

*О.О. САС, аспірант**
Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Оцінка ефективності управління у великотоварних агропромислових формуваннях

Постановка проблеми. Аграрний сектор займає чільне місце в економіці України та вважається таким, що може вивести країну із глибокого кризового стану. На фоні існуючих соціально-економічних проблем галузі питання підвищення її ефективності набувають актуальності. Особливо це стосується проблем підвищення ефективності управління в агропромислових формуваннях, зокрема, у великотоварних.

Напрацювання вітчизняних науковців і практиків у даній сфері мають достатньо широкий розвиток. Це використання вже відомих, класичних показників оцінки ефективності управління діяльністю підприємств та апробація показників, що останнім часом набули поширення у розвинутих зарубіжних країнах. Однак виникає питання адаптації використання зазначених показників саме в аграрній економіці України, що пов'язано з існуванням тут не типових для країн із розвинутою ринковою економікою агропромислових формувань, або, як прийнято їх називати, агрохолдингів. Така ситуація вимагає критичного, конструктивного, абстрактно-логічного підходів до аналізу коректності використання показників оцінювання ефективності управління у великотоварних агропромислових формуваннях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язання проблем ефективності агропромислових формувань, аналіз теоретичних та практичних проблем їх виникнення,

функціонування і перспектив розвитку розглянуто в наукових працях таких учених та практиків, як С. Дем'яненко [6], А. Денисенко [7], О. Єранкін [8], П. Коваль [12] й інших [14–19]. Проблематику управління підприємствами аграрного сектору досліджено у наукових роботах таких вітчизняних і зарубіжних фахівців, як В. Бердніков [1], В. Горьовий [4], В. Галанець [3], Н. Біляк [2], Н. Зарицька [9] та інших. Попри надзвичайно великий набутий арсенал методів і способів розв'язання проблем управлінського характеру ряд питань стосовно оцінки ефективності управління у сучасних великотоварних агропромислових формуваннях (агрохолдингах) із наукового та практичного погляду залишаються невирішеними.

Нинішні великотоварні агропромислові формування (агрохолдинги) часто являють собою структури глибокого рівня інтеграції, як правило, є диверсифікованими та займаються суміжними напрямками діяльності. Такий підхід дає не тільки синергійний ефект для основного виробничого процесу, а й уможливорює зайняти потужності у непікові періоди виробничого циклу. Масштаби концентрації виробничих потужностей (у т.ч. землі) в одній організаційній системі, поєднання різних напрямів діяльності об'єктивно створюють проблеми її керованості, і не тільки виробничим процесом, а й створеними десятками юридичних осіб (як правило, за територіальним принципом), що стратегічно направляються та регулярно контролюються «центром». Ведення звітності й консолідація даних всіх підприємств за

* Науковий керівник – С.І. Дем'яненко, доктор економічних наук, професор.
© О.О. Сас, 2014

всіма напрямками функціонування для аналізу поточного стану агрохолдингу створюють інформаційну базу для управлінців і власників, але часто виникає запитання: за якими показниками ефективності оцінювати результативність діяльності окремих ланок агропромислового формування та прийнятих господарських рішень менеджерами і власниками? За якими показниками ефективності оцінювати ведення різних напрямів бізнесу? За якими показниками оцінювати ефективність прийнятих управлінських рішень?

Мета статті – аналіз найпоширеніших підходів до оцінки ефективності управління у великотоварних агропромислових формуваннях, дослідження сутності показників ефективності й результативності їхньої діяльності з позиції управління та контролю.

Виклад основних результатів дослідження. Сучасні агропромислові формування перманентно знаходяться у процесі укрупнення, злиття і поглинання [1, 255]. У власності, як правило, однієї особи фактично знаходиться від 25 до 500 тис. га сільськогосподарських угідь, значні виробничі потужності в масштабах країни – від 3 до 16% усього виробництва цукру, 5-50% м'яса та курячих яєць, 2-8% молока й молокопродуктів. Виробництво таких масштабів, часто через територіальну розосередженість чи як наслідок процесу поглинання, змушує створювати значну кількість юридичних осіб. Також власниками створюються численні контролювальні підрозділи та органи управління, які в ієрархічному порядку набувають відповідних повноважень, що теоретично має підвищувати рівень керованості організаційної системи агропромислового формування. Однак недосконалість створених структур, низький рівень обізнаності з виробничим процесом менеджерів різних рівнів, низька кваліфікація працівників формують умови підвищення ентропії створеної системи управління, наслідком чого є зниження загальної ефективності бізнесу.

Потреба розвитку й підвищення кваліфікації управлінського персоналу широко досліджена науковцями. Перекваліфікація менеджерів із однієї галузі на іншу, зокрема аграрну, за умов бажання особи займає не-

багато часу та може стати якісним імпульсом за рахунок «свіжого» погляду на специфічні проблеми, характерні для аграрної галузі (ефект методу синектики). Хоча й відомі випадки достатньо негативного впливу на виробничий процес та ефективність у цілому рішень менеджерів, що недостатньо обізнані зі специфікою аграрної галузі. Такими широковідомими наслідками є: для землі – зниження якісних характеристик ґрунту через неграмотну мінімізацію витрат із метою підвищення рівня рентабельності; для праці – зниження чисельності кваліфікованої робочої сили на сільських територіях через масові скорочення і неprestижність праці; для капіталу – надмірна експлуатація техніки через некоректні методи розрахунку норм виробітку та низьку кваліфікацію працівників, які оперують засобами виробництва (супутній наслідок фактора праці). Проблематика такого роду розв'язується певними способами: навчання й розвиток персоналу (семінари, навчальні курси, тренінги), мотивація (збільшення повноважень, ротація в системі управління), стимулювання (місячні премії, річні чи періодичні бонуси залежно від результатів господарювання).

Концептуальним у розв'язанні проблем управління великотоварними агропромисловими формуваннями постає питання принципів побудови організаційної структури управління та організаційно-юридичної структури, яка формується залежно від фактичних масштабів холдингу, а також стратегічних планів інвестора в агробізнесі. Як правило, використовується багаторівнева лінійно-функціональна система, що дає змогу поєднати у процесі виробництва й реалізації продукції (наданні послуг) значну кількість юридичних осіб із функціональними центрами управління та контролю.

На основі збудованої організаційної структури у власника і менеджменту постає проблема визначення системи показників, які б коректно відображали поточний чи індикативний стан окремих ланок структури й агрохолдингу в цілому та одночасно були базою для прийняття управлінських рішень щодо поточної діяльності й подальшого розвитку агробізнесу. Класичними, найпоширенішими показниками, якими користують-

ся вітчизняні та зарубіжні фахівці аграрного сектору для оцінки ефективності управління, є рівень рентабельності виробництва й капіталу, прибутковості, маржинальності, період окупності проектів.

Методика обчислення класичних показників досить ґрунтовно розглянута в наукових роботах та навчально-методичній літературі, поширена у практичній діяльності підприємств при аналізі результатів діяльності, плануванні, прогнозуванні, контролі. Однак перехід до ринкової економіки, вступ до СОТ, переорієнтація експорту з країн СНД до ЄС змушують вітчизняних фахівців шукати показники, що відображали б реальну картину діяльності за сучасних принципів і реальних процесів ринку. Також необхідно враховувати ту особливість, що показники результативності й ефективності потрібно розглядати з урахуванням зовнішніх умов, які призводять до можливої їхньої зміни. Наприклад, різка зміна курсу іноземних валют може кардинально змінити виручку та витрати і спричинити казус, який описав Я. Соколов: «прибуток є, грошей немає» [13]. Дослідження фахівців із приводу адаптивності показників оцінки ефективності управління до сучасних умов в основному мають економічний, фінансовий та виробничий підходи.

Деякі фахівці-практики для оцінки управління підприємством пропонують починати від найнижчої ланки – окремої технологічної операції шляхом розрахунку її ефективності, спираючись на те, що, знаючи собівартість кожної технологічної операції, можна легко керувати не тільки рентабельністю окремого виду продукції, а й усього виробничого процесу. Після калькуляції всіх операцій варто провести їх оптимізацію з урахуванням усіх складових та вимог технологічного процесу [8]. Такий підхід особливо актуальний для аграрного сектору і є доцільним для прийняття оперативних управлінських рішень, але не стратегічного характеру.

О.А. Зінченко пропонує використовувати методику розрахунку показника «якості прибутку», що трактується як «характеристика прибутку й ґрунтується на системній оцінці якісних змін у розвитку підприємст-

ва, відображає певні соціально-економічні відносини та охоплює етапи формування, розподілу і використання прибутку в підприємстві та визначається відносно рівня «нормативного прибутку», який у свою чергу обчислюється за «таких умов господарювання, коли всі наявні в підприємстві ресурси використовуються із максимально можливою ефективністю» [10]. Автор зазначає, що даний метод вимагає від менеджменту підприємства досліджувати відповідні економічні нормативи виробничої діяльності. З таким підходом важко погодитись, оскільки, по-перше, максимально ефективно використовувати наявні ресурси в підприємстві не завжди доцільно, багато залежить від кон'юнктури ринку й інших суб'єктивних факторів. По-друге, сучасні умови середовища функціонування підприємств змушують менеджмент активно запроваджувати процеси планування (бюджетування) та контролю, що само собою передбачає визначення базових, нормативних показників (розцінки з оплати праці, нормативи витрат енергетичних ресурсів і товарно-матеріальних цінностей). Тому названий автором «нормативний прибуток» є за своєю суттю класичним плановим, який дає можливість здійснювати управління підприємством від самого початку виробничого процесу за базовими показниками (нормативними) шляхом контролю їх дотримання.

Важко погодитися також і з твердженням, яке наводить М. Грачова, що найвагомим індикатором ефективності компаній є рентабельність власного капіталу [5] та деякими іншими науковцями про необхідність домінування цього показника в структурі балансу (для забезпечення фінансової стійкості). Сучасна наука й практика підтверджує необхідність релевантної оптимізації співвідношення власного та залученого капіталів, оскільки власний капітал завжди дорожчий за позичений і безпосередньо впливає на ринкову вартість компанії. Світові фахівці фінансового менеджменту обґрунтовують твердження стосовно привілейованості вартості власного капіталу на таких його особливостях: не страхується; не забезпечується заставною базою; не зменшує базу оподаткування (податок на прибу-

ток розраховується після зменшення прибутку на суму нарахованих відсотків за період); соціально-психологічні аспекти (втрата власного капіталу переживається важче ніж позиченого, «кровність» заробленого й т.д.).

Варто також враховувати те, що власник/інвестор надає ресурс у різних його формах (гроші, засоби виробництва тощо) та, як правило, очікує одержати результат у вигляді грошових надходжень. При цьому для нього найважливішою характеристикою об'єкта інвестування є його здатність генерувати грошові потоки, а не сам поточний прибуток [11]. Також при прийнятті рішень стосовно діяльності стратегічного чи тактичного характеру менеджери підприємств часто керуються не показником бухгалтерського прибутку, а фактичними грошовими потоками, що формують рамки «реальності» їх можливостей. Практиками й провідними науковцями грошовий потік об'єктивно сприймається індикатором кредито- та платоспроможності підприємства, який формує його потенціал до генерування додаткових грошових обсягів.

Можна погодитися з Ю. Івахівом, який пропонує на протипагу існуючим класичним фінансовим результативним показникам діяльності розраховувати такі показники: операційний грошовий потік (різниця між усіма грошовими надходженнями й видатками від операційної діяльності за звітний період), чистий грошовий потік (різниця між усіма грошовими надходженнями та видатками від усіх видів діяльності за звітний період) і вільний грошовий потік (операційний грошовий потік за мінусом погашення позик та чистих капітальних інвестицій) [11]. Зазначені показники відображають реальні результати функціонування виробничої системи й тому можуть бути в ролі інструментів управління при прийнятті оперативних і стратегічних рішень.

Широко застосовуваними показниками у світовій практиці, що почали використовувати також вітчизняні аграрії, є: ЕВІТ (Earnings Before Interest and Taxes – дохід до виплати процентів та податків) і ЕВІТДА (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization – дохід до виплати процентів, податків та амортизаційних нарахувань

на основні засоби й нематеріальні активи), що дають можливість аналізувати окрему виробничу ланку структури та сукупно, а також EVA (Economic Value Added – економічна додана вартість) і MVA (Market Value Added – ринкова додана вартість), комплексно характеризують ефективність компаній або окремих проектів та є характерними для публічних компаній.

ЕВІТ – характеризується як операційний прибуток, що дає змогу абстрагуватися від структури капіталу й діючої податкової системи, коректно порівняти діяльність різних однорідних підприємств чи структурних одиниць холдингу.

ЕВІТДА – додатково враховує амортизацію як основну немонетарну статтю та наближується до грошового потоку. Відображає ефективність технології виробництва і дає можливість порівняти її з альтернативною не тільки в інших господарствах (наприклад, для сільського господарства: безполіцеве (No-Till) та класичне землеробство; безприв'язне і класичне утримання великої рогатої худоби), а й в інших країнах.

Варто зазначити, що ЕВІТ та ЕВІТДА чіткої методики розрахунку досі не набули. Відсутнє в науковій і публіцистичній літературі чітке визначення щодо значення податку, а саме більшість практиків під цим розуміють податок на прибуток, інша ж частина враховує також ліцензії й інші бюджетні платежі. Часто спеціалісти по-різному оцінюють суми амортизації, деякі враховують амортизацію, закладену в собівартості реалізованої продукції, інші – нараховану за звітний період. Тобто, часто змішуються принципи побудови звітів про прибутки та збитки (P&L) і бюджету руху готівки (Cash Flow). На нашу думку, дані показники слід розраховувати виключно за принципом P&L та враховувати всі податкові платежі. Загалом ЕВІТДА можна визначити за формулою:

$$\text{ЕВІТДА} = \text{ІВТ} + \text{ІЕ} + \text{D} + \text{А},$$

де ІВТ (Income Before Taxes) – прибуток до вирахування податків, у т.ч. дозволів, ліцензій, акцизів за звітний період;

ІЕ (Interest Expense) – нараховані відсотки за залучений капітал у звітному періоді;

D (Depreciation) – амортизація матеріальних активів у собівартості реалізованої продукції (послуг) за звітний період;

A (Amortization) – амортизація нематеріальних активів у собівартості реалізованої продукції (послуг) за звітний період.

Як бачимо, даний показник за будь-якого способу його розрахунку містить монетарні й немонетарні (амортизацією) статті витрат, тобто відображає частково грошовий потік, частково собівартість виробництва. Абстрагування від податкової системи способом неврахування суми податкових платежів вважаємо неактуальним для аграрного виробництва через його специфіку, що проявляється в територіальній приналежності землі як основного виробничого фактора та системі оподаткування. Підприємство (організаційна одиниця) територіально належить до відповідної територіально-адміністративної одиниці. У разі використання даного показника як бази для розрахунку бонусів менеджерів, що часто практикується, немає гарантій щодо зловживань шляхом не тільки маніпуляції даними, наприклад, спосіб чи база нарахування амортизації (D, A), а й невинуватим залученням кредитів (IE), інвестуванням у невинуватим дорогу технологію та техніку (IE, D, A). Тому, незважаючи на значне поширення даного показника серед практиків, маємо сумніви щодо його ефективності й значимості як інструменту управління в аграрному бізнесі.

Наступні показники EVA і MVA не набули суттєвого поширення на практиці та зазвичай використовуються в основному лише менеджерами публічних компаній.

$EVA = NOPAT - WACC \cdot IC$ або $EVA = (ROA - WACC) \cdot IC$,

де NOPAT (Net Operating Profits After Taxes) – операційний прибуток після сплати податків, але до витрат на фінансування крім амортизації;

WACC (Weighted Average Cost Of Capital) – середньозважена вартість капіталу;

IC (Invested Capital) – інвестиційні витрати в компанію за час її існування за мінусом амортизації;

ROA (Return On Assets) – віддача на капітал підприємства, розраховується як $NOPAT / IC$.

Показник EVA акумулює в собі якості інструменту фінансового аналізу й оцінки компанії. Логіка його розрахунку дає можливість: оцінити ефективність використання капіталу з урахуванням втраченої вигоди (альтернативним інвестуванням капіталу), що є ґрунтовним інструментом управління для власників (акціонерів); приймати ефективніші рішення щодо розширення діяльності та одночасно допомагає визначити не-ефективне використання ресурсів у проєктах; проаналізувати ефективність управління всією компанією й окремими проєктами. Попри важливе фінансово-економічне та управлінське значення, EVA має ряд недоліків: високий рівень залежності показника від первинної оцінки капіталу; не відображає прогноз майбутніх грошових потоків; служить драйвером для запуску проєктів зі швидкою віддачею капіталу, що не гарантує їхню вищу результативність у довгостроковому періоді.

MVA є пріоритетним показником для публічних компаній, що розмістили акції на фондових біржах.

$MVA = EV - IC$,

де EV (Enterprise Value) – ринкова вартість капіталу і боргу (ринкова вартість боргу часто упускається через складність розрахунку його величини).

Економічну суть даного показника можна трактувати як інтерпретацію (відображення) всіх минулих, поточних та майбутніх грошових потоків, тобто NPV за вже діючими проєктами і плановими. Ґрунтуючись на ринковій капіталізації, цей показник відображає не тільки економічну результативність та реакцію акціонерів на неї, а й рівень лояльності акціонерів, який формується на різних критеріях – місія компанії, соціокультурна поведінка, плани щодо розвитку. Тобто даний показник дає можливість менеджменту стежити за настроями акціонерів, координувати свої рішення стосовно світових трендів, що особливо актуально в агробізнесі. Прикладом такої ситуації може бути зниження вартості акцій однієї з українських аграрних компаній на Варшавській біржі після заяви одного з вищих менеджерів про започаткування проєкту з вівчарства, який є нетиповим для Польщі. Після цього в

екстремому порядку менеджерами компанії було проведено ряд заходів щодо спрощення такої інформації, а також створено координаційний орган при маркетинговому департаменті компанії для уникнення таких ситуацій у майбутньому.

Науковці та практики, досліджуючи питання стосовно оцінки ефективності управління, зокрема в аграрній сфері, як правило, користуються широким спектром показників, спосіб відбору яких залежить від рівня кваліфікації фахівця й специфіки проведення аналізу. Вважаємо, що розв'язання проблеми коректності використання показників для оцінки ефективності управління полягає у такому:

необхідності системного підходу щодо відбору показників на вищому рівні менеджменту;

обґрунтуванні та чіткому роз'ясненні єдиної методики розрахунку показників;

декомпозиції показників за ієрархією організаційної структури управління й напрямками бізнесу;

обґрунтуванні доведених показників до спеціалістів відповідно до можливості впливу на них (наприклад, зоотехнік не повинен відповідати за вартість палива чи ремонт тракторів, які працюють на фермі; економіст чи бухгалтер не може вплинути на фактичну норму внесення добрив);

персональній відповідальності за формування бази даних, що використовується для розрахунку показників.

Висновки. У процесі дослідження проаналізовано коректність і значимість найпоширеніших показників оцінки ефективності діяльності агропромислових формувань, що повсякденно використовуються в сучасному агробізнесі, а також розглянуто деякі пропозиції науковців та практиків щодо вдосконалення й використання класичних розрахунків («якості прибутку», рентабельності кожної окремої технологічної операції). На основі даного дослідження зроблено висновок, що не існує показника, який би абсолютно коректно відображав діяльність і був єдиним інструментом управління та контролю в агропромислових формуваннях, враховуючи всі особливості виробництва. Тому вважаємо доцільним інтегрувати в систему управління такі методи оцінки й підвищення ефективності (результативності) господарювання, як збалансована система показників (Balanced Scorecard – BSC) і ключові показники ефективності (Key Performance Indicators – KPI). Теоретичний аналіз та можливості практичного застосування цих методів оцінки й підвищення ефективності управління в агропромислових формуваннях є окремою темою дослідження.

Список використаних джерел

1. Бердников В.В. Управление факторами эффективности экономического роста в агробизнесе / В.В. Бердников // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 1. – С. 246–265.
2. Біляк Н.І. Стратегічне планування в системі аграрного виробництва / Н.І. Біляк // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(1).
3. Галанець В.В. Реформування управління аграрним виробництвом шляхом кластеризації / В.В. Галанець // Ефективність державного управління. – 2012. – Вип. 33. – С. 294–301.
4. Горьовий В.П. Управління розвитком малих сільськогосподарських підприємств / В.П. Горьовий, А.В. Збарська // Облік і фінанси. – 2013. – № 3. – С. 125–130.
5. Грачєва М.Е. Показатели оценки эффективности бизнеса и особенности их расчета / М.Е. Грачєва // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 6. – С. 105–109.
6. Дем'яненко С.І. Агрохолдинги в Україні: процес становлення та розвитку / С.І. Дем'яненко // Економіка України. – 2009. – № 12. – С. 50–61.
7. Денисенко А. Рентабельность технологических операций / А. Денисенко // Справочник экономиста. – 2011. – № 10. – С. 20–27.
8. Єранкін О.О. До питання про закономірності виникнення агрохолдингів в Україні та перспективи їх подальшого розвитку / О.О. Єранкін // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць : спец. вип. Аграрна економічна освіта в розбудові конкурентоспроможного сільського господарства України. — К. : КНЕУ, 2009. — С. 266–279.
9. Зарицька Н.П. Проблема раціонального землекористування агрохолдингами / Н.П. Зарицька // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Спец. вип. : у 2 ч. Організаційно-правові форми агропромислових формувань: стан, перспективи та вплив на розвиток сільських територій / Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана" ; відп. ред. О. О. Беляєв. – К. : КНЕУ, 2011. – Ч. 1. – С. 163–171.
10. Зінченко О.А. Нормативний метод визначення якості прибутку підприємства / О.А. Зінченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3. – С. 110–114.

11. Івахів Ю. Аналітичні показники рентабельності: сутність і методика розрахунку / Ю. Івахів // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 11. – С. 29–37.
12. Коваль П.В. Управління економічним зростанням аграрних підприємств / П.В. Коваль // Економіка АПК. – 2012. – № 9. – С.56-64.
13. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – С. 66-77.
14. Четвериков А.В. Основные направления повышения эффективности экономического механизма хозяйствования в агропродовольственных агрохолдингах / А.В. Четвериков // Экономические науки. – 2009. – № 8. – С. 145–148.
15. Chrastinova Z. Economic and financial position of agricultural enterprises in the period before the accession to the European Union / Z. Chrastinova // AGRIC. ECON. – CZECH, 50, 2004 (11). – P. 486–494.
16. Economic Assessment of Land Retirement in a Transition Economy: a Study Case of Ukraine / Oleg Kucher, Alan R. Collins, Jerald J. Fletcher. – Southern Agricultural Economics Association Annual Meeting, Orlando, FL, February 6-9, 2010. – 27 p.
17. Mahoney, J. (1992). The choice of organizational form: vertical financial ownership vs. other methods of vertical integration. Strategic Management Journal 13: 559-584.
18. Ukraine Sector Competitiveness Strategy, Agribusiness Working Group, internal working document, OECD, 2012, Paris.
19. Zos-Kior, Nikolay V. Foreign economic activity management of Ukrainian enterprises in conditions of globalization / Nikolay V. Zos-Kior, Valeriy Y. Ilyin. – Bibliogr. // Ekonomiczno-Informatyczny Kwartalnik Teoretyczny. – 2011. – Nr 28. – S. 87-96.

Стаття надійшла до редакції 02.07.2014 р.

*

УДК 338.242:[332:338.43]

*І.А. РОМАНЮК, аспірант**
Полтавська державна аграрна академія

Державна соціальна політика в забезпеченні продуктивної зайнятості сільського населення

Постановка проблеми. Зайнятість населення є одним із найважливіших макроекономічних показників, що разом з обсягом ВВП визначає економічну кон'юнктуру національного ринку, впливає на рівень життя населення, забезпечує добробут кожного громадянина країни. Це зумовлює необхідність державного регулювання зайнятості для забезпечення її оптимальності та ефективності. Особливої уваги з боку держави й органів місцевого самоврядування потребує регулювання зайнятості населення, що мешкає на сільських територіях. Причин такої уваги кілька, і вони загальновідомі: це глибока та системна криза аграрного сектора (згортання сфери застосування праці через спад обсягів сільськогосподарського виробництва), занепад сільських територій (майже зруйнована соціальна інфраструктура, зникають малі села), негативні демографічні

процеси, що характеризуються тотальним старінням сільського населення, вимиранням українського села, й багато інших. Зважаючи на досить високу питому вагу сільського населення в загальній чисельності населення України (32%), важливість та актуальність проблем зайнятості на сучасному етапі аграрного реформування важко переоцінити.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто зауважити, що з початком ринкових перетворень в українському суспільстві проблеми зайнятості та безробіття постійно знаходяться у центрі уваги вітчизняних учених, що вивчають проблеми державного регулювання економіки, економіки праці й соціально-трудових відносин. Вагомий внесок у розробку цих проблем зробили Л. Безтелезна [1], В. Бідак [2], Т. Голікова [3] та ін. Проблеми зайнятості сільського населення порушують у своїх працях Е. Лібанова [4], П. Мазурок [5] й ін.

Мета статті – обґрунтування теоретико-методичних засад державної політики за-

* Науковий керівник – Л.О. Мармуть, доктор економічних наук, професор.
© І.А. Романюк, 2014