

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-332-66>

УДК 338.2

САМОЙЛЕНКО Андрій

ТОВ «Кривоозерський олійний завод Органік»

<https://orcid.org/0009-0003-4034-2769>e-mail: [study8materials@gmail.com](mailto:study8materials@gmail.com)

ЦАРЬОВ Віталій

ВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

<https://orcid.org/0000-0003-1180-9449>e-mail: [vitaliitsarev@kneu.edu.ua](mailto:vitaliitsarev@kneu.edu.ua)

СЕМЕНЧУК Аліна

ВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

<https://orcid.org/0000-0001-8930-4366>e-mail: [semenchuk.alina@kneu.edu.ua](mailto:semenchuk.alina@kneu.edu.ua)

ДАНИЛЬЧЕНКО Сергій

ВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

<https://orcid.org/0000-0001-5804-4768>e-mail: [danylchenko.serhii@kneu.edu.ua](mailto:danylchenko.serhii@kneu.edu.ua)

## РОЛЬ ТА ЗАВДАННЯ ПІДПРИЄМЦЯ У ДОСЯГНЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ

У статті розглянуто наукові підходи до визначення ролі і завдань підприємця у досягненні ефективності господарської діяльності. Встановлено, що власник має відігравати ключову роль в управлінні та приймати участь у розробці правильної бізнес-моделі, системи бізнес-планування, побудові корпоративної культури, раціоналізації виробничої, комерційної, інвестиційної, фінансової роботи підприємства. На основі проведеного дослідження зроблено узагальнення, згідно якого власнику потрібно проявити характерні навички, здібності та інтуїцію для забезпечення прибутковості свого бізнесу по виробництву соняшникової олії, в цьому полягає його головна роль серед інших учасників. Не залежно від рівня присутності підприємця у бізнес-діяльності, він виконує різні завдання для безперервності виробничих процесів, реалізації продукції та формування певних показників ефективності. До основних завдань власника підприємства по виробництві соняшникової олії запропоновано відносити: ведення перемовин із учасниками зовнішнього середовища; участь у цій політиці на сировину та готову продукцію; виявлення перспективних напрямів розвитку виробничої інфраструктури; контроль переробки насіння соняшнику та виходу продукції; визначення доцільності проведення капітальних ремонтів виробничих потужностей і оновлення обладнання; контроль податкового навантаження; участь у визначенні обсягів фінансування діяльності, пошук джерел фінансування; контроль економічних показників; контроль грошових потоків; визначення перспективних планів функціонування бізнесу; погодження доцільності впровадження інновацій; участь у обґрунтуванні інноваційно-інвестиційних проектів; затвердження основних положень маркетингової роботи; погодження ринків збуту, цін реалізації продукції, персональних умов продажу для окремих покупців; участь в обґрунтуванні розмірів складських потужностей; затвердження систем оплати праці; контроль соціальної відповідальності підприємства.

Ключові слова: підприємець, власник, підприємство, роль підприємця, завдання, бізнес, економічна ефективність, виробництво, продукція, діяльність, управління.

SAMOILENKO Andrii

LLC «Kryvoozersk oil plant Organic»

TSAREV Vitali, SEMENCHUK Alina, DANYLCHENKO Serhii

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

## THE ROLE AND TASKS OF THE ENTREPRENEUR IN ACHIEVING ECONOMIC EFFICIENCY OF SUNFLOWER OIL PRODUCTION

The article examines scientific approaches to determining the role and tasks of an entrepreneur in achieving the efficiency of economic activity. It was established that the owner should play a key role in management and take part in the development of the correct business model, business planning system, building a corporate culture, rationalization of production, commercial, investment, and financial work of the enterprise. On the basis of the conducted research, a generalization is made, according to which the owner needs to show characteristic skills, abilities and intuition to ensure the profitability of his sunflower oil production business, this is his main role among other participants. Regardless of the level of the entrepreneur's presence in business activities, he performs various tasks for the continuity of production processes, the sale of products and the formation of certain performance indicators. The main tasks of the owner of the sunflower oil production enterprise include: conducting negotiations with the participants of the external environment; participation in the price policy for raw materials and finished products; identification of promising directions for the development of production infrastructure; control of sunflower seed processing and output; determining the expediency of carrying out capital repairs of production facilities and updating equipment; control of the tax burden; participation in determining the scope of financing activities, search for sources of financing; control of economic indicators; cash flow control; determination of prospective business operation plans; approval of the feasibility of introducing innovations; participation in the justification of innovation and investment projects; approval of the main provisions of marketing work; approval of sales markets, sales prices of products, personal terms of sale for individual buyers; participation in justifying the size of storage facilities; approval of payment systems; control of the social responsibility of the enterprise.

Key words: entrepreneur, owner, enterprise, role of entrepreneur, task, business, economic efficiency, production, products, activity, management.

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Соняшникова олія є важливим продуктом харчування, який виробляється в Україні. Розвиток олійної промисловості відбувається під впливом сприятливих умов вирощування насіння соняшнику, наявної виробничої бази для його переробки, географічних можливостей реалізації олії та макухи у різні країни світу на конкурентних умовах, порівняно з виробниками в інших країнах. Присутні також інші передумови ефективного виробництва соняшникової олії, характерні для сільськогосподарського виробництва в цілому. Наявність такого напрямку бізнесу вимагає наукового обґрунтування ролі та завдань підприємця у досягненні достатнього рівня економічної ефективності виробництва соняшникової олії.

Власникам будь-якого підприємства відводиться ключова роль у прийнятті управлінських рішень, які будуть впливати на результати його діяльності у ринковому середовищі. Завдання можуть бути різними, виходячи із ступеня залученості в управлінські процеси, але напрями розвитку підприємства так чи інакше погоджуватимуться інвестором. Від правильності і практичності обраного напрямку буде залежати успіх підприємства на ринку та його можливості у формуванні бажаного рівня економічної ефективності виробництва продукції. Бізнес по переробці насіння соняшнику має свою специфіку, оскільки залежить від сукупності характерних умов виробничо-технологічного, ринкового, ресурсного, кадрового, фінансового, логістичного, інтелектуального характеру. Тільки на основі професійного та оперативного узгодження і поєднання впливу всіх факторів, існує можливість досягати високих позитивних результатів у виробництві соняшникової олії. Не зважаючи на присутність значної кількості різних фахівців за кожним напрямком діяльності підприємства, власнику відводиться роль спостерігача, який у потрібний момент узгоджує роботу кожного працівника, виходячи із існуючих умов ведення бізнесу. Зазначені обставини вказують на високу актуальність обраної теми статті.

## АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Проблематика визначення ролі та завдань власника у досягненні економічної ефективності діяльності підприємства має своє відображення у результатах наукових досліджень різних авторів, до яких відносяться: Швед В.В. [2], Омельченко О.В. [2], Капелюшна Т.В. [3], Карпишин Н.І. [4], Ніпіаліді О.Ю. [4], Белік В.Д. [5], Кондратенко Д.В. [6], Трегубов О.С. [7], Солоненко Ю.В. [7] та інші. У своїх дослідженнях вчені розглядають сукупність аспектів, що стосуються відношення власника до господарської діяльності підприємства та його економічної ефективності. Разом з тим, переважна більшість авторів аналізує окремі інтереси участі підприємця у бізнесі, тоді як комплексна характеристика ролі та завдань власника у досягненні економічної ефективності не наводиться, що вказує на необхідність подальшого дослідження цієї важливої науково-практичної проблеми.

## ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Мета статті – визначення теоретичних і практичних аспектів формування ролі та завдань підприємця у досягненні економічної ефективності виробництва соняшникової олії.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У статті 42 Господарського кодексу України передбачено, що підприємництво є самостійною, ініціативною, систематичною, на власний ризик господарською діяльністю, яка здійснюється суб'єктами ринку або підприємцями з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [1]. Тобто у визначенні суті підприємництва закріплено розуміння мети його здійснення, яка полягає у отриманні прибутку, що прямо впливає на економічну ефективність бізнесу. Власник будь-якого підприємства має орієнтуватись на те, що перспективи його тривалого існування можливі тільки при умові прибуткової діяльності, тому свої зусилля він повинен концентрувати на процесах отримання прибутку.

Роль та завдання підприємця у досягненні ефективності підприємницької діяльності частково розглядаються у працях різних авторів. Зокрема, Швед В.В., Омельченко О.В. відзначають, що професіоналізм власника бізнесу є запорукою його успішності та прибутковості [2]. Призначення підприємця полягає у розумінні ефективних стратегій та методів реалізації продукції, вмінні застосовувати їх на практиці. Відзначається також про важливість створення нових товарів у конкурентній боротьбі, кращих за якісними та кількісними показниками. Крім того, власник підприємства повинен усвідомлювати вплив ринкових законів на ведення бізнесу, які поєднують покупців, постачальників, виробників, державних органів та інших учасників зовнішнього середовища.

У дослідженні Пильнової В.П., Гавриш О.М. та Капелюшною Т. В. зазначається, що в сучасних умовах діяльності, зростає необхідність власникам бізнесу займатися аналізом процесів в системі управління, оскільки якість та ефективність таких робіт забезпечує стабільний розвиток та прибутковість підприємства. Коливання чистого прибутку розглядається як ключовий індикатор результативності функціонування системи управління підприємством [3].

Карпишин Н.І, Ніпіаліді О.Ю. сутність ролі власника у досягненні ефективності господарської діяльності відзначають через побудову правильної бізнес-моделі, налагодження раціональної системи

бізнес-планування, а також створення та підтримку сприятливої корпоративної культури. Звертається увага на той факт, що ефективність підприємництва досягається оптимальним формуванням та використанням грошових потоків, спрямованих на забезпечення достатнього рівня ліквідності, фінансової стійкості і платоспроможності. Забезпечення фінансової безпеки суб'єкта ринкового середовища, створює сприятливі передумови для вчасної протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам, формуючи основу сталому розвитку відповідно до обраної місії [4].

Белік В.Д. для досягнення економічної ефективності бізнесу звертає увагу на необхідність побудови раціональної системи контролю виробничої, комерційної, інвестиційної, фінансової та іншої діяльності підприємства. На думку дослідника, система контролю має поєднувати сукупність заходів спостереження та перевірки процесів функціонування підприємства, забезпечувати максимальні передумови для його розвитку у конкурентній боротьбі. Раціонально сформована система внутрішнього контролю дозволяє власнику забезпечувати діяльність згідно прийнятої політики керівництва, існуючих внутрішніх нормативних документів, діючого законодавства. Контроль також зберігає та забезпечує ефективне використання ресурсів підприємства, виявляє нові можливості та резерви своєчасної адаптації до змін зовнішнього та внутрішнього середовища [5].

Кондратенко Д.В. відзначає, що власник у межах виконання управлінського впливу на своє підприємство, повинен орієнтуватися у закономірностях організаційного розвитку, приймати участь у розробці стратегічних бізнес-планів для формування перспектив бізнесу, а також погоджувати оперативні плани в умовах мінливого економічного середовища. Підприємець повинен ставити керівникам підрозділів чіткі завдання та контролювати хід їх виконання. Для успішної роботи має бути довіра власника до керівного складу, інакше не буде системності та послідовності в управлінні, що унеможливуватиме належний рівень економічної ефективності діяльності підприємства [6].

Трегубов О.С., Солоненко Ю.В. в своїй публікації визначають ряд завдань для власника бізнесу, які він повинен виконувати для досягнення економічної ефективності. До таких завдань автори відносять [7]:

- налагодження сприятливої корпоративної культури;
- забезпечення контролюючого нагляду за бізнесом;
- підтримку безперервності функціонування бізнесу, збереження активів у належному стані;
- захист права власності;
- використання існуючого досвіду в управлінні підприємством;
- підтримку позитивного іміджу підприємства, налагодження позитивних зв'язків з громадськістю;
- реінвестування отриманого прибутку у розвиток бізнесу;
- дотримання високого рівня мобільності у прийнятті рішень;
- створення нових робочих місць.

Проведені дослідження думок різних авторів вказують на відсутність єдиного підходу та фрагментарний характер визначення ролі і завдань підприємця у досягненні економічної ефективності діяльності підприємства та виробництва продукції. Тому потребує змістовного вивчення та вирішення поставлена у рамках даного дослідження науково-практична проблема.

Роль підприємця у досягненні економічної ефективності, в рамках даного дослідження, буде розумітись як сукупність функцій та виконуваних робіт у бізнесі по виробництву соняшникової олії. Саме підприємцю потрібно проявити свої навички, здібності та інтуїцію для забезпечення прибутковості бізнесу по виробництву соняшникової олії, в цьому полягає його головна роль серед інших учасників. В рамках виконання своєї ролі, підприємцю потрібно долучатися до всіх напрямків діяльності та приймати безпосередню участь у таких видах робіт:

- визначення характеру поведінки підприємства на ринку;
- погодження особливостей технології виробництва продукції, формування виробничої інфраструктури;
- визначення джерел та структури фінансування бізнесу;
- формування організаційної структури управління господарською діяльністю;
- ідентифікації економічних засад ведення бізнесу;
- розробки закупівельної діяльності та побудови збутової політики.

В рамках виконання своєї ролі важливе місце відводиться саме власнику бізнесу у зв'язку з тим, що він має цілісне бачення стосовно функціонування підприємства, наявних обмежуючих та стимулюючих розвиток факторів, а також інших зобов'язань перед різними учасниками зовнішнього та внутрішнього середовища. В загальному розумінні роль власника у веденні підприємницької діяльності задля забезпечення її ефективності, полягає в системному нагляді за всіма господарськими процесами. При необхідності, власник повинен втручатися у певний напрям діяльності і корегувати його зважаючи на нові виклики та поточну ринкову ситуацію. Особливості прояву ролі підприємця у бізнесі по виробництву соняшникової олії для формування достатнього рівня економічної ефективності можна охарактеризувати його діями у певних процесах.

Зокрема, при визначенні ключових напрямків та характеру присутності підприємства на ринку, роль власника бізнесу полягає у формуванні асортименту продукції, яка буде реалізовуватись. Під час переробки

насіння соняшнику, в залежності від обраної технології, отримується соняшникова олія нерафінована або рафінована, соняшникова макуха або шрот, лушпиння. Лушпиння можна переробляти у брикет, паливні гранули або подрібнювати для використання в якості джерела теплової енергії у різних технологічних процесах. Ці види продукції досить цінні на ринку і користуються попитом. Від власника залежить, що саме вироблятиме підприємство для досягнення певного рівня економічної ефективності бізнесу.

Процеси виробництва соняшникової олії вимагають від власника прийняття рішень стосовно особливостей технології переробки насіння соняшнику та формування виробничої інфраструктури. Переробка насіння соняшнику здійснюється 2 способами. Один із способів передбачає механічний віджим насіння у пресах з подальшим отриманням олії та макухи, другий спосіб передбачає віджим насіння у пресах та хімічну обробку сировини для остаточного вилучення олії і отримання соняшникового шроту. В залежності від обраної технології виробництва олії, будуть формуватися різні передумови досягнення економічної ефективності. В процесі виконання своєї ролі, власнику бізнесу потрібно обрати одну з технологій та ставити виконавцям завдання по її впровадженню на практиці.

Важливе значення для власника бізнесу відіграє фінансування підприємства та його виробничої інфраструктури, а також підтримки наявності оборотних ресурсів. Вибір джерел фінансування підприємницької діяльності виконується в межах функцій власника бізнесу. Кредитні кошти дозволяють швидко розвивати підприємство, але вимагають фінансових витрат на обслуговування кредиту, тоді як власні кошти не створюють негативного впливу на ефективність діяльності, але досить часто їх недостатньо і процес створення та розвитку підприємства значно сповільнюється. Тому вибір джерел фінансування бізнесу та їх співвідношення, в значній мірі покладається на власника, можливе також залучення інших фахівців для проведення необхідних розрахунків.

Важливе значення власника проявляється у формуванні організаційної структури управління бізнесом по виробництву соняшникової олії. Розподіл керівних посад має вплив на якість та швидкість управління підприємством, а отже створюються передумови для досягнення бажаного рівня економічної ефективності господарювання. В цьому процесі підприємець створює колектив фахівців, здатних реалізовувати визначені ідеї, знаходити засоби для їх реалізації задля отримання прибутку та інших можливих результатів.

Важливу роль у бізнесі по виробництву соняшникової олії підприємець відіграє у процесах ідентифікації економічних засад його ведення. Економічна діяльність підприємства складається із заходів стратегічного і оперативного планування, обліку та звітності, ціноутворення, формування систем оплати праці, залучення ресурсів для виробничо-господарської діяльності, побудови основ зовнішньоекономічної та фінансової діяльності. Так як власник має своє бачення на підходи до ведення бізнесу, то в його компетенції знаходиться переважна більшість загальних аспектів управління економічною роботою, які в подальшому мають вплив на досягнення показників ефективності. Варто відмітити, що при переробці насіння соняшнику в олію можуть виникати випадки свідомого збиткового ведення господарської діяльності. Така ситуація пов'язана з тим, що виробництво соняшникової олії має великі розміри і вимагає постійного залучення значного переліку засобів. Все ресурсне забезпечення потребує безперервних витрат на підтримку функціональності, тому якщо сума можливого збитку від переробки насіння соняшнику є меншою, ніж витрати на обслуговування ресурсів при простоях виробництва, то доцільно його здійснювати в очікуванні більш сприятливих умов ведення бізнесу. Для підприємця важливо постійно розуміти економічні передумови виробництва соняшникової олії, оскільки від цього залежить ефективність і можливості для подальшого розвитку.

Розробка закупівельної діяльності та побудова збутової політики також в загальних рисах формується власником бізнесу. Процес виробництва соняшникової олії супроводжується закупівлею насіння соняшнику, причому в залежності від продуктивності переробних потужностей, обсяги закупівлі насіння суттєво змінюються. Саме підприємець приймає участь у визначенні цінових орієнтирів при закупівлі насіння соняшнику, умов оплати, доставки, зберігання сировини. Розуміння особливостей цього процесу впливає на економічну ефективність виробництва соняшникової олії, яка під впливом вартості сировини є різною. Власник визначає ключові положення закупівельної політики, а реалізацією та підтримкою цих положень займаються відповідальні фахівці. Збутова політика також знаходиться під наглядом підприємця, який контролює можливі ціни, за якими реалізовується продукція для досягнення економічної ефективності її виробництва.

Щодо завдань, які потрібно вирішувати інвестору для досягнення достатнього рівня економічної ефективності виробництва соняшникової олії, то вони проявляються в управлінському супроводі всіх напрямків діяльності підприємства. Для підприємця важливо орієнтуватись у таких напрямках діяльності підприємства, як: присутність на ринку продукції, виробництво продукції, економічна діяльність, маркетингова робота, інноваційна діяльність, логістична та соціальна діяльність. Всі завдання, які виконує підприємець, стосуються різних напрямків і повинні бути орієнтиром для інших залучених фахівців у господарські процеси. Ринкові умови присутності виробника соняшникової олії, характеризуються певними особливостями, зважаючи на які формуються першочергові завдання для інвестора. Вчасне виявлення та реагування на існуючі виклики дозволить усунути негативний вплив на бізнес та створить позитивні

перспективи досягнення його ефективності. Сукупність завдань, які можуть виконуватись власником підприємства для досягнення економічної ефективності, можна подати у вигляді таблиці 1.

Таблиця 1

**Завдання підприємця у досягненні економічної ефективності виробництва соняшникової олії**

Напрямок діяльності	Завдання підприємця
<b>Присутність на ринку продукції</b>	- ідентифікація та моніторинг діяльності конкурентів; - реагування на цінові коливання на продукцію; - виявлення впливу змін попиту на ефективність бізнесу; - ведення перемовин із учасниками зовнішнього середовища; - адаптація бізнесу під зміни у законодавчій базі; - виявлення найбільш привабливих ринків збуту продукції; - моніторинг світових тенденцій ринку соняшникової олії.
<b>Виробництво продукції</b>	- встановлення та будівництво виробничих потужностей; - контроль придатності виробничої інфраструктури; - регулювання обсягів добової переробки насіння соняшнику; - контроль умов формування якості олії та макухи; - контроль доцільності проведення капітальних ремонтів виробничих потужностей та оновлення обладнання.
<b>Економічна діяльність</b>	- контроль податкового навантаження; - участь у визначенні обсягів фінансування діяльності, пошук джерел фінансування; - контроль економічних показників діяльності підприємства; - контроль грошових потоків підприємства; - визначення перспективних планів діяльності; - контроль валютно-обмінних операцій.
<b>Інноваційна діяльність</b>	- визначення доцільності впровадження інновацій; - участь у обґрунтуванні інноваційно-інвестиційних проектів; - комунікація із учасниками інноваційно-інвестиційних процесів на підприємстві; - контроль впливу інновацій на результати діяльності.
<b>Маркетингова діяльність</b>	- погодження основних положень маркетингової роботи на підприємстві; - погодження ринків збуту, цін реалізації продукції, персональних умов продажу для окремих покупців.
<b>Логістична діяльність</b>	- контроль обсягів закупівлі насіння соняшнику; - участь в обґрунтуванні умов формування закупівельної ціни на насіння соняшнику; - участь в організації транспортування і зберігання сировини та готової продукції; - участь в обґрунтуванні розмірів складських потужностей; - погодження способів та каналів збуту продукції.
<b>Соціальна діяльність</b>	- погодження систем оплати праці на підприємстві; - участь в організації системи нематеріального стимулювання працівників; - контроль соціальної відповідальності підприємства перед державними органами та благодійними організаціями.

Джерело: розроблено автором

Наведений у таблиці перелік можна доповнювати іншими завданнями, які повинен вирішувати підприємець у процесі досягнення економічної ефективності виробництва соняшникової олії. Від глибини і ширини охоплення завдань, а також швидкості і якості їх виконання, будуть залежати результати господарської діяльності, а отже можливості власника для розвитку свого бізнесу. В залежності від сукупності різних факторів, участь власника у забезпеченні економічної ефективності виробництва соняшникової олії буде різною. Він може самостійно виконувати значну кількість завдань та займатись управлінням підприємством. В таких умовах необхідна постійна безпосередня присутність підприємця у господарській діяльності та всіх процесах, що в ній відбуваються. Контролюються ключові показники бізнесу та визначається вплив умов діяльності на ефективність виробництва продукції. Безпосередня участь дозволяє підприємцю орієнтуватись у операційних особливостях бізнесу, більш якісніше та швидше реагувати на позитивні і негативні чинники, що його супроводжують. Разом із поточними проблемами, підприємцю потрібно відслідковувати глобальні зміни у ринковому середовищі, від яких залежить виробництво та реалізація продукції.

Досить часто власники підприємств по виробництву соняшникової олії не займаються операційною роботою, а визначають ключові завдання розвитку, оскільки їх треба вчасно та якісно ідентифікувати і приймати відповідні управлінські рішення. Такий підхід можна вважати досить раціональним, що зумовлено ключовою роллю власника у бізнесі і необхідністю зосередження зусиль на стратегічних аспектах. Не залежно від рівня залученості власника у діяльність підприємства, він виконує різні завдання, спрямовані на створення передумов безперервного здійснення виробничих процесів, реалізацію продукції та формування певних показників ефективності. Глибина та ширина завдань, виконуваних підприємцем, формується в залежності від існуючої організаційної структури підприємства та сформованої структури управління.

У загальних рисах ефективність виробництва олії зводиться до пошуку можливостей закупівлі якісного насіння соняшнику за якомога меншими цінами, а реалізація олії за найвищими цінами. Якщо цього вдається досягти, то інші завдання стають менш важливими для досягнення економічної ефективності бізнесу, оскільки сприятлива цінова ситуація на ринку дозволяє прибутково виробляти олію. Разом з тим, в періоди, коли ціни на насіння соняшнику зростають швидшими темпами, ніж на олію, підприємству складно виробляти продукцію з певним рівнем прибутковості. Ці обставини змушують

підприємця охоплювати все більший перелік завдань із різних напрямів господарської діяльності з метою узгодження дій працівників в межах кожного напрямку, побудови більш гнучких взаємозв'язків між підрозділами, налаштування позитивного відношення до роботи та сприятливого психологічного клімату у колективі. Важливим завданням підприємця в контексті створення сприятливих та комфортних умов праці, є контроль соціально-психологічного клімату, підтримка працівників у різних професійних та життєвих ситуаціях, оскільки від настроїв працівників залежить якість виконуваних робіт та економічні результати виробництва та реалізації продукції. Певним чином, кожен співробітник на робочому місці працює на досягнення інтересів власника, тому задоволення умовами праці має знаходитись на достатньому рівні, щоб робочі завдання виконувались максимально результативно.

В наявних умовах ведення бізнесу, значний вплив на економічну ефективність виробництва соняшникової олії має міжнародний ринок. Така ситуація спостерігається внаслідок експортоорієнтованості галузі в Україні, коли значна частка соняшникової олії вивозиться за кордон, а отже виробники залежні від світової кон'юнктури ринку. Світовий ринок харчової олії характеризується значним рівнем конкуренції, оскільки соняшникова олія відчуває помітний конкурентний тиск з боку пальмової, соєвої та ріпакової олії. В залежності від тенденцій становлення ринків зазначених олій, формуються умови виробництва та продажу соняшникової олії. Коливання в попиті та пропозиції олії на ринку, а також сукупність інших факторів, може формувати несприятливі обставини досягнення економічної ефективності виробництва продукції. Безперервний характер підприємництва вимагає від власника бізнесу знаходити можливості здійснювати ефективну виробничо-господарську діяльність під дією будь-яких викликів, переважна більшість з яких має негативний вплив на економічні результати. Тому перелік виконуваних завдань інвестором у своєму бізнесі має бути досить широким, охоплювати всі напрямки діяльності підприємства.

### ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

У процесі здійснення господарської діяльності власник підприємства по виробництву соняшникової олії відіграє важливу роль у досягненні економічної ефективності. На основі проведеного дослідження встановлено, що з поміж загальної сукупності проблем у бізнесі, власник має відігравати ключову роль у визначенні способів поведінки підприємства на ринку; формуванні особливостей технології виробництва продукції та виробничої інфраструктури; обґрунтуванні джерел та структури фінансування бізнесу; формуванні організаційної структури управління господарською діяльністю; ідентифікації економічних засад ведення бізнесу; розробці закупівельної діяльності та побудови збутової політики. В свою чергу, перелік завдань власника охоплює роботу по визначенню основних обов'язків працівників за існуючими напрямками діяльності підприємства, серед яких: присутність на ринку продукції, виробництво продукції, економічна діяльність, маркетингова робота, інноваційна діяльність, логістична та соціальна діяльність. Згідно проведеного дослідження можна констатувати, що від переліку та якості виконуваних завдань підприємцем, значно залежить економічна ефективність виробництва соняшникової олії. Подальші дослідження у даному напрямку вимагають обґрунтування можливих варіантів управлінських рішень власника по досягненню економічної ефективності переробки насіння соняшнику.

#### Література

1. Господарський Кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Швед В.В., Омельченко О.В. Сутність та особливості підприємницької діяльності. Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. Том 35 (74). № 1, 2024. С. 27-34.
3. Пильнова В.П., Гавриш О.М., Капелюшна Т.В. Формування системи управління підприємницькими ризиками. Інвестиції: практика та досвід № 24, 2020. С. 51-57. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/24\\_2020/9.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/24_2020/9.pdf)
4. Карпишин Н.І, Ніпаліді О. Ю. Теорія та практика фінансової безпеки власника бізнесу. Економіка і фінанси. №3. 2019. С. 66-81.
5. Белік В.Д. Контроль в системі управління підприємством. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. № 1 (51). 2010. С. 15-22.
6. Кондратенко Д.В. Роль власників в управлінні страховою компанією. Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції «Управлінська діяльність: досвід, тенденції та перспективи»: збірник наукових праць – Харків: ХНУБА, 2020. С. 211-213.
7. Трегубов О.С., Солоненко Ю.В. Рольова ідентифікація засновника сімейного бізнесу. Теоретичні та прикладні питання економіки. Вип. 2. 2018. С. 52-61.

#### References

1. Hospodarskyi Kodeks Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 16.01.2003 № 436-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Shved V.V., Omelchenko O.V. Sutnist ta osoblyvosti pidprijemnytskoi diialnosti. Vcheni zapysky TNU imeni V.I. Vernadskoho. Seria: Ekonomika i upravlinnia. Tom 35 (74). № 1, 2024. S. 27-34.

- 
3. Pylnova V.P., Havrysh O.M., Kapeliushna T.V. Formuvannia systemy upravlinnia pidpriemnytskymy ryzykamy. Investytsii: praktyka ta dosvid № 24, 2020. S. 51-57. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/24\\_2020/9.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/24_2020/9.pdf)
  4. Karpyshyn N.I., Nipialidi O. Yu. Teoriia ta praktyka finansovoi bezpeky vlasnyka biznesu. Ekonomika i finansy. №3. 2019. S. 66-81.
  5. Bielik V.D. Kontrol v systemi upravlinnia pidpriemstvom. Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Serii: ekonomichni nauky. № 1 (51). 2010. S. 15-22.
  6. Kondratenko D.V. Rol vlasnykiv v upravlinni strakhovoiu kompaniieiu. Materialy II Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Upravlinska diialnist: dosvid, tendentsii ta perspektyvy»: zbirnyk naukovykh prats – Kharkiv: KhNUBA, 2020 S. 211-213.
  7. Trehubov O.S., Solonenko Yu.V. Rolova identyfikatsiia zasnovnyka simeinoho biznesu. Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky. Vyp. 2. 2018. S. 52-61.