

KULISH L. Web-site like a mean of professional competence forming of future teacher of technologies.

The article explains necessity of own web-site creation for future teacher of technologies. The technology of web-site creation is researched. Special attention is paid to advantages and disadvantages of static and dynamic web-sites.

The languages of scenarios, which help to create dynamic sites are divided into two basic groups: the scenarios on side of client and the scenarios on side of server. The advantages of such scenarios are described more in detail.

A base complex of web-developer's tool which includes a web-browser, web-server, a scenario, a mechanism and sql-server is explained in the article.

A typical transaction database for a web which consists of six stages is examined.

The standard procedures of site and CMS bulding are widely used in the Internet at last time.

The necessity of using of web-editors and graphic editors is explained.

The advantages of web-site for the teacher of technologies are opened in the article.

Keywords: *web-site, teacher of technologies, static web-site, dynamic web-site.*

УДК 378.147:371.38.

**Мадзігон В.
Лабораторія трудової підготовки і політехнічної творчості
НАПН України**

МІКРОАСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ШЛЯХИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ

У статті висвітлюється актуальна проблема необхідності на сучасному етапі підготовки підприємців в системі неперервної економічної освіти, розкрито питання аналізу розвитку малих підприємницьких структур як одного із напрямів економіки, організації виробництва.

Ключові слова: *підприємництво, підприємець, виробництво, прибуток, ризик, ринок, бізнес, аналіз.*

Підприємництво розвивалося в руслі розвитку відносин власності, засобів виробництва. У римському праві "підприємництво" розглядалося як заняття, діло, діяльність, особливо комерційна. Під підприємництвом розуміли орендатора, людину, яка була зайнята суспільним будівництвом. У Середні віки поняття "підприємець" (антрепренер) вживалося в декількох розуміннях, перш за все до них відносили осіб, котрі зайняті зовнішньою торгівлею. До підприємців також відносили організаторів парадів, балаганів і вистав.

В економічній літературі поняття "підприємець" вперше з'явилося у "Всезагальному словнику комерції", виданому в Парижі в 1723 р., і визначало людину, яка бере "на себе зобов'язання по виробництву або

будівництву об'єкта”.

Як науковий термін поняття “підприємець” з'явилося в роботах відомого англійського економіста початку XVIII ст. Р. Кантільона. Він розробив першу концепцію підприємництва і підприємцем вважав людину, яка діє в умовах ризику, в зв'язку з тим, що торговці, фермери, ремісники та інші дрібні власники купують товар за визначеною ціною, а продають по невідомій.

Француз К. Бодо (фізіократ) пішов далі Р. Кантільона. Він відзначав, що підприємець має володіти відповідним інтелектом, тобто різною інформацією та знаннями. Інший французький економіст, Тюрго, вважав, що підприємець повинен володіти не тільки відповідною інформацією, але і капіталом. Він визначив, що капітал є основою всієї економіки, прибуток – мета успіху підприємця, основа розвитку виробництва. А. Маршал і його послідовники велику увагу приділяли організаційній функції підприємця й вважали, що не кожен бажаючий може ним бути [14, с. 33-37].

Великий внесок по удосконаленню концепцій підприємця і підприємництва зробив у 30-40-х роках ХХ ст. американський теоретик австрійського походження Й. Шумпетер. Підприємці, за його визначенням – це господарюючі суб'єкти, що розпочинають і ведуть якесь вигідне діло на основі застосування капіталу та інших факторів виробництва, ведуть пошук і втілюють у життя нові можливості розвитку ринку – нові товари, технології, принципи управління, господарські ідеї, сфери прикладання капіталу, та оцінюють ринкові потреби споживачів.

Цій проблемі присвячено і випущено друком у світ значну кількість науково-методичної літератури, до них слід віднести роботи З. Варналій, В. Сизоненко [1], М. В. Вачевський [2], А. Виноградська [4], А. П. Градова [6], М. М. Єрмошенко [7], В. М. Ковальчук [10], К. М. Левківський [11], І. Р. Михасюк, І. Бернацький [12], С. В. Мочерний [13], В. В. Мадзігон [14, 15, 16], Я. Д. Плоткін, А. В. Дубодєлова [18] та інші автори, роботи яких використовуються в навчальному процесі.

Мета статті. Дослідити необхідність вивчення підприємницької діяльності у процесі безперервної економічної освіти та розкрити суть підприємництва, шляхи покращення його функціонування.

В основі будь-якого підприємництва знаходиться, без всякого сумніву, особистий інтерес. Але в умовах розвиненої ринкової економіки він задовольняється лише при праці на суспільство. Якщо “нова комбінація”, не дозволяє задовольнити якусь суспільну потребу, то і очікуваного доходу не буде. Тому у підприємницькій діяльності вбачається особлива форма узгодження особистих та суспільних інтересів. Ще видатний теоретик XVIII ст. А. Сміт, торкаючись ролі підприємця, наголосив: “Він має на увазі лише свій особистий інтерес, переслідуючи свою власну вигоду, при цьому

він “невидимою рукою” спрямовується до цілі, яка зовсім не входила у його наміри. Переслідуючи свої власні інтереси, він часто найбільш дійовим чином служить інтересам суспільства”.

У загальному вигляді **підприємництво** можна охарактеризувати як **господарську діяльність** та як **економічну категорію**.

Господарська діяльність – це використання виробничих факторів (ресурсів) самостійного підприємства із метою одержання доходу.

Економічна категорія – це певні економічні відносини і зв'язки між господарюючими суб'єктами з метою одержання і розподілу доходів на основі ринкової конкуренції.

Об'єктом підприємництва є господарська діяльність, спрямована на одержання доходу, а **суб'єктами підприємництва** – підприємці та підприємства в цілому. Суб'єктами підприємництва можуть бути як одноосібними, так і колективними об'єднаннями партнерів.

Одноосібні підприємці, як правило, діють шляхом організації власної або сімейної підприємницької діяльності, вони можуть обмежуватися витратами власної праці або використовувати найману працю при виробництві продукції, наданні послуг тощо.

Колективні об'єднання партнерів утворюються у формі можливих господарських асоціацій: орендних колективів, акціонерних товариств відкритого чи закритого типу, товариств з обмеженою та додатковою відповідальністю та ін.

Виділяють дві моделі підприємництва – **класичну** та **інноваційну**.

Класична модель орієнтується на максимізацію віддачі наявних ресурсів. Підприємець як суб'єкт підприємництва оцінює ці ресурси, визначає можливості досягнення поставленої мети, використання такого варіанту господарських рішень, який забезпечує максимальний результат за існуючих ресурсів.

Інноваційна модель підприємництва виходить не із ресурсів, а із можливостей виробництва. Підприємець може не мати достатніх власних ресурсів, тому використовує будь-які можливості для їхнього посилення. Він формулює мету виробництва, вивчає ринок, шукає альтернативні можливості, оцінює власні ресурси й зіставляє їх зі знайденими можливостями, шукає у зовнішньому середовищі додаткові джерела ресурсів, діє у відповідності з найвигіднішим із усіх альтернативних варіантів, зазначено В. В. Мадзігоном [14, с. 26-31].

Таким чином, підприємництво – особливий стиль економічної поведінки, в основі якої знаходиться постійний пошук нових виробничих можливостей і ресурсів, уміння вміло ризикувати, впроваджувати інновації, удосконалювати організацію виробництва, управління і одержання доходу (прибутку), а також вибір підприємницької ідеї та реєстрації підприємства.

Підприємництво починається з ідеї, із пропозиції, що на певний товар або послуги знайдеться ринок-покупець. Перед тим, як почати виробляти товар або надавати послуги, потрібно визначити сферу діяльності підприємства. Кожний із майбутніх підприємців повинен поставити собі запитання і знайти на них відповідь.

Коли створюється підприємство, початковий капітал витрачається на покриття витрат початкового періоду. Проте цей капітал повинен приносити прибуток.

Перед тим, як виходити на ринок, варто визначити, чи є попит на цей товар. Всі плановані заходи повинні містити відповідь на запитання: наскільки вони допомагають домогтися поставленої підприємством цілі?

Доцільно скласти план роботи на перспективу. Для цього варто зробити прогноз щодо того, скільки саме цього товару буде купуватися на ринку, який буде попит і ринкова кон'юнктура, із якими технічними, економічними або іншими проблемами ви можете мати справу.

Бажано достатньо точно визначити можливості ринку, який буде купувати необхідну продукцію.

Слід розглянути і такі питання: за якою ціною реалізовувати товари – за високою чи за низькою; продавати свій товар безпосередньо споживачу або через мережу магазинів; у якому обсязі робити рекламу тощо.

Крім плану, на перспективу складається також короткостроковий тактичний план, визначаються прибутки і витрати на певний відрізок часу. Бюджет прибутків дуже важливий для підприємства. Необхідно постійно порівнювати обсяг продажу зі складеним планом. Якщо товарів продається менше, варто негайно підсилити роботу з продажу, або забезпечити прибутковість та рентабельність цього товару.

Складається також план по збуту. Робота зі збуту нестабільна. Неможливо на початку передбачити все, що відбудеться на ринку. В умовах ринкової економіки конкуренти можуть зненацька запропонувати новий товар – дешевше або краще. Покупці (споживачі) можуть змінити думку щодо вашого товару. Все це викликає необхідність передбачити ті або інші заходи для збуту продукції.

Реальна господарська діяльність починається з державної реєстрації, отримання ліцензії та дозволів для початку роботи. Отже, процеси державної реєстрації суб'єктів підприємництва і ліцензування видів господарської діяльності є визначальними складовими легалізації підприємницької діяльності, входження у бізнес.

Вітчизняна система реєстрації була запроваджена із прийняттям у 1991 році Закону України "Про підприємництво" та відповідальними змінами і доповненнями до цього Закону.

Згідно зі змінами до закону "Про підприємницьку діяльність", який

набув чинність з 1 квітня 2010 року та частиною першою статті 1 Закону України про “Дозвільну систему” діє принцип мовчазної згоди, згідно з яким суб’єкт господарювання набуває право на провадження певних дій щодо здійснення господарської діяльності або видів господарської діяльності без отримання відповідного документа дозвільного характеру, за умови якщо суб’єктом господарювання або уповноваженою ним особою подано в установленому порядку заяву та документи в повному обсязі, *але у встановлений законом строк документ дозвільного характеру або рішення про відмову у його видачі не видано або не направлено.*

Згідно з прийнятим у 2003 році Законом “Про державну реєстрацію юридичних та фізичних осіб – суб’єктів підприємницької діяльності”, державна реєстрація проводиться Державним реєстратором виключно у виконавчих комітетах міської ради обласного підпорядкування, районної державної адміністрації за місцезнаходженням юридичної особи або за місцем проживання фізичної особи – підприємця.

Для проведення реєстрації (рис. 1) суб’єктів підприємницької діяльності (СПД) юридична особа-заявник повинна подати до міськвиконкому (райдержадміністрації) необхідні документи, а саме:

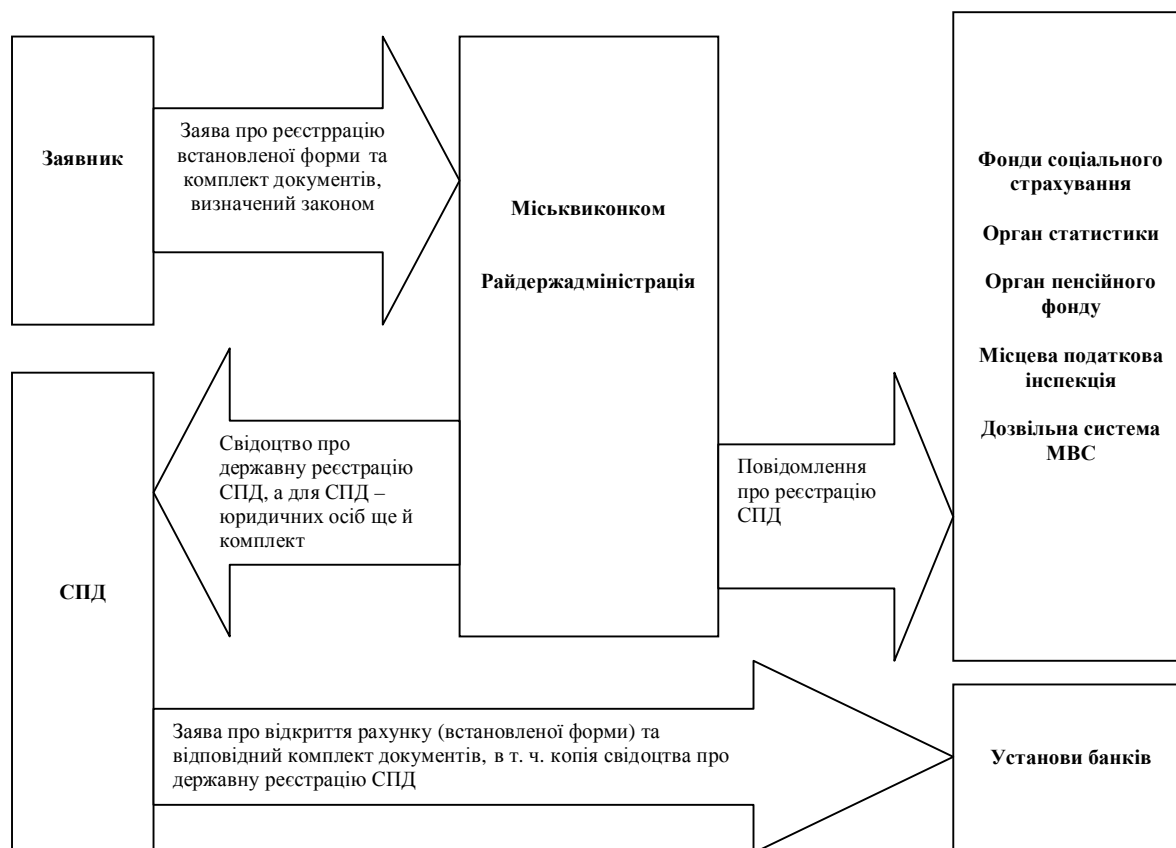


Рис. 1. Реєстрація суб’єктів підприємницької діяльності

- заповнену реєстраційну картку;
- копію рішення засновників про створення юридичної особи;
- статутні документи;
- довідку про резервування назви;
- у випадках, передбачених законом, дозвіл Антимонопольного комітету країни на економічну концентрацію суб'єктів ведення господарства;
- документ, що засвідчує внесення реєстраційного збору;
- у деяких випадках документ, що засвідчує формування статутного фонду, в розмірах, встановлених законом.

Підвищення ефективності підприємництва як основної форми господарювання в сучасних умовах трансформації економіки пов'язане з удосконаленням і активізацією інноваційно-технічного, організаційного та фінансового менеджменту, господарського механізму в цілому на рівні підприємств, корпорацій, асоціацій, державних комітетів, міністерств тощо. Звичайно існує безліч конкретних шляхів збільшення ефективності діяльності різних суб'єктів. Сьогодні важливе практичне значення мають такі основні напрямки, відзначає Ю. Клочко, Т. Черняк [8, с. 57]:

- вибір ефективних форм і методів підприємницької діяльності;
- активізація і підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності;
- підвищення конкурентоспроможності продукції (послуг) підприємств.

В економіці України та її окремих галузях спостерігається тенденція збільшення мережі добровільних та інституціональних об'єднань підприємств та організацій (асоціацій, корпорацій), приватних підприємств. Саме в таких організаційних утвореннях підприємницька діяльність стає провідною і переважаючою формою господарювання, і крім того спостерігається підвищення ефективності функціонування таких підприємств.

Спеціальні розрахунки показали, як зазначає Н. Є. Кубай [9], що в середньому на орендних підприємствах продуктивність праці на 69% вища, ніж на державних, а фондівіддача у 2,5 рази більша при значно нижчій фондоозброєності. За матеріалами обстеження, проведеного у 1999 році Міжнародною фінансовою корпорацією на 258 приватизованих малих підприємствах України, майже у половини приватизованих значно підвищилась продуктивність праці без помітного зменшення кількості робочих місць, зросла середня заробітна плата, збільшилась кількість прибуткових підприємств, майже на 10% зменшилась кількість збиткових фірм.

Крім форми власності на ефективність підприємницької діяльності впливає певною мірою розмір підприємницької структури. Дослідження ринку праці, відзначає В. І. Приймак [17], країн з розвинутою економікою

показують, що становище у сфері доходів працівників, їх умов праці, додаткових виплат, стабільності зайнятості, пенсійного та медичного обслуговування погіршується із зменшенням розміру підприємства, проте прибутковість підвищується.

За кожним з цих напрямів розробляють конкретні заходи щодо їх реалізації, які після економічної оцінки впроваджуються у підприємницьку діяльність.

Оскільки підприємницька діяльність за своєю суттю передбачає інновації, то впровадження інновацій, які вимагають залучення відповідних інвестицій, сприяють підвищенню її ефективності. За своїми змістовими характеристиками і формою конкретних дій інноваційно-інвестиційна діяльність фірми або іншого інституціонального утворення є цілеспрямованим інтегрованим менеджментом. Тому всю сукупність основних напрямків інноваційно-інвестиційної діяльності умовно можна поділити на три блоки: менеджмент науково-технічного прогресу, менеджмент організаційного прогресу, інвестиційний менеджмент [15, с. 29].

Блок менеджменту науково-технічного прогресу є провідним у системі інновацій як зазначалось вище, конкурентоспроможність продукції (послуг) є важливим фактором впливу на ефективне функціонування фірми і підприємницької діяльності зокрема. Конкурентоспроможність продукції (послуг) – це сукупність споживчих властивостей виробу (послуги), що характеризують його відмінність від виробу (послуги) конкурента у стратегічній групі. Тому шляхи підвищення якості продукції (послуг) та інших конкурентних переваг є шляхами підвищення ефективності підприємницької діяльності фірми, як відзначає В. Дикань у роботі [5].

Слід зауважити, що здобуття конкурентних переваг фірмою стосується не лише конкурентоспроможності її продукції чи послуг, а і конкурентоздатності фірми в цілому. В умовах формування конкурентного середовища здобуття конкурентних переваг фірмами у процесі підприємницької діяльності підвищує ефективність останньої. Адже вище визначені напрямки підвищення ефективності підприємницької діяльності є шляхами одержання конкурентних переваг, які формують конкурентний статус фірми.

Конкурентний статус фірми розглядає А. П. Градова [6]. Автор зазначає, що тобто ступінь достатності передумов для створення і підтримання рівня конкурентних переваг фірми залежить від рівня корисності її діяльності, стратегічного потенціалу фірми, характеру і ступеня використання умов зовнішнього середовища (1):

$$\text{Уксп} = \text{U} (\text{СПФ}, \text{Узс}), \quad (1)$$

де Уксп - рівень конкурентного статусу фірми;

U – рівень корисності;

СПФ – стратегічний потенціал фірми;

Узс – умови зовнішнього середовища (політичні, економічні, технологічні, соціальні тощо).

Визначаючи основні напрями підвищення ефективності підприємницької діяльності в умовах ринкових трансформацій, фірмам слід виявити відповідні резерви, які залежать від наявного потенціалу і можливостей його розширення. У зв'язку з цим, резерви підприємств поділяють на перспективні та поточні.

Перспективні резерви пов'язані з перетворенням факторів, що не управляються у поточному періоді. Поточні резерви пов'язані з факторами, що піддаються управлінню. Вони можуть бути поділені на дві частини: внутрішні резерви та досвід підприємств-аналогів конкурентів. Внутрішні резерви виявляються на основі узагальнення досвіду роботи конкретного підприємства, а друга група отримується за допомогою порівняльного аналізу.

Одним із головних резервів підвищення є зекономлені поточні витрати, які необхідно планувати під час розробки своїх річних планів. У разі необхідності планування витрат на виробництво необхідно здійснювати щоквартально, щомісячно. Головне завдання планування витрат полягає у визначенні їх оптимальності, тобто мінімізації економічно і технічно обґрунтованих витрат, які повинні забезпечувати, поряд з найраціональнішим використанням ресурсів, нормальний хід процесу виробництва. Розрахунок оптимальних витрат на виробництво ведеться як по економічних елементах, так і по статтях калькуляції:

- параметричними методами;
- по нормам;
- за техніко-економічними факторами.

З метою підвищення точності в розрахунках оптимальних витрат, доцільно застосовувати два або всі три методи, кожен з яких має свої переваги і недоліки. Так параметричні методи розрахунку дають можливість визначити оптимальні витрати при наявності досить обмеженої кількості вхідних даних, які пов'язують витрати із споживчими властивостями виробів. Але одночасно параметричні методи мають значну трудомісткість підготовчої роботи. Метод розрахунку витрат по нормам дає можливість одержання повного набору документів по собівартості – за видами витрат, продукції, по виробничих підрозділах тощо. Також цей метод має високу трудоємність і підвищені вимоги щодо рівня нормативного господарства на підприємстві.

Розрахунок за техніко-економічними параметрами вимагає скорочення обсягів і складу вихідної інформації, має високу точність, невисоку

трудоємність і можливість автоматизації. Сутність останнього методу полягає у тому, що серією спеціальних розрахунків визначається, як повинен змінитися досягнутий у базовому періоді рівень витрат завдяки змінам у техніко-економічних умовах виробництва. Перелік техніко-економічних факторів повинен бути повним і охоплювати всю сукупність умов, що спричинили зміни витрат, які формують собівартість продукції. До таких факторів відносяться (основні): зміна обсягів виробництва; зміна структури (номенклатура і асортимент) продукції; зміна технічного рівня виробництва; зміна організації виробництва та умов праці; зміна відносних розмірів амортизаційних відрахувань. Нижче наведено основні формули розрахунку економії витрат від впливу техніко-економічних факторів.

Сума приведених умовно-постійних витрат базового року обчислюється за формулою, яку зазначають В. П. Вихрущ, П. С. Харвин [3]:

$$C_{упо} = \Delta C_o - (\Delta C_o / T_o \cdot 100\%, \quad (2)$$

де ΔC_o – приріст витрат базового року, що змінюються непропорційно до зростання обсягу випущеної продукції; T_o – темпи зростання обсягу виробництва у базовому році у процентах. Розрахунок відносної економії умовно-постійних витрат обчислюється за формулою:

$$E_{уп} = T_1 \cdot C_{упо} / 100\%, \quad (3)$$

де $E_{уп}$ – відносна економія умовно-постійних витрат; T_1 – темп приросту обсягу виробництва товарної продукції у запланованому році в порівнянні з базовим у %.

Обчислення зміни відносних розмірів амортизаційних відрахувань, що пов'язані як зі змінами величини основних фондів, так і зі змінами обсягів виробництва проводиться за формулою [3]:

$$E_A = A_1 / TP_1 - A_o / TP_o, \quad (4)$$

де A_o, A_1 – суми амортизаційних відрахувань у плановому і базовому роках;

TP_o і TP_1 – обсяги товарної продукції у плановому і базовому роках.

Сума економії від впровадження технічних заходів обчислюється за формулою:

$$E_{пв} = C - C', \quad (5)$$

де $E_{пв}$ – економія поточних витрат; C і C' – поточні витрати на річний обсяг виробництва продукції до і після впровадження технічних заходів відповідно. Розрахунок економії від зниження матеріальних витрат проводиться за формулою:

$$E_m = (H_c \cdot C_c - H'_c \cdot C'_c) K_{пр} \quad (6)$$

де E_m – економія від зменшення матеріальних витрат;

H_c і H'_c – норми витрат сировини, матеріалів, палива, електроенергії на одиницю продукції до і після впровадження заходів відповідно;

C_c і C'_c – ціна одиниці сировини, матеріалів, палива, електроенергії до

і після впровадження заходів відповідно;

КПР – кількість одиниць продукції, що випускається з початку впровадження заходів до кінця планового року.

Формула для обчислення економії заробітної плати (з відрахуваннями на соціальне страхування) має такий вигляд:

$$E_{зп} = n \cdot ЗП \cdot m(1 + N_{bb}/100), \quad (7)$$

де **E_{зп}** – економія заробітної плати з відрахуваннями на соціальне страхування; **n** – кількість вивільнених працівників;

ЗП – середньомісячна заробітна плата цієї категорії працівників;

N_{bb} – встановлені відсотки відрахувань на соціальне страхування;

m – кількість місяців роботи від початку впровадження заходів до кінця року.

Отже, підвищення ефективності діяльності фірми може здійснюватись за різними напрямками, реалізація котрих залежить від виявлених резервів. Всі визначені напрями підвищення ефективності підприємницької діяльності фірми умовно можна поділити на чотири групи. Вони значною мірою залежать від галузевих особливостей та організаційно-технічного рівня підприємства.

Перша група – це більш раціональне використання основних виробничих засобів підприємства, збільшення випуску продукції з одиниці основних засобів, підвищення фондівіддачі та кращого використання машин та обладнання. Зростання фондівіддачі відносно знижує необхідність у капітальних вкладеннях на розширення виробництва. На рівень фондівіддачі впливають такі фактори, як змінність роботи обладнання, ступінь його використання, тривалість простоїв і перебування у ремонті, модернізація та заміна застарілого обладнання, впровадження прогресивних технологій тощо.

Друга група факторів – ефективне використання ресурсів, зниження матеріаломісткості продукції, зменшення витрат матеріалів, палива, енергії на одиницю продукції. Визначення заходів, що найбільш ефективно впливатимуть на раціональне використання витрат, підвищення виробництва та якості продукції, знову ж таки, повинно обов'язково враховувати організаційно-технічний рівень і галузеві особливості підприємства.

Третя група – проведення підприємством ефективної комерційно-фінансової діяльності.

До **четвертої групи** напрямів підвищення ефективності підприємницької діяльності відносяться зростання продуктивності праці, економія робочого часу. Рівень продуктивності праці є одним із найважливіших показників економічної ефективності виробництва. Різні фактори підвищення ефективності здійснюють неоднаковий вплив на

продуктивність праці. Основні з них – це фактори підвищення технічного рівня виробництва, зростання фондоозброєння, покращення організації виробництва та праці, зростання якості продукції.

На основі проведених досліджень зроблено наступні **ВИСНОВКИ**.

Встановлено, що оптимізаційний розвиток підприємств у ринкових умовах, перш за все, визначається його принципом ефективності виробництва. Принцип ефективності або економічний принцип – мінімум витрат максимум результату – можна навести в різноманітній формі. Вимірювати ж його і судити про міру реалізації цього принципу можна за допомогою показників продуктивності, доходності та рентабельності.

Доведено, граничний підхід ($MR=MC$) для визначення виробництва ефективного (оптимального) обсягу продукції застосовується не лише для фірм в умовах досконалої конкуренції, а й для фірм, які представляють свою продукцію на ринку чистої монополії, олігополії або монополістичної конкуренції.

Зазначено, що до умов ефективного розвитку підприємства відноситься оптимізація його розмірів, а також організаційно-правова форма у певних галузях. На нашу думку, у сфері торгівлі, послуг, туризму, транспортних послуг тощо, оптимальною організаційно-правовою формою є приватні підприємства або колективні у формі ТзОВ. Доцільність таких організаційно-правових форм доведена, як теорією, так і практикою.

Використана література:

1. Варналій З. С., Сизоненко В. О. Основи підприємницької діяльності: підручник для учнів 10-11 кл. / З. С. Варналій, В. О. Сизоненко. – К. : Знання України, 2004. – 404 с.
2. Вачевський М. В., Мадзігон В. М., Примаченко Н. М. Основи економіки : навчальний посібник для учнів ліцеїв, коледжів, гімназій та загальноосвітніх шкіл 10-11-12 класів / М. Вачевський, В. Мадзігон, Н. Примаченко. – К. : Педагогічна думка, 2007. – 612 с.
3. Вихрущ В. П., Харвин П. С. Економіка підприємства. – Тернопіль, 1995. – 203 с.
4. Виноградська А. Розвиток малого підприємництва // Економіка України. – 1999. – № 2. – С. 36.
5. Дикань В. Управління якістю як фактор конкурентостійкості підприємства // Економіка України. – 1996. – № 1. – С. 43-47.
6. Градова А. П. Экономическая стратегия фирмы : учебн. пособие / под ред. А. П. Градова. – Санкт-Петербург, 1995. – 414 с.
7. Єрмошенко М. М. Маркетинговий менеджмент / М. Єрмошенко. – К. : НАУ, 2001. – 204 с.
8. Клочко Ю., Черняк Т. Малі підприємства і проблеми їх розвитку в Україні // Економіка України. – 1998. – № 1. – С. 57.
9. Кубай Н. Є. Загальна характеристика та особливості підприємництва в Україні // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональні аспекти розвитку підприємництва. (Щорічник наукових праць). Випуск VII – НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 1998. – С. 20-33.
10. Ковальчук В. М. Основи ринкової економіки : підручник для середніх шкіл та професійних училищ / В. М. Ковальчук. – Тернопіль. 1992. – 190 с.
11. Левківський К. М. Збірник нормативних актів щодо Болонського процесу. – К. : ПТЗО МОН України, 2008. – 120 с.
12. Михасюк І. Р., Бернацький І. М. Українське підприємство в умовах глобалізації / І. Михасюк, І. Бернацький. – Львів : Видав. центр ЛНУ імені Івана Франка, 2008. – 56 с.

13. Мочерний С. В. Основи економічної теорії. – К. : Академія, 1997. – 464 с.
14. Мадзігон В. В. Сутність суспільного виробництва у підприємницькій діяльності як основи розвитку людського співжиття / Віктор Мадзігон // Молодь і ринок. – №6(77). – 2011. – С. 26-31.
15. Мадзігон В. В. Теоретико-методичні засади підготовки підприємців в системі економічної освіти / В. Мадзігон. Молодь і ринок. – № 6(65). – 2010. – С. 29-34.
16. Мадзігон В. В. Історія розвитку підприємництва як соціально-економічного явища / В. Мадзігон. – № 7(66). – 2010. – С. 33-37.
17. Приймак В. І. Підвищення рівня зайнятості України через активізацію малого підприємництва / Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональні аспекти розвитку підприємництва. (Щорічник наукових праць). Випуск VII – НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 1998. – С. 52-58.
18. Плоткін Я. Д., Дубодєлова А. В. Підприємцю про підприємництво. Зарубіжний досвід. / Я. Д. Плоткін, А. В. Дубодєлова. – Львів : “Вільна Україна”, 1993. – 142 с.

МАДЗИГОН В. Микроаспекты функционирования оптимизационного развития предпринимательства и пути эффективного развития.

В статье освещается актуальная проблема необходимости на современном этапе подготовки предпринимателей в системе непрерывного экономического образования, раскрыт вопрос анализа развития малых предпринимательских структур как одного из направлений экономики, организации производства.

Ключевые слова: предпринимательство, предприниматель, производство, прибыль, риск, рынок, бизнес, анализ.

MADZIGON V. Mikroaspects of functioning of optimization development of enterprise and way of effective development.

In the article the issue of the day of necessity lights up on the modern stage of preparation of businessmen in the system of continuous economic education, the question of analysis of development of small enterprise structures is exposed as one of directions of economy, organization of production.

Keywords: enterprise, businessman, production, income, risk, market, business, analysis.

УДК 378.018.43:004]378.091.12.011.3-051

**Макаренко Л. Л.
Національний педагогічний університет
імені М. П. Драгоманова**

**ІНФОРМАЦІЙНО-ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ
ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК
ПРОЦЕСУ ПРОФЕСІЙНО-ПЕДАГОГІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ
МАЙБУТНЬОГО ВЧИТЕЛЯ**

У статті детально розглянуто поняття “інформаційно-освітнє середовище ВНЗ”. Проаналізовано систему принципів, що характеризують закономірності формування і розвитку інформаційно-освітнього середовища, та структуру інформаційно-освітнього середовища. Визначено особливості інформаційно-освітнього середовища ВНЗ. Виділено