

(при значних збитках). Тому об'єктивною оцінкою будь-якого підприємства є не розмір його статутного капіталу, а вартість чистих активів. Сам по собі розмір статутного капіталу не може гарантувати права кредиторів, оскільки, маючи оголошений і оплачений статутний капітал, підприємство може взагалі не мати ніяких активів, які представляють інтерес для кредиторів, і бути до того ж ще і збитковим.

Таким чином, можна наступним чином узагальнити значення статутного капіталу у складі капіталу господарського суб'єкта в цілому, виходячи з його економічного змісту: по-перше, господарські засоби, які внесені до статутного капіталу, наділяють підприємство первісним капіталом для роз починання підприємницької діяльності; по-друге, розподіл статутного капіталу на частки конкретизує внесок кожного засновника (учасника) та прямо обумовлює ступінь його участі в управлінні підприємством і розподілі прибутку; по-третє, розмір статутного капіталу інформує всіх зацікавлених осіб про фінансову стійкість та платоспроможність підприємства.

УДК 65.014:658.82

Г. О. Протопопенко, викладач
кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,
Одеський державний економічний університет

ІЄРАРХІЧНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто застосування ієрархічного підходу до функціонування управління збутовою діяльністю промислового підприємства. Запропонований подвійний розгляд управлінської системи з точки зору напрямку та масштабу дослідження об'єкту управління.

Application of hieratical approach is considered to functioning of management of industrial enterprise sale activity. Double consideration of the administrative system is offered from the point of view direction and scale of research of management object.

Загальновідомо, що одним головних із цілої низки принципів, на які спирається системний підхід, є принцип ієрархічності (з греч. *hierarchia* — *hieros*, *arhe* — священна влада). Він зумовлює поділ системи на підсистеми та елементи, які у свою чергу володіють системними властивостями [1, с. 71] або декомпозицію вихідної системи на низку рівнів з встановленням відносин підлег-

лості нижчих рівнів вищим [2, с. 24]. Даний принцип лежить в основі структури управління підприємством та його підсистем.

В спеціальній літературі при визначенні авторами понять структури і системи, часто здається, що в них нема різниці і вони синонімічні, наприклад [2, с. 20]. Щоб уникнути цього, ось як Старіш О. Г. пропонує розуміти відмінність між структурою та системою. Під структурою він розуміє сітку взаємозв'язаних елементів, якісна природа яких не враховується, і головна увага спрямована на їхні зв'язки. Система ж представляє об'єкт в цілому зі всіма характерними для неї внутрішніми та зовнішніми зв'язками і властивостями, акцентуючись при цьому на якісній специфіці елементів, які задають цілісність об'єкта [3, с. 93—94]. З автором цілком можна погодитися.

Для глибшого розуміння ієрархічного підходу у межах дослідження управління збутовою сферою неможливо не звернутися до основ загальної теорії систем та праць її розробників. На нашу думку серед інших дуже змістовно описана ієрархія систем у праці [4, с. 25—29]. В ній автор наголошує на тому, що кожна система може бути розділена на підсистеми, а кожна підсистема — знову розбита на підсистеми більш «низького» рівня. При цьому елементом даної системи буде така підсистема, в якій не розглядаються підсистеми нижчого рівня; це — відносна межа розбиття системи в кожному окремому випадку виокремлення та аналізу [4, с. 25—26]. Як нам здається, момент, коли поділ на підсистеми становиться недоцільним, визначається самим дослідником і пов'язаний з такими умовами, при яких поставлені дослідженням задачі будуть вельми простими та зручними для безпосереднього опрацювання, а відтак не потребуватимуть подальшого вивчення.

Зміст ієрархічного підходу є визначним підґрунтям для комплексного вивчення управління збутовою діяльністю та поглиблення при цьому ідей системності. Така теза зумовлена характером дослідження, яке в рамках ієрархії систем може здійснюватися в двох аспектах:

- 1) з точки зору напрямку розгляду об'єкту виділяють:
 - напрямок дослідження «вверх» йде по шляху укрупнення і передбачає розгляд певної системи у якості підсистеми системи вищого порядку;
 - напрямок дослідження «вниз» йде по шляху деталізації і передбачає декомпозицію досліджуваної системи на власні підсистеми за одним або кількома структурними чи функціональними ознаками.

2) з точки зору масштабу розгляду об'єкту виділяють:

— мікропідхід до дослідження, тобто вивчення системи в цілому, акцентуючись на системних властивостях і зв'язках виокремлених підсистем в інтересах розвитку єдиної системи;

— макропідхід до дослідження, тобто вивчення структури та функціонування відносно автономних підсистем, поглиблюючись на інтеграційних процесах у кожній з них.

Для кожного з цих аспектів характерним є подвійний розгляд об'єкту дослідження — системи управління збутовою діяльністю. Всебічна її характеристика може бути отримана лише поєднанням цих аспектів.

Отже, використовуючи отримані попередниками наукові результати та власні роздуми отримаємо такі важливі положення відносно системи управління збутовою діяльністю.

Напрямок дослідження «вверх» вона виступає підсистемою загальної системи управління підприємством чи їх об'єднань. Відбувається перший рівень декомпозиції — розбиття системи управління підприємством на низку управлінських підсистем, до складу якої, як ми вже сказали, відноситься і досліджувана система управління збутовою сферою. Подальший рух «вверх» вважаємо, безперечно, можливим, але в межах цього дослідження непотрібним.

За допомогою напрямку «вниз» вже відособлена система управління збутом, прибуваючи у стані суперсистеми, підлягає поділу на свої власні підсистеми. На цьому етапі дослідження відбувається другий рівень декомпозиції. Розбиття може відбуватися і далі, забезпечуючи при цьому третій, четвертий та наступні рівні декомпозиції.

Література

1. Завадський Й. С. Менеджмент. — К.: Європ. ун-т, 2001. — 542 с.
2. Жариков О. Н., Королевская В. И., Хохлов С. Н. Системный подход к управлению / Под ред. В. А. Персианова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 62 с.
3. Старіш О. Г. Системологія. Підручник. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 232 с.
4. Майминас Е. З. Процессы планирования в экономике: информационный аспект. Изд. 2-е, доп. и перераб. — М.: Экономика, 1971.