*Вестник Томского государственного университета. 2015. № 395. С. 179–187.* DOI 10.17223/15617793/395/30

УДК 334.735

*Н.Ю. Шрайбер*

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Представлены результаты исследования, целью которого является формирование теоретических и методологических основ управления стоимостью кооперативных организаций, что позволит обеспечить повышение результативности деятельности, а также сбалансированность социальной и предпринимательской эффективности их функционирования. В результате сформулировано определение социально-экономического потенциала, обоснована логика и элементы методологии стоимостного управления кооперативных организаций.

**Ключевые слова:** стоимость организации; потребительская кооперация; социально-экономический потенциал; теория и методология управления.

Современные экономические условия в России, как и в других странах, характеризуются, с одной стороны, усилением конкуренции, а с другой стороны, ограниченностью ресурсов, вследствие чего менеджмент компаний находится в постоянном поиске новых инструментов управления, способных адекватно реагировать на изменения внешней и внутренней среды. Изменение условий функционирования обусловливает развитие новых подходов к управлению компаниями, обеспечивающих эффективность и конкурентоспособность их деятельности. Так, в теории и практике управления развитие получила концепция управления стоимостью компаний, реализация которой предопределила формирование методов управления, объединенных в стоимостной подход. Основная идея стоимостного подхода заключается в следующем: стратегическую цель и критерии успешности функционирования компании характеризует ее стоимость (капитализация), что отражает перспективы роста благосостояния ее собственников.

Таким образом, в развитии методов управления стоимостью компании заинтересованы прежде всего ее собственники. Однако механизмы влияния собственников на эффективность управления и, в конечном счете, на стоимость компании формируются под влиянием совокупности следующих факторов: организационно-правовая форма, форма собственности, вид экономической деятельности, степень регламентации деятельности законодательством, уровень социальной ответственности, приоритетность для национальной и региональной экономики. В связи с тем что вышеперечисленные факторы во всей сложности, на наш взгляд, должны учитываться при реализации стоимостного подхода, нами сформированы теоретико-методологические основы стоимостного управления применительно к деятельности организаций потребительской кооперации.

Приведем аргументы в пользу выбора кооперативных организаций в качестве экспериментальной базы разработки методов стоимостного управления. Во-первых, организации потребительской кооперации осуществляют свою деятельность в форме потребительских обществ, союзов потребительских обществ, хозяйственных обществ, созданных потребительскими обществами. Во-вторых, все перечисленные организационно-правовые формы объединены единой формой собственности – кооперативной собственностью. В-третьих, традиционно организации потребительской кооперации осуществляют в рамках одного юридического лица различные виды экономической деятельности, что обусловливает необходимость оценки результативности и вклада отдельных видов деятельности в прирост стоимости компании. В-четвертых, цель функционирования кооперативных организаций, состоящая в удовлетворении социальных, экономических, культурных и других потребностей пайщиков, предопределяет необходимость обеспечения прироста и накопления собственных оборотных средств, являющихся условием реализации социальной миссии без ущерба непрерывности предпринимательской деятельности.

Научный и практический интерес к управлению организациями потребительской кооперации обосновывается также двойственным характером функционирования, отличающим их от коммерческих структур и состоящим в сочетании предпринимательской и социальной направленности деятельности. При этом предпринимательская деятельность призвана выполнять «обеспечивающую» роль, т.е. создавать финансовые ресурсы для реализации социальной деятельности. Вместе с тем многие кооперативные организации, осуществляя предпринимательскую деятельность, не способны генерировать собственные средства в объеме, достаточном для реализации социальной миссии.

Вышеперечисленные обстоятельства актуализируют задачи интенсивного поиска действенных мер, обеспечивающих условия для мобилизации внутренних резервов и увеличения собственных оборотных средств в целях финансирования социальной деятельности. Решение данных проблем во многом связано с пересмотром традиционно сложившейся практики и методов управления кооперативными организациями. В качестве одного из направлений совершенствования систем управления в потребительской кооперации нами предлагается внедрение методов стоимостного подхода, позволяющих установить причинно-следственные связи между результатами предпринимательской деятельности кооперативных организаций и потенциалом для реализации их социальной миссии.

Исследование литературы, посвященной развитию теории стоимости в управлении, позволило выделить труды ученых, являющихся основателями данного направления в экономической теории. К таким исследователям мы относим Рикардо, Мальтуса, Маркса, Менгера, Шумпетера, Маршалла и других (табл. 1).

Таблица 1

**Анализ экономических теорий, формирующих основу стоимостного управления в потребительской кооперации**

| Положения теории | Применение в управлении стоимостью |
|---|---|
| **Давид Рикардо [1. С. 11]**<br>Стоимость товара или количество какого-либо другого товара, на которое он обменивается, зависит от относительного количества труда, которое необходимо для его производства, а не от большего или меньшего вознаграждения, которое выплачивается за этот труд | Выделение категорий «стоимость», «потребительная стоимость», «ценность» |
| **Роберт Мальтус [2. С. 6–7]**<br>Никакой значительный и продолжительный рост невозможен без такого уровня бережливости, который ежегодно накопляет часть прибыли и создает излишек продукта сверх потребления; совершенно очевидно… что принцип сбережения разрушает стимул к производству | Применение в качестве критерия эффективности показателя «рост потребительной стоимости и ценности» |
| **Карл Маркс [3. С. 152]**<br>Общий закон состоит в том, что все те издержки обращения, вытекающие лишь из превращения формы товара, не добавляют к нему никакой стоимости | Формирование экономико-функционального метода управления стоимостью |
| **Карл Менгер [4. С. 120–121]**<br>Исследование причинных связей между экономическими феноменами, касающимися продуктов и соответствующих агентов производства, с целью создания теории цен, основывающееся на действительности, и охвата всех ценовых феноменов на основе единого подхода взглядом… ценность не есть нечто присущее благам или какое-либо их свойство, аналогично ценность некая, существующая независимо от благ вещь | Применение системного подхода и формирование цепочки стоимости |
| **Йозеф Шумпетер [5. С. 63]**<br>Под «развитием» мы, следовательно, будем понимать только такие перемены в экономической жизни, которые не навязываются ей извне, а возникают по собственной инициативе изнутри | Выделение факторов экономического роста на уровне хозяйствующих субъектов |
| **Альфред Маршалл [6. С. 315–316]**<br>Превалирует тенденция возрастания отдачи: т.е. увеличение выпуска продукции, как правило, сопровождается уменьшением удельных издержек | Установление причинно-следственной связи между эффективностью реализации потенциала и экономическим ростом |

Анализ трудов перечисленных ученых позволил нам выделить аспекты, требующие развития теории и методологии управления. Во-первых, большинство управленческих концепций посвящено совершенствованию организации труда, при этом игнорируется необходимость серьезных структурных изменений в отечественной институциональной среде. Во-вторых, традиционные методы управления стоимостью ориентированы на условия хозяйствования коммерческих организаций и не учитывают особенности деятельности организаций потребительской кооперации, определяющие необходимость комплексного подхода в управлении собственными оборотными средствами как основным источником финансирования социальной миссии без ущерба для непрерывности предпринимательской деятельности.

С учетом приведенных аргументов целью исследования является формирование теоретических и методологических основ управления стоимостью кооперативных организаций, обеспечивающих повышение результативности деятельности, а также сбалансированность социальной и предпринимательской эффективности их функционирования.

Таким образом, управление, нацеленное на создание стоимости, – концепция, направленная на качественное улучшение стратегических и оперативных решений на всех уровнях организации за счет концентрации усилий всех лиц, принимающих решения, связанные с ключевыми факторами стоимости. Цели управления, ориентированного на создание стоимости, заключаются в повышении эффективности деятельности организации и ее структурных подразделений с точки зрения роста стоимости компании, мониторинге ведущих факторов стоимости, оценке программ и мероприятий с позиции роста стоимости компании, повышении эффективности мотивации сотрудников во взаимосвязи с повышением стоимости компаний.

В соответствии с результатами анализа эволюции управленческой науки и недостатками функциональной структуры компаний можно заключить, что управление стоимостью обеспечивает: значительное повышение результативности деятельности посредством распределения ответственности; установление параметров прозрачности управленческих решений; возможность управления по целям и разработку эффективной системы компенсации, основанной на учете вклада в рост стоимости компании; установление взаимосвязи между результативностью деятельности и приростом стоимости организации.

Так, по мнению П.А. Левчаева, выявление основных детерминант стоимостного приращения финансовых ресурсов является в теоретико-методологическом плане весьма целесообразным, поскольку они не только определяют финансовую деятельность и прибыльность функционирования субъекта хозяйствования в финансовой среде, но и служат основными ростоформирующими обстоятельствами его развития в условиях современного этапа финансовых отношений. Ограниченность имеющихся у предприятия финансовых ресурсов вызывает проблему применимости, заключающуюся в определении оптимальной структуры активов субъекта хозяйствования [7. С. 44].

Вышесказанное позволило нам выдвинуть гипотезу о целесообразности использования в качестве критерия роста стоимости кооперативных организаций показателя, отражающего соотношение внеоборотных активов и собственных источников финансирования деятельности потребительских обществ, – наличие собственных оборотных средств.

Дело в том, что проблема формирования оптимальной структуры активов достаточно тесно связана с составом источников образования этих активов: если в структуре капитала кооперативной организации наибольший удельный вес составляют заемные средства, то достаточно сомнительны перспективы прироста стоимости. Такой вывод позволяет нам сделать модель бухгалтерского баланса, в активе которого отражено имущество, принадлежащее организации на праве собственности, а в пассиве – источники образования этого имущества. В результате моделирования можно представить оптимальную структуру активов, в основе которой соотношение между стоимостью внеоборотных активов и собственными источниками финансирования деятельности: прибыль, паевой фонд, уставный капитал, добавочный капитал, целевое финансирование.

Кроме того, метод моделирования позволил нам исследовать цепочку создания стоимости от оценки ресурсного обеспечения кооперативных организаций в частности до анализа результативности деятельности системы в целом. Для моделирования необходима информация о ресурсах, процессах и результатах функционирования организации и отдельных направлений деятельности, что обеспечивает максимально объективную диагностику состояния хозяйствующего субъекта. Изучение цепочки создания стоимости позволяет оценить рентабельность отдельных видов и направлений деятельности, а их моделирование обеспечивает обоснование мероприятий по оптимизации и сбалансированности расходов на предпринимательскую и социальную деятельность.

Руководствуясь обозначенными выше аргументами и пониманием важности управления стоимостью в деятельности кооперативных организаций, мы сформировали логическую модель реализации стоимостного подхода в управлении потребительскими обществами, учитывающую особенности деятельности и современное состояние системы потребительской кооперации (рис. 1).

Применение авторской логической модели стоимостного управления в практике управления организациями потребительской кооперации:

– определяет в качестве критерия для оценки прироста стоимости кооперативной организации величину собственных оборотных средств;

– отражает цель стоимостного управления, которая состоит в обеспечении прироста собственных оборотных средств в результате предпринимательской деятельности для обеспечения финансирования социальной деятельности;

– учитывает особенности формирования собственного капитала кооперативных организаций;

– позволяет установить причинно-следственную связь между результатами предпринимательской деятельности и перспективами реализации социальной миссии;

– служит основой для разработки системы показателей, выступающих индикаторами состояния систем управления с учетом отраслевой направленности деятельности кооперативной организации.

Таким образом, нами выделены предметные области, отражающие состоятельность управленческих технологий, применяемых в отношении использования и распределения ограниченных ресурсов. В свою очередь, управление стоимостью в условиях функционирования кооперативных организаций определяется ресурсным обеспечением и базируется на реализации имеющегося у системы потребительской кооперации социально-экономического потенциала. Следовательно, следующим важным теоретическим аспектом, требующим исследования в контексте управления стоимостью кооперативных организаций, является развитие теории потенциала.

В этой связи важно отметить наличие некоторой несогласованности в определении содержания этой экономической категории как в теории, так и в практике. При этом сложно переоценить важность определения этой категории с позиции ее согласованности с системным представлением ресурсов, преобразование которых происходит в процессе функционирования организации, и результатов деятельности, заключающихся в положительной динамике стоимости компании.

Термин «потенциал» происходит от латинского слова potentia – скрытая возможность, мощность, сила. В отечественной специальной литературе термин «потенциал» используется для характеристики имеющихся в распоряжении отдельного товаропроизводителя, предприятия, корпорации, государства средств, ресурсов, которые могут быть использованы для достижения определенной цели, решения конкретной задачи [8].

В теории наиболее известен рекомендуемый Л.Н. Абалкиным, А.И. Анчишкиным ресурсный подход к измерению потенциала, в соответствии с которым в понятие производственного (экономического) потенциала входят все ресурсы, которые, будучи вовлечены в процесс производства, становятся его факторами [9. С. 14].

По мнению Р.Р. Мирошниковой, под потенциалом в широком смысле слова понимают средства, запасы, источники, которые имеются в наличии и могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи [10. С. 6]. Ряд ученых считают производственный потенциал совокупностью ресурсов, способных производить определенное количество материальных благ.

На наш взгляд, вторая концепция наиболее обоснованна, но ресурсное толкование потенциала не характеризует его глубокой сущности и роли в развитии экономических процессов. Исследования показывают, что все элементы производственного потенциала функционируют одновременно и в тесной взаимосвязи, а достоверность и комплексность данной системы обеспечивается лишь в результате применения экономико-математических методов.

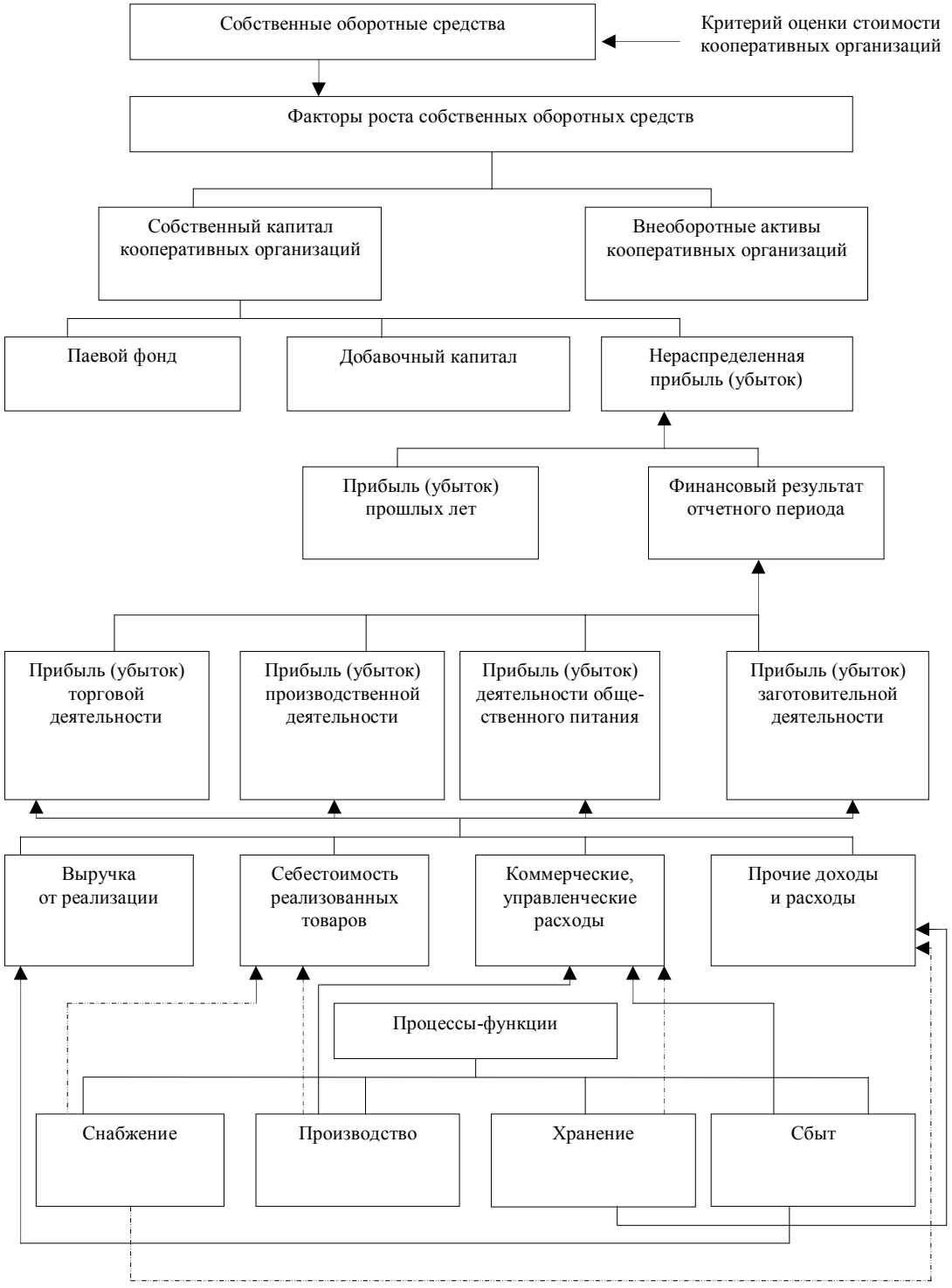


Рис. 1. Логическая модель стоимостного управления в потребительской кооперации

В последние годы мнения ученых разделились и по вопросу классификации разных видов потенциала и выделения элементов производственного потенциала – разных видов ресурсов. До 70-х гг. прошлого столетия понятие потенциала в научной литературе использовалось для характеристики экономической мощи страны, и в состав потенциала принимались элементы общественного производства прошлого и текущего периодов. Впоследствии понятие потенциала расширилось и появились категории производственного и экономического потенциала.

Р.Р. Мирошникова выделяет четыре проявления потенциала: экономический, производственный, агроэкономический, народно-хозяйственный [10]. К.М. Миско использует понятие «совокупный ресурсный потенциал», в состав которого входят: потенциал земельных, лесных, водных, минерально-сырьевых ресурсов, ресурсов животного мира, трудовой потенциал населения, фондовый потенциал, потенциал ресурсов интеллектуальной деятельности [11].

В.В. Шлычков под производственным (экономическим) потенциалом региона понимает комплекс

взаимосвязанных, расположенных на территории региона предприятий, производств, обладающих материально-техническими средствами и рабочей силой (ресурсами), способными при сложившихся объективных условиях производить строго определенный объем продукции и оказывать услуги [12. С. 25]. Определение содержит характеристику главных аспектов потенциала, который рассматривается как объективно существующая система, состоящая из нескольких взаимосвязанных элементов, каждый из которых требует правильной оценки и научно обоснованного управления.

Интерес вызывает исследование потенциала, проведенное Б.К. Плоткиным. По его мнению, любая разумная человеческая деятельность основывается на духовном и материальном потенциале. Под духовным потенциалом понимаются накопленные научные и технические знания, навыки и умения, способность генерировать идеи, творчество. Материальный потенциал выступает в виде всех форм материальных ресурсов [13].

Некоторыми учеными используется исключительно термин «экономический потенциал». Так, Е.М. Бухвальд под экономическим потенциалом понимает совокупность природных ресурсов и основных фондов [14]. В данном случае не учитываются такие составляющие потенциала, как трудовой, интеллектуальный потенциал.

Б.А. Райзберг трактует экономический потенциал как совокупную способность экономики страны, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления [15].

Трактовка потенциала, приведенная выше, в полной мере встраивается в контекст нашего исследования, так как потенциал отражает способность удовлетворять потребности населения, общественные потребности, что находится в сфере социальной деятельности, осуществляемой системой потребительской кооперации.

По мнению некоторых исследователей, экономический потенциал характеризуется производственными и экономическими отношениями, возникающими между отдельными работниками, трудовыми коллективами, а также управленческим аппаратом предприятий, организаций, отдельных отраслей, народного хозяйства в целом по поводу полного использования их способностей к созданию материальных благ и услуг [16].

Ряд экономистов считают понятие экономического потенциала более широким, чем понятие производственного потенциала. При этом в экономический потенциал включаются социально-политические и культурные возможности общества, а величину этого вида потенциала определяют размерами, степенью совершенства и структурной комбинацией производительных сил [17].

И.А. Гуниной разработан механизм развития экономического потенциала предприятия на основе теоретических положений и комплекса методических подходов [18]. Научную и практическую ценность представляют содержание категории «экономический потенциал» и структура механизма его развития. Отличие подхода, сформулированного И.А. Гуниной, состоит в его ориентации на сохранение долгосрочной конкурентоспособности организации во внешней среде за счет стратегического развития конкретизированного состава системообразующих элементов.

А.А. Задоя вводит понятия «потенциал производительных сил» и «потенциал производственных отношений». При этом в потенциал производительных сил он включает еще два вида потенциала: научно-технический и экономический, но исключает трудовой потенциал. В потенциал производственных отношений он рекомендует включать социально-экономический потенциал и потенциал хозяйственного механизма [19].

Е.В. Поповым введено в научный оборот и сформулировано понятие рыночного потенциала, под которым понимается возможность управления ресурсами хозяйствующего субъекта на определенных этапах его развития [20].

Сущность и роль потенциала, связанного с функционированием предприятия, сформулированы Д. Ханом: потенциал предприятия – это персонал, средства производства и их комбинации, позволяющие превращать ресурсы, поступающие на вход производственной системы, в готовые продукты и услуги на выходе [21].

Перечень концепций и мнений ученых по вопросам определения сущности, видов, структуры и показателей оценки потенциала можно значительно расширить, но особую роль играет их обобщение, позволяющее сделать следующие выводы:

– при определении вида, сути и элементного состава потенциала целесообразно избегать чрезмерного и не всегда обоснованного их расширения;

– в концепцию потенциала целесообразно включать только такие элементы системы, которые могли бы обеспечить их сопоставимость на всех уровнях экономической системы;

– в содержание потенциала необходимо включать только такие элементы, которые могут быть измерены и оценены количественно и качественно;

– актуальной проблемой является обоснование показателей и методики определения величины и степени использования потенциала, так как при всей общности и взаимосвязи этих показателей между ними существует принципиальная разница как между факторами и результатами производства;

– при оценке величины и степени использования потенциала в ходе анализа и прогнозирования характеризующих их показателей обязательно применение экономико-математических методов.

Методология системного исследования стоимостного прироста ресурсов может быть определена как совокупность принципов построения методов изучения системы, обеспечивающей изменение стоимости компании. В качестве принципов, формирующих основу процессно-стоимостного управления, нами рассматриваются: общие принципы организации струк-

тур; принципы организации процессов, рационализации структур, рационализации процессов.

Исследованию экономического потенциала потребительской кооперации, особенностям формирования, необходимости повышения эффективности его использования и развития посвящены труды отечественных ученых. Особого внимания, на наш взгляд, заслуживают результаты исследования, проведенного Р.П. Мешечкиной [22].

Ценность данного исследования, по нашему мнению, состоит в разработке и обосновании целостной концепции развития экономического потенциала потребительской кооперации и механизма ее реализации. Автором конкретизирована сущность экономического потенциала *как совокупной способности экономических ресурсов, позволяющих обеспечить производство максимально возможного объема материальных и нематериальных благ, необходимых для удовлетворения потребностей общества на соответствующем этапе его развития* [Там же. С. 9].

Данное определение, на наш взгляд, отражает природу и логику потенциала потребительской кооперации: во-первых, это совокупная способность; во-вторых, способность именно экономических ресурсов; в-третьих, экономических ресурсов, являющихся основой для удовлетворения потребностей общества.

Для реализации задач нашего исследования воспользуемся структурой экономического потенциала, обоснованной Р.П. Мешечкиной. По ее мнению, экономический потенциал потребительской кооперации состоит из научного, имущественного и трудового потенциала [Там же. С. 18–19].

Научный потенциал потребительской кооперации – это совокупность научных ресурсов, обеспечивающих развитие науки и техники и последующее применение научных результатов в хозяйственной деятельности кооперативных организаций для обеспечения их стабильного экономического роста и развития экономического потенциала. Имущественный потенциал потребительской кооперации представляет собой способность основных фондов и оборотных средств обеспечивать функционирование организаций и реализовывать стратегические и тактические задачи в условиях конкурентной среды. Данное определение отражает авторский взгляд на выделение из совокупности ресурсов – активов, имеющих надежную денежную оценку, нормы и традиции их признания и классификации по длительности использования в текущей деятельности. Трудовой потенциал потребительской кооперации заключается в способности трудовых ресурсов обеспечивать хозяйственную деятельность и выполнение миссии, которая состоит в повышении уровня жизни населения. Формулирование содержания именно этого элемента потенциала вызывает у нас некоторые вопросы, касающиеся выполнения миссии потребительской кооперации.

Мы убеждены, что в реализации миссии потребительской кооперации задействованы все элементы экономического потенциала. Научный потенциал обеспечивает постоянное развитие управленческих и других технологий, позволяющих добиться органической взаимосвязи предпринимательской и социальной сторон функционирования потребительских обществ. Имущественный потенциал является основой для генерирования источников финансирования социальных мероприятий. Кроме того, идеи Р.П. Мешечкиной требуют развития в контексте адаптации методов стоимостного управления к функционированию потребительских обществ, так как они объединены общей методологией, а именно логикой процессного и системного подходов. Так, в схематичном представлении структуры экономического потенциала потребительской кооперации использованы элементы перечисленных подходов, отражающие потребительскую кооперацию как систему взаимосвязанных организаций, осуществляющих одновременно торговую, заготовительную, производственную деятельность.

Анализ исследования Р.П. Мешечкиной позволяет нам утверждать, что применение в качестве критерия прироста стоимости кооперативных организаций соотношения, установленного между стоимостью основных средств и собственными источниками финансирования деятельности, имеет достаточные теоретические и экспериментальные основания. Однако мы считаем, что определение и выделение исключительно экономического потенциала не отражает кооперативной природы хозяйствования, так как представление в его структуре имущественного, научного и трудового потенциала применимо для хозяйствующих субъектов любой организационно-правовой формы и формы собственности при условии использования в деятельности результатов интеллектуальной деятельности.

Для отражения кооперативной природы важно выделение возможностей, основанных на экономическом участии пайщиков в управлении кооперативными организациями. Такие возможности формируются при создании паевого фонда, формировании неделимого фонда, а также в тех случаях, когда пайщик одновременно выступает сотрудником кооперативной организации. На наш взгляд, перечисленные инструменты экономического участия пайщиков в деятельности кооперативных организаций оказывают непосредственное влияние на реализацию всех видов потенциала, выделенных Р.П. Мешечкиной.

Вышесказанное позволило нам сделать важное заключение: в определении потенциала потребительской кооперации должны найти отражение социальные аспекты функционирования кооперативных организаций; требует уточнения структура потенциала в соответствии с природой хозяйствования потребительских обществ и союзов. Таким образом, при формулировании понятия «потенциал» применительно к деятельности потребительской кооперации необходимо учитывать, что она является формой самоорганизации населения, взаимной поддержки и коллективистских (общинных) начал. Однако, обеспечивая реализацию главной цели, необходимым условием непрерывного функционирования кооперативных организаций является поддержание экономического роста потребительской кооперации.

Из вышесказанного следует важный вывод: степень реализации потенциала потребительской коопе-

рации характеризует экономический рост, наблюдающийся в системе за определенный период времени. Мы считаем, что прирост стоимости имущества кооперативных организаций, являющийся критерием эффективности процессно-стоимостного управления, достаточно тесно связан с показателями, характеризующими экономический рост в системе потребительской кооперации.

Т.Н. Прижигалинская и Д.С. Терновский осуществляют оценку влияния факторов экономического роста с использованием следующих экономических ресурсов: природные, трудовые, предпринимательские способности, инвестиционные, научно-технический прогресс [23]. По мнению Т.Г. Храмцовой и Ю.Б. Бородиной, такой подход ведет к недоучету значения основного и оборотного капитала, наличия финансовых и информационных ресурсов, а также состояния социальной базы [24. С. 20]. Р.П. Мешечкина считает экономический рост основой развития экономического потенциала, социально-экономической системы, хозяйствующих субъектов [22].

Выбор трудов перечисленных ученых определен направленностью результатов их исследований на повышение эффективности деятельности организаций потребительской кооперации посредством стимулирования факторов экономического роста. В большей мере это относится к выделению состава факторов экономического роста: трудовые ресурсы, имущественные ресурсы, социальные ресурсы, финансовые ресурсы, внесистемные факторы.

Необходимо отметить, что первые четыре блока факторов не вызывают вопросов по их содержанию, так как из названия следует ресурсная составляющая функционирования кооперативной организации. По поводу состава пятого блока факторов Т.Г. Храмцова и Ю.Б. Бородина отмечают, что они не все поддаются количественной оценке и включают: численность обслуживаемого населения, среднедушевой доход сельского населения, наличие соглашения о взаимоотношениях между администрациями и кооперативными организациями и др. [24. С. 35].

Систематизация факторов экономического роста имеет, на наш взгляд, не только теоретическую, но и практическую ценность, так как экономический рост зависит не только от наличия ресурсов – факторов производства, но и от воздействия на них различных факторов. Кроме того, группировка факторов экономического роста имеет тесную связь с управлением ключевыми факторами стоимости.

Нам близка точка зрения на выделение ключевых факторов стоимости, обоснованная Е.А. Торгунаковым: главную роль в управлении конкурентоспособностью играют ключевые факторы стоимости [25]. К ключевым факторам отнесены финансы, управление человеческими ресурсами, нововведения, отношения с органами власти, информационные технологии, а центральное место выделено процессам закупки и снабжения, основного производства, распределения, продажи и обслуживания, маркетинга.

Таким образом, логика стоимостного управления в потребительской кооперации, сформулированная нами (рис. 1), имеет достаточное теоретическое обоснование, заключающееся в результатах анализа специальной литературы, состояния управления в потребительской кооперации, потенциала и экономического роста в потребительской кооперации. Однако авторская логика стоимостного управления требует уточнения в контексте ее применения в управлении социальной деятельностью кооперативных организаций.

По мнению профессора Т.Г. Храмцовой, социальная миссия потребительской кооперации состоит в защите социальных и экономических интересов пайщиков и всего сельского населения [26]. А.В. Копайгора считает, что социальная деятельность потребительской кооперации – это форма воздействия потребительской кооперации на пайщиков, работников потребительской кооперации, а также некооперированное сельское население с целью поддержания их социального, материального и культурного уровня, обусловленная ее миссией и неразрывно связанная с ведением хозяйственной деятельности потребительскими кооперативами [27].

Для целей нашего исследования ценность представляет структуризация направлений социальной деятельности и развернутая система показателей, позволяющих сформировать количественную оценку параметров социальной деятельности [28]. Направлениями социальной деятельности кооперативных организаций признаются *обеспечение занятости населения, формирование доходов населения, улучшение условий существования, развитие инфраструктуры села и развитие нравственности в обществе.*

Перечисленные направления деятельности, за исключением последнего, на наш взгляд, реализуются в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Следовательно, система показателей, предназначенная для оценки социальной деятельности, должна учитывать двойственный характер деятельности потребительских обществ и вклад каждой отрасли в результативность предпринимательской деятельности и перспективы реализации социальной миссии.

Таким образом, исследование подходов к определению и структуре категории «потенциал», содержанию социальной миссии и социальной деятельности потребительских обществ позволило нам уточнить определение социально-экономического потенциала системы потребительской кооперации. *Социально-экономический потенциал потребительской кооперации – это совокупная способность трудовых, имущественных, финансовых и социальных ресурсов, позволяющих обеспечить результативность предпринимательской деятельности, необходимой для удовлетворения потребностей пайщиков, персонала и общества в целом.*

Анализ перечисленных факторов позволяет нам утверждать, что гипотеза о влиянии методов стоимостного управления на эффективность деятельности может быть признана справедливой не только для предпринимательской, но и для социальной деятельности кооперативных организаций. Данное утвержде-

ние основано на том, что характер факторов, сдерживающих реализацию социальной ответственности в системе потребительской кооперации, позволяет отнести их регулирование к сфере управления стоимостью организаций.

Проведенное исследование позволило нам еще раз подтвердить актуальность исследования методов стоимостного управления, обосновать целесообразность выбора нами критерия оценки стоимости, так как значительное по масштабам стоимостное образование для кооперативных организаций является основой для финансирования самых капиталоемких и прибыльных проектов для выгодного способа размещения собственных финансовых ресурсов для использования схем финансового предпринимательства, но уже в более крупных масштабах, часто с применением самых современных достижений практики управления.

## ЛИТЕРАТУРА


1. *Ricardo D.* On the Principles of Political Economy and Taxation. Cambridge University Press, 1951.
2. *Malthus T.R.* Principles of Political Economy. Pickering, 1836.
3. *Marx K.* Capital II. Progress Publishers, 1956.
4. *Menger C.* Principles of Economics. J. Dingwall and B.F. Hoselitz, trs., Free Press, 1950.
5. *Shumpeter J.A.* The Theory of Economic Development, R. Opie, tr., Harvard University Press, 1934.
6. *Marshall A.* Industry and Trade. Macmillan, 1921.
7. *Левчаев П.А.* Обеспечение стоимостного прироста финансовых ресурсов экономических субъектов в условиях инновационной экономики: теория и методология исследования. М. : Издательский дом «Финансы и кредит», 2008. 213 с.
8. *Большая* советская энциклопедия. М. : Сов. энцикл., 1975. Т. 29.
9. *Анчишкин А.И.* Прогнозирование роста социалистической экономики. М. : Экономика, 1973.
10. *Мирошникова Р.Р.* Управление ресурсным потенциалом экономических систем. Оренбург : ИПК ГОУ ОГУ, 2008. 194 с.
11. *Миско К.М.* Ресурсный потенциал региона. М., 1991.
12. *Шлычков В.В., Арзамасцев А.Д., Фадеева Е.П.* Теоретико-методологические аспекты управления ресурсным потенциалом региона. Йошкар-Ола : Марийский государственный технический университет, 2007. 390 с.
13. *Плоткин Б.К.* Управление материальными ресурсами. Л., 1991.
14. *Бухвальд Е.М.* Социальная направленность экономического роста. М., 1990.
15. *Райзберг Б.А.* Основы бизнеса. М., 1996.
16. *Самоукин А.И.* Потенциал нематериального производства. М. : Знание, 1991. 62 с.
17. *Авдеенко В.Н.* Производственный потенциал промышленного предприятия. М. : Экономика, 1989. 239 с.
18. *Гунина И.А.* Теория и методы формирования механизма развития экономического потенциала предприятия : автореф. дис. … д-ра экон. наук. Воронеж, 2005.
19. *Задоя А.А.* Народнохозяйственный потенциал и интенсивное производство. Киев : Вища школа, 1986. 153 с.
20. *Попов Е.В.* Рыночный потенциал предприятия. М., 2002.
21. *Хан Д.* Планирование и контроль: концепция контроллинга. М. : Дело и Сервис, 2001. 126 с.
22. *Мешечкина Р.П.* Развитие экономического потенциала потребительской кооперации: теория, методология, практика : автореф. дис. ... д-ра экономических наук. Белгород, 2006.
23. *Прижигалинская Т.Н., Терновский Д.С.* Оценка факторов экономического роста в организациях потребительской кооперации // Экономический анализ: теория и практика. 2003. № 10. С. 61–63.
24. *Храмцова Т.Г., Бородина Ю.Б.* Экономический рост потребительской кооперации: анализ и моделирование. Новосибирск : СибУПК, 2007. 160 с.
25. *Торгунаков Е.А.* Управление конкурентоспособностью предпринимательских структур на основе стоимостного подхода : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Санкт-Петербург, 2007.
26. *Храмцова Т.Г.* Социальная миссия кооперативной модели хозяйствования. Новосибирск : СибУПК, 2002. 28 с.
27. *Копайгора А.В.* Методика комплексной оценки социальной деятельности организаций потребительской кооперации. Новосибирск : СибУПК, 2005. 24 с.
28. *Храмцова Т.Г., Копайгора А.В.* Социальная деятельность потребительской кооперации: содержание и оценка. Новосибирск : СибУПК, 2007. 148 с.


Статья представлена научной редакцией «Экономика» 23 февраля 2015 г.

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF COST MANAGEMENT IN COOPERATIVE ORGANIZATIONS**

*Tomsk State University Journal*, 2015, 395, 179–187.

**Shrayber Natalia Yu.** Tomsk Polytechnic University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: natasha.schreiber@tpu.ru

**Keywords:** cost of organization; consumer cooperation; socio-economic potential; theory and methodology of management.

Current economic conditions in Russia as well as in other countries are characterized by increased competition on the one hand and scarcity of resources on the other. Consequently, company management is in constant search for new management tools that can respond adequately to changes in the external and internal environment. Changes in business practices stipulate the development of new approaches to company management that guarantee efficiency and competitiveness of companies. Thus, the concept of company value management appeared in management theory and practice. Implementation of this concept predetermined the formation of management techniques integrated in the value approach. The main idea of value approach is that the strategic aim and criteria of company success are determined by the company's value (its capitalization) that reflects the perspectives of owners' growth in prosperity. Thus, primarily, company owners are interested in the development of value management methods. Still, the techniques of owners' influence on managerial efficiency and, eventually, on the company's value are formed by combination of the following factors: legal form of organization, form of ownership, type of economic activity, degree of legislation regulation, level of social responsiveness, priority for national and regional economies. Due to the fact that these factors in all their complexity, in the author's opinion, should be considered in the implementation of the value approach, a theoretical and methodological basis of value manage-

ment relating to the activities of consumer cooperatives was formed. The main idea and purpose of the research, the results of which are presented in this article, is to develop a theoretical and methodological framework of cooperative organizations' value management that provides enhancement of company performance and harmony of social and entrepreneurial efficiency of cooperative organizations. In the course of research the author used general scientific methods of analysis and synthesis, induction and deduction, comparison, method of system approach and modeling techniques. As a result of the research, the author defined socio-economic potential, substantiated logic and methodology of cooperative organizations value management. The author's definition of socio-economic potential differs from the traditional one by inclusion of social resources in it and by focusing on satisfying the needs of shareholders, staff and society. Logic of cost management in consumer cooperation, as opposed to traditional approaches, is based on interrelation of assets and in-house financing sources of corporate operations and implies a new criterion of corporate value increment.

## REFERENCES


1. Ricardo D. *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Cambridge University Press, 1951
2. Malthus T.R. *Principles of Political Economy*. Pickering, 1836
3. Marx K. *Capital II*. Progress Publishers, 1956.
4. Menger C. *Principles of Economics*. J. Dingwall and B.F. Hoselitz, trs., Free Press, 1950.
5. Shumpeter J.A. *The Theory of Economic Development*. R. Opie, tr., Harvard University Press, 1934.
6. Marshall A. *Industry and Trade*. Macmillan, 1921.
7. Levchaev P.A. *Obespechenie stoimostnogo prirosta finansovykh resursov ekonomicheskikh sub"ektov v usloviyakh innovatsionnoy ekonomiki: teoriya i metodologiya issledovaniya* [Providing value growth of economic entity funds in the innovation economy: the theory and methodology of the study]. Moscow: Finansy i kredit Publ., 2008. 213 p.
8. *Bol'shaya sovetskaya entsiklopediya: v 30 t.* [The Great Soviet Encyclopedia: in 30 v.]. Moscow: Sovetskaya entsiklopediya Publ., 1975. V. 29.
9. Anchishkin A.I. *Prognozirovanie rosta sotsialisticheskoy ekonomiki* [Predicting the growth of the socialist economy]. Moscow: Ekonomika Publ., 1973. 294 p.
10. Miroshnikova R.R. *Upravlenie resursnym potentsialom ekonomicheskikh sistem* [Management of the resource potential of economic systems]. Orenburg: IPK GOU OGU Publ., 2008. 194 p.
11. Misko K.M. *Resursnyy potentsial regiona* [The resource potential of the region]. Moscow, 1991. 94 p.
12. Shlychkov V.V., Arzamastsev A.D., Fadeeva E.P. *Teoretiko-metodologicheskie aspekty upravleniya resursnym potentsialom regiona* [Theoretical and methodological aspects of managing the resource potential of the region]. Yoshkar-Ola: Mari State Technical University Publ., 2007. 390 p.
13. Plotkin B.K. *Upravlenie material'nymi resursami* [Material resource management]. Leningrad: LFEI Publ., 1991. 128 p.
14. Bukhval'd E.M. *Sotsial'naya napravlennost' ekonomicheskogo rosta* [The social orientation of economic growth]. Moscow: Nauka Publ., 1990. 132 p.
15. Rayzberg B.A. *Osnovy biznesa* [Business Basics]. Moscow: Os'-89 Publ., 1996. 192 p.
16. Samoukin A.I. *Potentsial nematerial'nogo proizvodstva* [Potential of non-material production]. Moscow: Znanie Publ., 1991. 62 p.
17. Avdeenko V.N. *Proizvodstvennyy potentsial promyshlennogo predpriyatiya* [The production potential of an industrial enterprise]. Moscow: Ekonomika Publ., 1989. 239 p.
18. Gunina I.A. *Teoriya i metody formirovaniya mekhanizma razvitiya ekonomicheskogo potentsiala predpriyatiya*: avtoref. dis. d-ra ekon. nauk [Theory and methods of formation of the mechanism of development of the economic potential of an enterprise. Abstract of Economics Dr. Diss.]. Voronezh, 2005.
19. Zadoya A.A. *Narodnokhozyaystvennyy potentsial i intensivnoe proizvodstvo* [The national economic potential and intensive production]. Kiev: Vishcha shkola Publ., 1986. 153 p.
20. Popov E.V. *Rynochnyy potentsial predpriyatiya* [The market potential of an enterprise]. Moscow: Ekonomika Publ., 2002. 559 p.
21. Khan D. *Planirovanie i kontrol': kontseptsiya kontrollinga* [Planning and control: the concept of controlling]. Moscow: Delo i Servis Publ., 2001. 126 p.
22. Meshechkina R.P. *Razvitie ekonomicheskogo potentsiala potrebitel'skoy kooperatsii: teoriya, metodologiya, praktika*: avtoref. dis. d-ra ekonomicheskikh nauk [The development of the economic potential of consumer cooperatives: theory, methodology, practice. Abstract of Economics Dr. Diss.]. Belgorod, 2006.
23. Prizhigalinskaya T.N., Ternovskiy D.S. Otsenka faktorov ekonomicheskogo rosta v organizatsiyakh potrebitel'skoy kooperatsii [Evaluation of the factors of economic growth in the consumer cooperation organizations]. *Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika – Economic analysis: theory and practice*, 2003, no. 10, pp. 61–63.
24. Khramtsova T.G., Borodina Yu.B. *Ekonomicheskiy rost potrebitel'skoy kooperatsii: analiz i modelirovanie* [Growth of consumer cooperatives: analysis and modeling]. Novosibirsk: SibUPK Publ., 2007. 160 p.
25. Torgunakov E.A. *Upravlenie konkurentosposobnost'yu predprinimatel'skikh struktur na osnove stoimostnogo podkhoda*: avtoref. dis. d-ra ekonomicheskikh nauk [Management of competitiveness of enterprise structures based on the cost approach. Abstract of Economics Dr. Diss.]. St. Petersburg, 2007.
26. Khramtsova T.G. *Sotsial'naya missiya kooperativnoy modeli khozyaystvovaniya* [The social mission of the cooperative model of economic management]. Novosibirsk: SibUPK Publ., 2002. 28 p.
27. Kopaygora A.V. *Metodika kompleksnoy otsenki sotsial'noy deyatel'nosti organizatsiy potrebitel'skoy kooperatsii* [Methods of integrated assessment of social activity of consumer cooperatives]. Novosibirsk: SibUPK Publ., 2005. 24 p.
28. Khramtsova T.G., Kopaygora A.V. *Sotsial'naya deyatel'nost' potrebitel'skoy kooperatsii: soderzhanie i otsenka* [Social activity of consumer cooperatives: the content and assessment]. Novosibirsk: SibUPK Publ., 2007. 148 p.


Received: 23 February 2015