

## СОЦИАЛНИЯТ КАПИТАЛ В КООПЕРАТИВНИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРИЛОЖЕНИЕ НА КОНЦЕПЦИЯТА И ИЗМЕРВАНЕ

Таня Георгиева  
Икономически университет, Варна

### Резюме

Кооперациите традиционно се разглеждат като представители на специфичен тип икономическа организация, чийто основен приоритет не е генериране на печалба за инвеститорите, а обслужването на потребностите на нейните членове. Тази социална основа на кооперациите, която е причина за техния особено демократичен и ориентиран към хората характер, е в основата на осъщественото в настоящата разработка разграничение между кооперативните и т. нар. „капиталистически“ организации. Целта на статията е, въз основа на сравнение на същностните характеристики на „капиталистическите“ и кооперативните организации, да се докаже, че последните представляват специфичен, базиран на социален капитал тип организация. Предложеният подход на социалния капитал е използван, за да се демонстрира защо и в кои случаи кооперациите представляват ефективна алтернатива на йерархичните механизми за управление.

**Ключови думи:** социален капитал, подход, кооперативни структури.

**Key words:** social capital approach, cooperative structures.

### Увод

Всяка организация притежава социален капитал и може да го използва без официално признаване на неговото съществуване. Някои изследователи [1] твърдят, че социалният капитал не само играе централна роля в успеха или фалита на фирмите, а че бизнес организациите сами по себе си са сред най-често срещаните и важни форми на социален капитал. Целта на статията е, въз основа на сравнение на някои същностни характеристики на кооперациите и останалите бизнес организации, да се докаже, че първите представляват специфичен, базиран на социален капитал тип организация, тъй като: 1) кооперативните организации са създадени на базата на наличен социален капитал; 2) социалният капитал е основният ресурс на организациите, управлявани на базата на кооперативни принципи.

Прегледът на съществуващата литература, която третира проблемите на социалния капитал показва, че дефинициите на понятието са многобройни и разкриващи различни страни на концепцията. За да систематизират различните компоненти на конструкцията, автори [4] формулират методологично разграничение между две форми на социален капитал, а именно – структурен (установени роли, социални мрежи, асоциации и други социални структури) и когнитивен (споделени норми, ценности, доверие, отношения, вярвания и др.). За реализация на целта на настоящата разработка възприемаме дефиницията за социален капитал, предложена от Leenders и Gabbay [5], а именно „...наборът

от ресурси, осезаеми или неосезаеми, които произтичат от социалните връзки на участниците в (бизнес) организацията и подпомагат постигането на нейните цели“. Изборът на тази дефиниция е мотивиран от факта, че представя социалния капитал на микрониво, а именно - на нивото на бизнес организацията.

### 1. Проблемът за социалната ориентация на кооперациите.

Кооперациите традиционно се разглеждат като представители на специфичен тип икономическа организация, чийто основен приоритет не е генериране на печалба за инвеститорите, а обслужването на потребностите на нейните членове. Главната причина за тази специфика може да бъде намерена в разбирането за т. нар. „двойствена природа на кооперациите“. Според тази концепция кооперацията представлява едновременно: 1) сдружение на лица в социологически и социално-психологически смисъл т.е. социална група и 2) съвместна стопанска инициатива, осъществявана от членовете на същата група. Тази социална основа на кооперациите, която е причина за техния особено демократичен и ориентиран към хората характер, е в основата на осъщественото в настоящата разработка разграничение между кооперациите и останалите бизнес организации (в литературата, третираща проблемите на кооперациите [1, 6] останалите бизнес организации често се наричат „капиталистически“ или „инвеститорски“ организации).

Като анализира въпроса какви икономически принципи регулират разпределението на ресурсите и координацията между членовете на организациите от кооперативен тип, Valentinov [6] сравнява степента на симетрия на взаимозависимостите между свързаните участници в кооперациите и в останалите бизнес организации. Взаимозависимостите между участниците се възприемат като асиметрични, когато сравнителните роли на икономическите участници в съвместното производство на ресурси са различни. Такъв е случаят на всички бизнес организации, различни от кооперативните. Взаимозависимостите между свързаните участници се възприемат като симетрични, когато сравнителните роли на икономическите участници в съвместното производство на ресурсите са приблизително еднакви. Симетрични взаимозависимости между свързаните участници се установяват в случаите на възприет кооперативен механизъм на управление. Различните механизми на управление, кореспондиращи със съответните нива на асиметрия на взаимозависимостите между субектите, са базирани на различни икономически принципи на взаимодействие между включените участници. Ролята на тези принципи е да регулират процеса на разпределението на ресурсите при реализацията на транзакцията. В случая на асиметричните взаимозависимости тези икономически принципи са представени в условия на пазарна икономика от пазарния механизъм. В случая на симетричните взаимозависимости, предполагащи прилагане на кооперативно управление, всички субекти имат равен статус и не купуват нищо един от друг. Следователно в този случай цените не координират техните взаимодействия. За разлика от останалите бизнес организации, вътрешната координация и разпределението на ресурсите в кооперациите се определят преимуществено от качеството на междуличностните връзки установени между членовете им. Колкото по-добри са персоналните взаимоотношения, които членовете развиват, толкова по-гладък, спокоен и гъвкав е процесът на комуникация, координация и колективно вземане на решения. Планирането на бъдещите съвместни бизнес дейности и адаптацията към непредвидени обстоятелства зависят от степента на взаимно разбиране, доверие и чувство на солидарност между членовете. Следователно факторът, който регулира процеса на разпределение на ресурсите между членовете на кооперативната организация е социалният капитал,

споделян между нейните членове. На това основание се приема, че кооперацията може да бъде считана за организация, базирана на социален капитал.

Съгласно концепцията за двойствената природа на кооперациите социалната страна на този тип организационни структури е отделна и независима от тяхната икономическа страна. Постигането на икономическа ефективност на кооперативната стопанска инициатива се възприема като начин да се наложи спазването на социални ценности като демократизъм, равенство и др. От друга страна, въпреки че съществуването на тези социални ценности може понякога позитивно да повлияе икономическото представяне на кооперацията, тяхното влияние не винаги се разглежда като икономически полезно. В много случаи необходимостта от съобразяване на действията с установените ценности влияе отрицателно върху икономическото представяне.

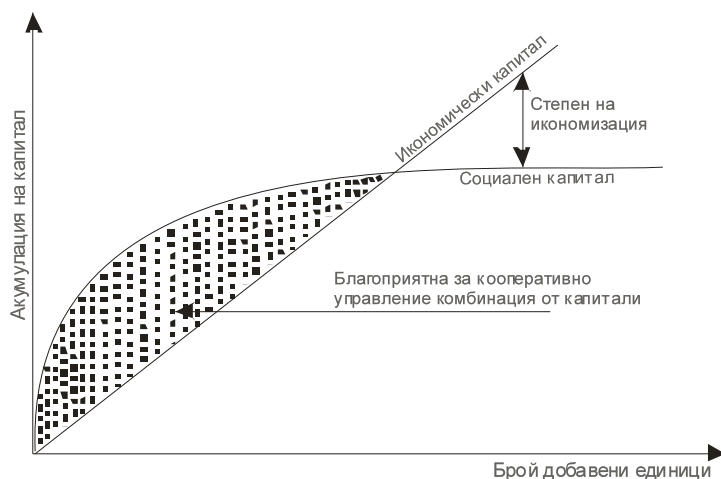
Book [2] изучава т. нар. „процес на икономизация“, който се изразява в нарастваща степен на доминиране на икономическата страна на кооперацията над социалната страна. Основните характеристики на икономизацията са: 1) промяна в нагласите на членовете (поява на равнодушие към задълженията в кооперацията); 2) нарастваща власт и независимост на управлението; 3) организационна трансформация в посока към засилване на сходството с некооперативните бизнес организации 4) нарастване на ролята на икономическата ефикасност и ефективност като мотивиращи фактори за членство в кооператива.

Същият автор твърди, че в повечето случаи е вярно, че разширяването на кооперативния бизнес е свързано с нарастване на икономическия капитал (в т. ч. физически и финансов капитал) и понижаване нивото на социалния капитал.

В подобен анализ на „противопоставянето“ между социалния и икономическия капитал в кооперацията Valentinov [6] сочи, че акумулирането на първия тип капитал само по себе си не води задължително до разрушаване на втория тип, но икономическият и социалният капитал се управляват ефективно посредством различни механизми на управление. Докато социалният капитал се управлява по-добре посредством кооперативно управление, посредством йерархични механизми обикновено се осъществява по-резултатно управление на физическия и финансовия капитал. Наред с това икономи-

ческият и социалният капитал се различават по функцията, описваща тяхната акумулация. Докато всяка допълнително добавена единица икономически капитал има за следствие нарастване на крайното количество от този капитал с еднакъв темп, то всеки допълнителен член на кооперацията (носител на социален капитал), може да не бъде свързан с пропорционално повишаване на наличния социален капитал. Основна причина за това са нарастващите трудности, свързани с неформална комуникация между членовете при разширяване на членството и повишаване степента на тяхната хетерогенност (фиг. 1). Когато броят на членовете на кооперацията е сравнително малък, неформалната комуникация между тях се осъществява

лесно и темпът на нарастване на социалния капитал расте с всеки допълнителен член. С нарастване на броя на членовете и/или повишаване на степента на тяхната хетерогенност, комуникацията се затруднява и съответно степента на доверие и взаимност намаляват. В резултат на това темпът на нарастване на социалния капитал с включването на всеки допълнителен член в кооперацията намалява. Защрихованата област на фиг. 1 показва конфигурацията от организационни ресурси, при която инвестициите в социален капитал е по-вероятно да повишат възвращаемостта на инвестициите в еквивалентни количества от други типове капитали.



Източник: *Valentinov, 2004.*

Фиг. 1. Функции на социалния и икономическия капитал

Това е така, защото в тази област социалният капитал превишава икономическия. По тази причина кооперативното управление на капитала е по-подходящо в сравнение с йерархичното. Тенденцията към икономизация не би била рационална, така че е по-вероятно да не се зароди. Съответно извън тази област тенденцията към икономизация е възможна и вероятна. Графиката илюстрира защо нарастването на обема на кооперативния бизнес обикновено е свързано с недостиг на социален капитал и нарастващо използване на йерархични пред кооперативни инструменти за управление.

## 2. Разлики между кооперацията и останалите бизнес организации, произтичащи от различната степен на важност на ресурса „социален капитал“

Кооперациите изискват сравнително големи количества социален капитал, за да осигурят

своето добро представяне. Съответно в много случаи ограниченията на кооперациите възникват вследствие на недостиг на социален капитал (примери за такива недостатъци на организационната форма са склонност към краткосрочни инвестиции и/или липса на инвестиции; противоположни интереси на някои групи от членове; трудно достигане до взаимноизгодни решения и др.).

Естествена последица от сравнително високата степен на зависимост от наличието на социален капитал в кооперациите е, че междуличностните връзки на включените участници играят ключова роля при определянето на приложимостта и ефективността от прилагането на съответните управленски механизми. Друга отличителна черта на кооперациите е, че нейните членове обикновено се характеризират с особено висока способност за взаимно приспособяване. Причината за това е, че сравнително

високото ниво на социален капитал способства елиминирането на опортюнистичното поведение в кооперативната група. Тази възможност се създава посредством индивидуално приемане на груповите цели. Всеки конкретен член съзнателно преследва общите цели на групата с разбирането, че постигането на неговите собствени индивидуални цели е свързано с постигането на целите на неговата група. Концепцията за взаимното приемане на груповите цели позволява да се идентифицира още един аспект на различията между кооперациите и останалите бизнес организации, свързан с природата на икономическите мотиви, детерминиращи пове-

дението на индивидуалните участници. Стремелът към допринасяне за постигане на целите на групата непременно означава, че индивидуалната печалба не е непосредствения мотив на кооперирането. С приоритетна важност в този тип организация е осъществяването на взаимопомощ между членовете на кооперацията. И обратно, при „капиталистическите“ организации постигането на индивидуална печалба е непосредствен мотив на дейността. Разгледаните аспекти на различията между двете групи бизнес организации, които произтичат от факта, че социалният капитал е ключов ресурс на кооперациите са представени в табл. 1.

Табл. 1. Разлики между кооперацията и останалите бизнес организации, произтичащи от различната степен на важност на социалния капитал

Критерий	Вид организация	
	Кооперация	Други бизнес организации
Подходящ тип взаимодействие	Симетричен	Асиметричен
Основен мотив	Взаимопомощ	Печалба
Степен на важност на междуличностните взаимоотношения	Критична	Не критична
Степен на гъвкавост на взаимната адаптация	Висока	Ниска
Стимули за опортюнизъм	Изключени	Налични
Основни ограничения	Силна необходимост от социален капитал	Трудности, свързани с взаимната адаптация

Източник: *Valentinov, V. ,2004*

### 3. Значение на кооперативните принципи в контекста на теорията за социалния капитал.

Високата степен на зависимост на кооперативното управление от наличието на социален капитал естествено повишава потребността от установяването на кръг от мерки, насочени към защита на социалния капитал като основен ресурс и като основен организационен принцип. В тази връзка, всеки от одобрените през 1995 год. от Международния кооперативен съюз осем кооперативни принципа [6] може да бъде разглеждан като поддържащ социалния капитал, а именно:

- Доброволно членство. Поддържащата социалния капитал роля на принципа се изразява във факта, че този ресурс може да бъде създаден само на базата на доброволни инициативи.
- Отворено членство. Една от отличителните черти на социалния капитал е, че запасът от него не намалява, ако бъде споделян с допълнителен брой лица, в случай че това не затруднява комуникацията между тях. Така че размерът на членството може да се разширява заедно с нарастване на положителните икономически ефекти за всички, които споделят същите норми и правила.

- Демократичен контрол. Правилото „един член–един глас“ отразява факта, че размерът на социален капитал зависи от броя на индивидуалните му носители.
- Ограничена компенсация за внесения капитал. Предотвратява процесите на „икономизация“ на организацията, които биха могли да разрушат запаса от социален капитал.
- Автономност и независимост. Тази принцип също отразява важността на доброволческите подходи и предотвратява възможностите йерархична власт да измести социалния капитал.
- Образование, обучение и информация. Тези принципи са директно насочени към повишаване на вътрешния запас от социален капитал посредством поддържане на съответни норми, ценности и правила.
- Коопериране между кооперациите. Тъй като всички кооперации споделят кръг от общи ценности, имат база за развитие на общ социален капитал.

- Загриженост за обществото. Този принцип е насочен към изграждане на социален капитал в общностите, установени до мястото, където кооперативът е локализиран.

#### 4. Измерване на нивото на социален капитал в кооперативните организации.

В специализираната литература се прилагат широка гама от показатели, предназначени за измерване на различни аспекти на социалния капитал. Krishna и Uphoff [5] твърдят, че добре обоснования и точен измерител на социалния капитал трябва да отчита както структурната, така и когнитивната му страна. Автори [3] разграничават три групи източници на социален капитал в кооперативните организации, а именно – членовете на кооперацията, наетите в кооперацията и изградените от кооперацията междуорганизационни връзки с други организа-

ции. Въз основа на тази групировка на източниците на социален капитал, могат да бъдат разграничени три вида измерители на променливата, а именно: измерители на социалния капитал, произтичащ от членовете на кооперативната организация; измерители на социалния капитал, произтичащ от наетия в кооперацията персонал и измерители на социалния капитал, произтичащ от връзките на кооперацията с други организации. В допълнение към посочената групировка, автори [3] разграничават още две групи измерители на социален капитал, а именно: измерители на социалния капитал, който е резултат от взаимодействията във външни за кооперацията мрежи (наречен общ социален капитал) и измерители на социалния капитал, който се формира в резултат на мрежови взаимодействия в кооперацията (наречен кооперативен социален капитал) - табл. 2.

Табл. 2. Измерители за социален капитал, произтичащ от членовете на кооперативната организация

Показатели	Показатели за измерване на общ социален капитал	Показатели за измерване на кооперативен социален капитал
Показатели за измерване на структурния аспект на социалния капитал	Брой на асоциациите и клубовете, в които членовете на кооперацията членуват.	Брой на двойките, членовете на кооперацията, които са в близки взаимоотношения помежду си. Брой на наетите в кооперацията, с които членовете на кооперацията са в близки взаимоотношения
Показатели за измерване на когнитивния аспект на социалния капитал	Доверие в членовете на асоциациите и клубовете, в които членовете на кооперацията членуват.	Доверие в другите членове на кооперацията. Доверие в наетия персонал в кооперацията.

Адаптирано по: Gwangseog Hong and Thomas L. Sporleder, 2007.

#### Изводи и препоръки

Въз основа на осъществения теоретичен анализ могат да се направят следните основни изводи:

Първо, кооперативните споразумения са доброволни и са базирани на очакването, че отделните участници биха получили предимство от колективното действие. Без доверие и взаимност между членовете тези споразумения са безполезни. Социалният капитал е предпоставка за инициране и поддържане на колективно действие между потенциалните членове на кооперацията.

Второ, подходът на социалния капитал при изучаване на кооперативните организации предполага, че частичната или цялостна загуба на кооперативна идентичност може да бъде обяснена с рационална адаптация на управлението към променящата се структура на организационните ресурси, целяща нарастване на

ефективността на управлението. В същото време тенденцията към икономизация не представлява заплаха за кооперативните инициативи с достатъчно малък брой участници.

Трето, основните кооперативни принципи имат поддържаща социалния капитал роля. Това е така, защото социалният капитал е основен ресурс на организациите, управлявани на базата на кооперативни принципи. Това обстоятелство разграничава кооперациите от останалите бизнес организации и е причина за съществуването на сериозни различия между двете групи организации.

Четвърто, могат да бъдат изведени специфични измерители на социалния капитал в кооперативните организации, групирани според изучавания аспект на конструкцията и типа на мрежите, които формират нивото на променливата.

В заключение, настоящото изследване доказва, че подходът на социалния капитал може да бъде използван, за да се демонстрира защо и в кои случаи кооперациите представляват ефективна алтернатива на останалите бизнес организации. Подходът е приложим в следните направления: проблемът за социалната ориентация на кооперациите; сравнителен анализ на „капиталистическата“ и кооперативната организация; значение на кооперативните принципи в контекста на теорията за социалния капитал; измерване на нивото на социалния капитал в кооперативните организации.

#### Литература

1. Bian, Y. *Social Capital of the Firm and its Impact on Performance: A Social Network Analysis*. Kluwer Academic Publishers. Boston. 2002. pp. 275-297.
2. Book, S. *Cooperative values in a changing world*. [<http://www.uwcc.wisc.edu/icic/orgs/ica/pubs/studies/Co-operative-Values-in-a-Changing-World-1/index.html>].
3. Hong, G., Sporleder, L. Social capital in agriculture cooperatives: application and measurement. [[http://www.usaskstudies.coop/socialeconomy/files/congress07/hong\\_sporleder.pdf](http://www.usaskstudies.coop/socialeconomy/files/congress07/hong_sporleder.pdf)].
4. International co-operative union. *Statistics and information for the European co-operative societies*. Geneva. 1998.
5. Krishna, A., Uphoff, N. *Mapping and Measuring Social Capital: A Conceptual and Empirical Study of Collective Action for Conserving and Developing Watersheds*. Social Capital Initiative Working Paper 13. World Bank, Social Development. Washington, D.C.. 1999.
6. Valentinov, V. *Toward a social capital theory of cooperative organisation*. Journal of Cooperative Studies. Vol. 37 (3). 2004. pp. 5-20.

## SOCIAL CAPITAL IN COOPERATIVE ORGANIZATIONS: APPLICATION AND MEASUREMENT

Tanya Georgieva  
University of Economics, Varna, Bulgaria

#### Abstract

Cooperatives have long been considered to represent a distinctly special type of economic organization, designed to serve the needs of members rather than generate profits for investors. The existence of this social foundation of cooperation, giving rise to its expressly democratic and people-oriented character, was the basis for differentiating between the cooperative and 'capitalistic' organization. The article is aimed at differentiating between the 'capitalistic' and cooperative organization and argues that the latter represents a special, social capital-based, type of organization in the sense that: 1) it is based on social capital; 2) social capital is the major resource of organizations governed on the basis of cooperative principles. The offered social capital approach will be used to demonstrate why and in what cases the cooperation represents an effective alternative to capitalistic governance mechanisms. The approach is applied to the following issues: the problem of social orientation of cooperatives; comparative analysis of 'capitalistic' and cooperative organization; the meaning of cooperative principles.