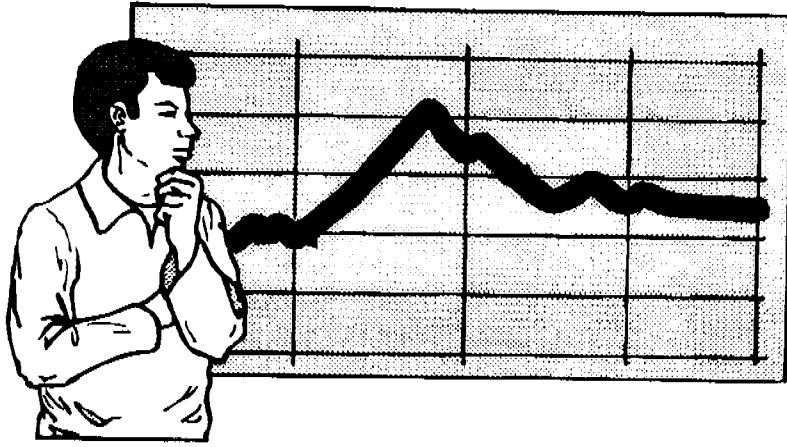


مدل تعاونی برای بقاء در شرایط رقابتی



● لورا گومز اورکیجو و
مارتا دلاریوس آنون*

● ترجمه: محمود رجیبی

اگرچه مشارکت در تأمین سرمایه را نمی‌توان یکی از مهم‌ترین عوامل تشکیل شرکت تعاونی قلمداد کرد، لیکن عضویت و حقوق ناشی از عضویت را می‌توان به عنوان جایگزینی مناسب برای توانمندی و تلاش اقتصادی اعضاء تلقی نمود.

چکیده

در این تحقیق به بررسی اهم مسائل و مشکلات مالی شرکتهای تعاونی در رقابت با دیگر شرکتهای سهامی موجود در بازار می‌پردازیم. در این راستا، به مطالعه شرایط خاصی که در چارچوب قانون تعاون اسپانیا، منجر به ایجاد موانعی برای تشکیل سرمایه می‌شوند، خواهیم پرداخت. در ادامه، به تشریح الگوهای با ثبات‌تری که در تکوین یک چارچوب قانونی برای دستیابی به منابع مالی، ابزارهای ویژه‌ای را در رفع این گونه نواقص و نارسائیه‌ها در اختیار داشته باشند، می‌پردازیم.

به عنوان یک نمونه مناسب برای نشان دادن مشکلات عمده تشکیل سرمایه را در تعاونی‌ها (تعاونی «اروسکی. اس. Eroski»)

که یکی از برجسته‌ترین تعاونی‌های مصرف اسپانیا و مستعلق به «گروه شرکتهای تعاونی مسوندراکون Mondragon» می‌باشد) مورد بررسی قرار می‌دهیم. در خلال مطالعه این تعاونی است که به فرمولهای جدیدی برای بقاء تعاونی‌ها در بازارهای شدیداً رقابتی دست خواهیم یافت.

ویژگیهای شرکتهای تعاونی برای تشکیل سرمایه

تمایز سنتی بین شرکتهای تعاونی و شرکتهای سهامی خاص در واقع بر مبنای عدم اصالت سرمایه در تعاونی‌ها (عدم تخصیص حق رأی بر اساس سرمایه) استوار می‌باشد. اما مسلم است که سرمایه به تنهایی برای تشکیل یک شرکت تعاونی کافی نیست، حتی گاهی اوقات بر این نکته می‌توان تأکید داشت که «مشارکت اعضاء در تأمین سرمایه» صرفاً سمبولیک و نامتناسب می‌باشد و این امر ناشی از عدم ارتباط بین سرمایه و حقوق منبعت از عضویت در تعاونی‌ها است.

البته، ذکر عدم اصالت سرمایه در تعاونی‌ها، به معنای عدم اهمیت سرمایه در شرکتهای تعاونی نیست. برعکس، بر اساس «قانون تعاون اسپانیا» و نیز «قوانین ایالات باسک» مشارکت عضو در تأمین سرمایه (میزان حداقل این مشارکت را آیین نامه تعیین می‌کند)، به عنوان یکی از شروط اصلی تأسیس شرکت تعاونی اعلام کرده است.

اگرچه مشارکت در تأمین سرمایه را نمی‌توان یکی از مهم‌ترین عوامل تشکیل شرکت تعاونی قلمداد کرد، لیکن عضویت و حقوق ناشی از عضویت را می‌توان به عنوان جایگزینی مناسب برای توانمندی و تلاش اقتصادی اعضاء تلقی نمود.

علی‌رغم این اجبار منطقی مشارکت اقتصادی، اصولاً عملکرد تعاونی‌ها به گونه‌ای است که حکایت از مشکلات خاصی در جمع‌آوری و افزایش سرمایه دارند. ریشه و اساس این وضعیت، مبتنی است بر اصل «عضویت آزاد» که در واقع در بر گیرنده تقلیل سرمایه و سهم عضویت است که عضو داوطلبانه تصمیم به خروج از عضویت شرکت می‌گیرد. این موضع عملاً منجر به بی‌ثباتی در میزان سرمایه شده و به ویژه در تعاونی‌های کارگری که جبران سرمایه‌های خارج شده از شرکت تنها از طریق پذیرش اعضاء جدید امکان‌پذیر است، بسیار مشکل می‌نماید. به این ترتیب، مسئله، «کاهش سرمایه» که شرکت تعاونی را در طول حیات خود به ناچار، با آن دست به‌گریبان خواهد بود، اعتبار شرکت را در نزد بستانکاران به شدت کاهش داده و عملاً دست‌یابی شرکت به منابع مالی جدید را دچار مشکل کرده و همچنان که به پیش می‌رود، این ویژگی حتی ممکن است توسعه آتی شرکت را تحت تأثیر قرار دهد، دقیقاً به همان نحو که «سلایا Celaya» از آن سخن می‌گفت و لذا ضرر و زیان مورد اشاره در «مانزک تعاونی» مانعی بالقوه در راه رقابت با سایر شرکتهای سهامی برای آن

ایجاد خواهد کرد.

امروزه به اتفاق آراء، عقیده بر این است که اهداف اجتماعی لایتفک نهضت تعاون، مانعی در مقابل این حقیقت که اساساً تعاونی‌ها در جستجوی کسب منافع اقتصادی هستند، ایجاد نکرده و حتی تأثیر خاصی بر این دریافت نخواهد داشت. در واقع، «اتحادیه بین‌المللی تعاون» با تأکید بر اهمیت توانمندی اقتصادی شیوه تعاونی، برای شناساندن تعاون به عنوان جایگزین اقتصادی معتبری در جهان امروز، پای می‌فشارد.

این گونه عقاید و نقطه نظرات، اخیراً و در خلال برگزاری «کنگره صدمین سال در منچستر ۱۹۹۵» بدین شکل نمود یافت: «تعاونی‌ها، قبل از هر چیز می‌بایست بستر سازی جهت ارائه خدمات مؤثر و قابل رقابت به اعضاء خود را به عنوان یک وظیفه برای خویش تلقی نمایند».

در ارتباط با این وظیفه تجاری که می‌بایست مد نظر مدیریت تعاونی باشد، این واقعیت نیز باید بیان شود که نواقص و کمبودهای مؤثر در سرمایه و میزان سرمایه‌گذاری، نمی‌باید هرگز به عنوان جزء لاینفکی از اصول و ارزشهای تعاونی ملاحظه شود، چنان چه حتی تنوع اعضاء برای سیستم تعاونی ضرورتی غیر قابل انکار باشد، ملاحظه مورد اشاره، نباید و نمی‌تواند به تنوع سرمایه بسط داده شود. به همین دلیل، در می‌یابیم که تعاونی‌ها تلاش مضاعفی را برای ایجاد یک ساختار مالی جهت اخذ مجوز لازم برای استفاده از ابزارهای متعلق دیگر سیستم‌های تجاری تولیدی موجود در بازار، انجام داده و می‌دهند. این اقدام، برای گسترش توانمندی تعاونی‌ها در یک رقابت مؤثر و مکفی، اقدامی کلیدی محسوب می‌شود. علاوه بر محرکه سنتی همکاری بین تعاونی‌ها بر مبنای اصل ششم، ابزارهای جدیدی برای تشویق عهد و پیمان بین شرکتهای سهامی خاص و شرکتهای تعاونی، کاملاً ضروری است.

به علاوه، نیاز به ایجاد پیمانهای



مراکز قانونگذاری ایالات مختلف، مورد تأکید قرار گرفته است. به این ترتیب، قوانین جاری با هدف تشویق سرمایه‌گذاران برای ورود به تعاونی‌ها و عرصه فعالیت‌های تعاونی به منظور ایجاد منابع ثابت سرمایه و ارائه خدمات مالی جدید بدون توجه به تنوع در نحوه عضویت، به تصویب می‌رسند. از این رو در راستای تأمین ساختارهای مالی با ثبات‌تر برای تعاونی‌ها و دسترسی راحت‌تر آنها به بازارهای سرمایه طبق شرایط کاملاً برابر با دیگر انواع شرکتهای تولیدی، این قانونگذاری‌ها صورت می‌گیرد.

تحلیل و تصویب نیازهای مالی یک طرح توسعه

درآمدها در خدمت رشد و توسعه تعاونی «اروسکی اس»: تعاونی «اروسکی اس» EROSKIS که در سال ۱۹۶۰ و از ادغام چندین شرکت تعاونی کوچک، تشکیل گردیده است، از طریق بسیج کارکنان و کارگران و دخالت دادن آنها در سطوح

استراتژی و دستیابی به حجم بزرگتر و بیشتر تولید به عنوان یکی از دستاوردهای مهم اتحاد و اتفاق در بازار اروپا، مطرح می‌باشد.

به علاوه گسترش نیازمندی‌های مالی، تعاونی‌ها نیز همانند دیگر شرکتهای متعلق به «اتحادیه اروپایی» تحت تأثیر «قانون رقابت در اتحادیه اروپایی» بوده و در همین راستا، روشهای کنترل بر استهلاک و درآمدها در کنار محدودیتهای کمکهای مردمی، برای بخش تعاون، کاملاً عملی می‌باشد.

خط مشی مذکور، منجر به بررسی همه جانبه کمکهای دولتی به تعاونی‌ها شده و نیاز به ابزارهای ویژه جهت گسترش و تعمیق کمک‌های مالی با توجه به قوانین بازار رقابت را افزایش می‌دهند.

جستجو برای منابع مالی جدید در قالب طرحهای موسوم به DGXXIII توسط «کمیسون اتحادیه اروپایی» همانند تعدادی از اعضاء که مناصب حقوقی دارند، همچنین «قانون عمومی تعاون اسپانیا» و برخی از

تصمیم‌گیری، عملاً به یکی از اهداف مهم خود یعنی توسعه آن چه را که «فرهنگ اشتغال» نام گرفته، جامه عمل پوشاند. در واقع از علل عمده، انتخاب این شرکت تعاونی به عنوان محور این بررسی تحقیقی، علاوه بر داشتن ویژگیهای مقوله توسعه، قبول پرداخت هزینه‌های این تحقیق را نیز باید برشمرد. رشد و توسعه این تعاونی در زمینه افزایش کیفیت خدمات ارائه شده که در مرکز ثقل فعالیتهای شرکت به ویژه در سالهای اخیر قرار داشته، و نیز افزایش تعهدات خود به عنوان یک تعاونی «توزیع مواد غذایی» از میزان بسیار برجسته و چشمگیری برخوردار بوده است.

در حال حاضر، در بازار اسپانیا، تنها ده گروه کاری، بیش از ۴۰ درصد کل فروش را بر عهده دارند، و در بین آنها «اروسکی EROSKI» در رده سوم قرار دارد و این رتبه‌ای است که در پرتو فعالیتهای انجام شده در زمینه‌های مختلف تولیدی و به طور مشابه در امر توسعه منابع مالی، بدان نائل آمده است.

علیرغم داشتن یک دفتر (نماینده) ثبت شده در Elorrio (Vizcaya)، بند اول، اساسنامه شرکت در واقع نظام حقوقی ناظر بر اقدامات خود را در چارچوب «قانون عمومی تعاون» سامان بخشیده است. این ویژگی، حقوق اجرایی شرکت را در ماوراء مرزها، گسترش داده و حتی در ایالت خود مختار «باسک» کار و فعالیت خود را در موطن خویش آغاز و همچنین جامعه خودمختار Navarra، و بالاخره برنامه‌ریزی خود را برای آینده که فعالیتهای تعاونی در ایالت باسک و نواحی اطراف آن را در بر می‌گیرد، شروع نموده است.

«تعاونی EROSKI» در زمینه سیستم مالی متمرکز بر منابعی که ریشه در کمک‌های مالی اعضا به عنوان خیل عظیم کارکنان و مصرف‌کنندگان دارد، به یک ویژگی منحصر به فرد دست یافته است. تحت قوانین و مقررات جاری، به منظور

جلوگیری از عقب نشینی اعضا برای جبران ضرر و زیانهای عمده در میزان سرمایه، اقداماتی انجام داده است. این موارد ذیل شامل:

- شناسایی میزان سرمایه به عنوان سهم اولیه؛

- سرمایه‌گذاری مجدد و به طور اجباری به عنوان بخشی از سهم اولیه شرکت؛

- اجبار در اعلام زمان خارج شدن اعضا از عضویت در شرکت؛

- امکان اعلام شرایط مورد توافق برای حداقل میزان عضویت، با در نظر گرفتن زمانی معادل پنج سال برای کارکنان و یک سال برای اعضا به عنوان حداکثر زمان اختصاص داده شده؛ می‌گردد.

ممکن است این شرکت عملاً علاقمند به تفسیر واقعیتهای به صورت عدم طبقه بندی اشکال گوناگون تأمین منابع مالی متکی به خود و در عمل، متفاوت با تعاونی‌هایی که مستقیماً تحت نظام کنترل و بهره‌وری سهام اعضا هستند، باشد.

بر عکس، سیستم مالی این شرکت، با استفاده از روش افزایش سرمایه‌های بیرونی از طریق انتشار اوراق قرضه‌ها، با انتخاب راهکاری که به مدت دو دهه حاکم بر اوضاع شرکت بوده، و با وجود تقاضای بی‌شمار نتوانسته است مانع از توقف آن در سال ۱۹۹۴ گردد.

شرکت تعاونی EROSKI با عنایت دستاورد مذیعت از نشست مجمع عمومی مورخ، ژوئن ۱۹۹۷، در حال حاضر در تلاش برای تقویت خود به خودی منابع مالی، از طریق ارائه فرصت مناسب برای اعضا جهت پذیرش داوطلبانه سهام توأم با علاقمندی و تعهدات ثابت نسبت به سال گشت‌ها، اقدامات خاصی را انجام داده است.

جدای از موارد فوق الاشاره و تمرکز روی کمکهای مالی اعضا که متعاقب قوانین عمومی شامل تقویت سرمایه‌گذاری در بخش معینی از سرمایه و ترمیم آن قسمت از سرمایه می‌توان به محاسبه باقی مانده حساب شخصی اعضا اشاره کرد.

«تعاونی EROSKI» با به کارگیری و اختصاص سرمایه‌های پراکنده متعلق به

هر عضو، بر اساس روشها اعمال شده از سوی شرکت و راههای پاسخگویی به درخواستهای مالی و بهره‌وری شرکت و یا پاسخ به تقاضای تخصیص اعتبارات لازم به مقوله تورم (۷۰ درصد گونه‌های واقعی در قیمت‌های مصرف‌کننده) آماده و پذیرای تغییر و تحولات شده است.

در بررسی دقیق و انحصاری میزان مشارکتهای مستقیم اعضا، امور مالی، چالشی اضافی را در مقابل EROSKI قرار می‌دهد، به ویژه آن که تقویم تنازاهای دریافتی از بازار، تعاونی را ملزم به تلاشی فراگیر در زمینه جستجو برای کشف منابع مالی بیشتر که با تکیه بر آنها بستر سازی برای گسترش کمی و کیفی فعالیتهای تجاری بازرگانی شرکت، انجام می‌شود، را می‌نماید. الگوی تأمین مالی مورد نیاز شرکت، با مشاهده رشد فعالیتها، در طول دو دهه گذشته، مشخص شده است.

از زمان افتتاح اولین فروشگاه بزرگ، آنها در سال ۱۹۸۱ تاکنون، رشد سریع اقتصادی آغاز و عملاً با دو برابر شدن میزان فروش (از ۱۵۰۰۰ میلیون پزوتا تا ۲۰۰۰۰ میلیون پزوتا) تنها در چهار سال و سپس دو برابر شدن در سال ۱۹۸۹ (یعنی زمانی که در خلال آن این رقم به ۹۰۰۰۰ میلیون پزوتا رسید) به گونه‌ای برجسته، نمود پیدا کرده است.

برای مقامات شرکت، سال ۱۹۸۹ در واقع زمانی کلیدی در رویارویی با چالشهای جدید فراروی تعاونی محسوب می‌گردد، به ویژه قبل از شروع رقابتهای شدید و فرساینده زنجیره‌های توزیع در اروپا و به خصوص در بخشی از حیطه کار و فعالیت که توسط حوزه اجرایی لحاظ گردید بین‌المللی کردن تولید و توزیع، امری حیاتی و سرنوشت ساز برای بقای تعاونی‌ها تلقی می‌شود.

در سال ۱۹۹۰، تعاونی EROSKI، یک طرح توسعه ضروری را تهیه و اعلام نمود. طرح مذکور در برگیرنده «توسعه منطقه‌ای خارج از ایالت باسک و تقویت واحدهای تولیدی کوچک آن در ایالت مزبور در قالب برنامه‌ای حمایتی متشکل از مناطق جدید



بزرگ که به لحاظ استراتژیکی، تلاشهای اقتصادی قابل ملاحظه‌ای را به ارمغان می‌آورد» بود. محور عمده این پدیده، متمرکز شدن بر حاکمیت بازار «اتحادیه اروپایی» بود و در کنار آن، محدودیت ایالت باسک که به عنوان یک خطر مهم و قابل ملاحظه که قبل از ظهور تهدید کننده رقابت اروپایی موقعیت بسیار دشواری را برای دفاع از طرح مورد بحث ایجاد می‌نمود.

تعاونی EROSKI، در ابتدا و به منظور بقاء و رشد و توسعه خود، خط مشی ادغام و اتحاد با دیگران را در پیش گرفت. سپس طی انعقاد موافقتنامه‌ای با شرکت تعاونی Valencian که متعلق به مصرف کنندگان بود، شرکت تعاونی جدیدی را تحت عنوان CECOSA که در حقیقت یک شرکت سهامی خاص اما با مشارکت اقتصادی کاملاً انحصاری مرکب از اعضاء دو تعاونی مورد اشاره، بود، تأسیس نمود. تعاونی جدید موسوم به CECOSA در واقع راه حلی ایده آل برای صدور الگوی تعاونی حاصل از ادغام EROSKI و Consum، به عنوان هدف نخستین و در مرحله بعد، ثبات بیشتر و توسعه سریع‌تر را به همراه داشت تعاونی مذکور تمام موانع موجود در راه پیشرفت و گسترش تعاونی را از بین برد.

تعاون CECOSA، به منظور نیل به اهداف اجتماعی خویش به ویژه هدفهای ناشی از ترکیب دو تعاونی قدیم در قالب تعاونی جدید موسوم به EROSMER، در طرحهای کارخانجات تولیدی سود ده، با درصدهای متفاوت، مشارکت می‌نماید. تعاونی اخیراً ذکر، در واقع نتیجه جستجوهای بود که به منظور یافتن منابع مالی مورد نیاز تأسیس سوپر مارکتهای بزرگ در زمانی که هنوز تعاونی‌های EROSKI و Consum تشکیل نشده بودند تلقی گردید. این منابع اقتصادی دستاورد اتحاد EROSMER با دیگر واحدهای تولیدی دارای اهداف اجتماعی از قبیل LANGUN_ ARO ONCE، بانکهای اعتباری و کارخانجات ایتالیایی موسوم به GDE بودند.

فعالیت EROSMER صرفاً مبتنی بر مشارکت اقتصادی خود با تأسیسات جدید

و همراه با ERSO _ MER و دیگر شرکای منطقه‌ای در طرحهای ما بین شرکتهای سهامی خاص با اهداف اشتغالزایی و مدیریت منطقه‌ای با سایر شرکتهای اعم از تعاونی و غیر تعاونی بود. تمامی این کارخانجات سود ده، بالاخره در سال ۱۹۹۶ منحل شده و در قالب واحد جدیدی موسوم به EROSMER _ IBERICA که در حال حاضر در سطح ملی به تأسیس و توسعه واحدهای تجاری جدید مشغول است، شکل گرفت.

در راستای این طرح توسعه، EROSKI همواره بر پایبندی و احترام خود نسبت به اصول تعاون در هر مرحله که امکان بروز چسبندگی تعهدی وجود داشت، اصرار می‌ورزید. رئیس هیأت مدیره کنونی، معتقد است که اصول و ارزشهای تعاونی نه تنها در کته فعالیتهای شرکت، بلکه در کلیه طرحهای مشارکت با دیگر واحدهای تولیدی، می‌بایست رعایت شده و مورد احترام باشند و این احتمالاً، یکی از برجسته‌ترین جنبه‌های این ماندگاری و نتیجه منطقی طرز تفکر اولیه است که حاکم بر تمامی مراحل ادغام بوده است.

در عین حال، می‌بایست با توجه به شرایط زمانی و جغرافیایی مورد نیاز برای کسب نتیجه در مرحله مورد نظر، تکمیل و به اجرا در آیند.

تعاونی EROSKI با در نظر قرار دادن شرایط عملی و مشکلات ناشی از انتخاب آخر، در واقع آخرین جایگزین را انتخاب نموده است و همچنان که قبلاً هم ذکر کرده‌ایم، این استراتژی ضروری بود چرا که می‌بایست آماده مبارزه برای تملیک مکانی در بازار توزیع محصولات اسپانیایی که در

در شرایط محدودیت سیستم تعاونی برای دستیابی به نیازمندی‌های جدید بازار، می‌بایست مد نظر باشد. انتخاب بین دو جایگزین ذیل، ضرورتی است غیر قابل انکار:

- رشد و توسعه با سرعت که شرایط امکان رقابت را فراهم آورد؛
- گسترش ناشی از تشکیل الگوی تعاونی منطقه‌ای؛
انتخاب آخر، در برگزیده رشد و توسعه از طریق تشکیل تعاونی‌های جدید و یا گسترش تعاونی‌های موجود، در تشریح مساعی و بین هر دو مورد اعضاء کارگری یا مصرف کنندگان آماده برای تأمین سرمایه است.

رویاری با شرکت‌های چند ملیتی در اسپانیا که دارای موقعیتهای قابل ملاحظه‌ای در این بخش هستند، از قدرت و توانمندی مورد نیاز برخوردار شوند. زمانی که این تشکیلات چند ملیتی، به ویژه واحدهای فرانسوی، در زنجیره سوپر مارکتها در اسپانیا و تقویت حضور آنها مشارکت جدی دارند، واحدهای خرید قاره‌ای موسوم به «Simaga» و نیز واحد خرید Auchan موسوم به Sabeca، همچنین Expresso و Pan de Azucar، هم اکنون خط مشی تنظیم و تقویت پیمانهای جدید را آغاز نموده‌اند.

دستیابی به دیگر «زنجیره‌های توزیع» قبلاً توسط EROSKI از طریق مشارکت در فرمولهای تجاری بازرگانی متعدد و تأسیس دیگر واحدهای تعاونی در ایالت «باسک» انجام گردیده‌اند. طرح گسترش این تعاونی هم اکنون به ایالات مرزی در منطقه باسک که تعداد سوپر مارکت‌های متعلق به تعاونی را به میزان توسعه مورد نظر رسانده‌اند، نزدیک شده است.

علیرغم رهبری EROSKI در این محدوده جغرافیایی جدید، موقعیت عمومی این تعاونی در اسپانیا و بازارهای موجود در آن کشور، همچنان مخاطره‌آمیز ارزیابی می‌شوند. تحلیل ویژگیهای بخش توزیع در اسپانیا، نشان می‌دهد که تمرکز کارخانجات متوسط، مد نظر بوده و ناچار به پذیرش بازارهای بزرگتر که در واقع تضمین کننده موقعیت انحصاری ویژه در این قبیل مذاکرات، می‌باشند، بوده‌اند، هم‌زمان با توسعه مرحله تمرکز، EROSKI به گسترش خود از طریق CECOSA، واحد جدید موسوم به CENCO، یک زنجیره توزیع که عملاً در قالب ۳۵ سوپر مارکت، شبکه واحدی را سامان داده بود) دست زد و هم‌زمان یک کارخانه سهامی خاص ایجاد کرد. به گونه‌ای که این عمل همراه و توأم با تشکیل شرکت تعاونی LaMerced (که دارای ۱۴ واحد جداگانه بود) به حرکت خود ادامه داده است و در عین حال بحث پیرامون انعقاد یک موافقتنامه همکاری با دو شبکه

بزرگ توزیعی دیگر (UNIDE & SYP) که قبلاً طرح گسترش در سطح ملی را تجربه کرده بود به این ترتیب، EROSKI، به گونه‌ای چشمگیر حضور خود را مسجل نمود و البته این اقدام با گسترش جغرافیایی قابل ملاحظه‌ای همراه بوده است.

این استراتژی تعاونی EROSKI را به عنوان اولین شرکت توزیعی در اسپانیا تحکیم بخشیده و این امر انتخاب شرکاء را برای آن ضروری نمود. علاوه بر میزان فعالیتهای اقتصادی، اصول ارزشی و فلسفه حاکم بر خط مشی‌های تجاری شرکاء، به طور کامل مد نظر قرار گرفته‌اند.

به این ترتیب، تشکیل تعاونی UNIDE با مشارکت سرمایه‌های کارکنان SYP تکمیل گردیده و بنیان تعاونی CECOSA، به گونه‌ای که سه شرکت دیگر در برگزیده اصول مشابهی در پایه و اساس اجتماعی خود با تعاونی مذکور بودند، به فعالیتهای خویش تداوم بخشیده‌اند.

تجربه EROSKI میتواند به این ایده منجر شود که مرحله توسعه به مراتب مهم‌تر از ترمیم صرف اصول و ارزشهای تعاونی ارزیابی شده است، لیکن ما می‌بایست، به این امر تأکید کنیم که در خلال این مرحله، جوهره اصول ارزشی تعاونی مورد پافشاری قرار گرفته است. اگر چه به خاطر نیاز به توسعه، EROSKI ناچار به پذیرش فرمولهای فوق‌الشاره شده است اما الزامی برای چشم پوشی از اصول اساسی تعاونی نداشته و این اصول را در مرکز ثقل طرح توسعه قرار داده است. بهترین دلیل برای این نظریه، احتمالاً تأکید بر مفاهیم مشارکت گوناگون کارگران غیر عضو (کارگرانی که برای شرکتهای تولیدی غیر تعاونی، کارخانجات سوخته ده و غیره کار می‌کنند) است. به این ترتیب، در این مقطع توسعه، که از طریق شرکتهای سهامی خاص، به وقوع می‌پیوندد، می‌توان تکمیل مشارکت کارگران آنها در EROSKI را با استفاده از سرمایه و سودهای حاصل از این سرمایه‌گذاری، به وضوح رویت کنیم.

این امکان اخیراً در شرکتی موسوم به GESOPA فراهم شده است شرکتی که در سال ۱۹۹۷ با همکاری CECOSA و کارگران مذکور در سطور پیش، اجازه یافتند در داراییهای متعلق به شرکت و مدیریت آن عملاً مشارکت نمایند.

در این راستا، ارتقاء سطح فعالیتهای شرکت و حمایت از منافع مصرف کنندگان به منظور تشویق و ترغیب اشتغالزایی و تأمین پرسنل مناسب افزایش حضور کارگران حرفه‌ای ماهر، در مراحل مختلف تولید، در محور توجهات دست اندرکاران قرار داشته است.

تمامی این اهداف در واقع اهدافی مرتبط با اساس تفکرات حاکم بر تعاونی EROSKI قلمداد می‌شوند و علاوه بر اینها حتی می‌توانیم از آنجا کنیم که در حقیقت این اهداف به نوعی «تفسیر و برداشت» اصول تعاونی ناظر به کارخانجات سوخته ده می‌باشد که «بقای این طرح» را امکان‌پذیر می‌نماید.

● منابع

- 1: Madrid Tecnos Capitalty Sociedad Coop. Celaya, A. 1992/PP 37_39.
 - 2: Ecomimia Social Vitoria _ SAI.EGVIII, 1993/PP. 15_25
 - ۳- اتحادیه بین المللی تعاون، «گزارش کنگره بیست و پنجم» London, ICA 1974
 - ۴- اتحادیه بین المللی تعاون، «تعاونی‌ها و توسعه پایدار مدیترانه‌ای» 1995/ P27
 - ۵- RAVOETG «تشکیل سرمایه و ارزشهای تعاونی، تجربه اروپایی» 1996_ PP 111_122
 - ۶- MUNKNERIII سروید در بین مردم افکار تعاونی را تقویت کنید. 1996, PP 63_91
 - 7: Comission DES Communautes Europeenes, 1994/ PP 55_80
 - ۸- DURAN, N «بولتن خبری، مجمع عمومی بین المللی تعاونی‌ها» 1996/ PP 151_204
 - ۹- CELAYATA «گزارش اهداف اعضا غیر سرمایه گذار شرکت تعاونی اروپایی» 1996/ PP 15_62
- * خانم لورا گومز دارای دکترای حقوق و استاد دانشکده حقوق در دانشگاه «دوستو» و خانم مارنا دلاریوس آنون وکیل و کارشناس توسعه تجاری ویژه در امور تعاونی است.