

ساختار سنتی، اجتماعی و توسعه تعاونی بازاریاب در تانزانیا

به قلم: وارن ج. راث

ترجمه: مرجانه سلطانی

یافته‌های مورد استفاده در این مقاله در جریان کار مردم 'سوکوما' تانزانیا بر روی زمینهای زراعی جمع‌آوری شده است. تانزانیا، پس از کسب استقلال، مراحل اصلی حرکت بسوی اصلاح ساختار اقتصادی و برخی آرمانها را آغاز نمود. این مقاله دربارهٔ تشکیلاتی بنیادین در راه توسعه یعنی تعاونی بازاریاب پنبه است. پس از ذکر مختصری از نحوه تشکیل و رشد تعاونی، در ادامه به بررسی ارتباط بین این سازمان نوین اقتصادی و فرهنگ سنتی مردم 'سوکوما' خواهیم پرداخت:

موفقیت بنیادین و ریشه‌ای در توسعه اقتصادی همواره مستلزم چیزی بیش از هماهنگی بین ساختار سنتی اجتماعی و نوآوری است. اگر کلیدی برای یک چنین موفقیتی وجود داشته باشد، آن را باید در اتحاد دو عنصر سازگاری فرهنگی و کار آگاهانه، پویا و بدیع دانست.

تعاونی بازاریاب پنبه

دهها سال قبل یعنی از اوایل سال ۱۸۸۵ پنبه در تانگانیکای^۲ تانزانیا کشت می‌شد و به دلیل مشکلات حمل و نقل این محصول، اولین مناطق زیرکشت در نزدیکی سواحل انتخاب شد، اما با آغاز سال ۱۹۲۵ مرکز تولید پنبه از بخش شرقی کشور به لیک پرونس^۳ که در خشکی و دقیقاً در جنوب جزیرهٔ ویکتوریا واقع شده است، تغییر مکان داد. جزیرهٔ ویکتوریا موطن و مأمّن مردم نژاد سوکوما است. سوکوما بزرگترین گروه قومی در تانگانیکا و دومین گروه قومی در آفریقای شرقی بشمار می‌رود.

در سال ۱۹۲۵، در حالیکه تانگانیکا تحت سلطهٔ بریتانیا بود، تولید محصول پنبه به رقم ۱۷۵۰۰ عدل در کل کشور رسید. با برافروخته شدن آتش جنگ جهانی دوم، میزان تقاضای موادخام از آفریقا افزایش یافت و با شروع سال ۱۹۴۵، لیک پرونس به تنهایی تولید بیش از ۳۱۰۰۰ عدل پنبه را بعهده گرفت. انگیزه واقعی رشد تولید پنبه به دنبال تشکیل و توسعهٔ تعاونیهای

بازاریاب پنبه ایجاد شد. در زمان انجام این تحقیق و آمارهای منتشره از سوی هیئت بازاریاب تقالۀ پنبه و پنبه دانه، نشانگر تولید ۵۶۸ و ۱۵۵ عدل پنبهٔ تصفیه شده بود. این افزایش چشمگیر تولید حرکتی بود از سوی مردم تانگانیکا در جهت استقلال. چنین حرکتی را می‌توان فدیون تلاشهای گروه کوچکی از مردان جوان سوکوما دانست. رهبر این گروه یک سرباز بازمانده از جنگ جهانی دوم بنام پل بمانی^۴ بود که طبق آداب و سنن، کشاورزان سوکومایی را به خودیاری تشویق می‌نمود. طی این سالها، حکومت استعمارگر بریتانیا نه تنها کمکی به پاکرفتن ساختار تعاونی و توسعهٔ آن نمی‌نمود، بلکه با عمال و کارگزاران دولت که از انشعاب سیاسی این تشکیلات رو به رشد در هراس بودند، تا جایی که توانست موانعی را ایجاد کرد.

بر این قیاس، وضعیت پنبه‌کاران 'سوکوما' در اواخر دههٔ ۱۹۴۰ چیزی کم از کارکردن در شرایط استثماری نداشت. آنان در بیشتر موارد بیسواد و عامی، دارای زندگی ساده و مختصر و ناپسامان

بودند و به تولید محصولی اشتغال داشتند که در شکل خام خود تقریباً برای آنان بی‌استفاده بود و از سوی دیگر خود شخصاً امکان ذخیره‌سازی آن و هیچگونه وسایل حمل و نقلی جز شانه‌های خود و سایر خانواده‌های دور و نزدیک در اختیار نداشتند.

این وضعیت نامساعد به دلیل وجود سیستمی که قانون نیز از آن حمایت می‌کرد وخیم‌تر می‌شد اما در مقابل، این سیستم با اعطای امتیاز به فرایندگر پنبه در هر منطقه مربوط به خود، به نفع آنان عمل می‌کرد. به عنوان نمونه می‌توان از قانون سال ۱۹۴۹ یاد کرد که با شکل دادن به گمرک کنونی، ماده قوانینی را مدون نمود که خرید پنبه از طریق عاملین تصفیهٔ پنبه را به خرید کل پنبه در محدودهٔ مشخصی منحصر می‌نمود، و بدین نحو انتقال پنبه بین مناطق مختلف ممنوع بود.

این امتیاز انحصاری در مقام فرض، شیوه‌ای کارآمد برای فرایندگر پنبه به شمار می‌رفت تا مشکلات بازار پنبه را مرتفع نماید. پنبه پساکنی از نظر



سرمایه‌گذاری، سرمایه‌هنگفتی را می‌طلبید و محصول تولید شده به دست کشاورزان سوکوما به همان میزان ناپایداری قیمت‌های پنبه در بازار جهانی، غیرقابل پیش‌بینی بود. از اینرو به دلیل وجود پاره‌ای حمایت‌های قانونی، وضعیت فرایندگر پنبه تثبیت شده بود اما در عین حال، خود بطور غیرمستقیم به تأسیس تعاونی کمک می‌کرد که سرانجام به حذف خود او از صحنه تجاری می‌انجامید. بازاریابی محصول پنبه برای کشتکاران، در سالهای قبل از حیات تعاونیها کاری شاق محسوب می‌شد چرا که بین او و خریدار همواره رقابتی وجود داشت. خریدار به نمایندگی از طرف تصفیه گر پنبه، نرخ ثابت ۱/۶۰ شیلینگ را برای هر یکصد پوند پنبه دانه خریداری شده، دریافت می‌نمود. از آنجا که قیمت پرداختی به کشتکار پنبه همواره بصورت نقدی و مطابق با قوانین دولتی تعیین می‌شد، خریدار می‌توانست با تمسک به حيله و تقلب در توزین، مقادیری از پنبه را نزد خود نگاهدارد. برخی خریداران در فصول پروتق محصول، تا یک میلیون پوند پنبه دانه را خریداری کرده و در نتیجه میزان درآمد غیرمجاز آنان مبلغی قابل توجه می‌شد. هرگاه کشاورزان از این وضع شکایت می‌کردند، خریدار یا ادعای آنان را بی‌اساس می‌دانست یا باموکول نمودن کار خود به روز بعد، کشاورز یا افرادی را که درصدد فروش محصول خود بودند تنبیه می‌کرد. همین مسئله شخص شاکسی و سایرین را مجبور به گذراندن یک شب در خارج از محل سکونت خود می‌نمود چرا که رسیدن به خانه مستلزم پیمودن مسافتی طولانی و با دشواری همراه بود. البته نیازی به ذکر این مطلب نیست که فشار اجتماعی نیز باری افزون بر دوش فرد شاکسی بود.

در سال ۱۹۴۷، پل یمانی در موازاه^۵ که یکی از بزرگترین شهرهای سوکوما بود،

شغلی برای خود دست و پا کرد و با مشکلات کشتکاران پنبه آشنا شد. او به وجود انجمن سنتی مردان جوان باسومبا^۶ پی برد که با تهیه وسایل توزین، بطور مستقل و پیش از مراجعه کشاورزان به خریداران، مبلغ دریافتی آنان را تعیین می‌کردند. بمانی وسیله‌ای شد برای پخش خبر گروه باسومبا و ظرف مدتی کوتاه، ده دهکده نمایندگانی را برای ملاقات با وی و تحقیق در مورد احتمال تشکیل سازمانی برای حفظ منابع خود گسیل داشتند. به دنبال این قضایا، نزاعهایی درگرفت که در آن خریداران تلاش می‌نمودند با هرگونه اقدام بازدارنده از فعالیتهای غیرمجاز خود مقابله کنند. در این زمان، بمانی به این حقیقت پی برد که کار مهمی نمی‌توان انجام داد مگر آنکه مرحله خرید پنبه زیر نظر خود پنبه‌کاران انجام شود. پی بردن به این نکته بمانی و گروه کوچکی از مردم سوکوما را به سیری در وضعیت تعاونیهای بازاریاب پنبه رهنمون شد که پیش از آن زمان در اوگاندا به فعالیت مشغول بودند. آنان با کسب تجربه به زادبوم خود بازگشتند و

اولین سنگ بنای تعاونی را کار گذاشتند. از اوایل سال ۱۹۵۲، بمانی و پیروان او به برگزاری جلسات سازمانی اقدام نمودند. اولین نشست آنان باشکست روپرو شد، اما در شهر کوچک ناسا^۷ که در آنجا بمانی به خوبی آشنای همه بود، مردان جوان انجمن باسومبا، اجتماع دویست نفری تشکیل داده و مردم نیز با علاقه به سخنان بمانی در مورد افتخار قومی و نیازهای اقتصادی خود گوش فرا دادند. سخنران به این واقعیت اشاره کرد که تصفیه‌کنندگان پنبه با وجود آنکه اهل سوکوما نیستند هر روز ثروت بیشتری اندوخته می‌کنند درحالیکه کشتکاران پنبه استثمار شده و همچنان در فقر بسر می‌برند. ثمره این گردهمایی، تأسیس اولین شرکت تعاونی جدید بود.

موفقیت بدست آمده در ناسا که مرکز یک امیرنشین بود، به برنامه‌ریزان این طرح نشان داد که باید جلسات بیشتری در سایر مراکز امیرنشین ترتیب داده شود. این مراکز علاوه بر آنکه اقامتگاه بلند پایه‌ترین مقامات سنتی در قوم سوکوما محسوب می‌شدند، به عنوان کانون تصمیم‌گیریها و

برگزاری جلسات دادگاه نیز مورد استفاده بودند. با سپری شدن دو نشست پی‌درپی، رؤسای محلی به تعاونی جدید پیوستند و اینگونه باعث حرکت افرادی شدند که هنوز در دل تردید داشتند.

در مدت کمتر از دوماه که از برگزاری جلسات روزانه می‌گذشت، بمانی و مریدان او فراخوان اجلاس عمومی متشکل از سی شرکت تعاونی جدیدالتأسیس را صادر نمودند که در ابتدا شعبه نامیده می‌شدند. این شعبات به منزله سی امیرنشین بودند که از پرجمعیت‌ترین و مهم‌ترین مناطق کشت پنبه در بین چهل و هفت امیرنشین سوکوما به شمار می‌رفتند. تعیین مالیات یک شیلینگی برای هر عضو که قصد سرمایه‌گذاری بیشتری در امور را داشت، محکی بود بر سنجش توان اقتصادی این اولین سی گروه تعاونی. ظرف مدت دوماه، ۳۰۰۰۰ شیلینگ ذخیره شد و تعاونی که در آن زمان شرکت کشتکاران لیک پرونس نام داشت، برای رتق و فتق کارها از کامیون و ماشین نسخه‌برداری خود استفاده می‌کرد. آمارهای رشد خودگویای توسعه سازمان بودند. در آوریل سال ۱۹۵۳، یعنی یکسال پس از اولین نشست موفق سازمان، سی و هشت شرکت قریب به ۱۲/۲ درصد از محصول پنبه کشاورزان سوکوما را خریداری کردند. سال پس از آن تعداد شرکتها به شصت و پنج عدد افزایش یافت که در مجموع ۳۲/۵ درصد پنبه تولیدی را خریداری می‌نمودند. تا پایان سال ۱۹۵۹، افتخار تعاونی آن بود که با در اختیار داشتن ۳۲۴ شرکت به هدف اصلی خود یعنی خرید ۱۰۰ درصد محصول پنبه کشتکاران سوکوما دست یافته است.

این نتایج آسان بدست نیامدند، بلکه همواره با مخالفت‌های مقامات دولت استعمارگر قرین بودند. پس از برپایی یکی از نشستها و مراقبت مخفیانه مأموران، فعالیت‌های بمانی محدود شد و تنها

می‌توانست در محدوده حوزه مؤانزا رفت و آمد کند. در چند مورد نیز، مقامات بریتانیایی در زمان بالاگرفتن بحث و مشاجره بین تصفیه‌گران پنبه و تعاونی، به جانبداری از فرایندگان پنبه می‌پرداختند. آنچه که با هدف انحصار کامل محصول پنبه از طرف تعاونی ظرف مدت هفت سال بدست آمد، نشان می‌داد که نباید از نقش مفید عوامل فرهنگی غافل بود.

عوامل فرهنگی

دو عامل فرهنگی که در سازماندهی و رشد تعاونی پنبه موثر بودند تاکنون ذکر شدند. برای جوانان سنت‌گرای سوکوما، شرکت باسومبا اولین تجربه کار اشتراکی همچون خانه‌سازی یا زراعت به حساب می‌آمد. عضویت در باسومبا برای کلیه مردان جوان در حدود پانزده سال بصورت وکالتی بود، با این کار نوجوانان به سلاح تجربه مجهز می‌شدند و ارزش کار تعاونی را بهتر درمی‌یافتند. هر دهکده دارای گروهی وابسته به باسومبا بود که در هنگام ضرورت از وجود آنان استفاده می‌شد. مرد جوانی که هنوز در محیط خانه بسر می‌برد، با فراخوانده شدن از طرف رئیس گروه که منتخب مردم دهکده بود، در صورت لزوم به کار دعوت می‌شد. عدم موفقیت در کار به معنای پرداخت تاوان بود. در مقابل، پاداش کار خوب یک میهمانی و صرف غذا و نوشیدنی بود. از اینرو طبعاً مؤسسان تعاونی پنبه از باسومبا تقاضای کمک می‌کردند. دیگر نیازی نبود که بمانی ارزش کار تعاونی را خاطر نشان شود چرا که مستمعین او قبلاً از خدمات باسومبا در زمینه کاشت زمینهای پنبه بهره‌مند شده بودند.

عامل دیگری که ذکر آن رفت، برپایی جلسات در مراکز امیرنشین بود. گرچه نقش سوکوما نتمی^{۸۰} با فشار دولت بریتانیا به اجبار به یکی از مقوله‌های

استعماری با عنوان "رئیس" تبدیل شد، اما "نتمی" همچنان در دهه ۱۹۵۰ یکی از اشخاص برجسته شرکت سوکوما محسوب می‌شد. او همواره مورد احترام همه بود و مردم برای قضاوت در بسیاری از امور خود به او مراجعه می‌کردند. این در حالی بود که برخی از رؤسای طوائف هنوز مدعای قدرت مافوق طبیعی بودند. در نتیجه در یکی از مراکز امیرنشین نشستی درون سازمانی برپا شد تا حداقل، احتمال مجازات "نتمی" را بررسی کنند. هرجا رئیس قبیله‌ای بطور آشکار و بی‌پرده از تعاونی پنبه حمایت می‌کرد، دراصل قسمت عمده کار مؤسسان تعاونی انجام شده بود. بنظر می‌رسد که عناصر ساختاری در فرهنگ سنتی سوکوما، پرمعناترین زمینه کنکاش را در علل موفقیت تعاونی بازارباب پنبه فراهم می‌آوردند. مردم سوکوما شرکتی را بوجود آوردند که بیشترین تأکید را بر حضور اجتماعات داوطلب داشت. برخی از این اجتماعات داوطلب در سرتاسر سرزمین سوکوما عضو داشتند. گرچه به دلیل عملکرد اصلی و در عین حال ثانویه به آنها "شرکت" اطلاق می‌شد. اما آنان اساساً گروههای تعاونی بودند. این اجتماعات داوطلب به همراهی گروه باسومبا به زراعت و خانه‌سازی برای اعضاء می‌پرداختند. برای افرادی که کار می‌کردند، غذا در نظر گرفته می‌شد، اما این اجتماعات داوطلب هرگز در قبال کاری که برای اعضاء انجام می‌دادند، وجهی دریافت نمی‌نمودند و حق عضویت نیز به شهریه ناچیز ورودی محدود می‌شد.

تشکیلات داخلی اینگونه شرکت‌های بصورت سلسله مراتب بود. رهبر بعضی از این شرکتها "نتمی" نامیده می‌شد. علاوه بر این رهبر، شخص دومی هم در شرکت وجود داشت و همچنین گروهی از مردان که به عنوان شورای رهبری عمل می‌نمودند. با گسترش این اجتماعات داوطلب در فراسوی

مرزهای امیرنشین، مردم، رهبران گروهها را به دیدهٔ احترام و قدرت می‌نگریستند. به دلیل وضعیت رهبران این شرکتها، گاه افراد از شرکتی که قبلاً تأسیس شده بود، جدا شده و گروههای جدیدی را تشکیل می‌دادند.

تعاونی پنبه از هر نظر با الگوی سازمان سنتی سوکوما هماهنگی داشت. شکل تعاونی اعضا در اشکال مختلف ظاهر می‌شد اما صرف‌نظر از نوع فعالیت در زمینهٔ زراعت یا بازاریابی محصولات تولیدی، نتیجه کار اساساً یک چیز بود. موضوع کار نشستهای اولیه عبارت بود از همکاری برای فروش انحصاری پنبه به شرکت تعاونی. در واقع جریمه‌هایی که در باسومبا و برخی شرکتهای تعاونی مرسوم بود، علیه آن دسته از اعضا تعاونی اعمال می‌شد که وسوسهٔ فروش پنبه در خارج از تعاونی را پیش از دریافت امتیاز انحصاری کالا در سر می‌پروراندند. چنین عضو تعاونی به پرداخت دوبرابر مبلغ دریافتی به شرکت تعاونی جریمه می‌شد. ایستگاههای خرید شرکت گاه به محل برگزاری مراسم محلی تبدیل می‌شد.

بیشترین شباهت بین تعاونی پنبه و شرکتهای سنتی در ساختار وظایف و اختیارات آنان نهفته است. هر شرکت تعاونی از وجود یک رئیس و یک نایب رئیس و کمیتهٔ مشاوران و دستیاران رئیس بهره‌مند بود. با گسترش تعاونی پنبه در سرتاسر سرزمین سوکوما و بارش بُعد اقتصادی تعاونی، رئیس و دیگر مجریان شرکتهای در صورت بهره‌مندی از جایگاه و موضع قدرت در یک شرکت سنتی، از احترامی که شایستهٔ آنان بود برخوردار می‌شدند. شرکت سوکوما بجز از طریق شرکتهای سنتی، راه‌پویای دیگری نمی‌شناخت. تعاونی پنبه برای بسیاری از مردان و بویژه مردان جوان راه صعود به تله‌های پیشرفت را به نحوی گشود که

نیازی به خارج شدن از ساختار سنتی نبود. رشد تعاونی پنبه مرهون عنصر دیگری از عناصر فرهنگی سوکوما یعنی نفی بلد بود. پس از شکل‌گیری سی شرکت اولیه، نه تنها رشد در زمینهٔ افزایش تعداد شرکتهای جدید روی داد بلکه تعداد اعضا شرکتهای موجود نیز روبه رشد نهاد.

برخی از کشاورزان سوکوما نسبت به الحاق به تشکیلات جدید بی‌میلی نشان می‌دادند و همچنان رویهٔ فروش به نمایندگان تصفیه‌گران پنبه را ادامه می‌دادند که با توسعهٔ تعاونیها به آدمهای سخاوتمند و گشاده دستی تغییر چهره داده بودند. هرگاه اعضا تعاونی در یک عرصه صاحب قدرت می‌شدند، افرادی را که رفتار آنان برای کل جامعهٔ تعاونی زیانبار تلقی می‌شد، تحت عنوان "میسی" به اخراج از تعاونی تهدید می‌کردند. شخصی که موصوف به یک چنین صفتی بود، از دهکده و مناطق اطراف آن طرد می‌شد. هیچکس با او حرف نمی‌زد و به ملاقاتش نمی‌رفت و حتی در هنگام بیماری یا آتش‌سوزی نیز به کمک او نمی‌شتافتند. در اینکه این روش تا چه حد موثر بوده شاهدی وجود ندارد اما در مواردی که عضویت هدف اصلی تعاونی محسوب می‌شد، این روش قطعاً دارای کاربرد بوده است. رهبران شرکت تعاونی در روزهای آغازین کار از یک وسیلهٔ سنتی ایجاد ارتباط استفاده می‌کردند. شرکتهای سنتی برپایی مسابقات سرودخوانی برای اعضا خود وسیلهٔ سرگرمی فراهم می‌کردند. هر شرکت به رهبری یک متخصص سرایش تصنیف و تنظیم بطور بالبداهه در مراسم سنتی و مسابقه حاضر می‌شد. به این رهبر اصطلاحاً یک "نینجی" می‌گفتند و از او انتظار می‌رفت تا با استفاده از ملودیهای معروف، ترانه‌هایی را بسراید. هر گروه می‌بایست اکثریت تماشاگران را دور خود جمع کند. این گروه برندهٔ مسابقه بود و

جایزه را از طرف مسئولین برگزاری مسابقه دریافت می‌نمود.

شخص "نینجی" اغلب در مورد موضوعات جاری مورد علاقهٔ مردم ترانه می‌سرود. در پاره‌ای موارد، موسسین تعاونی نینجی را به سرودن دربارهٔ تعاونی، مزیت‌های آن و اهمیت مشارکت عمومی ترغیب می‌کردند. همانگونه که قبلاً نیز گفته شد، گرچه مقدار تأثیر این روش ارتباطی قابل قضاوت نیست اما نمی‌توان منکر تأثیر آن نیز شد چراکه به عقیدهٔ سوکوما، مسابقه‌های سرودخوانی، به عنوان نوعی روزنامهٔ شفاهی عمل می‌کردند. مردم از راههای دور و نزدیک برای شنیدن سروده‌های نینجی می‌آمدند و در بازگشت، پیام‌آور همان شنیده‌ها بودند. گاه یک سرودهٔ زیبا و پرمعنا در خارج از گروه نیز زیانزد همه می‌شد. در نهایت جنبهٔ دیگری از فرهنگ سوکوما وجود دارد که شاید مهمترین عامل در پذیرش سریع و کامل تعاونیهای پنبه از سوی مردم سوکوما باشد. مسئله برابری و مساوات و مکانیسمهای حفظ آن در روش و منش سوکوما به ابعاد مختلف قابل مشاهده است. به استثنای رؤسا، خانوادهٔ آنان و مردان سطوح عالی‌رتبهٔ شرکتهای سنتی، در بین افراد سوکوما تمایل به حفظ هر شخص در همان سطح اجتماعی و اقتصادی خود او وجود دارد. لباس سنتی افراد به دلیل متحدالشکل بودن و خانه‌های آنان که نشاندهندهٔ ثروت صاحبانشان نیست، قابل ذکرند. غذا به نحوی ذخیره می‌شود که افراد غیراز اعضا خانواده به چندو چون و مقدار آن پی نمی‌برند. احشام که مهمترین معیار ثروت محسوب می‌شود، به امانت نزد دوستانی که در فواصل دور زندگی می‌کنند، سپرده می‌شود و اینگونه بزرگی کله به نظر کسی نمی‌آید. هرگاه اشخاص گمان ببرند که فردی دارای منبع ثروت و درآمدی خاص است، خویشاوندان و

دوستان آن فرد خواستار برگزاری جشن و میهمانی از طرف شخص ثروتمند می‌شوند تا زمانی که این مرد تازه ثروتمند شده نیز از نظر دارایی به سطح اطرافیان خود تنزل پیدا کند. نویسنده در زمان انجام این مطالعات به نمونه‌هایی چون نابودکردن دارایی و سوزاندن مزارع برخورده که تنها به دلیل ثروتمندتر بودن صاحب دارایی از همسایگان او انجام شده است.



تقاضای میهمان‌نوازی مردم و پرداخت وام را به همراه داشت تنها به خاطر آنکه ثروت او تدریجاً زهکشی شده و به آخر رسد، مقرون به صرفه نبود.

نتیجه‌گیری

در زمان تحقیق برای نگارش این مقاله، تعاونی بازاریاب پنبه در گستره‌ای به وسعت بیش از ۱۹۰۰۰ مایل مربع - محل سکونت سوکوماها، واقعیتهای غیرقابل انکار بود. بیش از ۲۶۰ ایستگاه خرید پنبه با انبارهای فلزی خود در سرتاسر این چشم‌انداز پراکنده شده بودند. تعاونی به معنای مشارکت مردمی در توسعه قومی و ملی بکار می‌رفت. در عین حال، تعاونی به منزله بدعتی بود که گروهی از مردم عامل آن بودند که تا پیش از آن نشانی از تمایل به تغییر و تحول در بین این مردم دیده نمی‌شد. مردم سوکوما از موفقیت در طرح خودیاری که صددرصد به خود آنان تعلق داشت، می‌بالیدند. آنان به بحث درباره تعاونی بسیار مشتاق بودند و بخصوص وقتی می‌شنیدند که دیگران تعاونی آنان را الگوی خود قرار داده و از آن نسخه‌برداری می‌کنند، به داشته‌های خود مباهات می‌کردند. در مفهوم ناب کلام، مردم سوکوما تنها پذیرندگان بدعتی بودند که از سوی مردانی باتجربه و بینش بین دو فرهنگ برایشان به ارمغان آورده بودند. از پل بمانی و دیگر مؤسسان این تعاونی می‌توان به عنوان نوآوران فعالی یاد کرد که با چشم بصیرت مشکل را دیدند، راه‌حل

چنانچه حفظ و پاسداری از مساوات را به عنوان شاهد بگیریم، به جرأت می‌توان گفت که تعاونیها اسباب و علل دستیابی به ثروت را بدون هیچگونه واهمه‌ای فراهم کرده‌اند. تمام اعضاء به یک میزان شهریه ورودی پرداخت می‌کنند، قیمت پرداختی برای پنبه پیش از رسیدن فصل فروش از قبل تعیین شده و ثابت است و همه اعضاء بطور مساوی در سودهای حاصله در پرداختهای ثانویه سهیم هستند. وانگهی، پرداخت قیمت پنبه در ملاء عام، هرگونه ظن و گمان در مورد انباشتن ثروتهای پنهانی را مرتفع می‌سازد.

یکی از بخشهای جالب سخنان پل بمانی در سال ۱۹۶۲ درباره صیانت از مساوات و جاری بودن این خصیصه نیکو در تعاونیها بود. بمانی که بعدها به عنوان وزیر در کابینه دولت حضور داشت، به عنوان موعظه به گروه سوکوما می‌گفت: «همه محصول پنبه را جمع کنید» و این رهنمود از آنجا ناشی می‌شود که به دلیل مشخص بودن قیمت پنبه پرداختی پنبه به کشاورزان، هیچ دلیل اقتصادی وجود نداشت که حتی یک پنبه دانه را در مزرعه به حال خود رها کنند. در آن دوران این فرضیه وجود نداشت که برخی کشتکاران برای آنکه ثروتمند تر از دیگران بنظر برسند، به جای چیدن کلیه پنبه‌دانه‌ها و فروش آنها، مقداری پنبه دانه در مزرعه خود باقی می‌گذارند. برای یک کشاورز جمع‌آوری محصولی انبوه که به دنبال خود

پانویس:

- 1- Sukuma
- 2- Tanganyika
- 3- Lake Province
- 4- Paul Bomani
- 5- Mwanza
- 6- Basumba
- 7- Nassa
- 8- Ntemi
- 9- Mbisi
- 0- Ningi