

«نقش تعاونیهای بهداشتی - درمانی در ژاپن»

یک تعاونی بهداشتی - درمانی می تواند زمانیکه بعنوان واحد اورژانس تعیین شده باشد غیر اعضاء را نیز بپذیرد. آنها درست همانند تعاونیهای خرده فروشی مشتریان را تشویق به عضویت می نمایند، تعاونیهای بهداشتی - درمانی همیشه گوشی می کنند بیماران مراجعه کننده را عضو نمایند، بنابراین می توان گفت که کلیه بیمارانی که از تعاونی استفاده می نمایند عضو می باشند.

نوشته م - اروهایا* ترجمه - دکتر داود مجتهد

اولین تعاونی بهداشتی - درمانی در ژاپن در سال ۱۹۱۹ بوسیله کشاورزان در روستای آوبارا (Aobara) در استان شی‌مانه (Shimane) سازمان یافت، جایی که در حال حاضر بیمارستان تعاونی کشاورزان اشتلاف نیچی هارا،** فعالیت می کند. کشاورزان بعلت فقدان پزشک و خدمات پزشکی در منطقه، فواصلی که می بایست برای درمان طی می نمودند و هزینه های زیاد، بشدت نگران بودند.

آنها در این نگرانی تنها نبودند، در واقع، این شرایط نگران کننده در سطح کشور شایع بود. تعداد روستاهای بدون پزشک بشدت روبه افزایش بود و تعداد زیادی از مردم به علت عدم برخورداری از هرگونه خدمات پزشکی می مردند.

بر اساس آمارهای رسمی، ۱۹۶۰ روستا و شهرک فاقد پزشک در سال ۱۹۲۳ وجود داشت و این ارقام در سال ۱۹۳۰ تقریباً به دو برابر افزایش یافت. گرچه دولتهای محلی با پرداخت کمک هزینه به پزشکان سعی در جلب آنان می کردند ولی، دلایل مختلفی از جمله کمبود پزشک و شرایط نامساعد کشاورزی، مانع از بهبود

یافته اند. اولین نمونه موفق در استان آوموری (Aomori) در سال ۱۹۲۸ با عضویت ۷۰۰ نفر تأسیس شد. پس از ۵ سال تعداد اعضاء به ۶۰۰۰ نفر افزایش یافت و یک بیمارستان عمومی (general Hospital) ساخته شد.

اشاعه ابتکار روستایی به شهرکها و شهرها سایر گروهها در یک روند مشابه رشد کردند و آمارهای سال ۱۹۳۷ نشان میدهد که ۱۴۶۱ تعاونی پزشکی در ۱۹۶۰ روستا و ۳۷۸ شهرک مشغول خدمت رسانی بوده اند. این پیشرفت عمدتاً ناشی از تلاشهای متعهدانه مددکاران اجتماعی، کشاورزان و تعاونگران بود. زمانی که سختیهای زمان جنگ سپری گردید نوع جدیدی از تعاونیهای پزشکی کشاورزان (در حال حاضر کوسورن* خوانده می شود) ظهور نمود.

متأثر از این پیشرفتهای، تعاونیهای بهداشتی - درمانی در شهرهای بزرگ از قبیل توکیو و اوزاکا سازمان یافت. یکبار دیگر، فعالان اتحادیه های بازرگانی، سوسیالیستها، مددکاران اجتماعی و تعاونگران در خط مقدم نهضت پیشبرد ارائه خدمات پزشکی به مردم بوسیله ایجاد تعاونیهای شهری بودند. در حدود سال

وضعیت می گردید. بطوریکه در اواخر سال ۱۹۳۶ سی و سه درصد از روستاها و شهرکها فاقد پزشک بودند. بنابراین، تعاونی پزشکی آوبارا تحت قانون تعاونیهای صنعتی که در سال ۱۹۰۰ تصویب شده بود، به ثبت رسید. مراقبتهای پزشکی از اهداف این قانون نبود که آنرا تحت پوشش قرار دهد، بنابراین کلینیک کشاورزان تحت عنوان یک واحد تولیدی به ثبت رسید که برافزایش تولید کشاورزی ناشی از بهبود مراقبتهای درمانی کشاورزان دلالت ضمنی داشت.

ایده تعاونی بهداشتی - درمانی به سرعت گسترده شد و طرحهای مشابه در روستاهای سایر استانها سازمان یافت. در بسیاری از موارد، این واحدهای کوچک به تعاونیهای کشاورزی موجود بواسطه قرارهای بازاریابی خرید یا مالی وابسته بود در موقع خود آنها می بایست برای رسیدن به استقلال درگیر مبارزاتی می شدند. آنها زمینه های فعالیتشان را گسترش دادند و با شکل دادن تعاونیهای پزشکی مستقل کشاورزان، به ارائه خدمات به اقشار وسیعتری از مردم در ناحیه جغرافیایی بزرگتری پرداختند. تعدادی از آنها در حال حاضر بجای محدود بودن در یک روستا در سطح استانی توسعه

جزء قانون تعاونیهای مصرف قرار گرفتند که در مقایسه با سایر قوانین تعاونی ژاپن از استحکام بیشتری برخوردار است. ساختار تعاونیهای بهداشتی - درمانی کاملاً شبیه سایر تعاونیهای خرده فروشی مصرف می باشد. بطور کلی، اعضاء سهام خریداری می کنند و نمایندگان خود را به مجمع عمومی می فرستند، در جایی که هیئت مدیره انتخاب می شود.

در ژاپن، مدیران و کارکنان تمام وقت نیز واجد شرایط برای شرایط انتخاب شدن در هیئت مدیره می باشند که مرکب از یک مدیر اجرایی (CEO)، پزشکان و افراد خارج از حرفه پزشکی است. با این روش، پزشکان، پرستاران، کارکنان دفتری و کارگران در هیئت مدیره حضور دارند. در قانون تعاون مصرف استفاده غیر اعضاء از تعاونی ممنوع گردیده است مگر آنکه دولت اجازه ویژه ای صادر نموده باشد.

یک تعاونی بهداشتی - درمانی می تواند زمانیکه بعنوان واحد اورژانس تعیین شده باشد غیر اعضاء را نیز بپذیرد. آنها درست همانند تعاونیهای خرده فروشی مشتریان را تشویق به عضویت می نمایند، تعاونیهای بهداشتی - درمانی همیشه کوشش می کنند بیماران مراجعه کننده را عضو نمایند، بنابراین می توان گفت که کلیه بیمارانی که از تعاونی استفاده می نمایند عضو می باشند.

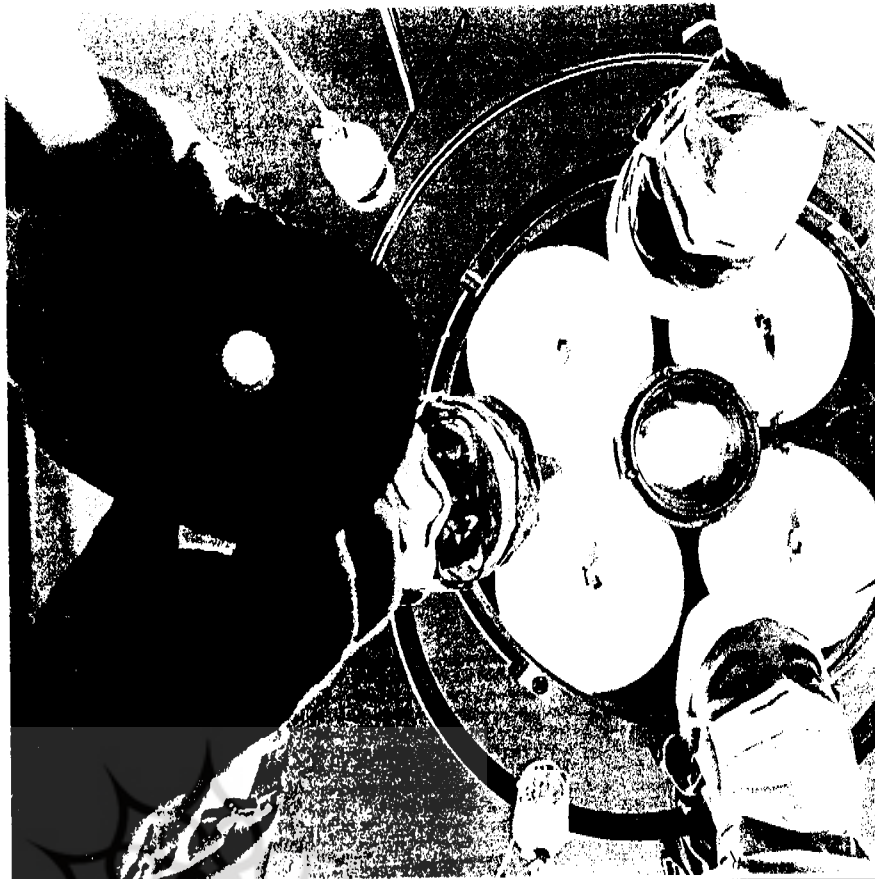
ویژه گی های این تعاونیها

تعاونیهای بهداشتی - درمانی ژاپن از خصوصیات برجسته ای برخوردارند:

* - م او هایا - مشاور اتحادیه تعاونی مصرف ژاپن - توکیو است.

- Nichihara Fraternal Hospital

- Koseiren.



تعاونی مصرف ژاپن Jccu بر پایه این تفکر استوار است که طب یک حرفه مراقبت کردن است و لذا اداره امور خدمات آن برای منفعت اعضاء باید براساس اصول اقتصاد تعاون باشد.

با این وجود، تعاملات ضد تعاونی انجمن پزشکان افتتاح بیمارستان را یکسال به تأخیر انداخت. بر خلاف تصور، نتیجه آن گردید که نهضت تعاونی پزشکی در سطح کشور کاملاً شناخته شد.

در طول جنگ جهانی دوم کلیه نهادها از جمله تعاونیهای پزشکی تحت کنترل دولت نظامی قرار گرفت. پس از جنگ نهضت تعاونی دوباره زنده شد و قانون تعاونی صنعتی در بخشهای مختلف تفکیک شد تا قوانین حاکم بر تعاونیهای مصرف، کشاورزی، شیلات و جنگل فراهم گردد. تعاونیهای بهداشتی - درمانی در شهرها

۱۹۴۰، تأسیسات تعاونیهای بهداشتی - درمانی شامل ۸۹ بیمارستان و ۱۳۷ کلینیک بود که تقریباً مشابه مقدار امروز است. یکی از آنها شرکت تعاونی پزشکی توکیو می باشد که از توسعه یکی از قدیمی ترین شرکتهای تعاونی تأسیس شده در سال ۱۹۳۱ بوجود آمده است.

ابتکار عمل آن مربوط به دکتر کاگاوا اصلاح طلب سوسیال مسیحی است که بعداً اتحادیه تعاونیهای مصرف ژاپن را در سال ۱۹۵۱ تأسیس نمود و بعنوان اولین رئیس آن انتخاب شد. او در اولین اطلاعیه تأسیس یادآور تضاد موقعیتی شد که در آن فقط افراد ثروتمند و خسیلی فقیر (در بسیمارستانهای خیریه) می توانند از مراقبتهای پزشکی خوب بهره مند شوند، در حالیکه هزینه های سنگین پزشکی اکثریت عمده ای از مردم را ناامید و اغلب ناتوان از برخورداری از خدمات پزشکی نموده است. بیمارستان تعاونی اتحادیه شرکتهای

* - آنها برای اعضا وابسته، اکثریتی که معمولاً از سلامتی برخوردارند خدمات مرتبط بهداشتی - درمانی فراهم می‌کنند.

* - آنها زندگی سالم را ترغیب می‌نمایند و تأکید بر اقدامات پیشگیرانه دارند و سیستم تأمین اجتماعی را به حمایت از این اهداف تشویق می‌کنند.

* - نقش مثبت اعضاء در اداره تأسیسات تعاونی تضمین شده است.

* - اعضاء در گروههای «هان» (Han - groups) (گروههای کوچک متشکل از ۵ تا ۱۰ نفر) سازمان یافته‌اند. این گروهها پایه‌های دموکراسی در شرکت را شکل می‌دهند. اهدیت گروههای «هان»

فعالیت گروه «هان» در خدمت چندین وظیفه مهم قرار دارد. اولاً، آنها هسته مشارکت اعضاء هستند. در جلساتشان، اعضاء هم گزارشات را دریافت و هم نظراتشان را به تعاونی اعلام می‌دارند. در جلسات روحیه مشارکت و مالیکیت در تعاونی پرورانه می‌شود. ثانیاً اعضاء گروه «هان» فعالانه در خدمت ترویج بهداشت و روحیه سلامتی، اقدامات پیشگیرانه و معاینات عمومی هستند. «هان» مرکز واقعی برای فعالیتهای روزانه مراقبتهای بهداشتی است. ثالثاً، «هان» یک منبع کمک متقابل و محلی برای تبادل اطلاعات و دانش است.

امروزه برای افراد شاغل امری متداول است که معاینات پزشکی فراوانتری در کلینیک یا بیمارستان برای جلوگیری از بیماریها داشته باشند. همچنین گروههای «هان» روشهای گرفتن فشار خون، تجزیه ساده ادرار، کنترل نشانه‌های سرطان روده بزرگ و پستان را می‌آموزند. از این طریق، اعضاء می‌توانند به تشخیص بیماری در مراحل اولیه آن کمک کنند و می‌توانند سپس با پزشکان برای درمان مشورت نمایند. بعلاوه گروههای «هان» مشتاقانه کلاسها و کارگاههای آموزشی را

در حال حاضر در کشور ژاپن، ۱۱۸ تعاونی مصرف پزشکی - درمانی با ۱۸۱۰۰۰۰ عضو، با درآمد ۲۶ میلیاردین (حدود ۱۷۵ میلیون پوند)، ۱۷۰۰ پزشک، ۱۸۰۰۰ پرستار، ۸۱ بیمارستان و ۲۴۵ کلینیک با ۱۳۰۰۰ تخت و ۲۰ میلیون بیمار در سال وجود دارد.

برای اعضاء علاقمند ترویج می‌کنند که سپس آنان بتوانند اطلاعات خود را در زمینه مراقبتهای بهداشتی به عموم ارائه نمایند.

اعلامیه حقوق بیماران

آیا قضاوت پزشک همیشه برتر از نظر بیمار است؟ البته پزشکان افرادی حرفه‌ای با تکنیک و دانش تخصصی هستند، اما در یک بیان کلی، آیا بیماران بسیار متکی به قضاوت آنها هستند؟ در ژاپن پزشکان بطور سنتی بر وضعیت بیماران مسلط هستند و اطلاعات بسیار کمی در مورد وضعیت و داروها در اختیار بیماران قرار می‌دهند. بهر حال، امروزه سئوالات مهم ذیل در جامعه بطور عمومی مطرح است. چه مراقبت پزشکی خوب است؟ چگونه می‌توان آنرا ارزیابی نمود؟ آیا بیماران می‌توانند انتخاب کنند؟ در این باره تصمیم بگیرند و مراقبتهای پزشکی خوبی را بر اساس میلشان دریافت نمایند؟

تعاونیهای بهداشتی - درمانی در میان اولین موسسات پزشکی بودند که به این موضوعات توجه نمودند. یک تعاونی انجمنی از افراد با حقوق مساوی است بنابراین بیماران و پزشکان بعنوان اعضاء تعاونیها یکسان هستند. با ملحوظ داشتن این اصل، کمیته تعاونی بهداشتی - درمانی اتحادیه تعاونیهای مصرف ژاپن اعلامیه حقوق بیماران را در سال ۱۹۹۱ بشرح زیر وضع نمود:

* - حق دانستن

* - حق خود تصمیم گرفتن

* - حق حمایت از امور خصوصی فرد

* - حق بررسی وضعیت فرد

* - مسئولیت برای مشارکت و همکاری

در هر بیمارستان و کلینیک تعاونی اعلامیه حقوق بیماران در قسمت پذیرش نصب شده است بنحویکه بیماران از روحیه مترقی موجود در تعاونیهای بهداشتی - درمانی آگاه شوند. این امر تأثیر قابل توجهی در جامعه پزشکی ژاپن داشته است و اصطلاحاً «رضایت اطلاعاتی» بطور تدریجی مورد پذیرش قرار گرفته است، گرچه سایر موسسات پزشکی هنوز این سیاست را اعمال نمی‌کنند. اجرای چنین سیاستی حتی در بیمارستان تعاونی بهداشتی - درمانی آسان نبود. پزشکان اغلب مردد بودند، احساس می‌کردند بعلت ناآگاهی بیماران وقت زیادی را باید صرف توضیح وضعیتشان نمایند تا رضایت آنان حاصل شود، اما تعدادی از شرکتهای تعاونی جلسات موفقیت‌آمیز بحث و مطالعه را سازمان دهی کردند. مطمئناً، پزشکی ژاپن مسیر مشارکت طبی پزشکی - بیمار را در قرن ۲۱ دنبال خواهد کرد.

تعاونیها در عملیات امدادی

در ژانویه ۱۹۹۵، کوبه (Koba) و شهرهای اطراف آن گرفتار زلزله شدیدی شد که بر اثر آن بیش از ۵۲۰۰ نفر کشته و تعداد بیشماری از خانه‌ها ویران شد. مانند دیگران، تعاونیها متحمل صدمات سنگینی شدند و به شدت آسیب دیدند.

بهر حال، آنها درخط مقدم اقدامات امدادرسانی برای اعضایشان و عموم مردم بودند. بزرگترین فروشگاه خرده فروشی تعاونی مصرف «تعاونی کوبه» توزیع نیازهای روزانه ضروری عموم مردم را از اولین روزهای حادثه آغاز کرد. به بیمارستان و دو کلینیک تعاونی بهداشتی -

باید مصادیق واقعی را به فارغ التحصیلان آینده معرفی کرد، باید از مدیران شرکتهای تعاونی موفق خواست به جمع دانشجویان بروند و واقعیتهای فعالیت حرفه‌ای خود را بیان کنند. از موفقیتها و ناکامی‌هایشان بگویند و از اینکه بعد از چندسال کار در یک تعاونی تولیدی خود را بازنده می‌دانند یا برنده.

نمی‌توان برای افراد ناشناخته و ناآشنا تشکیل داد. وقتی افراد با خصوصیات و اخلاق یکدیگر آشنا نباشند، عملاً حاضر به همکاری و تشریک مساعی نخواهند بود و نمی‌توان از کسانی که با هم بیگانه‌اند توقع همبستگی، دلسوزی و همکاری داشت.

قبل از اینکه تحصیل کردگان دانشگاهی به بازار کار وارد شوند، در دو محدوده زمانی، هم زمینه جلب توجه آنان به حرفه و اشتغال آینده شان وجود دارد و هم امکان دور هم جمع کردن آنان فراهم است تا با دادن اطلاعات درباره بخش تعاون، ایجاد انگیزه برای گسترش به سوی کارهای تولیدی و ایجاد و تحکیم آشنائیهایی بین آنان، نخستین گامها برای تحقق کارگروهی و تاسیس تعاونی برداشته شود. این دو محدوده، سال آخر تحصیل دانشگاهی و دوران خدمت نظام وظیفه است.

اخیراً برخی از ادارات کل تعاون استانها با همکاری استادان دانشگاه، جلسات پرسش و پاسخ یا کنفرانسهایی را برای شناساندن بخش تعاون در پاره‌ای از دانشگاهها برگزار کرده‌اند که در حد خود ارزشمند و مغتنم بوده است اما جلساتی از این دست برای گرایش جوانان به کارهای تولیدی چندان برانگیزاننده نیست چرا که معمولاً مملو از شعار است و بعلاوه به دلیل عدم آگاهی و اطمینان مخاطب، بزرگ نمایی محسنتات غیرواقعی جلوه می‌کند. در این خصوص - صرف نظر از اصلاح سیاستها و ضوابط اقتصادی که قبلاً از آنها

یاد شد - باید مصادیق واقعی را به فارغ التحصیلان آینده معرفی کرد، باید از مدیران شرکتهای تعاونی موفق خواست به جمع دانشجویان بروند و واقعیتهای فعالیت حرفه‌ای خود را بیان کنند. از موفقیتها و ناکامی‌هایشان بگویند و از اینکه بعد از چندسال کار در یک تعاونی تولیدی خود را بازنده می‌دانند یا برنده.

برگزاری تورهای بازدید از کارخانه و خط تولید شرکتهای تعاونی، مناظره و بحث آزاد درباره اشتغال در کنار ارائه آخرین اطلاعات از ضوابط و تسهیلات اعتباری بخش تعاون، از دیگر مواردی است که می‌تواند در قالب یک درس تک‌واحدی در یکی از ترمهای سال آخر دانشگاه یادر چارچوب یک دوره آموزشی در مدت خدمت نظام وظیفه ارائه شود تا فارغ التحصیلان جوان فقط در چشم‌انداز استخدام نمانند بلکه با قدری اتکا به نفس و آگاهی از چنبدو چون کار، خود دست به کار تشکیل تعاونی شوند.

شرکت تعاونی یک سازمان خیریه یا یک جمعیت نیکوکاری نیست، شرکت تعاونی سازمانی است اقتصادی که بدون نیل به حداقل عواید ممکن، چندان دوام نخواهد آورد. جنبه اقتصادی کار تعاونی در شرکتهای تعاونی تولیدی از اهمیت بیشتری برخوردار است چرا که توانایی بازپرداخت تسهیلات اعتباری دریافتی و امرار معاش عضو مستقیماً به موفقیت اقتصادی - تجاری شرکت تعاونی وابسته است. بنابراین منصفانه نیست از فارغ التحصیلان جوان و بی تجربه - که فقط تخصص تولید کالا را دارد - انتظار

گمبود نقدینگی و مشکلات ناشی از قوانین دست و پاگیر اعمال شده توسط بانکها برای اعطای تسهیلات اعتباری از دیگر موانع عمده بر سر راه افزایش حجم، نوآوری در تولید و موجب گریز نیروهای جوان از پرداختن به کارهای تولیدی است.

داشت بدن تکیه‌گاههایی با خصیصه ارشادی در زمینه بازاریابی و فروش محصول، به همراه گروهی نظیر خود پا به عرصه تعاونیهای تولیدی بگذارد.

برای افزایش اعتماد به نفس متخصص جوان و اطمینان از اینکه سازمان متولی امر به یکباره او را در امواج پرتلاطم بازار رها نخواهد کرد، دو اقدام موازی ضروری است: اول - نظارت مستمر کارشناسی با تجربه و خیره از سوی اداره کل تعاون استان مربوط، برای ارائه راهنمائیهای لازم در نخستین سالهای فعالیت تعاونی تولیدی. دوم - ایجاد بانک اطلاعاتی بازرگانی ویژه بخش تعاون توسط وزارتخانه یا یکی از سازمانهای تابعه آن تا حداقل حمایت اطلاعاتی در زمینه بازرگانی از شرکتهای تعاونی امکانپذیر گردد.

از دیگر راه کارهای جذب فارغ التحصیلان جوان به تعاونیهای تولیدی، می‌توان به موارد زیر اشاره کرد: - اجرای پروژه‌های تحقیقاتی در زمینه‌های مختلف فنی - مهندسی توسط دانشجویان با حمایت مالی وزارتخانه یا اتحادیه‌ها و شرکتهای تعاونی ذینفع.

- تسریع در اعطای تسهیلات اعتباری پیش بینی شده در تبصره‌های بودجه کل کشور از سوی بانکها یا تعیین زمان دقیق بین تصویب تا پرداخت اعتبارات توسط بانکهای عامل.

در انتها لازم است مجدداً بر این نکته تاکید گردد که در بررسی امکانات و بکارگیری عوامل تولید در شرکتهای تولیدی، در هر سه بخش تعاونی، خصوصی و دولتی، تفاوتی وجود ندارد. و طبیعتاً صنعت و تجارت در هر سه بخش اقتصادی کشور به مشکلاتی مشابه - که قبلاً از آنها یاد شد - دچارند. بنابراین هرگونه ترویج و ترغیب جوانان به تشکیل تعاونیهای تولیدی بدون کوشش در راه از

استراتژیهای توسعه اقتصادی

مقدمه

طی چند دهه گذشته کشورهای در حال توسعه برای گذار از یک جامعه سنتی و رسیدن به جامعه صنعتی با کاهش تقاضا برای محصولات اولیه خویش در بازارهای جهانی، افزایش کسری در موازنه پرداختهای حساب جاری و اعتقاد به جادوی صنعتی شدن از طریق دنبال کردن استراتژیهای توسعه صنعتی مبتنی بر جایگزینی واردات، تشویق صادرات و جایگزینی صادرات روبرو بوده‌اند.

استراتژی به مفهوم دستورالعمل بلندمدت و فراگیر است. سیاست به معنی دستورالعمل کوتاه مدت، غیرفراگیر و محدود است که گاهی بجای استراتژی بکار می‌رود. این مقاله مختصراً سه استراتژی توسعه اقتصادی را مورد بررسی قرار می‌دهد:

تمام این استراتژیها پسوندی از تجارت خارجی دارند ایده‌پردازان این استراتژیها معتقدند بدون تجارت خارجی توسعه اقتصادی ممکن نیست. اصل مزیت نسبی موجب بهبود شیوه‌های تولید و تخصیص بهینه منابع می‌شود. همه این استراتژیها از بخش صنعت نشأت می‌گیرند و این یک دلیل تاریخی دارد زیرا کشورهای توسعه یافته از نظر تولید کشاورزی به حد اشباع رسیده‌اند لذا کشاورزی را موجب توسعه نمی‌دانند مگر بین بخش صنعت و بخش کشاورزی ارتباط جدی وجود داشته باشد.

شروع می‌کند و به تدریج یک بخش و بعد سایر بخشها را بطور کامل جایگزین واردات می‌نماید. مثلاً ابتدا در صنعت سیمان یا فولادسازی جایگزینی واردات را انجام می‌دهد سپس با استفاده از سیمان جاده، پل، سد و امور زیربنایی را ایجاد می‌کند و یا با استفاده از صنعت فولاد صنعت اتومبیل را توسعه می‌دهد.

استراتژی جایگزینی واردات مطلق کشور در یک آن تصمیم می‌گیرد تمام کالاها را خودش تولید کند و هیچ کالا یا ماده اولیه‌ای وارد ننماید این استراتژی را معمولاً کشورهای انقلابی پس از سقوط دولتهای وابسته و تحت سلطه استعمار اتخاذ می‌نمایند.

تقسیم استراتژی جایگزینی واردات از نظر تأثیر بر نرخ رشد از نظر تأثیر بر نرخ رشد این استراتژی سه نوع است:

استراتژی جایگزینی واردات در جهت

سودآوری تولید به مقیاس وسیع و هزینه‌های کم دست یافت.

تقسیم‌بندی استراتژی جایگزینی واردات این استراتژی از دو بعد تقسیم‌بندی می‌شود یکی از نظر جامعیت و فراگیری و یکی از نظر تأثیر بر نرخ رشد.

تقسیم استراتژی جایگزینی واردات از نظر جامعیت و فراگیری این استراتژی سه نوع است:

استراتژی جایگزینی واردات نسبی کشور از این استراتژی برای تولید یک یا چند محصول استفاده می‌کند و یا برای تولید یک محصول ابتدا بخشی از آنرا تولید و مابقی را وارد می‌کند تا پس از طی مراحل بعدی کالا را بطور کامل در داخل تولید نماید.

استراتژی جایگزینی واردات گام به گام کشور از یک نقطه جایگزینی واردات را

از: محمد لشکری

عضو هیأت علمی دانشگاه پیام نور

۱- استراتژی جایگزینی واردات

جایگزینی واردات مستلزم کوشش برای جانشین کردن کالاهای صنعتی که قبلاً وارد می‌شده از طریق استفاده از منابع تولید و عرضه است. اولین استراتژی که بشر استفاده کرد این استراتژی و اولین کشور انگلستان بود. جایگزینی واردات به معنی توسعه صنعتی از طریق حمایت می‌باشد. در طول آن به تدریج کشور تولید داخلی را جایگزین تولیدات مشابه خارجی می‌کند این عمل لزوماً به معنی محدود کردن واردات نیست بلکه امکان دارد در کوتاه مدت حجم واردات افزایش یابد. در ابتدا هزینه اولیه تولید ممکن است از قیمت کالاهای وارداتی بیشتر باشد لذا با حمایت گمرکی، تشویق مالیاتی و سرمایه‌گذاری باید استراتژی را ادامه داد تا به مرحله

کشور کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای را از خارج وارد و با عوامل تولید داخلی ترکیب و کالاهای مصرفی موردنیاز را تولید می‌کند. این استراتژی سریع به مرحله تولید می‌رسد و اثر آن بر روی نرخ رشد خیلی سریع ظاهر می‌شود. کشورهای می‌توانند از این استراتژی استفاده نمایند که ویژگیهای زیر را دارا باشند:

- ۱- منابع ارزی سرشار داشته باشند.
- ۲- تقاضا به سرعت در حال افزایش باشد.
- ۳- بعضی از منابع تولید مانند نیروی کار متخصص در آنها وجود داشته باشد.
- ۴- کشور هدفش تبدیل شدن به سکوی صادرات باشد.

استراتژی جایگزینی واردات در جهت خودکفایی

کشور کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای را از خارج وارد و با استفاده از عوامل تولید داخلی کالای مصرفی و واسطه‌ای را تولید می‌کند. این استراتژی نسبت به حالت اولیه از پشتوانه بیشتری برخوردار است ولی از نظر تأثیر بر روی نرخ رشد بعثت تنگنای تولید نسبت به حالت اول کندتر است.

استراتژی جایگزینی واردات در جهت خوداتکایی

کشور فقط کالای سرمایه‌ای وارد می‌کند و با استفاده از عوامل داخلی به تولید کالای سرمایه‌ای در داخل می‌پردازد و با کالای سرمایه‌ای تولید داخل به تولید کالای مصرفی، واسطه‌ای و سرمایه‌ای مبادرت می‌نماید.

معمولاً کشورها یکی از تقسیم‌بندیهای مربوط به جامعیت و یکی از تقسیم‌بندیهای مربوط به تأثیر بر روی نرخ رشد را انتخاب می‌نمایند. بعنوان مثال:

- ۱- پاکستان استراتژی جایگزینی واردات کام به کام را در جهت خودکفایی انتخاب نمود.

- ۲- هند استراتژی جایگزینی واردات مطلق را در جهت خوداتکایی انتخاب نمود.

- ۳- ایران قبل از انقلاب اسلامی استراتژی جایگزینی واردات نسبی را در جهت تولید کالاهای مصرفی انتخاب نمود. اکثر کارشناسان براین عقیده‌اند که استراتژی جایگزینی واردات در تعداد زیادی از کشورهای در حال توسعه مخصوصاً در آمریکای لاتین در اغلب موارد با شکست مواجه شده است. این استراتژی منتج به چهار نتیجه نامطلوب

شده است:

- ۱- منتفع‌شونده اصلی جریان جایگزینی واردات شرکتهای چندملیتی و فراملیتی بوده‌اند.

- ۲- این استراتژی موجب وخیم‌تر شدن تراز پرداختهای کشورهای در حال توسعه شده است.

- ۳- نرخ مبادله به زیان کشورهای در حال توسعه تغییر یافته است.

- ۴- این استراتژی براساس اندیشه تشویق صنعتی شدن خود یا از طریق ایجاد ارتباط بخش پیشرو و عقب مانده با بقیه متصور بود ولی در عمل حتی سد راه صنعتی شدن گردید.

استراتژی تشویق صادرات

در این استراتژی بخش صادرات رهبری رشد اقتصادی را بر عهده دارد، کشور تاجایی که امکان دارد تلاش می‌کند مواد اولیه و کالاهای ساخته و نیم ساخته را صادر و ارز لازم را برای واردات کالاهای مورد نیاز تأمین نماید. بخش مجزایی از اقتصاد بنام سکوی صادرات کالاهایی را تولید و صادر می‌کند ارتباط این بخش با کل اقتصاد ضعیف است. کشور کالاهایی را برای فروش به مصرف‌کنندگان خارجی تولید می‌کند این استراتژی یک سلسله شرايطی را به اقتصاد تحمیل می‌کند زیرا کشوری که این استراتژی را انتخاب می‌کند برای ایجاد بازار کالا باید به هر کشوری که خریدار باشد کالا را بفروشد.

در کشورهای غربی تشویق صادرات دنباله سیاست جایگزین واردات است. یعنی ابتدا کالا را خودشان مصرف می‌کنند بعد مازاد آنرا به سایر کشورها می‌فروشند درحالیکه کشورهای جنوب شرقی آسیا مثل کره و هنگ‌کنگ خودشان مصرف‌کننده نیستند بلکه صادرات مستقل از بخش داخلی اقتصاد صورت می‌گیرد.



کشورهای غربی هم سرمایه لازم و هم مواد اولیه را دارند در حالیکه کشورهای جنوب شرقی آسیا فاقد مواد اولیه کافی هستند و بعلت مزیت نیروی انسانی عامل کمبود مواد اولیه و سرمایه را جبران می‌کنند. در این استراتژی کنترل دستمزد در اولویت هر برنامه‌ای قرار دارد. پایین بودن دستمزد موجب افزایش عرضه و کاهش تقاضای داخلی می‌شود. استراتژی تشویق صادرات لازمه‌اش کنترل شدید و انتخاب موضع تک حزبی در داخل و لیبرال بودن در خارج است یعنی هر کشوری خریدار باشد باید به آن بفروشد!

استراتژی جایگزینی واردات لازمه‌اش آزادی اقتصادی در داخل و کنترل شدید خارجی است.

استراتژی جایگزینی صادرات

در این استراتژی کشور بجای صدور مواد اولیه مثل نفت بصورت خام، آنرا به کالای ساخته و نیم ساخته تبدیل و سپس صادر می‌نماید تا ارزش افزوده بیشتری بدست آورد. این استراتژی از اواسط دهه ۱۹۷۰ توسط «یونیدو» معرفی شد. این استراتژی موردی است.

مزایای آن این است که اولاً ارزش افزوده زیادی ایجاد می‌کند، ثانیاً قیمت محصولاتی که تولید می‌کند از حاشیه امنیت بیشتری برخوردار است، بطور مثال نفت یا هر ماده اولیه اگر بصورت خام صادر شود قیمت را مشتری تعیین می‌کند ولی اگر به کالای ساخته شده تبدیل شود قیمت را فروشنده تعیین می‌کند.

در این استراتژی دو مسأله خیلی مهم است.

- ۱- هزینه تولید: برای تولید کالای ثانویه مثل بنزین یا کالاهای پتروشیمی اگر هزینه تولید از هزینه متوسط جهانی کمتر باشد استراتژی موفق خواهد بود، همچنین نوع هزینه‌های مربوط به حمل و نقل نیز هرچه کمتر باشد استراتژی موفق‌تر است.

۲- نوع ماده اولیه: تاکنون سه ماده اولیه چوب، قلع و نفت در استراتژی جایگزینی صادرات موفق بوده‌اند و بقیه مخصوصاً مواد فساد پذیر ناموفق بوده‌اند.

مطالعات اخیر نشان داده است که این استراتژی موجب وابستگی بیشتری می‌شود زیرا ابتدا برای فروش مواد خام وابسته به مشتری است و بعد برای فروش کالای ساخته شده که رقیب بین‌المللی زیادی دارد وابستگی ایجاد خواهد شد.

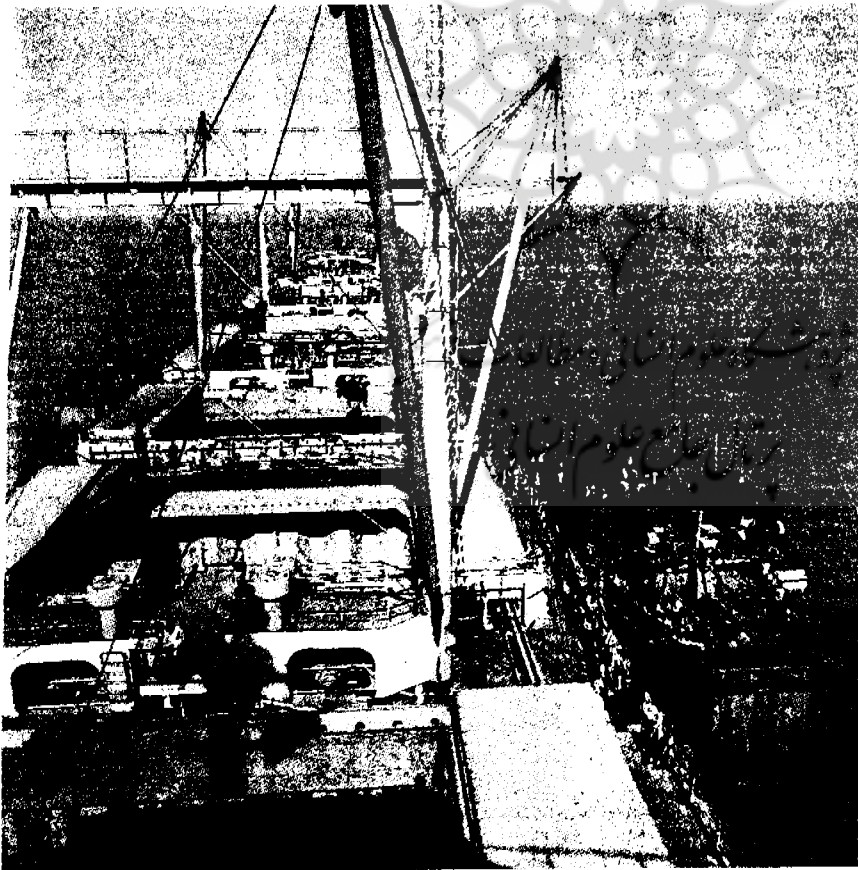
خلاصه و نتیجه:

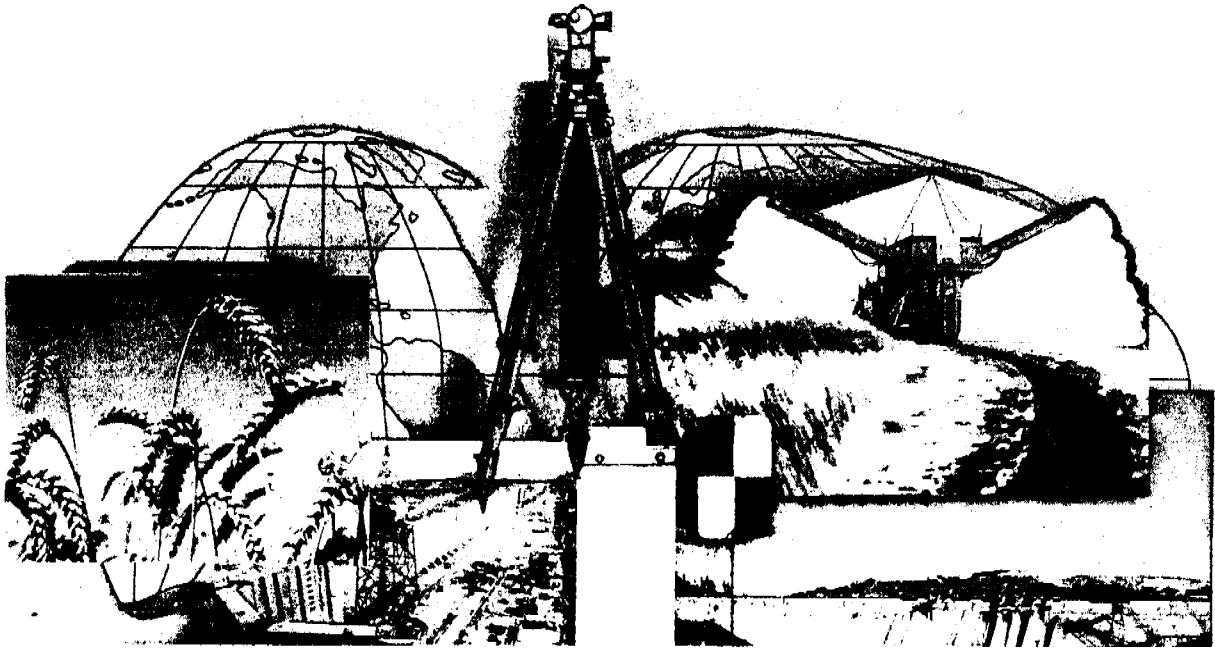
برای گذر از یک جامعه سنتی و رسیدن به جامعه صنعتی هر کشوری باید یک استراتژی بلند مدت انتخاب نماید. آن کشور ابتدا باید نیازهای داخلی را تأمین کند. برای این منظور استراتژی جایگزین واردات مناسب به نظر می‌رسد چنانچه این

استراتژی موفق باشد نیازهای داخلی تأمین می‌شود و از نظر مصرف به حد اشباع می‌رسد لذا از طریق استراتژی تشویق صادرات مازاد کالاهای ساخته شده داخلی را می‌توان به کشورهای دیگر صادر و ارز موردنیاز را برای واردات مواد اولیه و سایر کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای تأمین نمود. بعداز موفقیت استراتژی تشویق صادرات استراتژی جایگزینی صادرات موفقیت‌آمیز خواهد بود.

فهرست منابع:

- ۱- نودارو، مایکل، توسعه اقتصادی در جهان سوم، ترجمه غلامعلی فرجادی، چاپ سوم، سازمان برنامه و بودجه، تهران: ۱۳۷۶
- ۲- قره‌باغیان، مرتضی، اقتصاد رشد و توسعه، چاپ اول، نشر نی تهران: ۱۳۷۰
- ۳- روزبهان، محمود، مبانی توسعه اقتصادی، تابان، تهران: ۱۳۷۴.





کابوس سرعت رشد و پیامدهای آن

جان کائو (۱) ترجمه و اقتباس: دکتر غلامعلی سرمد

حتی در زمانی که سرعت رشد به نفع سازمان و اعضای آن باشد، باز هم چنانچه با نگاهی دقیق و تحلیلی به آن بنگریم، متوجه می‌شویم که پیامدهای ناخوشایند یا منفی چندی برای سازمان دارد که تعدادی از این پیامدها در مثالهای زیر به اختصار بررسی شده است:

۱- سرعت رشد مانع از دیدن مشکلات می‌شود، بویژه اگر این سرعت با پیشرفت سازمان همراه باشد. برای مثال، هرگاه سودآوری یک سازمان زیاد باشد، کسب سود می‌تواند چنان سایر فعالیتها را تحت‌الشعاع قرار دهد که امور مالی، منابع انسانی و پرورش آنها، و تعداد زیادی پدیده دیگر موقتاً به فراموشی سپرده شود. به بیان دیگر، هیجان ناشی از رشد می‌تواند مدیریت ضعیف و پایین بودن نسبی سطح مهارتها را پنهان سازد، برنامه‌ریزی نه چندان دقیق را از چشمها پنهان نماید، و به

طور کلی این تصور را ایجاد کند که «چون خوب پیش می‌رویم، ناچار باید پذیرفت که خوب عمل می‌کنیم.» اما ناگهان با ضایعه‌هایی مواجه می‌شویم که یکی از ریشه‌های اصلی آن همین رشد سریع است، هرچند در این هنگام بحران به مرحله‌ای رسیده که مهار آن آسان نیست، یا لاقط بسیار گران تمام می‌شود.

۲- سرعت رشد مدیریت را دچار کابوس می‌کند، یا لاقط وظایف مدیریت را با پیچیدگیهای چندی مواجه می‌سازد. برای مثال، در سرعت زیاد ارتباطات درون سازمانی و برون سازمانی مشکل و مسأله ساز می‌شود، حال آنکه ارتباطات شایسته از عوامل اساسی و بنیادی هر سازمان است.

اکثر سازمانهای موفق در آغاز با بهره‌گیری از مدیریتی فرهی و در حد رهبری شایسته اوج می‌گیرند و در راه

پیشرفت حرکت می‌کنند، اما به مرور زمان سرعت حرکت اعضای سازمان را از مدیر دور می‌کند یا به بیان دیگر مدیر-رهبر نمی‌تواند موقعیت سابق خود را حفظ کند. به تعبیر دیگر، با سرعت گرفتن رشد، امور رسمی و غیررسمی سازمان درهم می‌آمیزد، حوادث و جلسات و مذاکرات پشت سرهم حادث می‌شود، ابزارها و وسایل مرتباً کهنه یا منسوخ می‌شود، و در نتیجه مدیریت نمی‌تواند با این تغییرات سریع خود را هماهنگ سازد.

۳- سرعت رشد مأموریت سازمان را از صحنه دور می‌کند، زیرا مسایل به صورت کوتاه مدت و حتی لحظه‌ای مطرح می‌شود و در نتیجه برنامه‌ریزی بلندمدت به تدریج کم‌رنگ و حتی بیرنگ می‌شود. به این ترتیب، اندیشه‌ها حول محور مشکلات و مسایل آنی دور می‌زند و مأموریت اساسی یا نسفه وجودی سازمان آرام آرام به پشت

صحنه می‌رود و از نظر ناپدید می‌شود. به تعبیر دیگر، به دلیل سرعت رشد اندیشه کردن به شیوه استراتژیک، نشستن و گذشته را مرور کردن و از آن درس عبرت گرفتن، و اقدامات مشابه از صحنه خارج یا دور می‌شود، ارزشیابیها زودگذر است و نه بنیادی، و عمده‌ترین کاری که صورت می‌گیرد تعدیل است برای همپایی با دنیای متحول.

به این ترتیب، هرگاه اعضای سازمان «با عجله» حرکت کنند و فضای حاکم بر سازمان به «شیرجه رفتن‌های سریع» شباهت داشته باشد، به سختی می‌توان مجالی برای آینده‌نگری به مفهوم جامع کلمه پیدا کرد، یا برای آنچه احتمال می‌رود در آینده رخ دهد، چاره‌اندیشی کرد.

۴- سرعت رشد احساسات را جانشین تعقل می‌کند. به طوری که می‌دانیم احساساتی شدن و عاطفی عمل کردن بسیار زیادتر از عقلانی بودن و منطقی عمل کردن در بین مردم دیده می‌شود. البته این کار دلایل چندی دارد که یکی از آنها «سرعت» است. به بیان دیگر، چون احساس و بخصوص احساسهای تند بر تعقل متقدم است، و شخص تصور می‌کند که زمان بسیار تند می‌گذرد، به احتمال زیاد اسیر این سرعت می‌شود و به همین دلیل در مرحله احساس تصمیم می‌گیرد نه در مرحله تعقل. به علاوه، کنش و واکنش احساسی بسیار زودتر به نتیجه می‌رسد هرچند عمق کنش و واکنش عقلانی را ندارد. از اینرو، چنانچه مدیریت یا اعضای سازمان در نتیجه سرعت رشد یا حرکت اسیر احساسات شوند، احتمال اینکه سازمان از مسیر واقعی خود دور شود، بسیار زیاد است. مضافاً، احساساتی شدن و عاطفی رفتار کردن تقریباً همواره با خوشبینی بی دلیل (و البته به نوبه خود با بدبینی بی دلیل) همراه است که باز هم به سهم خود می‌تواند به زیان سازمان باشد.

۵- سرعت رشد ارتباطات را از مسیر خود منحرف می‌سازد. در آغاز تشکیل سازمان روابط درون سازمانی صمیمانه و دوستانه است و حتی روابط برون سازمانی نیز چنین وضعیتی دارد. اما به تدریج که کارها سرعت می‌گیرد: این مناسبات رفته رفته از حالت دوستانه خارج می‌شود و حالت رسمی و خشک به خود می‌گیرد. به بیان دیگر، در چنین بحثهایی مراحل اولیه سازمان را با «شهرکهای» مقایسه می‌کنند که ارتباطات شهروندان آن بسیار صمیمانه است و جنبه چهره به چهره دارد. اما هر شهرکی که به شهر تبدیل شود، آرام آرام ناسناخته بودن و غیردوستانه بودن بر روابط شهروندان آن سایه می‌افکند.

نمونه دیگر بیماری سازمان، آن است که اعضای آن احساس کنند مسؤولیت آنان مرتباً زیادتر می‌شود، ولی مرتباً از حدود اختیارات آنها کاسته می‌شود. طبعاً، این عدم تعادل بین مسؤولیت و اختیار، در بلندمدت به بیماری و اضمحلال سازمان منجر می‌شود.

در واقع، پیچیده‌تر شدن وظایف و مسئولیتها، ارتباط و اتکای متقابل واحدها و اعضای سازمان به یکدیگر، و تخصص‌گرایی واحدهای سازمانی نیز مزید بر علت شده، تبعات سرعت را تشدید می‌کند. به این ترتیب، به تدریج «جایگاه» اعضای سازمان در ابهام گم می‌شود، ضمن اینکه بزرگتر شدن سازمان و سرعت گرفتن فعالیت‌های آن به تشکیل سازمان رسمی دامن می‌زند و همین امر در روابط اعضای سازمان مشکلاتی ایجاد می‌کند و ترس و احتیاط

جای مناسبات بی‌ریای سابق را می‌گیرد. عرویه‌های انسانی از سرعت متضرر می‌شوند. به طوری که می‌دانید هر زمان در ابتدای کار باید «سازماندهی» شود، یعنی هر کس در جای خودش قرار گیرد به نحوی که بیشترین بازده یا عملکرد حاصل شود. این حالت تا مدتی ادامه پیدا می‌کند، اما پس از آنکه سرعت در سازمان مطرح شد و تحقق پیدا کرد، خواه ناخواه یک یا چند واحد مورد توجه شدید قرار می‌گیرد و نیروهای انسانی سایر واحدها رفته رفته درحاشیه قرار می‌گیرند. برای مثال، اگر یک سازمان بازرگانی را در نظر بگیریم، در چنین حالتی واحد تبلیغات و بازاریابی آن از اهمیت بیشتری برخوردار می‌شود و سایر واحدهای آن - و اعضای آن - در انزوا قرار می‌گیرند. در نتیجه طولی نمی‌کشد که سازمان و نیروهای انسانی آن با مشکلات متعدد مواجه می‌شوند.

۷- سرعت رشد سازمان را بیمار می‌کند. «بیماری» سازمان نشانه‌های متعددی دارد که یکی از آنها عدم تعادل بین نیازهای سازمان و تخصص نیروهای انسانی شاغل در آن سازمان است. نمونه دیگر، تمایل مدیریت سازمان به حفظ اهرمهای قدرت و کنترل در دست خود است. در نتیجه مسؤولیتها و وظایف کلیدی به رده‌های پایین‌تر تفویض نمی‌شود، و این امر مرتباً اضطراب و گیجی و اشتباهکاری مدیریت را دامن می‌زند.

همچنین، اگر مدیریت یک سازمان تحت تأثیر موفقیت آن و به دستاویز سرعت، تصمیمهای عمده و اساسی را رأساً اتخاذ کند و از مشورت با دیگران به بهانه (یا به دلیل) سرعت تصمیم‌گیری سر باز زند، می‌گوییم که این سازمان بیمار است یا به زودی بیمار خواهد شد.

و بالاخره نمونه دیگر بیماری سازمان، آن است که اعضای آن احساس کنند مسؤولیت آنان مرتباً زیادتر می‌شود، ولی

بازار مبادلات ارزی

در شرایط کنونی بازارهای ارزی با توجه به نوسانات غیرمنتظره نرخ ارزها، بازارهایی با عنوان بازارهای سلف ارزی در سطح بین‌المللی فعالیت دارند، تا تجارت بین‌الملل را تا حدودی از خطر نوسانات غیرقابل پیش‌بینی ایمن سازند. در این بازارها می‌توان ارزی‌های عمده جهان را در هر زمان مشخصی با نرخ‌هایی که در آن زمان جهت تحویل در موعدهای مشخصی در آینده (مثلاً یک ماهه، سه ماهه، شش ماهه) برای آنها تعیین می‌شود (تحت تأثیر عرضه و تقاضا) خریداری کرده و به فروش رسانید. بدیهی است هر ارزی که انتظار افزایش ارزش آن وجود دارد، نرخ سلف آن بالاتر از نرخ نقد تعیین می‌شود، و اگر برعکس در بازار انتظار کاهش آن وجود داشته باشد (به دلایل اقتصادی - سیاسی و روانی) نرخ سلف آن زیر نرخ نقدی قرار می‌گیرد.

از: صدرااله البرزی

در اقتصاد پولی، بازرگانی بین کشورها در صورتی می‌تواند قابل تحمل باشد که امکان مبادله پول یک کشور با پول کشور دیگر وجود داشته باشد* ارز عبارت از پول خارجی است که مورد مبادله قرار می‌گیرد و** نرخ ارز یا نرخ مبادله ارزی بین دو پول عبارت از نرخی است که پولهای مزبور نسبت به یکدیگر با آن نرخ مبادله میشوند. واضح است اگر هیچ بازرگانی بین‌المللی وجود نمی‌داشت مفهوم ارز خارجی به وجود نمی‌آمد. اگر فقط یک پول مشترک برای تمام جهان موجود بود باز مسئله ارز خارجی به وجود نمی‌آمد. طبق وضع موجود کشورها روابط اقتصادی و تجارتي با یکدیگر دارند و لذا تعهدات متقابلی در برابر یکدیگر می‌پذیرند که باید به موقع به اجرا در آید و چون پول کشورهای گوناگون متفاوت است مسئله تبدیل پول یک کشور به پول کشور دیگر در صحنه اقتصاد بین‌المللی مطرح می‌گردد.

اگر فرض شود در مبادله بین دلار آمریکا و مارک آلمان هر دلار با ۲ مارک مبادله شود، نرخ مبادله ارزی بین این دو

پول را می‌توان با بیان اینکه $1\text{DM} = 2\text{S}$ می‌باشد روشن کرد. برای دقت بیشتر می‌توانیم بگوئیم نرخ مبادله ارزی عبارت از قیمت پول یک کشور بر حسب پول خارجی، یعنی عمده واحدهای پول خارجی است که بتواند بایک واحد پول کشور مزبور خریداری شود. پس اگر با یک دلار بتوان ۲ مارک خریداری کرد، نرخ مبادله ارزی دلار عبارت از ۲ مارک است و برعکس نرخ مبادله ارزی مارک عبارت از $\frac{1}{2}$ دلار است که دو عدد بالا معکوس یکدیگرند.

ارزش خارجی هر پول منعکس‌کننده شرایط اقتصادی کشور بطور اعم و قدرت خرید پول (یعنی هزینه‌ها و قیمت‌های داخلی) نسبت به پول‌های دیگر بطور اخص می‌باشد. این موضوع نسبی برحسب زمان تغییر میکند و این تغییرات ممکن است پول کشور را در برابر پولهای دیگر تقویت یا تضعیف نماید. یک پول را در صورتی می‌گویند از لحاظ خارجی ضعیف است که دولت برایش مشکل باشد آنرا در نرخ ارز تعیین شده از قبل در نظام نرخ‌های ثابت نگاه دارد یا آنکه در بازار مبادلات ارزی

خارجی در نظام نرخ‌های ارزی شناور ارزش کمتری بیابد.

ارتباط بازار و سیاست‌های دولت با نرخ‌های مبادلات ارزی و تغییرات آنها: چون نرخ مبادله ارزی ماهیت یک قیمت را دارد می‌تواند مانند هر قیمت دیگری کم و زیاد شود. وقتی زیاد شد گفته می‌شود پول افزایش بها (APPRECIATION) یافته و هنگامی که نقصان یابد گفته می‌شود که پول کاهش بها (DEPRECIATION) حاصل کرده است. این اصطلاحات معمولاً مربوط به یک رژیم نرخ‌های شناور یا انعطاف‌پذیر مبادلات ارزی است. اما وقتی صعود و نزول نرخ‌های ثابت مبادلات ارزی ناشی از تصمیم سیاسی سنجیده دولت در رژیم تنظیم شده نرخ‌های ثابت مبادلات ارزی باشد، در آنصورت اصطلاحات بالا تغییر می‌کند. در صورت افزایش نرخ آنرا بالا بردن ارزش پول REVALUATION و در صورت کاهش نرخ آنرا پائین آوردن ارزش پول DEVALUATION می‌نامند. در موارد اخیر تغییرات معمولاً ناگهانی و نسبتاً زیاد است در حالیکه در مورد نخست افزایشها یا

کاهشها تدریجی و کم‌کم رخ می‌دهد. برای مدت نزدیک به ۲۰ سال بعد از جنگ جهانی دوم پولهای جهان در نسبت‌های ثابت نسبت به یکدیگر نگاه داشته شده بودند (نظام نرخ‌های ثابت ارزی) ولی این نظام در مارس ۱۹۳۷ در هم فرو ریخت و نرخ‌های شناور جانشین آن گردید. وقتی اجازه داده شود که ارزش مسداده پولی آزادانه در بازارهای ارز خارجی نوسان کند یعنی ارزش آن روز به روز توسط شرایط عرضه و تقاضا تعیین گردد می‌گویند نرخ مبادله با نوسان آزاد یا نرخ ارزی شناور برقرار شده است. در این رژیم پول‌های قابل مبادله جهان در بازارهای بین‌المللی ارز به نوسان و شناوری مشغولند و در این موقعیت نیروهای بازار، هر نرخ مبادله را به نحوی که عرضه و تقاضا در بازار با هم مساوی شوند تنظیم و تعیین میکنند.

در هر لحظه زمانی، قوای عرضه و تقاضا که از معاملات بین‌المللی ناشی می‌شوند، نفوذ و تاثیر خود را بر بازار مبادلات ارزی جهت تعیین نرخ مبادله اعمال میکنند. بنابراین پول قوی که ارزش آن بالا می‌رود مستلزم به کشوری است که دریافت‌های خارجی مستقل به کشوری است که موقعیت برعکس داشته باشد و در تراز پرداخت‌های آن کسری ایجاد شود. از طرف دیگر موقعیت بازرگانی یک کشور توسط عواملی چند از قبیل قیمت نسبی کالاهای آن در مقایسه با بقیه جهان یعنی موقعیت رقابتی آن کشور و نیز تغییرات نسبی در درآمدهای پولی داخل و خارج کشور که بر تقاضا برای آن کالاها منجمه کالاهای وارداتی اثر می‌گذارند تعیین می‌شود. عوامل بالا روی بازرگانی و خدمات نیز همین تاثیر را دارد. همانطور جهت جریان سرمایه بلندمدت به سودآوری نسبی مورد انتظار سرمایه‌گذاری در داخل و خارج مربوط

می‌شود که آنهم به نوبه خود به حرکات نسبی درآمدها در داخل و خارج بستگی پیدا می‌کند. جریان‌های سرمایه‌ای کوتاه مدت نیز به تفاوت‌های نرخ بهره در مراکز مالی داخل و خارج ارتباط می‌یابد.

بعبارت دیگر عرضه و تقاضای پولهای خارجی بستگی به شرایط اقتصادی و سیاستهای اقتصادی کشور نسبت به بقیه جهان دارد. هر چیز که در قیمت‌ها،

درآمدها، نرخ‌های بهره و غیره در داخل و خارج تاثیر کند، وضع منحنی عرضه و تقاضا را تغییر میدهد و بنابراین بر نرخ ارز تاثیر می‌گذارد.

خصلت بین‌المللی بازار مبادلات ارزی: بازار مبادلات ارزی از لحاظ فیزیکی در یک مکان معینی قرار نگرفته و محدود به یک محل خاص نیست. بلکه عبارت از یک شبکه وسیع تلفنی مخابراتی جهانی است و تمام مراکز مالی جهان را در بر می‌گیرد.



در سیستم کنونی بولی بین المللی با شدت گرفتن نوسانات ارزها و تفاوت‌های قابل ملاحظه در نرخهای ارزی واقعی و پیش بینی شده، روز به روز بر اهمیت مبادلات ایمنی بخصوص در بازارهای سلف افزوده شده است، اما همراه با آن امکانات انجام معاملات نامینی نیز گسترش یافته است.

اقتصادی، میزان تولیدات صنعتی، درصد بیکاری، میزان بازدهی و استفاده از ظرفیت تولیدی و همچنین عوامل سیاسی - استراتژیکی نیز عوامل موثری بر روی نرخ برابری ارزها شمرده می‌شوند. ولی فرض بر این است که این عوامل نیز از طریق تاثیر گذاری بر روی سه عامل ذکر شده، نرخ برابری ارزها را دستخوش تغییرات می‌کنند.

پیش بینی تغییرات نرخ ارزها معمولاً درمحل، پیش بینی تغییرات نرخ ارزها با ترکیبی از دو روش زیر انجام می‌گردد:

الف: روش تکنیکی:

در این روش بدون توجه به ریشه‌های اقتصادی و سیاسی تغییرات ارزی، سعی می‌شود با گردآوری آمار نرخها در طول یک مدت نسبتاً طولانی و تنظیم آمار چگونگی تغییرات این نرخها در این مدت، طرحی برای پیش بینی نوسانات آینده ترسیم گردد. در واقع در این روش روند آینده تغییرات نرخ ارزها با توجه به آمار تغییرات واقع شده در گذشته و ارزیابی آنها از طریق قوانین احتمالات پیش بینی می‌شود. به همین دلیل هر افزایش یا کاهش غیر منتظره نرخ ارزها ابتدا با نوعی مقاومت و عکس العمل تکنیکی، که ناشی از انحراف نرخ ارز از روند ثبت شده آن در گذشته است، روبرو می‌شود ولی بعد از مدت کوتاهی و در صورت استمرار یافتن در بررسی‌های آماری گنجانیده می‌شود.

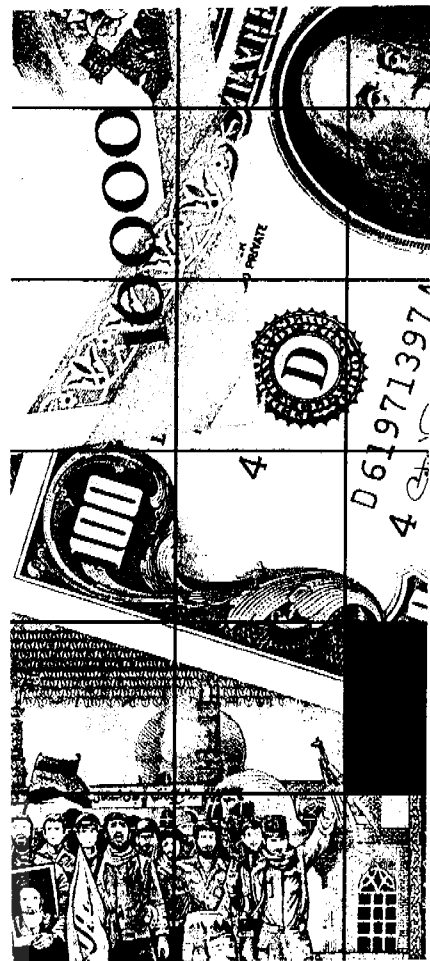
این روش برای پیش بینی نوسانات ارزی در کوتاه مدت و در شرایط عادی قابل

یا موسسه اقتصادی که مایل یا ملزم به نگاهداری ذخیره پول خارجی باشد و برای آنها ضرورت حتمی یا احتمالی تبدیل این ذخایر به پول محلی کشور خود یا پول سایر کشورها وجود داشته باشد، همواره در معرض خطر زیان‌های ناشی از نوسانات ارزی قرار دارد.

مدیریت ارزی نیز مانند هر نوع مدیریت دیگر برای حصول به هدف خود یعنی بهترین بهره برداری ممکن از ذخایر ارزی نیازمند کسب اطلاع در مورد عوامل موثر به هدف است اطلاعات مرتبط با مدیریت ارزی، در رابطه مستقیم یا غیرمستقیم با انگیزه‌ها (انگیزه مبادله کالاها و خدمات در سطح بین المللی - انگیزه سوداگری و کسب درآمد - انگیزه روانی - انگیزه مقامات اقتصادی کشورها) جهت عرضه و تقاضای ارزی در - بازارهای جهانی قرار دارد که با کمک آنها باید چگونگی روند تغییرات نرخ ارزها پیش بینی کند.

پیش بینی تغییرات نرخ ارزها بطور کلی شاخص هائی که از جنبه تحلیل‌های اقتصادی می‌توانند راهنمایی برای تشخیص روند احتمالی تغییرات نرخ ارزها باشند عبارتند از:

- نرخ بهره ارزها، به عنوان شاخص کوتاه مدت
- میزان بهره ارزها، به عنوان شاخص کوتاه مدت
- میزان کسری یا مازاد اجزاء مختلف تراز پرداختها بخصوص تراز تجارت بعنوان شاخص میان مدت
- میزان تورم کشورها، به عنوان شاخص بلند مدت
- سایر عوامل اقتصادی دیگر از قبیل رشد



این شبکه بسیار عظیم است و در حقیقت یک بازار بین المللی است که در آن معاملات روزانه پول‌های مهم و اساسی به صدها میلیون و در مواردی به میلیاردها دلار می‌رسد.

روش‌های پیش بینی روند تغییرات نرخ ارز و عوامل موثر در تغییر نرخ ارزها در حال حاضر وضعیت بسیار پیچیده و مبهمی بر بازارهای ارزی جهان مستولی است.

با توجه به شرایط کنونی بازارهای ارزی از نظر گوناگونی انگیزه‌های وارد شدن به این بازارها و همچنین ماهیت «ارز» به عنوان کالائی که در این بازارها معامله می‌شود و به خاطر همگن بودن نوع کالا و سرعت انتقال اطلاعات مربوط به آن به صورت یکی از کامل‌ترین بازارهای رقابتی در سطح بین المللی در آمده است. لذا معاملات ارزی در این شرایط پیچیده و تخصصی می‌باشد. در این شرایط هر شخص حقیقی

استفاده است، ولی قادر نیست تغییرات ساختاری در نرخ برابری ارزها که ناشی از بروز تغییرات ساختاری در شرایط اقتصادی و سیاسی کشورهاست، مدنظر آورد.

ب: روش بررسی‌های اقتصادی

در این روش که روش پایه‌ای یا ریشه‌ای نیز نام گرفته، فرض بر این است که نحوه تاثیر گذاری مجموعه عوامل اقتصادی، سیاسی و روانی بر نرخ ارزها را با کمک یک سری شاخص‌های اقتصادی، می‌توان تشخیص داد. در این زمینه برای مرتبط ساختن چگونگی تاثیر تغییرات این شاخص‌های اقتصادی بر روند تغییرات نرخ ارزها، تئوریهای خاص اقتصادی تکوین یافته، که بهترین آنها عبارتند از:

۱- تئوری کاسل (برابری قدرت خرید) به موجب این تئوری در شرایط آزادی کامل تجارت بین کشورها، قیمت واقعی کالاهایی که در سطح بین المللی مبادله می‌شوند در تمام جهان یکسانند و اگر در کشوری سطح قیمت‌ها افزایش یابد ارزش برابری پول آن کشور کاهش یافته و برعکس اگر سطح قیمت‌ها در کشوری کاهش یابد بر ارزش برابری پول آن کشور افزوده می‌شود.

با توجه به این تئوری چنانچه در هر کشور که بنا بر دلایل اقتصادی، سیاسی و روانی سطح تورم بالاتر از سایر کشورها باشد، انتظار می‌رود ارزش پول این کشور نسبت به پول سایر کشورها کاهش یابد و برعکس در هر کشور که سطح تورم پایین‌تر از سطح بین المللی باشد، انتظار افزایش ارزش پول آن کشور طبیعی خواهد بود.

۲- تئوری فیشتر با عنوان «معاملات سوداگری نرخ بهره» بر اساس این تئوری در شرایط انتقال آزاد سرمایه بین کشورها، مبادلات سوداگری ارزی مرتبط با تفاوت‌های نرخ بهره در سطح بین المللی

به گونه‌ای خواهد بود، که درآمد حاصل از سپرده گذاری در کشورهای مختلف بتوانند با هم تفاوتی داشته باشند. بدین ترتیب که با افزایش نرخ بهره یک کشور نسبت به سایر کشورها، تقاضا برای پول آن کشور آنقدر بالا می‌رود و در نتیجه بر ارزش برابری آن افزوده می‌شود تا اضافه سود سپرده گذاری خارجیان با پول آن کشور از طریق زیانی که بعد از پایان سپرده گذاری و تبدیل ارز کشور با پول سایر کشورها برای خارجیان حاصل می‌شود خنثی شود. بدین ترتیب اگر نرخ بهره کشوری به خاطر عوامل سیاسی،

اقتصادی افزایش یابد، به موجب تئوری فیشتر افزایش ارزی برای آن قطعی خواهد بود و برعکس.

۳- تئوری انتظار ناریب در بازارهای سلف ارزی

در شرایط کنونی بازارهای ارزی با توجه به نوسانات غیرمنتظره نرخ ارزها، بازارهایی با عنوان بازارهای سلف ارزی در سطح بین المللی فعالیت دارند، تا تجارت بین الملل را تا حدودی از خطر نوسانات غیرقابل پیش بینی ایمن سازند. در این بازارها می‌توان ارزی‌های عمده جهان را در هر زمان مشخص با نرخ‌ی که در آن زمان جهت تحویل در موعدهای مشخصی در آینده (مثلاً یک ماهه، سه ماهه، شش ماهه) برای آنها تعیین می‌شود (تحت تاثیر عرضه و تقاضا) خریداری کرده و به فروش رسانید. بدیهی است هر ارزی که انتظار افزایش ارزش آن وجود دارد، نرخ سلف آن بالاتر از نرخ نقد تعیین می‌شود، و اگر برعکس در بازار انتظار کاهش آن وجود داشته باشد (به دلایل اقتصادی - سیاسی و روانی) نرخ سلف آن زیر نرخ نقدی قرار می‌گیرد. مقدار بالاتر بودن نرخ سلف نسبت به نرخ نقدی یک ارز را «PREMIUM» و میزان پائین‌تر بودن را DISCOUNT گویند. طبق این تئوری میزان PREMIUM/DISCOUNT ارزها در

بازارهای سلف برای هر تاریخ معین در آینده تخمینی ناریب (مطمئن از نظر آماری) از حدود تغییرات نرخ مبادله نقدی ارزها تا سررسیدهای مربوطه محسوب می‌شود. از این جهت نرخ‌های سلف ارزها راهنمای خوبی برای تشخیص وضعیت آینده ارزش ارزها است.

۴- معاملات ارزی تامینی (هجینگ HEDGING) با وجودی که روش‌های فنی و اقتصادی پیش بینی نرخ ارزها در سطح گسترده‌ای مورد استفاده معامله گران ارزی و موسسات تحقیقاتی جهان قرار می‌گیرد، ولی هیچیک از روش‌ها نمی‌تواند بطور قطعی محدوده معینی برای تغییرات نرخ ارزها در آینده و بخصوص در کوتاه مدت مشخص کند. اضافه بر آن تجربه نشان می‌دهد که در موارد متعددی حتی پیش بینی موسسات تحقیقاتی معتبر در زمینه دامنه احتمالی نوسانات ارزها نیز با واقعیات منطبق نبوده و نرخ ارزها با ارقام پیش بینی شده فاصله زیادی داشته‌اند. از این رو در شرایطی که همیشه احتمال تغییرات غیر منتظره در نرخ ارزها و احتمال زیان ناشی از آن وجود دارد، معامله گران ارزی و بخصوص مسئولان موسسات بزرگ مالی و مقامات اقتصادی کشورها، که با خرید و فروش و سپرده گذاری ارزهای مختلف سروکار دارند، ناچارند با پرداخت مقداری هزینه و یا انصراف از سود مورد انتظار، برای پوشاندن خطر نوسانات ارزی، برای یک سری معاملات ارزی که «معاملات تامینی» نامیده می‌شود اقدام کنند. برای این منظور معمولاً از ترکیب سه روش زیر استفاده می‌شود:

اول - معاملات تامینی نقدی: در این روش

سعی می‌شود در شرایطی که احتمال تغییرات ناگهانی نرخ ارزها وجود دارد ولی جهت آن مشخص نیست از طریق خرید و فروش ارزی چنان مجموعه‌ای از ارزهای مختلف در سبد ارزی قرار گیرند که حتی

پس از انجام مراحل قانونی به صورت هیه از این سهامدار به سازمان گسترش تعاونی‌های تولیدی و عمرانی کشور منتقل شده است و به منظور رعایت ماده ۱۱۴ قانون تجارت و ماده ۳۰ اساسنامه تعداد ۴ سهم از پانصد سهم به عنوان سهام و ثیفه به نام چهار عضو هیئت مدیره می‌باشد. نهایتاً شرکت پس از انحلال واحد پشتیبانی و انتقال کلیه دارایی‌ها و تعهدات آن به شرکت که براساس مصوبه شماره ۲۷۸۶/۶/۱ مسئولین وقت سازمان گسترش انجام شده فعالیت خود را از مورخه ۷۰/۸/۱ رسماً آغاز می‌نماید که سپس با تاسیس وزارت تعاون و انحلال سازمان‌های متولی بخش تعاون از جمله سازمان گسترش (براساس ماده ۶۵ قانون بخش تعاون) شرکت فعالیت خود را به عنوان یکی از زیرمجموعه‌های وزارت تعاون ادامه می‌دهد تا اینکه در سال ۷۲ به دلایلی از جمله اینکه اموال حاصله از فعالیت‌های شرکت ابتدا بستگی به اعتبارات طرح اشتغال بیکاران داشته و کلیه آن اموال متعلق به صندوق تعاون بوده که انتقال و واگذاری شرکت به صندوق تعاون مشکلات حساب‌های فی مابین که در اثر گردش سرمایه اولیه قابل تفکیک نمی‌باشد را حل خواهد کرد. با نظر مقام عالی وزارت تعاون و موافقت شماره ۵۱/۶۲۷۴/۱۹۵۴۹ مورخه ۷۳/۶/۱۳ وزارت امور اقتصادی و دارایی اداره سهام شرکت به صندوق تعاون کشور واگذار می‌گردد.

موضوع و حدود عملیات شرکت (اهداف اصلی شرکت)

براساس ماده ۳ اساسنامه اهم موضوع فعالیت شرکت انجام امور اقتصادی و خدمات تولیدی و فنی و بازرگانی و سایر خدمات مورد نیاز اتحادیه‌ها و شرکت‌های تعاونی و واحدهای تولیدی و بازرگانی دیگر می‌باشد و شرکت می‌تواند تحقق



آشنایی با:

شرکت خدمات تعاون

(تاریخچه، اهداف، حدود وظایف و فعالیت‌ها)

تاریخچه و سوابق

سابقه و چگونگی تاسیس شرکت خدمات تعاون (سهامی خاص) را می‌بایستی در سوابق واحد پشتیبانی تعاونی‌های مراکز گسترش تعقیب و مرور نمود و بدین منظور با نگاهی کوتاه بر سوابق واحد پشتیبانی به چگونگی تاسیس شرکت خدمات تعاون پی خواهیم برد.

واحد پشتیبانی در سال ۱۳۶۲ تحت نظارت شورای هماهنگی تعاونی‌ها در مجموعه وزارت کشور به منظور پشتیبانی از تعاونی‌ها و تهیه و توزیع مواد اولیه و سایر مایحتاج آنها، موجودیت رسمی یافت و بعدها با تاسیس سازمان گسترش تعاونی‌های تولیدی و عمرانی کشور در سال ۶۸-۱۳۶۷ واحد مذکور از لحاظ تشکیلاتی به این سازمان منتقل گردید. اما از آنجا که واحد پشتیبانی نتوانست در جهت رفع تمامی تنگناهای اقتصادی

موجود در آن برهه از زمان که برای تعاونی‌ها بوجود آمده بود موفق باشد. لذا این مهم مسئولین وقت سازمان را برآن داشت تا به فکر تاسیس تشکیلاتی فراگیرتر باشند که بتواند از جهات مختلفی بازوی سازمان گسترش باشد و شرکت‌های تعاونی نیز بتوانند به منظور رفع محدودیت‌های ایجاد شده از طریق آن با شبکه‌های اقتصادی و اعتباری کشور ارتباط برقرار نمایند. لذا بر این اساس شرکت خدمات تعاون (سهامی خاص) پس از طی مراحل قانونی مختلف با سرمایه اولیه‌ای معادل پنج میلیون ریال منقسم به ۵۰۰ سهم ده هزار ریالی با نام در تاریخ ۷۰/۶/۲۰ تحت شماره ۸۵۵۳۱ در اداره ثبت شرکت‌ها و مالکیت صنعتی تهران به ثبت رسید، لازم به توضیح است در زمان تاسیس شرکت تعداد ۴۹۶ سهم از سهام شرکت به نام یکی از سهامداران بوده که

اهداف خود را در انجام موارد ذیل تعقیب نماید.

- فراهم نمودن مواد اولیه با کالا، لوازم و وسایل، ماشین آلات، تاسیسات و خدمات مورد نیاز اتحادیه‌ها، شرکت‌های تعاونی و سایرین.

- صادرات و واردات کالاها و خدمات
- بازاریابی، مشاوره، ایجاد فروشگاهها و نمایشگاهها.

- انجام خدمات مهندسی و مشاوره‌ای به منظور تهیه و اجرای طرح‌های تولید عمرانی و خدماتی.

- انجام مطالعات، تحقیقات و تهیه طرح‌ها و پروژه‌ها و ارائه خدمات تحقیقاتی، مسطالعاتی مهندسی، مالی و اداری، سرپرستی، کامپیوتر، تبلیغاتی و...

- انجام خدمات مشاوره‌ای و مدیریت امور مالی، مهندسی و بازرگانی.

- نصب و راه اندازی ماشین آلات صنعتی و ایجاد واحدهای صنعتی، معدنی، کشاورزی، عمرانی و بازرگانی

- سرمایه‌گذاری و مشارکت در طرح‌ها و پروژه‌ها و ایجاد شهرک‌های صنعتی، انبار، سردخانه و تاسیسات و...

- ارائه تدوین و اجرای برنامه‌های آموزشی و کمک به استاندارد نمودن

کالاها تولیدی تعاونی‌ها.
- کلاً ارائه تمامی خدمات مورد نیاز تعاونی‌ها در ابعاد گوناگون (بدون هیچگونه محدودیتی)

نظام تشکیلاتی شرکت و معرفی واحدهای تشکیل دهنده آن

الف) ساخت سازمانی و نمودار تشکیلاتی شرکت (مصوب مورخه ۷۴/۳/۲۷ هیئت مدیره) که در صفحه آخر

رسم شده است بر مبنای اهداف و ماموریت‌های تصریح شده در اساسنامه شرکت و تنها به عنوان دورنمایی برای یک

دوره موقت طراحی شده است. بر این هدف

که در این دوره بر پایه تجارب عملی بدست آمده مورد بازنگری و اصلاح قرار گیرد. در این ساخت سازمانی سه حوزه (سطح) فعالیت مختلف و جدا از هم پیش‌بینی شده است.

الف) حوزه مدیریت و برنامه‌ریزی

ب) حوزه پشتیبانی

ج) حوزه اجرایی

۱- حوزه مدیریت و برنامه‌ریزی

که متشکل است از هیئت مدیره و

اجرای برنامه‌های ارائه شده از سوی حوزه مدیریت و برنامه‌ریزی خواهند بود.

حوزه اجرایی

این حوزه از واحدهایی تشکیل شده که سامویریت اساسی شرکت، یعنی ارائه خدمات بازرگانی، فنی و مهندسی، مالی و اداری را در مرکز و شعب برعهده دارند. واحدهای تشکیل دهنده این حوزه به گونه‌ای طراحی شده‌اند که می‌توانند با تغییر نوع و حجم فعالیت‌ها به صورت



گسترده‌تر یا محدودتر به فعالیت خود ادامه دهند. فعالیت واحدهای حوزه اجرایی در قالب سیاست‌ها و برنامه‌های تعیین شده و با حمایت حوزه پشتیبانی انجام شود از واحدهای تشکیل دهنده حوزه اجرایی می‌توان واحدهای امور بازرگانی، امور فنی و مهندسی امور نمایشگاهی، فروشگاهها و امور شعب را نام برد.

ب - معرفی واحدهای شرکت

۱- مدیران عالی شرکت:

که مرکب از ۵ نفر به عنوان اعضای هیئت مدیره و مدیرعامل و قائم مقام مدیرعامل می‌باشند برنامه‌ریزی استراتژیک، راهبری

مدیرعامل و واحدهای مشاوره طرح و برنامه و دفتر مدیریت، حسابرسی داخلی و همچنین کمیسیون تخصصی معاملات شرکت، عمدتاً وظیفه برنامه‌ریزی و سیاستگذاری، توسعه ظرفیت، آینده‌نگری و راهبری شرکت را به سمت هدف‌های تعیین شده در قالب امکانات و محدودیت‌ها برعهده دارند.

حوزه پشتیبانی

واحدهای تشکیل دهنده این حوزه را می‌توان امور مالی و اداری، روابط عمومی، آمار و اطلاعات، نام برد که عهده‌دار ارائه خدمات پشتیبانی، اعمال مقررات و پیگیری

و نظارت عالی بر کلیه فعالیت‌های اجرایی شرکت و تعیین خط مشی اجرایی و اقتصادی، سامان دهی و تخصیص منابع و هرگونه بازبینی و اصلاح و تجدیدنظر، از جمله وظایف مهم مدیران عالی شرکت می‌باشد. تعداد نیروی انسانی شاغل در حوزه مدیریت (مشاورین دفتر مدیر عامل، حسابرس داخلی و کمیسیون معاملات و آمار و اطلاعات جمعاً ۱۰ نفر می‌باشند).

واحد امور بازرگانی

ماموریت اصلی این واحد راهبری و سازماندهی کلیه فعالیت‌های بازرگانی، تجاری شرکت می‌باشد اعم از راهبری امور خرید و فروش در داخل کشور بر مبنای برنامه‌های مصوب، صادرات و واردات بر مبنای مصوبات، ارائه خدمات بازرگانی داخلی و خارجی به شرکت، شعب و تعاونی‌های تحت پوشش وزارت تعاون از طریق ایجاد فروشگاه‌های دائم و نمایندگی‌های موقت در داخل و خارج از کشور و همچنین تحقیق در بازار و راهبری امور بازاریابی جهت امور خرید و فروش و هدایت فعالیت‌های مربوط به انبارهای اصلی و واسطه‌ای شرکت شامل احداث و تعمیر و نگهداری انبارها. تعداد نیروی انسانی این واحد جمعاً ۱۲ نفر می‌باشند.

واحد مدیریت امور نمایشگاهی

ماموریت اصلی این واحد برنامه‌ریزی، راهبری و هدایت و سازماندهی و برپایی نمایشگاه به منظور گسترش و توسعه بازار تعاونی‌ها و ایجاد ارتباط ملموس بین مردم کشور و ملیت‌های دیگر با ماهیت تعاونی‌ها و نوع تولیداتشان و تبدیل نیروهای بالفعل به قوه جهت صدور کالاهای تولیدی تعاونی‌های تحت پوشش وزارت تعاون از طریق ارائه نمونه‌های مختلف تولیدی در نمایشگاهها و انجام تبلیغات صحیح در این راستا.

تعداد نیروی انسانی این واحد ۴ نفر می‌باشد.

واحد مدیریت مالی و اداری

ماموریت اصلی این واحد پشتیبانی مالی و اداری از تمامی واحدهای شرکت به منظور تسهیل فعالیت آنها در اجرای برنامه‌ها، سیاست‌ها و فعالیت‌های جاری شرکت شامل عملیات مالی تهیه اطلاعات مالی مورد نیاز حوزه مدیریت و برنامه‌ریزی، اعمال کنترل‌های لازم و ارائه خدمات مالی و اداری و مشاوره‌ای به شعب و همچنین راهبری فعالیت‌های اداری و پرسنلی و خدمات کارکنان و خدمات اداری، دبیرخانه و بایگانی در راستای پشتیبانی از کلیه واحدهای شرکت می‌باشد.

تعداد نیروی انسانی این واحد جمعاً ۲۴ نفر می‌باشد.

واحد مدیریت امور مهندسی

این واحد از واحدهای نوپا و تازه تاسیس شده شرکت می‌باشد که حدود یک سال است فعالیت خود را آغاز نموده و ماموریت اصلی آن بررسی و مطالعه در زمینه مسایل فنی، مهندسی به منظور ارائه طرح‌های اجرایی، طراحی پروژه و خرید دانش فنی از مناسب داخلی و خارجی جهت بهبود و توسعه فعالیت تعاونی‌های تولیدی، مسکن و غیره و ارائه خدمات مشاوره‌ای و نظارتی به تعاونی‌ها و همچنین استفاده از روش‌های نوین به منظور ارتقاء دانش فنی، کنترل کیفیت و استاندارد نمودن محصولات و... می‌باشد.

تعداد نیروی انسانی این واحد بر اساس چارت تشکیلاتی مصوب در شروع فعالیت جمعاً ۷ نفر می‌باشد که به علت تازه تاسیس بودن هنوز موفق به جذب نیروی انسانی مورد نیاز نشده است و فعلاً با دو نفر فعالیت خود را ادامه می‌دهد.

واحد هماهنگی امور شعب

ماموریت اصلی این واحد انجام اطلاعات، آماری و ایجاد هماهنگی لازم درباره فعالیت‌های شعب و به‌روز نگاه داشتن آمار موجودی‌ها و نیازها و میزان فروش هر یک از شعبه‌ها و بررسی مسایل، مشکلات تعجیلی شعب و ارائه راه حل‌های فوری جهت حل مشکلات، انجام امور بازرسی و تهیه گزارش در مورد نحوه عملکرد شعب و انعکاس آن به مدیریت با نظارت بر اجرای مقررات و بخشنامه‌های عمومی و اختصاصی در شعب. پرسنل شاغل در این واحد ۲ نفر می‌باشد.

واحد مدیریت حسابرسی داخلی

ماموریت اصلی این واحد نظارت بر عملکرد تمامی فعالیت‌های شرکت حسب درخواست مدیریت به منظور حصول اطمینان از صحت عملیات و پیگیری و کشف اشتباهات عمد و غیرعمد و اصلاح روش‌های جاری و همچنین بررسی و نظارت بر اجرای قوانین جاری کشور مانند قانون تجارت مالیات قانون کار و... و آئین نامه‌ها و مقررات داخلی شرکت. پرسنل شاغل در این واحد فعلاً یک نفر می‌باشد.

واحد روابط عمومی

در حال حاضر در شرکت واحد مستقلی تحت عنوان روابط عمومی وجود خارجی ندارد اما به دلیل اینکه فعلاً با صندوق تعاون کشور مشترکاً از یک ساختمان استفاده می‌شود به صورت موردی در ارتباط با کارهای روابط عمومی مشترکاً با روابط عمومی صندوق تعاون هماهنگی می‌شود.

کمیسیون معاملات و امور مشورتی

کمیسیون معاملات مرکب از حداقل ۲ نفر و حداکثر ۵ نفر از صاحبان نظران در تخصص‌های بازرگانی، مالی، فنی و



ویژه تعاونیهای تولیدی می باشد.

نیروی انسانی

تعداد نیروی انسانی شاغل در شرکت و شعبات تابعه جمعاً ۱۳۴ نفر می باشد که تعداد ۶۲ نفر در واحدهای مختلف دفتر مرکزی و تعداد ۷۰ نفر دیگر در شعبات شرکت در استانها مشغول به خدمت می باشند.

لازم به توضیح است شرکت تاکنون در ۱۸ استان کشور شعبه فعال دایر نموده است و افتتاح شعب در استانها باقیمانده را در دست اقدام دارد. ذکر این نکته لازم است که مدیران کل تعاون استانها به عنوان ناظرین شرکت خدمات تعاون در استان مربوطه می باشند.

استان هایی که تاکنون شعب شرکت در آنها دایر شده است. به شرح ذیل می باشند.

۱- آذربایجان شرقی ۲- آذربایجان غربی
 ۳- اصفهان ۴- ایلام ۵- بوشهر
 ۶- خراسان ۷- خوزستان ۸- زنجان
 ۹- سیستان و بلوچستان ۱۰- فارس ۱۱- کرمانشاه ۱۲- کردستان ۱۳- کیلان ۱۴- لرستان ۱۵- مرکزی ۱۶- همدان ۱۷- هرمزگان ۱۸- یزد

تذکر: از تعداد ۵۵ نفر پرسنل شعب شرکت در استانها تعداد ۱۴ نفر در استخدام شرکت می باشند و مابقی پرسنل به صورت پاره وقت همکاری می نمایند.

جدول ذیل نشاندهنده توزیع نیروی انسانی در واحدهای مختلف شرکت می باشد.

ردیف	نام واحد	تعداد (نفر)
۱	حوزه مدیریت	۶
۲	امور بازرگانی	۱۲
۳	امور مالی و اداری	۲۲
۴	امور نمایشگاهی	۲
۵	امور فنی و مهندسی	۲
۶	امور شعب	۲
۷	پرسنل مامور به وزارت تعاون و سایر	۱۳
۸	پرسنل شعب شرکت در استانها	۵۵
۹	ناظرین	۱۷
	جمع	۱۳۵

توسعه فعالیت شرکت در گستره جغرافیایی و تسهیل در ارائه خدمات به تعاونیها با توجه به امکانات اقتصادی اجتماعی و ویژگیهای حوزه استحفاظی هر استان، اداره شعبه و ارائه خدمات فنی و مهندسی مالی، اداری و بازرگانی به تعاونیهای موجود منطقه بر طبق اساسنامه شرکت و مصوبات و برنامه هایی که از سوی دفتر مرکزی ابلاغ می شود و همچنین سازماندهی اطلاعات، برنامه ریزی و اجرای سیاستهای حمایتی از تعاونیها و بررسی و پیشنهاد زمینههای سرمایه گذاری و مشارکت با تعاونیها به

حقوقی است که براساس آیین نامه معاملات مصوب مجمع شرکت، بنا به پیشنهاد مدیرعامل و تصویب هیئت مدیره و برای دوره ای دو ساله انتخاب می شوند و حسب مورد تشکیل جلسه خواهند داد.

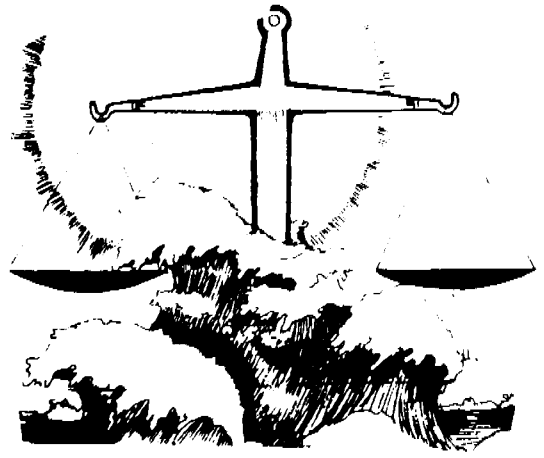
تصمیمات این کمیسیون تا مبلغ ۵۰ میلیون ریال با تصویب مدیرعامل و بیش از مبلغ ۵۰ میلیون ریال با تصویب هیئت مدیره با رعایت تمامی مفاد آیین نامه معاملات شرکت قابل اجرا می باشد.

در حال حاضر کمیسیون معاملات و امور مشورتی متشکل از سه نفر عضو به عنوان اعضاء رسمی کمیسیون و دارنده حق امضاء و یک نفر به عنوان دبیر کمیسیون می باشد.

که مأموریت اصلی کمیسیون سامان دادن و بررسی و تصمیم گیری ابتدایی نسبت به امور کلیه معاملات تجاری شرکت و مشاور عالی مدیر عامل در تمامی ابعاد ارجاع شده از طرف نامبرده می باشد.

مدیریت اجرایی شعب در استانها

شعب شرکت در استانها واحدهایی هستند که به منظور توسعه فعالیت شرکت در گستره جغرافیایی کشور تاسیس گردیده است و از نظر برنامه و بودجه و سیاستهای اجرایی تابع دفتر مرکزی شرکت می باشد و با برخورداری از استقلال نسبی اداری مالی گزارش فعالیت خود را به مرکز ارسال می نمایند. به عبارت دیگر مدیریت شعبه در استان تمامی مسئولیت های حقوقی و مالی واحد مرکزی را در مقیاس کوچکتر به عهده داشته و بر مهمترین مسئولیت شعبه یعنی سوددهی و زیاندهی بنحو موثری اعمال مدیریت می نماید. با این تفاوت که نیازی به ارگان جداگانه ندارد و عملکرد آن نیز در جریان حسابرسی دفتر مرکزی مورد رسیدگی قرار می گیرد مأموریت اصلی شعب شرکت در استانها، ایجاد زمینه مناسب جهت



پرسش و پاسخ حقوقی

از: سید یوسف اسماعیل صفوی

□ پاسخ: ضمن تذکر این مورد که اشکالات مورد اشاره آقای صفی زاده، در بسیاری از مجامع عمومی متشکله سالانه بهنگام برگزاری انتخابات هیات مدیره بروز می‌نماید و دلیل آن نیز مبتنی بر ضرورت قانونی احراز اکثریت مطلق آراء اعضای حاضر در جلسه توسط کاندیداها به تعداد مورد نیاز برای انتخاب شدن در مرحله اول رأی‌گیری است و در صورت عدم حصول حد نصاب اکثریت مطلق آرا در مورد تمام یا تعدادی از کاندیداها بنحوی که مانع از انتخاب کلیه اعضای اصلی و علی‌البدل هیات مدیره گردد، بنا به تکلیف قانون، باید بلافاصله دور دوم انتخابات به اکثریت نسبی آرا در مورد کاندیداهائی که در دوره اول انتخاب نشده‌اند، انجام پذیرد، توجه ایشان و سایر مسئولان تعاونیها را به پاسخ پرسش‌های سه گانه مطرح شده بشرح زیر معطوف میدارد:

۱- هیچیک از آگهی‌های دعوت از اعضاء برای حضور در جلسه مجمع عمومی نباید از تاریخ انتشار تا تاریخ تشکیل جلسه، کمتر از ۱۵ روز فاصله داشته باشد و چون جلسه بعد از تنفس هر مجمع عمومی، که دستور جلسه آن بطور کامل مورد اتخاذ تصمیم اعضاء قرار نگرفته باشد، می‌بایست برگزار شود، لذا صدور آگهی برای دعوت از اعضاء جهت حضور در جلسه بعد از تنفس مجمع، از لحاظ زمانی تناقض آشکار با مهلت تعیین شده برای تشکیل جلسه تنفسی داشته و موجب ابطال تصمیمات متخذ در آن (از جمله انتخابات برگزار شده) بدلیل عدم اعتبار قانونی نحوه تشکیل جلسه بعد از تنفس مجمع عمومی مربوط می‌گردد.

۲- فرجه و مهلت زمانی مقرر در اساسنامه همه تعاونیهای که اساسنامه آنها مطابق با نمونه اساسنامه تنظیمی وزارت تعاون تهیه و به تصویب مجمع عمومی رسیده است، بین جلسه قبل و بعد از تنفس مجمع عمومی که برای اتخاذ تصمیم درباره موارد باقی مانده از دستور جلسه آگهی شده، تشکیل می‌شود، حداکثر یک هفته است. ضمناً به سبب آنکه جلسه بعد از تنفس چنین مجمعی، بلاواسطه انتشار آگهی دعوت، دنباله جلسه قبل از تنفس مجمع عمومی محسوب می‌شود، وکالت نامه‌ها و یا برگه‌های نمایندگی تام‌الاختیار اعطائی اعضاء غایب به دیگران جهت شرکت و اعمال رای و اظهارنظر پیرامون دستور جلسه، گرچه محدود و مقید به مجمع عمومی متشکله به تاریخ معینی باشد، برای حضور در جلسه بعد از تنفس همان مجمع و مشارکت در اخذ تصمیمات و رأی دادن، معتبر بوده و لازم است با توجه به اینکه برگ نمایندگی یا وکالتنامه موضوع این بحث، بهنگام ورود وکیل یا نماینده تام‌الاختیار عضو غایب، به جلسه قبل از جلسه تنفسی مجمع عمومی، اخذ و ضمیمه ورقه حضور و غیاب اعضاء تحویل رئیس مجمع می‌شود، بمنظور فراهم آوردن امکان حضور وکلا و یا نمایندگان اعضاء در جلسه بعد از تنفس مجمع و مشخص بودن تعداد آراء

○ پرسش: آقای احمد صفی زاده که در سمت رئیس هیات مدیره یکی از شرکتهای تعاونی مصرف کارگری فعالیت دارد، عنوان کرده‌اند که در مجمع عمومی عادی اخیر شرکت، پس از تصمیم‌گیری پیرامون مواردی از دستور جلسه و انجام مرحله اول انتخابات هیئت مدیره، که با شمارش آراء رأی دهندگان مشخص گردید، فقط یک نفر از کاندیدای حائز اکثریت مطلق آراء شده و برای انتخاب سایر اعضای هیات مدیره، انجام انتخابات مرحله دوم اجتناب‌ناپذیر است، و از طرفی چون اغلب اعضاء در اثر خستگی ناشی از سپری شدن مدت زمان طولانی، اقدام به ترک جلسه نموده بودند، رئیس مجمع بدون تعیین موعد و محل تشکیل جلسه بعدی، به اعلام تعطیل جلسه به عنوان تنفس اکتفاء کرده و متعاقباً در روز بعد ضمن اطلاعیه‌ای از اعضای شرکت دعوت شد تا در موعد و محل مندرج در اطلاعیه، برای انجام مرحله دوم انتخابات حضور یابند و به این ترتیب جلسه‌ای تشکیل و انتخابات هیات مدیره برگزار گردید. ایشان با طرح موضوع خواستار پاسخ به پرسش‌های زیر شده‌اند:

۱- آیا اعلام تعطیل جلسه توسط رئیس مجمع بی‌آنکه موعد و محل تشکیل جلسه بعد از تنفس مجمع تعیین شده باشد، و احاله این مورد به صدور اطلاعیه بعدی، مطابق با مقررات صورت گرفته و صحیح است یا نه؟

۲- در جلسه بعد از تنفس مجمع مورد اشاره با توجه به اینکه پس از گذشت ۸ روز از جلسه ناتمام قبلی تشکیل گردیده، انتخاب کسری هیات مدیره می‌تواند مقبول و مورد تایید واقع شود؟

۳- برای برگزاری صحیح جلسه بعد از تنفس مجمع چگونه باید عمل نمود؟

آنان، قبلاً توسط مقام دعوت‌کننده مجمع (با هماهنگی بازررس یا بازرسان تعاونی لزوماً در مواقعی که انتخابات هیات مدیره در دستور جلسه قرار دارد) چاره‌اندیشی شده و در آگهی دعوت مجمع از اعضائی که نمی‌توانند در جلسه حضور یابند، درخواست شود که وکالتنامه یا برگ نمایندگی تام الاختیار را در دو نسخه تنظیم و تسلیم وکیل یا نماینده تام الاختیار خود نمایند تا در صورت نیاز به تشکیل جلسه بعد از تنفس مجمع عمومی، نسخه ثانی وکالتنامه یا برگ نمایندگی تام الاختیار ضمن امضای ورقه حضور و غیاب، ضمیمه آن گردد. طریقه دیگر رفع این اشکال، تنظیم اوراقی است که تحت عنوان «تعداد آراء وکیل یا نماینده تام الاختیار در مجمع عمومی عادی مورخ..... شرکت تعاونی.....» مشابه نمونه‌ای که در چند شماره پیش مجله تعاون ضمن نوشتار «چگونه مجمع عمومی عادی را برگزار کنیم؟» چاپ شده، به تعداد کافی تهیه و متعاقب اخذ وکالتنامه، تنظیم و امضاء گردیده و در اختیار وکیل یا نماینده تام الاختیار گذارده می‌شود تا بتواند در صورت تشکیل جلسه بعد از تنفس مجمع، در جلسه حضور یافته و بجای عضو غایب، اعمال رأی نماید.

۳- در پاسخ به سومین پرسش آقای صفی زاده متذکر می‌شود که چنانچه بهر دلیل موجه، رسیدگی به کلیه موارد دستور جلسه آگهی شده برای مجمع، در جلسه میسر نشود، رئیس مجمع می‌بایست (ضمن مشورت با مقام دعوت‌کننده جلسه) موعد و محل تشکیل جلسه بعد از تنفس مجمع عمومی را همزمان با اعلام تعطیل جلسه به اعضای حاضر در جلسه، اطلاع داده و مراتب در صورتجلسه مجمع قید گردد.

اصولاً باید توجه داشت که تاکید قانون بخش تعاونی اقتصاد جمهوری اسلامی ایران و اساسنامه تعاونی برگزاری بلافاصله انتخابات مرحله دوم هیات مدیره تعاونیها در صورت عدم (حراز اکثریت مطلق آراء توسط کاندیداها، به تعداد مورد لزوم برای شرکت تعاونی، معضلات برگزاری جلسه تنفسی در این مورد را بیشتر و پیچیده‌تر کرده است.

○ پرسش: آقای مهدی عباسپور عضو یک شرکت تعاونی مسکن کارمندی با اظهار اینکه در طول سال جاری دوبار مجمع عمومی عادی شرکت توسط هیات مدیره دعوت به تشکیل شده و به دلیل قرار گرفتن اعضاء در دو گروه اقلیت و اکثریت، کاندیداهاى هیات رئیسه مجمع، برغم عدم اطلاع از مقررات قانونی و اساسنامه و نحوه برگزاری مجمع عمومی (در مقایسه با اعضای واقع در گروه اقلیت) با رای اکثریت اعضای حاضر در مجمع به سمت‌های رئیس، نایب رئیس، منشی و ناظران جلسه انتخاب شده‌اند ولی به علت پیچیدگی مقررات راجع به انتخابات هیات مدیره و بازرسان که

مستلزم برخورداری مجمع عمومی از هیأتی آگاه و مطلع به امور تعاونی و مسلط در رفع مشکلات متحمل‌الوقوع می‌باشد، هر دوبار مجمع عمومی متشکله، در حین انجام انتخابات هیات مدیره با مسائل و مشکلاتی مواجه و در نتیجه ابطال شده است، خواستار توضیح در این باره شده‌اند که کدامیک از دو مرجع هیات مدیره شرکت یا هیات رئیسه مجمع مسئول جبران ضرر و زیانی هستند که منبأب هزینه‌های برگزاری مجمع عمومی باطل شده و صرف وقت طولانی گروه کثیری از اعضای حاضر در چند نوبت جلسات متشکله برای مجمع مزبور، به شرکت تعاونی و اعضای آن وارد شده است؟

□ پاسخ: گرچه مشابه این سوال، علیرغم افزایش قابل توجه موارد ابطال مجمع عمومی برگزار شده از زمان اجرای قانون بخش تعاونی مصوب ۱۳۷۰/۶/۱۳ مجلس شورای اسلامی که به علت نارسائی قانون و خصوصاً دو مرحله‌ای شدن انتخابات هیات مدیره، عارض شده است، کمتر طرح گردیده، مع الوصف توجه مسئولان و اعضای تعاونیها را به این نکته اساسی جلب می‌نماید که بر مبنای قوانین جاریه، هر یک از افراد در قبال مسئولیتی که به عنوان عضو هیات مدیره، مدیرعامل، بازررس و یا هیات رئیسه مجمع عمومی، در شرکتهای تعاونی و غیرتعاونی، برعهده می‌گیرند، باید پاسخگویی عملکرد خود در سمت مورد تصدی باشند، چه در غیر اینصورت پایه و اساس مسئولیت‌های قانونی افراد در جامعه سست و لوث شده و موجبات تضییع حقوق اشخاص بصورت امری عادی و رایج، فراهم می‌گردد. برای جلوگیری از ادامه این وضع به اعضای تعاونیها توصیه می‌شود تا زمانی که پیرامون مقررات اساسنامه و وظایف و اختیارات ارکان تعاونی و هیات رئیسه مجمع عمومی اطلاع کافی کسب نکرده‌اند، کاندیدای اداره امور مجمع عمومی در سمت‌های رئیس، نایب رئیس، منشی و ناظر نشوند. زیرا در صورتیکه بهر طریق اعم از عمدی یا غیرعمدی، در اثر عملکرد غلط آنان ضرر و زیانی به شرکت و اعضای آن وارد شود، موافق مقررات مربوط به اتلاف و تسبیب از قانون مدنی، مسئول می‌باشند و با اقامه دعوی از سوی وزارت تعاون یا بازررس تعاونی و یا اعضاء به دادگاه، موضوع، مشمول رسیدگی و صدور حکم مقتضی قانونی قرار خواهد گرفت.

اعضای حاضر در جلسه مجمع عمومی نیز می‌بایست توجه کنند که در صورت انتخاب افراد بی تجربه در اداره امور مجمع به سمت هیات رئیسه به قصد ممانعت از تصدی مسئولیت اداره جلسه توسط اعضای گروه اقلیت، علیرغم آگاهی آنان بر وجود کاندیداهاى صاحب نظر و خبیر از میان اعضای این گروه، مسبب اصلی ضرر و زیان وارده به شرکت، خود و سایر اعضا اعم از



حاضر و غایب بوده و در این صورت هیأت رئیسه مجمع با وجود مباشرت مستقیم در اداره جلسه‌ای که به علت ضعف دانش و تجربه تعاونی آنان باطل می‌شود، از مسئولیت جبران ضرر و زیان وارده به شرکت و اعضاء در تعاونی‌ها مبرا خواهند شد. بحث درباره میزان مسئولیت هیأت رئیسه مجمع و انتخاب‌کنندگان آنها بترتیب بعنوان مباشر و مسبب اتلاف وجوه تعاونی و اضرار به اعضاء خارج از بضاعت حقوقی اندک نگارنده بوده و در صلاحیت اندیشمندان قوه قضاییه است و اظهار نظر آنان مورد انتظار و اقبال علاقه‌مندان به بخش تعاونی بوده و در صورت دریافت، باخشنودی و امتنان به درج نظریه واصله در این مجله مبادرت خواهد کردید. در هر حال به صلاح هیچ عضو تعاونی نیست که بدون

برخورداری از آگاهی‌های لازم، سمتی را در تعاونی، به تصور اینکه جنبه تشریفاتی دارد، تصدی نموده و از آثار مترتب بر نحوه انجام وظیفه خود و مسئولیت‌های ناشی از آن غافل گردد

○ پرسش: آقای مرتضی ابراهیمی و گروهی دیگر با ادای این مطلب که برای تشکیل شرکت تعاونی چندمنظوره خاص به اداره کل تعاون استان مراجعه کرده‌اند ولی با تشکیل تعاونی مورد درخواست آنان به این دلیل که همه اعضا باید در تعاونی چندمنظوره خاص شاغل شوند و امکان اشتغال همه متقاضیان تشکیل شرکت در تعاونی میسر نبوده و نخواهد بود، مخالفت شده است، خواستار راهنمایی در این مورد و نحوه رفع مشکل شده‌اند.

□ پاسخ: مشکلی که آقای ابراهیمی و دوستان ایشان طرح کرده‌اند، به واقع وجود داشته و از حکم قانون دایر بر الزام همه اعضاء به اشتغال در تعاونی چندمنظوره غیرعمومی (خاص) ناشی شده است و تا زمانی که ماده قانونی مربوط در مجلس شورای اسلامی اصلاح نشود، اشکال مزبور همچنان باقی خواهد ماند. برای ارائه طریق در جهت رفع مشکل مطروحه پیشنهاد می‌شود در وهله نخست گروهی از متقاضیان تشکیل تعاونی که دارای تخصص و تجربه در یکی از فعالیت‌های تولیدی هستند و آمادگی اشتغال به کار در قالب تعاونی را دارند خواستار تشکیل یک شرکت تعاونی تولیدی در زمینه‌ای که با تحصیلات، تجارب و مهارت‌های آنان تناسب دارد، شده و پس از اصلاح قانون و رفع اشکال، شرکت تعاونی خود را به چندمنظوره تبدیل نمایند. در صورتیکه گروه بیشتری از متقاضیان دارای آمادگی تخصصی و فنی لازم برای تشکیل تعاونی چندمنظوره خاص با دو یا چند نوع فعالیت تولیدی به شیوه تعاونی بوده و همگی ملتزم به متعهد به اشتغال در شرکت بهنگام شروع بهره برداری شوند، تشکیل شرکت با رعایت سایر ضوابط قانونی بلامانع خواهد بود

○ پرسش: آقای غلامحسین مقدم مدیرعامل یک شرکت تعاونی تولیدی اعلام داشته‌اند که همه اعضاء شرکت علاقه‌مند به توسعه فعالیت‌های تعاونی از طریق احداث یک کارخانه دیگر بنام و مالکیت تعاونی هستند اما از امکانات مالی مورد نیاز برای سرمایه‌گذاری مستقل در این زمینه برخوردار نبوده و از طریق سیستم بانکی امکان تحصیل وام میسر نشده است. ایشان نیز در جهت تامین خواسته اعضاء خواهان اظهار نظر شده‌اند.

□ پاسخ: اساساً در چنین مواردی که شرکتهای تعاونی، مشروط بر آنکه احداث کارخانه با تولید محصول مشخصی در اساسنامه آنها پیش بینی شده باشد، فاقد سرمایه و نقدینگی کافی برای تأمین منظور خود می‌باشند، می‌توانند پس از تصویب مجمع عمومی و تأیید اداره کل تعاون استان از حیث انطباق مصوبه با مقررات قانونی و اساسنامه، با مشارکت سرمایه‌ای لااقل دو شرکت تعاونی دیگر و یا موسسات مجاز مذکور در اساسنامه اقدام به تشکیل و ثبت یک شرکت سهامی خاص با میزان سهام مساوی یا متفاوت (برحسب توانائی و تمایل هر یک و توافق سه جانبه) نمایند. ضمن آنکه مبادرت به اینگونه مشارکت‌ها از نظر قانونی منعی ندارد، طبعاً موضوع فعالیت شرکت سهامی خاص مورد اشاره، ایجاد کارخانه تولیدی مربوط و فروش فرآورده‌های آن برپایه اصول تجارت و نیز تقسیم منافع حاصله در پایان هر سال مالی مطابق با مقررات قانون شرکت‌های سهامی و اساسنامه مربوط، خواهد بود.

یک برنامه‌های آموزشی و ترویجی مناسب را تدوین و طرح ریزی نماید. آنگاه برای هر برنامه و با عنایت به ویژگیهای فرهنگی و اجتماعی مخاطبین آنها، روش و ابزار مناسب آموزش و ترویج تعاون را از هر مایل انتخاب و طراحی کند و به این طریق برنامه‌های خود را اجرا کند.

گفتنی است تجارب غالب کشورهای در این زمینه و سایر زمینه‌های مشابه، حاکی از آن است که به خدمت گرفتن تجارب سطوح یک تا ۷ ادکار دیل از طریق فن‌آوریهای ارتباطی موجود بسیار میسر و سهل‌الوصول است. در تأیید این مطلب می‌توان از افزایش فوق‌العاده میل و رغبت مردم به مطالعه تماشا و گوش دادن در دنیای کنونی یاد کرد. بی‌دلیل نیست که حتی کشورهای قاره آفریقا نیز برای آموزش و ترویج موضوعات علمی به فن‌آوریهای فوق‌الاشاره روی آورده‌اند. مثلاً در آفریقا و آسیا در سال ۱۹۶۵ برای هر هزار نفر جمعیت به ترتیب ۱۸ و ۲ دستگاه تلویزیون وجود داشته است. حال آن که در سال ۱۹۸۶ این ارقام به ۴۸ و ۲۵ دستگاه فزونی یافته است. (۲۶) بنابراین استفاده از هر یک از سطوح تجارب دیل برای گشایش افق اندیشه‌ها و نیز تشویق و پذیرش نهضت تعاون از سوی مردم بسیار مؤثر است. به همین دلیل ترویج تعاون می‌تواند از این طریق تغییر، تبدیل، اصلاح و استقرار نگرش و علاقمندی مردم را در جهت توسعه تعاون عملی سازد.

□ پانویسها:

- 1- Extension
- 2- Non- Formal Education
- 3- Cooperative Extension
- 4- Extension and Educational Needs
- 5- منبع شماره (۳)
- 6- Socialization
- 7- منبع شماره (۵)
- 8- Extension and Educational Plans.
- 9- Edgar Dale
- 10- The Cone of Experiences

- 11- Verbal Symbols
- 12- Visual Symbols
- 13- Radio
- 14- Still Pictures
- 15- Motion Pictures
- 16- Educational Television
- 17- Exhibits
- 18- Study Trips
- 19- Demonstrations
- 20- Dramatized Experiences
- 21- Contrived Experiences
- 22- Direct Purposeful Experiences
- 23- این مطلب اشاره به استفاده از حواس پنجگانه در یادگیری دارد. حواس پنجگانه تجارب یادگیری مستقیم را برای یادگیرنده مهیا می‌سازند.
- 24- Instructor (teacher)
- 25- Extension Agent

۲۶- منبع شماره (۳)

□ منابع

۱- شهبازی، اسماعیل. "توسعه و ترویج روستایی"

- انتشارات و چاپ دانشگاه تهران. تهران. ۱۳۷۲
- ۲- ابطیحی، حسین. "آموزش و بهسازی منابع انسانی" توسعه مطالعات و برنامه ریزی آموزشی. تهران ۱۳۶۸
- ۳- هلک، ژاک. "سرمایه گذاری برای آینده" انتشارات مدرسه. تهران ۱۳۷۲.
- ۴- پارسا، محمد. "زمینه روانشناسی." انتشارات بعثت. تهران ۱۳۷۲.
- ۵- ساروخانی، باقر. "جامعه‌شناسی ارتباطات" انتشارات اطلاعات. تهران ۱۳۷۳
- ۶- برتون رسوان سون. "مرجع ترویج کشاورزی." مترجم: دکتر اسماعیل شهبازی. انتشارات سازمان ترویج کشاورزی. تهران ۱۳۷۰
- ۷- جورج، ایچ - آکسین. "رهنمودی بر رهیافت‌های بدیل ترویج" مترجم: اسماعیل شهبازی. احمد حجازان. انتشارات سازمان ترویج کشاورزی. تهران. ۱۳۷۰
- 8- Edgar Dale, "Audio Visual Method in teaching" the ohio state university, Holt, Rinehart and Winston INC, Nowyork(1969)
- 9- Mowbay, Russel, Cooperative Extension Service, H.C. Sanders Hall. INC, Englewood Chiffs, U.S.A (1966)

بقیه از صفحه ۱۴

در نظام توزیع که بحث امروز این همایش و هم در نظام تولید که بحث امروز این همایش نیست ولی ما وقتی می‌توانیم از این مجموعه بشکل کارآمد بهره بگیریم که تسوجه به آموزش نیروی انسانی را سرلوحه برنامه‌های خودمان قرار بدهیم، تعاونی هرچند که در فرهنگ اسلامی ما هم ریشه‌های اساسی دارد ولی کار تجربه شده طولانی مدت کشورهای پیشرفته دنیاست و در امر آموزشی تعاونیها و استفاده از این شبکه، تجربیات بسیاری در کشورهای پیشرفته وجود دارد که احتیاجی نیست آن تجربیات را دوباره تکرار بکنیم استفاده از سیستم‌های آموزشی مناسب یکی از توصیه‌های اینجانب می‌باشد.

ما در بخش بازرگانی کشور همراه و همگام با بخش تعاون انشاء... تمام تلاش خودمان را بکار خواهیم گرفت تا اقتدار واقعی اقتصادی نظام کشور به آن برگردانده شود و انشاء... سهم اساسی در اقتصاد ملی به نظام تعاونی سپرده شود.

برای حل این مشکل بیابید. مشکل دیگری که باز بخش توزیع تعاونیها بنظر من از آن رنج می‌برد غیرمعارف بودن ساعات کار تعاونیهاست. ساعات کار تعاونیها متناسب با کارآمدی که ما از آنها انتظار داریم نیست، درست در اوقاتی که مصرف کنندگان کالا نیازمند به باز بودن شبکه توزیع تعاونی هستند، درست در همان ایام تعاونیهای ما تعطیل‌اند. بعکس آن ایام که مصرف کنندگان از تعاونی گرفتار هستند و مشغول فعالیت‌های روزانه، تعاونیها باز هستند و قابلیت استفاده از آنها را بشدت این امر کاهش میدهد.

موضوع دیگری که من باید به آن اشاره کنم، عدم توجه به آموزش نیروی انسانی است. شبکه تعاونی کشور یک شبکه بسیار قوی و غنی است، می‌توان از این شبکه به شکل کارآمد جدی استفاده کرد هم

پکیده طرح مطالعاتی زمینه‌یابی تشکیل تعاونیهای تولیدی - خدماتی در استان چهارمحال و بختیاری

سیمای کلی استان

۱- مشخصات طبیعی

استان چهارمحال و بختیاری با وسعتی در حدود ۱۶۵۳۳ کیلومتر مربع در بخش مرکزی رشته کوههای زاگرس بین پشتکوههای داخلی و استان اصفهان واقع شده و از شمال و مشرق به استان اصفهان، از جنوب به استان کهگیلویه و بویراحمد و از مغرب به استان خوزستان محدود است. این استان ناحیه‌ای است کوهستانی که در باختر آن کوههای مرتفعی قرار گرفته و این ارتفاعات سرشاخه‌های اصلی دو رودخانه دائمی و پر آب زاینده رود و کارون می‌باشد. از مهمترین بلندیهای سلسله کوههای زاگرس در غرب استان می‌توان از زردکوه نام برد که با ارتفاع ۴۵۴۸ متر تمام سال را پوشیده از برف است و با دیگر کوههای دنباله خود از مهمترین کانونهای آبگیر دائمی ایران بحساب می‌آید. کوهها هرچه از غرب به شرق پیش می‌رود، از ارتفاع و تراکم آنها کاسته می‌شود و به دردها و دشت‌های نسبتاً وسیع ختم می‌گردد که در اثر انباشته شدن رسوبات در آنها امکانات مساعدی برای کشاورزی فراهم آمده است.

از نظر آب و هوا، استان چهارمحال و بختیاری בעلت گوناگونی آب و هوای نواحی همجوار خود بخصوص استان خوزستان و همچنین وسعت و تغییرات بسیار شدید ارتفاع در پهنه آن دارای تنوع در وضعیت اقلیمی است بطوریکه میانگین

سالانه دما در ارتفاعات شمال غربی منطقه به ۳/۵ و در مناطق پست جنوبی به ۸/۵ درجه سانتیگراد می‌رسد.

طول دوره سرما در این استان حدود ۵ الی ۶ ماه است و شروع فصل یخبندان از نیمه آبانماه بوده و تعداد روزهای یخبندان بین ۱۰۴ تا ۱۴۷ روز می‌باشد. دی و بهمن سردترین ماههای سال در این منطقه است و اعتدال هوا از اواخر اردیبهشت آغاز شده و تا اواسط مرداد ماه رو به گرمی می‌رود و در واقع تیر و مرداد گرمترین ماههای آن است.

متوسط بارش سالیانه برف و باران از ۱۶۰۰ میلیمتر در ارتفاعات تا ۲۹۸ میلیمتر در سامان متغیر می‌باشد و ارتفاع برف در دامنه‌های زردکوه گاهی تا دوازده متر می‌رسد. بارش‌های منطقه، بیشتر ناشی از جریانهای جوی مرطوب غربی است و این جریانها که به جریانهای مدیترانه‌ای معروفند در اصل از اقیانوس اطلس آغاز و از طریق مدیترانه از سمت غرب کشور به این منطقه وار می‌شود و به مدت ۸ ماه از مهر ماه تا اردیبهشت محدوده منطقه چهارمحال و بختیاری را تحت تاثیر قرار می‌دهد.

جمعیت و شهرها

براساس آخرین تقسیمات کشوری، استان چهارمحال و بختیاری شامل ۵ شهرستان، ۱۷ شهر، ۱۰ بخش و ۳۴ دهستان می‌باشد. مرکز این استان

شهرکرد و سایر شهرستانهای آن عبارت از بروجن، لردگسان، فارسان و اردل می‌باشد.

مطابق سرشماری جاری جمعیت در سال ۱۳۷۰، جمعیت استان بالغ بر ۷۴۷۲۹۷ نفر بوده است که از این تعداد ۳۷/۱ درصد در نقاط شهری ۵۹/۶ درصد در مناطق روستائی سکونت داشته‌اند و بقیه یعنی ۳/۳ درصد دیگر را افراد غیرساکن تشکیل می‌دادند.

همچنین از نظر ساخت سنی ۴۸/۴ درصد جمعیت استان در گروه سنی کمتر از ۱۵ سال و ۴۸/۶ درصد در گروه سنی ۱۵ تا ۶۴ سال و ۲/۹ درصد نیز در گروه سنی ۶۵ و بالاتر قرار داشته‌اند.

از نظر سواد و آموزش باتوجه به بهبود وضع سواد درصد افراد باسواد ۶ ساله و بالاتر ۷۱/۹ درصد می‌باشد که این میزان در نقاط شهری ۸۱/۴ درصد و در نقاط روستائی ۶۵/۹ درصد است. اگرچه به لحاظ شرایط اجتماعی حاکم بر منطقه تعداد مردان باسواد بخصوص در روستاها بیش از زنان باسواد است و امکانات آموزشی روستاها نیز کمتر از شهر است با این حال وضعیت اشتغال به تحصیل در استان در تمام سطوح ابتدائی، راهنمائی و متوسطه از متوسط کل کشور بالاتر می‌باشد.

وضعیت نیروی انسانی شاغل و غیرشاغل

بیش از یک سوم جمعیت فعال ده سال

به بالای استان را افراد شاغل و غیرشاغل جویای کار تشکیل می‌دهد که نسبت آن در شهر و روستا تقریباً برابر است دو سوم دیگر جمعیت بالای ده سال استان از نظر اقتصادی غیرفعالند که این افراد شامل زنان خانه‌دار، محصلین و دارندگان درآمد بدون کار می‌باشند از آنجائیکه بیش از ۴۸ درصد از جمعیت کل استان را افراد کمتر از پانزده سال تشکیل می‌دهد، لذا این ویژگی، خود نشانی از رشد بسیار کم منطقه بوده و حاکی از آنست که در آینده نه چندان دور استان با گروه عظیمی از خیل افراد در جستجوی کار مواجه خواهد بود که اگر امروز زمینه‌های ایجاد اشتغال فراهم نشود پی‌آمدهای نامطلوب آن در آینده پدید خواهد گردید.

از نظر توزیع شاغلین در بخش‌های مختلف اقتصادی، اشاره به این نکته ضروری است که بخش خدمات، گروه کثیری از افراد شاغل را بخود اختصاص داده است و تعداد شاغلین بخش صنعتی نیز اگر چه در طی دهه اخیر افزایش یافته و در حال حاضر میزان آن حدوداً با تعداد شاغلین بخش کشاورزی برابری می‌نماید، لیکن این افزایش در دو بخش صنعت و خدمات در کل به زیان بخش کشاورزی بوده و از تعداد شاغلین این بخش کاسته شده است، بطوریکه بجز در شهرستانهای اردل و فارسان که تعداد شاغلین بخش کشاورزی بیشترین تعداد را در میان بخش‌های اقتصادی تشکیل می‌دهند در دو شهرستان بزرگ دیگر استان یعنی شهرکرد و بروجن تعداد شاغلین بخش کشاورزی بسیار کمتر از دو بخش دیگر می‌باشد.

ویژگیهای اقتصادی کشاورزی

تنوع آب و هوایی در منطقه چهار محال و بختیاری، پتانسیل مطلوبی جهت تولید

محصولات زراعی و باغی گوناگون می‌باشد. هم‌اینک گندم و جو و حبوبات از جمله محصولات زراعی و انگور، گردو، بادام و سیب از جمله محصولات مهم باغی استان بشمار می‌رود. کشاورزی استان عمدتاً با شیوه و روش سنتی انجام می‌گیرد و از طرفی فقدان دشت‌های وسیع باعث محدودیت اراضی کشاورزی شده و تقسیم اراضی موجود برای هر زارع موجب کوچک شدن بیش از حد اراضی و هدر رفتن قسمتی از زمین‌های قابل کشت گردیده و از میزان بهره‌وری آن کاسته است. در حال حاضر سیاست یکپارچه‌سازی اراضی مدنظر است که این سیاست از سوی کشاورزیان نیز مورد قبول واقع شده و عملاً زمینه‌های مساعدی برای اقدام مهیا می‌باشد. که انتظار می‌رود از این طریق امکان استفاده از تسهیلات و خدمات مکانیزه افزایش یافته و با کار کمتر تولید بیشتری عاید کشاورزان گردد. البته این



ایجاد تعاونیهای پرورش ماهی، منابع آبی استان امکان تولید حداقل ۶۰۰۰ تن ماهی سرد آبی را در بردارد و این در حالی است که تولیدات فعلی به نصف این مقدار نیز نمی‌رسد. فعالیت در این زمینه بعنوان یک اقدام اقتصادی مناسب منطقه توجیه پذیر می‌باشد.

گسترش در نقاط مختلف استان دارای پی‌آمدهائی نیز خواهد بود از جمله آنکه موجبات بیکاری جمعی از کارکنان فعلی بخش کشاورزی را فراهم خواهد ساخت که لازم است در راستای یکپارچه سازی اراضی، زمینه مناسب اشتغال برای این افراد در دیگر بخش‌ها آماده گردد.

از آنجا که استان چهارمحال علیرغم محدودیت در اراضی وسیع، دارای شرایط اقلیمی مناسب جهت توسعه و گسترش باغداری است و در حال حاضر نیز تولید محصولات باغی استان، بیش از احتیاج داخلی آنست لذا این امکان وجود دارد که با اجرای طرحهای مناسب آبخیزداری، ظرفیت تولید باغات استان افزایش یابد، هم‌اینک یکی از محصولات که تقریباً در سراسر استان قابل استحصال می‌باشد انگور است و بجز آن بادام، گردو، سیب، زردآلو، هلو از دیگر محصولات باغی استان بشمار می‌رود. همچنین در مناطقی از شهرستان لردگان، امکان کشت زیتون نیز وجود دارد، با این حال رونق کشاورزی در گرو ایجاد صنایع مرتبط با این بخش است و زمینه‌های مناسب بخش کشاورزی مقدمه مناسبی برای تشکیل این قبیل صنایع در استان می‌باشد.

از لحاظ دامداری وضعیت استان در موقعیت ممتازی قرار دارد. تولیدات گوشت قرمز و شیر استان بیش از نیاز داخلی آنست اما تولیدات گوشت سفید تکافوی نیاز داخلی استان را نمی‌نماید و پرورش مرغ و طیور، ماهی، تولید تخم‌مرغ و عسل بسیار محدود می‌باشد. رایج‌ترین نوع فعالیت دامداری در استان چهارمحال و بختیاری پرورش گوسفند و بز می‌باشد که هم‌اکنون نیز در خانوارهای عشایری و روستایی فروش تولیدات گوسفند و بز بعنوان مهمترین منبع در آمد بشمار می‌رود. در مجموع این استان باتوجه به تعداد دام‌های موجود آن بعنوان

پرتراکمترین مناطق دامپروری کشور محسوب می‌گردد. بگونه‌ایکه تراکم نسبی دام که در سطح ملی حدود ۵۲ واحد دامی در هر کیلومتر مربع است، در استان چهارمحال و بختیاری به حدود ۲۱۸ واحد دامی در هر کیلومتر مربع می‌رسد. در حال حاضر باتوجه به تحول عمده‌ای که از یک دهه پیش تاکنون در شیوه دامداری استان صورت گرفته است بسیاری از دامداریهای کم بازده یا سنتی، تبدیل به دامداریهای صنعتی و پر بهره گردیده و این روند همچنان ادامه دارد. در گله‌های عشایری ترکیب گله با افزایش تعداد گوسفند نسبت به تعداد بز در حال تغییر بوده و در پرورش گاو و ایجاد گاوداری‌های صنعتی، افزایش تولید شیر بیشتر قابل توجه می‌باشد. با عنایت به محدودیت منابع غذایی مورد نیاز دام در استان، گرایش مسلط بر روند تغییرات دامداری، مبتنی بر ثابت نگهداشتن تعداد دام و افزایش کیفی از لحاظ تولیدات دامی است. هم‌اکنون، تعداد دامهای ثابت استان بیش از سه میلیون و تعداد دام‌های سیار بیش از دو میلیون راس می‌باشد و رویهمرفته بیش از پنج میلیون و سیصد هزار راس دام در استان وجود دارد.

در ارتباط با وضعیت مراتع گفتنی است که اصولاً مراتع با کیفیت عالی در استان وجود ندارد و گرایش مراتع موجود نیز پس رونده می‌باشد و در مورد جنگل هم بیشترین بهره‌برداری از جنگل‌های استان در رابطه با سوخت انجام می‌گیرد و مقدار چوبی هر ساله جنگل نشینان جهت مصارف سوختی و غیره از جنگل برداشت می‌نمایند بر مراتب بیش از تولید واقعی و اقتصادی آنان است.

صنعت

از آنجا که تا پیش از پیروزی انقلاب اسلامی برخلاف امکانات زیربنایی موجود و قابلیت‌های بالقوه فراوان استان چهارمحال و بختیاری اقدامات اساسی و

چشمگیری در وضعیت صنایع آن صورت نگرفته بود و صنایع استان تنها به صنایع دستی و سنتی و کارخانه قند و صنایع بسیار کوچک کارگاهی محدود می‌شد لذا بهمین سبب استان چهارمحال و بختیاری از نظر صنعتی نوپا و جوان بوده و تقریباً تمامی صنایع موجود در آن بعد از انقلاب ایجاد گردیده است. در حال حاضر ۵۴ واحد صنعتی غذایی و دارویی در استان فعالیت دارد که عمده‌ترین واحدهای این بخش مربوط به تولید آرد، ماکارونی، ترشیجات، فرآورده‌های گوشتی و گزسازی می‌باشد. در بخش نساجی و چرم ۵۲ واحد فعالیت دارد که شاخص‌ترین واحدهای آن دو کارخانه موکت نمدی، تولید گونی، پروپلین، چند واحد پارچه و حصیربافی پلاستیکی است. در بخش چوب ۱۲ واحد فعالیت داشته که مهمترین واحدهای آن تولیدکننده درب و دکور تولید روکش و سه‌لای، کارتن و دفترسازی است در بخش کاغذ و محصولات چاپ ۱۳ واحد فعالیت دارد و در بخش صنایع شیمیائی ۲۲ واحد فعالیت می‌نماید که شامل صنایعی چون ظسروف ملامین و پلاستیک، ضدیخ، چسبهای صنعتی و غیره بوده و در بخش صنایع کانی غیرفلزی نیز، از سنکبری، شن و ماسه، گچ، آجر، قطعات بتونی و ظروف چینی می‌توان نام برد. در بخش صنایع فلزی واحدهائی همچون تولید ادوات کشاورزی، ماشین‌سازی، پمپ‌سازی و ریخته‌گری، ظروف استیل فعالیت دارند و در بخش برق و الکترونیک، تولید یخچالهای صنعتی، زنگ اخبار، تابلوهای برق، کولر آبی، اجاق گاز و غیره فعالیت می‌نمایند این واحدها در شهرک‌هایی مستقرند که در سالهای اخیر در جهت رشد و شکوفائی صنعتی و جذب سرمایه‌ها در پنج نقطه استان احداث گردیده‌اند و عبارتنداز: شهرک صنعتی شهرکرد با ۱۸۰ هکتار وسعت و قابل توسعه تا ۷۵۰ هکتار، شهرک صنعتی بروجن با ۱۶۸ هکتار

وسعت و با قابلیت توسعه تا ۳۰۰ هکتار، شهرک صنعتی لردگان با ۱۸۰ هکتار، شهرک صنعتی جوتقان با ۱۸۶ هکتار و شهرک صنعتی سفید دشت با ۱۰۰۰ هکتار، که صنایع جدید عمدتاً در این شهرک‌ها ایجاد می‌شوند.

از نظر صنایع دستی مهمترین صنعت دستی استان قالی‌بافی است و حدود ۷۳۰۰۰ بافنده بصورت جمعی و انفرادی به آن اشتغال دارند. صنایع دستی دیگری نیز در استان وجود دارد که از جمله آن می‌توان به گلیم و رندی‌بافی، سوزندوزی و خاتم‌کاری اشاره نمود که جمعاً ۳۶۰۰ نفر در این نوع صنایع فعالیت می‌نمایند.

بغیر از شاغلین در صنایع دستی، در ۲۳۱ واحد صنعتی استان جمعاً، تعداد ۷۰۳۰ نفر مشغول بکار می‌باشند، و این بدان معنی است که هر واحد بطور متوسط، زمینه اشتغال کمتر از ۱۷ نفر را فراهم کرده است بدین ترکیب می‌توان اظهار داشت که صنایع موجود استان عمدتاً صنایع کوچک بوده و قدرت اشتغال‌زائی محدودی دارند همچنین تجربه‌های اخیر نشان داده است که این صنایع در مقابل تغییرات و نوسانات اقتصادی بسیار آسیب‌پذیر بوده تا جائیکه در موارد چند برخی از این صنایع تعطیل و یا به اشخاص دیگر فروخته شده‌اند.

معادن

در حال حاضر هیچ نوع معدن فلزی در استان چهارمحال و بختیاری فعالیت ندارند و تمامی معادن فعال منطقه را معادن غیرفلزی اعم از مصالح ساختمانی و خاک نسوز تشکیل می‌دهند. عمده‌ترین معادن منطقه عبارت از معادن شن و ماسه، معادن سنگ ساختمانی (نما و لاشه) معادن سنگ گچ، خاک رس، خاک نسوز و ذخایر هیدروکربور و شیل‌های نفت‌دار است. بهره‌برداری از معدن خاک‌نسوز به شرکت مواد معدنی غیرفلزی وابسته به شرکت

ملی ذوب آهن واگذار شده و ذخایر هیدروکربور و شیل‌های نفت‌دار توسط وزارت نفت مورد مطالعه و بررسی قرار گرفته لیکن هنوز از این ذخایر بهره‌برداری نمی‌شود. بقیه معادن استان توسط بخش خصوصی و تعاونی مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرد.

جمع نیروی انسانی شاغل در معادن مختلف منطقه مجموعاً بیش از سه هزار نفر است که بیش از نود درصد این تعداد در معدن خاک نسوز فعالند و بقیه در سایر معادن بکار اشتغال دارند. از لحاظ تعداد و اشتغال‌زائی معادن سنگ‌های ساختمانی بهترین وضعیت را دارا هستند و مجموعاً ۱۵ معدن سنگ مرمریت و ده معدن سنگ آهک و لاشه در استان فعال می‌باشند. محدودیت فعالیتهای معدنی، بیشتر بدلیل بالا بودن سطح هزینه‌های مربوط به اکتشاف و فقدان تجهیزات کافی است، و توجه به رفع این مسائل از اهم ضروریات استان بشمار می‌رود.

خدمات و بازرگانی

با مروری بر وضعیت بخش خدمات مشاهده می‌شود که نظام حاکم بر توزیع و مصرف استان چهارمحال و بختیاری، یک نظام غیرسیستماتیک و عاری از برنامه‌ای منظم است. عمده‌ترین فعالیت حاکم بر توزیع و مصرف توسط واحدهای صنعتی جزء پیلهوران، واسطه‌ها و دلان صورت می‌گیرد و تشکیلات دولتی بازرگانی نقش موثری در کنترل کالاهای موردنیاز مردم ندارد و عمده‌ترین فعالیت آن متوجه کالاهایی است که با قیمت رسمی وارد بازار می‌شود. بخش تعاونی باتوجه به مشکلات موجود و افزایش قیمت کالاها در اثر دست‌بند شدن توسط واسطه‌ها و مشکلاتی از این قبیل، عمده‌ترین فعالیت خود را به چند مورد از اقلام خاص اختصاص داده و قدرت رقابت با بازار آزاد کالاها را ندارد.

بخش خدمات که در واقع بعنوان بخش حمایتی و تسهیل‌کننده بخش‌های صنعت و کشاورزی و حتی فعالیتهایی که جزئی از بخش خدمات محسوب می‌شود، قابل توجه و رسیدگی است در حال حاضر کمبود امکانات موجود برای ذخیره کردن کالاهای موردنیاز مردم استان اثرات منفی فراوانی بر بازرگانی، کشاورزی و صنعت داشته است. عدم وجود مرکز اطلاعاتی و بازاریابی در استان نیز مشکل عمده بخش‌های کشاورزی و صنعت و بازرگانی محسوب می‌شود. در سالهای اخیر علیرغم گسترش کمی و کیفی صاهرات استان، بویژه صادرات کالاهای صنعتی، هنوز تعادل مناسبی بین واردات و صادرات استان، بویژه صادرات کالاهای صنعتی، هنوز تعادل مناسبی بین واردات و صادرات وجود نیامده و مایحتاج استان اکثر وارداتی است. با این وجود قابلیت‌های فراوانی در ابعاد مختلف بمنظور توسعه فعالیتهای خدماتی و بازرگانی در استان وجود دارد. گسترش امکانات زیربنائی و تسهیلاتی مانند برق، جاده، مخابرات و ... زمینه‌های فعالیتی گسترده‌ای را در بخش خدمات رقم زده است. بهره‌گیری از این امکانات با برنامه‌ریزی مناسب و سرمایه‌گذاری لازم سهل و امکان‌پذیر خواهد بود که از جمله باتوجه به شرایط خاص طبیعی و موقعیت جغرافیائی استان می‌توان از صنعت توریسم نام برد. این جاذبه‌ها که مشتمل بر جاذبه‌های طبیعی و آثار و ابنیه باستانی است زمینه مناسبی برای توسعه و رونق این صنعت در آینده استان چهارمحال و بختیاری بشمار می‌ورد که فراهم کردن امکانات و تاسیسات مناسب در کنار جاذبه‌های فوق شرط بهره‌گیری مفید از این مواهب خواهد بود.

تصویری از وضعیت بخش تعاون

از آنجا که امکان سرمایه‌گذاری‌های

بزرگ توسط اشخاص در استان چهار محال و بختیاری کمتر وجود دارد لذا اغلب سرمایه‌های کوچک در قالب تشکلهای تعاونی موجب امیدواری رونق اقتصادی منطقه در آینده گردیده است. در حال حاضر تعداد ۶۶ شرکت تعاونی با ۲۲۵ عضو شاغل در زمینه فعالیتهای مربوط به بخش کشاورزی در استان موجود است که از این تعداد ۲۶ شرکت در زمینه زراعت، ۲ شرکت در زمینه دامداری، ۱۶ شرکت در زمینه مرغداری، ۲۱ شرکت در زمینه زنبورداری و ۲ شرکت در زمینه پرورش ماهی فعالیت می‌نمایند.

در ارتباط با سهم بخش تعاون در صنایع استان نیز گفتنی است که مجموعاً ۷/۴ درصد واحدهای صنعتی فعال استان به شکل تعاونی فعالیت دارند که از این میان واحدهای صنعتی گروه نساجی و چرم با ۱۱/۶ درصد بیشترین نسبت واحدهای تعاونی فعال و واحدهای صنعتی گروه فلزی و صنایع سنگین با ۳/۸ درصد کمترین نسبت واحدهای تعاونی را در بخش صنعت بخود اختصاص داده‌اند و اگر واحدهای صنعتی فعال و در دست اجرای تعاونی را با هم در نظر بگیریم ۱۲/۹ درصد از واحدهای صنعتی استان را، تعاونیهای صنعتی بخش تعاون تشکیل خواهند داد وبعبارت دیگر در آینده نزدیک سهم بخش تعاون در صنعت استان از ۷/۴ درصد به ۱۱/۹ درصد خواهد رسید و اگر تعاونیهای غیرفعال صنعتی موجود را نیز بتوان فعال نمود میزان این سهم تا ۱۶/۴ درصد نیز ارتقاء پیدا خواهد کرد.

اما فعالیتهای تعاونی در بخش معدن به تبع مسائل و مشکلات مبتلا به معادن استان از رونق چندانی برخوردار نیست. هم‌اکنون تعداد ۱۰ شرکت تعاونی معدنی فعال در استان وجود دارد که با سرمایه‌ای بالغ بر ۲۸۰ میلیون ریال برای ۷۸ نفر عضو ایجاد اشتغال نموده‌اند. متقابلاً ۱۶ تعاونی

معدنی غیرفعال نیز در استان موجود است که اغلب آنها در سالهای پیش از ۱۳۶۸ تاسیس یافته و بعداً بنا به علل مختلف به حالت غیرفعال درآمده‌اند.

در زمینه توزیع، مصرف و خدمات نیز موفقیت بخش تعاون در اقتصاد منطقه، هرچند کم‌بمیزان کم، باز قابل توجه می‌باشد. هم‌اکنون ۳۷ شرکت تعاونی توزیع صنوف و تامین نیاز تولیدکنندگان در سطح استان فعالیت می‌نمایند. همچنین تعاونیه‌های فرش دستباف در ارتقاء سطح معیشت بافندگان فرش که اغلب از اقشار مستضعف جامعه می‌باشند تاثیر بسزایی گذاشته است و یا اینکه تعاونیه‌های حمل و نقل به دلیل ارائه خدمات قابل قبول به اعضای خود دارای نقش ارزنده‌ای در منطقه هستند و بالاخره تعاونیه‌های مصرف با روند رو به افزایش خود در زمینه توزیع اقلام مصرفی اعضا که اکثر از حقوق‌بگیران و دارندگان درآمد ثابت می‌باشند موفقیت‌های نسبی حاصل کرده و تقریباً حدود چهل درصد مردم استان را زیر پوشش خود دارند و بهمین دلیل نیز از جایگاه ویژه‌ای برخوردارند.

نیازها - استعدادها و امکانات

نیازهای اقتصادی استان چهارمحال و بختیاری وسیع و تقریباً شامل کلیه اقلام تولیدی اعم از تولیدات کشاورزی - صنعتی خدمات اجتماعی اقتصادی بهداشتی آموزش فرهنگی است. بعنوان مثال اگرچه گوشت قرمز تولیدی استان بیش از نیاز داخلی منطقه می‌باشد، لیکن در مقابل بسیاری از اقلام روزمره و ضروری استان از قبیل برنج، چای، پنیر، قند و شکر، مرغ، تخم‌مرغ، روغن نباتی و کره تماماً از خارج استان وارد می‌گردد. و یا هر چند برخی از کالاهای بهداشتی و شوینده‌ها و مواد پاک‌کننده در سطح استان تولید می‌شود، معذالک تولیدات استان کفایت نیازهای منطقه را نمی‌نماید و قسمت عمده این

نیازها از خارج استان تامین می‌گردد. همینطور کالاهای صنعتی و مصالح ساختمانی که با توجه به انجام برنامه‌های عمرانی در استان، موردنیاز منطقه بوده و اغلب از طریق استانهای مجاور فراهم می‌شود. و یا اینکه بدلیل فقدان امکانات سیاحتی و خدمات مربوطه، از موقعیت طبیعی و زیبای استان و مناظر باصفای آن در جهت جلب توریست استفاده کافی و مطلوب بعمل نمی‌آید. بهمین سبب در حال حاضر استان چهارمحال و بختیاری بمنظور توسعه اقتصادی خود با در نظر گرفتن شرایط اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی، فنی، طبیعی و جغرافیائی منطقه و بساتوجه به اهمیت موضوع تکمیل زنجیره‌های تولید، جدا از فراهم‌سازی زمینه‌های لازم برای اجرای برنامه‌های توسعه از قبیل: تربیت نیروی انسانی ماهر و تامین سرمایه کافی به اقدامات اقتصادی چندی در جهت ایجاد صنایع دامی، صنایع شیر و تولید مواد لبنی، خشکبار، صنایع بسته‌بندی، ایجاد واحدهای صنعتی مرغداری گوشتی و تخمگذار، گاوآبادی،

توسعه صنایع دستی و توجه به صنایع مرتبط با قالیبافی و صنایع پوشاک و صنایع ساختمانی پتروشیمی و صنایع چوب و بالاخره ایجاد امکانات سیاحتی و تغییر در ساختار تجارت و بازرگانی، نیازمند می‌باشد. تامین این نیازها با توجه به امکانات و استعدادهای بالقوه استان در زمینه‌های صنعت و کشاورزی و خدمات چندان هم سخت و یا غیرممکن نیست، زیرا وجود امکانات زیربنائی جهت توسعه صنعت در استان، و قرار گرفتن آن در مسیر دو قطب صنعتی اصفهان و خوزستان، و مجاورت با صنایع بزرگی همچون ذوب آهن و فولاد مبارکه، وجود پست‌های متعدد برق در مناطق شهری و روستائی، فراوانی منابع آب، وجود اراضی غیرقابل کشاورزی در سطح وسیع، وجود

منابع معدنی غیرفلزی، فراوانی نیروی کار ارزان در مجاورت قطب صنعتی اشباع شده اصفهان، وجود شبکه گاز، وجود پنج شهرک و هیجده ناحیه صنعتی در نقاط مختلف استان و امکان توسعه بیشتر این مناطق، فراهم آمدن امکانات بالقوه مطلوب در عرصه داد و ستد و عرضه خدمات بازرگانی بدلیل موقعیت جغرافیائی و همسایگی با استان اصفهان، تولید فراوان دام و فرآورده‌های دامی توسط عشایر، آغاز مرحله تولید و عرضه کالاهای صنعتی واحدهای تولیدی صنعتی استان، ازدیاد حجم تولید صنایع دستی بخصوص فرش، تنوع شرایط آب و هوائی و مناسب بودن زمینه امر جهت بهره‌گیری مطلوب و توسعه زراعت و باغداری، امکان پرورش ماهیهای سردآبی و گرم آبی بدلیل وجود رودخانه‌ها و چشمه‌سارهای فراوان، وجود تاسیسات کمک کننده و موثر در توسعه دامداری از قبیل کارخانه خوراک دام، کلینیک‌های دامداری، ایستگاه قرنطینه و ایستگاه بررسی و اصلاح نژاد، همه نشانی از استعداد منطقه برای پذیرش سرمایه‌گذاران جدید و انجام فعالیت اقتصادی می‌باشد. با این همه موانع و مشکلات متعددی در مسیر توسعه این فعالیت‌ها وجود دارد که اهم آنها عبارتست از:

کمبود نقدینگی و ضعف توان مالی بخش خصوصی در سرمایه‌گذاریها، وجود موانع قانونی، هزینه‌های سنگین بیمه و کار مزد بانکی، افزایش تعرفه‌های دولتی، پیچیدگی تشریفات اداری، ضعف بنیة تولیدی منطقه و عدم قدرت تامین نیازهای مصرفی در زمینه کالاهای صنعتی، غذایی، کشاورزی، غیرسازنده بودن شبکه بازرگانی استان، فقدان سیستم مطلوب نگهداری و انبار کالا، عدم رواج تکنیک‌های جدید در کشاورزی و عمومیت شیوه‌های سنتی در فعالیت‌های مربوط به این بخش و

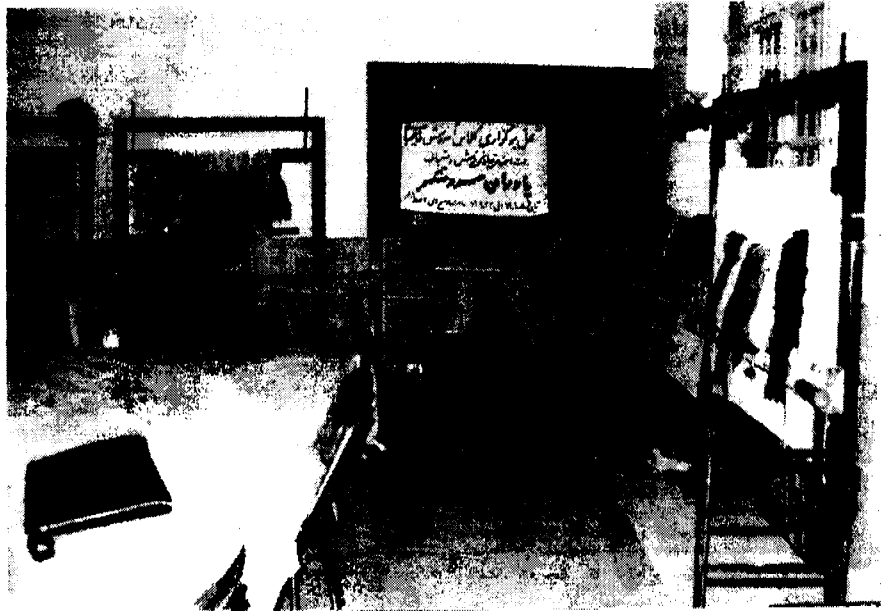
کوچکی و پراکندگی مزارع که بیشتر در دشت‌های کوچک، کوهپایه، دامنه‌های مجاور رودخانه‌ها قرار دارند و دارای بازده تولیدی بسیار کمی می‌باشد. تشکیل این نوع واحدهای دسته جمعی تولید، از طریق یکپارچه سازی اراضی و با حفظ نسق زراعی و به شرط تجمع کشت هر محصول در یک نقطه و رعایت اصول تناوب زراعی مقرون بصره بوده و دارای توجیه اقتصادی است.

* ایجاد تعاونیهای باغداری باتوجه به عدم امکان توسعه زمین‌های زراعی، اقلیم مساعد، وجود آب موردنیاز، از یکطرف و محدودیت ابعاد باغات موجود، ضعف بنیه مالی صاحبان باغات، صعب‌العبور بودن راهها برای عرضه محصولات باغی به بازار، از طرف دیگر، امر توسعه و بهسازی باغات موجود و احداث باغات جدید برای تولید انواع محصولات باغی از قبیل بادام، گردو، انجیر، سیب، زردآلو، انگور و ایجاد توستان جهت نوغانداری، فعالیت‌های اقتصادی مناسبی می‌باشند که بدون تردید ایجاد تشکلهای تعاونی بمنظور اقدام در این زمینه‌ها مقرون بصره خواهد بود.

* ایجاد تعاونیهای پروراندی باتوجه به محدودیت مراتع استان و لزوم توسعه کیفی دامداری و افزایش بهره‌وری، تشکیل تعاونیهای پروراندی با مشارکت عشایر کوچ رو بختیاری اقدام ارزنده‌ای است که موجبات بهبود وضعیت دامداری و حفاظت مراتع و ارتقای سطح معیشت دامداران را فراهم خواهد آورد.

* ایجاد تعاونیهای مرغداری، در حال حاضر نیاز استان به تخم مرغ و گوشت سفید از طریق استانهای دیگر تامین می‌شود. باتوجه به پیش‌بینی برنامه دوم مبنی بر احداث ۲۰ واحد مرغداری در استان، انجام این فعالیت به شیوه تعاونی توصیه می‌گردد.

* ایجاد تعاونیهای پرورش ماهی،



با در نظر گرفتن گسترده‌تری نیازهای اقتصادی و عدم توان مالی مردم استان برای مشارکت در فعالیتهای شناسائی شده، اگر قرار باشد در زمینه‌های مختلفی که شرح آنها گذشت، مردم به تنهایی سرمایه‌گذاری نمایند روند توسعه و اصلاح وضعیت اقتصاد استان به درازا خواهد کشید، و لذا لازم است امر سرمایه‌گذاری در فعالیتهای مولد اقتصادی با مشارکت مردم و استفاده از تسهیلات تبصره ۳ قانون بودجه با جدیت دنبال شود و بدین طریق زمینه لازم برای اشتغال نیروهای فاقد امکانات سرمایه‌ای، فراهم گردد.

پتانسیل‌های زیربنائی فراوان مانند شهرک‌ها و نواحی صنعتی، پست‌های متعدد برق، منابع غنی آب، کشاورزی جاده ارتباطی اصفهان، شهرکرد، خوزستان، عبور لوله‌های گاز و نفت از استان و از همه بالاتر مجاورت با دو استان صنعتی اصفهان و خوزستان که تا حدی از صنایع اشباع شده‌اند، بسترهای مساعدی در استان چهارمحال و بختیاری فراهم آمده است که هر یک از آنها زمینه مناسب و لازم را جهت انجام فعالیت اقتصادی به شیوه تعاونی مهیا می‌سازد. در این بررسی با در نظر داشتن امکانات موجود و استعدادهای بالقوه استان، آن دسته از فعالیتهایی که مبادرت به انجام آن از طریق ایجاد تشکلهای تعاونی امکان‌پذیر خواهد بود به شرح زیر مورد شناسائی قرار گرفته‌اند:

در زمینه فعالیت‌های کشاورزی و زیربخش‌های آن:

* ایجاد تعاونیهای زراعی بدلیل

در نتیجه پائین بودن سطح تولید، پراکندگی مزارع، ناهمواری اراضی و کوچک بودن آنها، وجود ضایعات فراوان در تولیدات کشاورزی، عدم رعایت اصول صحیح مرتعداری و در نتیجه تخریب مراتع، وجود دام‌مازاد بر ظرفیت مراتع، استفاده از بوته‌های مرتعی بعنوان سوخت، کمبود نیروی انسانی کارآزموده در بخش کشاورزی و بالاخره فقدان مدیران کارآمد در کلیه بخش‌های اقتصادی که این مورد خود، از مهمترین تنگناهای موجود در مسیر توسعه فعالیتهای اقتصادی استان بشمار می‌رود.

زمینه‌های امکان‌پذیر جهت انجام فعالیت اقتصادی به شیوه تعاونی

با در نظر گرفتن شرایط جغرافیائی، اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی استان چهارمحال و بختیاری و باتوجه به تنوع اقلیم و طبیعت منطقه و امکانات و

از آنجا که امکان سرمایه‌گذاری‌های بزرگ توسط اشخاص در استان چهارمحال و بختیاری کمتر وجود دارد لذا اغلب سرمایه‌های کوچک در قالب تشکلهای تعاونی موجب امیدواری رونق اقتصادی منطقه در آینده گردیده است. در حال حاضر تعداد ۶۶ شرکت تعاونی با ۴۲۵ عضو شاغل در زمینه فعالیتهای مربوط به بخش کشاورزی در استان موجود است که از این تعداد ۲۶ شرکت در زمینه زراعت، ۲ شرکت در زمینه دامداری، ۱۶ شرکت در زمینه مرغداری، ۲۱ شرکت در زمینه زنبورداری و ۲ شرکت در زمینه پرورش ماهی فعالیت می‌نمایند.

منابع آبی استان امکان تولید حداقل ۶۰۰۰ تن ماهی سرد آبی را در بردارد و این در حالی است که تولیدات فعلی به نصف این مقدار نیز نمی‌رسد. فعالیت در این زمینه بعنوان یک اقدام اقتصادی مناسب منطقه توجیه‌پذیر می‌باشد.

* ایجاد تعاونیهای زنبورداری، باتوجه به توسعه کشت گیاهان علوفه‌ای در مراتع حفاظت شده، پرورش زنبور عسل یکی از فعالیت‌های مناسبی است که می‌تواند از نظر اقتصادی موفق گردد.

در زمینه صنعت، معدن و خدمات:

در ارتباط با صنعت از آنجا که امکانات موجود در بخش کشاورزی استان زمینه‌ای مناسب برای سرمایه‌گذاری بخش تعاون در صنایع تبدیلی متکی به محصولات کشاورزی و فرآورده‌های دامی موجود آورده است، لذا اولویت سرمایه‌گذاری در درجه نخست با صنایع غذایی و تبدیلی بوده و پس از آن به ترتیب صنایع نساجی و پوشاک و چرم، صنایع چوب، صنایع دستی، صنایع کانی‌های غیرفلزی و صنایع شیمیایی با وضعیت و اوضاع و احوال اقتصادی اجتماعی منطقه سازگاری دارد که با در نظر گرفتن این امر انجام فعالیت‌های زیر به شیوه تعاونی مناسب تشخیص داده شده‌اند:

* ایجاد کارخانه شیر پاستوریزه و فرآورده‌های لبنی، به لحاظ گستردگی فعالیت‌های دامداری در منطقه و باتوجه به اینکه واحدهای صنعتی موجود ظرفیت جذب شیر تولیدی منطقه را بطور کامل دارا نمی‌باشند.

* ایجاد واحد صنعتی فرآورده‌های گوشتی باتوجه به حجم بالای تولید گوشت در منطقه، جهت تولید سوسیس و کالباس

* ایجاد واحدهای تولید آب انگور و بسته‌بندی کشمش به دلیل تولید زیاد و قابل توجه انگور در منطقه و مرغوبیت نوع و عدم امکان عرضه کامل محصول به بازارها بصورت تازه

* ایجاد واحد تولید آبغوره و سرکه از انگور و اضافات میوه‌جات شیرین دیگر که قابلیت عرضه به بازار را ندارد.

* ایجاد واحدهای تهیه خوراک دام از ضایعات کشاورزی باتوجه به توسعه گاوداریها و نیاز منطقه به خوراک

* ایجاد طرح تولید پودر گوشت و استخوان از ضایعات کشتارگاه

* ایجاد صنایع بسته‌بندی محصولات باغی از قبیل گردو، بادام، فندق، انگور و سایر محصولات استان

* ایجاد واحدهای صنعتی پشم‌شوئی و پشم‌ریسی، باتوجه به جمعیت فوق‌العاده زیاد دامی در منطقه

* ایجاد واحدهای تولید پوشاک با در نظر گرفتن نیاز استان و تامین این نیاز از تهران و اصفهان

* ایجاد واحد صنعتی چرم‌سازی، باتوجه به تعداد کشتار فعلی دام در منطقه و نیاز کشور به چرم سبک

ایجاد تعاونیهای زنبورداری، باتوجه به توسعه کشت گیاهان علوفه‌ای در مراتع حفاظت شده، پرورش زنبور عسل یکی از فعالیت‌های مناسبی است که می‌تواند از نظر اقتصادی موفق گردد.

* ایجاد واحدهای مربوط به صنایع چوب از قبیل چوب‌بری، جعبه‌سازی، خراطی، درب و پنجره‌سازی، صنایع خاکاره

* ایجاد تعاونیهای صنایع دستی در زمینه تولید فرش، گلیم، جاجیم، نمد، کلاه نمدی، چوخا، سیاه چادر، سبد، حصیر، گیوه، جوراب و ساخت و زیر ساخت خاتم که در حال حاضر اکثر آنها از رونق و فعالیت جدی افتاده‌اند و احیای آنها از طریق ایجاد تشکلهای تعاونی می‌تواند ضمن ارتقای کیفی تولیدات و بازاریابی برای آنها موجب رونق مجدد این صنایع گردد.

* ایجاد کارخانه گچ به دلیل مرغوبیت گچ منطقه و نیاز استان به گچ و تامین آن از استان اصفهان

* ایجاد واحدهای زیر مجموعه صنایع پتروشیمی باتوجه به واقع شدن استان در مجاورت استانهای خوزستان و اصفهان که دارای کارخانجات پتروشیمی هستند و می‌توان مواد اولیه موردنیاز را از این دو استان فراهم نمود.

* ایجاد واحد صنعتی رنگرزی پشم گیاهی، باتوجه به وجود پشم و امکانات رنگرزی در منطقه و بهبود کیفیت رنگها و حفظ اصالت آن.

* ایجاد تشکلهای تعاونی جهت فعالیت در زمینه بهره‌برداری از معادن خاک‌نسوز دو پلان، سنگ‌های ساختمانی و سنگ آهک

* تشکیل تعاونیهای توریستی با ایجاد واحدهای پذیرائی در جاده‌های پر رفت و آمد استان و احداث هتل و مهمانپذیر، به

سرايه سرمايه ثبتي به ازاء هر تعاوني در تعاوني هاي تامين نياز توليدكنندگان و فرش دستباف (سال ۷۵)

جدول شماره ۳۴

ردیف	نوع فعالیت	سرمايه	تعداد تعاوني	کل سرمايه - تعداد تعاوني - سرانه
۱	تامين نياز توليدكنندگان	۲۸۰۳۳۳۸	۴۰۳۱	۹۲۲
۲	فرش دستباف	۶۲۳۶۱۰۱	۸۲۳۷	۷۶۰
جمع کل				
		۱۰۱۲۰۵۳۹	۱۲۳۶۸	۸۲۰

سرايه سرمايه ثبتي به ازاء هر شاغل تعاوني تامين نياز توليدكنندگان و فرش دستباف (سال ۷۵)

جدول شماره ۳۵

ردیف	نوع فعالیت	سرمايه	تعداد تعاوني	کل سرمايه - تعداد تعاوني - سرانه
۱	تامين نياز توليدكنندگان	۲۸۰۳۳۳۸	۵۳۱۲	۷۱۶
۲	فرش دستباف	۶۲۳۶۱۰۱	۱۰۷۶۲	۵۸۹
جمع کل				
		۱۰۱۲۰۵۳۹	۱۶۰۷۷	۶۲۱

مقايسه تعاوني هاي توليدي و خدمات توليدكنندگان و فرش دستباف از ابتدا تا پايان سال ۷۵ با ابتدا تا پايان سال ۷۰

جدول شماره ۳۶

ردیف	نوع فعالیت	تعداد اعضا		
		تغييرات	۷۵/۱۲/۳۰	۷۰/۱۲/۲۹
۱	صنعتي	۲۲۳۲۳	۵۷۰۲۵	۳۳۷۰۲
۲	كشاورزي	۵۱۱۷۹	۷۳۲۱۱	۲۳۰۳۲
۳	معدن	۴۱۵۱	۱۳۸۶۲	۹۷۱۱
۴	تامين نياز توليدكنندگان	۲۷۸۱۴	۳۲۹۳۲۴	۲۸۱۵۱۰
۵	فرش دستباف	۸۸۶۲۳	۱۸۶۶۲۳	۹۸۰۰۰
جمع کل				
		۳۱۴۱۴۰	۶۶۱۰۸۵	۲۴۶۹۵۵

مقايسه تعاوني هاي توليدي و خدمات توليدكنندگان و فرش دستباف از ابتدا تا پايان سال ۷۵ با ابتدا تا پايان سال ۷۰

جدول شماره ۳۷

ردیف	نوع فعالیت	تعداد تعاوني		
		تغييرات	۷۵/۱۲/۳۰	۷۰/۱۲/۲۹
۱	صنعتي	۲۰۵۱	۴۰۸۶	۲۰۳۵
۲	كشاورزي	۳۰۵۸	۵۵۰۲	۲۳۳۲
۳	معدن	۵۷۲	۱۲۵۷	۶۸۵
۴	تامين نياز توليدكنندگان	۲۲۱	۲۰۹۹	۱۶۵۸
۵	فرش دستباف	۵۸۲	۷۲۳	۱۴۱
جمع کل				
		۶۷۰۵	۱۲۶۶۸	۶۹۶۳

مقايسه تعاوني هاي توليدي و خدمات توليدكنندگان و فرش دستباف از ابتدا تا پايان سال ۷۵ با ابتدا تا پايان سال ۷۰

جدول شماره ۳۸

ردیف	نوع فعالیت	تعداد شاغلين		
		تغييرات	۷۵/۱۲/۳۰	۷۰/۱۲/۲۹
۱	صنعتي	۲۲۲۲۷	۷۶۶۲۲	۲۲۲۰۶
۲	كشاورزي	۶۱۸۶۲	۹۱۹۶۹	۳۰۱۰۷
۳	معدن	۶۰۲۲	۲۰۱۲۴	۱۴۰۸۰
۴	تامين نياز توليدكنندگان	۵۱۳۲۳	۴۴۶۹۰۸	۲۹۵۵۸۵
۵	فرش دستباف	۲۷۲۲۴	۲۰۵۳۲۴	۱۷۸۰۰۰
جمع کل				
		۱۷۸۷۸۰	۷۴۰۹۵۸	۵۶۲۱۷۸

مقايسه سرانه سرمايه تعاوني هاي توليدي و خدمات توليدكنندگان و فرش دستباف از ابتدا تا پايان سال ۷۵ با از ابتدا تا پايان سال ۷۰

جدول شماره ۳۹

ردیف	نوع فعالیت	تعاوني		
		تغييرات	۷۵/۱۲/۳۰	۷۰/۱۲/۲۹
۱	صنعتي	۲۰۶۳۰	۳۸۱۹۵	۷۵۵۵
۲	كشاورزي	۱۶۴۶۲	۱۹۷۳۶	۳۲۸۴
۳	معدن	۱۴۶۶۱	۲۲۸۱۱	۸۱۵۰
۴	تامين نياز توليدكنندگان	۳۷۰۲۵	۷۲۹۹۲	۲۵۹۲۷
۵	فرش دستباف	۷۲۲۳	۲۵۰۵۲	۳۲۳۷۵

مقايسه سرانه سرمايه ثبتي تعاوني هاي توليدي و خدمات توليدكنندگان و فرش دستباف از ابتدا تا پايان سال ۷۵ با از ابتدا تا پايان سال ۷۰

جدول شماره ۴۰

ردیف	نوع فعالیت	تعداد اعضا		
		تغييرات	۷۵/۱۲/۳۰	۷۰/۱۲/۲۹
۱	صنعتي	۳۰۰۹	۳۴۵۲	۲۲۳
۲	كشاورزي	۱۲۸۰	۱۶۶۴	۳۸۳
۳	معدن	۱۵۰۰	۲۰۷۵	۵۷۵
۴	تامين نياز توليدكنندگان	۲۵۳	۴۶۵	۲۱۲
۵	فرش دستباف	۵۰	۹۷	۴۷

مقايسه سرانه سرمايه ثبتي تعاوني هاي توليدي و خدمات توليدكنندگان و فرش دستباف از ابتدا تا پايان سال ۷۵ با از ابتدا تا پايان سال ۷۰

جدول شماره ۴۱

ردیف	نوع فعالیت	شاغلين		
		تغييرات	۷۵/۱۲/۳۰	۷۰/۱۲/۲۹
۱	صنعتي	۲۲۲۲	۲۵۷۰	۳۲۶
۲	كشاورزي	۹۱۲	۱۱۸۱	۲۶۷
۳	معدن	۱۰۳۳	۱۳۲۹	۳۹۶
۴	تامين نياز توليدكنندگان	۲۳۰	۴۲۲	۲۰۲
۵	فرش دستباف	۶۲	۸۸	۲۶

مقايسه تعاوني هاي توليدي و فرش دستباف سال ۷۵ به نسبت سال ۷۴

جدول شماره ۴۲

ردیف	نوع فعالیت	سرمايه		
		%تغييرات	سال ۷۵	سال ۷۴
۱	صنعتي	%۱۵۷	۲۵۰۵۱۸۲۵	۲۸۵۲۶۲۰۵
۲	كشاورزي	%۱۵۴	۲۹۰۱۱۳۳۵	۱۸۸۷۰۶۰۸
۳	معدن	%۱۲۷	۵۲۵۲۳۸۱	۴۱۳۲۲۱۰
۴	فرش دستباف	%۴۴	۶۲۳۶۱۰۱	۹۵۴۴۰۳۲
جمع کل				
		%۱۶۴	۸۵۶۵۱۶۶۲	۶۱۰۷۳۱۵۵

مقايسه تعاوني هاي توليدي و فرش دستباف سال ۷۵ به نسبت سال ۷۳

جدول شماره ۴۳

ردیف	نوع فعالیت	تعداد اعضا		
		تغييرات	سال ۷۵	سال ۷۳
۱	صنعتي	%۱۱۳	۷۸۱۳	۶۸۸۸
۲	كشاورزي	%۱۲۸	۱۲۸۳۶	۸۶۳۹
۳	معدن	%۶۷	۷۱۹	۱۰۷۰
۴	فرش دستباف	%۸۹	۸۳۳۷	۹۲۱۱
جمع کل				
		%۱۴۰	۲۹۷۰۵	۲۵۹۱۸

مقایسه تعاونی‌های تولیدی و فرش دستبافت سال ۷۵ به نسبت سال ۷۴

جدول شماره ۴۴

ردیف	نوع فعالیت	تعداد تعاونی	
		سال ۷۴	سال ۷۵
۱	صنعتی	۴۶۷	۲۵۱
۲	کشاورزی	۶۰۳	۵۹۶
۳	معدن	۸۸	۸۳
۴	فرش دستبافت	۱۵۶	۱۵۴
جمع کل		۱۳۱۴	۱۲۸۴

۳۷۱۲ هزار ریال بوده است.
سرايه سرمايه ثبتي نسبت به شاغلين از رقم ۲۲۷ هزار ریال در سال ۷۰ به رقم ۱۷۷۱ در پایان سال ۷۵ رسیده است که افزایشی معادل ۴۴۲ درصد را نشان می‌دهد.

سرايه سرمايه ثبتي نسبت به شاغلين در تعاونی در سال ۷۵ برابر با ۳۱۷۳ هزار ریال می‌باشد. این رقم معادل ۱/۸۰ برابر رقم سرايه سرمايه ثبتي در تعاونی‌های تشکیل شده تا پایان سال ۷۵ است.

مقایسه تعاونی‌های تولیدی و فرش دستبافت سال ۷۵ به نسبت سال ۷۴

جدول شماره ۴۵

ردیف	نوع فعالیت	تعداد شاغلین	
		سال ۷۴	سال ۷۵
۱	صنعتی	۷۹۴۱	۹۵۸۴
۲	کشاورزی	۹۰۷۰	۱۴۴۷۷
۳	معدن	۱۲۲۹	۱۰۲۶
۴	فرش دستبافت	۹۷۱۷	۱۰۷۶۳
جمع کل		۲۷۹۵۷	۳۵۸۵۰

وضعیت کلی تعاونی‌های خدمات تولیدکنندگان و فرش دستبافت

سرمايه ثبتي تعاونی‌های خدمات تولیدکنندگان و فرش دستبافت*

برحسب جدول شماره ۲۶ بیشترین رقم سرمايه‌گذاري ثبتي در پایان سال ۷۵ مربوط به بخش تامین نیاز تولیدکنندگان معادل ۸۹ درصد از کل سرمايه ثبتي تعاونی‌های تولیدی بوده و بیشترین تغییرات مربوط به بخش تامین نیاز تولیدکنندگان معادل ۸۷ درصد از کل تغییرات را دارا می‌باشد.

جمع کل سرمايه ثبتي در پایان سال ۷۵ برابر با ۱۷۱۳۴۸ میلیون ریال بوده که به ترتیب شامل تعاونی‌های تامین نیاز تولیدکنندگان و فرش دستبافت با میزان ۱۵۳۳۱۰ میلیون ریال و ۱۸۱۲۸ میلیون ریال می‌باشد.

و به عبارت دیگر ۸۹ درصد از سرمايه تعاونی‌ها مربوط به تعاونی‌های تامین نیاز تولیدکنندگان و ۱۱ درصد مربوط به تعاونی‌های فرش دستبافت می‌باشد.

سرايه سرمايه ثبتي در تعاونی‌ها از رقم ۳۵۶۷۵ هزار ریال در پایان سال ۷۰ به رقم ۶۶۰۹۷ هزار ریال در پایان سال ۷۵ رسیده است که افزایشی معادل ۸۵٪ درصد را نشان می‌دهد. سرايه سرمايه ثبتي تعاونی‌ها در سال ۷۵ برابر با ۲۷۱۱۴ هزار

گزارش وضعیت کلان تعاونی‌های تولیدی تعاونی‌های تاسیس شده سال ۷۵

جدول شماره ۴۶

ردیف	نوع فعالیت	تعداد تعاونی	سرمايه	تعداد اعضاء	کل اشتغال
۱	صنعتی	۲۵۱	۴۵۰۵۱۸۴۵	۷۸۱۳	۹۵۸۴
۲	کشاورزی	۵۹۶	۲۹۰۱۱۳۳۵	۱۲۸۳۶	۱۴۴۷۷
۳	معدنی	۸۳	۵۲۵۲۳۸۱	۷۱۹	۱۰۲۶
۴	تأمین نیاز تولیدکنندگان	۲۲۰	۳۸۰۴۴۳۸	۴۰۲۱	۵۳۱۴
۵	فرش دستبافت	۱۵۴	۶۳۳۶۱۰۱	۸۳۳۷	۱۰۷۶۳
جمع کل		۱۵۰۴	۸۹۴۵۶۱۰۰	۳۳۷۳۶	۴۱۱۶۴

گزارش وضعیت کلان تعاونی‌های تولیدی تعاونی‌های تاسیس شده از ابتدا تا پایان

۷۵/۱۲/۲۹

جدول شماره ۴۷

ردیف	نوع فعالیت	تعداد تعاونی	سرمايه	تعداد اعضاء	کل اشتغال
۱	صنعتی	۳۰۸۶	۵۷۰۲۵	۱۹۶۹۲۳۵۲۲	۷۶۶۳۳
۲	کشاورزی	۵۵۰۲	۷۳۲۱۱	۱۰۸۶۳۳۰۷۳	۹۱۹۶۹
۳	معدنی	۱۲۵۷	۱۳۸۶۲	۲۸۷۶۱۴۸۴	۲۰۱۲۴
۴	تأمین نیاز تولیدکنندگان	۲۰۹۹	۲۲۹۳۲۲	۱۵۳۲۰۹۶۸۰	۳۴۶۹۰
۵	فرش دستبافت	۷۳۲	۱۸۶۶۳۳	۱۸۱۳۸۱۱۱	۲۰۵۳۲۴
جمع کل		۱۳۶۶۸	۶۶۱۰۸۵	۵۰۵۶۷۶۸۷۰	۷۴۰۹۵۸

ردیف	نوع فعالیت	سرمایه		
		۷۰/۱۲/۲۹	۷۵/۱۲/۳۰	تغییرات
۱	صنعتی	۱۵۲۷۴۰۰۰	۱۹۶۹۲۳۵۲۲	۱۸۱۵۲۹۶۲۲
۲	کشاورزی	۸۰۲۶۹۶۶	۱۰۸۶۲۴۰۷۲	۱۰۰۶۱۷۱۰۷
۳	معدن	۵۵۸۲۰۰۰	۲۸۷۶۱۲۸۳	۲۳۱۷۸۴۸۳
۴	تامین نیاز تولیدکنندگان	۵۹۶۰۰۰۰۰	۱۵۲۲۰۹۶۸۰	۹۳۶۰۹۶۸۰
۵	فرش دستبافت	۲۵۷۹۰۰۰	۱۸۱۲۸۱۱۱	۱۲۵۵۹۱۱۱
	جمع کل	۹۳۱۶۲۹۶۶	۵۰۵۶۷۶۸۷۰	۴۱۲۵۱۲۹۰۴

وضعیت تعاونی‌های معدنی

دوره فعالیت	تعاونی	اعضاء	شاغلین	سرمایه	سرمایه سرانه		
					تعاونی	شاغلین	اعضاء
تا ۷۰/۱۲/۲۹	۶۸۵	۹۷۱۱	۱۳۰۸۰	۵۵۸۲۰۰۰	۸۱۵۰	۲۹۶	۵۷۵
۷۵/۱۲/۳۰	۱۲۵۷	۱۲۸۶۲	۲۰۱۲۳	۲۸۷۶۱۲۸۳	۲۲۸۸۱	۱۳۲۹	۲۰۷۵
سال ۷۵	۸۲	۷۱۹	۱۰۲۶	۵۲۵۲۳۸۱	۶۳۲۸۳	۵۱۱۹	۷۳۰۵

ریال بوده است. سرانه سرمایه ثبتی نسبت به اعضاء تعاونی از رقم ۱۶۹ هزار ریال در سال ۷۰ به رقم ۲۳۲ هزار ریال در پایان سال ۷۵ رسیده است که افزایشی معادل ۹۶ درصد را نشان می‌دهد. سرانه سرمایه ثبتی نسبت به اعضاء تعاونی در سال ۷۵ برابر با ۸۲۰ هزار ریال بوده است.

سرانه سرمایه ثبتی نسبت به شاغلین از رقم ۱۳۵ هزار ریال در سال ۷۰ به رقم ۳۱۰ هزار ریال در پایان سال ۷۵ رسیده است که افزایشی معادل ۱۳۰ درصد را نشان می‌دهد.

سرانه سرمایه ثبتی نسبت به شاغلین در تعاونیها در سال ۷۵ برابر با ۶۳۱ هزار ریال می‌باشد.

اگر مدیریت یک سازمان تحت تأثیر موفقیت آن و به دستاویز سرعت، تصمیمهای عمده و اساسی را رأساً اتخاذ کند و از مشورت با دیگران به بهانه (یا به دلیل) سرعت تصمیم‌گیری سرباز زند، می‌گوییم که این سازمان بیمار است یا به زودی بیمار خواهد شد.

که در محیط کار مثل شمع می‌سوزند و آب می‌شوند. البته کارسوز شدن و فشار روانی همراه با آن به یک تعبیر خوب است و انسان را برای مقابله با مشکلات آماده می‌سازد، اما این حسن کارسوز شدن در موارد خفیف صدق می‌کند نه شدید. به بیان دیگر، چنانچه کارسوز شدن به معنای رفع خستگی، افزایش تجربه، تحرک بیشتر و مانند آن باشد، بی ضرر یا کم ضرر است، ولی اگر از این حد تجاوز کند، زیان‌آور خواهد بود.

پیامدهای سرعت است، افراد را به نگرانی دائم سوق می‌دهد و این نگرانیها به نوبه خود فشار روانی ایجاد کرده، آن را دامن می‌زند. از سوی دیگر، سرعت با حوادث و ابزار «نو» همراه است و بررسیهای روان شناسان نشان می‌دهد که تقریباً تمامی آنچه جدید باشد، به فشار روانی منجر می‌شود. مخصوصاً در سازمانها «تجربه‌های جدید» از جمله عواملی است که در افزایش فشار روانی تأثیر دارد.

۹- سرعت انسان را کارسوز (۴) می‌کند. بی تردید شما هم تا کنون اصطلاح «کارسوز شدن» را شنیده‌اید. با اینحال، بد نیست اشاره شود که عوامل متعددی همچون سنگین بودن کار، سبک شمردن کار، داشتن تردید یا ابهام برای انجام کار، بیعدالتی شدید در محیط کار، و امثال آن موجب می‌شود که کارمندان احساس کنند

مرتباً از حدود اختیارات آنها کاسته می‌شود. طبعاً، این عدم تعادل بین مسؤلیت و اختیار، در بلندمدت به بیماری و اضمحلال سازمان منجر می‌شود.

۱- افزایش فشار روانی از تبعات سرعت است. هر نوع تغییر برای انسان فشار روانی ایجاد می‌کند، اما تغییراتی که از عامل سرعت ناشی می‌شود، معمولاً فشارهای روانی زیادتری به دنبال دارد. بی‌اعتمادی نسبت به آینده که یکی از

پانوشتها:

- 1- Tohn J.Kao
- 2- Charismatic management
- 3- manager - leader
- 4- Burnout



نماز تطهیر قلب،

تهذیب نفس،

کلید بهشت

از: حجة الاسلام علی قهرمانی

در مقالات قبلی بعد از بیان شرایط و وجوب و صحت و شرایط قبولی اعمال تعدادی از معاصی و مفاسد اخلاقی بعنوان مانع قبولی نماز معرفی شده بود که بخاطر حصول چند ماه فاصله و بمنظور آماده شدن ذهن خواننده گرامی فهرست آن موانع را در اینجا یادآور می‌شویم: ۱- عدم پذیرش ولایت اهل بیت علیهم السلام ۲- خوردن مال حرام ۳- آشامیدن مسکرات ۴- ندادن خمس و زکاة ۵- استخفاف در نماز ۶- حسد ۷- غیبت ۸- تکبیر ۹- سوء خلق ۱۰- بدخواهی برادران ایمانی ۱۱- عاق والدین بودن ۱۲- ریا و عدم اخلاص ۱۳- اصرار بر معاصی ۱۴- نشوز زن ۱۵- معطر کردن زن خود را برای غیرشوهر.

اینک که توفیق الهی شامل حال گشته که این سلسله مقالات را ادامه دهیم لذا همان بحث را تعقیب نموده و امور دیگری را که مانع قبولی نماز می‌گردند ذیلامی آوریم:

۱۶- قتل نفس - در نظر بعضیها محرز و مسلم بوده که قتل نفس نه تنها مانع قبولی نماز خواهد بود بلکه تمامی عبادات و اعمال خیر را بی اثر ساخته و از پذیرش آنها ممانعت خواهد نمود. حتی بعضی از کسانی که مرتکب قتل نفس و عامل آن بوده‌اند به غلط از اداء واجبات خود خودداری نموده و امیدی به قبولی و تأثیر آنها نداشته‌اند. در این راستا ترجمه مضمون داستانی که در کتاب عیون اخبار رضاع) تألیف شیخ صدوق علیه الرحمة نقل شده را می‌آوریم، گرچه این جریان از امام معصوم نقل نشده است ولیکن از دیدگاه مردم از دیدگاه حتی مرتکبین به قتل نفس و آدمکشی اهمیت مسئله را نشان می‌دهد: ...عبید آنرا از نیشابوری که مردی سالخورده و

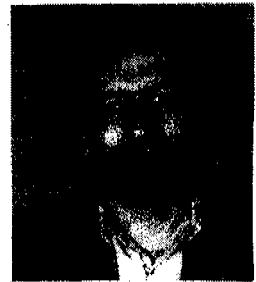
کهنسال بود میگوید: من باحمیدبن قحطبه طوسی معامله‌ای داشتم (حمید ابن قحطبه یکی از وزرا و درباریان هارون الرشید خلیفه عباسی بود) در یکی از روزها به سراغ او رفتم. چون خبر ورود من به اطلاع وی رسید در حالیکه لباس سفر در تن داشتم و آن را عوض نکرده بودم مرا به پیش خود فرا خواند (این جریان در ماه مبارک رمضان و وقت نماز ظهر بود) هنگامیکه بر او وارد شدم دورادور خانه‌ای یافتم که نهر آب در آن جاری بود پس سلام کردم و نشستیم سپس برای او آفتابه لگن آوردند دستهای خود را شست و مرا هم دستور داد و من هم دستهایم را شستم پس سفره غذا حاضر کردند و من فراموش کردم که روزه هستم و در ماه مبارک رمضانم سپس به یادم آمد و احساس نمودم بمن گفت چه شده چراغذا نمیخوری؟ گفتم: امیر! این ماه مبارک رمضان است و من مریض نیستم و عذری هم ندارم که موجب افطار روزه‌ام باشد و شاید امیر معذور

باشد و دلیلی برای خوردن داشته باشد. بمن گفت من برای افطار روزه‌ام عذری ندارم و از سلامت کامل جسمی برخوردارم. سپس چشمان او پر از اشک شد و گریه کرد بعد از آن که از خوردن طعام فارغ شد به او گفتم: امیر! چه چیزی تو را وادار به گریه نمود. گفت: آنگاه که هارون الرشید در سرزمین طوس بود در یکی از شبها کسی را پیش من فرستاد و مرا بخدمت خود فرا خواند وقتی بر او وارد شدم دیدم که در کنار او شمعی روشن است و شمشیر سبزرنگ عریانی وجود دارد و فردی خارجی در مقابل او استاده است (گویا عادت او بر این جاری بوده که در چنین شرایطی خونی بریزد و آدمی را به قتل برساند) هنگامیکه در برابر وی قرار گرفتم سرخود را بلند کرد و گفت: تاچه حد حاضر هستی از امیرت فرمان ببری؟ گفتم با جان و مال. پس سر خود را پایین انداخت و اجازه داد که برگردم. هنوز در منزل خود کمی توقف نکرده بودم که فرستاده هارون مجدداً آمد و گفت: امیر تو را میطلبد، اجابت کن، پیش خود گفتم انالله و انا الیه راجعون» ترس دارم که او قتل مرا اراده کرده و چون مرا دیده از من خجالت کشیده است. پس به حضور او برگشتم سرخود را بالا آورده و گفتم: چگونه است فرمان -بری تو از امیرت؟ گفتم با جان و مال و زن و فرزند لبخندی زد و به من اجازه مراجعت داد و چون به منزل رسیدم اندکی نگذشته بود که فرستاده او آمد و گفت امیر تو را میخواهد، بحضور وی رسیدم در حالیکه در وضعیت قبلی بود سرخود را بلند کرد و متوجه من شده گفت: تاچه حد حاضر هستی از امیرت اطاعت کنی؟ گفتم با جان و مال و زن و فرزند و ایمان. در این زمان خنده‌ای کرد و بمن گفت این شمشیر را بردار و آنچه که این خادم دستور میدهد انجام بده. پس خادم شمشیر را بر داشت و به من تحویل داد و مرا به خانه‌ای آورد که درب آن بسته بود آن را باز کرد و در وسط آن چاهی وجود داشت و سه تا اطاق بود که درهای آن بسته بود پس در یکی از آن اطاقها را

باز کرد. ناگهان دیدم در آنجا بیست نفر انسان وجود دارند که موها و کاکلهای پریشان دارند در حالیکه پیر و نیمه سال و جوان بودند و بازنجیرها و سلسله‌ها از ناحیه پاها و دستها و گردن‌ها بسته شده بودند. به من گفت: امیر تو را دستور داده همه این افراد را به قتل برسانی و همه آنان سادات علوی از فرزندان حضرت علی و فاطمه علیهما السلام بودند. آنان را یکی پس از دیگری بیرون می‌آورد و من گردن او را می‌زدم تا به آخر رسیدم. پس غلام جسد و سرهای آنان را به آن چاه انداخت. سپس در اطاق دیگر را باز کرد در آنجا هم بیست نفر از سادات علومی از فرزندان حضرت علی و فاطمه علیهما السلام بودند که با زنجیر بسته شده بودند. به من گفت امیر دستور داده که اینان را به قتل برسانی. پس یکی بعد از دیگری آنان را بیرون می‌آورد و من گردن آنها را می‌زدم و او به آن چاه می‌انداخت تا آنان نیز به آخر رسیدند سپس در اطاق سوم را باز کرد در آنجا هم مثل اطاقهای دیگر بیست نفر از فرزندان حضرت علی و فاطمه علیهما السلام با زنجیر بسته شده بودند و

موی سر و گیسوانشان بهم آمیخته بود. بمن گفت: امیر دستور داده که اینها را نیز به قتل برسانی او آنها را یکی پس از دیگری بیرون می‌آورد و من گردن آنها را می‌زدم و او به چاه می‌انداخت تا اینکه نوزده نفر از آنها را سر بریدم و در آخر یک نفر پیرمردی باقی مانده بود که موی سر و محاسنش بلند شده بود بمن گفت: وای بر تو، نابود شوی ای بدبخت روز قیامت چه عذری داری هنگامیکه در محضر جدما رسول خدا صلی... علیه و آله حاضر گشتی؟ در حالیکه از فرزندان او شصت نفر را به قتل رسانده‌ای که همگی از اولاد حضرت علی و فاطمه علیهما السلام بودند پس دست من لرزید و رعشه بر اندام افتاد. پس آن خادم با حال غضب بمن نگاه کرد و مرا تهدید نمود پس به سراغ آن پیرمرد سالخورده هم رفتم و او را نیز به قتل رسانیدم و خادم جسد او را به آن چاه انداخت. پس وقتیکه عملکرد من این است و شصت نفر از فرزندان پیامبر را به قتل رسانیده‌ام روزه و نماز من چه فایده‌ای دارند و من بدون شک در آتش دائمی جهنم خواهم بود.

گمان میرید آنان که در راه خدا کشته شده‌اند مردگانند بلکه آنان زنده‌اند و نزد خدایشان روزی می‌خورند. (قران کریم)



شهید محمد عظیم سالاری

شهید بزرگوار شادروان محمد عظیم سالاری در سال ۱۳۳۹ در خانواده‌ای مذهبی در روستاهای ده کول از توابع شهرستان زابل دیده جهان گشود. شهید سالاری تحصیلات ابتدایی را در روستای کمیجا و تحصیلات متوسطه را در شهرستان زابل و سپس در زاهدان به اتمام رسانید. با پیروزی انقلاب شکوهمند اسلامی شهید در تمامی عرصه‌های مختلف سیاسی، اجتماعی و اقتصادی حضوری فعال و موثر داشت و با شروع جنگ تحمیلی خالصانه به یاری رزمندگان جبهه‌های نبرد حق علیه باطل شتافته و در زمینه آموزش رزمی و عقیدتی بسیج سپاه پاسداران شهرستان زابل نقش فعالی را عهده دار بوده است. شهید سالاری مدت ۹ ماه در جهاد سازندگی شهرستان زابل بصورت افتخاری بکار اشتغال داشته و در سال ۱۳۶۲ به استخدام مرکز گسترش خدمات تولیدی و عمرانی اسبق استان سیستان و بلوچستان درآمد. شهید از بنیانگذاران پایگاه مقاومت و بسیج اداره مزبور و اداره کل تعاون استان سیستان و بلوچستان بود و تا زمان شهادت مسئولیت پایگاه مذکور را عهده دار بوده است. از خصوصیات اخلاقی شهید میتوان تواضع و فروتنی، خوشرویی، وفاداری، اخلاص، صداقت و قناعت طبع را نام برد. از شهید سالاری سه فرزند به اسامی هادی، حامد و مهدی به جای مانده است.

چهلمین روز شهادت آن عزیز مؤمن را به خانواده معظم او و تمامی تعاونگران تسلیت و تهنیت می‌گوییم. روحش شاد و راهش پر رهرو باد.

زندگی می‌کنند، از همسایه‌ها مراقبت کنند و اصول گوناگون و روش‌های زندگی را فرا گیرند.

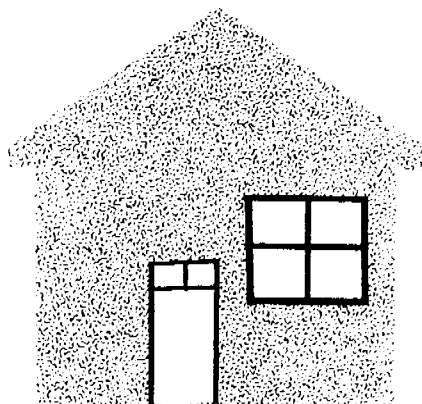
«ما همه بطور جدی دست بکار می‌شویم تا خانه‌هایمان را بصورت مطلوبی نگه داریم»

هنگامی که یک خانه تعاونی ساخته شد، به اعضایش تعلق دارد و آنها در تمیز، جذاب و مطلوب نگه داشتن آن احساس مباحثات می‌کنند. در جمع آوری وسایل غیرضروری در حیاطها و سازماندهی جشن‌ها و مهمانی‌ها هر شخص وظیفه خود را انجام می‌دهد.

اغلب خانه‌های تعاونی خصوصاً خانه‌های تعاون بزرگتر ستادی دارند که مشترکاً در مورد اجاره بهای خانه تعاونی تصمیم می‌گیرند. اعضاء توجه دارند که نگهداری ساختمان در وضعیت مناسب به این معناست که هزینه‌های کمتری بوجود می‌آید که بر اجاره ماهیانه تاثیر بگذارد و هنگامی که موعد بالا رفتن اجاره بها فرا می‌رسد چیزی که تعاونی‌ها آن را اجاره خانه (Housing Charye) می‌نامند، هرکس این شانس را دارد که رای و نظر خود را در این خصوص بدهد.

از زمانی که خانه تعاون به طور مشترک تحت مالکیت اعضاء قرار می‌گیرد هیچکدام از واحدهای شخصی تعاونی نمی‌تواند خرید و فروش شوند. هیچکس در وضعیتی نیست که سودی بدست آورد. این بدان معنی است که یک خانه تعاون بعنوان یک مکان بالقوه، توانمند و با امکانات زندگی برای سالهای زیادی باقی خواهند ماند. زندگی در این محیط‌های امن و با ثبات بسیاری از اعضاء را تشویق به ماندن دائم در این واحدها می‌نماید.

مردم در خانه‌های تعاون دوستانی به خوبی همسایه‌ها پیدا می‌کنند
وقتی شخصی به یک خانه تعاون ملحق



خانه تعاون چیست؟

ترجمه و اقتباس: رثوف رابطی

«درب‌های خانه تعاون به روی همگان باز است»

هشتاد هزار مردمی که در سرتاسر اُنتاریو (کانادا) (Ontario) در خانه‌های تعاون زندگی می‌کنند دارای هزاران انگیزه و زمینه فکری مختلف هستند. شما می‌توانید هرکسی را در یک خانه تعاونی پیدا کنید مثل خانواده‌های متشکل از کودکان و مادران، پدران، کانادایی‌های جدید، کارگرهای حرفه‌ای و عادی، دانشجویان، مردم نساتوان با نیازهای خاص، دانش‌آموزان و دیگران.

ویژگی دیگری که یک خانه تعاونی را مکانی خاص می‌سازد این است که هرکسی میتواند عضو شود. هرکس که اراده پاسخ دادن به تعهدات عضویت را داشته باشد میتواند به خانه تعاونی بپیوندد.

تجمع و یکپارچگی مردم با زمینه‌های مختلف به نفع یک خانه تعاونی است. مسئله این نیست که مردم اهل کجا هستند یا چقدر درآمد دارند. زیرا هرکس چیزهای متفاوتی برای کمک کردن (مشارکت) دارد. آنها میتوانند یک جامعه تعاونی گوناگون، متنوع و متعادل را با همدیگر بسازند.

در یک خانه تعاونی خانواده‌ها شانس این را دارند که یاد بگیرند دیگران چگونه

از لحاظ ظاهری یک خانه تعاون شبیه بسیاری از خانه‌ها در همسایگی ما هستند. آن می‌تواند یک آپارتمان نوساز جدید، یک ردیف خانه‌های شهری پاکیزه یا یک خانه قدیمی جذاب باشد. یک خانه تعاون میتواند در شکل و اندازه‌های متفاوت باشد. در حقیقت شما ممکن است هر روز در کنار یک خانه تعاونی قدم بزنید بی آنکه متوجه شوید که یک تعاونی است!

آنچه که یک خانه تعاون را از بقیه خانه‌ها جدا می‌سازد آجرها و ملاطی نیست که باعث پیوند و نگهداری خانه تعاون است بلکه آن مردمی هستند که در آنجا زندگی می‌کنند و چگونگی مشارکت در مسئولیت‌ها و کنترل خانه‌هایشان است. مردمی که در خانه‌های تعاون زندگی می‌کنند فقط ساکن و مستاجر نیستند، آنها اعضاء هستند و این مهم است.

بعنوان اعضاء، مردم در یک خانه تعاون در کنار یکدیگر با یک هدف مشترک کار و زندگی می‌کنند و این موجب می‌شود که تعاونی‌هایشان را بصورت محلی شاد و سالم بسازند. این هدف مشترکی است که مختص یک خانه تعاون است و هرکسی که آنجا زندگی می‌کند می‌تواند نقش مهمی را در رسیدن به آن هدف بازی کند.

می‌شود اغلب از لحاظ زمانی موقعی است که می‌خواهد همسایه دیوار به دیوار خود و یا خانه‌های اطراف را بشناسد. زمانی که شخصی در اداره کردن خانه تعاونی کمک می‌کند فرصت بهتری برای شناختن تمام همسایگان است. قبل از آنکه همسایگان این را بدانند اعضای جدید در مشکلات به نحو مطلوب همکاری می‌کنند.

برخلاف بیشتر خانه‌های اجاره‌ای معمولی یک خانه تعاون حس اجتماعی و تعلق را تشویق می‌کند.

تقسیم مسئولیت با همسایگانتان محیطی امن و صمیمانه ایجاد می‌کند و اعضا به یکدیگر کمک و از خود مراقبت می‌کنند. اینجا یک خانه تعاون است که مردم می‌توانند حتی در قلب یک شهر بزرگ احساس راحتی کنند. اینجا مردم واقعاً از یکدیگر و همچنین از جامعه‌شان مراقبت می‌کنند، این دلیلی است که باعث گسترش خانه تعاون و تداوم خدمت به اعضا و نیازهایشان می‌شود.

اعضای تعاونی به آنچه که از طریق همکاری با همسایگان به آن می‌رسند، افتخار می‌کنند. در خانه تعاون هرکس حق یک رای دارد و اغلب از آن استفاده می‌کند. از انتخاب هیات مدیره گرفته تا خرید پنجره‌های جدید همه از تصمیمات مهمی هستند که باید توسط اعضا اتخاذ شوند و مشارکت در تصمیم‌گیری‌هایی که نتایج آن بر زندگی اثر می‌گذارد احساس رضایت و بخشی از کنترل را فراهم می‌آورد.

اعضای خانه تعاون بطور مرتب جلسه دارند و درباره امور مختلف تعاونی بحث می‌کنند. اعضای هیات مدیره سالانه از بین اعضا انتخاب می‌شوند تا بطور مستمر بر مدیریت خانه تعاون نظارت داشته باشند و نقش ستاد مشورتی و پشتیبانی را ایفاء می‌کنند.

روند رشد خانه تعاون در اونتاریو (کانادا)

پروژه‌ها و مشاغل گوناگون بین

اعضای تعاونی که برای کار خاصی داوطلب شده‌اند، تقسیم می‌گردد. بیشتر داوطلبان خانه‌های تعاونی بر این عقیده‌اند که کارهایی را که می‌توانید دسته جمعی انجام دهید، وقتی فکرتان را بر روی آن کار بگذارید نتایج شگفت‌آوری دارد! اغلب مردم دارای مهارت‌ها و توانایی‌هایی هستند که بر خودشان پوشیده است ولی می‌توانند در جایگاه مناسبی آن را بروز دهند. در واقع زندگی در یک خانه تعاون فرصت ارزشمندی برای رشد شخصیت و مهارت افراد می‌باشد.

یک خانه تعاون می‌تواند خانه‌ای باشد به بلندی آنچه شخص می‌خواهد

وقتی که شخصی به یک خانه تعاون می‌پیوندد، برای مدت زمان زیادی در آنجا می‌ماند. هیچکس نمی‌تواند او را مجبور به ترک تعاونی کند مادامی که به مقررات تصویب شده توسط اعضا احترام بگذارد. افرادی (اعضا) که نتوانند تمام

خانه‌های تعاون	اجاره‌دهندگان خصوصی	ملک شخصی	غیرانتفاعی
چه کسی مسئول تعمیرات است؟	اعضا	صاحبخانه	مالک
چه کسی در مورد مقدار اجاره پرداختی تصمیم می‌گیرد؟	رای اعضا جهت تعیین مقدار اجاره‌بهای لازم جهت پوشاندن هزینه‌ها	صاحبخانه قانون‌گذار است و در مورد اجاره تصمیم می‌گیرد	مالک مجبور است هزینه‌های جاری، هزینه‌های وام را بپوشاند
چه کسی نفع می‌برد؟	هیچکس - اینجا سودی نیست	اگر نفعی باشد صاحبخانه می‌برد	مالک (اگر ملک افزایش بهایابد) هیچکس اینجا نفعی نمی‌برد
چه مدت شخص می‌تواند بماند؟	اگر به تعهدات عمل کند تا هر موقع که خواهد	معمولاً (امانه همیشه) برای مدتی که استطاعت داشته باشد	برای مدتی که بتواند هر قدر که خواهد
آیا پیش پرداخت لازم است؟	نه	نه	بله
زمانی که بخواهد آنجا را ترک کنید چه لازم است؟	باید اطلاع داد	باید بفروشد (موضوع اجاره)	باید اطلاع داد



توسعه تعاونی در یک اقتصاد باز

به قلم: ج.م. گوناداسا

ترجمه: مرجانه سلطانی

تعاونیها در سریلانکا با طیف وسیعی از فعالیتهای سر و کار دارند و بویژه برای ارائه خدمات به قشر مستمند طراحی شدهاند. فروش اقلام مصرفی و ابزار آلات و محصولات کشاورزی، خرید فرآوردههای کشاورزی و ارائه خدمات در مواقع بیماری یا فوت از جمله فعالیتهای این تعاونیها را تشکیل می‌دهد.

برخی از تعاونیهای چندمنظوره به انجام اینگونه فعالیتهای اشتغال دارند، حال آنکه سایر تعاونیها همچون تولیدکنندگان چای و شرکتهای تعاونی مواد لبنی منحصراً به انجام فعالیتهای خاصی مبادرت می‌ورزند. قطع نظر از نوع تعاونیها و فعالیت آنان، کلیه شرکتهای تعاونی که دولت آنها را به رسمیت بشناسد، از دریافت تسهیلات دولتی بهره‌مند می‌شوند اما این تسهیلات به مراکز غیرتعاونی تعلق نمی‌گیرد. این تسهیلات موارد زیر را شامل می‌شود: ثبت شرکت، حسابرسی، حکمیت در زمان بروز اختلافات و تسویه شرکتهای بموجب قانون خاصی که در قالب «قانون

شرکتهای تعاونی» وضع گردیده است، همچنین مقرراتی که در ذیل آن از سوی وزیر تعاون تدوین شده، و آیین‌نامه‌ها و احکام کار شرکتهای خصوصی که از طرف دفتر توسعه تعاونیها به نیابت از طرف دولت تهیه و تصویب شده است.

از جمله دیگر تسهیلات، معافیت مالیاتی تعاونیها می‌باشد. در مرحله بعد، یارانه‌های خاصی به شکل وامهای کم بهره، برخی از اقلام کشاورزی و صنعتی ارزان قیمت، و تعیین قیمت‌های بالاتر برای تولیدات تعاونی وضع گردیده است. و در نهایت، دولت با برخوردی مناسب در قالب تخصیص حقوق بازرگانی و توزیع برخی خدمات و اقلام، بویژه در مواقع کمبود کالاها و خدمات مصرفی ضروری به تعاونیها کمک می‌کند.

برخلاف اصطلاحاتی که معمولاً برای معرفی تسهیلات ارائه شده استفاده می‌شود از این موارد باید به عنوان یارانه‌های دولتی یاد کرد چرا که این یارانه‌ها بطور مستقیم یا غیرمستقیم به

پس انداز هزینه‌ها و دریافت درآمدهای بالاتر مربوط می‌شود که در صورت، عملکرد مشابه دولت با سایر اشخاص حقیقی و حقوقی خارج از شمول قانون تعاونی، چنین پس اندازها یا درآمدهایی برای تعاونیها ناممکن بود. علاوه بر این موارد، دولت به تاسیس یک دستگاه اداری جداگانه شامل یک وزارت، یک اداره، یک مدرسه، یک نهاد اجرایی و یک کمیسیون کارکنان تعاونی برای ارتقاء و ترویج توسعه تعاونیها در کشور اقدام نموده است.

منابع و نیروی انسانی بکار گرفته شده در این راستا، حجم کلانی را در برمی‌گیرد و اکنون نزدیک به دهه است که منابع کشور بدین شکل مورد بهره برداری قرار می‌گیرند.

برای توجیه ضمنی مصرف مستمر منابع کشور در تعاونیها بطور مستمر، جدا از ارزش ماهوی تعاونیها به عنوان ابزارهای مؤثر توزیع در مواقع کمبود اقلام مصرفی، باید از تعاونیها انتظار داشت تا با شیوه‌ای مردمی به تعلیم و تربیت افراد بپردازند و اینگونه از افراط و تفریط کاریهای سیستمها در جهت اعمال تبعیض در زمینه سرمایه یا سلطه جویی ممانعت بعمل آورند.

شیوه زندگی و ساختار اقتصادی که فلسفه تعاونی آنرا ترویج نمود، به نیاز برای همزیستی از طریق فعالیت تعاونی تأکید دارد که درست در مقابل بقای ساختار اقتصادی اصلی قرار می‌گیرد که از طریق رقابت برای کسب منافع و قدرت لجام گسیخته به حیات خود ادامه می‌دهد. از اینرو، قشر ضعیف جامعه نه تنها برای بقای خود بلکه برای حفظ شأن انسانی خود به وجود تعاونی نیاز دارد تا شاید از این وادی از تحقیر شدن توسط افراد صاحب ثروت و قدرت در جامعه مصون بماند. بی تردید این هدفی والا در

راه تحقق عصر روشن ضمیری توسعه انسانی است. از اینرو در سیاستها و توسعه اجتماعی - اقتصادی، جایگاهی شایسته به تعاونها داده شده است.

اما آیا به هنگام بررسی پیشرفتهای حاصل در تعاونیهای کشور، افرادی که در تعاونیها مشارکت دارند یا در ترویج تعاونیها دستی دارند، می‌توانند از این دست‌آوردها خوشنود باشند؟ حتی برای طرح این پرسش نیز زمان بسیار دیر است. اما به قول عامه ماهی را هر وقت از آب بگیرد تازه است.

زمانی بود که تنها چند تعاونی نمونه در مکانهایی چون سیرالانکاو و پالوکاما در کشور وجود داشت. اگرچه این تعاونیها هنوز به حیات خود در همان مکان سابق ادامه می‌دهند، اما دیگر تعاونی نمونه محسوب نمی‌شوند. پس حال و هوای دیگر تعاونیهایی که هرگز نمونه نبوده‌اند، اصولاً قابل بازگوکردن نیست. برکسی پوشیده نیست که بسیاری از این تعاونیها، جو باز اقتصادی حاکم بر کشور را وضعیتی دشوار برای مقابله یافته‌اند.

جای بسی شگفتی است که تعاونیها به رغم دریافت آنهمه یارانه دولتی که ذکر آنها رفت، چنانچه در شرایط رقابت با موسسات اقتصادی غیرتعاونی قرار بگیرند که حتی از دریافت یارانه‌های مشابه دولتی نیز محرومند و با این وجود با رقبای اقتصادی خود با موفقیت هم‌اوردی می‌کنند، قادر نیستند به شکلی ماندنی و پویا عمل کنند. برای توضیح این معما ظاهراً دو علت ممکن وجود دارد: نخست مدیریت غیر کارآمد جمود فکری در تعاونیها و در درجه بعد فقدان یک سیاست تمرکز بر توسعه تعاونیها نه تنها به عنوان یک تشکل اقتصادی رقابتی بلکه به عنوان یک هسته اجتماعی انسانی است که نیازهای اجتماعی و فرهنگی جامعه را اقناع می‌کند.

یک مدیریت کارآمد و پویا باید پس از شناخت کامل واقعیت‌های اقتصادی و اجتماعی به تصمیم‌گیری و اجرای ضروریات بپردازد. در تعاونیها موانعی برای این روند وجود دارد.

یکی از این موانع، قانون تعاونی است چرا که تصمیم‌گیرهای اساسی و مهم با وجود چارچوب کنونی قانون تعاونی بسیار دشوار است.

در یک اقتصاد آزاد که رقابت به معنای سرعت و عملکرد قوی است، این بهترین و مطمئن‌ترین راه ممکن است. گاه تعاونیها قادر به شناخت کامل واقعیت‌های اقتصادی و اجتماعی نیستند چرا که سیستم اطلاع‌رسانی سازمان یافته‌ای برای پیوند تعاونیها با واحدهای تشکیل دهنده خود و همچنین با جهان خارج وجود ندارد.

در دنیایی که دسترسی به اطلاعات، قدرت محسوب می‌شود، این یک نقص جدی برای تعاونیها است و به گفته افراد مرتبط با این نهادها، تصمیم‌گیری و اجرای آنها در یک چنین بافتی منجر به پیامدهای معکوس برای تعاونیها خواهد شد.

برای آنکه مدیریت تعاونیها به نگرشی



روشن و دقیق دست یابد، افراد دست اندرکار تدوین و اجرای خط‌مشی‌ها در سطوح مختلف ملی، منطقه‌ای و محلی باید به شناخت و باوری صریح و بی‌پیرایه در مورد هدف اجتماعی غایی عملکرد تعاونی نائل آیند. این هدف چیزی نیست مگر ایجاد جامعه‌ای که افراد آموزش می‌بینند و تربیت می‌شوند تا با روح تعاون، احترام متقابل و صرف‌نظر از تعاونیهای قومی، اجتماعی و فرهنگی زندگی کنند.

اگر در بین افراد یک جامعه تعاون و احترام متقابل وجود داشته باشد، دیگر جایی برای رقابت ناسالم، تعصب، سلطه جویی و استثمار نخواهند ماند، چرا که اینها با روح همزیستی تعاون جمع‌ناپذیر است. در دنیای مدرن کنونی، صرف منابع یک کشور برای رسیدن به یک چنین هدفی، از نظر معیارهای دینی یا سیاسی کاملاً موجه است. اما باید اعتراف کرد که تعاونیها این هدف را بطور فعال دنبال نکرده‌اند مگر مواردی که سمینارها و کنفرانسهایی در سطح بالا از سوی مقامات عالی تعاونی برگزار می‌شوند.

در مقام عمل، سیاستگذاران، مأموران دولتی و افراد دست‌اندرکار مدیریت و اداره تعاونیهای خصوصی، تقریباً در بیشتر مواردی چون توزیع کالاهای کمیاب و تأمین مواضع قدرت و اعتبار برای خودشان حضور داشته‌اند. اگرچه این روند باید روزی متوقف شود. اما تا زمانیکه اقداماتی چون طراحی و اجرای مستمر و تعیین خط‌مشی‌های مناسب برای تحقق اهداف اقتصادی و اجتماعی تعاونیها صورت نگیرد، عملاً نمی‌توان امید به توقف این روند داشت.

ساخت چارچوب قانونی که برای تحقق هدف فوق‌الذکر، سیاستی توانا را پیش‌بینی کرده باشد، نیاز به موشکافی دقیق دارد. بنظر می‌رسد که قانون موجود تعاونیها از برخی جنبه‌ها با موقعیت اقتصاد آزاد هماهنگ نیست چرا که در این اقتصاد،



نقش زنان در توسعه پایدار

مأخذ: بخشی از برنامه آموزش بین‌المللی دوره توسعه سرمایه‌گذاریهای کوچک برای زنان برگزار شده در کشور هند
ناشر: NISIET وابسته به U.N.D.P
مترجم: طاهره فرخی

احراز مشاغل مختلف در جامعه را برای زنان دشوار و سد راه بروز خلاقیت‌های آنان گشته است. لذا غلبه بر نابرابریهای بنیانی و توجه به فرآیند تواناسازی زنان Empowerment امروزه بعنوان بخشی از برنامه‌های توسعه در اغلب کشورهای جهان مورد توجه است. سلسله مقالات ذیل از مطالب درسی ارائه شده در «دوره توسعه سرمایه‌گذاریهای کوچک برای زنان» که از تاریخ ۳ / فوریه لغایت ۲۹ مارس ۱۹۹۷ در کشور هند در قالب طرح کلمبو برگزار گردید. گزینه و بخش نخست آن با عنوان «توانمندی زنان» از این شماره به نظر خوانندگان می‌رسد:

توانمندی زنان (۱) Empowerment

یکی از عمده موضوعاتی که زنان کارآفرین برای کسب موفقیت در انجام فعالیت‌های خود اشتغالی بدان نیاز دارند، ایجاد توانمندی در خویش است. زیرا موانع بسیاری در جریان هر فعالیت خود اشتغالی رویاروی آنانست. و بدلیل وجود همین موانع، زنان برای مبادرت به فعالیت‌های خوداشتغالی نیاز به انگیزه عمیق ترو جرات و جسارت بیشتر و همچنین استمرار و قاطعیت در عمل برای کسب موفقیت در اقدامات خود دارند.

توانمندی زنان بدان معناست که:

- بر شرم بی مورد خود فائق گردند.
- کردار و گفتار آمیخته به اعتماد به نفس و حاکی از اطمینان داشته باشند.
- قادر به ارزیابی صحیح و شناخت واقعی خویشان باشند.
- به استعدادها و محدودیتهای درونی خویش آگاه باشند.
- قدرت رویارویی با مشکلات را داشته و ضمن مقابله در دفع آنها کوشش نمایند.
- شناخت دقیق از هدف مورد نظر و توان عملی ساختن آن را داشته باشند.
- اعتقاد به توانائی و قابلیت درونی رسیدن به خواسته خود را دارا باشد و بالاخره با افزایش توانمندی قادر به دستیابی به

مقدمه

شمره تلاشهای چند ساله اخیر جوامع ثابت نموده که دستیابی به توسعه پایدار جز با مشارکت فعال زنان امکان پذیر نیست و عبارات دیگر میزان مشارکت زنان یکی از شاخصهای رشد و توسعه اقتصادی - اجتماعی محسوب می‌شود. اگرچه نقش بانوان در جریان زندگی روزمره و امور خانوادگی از ارزش والائی برخوردار است، ولی حضور فعال آنان در بعد اقتصادی جامعه نیز امری حتمی و الزامی و شایان توجه است. از اینرو پرداختن به فرآیند اشتغال گسترده زنان در بخشهای مختلف اقتصادی و ضرورت برنامه‌ریزی دقیق در این خصوص در خور اهمیت است. تا از این رهگذر زمینه‌های ظهور استعدادها و توانمندیهای نیمی از جمعیت فعال جهان که خود مسئول سرپرستی یک دوم باقیمانده جمعیت یعنی کودکان نیز می‌باشد، فراهم گردد.

از آنجا که سیاستهای کنونی و معیارهای مختلف فرهنگی - اجتماعی جوامع مختلف عملاً

توانا سازی زنان

موانعی فراراه بروز خلاقیتها و بالفعل کردن توانائیهای بالقوه زنان ایجاد نموده است. بدین لحاظ تاکنون شاخص و میزان قابل قبولی از مشارکت زنان در سازندگی و گردش چرخهای اقتصادی جهان ارائه نشده است. آمار و اطلاعات موجود نیز نشاندهنده توجه اندک به مسائل اشتغال زنان و پائین بودن سطح آموزش و مهارتهای حرفه‌ای آنان در مقایسه با مردان بوده و سهم فعالیت آنان در اقتصاد کشورها اغلب نامشهود است. حال آنکه بخش عظیم نیروی انسانی موردنیاز و شاغل در بخش کشاورزی، صنایع روستائی و خدمات اغلب کشورهای جهان را زنان تشکیل می‌دهند. واقعیت بر اینست که نقش اجتماعی و اقتصادی زنان در ساختار جوامع قابل کتمان نیست و آنان با ملاحظه شرایط جسمانی از توان فکری لازم برای قبول مسئولیتهای اجتماعی در تمامی بخشهای اقتصادی بطور مستقل برخوردار هستند. اما نابرابریهای موجود و عدم وجود امکانات مساوی برای آموزش، یادگیری، دسترسی به منابع و ...

اهداف موردنظر خود شوند. حال باید دید چرا توانمندی اینگونه حائز اهمیت و یا چرا اینقدر ضروریست؟ بنظر شما آیا هیچ فردی می‌تواند بدون افزایش توانمندی خود یک کارآفرین موفق باشد؟ جواب چنین سنوالی طبعاً در گرو عوامل، تسهیلات و افرادی است که با استعانت به آنها توانمندی لازم در زنان ایجاد می‌شود. قواعد اجتماعی در طول زمان و نقش دست دوم زنان در عهده دارای وظائف اجتماعی، خود آنان را نیز متقاعد نموده که نمی‌بایست وظائف اصلی و اولیه را در جامعه عهده‌دار گردند و لذا چندان مفهوم واقعی فرآیند «توانمندی» را درک نمی‌نمایند. خلاصه کلام اینکه بدلیل قبول همین فرضیه، (اعطاء نقش دست دوم و فرعی به زنان در اجتماع)، آنها نیاز جدی به ایجاد توانمندی در خویش دارند. از دیرباز باور عمومی براین بوده که زنان اساساً فاقد تواناییهای لازم بوده و فقط قادر به انجام برخی وظائف سنتی مشخص می‌باشند و همین اعتقاد تمامی اعتماد بنفس زنان در قبال تواناییهای خود را در هم شکسته و به این نوع تفکرات مرسوم در جامعه قوت بخشیده است. بنابراین بمنظور تفوق براین طرز تلقی جامعه از نقش زن و تغییر آن در جهت کمک به نجات آنان از این دور باطل، یکی از اساسی‌ترین کارها حمایت از زنان و هدایت آنان در مسیر «ایجاد توانمندی لازم در خویش» است.

زنان به فراخور شرایط اجتماعی و طبقاتی عمدتاً از اعتماد بنفس کافی برخوردار نبوده و کلاً در برخورد با مسائل برونی و بویژه در محیطهای اقتصادی - تجاری ضعف آشکاری از خود بروز می‌دهند. از اینرو نیاز به حمایت و تقویت حس اعتماد بنفس دارند تا به مدد آن صلاحیت و شایستگی لازم برای اداره موفقیت‌آمیز هر فعالیت اقتصادی را در خود ایجاد نمایند. در این راستا زنان

می‌بایست به گونه‌ای یادی داده شوند که دقیقاً قادر به تشخیص و تعیین آنچه که هستند و آنچه را که سعی در به انجام رساندن آن دارند بوده و قابلیت‌های موجود در خود را تقویت و از طریق ایجاد تشکلهای جمعی توانمندی واقعی را کسب نمایند. ابزار اصلی ایجاد توانائی در زنان همانا گسترش چتر حمایتی جامعه و ارائه خدمات مشاوره‌ای، آموزشی و تعلیماتی به آنان می‌باشد.

کسب توانائی لازم نه فقط در موفقیت فعالیت‌های اقتصادی - تجاری زنان کار آفرین مؤثر است، بلکه موجبات بهبود همه‌جانبه وضعیت زندگی آنان را در کلیه زمینه‌ها نیز فراهم می‌سازد. توانمندی در بهبود روابط با اطرافیان نزدیک و محیط پیرامون نیز اثر گذار بوده و بطور خلاصه بطور تدریجی و طی مراحل تکاملی کسب می‌گردد.

۲- به اتکاء آن میل به استقلال عمل، قدرت حرکت در مسیر صحیح زندگی، شجاعت لازم، حس تشخیص و قضاوت صحیح را در خود تقویت می‌نماید.

۳- با درنظر داشتن موارد فوق فرد کارآفرین علاوه بر تمایل به بررسی افکار خود به جنبه‌های احساسی خواستها و نیازهای خود نیز پرداخته و به مسائل و مشکلات و رنج و هراس دستیابی به این تمایلات نیز می‌اندیشد.

۴- نهایتاً می‌پذیرد که حق دارد تمایلات خود را در بوته آزمایش قرار دهد.

۵- کارآفرین مسلح به سلاح توانمندی از موضع قدرت و صحیح عمل کرده و گفتار و کردارش عمیقاً از اعتقادات و احساسات درونی وی نشأت می‌گیرد. به مدد این سلاح تعهد لازم در درون وی نسبت به حق حیات خویش ایجاد می‌شود و در نتیجه تشخیص می‌دهد که زندگی او متعلق به دیگران نیست



و نباید صرفاً مطابق انتظارات دیگران در جهان زندگی کند.

۶- در این مرحله شخص کارآفرین، با ایجاد توانمندی، احترام لازم را برای خود قائل شده و با تشخیص میزان احتمال رشد و کسب تجربه کافی از لذت کشف ابعاد

نقطه آغاز توانمندی از آنجاست که:

۱- در وهله اول شخص کارآفرین پی به استعدادهای درونی خود برده و به اتکاء آن توانائی لازم برای گذر از موانع را کسب می‌نماید و تشخیص می‌دهد که قدرت بهره‌وری از ظرفیتهای بالقوه خود را دارد.

مختلف استعدادهای درونی خویش برخوردار می‌شود.

ارکان اصلی توانمندی

مراحل مختلفی که یک زن طی آن از نیازها و خواسته‌های درونی خود آگاه و انگیزه و جرأت دستیابی به هدف مورد نظر را در خود تقویت و به همراه آن توانائی و شایستگی لازم را برای عملی ساختن آن در خود ایجاد می‌کند اصطلاحاً «توانمندی» می‌نامند. به عبارت دیگر توانمندی حاصل جمع عبارات زیر است:

پس من آنرا انجام خواهم داد - من می‌توانم آنرا انجام بدم + من می‌خواهم این کار را انجام بدم
(برونستی) (توانائی) (انگیزه)

همانگونه که مشهود است در مرحله اول با عبارت «می‌خواهم انجام دهم» انگیزه لازم را درون خویش ایجاد نموده‌ایم. سپس با اعتقاد به اینکه «من می‌توانم» به عبارت مثبت «من آنرا انجام خواهم داد»، که نشانه عزم و اراده درونی انجام و تحقق کار می‌باشد، ضوایم رسید و این همان مفهومی است که ما از آن بعنوان «توانمندی» یاد می‌کنیم.

از مضمون عبارت فوق بخوبی ملاحظه می‌شود که هرگاه زنی مصمم به انجام کاری باشد مسلماً انگیزه و توانائی انجام آنرا در درون خود قوت بخشیده و بطریقی اولی با خودباوری به این یقین می‌رسد که قادر به دستیابی به خواسته خویش است.

بطور خلاصه از ترکیب دو حس «نیاز» و «توانایی» به مفهوم «توانمندی» می‌رسیم. ناگفته نماند که هرگاه مفهوم «احساس توانائی» به عبارت «سعی خواهم کرد که آنرا انجام دهم» تبدیل شود، به نتیجه حاصله دیگر عنوان «توانمندی» اطلاق نخواهد شد زیرا تردید در انجام کار در آن احساس می‌شود.

بطور کلی عوامل تسهیل کننده و باز دارنده توانمندی در افراد به قرار زیر است:
عوامل تسهیل کننده:

- به دیده احترام به خود نگرستن.

- تمایل و اراده محکم داشتن
- خودآگاهی از استعدادهای بالقوه خویش
- خوداتکائی و اعتمادبنفس
- حرکت و پیشروی فعالانه
- انگیزه قوی
- شناخت و درک صحیح احساسات و حساسیتهای درونی

عوامل بازدارنده:

- بی‌احترامی و خودکم‌بینی
- میل و اراده ضعیف
- ناآگاهی از ظرفیتهای درونی
- وابستگی
- عقب‌نشینی و واپس‌گرایی
- انگیزه ضعیف

- عدم آگاهی از احساسات درونی

بشر هر کاری را بمنظور رفع نیاز و یا در پی خواسته‌ای انجام می‌دهد. نیازهای ابتدائی انسان اعم از خوراک، پوشاک، مسکن و یا نیازهای ثانویه و پیچیده‌تر نظیر تمایل به امرار معاش، علاقه به جلب توجه و احترام دیگران و یا نیاز به خویش کارفرمائی و ریاست هر یک بنوعی قابل تعمق و با اهمیت هستند. در هر حال اشتیاق به ارضاء تمایلات و دستیابی به خواسته‌هایی که در محیط پیرامون با آن مواجه است، بشر را به اعمالی و او می‌دارد که عملاً منتهی به رفع این نیاز شود. عامل اصلی ایجاد اشتیاق در انسان و اجبار عملی برای به انجام رساندن یک خواسته را اصطلاحاً «انگیزه» می‌نامند.

هرگاه فردی بدنبال ایجاد انگیزه کاری را انجام دهد به وی اصطلاحاً عنوان «برانگیخته» و یا «فرد دارای انگیزه»^۱ اطلاق می‌شود. چنانچه میل و انگیزه در فرد قوی باشد احتمال اقدام عملی توسط وی بیشتر و گفته می‌شود که در این کار «انگیزه بالا»^۲ وجود دارد. بالعکس در حالت وجود انگیزه ضعیف تحویل کار بر اینست که هر اقدامی منجر به احساس ناتوانی گردیده و نهایتاً گفته می‌شود که «ضعف انگیزه»^۳ و یا

«نبود انگیزه»^۴ مسبب اصلی شکست و عدم دستیابی به هدف مورد نظر شده است.

بر این قیاس ماهیت ایجاد انگیزه‌ها در بشر متفاوت است. برخی از نیازهای زیست محیطی و روحی روانی نشأت می‌گیرد که کنترل آن مشکل بوده و عموماً نیاز مشترک انسان و حیوان تلقی می‌شود. اما برخی نیازهای ضروری نیز بطور قطع منحصرراً و مشترکاً در انسان وجود دارد که انگیزه ایجاد آن بهیچوجه ربطی به نیازهای بیولوژیکی و روانی نداشته و برخاسته از احساسات درونی و مرتبط با استعدادها و لیاقت فردی، پذیرش جامعه و غیره ... می‌باشد.

انگیزه کار آفرینی (خویش کارفرمائی و خود اشتغالی)

افراد مختلف در راه‌اندازی هر کسب و کار انگیزه‌های متفاوتی دارند دلایل و انگیزه‌ها، صرفنظر از قوت و ضعف آنها، در هر حال تأثیر زیادی در موفقیت آن کسب و کار خواهند داشت. ذیلاً عناوین برخی انگیزه‌ها بدون در نظر داشتن میزان تأثیر آنها فهرست‌وار ذکر می‌گردد. ذکر این عناوین فقط برای سهولت شناخت مساهمت انگیزه‌های درونی بوده و تصمیم‌گیری مبادرت به انجام هر فعالیت عملی در زمینه خوداشتغالی توسط زنان را آسانتر خواهد کرد:

بطور کلی انگیزه‌های خوداشتغالی از ابعاد زیر قابل مطالعه است.

۱- انگیزه مادی و تشکیل سرمایه

الف - انگیزه مادی برای امرار معاش

ب - انگیزه مادی برای کسب ثروت

ج - انگیزه مادی برای تقویت بنیه مالی

۲- انگیزه اجتماعی:

الف - انگیزه اجتماعی برای کسب مقام و موقعیت اجتماعی

ب - انگیزه اجتماعی برای جلب احترام اجتماعی

ج - انگیزه اجتماعی برای مطرح شدن بعنوان الگو و سرمشق دیگران در جامعه.

۲- انگیزه خدماتی:

الف - انگیزه خدماتی برای ایجاد اشتغال و بکار گماردن دیگران.

ب - انگیزه خدماتی برای کمک به اقتصادی جامعه

۴- انگیزه خانوادگی:

الف - انگیزه خانوادگی برای رفاه آتی خانواده

ب - انگیزه خانوادگی برای خوشنودی والدین

ج - انگیزه خانوادگی برای جلب رضایت همسر

۵- انگیزه شخصی:

الف - انگیزه شخصی برای استقلال فردی.

ب - انگیزه شخصی برای دستیابی به اهداف مودنظر از طریق فعالیتهای تجاری.

ج - انگیزه شخصی برای افزایش صلاحیت و تواناییهای شخصی به بالاترین میزان.

بخش دوم:

خود اشتغالی و انگیزه

همانگونه که در بخش قبل گفته شد: راهاندازی و اداره یک فعالیت تجاری نیاز به وجود انگیزه قوی در درون کارآفرین دارد. مبادرت به کسب و کار مسئولیت چندان ساده‌ای نیست و نباید تصور کرد که موفقیت در کوتاه مدت بدست خواهد آمد. از اینرو چنانچه انگیزه دورنی کارآفرین به گونه‌ایست که انتظار تکمیل و اجرای سریع کار را دارد، باید گفت که احتمال یأس و شکست وی در کار ایجاد و همین امر موجب کاهش انگیزه شده و مسبب بروز مشکلات آتی در فعالیت تجاری او خواهد بود.

بنابراین نوع انگیزه و میزان آن برای



تحقق خوداشتغالی بسیار حائز اهمیت است. زنان کارآفرین می‌بایست به این نکته توجه داشته باشند که هر فعالیت تجاری مشکلات خاص خود را دارد. ایجاد آمادگی لازم برای مقابله با سختیها و ادامه راه شرط اصلی موفقیت است. در این مرحله نقش عوامل تسهیل کننده و بار مسئولیت خطیر آنها در کمک به افزایش انگیزه در زنان، نقطه قوت و اساس تداوم کار است.

از میان انواع انگیزه‌هایی که قبلاً ذکر شد، روانشناسان معتقدند، اصولاً انگیزه‌هایی که از اعتقاد عمیق به قدرت عمل و قاطعیت شخصی سرچشمه می‌گیرد، پایدارتر و نافذتر است زیرا هماهنگی که قاطعیت در درون بشر بتدریج و طی مراحل مختلف زندگی ایجاد می‌شود، دستیابی به اهداف پایدار نیز نیاز به قاطعیت و تداوم فعالیت دارد.

بعلاوه ارضاء این‌گونه انگیزه‌ها موجب شادمانی و ایجاد حس اعتماد به تواناییهای درونی و اعتقاد به صلاحیت و لیاقت شخصی می‌شود که همین امر به نوبه خود منجر به کنکاش و اقدام صحیح در زمینه شناخت استعدادهایی که موجب بروز اعتقادات بشر دوستانه و خیرخواهانه، افزایش قدرت عمل و نهایتاً احساس شادکامی و لذت در فرد می‌گردد.

چگونه می‌توان در زنان انگیزه ایجاد نمود و آنان را به تحرک واداشت

همانطور که ملاحظه شد، کارآفرینی با انگیزه‌های گوناگون ایجاد می‌شود. برای شناخت انگیزه در وحله اول میبایست زنان را در شناخت نوع انگیزه و اینکه چه محرکی آنان را وادار به مبادرت به یک فعالیت اقتصادی می‌کند، یاری داد. شناخت انگیزه شخصی مستلزم صرف زمان طولانی بوده و کسب آگاهی و درک صحیح از آن نقطه شروع حرکت در مسیر تحرک و پویایی است. هرچه آگاهی بیشتر باشد حرکت اصولی‌تر و صحیح‌تر است و هرچه دقت و تفکر در آن بیشتر بکار رود، انگیزه از جدیت و شدت عمل بیشتر برخوردار و همین دقت نظر به نوبه خود موجب تحرک بیشتر و افزایش انگیزه خواهد شد. نتیجه آنکه بطور کلی انگیزه شاخص اصلی و مهم رشد و توسعه و خوداشتغالی در جامعه است.

ویژگیهای خوداشتغالی در قالب عوامل اصلی ذیل بوضوح قابل تشخیص است:

الف - احساس نیاز به انجام کارهای بزرگ و موفقیت‌آمیز.

ب - احساس نیاز به قدرت

ج - احساس نیاز به ارتباط و پذیرفته شدن. انگیزه خوداشتغالی را می‌توان از حیث اختلاف درجه قوت و مراحل مختلف ایجاد انگیزه، در سه حالت زیر نیز مورد بررسی قرار داد:

۱- احساس نیاز قوی به موفقیت.

۲- احساس نیاز متعادل به قدرت.

۳- احساس نیاز اندک به ارتباط.

در نظر داشته باشیم که پیروی از انگیزه صحیح برای یک کارآفرین بسیار با اهمیت‌تر از دارا بودن مهارت فنی و مدیریتی بوده و ضامن موفقیت شروع هر فعالیت تجاری جدید است. اگرچه شکی نیست که مسلح بودن به سلاح دانش فنی و تجربه مدیریتی نیز لازمه انجام هر فعالیت اقتصادی - تجاری است.

تقویت کشاورزان خرده پا در بولیوی

** به قلم: آلکسی چندرون

برگردان از: دفتر روابط عمومی و امور بین‌الملل وزارت تعاون

استفاده از مزایای این برنامه اعتباری در کنار تقاضاهای فراوان افرادی که سابقاً در طرح مشارکت داشتند، اینطور به نظر می‌رسد که صندوق قادر به اعطای کلیه وام‌های درخواستی نباشد. معهداً با توجه به بسط و توسعه برنامه توسط دولت فنلاند تا سال ۲۰۰۰، علاوه بر قبول همه تقاضاها، مشارکت اعضای جدید در طرح نیز پذیرفته خواهد شد. (ICA - Foprobe) و (COSAL)، مشترکاً منابع مالی مورد نیاز طرح‌های مختلف با اهداف گوناگون را در قالب وام‌های متنوع تأمین مینمایند، اما خانواده‌ها عمدتاً مایل به استفاده از وام جهت تقویت توان تولیدی خویش در امر فراورده‌های کشاورزی هستند. بسمت بررسی بهتر و جامع‌تر نتایج بدست آمده، وام‌های کشاورزی را به دو دسته عمده تقسیم مینماییم: وام‌های اختصاص داده شده به مناطقی که دارای سیستم آبیاری هستند و وام‌های پرداختی در مناطقی که باران تأمین‌کننده اصلی منابع آبیاری آنهاست و اصطلاحاً به کشت دیم معروفند. در مناطق دارای سیستم آبیاری، میزان تولید در خانواده‌ها تا سقف ۲۵ درصد، مقدار زمینهای زیرکشت تا ۳۰ درصد و میانگین درآمدهای حاصله تا ۴۰ درصد افزایش نشان میدهد، (ارقام تقریبی هستند). اما در نقاط زیرکشت دیم (آبیاری بارانی)، تأمین غذا هدف عمده فعالیت‌های کشاورزی بوده و در واقع کاربرد اصلی وام‌های دریافتی امرار معاش کشاورزان است تا افزایش توان تولیدی آنها برای

اعتبار است، اما بمنظور غلبه بر موانع و مشکلات اقتصادی فنی فراروی تولید کنندگان روستائی، برگزاری دوره‌های آموزشی، ارائه اطلاعات و نظارت فنی در سطح پایه نیز از دیگر ابعاد طرح مذکور می‌باشند. لذا پرداخت وام به کشاورزان فقیر (خرده‌پا) بمیزان ۵۰ تا ۲۰۰ دلار آمریکا جهت افزایش تولید اقلام تجاری و بهبود معیشت و سطح زندگی روستائی مشمول اعتبارات این طرح خواهند بود. بهره‌سالیانه‌ای که باین وام‌ها تعلق می‌گیرد بمیزان ۲۴ درصد تعیین گردیده که در مقایسه با قیمت بازار پائین‌ترین میزان بهره متعلق باین وام‌ها در بولیوی بحساب می‌آید. البته پرداخت دوباره وام در دفعات متعدد به یک خانواده معنی ندارد اما دریافت وام جدید مستلزم بازپرداخت وام قبلی میباشد. طرح اعتباری در ماه مه ۱۹۹۵ یعنی زمانیکه اولین کمک ۱۷۰/۰۰۰/۰ دلار در اختیار صندوق تأمین اعتبار Cosal قرار گرفت، آغاز گردید. در آغاز طرح تقاضای نسبتاً کمی که جمعاً ۳۱ درصد پول در گردش صندوق را بخود اختصاص میداد، موجود بود. اما تقاضاها با آهنگی یکنواخت رو به افزایش گذارد، بنحویکه در آگوست ۱۹۹۶، صددرصد پول موجود در صندوق در گردش بود. تا پایان ۱۹۹۶، سرمایه در گردش صندوق تا مرز ۳۰۰/۰۰۰/۰ دلار آمریکا افزایش یافت، لیکن با در نظر گرفتن درخواستهای جدید از سوی افراد مایل به

منطقه «چوکوئیزاکا» خارج از شهر «سوسر» یکی از فقیرترین مناطق در بولیوی است که دومین کشور فقیر در آمریکای لاتین محسوب می‌شود. در این منطقه طرح تقویت کشاورزان خرده‌پا موسوم به ICA - FOPROPE در سپتامبر ۱۹۹۴ شروع گردیده منابع مالی مورد نیاز طرح مورد بحث از سوی دولت فنلاند، فعالان جامعه از قبیل تعاونی اعتبار و پس انداز Cosal، مقامات محلی و نیز سازمانهای غیردولتی محلی تأمین شده‌اند.

رئیس جمهور بولیوی، طی نطقی در سپتامبر ۱۹۹۶ از رؤسای جمهور کشورهای آمریکای لاتین درخواست کرد برنامه‌های خود را به گونه‌ای تنظیم و ارائه نمایند که با اجرای آنها وام‌های سبک و تکنولوژی مناسب بعنوان ابزار رهائی بخش مردم از زنجیره فقر برای فقیرترین اقشار جمعیت قابل دسترس باشد و اتحادیه بین‌المللی تعاون، همراه با دولت فنلاند، برنامه‌های خویش را بگونه‌ای طراحی کردند که در برگیرنده اهداف مورد نظر رئیس جمهوری بولیوی بود هدف اصلی این طرح عبارتست از تقویت بنیه مالی تولیدکنندگان خرده پای روستائی که در قالب پرداخت وام‌های سبک و ارائه کمک‌های فنی انجام می‌گیرد. سایر اهداف شامل بهبود شرایط عمومی زندگی، مبارزه با روند مهاجرت به مناطق شهری، تعلیم و تربیت و ارائه خدمات آموزشی بمنظور افزایش بهره‌برداری از منابع پراکنده میباشد. مهمترین جنبه این برنامه تأمین

تقویت کرده و با موفقیت از جدائی افراد خانواده از یکدیگر جلوگیری می‌نماید.

سایر گروه‌ها جهت خرید گوسفند و گاوهای شیرده وام دریافت می‌کردند که نتایج بدست آمده دال بر صحت و سلامت سرمایه‌گذاریهای انجام شده در هر دو مورد بود. از دیگر جنبه‌های بسیار با اهمیت طرح مذکور، برگزاری دوره‌های تعلیم و تربیت می‌باشد. شرکت در این دوره‌های آموزشی نه تنها برای وام گیرندگان، بلکه برای تمامی اعضای جامعه روستائی بلامانع است. سازماندهی دوره‌های مورد اشاره در آوریل ۱۹۹۶ آغاز گردید و در حال حاضر ۲۲ دوره برای جوامع روستائی شرکت کننده در طرح اعتباری قابل دسترس می‌باشد. علاوه بر اینها، ۲۶ دوره آموزشی هم برای جوامعی که جدای از طرح اعتباری به فعالیتهای خویش ادامه میدهند در نظر گرفته شده است. دوره‌های آموزشی ارائه شده تحت عناوینی نظیر روشهای بهتر تولید، سازمان تعاونی و مدیریت، امور اداری، کتابداری و دیگر موضوعات و عناوین وابسته برگزار می‌گردند. اگر چه تعیین کم و کیف انبوه مطالب آموزشی ارائه شده، دشوار است، لیکن یک موضوع مسلم است و آن اینکه؛ این دوره‌های آموزشی علاوه بر افزایش آگاهیهای فنی خانواده‌ها در بهبود وضعیت تولید و توسعه سطح زندگی، تضمین کننده سود دهی وامهای دراز مدت نیز می‌باشد. این برنامه همچنین مطالعات و تحقیقات کاربردی در زمینه عدم تمرکز منابع توسعه در کشور بولیوی را یکنواخت و هماهنگ مینماید. این مطالعات عمدتاً بر مبنای سرمایه‌گذاریهای جزئی، شهرداریها، تعاونیها و سایر مؤسسات و نهادهای علاقمند باین جوامع روستائی، انجام می‌پذیرد. هدف از انجام این مطالعات، ایجاد شرایط مطلوب توسعه روستائی و ترغیب ساکنین این روستاها به



کشاورزی و فراورده‌های وابسته گرفته‌اند. در دو جامعه روستائی، زنان شاغل در حیطة دوخت و دوز، بمنظور تهیه مواد مورد نیاز در خیاطی و افزایش تولید انبوه لباس وامهائی را دریافت کردند. آنها در نتیجه فعالیت در این زمینه (خیاطی) متکی به خود، ماهانه درآمدی معادل ۵۰ تا ۶۰ دلار آمریکا یعنی رقمی بین ۲۰ تا ۳۰ دلار آمریکا بیشتر از آنچه که در نتیجه پرداختن به شغل خدمتکاری در شهرهای عایدشان میگردد، بدست می‌آوردند، و این امر مبارزه با مهاجرت به شهرها را شدیداً

تجارت فراورده‌های کشاورزی. در تمام طرحهای زراعی این مناطق، بهای محصولات برداشتی، کمی بیش از هزینه‌های انجام شده در تولید این محصولات بوده و درآمدهای حاصل از فروش تولیدات، کلیه نیازمندیهای مالی برای تولید را پوشش میدهد و این در حالیست که همین مقدار درآمد تنها بخشی از هزینه‌های نیروی کار را می‌پوشاند. اهالی روستاهای مشارکت کننده در این طرحها، تصمیم به اخذ وام جهت راهاندازی طرحهایی به غیر از طرحهای مربوط به

نقش تعاونیها در استوونی و دیگر کشورهای اروپای شرقی

تعاون را می‌توان به عنوان ضربه‌گیری بین سرمایه بزرگ صنعتی و مالکان زراعی دید. تعاون به کشاورزان فرصت اقتصادی می‌دهد تا با یک نظام تازه ملکداری و واسطگی ظالمانه رقابت کنند.

ترجمه: سیدجواد صالحی

نوشته: یان لیت‌سارواوله کرش

تعاون در کشورهای اروپای شرقی

تحول اتحاد شوروی و اصلاحات اقتصادی مبتنی بر بازار، موجب تغییرات بنیادی در سیر تکاملی تعاون در کشورهای تازه استقلال یافته و منفک شده از این کشور شد. تا آن زمان در کشورهای اروپای شرقی نوع شوروی تعاون رایج بود که بر مالکیت عمومی متکی بود. پس از احیاء مالکیت خصوصی نوعی تعاونی به وجود آمد که مشخصه آن نظام اقتصادی، مبتنی بر بازار بود. خصوصیت استقرار مجدد تعاون حاصل احیاء وسیع مالکیت خصوصی است. با این کار، رقابت شدید بین تعاونی‌های متکی به سرمایه و آنهایی حاصل خواهد شد که به اصل تساوی وفادارند. در حال حاضر تفاوت اینست که مالکین خصوصی، نسبت به صدور پنجاه سال پیش، به سرمایه بیشتری دسترسی دارند. احیاء مالکیت خصوصی در کشورهای اروپای شرقی نسبتاً اندک است و نمی‌تواند با بنگاههای قدرتمند و صاحب سرمایه غربی برابری نماید. اما طی سالهای اخیر تمایل محافظ مالی و اقتصادی به سلطه نیروهای پولی بر اقتصاد روستائی افزایش یافته است. به ویژه، خطر عدم حمایت اقتصادی لازم از واحدهای تولید اولیه کشاورزی جدی است. این امر به نوبه خود می‌تواند به تدریج، تولید اولیه را از بین ببرد. نابودی تولید اولیه به نفع آن کشورهای غربی خواهد بود که بامسئله اضافه تولید روبرو

هستند ولی به زوال زندگی روستائی در کشورهای اروپای شرقی منجر خواهد شد. راههای اصلی حمایت از کشاورزی در کشورهای اروپای شرقی عبارتست از:

۱- گسترش سریع تعاون که به تولیدکنندگان کشاورزی کمک می‌کند از خود در برابر سازمانهای گوناگون اقتصادی و واسطه‌ای محافظت کنند؛

۲- اقدامات دولتی برای ایجاد زمینه‌های افزایش سودآوری (پارانه‌های مختلف سرمایه‌ای، محافظت در برابر رقابت غیرعادلانه).

لازمست برای افزایش تولید روستائی و بهبود زندگی روستائی ایجاد انگیزه کرد.

چه تعداد کشاورز و مالک خصوصی؟

این سؤال به ویژه از نقطه نظر ثبات اجتماعی اهمیت دارد. در امر تعاون کشاورزی هم کشورهای اروپائی و هم مزارع آنان نقش تعیین کننده دارد. کشاورزان به عنوان صاحبان و اعضاء تعاونی‌ها، عملاً راهبران زندگی روستائی از طریق تعاون هستند. صاحبان زمین در حکومت‌های محلی نقش مهمی بازی می‌کنند، تعداد نسبتاً زیاد آنها در مقایسه با مزد دیگران، زندگی روستائی را از زندگی شهری متمایز می‌کند و شیوه طبیعی زندگی را از بین می‌برد. نوعی خصلت همبستگی اجتماعی بین تعداد نسبی کشاورزان و درجه رشد تعاون قابل تشخیص است. به نظر می‌رسد عقیده

بسیاری از جامعه‌شناسان در این مورد معتبر باشد که وقتی تعداد صاحبان زمین نسبتاً زیاد باشد در زندگی روستائی ثبات اجتماعی بیشتری وجود دارد. در این حالت تعاونی‌ها نیز از لحاظ اقتصادی قدرتمندتر، سازمان یافته‌تر و در زندگی روستائی دارای نقش تعیین کننده‌تر هستند.

مسائل تحول

در انتقال به نظام اقتصادی مبتنی بر بازار، طی اصلاحات اقتصادی کلان مسائل متعددی بروز کرد. این مسائل مانع احیاء مالکیت و بازسازی تعاونی‌ها شد. پنج دسته از مسائل قابل ذکر است:

۱- مسائل عقیدتی

در استوونی طی زمانی کوتاه حدود سی حزب و گروه ذی‌نقش مختلف به وجود آمد. نقطه نظر پیرامون آینده کشور و همچنین تعاون متفاوت بود. بسیاری از احزاب تعاون را نظامی اقتصادی می‌دانستند که مشخصه یک نظام خودکامه است و با جامعه مبتنی بر بازار همخوانی ندارد. عقاید گوناگون احزاب سیاسی مانع تصویب لوایح ضروری و رشد تعاون می‌شد. عامل تعیین کننده در این راه علائق فزاینده خصوصی‌گرایی بود.

۲- مسائل روانی

اینها عمدتاً ناشی از محافظه‌کاری طبیعی مردم بود که اجرای سریع

اصلاحات اقتصادی را مانع می‌شد. ایجاد سازمانها و بنگاههای اقتصادی بدیل و هماهنگی فعالیت‌های آنها به دنبال انحلال کالخوزها و ساوخوزها، به اندازه کافی سرعت نداشت. در برخی از مناطقی که کمتر توسعه یافته بود، گروهی از مردم بی‌تفاوت پیدا شدند که نمیتوانستند نسبت به تغییرات سریع واکنش لازم را نشان دهند. این امر همان ترک مبارزه برای زندگی و بن بست عقیدتی است. این پدیده به نشانگان^(۱) موشهای سفید، معروف است. در آزمایشی، چند موش سفید در داخل یک شرایط^(۲) با تعداد فراوانی مانع قرار گرفتند موشها می‌بایست از آنها گذشته و بیرون بیایند. در ابتدا آنها تلاش فراوانی کردند ولی پس از مدتی خسته شدند و دست از تلاش برداشتند. مسائل روانی جزء عوامل ثانویه نیست و برای غلبه بر آن کمک و فن لازم است.

۳- محسرت گذشته

در استونی دو نقطه متفاوت نسبت به احیاء مالکیت خصوصی در روستاها شاخص بود. بسیاری از مردم پیرامون برگشت یک جمهوری به سبک پنجاه سال پیش فکر کرده و صحبت می‌نمودند که در آن، مالکیت، زمین و روابط اقتصادی آن موقع حاکم بود. آنها سعی کردند مزارع کوچکی ایجاد کنند با یک یا دو گاو، و تعاونی‌های کوچک روستائی. (امروزه قادر به رقابت نیستند.) دیگران فکر می‌کردند که تنها تولید بزرگ مقیاس همچون کالخوزها در یک اقتصاد مبتنی بر بازار می‌تواند رقابت‌پذیر باشد. به نظر می‌رسد هیچکدام از این مسیرها برای شرایط امروز بهینه و مناسب نیست.

۴- مسائل حقوقی

گروههای ذی نفوذ گوناگونی به دنبال گروه بندی‌های سیاسی بودند که پس از



بنگاهان نیز خصوصی شد تا به شکل تعاونی درآید.

۵- مسائل اقتصادی و فنی

فقدان منابع مادی و فنی مانع بازسازی مزارع و نیز کاهش سرعت نسبی تکامل تعاونی‌ها گردید. تأمین اعتبار برای تعاونی‌ها نسبت به بنگاههای خصوصی و شرکتهای دولتی با مسئولیت محدود مشکل تر بود. تعاونی‌ها برچسب کمونیسم سرخ داشتند و بانکها به آنها اعتماد نمی‌کردند. این وضع الان دارد عوض میشود.

۶- خطرات تراکم سرمایه

اخیراً تمایل محافل مالی و اقتصادی برای تسلط پولی در جامعه استونی شدت گرفته است. این تمایل به ویژه در استونی و دیگر کشورهای سوسیالیست پیشین آشکار است. این امر به نوبه خود مسائل حاد اجتماعی را باعث خواهد شد. تراکم سرمایه خصوصی تحت سلطه غولهای اقتصادی، انحصاری بر علیه تولیدکننده روستائی ایجاد می‌کند و به طور یکجانبه قیمت مواد اولیه، کیفیت آن و مقررات خرید کلی و غیره را تحمیل می‌کند. در نتیجه تولیدکنندگان به خوبی عمل نمی‌کنند ولی از بین هم نمی‌روند. در چنین موقعیتی تولیدکنندگان روستائی نمیتوانند تعاونی‌های رقابتی به وجود آورند تا بتوانند با این انحصارها رقابت کنند. این امر به نوبه خود موجب ایجاد بسیاری از مسائل اجتماعی خواهد شد. افزایش بیکاری جمعیت روستائی به ویژه در برخی مناطق استونی یکی از آنهاست.

۷- اتحادیه اروپا و صنعتی کردن کشاورزی

برنامه اتحادیه اروپا موسوم به «من شولت» در اواخر دهه شصت، ایجاد مزارع

برقراری مجدد استقلال استونی تشکیل شده بود. با در نظر گرفتن این امر بسیاری از مصوبات قانونی از مجلس گذشت که علائق تعاونی اشخاص خصوصی را نادیده می‌گرفت. مثلاً اموال تعاونی‌هایی که چهل سال پیش ملی شده بود به آنها برگردانده نشد بلکه از طریق حراج به بخش خصوصی واگذار شد. پس از مذاکرات طولانی بند جدیدی به قانون خصوصی سازی اضافه شد تا امکانات بهتری را برای تعاونی‌ها فراهم آورد و برخی از

تنها، تعاونی که به خوبی سازمان یافته باشد، واقعاً می‌تواند در مقابل محافل

انحصار مالی و اقتصادی قدرت‌نمایی کند و

حفاظت از علائق کشاورزان و کارآفرینان

کوچک را تضمین کند.

کارآمدی را در نظر داشت که به طور متوسط ۸۰ تا ۱۲۰ جریب زمین و ۴۰ تا ۶۰ گاو را در برگیرد. انتظار می‌رفت، در نتیجه ایجاد سازمان مؤثرتر و تحدید تولید حدود ۵ میلیون سفر در اروپای غربی زائد تشخیص داده شوند. قرار بود زمین کشاورزی ۵ میلیون جریب و تعداد دامها سه میلیون کاهش داده شوند. ولی به علت مخالفت‌های خشونت‌آمیز این برنامه تحقق نیافت.

در واقع برنامه «من شولت»، در اتحاد شوروی از طریق صنعتی کردن کشاورزی تحقق یافت. در استونی واحدهای تولید کشاورزی در اندازه ۳ تا ۱۰ هزار جریب نیز تشکیل شد. مسئله در این مزارع بزرگ مقیاس عبارت بود از نسبت قابل ملاحظه کارگران و تعداد اندک مالکان که موجب گرایشهای مسامحه‌کارانه نسبت به کارو دارائی‌های ثابت، اتلاف بیش از حد و بی مسئولیتی جمعی می‌شد.

۸- تعاون به عنوان ضربه گیر

تعاون را می‌توان به عنوان ضربه‌گیری بین سرمایه بزرگ صنعتی و مالکان زراعی دید. تعاون به کشاورزان فرصت اقتصادی می‌دهد تا با یک نظام تازه ملکداری و واسطگی ظالمانه رقابت کنند. نسبت بهینه مالکان به کارگران در یک جامعه روستائی مسئله مورد اختلاف خواهد بود. اندازه متوسط یک مزرعه در کشورهای اروپای غربی ۱۶/۵ جریب است و در استونی ۲۵ جریب. در استونی اصل اداره مزرعه توسط خانواده به عنوان یک امر بهینه مدتهای مدید وجود داشته است. این اصل با محاسبات فنی و ارائه در تعارض است که در آن مزرعه بزرگتر را مسوثرتر می‌شناسند. با این همه جنبه اجتماعی نیز اهمیت دارد. غفلت از آن، یکی از علل عمده عدم موفقیت برنامه «فن شولت» بود. هرچه تعداد مالکان کشاورزی بیشتر

باشد، امکان بنای یک تعاونی برای محافظت آنها در مقابل بنگاهها و انحصارات بزرگ خصوصی بیشتر است. تعمیم مالکیت و تعداد نسبتاً اندک کارگران روزمزد برای توسعه مناطق روستائی بهتر است.

انتظار داریم تعداد کافی مزارع استونی حدود ۲۵ هزار یعنی سه برابر امروز باشد. تعاون را می‌توان به عنوان ضربه‌گیری بین سرمایه بزرگ صنعتی و مالکان زراعی دید. تعاون به کشاورزان فرصت اقتصادی می‌دهد تا با یک نظام تازه ملکداری و واسطگی ظالمانه رقابت کنند.

۹- وجهه تعاونی

عدم اطلاع کافی پیرامون تعاون در کشورهای اروپای شرقی اجازه نمی‌دهد روستائیان از خودشان در مقابل انحصارات اقتصادی محافظت کنند. ایجاد یک جنبه شرکتهایی با مسئولیت محدود، باعث شد تولیدکنندگان روستائی از بخش اساسی درآمد حاصل از تبدیل مواد اولیه به کالا محروم بمانند. این امر باعث شد تولیدکنندگان روستائی در مورد صنایع تبدیلی و واسطه، وابستگی غیرمعقولانه‌ای به انحصارات داشته باشند و این امر به نوبه خود به زوال زندگی روستائی منجر شد. شناخت ضرورت و خشنودی از تعاون نقش مهمی بازی می‌کند.

با تجربه تعاون شوروی که در آن همه دارائی‌ها و منابع مالی اشتراکی شد. سلب مالکیت و تعاون راستین افزون شد. احیاءتعاون در استونی نسبت به سنن کشورهای اروپای غربی متفاوت است ولی فاقد استدلال نظری و ملاحظاتی اقتصادی است. بدین علت است که پژوهش زمینه‌های نظری آن، مهم است. فرایند برقراری مجدد تعاون پدیده‌ای کاملاً نو برای تمام جهان است.

نتیجه

دلیل انقلاب بزرگ فرانسه در پایان سده هجدهم سلطه زمین‌داران و محافل مالی و اقتصادی خانوادگی بر جمعیت شهری و روستائی بود. این مردم عادی بودند که از جنگ بین خانواده‌ها متضرر می‌شدند و فقر پس از گذشتن از نقطه بحرانی انقلاب را موجب شد. از آن پس، گروه اسنک سرمایه‌داران نتوانستند مثل گذشته فرمانروائی کنند. بین انقلاب بزرگ فرانسه و جنگ جهانی اول در زندگی اجتماعی اروپا تغییرات عمده‌ای به وقوع پیوست. نتیجه زوال برتری اقتصادی خانواده‌ها و شروع رشد تعاون از جانب مالکین کوچک بود.

میلیونها کشاورز و کارآفرین خصوصی به علت علائق مشترک به وسیله تعاونیها متشکل شده‌اند. هرکسی که دست‌اندرکار تعاونی است در مقابل استبداد اقتصادی و انحصارات بزرگ و دارندگان اموال کلان محافظت می‌شود. این مزیت مهم تعاون است. فرآیندهای انتقال به اقتصاد مبتنی بر بازار در استونی و دیگر کشورهای اروپای شرقی، مسئله حفاظت از چنین مزایائی را نشان می‌دهد. فرایندهائی نظیر آن را در ۲۰۰ سال قبل می‌توان بیان کرد. تنها، تعاونی که به خوبی سازمان یافته باشد، واقعاً می‌تواند در مقابل محافل انحصار مالی و اقتصادی قدرت‌نمایی کند و حفاظت از علائق کشاورزان و کارآفرینان کوچک را تضمین کنند. بنابراین تعاونگران بایستی فرآیندهای سازآفرینی تعاون در اروپای شرقی را دنبال نموده و برای خودشان نتیجه‌گیریهای لازم را بنمایند.

تنها، تعاونی که به خوبی سازمان یافته باشد، واقعاً می‌تواند در مقابل محافل انحصار مالی و اقتصادی قدرت‌نمایی کند

پانویسها

- 1- Syndrome
- 2- Loby in the Monsholt

با توجه به شرایط کنونی بازارهای ارزی از نظر گوناگونی انگیزه‌های وارد شدن به این بازارها و همچنین ماهیت «ارز» به عنوان کالایی که در این بازارها معامله می‌شود و به خاطر همگن بودن نوع کالا و سرعت انتقال اطلاعات مربوط به آن به صورت یکی از کامل‌ترین بازارهای رقابتی در سطح بین‌المللی در آمده است. لذا معاملات ارزی در این شرایط پیچیده و تخصصی می‌باشد. در این شرایط هر شخص حقیقی یا موسسه اقتصادی که مایل یا ملزم به نگاهداری ذخیره پول خارجی باشد و برای آنها ضرورت حتمی یا احتمالی تبدیل این ذخایر به پول محلی کشور خود یا پول سایر کشورها وجود داشته باشد، همواره در معرض خطر زیان‌های ناشی از نوسانات ارزی قرار دارد.

ایمینی بخصوص در بازارهای سلف افزوده شده است، اما همراه با آن امکانات انجام معاملات تامینی نیز گسترش یافته است.

- 1- CASSEL'S THEORY OF PURCHASING POWER PAVETY
- 2- ARBITRAGE THEORY RELATING TO INTEREST
- 3- UNBIASED EXPECTATIONS THEORY

بقیه از صفحه ۲۶



بین بردن معضلات گفته شده، واماندگی شرکت‌های تاسیس شده و سرخوردگی جوانان را در پی داشته و از نظر فرهنگی و اجتماعی نظام تعاونی را - در بخش تولید- بدون ویژگی خاص جلوه خواهد داد.

فهرست منابع

- مقاله اشتغال و تورم - سید احمد حسینی ماهینی - کیهان ۷۵/۴/۹
- آموزش عالی و اشتغال - دکتر شهلا کاظمی پور- همشهری ۷۶/۲/۱۵
- بررسی بازار اشتغال و خوداشتغالی - اطلاعات ۱۶ و ۷۶/۴/۱۷
- ارزش همکاری در فعالیتهای تعاونی - نشریه شماره ۱۳ سازمان مرکزی تعاون
- اصول تعاون در دنیای معاصر - نشریه شماره ۱۶ سازمان تعاون کشور
- مبانی جامعه‌شناسی - بروس کوئن - ترجمه دکتر غلامعباس توسلی و رضا فاضل.

فروخته می‌شود اما زمان تحویل مبالغ خریداری شده یا فروخته شده متفاوت است.

معاملات سوآپ ارزی در واقع ترکیبی از معاملات نقدی و سلف است. برای روشن شدن مطلب فرض می‌کنیم سپرده‌ای سه ماهه بر حسب پین ژاپن در اختیار یک موسسه مالی قرار می‌گیرد و این موسسه مالی چون در این سه ماه به پین ژاپن به منظور پرداخت‌های خود نیازی ندارد، سعی خواهد کرد حداکثر درآمد بهره را از این سپرده نصیب خود کند. بدین منظور تصمیم می‌گیرد که این موجودی پین ژاپن را که برای سه ماه در اختیار اوست به لیر انگلیس که نوع بهره بالاتری دارد تبدیل و سپرده‌گذاری کند. اما چون احتمال دارد که بعد از سه ماه ارزش لیره نسبت به پین ژاپن کاهش یابد و از این طریق در زمان بازپرداخت سپرده پین دلار زیان شود از این نظر پین ژاپن را در بازار نقدی برحسب پوند می‌فروشد و همزمان پوند بدست آمده را در بازار سلف سه ماهه به پین ژاپن تبدیل می‌کند. بدین ترتیب هم مقصود موسسه مورد نظر از جهت در اختیار داشتن لیره برای سپرده‌گذاری سه ماهه برآورده می‌شود و هم بعد از سه ماه لیره با نرخ‌ی که از پیش تعیین شده به پین تبدیل و به صاحبش مسترد می‌گردد و خطری از جهت نوسانات ارزی متوجه موسسه نمی‌شود. در سیستم کنونی پولی بین‌المللی با شدت گرفتن نوسانات ارزها و تفاوت‌های قابل ملاحظه در نرخهای ارزی واقعی و پیش‌بینی شده، روز به روز بر اهمیت مبادلات

الامکان سود و زیان ناشی از هر نوع تغییر و ارزش ارزها، یکدیگر را بپوشانند و احتمال خالص سود و زیان ناشی از آن به صفر نزدیک شود. برای انجام این گونه معاملات تامینی نیز باید به طور مرتب شاخص‌های اقتصادی مربوط به روند تغییرات ارزها و عوامل فنی مرتبط را بررسی کرد و با توجه به آن در مورد بررسی خرید و فروش ارزها تصمیم‌گیری نمود.

دوم - معاملات تامینی سلف: این نوع معاملات تامینی معمولاً در رابطه با آن مطالبات و بدهی‌های ارزی انجام می‌گیرند که سررسید آنها در آینده مشخص باشد. در این حالت می‌توان برای اطمینان از ارزش قطعی این مطالبات و بدهی‌ها برحسب ارز معینی که در آن سررسید مورد نیاز است، در بازارهای سلف وارد معامله شد. بعنوان مثال اگر شرکتی در آلمان بر اساس یک قرار داد تجاری متعهد باشد که در تاریخ سه ماه بعد مبلغ ۱۰ میلیون دلار به شرکتی در آمریکا بپردازد و نرخ تبدیل دلار به مارک در سه ماه آینده برای او مشخص نیست و مایل است از هم اکنون بطور قطعی از معادل این بدهی ارزی خود بر حسب مارک آگاه شود در بازار سلف ارزی مبلغ ۱۰ میلیون دلار با تحویل سه ماهه و با نرخ دلار سه ماهه که در این بازار بر حسب مارک اعلام می‌شود خریداری می‌کند.

سوم - معاملات تامینی تعویضی یا سوآپ: در این نوع معامله یک ارز بر حسب ارز دیگر بطور همزمان خریداری و یا