

چکیده طرح؛

تحقیقاتی

زمینه یابی

تشکیل

تعاونیها

در استان

خوزستان

طبیعی جلگه بین‌النهرین می‌باشد. از نظر آب و هوا استان خوزستان همانند سایر نقاط فلات ایران در فصول مختلف سال در معرض جریانهای مختلف اقلیمی قرار می‌گیرد و کیفیت آب و هوایی ویژه‌ای را فراهم می‌آورد. بادهای شمالی که در فصل زمستان به این منطقه می‌رسند گاهی در منتهی الیه جنوبی استان میزان گرما را به صفر درجه می‌رساند و بادهای شمالی غربی هم همراه با رطوبت دریای مدیترانه شرایط ریزش نزولات جوی نسبتاً زیادی را در نواحی شمالی استان موجب می‌کند.

ورود جریانهای اقلیمی جنوب و جنوب غربی نیز باعث گرما گردیده که برخی از این جریانها که در حد اعتدال می‌باشند برای منطقه نافع بوده و موجب سرسبزی و پیشرفت کشاورزی و دامداری و در نتیجه رونق اقتصادی گردیده است و برخی دیگر با گرمای طاقت فرسا، همراه با گرد و خاک و ریک روان زیانناهی را بار می‌آورد. پیشینیه گرما در جلگه خوزستان ۵۴ درجه و شدت آن از تیر تا شهریور است و اختلاف گرمای شب و روز ۲۵ تا ۳۰ درجه سانتی‌گراد و دوران فصول گرم و سرد آن از سایر نواحی بیشتر است بهمین لحاظ تفاوت حداکثر و حداقل دما در سراسر

جلگه خوزستان بین ۴۰ تا ۵۰ درجه می‌باشد. از نقطه نظر بارندگی و آب، خوزستان را می‌توان جزو مناطق خشک و نیمه خشک بحساب آورد که بارندگی در آن از نظر میزان و پراکندگی برای رشد گیاه کافی نبوده و نیازمند به آبیاری است. آب عمده مورد نیاز منطقه از رودخانه‌های دائمی تأمین می‌گردد، کارون، دز، کرخه، جراحی و زهره، پنج رود مهم خوزستان هستند که دارای کیفیت‌های متفاوتی از نظر قابلیت استفاده در کشاورزی می‌باشند و بدلیل وجود منابع شورکننده رودخانه‌ها و نیز پس آب مزارع، کیفیت آب این رودخانه‌ها در پائین دست چندان مناسب

مجموعه آن را تشکیل می‌دهد، شهر اهواز بزرگترین و پرجمعیت‌ترین شهر خوزستان و مرکز استان است. و آبادان، ایذه، اندیمشک، بندر ماهشهر، بهبهان، خرمشهر، دزفول، دشت آزادگان، رامهرمز، هندیجان، شادگان، شوشتر، مسجدسلیمان و شوش دیگر شهرستانهای تابع آن بشمار می‌روند. این استان از لحاظ موقعیت طبیعی به دو ناحیه تقسیم می‌شود، یکی ناحیه کوهستانی شمالی که از بلندیهای زاگرس و کوه‌های بختیاری با شیب ملایم سرانیز می‌گردد و دیگری ناحیه جنوبی که بخش اعظم آنرا دشت‌های آبرفتی یا باتلاق تشکیل می‌دهد که این سرزمین ادامه

شناسائی کلی منطقه

خوزستان، سرزمین نفت و تمدنهای کهن باستانی و یکی از ثروتمندترین و پراهمیت‌ترین استانهای میهن اسلامی در جنوب غربی کشور واقع شده و از شمال با استان‌های ایلام - لرستان و اصفهان از شرق با استانهای چهارمحال بختیاری و کهگیلویه و بویراحمد و از جنوب با استان بوشهر و خلیج فارس و از مغرب با کشور عراق هم مرز است.

مساحت این استان بالغ بر ۶۷۱۲۲ کیلومتر مربع می‌باشد و ۱۵ شهرستان

برای بهره‌وری بهینه نبوده و بعضاً بدلیل استفاده بی‌رویه از آب اراضی دچار مشکل شوری و در نهایت شورزه‌زایی در منطقه می‌گردد.

مشخصات جمعیتی

جمعیت خوزستان طبق سرشماری سال ۱۳۷۰ بالغ بر ۲/۱۸۰/۰۰۰ نفر می‌باشد که حدود ۲۸/۵ درصد آنرا جمعیت روستائی و ۶۱/۵ درصد دیگر را ساکنین نواحی شهری تشکیل می‌دهد که در این میان اهواز با داشتن بیش از یک میلیون جمعیت پرجمعیت‌ترین ناحیه استان بشمار می‌رود. میانگین خانواده در خوزستان ۶ نفر است و این میانگین در نقاط شهری و روستائی به ترتیب ۵/۷ نفر و ۶/۳ نفر می‌باشد. ۴۸٪ از جمعیت کل استان در گروه سنی کمتر از ۱۵ سال قرار دارند ۲۸/۶ درصد در گروه سنی ۱۵-۶۴ ساله واقعند و بقیه یعنی ۲/۶ درصد دیگر بیش از ۶۵ سال دارند. از بین افراد بالای شش سال استان حدود ۶۰ درصد دارای سواد هستند و ۴۰ درصد دیگر بیسوادند که در ارتباط با بالا بودن میزان بی‌سوادی باید گفت که علاوه بر پایین بودن سطح زندگی عمومی و محدودیت درآمد خانوارها خصوصاً در نقاط روستائی استان و همچنین عدم آگاهیهای اجتماعی، اقتصادی و تعصب توأم با بی‌خبری، آثار و عواقب جنگ تحمیلی نیز در توسعه این امر بی‌تأثیر نبوده است.

وضعیت کار و بیکاری

خوزستان که زمانی از نظر موقعیت و امکانات فنی و صنعتی و تخصصی و وجود منابع طبیعی و زیرزمینی مخصوصاً نفت و گاز مهمترین استان کشور در تأمین درآمد ملی و از نظر کار و اشتغال و فعالیت از قطب‌های مهم جذب نیروهای بیکار و جویای کار بشمار می‌رفت، از نیمه دوم سال ۱۳۵۹ با شروع جنگ تحمیلی و ادامه

دفاع مقدس، بمرور با تعطیل و یا تقلیل فعالیتهای اقتصادی مواجه گردید و به تبع این امر و همچنین عدم گسترش توسعه سرمایه‌گذاری و اجرای برنامه‌های جدید صنعتی تولیدی عمرانی و خدماتی. تعداد زیادی از کارگران کار خود را از دست دادند. عدم توفیق در کاهش بیکاری و بموازات آن حرکت کند اقتصادی در ایام جنگ و مشکلات ناشی از این رویدادها و توقف بعضی از پروژه‌های بزرگ عمرانی و صنعتی مخصوصاً پروژه‌های وابسته به صنعت نفت و گاز پتروشیمی و مآل‌بی رغبتی در امر سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف و گرایش بخش خصوصی در جهت انجام سرمایه‌گذاری در زمینه‌های صرفاً مصرفی و در نتیجه کمک به امر تورم و افزایش قیمت‌ها موجب گردید که حداقل تا اواخر سال ۱۳۷۰ عملکرد شبکه‌های خدمات این منطقه، با رکوردی محسوس از نظر ایجاد اشتغال و تقلیل میزان بیکاری مواجه باشد، نگاهی گذرا به حرکت این رکورد از سال ۱۳۶۵ ضمن روشن نمودن این مطلب نشان می‌دهد که بر اساس اطلاعات آماری حاصل از سرشماری نفوس و مسکن سال ۱۳۶۵ خوزستان با داشتن ۱۳۴۰۲۳ نفر بیکار در سال مذکور با نرخ معادل ۲۲/۱ درصد جمعیت فعال و از



نظر اشتغال با نرخ ۷۷/۹ درصد جمعیت فعال، همدریف استانهای محروم قرار گرفته بود که این نرخ‌ها با توجه به نرخ ملی بیکاری و اشتغال در سال مورد نظر به ترتیب از نظر بیکاری ۶/۲ درصد بیشتر و از نظر اشتغال ۶/۲ درصد کمتر از متوسط نرخ ملی بوده است. متأسفانه از ۱۳۶۵ تا ۱۳۷۰ نیز آهنگ رشد اقتصادی و صنعتی در جهت اجرای طرحهای ملی و عمرانی و نیز سرمایه‌گذاری در بخش خصوصی و نهایتاً ایجاد امکانات لازم به منظور کاهش بیکاری، نه تنها متعادل با نیاز منطقه نبوده بلکه وجود عوامل و مشکلات ناشی از تحولات از جمله اخراجهای بی‌رویه و دسته جمعی کارگران از واحدها به جهت تغییر ساختار رابطه کارفرما و کارگر با جایگزین کردن پیمانکار بحای فرد مخصوصاً در بعضی از واحدهای بزرگ زیر پوشش دولت، نه تنها موجب استفاده از حداکثر نیروی کار در منطقه نگردید بلکه با اتمام فعالیت بعضی از طرحها و پروژه‌های صنعتی تولیدی و خدماتی مخصوصاً واحدها و نهادهای پشتیبانی جنگ از سال ۱۳۶۸ و اخراج اکثریت قریب باتفاق نیروهای مذکور و عدم رسیدگی و رفع مشکلات موجود در اجرای طرحهای توسعه واحدها موجب گردید تا بهبود قابل ملاحظه‌ای که منجر به کاهش رفع بیکاری گردد، مشاهده نشود. اطلاعات جمعیتی مبتنی بر آمارهای مقدماتی طرح جاری جمعیت در سال ۱۳۷۰ همچنین حاکی از آنست که از کل ۷۲۵۷۱۱ نفر جمعیت فعال استان ۵۷۴۶۴۴ نفر یعنی معادل ۷۹/۲ درصد شاغل و ۱۵۱۰۶۷ نفر یعنی ۲۰/۸ درصد کل بیکار بوده‌اند که بالاترین درصد اشتغال به شهرهای دزفول، بهبهان و شوش اختصاص داشته و بالاترین درصد بیکاری نیز از آن شهرهای خرمشهر، آبادان و مسجدسلیمان بوده است. نکته جالب اینکه از کل نیروهای فعال و شاغل

استان ۹۲ درصد مرد و ۷ درصد دیگر زن می‌باشند، همچنین تعداد جمعیت بیکاران واقع در سنین زیر ۳۰ سال بالغ بر ۹۹۵۶۸ نفر بوده و معادل ۶۵ درصد جمعیت بیکار را تشکیل می‌دهد که این امر نشان دهنده آنست که قشر عظیمی از بیکاران استان، جوان می‌باشند. از نظر جمعیت سواد و تخصص نیز گفتنی است که تحصیلات قریب ۷۵ درصد فوق دیپلم ۱/۵ درصد لیسانس و ۰/۵ درصد فوق لیسانس و بالاتر می‌باشد و افراد بیکار با تحصیلات ابتدائی و کمتر از آن نیز ۴۸/۱ درصد بیکاران را تشکیل می‌دهند از بین بیکارانی که در دفاتر کارایی ادارات کار استان ثبت نام کرده‌اند ۹۱ درصد مرد و فقط ۹ درصد زن می‌باشند و همچنین برابر بررسیهای بعمل آمده ۲۴ درصد از بیکاران منطقه بیش از یکسال است که در جستجوی کارند و ۱۳ درصد از بیکاران را کسانی تشکیل می‌دهند که مدت بیکاری آنان به بالاتر از سه سال بالغ می‌گردد.

از نظر ساختار فعالیت ۱۸ درصد شاغلین استان در فعالیتهای کشاورزی و زیربخش‌های آن فعالند و ۵ درصد در فعالیت‌های معدنی اشتغال دارند و ۱۰ درصد در فعالیت‌های صنعتی ۳ درصد در آب و برق و گاز ۹ درصد در فعالیت‌های عمده فروشی و خرده فروشی و هتلداری ۷ درصد در حمل و نقل و ارتباطات ۱ درصد خدمات مالی و بیمه ۳۰ درصد در فعالیت‌های عمومی و اجتماعی و بقیه در مشاغل غیرقابل طبقه‌بندی شاغل می‌باشند و نکته دیگر در خصوص مشاغل اینکه اغلب زنان شاغل در بخش خدمات عمومی و اجتماعی و شخصی اشتغال دارند و تعداد زنانیکه در سایر فعالیتهای مشغول می‌باشند بسیار ناچیز و قلیل است.

ویژگیهای اقتصادی

۱- کشاورزی

استان خوزستان از روزگاران بسیار دور در زمینه تولیدات کشاورزی از جایگاه ویژه‌ای برخوردار بوده است. که آثار بجامانده از شهرهای قدیمی و تأسیسات آبیاری در شهرهای استان گواه آنست. هم اینک نیز منابع ارضی و خاک استان فاقد محدودیت کمی است و حدود دو میلیون هکتار از اراضی منطقه به فعالیتهای کشاورزی اختصاص دارد. هرچند که نواحی جنوب و اراضی پست استان دارای محدودیت کیفی است، ولی در مقابل سایر مناطق خوزستان مساعدترین خاک را برای کشاورزی دارد. تولیدات کشاورزی استان حدوداً شامل ۵۲۰۰۰ هزار تن از انواع مختلف محصولات کشاورزی است که تقریباً ۱۰/۴ درصد کل تولیدات زراعی کل کشور را تشکیل می‌دهد. گندم از مهمترین محصولات کشاورزی استان بشمار می‌رود و برابر اطلاعات آماری موجود در سال ۱۳۷۲-۱۳۷۱ از سطح زیرکشت محصولات کشاورزی استان ۵۸/۵ درصد مختص کشت گندم و ۱۷/۷ درصد نیز تحت کشت جو بوده است و از مجموع ۱۳۵۸۲۰۵ تن غله تولید شده در سال ۱۳۷۲ حدود ۹۶۳۵۵۰ تن یعنی حدود ۷۱ درصد را گندم تشکیل می‌داده که با در نظر گرفتن میزان نیاز استان به گندم می‌توان گفت که خوزستان از این نظر فراتر از حد خودکفائی بوده است.

یکی دیگر از محصولات کشاورزی خوزستان خرما است که سابقه آن به نزدیک ۶۰۰۰ سال می‌رسد، این محصول که یکی از مهمترین محصولات صادراتی کشور بشمار می‌رود در اکثر مناطق استان تولید می‌گردد. بیشترین مساحت زیرکشت خرما به دو منطقه آبادان و خرمشهر تعلق دارد که متأسفانه در ایام جنگ تحمیلی خسارت فراوان به نخلستانهای این دو شهر وارد آمده تا جائیکه آمار دقیقی از وضعیت تولیدات این محصول فعلاً در

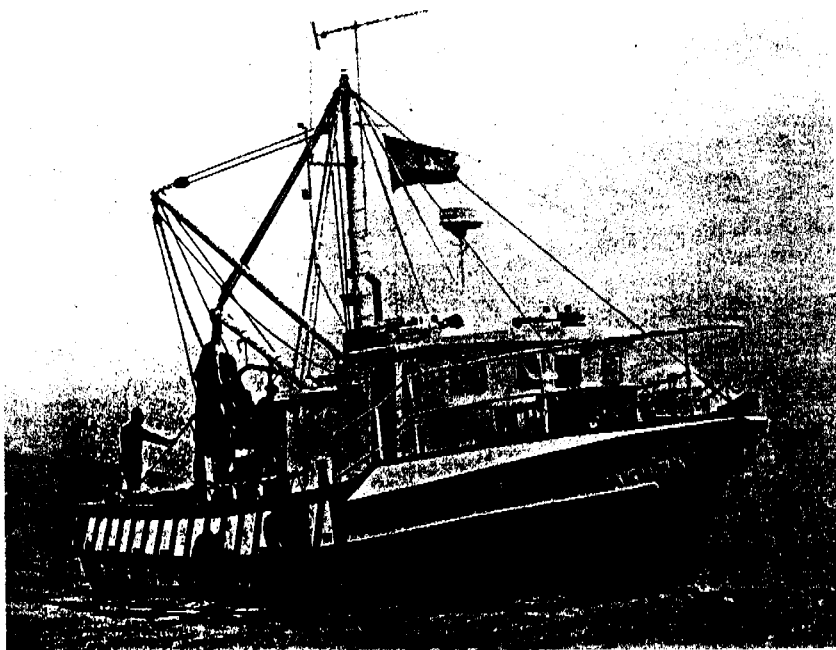
دست نیست. بعد از این دو منطقه، شهرستان شادگان دارای نخلستانهای وسیع است و تولیدات آن به ۱۹۰۰۰ تن بالغ می‌گردد همچنین در شهرستانهای اهواز، بهبهان، ماهشهر، و بطور پراکنده در شهرستانهای شوشتر، دزفول و دشت آزادگان نیز خرما تولید می‌گردد که با استفاده از تکنیک بهتر در کاشت و داشت و برداشت نخیلات و اندکی سرمایه گذاری در صنایع جانبی آن می‌توان زمینه ارز آوری بیشتری را مهیا نمود.

سویا نیز بعنوان یکی از محصولات کشاورزی عمده خوزستان مطرح می‌باشد که در سالهای اخیر با توجه به اثر تناوبی آن بر روی محصول بعدی و بعنوان یک گیاه حاصلخیز کننده خاک و ارزشمند غذایی کشت آن در واحد سطح افزایش یافته است. محصول عمده دیگر گند است که تولید آن نسبت به سالهای ۶۷-۶۸ به دو برابر افزایش یافته و سطح زیرکشت گند از ۸۰۵۰ هکتار به ۱۱۷۲۲ هکتار در سال ۱۳۷۲ رسیده است. کشت نباتات علوفه‌ای شامل یونجه آبی، شبدر، سودان گراس و ذرت علوفه‌ای نیز با توجه به منابع آب و خاک فراوان و شرایط مناسب آب و هوایی در اکثر نقاط استان معمول است. سیب زمینی صیفی و سبزی به دلیل مطلوبیت آب و هوا در سال دو بار در خوزستان کاشته شده و از دو کشت بهاره و پائیزه حدود ۱۴۸۹۸۶۱ و ۳۰/۰۰۰ تن محصول برداشت می‌شود که مقادیر قابل توجهی به سایر استانها و همچنین به شیخ نشینهای حاشیه خلیج فارس صادر می‌گردد انواع محصولات جالیزی که در استان خوزستان بدست می‌آید عبارت از سیب‌زمینی، پیاز، سیر، گوجه‌فرنگی، هندوانه، خیار، خربزه و طالبی و سایر سبزیجات برگی و غده‌ای می‌باشد، همچنین حبوبات شامل باقلا و لوبیای خشک و تازه و ماش از دیگر محصولات زراعی خوزستان است و

صدد درصد نفت خام مورد نیاز پالایشگاههای کشور ۸۵ درصد گاز مصرفی و صادراتی، ۳۰ درصد انرژی بالفعل کشور، ۶۶ درصد مواد اولیه مصارف پتروشیمی، ۲۷ درصد فولاد تولیدی، ۳۰ درصد قند و شکر تولیدی و ۶۰ درصد ظرفیت بندری کل کشور با ۱۵۲ اسکله، متعلق به خوزستان بوده و از طریق این استان تأمین می‌گردد.

در زمینه فعالیتهای صنعتی باید گفت از سال ۱۲۸۷ شمسی که نخستین چاه نفت کشور در منطقه مسجد سلیمان به نفت رسید، صنعت، در استان خوزستان به روش نوین پایه گذاری گردید و این امر که شامل: مجموعه‌ای از فعالیتهای اکتشاف، استخراج، انتقال، پالایش ودهها فعالیت

جانبی دیگر می‌گردد، چهره استان را عوض نمود. پالایشگاه آبادان که در بدو تأسیس با ظرفیت ۲۵۰۰ بشکه در روز شروع بکار کرده بود بتدریج توسعه یافت و در سال ۱۳۲۴ یکی از بزرگترین پالایشگاههای جهان گشت. تا سال ۱۳۴۰ بجز صنعت نفت و تأسیسات گوناگون آن، صنعت قابل ملاحظه دیگری در استان پی ریزی نشد. اما در دهه ۴۰-۵۰ واحدهای صنعتی غیرنفتی متعددی در خوزستان پایه‌گذاری گردید، و طرحهای عظیم نیشکر هفت تپه، گروه ملی صنعتی فولادایران، شرکت سهامی کاغذ پارس، لوله اهواز صابون سازی خرمشهر و چندین کارخانه بزرگ تولید آجرماشینی در آن احداث شد. در دهه ۵۰-۶۰ که سالهای ادامه رشد صنایع نیشکر و فلزات اساسی و دوره تولید صنایع پتروشیمی می‌باشد واحدهای صنعتی بزرگی همچون کشت و صنعت کارون، کارخانه قند دزفول، کارخانه تصفیه شکر اهواز، مجتمع فولاد اهواز، لوله‌سازی خوزستان، کارخانه نورد و لوله اهواز و کارخانه سینتا به بهره‌برداری رسیدند و در زمینه صنایع پتروشیمی،



مرغ و طیور و ماهی

میزان تولید گوشت واحدهای مرغداری صنعتی استان و ظرفیت جوجه‌ریزی در سال ۱۳۷۰ به تعداد ۵/۲۹۲/۳۷۰ قطعه و بمیزان ۲۲۹۱۳ تن بوده که با در نظر گرفتن میزان تولید گوشت مرغ و جمعیت استان موازنه تولید و مصرف گوشت مرغ مثبت می‌باشد و این روند تولید تا کنون به بیش از ۶/۲۰۰/۰۰۰ قطعه ظرفیت جوجه‌ریزی و توان تولیدی ۲۹۹۴۰ تن رسیده است.

در مورد ماهی متأسفانه با وجود موقعیت استثنائی استان در زمینه امکانات و ظرفیتهای تأمین مواد پروتئینی از آبزیان، میزان استحصال ماهی از آبهای محدوده استان بیش از ۳ هزار تن نمی‌باشد. بهمین لحاظ بعلت عدم توسعه این بخش و با در نظر گرفتن امکانات موجود برای ایجاد و توسعه کارگاههای پرورش ماهی، زیسانهای زیادی متوجه اقتصاد منطقه می‌گردد.

صنعت

استان خوزستان با برخورداري از منابع گسترده طبیعی سهم عمده‌ای را در اقتصاد مملکت بعهدہ دارد بگونه‌ای که

بالاخره از محصولات دیگری مانند نیشکر، شلتوک و زیتون باید نام برد که کشت آخري از دو سال پیش در خوزستان رایج گردیده و تاکنون ۵۰۵ هکتار از اراضی به کشت این درخت اختصاص یافته و سهم اعظم آن به شهرستان مسجدسلیمان تعلق دارد.

دامداری

بر اساس آمار سال ۱۳۷۰ تعداد دام‌های استان خوزستان بالغ بر ۶/۱۸۵/۰۰۰ رأس می‌باشد که تعداد ۳۸۵۰۲۴۷ رأس آن مربوط به جمعیت گوسفند و بز و ۳۸۷۴۰ رأس مربوط به جمعیت گاو بومی و حدود ۱۱۴۲۶۶ رأس گاو میش می‌باشد. ارزش ناخالص تولیدات دامی حدود ۱/۲۲۲/۰۰۲ میلیون ریال برآورد می‌گردد که ۱/۱۶۶/۹۰۴ میلیون ریال آن مربوط به ارزش ناخالص تولید گوشت قرمز دامهای استان است که با توجه به میزان تولیدات گوشت و شیر و مقایسه آن با الگوی مصرف سرانه عدم موازنه مثبت در تولید و مصرف شیر و گوشت در خوزستان ملاحظه می‌گردد.

علاوه بر مجتمع عظیم پتروشیمی ایران و ژاپن، شرکت‌های رازی، فارابی، پاراگاد و کربن ایران احداث گردیدند همچنین بعلت گسترش شهرنشینی و توسعه فعالیت‌های عمرانی دولتی، صنایع کانیهای غیرفلزی بویژه آجر و سیمان و گچ رونق چشمگیر یافت و کارخانجات سیمان بهبهان، فارسیت اهواز و گچ خوزستان و دهها واحد تولید آجر و مصالح ساختمانی تأسیس گردید بطوریکه استان خوزستان بصورت یک قطب صنعتی عمده در کشور مطرح گشت. هم اکنون نیز خوزستان در زمینه صنایع نفت و پتروشیمی اولین استان کشور است. و از نظر تولید فولاد پس از اصفهان در رتبه دوم قرار داد و در زمینه تولید شکر از نیشکر و صنایع جانبی منحصر بفرود می‌باشد و نقش ملی و فرا استانی دارد و بهمین لحاظ یکی از مهمترین قطب‌های صنعتی کشور محسوب می‌گردد. در حال حاضر تعداد ۱۱۹۱ واحد فعال صنعتی در استان وجود دارد که ۲۵۲ واحد آن مربوط به صنایع سنگین و ۹۳۹ واحد دیگر مربوط به سایر صنایع می‌باشد، که این صنایع عبارتند از: صنایع نساجی، صنایع سلولزی، صنایع شیمیایی، صنایع کانی غیرفلزی، صنایع برق و الکترونیک، صنایع فلزی، صنایع سنگین و صنایع غذایی که از مهمترین آنها به صنایع قندوشکر و آرد می‌توان اشاره نمود و در زمینه صنایع کانی غیر فلزی از، کارخانجات سیمان بهبهان، فارسیت اهواز و آجرماشینی باید نام برد. و بالاخره از صنایع فلزی که دارای نقش مهم می‌باشد می‌بایست از مجتمع فولاد اهواز، لوله و نورد یاد کرد.

در زمینه صنایع دستی نیز خوزستان سابقه چندین هزارساله دارد، این صنایع همانند اکثر نقاط کشور به سه گروه صنایع تجاری، روستائی و شهری تقسیم می‌شود که اکثر صنایع دستی و عشایری و

روستائی جهت رفع نیازمندیهای قبیله و روستاست و کمتر جهت فروش تولید می‌گردد، مهمترین صنایع دستی استان عبارت از عیابافی، مقنعه، چپه، ملحفه، جاجیم و گلیم پستی، چوقا، چادرشب، حصیربافی، گیوه‌دوزی سفالگری، طراحی ورشوسازی می‌باشد که بیشتر در شهرهای دزفول، شوشتر شادگان، مسجدسلیمان، ایذه، هفتکل و بهبهان رایج است.

معادن

بجز معادن نفت و گاز جنوب که معتبرترین حوزه نفتی کشور می‌باشد، استان خوزستان با توجه به وضعیت زمین‌شناسی، از نظر مواد معدنی تنوع زیادی ندارد و مواد معدنی آن عمدتاً در طیف تشکیل دهنده سواد و مصالح ساختمانی است. معادن کشف شده در این استان عبارت از: آهک صنعتی و ساختمانی، سنگ آهک مارنی، مارنی، آهکی، ماسه سنگ، مرمر، سنگ نمک، نمک آبی، صدف دریائی، ماسه صنعتی، فسفات، دولومیت، قیرطبیعی، سلسنتین می‌باشد. این معادن اغلب در منطقه شمال و شمال شرقی استان قرار دارند و این در حالی است که در این مناطق فعالیت‌های دیگر اقتصادی و تولیدی و کشاورزی نسبت به سایر مناطق کمتر است. بطور کلی می‌توان گفت که در خوزستان معادن نسبتاً سرشاری وجود دارد که برخی از آنها از روزگاران گذشته شناخته بوده و مورد بهره برداری است. هم اینک تعداد کل معادن در حال بهره‌برداری ۲۱ واحد می‌باشد که ۸ معدن در رامهرمز ۵ معدن در بهبهان ۵ معدن در اندیمشک و ۳ معدن در هریک از شهرهای اهواز، ایذه، ماهشهر و ۲ معدن در هر کدام از شهرهای شوشتر و مسجدسلیمان واقع‌اند.

بازرگانی و خدمات

تا پیش از آغاز جنگ تحمیلی به لحاظ وجود تأسیسات نفتی، امکانات مهم بندری مجهز به لنکرگاههای مناسب جهت پهلو گرفتن نفتکش‌های تجاری و لنج‌های باری، بیشتر فعالیت‌های استان جنبه خدماتی و تجاری داشت و تجارتخانه‌ها و شرکت‌های بازرگانی معتبر دارای فعالیت چشمگیر در آن بودند، لیکن با شروع جنگ بیشترین آسیب‌ها بر پیکر استان خوزستان وارد گردید و اقتصاد استان نیز تحت تأثیر جنگ قرار گرفت بطوریکه میزان فعالیت‌های تولیدی و مولد کاهش یافت و اغلب فعالیت‌های اقتصادی متوجه مشاغل خدماتی غیر مولد گردید و اشتغال به کارهایی از قبیل دست فروشی، واسطه‌گری، دوره‌گردی که عملاً تورم‌زا بوده و موجب افزایش قیمت‌ها می‌باشد شدت گرفت. در حال حاضر نیز با توجه به اثرات جنگ بخش خدمات و بازرگانی غیرمولد، یکی از متورم‌ترین بخش‌های اقتصادی استان بشمار می‌رود و در ساختار اقتصادی منطقه چندان مفید فایده نمی‌باشد. بازرگانی استان شامل بازرگانی خارجی و بازرگانی داخلی و اداره امور اصناف است، در بازرگانی خارجی گسترش صادرات غیرنفتی از برنامه‌های استراتژیک می‌باشد و در مورد بازرگانی داخلی فقدان فروشگاه‌های بزرگ زنجیره‌ای که بتواند کالاهای مورد نیاز مردم را به قیمت‌های مناسب در دسترس مصرف‌کنندگان قرار دهد و در مقابل کثرت واحدهای صنفی خرده فروشی متعدد از مشخصات فعالیت‌های تجاری است.

از نظر فعالیت‌های گمرکی گفتنی است که گمرک بندر امام خمینی از جمله فعالترین گمرکات کشور است و پس از آن گمرکات اهواز، آبادان و خرمشهر در مراتب بعدی قرار دارند. اقلام صادراتی از این گمرکات با ارزش تقریبی چهارصد میلیون ریال شامل انواع سبزیجات، صیفی جات، موزائیکه

مصالح ساختمانی، صنایع دستی، گیاهان داروئی، میوه و تره‌بار و خرما و خشکبار بوده و کالاهای وارداتی با ارزش بیش از هزار میلیون ریال عبارت از شیرخشک، لاستیک، خودرو، تسلیزیون، یخچال موتورسیکلت، چای، کاغذ، برنج و بلورآلات بوده است.

در زمینه خدمات نیز ضروری است گفته شود که ارائه خدمات آموزشی چه در مقطع آموزش و پرورش عمومی و چه در زمینه آموزش عالی، پس از پایان جنگ تحمیلی از افزایش قابل توجهی برخوردار بوده و همچنین در ارتباط با بهداشت و درمان، استان خوزستان در سال ۱۳۷۳ دارای ۲۸ بیمارستان و زایشگاه با ۵۲۴۱ تخت بیمارستانی و ۲۶۱ درمانگاه شهری و روستائی بوده و تعداد ۵۱۲ پزشک عمومی و متخصص ایرانی و خارجی و ۷۸ دندانپزشک و ۴۵ داروساز در این استان خدمت می‌کرده‌اند.

تصویری از وضعیت بخش تعاون

مطابق اطلاعات آماری موجود در اداره کل تعاون استان خوزستان، جمعاً تعداد ۱۳۶۴ شرکت تعاونی در انواع مختلف در این استان به ثبت رسیده که از این تعداد ۱۰۱۴ تعاونی فعال و ۳۵۰ تعاونی در دست

اجرا و یا غیرفعال می‌باشند. از ۱۰۱۴ تعاونی فعال موجود تعداد ۱۰۱ تعاونی در زمینه‌های مختلف کشاورزی، ۶۶ واحد در زمینه صنعت، ۱۴۱ تعاونی در زمینه عمران، ۱۸۲ تعاونی در زمینه مسکن ۴۰۸ تعاونی در ارتباط با تأمین نیاز مصرف کنندگان و تولیدکنندگان ۵۹ تعاونی در زمینه آموزشگاهی و ۱۵ تعاونی در زمینه حمل و نقل و بقیه در سایر رشته‌های تعاونی فعالیت می‌نمایند. این اطلاعات همچنین حاکی از آنست که ۳۶ درصد تعاونیها استان در شهرستان اهواز متمرکز می‌باشند و پس از آن شهرستانهای دزفول و بهبهان هر کدام با ۹ درصد مسجد سلیمان و ماهشهر با ۸ درصد، رامهرمز با ۷ درصد آبادان و اندیمشک با ۶ درصد در مراتب بعدی قرار دارند که به نظر می‌رسد توجه بیش از حد به رشد بخش تعاون در شهرستان اهواز و جذب زیاد این بخش و استقبال مردم از آن در این شهر بیشتر از سایر نقاط می‌باشد در حالیکه تعداد تعاونیها در شهرهای باغملک و سوسنگرد به زحمت به یک درصد مجموع تعاونیهای موجود استان می‌رسد.

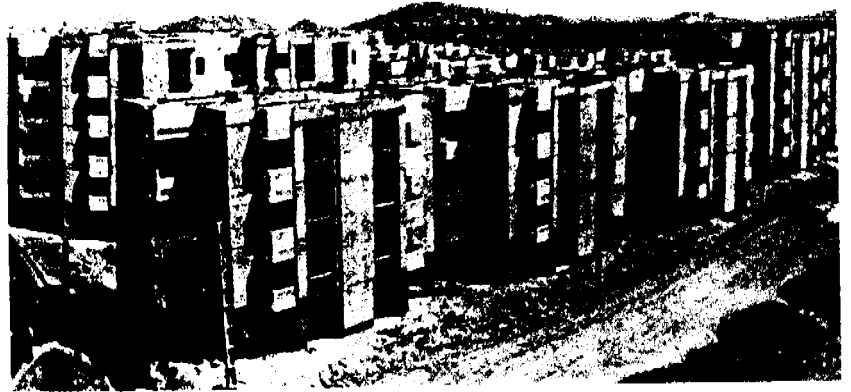
نیازهای اقتصادی

خوزستان که تا پیش از آغاز جنگ

تحمیلی یکی از مهمترین قطب‌های صنعتی و بازرگانی کشور بشمار می‌رفت، بلحاظ دارا بودن مرز مشترک با کشور عراق و قرار گرفتن در خط مقدم جبهه از همان مراحل نخستین جنگ بطور دائم در معرض هجوم و حملات هوائی، زمینی و دریائی دشمن واقع شد و خسارات شدید و کلی به تمام تأسیسات آن وارد آمد تا جائیکه تقریباً اغلب فعالیتهای اقتصادی استان تعطیل گردید و یا از بین رفت. میزان خسارت وارده بر پیکره اقتصادی استان بعدی است که امروز پس از گذشت حدود ده سال از خاتمه جنگ و بازسازی مناطق آسیب دیده، هنوز آثار ناشی از این تهاجم وحشیانه بطور کامل از چهره استان زدوده نشده و بسیاری از مراکز اقتصادی تا کنون بصورت مخروبه باقی مانده‌اند که اوضاع شهرهای آبادان و خرمشهر نمونه‌های بارز این مطلب اند. این دو شهر که تا آغاز جنگ از مراکز مهم صنعتی و اقتصادی کشور بشمار می‌رفتند و به تبع فعالیتهای اقتصادی درصد زیادی از امکانات استان نیز در آنها قرار داشت، چون در طول جنگ بیشترین آسیب‌ها را متحمل شدند لذا بسیاری از امکانات تولیدی و خدماتی موجودشان کاملاً از بین رفت و جمعیت آنها نیز پراکنده شده و بشهرهای دیگر استان مهاجرت نمودند در اثر این مهاجرتها، جمعیت شهرهای دیگر استان که از نظر اقتصادی و رفاهی دارای امکانات محدود بوده و از آثار جنگ نیز بی بهره نبوده‌اند افزایش پیدا نمود و مضاف بر این با از بین رفتن تأسیسات و امکانات اقتصادی استان و عدم سرمایه گذاری لازم در طول مدت جنگ کمبودها و نیازها را تشدید نمود. در حال حاضر اگر چه فعالیتهای اقتصادی متعددی در زمینه کشاورزی و دامداری صنعت، معدن خدمات بازرگانی در استان خوزستان انجام می‌گیرد. معذالک نظر به لزوم جبران



نگرشی جدید بر سیاستهای توسعه، ضروری شده است. توسعه مسکن نیز نمی‌تواند فارغ از این نگرش، تحقق یابد. این نگرش نوین، ضرورت دستیابی به توسعه پایدار را طرح می‌کند. توسعه پایدار ارتقاء کیفیت زیست انسانها به عدل، و برای نسلهای حال و آینده در هماهنگی با طبیعت است. در این مقاله کوشش شده است، ضمن بررسی سیاستهای کنونی مسکن، سیاستهایی نوین برای توسعه مسکن، با در نظر داشتن الزامات توسعه پایدار، مطرح گردد.



مسکن شهری در ایران: چشم انداز آتی و توسعه پایدار

از: مینو رفیعی

۱. مسایل کنونی بخش مسکن:
بسیاری از مشکلات تامین مسکن در شهرها به آسانی قابل بیان است، اما در مورد میزان، چگونگی و علل این مشکلات باورهایی وجود دارد که اغلب نادرست است.

مسأله: کمبود محسوس در زمینه مسکن شهری وجود دارد.

کمبود مسکن شهری ۱۳۷۵:	
شمار خانوار شهری	۷/۹ میلیون خانوار
شمار مسکن شهری	۶/۸ میلیون واحد مسکونی
کمبود مسکن به ازاء ۱ خانوار در مسکن	۳۱۰ هزار واحد مسکونی

در مورد حجم نیازها و کمبودها ارقام متفاوتی ارائه شده است. آخرین آمار موجود، سرشماری آبان ۱۳۷۵ است، که آمار مقدماتی آن اکنون در دسترس است. این آمار، شمار خانوارهای شهری را در سال ۱۳۷۵ برابر با ۷/۹ میلیون خانوار، و تعداد واحدهای مسکونی موجود را ۶/۹ میلیون واحد بیان می‌کند. چنانچه تراکم مطلوب را، با در نظر داشتن سنت‌های هنوز رایج در خانوارهای شهری، برابر با ۱/۱ خانوار در مسکن بدانیم، کمبود مسکن شهری حدود ۳۱۰ هزار واحد مسکونی است.

مشکلات کنونی بخش مسکن، مقوله شناخته شده‌ای است. دستاوردهای دهه اخیر در بخش مسکن: افزایش تولید، ارتقاء کارایی، بهبود کمی و کیفی مسکن شهری، با پیامدهای ناخواسته‌ای چون افزایش قیمت زمین و مسکن و اجاره بها، و کاهش توان تامین مسکن خانوارهای کم درآمد همراه بوده است.

سیاستهای تامین مسکن نیز محتوایی شناخته شده و به محک زده دارد. کوشش در راه تنظیم بازار مسکن، سیاستهای تشویق تولید مسکن، سیاستهای ارتقاء تقاضای مؤثر، و سیاستهای ناظر بر نظام ساخت، همگی در زمانهای مختلف و به گونه‌ای متفاوت، در کشور ما تجربه شده‌اند، و حاصل و نتیجه آنها نیز قابل ارزیابی کمی و کیفی است.

با این همه در راه توسعه مسکن، ابعاد نوین، و زوایای ناشناخته، یا ناروشنی، نیز وجود دارد. در آستانه قرن بیست و یکم

با وجود ماهیت "تعدیل بخشی" به دوران تجاری، که در فعالیتهای ساختمان سازی وجود دارد، تأثیر پذیری متقابل صنعت ساختمان از عملکرد اقتصاد کلان نیز زیاد است. به دلیل ساخت و ساز انفرادی، اتکاء به پس اندازهای خرد و نبود مقیاس اقتصادی فعالیتهای تغییرات کلان اقتصادی، مانند افزایش سطح عمومی قیمتها، آثار زرفسی بر تولید ساختمان، به ویژه ساختمانهای مسکونی برجای می‌گذارد.

مسأله: کمبود مسکن رو به افزایش است.

عدم تعادل عرضه و تقاضا ۱۳۷۵-۱۳۶۵	
خانوارهای شهری افزوده شده در هر سال	۲۲۲ هزار خانوار
واحدهای مسکونی شهری افزوده شده در هر سال	۲۰۸ هزار خانوار
میانگین رشد سالانه خانوارهای شهری	۳/۲۸ درصد
میانگین رشد سالانه واحدهای مسکونی شهری	۳/۴۲ درصد

مسأله دیگر عدم تعادل در عرضه و تقاضا برای مسکن است. به سخن دیگر، تولید پاسخگوی نیازهای جدید و کمبود انباشته شده، نیست. بررسی میزان تولید در دهه گذشته نشان می‌دهد که تولید مسکن شهری، رشدی بیش از خانوارها داشته است. موجودی مسکن شهری در سالهای ۱۳۶۵ تا ۱۳۷۵ رشد سالانه‌ای حدود ۳/۶۴ درصد، و شمار خانوارهای شهری رشد سالانه‌ای برابر با ۳/۳۸ درصد داشته است.

این ارقام بدان معنا است که تولید مسکن در دهه اخیر، نه تنها نیاز جدید، و نیاز برای جایگزینی خانه‌های مستهلک شده را، در حد ۱/۱ خانوار در واحد، پاسخگو بوده است، بلکه تا حدودی نیز کمبود موجود در آغاز دوره را جبران کرده است.

مسأله: کیفیت مسکن نامناسب است.

سال	
نسبت خانوارهای شهری ساکن در اتاق و کمتر نسبت خان‌های ساخته شده از مصالح بادوام	۱۳۶۵
۲۲/۵	۱۳۷۵
۷۲/۲	۸۰ درصد
۱۶ درصد	

اگر کیفیت مناسب مسکن با دو شاخص: تراکم معقول، و کاربرد مصالح بادوام، تعیین شود، در آن صورت بهبود قابل توجهی در کیفیت مسکن شهری، در دهه اخیر، روی داده است. در حالی که ۲۲/۵ درصد از خانوارهای شهری در سال

۱۳۶۵، در کمتر از ۲ اتاق سکونت داشتند، نسبت این خانوارها در سال ۱۳۷۵ به ۱۶ درصد کاهش یافته است. همچنین نسبت خانه‌های ساخته شده از مصالح بادوام از ۷۳/۶ درصد در سال ۱۳۶۵ به حدود ۸۰ درصد، افزایش یافته است. با این حال در سال ۱۳۷۵ نزدیک به ۵۰۰ هزار خانوار شهری در تراکم نامناسب و حدود ۸۰۰ هزار خانوار شهری در خانه‌های ساخته شده از مصالح کم دوام، سکونت داشته‌اند (حدود ۷۸۰ هزار خانوار نیز در واحدهای مسکونی نیمه بادوام زندگی می‌کنند)

مسأله: قیمت مسکن افزایش شدیدی یافته است.

سال	
شاخص بهای کالاها و شاخص بهای خدمات مسکن	۱۳۶۹
۲۵۸/۸	۱۰۰
۳۷۲/۰	۱۰۰
۳۷۲/۱	۱۰۰
۵۵۷/۶	۱۰۰

در اذهان عمومی، مستقیم‌ترین و روشن‌ترین مسأله در تأمین مسکن گرانی

و افزایش شدید قیمت زمین، مسکن و اجاره است.

در دهه اخیر، قیمت مسکن و زمین نوسانات بسیار داشته است، اما روند تغییرات آن در نهایت افزایشی بوده است، به گونه‌ای که شاخص بهای خدمات حاصل از مسکن در سال ۱۳۷۵ حدود ۳/۷۲ برابر این شاخص در سال ۱۳۶۹ بوده است. در این سالها دو دوره افزایش بهای معاملات زمین و مسکن، (سال ۱۳۶۹ و سالهای ۱۳۷۳ تاکنون)، و یک دوره کاهش بها (سالهای ۱۳۷۱ و ۱۳۷۲) مشاهده شده است. در سال ۱۳۷۱ قیمت مسکن در ۲۱ شهر بزرگ و متوسط کشور با کاهشی حدود ۲/۶ درصد نسبت به سال قبل روبرو شد. اما در سال ۱۳۷۲ بار دیگر به سطح قیمت‌های سال ۱۳۷۰ رسید. در سال ۱۳۷۳ قیمت مسکن ۱۹/۱ درصد، در سال ۱۳۷۴ بیش از ۳۳ درصد و در سال ۱۳۷۵ حدود ۴۳/۵ درصد نسبت به سال قبل از آن، افزایش یافت. نرخ رشد قیمت یک متر مربع زیربنای مسکونی در سال ۱۳۷۵ در تهران ۶۷ درصد، مشهد ۴۹/۷ درصد اصفهان

به رغم اهمیت بی‌تردید صنعت ساختمان سازی در فعالیتهای اقتصادی کشور، و با وجود دستاوردهایی که در دهه اخیر در بهبود کمی و کیفی این بخش حاصل شده است، هنوز این فعالیت تا رسیدن به موقعیت یک "صنعت" منسجم و پیشرو راه بسیار دارد.

۵۹/۳، تیریز ۵۷/۶، شیراز ۵۲/۱، قم ۵۴/۱، کرج ۶۶/۵، زنجان ۵۲/۳، قزوین ۴۹ و اردبیل ۴۸ درصد بود. با این حال شاخص بهای مسکن در سال ۱۳۷۵ بسیار پایین‌تر از شاخص کل بهای خدمات و کالاهای مصرفی (به ترتیب ۳۵۷/۴ در مقابل ۴۵۸/۸) بوده است. در مورد اجاره نیز همین روند صادق بوده است. در حالی که شاخص کرایه خانه از ۱۰۰ در سال ۱۳۶۹ به ۳۷۳/۱ در سال ۱۳۷۵ رسیده است، شاخص کل کالاها و خدمات در این سال برابر با ۴۵۸/۸ بوده است. باید در نظر داشت که در این



مدت افزایش قیمت عوامل تولید، به ویژه مصالح ساختمانی، عامل اساسی در بالا رفتن قیمت مسکن بوده است.

در بررسی روند تحولات قیمت مسکن و اجاره بهای مسکونی، دو نکته باید مورد توجه قرار گیرد: نخست آنکه حجم سرمایه مورد نیاز برای تأمین مسکن و نیز سهمی که اجاره واحدهای مسکونی در کل هزینه‌های خانوار دارد، چنان است که هرگونه افزایشی در بهای مسکن یا اجاره، اثرات وسیعی بر توان مالی خانوار در تأمین نیازهای سکونتی، و الویت آن در برابر سایر نیازها، برجای می‌گذارد. نکته دوم آن که، مانند هر کالا و خدمت دیگر، قیمت مسکن و خدمات ناشی از آن (اجاره)، بستگی تام به قیمت عوامل تولید و سطح عمومی قیمت‌ها دارد.

مسئله: تأمین مسکن، بیش از توان مالی بسیاری از خانوارها است.

سال	۱۳۶۵	۱۳۷۴
سهم هزینه مسکن از کل درآمد خانوار (ماهانه)	۲۲/۳	۳۳/۵ درصد
سال	۱۳۷۰	۱۳۷۵
نسبت قیمت مسکن به درآمد سالانه خانوار	۱۰/۸	۱۱/۱
نسبت اجاره‌های جدید به درآمد (برآورد)	۳۹	۳۹/۵ (برآورد)

دو شاخصی که بیانگر این مسئله هستند عبارتند از: سهم هزینه ماهانه مسکن در کل هزینه خانوار، و نسبت قیمت مسکن به درآمد سالانه خانوار. سهم هزینه مسکن از کل هزینه خانوار، به طور میانگین برای همه خانوارهای شهری در سال ۱۳۶۵ برابر با ۲۲/۳ درصد، و در سال ۱۳۷۴ حدود ۳۵ درصد بوده است. در این دوره، هزینه مسکن خانوارهای شهری به طور متوسط ۲۹ درصد در سال (به قیمت جاری) افزایش یافته است، در حالی که متوسط درآمد خانوارهای شهری (به قیمت جاری) حدود ۲۷ درصد در سال رشد داشته است.

اما در گروه‌های مختلف درآمدی، این نسبتها متفاوت است. در سال ۱۳۷۳ در شهرهای کشور، حدود ۸۴۰ هزار خانوار شهری که در گروه ۴۰ درصد پایین درآمدی قرار داشته‌اند، بیش از ۳۰ درصد از درآمد خود را به هزینه مسکن اختصاص داده و در فشار شدید تأمین هزینه مسکن قرار داشته‌اند.

نسبت قیمت متوسط معاملاتی مسکن به درآمد خانوار نیز، از میانگین ۱۰/۸ برابر درآمد سالانه خانوار در سال ۱۳۷۰ (نخستین سالی که آمار قیمت معاملاتی مسکن برای ۲۱ شهر کشور بطور رسمی در دسترس است)، به ۱۱/۸ برابر در سال ۱۳۷۵ افزایش یافته است.

همراه با افزایش قیمت مسکن، تقاضا برای مسکن اجاری افزایش یافته، و در برابر عرضه محدود خانه‌های اجاری اجاره بها نیز افزایش شدیدی داشته است. میانگین نسبت اجاره‌های جدید به درآمد خانوار در سال ۱۳۷۰ - ۳۹ درصد، و در سال ۱۳۷۴ - ۳۷/۴ درصد بوده است علت این امر را در افزایش شدیدتر قیمت سایر کالاها، جز مسکن، می‌توان یافت. اما بازتاب افزایش قیمت مسکن در نسبتها و ارقام زیر بیشتر مشهود است.

سال	۱۳۶۵	۱۳۷۵
نسبت خانوارهای مالک	۶۹/۳	۶۶/۷ درصد
نسبت خانوارهای اجاره‌نشین	۱۸/۶	۳۰/۹ درصد

آمار مقدماتی سرشماری ۱۳۷۰ نشان می‌دهد که نسبت خانوارهای مالک (عرضه و اعیان) در این سال ۶۶/۷ درصد کل خانوارها بوده است در حالیکه این نسبت در سال ۱۳۶۵ بیش از ۶۹/۳ درصد بوده، و در همین دوره نسبت خانوارهای اجاره‌نشین از ۱۸/۶ درصد در سال ۱۳۶۵ به ۲۰/۹ درصد در سال ۱۳۷۵ افزایش یافته است. این در حالی است که نسبت خانوارهایی که بالقوه متقاضی مسکن

اجاری هستند، به مراتب بیش از این است.

مسئله: صنعت ساختمانی سازی در کشور با مشکلات اقتصادی، فرهنگی و حقوقی روبرو است.

پایه‌های اقتصادی صنعت ساختمان سازی و مشکلات آن.

• شمار اندک سازندگان حرفه‌ای و عدم تشکل آنها.

• تمرکز جغرافیایی سازندگان حرفه‌ای

• فقدان معیار اقتصادی

• حساسیت زیاد به تغییرات اقتصاد کلان.

• ضعف مدیریت و نبود استانداردهای بهره‌وری

پایه‌های علمی، فرهنگی و حقوقی صنعت ساختمان سازی و

مشکلات آن.

• ضعف آموزش عمومی و پژوهشهای تخصصی.

• ضعف تشکلهای حرفه‌ای.

• فقدان مقررات حمایت از مصرف‌کننده و حمایت از تعاونیهای

تولید و تولیدکنندگان خرد

• ضعف پایه‌های فرهنگی در ارتقاء صنعت ساختمان سازی

به رغم اهمیت بی تردید صنعت ساختمان سازی در فعالیتهای اقتصادی کشور، و با وجود دستاوردهایی که در دهه اخیر در بهبود کمی و کیفی این بخش حاصل شده است، هنوز این فعالیت تا رسیدن به موقعیت یک "صنعت منسجم و پیشرو راه بسیار دارد.

ساخت و سازها، اعم از مسکونی و غیرمسکونی، بطور عمده توسط افراد غیرحرفه‌ای ایجاد می‌شود. آمار بانک مرکزی ساخت و سازهای مسکونی به قصد استفاده شخصی را در دهه گذشته همواره سالانه بین ۹۰ تا ۹۲ درصد، ساخت به قصد فروش بین ۵ تا ۸ درصد، و ساخت به منظور اجاره را بین ۱/۵ تا ۳ درصد نشان می‌دهد. این ارقام بیانگر ضعف بخش خصوصی سازنده و حرفه‌ای در فعالیتهای ساختمانی، و نشان دهنده کارایی پایین، نبود معیار اقتصادی و آسیب پذیری صنعت ساختمان سازی در کشور است.

باوجود ماهیت "تعدیل بخشی" به دوران تجاری، کسه در فعالیتهای



بررسی میزان تولید در دهه گذشته نشان می‌دهد که تولید مسکن شهری، رشدی بیش از خانوارها داشته است. موجودی مسکن شهری در سالهای ۱۳۶۵ تا ۱۳۷۵ رشد سالانه‌ای حدود ۳/۶۴ درصد، و شمار خانوارهای شهری رشد سالانه‌ای برابر با ۳/۳۸ درصد داشته است.

این ارقام بدان معنا است که تولید مسکن در دهه اخیر، نه تنها نیاز جدید، و نیاز برای جایگزینی خانه‌های مستهلک شده را، در حد ۱/۱ خانوار در واحد، پاسخگو بوده است، بلکه تا حدودی نیز کمبود موجود در آغاز دوره را جبران کرده است.

ساختمان‌سازی وجود دارد، تأثیر پذیری متقابل صنعت ساختمان از عملکرد اقتصاد کلان نیز زیاد است. به دلیل ساخت و ساز انفرادی، اتکاء به پس اندازهای خرد و نبود مقیاس اقتصادی فعالیتها، تغییرات کلان اقتصادی، مانند افزایش سطح عمومی قیمتها، آثار ژرفی بر تولید ساختمان، به ویژه ساختمانهای مسکونی برجای می‌گذارد.

سازندگان حرفه‌ای ساختمان معدودند و قلمرو جغرافیایی فعالیتشان نیز محدود است. شمار اندک و استقلال مالی نسبی سازندگان بزرگ موجب شده است که واکنشهای آنها به سیاستهای دولت بسیار کم باشد. از این رو سیاستهایی که بیشتر به سوی سازندگان حرفه‌ای و انبوه سازان هدفگیری شده‌اند، مانند معافیتهای مالیاتی، و بخشودگی عوارض، یارانه‌ها، تأثیر کمی بر تشویق و تخفیم فعالیتهای تولیدی در بخش ساختمان دارند. در واقع

سیاستهایی در بخش ساختمان بیشترین تأثیر را دارند که نمود ظاهری نداشتند و آشکارا ثبت، اعلام و اجرا نمی‌شوند. در واقع سیاستهای مداخله مستقیم تأثیر بسیار محدودی داشته و در مقابل سیاستهایی که در قیمت عوامل تولید، درآمدها و پس اندازها اثرگذار بوده‌اند، برای عملکرد این بخش پی آمدهایی پر دامنه و ماندگار داشته‌اند. تشکل حرفه‌ای ساختمان سازی ممکن است به این گونه سیاستهای پنهان سمت و سویی دهد که موجب نرمش و سرعت در پاسخگویی عرضه مسکن و ساختمانهای غیرمسکونی، به تقاضا و تغییرات آن گردد.

وجود تشکل، رقابت و سودآوری منطقی در ساختمان سازی (نه در معاملات مکرر ساختمانهای موجود، و نه در معامله بر زمین) در نهایت بازار تولید ساختمان را به تحرک و امی دارد، قیمتها را تعدیل می‌کند و طیف وسیع‌تری از تقاضا را پاسخ می‌دهد.

نتیجه آن که بررسی تحولات بخش مسکن، نشان می‌دهد که حجم، نوع، و الویت مسائل مربوط به تأمین مسکن در دهه گذشته دستخوش تغییرات اساسی شده است. به گونه‌ای که اکنون در شهرهای کشور با بحران کمبود مسکن روبرو نیستیم. با این حال مسأله اساسی تأمین مسکن در ارتباط با گروههایی است که توانا به تأمین مسکن خود نیستند. از این رو مسأله اساسی بخش مسکن در شرایط کنونی هدایت بازار مسکن به سوی تولید ارزان، کوچک، و قابل دسترسی برای خانوارهای کم درآمد و جوان و اجاره‌نشینان است. در عین حال اکنون چونگی ارتقای صنعت ساختمان سازی به آستانه یک صنعت منسجم، حرفه‌ای، کارآ و پربازده مطرح است.

با این حال و به رغم مسائل برشمرده در بالا، در دهه گذشته توان تولید مسکن افزایش چشمگیری داشته است. در این دوره به روییم بیش از ۱/۸ میلیون واحد مسکونی در شهرهای کشور ساخته شده است، و این در حالی است که در سالهای پس از جنگ تحمیلی تاکنون حدود ۳۲۰ هزار واحد مسکونی تخریب شده در جنگ، در نقاط شهری و روستایی کشور، با زیربنایی بیش از ۳۶ میلیون مترمربع، بازسازی شده است. در حال حاضر توان تولید مسکن در شهرهای کشور بیش از ۲۷۰ هزار واحد مسکونی در سال، و در روستاها نزدیک به ۵۰ هزار واحد در سال است که به روی هم توان ساختی نزدیک به ۲۰ میلیون متر مربع در سال را به دست می‌دهد.

۲. سیاستهای متداول برای حل مسایل بخش مسکن:

سیاستهای تأمین مسکن هم، مانند مسائل مسکن اغلب شناخته شده و آزمون شده‌اند. برای حل مسائل تأمین مسکن، راهبردهای اساسی برنامه دوم توسعه

چه عواملی فشار شغلی ایجاد می‌کند؟

ترجمه و اقتباس: دکتر غلامعلی سرمد

مقدمه

«فشار روانی» از جمله پدیده‌هایی است که عملاً در کلیه ادوار تاریخ در جوامع بشری وجود داشته و در اعصار مختلف همه انسانها آن را به طریقی تجربه کرده‌اند.

اما آنچه در عصر ما، بخصوص در دهه‌های اخیر در این مقوله مطرح می‌شود، نقش فشار روانی در عملکرد انسان است. به این دلیل، می‌توان مهمترین انگیزه بررسی فشار روانی را در عصر حاضر، تمایل انسان به داشتن عملکرد بیشتر در تولید و خدمات دانست، اعم از اینکه این تمایل به خود فرد یا سازمانی که در آن کار می‌کند، بازگردد.

با توجه به آنچه اشاره شد، معلوم می‌شود که فشار روانی لغتی است عام به هر نوع محرک داخلی و خارجی که انسان را به انجام دادن یا انجام ندادن کار وسوسه کند، اطلاق می‌شود. این لغت از واژه Stress گرفته شده و در زبان فارسی به صورتهای فشار روانی، فشار عصبی، استرس و در رابطه با محیط کار با عنوان فشار شغلی بکار می‌رود. طبعاً، عبارت اخیر به معنی آن است که فشار روانی لفظ عام است، در حالی که فشار شغلی یکی از ابعاد آن را شامل می‌شود و انحصاراً به آنچه در محیط کار انسان می‌گذرد، ارتباط پیدا می‌کند.

انواع فشار روانی

اگر چه در اصطلاح عام فشار روانی بار منفی دارد و به ندرت کسی به جنبه مثبت آن می‌اندیشد، اما در بحثهای مدیریتی و روان

سابقه مطالعه درباره فشار روانی و مفهوم آن در مورد سابقه مطالعه علمی درباره فشار روانی نمی‌توان تاریخ مشخص را تعیین کرد، زیرا این پدیده برای تمام انسانها در سراسر جهان مطرح بوده و هست و بی شک در نقاط مختلف درباره آن بررسیهایی به عمل آمده، بدون آنکه الزاماً این بررسیها به صورت مقاله یا کتاب منتشر شود. با اینحال، در منابع مختلف سرآغاز و وضعیت آن چنین آمده است:

۱- فرد لوتانز سابقه مطالعه در مورد فشار روانی را به هنس سلی نسبت می‌دهد و او را «پدر سرشناس فشار روانی» می‌داند. به نظر لوتانز، سلی در تحقیقات پزشکی خود متوجه شد که «آسیب بافت بدن تقریباً پاسخ نامشخص همه محرکات زیان آور است». بسلی برای این پدیده عنوان «علامت مشخصه انطباق عمومی» را انتخاب کرد و گفت که این پدیده سه مرحله زنگ خطر، مقاومت و تسخیل رفتن را شامل می‌شود

بعدها این اصطلاح به جنبه‌های روان شناختی رفتار انسان تسری پیدا کرد و به عنوان یکی از بخشهای حاد مربوط به زندگی اجتماعی، و مخصوصاً فشار شغلی، رواج یافت.

۲- مارک جی. سینگر می‌گوید که فشار روانی همواره وجود داشته، هرچند در سالهای متاخر قرن بیستم به سه مقوله زیر تقسیم شده است:

الف - فشار روانی در محیط کار یا فشار شغلی.
ب - فشار روانی ناشی از حوادث زندگی مثل مشکلات خانواده‌ها با فرزندان یا همسایگان خود



شناختی فشار روانی را به دو نوع زیر تقسیم می‌کنند:

۱- فشار روانی خفیف. این نوع فشار نه تنها زیان آور نیست، بلکه دقیقاً سودمند است، چرا که محرک انسان برای عمل یا ترک عمل می‌شود. برای مثال، هرگاه کارمند یک سازمان تحت فشار وجدان کاری تندخویی ارباب رجوع را در اظهار نظر پیرامون انجام کار مربوط به او دخالت ندهد، دچار فشار روانی شده، اما چون آن را کنترل کرده، از بروز تعدادی مشکل جلوگیری شده است. مثال دیگر، دانش آموزی است که به دلیل اشتیاق برای گرفتن نمره خوب، مرتب و حساب شده درس می‌خواند. طبعاً این اشتیاق و تلاش با نوعی فشار روانی همراه است، اما نتایج آن برای دانش آموز زیان آور نیست.

۲- فشار روانی شدید، یا حالتی که تقریباً تمامی فشارهای روانی مصطح به آن باز می‌گردد و همیشه نتایج منفی به بار می‌آورد.

ج - فشار روانی ناشی از ویژگیهای شخصی یا خصوصیات شخصیتی افراد مثل آرامش، کج خلقی، کم صبوری، بردباری، و نظایر آن

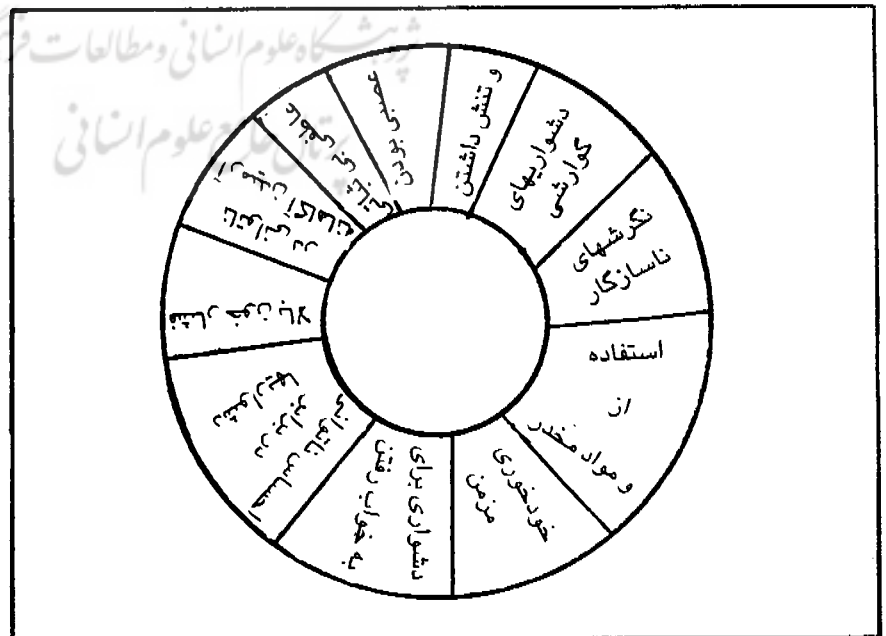
وی سپس از هولمز و راهه به عنوان محققان برجسته و پیشگام فشار روانی نام می برد و به نقل از آنها یک جدول ۴۳ ماده‌ای از عوامل فشارزا ارائه می دهد که فوت همسر درصد آن قرار دارد یا صد درصد فشار روانی ایجاد می کند، اخراج از محیط کار با عدد ۵۰ درصد مشخص می شود، و نگرانیهای ناشی از شرکت در مراسم کریسمس یا گذران تعطیلات با ۱۲ درصد کمترین میزان فشار روانی را به همراه دارد

۳- کیت دیویس و جان نیواستورم فشار روانی را حالتی می دانند که «در آن بر عواطف و هیجانها، فراگردهای اندیشیدن و حالت‌های بدنی انسان کشش و سنگینی وارد می آید و هنگامی که فشار عصبی از اندازه بیرون باشد، توانایی انسان در سازگاری با محیط پیرامون در خطر می افتد»

مؤلفان یادشده نشانه‌های متعارف فشار روانی را ده مورد اساسی می دانند که در شکل زیر آمده است



به طوری که شکل نشان می دهد، عوامل دهگانه فشار روانی می تواند به نوبه خود در فشار شغلی نیز تأثیر بسزا داشته باشد که نیازی به توضیح آن احساس نمی شود. ۲- به نظر استیفن فشار روانی وضعیت پویایی است که فرد در آن وضعیت با یک فرصت، محدودیت یا نیاز مواجه می شود که مرتبط با آن چیزی است که وی تمایل به آن دارد و نتایج حاصل برای وی مبهم و نامطمئن و در عین حال با اهمیت است»



نتایج یک بررسی میدانی

برای علل بررسی فشار شغلی در میان عده‌ای کارمند یک سازمان دولتی پرسشنامه‌ای حاوی ۱۸ سؤال سرگزینه‌ای (بلی، خیر، تا حدودی)، و ۴ سؤال مربوط به مشخصات فردی تهیه و پس از آزمون، در بین حدود ده درصد اعضای این سازمان (۵۰ نفر از ۴۷۷ نفر) توزیع شد. پس از دریافت پرسشنامه‌های تکمیل شده، نتایج زیر به دست آمده:

۱- حدود ۴۰ درصد افراد مورد مطالعه بین ۲۵ تا ۳۰ سال، ۳۲ درصد بین ۳۱ تا ۳۵ سال و بقیه بیش از ۳۶ سال سن داشتند. بنابراین، می توان گفت که اکثر نمونه‌های آماری جوان بودند.

۲- سابقه خدمت ۳۲ درصد ۵ سال یا کمتر، ۲۸ درصد ۶ تا ۱۰ سال، و ۴۰ درصد بیش از ۱۱ سال بود. از اینرو، اکثر نمونه‌های آماری را کارمندان با سابقه تشکیل می دادند.

۳- ۲۸ درصد نمونه‌ها مشاغل سرپرستی (رئیس یا معاون اداره)، ۴۴ درصد مشاغل سرپرستی پایین‌تر (مسئول دایره، متصدی) ۲۰ درصد مشاغل کارمندی و ۸ درصد مشاغل خدمتگزاری داشتند. به این دلیل، می توان اکثر نمونه‌های آماری را شاغلین رده‌های نسبتاً بالای سازمان مورد مطالعه دانست، زیرا مشاغل بالاتر از رئیس اداره، پست مدیریت، و ۴ پست معاونت، یک پست رئیس سازمان بود.

۴- ۲۸ درصد افراد کاردان یا کارشناس، ۶۳ درصد دیپلم و ۹ درصد کمتر از دیپلم بودند.

۵- عصبی شدن در برابر رفتار خشن ارباب رجوع به ترتیب گزینه‌های بلی، خیر و تا حدودی ۴۸، ۳۲ و ۲۰ درصد بود. به این ترتیب، می توان گفت که رفتار نادرست ارباب رجوع یکی از عوامل ایجاد فشار روانی برای کارمندان است که با ارباب رجوع سروکار دارند.

ضمناً، درصدهای یادشده در برابر توقع غیرمنطقی و پرحرفی ارباب رجوع به ترتیب زیر بود:

توقع بیجا بلی	خیر	تاحدودی
۲۴	۴۰	۳۶
پرحرفی ۲۰	۴۸	۳۲

۶- توقعات غیرمنطقی همکاران به ترتیب با ۱۲،۶۰ و ۲۸ درصد (گزینه‌های بلی، خیر، تا حدودی) را نشان می‌داد و معرف این بود که کارکنان سازمان مورد مطالعه بسیار بیش از آنکه از رفتار ارباب رجوع عصبی و دچار فشار روانی شوند، از رفتار غیرمنطقی همکاران خودشان به فشار روانی دچار می‌شوند.

همچنین، ضعف روحیه همکاری در بین کارکنان سازمان به ترتیب با درصدهای ۸،۳۶ و ۵۶ مشخص شده بود و نشان می‌دهد که روحیه تعاون به شدت مورد انتظار کارکنان است، اما لااقل در سازمان مورد بررسی چنین روحیه‌ای کمتر مشاهده می‌شود و به همین دلیل کارمندان به فشار روانی دچار می‌شوند.

۷- حدود ۸۹ درصد افراد مورد مطالعه اظهار داشتند که از عفو خطاهای دیگران دچار پشیمانی و فشار روانی نمی‌شوند و این عدد معرف آن است که خوشبختانه هنوز هم در سازمانها روحیه گذشت وجود دارد.

از طرف دیگر، ۸۴ درصد نمونه‌های آماری در برابر این سؤال که آیا عصبیت شما زود فرو می‌نشیند، گزینه «بلی» را انتخاب کرده‌اند، که باز هم از روحیه گذشت حکایت می‌کند.

۸- وجود تبعیض در نظام اداری و احساس این نابرابری توسط کارکنان از عوامل مهم فشار شغلی آنان است، زیرا در برابر این نکته، گزینه‌های بلی، خیر و تا حدودی به ترتیب ۱۲،۶۰ و ۲۸ درصد را نشان می‌دهد. ۹- به همین ترتیب، التفات اندک افراد

رده‌های مافوق به کارهایی که توسط زیردستان آنان به ترتیب ۲۰، ۶۴ و ۱۶ است که نشان می‌دهد کارکنان مورد مطالعه فقط از همکاران خود شان انتظار ندارند نسبت به انجام کار بی تفاوت باشند.

چندپیشنهاد

با عنایت به آنچه گذشت، و نیز براساس توزیع پاسخهای سایر سؤالهایی که برای رعایت اختصار در اینجا مطرح نشد، می‌توان پیشنهادهای زیر را عنوان کرد:

۱- شایسته است از طریق رسانه‌های خبری، بویژه رادیو و تلویزیون، به مردم آموزش داده شود که اگر چه در هنگام مراجعه به یک سازمان اصطلاح «ارباب رجوع» به آنان اطلاق می‌شود، اما حقیقت این است که باید خودشان را به جای کارمندان آن سازمان بگذارند و توقعاتی معقول از آنها داشته باشند. متأسفانه در اکثر موارد خلاف این حالت مشاهده می‌شود که باید اصلاح شود. برای مثال، عده زیادی از دانشجویان مدیریت بانکی همواره از این رفتار مشتریان شکایت دارند که در هنگام پرداخت پول به بانک، «کهنه‌ترین و ریزترین» اسکناسها را به تحویلدار می‌دهند، اما در هنگام دریافت پول هم اسکناس نو و هم درشت طلب می‌کنند.

۲- با توجه به اینکه محیط کار منزل دوم کارمندان محسوب می‌شود، زیرا به طور متوسط روزی ۸۰ ساعت از حدود ۱۶ ساعت فعال یک شبانه‌روز را در آن بسر می‌برند، لازم است مردم ما به این نکته توجه داشته باشند که با داشتن محیط کاری دوستانه و شاد و برکنار از تنش و فشار، هم خودشان و هم دیگران آسوده‌تر زندگی خواهند کرد. ۳- شایسته است هموطنان مابیش از آنکه شعار تعاون و همکاری می‌دهند، در عمل به این امر مهم توجه داشته باشند و همواره به «تعاونوا

علی البر و التقوی» بیندیشند، زیرا اجر دنیوی و معنوی دارد.

۴- لازم است مدیران ما تا حد امکان عدالت را پیشه کنند و از اقداماتی که به تعبیر زیردستان آنها جانبداری، تبعیض، حق‌کشی، یا مانند آن نام دارد، بپرهیزند تا هم مرتکب گناه نشوند، و هم در محیطی که ریاست دارند، فشار شغلی را به حداقل برسانند.

۵- شایسته است مدیران ما قدردانی از زیردستان را فراموش نکنند. خوشبختانه مردم ما بسیار قانع هستند و با تشکر «خشک و خالی» هم می‌توان آنها را خرسند و به ادامه کار خوب، تشویق کرد.

۶- لازم است سازمانها و اشخاص مسؤول از هر طریق ممکن با روحیه ویرانگر بی‌تفاوتی مبارزه کنند. متأسفانه حتی تجربه‌های شخصی نشان می‌دهد که در سالهای اخیر این روحیه به شدت گسترش یافته و با کمال تأسف رو به افزایش است. احتمالاً بهترین راه مبارزه با این پدیده، آن است که مسؤولان رده‌های بالای سازمانها عملاً نشان دهند که نسبت به کار و سازمان بی تفاوت نیستند.

منابع

- ۱- فرد لوتانز. رفتار سازمانی، جلد اول، ترجمه غلامعلی سرمد، تهران: مؤسسه بانکداری ایران، نشر دوم، ۱۳۷۴.
- ۲- Marc G. Singer. Human Resource Management, PWS - Kent publishing Company, 1990.
- ۳- کیت دیویس و جان نیواستورم. رفتار انسانی در کار، ترجمه محمدعلی طوسی، تهران: مرکز آموزش مدیریت دولتی، ۱۳۷۰
- ۴- Robbins, Stephen. Organizational Behavior, Sixth Edition, Prentice - Hall International Editions, 1993.

در برنامه دوم توسعه، در تهیه برنامه‌های اجرایی مسکن، گروه‌های مختلف اجتماعی، از حیث توان تأمین مسکن، از یکدیگر متمایز شده و برنامه‌ها و طرح‌های تأمین مسکن، جداگانه برای هر گروه طراحی و تدوین شده است.
در این برنامه، که باهدف ایجاد ۲۵۹۰ هزار واحد مسکونی در نقاط شهری و روستایی تنظیم شده، سهم بخش دولتی ایجاد ۱۳۰ هزار واحد مسکونی، و سهم بخش غیردولتی ۲۴۶۰ هزار واحد است، که در قالب مسکن آزاد، حمایتی و اجتماعی احداث می‌شود.

بازار تولید مسکن شهری ۵۳ درصد پیش‌بینی شده که برابر است با ۸۲۸ هزار خانه شهری.

در سالهای ۱۳۷۳ تا ۱۳۷۵ به روی هم بیش از ۶۵۰ هزار واحد مسکونی شهری ساخته و تکمیل شده است. برآوردها نشان می‌دهد که حدود ۲۵ درصد از این واحدها با استفاده از وام‌های بانکی و سایر حمایت‌های دولتی، از قبیل واگذاری زمین، ایجاد شده است. بدین ترتیب بخش خصوصی، شامل خانوارهایی که توان مالی کافی برای احداث مسکن شخصی دارند، و نیز سازندگان بخش خصوصی، بیش از ۷۵ درصد تولید این سالها، یعنی ساخت حدود ۴۹۰ هزار واحد مسکونی را در قالب مسکن آزاد برعهده داشتند و نزدیک به صد درصد هدف‌های پیش‌بینی شده برای مسکن آزاد را محقق کرده‌اند. اما چنانکه گفته شد همراه با افزایش توان تولید مسکن و دستیابی به هدف‌های برنامه در ساخت مسکن آزاد، افزایش قیمت مسکن، (اعم از قیمت تمام شده و بهای معاملاتی مسکن)، دسترسی به این نوع مسکن را تنها برای خانوارهای میان درآمد و پردرآمد، ممکن ساخته است و آمار مقدماتی از توزیع این نوع ساخت و سازها، در میان گروه‌های درآمدی مختلف و در نقاط مختلف کشور بیانگر عدم تعادل در این توزیع است.

نقل از: بولتن اقتصاد مسکن
پائیز ۷۶



روستایی تنظیم شده، سهم بخش دولتی ایجاد ۱۳۰ هزار واحد مسکونی، و سهم بخش غیردولتی ۲۴۶۰ هزار واحد است، که در قالب مسکن آزاد، حمایتی و اجتماعی احداث می‌شود.

سیاست‌های ناظر بر تولید مسکن آزاد:

این نوع مسکن توسط بخش خصوصی، برای خانوارهایی که دارای توان مالی کافی برای تأمین نیازهای مسکونی خود هستند، ساخته می‌شود، از اینرو دولت در تأمین این گونه مسکن نقش حمایتی ندارد و تنها به کنترل و نظارت بر اجرای مقررات ساخت و ساز، استانداردها، وضع عوارض و مالیات، و سایر سیاست‌های نظارتی و هدایتی، می‌پردازد، سهم این نوع مسکن در

مسکن، بر محور دو هدف اصلی شکل گرفته‌اند:

۱. استفاده بهینه از توان تولید مسکن و
 ۲. تأمین مسکن اقشار آسیب‌پذیر.
- سیاست‌هایی که هدف اول را محقق می‌کنند، عبارتند از:
- سیاست‌های اعتباری،
 - سیاست‌های زمین و
 - سیاست‌های تنظیم بازار،
- که این سیاست‌ها از طریق پس انداز، انبوه‌سازی و کوچک‌سازی، استفاده بهینه از توان تولید را تضمین می‌کنند.
- راهبردهای مورد نظر برای رسیدن به هدف تأمین مسکن اقشار آسیب‌پذیر عبارتند از:
- تأمین مسکن اجتماعی و تشویق مسکن حمایتی،
 - تأمین و تشویق تولید مسکن استیجاری و پرداخت یارانه.

اکنون که در نیمه راه اجرای برنامه دوم توسعه قرار داریم، می‌توان با نگاهی دوباره، به این سیاست‌ها مسیر آتی و پیش رو را ارزیابی و بازبینی کرد. با توجه به اینکه سیاست‌ها و برنامه‌ها با وقفه زمانی یک یا دو ساله به نتیجه می‌رسند، ارزیابی کمی عملکرد ده سال نخست برنامه (۱۳۷۳ تا ۱۳۷۵) با توجه به کمبود آمار قابل استناد عملی نیست، اما بررسی کارایی سیاست‌ها در عمل و شناخت مشکلاتی که در راه دستیابی به هدفها وجود دارد، می‌تواند روشنگر مسیری باشد که باید در سالهای باقیمانده از برنامه طی شود.

در برنامه دوم توسعه، در تهیه برنامه‌های اجرایی مسکن، گروه‌های مختلف اجتماعی، از حیث توان تأمین مسکن، از یکدیگر متمایز شده و برنامه‌ها و طرح‌های تأمین مسکن، جداگانه برای هر گروه طراحی و تدوین شده است.

در این برنامه، که باهدف ایجاد ۲۵۹۰ هزار واحد مسکونی در نقاط شهری و

پرتو وضع مطلوب و مورد نظر، تشخیص علت‌ها و عوامل مؤثر بر آن و تنظیم و اجرای طرحها و اقدامات لازم برای بهبود و ارتقاء سطح بهره‌وری در سازمان، حرفة آن تلاشها را تشکیل می‌دهد.

پیرامون عوامل مؤثر به بهره‌وری، نظرهای دیدگاههای متعددی مطرح گردیده است، اما اصولاً عوامل اثرگذار بر بهره‌وری را در دو گروه عمده معرفی می‌نمایند:

الف - عوامل داخلی یا درونی که توسط افراد یا مدیریت سیستم قابل کنترل است و خود به دو دسته عوامل سخت‌افزاری یا عواملی که به آسانی و در کوتاه مدت قابل تغییر نیستند مانند مواد خام و انرژی و تکنولوژی و عوامل نرم‌افزاری یعنی عواملی که تقریباً به آسانی قابل تغییرند و شامل ساختارهای سازمانی، روشهای انجام کار و روشها و کسب‌های رهبری می‌شوند، تقسیم می‌گردند.

ب - عوامل خارجی یا بیرونی که خارج از کنترل افراد یا مدیریت سیستمی هستند که بحث بهره‌وری و افزایش بهره‌وری در آن مطرح می‌باشد.

سیاست‌ها و خط‌مشی‌های دولت، سازوکارهای نهادهای و بنیادی، شرایط سیاسی، اجتماعی و اقتصادی، محیط کسب و کار، میزان دسترسی به امکانات مالی، ارتباطات و انرژی در بهره‌وری سازمانها مؤثرند ولی مدیریت سازمانها در کنترل و بسطینه سازی آنها نقش مهم و تعیین کننده‌ای دارد.

در میان عوامل درونی مؤثر بر بهره‌وری، مدیریت به عنوان مسئول تلفیق

کوششهای گوناگون انسان به ویژه تلاشهای اقتصادی او، همیشه معطوف بر آن بوده است که حداکثر نتیجه را از حداقل کوششها و امکانات به دست آورد.

این اشتیاق را می‌توان تعامیل وصول به «بهره‌وری» هرچه بیشتر نام نهاد. در خصوص تعریف کاربردی «بهره‌وری» هرچند شرحی که مورد موافقت همگان باشد، وجود ندارد اما تعاریف زیر که توسط مجامع و یا اشخاص صاحب نامی ارائه گردیده، بیشتر از دیگر موارد، مقبولیت یافته است:

۱- بهره‌وری عبارت است از رابطه بین ستاده حاصل از یک سیستم تولید با داده‌های به کار رفته به منظور تولید آن ستاده.

(سازمان بین‌المللی کار: I.L.O.)

۲- بهره‌وری، یک نسبت خروجی محسوس و ورودی محسوس در سیستم‌های تولید کالا یا خدمات است.

(دیوید سومانت کارشناس و محقق صاحب نام در امر بهره‌وری)

۳- بهره‌وری فرایند بیشتر به دست آوردن از داده‌هاست. آن، هرگونه بهتری از وضع موجود است. هر وضعی که از وضع موجود بهتر باشد.

(دکتر سی جکسون رئیس مرکز بهره‌وری امریکا)

به شهادت بررسیهای فراوان انجام شده، افزایش بهره‌وری سازمانها به تلاشهای برنامه ریزی شده و همه جانبه‌ای نیاز دارد که اندازه‌گیری بهره‌وری و یقین وضع میزان آن در شرایط حاضر، ارزیابی آن در

رهبری را می‌توان توانائی نفوذ کردن و هدایت فعالیت‌های مرتبط با کار اعضاء یک گروه تعریف نمود.

رهبری و بهره‌وری در سازمان

از: سیدمهدی میرحسینی زواره

در مجموعه امور و مباحثی که در مفهوم کلی و فراگیر «مدیریت» قرار می‌گیرد، موضوع «رهبری» به دلیل ارتباط تنگاتنگ آن با انسان‌ها یعنی ارزشمندترین منبع در سازمانها، موقعیت خاصی را به خود اختصاص داده است

و استفاده موثر از تمامی منابع، جایگاه خاص و ویژه‌ای دارد. پاره‌ای از اظهار نظرها و حتی نظریه‌های علمی حکایت از آن دارد که در بعضی از کشورها، مدیریت عامل ۷۵ درصد دستیابی به بهره‌وری است. یکی از کارشناسان که مشاور بسیاری از شرکت‌های ژاپنی است، اعتقاد دارد، حدود ۸۵ درصد مسائلی که به بهبود کیفیت و افزایش بهره‌وری مربوط می‌گردد در حیطه اختیارات و مسئولیت‌های مدیران قرار دارد و نه در حوزه مأموریت‌ها و مسئولیت‌های کارکنان و کارگران.

در مجموعه امور و مباحثی که در مفهوم کلی و فراگیر «مدیریت» قرار می‌گیرد، موضوع «رهبری» به دلیل ارتباط تنگاتنگ آن با انسان‌ها یعنی ارزشمندترین منبع در سازمانها، موقعیت خاصی را به خود اختصاص داده است که این نوشتار می‌خواهد ضمن تبیین مفهوم رهبری و طرح تحولات نظری این مفهوم، مهمترین برخورد با رهبری که بیشترین تأثیر را بر افزایش بهره‌وری سازمانی به خصوص بهره‌وری نیروی انسانی دارد، معرفی و تشریح نماید.

«رهبری را می‌توان توانائی نفوذ کردن و هدایت فعالیت‌های مرتبط با کار اعضاء یک گروه تعریف نمود.» رهبری از دیرباز توجه محققان و مدیران را به خود جلب کرده است. امروز آن را به عنوان یک برآیند، به معنی استفاده از نفوذ «و معمولاً بدون زور» برای هدایت و هماهنگی بایلیت‌های اعضاء یک گروه در جهت تحقق

هدف و به عنوان یک صفت به معنی مجموعه‌ای از ویژگیها می‌دانند که به کسانی که چنین نفوذی را با موفقیت به کار می‌برند نسبت داده می‌شود. از نقطه نظر سازمانی و به خصوص کارآئی و اثربخشی سازمان، رهبری دارای اهمیت حیاتی است زیرا که رهبری نفوذ قدرتمندی بر رفتار فرد و گروه دارد و بنابراین سخت بر عملکرد افراد که مایه اصلی عملکرد سازمانی است، مؤثر واقع می‌شود. در سابقه مطالعه رهبری، سه برخورد مشخص وجود دارد:

الف - نگرش یا برخورد خصیصه‌ای یا صفاتی. در این برخورد به دنبال کشف و بیان صفات یا ویژگیهایی هستند که بطور دائمی در مدیران وجود داشته باشد و بتواند ممیز رهبر از غیر رهبر باشد. این برخورد در عمل مفید واقع نگردیده و از اعتبار جدی برخوردار نیست.

ب - برخورد رفتاری. این نگرش بر روی سبک‌های رهبری تأکید می‌ورزد و به اتکای مطالعات و بررسیهای انجام شده با ذکر تفاوت‌های معینی انواع سبک‌های رهبری و رهبران را معرفی می‌نماید. منظور این نگرش از «سبک رهبری» الگوی رفتاری نسبتاً خشک و ماشینی است که مدیر در برخورد با زیر دستان خود دارد. به این اعتبار صاحبان و این نگرش از رهبران «کارگرا»، «خودمحور»، «کارمندگرا»، «آزادی گرا»، و مشارکتی یاد می‌کنند.

ج - نگرش یا برخورد اقتضائی. در این

نگرش اثر بخشی و عدم اثر بخشی رهبری یعنی هدایت رفتاری افراد در مسیر تحقق اهداف سازمانی و یاغیر آن را تابعی از درک موقعیت‌ها و شرایط توسط رهبر و استفاده از سبک و روشی که در این شرایط و موقعیت کارساز باشد، می‌دانند. این نگرش و برخورد، رهبری اثربخش و مؤثر به بهره‌وری سازمان را حاصل تعامل شرایط و اوضاع و احوال و موقعیت‌ها و مقتضیاتی می‌داند که یکی از سبک‌های رهبری را کارسازتر و مناسب‌تر از دیگر سبک‌ها می‌نماید و انتخاب و به کارگیری آن سبک مناسب‌تر از ناحیه مدیر را هنر مدیریت و رهبری، می‌شناسد.

عوامل مؤثر بر سبک رهبری از دیدگاه برخورد اقتضائی:

برخورد اقتضائی رهبری برای کمک به ایجاد و توسعه شناخت و آگاهی‌های نظری و همچنین افزایش مهارت‌های عملی مدیران در زمینه‌های سازمان تحت مسوولیت

خویش و انتخاب و اعمال یک رهبری مناسب و مؤثر در مسیر ارتقاء سطح بهره‌وری و سازماندهی و به ویژه بهره‌وری نیروی انسانی عوامل سازنده سبک رهبری مدیر را به شرح زیر معرفی می‌نماید:

۱- قدرت ناشی از زیردستان.

شامل معلومات و مهارت کارکنان و همچنین فاق و درجه اتفاق نظر آنها در خصوص اعمال یک الگوی رفتاری معین از ناحیه مدیر و درجه صبر و تحمل آنها و میزان وفاداری و تعهد زیردستان نسبت به اهداف سازمان و میزان توقعات آنها در خصوص مشارکتشان در تصمیم گیریهای سازمانی. مجموعه این شرایط در جای خود سازنده کسب رهبری مدیر در سازمان تحت مسؤولیت خویش است.

۲- قدرت یا فشار وضعیت

الف - سبک رهبری مدیر مافوق یا مدیر مورد نظر. سبک رهبری هر مدیر تحت تأثیر سبک رهبری مدیر مافوق وی می‌باشد و پیش گرفتن سبک متفاوت با سبک مدیر مافوق یا خواست وی در این زمینه کاری بسیار مشکل می‌باشد.

ب- ارزشهای زمان. پیش گرفتن سبکی که همخوانی لازم را با فرهنگ سازمان و مجموعه ارزشهای غالب آن نداشته باشد کار بسیار مشکل و مسئله آفرینی است.

ج- تقاضای شغل: مشاغل مختلف بر اساس ویژگیها و ماهیت خاص خود، ضرورت انتخاب و اعمال سبک خاصی از رهبری را طلب می‌کند. یکی از معروفترین نوع بندی‌های سبک‌های رهبری، مدل هرسی ویلنی رداست که چهارسبک رهبری را به این شرح معرفی می‌کند:

۱- سبک دستوری که در آن مدیر دستوری و آمرانه رفتار می‌کند. دستورالعمل‌های صریح و روشن را به زیردستان ابلاغ می‌نماید و به عملکرد کارکنان نظارت دقیق اعمال می‌نماید. از قدرت تعیین استفاده می‌کند و کمتر به رابطه با زیردستان اهتمام می‌ورزد.

۲- سبک تشویقی و استدلالی که در آن مدیر و رهبر تصمیمات را خود می‌گیرد و سعی مزایای تصمیمات خود را به کارکنان گوشزد نماید. مدیر از قدرت پاداش استفاده می‌کند و قدرت قانونی و پست و مقام خود را در درجه اول استفاده قرار می‌دهد. مدیر به کارکنان خود تا حدود زیادی اعتماد و اطمینان دارد.

۳- سبک مشارکتی که در آن مدیر و رهبر کارکنان را در تصمیم‌گیری مشارکت دهد و نقش اصلی وی تسهیل کردن کارها و برژوای ارتباط است. رهبر از قدرت منتسب خود استفاده می‌کند و در درجه دوم از قدرت اطلاعات خود استفاده کرده از کارکنان حمایت می‌کند.

۴- سبک تفویضی در این سبک مدیر و رهبر کمتر دستور می‌دهد و افراد در حوزه خود استقلال عمل زیاد می‌بخشد. او از قدرت تخصصی خود استفاده می‌کند. و نظارت کل بر کارکنان خویش دارد. این سبک اثربخش‌ترین سبک رهبری است که از ناحیه مدیر، مطرح می‌سازند.

بر اساس گفته محققان دیدگاه اقتصادی که بر روی بنگاههای تولیدی و اقتصادی متعددی بررسی‌های عمیقی را صورت داده‌اند، حتی در هر قسمتی از یک سازمان که عهده دار وظایف متفاوتی نسبت به قسمت‌های دیگرند، باید رهبری متفاوتی اعمال گردد. بدین ترتیب سبک

مناسب قسمت تولید برای قسمت پژوهش و گسترش R & D و سبک مناسب قسمتی اداری برای قسمت بازاریابی و فروش مناسب نخواهند بود.
د- فشارهای زمانی.

عامل زمان و وقت در انتخاب و اعمال رهبری، عاملی مؤثر است. اگر کار در شرایط بحرانی و یا تحت شرایط اورژانس صورت گیرد طالب سبک رهبری خاصی است که با سبک مناسب شرایط غیر آن متفاوت خواهد بود.

۲- فشارهای سیستم سازمان.

یکی از عوامل عمده مؤثر به سبک رهبری قدرت و فشارهای ناشی از اجزاء سیستم سازمان است که عبارتند از: الف. تقسیم کار. طریقی که کارها در یک سازمان تقسیم می‌شود و فعالیت‌ها سازماندهی می‌گردد بر روی الگو و سبک رهبری تأثیر می‌گذارد. اگر سازماندهی فعالیت‌ها در یک سازمان به صورت گروهی باشد از یک نوع سبک رهبری بهره خواهد برد و اگر سازماندهی فعالیت‌ها بصورت بورکراتیک و متضمن وظایف و مسئولیت‌های فرد فرد اعضا باشد، سبک دیگری از رهبری به بهره‌وری فعالیت‌ها خواهد انجامید.

ب- ساختار سازمانی. در ساختاری بلند و با حیطه مدیریت کم و محدود سبک رهبری خاصی بهره‌ور خواهد بود و در ساختارهای سازمانی تخت و باحیطه مدیریت زیاد و کمتر محدود، سبک و شیوه رهبری دیگری مؤثر خواهد بود.

ج- تکنولوژی تولید. اگر تکنولوژی را مجموعه ابزارهایی بدانیم که در تبدیل «درون داده‌ها» به «پرون داده‌ها» مورد استفاده قرار می‌گیرد این ابزارها اعم از فیزیکی و فکری یکی از عوامل مهم مؤثر بر

عامل زمان و وقت در انتخاب و اعمال رهبری، عاملی مؤثر است. اگر کار در شرایط بحرانی و یا تحت شرایط اورژانس صورت گیرد طالب سبک رهبری خاصی است که با سبک مناسب شرایط غیر آن متفاوت خواهد بود.

روی سبک و شیوه رهبری است. و دودارد محقق انگلیسی مطالعاتی در حدود ۱۰۰ واحد سازمانی صورت داد و در نتیجه ۳ نوع تکنولوژی را به شرح زیر طبقه بندی و معین نمود: - تکنولوژی تولید واحدی و یا قسمت‌های کوچک. در این نوع تکنولوژی «برون داد» در داخل واحدهای خود کافی و بنا بر خصوصیات خواسته شده از سوی مشتریان تولید می‌شوند. فعالیت‌ها عموماً تکراری نبوده و پشت سر هم انجام نمی‌شود. استفاده از تجهیزات در هر سفارش متغیر بوده و تمایل و اصراری بر تبعیت از استانداردها وجود ندارد.

د - تکنولوژی تولید انبوه و یا تولید قسمت‌های بزرگ. در تکنولوژی مربوط به تولید انبوه، تولید «برون داد» به صورت قسمت‌های بزرگ مطرح می‌باشد. «برون داد» و یا «محصول» تا اندازه زیادی استاندارد می‌باشد. مابین تجهیزات مورد استفاده و فعالیت‌های داخل فرآیند، روابط نسبتاً مشخص و تکراری وجود دارد.

ه - تکنولوژی تولید فرایندی. این نوع تکنولوژی حالت پیشرفته و اتوماتیک تولید انبوه است. «برون داد» و خروجی کاملاً استاندارد می‌باشد. رابطه میان فعالیت‌های فرآیند تولید، روند تولید و تجهیزات مورد استفاده کاملاً مشخص و از نوع تکراری است و وظیفه انسان‌ها بیشتر کنترل جریان‌ها می‌باشد.

با طرح شرح مختصری از انواع تکنولوژی در سازمانها که می‌توان گروه‌بندی‌های دیگری همچون گروه‌بندی «تامپسون» که تکنولوژی مورد استفاده سازمانها را به سه صورت: «تکنولوژی میانجی و یا پیوند دهنده»، «تکنولوژی وابسته» و «تکنولوژی فزاینده» معین و

معرفی می‌کند به آن افزود، می‌توان گفت که یکی از عوامل مهم و مؤثر به سبک رهبری «سازمانها»، عامل و نوع تکنولوژی مورد استفاده سازمان است.

در پایان باید اظهار گردد، بررسیها و مطالعات و همچنین تجربیات و واقعیات نشان می‌دهد که بسیاری از ناکامیها و شکست‌ها در سازمانها ریشه در رهبری نادرست و نامناسب آنها دارد. رهبری شایسته سازمانها که چیزی جز تطبیق

شرایط آنها با سبک‌های شناخته شده و گزینش و به کارگیری سبک مناسب رهبری و اجرای آن در سازمان نیست در کارآئی و اثر بخشی سازمان و نیز نیمی انجام درست کارها (با حداقل هزینه و حداکثر رضایت) و انجام کارهای درست (کارهایی که دقیقاً در جهت تحقق اهداف سازمان است) و مجموعه آنها یعنی «بهره‌وری». نقشی بسیار مهم و جایگاهی تعیین کننده دارد.

بقیه از صفحه ۲۱

مقدمات در جلسات مذاکره فروش هم مهم هستند، مکالمات دوستانه و صحبت‌های کوتاه به کاهش تنشها و ایجاد رابطه کمک می‌کند. دستور جلسه به تعیین مرزها کمک می‌کند و مذاکره را در مسیر خود قرار می‌دهد.

به یاد داشته باشید که تحقق اهداف شما در گرو مشارکت بلند مدت با خریداران است. این فرایند توسط احترام، ادب و بالاتر از همه اطمینان تقویت می‌شود.

نخواهد شد مگر اینکه در مقابل آن امتیازی از خریدار دریافت شود. همچنین اعطا امتیاز رسمیت نمی‌یابد مگر اینکه توافق نوشته شده امضاء شود. همچنین تمام امتیازات می‌تواند در شرایط مناسب گرفته شود.

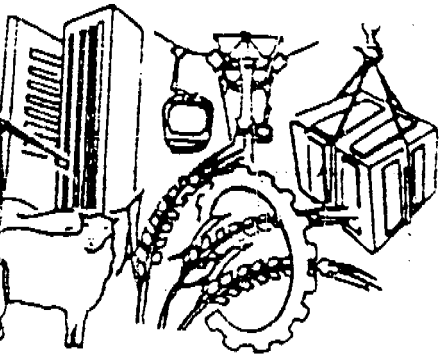
- 1 Negotiation selling
- 2 Nonnegotiation selling
- 3 Advertising allowances
- 4 Verbal and non Verbal Signals
- 5 Competing
- 6 Avoiding
- 7 Collaborating
- 8 Accommodating
- 9 Comproising
- 10 Agenda
- 11 Normal size concessing
- 12 Lets just split the difference
- 13 Walk out

کوتاه به کاهش تنشها و ایجاد رابطه کمک می‌کند. دستور جلسه به تعیین مرزها کمک می‌کند و مذاکره را در مسیر خود قرار می‌دهد. راهبردهای برنده - بازنده که خریداران بکار می‌برند شامل موارد good guy - bad guy Routine Low Balling، تحریک ناگهانی، محدودیت بودجه‌ای و تلافی کردن می‌شود فروشنده به آرامی به قصد جایگزین کردن راهبرد برنده - برنده تلاش می‌کند.

اعطا امتیاز با توجه به تعریفی که ارائه شده در هر مذاکره‌ای انجام می‌گیرد. راهنماهایی ارائه شده که بر اساس آنها مذاکره کننده از بعضی از مسائل اجتناب خواهد کرد. بعنوان مثال، هیچ امتیازی داده

قدرت مدیریت فردا

مأخذ: MANAGEMENT DECISION چاپ انگلستان
نویسنده: مارک وان درارو
ترجمه و تلخیص: صدرااله البرزی



میزان آزادی برای ایجاد تغییرات و جا انداختن ایده‌های جدید را هنگامی به بهترین حالت میتوان مورد قضاوت قرار داد که همه افراد ایده‌ها، آرا و چگونگی برداشتنشان را آشکار سازند.

تغییر در شیوه مدیریت

در ابتدا باید دید چرا مدیریت به راههای جدید ایجاد تغییرات، علاقه‌مند شده است؟ در حالیکه مدیریت توانائی‌ها و ضعف‌های رقابت در واحدهای کاری‌اش را تعیین کرده است. مرحله بعدی برای آنها چه می‌تواند باشد؟ بدیهی است آنها باید مطمئن شوند که سازمان در جهتی تغییر میکند که از نقاط قوتش استفاده کرده و نقاط ضعفش را ترمیم کند. بسیاری از کارکنان سازمان نیز این ایده را حمایت خواهند کرد. البته تغییرات ممکن است همیشه اتفاق نیفتد، اگرچه ما تمایل داریم باور کنیم که مردم تغییرات را دوست دارند اما در واقع آنها از آن تنفر دارند. این تنفر به اشکال مختلف، از به تأخیر انداختن، تا مقاومت زیرزمینی، خود را نشان میدهد. ما بندرت بدون تشویق شدن یا بدون مواجه شدن با یک بحران حاضریم تغییرات را قبول نمائیم. در حقیقت ما از یک بحران به بحران دیگری حرکت میکنیم.

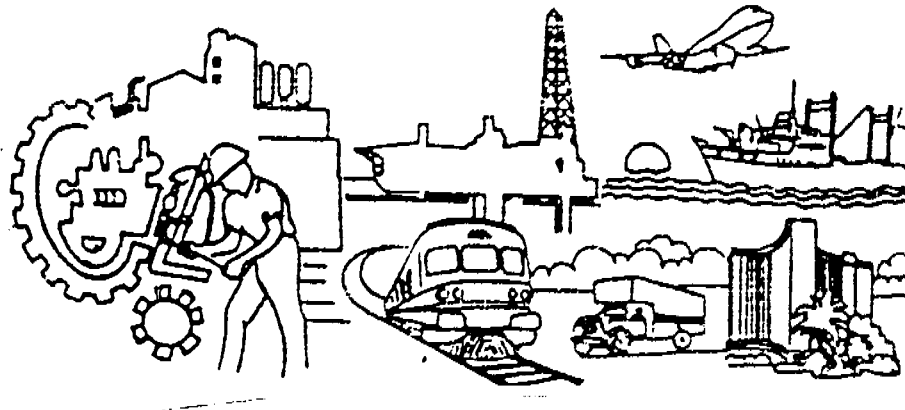
مسئله آن است که در یک زمان یکسان سرعت تغییرات ساختاری هم برای شرکتها و هم برای ملتها در حال افزایش است، تجدید بنای اجتماعی و اقتصادی در سطوح ملی با اصلاحات شدید در شرکتها همراهِ خواهد بود. برای غلبه بر این

مشکلات میتوان راههایی نظیر تمرکز زدائی، روشهای ارزش گذاری، تأثیرگذاری متقابل روانی و دیگر راهها را مورد استفاده قرار داد. اگرچه اکثر توصیه‌ها ممکن است مثر ثمر باشد، مدیریت ممکن است هنگامیکه مصمم به گرفتن تصمیم شود دچار سردرگمی گردد. از این همه توصیه‌های بدون شک ارزشمند کدامیک را باید انتخاب کرد؟ همچنین چه عواملی باعث می‌شود بعضی از شرکتها از بعضی دیگر موفق‌تر باشند؟ چرا بعضی استراتژی‌های معین در برخی شرکتها خوب کار میکند، اما در بعضی دیگر از شرکتها چنین نیست؟ آنچه که ممکن است برای دیگری بخوبی کار کند برای شما ممکن است کار نکند.

نشانه‌ها و سرنخ انتخاب روش ایجاد تغییرات ممکن است در خود مسیر ایجاد تغییرات نهفته باشد. بعبارت دیگر اگر قرار است تغییری انجام شد باید روشن شود که چگونه و در چه وقتی باید صورت گیرد؟ ممکن است در جستجوی الگوهای مشخص حرکتهای صنعتی را مورد مطالعه قرار داد. این حرکتها ممکن است مدیریت را در بهتر فهمیدن تنظیمات و تعدیلات صنعتی کمک کنند. بپرض اینکه تنظیمات و تعدیلات صنعتی هم بعنوان هدفی مثبت برآورد شوند، در ابتدا باید فهمید مردم چگونه فکر

میکند؟ و چه عواملی باعث رضایت و خشنودی آنها می‌شود؟! درک شرکتها از طریق درک چگونگی تفکر مردم

مطالعه روانشناسانه روش کنترل و انتقال اطلاعات مشخص را قادر به استفاده از مدل ساده و سودمند فرآیند تفکر - عمل میسازد. بطور خلاصه عکس العمل‌های مردم از طریق عدم تطابق بین آنچه که آنها مشاهده میکنند با آنچه که از طریق تصورات نیمه هوشیارانه‌شان فکر می‌کنند که باید باشد، آغاز میگردد. بعنوان مثال کارمندی که نیمه هوشیارانه فکر میکند که عضوی متعلق به یک مجموعه با عملکردهای مشخص است بصورت نیمه هوشیارانه بسمت انجام اعمالی که مطابقت با آن مجموعه دارد سوق داده میشود. اگر اعمال آن مجموعه در سطوحی بالاتر از آنچه که شخص بصورت نیمه هوشیارانه به آن می‌اندیشید بود، شخص بصورت نیمه هوشیارانه بسمت نزول دادن اعمال حقیقی آن مجموعه حرکت خواهد کرد. این چنین شخصی دلایل بسیار منطقی برای تنظیم این رفتار با جهان بیرون و با خودش خواهد یافت. بنابراین راه اصلاح اعمال مردم تغییر دادن روش درک و برداشت آنها از خودشان و از عقایدشان است. این امر



بنوبه خود یافته مهمی است زیرا به ما میگوید که چگونه مردم شانس رسیدن به آنچه آن را غیرممکن میدانند بیابند.

علاوه بر این از آنجا که مردم تمایل به استفاده از قسمت کوچکی از ظرفیت تئوریک مغز خود دارند، ممکن است بتوان از طریق ایجاد ایده‌ها و دیدهای جدید در افکار مردم، در حقیقت بتوان شیر مخزن مملو از افکار دست نخورده مردم را باز کرد. چالش و مبارزه موجود در این مرحله برای یافتن راهی قابل قبول و موثر در جهت تنظیم افکار مردم است.

متأسفانه روشهای برنامه ریزی سنتی نشان داده‌اند که قادر به انجام چنین عملی نیستند آنها ظرفیت‌های پنهان موجود در سازمانها و در افکار و دل‌های مردم را به اندازه کافی به حرکت وانمی‌دارند.

سلسله مراتب اهداف، استراتژی‌ها، تاکتیک‌ها و برنامه‌ها آنقدر از بالا و پایین جهت داده شده‌اند که منجر به مراحل مدیریت غیرضروری و عدم استفاده و الهام از نتایج قبلی میگردد. این تنها راه برای فرموله کردن نتایج استراتژیک بر روی کاغذ است. تنها ایده آن بازگشت به درون طرحها و عمل‌هایی است که برای اکثر مدیران و مردم، کهنه و غیرقابل استفاده است. فرآیند برنامه ریزی در یک سازمان

باید براساس درک ما از نحوه تفکر مردم استوار گردد. این فرایند باید بر ایجاد ایده‌های جدید و ترجمه آنها به اهداف و اعمال قابل اندازه‌گیری متمرکز گردد. اگرچه بعلت تفاوت‌های موجود در برداشت، وجود یک سلسله مراتب در ایده‌ها و عقاید اجتناب‌ناپذیر است، بدیهی است که یک نحوه جدید عملکرد در مدیریت باید براساس اطلاعات ما از نحوه تفکر و عمل مردم استوار شده باشد.

ماهیت و فرهنگ همکاری

تمامی ساختارهای اجتماعی دارای یک نکته مشترک هستند در هر موردی آنها در ارتباط با گروهی از مردم هستند که کم و بیش یک پیکره را تشکیل میدهند.

ساختارهای اجتماعی را میتوان بصورت جوهره‌های همکاری توصیف کرد، همکاری را میتوان بصورت جمع‌آوری کردن تلاشها در یک "پیکر" که تحت یک جوهره و ماهیت فعالیت میکند معنی نمود. تعریف بدین صورت ارائه میشود: «جوهره همکاری عبارتست از مشارکت چند نفر از افرادی است که بدلیل داشتن وجوه اشتراک در تصویری که از آینده دارند بوسیله یک فرهنگ عملکرد مشترک به یکدیگر مربوط شده‌اند. در حالیکه در حال چالش و درگیری با یک

محیط خارجی مشترک هستند. در یک شرکت، جوهره همکاری محیط کاملاً خارجی را به تاثیرات خاص خودش و نقطه نظرات فرهنگی و همچنین به خود تجارت، به مردم، فرهنگ عملکرد آنها، تصویری که آنها با آن فعالیت میکنند و نتیجتاً تمایل آنها را بسمت راه‌های فرهنگی و مقوله‌های فرهنگی مرتبط میسازد. جوهره همکاری را در هر سطحی از یک سازمان میتوان یافت. این بدان معنی است که نه تنها یک شرکت یکجا و یکپارچه بلکه یک قسمت، یک بخش، یک تیم و حتی یک کارمند منفرد نیز باید بعنوان یک جوهره همکاری در نظر گرفته شود.

مکانیسم متوازن کردن ایده - فرهنگ

غالباً ایده‌های جدید مدیریت بسیار راحت با ساختمان و کالبد یک فرهنگ و یا پیش فرضهای مورد استفاده تطابق حاصل میکنند. نتیجتاً تغییرات واقعی و یا ساختاری یا اصلاً صورت نمی‌گیرد و یا بکندی انجام می‌شود. راه فرار از این تسله فرهنگی که سعی در پرورش و یا قبولاندن ایده‌های جدید دارد آن است که از قواعد و اصول خود آن فرهنگ استفاده نمائید.

بعنوان مثال هنگامی که مدیریتی یک ایده جدید را توسعه میدهد، میتوان گفت که

«جوهره همکاری عبارتست از مشارکت چند نفر از افرادی است که بدلیل داشتن وجوه اشتراک در تصویری که از آینده دارند بوسیله یک فرهنگ عملکرد مشترک به یکدیگر مربوط شده‌اند. در حالیکه در حال چالش و درگیری با یک محیط خارجی مشترک هستند.»

سازمان مربوطه یک جهش در ایده را تجربه میکند. یک جهش در ایده جدای موقت از ایده‌های موجود در ارتباط با یک فرهنگ مشخص است. پس از اینکه ایده جدید مدیریت توسعه یافت و توانست ارتباط برقرار کند، و با این فرض که با عدم مقبولیت مواجه نشود، سازمان مربوطه یک دوره زمانی انتقالی که صرف جذب ایده جدید و مطابقت دادن آن با فرهنگ حاکم میشود را طی خواهد کرد. این توازن بین ایده و فرهنگ همچنین در همکاریهای مختلف و حتی محیط‌های سیاسی، همچنانکه تاریخ نشان داده است کاربرد دارد، از طریق تاثیرگذاری روی قواعد فرهنگی میتوان شخص را به توسعه ایده‌های جدید، که قبل از این غیرممکن بنظر میرسیدند تشویق کرد و مدیران میتوانند تاثیرپذیری و حساسیت یک سازمان در برابر تغییرات را بهبود بخشند.

فرهنگ بعنوان یک سیستم متحرک و پویا

هنگامی که ما درباره فرهنگ در جوهره همکاری صحبت می‌کنیم، منظورمان چیست؟

هنگامی که سعی میکنیم توصیفی از فرهنگ ارائه دهیم، ممکن است توسط تعریفی که برای جوهره همکاری ارائه شده است راهنمایی گردیم.

بعنوان مثال ممکن است از محیط، اولین عنصری که به ما در جهت شکل دادن فرهنگ همکاری کمک میکند، شروع کنیم. عبارت دیگر مدیریت تمایل به ارائه ایده و تصویری دارد که در هماهنگی با محیط خارج و ارزشهای اخلاقی‌اش باشد. این دید نتیجتاً ارزشهایی اضافه و یا جایگزین که

منعکس کننده خصوصیاتش است را در سازمان مطرح میسازد. این ارزشها اجازه خواهند داد استراتژیهای مشخص به ظهور برسند. این استراتژیها بر نظر مردم تاثیر خواهند گذاشت. این امر نیز بنوبه خود رفتار و اعمال مردم را تعیین خواهند کرد. محصول حاصل از فرآیند اعمال فوق بر محیط دید بر دید موجود در مورد همکاری، بر استراتژیها و به شیوه نگرش و اعمال تاثیر خواهد گذاشت. «فرهنگ» نه تنها ارزشها، آرا و نظرها و رفتار، بلکه نتایجی از فعالیتهای جهت‌دار ناشی میشود نظیر استراتژیها و عملکردها را نیز شامل می‌شود.

کارآئی فرهنگ و تغییرات ساختاری

در برخی شرکتها میتوان فرهنگهایی کاملاً منعطف را یافت که قادرند بسرعت خود را با ایده‌های جدید مدیریت تطبیق دهند. در حالیکه در بعضی دیگر از شرکتها فرهنگهایی سخت و غیرقابل انعطاف یافت میشود. در این شرکتها ایده‌های جدید به زمان زیادی نیاز دارند تا بتوانند فرهنگ را عوض کنند.

تطبیق یا تغییر کارآئی یک فرهنگ را میتوان بصورت توانایی برآمدن از عهده تفسیرها و ایده‌های پیچیده در ارتباط با زمانی که باید برای جذب یک ایده جدید مطرح کرد تعریف شود بعبارت دیگر کارآئی فرهنگ به ما در مورد قضاوت درباره یک فرهنگ در حرکت و برآورد کمی آن کمک میکند. از آنچه که ایده جدید متضمن ایجاد تغییرات است میتوان میزان پذیرش یک ایده را از روی نحوه تغییرات توصیف کرد.

جایابی و جایابی مجدد مفاهیم

میزان آزادی برای ایجاد تغییرات و جا

انداختن ایده‌های جدید را هنگامی به بهترین حالت میتوان مورد قضاوت قرارداد که همه افراد ایده‌ها، آرا و چگونگی برداشتشان را آشکار سازند.

مشخص کردن محرکهای کارآئی فرهنگ و پیش بینی انجام تغییرات

مشاهدات نشان میدهد چگونگی حرکت همکاریها تمایل به گردش حول حداقل پنج محور اصلی تغییر دارد این محورها عبارتند از:

۱- ساختار (مسئولیت و قدرت)

۲- میزان دخالت دادن (پرسنل)

۳- مسئولیت (مدیریت)

۴- ماهیت و شخصیت (در یک خانواده همکاری)

۵- تمرکز بر روی اهداف (همراه با شرکای داخلی یا خارجی)

بدون شک این محورها همگی عکس العمل‌هایی هستند که برای مقابله با اثرات ایجاد شده توسط مشتریان - رقیبان، محصولات جایگزین، تهیه کننده و بالاخره کل جامعه ایجاد میشوند. بعنوان مثال ساختار بوسیله استراتژیهایی که تاثیر متقابل و میزان کنترل را بهبود می‌بخشند مورد حمایت قرار میگیرد.

وجود توازن بین محورهای تغییر و محرک‌های کارآئی فرهنگ لازم است در مورد ساختار، استراتژیهایی که هدفشان بهبود میزان تاثیر متقابل است تمایل به تشویق افراد بسمت ایجاد تغییرات ناپیوسته دارند. به همین خاطر این استراتژیها با هم بعنوان یک نیروی فرهنگی عمل میکنند. به روشی مشابه استراتژیهایی که هدفشان بهبود کنترل است، ایجاد تغییرات پیوسته را ترغیب میکنند. نتیجتاً ساختار و ابعاد تغییر تمایل

دارند مانند محرکه‌های کارآیی فرهنگ عمل کنند.

ترتیبی که محرکه‌های پنج‌گانه کارآیی فرهنگ یا محورهای تغییر در آن در نظر گرفته می‌شوند بسیار مهم است. قبل از آنکه از تحقق یک ساختار صحیح مطمئن نشویم نمیتوانیم به دنبال دخالت دادن بیشتر افراد برویم. بررسی مسئولیت‌ها که خود منجر به استراتژیکی‌تر شدن امور میشود را نباید قبل از بررسی چگونگی ساختار و دخالت دادن افراد مورد رسیدگی قرار داد و بالاخره تمرکز بر روی اهداف همراه با دیگر شرکا تنها هنگامی میتواند به منافع قابل پیش‌بینی دست یابد که دیگر محرکه‌های کارآیی به اندازه کافی مورد توجه قرار بگیرند.

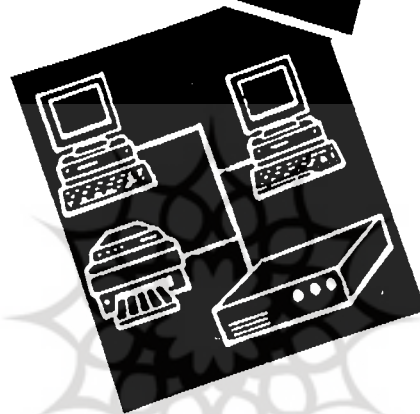
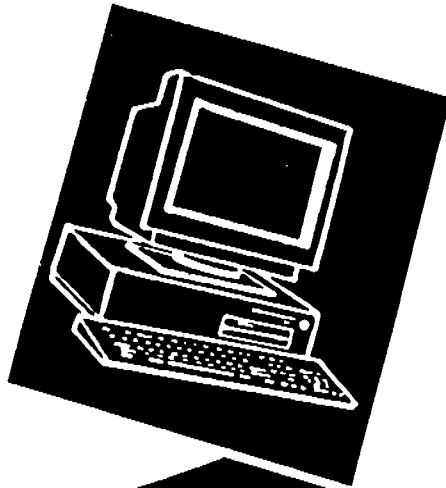
مدیران باید نقشه کارآیی فرهنگ را برای آزمودن حالت و چگونگی جوهره همکاری از نقطه نظر پویایی مردم که اغلب هنگامی که جوهره همکاری با یک انتخاب مشکل مواجه میشود بخشی از مسئله را تشکیل میدهد، مورد استفاده قرار دهند.

بحث بیشتری در مورد مفهوم ایده

مسائل مربوط به جا افتادن کارآیی فرهنگ در درون ایده‌ای که آن را حمایت میکند نهفته است. یک ایده جدید، عقیده‌ای بر خاسته از یک فرد یا گروه است که مدیران امیدوارند آن را بتدریج در سایر افراد القا کنند. شانس کامل شدن موفقیت‌آمیز یک ایده به میزان مقابله جویی و همچنین به جزئیات آن بستگی دارد. بنابراین، برای اینکه یک ایده صورت خارجی به خود گرفته و بوقوع بپیوندد لازم است عناصر مهمی از آن که تضمین‌کننده موفقیت آن ایده هستند را بیشتر توضیح داده و نکات مهم آن را روشن ساخت.

عناصر مهم اقتصادی که بنظر میرسد مشخصات بارز یک جوهره همکاری در ارتباط با جهان خارج باشند محصولات و ارزش افزوده آن هستند. مشخصه دوم

عناصر محصول و ارزش افزوده دو عنصر استراتژیک در پیشرفت هستند. این دو عنصر با یکدیگر از طریق تعیین کردن مشخصات دیگری نظیر فروش، کیفیت، سود و.....، هدف یک جوهره همکاری را مشخص میکنند. هنگامیکه هدف مشخص شد مدیران میتوانند بر روی فرآیند و وسایل دست یابی به هدف تمرکز کنند.



شد مدیران میتوانند بر روی فرآیند و وسایل دست یابی به هدف تمرکز کنند. فرآیند شامل عناصر استراتژیک پیشرفت نظیر جریان محصولات، اندازه‌گیریها و جریان اطلاعات است. وسایل عناصری استراتژیک نظیر سیستمها، وظایف، ساختار وظایف را شامل میشود.

برای آنکه بتوان به نحو موثری کار ترجمه به ایده، به مراحل عملی آن را شروع کرد مدیران و سیستمهای مربوط به آنها در ابتدا روی تعریف و روی آزمودن هدف و منظور یک جوهره همکاری کار کنند، میتوان فرآیند فکری که در ذهن یک نوآور میگذرد را تصور نمود. مدلی که از ایده‌اش دارد حول مشتریها، محصولات، ارزش افزوده، تهیه‌کنندگان و همکاری دور میزند.

چالش موجود در این میان در بوجود

آوردن یک فرآیند روانی - اقتصادی برای

ایجاد ارتباط بین ایده، ما و خواسته‌های

مدیران درباره آینده جوهره همکاری در

زمانی است که آنها سرگرم رسیدگی و

اقدام در مورد هدف و منظور اصلی هستند.

بطور فشرده فرآیند تعریف کردن و یا

تعریف کردن مجدد هدف یک جوهره

همکاری شامل یک سری از جلسات است

که در آن مدیران مشتریان "مطلوب" و

"خواسته‌های مطلوب" مشخصات هر

محصول بر حسب اندازه و چگونگی رشد،

به همراه منحصر بفرد بودن ارزش افزوده

مربوطه منجر به اخذ تصمیم بر پایه

زمینه‌های اقتصادی درباره

سرمایه‌گذارها، برگشت سرمایه،

همکاریها و نحوه فروش میگردد. از طریق

تعقیب کردن و بررسی کمی فرضیات اولیه،

مدیریت یک جوهره همکاری قادر خواهد

ارزش افزوده، نشان دهنده توانایی‌ها، قدرت و مهارت یک جوهره همکاری است. به دلیل پیشرفت تکنولوژی، بازار محصولات جدید سرعت تولید، در بازار ظاهر میشوند. این امر آزمایش و کنترل منظم و مداوم محصولات و ارزش افزوده آنها را به دنبال دارد. در تماس با این مسئله، مدیران همچنین مجبورند کارآیی فرهنگ موجود را نیز مورد بررسی مجدد قرار دهند.

عناصر محصول و ارزش افزوده دو

عناصر استراتژیک در پیشرفت هستند. این

دو عنصر با یکدیگر از طریق تعیین کردن

مشخصات دیگری نظیر فروش، کیفیت،

سود و.....، هدف یک جوهره همکاری را

مشخص میکند. هنگامیکه هدف مشخص

توسعه کار آفرینی

(آموزش، برنامه‌ریزی، اجرا)

مأخذ: آموزش بین‌المللی توسعه سرمایه‌گذاریهای کوچک

ناشر: NISIET وابسته به U.N.D.P

مترجم: طاهره فرخی

۳- عوامل محیطی

عامل دیگری که بر فعالیت کارآفرین مستقیماً اثر خواهد داشت، جامعه و محیطی است که در فضای آن سیاستهای اقتصادی دولت و مسائل مالی توسط نهادهای تجاری به‌مورد اجرا گذارد، می‌شود. معمولاً سیاست‌گذاریهای دولتی به برنامه‌ریزان کمک می‌نماید تا موفق به شناخت و پاسخگویی به برخی سؤالات غامض و پیچیده مطرح برای کارآفرینان نظیر موارد ذیل گردند:

- محتوای سیاست‌گذاریهای دولتی در خصوص مالیات فروش، مالیات بردرآمد، مالیاتهای غیرمستقیم تکلیفی و غیره چیست؟

- میزان دسترسی عمومی به مواد خام، حجم نیروی کار موجود در منطقه، ظرفیت زیرساختهای بنیادی نظیر تسهیلات حمل و نقل، نیرو (آب، برق)، وضعیت بازار و غیره چیست؟

بطور کلی برنامه‌ریزان آگاهیهای لازم را نسبت به شناخت محیط و منطقه فعالیت کارآفرینان به آنان ارائه می‌نمایند.

۴- سیستم حمایتی

سیستم حمایتی آنگونه نظامی است که در دوران آن نهادهای مالی و بازرگانی، تحقیقات و پژوهش، آموزش و تعلیمات، توسعه و گسترش و نهادهای ارائه خدمات مشاوره‌ای مستقر بوده و علاوه بر آن واحدهای صنعتی بزرگ علاقمند به توسعه صنایع کوچک را نیز به‌مراه خود داشته باشد.

شناخت کافی از ماهیت و ظرفیت عوامل فوق‌الاشاره و ترسیم یک چشم‌انداز صحیح از آنها مشکل‌ترین مرحله برنامه‌ریزی توسعه خوداشتغالی در تمامی زمینه‌هاست. در خلال اجرای برنامه‌های توسعه کارآفرینی در کشور، این تجربه حاصل خواهد شد که جهت دستیابی به

ارزشهای موروثی و خانوادگی نیز افزون بر آن برسنگینی و شدت اثر آن می‌افزاید. نوع رفتار و برخورد با دیگران تمایل به نوآفرینی و ابداع، میزان قدرت ریسک‌پذیری، وابستگی و عدم وابستگی و سایر موارد نیز در مقیاس وسیع نتیجه بارز مراحل شکل‌گیری و تکوین خصیصه اجتماع‌پذیری یا به عبارت دیگر اجتماعی شدن فرد در خانواده، مدرسه و جامعه است. بازتابهای رفتاری در قالب احساس قدرشناسی، جرأت، جسارت و سایر برخوردهای ظاهری و اتفاقی و به تناسب آن شکل و شمایل بکارگیری شیوه‌ها و تدبیرهای ذاتی، نشانه میزان کمال و قوت ارزشها و اصول و قواعد پذیرفته شده هر فرد است. بنابراین ماهیت انتقال عوامل فرهنگی - اجتماعی بشکل موروثی سهم عمده‌ای در میزان عمق نفوذ افرادی دارد که سعی در اثرگذاری بر دیگران دارند و لذا مشاهده می‌شود که برخی افراد بیش از برخی دیگر صاحب قدرت نفوذ نیستند. نتیجه بحث فوق این است که یک کارآفرین همواره بطور غیرمستقیم تحت تأثیر عوامل مذکور می‌باشد.

کارآفرینی معلول عوامل متعددی است که توجه و بررسی دقیق آنها به‌نگام برنامه‌ریزی برای دوره‌های اجرائی توسعه کارآفرینی بسیار ضروریست. این عوامل عبارتند از:

۱- عوامل شخصی

۲- عوامل فرهنگی - اجتماعی

۳- عوامل محیطی

۴- سیستم حمایتی

۱- عوامل شخصی

کارآفرین بعنوان یک شخص واحد تحت تأثیر متغیرهایی چون ماهیت و سمت و سوی انگیزه کارآفرینی، دانش و مهارت لازم برای طرح توسعه، مدیریت توسعه نحوه آفرینش شغل و غیره می‌باشد.

۲- پیشینه فرهنگی - اجتماعی

عمدتاً سنتهای خانوادگی و اجتماعی عمیقاً در درون هر کارآفرین اثر گذار بوده و وی همواره در بطن وجود خود به ارزشها، اصول و قواعد نشأت یافته از این سنن پایبند است. بدین لحاظ ترکیب دو عامل خانواده و اجتماع سرچشمه و عامل ایجاد سنتهای فرهنگی - اجتماعی است.

توسعه کدامیک از انواع صنایع کوچک در مقیاس وسیع برای مملکت ضرورت داشته و چه تمهیداتی در جهت ایجاد تغییر و تحول مثبت از طریق ارائه برنامه‌های آموزشی مناسب می‌بایست بکار گرفته شود.

بهرحال در اجرای برنامه‌های توسعه کارآفرینی، ارجح آنست که بعنوان یک اقدام مهم مقدماتی و پیشرو، در وهله نخست کارآفرینانی که ظرفیت بالقوه کارآفرینی را دارند شناسائی و گزینش شوند و سپس مبادرت به برخی اقدامات ضروری نظیر نظارت و بازبینی بر فعالیتهای خود اشتغالی اعمال گردد. در اینجا ذکر مختصری در خصوص برخی از برنامه‌های آموزشی و نظارتی بی ارتباط با موضوع بحث نخواهد بود:

برنامه آموزشی «توسعه کارآفرینی EDP»

فلسفه ضرورت تربیت کارآفرینان ماهر از طریق برگزاری دوره‌های آموزشی تعلیماتی دقیقاً مترادف و موافق با نقطه نظرات بسیاری از محققان و پژوهشگرانی است که معتقدند شرکت در این دوره‌ها برای کارآفرینان بمنزله گذر از یک دوره انتقالی است که در طی آن تحول لازم در افراد ایجاد و آنان موفق به کسب یک هویت شخصیتی جدید می‌شوند. در مدل آموزشی توسعه کارآفرینی که توسط پارک و نادکاری در سال ۱۹۷۸ ارائه گردیده سه مرحله پیش بینی شده است:

۱- بحران هویت

۲- شکل‌گیری هویت جدید

۳- تثبیت هویت

برطبق مدل پیشنهادی، یک فرد کارآفرین در جستجوی کسب هویت جدید وارد مرحله شکل‌گیری هویت می‌شود. تغییراتی که طی این مرحله در وی ایجاد می‌شود را نباید آتی و زودگذر و یا صرفاً در یک زمینه واحد تصور کرد بلکه بالعکس

می‌بایست اثرات آنرا دائمی و نافذ تلقی نمود. بنابراین شکل‌گیری هویت بمعنای کسب شخصیت جدیدی است که بر مبنای آن میل و رغبت مبادرت به کارآفرینی به افراد القاء می‌شود. تبیین اهداف اصلی و زمینه‌سازی بهره‌وری از داده‌ها پیش‌نیاز اصلی اجرای برنامه‌های آموزشی توسعه کارآفرینی است و متعاقباً مرور جریان عملی کار طبق مطالب ارائه شد. می‌بایست همواره مدنظر قرار گیرد.

آموزشی در زمینه‌های ذیل است:
الف - بهبود و افزایش انگیزش و سایر توانمندیهای کارآفرینی.

ب - فراهم نمودن امکان شناخت روشها، خط‌مشی‌ها و طرحهای حمایتی صنایع کوچک و نحوه بکارگیری آنها در طراحی و برنامه‌ریزی فعالیتهای کارآفرینی برای شرکت کنندگان.

ج - ایجاد توانائی شناسائی یک محصول مناسب و سپس طرح ریزی و تقویم و



اهداف برنامه

نظر به وسعت دامنه تنوع برنامه‌های آموزشی برای ایجاد ظرفیت بالقوه کارآفرینی، بیان یکسری اهداف مشخص و مشترک فی مابین کلیه برنامه‌های آموزشی بسیار مشکل است بدین لحاظ در این مقاله سعی براینست که تجربه دو دهه اخیر مؤسسه آموزشی توسعه سرمایه گذارهای کوچک NISIET برای خوانندگان بیان شود با این اعتقاد که اهداف مورد نظر مابرای اجرای هر برنامه آموزشی تربیت کارآفرینان توانمند، متناسب و بسنده باشد و بر این مباحث داریم که هدف برنامه‌ها کمک به شرکت کنندگان در دوره‌های

ارزیابی اجرای پروژه تولیدی مورد نظر. - ایجاد زمینه فراگیری فن‌آوری و مدیریت ساده مورد نیاز اداره صنایع کوچک. - کسب صلاحیت تهیه و ارائه یک طرح توجیهی قابل قبول بانک برای اخذ اعتبارات مورد نیاز اجرای پروژه تولیدی مورد نظر.

داده‌های برنامه

محتوای داده‌های اصلی اجرای یک برنامه آموزشی بدین قرار است:
۱- داده‌های برنامه علوم رفتاری نظیر شرکت در آزمایشگاه ایجاد انگیزه.
۲- برنامه آشنائی با خط‌مشی‌ها، روشها، برنامه‌ها و طرحهای حمایت از صنایع

- آشنائی با طرحهای سراسری و در کشور.
- آگاهی از سیاست‌گذاریها و آشنائی با شبکه نهادهای ملی و ایالتی.
- آگاهی از وضعیت توسعه صنایع کوچک در کشور (نکات برجسته).
- سازماندهی و زیرساخت صنایع کوچک در کشور (نکات برجسته).
- سازماندهی و زیرساخت صنایع کوچک.
- توسعه صنایع وابسته.
- تسهیلات اعتباری.
- حمایت‌های بازاریابی.
- توسعه صادرات.
- نقش مراکز صنایع بخشی.
- خدمات مشاوره فنی و مدیریتی.
- نحوه انتقال فن آوری از آزمایشگاههای تحقیقاتی به کارآفرینان.
- شناخت جنبه‌های اجرائی و عملی راه‌اندازی یک واحد صنعتی.
- ۳- ایجاد فرصت‌های راه‌اندازی صنایع کوچک در زمینه خطوط تولید مختلف بطرق ذیل:
 - تعیین معیار گزینش خط تولید.
 - طراحی و ایجاد خطوط تولید مختلف از قبیل صنایع وابسته به کشاورزی، موادغذائی، صنایع جنگلی، صنایع معدنی و صنایع شیمیائی، مهندسی، صنایع الکتریکی، الکترونیکی، سرامیک و کاشیکاری و صنایع چرمی.
 - زمینه یابی فعالیت واحدهای صنایع وابسته در برخی از بخشها.
- ۴- آموزش فن آوریهای تدوین طرحهای تولیدی و برآورد هزینه‌های اجرائی:
 - تجزیه و تحلیل اقتصادی طرح.
 - پیش بینی و تخمین نیازمندیها، تجزیه و تحلیل منابع موجود و بررسی عوامل محیطی.
 - تجزیه و تحلیل بازاریابی محصول.
 - روشهای قیمت گذاری و بازاریابی

محصول.

- تجزیه و تحلیل فنی طرح.
 - گزینش فن آوری مناسب، انتخاب دستگاهها و ماشین آلات.
 - انتخاب منطقه و یا ایالت مناسب (محل اجرای طرح).
 - نیازمندیهای سازماندهی.
 - تجزیه و تحلیل مالی طرح.
 - هزینه برگزاری نمایشگاههای سالیانه.
 - تدارک منابع مالی اجرای و تنظیم صورتهای نقدینگی در گردش.
 - روشهای قیمت گذاری، تعیین نقطه سر به سر (توازن دخل و خرج)، تعیین میزان ارزش افزوده سرمایه‌گذاری (برگشت سرمایه) و نرخ داخلی بازدهی طرح.
 - ۵- داده‌های مدیریتی موردنیاز راه‌اندازی یک صنعت عبارتند از:
 - برنامه‌ریزی تولید.
 - کنترل موجودی.
 - نگهداری و تنظیم دفاتر حسابداری و ثبت هزینه‌ها.
 - پیش‌بینی میزان فروش.
 - تعیین خط مشی بازاریابی.
 - برنامه‌ریزی اداره امور پرسنلی و نحوه اعمال کنترل مدیریتی.
 - برنامه‌ریزی اجرائی و بازبینی طرح.
 - ۶- جمع‌آوری آمار و اطلاعات جهت تهیه گزارش اجرائی طرح در زمینه دلایل گزینش محصول تولیدی بر اساس بررسی وضعیت بازار، میزان دسترسی به منابع، بازدید از واحدهای تولیدی با خط تولید همسان و یا مشابه.
 - ۷- تهیه گزارش طرح اجرائی.
 - ۸- داده‌های توسعه سازمانی از قبیل:
 - تصمیم‌گیری.
 - ایجاد انگیزه کار.
 - هدایت و نفوذ در بین پرسنل.
- متولوژی آموزشی (اسلوب کار)
- داده‌های آموزشی با توجه به
- ویژگیهای اهداف آموزش به میزان وسیع در تعیین متولوژی و روش کار تصمیم گیرنده هستند. برای مثال محتوی داده‌های انگیزشی اساساً حاصل آموزش و انتقال تجربیات مکتسبه میباشد و حال آنکه تعیین و شناسائی ماهیت خط تولید عمداً بر مبنای استماع سخنرانی و مباحثه و تجزیه و تحلیل موضوع توسط شرکت کنندگان انجام می‌گیرد.
- تجربیات NISIET در زمینه سازماندهی و برگزاری دوره‌های آموزشی توسعه سرمایه‌گذاریهای کوچک، بطور آشکار بر اهمیت استفاده و ترکیب مناسب متولوژی و اسلوبهای مختلف آموزشی استوار است بطور مثال متولوژی کار در اجرای یک برنامه ۱۲ هفته‌ای برای فارغ التحصیلان رشته علوم و فنی بدینقرار است:
- ارائه تجربیات سازنده.
 - سخنرانی.
 - بحث گروهی.
 - نشستهای جمعی.
 - همایش.
 - مشاوره انفرادی و غیره.
 - تعداد شرکت کنندگان:
 - نظر به اینکه در اجرای این برنامه تاکید اصلی بر شکل‌گیری یک هویت جدید در تک‌تک شرکت کنندگان است لذا توجه شخصی و صمیمانه به کلیه شرکت کنندگان بسیار ضروریست. بدین لحاظ در برگزاری این گونه دوره‌ها حضور بیش از ۲۵ نفر شرکت کننده چندان مناسب نیست و به بهره‌وری مطلوب نمی‌انجامد.
 - مدت آموزش:
 - تاکنون در بین نهادهای مختلف آموزشی توافق خاصی در زمینه مدت زمان برگزاری دوره بعمل نیامده ولی عمدتاً مدت دوره‌های آموزشی از ۱۲ - ۴ هفته در تغییر است. NISIET نی سی یت تجربیات فرد را در زمینه برگزاری

دوره‌های آموزشی توسعه سرمایه گذارهای کوچک از اوائل دهه هفتاد میلادی با تشکیل یک دوره برای مهندسين بیکار آغاز نمود و براساس تجربیات بدست آمده معمولاً دوره‌های آموزشی را بمدت ۱۲ هفته تنظیم و بمورد اجرا می‌گذارد.

پانوشتها

- 1- Entrepreneurship Development Programme.
- 2- Pareek.
- 3- Nadkarni.
- 1- gidentity crisis.
- 2- gidentity formation.
- 3- gidentity Estaklishment.
- 1- national gestitude of small gindustvies Extention Training.
- 1- Programme gnputs.
- 1- Break - even Point
- 2- Pay - back internal rate.

بقیه از صفحه ۲۲

بود بنحوی قویتر و موثرتر به عملی کردن ایده‌های خویش پردازد.

ارتباط بین ایده - فرهنگ

ایده‌های جدید، بعنوان انعکاسی از تمایلات آینده، به همراه کارآیی یک فرهنگ سکوی موفقیت هستند. البته نتیجه‌گیری به اندازه کافی دقیق نیست. تکمیل هدف، فرایند و وسایل یک سازمان برای به حداکثر رساندن نقش موثر افراد باید به محرک‌های ویژه کارآیی فرهنگ وابسته باشد. بعنوان مثال ساختار و دخالت دادن کارکنان بیشتر به منظور بانجام رساندن هدفهای سازمان مورد نیاز است. مسئولیت مدیریت بیشتر متوجه موفقیت فرآیند و طراحی فرآیند است. تمرکز بر روی هدف و شراکت، در زمان توسعه و پیشرفت اهداف مرحلای بسیار بحرانی اند.

بعنوان نتیجه‌گیری، کارآئی فرهنگ باید نه تنها در بعد کلان یعنی هنگامیکه فرهنگ یک جوهره همکاری بصورت کلی و یکپارچه بررسی میشود، بلکه در خلال تکمیل کردن تغییرات نیز مورد توجه قرار گیرد. هنگام بازسازی اهداف سازمان، فرآیند و وسایل در قسمت‌های کوچکتر سازمان مدیریت باید تمایل مردم در ارتباط با محرک‌های ویژه فرهنگی را در نظر بگیرند.

1- Tadeusz Mazowieck

بقیه از صفحه ۲۷

رکود اقتصادی ایام جنگ تحمیلی و با توجه به موقعیت جغرافیایی و شرایط ویژه موجود، استان خوزستان نیازمند سرمایه گذاری بیشتر در جهت ایجاد اشتغال و بهره‌گیری از استعداد‌های طبیعی و اقتصادی است این نیازها در زمینه‌های مختلف کشاورزی، صنعت، معدن خدمات بازرگانی کاملاً ضروری و محسوس بوده که در مباحث بعدی با توجه به اولویت‌های اجراء از آنها سخن گفته خواهد شد.

استعدادها و زمینه‌ها

الف - کشاورزی
استان خوزستان با داشتن شرایط طبیعی مناسب از جمله اراضی مسطح و وسیع و آب فراوان دارای زمینه‌های مساعدی برای توسعه کشاورزی می‌باشد لیکن از امکانات و استعداد‌های منطقه تاکنون استفاده کامل بعمل نیامده است بطوریکه از مجموع ۱/۷ میلیون هکتار اراضی مستعد استان حدود یک میلیون هکتار مورد استفاده قرار گرفته است که با توجه به این امر امکان فعالیت جدید و توسعه فعالیت‌های موجود در زمینه

زراعت و باغداری میسر می‌باشد.

همچنین با توجه به پتانسیل‌های موجود و عدم موازنه تولید گوشت قرمز، شیر و لبنیات بامیزان مصرف آن، و نیاز استان به این مواد با ارزش غذایی و وجود زمینه‌های متعدد جهت انجام این فعالیت، اقدام در زمینه‌های مزبور امکان‌پذیر است و در مورد شیلات نیز گفتنی است که چون با وجود موقعیت استثنائی استان از جهت امکانات و ظرفیتهای تأمین مواد پروتئینی از آبیان، میزان استحصال ماهی از آبهای محدود استان چندان رضایتبخش نمی‌باشد لذا می‌توان با استفاده از امکانات موجود و با ایجاد کارگاه‌های پرورش ماهی و میگو و توسعه کارگاه‌های فعلی، استان را از یک موقعیت استثنائی در این زمینه برخوردار کرد.

ب: صنعت

در زمینه صنعت بدلیل موجود بودن امکانات صنعتی خوب در منطقه مانند منابع عظیم نفت و گاز و واحدهای صنعتی مربوط به نفت و پتروشیمی و تأسیسات زیربنائی لازم و همچنین سابقه دیرینه صنعت و صنعتگری در استان خوزستان زمینه لازم جهت مبادرت به ایجاد صنایع مختلف در نقاط مختلف استان مهیا است.

ج: معدن

گرچه استان خوزستان از لحاظ تنوع معادن همانند سایر استانهای کشور نیست لیکن در بخش معادن مصالح ساختمانی بغلت غنی بودن این معادن، قابلیت زیادی در جهت توسعه و گسترش آن وجود دارد، با توجه به اینکه ذخایر معادن مصالح ساختمانی غالباً در شمال و شمال شرقی استان واقع است و چون در این مناطق فعالیت‌های اقتصادی نسبت به سایر مناطق استان کمتر می‌باشد لذا یکی از اثرات توسعه این فعالیتها ایجاد اشتغال مناسب

قسمت اول

پیشینه، اهداف و عملکرد

مترجم: سیدجواد صالحی

مساجز بودند طبق این حقوق به صید بپردازند.

دولت می‌جی به عنوان اقدام متقابل در برابر فقر بیش از حد در روستاهای کشاورزی و شیلاتی، تشکیل اتحادیه‌های اعتباری را در میان کشاورزان و صیادان تشویق کرد. این خط مشی به قانون اتحادیه صنعتی مصوب ۱۹۰۰ تسری یافت. طبق این قانون، اتحادیه‌های صنعتی که در اصل تعاونی بود، در بخشهای کشاورزی بر پاشد ولی در دهکده‌های صیادی اینکار انجام نشد. بعدها اتحادیه‌های شیلاتی موجود کار فروش صید اعضاء را به تجار و خرید کلی لوازم ماهیگیری را به عهده گرفتند و شکل اتحادیه‌های تعاونی مستقل را به خود گرفتند.

بدین طریق، منشاء اتحادیه‌های تعاونی شیلاتی امروز به اتحادیه‌های شیلاتی زمان می‌جی می‌رسد که بر حسب نظارت بر حقوق انحصاری صید، حکم پیش کسوت را دارند. اعمال حقوق صید که سازمانهای موجود در دهکده‌ها بر آن نظارت دارند تا کنون ادامه دارد در این میان، مهمترین سؤال این است که چرا همه ماهیگیران ساحلی ژاپن در اتحادیه‌های تعاونی شیلاتی محلی عضویت دارند. دلیل دیگر آنست که تعاونی‌های شیلاتی با کارکردهای متنوع و گسترده، جزء لاینفک جوامع صیادی است.

در ژاپن دهکده صیادی هنوز یک واحد

دور از ساحل، با معیاری نظیر ۳ ری (نامه) (حدود ۱۲ کیلومتر) از ساحل یا عمیق‌تر از طول یک دیرک نئین (به طول تقریبی سه متر) که در قایق‌های ماهیگیری به کار می‌رفت، اندازه‌گیری می‌شد.

به منظور وصول مالیات ارباب‌های زمیندار مسئولیت را به یک روستائی معتبر تفویض یا نماینده‌ای اعزام می‌کردند. در دهکده‌های صیادی که شیلات شغل اصلی بود نوعی دهداری به وجود آمد که در آن، صید به تجار یا ماهی فروشها فروخته می‌شد و برای ارباب زمیندار ۱۰ درصد فروش به عنوان مالیات کسر می‌شد. در مقابل ارباب پاره‌ای مواقع وجوهی را به ماهیگیران پیش پرداخت می‌کرد تا لوازم و تور ماهیگیری بخرند یا در مواقع کاهش کمی صید کمک خرج آنها باشد. اصلاحات ۱۸۶۸ مئی‌جی نظام زمینداری را برانداخت ولی نهاد دهداری به عنوان مسئول حوضه‌های صیادی باقی ماند.

این مسئولیت سرانجام به اتحادیه صیادی دهکده محول شد که بر اساس ضوابط مندرج در مقررات حاکم بر اتحادیه شیلاتی، مصوب ۱۸۸۵، به وجود آمد. اتحادیه‌های شیلاتی را گروههای ماهیگیری سازمان می‌دادند که به عنوان مدیران حوضه‌های صیادی ساحلی وظایف دهداری را به عهده می‌گرفتند. اتحادیه شیلاتی بر حقوق انحصاری صید محلی نظارت فائقه داشت و تنها اعضاء

(۱) خاستگاه تعاونیهای شیلات در ژاپن ماهیگیری و صنعت صید و صیادی، در ژاپن از اواسط دوره زمینداری توکوگاوا* (قرن هیجدهم تا نوزدهم) گسترش یافته بود و اجتماعات محلی که در صیدتجاری تخصص یافته بودند در سرتاسر کشور تشکیل شد. دهکده‌های صیادی بزرگ متشکل از ۲۰۰ تا ۳۰۰ خانوار صیادی بود ولی دهکده‌های کوچکتر تنها ۲۰ تا ۳۰ خانوار را در بر می‌گرفت. تحت نظام زمینداری حاکم، ارباب زمیندار حق بهره‌برداری از منابع دریائی مقابل دهکده صیادان را، بر یک قاعده عام به آنها می‌داد و در مقابل از آنها مالیات می‌ستاند.

برخلاف زمین زراعی، دریا را نمی‌توان به قطعات مجزا تقسیم کرد و در یک منطقه واحد، صیدهای گوناگون غالباً مخلوط می‌شود. در نتیجه لازم است منطقه صید به نحوی مشخص شود. در ژاپن آن زمان، مقررات را واحد اداری محلی (یعنی نهاد خود مختار) اجرامی کرد که به سطح دهکده یا اجتماع محلی وابستگی داشت. ولی منطقه دریائی که دهکده می‌توانست در مورد آن مقررات وضع کند محدود به مقابل آن بود. حقوق استفاده از دریا در نظام زمینداری بر دو اصل مبتنی بود: دریای بلافاصله رویرو یا دریای ساحلی، حقوق برای دهکده مربوطه محفوظ بود در مناطق دور از ساحل، نیز متعلق به همه بود. اصطلاح و



زنده است که کارکردهائی همچون حکومت محلی و کمک متقابل را حفظ کرده است. با اینهمه هنوز وجهی نامطلوب از ارتباط اجتماعی زمینداری در جامعه روستائی باقی مانده است. به ویژه در دوره پیش از جنگ، بسیاری از روستاها مدتهای مدیدی تحت سلطه برخی زامداران بود که زندگی روستائی را به سبک زمینداری و غیر دموکراتیک اداره می‌کردند.

(۲) تبدیل سازمان اتحادیه‌های شیلاتی به نهضت‌های تعاونی شیلاتی فرآیند شرایط دموکراتیکی بود که در ژاپن با پایان جنگ جهانی دوم در سال ۱۹۴۵ آغاز شد. اصطلاحات ارضی و اصلاحات مربوط به حقوق صید قانونمند شد در سال ۱۹۴۸ قانون اتحادیه تعاونی شیلاتی طبق موازین دموکراتیک به تصویب رسید. یکی از ضوابط تعیین شده در قانون آن بود که تنها کسانی به عضویت اتحادیه‌های تعاونی شیلات درمی‌آمدند که به صید اشتغال داشته باشند. برای صیادان مشکل بود که بفهمند چقدر این ضابطه بر جوامع صیادی محلی آنها تأثیر دارد ولی خاطرات یکی از رؤسای هیأت مدیره تعاونی شیلات روشنگر این موضوع است:

روزی مردی از دولت محلی آمد و جلسه‌ای برپا شد تا بیان کند موضوع تعاونی شیلات از چه قرار است. مهمترین نکته، این امر از آب درآمد که کسانی که کار صید را انجام نمی‌دهند کنار گذارده می‌شوند و تعاونی‌های صیادی کلاً در جهت منافع صیادان عضو اداره شوند یعنی آنها که عملاً به کار ماهیگیری اشتغال دارند. آن آقا بارها و بارها تأکید کرد که سازمان جدید خودگردان یا خودمختار متکی بر اصول دموکراتیک خواهد بود صیادان عمیقاً مجذوب آن مرد شده بودند این سازمان ما خواهد بود. از آن روز به بعد سر زندگی به میان صیادان آمد. انسان هر جا می‌رفت تنها سخن از بیکاره‌ها بود. این

همه دهکده‌های ماهیگیری سفر می‌کردند و ماهیگیران را در مورد چگونگی تأسیس تعاونی‌های صیادی راهنمایی می‌کردند که قانون شکنان غیرصیاد را طرد می‌کرد. تعاونی‌های صیادی، خود نیز منظور را دریافتند و از جنبش پالایش اعضا در داخل تعاونی‌های صیادی، حمایت کردند و شعار تعاونی‌های صیادی برای صیادان، توسط صیادان و از آن صیادان را سردادند. طی این فرآیندها، تعاونی‌های صیادی ژاپن به سازمانهای دموکراتیک و خودمختار امروز تبدیل شد.

۳- مبارزه با انحصارطلبی

اتحادیه‌های صیادی پیش از جنگ به تعاونی‌های راستین تبدیل شده بود، لیکن این فرآیند تبدیل درعین حال فرآیند گسترش ساختارهای تعاونی بازاریابی ماهی و مبارزه با سرمایه‌های تجاری نیز بود.

اتحادیه‌های صیادی در سال ۱۸۸۶ تأسیس شد و تا ۱۹۱۱ در هر دهکده صیادی کشور وجود داشت. لیکن همان گونه که در جدول زیر مصرح است، تنها ۱۸۹ واحد یا

ساحل‌نشین‌ها که عملاً هیچگاه در دریا کار نکرده‌اند از سازمان جدید ما طرد خواهند شد. این خبر در جامعه صیادی موجی از شادی پخش کرد.

طی سالهای پیش از جنگ بسیاری از دهکده‌های صیادی تحت سلطه تجار، موجران، یا تورداران بود که حقوق صیادی خود را قرض می‌دادند و از قبیل حق العملی روزگار می‌گذراندند که دریافت می‌کردند. در بسیاری موارد این اشخاص مقامهای مسئول اتحادیه‌های شیلاتی دهکده بودند. ماهیگیران واقعی صرفاً زمین و خانه اجاره کرده و هزینه‌های عملیاتی را از این اشخاص قرض می‌کردند.

قانون اتحادیه تعاونی شیلات شعاری داشت که اتحادیه تعاونی شیلات بایستی تنها توسط ماهیگیران شاغل سازمان یابد، بطلان چنین ارتباط قدیمی بین ماهیگیران و سلطه گران را اعلام کرد. کاملاً طبیعی بود که قانون جدید پذیرش و حمایت کامل ماهیگیران را به دست آورد.

لیکن تغییرات مورد نظر، همه جا، بلافاصله پس از اعلام رسمی قانون صورت نگرفت. صاحب منصبان دولتی به

جدول - اتحادیه‌های صیادی، تعاونی‌های صیادی درگیر در بازاریابی تعاونی

تعداد - اتحادیه‌های صیادی تعاونی‌های شیلات که به بازاریابی تعاونی اشتغال داشتند (درصد)	۱۹۱۱	۱۹۲۲	۱۹۳۶	۱۹۵۵	۱۹۷۰	۱۹۸۰	۱۹۹۰
	۳۵۲۸	۳۶۶۶	۳۹۹۸	۲۶۳۶	۲۲۲۴	۲۱۵۵	۲۰۸۰
	۱۸۹	۶۷۸	۱۲۲۱	۱۷۹۹	۱۸۳۰	۱۷۶۰	۱۶۵۱
	۵/۴	۱۸/۵	۳۰/۵	۶۸/۲	۸۲/۳	۸۱/۷	۷۹/۴

۵/۴ درصد از ۳/۵۲۸ اتحادیه‌های صیادی موجود در این زمان به عملیات بازاریابی تعاونی دست می‌زدند. اطلاعات دقیقی پیرامون چگونگی انجام این بازاریابی‌های تعاونی در اتحادیه‌های صیادی در دست نیست. ولی به احتمال قوی وظایف دهداری مذکور، که طی دوران زمینداری به عنوام مهر وصول مالیات عمل می‌کرد، به اتحادیه‌های صیادی واگذار شد. و در بسیاری موارد تنها تجار جای ارباب زمیندار را به عنوان نیروی مسلط گرفتند.

رکورد جهانگیری که به دنبال سقوط بازار سهام نیویورک در ۱۹۲۹ پدید آمد، روستائیان ژاپنی را به قعر فقر مطلق درافکند. دولت به عنوان یک اقدام کمکی، خط مشی حمایتی اختیار کرد تا ماهیگیران دهکده‌های صیادی را آرامش بخشد. تشویق آنها به بازاریابی تعاونی یکی از جنبه‌های این خط مشی بود و اینکار هنگامی صورت گرفت که نتیجه گرفته شد رابطه وابستگی بین صیادان و عمده‌فروشان یا واسطه‌ها پایستی از میان برود (اینها به ماهیگیران پول و وسائل ماهیگیری قرض می‌دادند و ایشان به نوبه خود مجبور بودند صید خود را به آنها تحویل دهند) و بدین ترتیب، زنجیره‌های پاره می‌شود که مانع زندگی شایسته ماهیگیران بود. نمونه زیر می‌تواند نشان

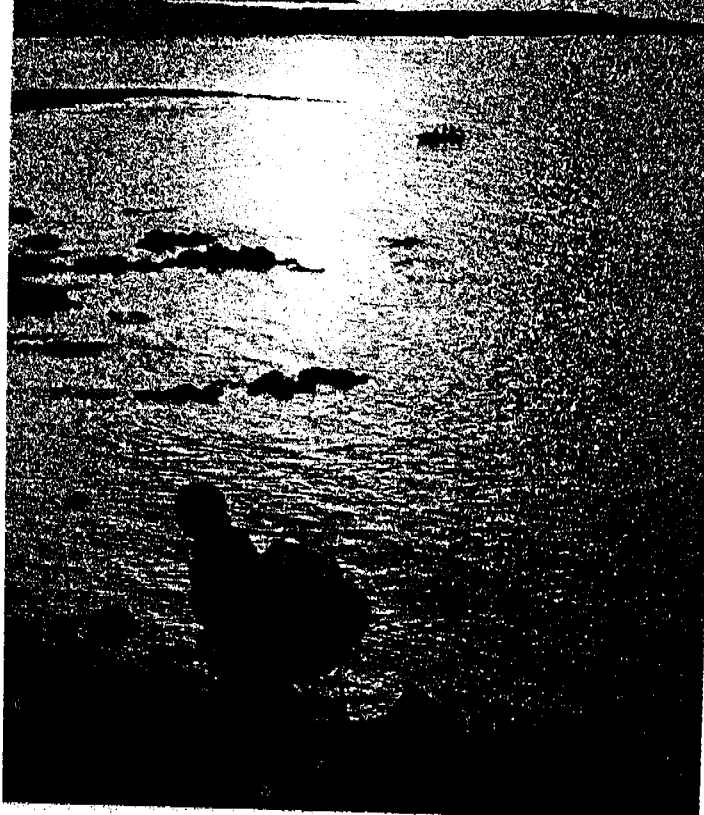
دهد چگونه اتحادیه‌های صیادی یا تعاونی‌های شیلات به این خط مشی دولت پاسخ دادند:

در سال ۱۹۳۳ یکصد ماهیگیر در شهرک مون بستو در هوکایدو و در حاشیه دریای اخوتسک - به صید صدف مشغول بودند. صیادان در فقر مطلق به سر می‌بردند و به شدت به تجاری مقروض بودند که دائماً قیمت صدف را پائین می‌آوردند و برخی از ایشان در موقعیتی بودند که می‌توانستند صیادان معینی را با امتناع از پرداخت اعتبار کاملاً نابود کنند. رئیس اتحادیه صیادی خواستار راهنمایی آقای آندوه از اداره سرپرستی شد (ایشان بعداً رئیس اتحادیه ملی اتحادیه‌های تعاونی شیلات و زن گیورن، شد) وی همچنین تشویق شد بازاریابی تعاونی را امتحان کند. و بنا به توصیه آقای آندوه رئیس بانک تاکوشوکو هوکایدو (که با وجوه عمومی تأسیس شده بود) موافقت کرد و وجه لازم برای راه اندازی کار را تأمین کرد. رئیس اتحادیه صیادی با صیادان عضو تبادل نظر کرد و آنها تصمیم گرفتند اینکار را امتحان کنند.

طبق برنامه جدید اتحادیه صیادی هزینه‌های عملیات را از جوهی تأمین کرد که بانک در اختیار آنها نهاده بود، سپس صدفهائی را که اعضاء برداشت کرده

بودند جمع‌آوری نمود که آنگاه به حراج گذارده شد. به این امید که درآمد رضایت بخشی حاصل شود. سپس از منافع حاصله برای بازپرداخت و ام بانک استفاده شد. تجار، که مطمئن بودند چنین طرحی هیچگاه به ثمر نمی‌رسد به صیادان توصیه کردند آنرا امتحان کنند. وقتی به کار شروع شد صیادان خریداران بالقوه‌ای از شرکت‌های شیلاتی بزرگ داخل کشور پیدا کردند که برای صدفها ۳۰ تا ۴۰ درصد بیشتر از دهکده‌های مجاور می‌پرداختند. همان گونه که انتظار می‌رفت آزمون‌های مشابهی به سرعت در طول ساحل گسترش یافت و طی چند سال یک اتحادیه منطقه‌ای بازاریابی تعاونی متعلق به اتحادیه‌های صیادی بر پا شد که می‌توانست عرضه صدف را عملاً انحصاری کند.

این نمونه از هوکایدو به خوبی نمایانگر مسئله است. همان گونه که از جدول پیشین برمی‌آید در سال ۱۹۳۶ تعداد اتحادیه‌های صیادی مشغول به بازاریابی تعاونی به ۱۲۲۱ فقره افزایش یافت و این امر حاصل اقدام اتحادیه‌های صیادی طبق برنامه‌های کمک دولت است. ولی با همه این پیشرفت‌ها، تنها حدود ۳۰ درصد کل اتحادیه‌های صیادی می‌توانستند به بازاریابی تعاونی بپردازند. البته قدرت تجار به حدی بود که بسیاری از



اتحادیه‌های صیادی از بازاریابی تعاونی منع می‌شدند.

مسئله دیگر اندازه اتحادیه‌های صیادی بود که عمدتاً بسیار کوچک و برای معاش غیرکافی بود. اتحادیه‌های صیادی که در دهکده‌های کوچک قرار داشت با تعداد محدودی عضو قادر نبود ماهی کافی فراهم آورد که به درد حراج یا مناقصه محدود بخورد. همچنین بسیاری از اتحادیه‌های صیادی نمی‌توانستند وجوه کافی برای اجرای برنامه بازاریابی تعاونی فراهم کنند. تنها پس از جنگ دوم بود که اعتبار تعاونی شیلات و دیگر عملیات مالی به اندازه کافی گسترش یافت و آنگاه بازاریابی تعاونی می‌توانست فعالیت خود را در سرتاسر ژاپن بگستراند.

۴- تکامل پس انداز تعاونی

تا هنگام تجدید نظر قانون صید می‌جی به سال ۱۹۳۳، اتحادیه‌های صیادی بر اساس سهم آورده مبتذل نشده بود و حتی تا هنگام تجدید نظر در سال ۱۹۳۸، مجاز به قبول سپرده اعضا و الحاق به شرکت مالی مرکزی اتحادیه صنعتی، (که اکنون بانک مرکزی تعاونی برای کشاورزی، جنگلداری و شیلات نام دارد) نبودند. در نتیجه وجوه لازم برای دوام به اعضا اتحادیه‌های صیادی، همچنین، طرح‌هایی مثل بازاریابی تعاونی اتحادیه‌های صیادی می‌بایست از منابع بیرونی تأمین می‌شد. ولی بیشتر اتحادیه‌های صیادی برای وام خود یا وثیقه‌ای نداشتند یا میزان آن اندک بود و از لحاظ بانکی مخاطره اعتباری به حساب می‌آمدند. بنابراین تنها اتحادیه‌های صیادی منتخب می‌توانستند منابع مالی محدودی به دست آورند. در این اوضاع و احوال صیادان ناچار بودند پول را یا از تجار قرض کنند یا متکی به باشگاه‌های اعتباری روستائی موسوم به

«تانوموشی‌کو» باشند.

«تانوموشی‌کوها» در روستاهای صیادی ژاپن وجود داشت و در بسیاری از مناطق دیگر بیشتر دوام آورد. اینها به عنوان ابزار تهیه اعتبار از منابع محلی خدمت می‌کردند مثلاً اگر صیادی برای ساخت قایق پول لازم داشت، خویشاوندان و دوستان او در یک کو (باشگاه اعتباری) جمع می‌شدند و هر عضو مبلغ معینی پول می‌پرداخت تا وجوه لازم جمع شود سپس کومنظماً جلسه تشکیل می‌داد شاید ماهی یک بار و اعضا قرعه می‌کشیدند. برنده قرعه کشی آنگاه سهم خود را با یک حق العمل مختصر از صیادان دریافت می‌کرد. این فرآیند همین طور ادامه می‌یافت تا بدهی کاملاً پرداخت می‌شد. این باشگاه‌های ارتباطی نوعی کمک متقابل و شیوه‌ای یگانه برای توزیع اعتبار در دهکده‌های صیادی بود.

در هر حال، پیشرفت واقعی در عملیات اعتباری شیلاتی تا تحولات بعد از جنگ طول کشید. نقطه عطف این واقعه سال ۱۹۴۹ یعنی زمانی بود که قانون تازه

شیلات اجرا شد و همه حقوق صیادی پیشین باطل شد. به عنوان جبران زیانهای ناشی از این حقوق اوراق قرضه دولتی به اتحادیه‌های تعاونی صیادی تازه تشکیل تحویل شد و شیوه‌ای تدوین شد که بر اساس آن اوراق قرضه دولتی می‌توانست مستقیماً به وجوه نقد تبدیل و در اتحادیه اعتباری محلی تعاونی‌های شیلات سرمایه گذاری شود.

در حالی که در ۱۹۵۰ تعداد ۱۸ اتحادیه اعتباری محلی مربوط به شرکت تعاونی شیلاتی وجود داشت، در سال ۱۹۵۵ تقریباً در همه سرپرستی‌های ساحلی به وجود آمده بود. این افزایش از طریق سرمایه‌ای عملی شد که تعاونی‌های ساحلی شیلات با وجوه نقد حاصله از تبدیل اوراق قرضه دولتی به عنوان جبران خسارات ناشی از لغو حقوق صید به کار انداختند. طی همین دوره تعداد تعاونی‌های شیلات که به عملیات پس انداز و اعتبار می‌پرداختند از ۸۱۸ به ۱۱۰۲ و مقدار پس انداز اعضا پنج برابر شد.

در مورد علت این افزایش سریع در پس

اندازها نقش و فعالیت‌های گروه زنان را نبایستی نادیده گرفت. این سازمانی است وابسته به اتحادیه‌های تعاونی شیلات که عمدتاً از همسران اعضاء تشکیل شده است. مثال زیر که باز از هوکایدآ آورده می‌شود این نکته را نشان می‌دهد.

در دهکده ساکازوکی همسران ماهیگیران جمع شده تصمیم گرفتند هر روز از هر خانوار ۱۰ ین برای پس انداز تعاونی جمع کنند. هر روز بدون توجه به بارش باران و برف سنگین به هر خانه سر می‌زدند و صندوق پس انداز را همراه می‌بردند. با انباشت پس اندازهای اعضاء که بدین ترتیب به عنوان وجوه پایه جمع‌آوری می‌شد، تعاونی‌های شیلات از اتحادیه اعتباری محلی پول قرض می‌کرد تا به اعضاء صیاد خود وام اعطاء کند. تلاشهای همسران ماهیگیرها نمونه‌ای برای دیگر دهکده‌های صیادی به دست داد و به زودی برنامه‌های بسیج پس انداز حول محور فعالیت گروه زنان در سرتاسر کشور اجرا شد.

اقدامات دیگری صورت گرفته بود که در آن دولت استقراض صیادان را از نهادهای مالی (و عمدتاً دایره اعتبارات تعاونی شیلات) تسهیل کرده بود. طبق قانون ضمانت مالی شیلات کوچک و متوسط مصوب ۱۹۵۲ اتحادیه صندوق اعتبار با سرمایه دولتهای مرکزی و محلی، اتحادیه‌های محلی و اتحادیه‌های اعتباری محلی تعاونیهای شیلات، شرکت‌های تعاونی شیلات و دیگر نهادهای مالی تأسیس شد. این اتحادیه صندوق اعتبار وام‌های صیادان را تضمین کرده و در موارد قصور آنها تا ۸۰ درصد آنرا تأمین می‌کند.

بر طبق این روال با تضمین ۸۰ درصد وام ظرفیت اعتباری صیادان گسترش یافته بود و عملیات اعتباری تعاونی‌های شیلات نیز بهبود یافته بود. با عطف توجه به جدول اخیر ملاحظه می‌کنیم که وام اعطائی تعاونی‌های شیلات به صیادان پیش از قانون ۱۹۵۲ درحد ۱/۲ میلیارد ین بود ولی در ۱۹۵۵ با نه برابر افزایش به ۱۰/۵ میلیارد ین بالغ شد و این در حالی بود که پس انداز

صیادان تنها ۵ برابر شد.

گذاریها در صنعت صید شد. ولی بیش از همه، کوششهای ترویج پس انداز بر محور گروههای زنان در بطن این موفقیت‌ها جای دارد. چسبیدن کوششهایی محیط‌های اقتصادی مناسبی به وجود آورد که در آن طرحها و برنامه‌های دولت می‌توانست باموفقیت اجرا شود.

۲- سازمان تعاونی‌های شیلات

تعاونی‌های شیلات ژاپن بر اساس ضوابط مندرج قانون شرکت تعاونی شیلات مصوب ۱۹۴۸ تأسیس و ثبت شده‌اند. اصول تعاونی هر عضو یک رأی مشارکت داوطلبانه و نظارت مردمی (دموکراتیک) شالوده این قانون است. طبق قانون، شرکت‌های تعاونی شیلات به پنج گروه تقسیم شده‌اند که تعداد اعضاء هر یک در جدول زیر آمده است.

به دنبال این امر وام نهاده مالی دولتی، شرکت مالیه کشاورزی، جنگل‌بانی و شیلات، نیز از طریق دایره اعتبارات تعاونی شیلات اعطاء می‌شد. این امر به گسترش

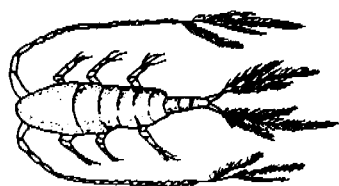
روندهای عملیات پس انداز و اعتبار تعاونی‌های شیلات

سال	تعداداتحادیه اعتباری ناظر	طرحهای پس انداز و اعتبار تعاونی صیادی		
		تعداد تعاونی‌ها	الف: پس انداز	ب: وام ب (درصد) الف
۱۹۵۰	۱۸	۸۱۸	۱	۱۲۰
۱۹۵۵	۳۲	۱۱۰۲	۵/۲	۲۰۱/۹
۱۹۶۰	۳۲	۱۹۰۱	۱۷	۱۳۵/۳
۱۹۶۵	۳۲	۱۵۳۷	۶۷	۱۱۹/۱
۱۹۷۰	۳۲	۱۶۰۰	۲۲۳/۶	۹۴/۱
۱۹۷۵	۳۲	۱۶۲۰	۵۸۵/۸	۹۵
۱۹۸۰	۳۵	۱۶۸۲	۱۲۳۶/۳	۷۶/۱
۱۹۸۵	۳۵	۱۶۹۸	۱۶۲۵۹	۶۸/۷
۱۹۹۰	۳۵	۱۶۴۹	۱/۹۲۷/۲	۲۸/۶

نوع تعاونی شیلات	تعداد تعاونی‌ها	اعضاء	
		کل	پیوسته
تعاونی شیلات ساحلی	۲۱۳۶	۵۴۳۱۹۱	۳۷۱۴۱۸
تعاونی صیادی خاص	۲۵۷	۱۸۵۰۸	۱۶۴۸۵
تعاونی شیلات آبهای داخلی	۹۰۳	۵۲۸۰۶۲	۴۶۴۶۲۳
تعاونی فرآورده‌های ماهی	۱۷۵	۶۲۱۸	۶۲۱۸
تعاونی تولیدی صیادان	۶۸۷	۷۹۰۶	۴۹۰۶
کل	۴۱۵۸	۱۱۰۰۸۸۵	۸۶۲۶۵۰
			۲۳۸۲۳۵

تورگستر و غیره. آنها حفاظت از محیط و دیگر مقولات مربوطه را در میان خود به بحث می‌گذارند. این گروه‌ها عملاً نقش مدیریت شیلات و حفاظت محیط را بازی می‌کنند، چه اعضاء آن صیادانی هستند که از شیلات و محیط آن گذران می‌کنند.

معمول است که این گروه‌های عضو تعاونی‌های شیلات مقررات خاص خود را تدوین می‌کنند که بعضاً از مقررات دولت محلی سخت‌تر است. چنین مقرراتی که توسط خود صیادان وضع می‌شود، مثلاً سوراخ بزرگتر تور، توافق پیرامون ظرف زمانی صید، منطقه صید، حد استفاده از پادزیست‌ها (آنتی بیوتیک‌ها) در تغذیه آبزیان و غیره احتمالاً بسیار بیشتر رعایت می‌شود. همه تعاونی‌های شیلات چنین نهادهای خودکاری ندارند. بدین علت است که بامسائل صید قاچاق در برخی مناطق روبرو می‌باشند.



غافل بود، میزان زیاد رشد اقتصادی ژاپن طی این دوره است که موجب بازده نهائی خوب سرمایه‌گذارها شد و استقراض را برای صیادان سودآور نمود.

بحث فوق مقدمه کوتاهی است بر برنامه‌های دولتی که محرک سرمایه این قبیل شرکتها که حدود ۲۰۰۰ نمونه از آنها به ثبت رسیده است صیادانی را متشکل کرده است که رسماً در یک ناحیه خاص جغرافیائی و در قلمرو یک تعاونی شیلات مربوطه (که ناحیه تعاونی خوانده می‌شود) در ساحل قرارداد و معمولاً شهر، شهرک و یا دهکده معینی است.

این شرکت‌های تعاونی مناطق ساحلی با توجه به تولید شیلات، مدیریت و حفاظت منابع شیلاتی ژاپن مهمترین موقعیت را دارد. تحت لوای این تعاونیها انواع مختلف گروه‌های مدیریتی یا مطالعاتی شیلات وجود دارد که عملاً با یکدیگر بحث کرده و اجماع لازم را مثلاً در مورد انواع شیلات، لوازم مورد نیاز، فصل، منطقه و غیره به وجود می‌آورند. برخی از این گروه‌ها عبارتست از گروه صیادان دام‌گستر گروه مطالعه منابع ساحلی، گروه صیادان

مداوم عملیات اعتباری تعاونی شیلات منجر می‌شد. اما رشد واقعی و تشدید عملیات اعتباری تعاونی‌های شیلات از ۱۹۶۹ آغاز شد. یعنی زمانی که قانون کمک به صندوق نوسازی شیلات، رسماً اعلام شد. طبق این قانون دولت مرکزی به دولت‌های محلی کمک می‌کند که به وام‌های اعطائی تعاونی‌های شیلات، اتحادیه‌های اعتباری محلی، تعاونی‌های شیلات یا بانک مرکزی تعاونی کشاورزی جنگلداری و شیلات به صیادان تسهیلات یارانه‌ای می‌دهند. صیادان بدین ترتیب می‌توانستند وام‌های کم بهره بگیرند و ساخت قایق‌های جدید و خودکاری لوازم صید با سرعت بیشتری دنبال می‌شد. لیکن همه این طرحها و برنامه‌ها بر پس‌انداز صیادان مبتنی است که در تعاونی‌های شیلات جمع شده است و بسیج پس‌اندازها برای همراهی با نیازهای مالی صیادان عضو لازم است. با توجه به اینکه میزان وام به صیادان پس از اجرای قانون کمک به صندوق نوسازی شیلات بسیار افزایش یافت، پس‌اندازهای صیادان نیز سریعتر افزایش یافت یکی از عللی که در پشت این قضیه وجود دارد و نباید از آن

بررسی وضعیت تعاونیهای کشاورزی جهان در سال ۱۹۹۵

دلایل انجام این تحقیق «بررسی»:

در تابستان ۱۹۹۴ و بنا به درخواست اتحادیه تعاونیهای ایالت کبک Cooperative Fédéréé de Quebec ما مطالعاتی را در خصوص شرکتهای تعاونی کشاورزی سراسر جهان انجام دادیم. علیرغم موفقیتهای نسبی شرکتهای تعاونی فعال در بخش صنایع غذایی - کشاورزی در تعدادی از کشورها. در مقیاس جهانی. موفقیت چندانی نصیب شرکتهای تعاونی کشاورزی نشده است. بنابراین مقاله «بررسی وضعیت تعاونیهای کشاورزی جهان ۱۹۹۵» ما را در پر کردن خلا ناشی از این عدم موفقیت تا حدودی یاری می‌کند.

در این مقاله. اطلاعات مربوط به تعداد تعاونیها. تعداد اعضا. و نیز مجموع سرمایه در گردش. شرکتهای تعاونی کشاورزی ۴۷ کشور جهان. مورد بحث و بررسی قرار گرفته است. لازم به توضیح است که جمع‌آوری اطلاعات براساس اسناد و مدارک معتبر در ۲۴ کشور از کشورهای مورد تحقیق امکان تهیه و تنظیم فرمهای اطلاعاتی خاص هر کشور را برای ما فراهم نمود.

بطور کلی در تمام کشورهای اروپایی، کماهیسی یکنواخت در تعداد شرکتهای تعاونی و نیز تعداد اعضاء اینگونه شرکتهای مشاهده گردیده است. در مورد تعداد شرکتهای تعاونی، شاخص روشنی وجود دارد. اما از آنجا که اطلاعات جمع‌آوری شده، عموماً دو سال ۱۹۹۳ و ۱۹۹۴ را شامل می‌شود، تعیین رقم واقعی تا حدودی مشکل می‌نماید. ولی در آلمان، بدین لحاظ که آمار و ارقام بدست آمده، دوره طولانی‌تری را در برمی‌گیرد (۱۹۸۷ لغایت ۱۹۹۴). بررسی جامعه این پدیده اقتصادی اجتماعی که در حقیقت آفتی معادل ۲۰

به میزان بیش از ۲۱۵۰۰۰ میلیون دلار آمریکا قرار دارند. سه کشور فرانسه، آلمان و هلند، مقام اول را در اروپا و جهان به خود اختصاص داده‌اند. ولی در کشورهای نظیر ایرلند، سوئد، دانمارک، ایتالیا و اتریش، اگرچه شرکتهای تعاونی کشاورزی از نظر حضور در عرصه فعالیت‌های اقتصادی، جامعیت کمتری دارند، اما همچنان از اهمیت ویژه‌ای برخوردار هستند. تجزیه و تحلیل سیر تکامل تدریجی اقتصاد اروپا، امکان بررسی یافته‌های ذیل را برای ما فراهم می‌آورد:

از: جنبه کاره^۱ - دانیل کوه^۲
مأخذ: آسی - ای - نیوز
برگردان: اداره امور بین‌الملل وزارت تعاون

تعاونیهای کشاورزی نمائی جهان گستر نمای کلی و تصویری که از شرکتهای تعاونی کشاورزی بدست می‌آید، مؤید این واقعیت است که این قبیل تعاونیها در سطح جهانی، نقشی استراتژیک ایفا می‌نمایند. اسناد و مدارک مربوط به گردش سرمایه شرکتهای تعاونی کشاورزی در ۴۷ کشور جهان، رقمی بالغ بر ۴۵۰/۰۰۰ میلیون دلار آمریکا را نشان می‌دهد. بهمین جهت، ما خود را با یک پدیده اساسی مواجه می‌بینیم بویژه آنکه مصداق عملی یافته‌های حاصل از این تحقیق در شرق و غرب، شمال و جنوب عالم وجود عینی دارند.

اروپا

از نظر حجم سرمایه در گردش، شرکتهای تعاونی کشاورزی قاره اروپا، در رأس هرم سرمایه‌های در گردش جهان

تصویری از وضعیت جهانی^۳ مجموع اطلاعات مربوط به ۴۷ کشور مورد مطالعه

قاره	تعداد اعضا	تعداد تعاونیها	سرمایه در گردش (میلیون دلار آمریکا)
اروپا	۱۹/۲۸۸/۰۲۲	۵۲/۳۱۵	۲۱۵/۶۱۶
آسیا	۱۴۸/۴۰۳/۷۸۲	۲۴۲/۳۷۵	۱۲۱/۰۲۲
آمریکا	۶/۰۰۱/۴۹۲	۱۲/۲۴۹	۱۰۴/۴۹۱
آفریقا	۶/۶۳۹/۱۸۰	۲۲/۲۲۶	۸/۵۵۷
اقیانوسیه ^۴	۱۰۰/۰۹۰	۱۵۱	۵/۳۷۲
جمع	۱۸۰/۴۴۲/۵۶۹	۳۲۱/۳۱۶	۲۵۵/۰۶۹

درصد را نشان می‌دهد، برای شخص امکان‌پذیر خواهد بود.

تنها در فرانسه، آنهم بدلیل توسعه سیستم GUMAS «ماشین‌آلات کشاورزی جهت استفاده تعاونیها»، نتایج حاصله بیانگر افزایش نسبی عایدات در سال ۱۹۸۰ می‌باشند. آمار و ارقام دقیقتر مربوط به کاهش تعداد اعضا نشان می‌دهد که سیر نزولی، همچنان کم و بیش از سرعت زیادی برخوردار است و اسناد و مدارک موجود در کشورها هم مؤید همین مسئله است. در اکثر کشورهای مورد بررسی و طی

دوره‌های خاصی که ۵ تا ۱۰ سال گذشته را شامل می‌شوند، کاهش تعداد اعضا بمیزان ۲۵ درصد کاملاً محسوس است. بررسی سیر افزایش تدریجی سرمایه در گردش در تعاونیهای کشاورزی منطقه اروپا، نمایانگر تصویری بمراتب جامعتر و واقعی‌تر است، اگرچه در مواردی تضادهائی بین کشورهای مختلف اروپائی با یکدیگر و بویژه در نتایج حاصل از فعالیتهای شرکتیهای تعاونی در این کشورها دیده می‌شوند. فرانسه، بلحاظ اینکه بالاترین رکورد

اروپا: کشورها براساس سرمایه در گردش فهرست شده‌اند.

کشور (سال)	تعداد اعضا	تعداد تعاونیها	سرمایه در گردش (میلیون دلار آمریکا)
فرانسه ۱۹۹۴	۷۲۰/۰۰۰	۱۶۸۰۰/	۷۴۹۹۶/
آلمان ۱۹۹۴	۳/۷۶۸/۰۰۰/	۵/۱۹۸	۵۰۶۳۲
هلند ۱۹۹۴	۲۹۰/۱۳۷/	۲۷۱	۲۵۲۶۱
ایرلند ۱۹۹۲	۱۵۷/۷۴۷/	۹۸	۱۰۹۰۰
سوئد ۱۹۹۴	۳۰۶۰۰۰	۶۴	۱۰۹۰۰
دانمارک ۱۹۹۲	۱۰۹۷۱۳/	۱۱۱	۱۰۳۷۵
ایتالیا ۱۹۹۲	۳۳۶۲۳۹/	۲۵۴۹	۸۳۵۲
اتریش ۱۹۹۲	۴۶۶۲۰۷/	۱/۱۵۵	۸۳۱۲
نروژ ۱۹۹۴		۸۳	۴۷۶۰
بریتانیا ۱۹۹۲	۲۴۷۵۳۲	۴۹۸	۳/۸۴۲
فنلاند ۱۹۹۴	۱۰۱۸۰۰	۶۱	۳۸۱۳
اسپانیا ۱۹۹۰	۸۳۰۰۴۰	۳۱۱۶	۲۰۱۶
سوئیس ۱۹۹۲	۷۰۰۰۰	۶۲۳	۲/۱۱۴
بلژیک ۱۹۹۰	۴۸۲۷۰	۱۰۰	۱۸۹۶
ایسلند ۱۹۹۲	۲۸۱۰۰	۲۶	۴۱۵
لولزامبورگ ۱۹۹۰	۳۴۰۰	۱۲	۲۵۹
قبرس ۱۹۹۴	۳۰۱۰۰	۶۵	۶۷
یونان ۱۹۹۰	۹۳۳۸۶۳	۷۲۵۵	۶۵
جمهوری چک ۱۹۹۲	۲/۱۳۰/۶۵۵	۲/۶۱۲	
لهستان ۱۹۸۹	۷/۹۶۲/۲۰۰	۸/۱۳۳	
بلغارستان ۱۹۹۲	۳۲۹/۰۰۰	۱/۲۰۵	
مجارستان ۱۹۹۰	۳۱۶/۹۰۰	۱۳۳۵	
پرتغال		۹۴۳	
جمع	۱۹۲۸۸۰۲۳	۵۳/۳۱۵	۲۱۵۶۱۶

فعالیت‌های تعاونی را در اختیار دارد و از این نظر در صدر جدول کشورهای اروپائی قرار گرفته است، یک استثنا محسوب می‌گردد. در حقیقت این کشور، تنها کشوری است که گردش سرمایه در شرکتیهای تعاونی کشاورزی اش دائماً و بگونه‌ای با ثبات در حال افزایش است. در خصوص دیگر کشورهای اصلی اروپا، یعنی آلمان، هلند و دانمارک، مطالعه مجموع سرمایه‌های در گردش ملی بیانگر ثبات نسبی سرمایه در گردش تعاونیهای کشاورزی این کشورها می‌باشد، هرچند که در پاره‌ای از اوقات کاهش ناچیزی هم قابل رویت بوده است. کشورهایی همچون فنلاند، نروژ، بریتانیا و سوئد که سیر نزولی قابل ملاحظه‌ای در سرمایه در گردش تعاونیهای کشاورزی آنها بچشم می‌خورد، از دیگران کاملاً متمایز شده‌اند.

بدون دسترسی به اطلاعات آماری دقیق و واقعی که براساس آن سهم مربوط به تعاونیهای کشاورزی کشور بخصوصی در چرخه فعالیت‌های اقتصادی بویژه در بخش صنایع غذایی - کشاورزی مشخص گردد، تبیین و تعیین موقعیت تعاونیهای کشاورزی در مقطع تاریخی مورد مطالعه و اینکه آیا سرمایه در گردش تعاونیهای کشاورزی در اروپا (کشورهای مورد بررسی) ثابت مانده و یا دچار رکود احتمالاً کاهش گردیده‌اند، و یا از یک افزایش تدریجی قابل قبول برخوردار بوده‌اند، حقیقتاً امریست دشوار.

ما بنوبه خود، امیدواریم در چاپهای بعدی این گزارش، بتوانیم توضیحات جامع و روشنتری از وضعیت موجود شرکتیهای تعاونی کشاورزی ارائه نماییم. البته وضعیت موردنظر، می‌بایست در چارچوب کلیه بخشهای فعال در حوزه اقتصاد که شرکتیهای تعاونی کشاورزی نیز بنحوی در آنها سهیم شده‌اند، مورد ارزیابی قرار گیرد، چرا که در بررسی توان و عملکرد

این بخشها یا دیگر بخشهای اقتصادی و نقش و عملکرد آنها در اقتصاد کشورهای اروپائی، ممکن است ردپائی هم از تعاونیهای کشاورزی بچشم بخورد.

از این نقطه نظر، شرکتهای تعاونی کشاورزی در اروپا، در زمینه صنایع تولید گوشت و فرآوردههای لبنی، بلحاظ گردش سرمایه و نیز در اختیار داشتن سهم عمدهای از بازار مصرف، جایگاه مهمی را بخود اختصاص داده‌اند. بعنوان مثال، در کشورهای نظیر آلمان، هلند، دانمارک، فنلاند و نروژ، بیش از ۳۰ درصد مجموع سرمایه‌گذاریهای انجام شده در بخش کشاورزی توسط شرکتهای تعاونی کشاورزی کشورهای مذکور، صرف تولید و بازاریابی فرآوردههای لبنی گردیده است. حتی در خصوص کشورهای دانمارک، سوئد، فنلاند و نروژ، حقیقت این است که بالغ بر ۹۰ درصد بازار مصرف لبنیات به آنان تعلق داشته است. در دانمارک، دو شرکت تعاونی به نامهای «م - دی - فودز»^۵ و «کلور مالک»^۶ یتنهائی ۸۰ درصد (به ترتیب ۶۶٪ و ۱۴٪) تولیدات لبنی کشور را عرضه می‌نمایند.

فرانسه و بریتانیا، تصویر دیگری از فعالیت‌های مورد بحث را به معرض نمایش می‌گذارد. در این دو کشور، شرکتهای تعاونی کشاورزی، سهم بیشتری از تولیدات بخشهای مختلف کشاورزی را بخود اختصاص می‌دهند، اگرچه تعدادی از این تعاونیها در موارد خاصی سیطره کامل دارند. این ادعا در خصوص فرانسه که علیرغم حضور شرکتهای تعاونی در بخش اعظمی از صنایع غذایی کشاورزی، معذالک بخش مربوط به صنایع لبنی و کشتار دامهای روستائی بالاترین میزان سرمایه

در گردش را بخود اختصاص می‌دهند، کاملاً صادق است.

تعاونیهای کشاورزی در بریتانیا، بلحاظ فعالیتهای چشمگیر در بسیاری از بخشهای اقتصادی و نیز داشتن بزرگترین حجم سرمایه‌های در گردش، از اهمیت ویژه‌ای برخوردارند.

آسیا

اگرچه، در خلال این بررسی، به کمتر کشوری از کشورهای آسیائی برمی‌خوریم که بتوان با استناد به اطلاعات مربوط به گردش سرمایه در تعاونیهای کشاورزی آنان، به اسناد و مدارکی معتبری جهت اظهار نظر دست یافت، لیکن با مشاهده و دقت نظر در فعالیتهای تعاونیهای کشاورزی در کشورهای همچون ژاپن، جمهوری کره، چین و هند، امکان ارائه تصویری کلی و نسبتاً وافی به مقصود از وضعیت تعاونیهای کشاورزی در آسیا فراهم می‌گردد.

بعنوان مثال، هم‌اکنون امکان معرفی آسیا بعنوان قاره‌ای که دارای سهمی عمده از مجموع فعالیتهای جهانی است نه تنها بلحاظ تعداد اعضاء شرکتهای تعاونی و نیز تعداد تعاونیهای کشاورزی بلکه از حیث گردش سرمایه، بوجود آمده است. در واقع، آسیا از نظر گردش سرمایه در تعاونیهای کشاورزی، دومین قاره جهان محسوب می‌گردد؛ و این ویژگی، اساساً ناشی از میزان سرمایه در گردش تعاونیهای کشاورزی ژاپن است که با رقمی نزدیک به ۹۰۰۰ میلیون دلار آمریکا، بزرگترین حجم سرمایه در گردش در سطح کشور را در اختیار دارد.

ما در خصوص، مطالعه دقیق اسناد و

مدارک مربوط به سیر تکامل فعالیتهای کشاورزی در قاره آسیا به دو دلیل عمده، دچار محدودیت هستیم: اول آنکه، در زمان چاپ و انتشار اطلاعات بدست آمده، متوجه شدیم که توانسته‌ایم تنها در مورد چهار کشور ژاپن، جمهوری کره، هند و ... فرمهای اطلاعاتی^۷ تهیه نماییم.

و دومین مسئله، پیچیدگیهای موجود در سیستمهای تعاونی در آسیاست که احتیاط فراوانی را در خصوص تجزیه و تحلیل آمار بدست آمده، می‌طلبد.

لیکن علیرغم ملاحظات مذکور، تصویری که براساس مجموع اطلاعات جمع‌آوری شده از وضعیت تعاونیهای کشاورزی در آسیا ترسیم می‌گردد، بیانگر اختلافات فاحشی در چگونگی اداره اینگونه تعاونیها در کشورهای مشمول جدول مندرج در این گزارش می‌باشد و این اختلاف عمدتاً ناشی از جنبه‌های متنوع اقتصادی، فرهنگی و سیاسی کشورهای است که در منطقه آسیا واقع شده‌اند. بطور مثال، بررسی کاهش تعداد شرکتهای تعاونی در کشورهای ژاپن (۳۰ درصد در خلال سالهای ۹۳-۸۴)، جمهوری کره (۷ درصد در طول سالهای ۹۳-۸۹) در مقابل افزایش شدید تعداد شرکتهای مذکور در کشور هند (۱۶۲ در صد طی سالهای ۹۳-۹۰) مؤید همین تنوع و عدم یکنواختی در این منطقه می‌باشد. اطلاعات مربوط به چین و سریلانکا قابل دسترس نبود. حتی مشاهده چگونگی ریشه‌یابی و توسعه و مسئله عضویت و نیز افزایش تعداد اعضای تعاونیها، اختلاف عمیق بین کشورهای مورد بررسی را بگونه‌ای محسوس نمایان می‌سازد.

در سرتاسر دوره (مقطع) مورد بررسی

آسیا: سرمایه در گردش در کشورهای مورد بررسی

کشور (سال)	تعداد اعضا	تعداد تعاونیها	سرمایه در گردش (میلیون دلار آمریکا)
ژاپن ۱۹۹۳	۵/۴۸۴/۰۰۰	۲/۰۷۲	۸۹/۱۷۲
جمهوری کره ۱۹۹۳	۲/۰۰۰/۰۰۰	۱/۴۰۴	۱۱/۰۰۰
چین ۱۹۹۳		۲۵/۰۰۰	۹/۲۲۵
هند ۱۹۹۳	۱۴۰/۷۰۰/۰۰۰	۲۰۲/۰۰۰	۹/۰۱۴
فلسطین اشغالی ۱۹۹۳	۱۲۰/۴۰۰	۱/۳۱۱	۲/۵۴۹
سريلانكا ۱۹۹۳	۹۹/۳۸۴	۵۸۵	۷۰
جمع	۱۴۸/۳۰۲/۷۸۴	۲۳۲/۳۷۵	۱۲۱/۰۲۲

بعنوان مثال از سال ۱۹۸۴ تاکنون، کاهش تدریجی تعداد اعضاء شرکتهای تعاونی کشاورزی در ژاپن کاملاً مشهود است. در مورد کشور جمهوری کره هم، با وجود تقریبی و ناهمگون بودن اطلاعات موجود، وضعیت بهمین منوال است. ولی در هندوستان طی سالهای ۹۰ لغایت ۹۳، رشد ۴۴ درصدی تعداد اعضاء تعاونیهای کشاورزی شگفت‌انگیز است.

باتوجه به اهتمام فراوان کشورهای ژاپن و جمهوری کره در جهت افزایش تعداد تعاونیهای کشاورزی و اعضاء آنها، دقت نظر در تشکل و نحوه افزایش سرمایه در گردش تعاونیهای کشاورزی، تصویر نسبتاً متفاوتی از عملکرد هر دو کشور را به معرض نمایش هر ناظری قرار می‌دهد.

در ژاپن حجم سرمایه در گردش تعاونیهای کشاورزی طی سالهای ۹۳-۸۷ تا ۱۷ درصد رشد نشان می‌دهد که این افزایش، میزان سرمایه‌گذارها را به رقمی حدود ۹۰ میلیون دلار آمریکا می‌رساند. اما تعاونیهای کشاورزی در کره، متعاقب رشدی برق‌آسا در گردش سرمایه در دهه ۱۹۷۰، کاهش تدریجی سرمایه در دهه ۱۹۸۰ را تجربه کرده و این امر توأم با تنزل ناگهانی در شروع دهه ۹۰ و کاهش ۳ درصدی سرمایه در گردش از ۱۹۸۰ تاکنون را بدنبال داشته است.

در هندوستان، چنانچه وضعیت فعلی تعاونیهای کشاورزی مورد حمایت جدی قرار گیرد، به‌مراه رشد ۲۵ درصدی سرمایه در گردش در خلال سالهای ۹۰ لغایت ۹۳، این تصور را در اذهان بوجود می‌آورد که اینگونه شرکتهای هند، از رشدی ناگهانی و انفجار گونه برخوردار خواهند بود.

پيچيدگی سیستم‌های تعاونی در قاره آسیا، بویژه در فرمهای اطلاعاتی مربوط به کشورهای ژاپن، جمهوری کره و هند، که بخشهای بیمه و امور مالی بعنوان قسمتی



در ژاپن، بعنوان مثال، یکی از اهداف اصلی تعاونیهای چندمنظوره، کوشش در جهت ارتقاء سطح زندگی کشاورزان بویژه در زمینه نیازهای بهداشتی درمانی (بیش از یکصد یا همین حدود بیمارستان منحصرأ به تعاونیهای کشاورزی تعلق دارند، کالاهای مصرفی و نیز پر کردن اوقات فراغت می‌باشد و بدین ترتیب تعاونیهای چندمنظوره در جوامع روستائی نقش بسیار مهمی ایفا می‌نمایند. همچنین تعاونیهای تخصصی ویژه‌ای

از ساختار تعاونیهای کشاورزی منظور شده‌اند، آشکارا به تصویر کشیده شده است. بعلاوه در سطح منطقه‌ای، شرکتهای تعاونی در هر یک از این کشورها، عموماً بصورت شرکتهائی چند منظوره، به ارائه خدمات بازاریابی، تهیه مواد اولیه مورد نیاز جهت محصولات تولیدی مختلف، فراهم کردن اعتبار و غیره اشتغال دارند. ولی علیرغم این ویژگی مشترک، وضعیت شرکتهای تعاونی در هر کشوری نسبت به کشور دیگری تفاوت ماهوی دارد.

آسیا از نظر گردش سرمایه در تعاونیهای کشاورزی، دومین قاره جهان محسوب می‌گردد؛ و این ویژگی، اساساً ناشی از میزان سرمایه در گردش تعاونیهای کشاورزی ژاپن است که با رقمی نزدیک به ۹۰۰۰ میلیون دلار آمریکا، بزرگترین حجم سرمایه در گردش در سطح کشور را در اختیار دارد.

وجود دارند که شبیه آنها را صرفاً در قاره اروپا می‌توان یافت. اینگونه تعاونیها در بخشهای خاصی به فعالیت مشغولند که از جمله بازاریابی محصولات میوه و سبزی، دامهای روستائی، فرآورده‌های گوشتی و نیز پرورش کرم ابریشم قابل ذکر هستند. در هندوستان، شرکتهای تعاونی کشاورزی از نظر تشکیلاتی دارای ساختارهای جداگانه در فعالیتهای خدماتی (بازاریابی، تهیه مواد اولیه و غیره) و نیز تولیدی اشتغال دارند، اگرچه برخی از این شرکتها در سطوح منطقه‌ای به فعالیتهای متنوع دیگری از جمله اعتبار، تهیه مواد اولیه و نیز انباشت تولیدات همت می‌گمارند.

اما شرکتهای تعاونی در هند، بگونه‌ای روزافزون، بسوی هرچه تخصصی‌تر شدن بویژه در خصوص فعالیتهای تولیدی و بازاریابی پیش می‌روند که این امر سهم سرمایه در گردش تعاونیهای کشاورزی هندوستان را بطور چشمگیری افزایش می‌دهد. و البته در این میان، سه بخش «نی شکر و صنایع تبدیلی نی‌شکر» و «تولید حبوبات و چتائی» همچنین «تولید کتان و نخ» در فعالیتهای اقتصادی کشور سهم عمده‌ای را بخود اختصاص می‌دهند و نهایتاً در بخش تعاونیهای تولید و توزیع فرآورده‌های لبنی، رشدی در خور توجه بچشم می‌خورد.

آمریکای شمالی و جنوبی

اگرچه در خصوص قاره آمریکا اطلاعات جامع چندان هم سهل الوصول نیست اما در مقاله «بررسی وضعیت تعاونیهای سراسر جهان - ۱۹۹۵» برآورد مجموعه سرمایه در گردش تعاونیهای

بیشتری برخوردار بوده است و ارقام موجود، کاهش سالانه‌ای معادل ۲۶ درصد را نشان می‌دهد. سیر تکاملی این وضعیت در مکزیک، از نقطه نظر تعداد تعاونیهای فعال و اعضاء آنها، متناوباً ترقی و تنزل همراه است، اما در مجموع، شاخص منحنی سیر صعودی دارد.

از مقایسه اطلاعات قبلی با مجموعه اطلاعات جاری مربوط به افزایش سرمایه در گردش، بخصوص در مورد ایالات متحده، نتیجه‌ای که حاصل می‌شود، حکایت از کاهش تعداد تعاونیها و نیز تعداد اعضاء، همراه و همزمان با افزایش سرمایه در گردش این تعاونیها بمیزان ۱۲ درصد و طی بیش از ۱۰ سال گذشته دارد. در حقیقت، شرکتهای تعاونی در ایالات متحده، پس از پشت سر گذاشتن یک دوره تعدیل بسیار دشوار در خلال دهه ۸۰، از ابتدای دهه ۹۰، نوساناتی جدی در وضعیت خود داشته‌اند که متعاقباً به رشدی مداوم و تصاحب سهمی عمده در پارهای از موارد منجر

کشاورزی بمیزان بیش از ۱۰۴۰۰۰ میلیون دلار آمریکا، به ما این امکان و اجازه را می‌دهد که در این تحقیق، قاره آمریکا را در جایگاه سوم جهان قرار دهیم. ایالات متحده به تنهایی ۸۰ درصد این سرمایه در گردش را بخود اختصاص داده است و بعد از آن بترتیب برزیل و کانادا قرار دارند.

اطلاعات جمع‌آوری شده در اوراق حاوی اطلاعات کشورهای مختلف، ما را در ترسیم تصویر جامعتری از سیر تکامل و بهبود موقعیت تعاونیهای کشاورزی فعال در قاره آمریکا کمک قابل ملاحظه‌ای می‌نماید. به این ترتیب، در مواردی که اطلاعات مستند و معتبر قابل دسترس باشد، شخص بطور دقیق مشاهده خواهد نمود که در کلیه این کشورها به استثناء مکزیک، کم و بیش، کاهش محسوس در تعداد شرکتهای تعاونی کشاورزی و نیز تعداد اعضاء شرکتهای تعاونی بطور عام، وجود دارد. در ایالات متحده بنظر می‌رسد که سیر نزولی تعداد تعاونیها از سرعت

آمریکای شمالی و جنوبی: سرمایه در گردش در کشورها

کشور (سال)	تعداد اعضاء	تعداد تعاونیها	سرمایه در گردش (میلیون دلار آمریکا)
ایالات متحده ۹۳	۴/۰۲۲/۲۶۳	۴/۲۴۴	۸۲/۹۰۰
برزیل ۹۰	۹۷۸/۹۳۰	۱/۳۹۳	۱۲/۳۳۸
کانادا ۹۳	۵۹۹/۱۷۹	۸۲۳	۹/۲۵۲
کلمبیا ۹۲	۱۵۸/۵۹۹	۲۵۵	
مکزیک ۹۴	۱۲۹/۲۵۲	۲/۹۵۰	
آرژانتین ۹۳	۷۹/۳۳۷	۲/۱۲۳	
کاستاریکا	۲۲/۸۲۱	۶۱	
شیلی		۳۰۰	
جمع	۶/۰۰۱/۳۹۲	۱۲/۲۴۹	۱۰۴/۳۹۱

گردیده است. این موضوع می‌بایست مورد تأکید جدی قرار گیرد که در مقیاس جهانی حجم تجارت انجام شده توسط تعاونیهای کشاورزی ایالات متحده اغلب بسیار مؤثر و در عین حال انبوه بوده است، حتی در بخشهایی در داخل ایالات متحده که علی‌الاصول از اهمیت چندانی برخوردار نبوده‌اند.

در بخش دامهای روستائی بعنوان مثال، با گردش سرمایه‌ای حدود ۵/۵۰۰ میلیون دلار آمریکا و یا فی‌الواقع ۶ درصد از مجموع سرمایه در گردش تعاونیهای کشاورزی ایالات متحده، شرکت‌های تعاونی این کشور در مقیاس جهانی، در مقام دوم قرار دارند، درحالیکه تنها تعاونیهای کشور آلمان بزرگترین حجم سرمایه در گردش مربوط به بخش فوق‌الذکر را بخود اختصاص داده‌اند.

در کانادا، تصویری که براساس اطلاعات مربوط به سیر تکاملی مجموعه سرمایه در گردش تعاونیهای کشاورزی این کشور، ارائه شده است چندان روشن و گویا نیست. چرا که آمار موجود افزایش بسیار ناچیزی را از ابتدای سال ۱۹۸۷ تاکنون به نمایش می‌گذارند؛ اما عدم دسترسی به اطلاعات کافی در خصوص سهم تعاونیهای کشاورزی در بازار مصرف بخشهای غذایی - کشاورزی سراسر کانادا، ما را از انجام قضاوتی دقیق و منصفانه در این زمینه که آیا این افزایش ناچیز بیانگر تلاش در جهت تقویت موقعیت و نقش نهادین تعاونیهای کشاورزی در بازار است یا خیر، گرفتار ملاحظات و محدودیتهائی می‌کند. در ارتباط با سایر کشورهای مورد بررسی در این تحقیق نیز، اطلاعات بدست آمده، به ما اجازه نمی‌دهد که نحوه تکامل سرمایه در گردش تعاونیهای کشاورزی در این کشورها را ردیابی کرده و به نتایج ملموسی دست یابیم.

در هر دو قاره آمریکا، تعاونیهای کشاورزی بویژه در مراحل مختلف تولید، صنایع تبدیلی فرآورده‌های کشاورزی و نهایتاً بازاریابی محصولات، فعال هستند. این ادعا بخصوص در مورد دو کشور ایالات متحده و کانادا که تعاونیهای فعال در این دو کشور حدود ۷۵ درصد مجموع سرمایه در گردش را در اختیار خود دارند، کاملاً صادق است. ظاهراً این وضعیت در کشورهای برزیل و کلمبیا هم که نوسازی تعاونیهای کشاورزی همراه با مدرنیزه کردن اصل مسئله کشاورزی و نیز تخصصی کردن آنها در زمینه‌های مختلف تولید و بازاریابی محصولات توأم بوده است تا حدودی عینیت یافته است.

در ابعاد گوناگون فعالیتهای کشاورزی در چهار کشور (ایالات متحده، کانادا، برزیل و کلمبیا)، تعاونیها بویژه در بخشهای لبنیات و حبوبات، بازار مصرف را در قبضه و انحصار خود دارند، گرچه وضعیت بازارهای مصرف در هر یک از این کشورها، نسبت به دیگری امتیازات خاص خود را دارند. در کانادا، بطور مثال، علیرغم حضور قوی و بسیار فعال تعاونیها در تجارت حبوبات و دانه روغنی، این واقعیت نیز غیرقابل اغماض است که شرکت‌های تعاونی کشاورزی در سرتاسر کانادا، در این مورد بخصوص حضوری کم رنگ و نسبتاً ضعیف دارند و این در حالی است که سهم شرکت‌های مورد اشاره، در تولید فرآورده‌های لبنی افزایشی معادل ۵۱ تا ۶۰ درصد را طی سالهای ۷۷ الی ۹۲ نمایان می‌سازد. در ارتباط با دامهای روستائی، بنظر می‌رسد که تعاونیهای کانادا بویژه در زمینه پرورش دام و بازاریابی آن، از تحرکی سطح بالا برخوردار بوده‌اند.

آفریقا

تصویر وضعیت جاری در آفریقا براساس اطلاعات بدست آمده از کشورهای آفریقای جنوبی، مصر، اتیوپی،

مراکش، نامیبیا، اوگاندا، سنگال و زامبیا ترسیم گردیده است. البته، فرمهای اطلاعاتی را تنها در مورد چهار کشور یعنی مصر، مراکش، اوگاندا و زامبیا توانستیم تنظیم کنیم. بنابراین، آشکارا ادعان می‌کنیم که تصویر بسیار ناقصی که از وضعیت تعاونیهای کشاورزی در این منطقه از جهان بدست آمد، هرگونه ارزیابی مستدل و علمی ما را از دیدگاه حتی تعداد این تعاونیها بکلی با مشکل مواجه ساخت. بعلاوه، تنها تعداد بسیار اندکی از این شرکتها، نقشی قابل توجه در فعالیتهای تولیدی - کشاورزی این قاره را می‌توانند بخود اختصاص دهند و سرانجام باید گفت که در خصوص هر یک از این کشورها اطلاعات جاری جمع‌آوری شده، بسیار ابتدائی و در مواردی نارساست.

بنابراین، دسترسی به شاخص واقعی سیر تکاملی این شرکتها بلحاظ تعداد اعضاء سرمایه در گردش و سایر مسائل حتی در مواردی مانند کشور اوگاندا که اطلاعات طبقه‌بندی شده‌ای را هم در اختیار دارد، کاملاً فرضی و مجتبی بر حدس و گمان خواهد بود، لذا تفسیر وضعیت فعلی شرکت‌های تعاونی در این کشورها مستلزم آگاهی از بسیاری از ویژگیها و مقتضیات ملی هر کدام بطور جداگانه می‌باشد که در این زمینه هم ما متأسفانه دچار کمبود شدید اطلاعات بوده‌ایم.

اکنون اجازه دهید، در آفریقا هم مثل پاره‌ای از نقاط دیگر جهان، برخی از نماگرها و علائم ویژه‌ای را که از عملکرد تعاونیهای کشاورزی بدست آورده‌ایم کمی بزرگتر و روشنتر به معرض دید شما قرار دهیم.

در مصر، تعاونیهای روستائی، بطور سنتی بصورت تعاونیهای چندمنظوره فعال در زمینه‌هایی همچون خدمات مربوط به تهیه مواد اولیه موردنیاز در بخش کشاورزی، اعتبار، تأمین ماشین‌آلات

در ابعاد گوناگون فعالیتهای کشاورزی در چهار کشور (ایالات متحده، کانادا، برزیل و کلمبیا)، تعاونیها بویژه در بخشهای لبنیات و حبوبات، بازار مصرف را در قبضه و انحصار خود دارند، گرچه وضعیت بازارهای مصرف در هر یک از این کشورها، نسبت به دیگری امتیازات خاص خود را دارند.

تعاونیهای «زامبیا» که بویژه از زمان استقلال کشور تاکنون، توسعه چشمگیری یافته‌اند، در فعالیتهای تولیدی از جمله «تولید و بازاریابی محصولات کشاورزی و همچنین تدارک مواد اولیه» حضوری موثر و مفید دارند.

و امروزه، این تعاونیها بطور جدی مصمم به گشودن راههای تازه‌ای جهت آشنائی بیشتر با فعالیتهای تولیدی خارج از بخش کشاورزی هستند که یکی از نتایج ملموس آن ایجاد روحیه بهتر نشاط‌انگیزتر کردن زندگی در مناطق روستائی خواهد بود.

که تعاونیهای اخیرالذکر در ارتباط با فعالیتهای خاصی از جمله بسته‌بندی گوشت، جمع‌آوری شیر، صنایع تبدیلی و صادرات که ظاهراً سیستم (سی.یو.ام.آ) نامیده می‌شوند، تخصصهای لازم را فرا می‌گیرند.

در اوگاندا، تعاونیهای کشاورزی که در ابتدای قرن حاضر توسط زارعین و با هدف تحت انحصار خود در آوردن فعالیتهای مربوط به بازاریابی و فروش محصولاتی چون «قهوه - کتان - تنباکو - چای» که تا آن

کشاورزی، خدمات بازاریابی، آموزش و حتی توسعه روستائی عمل می‌نمایند. شرکتهای تعاونی یک منظوره که در سال ۱۹۷۷ فعالیتهای خود را آغاز نمودند، در خصوص تولید، انباشت و بازاریابی محصولات نظیر کتان، حبوبات، بادام زمینی، میوه و سبزیجات، تخصصهای لازم را فراگرفتند و اکنون مصمم هستند که در میان سایر اقدامات، فعالیتهای مربوط به تعاونیهای چندمنظوره را هم بخود اختصاص دهند.

آفریقا: گردش سرمایه در کشورها

اقیانوسیه

نیوزیلند یعنی تنها کشور این قاره که اهداف مورد نظر این تحقیق را محقق می‌نماید، در خصوص سیر تکامل تعداد شرکتهای تعاونی کشاورزی و نیز تعداد سهامداران این شرکتهای، تصویر ثابتی را ب معرض نمایش می‌گذارد و این در حالیست که مجموع سرمایه در گردش تعاونیهای کشاورزی افزایشی نسبتاً جزئی را نشان میدهد. یکی از ویژگیهای مهم تعاونیهای کشاورزی در نیوزیلند، مشارکت جمعی آنها (تحت مدیریتی واحد) در فعالیتهای عمدتاً مربوطه به صادرات و صنایع صادراتی بویژه صنایع گوشت و فراورده های لبنی است. اما در زمینه تهیه و توزیع پشم و چوب، یعنی زمینه هائی که تولید کنندگان در این صنایع تعداد قابل توجهی شرکتهای تعاونی خدماتی - و تدارکاتی، تشکیل داده‌اند، حضور این شرکتهای تعاونی چندان محسوس نیست.

تکاملی متکی به اسناد و مدارک

کشور (سال)	تعداد اعضا	تعداد تعاونیها	سرمایه در گردش (میلیون دلار آمریکا)
آفریقای جنوبی ۹۲	۱۹۶/۰۰۰	۲۵۸	۶/۹۱۳
مصر ۹۴	۲/۲۵۰/۰۰۰	۶/۵۴۲	۱/۵۲۸
نامیبیا ۹۲	۸/۱۰۹	۲۵	۱۲۴
سنگال ۹۲	۸۰۰/۰۰۰	۴/۵۰۰	۲
اوگاندا ۹۴	۸۹۸/۹۴۴	۲/۳۸۱	
زامبیا ۹۲	۳۴۰/۴۸۲	۱/۳۷۵	
مراکش ۹۲	۱۵۵/۶۲۵	۲/۰۲۴	
اتیوپی ۹۲		۳/۱۲۶	
جمع	۶/۶۴۹/۱۸۰	۲۲/۲۲۶	۸/۵۵۷

زمان در اختیار خارجیها بود و طبق میل و اراده آنها انجام می‌شد، تشکیل گردیدند، امروز همچنان و با عزمی راسخ به تخصصهای خویش در این زمینه‌ها می‌افزایند. بنابراین با در نظر گرفتن آسیب‌پذیری شدید محصولات فوق‌الذکر نسبت به نوسانات قیمت در سطوح بین‌المللی، شاید بتوان دلایل کاهش سرمایه در گردش در تعاونیهای کشاورزی اوگاندا را توجیه نمود.

در مراکش، به سه نوع خاص از شرکتهای تعاونی بر می‌خوریم: تعاونیهایی که در مسئله «اصلاح زمین» فعالیت دارند، تعاونیهای «تولید غله و حبوبات»، که تحت کنترل و نظارت دقیق دولت هستند و تعاونیهایی که در قضیه اصلاح زمین فعالیتی ندارند و توسط گروههای داوطلبی که مایل به مشارکت در فعالیتهای تولید محصول کشاورزی هستند، تشکیل گردیده‌اند. شایان ذکر است

تعاونیهایی که در زمینه تولیدات غذایی - کشاورزی به کسب و کار مشغولند، شاید این موضوع شکفت‌انگیز باشد که تاکنون هیچ تصویر آماری قابل استنادی از وضعیت تعاونیهای کشاورزی سراسر جهان ارائه نگردیده است. و این تحقیق صرفاً در راستای پر کردن این خلاء انجام گرفته است.

در دستورالعمل صادر شده از سوی فدراسیون تعاونیهای کی بوتز^۱ که توسط دولتهای ایالتی و فدرال و نیز «مؤسسه آموزش تعاون^۲»، اعتبارات مالی آن تصویب و مورد تأیید قرار گرفت، موضوع از بین بردن این خلاء بطور مؤکد خواسته شد. در این تحقیق، اطلاعات جمع‌آوری شده در ۴۷ کشور جهان، مورد نقد و بررسی قرار گرفته است. بویژه، توجه



اقیانوسیه: سرمایه در گردش کشورها

کشور (سال)	تعداد اعضا	تعداد تعاونیها	سرمایه در گردش (میلیون دلار آمریکا)
نیوزیلند ۹۳	۶۷/۰۰۰	۳۷	۳/۸۰۰
استرالیا ۹۳	۲۳/۰۹۰	۱۰۳	۱/۵۷۵
جمع	۱۰۰/۰۹۰	۱۵۱	۵/۳۷۲

خاصی به اعضا مبذول گردید، همانطور که تولیدکنندگان عمده فرآورده‌های کشاورزی در مناطق مختلف سیاره زمین مدنظر بوده‌اند.

در بخش اول این تحقیق، اطلاعات پایه، براساس اسناد و مدارک موجود در کشورهای مورد بررسی، به تصویر کشیده شده است. از جمله: تعداد تعاونیها در هر کشور - تعداد اعضا و نیز مجموع فروش. در این بخش که ۴۷ کشور جهان تحت مطالعه قرار گرفته‌اند، تصویر روشنی از شرکتهای تعاونی بعنوان نیروی اقتصادی اجتماعی عمده که گستره خود را از جنبه‌های اقتصادی - فرهنگی -

هدف ما طی سالهای آینده بر این کوشش استوار بوده و هست که شبکه‌ای از همکاران مختلف تشکیل دهیم تا از طریق این شبکه بتوانیم به تصویر کاملتر و واضحتری دست یابیم و در عین حال با استفاده از اطلاعات آماری روزافزون، همراه با انواع اطلاعات کیفی، بنحوی که بتوان از آنها در تحقیقات جامعتر و فراگیر آتی بعنوان ابزاری جهت پرش به مرحله بعدی پیشرفت، استفاده کرد، بسوی آینده‌ای روشن گام برداریم.

بنابراین، علاوه بر تصویری آماری مستند، ما با نقشهای متفاوت و متنوع شرکتهای تعاونی کشاورزی بویژه در ایجاد تغییر و تحولات اساسی در محیطهایی که ما در آنها به زندگی و سازندگی کشور خود مشغولیم، آشنا می‌شویم.

اوضاع و احوالی که شرکتهای تعاونی کشاورزی در حال حاضر با آنها مواجهند، برخوردهای جهانی، نقش متفاوت و متغیر دولتها، همگی موضوعات مورد علاقه

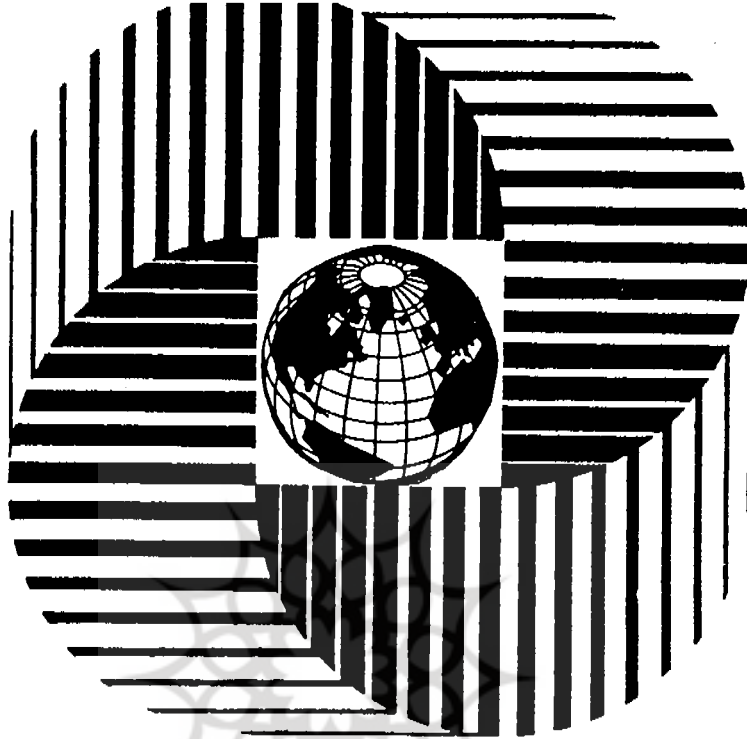
روزافزون شرکتهای تعاونی کشاورزی بوده و اینگونه شرکتهای می‌کوشند با ایجاد فضاها و محیطهای جدیدی در کشورهای خویش، نسبت به رفع این موانع و مشکلات اقدام نمایند.

اطلاعات بیشتر و جزئی‌تری که ما در این تحقیق از بعضی از کشورها بدست آوردیم، ما را در تغییر و اصلاح مسیرهای انتخاب شده از سوی شرکتهای تعاونی کشاورزی، کمک خواهد نمود.

بررسی وضعیت تعاونیهای کشاورزی جهان: مقطع ۱۹۹۵

علیرغم موفقیت‌های قابل توجه

از سرزمینهای دور



خانه تعاون در ژاپن

در شماره ۷۳ ماهنامه مطلبی تحت عنوان خانه تعاون چیست؟ به نظر گرامی خوانندگان محترم رسید که به معرفی خانه تعاون و ویژگیهای این خانه و روند رشد آن در کانادا پرداخته بود. مطلبی که در ذیل می‌آید ویژگیها و فعالیتهای خانه‌های تعاون در ژاپن را تشریح می‌نماید:

«خانه تعاون تحت پوشش تعاونی ناداکوبه در ژاپن»

خانه تعاون مرکز فعالیتهای عضو است که برپایه نظامی خاص طبق یک جدول زمانی برنامه‌ریزی شده و با کمک داوطلبان می‌چرخد ساختمان خانه تعاون هفت طبقه است که مالک آن ناداکوبه است یک طبقه مخصوص هیأت مدیره تعاونی است که بر فعالیتهای اعضاء نظارت می‌کند. اطاقهای یک طبقه دیگر نیز مشترکاً توسط هیأت مدیره و اعضاء برای برگزاری جلسات مورد استفاده قرار می‌گیرد. پنج طبقه دیگر برای فعالیتهای اعضاء

مختلف بکار گرفته می‌شود.

در خانه تعاون می‌توان کلاسهای ژیمناستیک برای مادران و بچه‌ها، تشکیل جلسات بحث توسط گروههای مختلف درباره موضوعات گوناگون از قبیل بازرگانی، بازرسی کالاها، کتابداری خانگی، تحصیل عضو و... را مشاهده کرد.

کلاسهای فعالی در زمینه کنده کاری چوب، دوزندگی و کلدوزی و نگارگری برای مردم سالخورده‌تر وجود دارد.

یک گروه سرگرم تولید نوارهایی هستند که به بچه‌های نابینا اهداء کنند آنها داستانی را انتخاب کرده در مورد بهترین نحوه

ضبط آن بحث می‌کنند. نوار تکمیل شده به صلیب سرخ تقدیم شده تا به یک موسسه معتبر که بچه‌های نابینا در آن وجود دارد تحویل داده شود. همه اتاقها در خانه تعاون مجهز به اثاثیه و دستگاہهایی هستند که متناسب (باهدنی است که ایجاد شده‌اند) و از آنها استفاده می‌کنند.

در میان خانمهای خانه‌دار عضو احساس صمیمیت و گرمی وجود دارد آنها از کارکردن با همدیگر احساس لذت و شادمانی می‌کنند. از آنجائی که برای همه اعضاء مقدور نیست که از سرتاسر منطقه Kobe به خانه تعاون بیایند، شعبه Suma در بخش غربی شهر یکی از طبقه‌های ساختمان را در اختیار اعضاء قرار داده است.

اینجا هم فعالیت‌های اعضاء با کمک داوطلبان با برنامه‌ریزی مشخص انجام می‌شود یک جلوه خاص آن امانت دادن کتاب به بچه‌ها و قصه‌خوانی برای خردسالان است برنامه ریزی لازم انجام شده که اقدام مشابهی در قسمت شرقی Kobe هم صورت گیرد.

لازم به ذکر است که امکانات ویژه‌ای برای زنان توسط تعاونی فراهم گردیده است. تعاونی برای آموزش اعضاء ستاد، مدرسه خاص خود را دارد. البته کارکنان زن و مرد بطور مساوی در آموزش‌های برنامه ریزی شده شرکت می‌کنند.

اما افزودن بر این یک کلاس یک ساله برای کارکنان زن وجود دارد این کلاس اغلب با موضوعات علمی خانگی سر و کار دارد تا موضوعات شرکت تعاونی. تعاونی همچنین پوشش پزشکی ویژه‌ای را برای خانمهای خانه دار عضو تدارک دیده است معمولاً آقایان از خدمات معاینات پزشکی بهره می‌گیرند و هزینه‌ها را نیز کارفرمایان آنها می‌پردازند و به بچه‌ها نیز خدمات واکسیناسیون، مایه‌کوبی و درمانهای پیشگیری کننده از بیماریهای اپیدمیک در مدرسه داده می‌شود. خانه تعاون از سرمایه‌های احتیاطی سازمان وابسته به ریاست Hyogo که مربوط به هزینه مراقبت پزشکی پیشگیرانه است جهت خریداری ۴ واحد پزشکی سیار استفاده کرده است، دو واحد برای ارائه خدمات اشعه x عکسبرداری دو واحد معاینه پیشگیری در مقابل بیماریهای اپیدمیک.

برای استفاده از خدمات اشعه x عکسبرداری خانمهای خانه دار تنها یک هزینه جزئی می‌پردازند. معاینات، پیشگیری کننده هر ساله با هزینه رایگان انجام می‌شود تعاونی سالانه مبلغ ۸۰۰ ین را بصورت سرانه درازای این فعالیت به مؤسسه Hyogo می‌پردازد. مدیرعامل تعاونی ناداکوبه نیز جزو اعضاء هیات مدیره مؤسسه مراقبت‌های پیشگیری پزشکی Hyogo است از آنجائیکه در حال حاضر برخوردار از مراقبت‌های پزشکی (یا بستری شدن) به صورت خصوصی بسیار گران تمام می‌شود این عملکرد از بخت‌های مسلمی است که به بانوان خانه‌دار رو آورده است.

تطابق تعاونی‌های لهستان با نیازهای بازار آزاد

نوشته دکتر زوزیا چیرلرلیک
مترجم: سمیرا ضرابی

جنبه سیاسی:

علی‌رغم این حقیقت که اولین اصلاحات قانونی و سازمانی باهدف رسیدن به کارایی بازار در تعاونی‌های دهه ۸۰ انجام شدند، اما اصلاحات قطعی تعاونی‌ها در راستای تغییر شرایط سیاسی در سال ۱۹۸۹ صورت گرفت. نیروهای جدید سیاسی تعاونی‌ها را به رسمیت شناختند چرا که تعاونیها در اقتصاد و برنامه‌ریزی مرکزی به مانند جزء اصلی رژیم سابق به خوبی پیشرفت کرده بودند و احتیاج به اصلاحات اساسی داشتند آنها تصمیم گرفتند برای حل ساختار دیوان سالار تعاونی‌ها به طور سریع و آزاد عمل کنند و فقط تعاونی‌های اولیه را به عنوان نقطه شروعی برای بازسازی یک نهضت تعاونی خلاق باقی بگذارند.

جدا از ابتکاری که به صلاحدید نخست‌وزیر «تادوش مازوویسکی»^(۱) انجام شد تصمیم برای برچیدن سیستم قدیمی تعاونی بوسیله قانون تغییرات ساختار و فعالیت تعاونی‌ها در تاریخ ۲۰ ژانویه ۱۹۹۰ در پارلمان تصویب شد. این قانون تمام اتحادیه‌های مرکزی تعاونی را از صافی اصلاح و تصفیه عبور می‌داد و تعدادی از قوانین تعاونی‌ها را که مربوط به اتحادیه تعاونی‌ها و عملیات حسابرسی آنها بود تا تاریخ ۳۱ جولای ۱۹۹۰ به تعویق انداخته شد.

در مدت کوتاهی اتحادیه‌های تعاونی که به مدت ۴۰ سال در خدمت تعاونی‌ها بودند و فعالیت آنان در زمینه‌هایی چون: تشکیل اقتصادی تعاونی‌های اولیه، تعلیم، آموزش فعالیت فرهنگی و اجتماعی انجام می‌شد برچیده شدند.

در تاریخ نهضت تعاون لهستان چنین

راه حل غیرقابل منتظره دولتی در مقیاس زیاد و حذف ریشه‌ای مردم و سازمانها که به سیستم سیاسی سابق تعلق داشتند، بی‌سابقه بوده است. این امکان که تعاونی‌ها بتوانند به اظهار نظر پرداخته و از علایقشان دفاع کنند به طور جدی محدود شده که با به اجرا درآمدن این قانون، مبارزه تبلیغاتی فشرده‌ای علیه تعاونی‌ها بوسیله رسانه‌های گروهی با به اجرا درآمدن این قانون، به راه انداخته شد. دوباره سازی نهضت تعاونی فرایندی دراز مدت با تضادهای متعدد بود.

طبق قرارداد ۲۰ ژانویه ۱۹۹۰ تمام تعاونی‌ها ملزم شدند تا به سرعت، انتخابات اعضای مدیران داخلی را سازمان دهند و اعضای اصلی و شورای ناظر را قبل از پایان سه ماهه اول ۱۹۹۰ تأیید نمایند.

در ژوئن ۱۹۹۰ شورای عالی جدید تعاونی بوسیله نمایندگان انتخاب شده در انتخابات مزدومی برگزیده شدند. هدف اعضای رهبری تازه نفس نهضت تعاون ایجاد اساس قانونی و سازمانی برای تساعونی‌ها در سیستم جدید سیاسی و اقتصادی بود.

جنبه قانونی

ایجاد شرایط جدید قانونی برای فعالیتهای تعاونی‌ها که همچنان زیر نظر قانون تعاونی ۱۹۸۲ با اصلاحات و تغییرات چندگانه عمل می‌کردند، تا ابتدای نیمه اول سال ۱۹۹۴ به طول انجامید و با تلاش برای استقلال داخلی نهضت تعاونی همراه شده بود.

عقاید گوناگون، مشکلات زیادی را به شرح زیر پدید آورد:

حیطه تغییر قانون تعاونی، شکل هیئتهای نمایندگی نهضت تعاون، امکان پیدایش اتحادیه‌های تعاونی، ارج نهادن به سرمایه سهام خلق و عمل مسئولیت قانونی (اشخاص حقوقی) تعاونی‌ها، امکان

استفاده از سهم اعضا در بازگشت سرمایه شرکت به علاوه پیوستن به شوروی نظارت با ادامه کار در همان تعاونی‌ها.

در واقعیت سیاسی لهستان، قدرت سداران دولتی دوره انتقالی را پیشنهاد کردند یعنی تهیه و تصویب قانون جدید در پارلمان تا به بعضی اقدامات بپردازند و مانند تأکید صلاحیت اعضای تعاونی، تعریف اصول ارزشیابی سهام اعضا، قیمت‌گذاری و تقسیم اموال تعاونگران، تصفیه یا تغییر مسئولیت قانونی (اشخاص حقوقی) تعاونی‌ها به شکلهای دیگر و تغییر بنگاههای اقتصادی به اتحادیه‌های تعاونی به شکلهای دیگر تغییر شکل نهضت تعاونی لهستان با انطباق مقررات قانونی با شرایط جدید سیاسی و اقتصادی بازار مربوط می‌شد.

اصلاحات قانون تعاون به روندی بسیار دشوار و درازمدت تبدیل شده کار بر روی این مبحث در آخرین پارلمان جمهوری خلق لهستان آغاز شد و در دور بعدی پارلمان که به پارلمان جمهوری لهستان معروف بود نیز ادامه یافت و در دومین پارلمان جمهوری لهستان که نیروهای چپ سیاسی (حزب دهقانان لهستان و متحدین دموکراتیک چپ) صاحب اکثریت بودند، پایان یافت.

بالاخره بعد از بحثهای طولانی و مشورت با گروههای زیادی از مردم (تعاونگران، اتحادیه‌های تجاری، دانشمندان، رهبران سیاسی، در ۷ جولای ۱۹۹۴ پارلمان شکل‌گیری مجدد و نوگرایی قانون تعاون را به تصویب رساند در حقیقت این امر مطرح کردن دوباره قانون ۱۹۸۲ بود که در فاصله سالهای ۱۹۸۲ تا ۱۹۹۴، ۱۲ بار تغییر یافت (۱۳۹ ماده از جمع ۲۶۷) بین سالهای ۱۹۹۰ تا ۱۹۹۴ تغییر کردند یا حذف شدند.

قانون تعاونی ۷ جولای ۱۹۹۴ تعریف جدیدی از تعاون بر طبق سنت لهستان در

جمهوری دوم به ارمغان آورد. تعاونی یک شرکت که کار خود را با تولید و خودگردان است که در راستای سود اعضا عمل می‌کند. دارایی تعاونی همچون دارایی خصوصی به اعضایش تعلق دارد. هیچکس نمی‌تواند در امور تعاونی دخالت کند. عملکرد خودگردان تعاونی در کنگره تعاونی و شورای ملی تعاونی دارای ضمانتهای قانونی است که در طی این کنگره انتخابات برگزار می‌شود. این هیئت عالی نمایندگان تنها رهبران تعاونی را شامل شده و حرکت مستقلی از دولت دارد.

قانون تعاون ۷ جولای ۱۹۹۴ به قوانین تعاونی راه‌حلهای خاصی منتقل کرده است طی یکسال قوانین تعاونی با مقرراتی که در این قانون گنجانده شده بود تطبیق داده شدند. این بدان معناست که اعضای تعاونی فضای بیشتری برای تصمیم‌گیری داشتند و توانستند خود را با شرایط بازار اقتصادی وفق دهند.

علاوه بر مقررات عمومی قانون تعاونی ۷ جولای ۱۹۹۴ راه‌حلهای خاصی برای شاخه‌هایی چون کشاورزی به اصطلاح تعاونیهای محافل دهقانی، تعاونی کارگری و تعاونی‌های مسکن مطرح شد که با تقاضای این گروه از تعاونگران مطابقت داشت.

همچنین توجه به اتحادیه اروپا مشکل قانون تعاون کاملاً مدرن و جدید را موضوعی مورد بحث می‌سازد. در این زمینه در بهار ۱۹۹۶ سهم از شورای تعاونی ملی شروع شد

جنبه سازمانی

قبل از تصفیه اتحادیه تعاونی، تعاونگران در جستجوی شکل جدیدی از فعالیت مشترک مشورتی تربیتی اقتصادی بودند. در پاییز ۱۹۸۹ این سازمانهای جدید که اتاقهای اقتصادی خوانده می‌شد بوسیله تعاونی‌های خودیار دهقانان و کشاورزان



تصفیه گران اتحادیه‌های قدیمی، اموال خود را به نوع جدید تعاونی منتقل می‌کردند با دست داشتن ساختمانها و مراکز تربیتی اتحادیه‌ها توانستند فعالیت‌های وسیعتری انجام دهند که در یکپارچه کردن تعاونی‌ها تأثیر مهمی داشت. هیئت‌های مدیره اتحادیه‌های تعاونی جدید اغلب از مردم تازه وارد تشکیل می‌شدند که معمولاً تعاونگران با تجربه‌ای بودند که در اتحادیه‌های قدیمی تعاونی وظیفه‌ای نداشتند. آنها از طریق انتخابات مردمی در طی نشست‌های شاخه اتحادیه به این شغل گمارده شده بودند.

طی سه سال و نیم از پاییز ۱۹۹۱ تا بهار ۱۹۹۵ اتحادیه‌های جدید تعاونی در سرتاسر شاخه‌های تعاونی تأسیس شد. در سال ۱۹۹۵، ۱۰ اتحادیه در سطح کشور فعال بودند ولی تقریباً ۱۲ تا ۱۵ درصد از تعاونی‌ها را شامل می‌شدند. و هنوز هم ترسی از دوباره شکل‌گیری قدرت تصمیم‌گیری اتحادیه‌های قدیمی در بین شرکت‌های منفرد به چشم می‌خورد.

دوباره سازی سازمان‌های تعاونی، عمده‌تاً اتحادیه‌های حسابرسی، برای انتخابات نمایندگان برای کنگره تعاونی که در ۳۰ ماه مه تا ۳۱ مه ۱۹۹۵ انجام شد تدارکات ماهرانه‌ای را مهیا نمود. انتخابات منطقه‌ای طی جلسات تمامی شاخه‌های تعاونی کاملاً بصورت مردمی انجام شدند شورای ملی تعاونی نیز در کنگره نمایندگان، از طریق انتخابات مردمی و آزاد انتخاب شده بودند. اعضای شورای ملی تعاونی، نمایندگان منطقه‌ای تعاونی‌ها برای مقامات محلی هستند. شورا وظایف یکسانی در سطح ملی و بین‌المللی دارد.

جنبه اجتماعی - اقتصادی

هزینه صرف شده برای اصلاحات عمیق و سازماندهی مجدد تعاونی‌ها بسیار بالا بود دخالت شدید و خارجی دولت، به

ژانویه ۹۱ را نیز ممنوع می‌کرد. از سوی دیگر طولانی کردن کار قانون گذاری در خصوص تغییر قانون قدیمی تعاون فرایند ایجاد اتحادیه‌های جدید را به تعویق می‌انداخت.

در پاییز ۱۹۹۱، بعد از دو سال محو اتحادیه‌ها، اولین اتحادیه‌های تعاونی منطقه‌ای و کشوری تأسیس شده هدف آنها حسابرسی تعاونی‌های عضو و همچنین فعالیت‌های مشاوره‌ای و آموزشی بود. همچنین تعدادی از تعاونی‌ها مسئولیت قانونی (اشخاص حقوقی) بدست آوردند. این گونه تلاش‌های سازمانی واکنشی بر تهدیدهای روزافزونی بود که بر این تعاونیها در شرایط رقابت بازار وارد می‌آمد. تعاونی‌ها در شرایط جدید کمک مشاوره آموزشی و ارائه دستورالعملها و کمک‌های اقتصادی و مالیاتی و قانونی را جستجو می‌کردند.

اتحادیه قانونی جدید به مانند سازمان‌های کاملاً مردمی و آزاد برای تمام تعاونی‌ها و علی‌رغم نوع و شاخه تعاونی قبلی بوجود آمدند. تعداد زیادی از اتحادیه‌های جدید تعاونی داریی‌های اتحادیه‌های قدیمی (مانند ساختمانها، مراکز تعلیم و تربیت) را به ارث بردند گاهی

بنیاد نهاده شد.

اتاقهای اقتصادی که شکل سازماندهی متفاوتی از انجمن‌های تعاونی داشتند تابع تصفیه اتحادیه مرکزی تعاونی به موجب قانون ۲۰ ژانویه ۱۹۹۰ نبودند. اتاقهای اقتصادی تصفیه و پاکسازی اتحادیه تعاونی را ابقا کردند و شکل جدیدی را برای کار سازمانی در شرایطی که در قانون بالا گفته شد ایجاد نمودند. آنها همچنین سعی کردند تا اموال تعاونی را حفظ کرده و پایگاهی برای تلاش‌های بعدی بازسازی تعاونی باشند.

تعاونی سازمان یافته دیگری شکل گرفت. در طی سالهای ۱۹۹۰ تا ۱۹۹۲، ۱۰ بنیاد تعاونی در انجمن‌های شهری و روستایی ایجاد شد. آنها سعی کردند تا اموال تعاونی را حفظ نمایند فعالیت‌های اجتماعی و تربیتی را رهبری کنند و نشریات تعاونی را به چاپ برسانند و از سلامت اعضای ناتوان تعاونی مراقبت نمایند.

دوباره سازی اتحادیه‌های تعاونی فرایندی دراز مدت به نظر می‌رسید. از یک طرف اتحادیه‌های تابع قانون ۲۰ ژانویه ۱۹۹۰ منحل شده بودند و همچنین اتحادیه‌های جدید تشکیل شده قبل از ۳۱

سازمانی تعاونی‌ها، شکسته شدن حلقه‌های اقتصادی، حذف عملکرد شرکت و از دست رفتن قسمت زیادی از اموال تعاونی در شهرها و روستاها انجامید.

تعداد تعاونی‌ها به طور متناقضی در تمام شاخه‌ها در سالهای ۱۹۸۸ و ۱۹۹۴ از ۱۵/۰۲۴ تا ۱۹/۱۹۶ رشد کرد. اما این امر دلیلی برای رشد نهضت نبود بلکه در نتیجه تقسیمات اداری بسیاری از شرکتهای تعاونی به واحدهای کوچکتر بود. در همین زمان حدود ۴۰۰ تعاونی از بین رفتها مورد پاکسازی قرار گرفت. این فرایند هنوز توقف نکرد. است اگرچه تعدادی از شرکتهای قادر شدند خود را به خوبی با نیازهای بازار آزاد در شهرها و روستاها وفق دهند ولی بقیه دچار مشکلات اقتصادی شدند و از بین رفتند. همچنین تعدادی تعاونی جدید (از قبیل گروههای بازاریاب دهقانی، شرکتهای مخابرات، تعاونی‌های مسکن و انجمنهای اعتباری) شکل گرفت. در حدود ۴۰۰ اتحادیه اعتباری جدید به وسیله کارگران و صنعتگران در کارخانجات بزرگ و شرکت ۴ تأسیس شد. این حرکت جدید بوسیله شورای جهانی اتحادیه اعتبار و اتحادیه همبستگی تجاری مورد حمایت قرار گرفته بود. انواع دیگر تعاونی جدید در حدود ۱۰۰ مورد تخمین زده شده‌اند ولی تمام آنها در اتحادیه‌های تعاونی ثبت نشده‌اند.

طی مدت زمان طولانی پاکسازی ساختار قدیم تعاونی نهضت تعاون، درصد زیادی از اموال خود را (که شامل ساختمانها، زمین، نیروی انسانی بود) و در حدود ۳۰ تا ۵۰٪ پایه ۱۹۸۹ بود، از دست دادند. تعاونی‌های خودیاری روستائیان با تعداد کل ۲۴۲ نفر) اموال زیادی از دست دارد. در این هنگام تعاونی‌های از بین رفته زمین‌ها و مغازه‌ها و رستورانها و نانوائی‌ها و سایر منابع غذایی و ماشین آلات خود را فروختند یا اجاره دادند.

بعضی موارد یک تعاونی بزرگتر را به ۲ قسمت کوچکتر تقسیم می‌کردند که بعد از آن خصوصی می‌شدند و این امر بوسیله تعاونگران سابق (یا مردمی که با آنها همکاری می‌کردند) که اغلب از فهرست قدیم یا جدید بودند، انجام می‌شد.

در بخشهایی از کشور نهضت تعاون کاملاً از بین رفت. با فروپاشی محصولات کشاورزی تعاونی، شرکتهای توانستند نظر دهقانان را جلب کنند. شرکتهای خصوصی در اموری چون تجارت، فروش و عمده فروشی و صنایع تبدیلی مواد غذایی، در مناطق بسیاری باعث به وجود آمدن بازار رقابتی مهمی شدند و فعالیت تعاونی را حذف کردند. شرایط کاملاً مشابهی در تعاونی محافل دهقانی (در حدود ۱۸۸۹ نفر) مشاهده می‌شود که خدمات کشاورزی بسیار گرانی ارائه می‌دهند. تعاونی‌های کاشت گیاهان (۲۸۵) ماشین‌های تولیدی، فروشگاهها و سردخانه‌های خود را از دست دادند. ضرر بازارهای شرق (شوروی سابق) و تهاجم تولیدات ارزان خارجی مشکلات اقتصادی را در این شاخه به وجود آورد.

تعاونی‌های لبنی (۴۶۹) در تطبیق با نیازهای بازار عملکرد بهتری از خود نشان دادند. آنها به سرعت در مبارزه‌های بازار موفق شدند و تکنولوژی جدید را معرفی کردند، و محصولات جدید خود را به بازار عرضه کردند. به هر حال مشکل بزرگ این شاخه رقابت با کمپانی‌های خارجی نفوذ کرده در بازار لهستان بود. همچنین تعاونی‌های کشاورزی به خوبی خود را با شرایط وفق دادند. آنها ترجیحاً مانند اتحادیه‌های کشاورزی که با هم در کشورهای توسعه یافته فعالیت داشتند عمل نمی‌کردند.

بانکهای تعاون روستایی، در بانک اقتصادی غذا (با سرمایه تعاونی‌ها و دولت) که در سالهای اخیر اصلاحات

ساختاری را تجربه کرده‌اند، شریک شدن آنها با توجه به سیاست کشاورزی دولت در گذشته و با نظر به تأمین اعتبار غیرمستمر دولت در آنزمان به وجود آمدند. اصلاحات اخیر در انتقال این ساختار به شکل کاملاً تعاونی مؤثر بود.

تعاونی‌های مسکن بزرگترین شرکتهای در شهرها هستند (کل تعداد ۵۳۰۳) اما به علت نرخ بالای اعتبارات امکانی برای پیشرفت و نوکردن اموال نداشتند همچنین تعاونی مصرف کنندگان (۵۱۱) قسمت زیادی از اموالشان را نظیر مغازه، رستوران، عمده فروشی و فروشگاهها را از دست دادند. و بوسیله تعاونگران سابق یا افرادی که کاری با نهضت تعاون نداشتند خصوصی شدند.

مشکل اصلی این شاخه رقابت بازار با کمپانیهای خارجی نفوذ کرده در بازار لهستان است. تعاونی کارگران (۳/۰۵۴) صنعتگران دستی (۱۲۷)، افراد نابینا (۴۰) و معلولان (۴۷۴) نیز برای حفظ جایگاه خود در بازار می‌جنگند که گاه قرین موفقیت و گاه با شکست همراه است. این شاخه‌های تعاونی همچنین ضررهای بزرگی را در نتیجه خصوصی سازی و ورشکستگی را متحمل شدند.

در نتیجه روش ذکر شده بالا شمار اعضای تعاونی از ۱۵/۰۲ میلیون در سال ۱۹۸۸ به ۶/۰۹۲ میلیون در سال ۱۹۹۴ کاهش یافتند، سطح اشتغال در تعاونیها ۳ بار کاهش پیدا کرد و از ۲/۲۹ میلیون به ۷۱۴/۷ رسید.

نقش تعاونی‌ها در اقتصاد ملی به طور جدی در سالهای اخیر کاهش پیدا کرد سهم نهضت از تولید ناخالص ملی از ۷٪ به ۴/۵ درصد در فاصله سالهای ۱۹۹۱ تا ۱۹۹۴ کاهش یافت. این سیر قهقراپی در مقایسه با دوره قبل از ۱۹۹۰ شدیدتر بود. در ساختار تولید ناخالص ملی موجود در تعاونی‌ها، سهم بزرگتر به تجارت ۴۰٪ به صنعت ۳۰٪

در این مناطق خواهد بود.

د: خدمات و بازرگانی

باتوجه به کمبود مؤسسات پیشرفته بازرگانی خدماتی در منطقه و نیاز استان به این قبیل مؤسسات استان خوزستان مستعد سرمایه‌گذاری در زمینه‌های مختلف خدمات و بازرگانی است این نیازها که بیشتر در ارتباط با ایجاد مدارس غیر انتفاعی - احداث سالن‌های ورزشی - ایجاد مؤسسات تفریحی و توریستی حمل و نقل و بالاخره احداث فروشگاه‌های بزرگ زنجیره‌ای در شهرهای بزرگ محسوس می‌باشد می‌تواند از توجه اقتصادی لازم برخوردار گردد.

زمینه‌های امکان پذیر

با در نظر گرفتن نیازها و استعدادهای استان و رعایت کلیه شرایط حاکم بر منطقه اعم از طبیعی، اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و جمعیتی انجام فعالیتهای زیر به شیوه تعاونی در استان خوزستان امکان‌پذیر بوده و می‌تواند دارای توجه اقتصادی باشد این فعالیتها به ترتیب بخش‌های کشاورزی، صنعت و معدن و خدمات بازرگانی عبارتند از:

- ۱- ایجاد واحدهای تعاونی کشت و تولید خرما در شهرهای آبادان - خرمشهر و شادگان با توجه به قدمت و رواج این فعالیت در شهرهای مزبور از دیرباز تاکنون.
- ۲- ایجاد باغات کشت مرکبات در دزفول

بدلیل شرایط اقلیمی خاص.

۳- ایجاد واحدهای کشت محصولات زراعی در اهواز- دزفول و سایر نقاط مستعد استان.

۴- ایجاد باغات زیتون در اکثر مناطق استان با توجه به استعداد منطقه به کشت این محصول.

۵- پرورابندی گوساله و گوسفند در مسجدها، لالی، سوسنگرد، ایذه و رامهرمز به دلیل نیاز استان به گوشت قرمز و شرایط اقلیمی و اجتماعی خاص مناطق فوق جهت ایجاد این فعالیت.

۶- ایجاد واحدهای پرورش ماهی بدلیل وجود آب و امکانات مناسب جهت پرورش آبزیان در اکثر نقاط استان بخصوص در اراضی هور.

۷- ایجاد واحدهای پرورش میگو باتوجه به امکانات آبی مناسب و شرایط مساعد پرورش میگو در چوبیده آبادان.

۸- ایجاد صنایع مربوط به صید و صیادی و صنایع وابسته و جنبی آن از جمله واحدهای تولیدی پودر ماهی، بدلیل برخورداری بالقوه مناطق ساحلی استان در سواحل خلیج فارس از صید بیشتر.

۹- ایجاد کارخانجات سبزی خشک کنی بدلیل برخورداری منطقه از تولید سبزیجات در حد وفور در اهواز و دزفول.

۱۱- ایجاد صنایع تعاونی نئوپان و کاغذ با استفاده از مواد اولیه موجود در منطقه همچون نيزارهای هور و نیشکر.

۱۲- ایجاد تعاونیهای تولید کیسه‌های سیمان و گچ از مواد کاغذی، جهت تأمین نیاز واحدهای تولیدی سیمان و گچ موجود منطقه در مناطق شمال استان.

۱۳- ایجاد تعاونیهای تهیه شن و ماسه با استفاده از امکانات معدنی غنی جهت تأمین نیاز بازسازی منطقه در نواحی شمال و شمال شرقی استان.

۱۴- ایجاد تعاونیهای خدماتی در زمینه‌های مختلف آبرسانی، احداث راه، ترمیم پل و

جاده در اکثر شهرهای استان.

۱۵- ایجاد تعاونیهای حمل و نقل بار و مسافر شهری و برون شهری در شهرها

۱۶- ایجاد تعاونیهای مدارس غیرانتفاعی در شهرهای بزرگ استان.

۱۷- ایجاد تعاونیهای تفریحی و ورزشی در شهرهای پرجمعیت و بزرگ.

اولویت‌های اجرا

گرچه همه فعالیتها یکبه بعنوان زمینه‌های امکان‌پذیر جهت ایجاد تشکل‌های تعاونی از آنها نام برده شد. کلاً از نظر اجرا اداری اولویتند، معذالک برخی از این فعالیتها با در نظر گرفتن ضوابطی چند از توجه اقتصادی بیشتری برخوردار بوده و اقدام در مورد آنها امکان‌پذیرتر است این ضابطه‌ها که در اولویت بندی انتخاب اجرای طرحهای اقتصادی مورد توجه قرار گرفته‌اند عبارت از معیارهایی همچون توجه به نیاز مبرم منطقه نسبت به حاصل تولید فعالیت مورد نظر، شرایط مستعد منطقه، امکان دسترسی به مواد اولیه و موجود بودن آن در محل ایجاد تعاونی، موجود بودن نیروی انسانی لازم جهت انجام کارهای مربوط، اشتغال زائی کافی، کوتاه بودن زمان سرمایه‌گذاری تا بهره‌برداری، عدم نیاز به تکنولوژی پیچیده و سرمایه بر، می‌باشد که با رعایت ضوابط فوق اولویت نخست از نظر اجرا به ایجاد تشکل‌های تعاونی جهت انجام فعالیت، به صنایع کوچک اختصاص دارد و سپس باتوجه به استعدادهای منطقه در زمینه‌های کشاورزی و زیربخش‌های آن، توسعه فعالیتهای این بخش و همچنین انسجام فعالیتهای معدنی از اولویت برخوردار بوده و بالاخره بمنظور تأمین نیازهای خدماتی استان، انجام امور خدماتی به شیوه تعاونی در زمینه‌های مختلف دارای اولویت می‌باشد.