

کارخانه داران "پول رایج" خودش را ساخت، اما برخلاف بیشتر آنها او از این پول رایج برای انتقال بیشتر از طریق مجبور کردن کارگزارانش به خرید ملزوماتشان از فروشگاههای کارخانه به بهای گزاف استفاده نکرد.

تعاون در قاره سیاه

درس مهمی که می توان از این جریان گرفت این است که چرخش پول سالم از طریق یک بانک محلی نه تنها برای رشد اقتصادی بلکه برای اینکه اجازه دهیم آنهايي که برای پول کار می کنند، کنترل زندگی خودشان را بدست گیرند، ضروری است درسی که در راجدیل به تصویر کشیده می شود، جایی که چند سال بعد از اینکه شرکت پیشگامان یک بانک پس انداز محلی را راه اندازی کرد فروپاشید و خودجوش تر

شرکت از اینکه توانست این نقش را ایفا کند و عمده ترین تعاونی مصرف باشد، سود هنگفتی برد. که توازن دقیقی با نیازهای مردم آفریقا وجود نداشت، نه فرآیند توسعه آنها نسخه عین یا المثنی انقلاب صنعتی بریتانیا بود و نه اینکه توسعه ضرورتاً همیشه چیز خوبی است. اگر مثل آنچه که او نی ها در بریتانیای دهه سسی یافتند، دیگر برگشت به امنیت اقتصادی ناشی از همیاری متقابل که در دوران مساقبل صنعتی وجود داشت امکان پذیر نباشد، طوری که بتوان برخی جنبه های اقتصاد سنتی روستایی را حفظ کرد و اقتصاد صادرات محور که اساس پول است را در جای خودش نگاه داشت ایده آل این است که در مورد جایگاهی که

از این نوع تعاونیها را بتوان توسعه داد، ارزشمند است. در ابتدا، بررسی رابطه بین پس انداز، اعتبار و توسعه اقتصادی سودمند است. توسعه بانکداری عامل مهمی در انقلاب صنعتی در اروپای غربی بود. مثل خیلی جاهای دیگر باید این عامل در جامعه مدرن ایجاد می شد، چون اگر این عامل از عواملی همچون تکنولوژی، گشایش بازارها و انباشت سرمایه عقب می ماند به مانعی در راه توسعه صنعتی تبدیل می شد. به عنوان مثال، رابرت اون در یافتن "سکه" های کافی برای پرداخت به نیروی کارش در نیولانارک New Lanark با مشکلاتی مواجه بود. او همچون دیگر



○ جانستون برچال

○ ترجمه: علی اصغر مقصودی

□ قسمت سوم

تعاونیهای اعتبار

برخلاف بیشتر انواع تعاونیها، شرکتهای تعاونی اعتبار در آفریقا نسبتاً جدید هستند و بدین لحاظ نظارت مفرط دولت که در بی چالشهای ناشی از تطابق ساختاری اعمال شد، آنها را رنج نداد. بیش از ۴۵۰۰ تعاونی اعتبار، با ترکیبی قریب به سه میلیون نفر عضو در آفریقا وجود دارد. سهم آنها در بازار فقط ۱/۶ درصد است، اما تحقیق و بررسی پیرامون شرایطی که تحت آن شرایط یک شکل

روشن شدن دیگر برای توسعه در دسترس بودن مازاد درآمد اقتصادی برای سرمایه گذاری توسط اعضا به یکی از اعضا از بین رفت بعضی اوقات بهتر است توسعه از طریق بخشی از شکل گسترده تر تعاونی انجام گیرد. مثل تعاونیهای کشاورزی یا مصرف در مصر، پس انداز خود بخود به بازاریابی متصل است: ۳ درصد از ارزش محصولات بازاریابی شده به حساب یکی از اعضا واریز می شود و به منظور ایجاد صندوق های پس انداز بازرپرداختها به تعویق می افتد. ۵۲ در زیمبابوه بهای بهتری برای تأمین کود و بذر به اعضای باشگاه پس انداز پرداخت می شود. در رواندا تعاونیهای مصرف تارپی پرو Tarfipro به اعضا خدماتی در رابطه با سپرده پس انداز با بهره ۵ درصد پرداخت می کنند. ۵۳ شرط دیگر توسعه در دسترس بودن آژانس های ترویجی قدرتمند است. بخش اعتبار شانس آورده است که در توسعه تعاونیها در آفریقا تازه وارد است. چون مجبور نیست که تحت میراث استعمار زندگی کند و به نظر می رسد اساسی تر از سایر بخش ها توسعه یافته است به عنوان مثال، در رواندا شبکه های از ۷۲ بانک مردمی توسط بورو دو ارینتیشن Bureau d'orientations راه اندازی شد. هیأتی که بعدها به یک واحد اتحادیه اعتباری ملی، اتحادیه ملی تعاون Union Coöperative Nationale تبدیل شد. در بورکینوفاسو، کامرون و توگو، نقش ترویجی را چند رهبر فرهیخته ایفا کردند و بعد این نقش را واحدهای اتحادیه اعتباری به عهده گرفتند که به روش ایدآل تعاونی، از بطن شرکت های اولیه بوجود آمدند و وجود اتحادیه ها نه تنها برای تأمین کارکردهای تربیتی، بازرسی و ممیزی، کمک فنی و نماینده تعاونیها در برابر دولت بودن، بلکه برای جهت دادن به سرمایه گذاری در حوزه های تولیدی، برای هماهنگی در

(طوری که بتوان در هنگام نیاز از همانجا برداشت کرد)؛ حفاظت از آنها در برابر قدرت دلان قطعی است باید اشاره کرد اعضا همیشه به بازگشت فردی سرمایه گذاری شان در حد بالا نیاز ندارند؛ سرمایه گذاری جمعی، مثل داروخانه های روسنایی، انبارهای حبوبات و برنامه های تربیتی، انگیزه های کافی را در دو سازمان در بورکینوفاسو ایجاد کرد، و در رواندا علیرغم بازگشت سرمایه در حد پایین ۳ درصد افراد به عضویت این شرکتها در می آیند و شرکت در حال رشد است. در رواندا، توگو، بورکینوفاسو و کامرون، توانایی انباشت مبالغ اندک وجود داشته و دسترسی به اعتبار در هنگام نیاز از اهمیت خاصی برخوردار است. نیاز به نوبه خود هرگز کافی نبوده است. سنت های دیگر نیز باید حاضر باشند، سنتهایی که برخی از آنها جهانی هستند، و برخی با شکلهای خاص تعاون تغییر می کنند یک شرط جهانی رقابت است و اعمال خاص آن در تعاونی های اعتبار توانایی آن در تزریق اعتبار به دیگران است تا یک گروه بتواند با مدیریت صحیح و با پول سایر افراد کار کند. جای شگفتی نیست که همانند توسعه ای اولیه این شکل تعاونی در آلمان و ایتالیا، در آفریقا نیز این شکل تعاونیها تحت نفوذ نهادهای مذهبی قابل اعتماد ریشه بدواند. گسترش آن به جامعه های بزرگتر و به تضمین های دو جانبه بین اعضا بستگی دارد؛ مثل جوامع ریفانزنی که بر بدهی های نامحدود اعتماد کردند، برخی انواع بیمه در مقابل سرقه، وام دادن های غیر مسؤولانه و قصور در پرداخت وام لازمه کار هستند در زیمبابوه، اعضای هیأت مدیره ناگزیر به پذیرش مسؤولیت در قبال سلامت پرداخت هستند و در چندین نظام پرداخت، وام وقتی اعطا می شود که دیگر افراد آنها را تضمین کنند. ۵۴ شرط

این اقتصاد باید داشته باشد نه بانکداران غربی یا شرکت های چندملیتی، نه حتی دولت های آفریقایی بلکه خود مردم تصمیم بگیرند.

به منظور به دست گرفتن کنترل، باید مردم محل گزینه هایی در اختیار داشته باشند و یکی از اینها این است که نظام بانکی خودشان را داشته باشند. جهت فهم اهمیت این کمکی که مدل تعاونی اعتبار به اقتصادهای روستایی در آفریقا می تواند بکند، ضروری است که از شکل های ماقبل تعاونی چیزهایی بدانیم تا بتوانیم این مدل را بر روی آنها بنا کنیم. دفتر بین المللی کار در گزارشی شش نوع از آنها را بر شمرده است: ذخیره شخصی اشیا قیمتی؛ بازپرداخت بدهی از طریق کاری که برای دیگر روستاییان انجام می شود؛ انبارهای جمعی حبوبات؛ پس انداز جمعی از طریق دریافت سالانه و به نوبت کل پول اندوخته شده؛ ذخیره خانوادگی پول؛ و باشگاه های پس انداز "ماقبل تعاونی" ۴۸ تعاونیهای اعتبار ۴۹ از برخی از این سنت های قدیمی پیروی می کنند، خصوصاً از سه نوع آخر، گرچه این رابطه مستقیم نیست به عنوان مثال، نظام های پرداخت وام بطور سالانه از کل سپرده اعضا، گرچه رسمی نیستند می توانند با ایجاد یک نظام بانکی موازی موجب شود که بانکداری آنها به اتحادیه های اعتباری بیانجامد و به اتحادیه های اعتباری کمک کنند تا مدیریت شان مدرنیزه شود، اما ممکن است به "رقابتی خاموش" بین آنها نیز منجر گردد. ۵۰ با این حال دلایل خوبی برای پذیرش این امر وجود دارد که معرفی تعاونی اعتبار به جامعه آفریقا می تواند موفقیت آمیز باشد رفع نیازهای اولیه یعنی رازداری و اطمینان (طوری که افراد بر پس انداز خویش نظارت داشته باشند)؛ امنیت (طوری که بلا پای طبیعی، دزدی و دیگر عوامل تهدیدکننده آنها را از بین نبرد)؛ نزدیکی و در دسترس بودن

جمعی بتواند به مناطق روستایی تعلق گیرد نکته دوم این است که پول "گرم"ی که خود اعضا تهیه کرده‌اند نباید با پول "سرد"ی که از دولتها و بانکهای توسعه خوش نیت دریافت شده است قاطی شود، چون این کار باعث تضعیف اعتماد اعضا به این نهاد می‌شود.^{۵۶} در هنگام بروز نوسان زیاد، بخش تعاونی اعتبار با مشکل محافظت از سرمایه اعضا مواجه می‌شود. اما خطراتی در کمک خواستن از دولتها یا آژانس‌های بین‌المللی نیز وجود دارد. تعاونی‌های اعتبار از زیرزمین سربرآورده‌اند تا بخشی از صحنه رسمی باشند؛ از دیدگاه دولت، کمبود اعتبارات بین‌المللی به خاطر بدهکار بودن جهان سوم، به معنای وخامت تأمین اعتبار داخلی توسعه روستایی است. دولتها و سوسه می‌شوند که به این پس اندازه‌ها نقب بزنند و آژانس‌های بین‌المللی هم و سوسه می‌شوند که عدم کارایی مشهود



دریافت کمک‌های خارجی، برای عمل کردن به عنوان واسطه بانکهای بازرگانی و عمل به عنوان یک امکان مالی مرکزی ضروری است. بطوررایده‌آلی یک نظام کاملاً تعاونی بوجود خواهد آمد که در آن بانک تعاونی ملی به عنوان یک سازمان بازرگانی که در راس قرار دارد عمل خواهد کرد؛ این اتفاق در نیجریه روی داده است. نظام‌های بانکی به واقع جریانهایی هستند که بر فضا و مکان احاطه دارند پول‌های تعاونی باید در چه مسیری جریان یابند؟ تقریباً در همه جا، به جز زیمبابوه، تمایلی به انتقال پول از روستاییان به سمت وام دهی به تجار و مستخدمین شهری وجود دارد تجار می‌توانند ریسک کنند، ولی مستخدمان شهری دارای درآمد ثابت و منظم هستند بنابه گزارشات در همه جا سطح بالایی از رضایت وجود دارد، اما این تمایل ناتساوی گرایانه "ممکن است سزاوار تصحیح باشد" با غنی شدن بانکهای شهری توسط اعتبارات روستایی جهت اعطای وام به شهری‌ها می‌توان نتیجه گرفت که اتحادیه‌های اعتباری پس اندازه‌ها را از حومه شهر به نفع شهر جذب می‌کنند.^{۵۴} اما در بعضی کشورها جریانهایی عکس وجود دارد، مثل اتحادیه‌های اعتباری شهری که در رواندا جهت تأمین وام برای شبکه روستایی وجود دارد. در کشورهای مثل کامرون، شکایت‌هایی وجود دارد مبنی بر اینکه از اعتبارات کافی برای تأمین مالی توسعه روستایی استفاده نمی‌شود، اما در نیجریه منابع مالی برای ایجاد سیلو، مسکن و بنگاههای پرورش ماکیان وجود دارد^{۵۵} و در مصر برای ۲۰ درصد هزینه‌های درمانگاههای روستایی، نانوائی‌ها، آسیاب‌ها، جاده‌های روستایی، آبراه‌های آبیاری و غیره اعتبار وجود دارد. در اینجا دو موضوع مهم وجود دارد یکی اینکه تعاون بین تعاونیها بایستی به حد بالایی برسد، طوری که سودهای

خیلی از نهادهای دولتی را با استفاده از شبکه تعاونیها در جهت رسیدن به اهداف خویش، جبران کنند با این حال، تعاونیها باید استقلال خود را حفظ کنند و الا دچار بی‌اعتمادی و از بین رفتن منابع مالی می‌شوند. مشکل این است که گذر از یک اقتصاد معیشتی به اقتصاد بانکی بدون کمک روی نمی‌دهد. کمک دولت برای ایجاد محیطی مساعد برای تحرک بخشیدن به پس اندازه‌های روستایی لازم است، خصوصاً برای تهیه قوانین خوب؛ در توگو، زیمبابوه و به عنوان مثال در رواندا، گفته می‌شود قوانین تعاونی دست و پاگیرند، در حالیکه در بورکینافاسو قانونگذارهای اخیر توقعات اتحادیه‌های اعتبار را برآورده ساخته است. آژانسهای کمک بین‌المللی باید نقاط قوت و ضعف این نظامها، و خصوصاً تمایز بین پول "گرم" و "سرد" را بفهمند.^{۵۷}

در اینجا با ذکر جزئیات بیشتر به نمونه‌هایی می‌پردازیم تا ببینیم که چگونه این تعاونیهای اعتبار در آفریقا گسترش یافته‌اند. اول باید اشاره کنیم که هنوز نمونه‌هایی از آن توسعه تحت نظارت دولت که اینقدر بخش‌های تعاونی اولیه را تضعیف کرد وجود دارد. اولین نوع تعاونی اصلاحی است، که با توزیع زمین همراه است و اعضایش شامل تمام کسانی هستند که زمینهای توزیع مجدد را دریافت کرده‌اند (حدود ۴۰۰۰۰۰ نفر در ۷۵۲ تعاونی که در ۷۰ شرکت فدرال جمع شده‌اند) بعد از آن، تعاونی‌هایی هستند که توسط افراد ساکن در زمین‌های بایر (انتظار می‌رفت که تا سال ۱۹۹۰ تعداد آنها به ۵۰۰ شرکت برسد) تشکیل شده‌اند و در آخر بخش تعاونی اعتبار است که به نحو مطلوبی تأسیس شده است و تا سال ۱۹۸۰ دارای ۴۲۴۷ شرکت و ۲۰۵ میلیون نفر عضو بود. هر سه نوع تعاونیها درگیر اعطای وام به کشاورزان عضو هستند، اما به خاطر

طبیعت اجباری دو نوع اول و آیین‌نامه‌های سختی که توسط دولت وضع شده است. جای شگفتی نخواهد بود که بدانیم این بخش هنوز نتوانسته نقش عمده‌ای در ایجاد اعتماد به نفس و بنای یک دموکراسی واقعی ایفا کند.^{۵۸}

در نیجریه، گروه‌های پس‌انداز غیر رسمی به نام اسوسو ESUSU یا اجو Ajo، قبلاً وجود داشته‌اند و از این رو اتحادیه‌های اعتباری و معیشتی رسمی‌تر از پایگاه فرهنگی مستحکم‌تری برای تأسیس برخوردارند. با اینحال دست سنگین دولت را در توسعه "بالا به پایین" نهادهای سطح بالاتر می‌بینیم. در سال ۱۹۵۳ یک بانک اعتباری در نیجریه غربی راه‌اندازی شد. تا بنگاه‌های تعاونی را از نظر مالی تأمین کند و به عنوان یک بانک پس‌انداز برای شرکت‌های محلی معیشتی و پرداخت وام عمل کند؛ تمام شرکت‌های به ثبت رسیده ملزم بودند از آن سهم بخرند. وقتی دولت بر تبدیل بانک تعاونی به بانک بازرگانی اصرار کرد، شرکت سرمایه‌گذاری و اعتباری‌ای را تأسیس کرد تا به ارائه خدمات به تعاونی‌های اعتباری ادامه دهد. کمبود جدی تسهیلات بانکی در مناطق روستایی وجود داشت و از این رو بانک شعبه‌هایش را گسترش داد که به تعاونی‌های تولیدی - بازاریابی پول قرض دهد. اتحادیه‌های دیگری که در رأس قرار داشتند، اتحادیه‌هایی مثل انجمن تعاونی صادراتی نیجریه نیز وام‌هایی از بانک تعاونی گرفتند، به این شرط که وام به شرکت‌های عضو داده شود، طوری که آنها نیز به نوبه خود به کشاورزان وام دهند تا به آنها در تولید محصول کمک کند. پس اتحاد دشواری بین نهادهای بالا به پایین بوجود آمد.

زیمبابوه در تضاد کامل با این جریان است. ایده اتحادیه‌های اعتباری در سال ۱۹۶۲ توسط نهضت آنتی‌گونیس کانادای

شرفی مطرح شد. بعد از توسعه دقیق و پذیرش این اصل که هیچ وامی پرداخت نشود مگر اینکه به‌طور کامل از پس‌اندازها تأمین اعتبار شود، اولین شرکت در چیشاواشا Chashawasha توسط یک کشیش محلی تأسیس شد. در سال ۱۹۶۸، ۲ اتحادیه اعتباری به ثبت رسیده و بیش از ۴۰ گروه پس‌انداز تشکیل شده بود. این نمونه به درستی نشان می‌دهد که چطور نیازهای عمومی باعث ایجاد تعاونی می‌شود. در منطقه سکه Seke میزان برداشت کم بود و یک بنگاه خیریه مقداری ذرت را تهیه کرد که کشیش ناحیه آنها را بین ۷۰ زارع نیازمند توزیع کرد. از وام‌ها برای بهبود تولید استفاده می‌شد و باشگاه‌های پس‌انداز شروع به کار کردند، که به خرید عمده مواد کشاورزی انجامید. مشابهت این جریان با بانکهای اعتباری ریفایزن (که در فصل اول ذکر شد) قابل توجه است. در سال ۱۹۸۳، ۵۰۰۰ باشگاه پس‌انداز با عضویت ۱۲۵۰۰۰ نفر وجود داشت. توگو از تجربه مشابهی برخوردار است. اولین تعاونی اعتباری را در سال ۱۹۶۷ سازمان داده و توسط یک مسیونر ایجاد شد. با کمک آژانس‌های کمک‌رسانی خارجی، کمیته اتحادیه‌های بیشتری ایجاد کرد. تا سال ۱۹۸۴ تعداد آنها به ۱۰۳ عدد با عضویتی بالغ بر ۱۱۰۰۰ نفر رسیده و یک انجمن ملی نیز تشکیل شده بود.

در بورکینافاسو، بیش از ۸۰ درصد جمعیت به کشاورزی معیشتی وابسته‌اند و با رشد تولید ناخالص داخلی سالانه کمتر از ۲۰۰ دلار برای هر نفر و نرخ رشد سالانه تنها ۱/۳ درصد، باید انتظار داشته باشیم که تعاونی‌های اعتباری بسیار محدود باشند با این حال، این کشور از یک جنبه غنی است. در انواع سازمانهای دو جانبه، از طریق تبادل فصلی نیروی کار، ایجاد بانک‌های بدر در روستاها، پس

انداز در انجمن‌های روستایی، و غیره (۵۹)، به نظر می‌رسد رشد اتحادیه‌های اعتباری از درون این شرایط کاملاً طبیعی باشد. این اتحادیه‌ها از سه طریق توسعه یافته‌اند. اولین اتحادیه اعتباری در سال ۱۹۷۰، بعد از اینکه مقامات انجمن روستایی از اتحادیه اعتباری ناندم Nandom در غنا بازدید کردند، تشکیل شد. در سال ۱۹۷۳، ۱۳ اتحادیه انجمن اتحادیه‌های اعتباری بورکینابو Burkinabe را ایجاد کردند و در سال ۱۹۸۳، ۳۲ انجمن از این نوع وجود داشت که هر یک در یک روستا و با عضویت تا ۵۰ نفر، عمدتاً کشاورز، تشکیل شده بودند. این انجمن به مثابه یک بانک مرکزی برای دیگر سازمانهای دو جانبه مثلاً بازارهای خودگردان و گروه‌های روستایی عمل می‌کند. طریق دوم ایجاد سازمانی بود که اساساً کلیسایی است. انجمن توسعه منطقه کایا kaya در سال ۱۹۷۲ تشکیل شد و عملیاتش را از حفر چاه و اجاره دادن تجهیزات تا پس‌انداز و اعطای وام گسترش داد. در اواسط دهه هشتاد این انجمن دارای ۵۰۰۰ عضو بود. طریق سوم این بود که ناحیه بورگوریا Bougouriba شروع به بهره‌گیری از مزیت وجود نظامی از انجمن‌های روستایی ماقبل تعاونی کرد. در سال ۱۹۷۲، اولین اتحادیه اعتباری در داگاری Dagari توسط کسانی تشکیل شد که از اتحادیه‌های غنا بازدید کرده بودند و به زودی تعداد آنها به حدی رسید که بتوانند انجمن اتحادیه اعتباری منطقه‌ای را تشکیل دهند. در سال ۱۹۸۴ یازده اتحادیه با بیش از ۱۰۰۰۰ عضو (که ۱۰ درصد آنها زن بودند). در رواندا، قبل از تجربه جنگ داخلی مصیبت‌بار و قتل عام در دهه‌ی نود، یک بخش تعاونی وجود داشت که در حال پیشرفت بود. همچون دیگر کشورها اساسی سنتی از شیوه‌های پرداخت وام و همچنین انجمن‌های



بسیاری تسهیلات اعطای وام را به شرکت‌ها فراهم آورد. در سال ۱۹۷۵، ۹۲ شرکت در این لیگ پذیرفته شده و ۱۱۰ شرکت در حال شکل‌گیری بودند. لیگ اجرای برنامه اعتباری ای برای تولیدات کشاورزان خرده‌پا را شروع کرد و سپس بیمه سپرده زندگی را معرفی کرد. در سال ۱۹۸۰، برنامه پنج ساله توسعه به اجرا درآمد، که به رشد ۱۱۳ اتحادیه و ۱۱۲ گروه مطالعه پیش‌اتحادیه‌ای، با مجموع ۵۳۰۰۰ عضو، انجامید. موفقیت لیگ بعضاً به این امر بستگی دارد که شرکت‌های عضو واقعاً مالک تعاونی هستند و بر آن نظارت دارند و اینکه بطور غیر متمرکز به هشت گروه منطقه‌ای غیر رسمی تقسیم شده‌اند. شرکت‌های اولیه‌ای که اعتماد اعضایشان را جلب کرده‌اند نیز بعضاً بر این امر تأثیر دارند. این بدین معناست که پشتیبانی بین‌المللی می‌تواند به یک جنبش ناب تعاونی تبدیل شود و شکل کمک فنی، آموزش اعضا و تربیت کارکنان را به خود بگیرد تا سرمایه‌داری.^{۶۱} تعاونی‌های اعتبار و کشاورزی گونه‌های اصلی ای هستند که در آفریقا توسعه یافته‌اند. تعاونی‌های مصرف نیز در برخی کشورها راه‌اندازی شدند. در بوتسوانا، مصر، کنیا، نیجریه، توگو، گامبیا، سیرالئون و زیمبابوه. آنها به مناطق روستایی‌ای راه پیدا کرده‌اند که هیچ تاجر خصوصی نخواهد رفت و برخی از آنها قادر بوده‌اند در سنت تعاونی مصرف کلاسیک، از گرانفروشی و تقلب در مواد غذایی جلوگیری کنند. گفته می‌شود آنها حدود نیمی از کالاهای مصرفی کشور بوتسوانا را تأمین می‌کنند با این‌حال در آفریقا، تعاونی‌های مصرف گرایش دارند که در رقابت با تجار خصوصی مشکل داشته باشند، واحدهایی که مخارج کلی کمی دارند و قادرند کالاهای اساسی را به مقدار زیاد و با قیمتی ارزان خریداری کنند. نه به حد

کفایت روی تعاونی‌ها سرمایه‌گذاری شده و نه به خوبی سازمان داده شده‌اند تا از مزایای خرید عمده بهره‌مند گردند. در نهایت، تعاونی‌های صنعتی و صنایع دستی نیز، با اینکه برخلاف بخش‌های کشاورزی کمک زیادی از دولت دریافت نمی‌کنند، کاملاً موفقند.

نتیجه‌گیری

حتی قبل از دوره سازگاری ساختاری، الگوی قدیمی توسعه تعاونیها از طریق دولت مردود شده بود. معلوم بود که توسعه تعاونیها از این طریق نه تنها به اهدافش نمی‌رسد بلکه آمال و آرزوهای اعضا را نیز برآورده نمی‌سازد. الگوی جدیدی برپایه توسعه پایدار و مشارکتی داشت جای آن را می‌گرفت.^{۶۲} با این حال، از اوایل دهه هشتاد به بعد، فضای اقتصادی ای که به سرعت رو به زوال بود به فرآیند بسط یک استراتژی جدید، فوریت بخشید. در راستای تعهد به مشارکت واقعی، تعاونگران آفریقایی باید خود به این موضوع بیندیشند، اما این امر نباید حمل بر گستاخی شود اگر ما به طرح پنج اولویت بپردازیم.^{۶۳} اولین اولویت بهبود کارایی تجاری به منظور تضمین بقای تعاونی هاست و این به معنای تمرکز بر سطح اصلی تعاونی است. آموزش اعضای هیأت مدیره و مدیران مهم است، اما نمی‌تواند جایگزین کارآفرینان اصلی شود که در مضیقه هستند و به پاس خدماتشان بایستی پاداش داده شوند. تعاونی‌های ضعیف باید قبل از متنوع شدن، فعالیت‌های هسته‌ای‌شان را خوب انجام دهند و از هزینه‌ها بکاهند. دسترسی به سرمایه یک مشکل همیشگی است، اما باید به دنبال راههایی بود تا بدهی‌ها را پرداخت کرد و اگر آژانس‌های کمک‌رسانی تضمین دهند این اقدام باید بخشی از یک برنامه تجاری خوب فکر شده باشد. سازمان‌های تعاونی سطح بالا

کمک‌رسانی به نام "مواندیمو" Muvandimwe وجود داشت که اتحادیه‌های اعتبار، بعداز راه‌اندازی آنها در سال ۱۹۷۵، به عنوان سپرده‌پذیر به آنها خدمت می‌کردند در سال ۱۹۸۴، ۷۲ اتحادیه وجود داشت که به ۷۵۰۰۰ عضو خدمت می‌کردند به علاوه تعاونی مصرف بزرگی به نام ترفیپرو در سال ۱۹۵۶ تشکیل شد، که در سال ۱۹۸۳ ۵۹۰۰۰ عضو داشت، همچنین سپرده‌های اعضا را به کار انداخت. در کامرون اولین اتحادیه اعتبار در سال ۱۹۶۳ تشکیل شد (۶۰) و لیگ اتحادیه‌های تعاونی اعتبار کامرون نیز با عضویت ۳۴ اتحادیه، در سال ۱۹۶۸ تأسیس گردید. انجام اقداماتی جهت واریز ۲۵ درصد سپرده‌های اعضا به حساب لیگ لازم بود و در عوض لیگ

و مرکزی صادق باشد. اشتباهاتی که در گذشته صورت گرفته و راه حل هایی که برای آینده مدل تعاونی ها ارائه می شود. در سراسر دنیا تا حد زیادی مشترک است.

« برگرفته از فصل چهارم کتاب نهضت بین المللی تاوان نوشته جانستون برجال سال ۲۰۰۱

۴۸- در حد گسترده ای در ژامبی اجرا شده است.
۴۹- به نام caisses, banques populaires, cooperative populaires در سورینام، سوئیس و co-operatives deparagne et de credit

در ژنر، اتحادیه های تعاونی اعتبار در کامرون و نیجریه و اتحادیه های اعتبار در زیمبابوه معروفند سازمان بین المللی کار (۱۹۹۳)

۵۰- سازمان بین المللی کار (۱۹۹۳)، ص ۶.

۵۱- سازمان بین المللی کار (۱۹۹۳)، ص ۴.

۵۲- این امر در مورد تعاونیهایی که با شرکت های بازاریابی سر و کار دارند صادق است ۱۰۴ درصد سود آنها به صورت ذخیره نگاهداری می شود و ۱۵ درصد صرف آموزش می شود.

۵۳- رجوع کنید به سازمان بین المللی کار (۱۹۹۳)

۵۴- سازمان بین المللی کار (۱۹۹۳)، ص ۱۳.

۵۵- دولت به ۳۰ درصد سپرده های روستایی نیاز دارد تا مجدداً در مناطق روستایی سرمایه گذاری شود.

۵۶- سازمان بین المللی کار (۱۹۹۳)، صفحات ۱۵-۱۶

۵۷- رجوع کنید به سازمان بین المللی کار (۱۹۹۳)

۵۸- ال اید El Abd (۱۹۹۳)، ص ۱۲۰.

۵۹- بدارد Bedard (۱۹۹۳)، ص ۳۷.

۶۰- در نیجینگوم Nejingom، استان نورث و

North-west.

۶۱- رجوع کنید به انجمن جهانی اتحادیه های اعتبار (۱۹۹۳).

انجمن تعاونی پس انداز و اعتبار آفریقا، انجمن جهانی اتحادیه های اعتبار، انجمن ملی اتحادیه های اعتبار آمریکا، هیأت صلح آمریکا، بنیاد

نوسعه تعاونی های کانادا و غیره کمک کردند.

۶۲- رجوع کنید به ورهاگن Verhagen (۱۹۸۴)،

فصل اول.

۶۳- این بحث برگرفته از آراء دو مشاور و دو

مشاوره با تعاونگران آفریقا است رجوع کنید به

برگگارد Birgegaard و گبرگ (۱۹۹۴)، ص ۸. ●

رسمیت شناخته شود و باید راههایی را برای جلب مشارکت آنها باید یافت و به گروههای تعاون خودیار غیر رسمی اهمیت داد. در الگوی قبلی این امر به پیش تعاونی ها برمیگشت، اما هیچ دلیل موجهی برای اینکه چرا این گروهها باید رسمی شوند وجود ندارد، خصوصاً از آنجا که آنها غالباً توسط زنان تشکیل شده اند. ۶۴- تعاونی های تأسیس شده بعضی اوقات در برقراری ارتباط با این گروههای خودیار چندان خوب عمل نمیکنند و به همین خاطر است که آژانسهای کمک رسانی خارجی برای ترویج آنها مناسب نیست که به واقع جایگزین تعاونیهای اعتبار باشد، گرچه باید مواظب بود که آنها را به طرف شکل های از قبل تعیین شده سوق نداد. در آخر باید پذیریم که از تعاونیهایی نمی توان انتظار داشت که بدون شرایط اولیه مشخص شکوفا شوند. اگر تجارت بین المللی در مورد کشورهای جهان سوم انصاف به خرج ندهد، اگر بانکهای بین المللی بر بازپرداخت بدهی ها با بهره بالا اصرار ورزند، آن وقت حتی کارآترین کسب و کارها دوام نخواهند آورد. اگر تحت فشار نابرابری ها و بدبختی های فزاینده، شرکتهای دموکراتیک جدید نتوانند بدون عقب نشینی در مقابل دولت های تک حزبی و جنگ های داخلی پایدار بمانند، این نیز شانس تعاونیهای را به عنوان سازمان های دموکراتیک از بین خواهد برد. پس دو شرط اساسی تجارت منصفانه و جامعه مدنی است. البته، تعاونیهایی می توانند به خلق این شرایط کمک کنند، اما به اندازه کافی قدرت ندارند که خود این کار را انجام دهند.

شایان ذکر است که بسیاری از این نکات می تواند به یک اندازه در مورد ایجاد تعاونیهایی در کشورهای در حال توسعه و آمریکای لاتین، یا حتی در مورد تجدید ساختار تعاونیهایی در اروپای شرقی

باید ارزش هایشان را تثبیت کنند و نمی توانند بر اجبار در تجاری کردن شرکت های اولیه از این طریق تکیه کنند در واقع فدراسیون شاید بهترین راه برای رفع نیازهای شرکت های اولیه باشد در برخی مواقع ایجاد شبکه ها، انجام اقدامات مخاطره آمیز مشترک و مشارکت ممکن است مؤثر باشد، نقش دولت چیه باید باشد؟ نمایی بر "ا. ب. مالی و انجام خدمات حمایتی و همچنین بین حمایت های کلی ای همچون آموزش و پرورش و حمایت های تجاری ای همچون ممیزی وجود دارد. شاید نقش دولت این باشد که به حمایت مالی خود ادامه دهد، خصوصاً برای حمایت های کلی ای مثل آموزش بزرگسالان و تربیت مدیران، اما دولت باید قطعاً از دخالت در ارائه خدمات کناره گیری. نقش آژانس های کمک رسانی خارجی چه باید باشد؟ سؤال مهم در اینجا اینست که چگونه بدون ایجاد وابستگی بیشتر منابعی را برای تعاونی های آفریقایی بسج کنیم و چگونه تضمین کنیم که این کمک بدون تعلیل بردن غیر عمدی جنبش های شکنده تعاونی انجام گیرد. شرط این کار این است که کمک مستقیماً به سمت نهادهای تعاونی، نه دولت، هدایت شود. آژانس های کمک رسانی باید گفتمانی را با سازمانیهایی که در رأس قرار دارند برقرار کنند تا به درک مشترک مشکلات و اهداف مشترک دست یابند. مفاهیم پایان کمک های مالی محدود به زمان باید طوری هجی شود که به وابستگی نیانجامد. تنها باید از تعاونی هایی حمایت شود که ظرفیت سازگاری با محیط جدید را دارند. صف گیج کننده ای از آژانس های کمک رسانی در سراسر دنیا وجود دارد، که مشتاق کمک رسانی هستند و نقش اتحادیه بین المللی تعاون در هماهنگ کردن آنها بسیار مهم و به یقین مؤثر است. نقش زنان باید در تعاونیهایی به