

5^η ΠΑΡΑΔΟΣΗ

18/11/2020

ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΣΜΟΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 13^ο

ΕΜΠΟΔΙΑ ΣΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΚΑΙ ΤΟ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΣΜΟ

1. Εισαγωγή

Κάθε συνεταιρισμός, λειτουργώντας στα πλαίσια της ελεύθερης οικονομίας έχει να αντιμετωπίσει, όσο λειτουργεί, δύο ομάδες προβλημάτων. Τα εσωτερικά προβλήματα και τα εξωτερικά προβλήματα. Τα εσωτερικά προβλήματα καθορίζονται και επηρεάζονται από τη δομή και τις στρατηγικές που έχει υιοθετήσει ο κάθε συνεταιρισμός. Αντιθέτως, τα εξωτερικά προβλήματα προκαλούνται από εξωγενείς παράγοντες οι οποίοι διαρκώς μεταβάλλουν το περιβάλλον μέσα στο οποίο δραστηριοποιείται ο συνεταιρισμός και συνεπώς επηρεάζουν τη λειτουργία του.

Τα προβλήματα αυτά είναι κοινά σε όλες τις επιχειρήσεις, ανεξάρτητα αν είναι συνεταιριστικές ή όχι. Κάποια άλλα από αυτά τα εμπόδια απαντώνται μόνον στους συνεταιρισμούς, ως αποτέλεσμα των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών τους, ενώ κάποια άλλα αποκτούν ιδιαίτερη σημασία σε συνεταιριστικές δομές. Στα όσα ακολουθούν δεν θα περιοριστούμε στην απλή ανάλυση αυτών των εμποδίων, αλλά θα προχωρήσουμε και σε παρατηρήσεις και υποδείξεις με τις οποίες οι συνεταιρισμοί μπορούν να χρησιμοποιήσουν τα ειδικά τους πλεονεκτήματα για να τα ξεπεράσουν.

2. Εσωτερικά εμπόδια

Τα εσωτερικά εμπόδια, όπως έχουμε ήδη αναφέρει, έχουν να κάνουν με το εσωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης. Παρόμοια προβλήματα, υπάρχουν στη διεύθυνση και διατήρηση της οικονομικής ευρωστίας σε όλες τις επιχειρήσεις και σε όλες τις περιόδους. Οι συνεταιριστικές επιχειρήσεις έχουν προβλήματα τριβών που πηγάζουν από την ιδιοκτησιακή τους δομή

και τον δημοκρατικό τους έλεγχο. Αυτά τα εμπόδια ερμηνεύονται με τη Θεωρία της Πρακτόρευσης (Agency theory) που διατυπώθηκε σε ένα άρθρο που δημοσίευσαν οι Jensen και Meckling το 1976. Ένας απλός ορισμός της θεωρίας δίνεται από τον Munshi (2001) ο οποίος την ορίζει ως: «τη θεωρία που υποδεικνύει τον τρόπο με τον οποίο η διεύθυνση μιας επιχείρησης θα χειριστεί καταστάσεις με ιδιοτελή κίνητρα προερχόμενα από διάφορους μετόχους που εμποδίζουν την επιχείρηση να προβεί σε δράσεις που θα της προσδώσουν μεγαλύτερη οικονομική αξία».

Η θεωρία των Jensen και Meckling πέρασε απαρατήρητη μέχρι τα τέλη της δεκαετίας του 1980. Τότε απέκτησε ευρύτερη δημοσιότητα και βρήκε νέες εφαρμογές, τόσο ως αποτέλεσμα της έρευνας του συνέχισε ο Jensen με την επέκταση της θεωρίας του σε συνεταιριστικές τράπεζες όσο και ως αποτέλεσμα ερευνών και εφαρμογών εκ μέρους άλλων ερευνητών. Αξίζει να αναφέρουμε εδώ το έργο δύο ερευνητών, του Michael Cook από το Πανεπιστήμιο του Missouri και τον Jerker Nilsson (1998) από το Γεωργικό Πανεπιστήμιο της Uppsala στη Σουηδία που προσάρμοσαν τη θεωρία στο χώρο των συνεταιριστικών επιχειρήσεων.

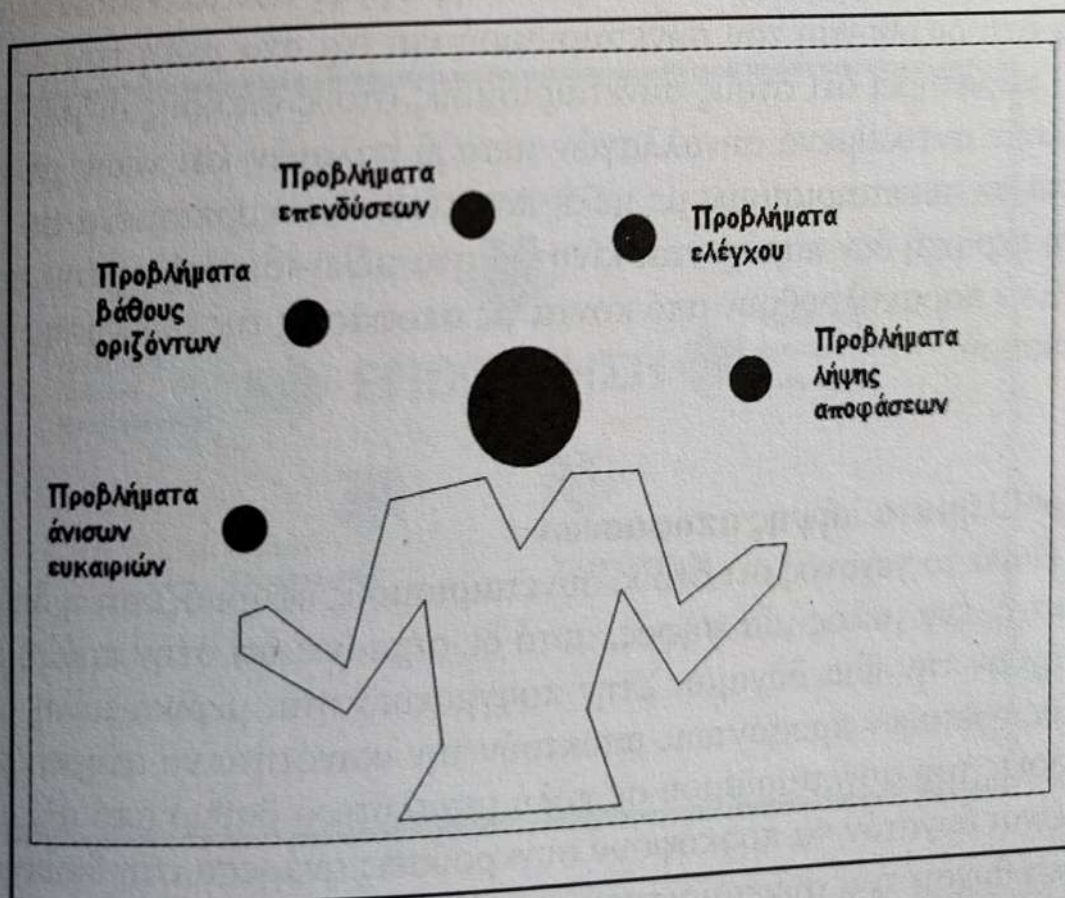
Τα προβλήματα-εμπόδια κατατάσσονται στις παρακάτω πέντε κατηγορίες.

2.1 Προβλήματα άνισων ευκαιριών

Το πρόβλημα αυτό έχει να κάνει με την έλλειψη κινήτρων στα μέλη ενός συνεταιρισμού για την πραγματοποίηση επενδύσεων σε αυτόν. Ο Fulton (2001) επισημαίνει ότι τα μέλη ενός συνεταιρισμού επενδύουν στον συνεταιρισμό κεφάλαια που ισοδυναμούν με την ελάχιστη συνεταιριστική μερίδα. Με αυτόν τον τρόπο ο συνεταιρισμός στερείται των αναγκαίων κεφαλαίων και αφήνεται έκθετος σε ξένο δανεισμό ο οποίος μπορεί να είναι επαχθής. Αυτή η πρακτική έχει, όπως επισημαίνει ο Nilsson, ως αποτέλεσμα τα νέα μέλη ενός παλαιού συνεταιρισμού να επωφελούνται από τις επενδύσεις και τα κεφάλαια που έχουν συσσωρεύσει τα παλαιά μέλη του συνεταιρισμού. Επίσης, παλαιά μέλη ενός συνεταιρισμού που αποχωρούν με τη συνταξιοδότησή τους έχουν μεγάλες δυσκολίες στο να αποκτήσουν πρόσβαση σε μη ρευστοποιούμενα κεφάλαια που χρησιμοποιούνται από τον συνεταιρισμό και με μεγάλη ωφέλεια από τα νεώτερα μέλη του. Την αδυναμία αυτή αντιμετωπίζει με επιτυχία ο νέος θεσμός των Συνεταιρισμών Εμπορίας Νέας Γενιάς.

2.2 Προβλήματα βάθους οριζόντων

Συγκρούσεις προκύπτουν συχνά εξαιτίας του διαφορετικού χρονικού ορίζοντα των μελών ενός συνεταιρισμού και της διοίκησής του. Όπως σημειώνει ο Fulton (2001), τα μέλη ενός συνεταιρισμού τείνουν να ενισχύσουν με την επένδυση που έχουν κάνει στο συνεταιρισμό, δραστηριότητες που μεγιστοποιούν βραχυχρόνια οφέλη παρά μακροχρόνια. Προβλήματα μπορούν επίσης να προκύψουν μεταξύ της διαφορετικής θεώρησης των μελών ενός συνεταιρισμού που στηρίζονται στην ηλικιακή τους κατάσταση. Τα παλαιά μέλη ενός συνεταιρισμού που βρίσκονται σε προχωρημένη ηλικία μπορεί να εναντιωθούν σε αποφάσεις της διοίκησης που θα θέσουν σε κίνδυνο τα αποθεματικά τα οποία έχουν δημιουργηθεί και στα οποία προσβλέπουν για την πώλησή τους μετά τη συνταξιοδότησή τους. Αντιθέτως, ένα νέο μέλος του συνεταιρισμού είναι περισσότερο πρόθυμο να χρησιμοποιήσει τα αποθεματικά για μακροχρόνιες επενδύσεις μια και δεν έχει να ρισκάρει σημαντικά ποσά.



Διάγραμμα 13.1 Σχηματική παράσταση των προβλημάτων που δημιουργούν προστριβές (M. Egerstrom, 2001)

2.3 Προβλήματα επενδύσεων

Τέτοια προβλήματα μπορούν να ανακύψουν από διαφορετικές αντιλήψεις και επιλογές μεταξύ των μελών όσον αφορά την επιλογή των επενδύσεων και των μελλοντικών δραστηριοτήτων του συνεταιρισμού. Τέτοιες καταστάσεις μπορεί να δημιουργήσουν ένταση και προστριβές μεταξύ των μελών του συνεταιρισμού τα οποία μάλλον θα αποκλίνουν σε βραχυχρόνια οφέλη. Τις καταστάσεις αυτές οφείλει να αντιμετωπίσει με επιτυχία η διοίκηση του συνεταιρισμού. Η διοίκηση του συνεταιρισμού πρέπει να πείσει τα μέλη μέσα από εκπαιδευτικά και ενημερωτικά προγράμματα για την αναγκαιότητα των επενδύσεων οι οποίες εξασφαλίζουν τη μακροχρόνια βιωσιμότητα του συνεταιρισμού.

2.4 Προβλήματα ελέγχου

Στους συνεταιρισμούς και ιδιαίτερα στους μεγάλους συνεταιρισμούς με πολλές δραστηριότητες, η ανάγκη λήψης γρήγορων αποφάσεων έχει ως αποτέλεσμα το βάρος της εξουσίας και της λήψης των αποφάσεων να βρίσκεται στη διεύθυνση του συνεταιρισμού και όχι στα μέλη του. Ο Fulton (2001) παρατηρεί ότι στους συνεταιρισμούς στους οποίους οι μερίδες δεν αποτελούν αντικείμενο συναλλαγών μεταξύ παλαιών και νέων μελών και μάλιστα σε συνεταιρισμούς με μέλη που είναι διασκορπισμένα σε μια ευρύτερη περιοχή δεν παρέχονται κίνητρα στα μέλη-ιδιοκτήτες του συνεταιρισμού να παρακολουθούν από κοντά τις αποφάσεις της διοίκησης του συνεταιρισμού.

2.5 Προβλήματα λήψης αποφάσεων

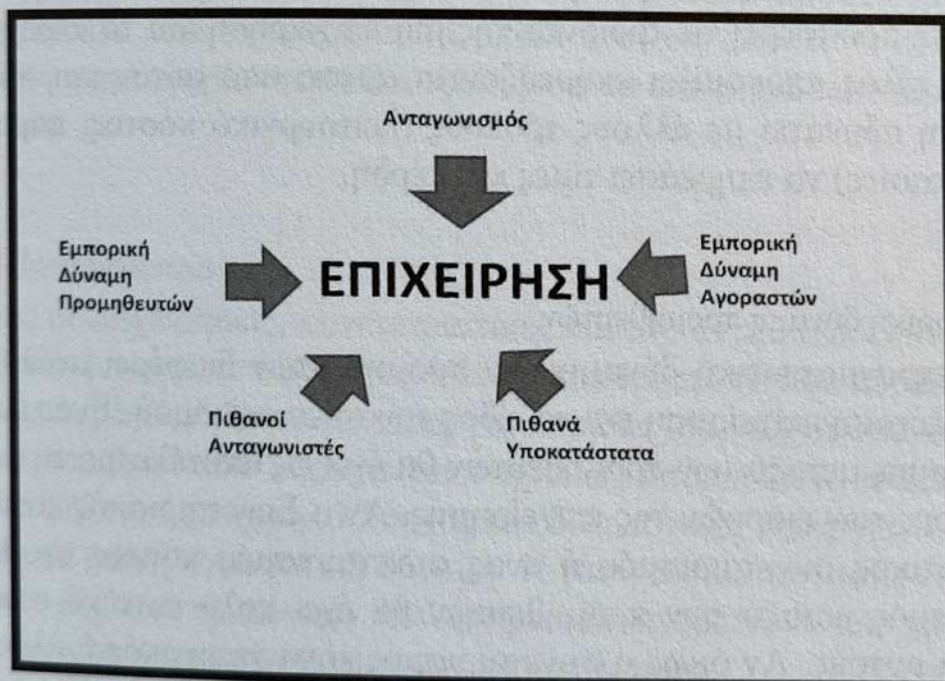
Παρά το γεγονός ότι στους συνεταιρισμούς εφαρμόζεται η δημοκρατική αρχή, ένα μέλος-μία ψήφος, αυτό δε σημαίνει ότι στην πράξη όλα τα μέλη έχουν την ίδια δύναμη. Στην πραγματικότητα, μερικά μέλη, κυρίως εξαιτίας ηγετικών προσόντων, αποκτούν την ικανότητα να επηρεάζουν τις αποφάσεις του συνεταιρισμού σε πολύ μεγαλύτερο βαθμό από άλλα μέλη. Έτσι είναι δυνατόν να προκύψουν συγκρούσεις ανάμεσα στη διοίκηση και στη διεύθυνση του συνεταιρισμού με μέλη που προσπαθούν να προωθήσουν τα δικά τους ιδιοτελή συμφέροντα. Ο Fulton (2001), χρησιμοποιεί μια άλλη ορολογία μιλώντας για «Προβλήματα κόστους επιρροής» περι-

γράφοντας την προσπάθεια μερικών μελών του συνεταιρισμού να χρησιμοποιήσουν την επιρροή που διαθέτουν για να κατευθύνουν τις αποφάσεις του συνεταιρισμού προς τις δικές τους επιδιώξεις.

Τα προβλήματα αυτά εμφανίζονται παραστατικά στο διάγραμμα 14.1 της Marisa Egerstrom (2001) που δείχνει τις ικανότητες ζογκλέρ που πρέπει να έχει η διοίκηση μιας συνεταιριστικής επιχείρησης για να αντιμετωπίσει τα πέντε αυτά προβλήματα.

2.6 Οι πέντε δυνάμεις του Porter

Ο Michael Porter (1980) στο βιβλίο του *Competitive Advantage* (*Συγκριτικό πλεονέκτημα*) παρουσιάζει την πιο καλή κατάταξη των πέντε παραγόντων (Διάγραμμα 13.2) που επηρεάζουν την ανταγωνιστικότητα μιας επιχείρησης (συνεταιριστικής ή μη). Τους παράγοντες αυτούς πρέπει να μελετούν διαρκώς τα διευθυντικά στελέχη των επιχειρήσεων ευρισκόμενα σε διαρκή εγρήγορση ώστε να προσδιορίζουν κάθε φορά την ανταγωνιστική θέση της επιχείρησής τους μέσα στον κλάδο των ομοειδών επιχειρήσεων.



Διάγραμμα 13.2 Σχηματική παράσταση των πέντε παραγόντων του Porter που επηρεάζουν τη λειτουργία μιας επιχείρησης

Όπως σημειώνει ο Porter (1981), τα διευθυντικά στελέχη πρέπει να αναζητούν διαρκώς και να διατηρούν ένα τουλάχιστον συγκριτικό πλεονέκτημα σε μια τουλάχιστον διάσταση από τις πέντε διαστάσεις του ανταγωνισμού. Στις συνεταιριστικές επιχειρήσεις, τα μέλη-ιδιοκτήτες του συνεταιρισμού δεν είναι δυνατόν να γνωρίζουν τις δυνάμεις του ανταγωνισμού που επηρεάζουν τα επιχειρηματικά σχέδια της συνεταιριστικής επιχείρησης. Αυτή η άγνοια οδηγεί στην επισήμανση ενός έκτου εσωτερικού προβλήματος για τις συνεταιριστικές επιχειρήσεις που σχετίζεται με τις εξωτερικές δυνάμεις που επηρεάζουν τις επιχειρήσεις. Αυτό το πρόβλημα πρέπει να αντιμετωπιστεί με την συνεταιριστική εκπαίδευση των μελών και τη διαρκή επικοινωνία και πληροφόρηση των στρατηγικών επιλογών της συνεταιριστικής επιχείρησης προς τα μέλη ώστε να υπάρχει η αναγκαία και συνεχής υποστήριξη τους.

2.6.1 Κλαδικός ανταγωνισμός

Όλες οι επιχειρήσεις, συνεταιριστικές και μη, ιδιαίτερα σήμερα που έχουν πέσει τα τείχη του προστατευτισμού, αντιμετωπίζουν ανταγωνισμό από ομοειδείς επιχειρήσεις. Ως αποτέλεσμα του ανταγωνισμού οι τιμές στις οποίες προσφέρει τα προϊόντα της μια επιχείρηση και τα κέρδη τα οποία στο τέλος αποκομίζει επηρεάζονται άμεσα από αυτόν και συχνά η επιχείρηση αδυνατεί με άλλους τρόπους (λειτουργικό κόστος, παραγωγικές διαδικασίες) να επηρεάσει τιμές και κέρδη.

2.6.2 Εμπορική δύναμη προμηθευτών

Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών διαφέρει ανάλογα με την υπό εξέταση επιχείρηση και το είδος του συνεταιρισμού. Ένας έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των προμηθευτών θα έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση του κόστους των εισροών της επιχείρησης. Αν ο Συνεταιρισμός είναι ένας καταναλωτικός συνεταιρισμός ή ένας συνεταιρισμός κοινών αγορών, ο ανταγωνισμός μεταξύ των προμηθευτών θα έχει πολύ ευνοϊκά αποτελέσματα για αυτούς. Αν όμως ο συνεταιρισμός είναι γεωργικός ή άλλου τύπου παραγωγικός συνεταιρισμός, ο έντονος ανταγωνισμός θα οδηγήσει σε μείωση των τιμών που προσφέρει ο συνεταιρισμός για την αγορά των προϊόντων των παραγωγών- μελών του.

2.6.3 Διαπραγματευτική δύναμη αγοραστών

Όταν οι αγοραστές έχουν ένα ευρύ γκάμα επιλογών τότε οι τιμές και τα περιθώρια κέρδους για τις επιχειρήσεις μειώνονται. Σε αυτή την περίπτωση οι αγοραστές έχουν, όπως λέγεται στην αγορά, «το πάνω χέρι». Συνήθως όμως, έχοντας μικρή αγοραστική δύναμη και χωρίς ισχυρό καταναλωτικό κίνημα, οι αγοραστές έχουν περιορισμένη έως ανύπαρκτη διαπραγματευτική ισχύ.

2.6.4 Δυνητικοί ανταγωνιστές

Οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν ανταγωνισμό από νέες αντίπαλες επιχειρήσεις που εμφανίζονται στην αγορά. Η εμφάνιση νέων ανταγωνιστών είναι τόσο μεγαλύτερη όσο μεγαλύτερα είναι τα περιθώρια κέρδους στο συγκεκριμένο κλάδο και μικρότερη όσο μικρότερα είναι αυτά. Τα μικρά περιθώρια κέρδους δεν μπορούν να αποτελέσουν εμπόδιο στην είσοδο στην αγορά ενός συνεταιρισμού. Ένας παραγωγικός συνεταιρισμός, για παράδειγμα, μπορεί να εισέλθει σε έναν κλάδο παραγωγής ακόμη και με μικρά περιθώρια κέρδους επειδή θέλει να αυξήσει την προστιθέμενη αξία των προϊόντων των μελών του, τα οποία έτσι θα αποκτούν ευκολότερα πρόσβαση στην αγορά και θα διασφαλίζεται το εισόδημα των παραγωγών-μελών του.

2.6.5 Πιθανά υποκατάστατα

Όλες οι επιχειρήσεις, συνεταιριστικές και μη, αντιμετωπίζουν το ενδεχόμενο να εμφανιστεί στην αγορά ένα υποκατάστατο των κύριων προϊόντων που παράγουν. Το ελαιόλαδο, για παράδειγμα, συχνά υποκαθίσταται από τα σπορέλαια που παράγονται συχνά ως υποπροϊόντα άλλων προϊόντων και μάλιστα με χαμηλό κόστος και δελεαστικές τιμές για τους καταναλωτές με μικρή αγοραστική δύναμη. Η τάση υποκατάστασης ενισχύεται όταν οι τιμές των προϊόντων και υπηρεσιών ανεβαίνουν και παράλληλα μειώνεται η αγοραστική δύναμη των καταναλωτών.

Οι Hayami και Ruttan (1971) υποστηρίζουν ότι η υποκατάσταση έρχεται ως αποτέλεσμα εξελίξεων στην τεχνολογία που συχνά είναι σκόπιμες και προκλητές. Για παράδειγμα, οι εξελίξεις στον τομέα της Γεωργικής Μηχανολογίας οδήγησε στην υποκατάσταση ακριβής ανθρώπινης εργασίας

ας από τα μηχανήματα.

Επίσης έχουμε απτά παραδείγματα επηρεασμού των υποκατάστατων σε συνεταιριστικές επιχειρήσεις. Ένας συνεταιρισμός Σουηδών πατατοπαραγωγών σταμάτησε την παραγωγή βότκας από τις πατάτες των μελών του και πούλησε την πολύ δημοφιλή εμπορική της ονομασία (Absolut Vodka) το 1998 όταν άρχισε η μαζική παραγωγή βότκας από φθηνά δημητριακά και όχι από την πατάτα των μελών του. Το μεγαλύτερο τμήμα της εξαγοράς διανεμήθηκε στα μέλη και ένα τμήμα κρατήθηκε για να επενδυθεί σε δραστηριότητες που θα προσέδιδαν προστιθέμενη αξία στις πατάτες των μελών του συνεταιρισμού. Στην Αμερική, ένας συνεταιρισμός κτηνοτρόφων που παρήγαγε και διακινούσε βούτυρο αγελάδας με μεγάλη επιτυχία αναγκάστηκε να προχωρήσει στη βιομηχανική παραγωγή μαργαρίνης γιατί είχε αρχίσει να ζητιέται από τους καταναλωτές και η επιχείρηση κινδύνευε να βρεθεί εκτός της αγοράς.

3. Εξωτερικά εμπόδια

Ο Egestrom (2004) χρησιμοποιώντας τον κατάλογο των εξωτερικών παραγόντων που επηρεάζουν τις επιχειρήσεις, όπως αυτός προέκυψε από την ερευνητική εργασία των Ward (1992) και των Bates και Whittington (1997) που βασίστηκε σε λογιστικές μελέτες επιχειρήσεων του Ηνωμένου Βασιλείου, αλλά και πληροφορίες για τις επιχειρήσεις στις δεκαετίες του 1990 και του 2000, καταλήγει σε έναν κατάλογο πέντε παραγόντων εξειδικευμένων στην λειτουργία των συνεταιριστικών επιχειρήσεων. Οι παράγοντες αυτοί που συνεχώς επηρεάζουν τη λειτουργία των συνεταιριστικών επιχειρήσεων είναι: η πληροφόρηση, οι πόροι, το πολιτικό περιβάλλον, η κουλτούρα και οι πέντε δυνάμεις του Porter τις οποίες έχουμε ήδη εξετάσει. Ας δούμε λοιπόν αυτούς τους παράγοντες με αναφορά στους συνεταιρισμούς.

3.1 Πληροφόρηση

Αναφέρεται όχι μόνο στη δυνατότητα πρόσβασης στις αναγκαίες πληροφορίες για τις αγορές, αλλά και στην ποιότητα της πληροφόρησης. Η εποχή μας χαρακτηρίζεται σήμερα από την τεχνολογία της πληροφορικής, η οποία καταργεί τις αποστάσεις και φέρνει σε επαφή και επικοινωνία με πολύ μικρό κόστος παραγωγούς και καταναλωτές από όλα τα σημεία του

πλανήτη. Όπως σημειώνει ο Schuh (2001) από τη λήξη του Β' Παγκοσμίου Πολέμου έχουν λάβει χώρα τρεις πολύ αξιόλογες τεχνολογικές επαναστάσεις. Η πρώτη ξεκίνησε από τις μεταφορές με τη διακίνηση ανθρώπων, αγαθών και υπηρεσιών σε όλες τις γωνιές του πλανήτη. Η δεύτερη επανάσταση ως συνέχεια της πρώτης αφορούσε τις επικοινωνίες δίνοντας τη δυνατότητα επικοινωνίας στις πιο απομακρυσμένες γωνιές του πλανήτη. Η τρίτη επανάσταση είναι αυτή της πληροφορικής που συνδυάζει τις δύο προηγούμενες τεχνολογικές επαναστάσεις και προσφέρει νέες ανεπανάληπτες δυνατότητες.

Παρά το γεγονός ότι αυτές οι τεχνολογίες είναι διαθέσιμες σε μεγάλο βαθμό στις ανεπτυγμένες χώρες του κόσμου, στις αναπτυσσόμενες χώρες είναι εν πολλοίς άγνωστες ή είναι χαμηλός ο βαθμός διείσδυσής τους. Αυτό σημαίνει ότι οι συνεταιρισμοί μπορεί να αντιμετωπίσουν ανταγωνισμό από άγνωστες επιχειρήσεις που θα κάνουν την εμφάνισή τους στα επόμενα χρόνια. Έτσι πρέπει να έχουν διαρκώς πρόσβαση σε ακριβείς πληροφορίες για την κατάσταση των αγορών και τους πιθανούς ανταγωνιστές.

3.2 Πόροι

Τα επενδυμένα κεφάλαια και ιδιαίτερα τα μέλη ενός συνεταιρισμού αποτελούν τους πιο πολύτιμους πόρους του. Σε αυτήν την εποχή των αλλαγών, οι συνεταιρισμοί πρέπει να είναι έτοιμοι να αδράξουν τις ευκαιρίες που θα παρουσιαστούν, αν υπάρχουν τα απαιτούμενα κεφάλαια και η επιθυμία των μελών του συνεταιρισμού να ενδυναμώσουν τις παραγωγικές του δραστηριότητες. Εγκαταστάσεις άλλων επιχειρήσεων που παύουν τη δραστηριότητά τους μπορούν να αποτελέσουν εκπληκτικές ευκαιρίες για την επέκταση των δραστηριοτήτων τους με μικρές δαπάνες κεφαλαίων.

3.3 Πολιτικό περιβάλλον

Το πολιτικό περιβάλλον είτε είναι τοπικό είτε εθνικό ή υπερεθνικό, επηρεάζει τη λειτουργία των συνεταιριστικών επιχειρήσεων με ποικίλους τρόπους. Μέσα από τη φορολογία, τις ρυθμιστικές παρεμβάσεις (βλέπε ασθένεια των τρελών αγελάδων, γρίπη των πουλερικών), τις διεθνείς εμπορικές συμφωνίες που συνάπτει το πολιτικό σύστημα μπορεί να δυσκολέψει ή να διευκολύνει την πρόσβαση στις αγορές και να ενισχύσει ή αποδυναμώσει τον ανταγωνισμό που υφίστανται οι επιχειρήσεις.

Το σημερινό κλίμα φιλελευθεροποίησης των αγορών ευνοεί τις εθνικές κυβερνήσεις και τους παγκόσμιους οργανισμούς που ρυθμίζουν το εμπόριο, να λαμβάνουν μέτρα απελευθέρωσης των αγορών και μείωσης του εθνικού προστατευτισμού. Πρέπει όμως να ομολογήσουμε ότι τέλειες αγορές δεν υπήρξαν ποτέ στην παγκόσμια ιστορία και ούτε θα υπάρξουν ποτέ στο μέλλον. Υπάρχουν μόνον ως θεωρητικά κατασκευάσματα και εκεί θα παραμείνουν. Ακόμη και οι ΗΠΑ που πρωτοστατούν στην απελευθέρωση των αγορών καταβάλλουν επιδοτήσεις δισεκατομμυρίων δολαρίων στον αγροτικό τομέα και μάλιστα σε επιχειρήσεις οι οποίες έχουν πρωτόγνωρα μεγέθη από πλευράς στρεμματικών εκτάσεων και ακαθάριστης προσόδου. Η παρούσα κρίση του άκρατου καπιταλισμού είναι μια καλή ευκαιρία για την ανάκτηση του χαμένου εδάφους από το συνεταιριστικό κίνημα.

3.4 Κουλτούρα

Τα πολιτισμικά στοιχεία που επικρατούν σε έναν τόπο μπορεί να επηρεάσουν τη λειτουργία και ανάπτυξη των συνεταιριστικών επιχειρήσεων. Η μεγάλη ανάπτυξη του συνεργατισμού στην επαρχία των Βάσκων οφείλεται και στην παράδοση συνεργασίας που καλλιεργούνταν από αιώνων στα πλαίσια της Βασκικής κοινωνίας. Διαβάστε στο σχετικό κεφάλαιο το συνεταιριστικό κίνημα των Βάσκων που σήμερα αποτελεί ένα από τα πρότυπα για την αναγέννηση του συνεταιριστικού κινήματος σε πολλές περιοχές του πλανήτη.

Παρόμοιο παράδειγμα κοινωνικού χώρου που προάγει τη συνεργασία αποτελεί και η Φινλανδία. Κατά την Lukkarinen (2000) παρά τις συγχωνεύσεις συνεταιρισμών που παρατηρήθηκαν στη δεκαετία του 1990 κατά τα πρότυπα των επιχειρήσεων του ιδιωτικού τομέα είχαμε και ιδρύσεις νέων συνεταιριστικών επιχειρήσεων. Την περίοδο 1993-1997 ιδρύθηκαν στη Φινλανδία περισσότεροι από 700 νέοι συνεταιρισμοί. Στην ίδια χώρα, κάνει την εμφάνισή του το γυναικείο κίνημα ως ηγέτες και οργανωτές συνεταιριστικών επιχειρήσεων.

Περνώντας στη χώρα μας, παρά τα αξιόλογα επιτεύγματα που κατά καιρούς αναφέρονται (Συντροφιά των Αμπελακίων, Μαδεμοχώρια, κ.ά.) η υπάρχουσα κουλτούρα δεν ενισχύει τη συνεργασία, ιδιαίτερα μεταξύ του αγροτικού πληθυσμού. Η παρακμή του αγροτικού συνεταιριστικού κινήματος στη χώρα μας οφείλεται σε μεγάλο βαθμό σε αντιλήψεις αυτοδυναμίας και αυτάρκειας που επικρατούν μεταξύ των μελών των τοπικών κοι-

νωνιών της υπαίθρου και στην εύκολη επικράτηση κλίματος διχόνοιας που καταλύει σύντομα τις όποιες προσπάθειες συνεργασίας, συνεπικουρούμενο και από το κλίμα έλλειψης εμπιστοσύνης.

Σε μια εποχή που οι δυνάμεις της παγκοσμιοποίησης θα ενισχύσουν ακόμη περισσότερο τις πέντε δυνάμεις του Porter που δημιουργούν έναν ασφυκτικό κλοιό στις συνεταιριστικές και μη επιχειρήσεις, επιβάλλεται η εγρήγορση των μελών των συνεταιρισμών, η συνεχής ενημέρωση και η συσπείρωσή τους.

4. Συμπεράσματα

Από την ανάλυση των εμποδίων (εσωτερικών και εξωτερικών) έγινε κατανοητό το περιβάλλον μέσα στο οποίο δραστηριοποιούνται οι συνεταιρισμοί. Οι δυσκολίες αναμένεται να ενταθούν τα επόμενα χρόνια καθώς οι δυνάμεις της παγκοσμιοποίησης θα κάνουν πιο αισθητή την παρουσία τους. Και σε αυτές ακόμη τις δύσκολες συνθήκες δεν σημαίνει πως δεν υπάρχουν περιθώρια για την ανάπτυξη του συνεταιριστικού κινήματος. Ευκαιρίες θα παρουσιαστούν και το συνεταιριστικό κίνημα, όπως απέδειξε στη διαδρομή των αιώνων, θα καινοτομήσει με νέες μορφές συνεργασίας περισσότερο προσαρμοσμένες στις διεθνείς οικονομικές και κοινωνικές συνθήκες που θα δημιουργηθούν.

Η κυριαρχία του φιλελευθερισμού με τη μορφή του νέο-φιλελευθερισμού και της παγκοσμιοποίησης που επιβάλλει έρχεται σε αντίθεση με βασικές οικολογικές αρχές οι οποίες δεν μπορούν να αγνοηθούν για πολύ. Ήδη η άνοδος της τιμής του πετρελαίου θα προκαλέσει με τη σειρά της ανακατατάξεις στη διεθνή αγορά. Φθηνά προϊόντα τρίτων χωρών που διέσχιζαν τεράστιες αποστάσεις χάρις στα φθηνά καύσιμα θα αποθαρρυνθούν. Από αυτήν την άποψη θα ενισχυθεί η τοπική παραγωγή για τοπική κατανάλωση και η αειφορία προς την οποία στοχεύουμε βαθμιαία θα καταστεί πραγματικότητα. Η αειφορία έρχεται αντιμέτωπη με παγκόσμιες λύσεις και αναζητά λύσεις για τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά κάθε τοπικής κοινωνίας. Οι κοινωνίες του μέλλοντος μπορούν να λειτουργούν σε έναν πλανήτη με ανοιχτά σύνορα στις ιδέες και την τεχνολογία, αλλά κάθε μια πρέπει να προσαρμόσει τις λύσεις και την τεχνολογία στο δικό της στάδιο ανάπτυξης και δικά της τεχνολογικά, εδαφοκλιματικά, οικονομικά, κοινωνικά και πολιτισμικά χαρακτηριστικά.

Σε αυτό το κλίμα, οι συνεταιρισμοί πρέπει να βρίσκονται σε εγρήγορ-

ση, να κρατούν ενήμερα και πιστά τα μέλη τους στους σκοπούς του συνεταιρισμού, να επενδύουν σε ανθρώπινο δυναμικό και τεχνολογία, να κρατούν τον συνεταιρισμό σε υγιή κατάσταση και με επάρκεια κεφαλαίων για να εκμεταλλευτούν ευκαιρίες που θα παρουσιαστούν και να είναι ανοιχτοί σε νέες ιδέες και νέα οργανωτικά σχήματα συνεργασίας ακόμη και με επιχειρήσεις του ιδιωτικού τομέα όταν από αυτές μπορούν να εξυπηρετηθούν καλύτερα τα μακροχρόνια συμφέροντα του συνεταιρισμού. Η εμμονή σε ιδεολογική ακαμψία δεν ταιριάζει σε έναν θεσμό ο οποίος αντικατοπτρίζει τη ζωή και ως τέτοιος παρακολουθεί τις οικονομικές και κοινωνικές εξελίξεις των κοινωνιών στις οποίες δραστηριοποιείται.

Η σημερινή κρίση που έφερε σε χρεωκοπία τεράστιους χρηματοπιστωτικούς και βιομηχανικούς κολοσσούς, ανάγκασε κυβερνήσεις που θεοποιούσαν την αγορά να εγκαταλείψουν σε μια ημέρα την ιδεολογία τους και να σπεύσουν να τις στηρίξουν με χρήματα των φορολογουμένων. Είναι ενδιαφέρον να δούμε που θα καταλήξει αυτή η νέα θεώρηση των αγορών.