

## الفصل الرابع والمشرون

### شركات التعاون الزراعية المشتغلة ببيع الحاصلات

أُنقذ التعاون الفلاح من غوائل الربا المرهق وهياً له سبيل الوصول الى المال بالفائدة المعتدلة لكي يستعين به على استثمار أرضه وقدم اليه من جيد البذور والسماد والآلات الزراعية ونحوها ما يستدر به متمهى ما تجود به الأرض من الخيرات . ولكن ماذا يجديه كل ذلك ان لم يبع غلة أرضه بيعاً راجحاً يعود عليه قبل كل انسان آخر بحقه المشروع في ثمار كده . ولهذا كان البيع التعاوني نتيجة طبيعية للشراء التعاوني والاقتراض التعاوني . ومهما يكن من أهمية المزايا الجليلة التي عادت على الفلاح من وراء التعاون في التسليف وفي التوريد فان مزايا البيع التعاوني لا تقل عن تلك شأنًا وبدونها لا تتصل حلقات سلسلة التعاون الزراعي ولا تتحقق كل الأغراض المادية المقصودة بها من تسهيل وسائل الاستغلال الزراعي وتقليل نفقاتها الى الحد الأدنى والارتفاع بمستجدات العلم في سبيل الاستزادة من ثمرات الأرض وابلاغ نصيب الفلاح من تلك الثمرات الغاية القصوى

ومعلوم ان المرابي الذي يقرض الفلاح المال بالربا الفاحش كثيراً ما يسترد ماله من غلة الأرض بسعر زرى يتفقدان عليه قبل موسم الحصاد ببضعة شهور فيهون على الفلاح المسكين اداء ذلك الربا الفظيع الذي اذا حسب حساباً صحيحاً بمراعاة قيمة

الغلة الحقيقية قد لا يقل عما بين ٥٠ و ١٠٠ في المائة . وكثيراً ما يلجأ المزارع الى هذه الطريقة بعينها في بقية أنواع معاملاته مع الفلاح من بيع بذرة أو سماد أو بضاعة منزلية أو نحو ذلك وقد لا يقفل حسابه بنهاية كل صفقة فان هذا الحساب ان بقيت له بقية كان ذلك أدعى الى سهولة تجدد من موسم لآخر ومن عام الى عام . ولا شك ان تجدد تلك العلاقة لا يدع للفلاح سبيلاً للنجاة من رق الربا ويؤدي الى انتقال حاصلاته الى يد المزارع بالثمن البخس وخصوصاً لقلة المامه بحركة العرض والطلب وما تحدثه من تقلب الأسعار في أسواق الحاصلات

فاذا كان التعاون في التسليف والتوريد يرمى الى القضاء على تلك العلاقة السيئة العواقب فان التعاون في البيع يحول دون تجدد هذا ويجعل الفلاح الصغير في حوز حريز من الغبن في بيع حاصلاته

وأهم أغراض البيع التعاوني إيجاد سوق ثابتة بعيدة عن تقلبات المضاربات الفجائية تطلب فيها الحاصلات الزراعية طلباً مستديماً وتباع بيعاً راجحاً يعود على الفلاح بقيمة حاصلاته الحقيقية ويوفر عليه ما تتقاضاه الأيدي العديدة التي تتناول تلك الحاصلات الى أن تنتهي بها الى مستفديها . ولا يخفى ان استمرار الطلب هو من الأمور الجوهرية التي بدونها لا يطمئن المنتج على قيمة غلاته من حبوب وخضر وفاكهة وماشية ولحم وطيور ولبن وبيض ونحو ذلك ولا يركن الى سهولة استحالتها الى مال عند الاقتضاء من غير غبن ولا خسارة . فالتعاون لا يرمى الى احراز الربح الوقتي الوفير ولكنه يتوخى الربح المعتدل الثابت قبل كل شيء . ولولا ذلك لتدهور في هوة المضاربة ومما لا مشاحة فيه ان ثبات السوق واستمرار الطلب لا يكونان الا بتوافر أمور معينة وهي جودة نوع الحاصلات التي تعرض للبيع وتجانسها وانتظام توريدها ووفرة كمياتها

أما جودة الحاصلات وتجانس نوعها فانها من أهم العوامل في استمرار الطلب ومن أدل الأمثلة على ذلك تفوق الزبدة الدانمركية على سواها ورواجها في الأسواق الانجليزية وما السبب الا تجانس نوعها وبقاؤها على مرتبة واحدة لا تنحط عنها

وقس على ذلك البيض الدائري وبقية حاصلات الشركات التعاونية في تلك البلاد . ولا يخفى ان نظام التعاون من شأنه تحقيق هذا الفرض بلا كبير عناء لأن الخطر الذي يهدد مصالح الأعضاء - خطر تسوئة اسم حاصلات الشركة التعاونية وما ينجم عن ذلك من اندحارها في الأسواق - لا يدع محلاً للتسامح في قبول شيء من حاصلات الأعضاء يقل رتبة عن درجة الجودة المطاوعة بل كثيراً ما يترتب على اهمال العضو في العناية بحاصلاته اخراجه من الشركة وذلك لأن الشركة التعاونية ان اشتهرت في السوق ببضاعة من رتبة معينة وتأيدت شهرتها هذه على توالي الأيام وثبتت قدرتها على الاحتفاظ بتلك الرتبة استطاعت ان تخدم أعضاءها الخدمة الحقيقية التي يرجونها وهي تدبير أسباب استقلالهم عن صغار التجار والمرايين . فالاخلال بتلك الشهرة مقوَّض لدعائم الشركة مؤدِّ بها الى الدمار

ولما كان مجرد الحث والنصح والارشاد لا يأتي بكبير فائدة في سبيل تحسين حاصلات الأعضاء وتجانس نوعها عنيت شركات التعاون عناية عملية بتحقيق هذه الغاية وذلك باستيراد أفضل أنواع البذور وتوزيعها على الأعضاء ومراقبة زرعها والاهتمام بها وتوسيع نطاق زراعة الأنواع التي يكثر طلبها والقيام بالتجارب العلمية لتوليد الأصناف الجديدة الغالية وجلب الجيد من الماشية والطيور لتحسين نتائجها وقس على ذلك بحسب اختلاف أنواع الأعمال التي تمارسها

أما انتظام التوريد فما لا غنى عنه لدوام الطلب ولذلك لا مناص لشركات التعاون في البيع من أن تشرط على أعضائها أن لا يبيعوا حاصلاتهم إلا إليها بعد استيفاء حاجتهم من هذه الحاصلات ولو لا ذلك لأصبح الأعضاء عرضة لكل تاجر يريد أن يمكر بهم ويمجر شركتهم الى الفشل فيعرض عليهم سعراً مغرياً لا يترددون في قبوله ويبيعونه حاصلاتهم كلها أو جيدها وهم لا يشعرون بالمشكلة ولا يتبقى للشركة إلا فضلة التاجر فلا يعود ثمت محل لبقائها على قيد الحياة ومتى اندثرت آثارها وأصبحت في حيز العدم رجع التجار الى استبدادهم بالسوق . على أن الشركة من الجهة الأخرى لا يسوغ لها أن تشتري من غير الأعضاء والأفقد أصبحت شركة

تجارية ليست من التعاون في شيء . وقد أخطأت بعض شركات بيع الفلال التعاونية في ألمانيا جادة الصواب فحادت عن هذا المبدأ طلباً لتوسيع نطاق عملها على حين أنها لو شددت في اتباعه لاضطر غير الأعضاء الى الانضمام اليها تدريجاً كلما رأوا من بؤادر نجاحها ما يحملهم على الثقة بالربح من وراء اشتراكهم فيها

وأما وفرة كميات الحاصلات التي تستجمعها الشركات من أعضائها فالغرض منه أولاً استدامة الطلب ومنع الشاري من الانصراف الى بائع آخر وثانياً سهولة الوصول الى أكثر الأسواق ربحاً وان بعدت مع الاقتصاد في نفقات النقل . ولولا جمع المقادير الوفيرة من الزبدة الدائمية بواسطة شركات التعاون لما وجدت سبيلاً للوصول الى الأسواق الانجليزية حيث تباع بيعاً رابحاً لا يتفق لها في بلادها الأصلية لزيادتها عن حاجة أهل تلك البلاد . ولولا وفرة الكمية لما استطاعت شركات التعاون الفرنسية أن تستأجر قطرات السكة الحديدية السريعة والبواخر المجهزة بالأجهزة الحافظة للبرودة لتنقل الخضر والفواكه كالهلين والشليك من جنوب فرنسا الى انجلترا . وكان أول من أعد تلك القطرات السريعة الكاملة من جنوب فرنسا الى موانئها الشمالية على بحر المانش تقابة فوكليس « *Vaucluse* » الزراعية طلباً لبيع الشليك المبكر الناتج من أرض أعضائها في أسواق انجلترا\* ثم حذا حذوها كثير من شركات التعاون الزراعية الفرنسية الأخرى لتصريف مختلف أنواع الزهر والخضر والفواكه . وهناك تقابة زراعية في قرية صغيرة في إقليم بريطانيا الواقع على شاطئ فرنسا الشمالي تدعى « *Plougastel - Daoulas* » تستأجر باخرتين خصوصيتين أثناء الموسم لتوريد الكمثرى والشليك الناتجة من أرض الأعضاء الى انجلترا عن طريق بلموث « *Plymouth* » وقد قدروا أن الشركة المذكورة وردت الى أسواق انجلترا بهذه الطريقة في سنة ١٩٠٨ - ٦٦٧ طنّاً من الفواكه قيمتها ٣٨٥٢١٥ فرنكا منها ١٩٧٦٥٦ فرنكا من الربح الخالص

ويفضل الفلاح تصريف حاصلاته وهي على حالتها الأصلية ولكنه لا يتردد في محاولة علاجها اذا تحقق له وجه المنفعة من وراء تغيير شكلها . ولا شبهة في ان مثل هذا العمل الذي يعد ضرباً من الصناعة الزراعية لا تنوافر له أسبابه وهو بمفرده . فالتعاون هو الذي يضع بين يدي الفلاح أنجع الوسائل وأسهلها وأرخصها لأدراك هذا الغرض وقد أدى للزراعة خدمة جلي من هذه الوجهة ومما نسوقه مثلاً على ذلك ان بعض زارعي البنجر في جنوبي فرنسا تبنوا وجه الربح من تحويله الى سكر بدلاً من بيعه كما هو فأدركوا هذه الغاية بتعاونهم وكذلك فعل فريق من زارعي الزهور في ذلك الاقليم فانهم يقطرون منها الروائح العطرية . والفلاح الدانمركي الذي يربي الخنازير لا يستطيع بيعها بيعاً راجحاً الا اذا ذبحها وعالج لحمها لكي يصدره الى البلدان النائية . ويحول زراع البطاطس في فرنسا والمانيا نشاء البطاطس الى كحول أو نشاء تجارى فيحصلون على مثل الربح الذي يأتيهم من بيع البطاطس وهي بحالتها الأصلية ثم تبقى لهم بعد ذلك فضلاتها التي تصلح علفاً جيداً في الشتاء . ولولا التعاون لبقى كل ذلك فوق مقدرة الفلاح الصغير

ومن أهم ضروب البيع التعاوني بيع الحبوب فقد أنشئت له شركات خاصة في كثير من البلدان التي اتسع فيها نطاق نهضة التعاون على انه قام في سبيل هذه الشركات مشاق لا يستخف بها . منها ان انشاء الشوانى لخزن الغلال ووضع الأجهزة اللازمة لوزنها وتنظيفها وفرزها بحسب مراتبها المختلفة ووقايتها من عوامل التلف كل ذلك يقتضى نفقة طائلة يصعب على شركات التعاون تديرها من مواردها الخاصة ومنها ان الفلاح قلما يطمئن الى تسليم غلة أرضه لغيره لبيعها لحسابه فدعوته الى ائتمان شركات التعاون على تلك الغلة واقناعه بوجه النفع العائد عليه من وراء ذلك ليس من الأمور الميسورة الا اذا خبر بنفسه نتيجة هذا العمل بالنسبة لسواه غير مرة . وأشق من ذلك كله صعوبة تعويد الفلاح الصغير على توريد غلة ينطبق نوعها على «العينة» التي قدمها . وقد قامت هذه العقبة الكئود في جميع البلدان التي جرب فيها بيع الغلال بواسطة شركات التعاون كفرنسا وايطاليا والمانيا والنمسا وكانت سبباً في

اخفأ شركات بيع الغلال التعاونية في ألمانيا في أول عهدهما ولا يخفى ان الحبوب الناتجة من أرض صغار الفلاحين تتقلب على أيدي عديدة الى أن تصل الى مستنفديها ولكل من هذه الأيدي نصيب من الربح فان وجدت الصلة ما بين المنتج والمستنفد بواسطة المخازن التعاونية تلاشى ربح الوسطاء وأصاب المنتج نصيبه الحق من قيمة غلاته . على ان لشركات بيع الغلال التعاونية مزية خاصة فوق ما تقدم ايضاحه من مزايا البيع التعاوني وهي تسهيل الاقتراض على الغلال المخزونة في انتظار البيع اذا لم تسنح الفرصة لبيعها بيعاً رابحاً في فاتحة موسم الحصاد وذلك من دون تحميل الفلاح كبير مشقة أو نفقة في سبيل خزن تلك الغلال . فالتسليف على الغلال اذن من الأمور التي لا غنى عنها لهذه الشركات وبدونه لا يتسنى لها انقاذ الفلاح من تحكم التاجر . وتتراوح هذه القروض ما بين ٧٥ و ٨٠ في المائة من قيمة الغلال الحاضرة

وقد ثبت بالاختبار ان كبار الطحانين كثيراً ما يفضلون معاملة مخازن الغلال التعاونية لما تبعثه في نفوسهم من الاطمئنان عند التعاقد على شراء الكميات الكبيرة من الحبوب فضلاً عما توصات اليه بعد الجهد والممارسة من تنظيف الحبوب التي تبيعها وتوحيد أنواعها ومراتبها

ومن شركات بيع الغلال التعاونية ما بلغت شأواً بعيداً من الأهمية واتساع نطاق العمل على أنها ان قامت بين صغار الفلاحين تعيّن ان تكون صغيرة فلا تتورط فيما فوق طاقتها ولا تغالى في فتح المخازن الكبيرة وشراء الأجهزة الثمينة اللازمة لوزن الحبوب وتنظيفها ونحو ذلك

وغاية ما يلزمها من هذا القبيل مخزن صغير يغنى الأعضاء عن خزن الغلال في بيوتهم وتتوافر فيه المعدات الضرورية اللازمة للوزن والتنظيف

وقد اختلفت أساليب العمل التي اتبعتها شركات بيع الغلال التعاونية فاكتفت بعضها بمجرد الوساطة ما بين الأعضاء والمشتريين وذلك بعرض مُثل من أنواع الغلال الناتجة من أرض الأعضاء والاعلان عن الثمن الذي يطلب فيها وقد نجحت هذه

الطريقة في بعض الأحوال فكانت سبباً في اقبال التجار على الشراء من شركات التعاون لما تحققوه من ان الثمن الذي يدفعونه يكفيهم مؤونة تحمل أية نفقة اضافية من عمولة للوسطاء ونحو ذلك . على ان عيب هذه الطريقة كما لا يخفى هو ان الفلاح لا يستطيع بها الاقتراض على غلاله فيضطر الى بيعها في فاتحة موسم الحصاد سواء حسنت حالة السوق أو ساءت

وهناك طريقة ثانية وهي أن تقبل الشركة غلة كل عضو وتخزنها على حدها ثم تبيعها لحسابه في مقابل تقاضى رسم معين فضلاً عن أجرة الخزن والوزن ونحوها ويعد بعضهم هذه الطريقة أكثر انطباقاً من سواها على المبادئ التعاونية على ان وجه النقص فيها ان حاصلات الأعضاء تقتضى مكاناً واسعاً لخزنها . ولكنه قد يمكن تلافي هذا النقص بخلط الحاصلات التي من رتبة واحدة معاً بعد قبول ذويها وبيعها جملة واحدة وتوزيع الثمن على الأعضاء كل بنسبة الكمية التي ساهم بها ولهذه الوسيلة ميزة السهولة في العمل كما انها تؤدي تدريجاً الى زيادة تجانس نوع الغلال التي تنتج من المنطقة التي تقوم فيها الشركة

أما الطريقة التي أصبحت أكثر شيوعاً من سواها فهي أن تشتري الشركة لحسابها الخاص غلة الأعضاء ثم تتصرف فيها كما يحسن لديها فتصبح الشركة بمثابة تاجر يهيمه السهر على بيع بضاعته بيعاً رابحاً على ان مصلحة الشركة في هذه الحالة لا تخرج مع ذلك عن كونها مصلحة الأعضاء الذين تتألف منهم وقد لا تخلو هذه الطريقة من بعض الخطر في بادئ الأمر ولكنها مع الممارسة وحسن الادارة لا تلبث أن تفوق سواها نجاحاً\*

ومن أهم شروط النجاح لشركات بيع الغلال التعاونية ان تقوم ادارتها على الأصول التجارية الصحيحة ولكن لما كان استخدام المديرين الاكفاء يقتضى نفقة كبيرة تخرج عن حد مقدور الشركات الصغيرة فلذلك يتعين على تلك الشركات

\* التعاون في الزراعة لـ وولف صحيفة ١٤١

Co-operation in Agriculture by H. W. Wolff, p. 141.

أن تنضم الى شركة مركزية كبرى تتولى الادارة العامة من الجهتين الفنية والمالية  
وتكون حلقة اتصال ما بين تلك الشركات الضئيلة وكبار التجار  
ومما يجب أن لا يبرح من أذهان المتعاونين ان نجاح عملهم يتوقف قبل كل  
شيء على لزوم منتهى الحرص والحذر واجتناب نزعات المضاربة التي ما تطرقت الى  
شركة تعاونية الاّ وجرت عليها الخراب الويل