الفصل الرابع والعشرون

شركات التعاون الزراعية المشتغلة ببيع الحاصلات

أنقذ التعـاون الفلاّح من غوائل الربا المرهق وهيأ له سبيل الوصول الى المال بالفائدة المعتدلة لكى يستعين به على استثمار أرضه وقدم اليه من جيد البذور والسماد والآلات الزراعية ونحوها ما يستدر به منتهى ما تجود به الأرض من الخيرات . ولكن ماذا يجديه كل ذلك ان لم يبع غلة أرضه بيعاً رابحاً يعود عليه قبل كل انسان آخر بحقه المشروع فى ثمار كده . ولهذا كان البيع التعاونى نتيجة طبيعية للشراء التعاونى والاقتراض التعاونى . ومهما يكن من أهمية المزايا الجليلة التى عادت على الفلاح من وراء التعاون فى التسليف وفى التوريد فان مزايا البيع التعاوني لا تقل عن تلك شأناً وبدونها لا تتصل حلقات سلسلة التعاون الزراعى ولا تتحقق كل الأغراض المادية المقصودة بها من تسهيل وسائل الاستغلال الزراعى وتقليل نفقاتها الى الحد الأدنى والانتفاع بمستحدثات العلم فى سبيل الاستزادة من ثمرات الأرض وابلاغ نصيب الفلاح من تلك الثمرات الغاية القصوى

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

الغلة الحقيقية قد لا يقل عما بين ٥٠ و١٠٠ فى المائة . وكثيراً ما يلجأ المرابى الى هذه الطريقة بعينها فى بقيـــة 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 تجدده من موسم لآخر ومن عام الى عام . ولا شك ان تجدد تلك العلاقة لا يدع للفلاح سبيلاً للنجاة من رق الربا ويؤدى الى انتقال حاصلاته الى يد المرابى بالثمن البخس وخصوصاً لقلة المامه بحركة العرض والطلب وما تحدثه من تقلب الأسعار فى أسواق الحاصلات

فاذا كان التعاون فى التسليف والتوريد يرمى الى القضاء على تلك العلاقة السيئة العواقب فان التعاون فى البيع يحول دون تجددها ويجعل الفـــلاح الصغير فى حرز حريز من الغبن فى بيع حاصلاته

وأهم أغراض البيع التعاونى ايجاد سوق ثابتة بعيدة عن تقلبات المضاربات الفجائية تطلب فيها الحاصلات الزراعية طلباً مستديماً وتباع بيعاً رابحاً يعود على الفلاح بقيمة حاصلاته الحقيقية ويوفر عليه ما تتقاضاه الأيدى العديدة التى تتناول تلك الحاصلات الى أن تنتهى بها الى مستنفديها . ولا يخفى ان استمرار الطلب هو من الأمور الجوهرية التى 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 الوقتى الوفير ولكنه يتوخى الربح المعتدل الثابت قبل كل شىء ولولا ذلك لتدهور فى هوة المضاربة

ومما لا مشاحة فيه ان ثبات السوق واستمرار الطلب لا يكونان الاّ بتوافر أمور معينة وهى جودة نوع الحاصلات التى تعرض للبيع وتجانسها وانتظام توريدها ووفرة كمياتهـا

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

وقس على ذلك البيض الدانمركى و بقية حاصلات الشركات التعاونية فى تلك البلاد .
ولا يخفى ان نظام التعاون من شأنه تحقيق هذا الغرض بلا كبير عناء لأن الخطر الذى يتهدد مصلحة الأعضاء — خطر تسوئة اسم حاصلات الشركة التعاونيـــة وما ينجم عن ذلك من اندحارها فى الأسواق — لا يدع محلاً للتسامح فى قبول شىء من حاصلات الأعضاء يقل رتبة عن درجة الجودة المطلوبة بل كثيراً ما يترتب على اهمال العضو فى العناية بحاصلاته اخراجه من الشركة وذلك لأن الشركة التعاونية ان اشتهرت فى السوق ببضاعة من رتبـة معينة وتأيدت شهرتها هذه على توالى الأيام وثبتت قدرتها على الاحتفاظ بتلك الرتبة استطاعت ان تخدم أعضاءها الخدمة الحقيقية التى يرجونها وهى تدبير أسباب استقلالهم عن صغار التجار والمرابين . فالاخلال بتلك الشهرة مقوّض لدعائم الشركة مؤدٍ بها الى الدمار

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

أما انتظام التوريد فما لا غنى عنـهُ لدوام الطلب ولذلك لا مناص لشركات التعاون فى البيع من أن تشترط على أعضائها أن لا يبيعوا حاصلاتهم الاّ اليها بعد استيفاء حاجتهم من هذه الحاصلات ولو لا ذلك لأصبح الأعضاء عرضة لكل تاجر يريد أن يمكر بهم ويجر شركتهم الى الفشل فيعرض عليهم سعراً مغرياً لا يترددون فى قبوله و يبيعونه حاصلاتهم كلها أو جيدها وهم لا يشعرون بالمكيدة ولا يتبقى للشركة الاّ فضلة التاجر فلا يعود ثمت محل لبقائها على قيد الحيـاة ومتى اندثرت آثارها وأصبحت فى حيز العدم رجع التجار الى استبدادهم بالسوق . على أن الشركة من الجهة الأخرى لا يسوغ لها أن تشترى من غير الأعضاء والاّ فقد أصبحت شركة

تجارية ليست من التعاون فى شىء . وقد أخطأت بعض شركات بيع الغلال التعاونية فى المانيا جادة الصواب فحادت عن هذا المبدأ طلباً لتوسيع نطاق عملها على حين أنها لو شددت فى اتباعه لاضطر غير الأعضاء الى الانضمام اليهـا تدريجاً كلما رأوا من بوادر نجاحها ما يحملهم على الثقة بالربح من وراء اشتراكهم فيها

وأما وفرة كميات الحاصلات التى تستجمعها الشركات من أعضائها فالغرض منهُ أولاً استدامة الطلب ومنع الشارى من الانصراف الى بائع آخر وثانياً سهولة الوصول الى اكثر الأسواق ربحاً وان بعدت مع الاقتصاد فى نفقـات النقل . ولولا جمع المقادير الوفيرة من الزبدة الدانمركية بواسطة شركات التعاون لما وجدت سبيلاً للوصول الى الأسواق الانجليزية حيث تباع بيعاً رابحاً لا يتفق لها فى بلادها الأصلية لزيادتهـا 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 والفاكهة كالهليون والشليك من جنوب فرنسا الى انجلترا . وكان أول من أعد تلك القطرات السريعة الكاملة من جنوب فرنسا الى موانيها الشمالية على بحر المانش نقابة فوكليس « *Vaucluse* » الزراعيـة طلباً لبيع الشليك المبكر الناتج من أرض أعضائها فى أسواق انجلترا * ثم حذا حذوها كثير من شركات التعاون الزراعيـة الفرنسوية الأخرى لتصريف مختلف أنواع الزهر والخضر والفاكهة . وهناك نقابة زراعية فى قرية صغيرة فى أقليم بريطانيا الواقع على شاطئ فرنسا الشمالى 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 فى سنة ١٩٠٨ — ٦٦٧ طناً من الفـاكهة قيمتها ٣٨٥٢١٥ فرنكا منها ١٩٧٦٥٦ فرنكا من الربح الخالص

---

* التعاون فى الزراعة لوولف صحيفة ١٨٥
Co-operation in Agriculture by H. W. Wolff. p. 185.

ويفضل الفلاح تصريف حاصلاته وهى على حالتها الأصلية ولكنه لا يتردد فى محاولة علاجها اذا تحقق له وجه المنفعة من وراء تغيير شكلها . ولا شبهة فى ان مثل هذا العمل الذى يعد ضرباً من الصناعة الزراعية لا تتوافر له أسبابه وهو بمفرده . فالتعاون هو الذى يضع بين يدى الفلاح أنجع الوسائل وأسهلها وأرخصها لادراك هذا الغرض وقد أدى للزراعة خدمة جلى من هذه الوجهة ومما نسوقه مثالاً على ذلك ان بعض زارعى البنجر فى جنوبى فرنسا تبينوا وجه الربح من تحويله الى سكر بدلاً من بيعه كما هو فأدركوا هذه الغاية بتعاونهم وكذلك فعل فريق من زارعى الزهور فى ذلك الاقليم فانهم يقطرون منهـا الروائح العطرية . والفلاح الدانمركى الذى يربى الخنازير لا يستطيع بيعها بيعاً رابحاً الاّ اذا ذبحها وعالج لحمها لكى يصدره الى البلدان النائية . ويحوّل زراع البطاطس فى فرنسا والمانيا نشاء البطاطس الى كحول أو نشاء تجارى فيحصلون على مثل الربح الذى يأتيهم من بيع البطاطس وهى بحالتها الأصلية ثم تتبقى لهم بعد ذلك فضلاتها التى تصلح علفاً جيداً فى الشتاء . ولولا التعاون لبقى كل ذلك فوق مقدرة الفلاح الصغير

ومن أهم ضروب البيع التعاونى بيع الحبوب فقد أنشئت له شركات خاصة فى كثير من البلدان التى اتسع فيها نطاق نهضة التعاون على انهُ قام فى سبيل هذه الشركات مشاق لا يستخف بهـا . 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 تدبيرها من مواردها الخاصة ومنها ان الفلاح قلما يطمئن الى تسليم غلة أرضه لغيره لبيعهـا لحسابه فدعوته الى ائتمان شركات التعاون على تلك الغلة واقناعه بوجه النفع العائد عليه من وراء ذلك ليس من الأمور الميسورة الاّ 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» التى قدمها . وقد قامت هذه العقبة الكؤود فى جميع البلدان التى جرب فيها بيع الغلال بواسطة شركات التعاون كفرنسا وايطاليا والمانيا والنمسا وكانت سبباً فى

اخفاق شركات بيع الغلال التعاونية فى المانيا فى أول عهدها

ولا يخفى ان الحبوب الناتجة من أرض صغار الفلاحين تتقلب على أيدى عديدة الى أن تصل الى مستنفديها ولكل من هذه الأيدى 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 التعاونى وهى تسهيل الاقتراض على الغلال المخزونة فى انتظار البيع اذا لم تسنح الفرصة لبيعها بيعاً رابحاً فى فاتحة موسم الحصاد وذلك من دون تحميل الفلاح كبير مشقة أو نفقة فى سبيل خزن تلك الغلال . فالتسليف على الغلال اذن من الأمور التى لا غنى عنها لهذه الشركات و بدونه لا يتسنى لها انقاذ الفلاح من تحكم التاجر . وتتراوح هذه القروض ما بين ٧٥ و ٨٠ فى المائة من قيمة الغلال الحاضرة

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

ومن شركات بيع الغلال التعاونية ما بلغت شأواً بعيداً من الأهمية واتساع نطاق العمل على أنها ان قامت بين صغار الفلاَّحين تعيَّن ان تكون صغيرة فلا تتورط فيما فوق طاقتها ولا تغالى فى 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 فى بيوتهم وتتوافر فيه المعدات الضرورية اللازمة للوزن والتنظيف

وقد اختلفت أساليب العمل التى اتبعتها شركات بيع الغلال التعاونية فاكتفت بعضها بمجرد الوساطة ما بين الأعضاء والمشترين وذلك بعرض مُثُل من أنواع الغلال الناتجة من أرض الأعضاء والاعلان عن الثمن الذى يطلب فيها وقد نجحت هذه

الطريقة فى بعض الأحوال فكانت سبباً فى اقبال التجار على الشراء من شركات التعاون لما تحققوه من ان الثمن الذى 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 فى فاتحة موسم الحصاد سواء حسنت حالة السوق أو ساءت

وهنالك طريقة ثانية وهى أن تقبل الشركة غلة كل عضو وتخزنها على حدتها ثم تبيعها لحسابه فى مقابل تقاضى رسم معيَّن فضلاً عن أجرة الخزن والوزن ونحوها ويعد بعضهم هذه الطريقة اكثر انطباقاً من سواها على المبادئ التعاونية على ان وجه النقص فيها ان حاصلات الأعضاء تقتضى مكاناً واسعاً لخزنها . ولكنه قد يمكن تلافى هذا النقص بخلط الحاصلات التى من رتبة واحدة معاً بعد قبول ذويها وبيعها جملة واحدة وتوزيع الثمن على الأعضاء كل بنسبة الكمية التى سلمها ولهذه الوسيلة مزية السهولة فى العمل كما انها تؤدى تدريجاً الى زيادة تجانس نوع الغلال التى تنتج من المنطقة التى تقوم فيها الشركة

أما الطريقة التى أصبحت اكثر شيوعاً من سواها فهى أن تشترى الشركة لحسابها الخاص غلة الأعضاء ثم تتصرف فيها كما يحسن لديها فتصبح الشركة بمثابة تاجر يهمه السهر على بيع بضاعته بيعاً رابحاً على ان مصلحة الشركة فى هذه الحالة لا تخرج مع ذلك عن كونها مصلحة الأعضاء الذين تتألف منهم وقد لا تخلو هذه الطريقة من بعض الخطر فى 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 الأكفاء يقتضى نفقة كبيرة تخرج عن حد مقدور الشركات الصغيرة فلذلك يتعين على تلك الشركات

---

* التعاون فى الزراعة لوولف صحيفة ١٤١

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

أن تنتمى 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 التى ما تطرقت الى شركة تعاونيـة الاَّ وجرَّت عليها الخراب الوبيل

obeikandl.com