

شركات التعاون الزراعية أعمالها وفوائدها

(اغراض التعاون)

الفرض من التعاون تنظيم مجهودات ذوى الحرفة الواحدة بحيث يشتغل الافراد في اتجاه واحد نحو استقلالهم الاقتصادى ورفقيهم الاجتماعى فيكتسبون من هذا النظام والتضامن قوة تزيد مواردهم ، وتوفى بهم الى مثل اعلى للحياة .

ومن الخطأ الفاحش أن يفهم من شركات التعاون انها تعمل لمجرد الكسب المادى . اذ المال ليس هو كل اسباب السعادة ، وهذه الشركات انما تسمى نحو سعادة الاعضاء سعادة كاملة . فهى لذلك ترمى الى غرض أبعد من ادخال المال الى جيوب الاعضاء . بل هى تأخذ قسطا من هذا المال لاعمال البر والاحسان ونشر العلم والمدنية والاعمال الصحية وغير ذلك لان هذه الاعمال تؤدى الى سعادة المجموع . كذلك توجه مجهودها الاول نحو بث الفضيلة فى نفوس الاعضاء وتمويدهم الاقتصاد والنظام وحب العمل . وبالجملة فشركات التعاون مدرسة عملية للاقتصاد والاجتماع وما احوج فلاحونا الى مثل هذه المدرسة

وليس فائدة شركات التعاون مقصورة على خدمة اعضائها فانها وان كانت لاتعامل غير الاعضاء الا ضرورة حتى لاتتحول الى شركة استقلالية ، الا انها فى الوقت نفسه تعمل على رقى الحرفة التى يحترف

بها الاعضاء ، وعلى مدينة الناحية التي تحل فيها ، وعلى خدمة الوطن
والعلم والانسانية عامة مع التجرد من النزعات السياسية والاختلافات
الدينية

ويمكن تعريف شركة التعاون الزراعية بأنها جمعية يشترك فيها
بعض الارادة كل من يطلب الدخول فيها وتتوافر فيه الياقة للمضوية
من فلاحي ناحية ما أو أكثر من ناحية وتتضامنون - فقيرهم وغنيهم - في
ترقية انفسهم وبلدتهم ووطنهم اجتماعيا واقتصاديا وفي خدمة واعلاء
شرف حرفة الزراعة . وبصاوان الى هذه الغاية بانعادهم وتوحيد مجهوداتهم
وتنظيم اعمالهم ، وفي ذلك اعظم قوة تؤدي الى السمادة الحقة

(اعمال الشركات التعاونية الزراعية)

قد تمكفل الشركة التعاونية الزراعية بجميع ما يحتاجه الفلاح على تنوع
وتعدد هذه الاحتياجات ، فتشترى له لوازمه الزراعية ، ونقرضه المال
لخدمة زراعته ، وتتولى تصريف حاصلاته ، وتمد لاستعماله آلات الدراس
والحرث وغيرها ، وبالجملة تقوم بكل ما يبيح القانون أن تتولاه من الاعمال
التي يطلبها الاعضاء لفائدتهم الادبية أو المادية (١) وهذه الشركات تعرف
بالشركات المتعددة الاعمال

وقد تختص الشركة بمثل واحد كالاعمال المالية ، أو أعمال تصريف
البيض والدجاج والحاصلات الثانوية ، أو تنشئ معملا عصريا للصناعة لزبدة
والجبين وتصريف الالبان ، أو تتعهد بالتأمين على مواشى الاعضاء ، أو

(١) وقد اغفل القانون المصرى للتعاون اباحة قيام شركات التعاون الزراعية

بأعمال التدبير المنزلى

تتولى تدخين البساتين المصابة بالحشرة القشرية ، الى آخر ذلك من اعمال
التخصص ، ومثل هذه الشركات تسمى بالشركات ذات العمل المفرد
والشركات المتعددة الاعمال أكثر ملاءمة في مصر - الا في الحالات
التي تدعو للاختصاص أو عند اتساع الاعمال ، وذلك لان وجود شركة
للأعمال المالية ، وأخرى لتوريد لوازم الفلاح ، وثالثة لبيع حاصلاته الى
آخر ذلك في بلدة واحدة ، يؤدي الى صعوبة في وجود الرجال القادرين
على ادارة أعمال كل من هذه الشركات ، وفي تديره وسأولها ، كما أنه
يزيد من نفقات الادارة ومراتب المستخدمين واجور المحال ، وقد تتدخل
شركة في أعمال تقوم بها الشركة الثانية فيؤدي ذلك الى تنافس غير محمود
وتفريق الجهود بدل توحيدها ، ومن أجل ذلك فن الحكمة في الوقت
الحاضر ارتباط الفلاح بشركة واحدة تقوم له بكل الخدمات التي يحتاج
اليها ، وسنقصر الكلام في مقاننا هذا على هذا النوع من الشركات

(فوائد الشركات التعاونية الزراعية)

تقدم بنا القول أن التعاون له مرمى اقتصادي وآخر اجتماعي
وحقيقة الامر ان المزايا الاقتصادية التي تنتج من النظام التعاوني ليست
الا وسيلة لتحقيق الغرض الثاني - الرقي الاجتماعي الذي هو بغية التعاون
الاولي

(١) الفوائد الاقتصادية .

تعمل الشركات التعاونية على زيادة أرباح الفلاح بجميع الاساليب
الاقتصادية القوية وعلى استخدامه تلك الارباح فيما ينفعه ويرقيه
وليس يخاف ان ربح الفلاح نتيجة الفرق بين ايراداته ومصروفاته .

فاعلاء هذا الربح يكون بزيادة هذه الايرادات وبنقص هذه المصروفات
أما زيادة الايرادات فتأتى من طريقين . ازيداد كمية ما ينتجه الفلاح من
أرضه أو ماشيته وما أشبه ذلك . وارتفاع السعر الذى تباع به هذه
المنتجات وانبرى كيف يتحقق ذلك باعمال الشركات التعاونية
ازدياد الانتاج .

الشركات التعاونية أكبر عون على ازيداد محصولات الفلاح وهى
تقوم بكل الاعمال التى تؤدى الى ذلك ومنها ما يأتى :

١ ضمان جودة الاسمدة والبذور والمواد الاخرى اللازمة للانتاج -

لا يخفى ان المزارع اذا زرع بذورا رديئة فانه لا يحظى الا بحصولا رديئا
أيضا . وكذلك الحال اذا لم يهتم بجودة الاسمدة التى يضعها فى أرضه ، أو
اذا انتخب للتربية عجولا رديئة الاصل . بل ان استعمال البذور الرديئة
والاسمدة المغشوشة قد لا يتف الضرر منه عند حد نقص المحصول .
اذ قد تتربى مع البذور الرديئة حشائش ضارة أو أمراض فطرية يصعب
استئصالها من الارض ، كما أن السماد المغشوش قد يحتوى على املاح
تفسد التربة ، وبذلك يبقى الضرر عاما بعد عام

لهذا كان أول ما تنتجه اليه عناية الشركات التعاونية توريد لوازم
الزراعة مراعية جودة النصف قبل اى اعتبار آخر ، لان ذلك يؤدى
الى ازيداد المحصول وتحسينه ومنع التأثير السىء الذى ينتج باستعمال المواد
المغشوشة . وتتوصل الشركات التعاونية الى هذه الغاية لانها تستطيع ان
تنتدب من بين اعضائها العديدين اكفأهم فى تمييز اللوازم الجيدة من
الرديئة ، كما انها تستطيع ان تستخدم الاخصائمين فى ذلك أو تلجأ الى معامل

الفعص والتعميل التي تختبر البذور والأسمدة ومواد الملقح ومواد البناء وغير ذلك، وهي تحصل من هؤلاء الاختصاصيين وهذه العوامل على امتياز عظيم في الأجر، نظراً للكثرة تمامها معهم وللرغبة في تعضيد الحركة التعاونية: كما أن الفس في العادة إنما يقوم به طمعا في الربح بعض الوسطاء وتجار التجزئة، أما المجال الكبيرة فهي أشد حرصا على سمعتها، وهذه هي التي تتعامل معها الشركات التعاونية مباشرة، والتي ليس في وسع المزارع الصغير الأتصال بها. وهذه المجال عادة تكون أكثر حرصا على ارضاء معاملها من الشركات التعاونية منها على ارضاء معاملها من الأفراد لأن هذه الشركات التعاونية تشتري كميات كبيرة وهي أقدر على اكتشاف الفس والاعلان عن جودة الصنف أو التشهير برائته

٢- الأراض - قد مهمل المزارع القيام بأحدى العمليات الضرورية لزيادة الإنتاج - كالتسميد أو العذيق أو ما أشبهه - بسبب عدم توافر المال اللازم للصرف في ذلك، أو قد تنفق ماشيته ولا يجد ما لا يعوضها به فيهمل أو يتأخر في خدمة أرضه، ويؤدي ذلك حتما إلى نقص محصوله. كذلك قد يحتاج الأرض للإصلاح أو لإنشاء المصارف أو تركيب روافع المياه أو غير ذلك مما يؤدي إلى زيادة غلتها وإنما يقعد عن ذلك عسره للمال. فالمال عامل مهم لزيادة الإنتاج، والفلاح قد تنشأ حاجته إليه على غير استمداد، ونفقات الزراعة قد لا تحتمل التأجيل لأرتباط كل عملية من عملياتها بالوقت المناسب لها، فالفلاح إذا لم تكن لديه مواشيه وقت الحراثة يفوته موعد الزراعة، وإذا تأخر في جني القطن لقلة المال في يده فالحصول يتعرض للتلف بالأطمار وغيرها، وإذا تأخر في تشغيل الضبيبة لنقاوة

اطع ديدان القطن مثلا فقد يستعصى عليه مقاومتها بعد ذلك ويخسر
كبر خسارة . فأذا نشأت هذه الحاجة الفجائية للمال ، فليس اقرب اليه
وأدري بحالته وحاجته ، من الشركة التعاونية التي ينتمى اليها ، فتسعه بالمال
اللازم لمثل هذه الاعمال ، ولا تأخذ منه عنه ربما زائدا هو الربا الذي تحرمه
الاديان ، بل تطالبه بربح معتدل ، هو قسط مما ينتج هذا المال باستثماره
في الاوجه التي يصرف من اجلها

٣ - الخبرة الفنية - مهما كانت مقدرة المزارع فانه لا يستطيع أن
يسلم بجميع الحقائق ذات الارتباط بعمله ، فقد تقدمت العلوم الزراعية
واصبح لكل فرع منها اخصائيون يحتاج اليهم المزارع في اختبار تربة
ارضه او اصلاحها او تخطيطها او اقامة المباني عليها ، وفي استعمال الاسمدة
ومقاومة الآفات وعلاج الماشية ، وفي تربية النحل والدجاج وفي صناعة
الزبدة والخبز او فلاحه البساتين وغرس الاشجار الى آخر ذلك مما لا حصر
له ويؤدي الى زيادة موارد المزارع . وشركات التعاون يمكن ان تستخدم
معلومات هؤلاء الاخصائيين لفائدة الاعضاء دون ان يتكبد الواحد
منهم نفقة تذكر فمثلا اذا اردت بلدة ما ادخال تربية النحل فيها على الاساليب
الحديثة احتاج الامر الى استخدام العمال المدربين على استعمال الخلايا
الخشبية نظرا لما في ذلك من ازدياد كمية العسل عما تنتجه الخلايا البلدية علاوة
على نظافته وشفافيته مع سهولة مقاومة امراض النحل ، ومثل هذا
العامل يطلب اجرا اكبر مما يكون مناسباً ان يدفعه الفرد الواحد ولكن
متى وجد بالبلدة شركة تعاونية تيسر لها أن تحمى اعضاءها على اقتناء الخلايا
الافرنكية وتستخدم عاملا او اكثر الاشراف على خلايا الاعضاء ومعاونة

الفلاح في تديرها فيكون نصيبه في اجر هذا العامل ضعيفا مما يشجع على الاكثار من تربية النحل وهكذا قل عن زراعة البساتين وتربية دودة القز وغير ذلك من الاعمال التي لم يقبل عليها الفلاح المصرى بعد لعدم توافر الخبرة الفنية عنده بها والتي تزيد كثيرا من الانتاج الزراعى عندنا . ولا تترك الشركات التعاونية سبيلا الا وتطرقه لزيادة الخبرة الفنية عند اعضائها فهي تعمل على نشر المعلومات الزراعية بمقد اجتماعات يتناقش فيها الاعضاء فيما يترصدهم من المسائل حتي يستخلص الراى الذى يحدر بهم اتباعه ويستمعون محاضرات، يدعون لاقائها الاخصائيين اهل الخبرة وتكون هذه المحاضرات اكثر اجتذابا لهم اذا عرضت معها صور بالفايوس السحرى او اجريت تجارب عملية امام الحاضرين . كذلك تعنى الشركات التعاونية انفسها باستخدام الاخصائيين لاجراء التجارب والابحاث اللازمة لمقاومة الافات التي تنتاب الحاصلات ولتحسين طرق الزراعة واختبار الاصناف المختلفة ويستقون الاخبار والنتائج الزراعية التي يهم الاعضاء الوقوف عليها بارسال البعثات العلمية والاشترك في المجلات والمؤتمرات والمعارض وغير ذلك . وبذلك يقتبع الفلاح رقى العلوم التي لها اساس عمله كما يفعل الطبيب والمهندس فتزداد بذلك خبرته وموارده

٤ - المشاريع الزراعية :-

تقوم الحكومة بعمل مشاريع ذات فائدة عامة للمزارعين كانشاء المصارف والسكك الزراعية وتطهير الترع وغير ذلك والقلاخ الصغير كثيرا ما تمنع عنه فائدة هذه المشاريع لعدم اتصال ارضه بها ولا قبل

له بالنفقة اللازمة لاجراء هذا الاتصال وغير هذه المشاريع مايقوم به كبار الملاك لاتساع اراضيهم ومقدرتهم المالية ولايستطيع المالك الصغير بل وليس من الاقتصاد أن يقوم بمثل هذه المشاريع وذلك كحفر الابار الارنوازية ليتيسر رى القطن عند عدم وفرة مياه الترغ فهذه الاعمال العظيمة الفائدة في زيادة الانتاج الزراعى فى وسع الشركات التعاونية أن تقوم بها اصالح المتفعين وتحصل منهم نفقات انشائها وصيانتها بطريقة عادلة نظامية

٥ - عوامل اخرى لزيادة الانتاج :-

تعنى الشركات التعاونية بتقديم صحة أهل الريف وبتنقيف عقولهم وتمويدهم النظام والمثابرة وهذه عوامل تزيد في قوتهم ومقدرتهم على خدمة الارض واستغلالها كما انها تنشر بكل الوسائل الاعمال الزراعية الثأوية كترية النحل وزراعة الخضر وما أشبه فيتمواجد لدى المزارع أبواب اضافية للاستثمار وفي وسع الشركات التعاونية أن تدخل أيضا في القرى بعض الصناعات الزراعية يشتغل بها المزارع في أوقات خلوه من العمل في حقله كما يشغل بها أهل بيته فتزداد بذلك مكاسبهم ورخاؤهم وعلاوة على ما تقدم فانها تشجع أعضائها على زيادة محصولاتهم بعمل مسابقات في ذلك وتعيين جوائز لمن تأتي أرضه باكثر محصول وغير ذلك من طرق التشجيع

(ب) رفع سعر مبيعات الفلاح .

فى التجارة والصناعة عدة أساليب لرفع أسعار مبيعاتها الى اكبر حد ولكن النظام التعاونى لا يقر من هذه الاساليب ما يكون أساسه مجرد

الطمع الا شعبي فهو لا يقر الغش والاحتمكار بل يصل الى رفع السعر من
أفصر الطرق واشرفها كما سترى فيما يأتي :-

١ - تحسين الصنف :-

توجه الشركات التعاونية جهود افرادها نحو تحسين صنف
منتوجاتهم فتشتري لهم البذور من أجود الاصناف وتجري التجارب
والبحث لتجويد الاصناف المحمية وادخال اصناف جديدة وتقيم المعارض
ليتنافس الاعضاء في تحسين منتوجاتهم وهي تحرم على الاعضاء غش
مبيعاتهم وتسعى ان تكتسب هذه المبيعات شهرة خاصة فيكثر الاقبال
على شرائها وبذلك ترتفع أسعارها

٢ - توحيد الصنف :-

ان الاصناف الجيدة لا تجد دائما في السوق التجارية السعر الذي
تستحقه اذالم توجد منها مقادير تذكر متجانسة تمام التجانس تصل
السوق بانتظام فاذا فرضنا وامكن انتاج نوع جديد من القطن يفوق
جميع الانواع المعروفة في جودته ولكن لايعرض منه في السوق غير
بضعة بالات فان هذا النوع لايجد كل الاقبال الذي يستحقه ولهذا
السبب فان البلاد يجب ان تعمل طويلا وبصبر في الاكثار من
الاصناف التي تستجد زراعتها حتى تأخذ في السوق مكانها وتروج
فالشركات التعاونية يجب ان لا تفوتها هذه الغاية فتسعى لان تكون
منتوجات الاعضاء من صنف واحد جيد يكتسب شهرة خاصة
فتستطيع ان تعرضه في السوق باسمها ليباع بارفع السعر كما تفعل المصانع
في اعطاء منتوجاتها ماركة مسجلة تمتاز بها وكما تفعل الشركات التعاونية

المزارعي الفاخرة بأمريكا او للزبدة والجبني بالداينمرك

٣- اعداد الحاصلات للبيع :-

يهمل المزارع كثيرا في اعداد حاصلاته للبيع بالشكل الذي يتطلبه السوق وهذا مما يؤدي الى انحطاط الاسعار فلقطن مثلا لا يهتم الفلاح في الغالب بنظافته من الافسار والوز الميت (المبروم) كما يفضل بعض كبار المزارعين والدوائر الزراعية بل قد يتوهم انه يستطيع غش التاجر فيضيف الماء الى القطن او يتركه طويلا في السدى حتى يزداد وزنه ولكن التاجر ليس من البساطة بحيث يفوته ذلك والاقطان اكثر تداولاً في يديه مما هي في يد الفلاح لهذا فهو يعطى للبضاعة اقل سعر ممكن حتى يعرض ما ينتج عن الغش فتقع الخسارة على كاهل الفلاح دون سواه . وكذلك قل عن نظافة الحبوب التي يبيعها المزارع وخالوها من الاصابة بالسوس وعن تسميف وتعبئة البلع والفاخرة والبيض وغيره وعن تسمين الدجاج (١) وماشية الذبيح وعن نظافة عمل النحل وتعبئته في اوعية مناسبة وعن العمليات التي تلزم في حزم وتمطين الكتان ودق الخناء وغير ذلك فالشركات التعاونية تعمل على اعداد حاصلات الاعضاء للسوق على اوفق ما يكون سواء باعطاء الارشادات اللازمة في ذلك او أن تتولى بنفسها بعض العمليات اللازمة وتنشئ المخازن اللازمة للتخزين وتستعصر الاجهزة التي تستعمل في تنظيف الحبوب والاعوية اللازمة للحزم وغير ذلك حتى يمكن ان تباع حاصلات

(١) يستعملون في البلاد الاجنبية طرقا واجهزة لتسمين الدجاج صناعيا قبل

عرضها للبيع

الاعضاء بأرفع الاسعار

٤ - البيع بالجملة :-

ليس يخاف ان المقادير الصغيرة من الحاصلات اما تباع لصغار التجار الذين بدورهم يبيعونها الى كبار التجار وقد تنتقل الى عدة ابدى قبل ان تصل الى المستهلك وهو لاء الوسطاء يكتسبون ارباحا الفلاح اولي بها لو امكنه الاتصال مباشرة بالمستهلك لبضاعته او اقرب منه بقدر امكانه وهو لا يستطيع ذلك الا اذا كانت المقادير التي يعرضها للبيع مما تستدعي اهتمام كبار التجار . والشركات التجارية بحجمها حاصلات الاعضاء تتواجد لديها مقادير كبيرة فستطيع لذلك ان تتخلص من عدد كبير من الوسطاء وتحتفظ الاعضاء بالارباح التي تذهب عادة الى هؤلاء في غير ضرورة

٥ - تنظيم البيع :-

المصانع بوجه عام تشتغل طول السنة فبيعاتها ليست لها مواسم معينة . اما في الزراعة فالحال غير ذلك لأن المحصول ينضج في وقت واحد تقريبا ولذلك فانه يعرض في السوق دفعة واحدة ويؤدي ذلك بطبيعة الحال الى نزول السعر ، حتى اذا انتهى الفلاح من بيع المحصول بالخس الاسعار كما قدمنا جاء دور التاجر الذي يخزن هذا المحصول وبيعه تدريجا مما يؤدي الى ارتفاع السعر فيمو دعليه ذلك باكثر الارباح ولو تضامن الزارعون على أن لا يتسابقوا في بيع محصولاتهم بل يتصرفون في ذلك بالتدريج حتى لا يعرض في السوق في وقت من الاوقات اكثر مما يكون مطلوبا في هذا الوقت والباقي يخزن حتى يستجد

الطلب له . لو فعلوا ذلك لعاد عليهم بارباح عظيمة وهم يستطيعون فعل ذلك على أيدي الشركات التمارنية التي من واجبها أن تحتفظ بمحصولات الاعضاء فلا ترضيها في السوق الا عند الاقبال علي ثمراتها بالسعر المعتدل وهي تعطى العضو حاجته من المال حتى يستطيع انتظار تحسين الاسعار فلا يكون فريسة للتاجر والمضارب . واذا كانت حاصلات الاعضاء من الاصناف القابلة للتلف كالبيض والخضر والفاكهة واللحوم فان الشركة التعاونية تقوم بعمليات الحفظ والتسكير والتغليل وغير ذلك من الاساليب التي يمكن الاتجاء اليها لمنع العطب ولايجاد الموازنة بين العرض والطلب ، فاذا كان الطلب ازيد من العرض كما يحصل في مواسم المحصول فان الكمية الزائدة تحفظ باحدى الاساليب البادية الذكر حتى اذا ما انعكس الحال وكان الطاب اقل من العرض قدمت هذه الكميات المحفوظة لسد النقص وبذلك تحتفظ المحصول بسعر مناسب

٦ - الاحاطة بالسوق :-

يجوب القسرى بعض عملاء التجار لشراء حاصلات الفلاحين وهؤلاء العملاء يرجعون في تحديد اقصى سعر يشترون به الى جهات تجارية رئيسية على تمام العلم بتقلبات الاسواق المختلفة وبما ان الفلاح ليست له هذه الوسائل فانه لا يبيع حاصلاته دائما بالسعر الذي تستحقه ولذلك تجد الاسعار تتفاوت كثيرا في جهة عن اخرى بدون مبرر لذلك . والشركات التعاونية تستطيع ان تستقى اخبار الاسواق الرئيسية وتقف على الأساليب التجارية في عمليات البيع . فلا يجد التاجر أو عميله منفذا لعين الزارع

٧ - تمييز الرتب :

التاجر أكثر خبرة برتب الحاصلات من المزارع لانه يختص في الغالب بنوع واحد منها ويتناول مقادير عظيمة منه من مختلف المصادر . فالفلاح العادي لا يستطيع تمييز رتبة قطنه أو درجة الكتان من الجودة ، ولهذا فالتاجر يبضس كثيرا من قيمتها ولا يتمتع ذلك الا اذا تساوى معه الفلاح في العلم برتب محصوله . فالشركات التعاونية في وسمها أن تعرض نماذج من حاصلات الاعضاء على الخبيرين للوقوف على رتبها . أو تستخدم لذلك فرازاتثق به قبل أن تعرض هذه الحاصلات للبيع فلا يجد التاجر فرصة لعين المزارع بتعيين سعراقل مما تساويه حاصلاته بنسبة جودتها

بطرس باسيلي عريان

(بقل)

