شركات التعاون في البيع

يبحث هذا الموضوع تحت الابواب الآتية : —

١ — لمحة في التعاون

٢ — نظام البيع

٣ — القواعد الاساسية في الجمعيات التعاونية

٤ — مثل نموذجي لجمعية ناجحة من جمعيات التعاون في البيع

لمحة في التعاون

يقوم التعاون في الحياة الاقتصادية بين المزاحمة والاحتكار . وقد دل تاريخ الاقتصاد على ان كلا من المزاحمة غير المقيدة والاحتكار المطلق مضر بالعمل وبالهيئة الاجتماعية معا . وأما التعاون فيقع بين هذين الطرفين ويهيء اقوم وسيلة لنفع العمل والقائمين به على السواء

ويرجع تاريخ الحركة التعاونية في العالم الى عهد قريب . ففي نهاية عام ١٨٤٣ اجتمع في بلدة روتشديل ببلاد الانكليز بضعة غزالين

فقراء عاطلين يكادون لا يجدون ما يقتاتون به ولا يذكرون من الحياة الا البؤس والشقاء ، اجتمع اولئك النفر ليبحثوا عن وسيلة لتحسين حالهم فاهتدوا الى فكرة تأسيس محل صغير يبيعهم ما يحتاجون اليه ويتناوبون العمل فيه بانفسهم وفتحوا باب الاكتتاب لذلك فاكتتب كل منهم ببنسين في كل اسبوع ولم يدر كيف يمكنه دفعهما . وهكذا نشأت شركة روتشديل وليدة الحاجة اليها والضرورة القصوى لمثل نظامها التعاوني فنمت منذ سنة ١٨٤٤ عند ما كان عدد اعضائها ٢٨ شخصاً ورأس مالها ٢٨ جنيهاً الى ان وصلت مبيعات فروعها في الامبراطورية البريطانية سنة ١٩١٠ مبلغ ٥٧٥ مليوناً من الجنيهات ومن ذلك يتضح مدى ما قد يصل اليه التعاون في اصلاح شأن الهيئات الصناعية والزراعية التي تعتمد عليه في اعمالها .

ولقد كان لمثل هذا النجاح العظيم للتعاون في بلاد الانجليز اثر فعال في جميع انحاء العالم ففي هولندا — على ما يقال — لم يكن التعاون معروفاً حتى سنة ١٨٩٠ وأما الآن فالجزء الاعظم من اعمال المزارعين فيها قائم عليه . وفي الدانيمارك انتشر التعاون انتشاراً عظيماً كان له اكبر اثر في زيادة رأس مال مزارعيها حتى اصبحت البلاد رغم رداءة مواردها الطبيعية من اغنى البلاد الاوربية بالنسبة لمتوسط رأس مال الفرد من سكانها . وقد انتشر التعاون كذلك في انحاء كثيرة من العالم وكان له اثر عظيم في اصلاح احوال مزارعيها المادية والادبية

وأهم ما يميز شركات التعاون ما يلي :—

١ — ان يكون الاعتبار الاول فيها للرجال لا للثروات

ففي الهيئات التعاونية المحضة لا يكون لكل عضو الا صوت واحد فقط . ويكون جميع الاعضاء متساوين في الحقوق والواجبات

٢ — ان لا تقصر عضويتها على طائفة مخصوصة وألا يكون نظامها سرياً بل يجب ان تفتح عضويتها لكل من اراد الانخراط في سلكها .

٣ — ان توزع ارباحها بنسبة الاعمال التي تؤديها الجمعية لكل عضو لا بنسبة ما قد يملكه العضو من اسهمها وبذلك تعطي فوائد العمل لمن تسببوا في وجوده .

هذه المباديء تمثل للقاريء حالة الانتقال من الاعتقاد القديم القائل بان المزاحمة قوة ضرورية لتقدم العالم الى النظرية التي تقرر ان تقدم العالم لا يكون بالمزاحمة المطلقة وانما باستئصالها واستبدالها بان يعمل الناس سوياً للمصلحة العامة التي تربطهم معا . « الفرد للجماعة والجماعة للفرد » هو اصلح شعار للنظام التعاوني .

والبحث في الحالة التي ينتشر بها التعاون بين مزارعي امريكا يظهر للقاريء بعض الحقائق العملية التي تدعو الى وجود وتعمل على بقاء ونمو الهيئات التعاونية بين المزارعين ومن ذلك ما يلي :

١ — يظهر التعاون ويبقى حيثما يربط المزارعين مصلحة عامة ترمي الى ادراك غاية محدودة .

٢ — احسن ما يساعد على بقاء الهيئات التعاونية ان تقوم بين قوم متجاورين او مرتبطين بمواصلات سهلة ومريحة .

٣ — بعد الاسواق عن مراكز الانتاج يزيد في ضرورة تكوين شركات التعاون في البيع وفي بقائها ونجاحها

٤ — لا ينجح التعاون كثيراً في الجهات التي تنتشر فيها الاختلافات الجنسية او الدينية او الاهلية

٥ — عدم تنقل سكان الجهة ضروري لنجاح التعاون فيها .

٦ — فهم روح التعاون وادراك اهميته ضروري لنجاح شركات التعاون بين المزارعين .

نظام البيع

عملية البيع هي طريقة يقصد بها نقل المحاصيل من ايدي المنتجين الى المستهلكين . ويشتمل نظامها على كل او بعض من التسع عمليات الآتية : —

١ — جمع المحصولات — لجمع محاصيل الاعضاء المختلفين لعرضها في الاسواق بكميات وافرة .

٢ — تجهيز المحصولات — كأن يجري بها عمليات تحضيرية مثل تحويل اللبن الى منتجاته في مصانع لبن يملكها المزارعون . أو كحلج القطن قبل بيعه في محالج الزراع .

٣ — فرز وتصنيف المحصولات — لفرز وتقسيم المحاصيل الى رتب محدودة حتى يمكن بيعها بالطلب ولو من غير معاينة كأن يطلب المشتري شراء رتبة كذا من محصول كذا .

٤ — التخزين — لخزن المحصولات انتظاراً لتحسن احوال السوق .

٥ — التمويل — لتسليف المزارعين ما يحتاجونه من النقود

بتأمين محصولاتهم المخزونة . وكذلك لتأمين تلك المحصولات ضد التلف او الحريق .

٦ — الوقوف على حالة السوق — ويقوم بذلك في امريكا مصلحة خاصة تنشر اخبار السوق وتبين احواله . كما يقوم به كذلك مندوبو الشركات التعاونية .

٧ — النقل ـ لنقل المحصولات من مراكز الانتاج الى محال الاستهلاك ويقوم بذلك عادة مصالح السكك الحديدية أو شركاتها

٨ — البيع ـ مهنة يحصل بها البائع أو الوسيط على أموال المشترين نظير محاصيل المنتجين

٩ — توزيع المحاصيل ـ لتوزيع المحصولات بعد وصولها للاسواق لكي تحصل الى المستهلكين

وقد تشتمل عملية بيع أي محصول على كل أو بعض من هذه التسع مسائل التي يمكن ان تقوم بها بنجاح تام شركات التعاون في البيع اللهم الا عمليتا النقل والتوزيع فيصعب ان تؤديهما هيئات زراعية تعاونية أو غير تعاونية اذ ان الاولى من أعمال السكك الحديدية التي يصعب ان يملكها المزارعون والثانية عملية تجارية محضة يقوم بها في العادة تجار القطاعي

القواعد الاساسية في الجمعيات التعاونية

الجمعية التعاونية هي هيئة تقوم بأعمالها لمصلحة أعضائها ويتساوى فيها أصوات الاعضاء أو يكون لكل عضو اصوات متناسبة مع الاعمال التي تؤديها له الجمعية . وتوزع ارباحها بنسبة الاعمال التي تقوم بها لكل عضو

ومن القواعد الاساسية لجمعيات التعاون الناجحة ان تقوم بين مزارعين يعتمدون في زراعاتهم على محصول اساسي واحد كالقطن أو أو الموالح مثلاً . وأما المزارعون الذين ينتجون محاصيل متنوعة يكثر الطلب عليها ويسهل بيعها فيندر ان يوجد بينهم باعث قوي يدفعهم للعمل سوياً . ويكون هذا على الاخص اذا كانوا في رغد ورخاء . اذ انهُ لو أمكنهم بيع محصولاتهم بسهولة من غير ان يضطروا الى أن يوجدوا لها أسواقاً خاصة أو ان ينظموا لبيعها طرقاً خاصة فمن الممكن ان يقنعوا بحالتهم وان لا يحاولوا تبديلها

وأما الزراعة التي تقوم على محصول واحد فيعترض زراعتها مسائل واحدة في انتاجها وفي تصريف محاصيلها . هذا فضلا عن زيادة خطر الخسارة فيها وعما تتطلبه من الرجال ذوي الموارد الاكثر والجهد الاعظم والعزم الامضى مما تتطلبه في رجالها زراعة المحاصيل المتنوعة . ويكون لرجال الزراعة الاولى غرض عام فيكونون اكثر قابلية لان يتعاونوا على ادراكه

ومن أهم القواعد الاساسية التي يجب ان تقوم عليها شركات التعاون ما يلي :—

١ — المساحة التي تعمل فيها جمعيات التعاون القروية — من الضروري ان تقوم كل جمعية تعاون قروية في مساحة محدودة يسهل فيها تعارف جميع الاعضاء وتماثل أغراضهم وتشابه مزروعاتهم في النوع والجودة

ومن المرغوب فيه من جميع الوجوه ان يحافظ كل عضو من اعضاء الجمعية على شخصيته المستقلة بقدر مافي الطاقة . وكذلك يجب ان تحافظ

كل جمعية قروية على استقلالها استقلالا تاماً عما يجاورها من الجمعيات القروية الاخرى وان تبني لمحاصيلها شهرة محلية تفاخر بها غيرها من الجمعيات . وبذلك يبقى التزاحم المفيد بينها . ويمكن بعد ذلك لدواع اقتصادية وتسهيلا لانجاز الغرض العام الذي ترمي اليه تلك الجمعيات القروية يمكن لكل مجموعة من الجمعيات المتجاورة ان تشترك معاً كاعضاء في جمعية تعاون مركزية وهذه بدورها تشترك سوياً لتكون نقابة عامة تعمل كمندوب عن جميع الجمعيات في بيع محاصيل كل منها وتقدم التسهيلات اللازمة وتنشر المعلومات المطلوبة عن احوال الاسواق . وبالاجمال تقوم بجميع الاعمال المشتركة بين تلك الجمعيات . ولكن من الواجب المحتم ان تحافظ كل جمعية قروية على صفتها المحلية بأن تبيع محاصيلها تحت علامة خاصة (ماركة مسجلة) تكون وقفاً عليها دون سواها .

٢ — يجب ان تكون جمعيات التعاون الزراعية وليدة الحاجة — بقدر ما يرجى من الجمعية التعاونية من الفائدة وبقدر عظمة الاعمال التي ينتظر ان تقوم بها لاعضائها بقدر ما تكون شدة مزاحمتها من الهيئات غير التعاونية التي كانت تؤدي تلك الاعمال والتي قد تتزرع حتى بالمزاحمة غير المشروعة للقضاء على الجمعية في بدء نشأتها وعلى ذلك يجب ان تكون هنالك حاجة ماسة لوجود الهيئات التعاونية حتى اذا ما تكونت قويت على مقاومة كل مزاحمة ترمي الى اسقاطها .

٣ — اشكال شركات التعاون — هنالك شكلان لجمعيات التعاون الزراعية . واحدة تؤسس بغير رأس مال وأخرى تؤسس برأس مال وللاخيرة نوعان . واحد لا يدفع ارباحاً على رأس المال والآخر يوزع

عليه جزءاً من ارباحه مع تضييق الامتيازات التي ينالها حملة الاسهم وتحديد الطريقة التي يوزع بها الربح

ففي الشكل الاول من جمعيات التعاون أي في الجمعيات التي تؤسس من غير رأس مال تقوم جميع الاعمال على الديمقراطية المطلقة أي تتساوى فيها جميع الاعضاء في الحقوق والواجبات . ولا يكون لكل عضو الا صوت واحد في ادارة شؤونها . وتوزع ارباحها بنسبة الاعمال التي تؤديها لكل عضو من اعضائها .

واما في الجمعيات الرأسمالية التي لا توزع ارباحها على رأس المال فيكون للعضو صوت واحد أو تكون الاصوات مناسبة للاعمال التي تؤديها الجمعية لكل من اعضائها . وقد تدفع الجمعية فائدة عادية على رأس المال وبعد خصم مصاريف الادارة وحجز احتياطي كاف لتسديد المطلوبات وتعويض الاستهلاك يوزع صافي الربح على الاعضاء بنسبة الاعمال التي ادتها لهم الجمعية .

وفي الجمعيات التي توزع جزءاً من ارباحها على رأس المال يجب ان يحدد ذلك الجزء ولا يسمح بزيادته كثيراً عن الفائدة الجارية ويكون لكل عضو صوت واحد أو تكون الاصوات بنسبة ما يورده للجمعية من المحاصيل ولا يسمح لاي عضو بالحصول على اكثر من عدد صغير من اسهم الجمعية . وبعد خصم نصيب رأس المال من الارباح يوزع صافيها على الاعضاء بنسبة الاعمال التي ادتها لهم الجمعية .

وفي جمعيات التعاون لا يجوز تحويل الاسهم أو تذاكر العضوية من شخص لآخر الا اذا نص على ذلك قانون الجمعية

٤ — العضوية في شركات التعاون — دلت الخبرة الطويلة في جمعيات المزارعين الناجحة على ان من الواجب المحتم ان يكون نظامها وادارتها وقوة التصويت فيها وتنفيذ اعمالها بيد المنتجين انفسهم هذا والا فتصبح الجمعية تحت تصرف اولئك الذين يهمهم أمر توزيع الارباح على رأس المال اكثر مما يهمهم تحسين حالة المزارعين بالطرق التعاونية .

وتعطى للاعضاء في شركات التعاون التي ليس لها رأس مال شهادة عضوية وأما في الشركات الرأسمالية فتثبت العضوية فيها بشهادة الاسهم التي يحملها العضو

٥ — حق التصويت — يمكن القول اجمالياً ان احسن نظام لجمعيات التعاون هو النظام الديمقراطي الذي يقضي بان يكون لكل عضو صوت واحد في ادارة شؤون الجمعية والذي معه تتساوى حقوق وواجبات جميع الاعضاء . وهذا النظام يوافق الجمعيات التي تتساوى فيها مصالح الاعضاء على وجه التقريب . ولكنه لا يصلح دائما للجمعيات التي تختلف فيها تلك المصالح اختلافاً كبيراً . وفي هذه الحالة يمكن ان يختلف عدد اصوات الاعضاء وحقوق ملكيتهم لأثاث الجمعية ومقدار اهتمامهم بشؤونها . واذ ذاك يكتتب كل عضو في رأس مال الجمعية بمبلغ يناسب مقدار المحاصيل التي يوردها او مقدار مساحة اطيانه، وفي هذه الحالة تكون اصوات الاعضاء وملكيتهم للاثاث بنسبة ما يكتتب كل عضو في رأس مال الجمعية . ومن الممكن كذلك ان تبقى اصوات جميع الاعضاء متساوية مع تحفظ يجعلها في اي وقت مناسبة للمحاصيل التي يوردونها او لمساحة اراضيهم مع جعل حد اقصى لعدد الاصوات التي تعطي لكبار المنتجين.

٦ — عقد العضوية — من الضروري ان ترتبط جميع الاعضاء بعقد او اتفاق او مادة في اللائحة الداخلية . وأما العضوية الاختيارية غير المقيدة فقاتلة للهيئات التعاونية . اذ ان نجاح هذه الجمعيات متوقف على النتيجة النهائية لاعمالها وتتوقف قيمة هذه على ثبات الاعضاء وتعاونهم الذي يجب ان يكون نتيجة اقتناعهم اقتناعاً خالصاً بان النظام التعاوني نظام مفيد ويجب ان يكون ايمانهم بذلك واخلاصهم له في درجة من القوة تحفظ اتحادهم رغم ما قد يعترض ذلك من الاختلافات الوقتية أو محاولات خصوم التعاون التي يقصدون بها احباط اعمال جمعياته . ومما يزيد في قوة ارتباطهم وثبات اتحادهم ويقلل من تأثير ما عساه يطرأ عليهم من الاختلافات الوقتية ان يكون بينهم اتفاق قانوني يحدد اغراضهم ويربطهم جميعاً سوياً . وينص هذا الاتفاق على تفويض الجمعية تفويضاً عاماً في العمل على تصريف محاصيل اعضائها وفي الاشراف على تنفيذ اعمالها كما ينص على وجوب تحصيل غرامة من الاعضاء الذين يخالفون قوانينها وعلى غير ذلك من الامور الضرورية لانتظام اعمالها .

٧ — مسئولية الاعضاء — تكون المسئولية مطلقة في الجمعيات التي ليس لها رأس مال فيكون كل عضو مسئولا عن تصرفات الجمعية مسئولية تشمل جميع ممتلكاته . وأما في الجمعيات التي لها رأس مال فتحدد المسئولية فيها بقيمة رأس المال او بعقد مضاعف لقيمته .

٨ — الادارة — يدير جمعيات التعاون عامة مجلس ادارة يشرف على اعمالها وينفذها بواسطة مندوبين يعينهم لذلك ويكونون قابلين لنصائحه ومطيعين لاوامره . ويلزم لكل جمعية مدير نابه يقوم بادارة

شؤونها ويجب ان يكون ذا خبرة ادارية كافية ولو كان من غير الاعضاء وهذا افضل من ان ينتخب من بينهم ثم يدرب من جديد على اعمال الجمعية

ومن المشاهد ان ادارة شركات التعاون اصعب من ادارة الشركات العادية اذ ان حملة الاسهم في الاخيرة لا تتداخل كثيراً في ادارتها لعدم خبرتهم بماهية العمل الذي تؤديه تلك الشركات. وأما في جمعيات المزارعين التعاونية فالمزارع يعرف ماهية اعمالها وقد يشعر أنه كفء لادارة شؤونها أو على الاقل يتطلب ان يكون له رأي معتبر في ذلك . وهنالك طريقتان لادارة شركات التعاون الزراعية. واحدة يكون فيها المدير المعين حاكماً بأمره في ترتيب وتنفيذ اعمال الجمعية وفي الاخرى يرتب مجلس الادارة نظام العمل ثم ينفذه بواسطة موظف مستخدم. وعاقبة ذلك فشل محقق في الحالتين . وبين هاتين الطريقتين المتناقضتين توجد الطريقة المثلى لادارة شركات التعاون وهي التي يعمل فيها المدير المعين على كسب ثقة اعضاء مجلس الادارة وعلى انماء اهتمامهم واهتمام بقية الاعضاء بصالح الجمعية . وينتفع باقتراحاتهم ويتخذ منها نظاماً لادارة العمل . ولا ينفذ أي نظام الا اذا وافق عليه مجلس الادارة وفي الوقت نفسه يبذل جهد طاقته في ابتكار انظمة عمل مفيد ثم يعرضها على مجلس الادارة للحصول على موافقته قبل تنفيذها .

وليس هنالك عامل يعمل على هدم شركات التعاون — اللهم الا اذا كان عدم اخلاص اعضائها — اقوى من تعيين مدير لها بأجر زهيد أو من غير خبرة كافية

مثل نموذجي

لجمعية ناجحه من جمعيات التعاون في البيع

نقابة زارعي الموالح بكلفورنيا اصلح مثل عملي يضرب لجمعيات التعاون في البيع . وهي وليدة الضرورة وتعمل لتصريف اعمال ٦٥٠٠ مزارع بأن تقدم لهم التسهيلات اللازمة لبيع محاصيلهم . ويقوم بناء هذه النقابة على ثلاث دعائم اصلية هي الجمعيات المحلية والجمعيات المركزية وهيئة النقابة العامة . وهذه الثلاث هيئات أسست وتدار بواسطة المزارعين على النظام التعاوني وهي توزع ارباحها على اعضائها بنسبة الاعمال التي تؤديها لكل منهم .

الجمعية المحلية — تضم نقابة زارعي الموالح بكلفورنيا ١١٥ جمعية محلية كل منها تحوي من ٤٠ الى ٢٠٠ عضو يحمل الواحد منهم أسهماً بنسبة عدد صناديق الفاكهة التي يوردها أو بنسبة ارضه المثمرة أو بنسبة مساوية لنسب بقية الاعضاء . وينال نصيبه في الارباح على هذه النسبة

وتجمع الجمعية فواكه اعضائها في بناء تفرزها فيه وتقسمها الى رتب وترصها في صناديق وتعدها للشحن .

ويدير الجمعية مجلس ادارة بواسطة مدير وهي تعمل كلياً لصالح أعضائها . ولكل منها علامة خاصة (ماركة) لكل رتبة من محاصيلها . وكلما كملت شحنة واعدت للشحن تباع بواسطة الجمعية المركزية التابعة لها الجمعية والتي تعتمد في بيعها على مندوبي وتسهيلات النقابة العامة .

الجمعية المركزية — يوجد بكلفورنيا سبع عشرة جمعية مركزية كل

منها شركة تعاونية توزع ارباحها على اعضائها بنسبة الاعمال التي تؤديها لكل منهم . وقد يوجد منها شركة أو اكثر في كل مركز تبعاً لعدد الجمعيات المحلية وللأحوال الموضعية الاخرى . وتعمل هذه الجمعية في بيع محاصيل اعضائها — الجمعيات المحلية — بواسطة النقابة العامة . وتكون كذلك واسطة في جميع الاعمال التي بين النقابة العامة والجمعيات المحلية

وتطلب الجمعية المركزية عربات السكك الحديدية وتلاحظ توزيعها على اماكن شحن كل جمعية محلية . وتقيد عدد العربات التي تشحنها كل منها والجهة التي ترسلها اليها . وتقف بواسطة النقابة العامة على جميع أحوال سوق الموالح وتوصل هذه المعلومات الى الجمعيات المحلية . وتقبض من النقابة العامة أثمان الفواكه المباعة وتوصلها الى أعضائها

النقابة العامة — تدعى نقابة زارعي الموالح بكلفورنيا وهي شركة توزع ارباحها على اعضائها بنسبة الاعمال التي تؤديها لكل منهم . وتتكون من ١٧ جمعية مركزية برأس مال مدفوع قدره ١٧٠٠ ريالا . ويديرها مجلس ادارة بواسطة مدير عام وعدد اعضائه ١٧ عضواً يمثل كل منهم جمعية مركزية

ووظيفة النقابة العامة هي ان تقدم تسهيلات البيع اللازمة للجمعيات المركزية بنفس المصاريف التي يتكلفها اجراء تلك التسهيلات . وتعين مندوبين قادرين في أسواق الموالح المختلفة بالولايات المتحدة وكندا . وتحدد واجبات أولئك المندوبين وتشرف على اعمالهم وبواسطتهم تحصل على أخبار كل سوق وتحصل على نصائحهم التلغرافية التي يذكرون فيها

أراءهم عن بيع كل شحنة . وتوزع كل هذه المعلومات في هيئة نشرة يومية على الجمعيات المركزية

وتؤدي النقابة جميع أعمالها على قاعدة النقد وتعمل حسابات البيع بمجرد حصوله وترسلها الى الزراع بواسطة الجمعية المركزية . وتقوم بجميع المسائل القضائية التي قد تنشأ عن بيع المحاصيل وترفع جميع الدعاوي وتقوم بنظام عظيم للاعلان عن الموالح ليزداد الطلب عليها وتنظم أسواقاً جديدة لها وتؤدي غير ذلك من الاعمال المحددة في عقد الاتفاق المحرر بينها وبين الجمعيات المركزية المكونة لها . وتحصل النقابة مصاريف بعمل من الجمعيات المركزية بنسبة ماتبيعه لكل منها من صناديق الفاكهة

ولا تقرر النقابة بيع أي شحنة ولكنها تترك الكلمة العليا في ذلك للجمعية المحلية صاحبتها والتي يكون لها الحرية المطلقة في مزاحمة باقي الشاحنين بما في ذلك أعضاء جمعيتها المركزية

وبالاجمال يعمل مندوبو النقابة العامة طوع ارادة الجمعية المحلية في كل ما يتعلق بشحنتها

والنقابة هيئة ديمقراطية للمزارعين فيها حق الاشراف العام على جمع الاعمال ولكل عضو الحق في الانسحاب من الجمعية المحلية في نهاية السنة . وكذلك للجمعية المحلية الحق في الانتخاب من جمعيتها المركزية التي يجوز لها الانتخاب من النقابة العامة . وشروط ذلك تحدد في مختلف العقود التي تربط تلك الهيئات بعضها ببعض

وتنقسم هيئة النقابة العامة الى عدة أقسام قسم للبيع وآخر قضائي

وثالث للنقل ورابع للاعلانات وخامس للتأمين وغيره لشراء لوازم مزارع الاعضاء وتوزيعها عليهم بأثمانها الاصلية . ويودع مندوبو النقابة ثمن المحاصيل تحت أمر النقابة العامة بالبنوك الاهلية والنقابة تحولها للجمعيات المركزية التي بدورها ترسلها للجمعيات المحلية لتوزعها على اعضائها

وتؤخذ مصاريف التأسيس من رسوم العضوية التي تتراوح بين خمسة الى عشرة ريالات وأما النقود اللازمة لبناء معامل فرز وترتيب ورص الفواكه في صناديقها فتستعار عادة من البنوك بواسطة الجمعية المحلية التي يوقع اعضاء مجلس ادارتها على شروط السلفية والتي عند بيع محاصيلها تحجز جزءاً يسيراً من ثمن كل صندوق لتسدد به على التوالي قيمة أقساط السلفية

المراجع : —

١ ـ دائرة معارف الزراعة الامريكية وضع بيلي

٢ ـ كتاب *Coulter, John Lee* على التعاون بين المزارعين طبع شركة *The Stergis &Walter Co* بنيويورك

٣ ـ كتاب *Powell, G H* على التعاون في الزراعة طبع شركة *The Macmillan Con.* بنيويورك

٤ ـ كتاب صادق باشا حنين على التعاون الزراعي .

٥ ـ كتاب *Wolf, Henry W.* على التعاون في الزراعة طبع شركة *P. S King & Son* بلندره

جاد الله ابو العلا

استاذ علوم ـ اخصائي نباتي

(Dip H A B. Sc. A. M. Sc, Phi Kappa Phi.)