

الشركات التعاونية لزراع القطن في أمريكا (١)

يسرنى أن أضع أمامكم شيئا مما اخترته وعلمته أثناء رحلاتي المتكررة في المنطقة القطبية بالولايات المتحدة الأمريكية عن حركة زراع القطن التعاونية في تلك البلاد غير أنى لا أجسر بالتصريح إذا كان في الامكان تأسيس مثل هذه الانظمة في هذه البلاد أم لا فأترك ذلك لحضراتكم للحكم فيه لانه لا يمكنى أن ادعى المعرفة الكافية بطبائع زراع القطن في القطر المصرى ومدى معلوماتهم •

وفي سنة ١٩٠٧ عقدنا في مدينة اطلاتا بولاية جورجيا مؤتمرا مثل المؤتمر الذى عقدناه هنا مؤخرا وشرع على أثره في تشكيل أنظمة تعاونية بين الزراعين بالنظر الى الرغبة التى أبدوها في المحاضرات التى ألقىت في تلك المدينة بأن يتعاملوا رأسا مع الغزاليين فأفهمهم هؤلاء في تلك المناسبة بأنه لا يمكنهم اجابة طلبهم حتى يضعوا نظاما واحدا لترتيب درجات أقطانهم وتكون لهم هيئة مسئولة لفض ما يحصل من الاختلافات في شأن الرتب والوزن وغيرهما وأن يكون لديهم بالاختصار توكيل عام للبيع متوافرة فيه شروط التعامل اللازمة أسوة بما لدى أحسن التجار من هذا القبيل •

وقد هبطت المساعى الاولى التى بذلت لتشكيل الشركات التعاونية وكان أكبر باعث لذلك الاختلاف الكائن بين قوانين مختلف الولايات ولم يتسنى للثلاث عشرة ولاية التى تزرع القطن تأسيس شركاتها التعاونية الا في سنة ١٩١٩ بمساعدة مصلحة الزراعة فاتحد بعض كبار الزراع في كل ولاية وتحصلوا من المصارف التأكيدات باعطائهم سلفيات على الاقطان التى يودعونها في مخازن للبضاعة يكون مؤمنا عليها التأمين اللازم ويكون مقدار السلفيات ٦ في المائة من ثمن هذه الاقطان بحسب ما تساويه في الاسواق •

(١) ترجمة محاضرة المستر بيرس سكرتير تحالف الغزاليين الدولى والى القيت بالنادى الزراعى يوم ١٨ فبراير الماضى

وبما أن القطن من المواد التي يسهل جدا التعامل فيها فلم تحصل أدنى صعوبة في الحصول على النقود اللازمة لسير أعمال الشركات التعاونية ويمكنني أن أقول ان أكبر المصارف في تلك البلاد مرتاحة جدا في معاملاتها مع تلك الشركات التعاونية وأكد لي بعض محافظي البنوك بنيويورك بأن الشركات التعاونية المذكورة تحصل على السلفيات التي تحتاج إليها بنفس الفائدة القليلة التي يحصل عليها أكبر تجار الاقطن وأحيانا بأقل منها وبالنظر الى مؤازرة المصارف لتلك الشركات التعاونية لم تكن في حاجة لان يكون لها رأس مال أساسي كبير وأما ضمان مداومة الشركات التعاونية لاعمالها فهو بناء على ابرام عقد معترف به قانونا بين أعضائها يتعهدون بموجبه بتسليم كافة أقطانهم للنقابة لمدة خمس سنوات على الأقل وقد انقضت الخمس سنوات الاولى ويسرني أن أخبر حضراتكم بأن أعضاء تلك الشركات التعاونية جددوا اشتراكهم فيها وانضم إليها عدد كبير من الاعضاء الجدد فزاد بذلك عدد الاعضاء المنتسبين إليها .

وقد عينت الولايات كل من وجدته من أحسن فرازي القطن في دائرتها وذلك لتحديد رتبة وطول تيلة كل مقدار (لوتو) من القطن عند تسليمه الى مخزن الشركة .

وبما أنه مطلوب من الفريزين معاينة أصناف عديدة من الاقطن تخصص في المخازن عدد كبير من العنابر يبلغ المائتين فتفحص العينات التي تؤخذ من البالات فحفا دقيقا ويوضع القطن في العنبر الخاص به ولهذا العملية لفوائد الآتية :

(أولا) للمزارع — لان القطن الذي يكون أنتجه يسطى له الرتبة التي يستحقها وبناء عليه يحصل المزارع الذي يكون اعنتى وتعب زيادة عن غيره في انتقاء التقاوى ونظافة الجنى وغير ذلك على مكافأة أكبر من مكافأة جاره الذي يقل عنه اعنتاء بمحصوله .

ومن الواضح أن هذه الطريقة تشجع المزارعين للتسابق فيما بينهم
لأنه في السابق لما كان أحد المزارعين يحضر بالة أو بالتين من القطن
العال للسوق كان يفهمه التاجر بأنه غير ممكن أن يباع مثل هذا المقدار
الصغير لوحده وأنه يلزم أن يمزجه بقطن جاره الواطيء ولذا لا يمكنه
أن يدفع له فيه ثمن أعلى من هذا القطن الاخير مما كان يشبط عزائم المنتجين
فتغيرت الحال الآن لأنه مهما كان مقدار القطن المتسلم صغيرا فإنه يوضع
في المحل المخصوص المعد لصفه وكما سأوضح لحضراتكم فيما يلي يحصل
من أجله الزارع بهذه الطريقة على متوسط السعر المضبوط الحاصل
التعامل به في الموسم *

(ثانيا) للغزال — لان طريقة وضع الاقطان في محلات مخصوصة داخل
المخازن لها في الحقيقة فائدة كبرى فهي تمكن الغزال أن يعرف بأن القطن
الموضوع في احدى هذه المحلات هو من صنف واحد وأن يعتمد
على الحصول على قطن واحد سواء اشتراه اليوم أو بعد ثلاثة أشهر
ما دام أنه يعين نمرة المحل الذي اشترى منه المرة الاولى (مثلا من المحل
نمرة ١٠) ويرسل اذنا جديدا لمشتري خلافه لأنه بناء على الطريقة المعتادة
المتبعة في الاشغال لا يمكن أن يكون الغزال واثقا عند ما يكرر ارسال
اذنه لمشتري صنف خصوصي من أصناف القطن بأنه يكون هذا الصنف
مطابقا للصنف الذي اشتراه أول مرة فيحصل بأن عند ورود اذن المشتري
الثاني يبحث التاجر في السوق ويجهتد أن يجد ما يضاهي البضاعة
الاولى ولكنه في أغلب الاحيان لا يجدها لا من حيث الصنف ولا من
حيث الرتبة فيستعيب عنها بما يجده أقرب لها من غيرها فينشأ عن ذلك
صعوبات في الغزل وحتى في حالة حصول الغزال على تخفيض في الثمن
بطريقة التحكيم فهذا لا يرضيه لأنه لا يستطيع أن يصنع مما يكون أخذه
من القطن نفس الغزل أو الأقمشة التي يكون مرتبطا بتسليمها بموجب
العقود المبرمة بينهم وبين عملائه ولذا فطريقة تخصيص المحلات لأصناف
الاقطان لها فائدة كبرى للغزاليين وهو يتطوع لدفع فروق في أثمان الاقطان
التي يعلم مقدما أنها مساوية من كل وجه للاقطان السابق تسليمها له *

ويدير شركات التعاون الزراعية هيئة من المديرين ينتخبهم الاعضاء العاديون وهؤلاء المديرون يباشرون أعمالهم بإرشاد الخبراء المصين لفرز القطن وينظرون في المسائل الحسائية وغيرها التي يختار لها أحسن الموظفين اللائقين لكل فرع منها •

والمبدأ العام لكل شركة تعاونية أن تعرض أقطانها في الاسواق بطريقة منظمة لانه لما يترك المزارع الصغير وشأنه فأنه يسرع في أغلب الاحيان الى السوق بحال ما يجنى قطنه أو بالحري يبيعه قبل جنيته بالنظر لاحتياجه دائما للنقود وأما الآن فالحال ليست كما ذكر بفضل مساعدة شركات التعاون ففى حال تسليم المزارع المنتسب للشركة قطنه يأخذ ٦٠ في المائة مما يساويه من الثمن يوم تسليمه وشركة التعاون تعرض كل شهر مقدارا معلوما من المخزون في كل عنبر من عنابرها للمشارين حتى تحصل في مبيعاتها على متوسط سعر الموسم لان بيع القطن فن كبير والمزارع غير ملم بمعضلاته وهو يرغب دائما أن يبيع بأعلى ثمن فتكون نتيجة هذه الرغبة في أغلب الاحيان عكس ما يطمح اليه فيبيعه بأوطأ سعر ولذا يجب على كل فرد أن يقنع بمتوسط السعر مدة الموسم ولنضرب لذلك مثلا وهو اذا كان في احدى العنابر ٢٠٠٠٠٠ بالة يقرر المديرون بيع ثلاثة آلاف منها كل شهر بدون التفات للسعر فتكون النتيجة طبعا الحصول بسهولة في آخر الموسم على متوسط حقيقى للاسعار ويأخذ المزارع الباقي المستحق له من ثمن بيع قطنه وبطبيعة الحال يؤول تنظيم بيع القطن لثبات أسعاره مما يعود بالفائدة لكل من له علاقة به •

وأما طريقة الحسابات ففيها بعض التعقيد لانهما تقضى بقيد كل بالة لكل مزارع في كل عنبر بكامل الايضاحات الخاصة بها وكل ما يباع مخزون كل عبر تعمل التسوية النهائية مع المزارع المودع قطنه فيه غير أن في حالة اضطراره للنقود يمكن الاتفاق معه على اعطائه سلفيات في غضون المدة حتى تنتهى تسوية الحساب معه •

وقد نجحت هذه الشركات التعاونية في تخفيض مصاريف الانتاج تخفيضا كبيرا ومن المؤكد أن يعقب هذا الاقتصاد في النفقات توفيرات أخرى فخفضت في بادىء الامر مصاريف التخزين لانه من البدهى اذا كان لديك مقادير من القطن لتخزينها تعادل مائة ضعف ما لدى جارك فانه يمكنك أن تخزنها بفتة أو طأ وهذا المبدأ ينطبق على كافة المصرفيات الاخرى خصوصا مصاريف التأمين (السيكورتاه) مع العلم بأن الاسراع في تخزين القطن في المحلات اللائقة له يضمنه من تلف المطر والحر اللذين كان يتعرض لاطارهما في الماضي •

وقد بدأت الشركات التعاونية تشتري المحالج وهى اذا أديرت كما يجب تعطى في أغلب الاحيان أرباحا جيدة جدا ولكن الفائدة الكبرى لطريقة شراء هذه المحالج هى أن الزارع الشريك في المحالج يلتفت لعدم خلط بذرة قطنه ببذور الاصناف الاخرى كما يتكرر حصول ذلك الآن فان خلط البذور يحصل في المحالج أكثر مما يحصل في غيرها لان صاحب المحالج يتضرر دائما من فرز هذه البذور وقد تكون في الغالب مملوكة كلها أو جزء منها لمعاصر زيت بذرة القطن فيكون لهذه المعاصر صالح في الحصول على بذرة تعطى نسبة مئوية من الزيت أكبر من الحصول على بذرة تنتج تيلة جيدة وعدا ذلك فان عند حلج أقطان تختلف طول تيلتها عن بعضها يلزم تخفيض حركة دوارة الدواليب أو زيادة سرعتها حسب مقتضيات الحال غير أن أصحاب المحالج العاديين ليس عندهم وقت يسمح لهم بمراعاة ذلك بالنظر لكثرة العمل فتتلف منهم مقادير عظيمة من الاقطان فلا يدفع فيها الثمن الذى تستحقه لو عنى بحلجها الاعتناء اللازم •

وتوزع الشركات التعاونية البذور النقية على أعضائها وتقوم في أغلب الاحيان بتنظيم بعثات لتعليم الزراع لاجل الوصول لتحسين أحوال الزراعة •

وهي تتباع لأعضائها ما يلزم لمواشيمهم من المؤونة والعلف وغيرها من الاحتياجات بأسعار أوطأ مما يمكن أن تشتري به الافراد .

وقد أصبحت الشركات التعاونية بلاشك لسان حال طبقة زراع القطن ومصصلحة الزراعة والسلطات الحكومية الاخرى دائما تستشيرها وتسترشد بأرائها ونحن معشر تحالف غزالي القطن الدولي على اتصال دائم بها .

وفي كل من الثلاثة عشر ولاية التي تزرع القطن في الولايات المتحدة يوجد شركة تعاونية تحت لواء نقابة عامة واحدة تعرف بالنقابة العامة لزراع القطن الامريكين ومركز ادارتها بمدينة منفيس ينتدب للعمل فيه موظف أو موظفان من كل ولاية لتنفيذ خطة كل شركة تعاونية متنسبة للنقابة العامة وادارة مصالح هذه النقابة وأغلب مبيعات القطن تحصل بمعرفة مكتب ادارة النقابة العامة ولكن بعض النقابات الكبرى مثل نقابات ولاية تكساس وأوكلاهاما وجورجيا تباع أقطانها رأسا .

ولغاية الوقت الحاضر لم تبع الشركات التعاونية بالولايات المتحدة الا مقدار قليلة من الاقطان رأسا للغزاليين في أوروبا ولكنها ابتدأت الآن في الاكثار من هذه المبيعات مع العلم بأن التوسع في هذا العمل يكون بطيئا بطبيعة الحال ولا يمكن الاندفاع فيه مرة واحدة وقد كانت أول خطوة لهذه الشركات في هذا المضمار تنظيم العمل مع الزراع وتنسيق أقطانهم فكانت تباع منها شهريا لمصدرى الاقطان في الولايات المتحدة فبلغ ما باعته في الموسم الماضي مليون ونصف بالة وهي تأمل أن تباع في هذا الموسم مليوناً وثلاثة أرباع مليون بالة .

وفي الولايات المتحدة لا تتعارض مصالح الشركات التعاونية مع مصالح تجار الصادرات فانهم ظلوا للآن عملائها الرئيسيين غير أن النقابات المذكورة شارعة الآن في تأسيس الهيئات المنظمة لبيع أقطانها في القارة الاوروبية .

ولا تزعم هذه الشركات أن تبيع أقطانها بأسعار أرخص من الاسعار التي يبيع التجار بها غير أنها تفهم الشارين بأن المقادير التي تبيعها لهم متناسقة الاجزاء والانواع أكثر من غيرها من الأقطان ولذا تطلب لاعضاؤها من أجلها مكافأة تعادل أرباحهم أكثر مما كانوا يحصلون عليه من قبل .

ويرحب الغزالون بالحركة التعاونية في الولايات المتحدة كما تشهد بذلك عدة قرارات صادرة من تحالف غزالي القطن الدولي ومن الاتحاد الانجليزي والشركات التعاونية الامريكية وأما الخوف من حصول احتكار بسبب هذه الحركة فهو ليس من الامور الجدية كما يظهر لاول وهلة لان الطباع البشرية التي يتطبع بها عدد عظيم من زراع القطن يقدر بمئات الالوف تختلف عن بعضها لدرجة يتعذر فيها ضمهم جميعا تحت لواء النقابات الزراعية ولو فرضنا وكان ذلك في حيز الامكان لانقلب تأثير التداخل الخارجي في أحكام قانون العرض والطلب الى ضده بأسرع وقت مع العلم بأن الشركات التعاونية هي نتيجة تطورات انتقال حالة التجارة القطنية فهي حركة بطيئة من طبيعتها وأما اذا أحسنت ادارتها فلا يقف شيء في طريقها .