

تجارة الموالح في العالم

اصبحت الأم تتسابق الى فتح اسواق جديدة لفواكهها بعد ما سهلت المواصلات وامكن نقل الفاكهة سليمة وهذا التنافس في الأسواق أحدث أثرا عظيما في تجارة الأم فمثلا كثرة محصول جنوب افريقيا وعرضه في أسواق انجلترا تؤثر على محصول أريزونا . كما تتأثر كلفورينا بكثرة محصول الليمون الإيطالي . وتتطلع أسبانيا واستراليا الى زيادة مساحات البرتقال بفلسطين فستقبل كل مملكة في تجارتها ليس متعلقا بالممالك المجاورة لها فقط بل كأن كل مملكة تنافس في الحقيقة مالا يقل عن خمسة عشر مملكة اخرى والممالك التي اشتهرت بزراعة الموالح هي : أسبانيا . والولايات المتحدة . وايطاليا . وفلسطين . وجنوب افريقيا . واليابان . والصين واستراليا . وجزائر الهند الغربية . وكوبا والمكسيك . و بورتوريكو . والبرازيل . والجزائر . واليونان . وبعض ممالك اخرى في الدرجة الثانية الآن ولكنها تخطو خطوات واسعة في زيادة تجارتها كزيلنده الجديدة والأرجنتين الخ

وقد تعتبر أسبانيا اكبر مملكة منتجة للبرتقال اذ انه يتبين من الاحصائيات ان ما انتجته اسبانيا في موسم سنة ٢٦ - ٢٧ يوازي ٣٤ مليون صندوق امريكي من الذي زنته ٧٠ رطل وكان في موسم سنة ٢٥ - ٢٦ يوازي ٣٩ مليون صندوق امريكي علاوة على ما تنتجه من اليوسفي الذي يقدر في سنة ٢٥ - ٢٦ بما يوازي ٢٥٠ مليون ومائتين وخمسين الف صندوق امريكي ويقدر في موسم سنة ٢٦ - ٢٧ بما يوازي ١٤٠٠٠٠٠٠ » »

ولو اخذنا متوسط ما صدرته منذ سنة ٢٢ الى سنة ٢٦ لبلغ ١٨٥٠٠٠٠٠٠
صندوق امريكي

بينما يبلغ متوسط ما صدرته ايطاليا في تلك السنوات بما يوازي
٣٥٠٠٠٠٠٠٠ صندوق امريكي

ويبلغ متوسط ما صدرته الولايات المتحدة في تلك السنوات بما يوازي
٢٠٠٠٠٠٠٠٠ صندوق امريكي

وقيمة ما تصدره اسبانيا يقدر بـ ٢٣٥٦٨٠٠٠٠ ريال امريكي

اي ٤٧١٣٦٠٠ رنيه مصرى تقريبا

واكبر سوق لاسبانيا هو بريطانيا يتلوه اسواق فرنسا والمانيا
وكان نصيب الأسواق من محصولها من سنة ٢٤ الى سنة ٢٦ الذى
يقدر بالتقريب ٢٢ مليون صندوق كالآتى :

بريطانيا	١٠٨٠٠٠٠٠٠	صندوق او	٥٠٪
فرنسا	٣٦٠٠٠٠٠٠	»	١٦٪
المانيا	٣٣٠٠٠٠٠٠	»	١٥٪
هولانده	١٧٠٠٠٠٠٠	»	٨٪
بلجيكا	١٦٠٠٠٠٠٠	»	٧٪
الدنمرك			
السويد	٧٥٢٠٠٠٠٠	»	٤٪
النرويج			
	٢١٧٥٢٠٠٠٠		١٠٠

والمملكة الثانية هي الولايات المتحدة اذ يقدر محصولها كالآتى :

محصول البرتقال ٢٨٠٠٠٠٠٠٠ مليون صندوق

ومحصول الليمون ٥٠٠٠٠٠٠٠٠ » »

اما ايطاليا فتعتبر المملكة الثالثة فى الانتاج للبرتقال والأولى لليمون
ويقدر متوسط محصول الليمون الذى انتجته ١٠٠٠٠٠٠٠٠٠ مليون
صندوق من سنة ٢١ - ٢٥ أى ضعف الولايات

واما محصول البرتقال الذى انتجته من سنة ٢١ - ٢٥ فبلغ ٩٤٠٠٠٠٠٠٠
مليون صندوق أى ثلث محصول الولايات

وتنتج جزيرة صقلية وحدها ١٧ ٪ من محصول الليمون و ٥٣ ٪
من محصول البرتقال

وقيمة ما تصدره ايطاليا من الليمون يقدر : ٨١٢٥٠٠٠٠ ريال

ومن البرتقال يقدر : ٧٩٥٨٠٠٠٠ »

وتصدر ايطاليا البرتقال الى الأسواق بالنسب الآتية :

المانيا ١٤٠٠٠٠٠٠ صندوق أى ٣٩ ٪

فرنسا ٥٠٠٠٠٠٠٠ » » ١٤ ٪

النمسا ٤٨٠٠٠٠٠٠ » » ١٤ ٪ تقريبا

سويسرا ٣٠٠٠٠٠٠٠ » » ٨ ٪

المجروتشيكوسلوفاكيا ١٧٥٠٠٠٠٠٠ » » ٥ ٪

المجموع ٢٨٥٥٠٠٠٠٠

وهذا حوالى ثلث المحصول الذى تنتجه

لما قبل الحرب فكانت انجلترا والروسيا يأخذان جانبا من المحصول

ولكن هذا القدر تنقص كثيرا جدا الى أقل من ٥١ ٪ من المحصول اذ وجدت إيطاليا سوقا رائجة في المانيا والنمسا والمجر منذ سنة ٢٥

ولما كانت المملكتين المهمتين في تجارة الموالح بجانب الولايات المتحدة هما في حوض البحر الأبيض كان من الضروري أن نلقى نظرة الى فلسطين التي تعتبر الثالثة في حوض البحر الأبيض لنعرف ما بلغته من النشاط في سبيل تجارة الموالح

وقد نشط الفلسطينيون من العرب واليهود في السنوات الأخيرة نشاطا عظيما في توسيع مزارع البرتقال وهناك ما يدل على انه زرعت مساحات تقدر بـ ٧٠٠٠٠٠ دونام حتى نهاية سنة ٢٩ وكان تقدم الزراعة في السنوات السابقة كالتالي :

السنة	المساحة المنزرعة بالدونام
٩٢٣	٢٤٠٠٠
٩٢٧	٤٥٠٠٠
٩٢٨	٦٠٠٠٠

والمعروف ان هناك مساحة قدرها ٢٢٥٠٠٠ دونام صالحة لزراعة البرتقال فاذا استمر الأقبال لزراعة البرتقال كما هو الآن كانت جميع هذه المساحة منزرعة ما بين سنة ٩٣٤ و سنة ٩٣٥

والبيان التالي يعطى فكرة عن مقدار تجارة البرتقال بفلسطين :

السنة	المحصول بالصندوق
٩١٩	٢٦٧٨٠٥ »

المحصول بالصندوق	السنة
» ٢ر٠٠٠ر٠٠٠	٩٢٣ - ٩٢٢
» ٢ر٢٩٦ر٠٠٠	٩٢٥ - ٩٢٤
» ٢ر٧٦٧ر٤٧٥	٩٢٧ - ٩٢٦
تقريبا » ٣ر٠٠٠ر٠٠٠	٩٣٠ - ٩٢٩

وهذا المحصول الأخير يزيد ١٧ ٪. عن سنة ٢٤ - ٢٥ و ٦٠ ٪. عن

سنة ٢١ - ٢٢

ويصدر من هذا المحصول نحو ٧٠ - ٨٠ ٪. والباقي يستهلك محليا والأسواق التي تصدر اليها فلسطين هي كالاتي :

انجلترا نسبة ما تأخذه من المحصول ٦٨ ٪. من متوسط سنة ٢٢-٢٧
مصر » » » » ٢٧ ٪.

المانيا وهولندا }
تركيا ورومانيا }
٠.٥ ٪

ولقد نقص ما استوردته مصر من فلسطين منذ سنة ٢٧ بنحو ٥٠ ٪. عن سنة ٢٢ تبعاً لزيادة ما يرد الى مصر من قبرص والشام والنسبة لأزيد المساحة المنزرعة بمصر في السنوات الأخيرة

والممالك المنافسة لفلسطين مذكورة بعد حسب أهميتها وهي :

اسبانيا وايطاليا والولايات المتحدة فاسبانيا تنافسها في اسواق انجلترا

واما ايطاليا والولايات المتحدة فينافسانها في ممالك اوربا الوسطى

موقف جنوب افريقيا في الأسواق

لم يتجاوز محصول جنوب افريقيا في سنة ١٩٢٤ ٩١٣ر٧٠٠٠ صندوقا

و بلغ في سنة ١٩٢٦ ١٧٠٦ر٠٠٠ »

وقد ازداد هذا المحصول في السنوات التالية زيادة عظيمة اذ انه لغاية

سنة ١٩٢٧ لم يثمر غير ربع المساحة المنزرعة التي تبلغ الآن حوالي ٣٠٠٠٠ فدان

والمنظور انه في سنوات قريبة سيكون المحصول اربعة امثال ما كان

في سنة ١٩٢٧ ولكن موسم تصدير جنوب افريقيا هو الصيف والخريف ولا

يزاحمها في هذا الموسم سوى الولايات المتحدة

ولقد بلغ ما صدرته جنوب افريقيا من البرتقال و بعض اليوسفي سنويا

نحو ١٣٧٨ر٠٠٠ رايالا في المتوسط من سنة ٢٣ - سنة ٢٧ وذلك ثمنا لنحو

٥٤٦ر٠٠٠ صندوق برتقال

٤٦ر٠٠٠ » يوسفي

٢٦ر٠٠٠ » اصناف اخرى من الموالح

هذا ماخص عن تجارة الموالح في العالم وبما ان تجارتها بكلفورينا منظمة

خير تنظيم وتقوم بها هيئات تعاونية قوية فستكلم عن هذا الموضوع بشيء

من الاسهاب :

تجارة الموالح بكلفورينا

بازدياد محصول البرتقال عن حاجة الاستهلاك محليا بدأ بعض الأفراد

والمحلات التجارية بشراؤه والاتجار به فكانوا يشترون محصول البرتقال على

اشجاره صفقة واحدة بعد معاينة البستان ويقدرون له ثمنا بالتخمين كما هو

جار عندنا الآن وبطبيعة الحال فالمشترون هم الراجحون

ولما لم يكن لديهم مواصلات في ذلك الوقت فإن أسواقهم لم تتجاوز لوزا
أنجليز حتى سنة ١٨٧٦ حيث بدىء بإنشاء السكك الحديدية وبمدها الى
نيو اورلينز (New Orleans) في سنة ١٨٨٣ سهلت المواصلات وامتدت
تجارة الموالح في الشرق كما راجت في أسواق سان فرنسيسكو بالشمال
نشط حينذاك المزارعون في انشاء البساتين خصوصا من صنف البرتقال
أبو سره بعد ما أخذ شهرة عظيمة في معرض رفرسيد سنة ١٨٧٩ والذي
كان يبلغ ايراد الفدان الواحد منه ١٠٠٠ ريال في المتوسط لذلك ارتفع
ثمن الأراضي وأخذت تتكون شركات للأراضي وأخرى للرى وغيرها لزراع
البساتين فتحوّلت تلك البقاع الجرداء ما بين رفرسيد ولوز أنجليز الى جنات
يائعة

ولما تنبه اصحاب الحدائق الى الغبن الذي لحقهم من بيع محصولهم صفقة
واحدة أخذوا يبيعونه بالصندوق الذي جعلوه وحدة للبيع على أن يقوم المشتري
بالجمع والتعبئة ولكن لم يلبث ان ظهر لهذه الطريقة عيوب. وقامت العراقيل
أمام المزارع وتحكم المشترون في اختيار ما هو صالح للبيع من الثمار وترك الباقي
الذي كان يبلغ في بعض الأحيان نصف المحصول. ولم يكن هذا التحكم من
جانب المشتريين الا لعدم درايتهم بتصرف المحصول الذي أخذ يزداد عن
الحاجة مما كان يؤدي الى تكديس الفاكهة في بعض الأسواق وتعرضها
للتلف خصوصا وأن طرق التعبئة كانت أولية محضة اذ كانت توضع الثمار في
الصناديق بمجرد جمعها من الاشجار

وقد بلغ مقدار ما شحن من محصول البرتقال في سنة ١٨٨٣ ١٤٥٠ ٢٠١

صندوقا

أما الليمون فكان استهلاكه محلياً ولم يبدأ شحنه بمقدار يعد تجارياً قبل سنة ١٨٨٧ حيث شحنت ١٢ عربة أى حوالى ٤٠٠٠ صندوق

وإذا قارنا عدد أشجار البرتقال والليمون المثمرة حتى سنة ١٨٨٢ وجدنا أنها كانت كالآتى : ٤٨٤ر٢٢٧ شجرة برتقال ٦٢ر١٣٠ شجرة ليمون

تكوين اتحاد لمزارعى الموالح

أخذ المحصول فى الازدياد حتى بلغ ما صدر منه ١٠٠٠ عربة من عربات السكة الحديدية فى سنة ١٨٨٥ فشغل ذلك بال أصحاب البساتين وأخذوا يولون اجتماعاتهم ليفكروا فى طريقة تخلصهم من هذا المأزق الحرج وإلا كانت خسارتهم عظيمة

وقد أوصلهم البحث الى تكوين اتحاد لهم سموه « اتحاد حماية مزارعى البرتقال بجنوب كاليفورنيا » (Orange Growers Protective Union) وقد أرسلت اللجنة التنفيذية وكيلين لتنظيم الأسواق فى الشرق ومراقبة موازنة العرض للطلب وقد بلغ ما قام الوكيلان بتوزيعه فى موسم سنة ١٨٨٦ كما يأتى :

١٩٦٩ عربة مشحونة من البرتقال والليمون وما يملأ ٢٨٨ عربة بيعت محلياً

فيكون المجموع ٢٢٥٠ عربة أى ٧٢٦٠٠٠ صندوق بلغ ثمنها ٨٠٠ر٠٠٠ ريال وكان ذلك بفضل الجهود الذى بذل لأحكام توزيع المحصول وأستنباط أحسن الطرق للعناية بجمعه وأعداده للأسواق .

ولقد وفر الاتحاد من النفقات وأجور النقل ما كان كافياً لدفع مرتبات وأجور موظفى الاتحاد وزياده

ولما وجد الوسطاء (القومسيونجية) أن نصيبهم من الربح قد نقص بسبب هذا المجهود أخذوا يغرون الزراع بزيادة الثمن فأثر ذلك في عمل الاتحاد مما دعى الى حله وتكوين غيره وانحلاله وهكذا استمر الكفاح ما بين المزارعين والتجار وتيسر للتجار تقسيم مناطق الزراع فيما بينهم ووجدوا كلمتهم بالنسبة لعرض الأسعار وتقديرها وضمنوا لأنفسهم أخذ عمولتهم والبيع لحساب الزراع الذين يقومون بمصاريف الجمع والتعبئة والشحن ولم يبال هؤلاء الوسطاء بتنظيم تامين الأسواق ولا بتحسين طرق التعبئة والنقل ما دامت الخسارة عائدة على الزراع وحدهم وقد بلغ حد الأهمال أن ثمن المحصول لم يوف مصاريف النقل خصوصاً وقد ازدادت المساحات المنزرعة مما أدى الى هبوط الأثمان عما كانت عليه من سنوات سابقة

تنظيم جماعات تعاونية

أخذ الزراع يجمعون كلمتهم ثانياً ليحموا أنفسهم من تحكم السمسرة ومن كثرة المصاريف التي يتكبدها في الجمع والتعبئة والنقل فتكونت منهم جماعات في ثلاث نواحي أحداها بمنطقة رفرسيد سنة ١٨٩٢ كانت القدوة الحسنة لتكوين باقى الجماعات التعاونية حتى أب مصلحة الزراعة الأمريكية أحلت نظامها محل الاعتبار وجعلته أساساً لدرس الموضوع

قامت هذه الجماعة بأثناء حظار فى نواحي مختلفة لتعبئة محصول الأعضاء وكان البيع يتم بطريق السمسرة التي لم تكن لتزيد عن خمسة سنتات أى قرشا صاعاً عن كل صندوق ويأخذ كل مزارع ثمن محصوله على حساب متوسط بيع محصول جميع الأعضاء مخصوصاً منه مصاريف التعبئة والأدارة والسمسرة والنقل

والثانية جماعة مزارعى البرتقال بكليرمونت (Claremont) تكونت سنة ١٨٩٣ وكان نظام العمل فيها كالآتى :-

- ١ - البيع بطريق المزاد بواسطة السماسرة فى أسواق الشرق
 - ٢ - البيع بواسطتهم مباشرة فى الأسواق المحلية
 - ٣ - التصدير الى مندوبهم فى بعض أسواق اختاروها لبييعوا فيها
- بالمزاد

وكان تكوين هذه الجماعة الثانية بعد ما وجدوا أن التجار الذين كانوا يبيعون لهم المحصول يأخذون منهم المبالغ الآتية :

نصف ريال تعبئة الصندوق

١٠٪ من مجموع المصاريف

١٠٪ من إجمالى الثمن

والثالثة جماعة من مزارعى البرتقال بردلاندر Redlands تكونت سنة ١٨٩١ - ٩٢ وتعاقدت هذه الجماعة مع شركة لتعبئة المحصول وشحنه على أن تدفع الثمن حسب ما هو جار بالأسواق لما تطلب الجماعة بيعه ومتى تم القطع لثمن أى رسالة أصبحت حقاً للشركة تتصرف فيها تحت مسئوليتها ولحسابها. وقد راقبت هذه الطريقة لجماعة الزراع ما داموا يبيعون بالثمن الذى يباع به باقى المحصول فى الأسواق والشركة راضية مطمئنة إذ أنها تبذل أقصى جهدها لتحسين طرق التعبئة وفرز الرتب حتى تصل الفاكهة سالمة وتوافق ما هو مطلوب بالأسواق

اتحاد فاكهة جنوب كاليفورنيا

(Southern California Fruit Exchange)

رأى الزراع أنه بالرغم من الجهود التي بذلت فانهم يتحملون كثيراً من الخسائر وان ثمرة مجهودهم تذهب الى السامسة والوسطاء والسكة الحديد فاجتمع نحو ٦٠ من أصحاب بساتين البرتقال في الغرفة التجارية بلوزانجلز في ٤ ابريل سنة ١٨٩٣ وتناقشوا في إيجاد نظام تعاوني لبيع محصولهم وكونوا منهم لجنة لدرس المشروع وسموا اتحادهم هذا اتحاد فاكهة جنوب كاليفورنيا فاقترحت اللجنة تقسيم جهات الزراعة الى ثمانية مناطق وإيجاد عدد من الجماعات (Associations) في كل منطقة تندمج فيها الجماعات المكونة من قبل وإيجاد علامة تجارية تميز رثب فاكهة كل جماعة تقرها لجنة الاتحاد العامة وعلى كل جماعة القيام بتعبئة فاكهتها

ووضعوا غير ذلك كثيراً من القواعد التي يجب أن يقوم عليها نظام الإدارة وأوصوا بإيجاد إدارة مركزية لكل منطقة من المناطق الثمانية وأن تكون لجنة تنفيذية للاتحاد العام يمثل كل منطقة فيها عضو واحد فأخذت الجماعات تتكون بنشاط في المناطق المختلفة وبذلك نظم الزراع أنفسهم . وفي موسم سنة ١٨٩٤ تناول عمل الاتحاد أربعة أحماس محصول البرتقال في جنوب كاليفورنيا

وفي الموسم التالي سنة ٩٤ - ٩٥ أزداد ما تناوله الاتحاد من المحصول الى حوالي ٩٠ ٪ من المحصول. ومقدار ما شحن بلغ ٤١٩٠ عربة سكة حديد ولكن ذلك لم يثن من عزيمة السامسة والتجار فأخذوا يعملون لأحباط

مجهودات الاتحاد وذلك بالضغط على أثمان الفاكهة في الأسواق (كحزب النزول في تجارة القطن) وفي الحقيقة لم تكن الثقة تامة باللجنة التنفيذية العامة من حيث الإدارة وكذلك فإن كثيراً من الذين اشتغلوا بتعبئة الفاكهة وإدارة الحظائر لم تكن لهم الدراية التامة مما أدى إلى تحمل الخسائر في بعض الأحيان وعلاوة على ذلك فإن قيام كل منطقة ببيع محصولها بدون إتصال بالمناطق الأخرى عن طريق اللجنة التنفيذية أحدث خلافاً في تنظيم البيع . وللخلاص من هذه الحالة أقرح البعض بأيجاد فروع للاتحاد في الأسواق المهمة فوافقت عليه الجماعات وذلك في سنة ١٨٩٥ وكان ذلك داعياً لتنظيم العمل وتقوية دعائم الاتحاد وعين عدد من الوكلاء في أسواق الشرق وبذا أصبحت تجارة الموالح قائمة على أساس تعاوني وأخذ يزداد المحصول المباع عن طريق الاتحاد إزدياداً مضطرباً حتى سنة ١٩٠٣

لم يبق أمام الزراع إلا أن يضموا لجانبهم التجار والساسة الذين كانوا يعملون في جانب منفصل تحت إسم « وكالة فاكهة كاليفورنيا » (The Calif. Fruit Agency) وكانوا يتلاعبون بتخفيض الأسعار علاوة على ما يضيفونه من كثرة المصاريف في إرسال التلغرافات والمكاتب التجارية فحاولوا الاتفاق وتوحيد العمل في سنة ١٩٠٣

ولكن أبى التجار والساسة أن يتفقوا مع الزراع فأنحل اتفاقهم في

العام التالي سنة ١٩٠٤

تأليف اتحاد زراع الفاكهة بكاليفورنيا

(The California Fruit Growers Exchange.)

تألفت هذه الهيئة التعاونية وبرزت الى الوجود بعد ما على المنتجون

كثيراً من المصاعب التي هددت نجاح زراعة الموالح وتجارها والتي لا يتيسر للأفراد منفصلين تدليلها خصوصاً وقد اتسعت المساحات المنزرعة وامتدت الى كلفورنيا الوسطى بمقاطعة تولير (Tulare) وبعض المقاطعات الأخرى الشمالية مما دعى الى تأليف جماعة تعاونية في سنة ١٩٠١ وبانضمامهم الى الأتحاد العام لم تعد تسميته مناسبة فأنحل وتكون الأتحاد الحالي في سنة ١٩٠٥ ازدادت الأعمال ونشط القأمون بالأمر واهتم الزراع من ناحيتهم لأتجاح اتحادهم فبلغت مبيعاتهم ٤٠ الف عربة مشحونة بعد ما كانت ١٤ الف عربة ويتبين من هذا مقدار النجاح الذي أحرزه الأتحاد بعد ما وثق الزراع بالفائدة التي تعود عليهم من الانضمام الى عضويته .

وبطبيعة الحال فان ازدياد الكميات المشحونة راجع الى تحسين طرق التعبئة والتصدير الى الأسواق وتنظيم التجارة . إذ ليس من السهل كما يرى توصيل الفاكهة الطازجة الى أسواق تبعد آلاف الأميال من مكان انتاجها بدون بذل كل عناية في تناولها ونقلها للتغلب على أضرار العفن التي كبدت المزارعين خسائر عظيمة كانت تتراوح ما بين ٥٠٠ الف ريال و ١٥٠٠٠٠٠٠ ريال سنوياً .

ويرجع الفضل في تحسين طرق التعبئة الى المستر هارولد پول G.H.Powell الإخصائي الذي انتدبته مصلحة الزراعة الأمريكية بناء على رجاء مزارعي كلفورنيا والذي استغرقت أبحاثه أربعة مواسم متتالية من سنة ١٩٠٤ — ١٩٠٨ وفي نفس الوقت عين مجلس إدارة الأتحاد لجنة في سنة ١٩٠٦ لبحث طرق تناول الفاكهة والعمليات المختلفة في الحظائر وتحسينها وأسند هذا العمل الى إخصائي قام بتحسين الأدوات والآلات . فأخذ المزارعون في إنشاء

حظائرهم على أحدث نظام . ومن هذا الوقت استمروا في عمل التحسينات الممكنة حتى تناولت أخيراً نفس النباً ويبلغ عدد الحظائر الآن ٢٠١ لكل جماعة تعاونية حظيرة ويبلغ عدد الزراع المنضمين الى عضوية الأتحاد ١١٠٠٠ مزارع يتجر الأتحاد في محصولهم الذى يبلغ ٧٥ ٪ تقريباً من محصول الولاية جميعها

ولتنظيم توزيع الفاكهة فى الاسواق أوجد الأتحاد ٢٢ نقابة مركزية يتبع كل منها عدد من الجماعات وتصل تلك النقابات المركزية بالأتحاد العام

نظام أتحاد زراع فاكهة كلفورنيا

هذا الأتحاد عبارة عن هيئة تعاونية مؤلفة بلا رأس مال لا تتوخى فى عملها الربح بل أعمالها منحصرة فى بيع فاكهة الاعضاء التى هى ملك لهم ويتكون هذا الأتحاد من ثلاث وحدات :

١ — الجماعات المحلية وتقوم بجمع فاكهة الاعضاء وتعبئتها للتصدير ولكل جماعة حظيرة

٢ — النقابات المركزية وتقوم ببيع فاكهة الجماعات المحلية التابعة لها

٣ — الأتحاد العام وهو المركز العام

ولكل وحدة من هؤلاء مجلس إدارة : فمجلس ادارة الجماعات المحلية منتخب من المزارعين التابعين لكل جماعة ومجلس إدارة النقابات المركزية منتخب من ممثلى الجماعات المحلية

ومجلس إدارة الأتحاد العام مكون من ممثلى النقابات المركزية

وينتخب مديرو النقابات المركزية المدير العام واللجنة التنفيذية

ويستمد المال اللازم لأدارة الاتحاد من فرض رسم صغير على كل صندوق فاكهة يباع يحصله مديرو النقابات المركزية من بيع فاكهة الجماعات المحلية. على أن يرد المبلغ الباقي بعد المصاريف الى النقابات المركزية لتتوزعها في نهاية كل سنة

والزراع يدبرون لأنفسهم المال اللازم لأننتاجهم

يستمد الجماعات المحلية المال اللازم لأدارة حظائر التعبئة من البنوك

المحلية

ويستمد المال اللازم لأعمال النقابات المركزية أما من الرسم الصغير الذي يحصل عن كل صندوق يباع أو من البنوك المحلية لأجال قصيرة وذلك عند الاقتضاء

ويتبع الأتحاد ما يأتي :

١ - شركة للمشتريات وهي شركة مستقلة لها رأس مال خاص ولا يمكن اعتبارها قسم من أقسام الأتحاد . ولكنها متضامنة مع الأتحاد وقد أسست في سنة ١٩١٧ لتشتري بالجملة حاجيات حظائر التعبئة ولوازم البساتين للأعضاء. وتستمد المال اللازم لها بفرض رسم صغير على كل صندوق يباع فتشتري ورق الف وخشب الصناديق وورق الماركات والسماد والبرور

٢ - شركتين أحدهما لمنتجات البرتقال والأخرى لمنتجات الليمون وسأبين فيما يلي الأقسام التابعة للأتحاد والأعمال التي يقوم بها كل قسم ومجهودات الأتحاد بوجه عام :

أقسام الأتحاد والمجهودات التي تقوم بها

لم يكن للأتحاد في مبدأ تكوينه عمل أهم من تنظيم البيع وكانت كل

المجهودات موجهة الى ذلك ولكن لكثرة تشعب الأعمال تبعاً لزيادة المحصول أصبح العمل فوق طاقة إدارة واحدة تقسمت الإدارة الى أقسام تحت إشراف المدير العام

قسماً تجارة البرتقال والليمون

(The Orange & Lemon Sale Departement)

يقوم القسم المختص بتجارة البرتقال ببيع الليمون الهندي والتانجرين (نوع من الليمون) أيضاً أما القسم الثانى فمختص ببيع الليمون فقط والقاعدة العامة للبيع هي نظرية العرض والطلب في جميع الأسواق التي تباع فيها الفاكهة . ولذلك فإن رؤساء قسمي بيع البرتقال والليمون بالمركز العام على إتصال تام بمديري النقابات المركزية وكذلك فهم متصلون بالعملاء والسامسة التابعين للاتحاد في الأسواق المختلفة فعندما يبدأ الموسم يقدم مديرو النقابات المركزية تقارير أسبوعية بما ينتظر إعداده من الرسائل في بحر الأسبوع المقبل كما يقدم العملاء والسامسة تقريراً عن حالة الأسواق وما ينتظر بيعه وبذلك يمكن ترتيب الشحنات . هذا بعد ما يزور رؤساء بيع البرتقال والليمون مندوبهم في أسواق الشرق وكندا قبل البدء في العمل سنوياً ليناقشونهم فيما يكون لديهم من الملاحظات عن العام الماضي والمقبل على أن هناك مؤثرات أخرى على حالة السوق هي الجو وتقدم النضج — وعدد عربات السكة الحديد الممكن الحصول عليها لشحنها وغير ذلك من العوامل

ويبلغ عدد الأسواق الرئيسية في الولايات المتحدة وكندا ٥٩ سوقاً

يتبعها حوالي الثلاثين سوقاً فرعية

وعدد الوسطاء الذين يقومون بشراء المحصول وتوزيعه ٣٧٥٠ وسيطاً
يبتاعه منهم ٤٠٠٠٠٠٠٠ بدال ويستهلكه ١٢٠ مليون نفس هم سكان
الولايات المتحدة وكندا
ومتوسط ما يباع سنوياً عن طريق الاتحاد هو ٢٠ عشرون مليون
صندوقاً

شركة المشتروات (Fruit Growers Supply Co.)

ان الاغراض التي أسست من أجلها هذه الشركة هي تسهيل الحصول
على حاجيات الجماعات وشرائها بالجملة ليكون ثمنها منخفضاً
فتقوم بشراء الأدوات اللازمة لجمع الثمار كالمخل والمقصات وما يلزم لتعبئتها
في الحظائر كورق اللف وخشب الصناديق وورق الماركات التي توضع عليها
وللاوصول الى توافر تلك الأدوات أهمية كبرى في التجارة . اذ لو
تعرس الحصول على الخشب الكافي لعمل الصناديق في عام من الأعوام لنتج
عن ذلك خسارة عظيمة ولذلك اشترت الشركة ٧٠٠٠٠٠ فدان من أراضي
الغابات في المقاطعات الشمالية وأنشأت مصنعين لعمل الخشب اللازم للصناديق
والذي يبلغ ١٠٠ مليون قدم سنوياً ومقدار ما تشتره الشركة من ورق اللف
سنوياً يزن ٥٠٠٠٠ طن

وتشترى الشركة السماد اللازم لبساتين الاعضاء وأدوات التدخين
والرش وكذلك أدوات التدفئة حتى و بزور المحاصيل المؤقتة التي تزرع بين
الاشجار وتوفر عيون الطعم المنتخب للمشاتل
وتسدى الشركة خدمات عظيمة لأعضائها وذلك بمعد المشاتل بعين

الطعم المنتخب اللازم لتكاثر الأشجار بالمشاتل حتى يضمن المزارعون شراء أشجار جيدة لإنشاء بسايتهم

ويقوم فريق من الخبيرين بانتخاب الأشجار الجيدة من حيث وفرة المحصول وجودة الثمار ولا يبدأون بأخذ الطعم منها قبل درسها وتسجيل محصولها ببضعة سنوات

وقد أتبعنا هذه الطريقة بعد ما دلت أبحاث المستر شامل (A. D. Shamel Bureau of Plant Industry U. S. D. of Agr.) على أنه يجب اختيار الأشجار الجيدة لتكون مصدراً لأخذ الطعم لتكثيره بالمشاتل . حتى تكون بذلك زراعة البساتين مربحة ويمكن تقديم فاكهة فاخرة الى الاسواق

ولا محل للأسباب في أبحاث المستر شامل الخاصة بذلك غير أنه يمكن الإشارة الى أنه بدأ عمله في سنة ١٩٠٩ حيث لفت نظره وجود كثير من الثمار المشوهة والرديئة الصفات في حظائر التعبئة كانت تفرز من محصول الزراع عند التعبئة لرداءتها فأخذ يبحث عن مصدر مثل تلك الثمار بالبساتين ولم يطل به البحث حتى عثر على أمثالها محمولا على فروع معينة من بعض الأشجار كما عثر على أشجار جميع ثمارها مشوهة ورديئة يحتمل أنها تكاثرت بالتطعيم من فرع كان يحمل مثلها

قسم منتجات البرتقال والليمون

أنشئت في سنة ١٩١٤ شركة لعمل المربات ولما لم تكن منشأة على نظام ثابت أنحلت وتكونت شركة أخرى في سنة ١٩١٥ باسم « شركة منتجات البرتقال » (Exchange Orange Aroducts Co.) فاستمرت

الى سنة ١٩٢٠ اذ أن عملها كان قاصراً على عمل المربات من الثمار غير الجيدة والتي لم يمكن بيعها ولكن بالنسبة لأرتفاع المصاريف التي كانت تتكلفتها علاوة على ثمن الزجاج والمراكات والسكر لم تكن الصناعة مربحة فأنحلت هذه الشركة وتكونت شركة أخرى باسم « الشركة الخاصة بمنتجات البرتقال » في سنة ١٩٢٠ بأضافة « اداة التعريف الانجليزية للاسم القديم وأنضم الى عضويتها كثير من الزراع واشترت هذه الشركة الجديدة معامل الشركة السابقة وجهزتها باحدث الآلات لصناعة زيت البرتقال التي تخرج منه الآن ٣٠ ٪ مما يستعمل في الولايات المتحدة وبجانب ذلك تصنع الخلل وشراب البرتقال وتجهز قشر البرتقال لصناعة الحاويات المسكرة منه وتستخرج الشركة البكتين . وفي بعض الأحوال يستعمل ما يتبقى من القشر علفاً لمواشى الحلاب

أما شركة منتجات الليمون «The Exch. Lemon. Products Co.»

فكانت تكوينها سنة ١٩١٥ وبدأت عملها بما يقدر من ٢ - ٣ ٪ من محصول الليمون الذي كان يفرز لعدم صلاحيته للبيع ثم زيد هذا المقدار بالنسبة للعناية بفرز الليمون وأرسال الثمار الجيدة للتجارة لمنافسة الليمون الإيطالي . ومنتجات الليمون التي تصنعها الشركة هي حمض السيتريك وسيترات الليمون وزيت الليمون

وتقدر قيمة منتجات البرتقال والليمون التي تستخرجها الشركتين المذكورتين ببعض مئات الألوف من الريالات توزع على الأعضاء المشتركين بنسبة ما أنتخرج من ثمارهم

قسم المواصلات (The Traffic Dept)

يرشد هذا القسم عن حالة التصدير وأجور الشحن ويقوم بعمل ما يلزم للحصول على عربات السكة الحديدية وغير ذلك مما له علاقة بالمواصلات . كما ينصح المصدرين عن أصالح المواصلات للأسواق طبقاً لمتنوى الحال ويسجل هذا القسم جداول الشحنات ويبين في (منيفستو) كل عربة بيانات كافية عن كل رسالة في طريقها الى السوق وعليه مراجعة بوالص الشحن وينبه الى المطالبة بتعويض ما يطرأ من التلف أو الضياع للرسائل . وكذلك فإنه يقوم بمراقبة كل رسالة ويفحصها فحصاً دقيقاً في مبدأ شحنها وفي طريقها وعند الوصول

قسم الاعلان (The Advertising Dept.)

أمكن بتنظيم طرق البيع التغلب على كثير من العقبات لتضريف المحصول ولكنه لم يكن هناك بد من استنباط وسائل أخرى للاستعانة بها على بيع المحصول الذي يزداد سنة بعد أخرى . فأخذوا يعلنون عن فاكهتهم منذ سنة ١٩٠٧ في بعض الأسواق فأسفرت النتيجة عن زيادة التوزيع . فاستمر الأعلان والنشر بعمل لوحات ملونة ونشرات تحمل علامتهم المسجلة (Sun kist) وينفقون في هذا السيل ما يزيد عن الـ ٨٠٠٠٠٠٠ ريال وهذا لا يتجاوز ٨٪ من قيمة ما يباع به المحصول

وللأعلان مزايا هامة في زيادة الأستهلاك الذي ساعد كثيراً على تقليل نفقات التصدير نظراً الى كثرة الكميات المصدرة وقد صنع قسم الأعلان عصارة للبر تقال تدار بالكهرباء وهذه تلعب

دورامها في زيادة الطلب على البرتقال أذ أن جميع بائعي المرطبات يستعملون تلك العصارة الآن ويستهلك في هذا السبيل ما يقدر بـ ٥٢٠٠٠ عربة .
هذا علاوة على ما يبيع من العصارات الصغيرة للاستعمال المنزلي والتي يزيد عددها حتى الآن عن مليون عصارة

قلم القضايا (The Law Dept.)

وللاتحاد قلم قضايا ينظر في جميع المسائل القانونية ويقوم بالدفاع عن حقوق الاتحاد والأعضاء ويرشد الموظفين الى العمل في حدود القانون واللائحة الداخلية وهو الذي يضع شروط التعاقد الى غير ذلك مما له علاقة بالقانون .

قلم الحسابات والاحصاء (The Accounting & Statistical Dept.)

يقوم هذا القلم بتسوية الحسابات . وبتقدير العوامل المؤثرة على التجارة . ولذلك فإنه قام باحصاء دقيق خاص بالأسعار التي يبيع بها الفاكهة في الأسواق منذ سنة ١٩١٣ وهذا العمل مستمر طبعاً للأستعانة به على وضع القواعد التي يجب السير عليها في التجارة توجهاً لزيادة الربح وتقليل النفقات .
فن هذه الأحصاءات تعرف الاسواق التي يجب أن تزداد فيها الكميات المرسلة من أي صنف ورتبة من الفاكهة فقد تقبل بعض الأسواق الليمون الصغير كما تقبل الاخرى الرتب الجيدة من البرتقال وهكذا
ويقوم هذا القسم بالتحقق من تكاليف الأنتاج التي ينفقها الزراع

فهو متصل بالمزارع المنتج وكل قسم من أقسام الاتحاد حتى يصل في النهاية الى وضع الثمن الأساسى الذى يجب أن تباع به الفاكهة حتى يأخذ المزارع نصيبه من الربح وهو الغاية التى أوجد من أجلها الاتحاد .

القسم الزراعى (Field Dept.)

أقر المجلس تكوين هذا القسم فى سنة ١٩١٣ وعهد اليه القيام بمباشرة عمليات جمع الفاكهة والعناية بتعبئتها وأعدادها للتصدير . كما يقدم بأرشاد الزراع عما يلزم اتباعه لتحسين حالة بساينهم من حيث الخدمة والرئ والتسميد وتقليم الأشجار وتربيتها ومقاومة الحشرات والأمراض ويتبع هذا القسم معمل الأبحاث الخاصة بمنتجات الموالح والأدوات المتعلقة بذلك

وأعمال هذا القسم موزعة بين أربعة فروع

الأول — مختص بتحسين طرق تعبئة الفاكهة ومراقبة فرزها الى الرتب التجارية تبعاً لجودتها محافظة على سمعة فاكهة كلفورنيا وخصوصاً ما يباع منها بماركة (Red Ball Sunkist) وهى ماركات الاتحاد والفرع مفتشين يطوفون بحظائر التعبئة يومياً

الثانى — مختص بمقاومة الحشرات والأمراض فى بساين الاعضاء

الثالث — يقوم بالدعاية لتأليف جماعات جديدة وتقوية دعائم الجماعات الحالية والبحث فى شكايات الأعضاء وبذل الجهد فى فض الخصومات والتفتيش الادارى على أعمال القائمين بالادارة فى الحظائر والنقابات المركزية والاتحاد العام

الرابع — خاص بالابحاث المتعلقة بالمنتجات

هذه خلاصة عما يجرى في بلاد تعتبر الأولى في العالم في انتاج الفاكهة
ومستخرجاتها نذكره على سبيل الأستشهاد لعل في ذكره فائدة تعود على
هذا البلد ؟

عبد الحميد الديب

عضو بعثة قسم البساتين

بكاليفورنيا
