

25. 964

Ս. ԲԺ. Ա. ԲՈՒԴՈՒՂԵԱՆԻ

4

334
4-12

ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ

ԸՆԿԵՐՈՒԹԻՒՆՆԵՐԸ

ԱՐՏԱՍԱՀՄԱՆՈՒՄ

25. 964

204

334.5
4-12

16 MAY 2013

Շարունակում է բաժանորդագրությունը 1915 թ.

ՀԱՍՎԵՐ

Մանկական պատկերազարդ ամսագրի,
Բաժանորդագրին է վեց ՁՁ համար 2 ր.
Հասցեն՝ Թիֆլիս, Սերգէյեան փողոց, № 20.
Խմբ. ՍՏ. ԼԻՍԻՑԵՍՆ

Հրատ. «ՆԻԷՐ ՄԱՆՈՒԿՆԵՐԻՆ» ԸՆԿ.

Բժ. Ա. Բուդաղեանի գրքեր

- | | |
|---|------|
| 1. Առաջին օգնություն մինչև բժշկի գալը (սպառ.) | 5 Կ |
| 2. Վարակիչ հիւանդություններ | 5 » |
| 3. Ի՞նչ է սիֆիլիսը | 5 » |
| 4. Առողջապահական զրոյցներ | 5 » |
| 5. Ի՞նչ է ժուժկալությունը | 5 » |
| 6. Ի՞նչ է անառակությունը | 5 » |
| 7. Վեներական ախտեր | 5 » |
| 8. Աշակերտի առողջապահություն | 2 » |
| 9. Մեր նեարդերը | 10 » |
| 10. Սիֆիլիս (բարեփոխում) | 10 » |
| 11. Առողջ հոգին առողջ մարմնի մէջ | 10 » |
| 12. Գեղձախտ (զօլոտուխա) | 10 » |
| 13. Ո՞վ է յանցաւորը | 15 » |
| 14. Կարիք և բարեգործություն | 15 » |
| 15. Ժառանգականություն և դաստիարակություն | 15 » |
| 16. Մանկավարժական համառօտ զրոյցներ | 15 » |
| 17. Մարմնամարդություն (25 պատկերով) | 20 » |
| 18. Առողջապահական նուէր նորատի կանանց | 20 » |
| 19. Կինը և տղամարդը | 15 » |
| 20. Վիրաբուժական հիւանդություն և օպերացիա | 5 » |
| 21. Ի՞նչ է կաշու հիւանդությունը | 15 » |
| 22. Երիտասարդություն և ծերություն | 15 » |
| 23. Առողջ ու հիւանդ երեխայի ոգին | 20 » |

334.5

4-12

ՀՐԱՏ. ԲԺ. Ա. ԲՈՒԴՈՒՆԵԱՆԻ

ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ

ԸՆԿԵՐՈՒԹԻՒՆՆԵՐԸ

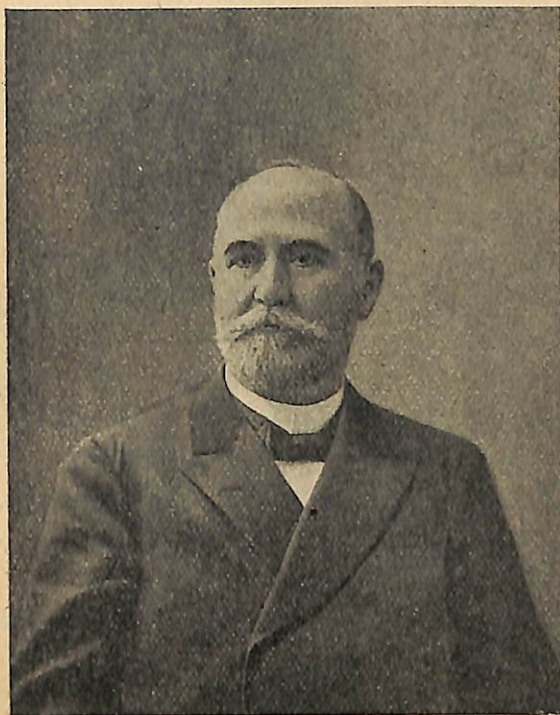
ԱՐՏԱՍԱՀՄԱՆՈՒՄ

ԸՍՏ ԿԱԲԱՆՈՎԻ

○○○○○○○○



Թ Ի Ֆ Լ Ի Ս
Տպարան Ն. Աղանեանի, Պոլից. 7
1915



ԱԼԷԳՍԱՆԴԻ ՔԱԼԱՆԹԱՐԻ

Անմոռանալի յիշատակին

Գլխում է հրատարակիչը:



4040 84

ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ԸՆԿԵՐՈՒԹԻՒՆՆԵՐ

I.

Ապրուստը դժարացել է: Անցէք Ռուսաստանի մի ծայրից միւսը և ամենուրեք կրկէք այս ճիշդ: Ինչպէս թեթևացնել այս՝ կեանքի իսկական ծանրութիւնը:

Ժողովուրդը լաւ գիտէ, որ շատ մարդկանցով, միասին, ամեն ինչ աւելի հեշտութեամբ կարելի է անել, քան մենակ: Եւ իրօք, մեր կեանքի ներկայ ծանրութեան պատճառներից մէկն էլ հէնց այն է, որ բոլորը ապրում են չափազանց իրարից բաժան բաժան, մեն-մենակ:

Իւրաքանչիւր մէկը միւսների մասին շատ քիչ է մտածում. իսկ եթէ ես ուրիշների մասին քիչ եմ մտածում, չէ՞ որ չեմ կարող պահանջել, որ ուրիշներն էլ իմ մասին մտածեն: Եւ յաճախ բանից դուրս է գալիս, որ նեղ ըռպէին ոչ մի օգնող չես ունենում:

Պարզ է որ կեանքի ներկայ ծանրութիւնը թեթևացնելու համար պէտք է աշխատել ըստ կարելւոյն ապրել և ամեն ինչ անել միասին, ընկերովի, «միաբանութեամբ». պէտք է կազմել զանազան ընկերութիւններ, որպէսզի գոնէ մի

փոքր թեթևացնենք թէ մեր սեփական և թէ ուրիշների կեանքը:

Օտար պետութիւնների մէջ, որտեղ վաղուց արդէն գոյութիւն ունի ամեն տեսակի ընկերակցութիւններ կազմելու ազատութիւնը, յատկապէս վերջին տասնամեակում սկսեցին հիմնւել զանազան ընկերութիւններ և միութիւններ ապրուստը թեթևացնելու համար, սպառողական ընկերութիւններ, որպէսզի ապրուստի անհրաժեշտ նիւթերը ձեռք բերեն միասին և հետևապէս աւելի էժան գնով և աւելի լաւը (ձեռք բերեն միայն սեփական գործածութեան և ոչ թէ վաճառելու համար). փոխադարձ օգնութեան զանազան ընկերութիւններ, որպէսզի որևէ գլոբալիտութիւն պատահելիս մէկ մէկու օգնեն, օրինակ՝ հիւանդութեան, աշխատազրկութեան ժամանակ և այլն. նոյնպէս և այլ տեսակ ընկերութիւններ ու միութիւններ: Սակայն օտար պետութիւնների մէջ ամենից շատ տարածւած են սպառողական ընկերութիւնները. հէնց սրանց մասին էլ մտադիր ենք խօսել այս գրքոյկում:

II.

Մեզանից ամեն մէկը ապրուստի համար անհրաժեշտ պիտոյքները գնում է ոչ թէ ուղղակի նրանից, ով որ արտադրում է մեզ հարկաւոր ապրանքները և առարկաները՝ արտադրութեան նիւ-

թերը*), այլ սովորաբար վաճառականներից: Այսպէս օրինակ՝ գիւղացին ճոթը գնում է ոչ թէ ուղղակի գործարանատիրոջից, այլ չարշիններից կամ խանութպանից, որոնք գնել են այն գործարանատիրոջից. հասկանալի է որ խանութպանը ճոթը ծախում է աւելի թանկ, քան ինքն է գնել: Նոյն ձևով, օրինակ՝ գործարանի բանւորը հացը առնում է ոչ թէ ուղղակի հաց արտադրողից—գիւղացուց, այլ հացթուխից: Հաց թխողն էլ ալիւրը գնել է ալիւրի խանութից. ալիւր ծախողն էլ սովորաբար ալիւրը գնում է ոչ թէ գիւղացուց, այլ մեծ քանակութեամբ ալիւր վաճառողից. երբեմն վերջինս ալիւրը գնում է այն վաճառականներից, որոնք գիւղացիներից հացահատիկներ են հաւաքում և ալիւր շինելով վաճառում: Այսպիսով հացը մինչև որ արտադրող գիւղացու ձեռքից հասնի գործարանային բանւոր-սպառողի ձեռքը, երբեմն անցնում է երեք, չորս ձեռքից: Հասկանալի է որ այս միջնորդներից ամեն մէկը աշխատում է աւելի թանկ վաճառել, քան գնել է և ի վերջոյ գործարանային բանւորին հացը նստում է շատ աւելի թանկ,

*) Արտադրութեան նիւթ կոչւում է այն ամենը, ինչ որ արտադրում է ինքը բնութիւնը (օրինակ՝ հաճար, գարի, ցորեն, բրինձ) կամ արտադրում է մարդու ձեռքով (օրինակ՝ կտաւ, մահուդ, երկաթէ գործիքներ և այլն):

քան այն դէպքում, եթէ նա հացը գնէր ուղղակի արտադրող գիւղացուց:

Նոյն ձևով մեզանից իւրաքանչիւրը զանազան ապրանքներ և առարկաներ գնելիս, շատ փոքր գույք տեղը վճարում է զանազան միջնորդ վաճառականների: Իսկ այս միջնորդ վաճառականների թիւը այնքան է շատացել, որ, օրինակ, Ֆրանսիայում ազգաբնակչութեան ամեն մի տասը տանը ընկնում է մի վաճառող. այս նշանակում է՝ որ իւրաքանչիւր տասը տուն իրենց սեփական գրպանից պէտք է վճարեն վաճառականի ստացած տարեկան եկամուտը:

Գերմանական Համբուրգ քաղաքում վաճառողների թիւը աւելի շատ է. այնտեղ ամեն ութը տանը ընկնում է մի վաճառող. հետևապէս՝ իւրաքանչիւր ութը տուն պէտք է իրենց ծախքով պահեն մի վաճառողի իր ընտանիքով և գործակատարներով:

Հէնց այս պատճառով, թէ մեզանում և թէ արտասահմանում, բոլոր ապրանքների և առարկաների գները անհամեմատ բարձր են, և այս շատ հասկանալի է, որովհետև կան առարկաներ, որոնք անցնում են ոչ թէ երեք-չորս, այլ տասը-տասներկու ձեռքից, մինչև որ արտադրողից հասնում են սպառողին:

Այսպէս օրինակ՝ հաշւած է, որ Գերմանիայում, մեծ մասամբ շնորհիւ միջնորդների, ապրանքների գները բարձրանում են մէկու կէս

անգամ. օրինակ այն ապրանքը, որի ֆուկսը կամ արշինը գումարով վաճառման ժամանակ արժէ 1 ռուբլի, խանութում, հատկապէս մօտ ֆուկսը կամ արշինը արժէ 1 ռ. 50 կոպ.: Նշանակում է, ամեն մի գնող, օրինակ, տարեկան 150 ռուբլու ապրանք գնելով, 50 ռուբլի աւելորդ վճարում է վաճառական միջնորդներին:

Մի քանի ապրանքների գինը, շնորհիւ վաճառողների, երբեքն այնքան է բարձրանում, որ նոյն իսկ դժար է հաւատալ: Այսպէս օրինակ, Իսպանիայում գումարով վաճառման ժամանակ դեղձի տասնեակը արժէ 7 կոպէկ, իսկ նրա հարեան Ֆրանսիայում մանր վաճառողները ծախում են հատը 6—10 կոպէկով: Ձկան մի տեսակը Ֆրանսիայում գումարով ծախելիս ֆուկսը արժէ 12 կոպէկ, Պարիզում նոյն ձուկը վաճառում է ֆուկսը 25—28 կոպէկով: Բրնձի լաւ տեսակը Ֆրանսիայում գումարով վաճառում է ֆուկսը 5 կոպէկ, իսկ Պարիզի խանութներում ֆուկսը 15 կոպէկով: Աւելի մեծ վաստակ ունենում են դեղագործները. օրինակ՝ քինինի ֆուկսը գնելով 12 ռուբլով, վաճառում են 240 ռուբլով և այլն:

Պարզ է որ եթէ սպառողները միանան, որպէսզի միասին գնեն զանազան անհրաժեշտ ապրանքներն և նիւթերը, այն ժամանակ նրանց վրայ այդ բոլոր ապրանքները կը նստեն բաւականին էժան. չէ՞ որ միասին գնելով և հետևապէս մի-

անգամից շատ ապրանք գնելով, նրանք կարող են գնել ոչ թէ մանր վաճառողից, այլ մեծ գումարով վաճառողներից և շատ անգամ նոյն իսկ ուղղակի արտադրողներից: Այս դէպքում սպառողները կարող են գործ ունենալ աւելի բարեխիղճ մեծ վաճառականի կամ արտադրողի հետ և հետևապէս կարող են աւելի լաւ ապրանք գնել, և իրօք միանգամից մեծ քանակութեամբ ապրանք գնելով նրանք կարող են գնել ոչ թէ հարեան, ամենամօտիկ գումարով վաճառող վաճառական-արտադրողից, այլ աւելի հեռու տեղերից, քանի որ մեծ քանակութեամբ ապրանք ստանալիս ճանապարհածախքը աւելի է ժան է նստում:

Այս է ահա սպառողական ընկերութիւնների առաջին և գլխաւոր օգուտը, որ սպառողները ապրանքը ստանում են էժան և լաւ յատկութեամբ:

Միջնորդ - վաճառականներին հեռացնելը սպառողական ընկերութիւնների երկրորդ գլխաւոր օգուտն է, և սա օգուտ է արդէն ամբողջ հասարակութեան, երկրի ամբողջ ազգաբնակչութեան համար:

Հասկանալի է որ այս բանը ամենեւին դուր չի գալիս զանազան վաճառականների և վաճառողների: Շատ տեղերում սրանք ամեն կերպ աշխատում են վնասել սպառողական ընկերութիւններին, գնելով զանազան նիւթեր և գումարով վաճառողների բոլոր ապրանքը և նոյն իսկ

յարաբերութեան մէջ են մտնում գործարանատէրերի հետ, որ սրանք սպառողական ընկերութիւններին բոլորովին ապրանք բաց չըթողնեն կամ, ծայրայեղ դէպքում, նրանց ոչ մի գիշում չանեն:

Սրա հետ միասին հէնց իրենք գործարանատէրերը և արհեստանոցի տէրերը աշխատում են աւելի օգուտ ստանալ և, իհարկէ, իրենց ապրանքը վաճառում են աւելի թանկ, քան այդ ապրանքները նստել են իրանց վրայ:

Այսպէս օրինակ, Ֆրանսիայում սպիտակեղէնը արհեստանոցի տիրոջ վրայ նստում է դիւթինը 6—8 բուբլի (կամ հատը 60—70 կոպէկ). իսկ սա արդէն գումարով գնողներին սպիտակեղէնի դիւթինը վաճառում է 25—30 բուբլով, այսինքն՝ հատը 2 բուբլի, 2 բուբլի 50 կոպէկով, փոխանակ 60—70 կոպէկի:

Վերջապէս, յաճախ շատ դժւար է լինում լաւ ապրանք ձեռք բերել: Թէ մեզանում և թէ արտասահման շատ են պատրաստում վատ յատկութեամբ ապրանքներ, կեղծում են շատ նիւթեր. օրինակ, կաթի փոխարէն վաճառում են մի կաթնանման հեղուկ, որը միայն համով և արտաքին տեսքով նման է կաթին, սակայն չի պարունակում ոչ մի կաթիլ իսկական կաթ: Ալիւրի մէջ խառնում են կիր, կաւիճ և այլն:

Անգլիայում մօտերքս բռնեց մի վագոն ցորենի թեփ. բանից դուրս եկաւ, որ այդ թեփը

բերել էր աւել մի ֆրանսիացի հացթուխ, որ-
պէսզի հացի մէջ խառնի: Երբեմն սուրճը պատ-
րաստում են որոշ տեսակի սիսեռից և ծեծւած
կաւից:

Հետաքրքիր է որ Ամերիկայում տասն ան-
գամ աւելի շատ սուրճ է գործածւում, քան
ստացւում է արտասահմանից, մինչդեռ Ամերի-
կայում սուրճ չի աճում, և հետևապէս՝ սուրճը այն-
տեղ, ինչպէս և մեղանում, միայն զրսից է բեր-
ւում (ներմուծւում); ուրեմն՝ վաճառող ամեն
մի տասը ֆունտ սուրճից 9—ը կեղծւած է:

Աւելորդ է նկատել, որ այս կեղծւած նիւ-
թերը առողջութեան համար շատ վնասակար
են. բաւական կլինի ասել, օրինակ, թէ ինչպէս
է կեղծւում չորացրած կանաչագոյն սիսեռի
թանկագին տեսակը, որ ծախւում է մեր ամե-
նալաւ խանութներում: Չոր և փշացած սիսեռը
թրջում են ջրի և մէզի մէջ, ապա գոյնի հա-
մար ներկում են կանաչ արջասպով (կուպարոս):
Մօտերքս Պարիզի շրջակայքում գտնւեց մի մսի
գործարան: Այդտեղ բերւում էին ամեն տեսա-
կի կենդանիներ՝ կատու, շուն, բոլորովին ան-
պէտք ձիեր, վերցնում էին և այն կովերի միսը,
որ քաղաքի առողջապահ բժիշկների կողմից ան-
պէտք էին ճանաչւում գործածութեան համար.
այդ միսը գործարանում ամեն միջոցով կեղծ-
ւում էր, նրան տալիս էին արտաքուստ գեղեցիկ
տեսք և ապա վաճառում:

Սպառողական ընկերութիւնները կարող են
ապրանքը գնել գումարով վաճառողներից կամ գոր-
ծարանատէրերից մեծ քանակութեամբ և հետևա-
պէս, հնարաւորութիւն ունենալով աւելի հե-
ռու տեղերից գնելու, կարող են, իհարկէ, ընտ-
րել բարեխիղճ գնով վաճառողներ և գործարա-
նատէրեր, որոնք արտադրում և ծախում են
չ'կեղծւած թարմ ապրանքներ, ընտիր որակի:

Սակայն աւելի հեշտութեամբ սպառողական
ընկերութիւնը կարող է ձեռք բերել չ'կեղծւած
և լաւ ապրանք, եթէ ինքը սկսէ արտադրել. այս
գէպքում սպառողական ընկերութիւնը միանգա-
մայն անկախ է լինում վաճառականներից և
գործարանատէրերից և վերջիններս ոչ մի կերպ
չեն կարող վնասել ընկերութեանը, որքան էլ
ցանկանան գնել շուկայի բոլոր ապրանքը:

Եւ իրօք արտասահմանեան շատ սպառողա-
կան ընկերութիւններ սկսել են իրենք պատ-
րաստել մի քանի տեսակ ապրանքներ և նիւ-
թեր, յատկապէս այնպիսիները, որոնց պատրաս-
տելը հեշտ է և նախնական չնչին ծախք է պա-
հանջում: Այսպէս շատ սպառողական ընկերու-
թիւններ հիմնում են փոքր, շինում են ոտնա-
մանի, շորի արհեստանոցներ և այլն:

Նման գէպքերում, պարզ է որ ոչ միայն
վաճառական-միջնորդների, այլև գործարանա-
տէրերի վերցրած օգուտը մնում է սպառողնե-
րի գրպանում:

Պէտք է ասել, որ արտասահմանեան շատ սպառողական ընկերութիւններ ի կարող է մասնակցել կամ, ինչպէս ասում են, ընկերութեան անդամ դառնալ ամեն ոք, առանց որ և է դժուարութեան. բաւական է միայն մտցնել շատ քիչ գրամ, սովորաբար միանգամ մէկ բուլբուլ ոչ աւել. իսկ մի քանի ընկերութիւններ չեն պահանջում նոյնիսկ և ոչ մի նախնական վճար:

Բացի սրանից, շատ ընկերութիւններ իրենց ստացած գումար աշխատանքը բաժանում են բոլոր մասնակցողներին կամ անդամների մէջ համապատասխան ամեն մէկի ընկերութիւնից գնած ապրանքին. օրինակ՝ եթէ մէկը գնել է 10 բուլբուլ ապրանք, ստանում է 50 կոպէկ, 100 բուլբուլ գնողը—5 բուլբուլ, 200-ի գնողը—10 բուլբուլ և այլն:

Այս միջոցով օգուտը բաժանւում է հաւասար չափով և իրօք, մէկը որքան էլ հարուստ լինի, հօ չի կարող մի հացի տեղ տասը ուտել կամ 1 ֆունտ մսի տեղ 10 ֆունտ միս գործածել:

Ինչպէս տեսնում ենք, այստեղ բոլորովին այն չէ կատարւում, ինչ որ զանազան վաճառականական կամ արդիւնաբերական ընկերութիւններին մէջ:

Այնտեղ ընկերութեան մասնակցողները (անդամները) որոշ գումար են մէջ բերում այսպէս կամ վաճառականական կամ արդիւնաբերական ձեռ-

նարկութեան կամ գործարանի համար:

Եւ եթէ մէկը հարիւր անգամ աւելի փող է մտցրել, քան միւսը (օրինակ՝ մէկը 10 հազար բուլբուլ, իսկ միւսը հարիւր բուլբուլ), այն ժամանակ առաջինը ստանում է հարիւր անգամ աւելի օգուտ, քան երկրորդը: Իսկ բաղմամբիւ սպառողական ընկերութիւնների մէջ եթէ անդամները ստանում էլ են միմեանցից տարբեր օգուտ, այնուամենայնիւ այդ տարբերութիւնը մեծ չէ:

Ահա թէ ինչու կանոնաւոր հիմքերի վրայ դրած սպառողական ընկերութեան մէջ, թէկուզ նա ունենայ իր առանձին գործարանները, վերջինիս նպատակը կլինի ոչ թէ կարելոյն չափ աւելի շահ ստանալ, այլ ընկերութեան բոլոր անդամների դրութեան բարելաւումը, նրանց արժան և լաւ ապրանք մատակարարելը և ընդհանրապէս ամենին ամեն տեսակ յարմարութիւններ տալը:

Այս պատճառով այդպիսի ընկերութիւնների գործարաններում բանւորները ստանում են անհամեմատ աւելի բարձր վարձատրութիւն, քան ուրիշ տեղ, ապրում են աւելի լաւ պայմաններում, քան որ և է ուրիշ տեղ և աշխատում են օրւայ մէջ աւելի քիչ, քան որ և է ուրիշ տեղ. չէ որ բանւորներն էլ նոյնպէս անդամներ են սպառողական ընկերութեան, ինչպէս և միւսները:

Վերջին ժամանակներում մի քանի սպառո-

դական ընկերութիւններ սկսում են հոգ տանել հողային ընդհանուր սեփականութիւն ձեռք բերելու և իրենց անդամների համար բնակարաններ շինելու մասին, ըստ որում այդպիսի տները մնում են սովորաբար իբրև ամբողջ ընկերութեան սեփականութիւն, իսկ առանձին անդամների տրւում են չնչին վարձով բնակարաններ ժամանակաւորապէս օգտւելու համար:

Եւ այսպէս կանոնաւոր հիմքերի վրայ դրւած սպառողական ընկերութեան անդամները սովորում են ապրել և շատ բան անել միասին, սովորում են մտածել ոչ միայն իրենց մասին, այլ և ուրիշների. իրենց սեփական փորձից համոզւում են, որ ամեն բան միասին անելը և՛ շահաւէտ է, և՛ դուրեկան:

Ուրիշ կերպ ասած, կանոնաւոր հիմքերի վրայ դրւած սպառողական ընկերութիւնները կարող են մարդկանց աւելի լաւ դարձնել, դարգացնել նրանց մէջ ընկերական զգացմունքները և կարելի է ասել, այդպիսի ընկերութիւնները աստիճանաբար կարող են պատրաստել մարդկանց այն երանելի ժամանակի համար, երբ մարդիկ ընդհանրապէս կապրեն ինչպէս եղբայր, ամեն բանի մէջ միմեանց օգնելով, ապրելով — «մէկը ամենքի եւ ամենքը մէկի համար»:

Այս տեսակէտից սպառողական ընկերութիւնները ունեն մեծ նշանակութիւն. և թէ իրօք

այս այսպէս է, կարելի է տեսնել ի միջի այլոց հետեւեալ դէպքից.

Սպառողական ընկերութիւնները երբեք ապրանքը ապառիկ բաց չեն թողնում, այլ սովորաբար դրամը միշտ կանխիկ են ստանում: Սակայն ի՞նչպէս անել, երբ ընկերութեան անդամը, աշխատադրութեան կամ հիւանդութեան պատճառով, ընկնում է այնպիսի նեղ դրութեան մէջ, որ նոյնիսկ հացի փող չի ունենում, իսկ սպառողական ընկերութեան խանութները վաճառում են միայն կանխիկ: Ահա այդպիսի դէպքերի համար շատ սպառողական ընկերութիւնների մէջ հիմնւում են այսպէս կոչւած փոխադարձ օգնութեան դրամարկոնք:

Իւրաքանչիւր անդամ շաբաթական չնչին գումար (մի քանի կոպէկ) փող է մտցնում այնտեղ, իսկ աշխատանքից զրկւելու կամ հիւանդութեան դէպքում ընկերութեան անդամը իրաւունք ունի որոշ չափով նիւթական նպաստ ստանալու կամ ձրի ստանում է ամենաանհրաժեշտ նիւթեր և յատկապէս հաց. հասկանալի է որ այս դէպքում փողը կամ ապրանքը տրւում է ոչ թէ պարտք, այլ իբրև օժանդակութիւն (նպաստ): Հիւանդութեան դէպքում հիւանդացողը, բացի սրանից, ստանում է նաև ձրի բժշկութիւն և դեղեր:

Մի քանի ընկերութիւններ էլ նման դէպքերում բաց են թողնում քիչ քանակութեամբ



դրամ, անսպասելի ետ վճարելու պայմանով, սակայն առանց յաւելման կամ շահի. որքան վերցրել են՝ այնքան էլ վերադարձնում են, թէկուզ ինչքան ժամանակ էլ անցած լինի: Իսկ ինչ վերաբերում է ապրանքին և նիւթերին, ինչպէս ասացինք, վերջիններս ոչ մի սպառողական ընկերութեան մէջ երբէք ապառիկ չեն տրւում:

Պէտք է ասել սակայն, որ այդպիսի փոխադարձ օգնութիւնը իսկապէս հազիւ թէ սպառողական ընկերութեան ուժերը ներեն, եթէ ի հարկէ օգնեն ոչ թէ չնչին կոպէկներով, այլ ինչպէս որ հարկն է, այսինքն՝ տան այնքան, որքան անհրաժեշտ է և այնքան ժամանակ, որքան հարկաւոր կլինի: Աշխատադրութեան, հիւանդութեան և ընդհանրապէս ամեն տեսակ դժբախտ հանգամանքների ապահովագրութիւնը, որպէսզի օժանդակութիւնը իրական լինի և ոչ աննշան, պահանջում է մասնակցողների մեծ քանակութիւն, այլապէս դրամարկղի փողը շատ շուտ կծախսուի և ապագայի համար ոչինչ չի մնայ, եթէ դժբախտութիւն պատահի ընկերութեան անդամների մեծագոյն մասին:

Ահա թէ ինչու օտար պետութիւնների մէջ ներկայումս արդէն շատերը պահանջում են, որ այդպիսի ապահովագրութիւնը ոչ թէ առանձին ընկերութիւնների կողմից կազմակերպւի, այլ ամբողջ երկրի ազգաբնակչութեան:

Բացի փոխադարձ օգնութեան դրամարկղներից, մի քանի սպառողական ընկերութիւններ իրենց անդամների մէջ մօտիկ յարաբերութիւն ստեղծելու նպատակով անում են շատ բաներ. կազմակերպում են զանազան հասարակական զւարճութիւններ, որպէսզի ընկերութեան բոլոր անդամները տօն օրերին կարողանան ձրիապէս ստանալ զանազան բաւականութիւններ, օրինակ՝ կազմակերպում են ձրի ներկայացումներ. մի քանի ընկերութիւններ հոգում են իրենց անդամների զարգացման մասին, որի համար և հիմնում են ձրի դպրոցներ, ձրի ընթերցումներ զանազան առարկաներից, զբոյցներ, հասակաւորների երեկոյեան դասընթացներ, գրադարաններ, ընթերցարաններ և այլն:

Այս բոլորը պարզ է որ ընկերութեան անդամներին մօտեցնում է միմեանց. սրանք աստիճանաբար թողնում են առանձնացած ապրելու սովորութիւնը, սովորում են շատ բան անել միասին, օգնել միմեանց և սկսում են հասկանալ, թէ փոխադարձ օգնութիւնը և միասին գործելը ինչ աստիճան կարող են թեթեւացնել կեանքի ծանրութիւնը:

Հասկանալի է որ երբ մարդիկ շատ բաներում միասին են ապրում, միասին են սովորում, միասին են ուրախանում և ընդհանրապէս միասին շատ ժամանակ են անց կացնում,

այն ժամանակ նրանք իրօք միմեանց աւելի մօտենում են:

Եւ դժբախտ պատահարների ժամանակ էլ կանոնաւոր հիմքերի վրայ դրած ընկերութեան անդամը մենակ չի լինի. նա միշտ կունենայ մօտիկ մարդիկ, ընկերներ, որոնք այսպէս թէ այնպէս կ'օգնեն նրան:

Պէտք է ասել և այն, որ իրենք հէնց սպառողական ընկերութիւնները սովորաբար առանձնացած չեն ապրում, այլ միմեանց հետ միասնալով մի միութիւն են կազմում: Օրինակ Անգլիայում 1300 սպառողական ընկերութիւններ մի միութիւն են կազմել, որը ունի մօտ մէկ միլիոն անդամ:

Սպառողական ընկերութիւնների այսպիսի միութիւնները, իհարկէ, երկրի բնակիչներին շատ կը մօտեցնեն միմեանց. սրանք բոլորը անշուշտ կարող են հասկանալ, որ իրանք շատ ընդհանուր բաներ ունեն, որ իրանք միմեանց մօտիկ են, որ իւրաքանչիւրի բարեկեցութիւնը կախած է ընդհանուրի բարեկեցութիւնից և ընդհանրապէս, ընդհանուրի բարեկեցութիւնը՝ իւրաքանչիւր անդամի բարեկեցութիւնից:

Աւելորդ ենք համարում շեշտելու, որ սպառողական ընկերութիւնների մի ամբողջ միութեան համար զանազան ապրանքներ զնելը աւելի ևս էժան է նստում, իսկ զանազան գործարաններ հիմնելը աւելի հեշտ:

Եւ վերջապէս զանազան պետութիւնների մէջ եղած սպառողական ընկերութիւնների միութիւնները այժմ ձգտում են կազմել մի ընդհանուր միութիւն: Սրա համար գումարում են, այսպէս կոչւած, սպառողական ընկերութիւնների ներկայացուցիչների միջազգային համագումարներ: Առանձին սպառողական ընկերութիւններ կամ այդպիսի ընկերութիւնների միութիւններ իւրաքանչիւր երկրում (Ֆրանսիայում, Անգլիայում, Գերմանիայում, Բելգիայում, Շվեյցարիայում և այլն) միջազգային համագումարների համար ընտրում են առանձին ներկայացուցիչներ, որոնք հաւաքւում են որևէ քաղաքում, որպէսզի այս կամ այն բանում օգնեն միմեանց կամ միմեանցից բան սովորեն:

Շնորհիւ այդպիսի համագումարների մարդիկ սկսում են հասկանալ իսկապէս, որ բոլոր մարդիկ-եղբայրներ են, որ փոխանակ տարբեր ազգութիւնների մէջ եղած թշնամանքի պէտք է թագաւորէ մշտական խաղաղութիւնը, մշտական գործակցութիւնը և փոխադարձ օգնութիւնը:

III

Տեսնենք այժմ, թէ միւս պետութիւնները մէջ ինչպէս են հիմնւած և ինչպէս են ապրում սպառողական ընկերութիւնները:

Ներկայումս սպառողական ընկերութիւններ

գոյութիւնն ունին շատ ուրիշ օտար պետութիւններին մէջ: Սակայն առանձնապէս հետաքրքրական և ուսանելի է այդպիսի ընկերութիւններին պատմութիւնը Անգլիայում:

Այնտեղ դեռ ևս 1844 թւին, Ռօչդէլ անգլիական քաղաքում մի քանի բանւորներ մտածեցին հիմնել սպառողական ընկերութիւն: Այս նպատակով նրանք քիչ փող հաւաքեցին, մի խուլ փողոցի վրայ մի տան մէջ ներքնայարկում բնակարան վարձեցին և գնեցին քիչ քանակութեամբ՝ ալիւր, իւղ, շաքար: Խանութը բացւում էր շաբաթական երկու անգամ երեկոները՝ շաբաթ և երկուշաբթի օրերը, առևտրով պարապում էին իրենք՝ նոր գոյութիւն ստացած փոքրիկ ընկերութեան անդամները, մէկը ծախում էր, միւսը ելքն ու մուտքն էր գրում, երրորդը գանձապահութիւն էր անում, թէև փողը շատ քիչ էր, որովհետև մի շաբաթայ ընթացքում վաճառւում էր հազիւ 20 բուլբուլ ապրանք. չորրորդը ստացւածքի պահպանողն էր (ամբողջ զրամագլուխը 280 բուլբուլ էր). ֆաբրիկա 24 անգամը այս կամ այն ձևով օգնում էին գործին:

Հիմնւած ընկերութեան զրամը քիչ էր, սակայն շատ էր բուռն ցանկութիւնը — ոչնչացնել կեանքի ամբողջ ծանրութիւնը և նորոգել մարդկային բոլոր յարաբերութիւնները:

Ահա թէ որպիսի նպատակ էր դրել նոր հիմնւած Ռօչդէլեան ընկերութիւնը.

1) Բանալ խանութ ամեն տեսակի անհրաժեշտ իրեր վաճառելու համար:

2) Գնել և շինել տներ, որոնց մէջ ընկերութեան անդամները ապրեն միասին և ամեն բանում միմեանց օգնեն:

3) Արտադրել անհրաժեշտ ապրանքներ և առարկաներ և դրանով աշխատանք տալ բոլոր այն անդամներին, որոնք աշխատանք (կամ գործ) չունին կամ անբաւարար աշխատանք ունին:

4) Գնել կամ կապալով վերցնել հողամասեր, որպէսզի այս համայնական հողամասերում ընկերութեան աշխատագուրկ կամ ոչ բաւարար աշխատանք ունեցող անդամները աշխատանք գտնեն:

5) Հոգալ ընկերութեան անդամների զարգացման մասին՝ սրա համար օգուտի մի մասով դպրոց, ընթերցարան, կամ գրադարան բանալ:

6) Ուրիշ նման սպառողական ընկերութիւններին ցոյց տալ եղբայրական օժանդակութիւն և հոգալ ամբողջ երկրում սպառողական ընկերութիւնների տարածման մասին:

Ռօչդէլեան ընկերութեան անդամները իրենց անւանում էին «արդարութեան նախագուշակներ»՝ ռաճիւրաներ:

Նրանք վճռեցին իրենց խանութներում երբէք ապրանքը ապառիկ չ'ծախել, այլ միշտ կան-

խիկ: Այս կանոնը սպառողական ընկերութիւնների համար այն աստիճան էական և անհրաժեշտ հանդիսացաւ, որ մինչև այժմ էլ բոլոր սպառողական ընկերութիւնները, բոլոր երկրներում և բոլոր պետութիւնների մէջ պահում են այս կանոնը և վաճառում են միայն կանխիկ և այս արւում է հետևեալ հիմունքներով:

Սպառողական ընկերութիւնները սովորաբար մեծ դրամագլուխ չեն ունենում. չէ՞ որ նրանք հիմնում են գլխաւորապէս չքաւոր մարդկանցով, որպէսզի նրանք իրենց դժւար կացութիւնը թեթևացնեն, ուստի և ապրանքի ապառիկ ծախելը ընկերութեան համար շատ փաստակար կը լինէր. եթէ այդպիսի պարտքերը ժամանակին չվերադարձնեն, ընկերութիւնը շուտով կ'մնայ առանց կոպէկի, գուցէ և ընկնի պարտքի տակ և ապա ստիպւած կ'լինի իր գոյութիւնը դադարեցնել:

Բացի սրանից, անվճար վերցնելով, ընկերութեան անդամը հեշտութեամբ աւելի շատ ապրանք է վերցնում, քան թէ կարող էր գնել, եթէ կանխիկ վճարէր. իսկ պարտք անելով չքաւոր մարդը հեշտութեամբ է քայքայւում և այն ժամանակ դժւարութեամբ է կարողանում ուղղւել. այս իսկ պատճառով սովորաբար չքաւորները պարտական են մնում մանր խանութպաններին և զանազան վաշխառուներին և «աղաներին»:

Ռօշդէլեան սպառողական ընկերութիւնը վճռեց վաճառել միայն կանխիկ, որպէսզի ամեն մէկը գնէ այնքան, որքան որ իրօք կարող է գնել:

Բացի դրանից, վճռեց ապրանքը ծախել այն գնով, ինչ գնով որ այդպիսի ապրանքները ծախւում են մասնաւոր խանութներում՝ շուկայի գնով, աշխատելով 10—15⁰/₁₀-ից ոչ աւել: Իհարկէ, ընկերութիւնը կարող էր ապրանքը աւելի էժան ծախել, որովհետև նա գումարով էր գնում. սակայն այն ժամանակ ամեն մի գնող անդամ օրէնը շատ չնչին բան կ'շահէր, (օրինակ, հացը գնելով 9 կոպէկով, փոխանակ 10-ի, օրական միայն 1 կոպէկ օգուտ կստանար). բայց այս կոպէկանոց օգուտը աննշմարելի կերպով պիտի ծախսէր: Այս հանգամանքը ի նկատի ունենալով վճռեցին ապրանքը ծախել շուկայի գնով, իսկ օգուտը բաժանել յետոյ, տարւայ վերջը կամ կէսին. այն ժամանակ, հասկանալի է որ օգուտը աւելի աչքի ընկնող կ'լինէր, որովհետև միանգամից մեծ գումար կստացւէր:

Որոշւած էր օգուտը բաժանել ամեն մէկի գնած ապրանքին համապատասխան, օրինակ, եթէ Պօղոսը տարեկան 200 ըուբլու ապրանք է գնում, իսկ Պետրոսը 100 ըուբլու, ուրեմն և Պօղոսը օգուտից երկու անգամ աւելի կստանայ քան Պետրոսը. ուրիշ կերպ ասած, ամեն

մի տարւայ կամ կէս տարւայ վերջին պէտք է հաշւել, թէ ապրանքի տւած ամեն մի 100 ըուբլուն որքան յաւելեալ արժէք է ընկնում, և եթէ, օրինակ, 5 ըուբլի է, այն ժամանակ Պօղոսը ստանում է 10 ըուբլի, իսկ Պետրոսը 5 ը.: Պարզ է ուրեմն որ սպառողական ընկերութիւնների համար արդիւնքի բաժանման այս ձևը ամենաարդար ձևն է:

Իսկ ուրիշ (ոչ սպառողական) ընկերութիւնները աշխատանքը բաժանում են ամեն մէկի գործի մէջ դրած փողին համապատասխան. հասկանալի է որ այստեղ օգուտը հասնում է ամենահարուստներին, որովհետև միայն հարուստները կարող են գործի մէջ դնել մեծ գումար. այս ընկերութիւններին մէջ արդիւնքը բաժանւում է շատ անհաւասար կերպով, և այն ժամանակ, երբ մէկը ստանում է միայն տասը ըուբլի, միւսն ստանում է հազարներ և նոյնիսկ տասնեակ հազարներ:

Մինչդեռ առանձին մարդոց գործածած ապրանքների և նիւթերի քանակութիւնը այնքան տարբեր չէ, որքան դրամապիւսի տարբերութիւնը. չէ՞ որ հարուստը չի կարող տասը հաց ուտել մէկի փոխարէն կամ տարեկան մի դիւժին կօշիկ մաշել մի գոյգի փոխարէն:

Ահա թէ ինչու արդիւնքի հաւասարաչափ բաժանումը սպառողական ընկերութեան մէջ համապատասխան է գնւած ապրանքին:

Սրանով իսկապէս ոչնչացւում է վաճառականական յաւելեալ արժէքը. վաճառականը աշխատանք ստանում է համարեա թէ ոչինչ չանելով և ստանում է այն գնող-սպառողներից. իսկ սպառողական ընկերութիւնների մէջ այդ աշխատանքը վերադարձնւում է գնող-սպառողներին. ահա թէ ինչու սպառողական ընկերութիւնների մասին կարելի է ասել, որ նրանց նպատակը չէ յաւելեալ արժէք ստանալ կամ փող աշխատել, այլ նրանց նպատակն է՝ թեթեւացնել իրենց և ուրիշների կեանքը. ահա թէ ինչու այսպիսի և կանոնաւոր հիմքերի վրայ դրած ընկերութիւնները պէտք է մարդոց մէջ զարգացնեն ընկերական և եղբայրական զգացմունքը:

Հէնց այդ պատճառով սովորաբար այսպիսի ընկերութիւններին անդամ դառնալը ամենի համար մատչելի և հեշտ է. ամեն մէկը կարող է անդամագրւել առանց դժւարութեան: Մինչդեռ երբ նոյն ընկերութիւնները հիմնւում են փող աշխատելու համար, նոր անդամների մուտքը շատ դժւարացնում են, որովհետև մի այդպիսի ընկերութեան մէջ որքան որ անդամները շատ են, այնքան աւելի շատ մարդոց վրայ պէտք է բաժանեն յաւելեալ արժէքը, ուրեմն աւելի քիչ կ'ընկնի իւրաքանչիւրին. այստեղ նոյն իսկ խօսք չի կարող լինել ընկերութեան և եղբայրութեան մասին. այստեղ արդէն իւրաքանչիւր ընկերու-

թիւնից դուրս գտնւած մարդու վրայ նայում են իբրեւ օգուտի աղբիւրի վրայ. այստեղ հոգում են որպէսզի որքան կարելի է էժան գնեն կամ էժան նստեցնեն ապրանքների արտադրութիւնը և որքան կարելի է թանկ ծախեն: Մի խօսքով, այսպիսի ընկերութիւնը չի կարող իր անդամներից դուրս գտնւած մարդոց վերաբերել եղբայրաբար կամ ընկերսիրաբար:

Իսկ սպառողական ընկերութիւնների մէջ միանգամայն սրա հակապատկերն ենք տեսնում: Այստեղ աշխատանքը բաժանւում է համապատասխան գնւած ապրանքին, ուստի և ընկերութեան անդամների թւի աւելանալով ամեն մի առանձին անդամի աշխատանքը չի պակասում, այլ նոյն իսկ շուտով աւելանում է, որովհետեւ քանի անդամների թիւը շատ է, այնքան էլ ընկերութիւնը մեծ քանակութեամբ ապրանք պիտի գնի, և աւելի էժան, ուրեմն և ամեն մի արշինից կամ ֆունտից աւելի օգուտ կվերցնի, հետեապէս և ընկերութեան ամէն մի անդամ աւելի օգուտ կստանայ: Ընդհանրապէս, սպառողական ընկերութիւնների մէջ օգուտի մասին հոգացողութիւնը երկրորդական տեղ է բռնում, ինչպէս վերը տեսանք. այստեղ իսկական վատակ չկայ, այլ կայ միայն ապրուստի էժանութիւն շնորհիւ այն հանգամանքի, որ հասարակութիւնը հեռացրել է վաճառական-միջնորդներին, և այն դրամը, որ սպառողի գրպանից

մտնում էր վաճառականի գրպանը, մտնում է սպառողի մօտ:

Այսպիսի ընկերութիւնների մէջ բոլոր գործերը որոշւում են միասին. բոլորը ունեն միատեսակ իրաւունք, թէ ամենաաղքատները և թէ հարուստները:

Ռօշդէլեան ընկերութեան գործը սկզբում վարում էին իրենք անդամները ձրիապէս, չստանալով ոչ մի վարձատրութիւն. սակայն յետոյ, երբ ընկերութեան գործը սկսեց ընդարձակել, կարիք զգացւեց խանութի համար մարդ վարձելու: Իսկ ընկերութեան գործի ընդհանուր ղեկավարութիւնը մնաց, այսպէս կոչւած, վարչութեան ձեռքը. այսինքն՝ ընկերութեան անդամները իրենց միջից ընտրում էին մի քանի մարդ, որոնք և ղեկավարում էին ընկերութեան բոլոր գործերը. վարչութեան անդամները, ի հարկէ, ոչ մի վարձատրութիւն չէին ստանում:

Ինչպէս վերեւում տեսանք, Ռօշդէլեան ընկերութիւնը հիմնւեց 28 բանւորներով. այդ բանւորները շաբաթական չնչին անգամավճարի միջոցով հաւաքեցին մօտ 280 ռուբլի դրամագլուխ և այդ գրամով բաց արին սպառողական խանութ. սակայն այժմ Ռօշդէլեան ընկերութիւնը ունի 15 հազար անգամ և տարեկան աւելի քան կէս միլիոն ռուբլի զուտ վաւտակ:

Ահա և մէկ ուրիշ անգլիական սպառողա-

կան ընկերութեան պատմութիւնը կետտերինգ քաղաքում:

Դա հիմնւել է 1866 թւին, սկզբում ունէր 60 անդամ. հաւաքած փոքրիկ գումարով բացւեց խանութ՝ բաղկացած մի փոքրիկ սենեակից: Հիմա այդ ընկերութիւնը ունի 4500 անդամ (այսինքն, իրօք, 4500 ընտանիք, որ կազմում է կետտերինգ քաղաքի բնակչութեան կէսը): Ընկերութեան անշարժ կայքը արժէ մօտ 500 հազար ռուբլի. միայն ծառայողներին ընկերութիւնը վճարում է տարեկան 45 հազար ռուբլի:

Ընկերութեան անդամ կարող է լինել ամեն ոք, ով կը վճարի միայն 50 կոպէկ. այդ իրաւունք է տալիս ընկերութեան խանութներից գնել ամեն տեսակ ապրանք, և ապա ստանալ վաստակ, նայած թէ քանի ռուբլու ապրանք է գնել ընկերութեան խանութներից: Բայց որպէսզի իրաւունք ունենայ մասնակցել ընկերութեան բոլոր գործերին, մասնակցել գանազան ծառայողների և կառավարիչների ընտրութեանը, պէտք է ընկերութեան դրամագլխի վերայ աւելացրած լինի 20 ռուբլի: Հասկանալի է, սպառողական ընկերութեան մէջ մտնողների մեծամասնութեան համար միանգամից այդքան փող վճարելը շատ դժւար է կամ նոյնիսկ բոլորովին անկարելի է: Ուստի, ով որ 50 կոպէկ մտցնում է և ընկերութեան անդամ դառնում, նա իր վաստակը չի ստանում, այլ այդ վաստակը

աւելացնում են նրա դրամագլխի վրայ, մինչև որ 20 ռուբլին լրանում է, այսինքն, մինչև որ այս մարդու բաժինը (կամ ինչպէս ուրիշ ձևով ասում են փայլ) ընկերութեան դրամագլխի մէջ կազմում է 20 ռուբլի: Այս 20 ռուբլին մշտապէս մնում է ընկերութեան մօտ. ահա այս ձևով հաւաքւած դրամագլխով ընկերութիւնը առաջ է տանում իր գործերը:

Իսկ երբ ընկերութեան մէջ մտնողի բաժինը դրամագլխի մէջ կը դառնայ 20 ռուբլի, այդ անդամը ստանում է ընկերութեան գործերին մասնակցելու բոլոր իրաւունքները, զանազան հարցեր լուծելու, ընտրութիւններին մասնակցելու և այլն. այդ ժամանակից սկսած տալիս են նրան իրեն հասանելի վաստակը:

Այդ 20 ռուբլին ընկերութեան անդամը կարծէք թէ դրել է խնայողական արկղը, և այդ 20 ռուբլուն տարեկան ստանում է 5 տոկոս (այսինքն 100 ռուբլուն 5 ռուբլի կամ ամեն մի ռուբլուն 5 կոպէկ): Այսպիսով ընկերութեան զուտ արդիւնքի մի մասը վճարւում է իբրև փողի տոկոս, որ կարծես վերցրւած է անդամներից գործ անելու համար, իսկ ամբողջ մնացած վաստակը, ինչպէս արդէն ասացինք, բաժանւում է անդամների մէջ ոչ թէ ներմուծւած դրամագլխի համապատասխան, այլ համապատասխան գնւած ապրանքին:

Իւրաքանչիւր անդամ ընկերութեան դրա-

մագլխի վրայ կարող է աւելացնել աւելի մեծ բաժին, քան 20 բուբլին է. սակայն, որպէսզի սպառողական ընկերութիւնը չդառնայ զուտ չարչիական, որպէսզի մի քանի անդամներին աւելի օգուտ չըտան իբրեւ տոկոս նրանց ներմուծած դրամագլխին և որպէսզի, հետևապէս, ընկերութեան վաստակը չըդադարի հաւասարաչափ բաժանելուց, այս բոլորի համար արւած է այսպիսի սահմանափակում. ընկերութեան ոչ մի անդամ չի կարող ընկերութեան դրամագլխի վրայ աւելացնել աւելի քան 500 բուբլի և հետևապէս դրամագլխի մէջ ոչ ոքի բաժինը 500 բուբլուց աւելի չէ: Այս նշանակում է, որ ընկերութեան դրամագլխի մեծ մասը երբէք չի կարող միայն մի քանի մարդոց սեփականութիւն դառնալ և ուրեմն գործն էլ չի կարող անցնել մի քանի մարդոց ձեռքը միայն, այն մարդոց, որոնք ընկերութեան դրամագլխի մեծ մասի տէրն են:

Բացի այս, կարծես թէ ժամանակաւորապէս ընկերութեան անդամներից վերցրած դրամագլխից, ամեն մի սպառողական ընկերութիւն ունի իր սեփական դրամագլուխը (սովորաբար անշարժ կայքի ձևով), դրամագլուխ, որ պատկանում է ամբողջ ընկերութեան միասին վերցրած և ոչ թէ նրա առանձին անդամներին: Այդ դրամագլուխը սովորաբար այսպէս է առաջանում: Սպառողական ընկերութեան անդամները

բաւականին յաճախ հաւաքւում են միասին ամեն մի հարցի մասին խորհելու և որոշում տալու համար:

Իւրաքանչիւր տարւայ վերջին, երբ պարզւում է տարեկան վաստակը, ընկերութեան անդամները իրենց ժողովներից մէկում որոշում են՝ թէ ինչպէս բաժանեն վաստակը: Ինչպէս արդէն ասացինք, ամենից առաջ դուրս են գալիս անդամներից փոխ առած դրամի տոկոսը, յետոյ զուտ արդիւնքի մի մասն էլ դուրս են գալիս ընկերութեան գանազան կարիքների համար, օրինակ՝ նոր շէնքի կառուցման, հողի գնման, գրադարան, դպրոց հիմնելու կամ գանազան զբօսանքներ և զւարճութիւններ կազմակերպելու համար: Եւ միայն այդ բոլորից յետոյ մնացած վաստակի մի մասը բաժանում են բոլոր անդամների մէջ նրանց արած գնումների համաձայն: Ինքն ըստ ինքեան հասկանալի է, որ այն բոլորը, ինչ որ ընկերութիւնը շինել է վաստակից դուրս եկած դրամով, արդէն ամբողջ ընկերութեան սեփականութիւնն է և ոչ առանձին անդամների: Եւ եթէ նոյնիսկ ընկերութեան որ և է անդամ ցանկանայ հեռանալ ընկերութիւնից, այն ժամանակ նա կարող է ստանալ ընկերութեան դրամագլխից իր ներմուծած բաժինը, բայց չի կարող պահանջել ոչ մի վարձատրութիւն իր այն բաժնի համար, որ գտնւում է ամբողջ ընկերութեան դրամա-

գլխի մէջ: Եւ քանի որ ընկերութիւնը գոյութիւն ունի, այդ դրամագլուխը իրօք հանդիսանում է ընկերութեան անձեռնմխելի դրամագլուխ: Ընկերութեան գործերը ղեկավարելու համար անդամները ընդհանուր ժողովներում ընտրում են մի քանի հոգի, որոնք կազմում են, այսպէս կոչւած ընկերութեան վարչութիւն. բոլոր ընտրւած մարդիկ գտնւում են ընկերութեան բոլոր անդամների մշտական հսկողութեան տակ:

Կետտերինգի ընկերութեան վարչութիւնը կազմւած է 10 հոգուց: Ընկերութեան անդամները ամեն ամիս հաւաքւում են, որպէսզի խօսեն ընկերութեան գործերի մասին, վճռեն կարևոր հարցերը և ստուգեն վարչութեան գործունէութիւնը:

Պէտք է ասել, որ Կետտերինգի ընկերութեան բոլոր անդամները ունին համահաւասար իրաւունք բոլոր հարցերի լուծման ժամանակ և բոլոր ծառայողների ընտրութեան մէջ, անկախ այն բանից, թէ ընկերութեան անդամը 20 ըուբլի է աւելացրել ընկերութեան դրամագլխի վրայ թէ 500 ըուբլի, այսինքն՝ անկախ նրա՝ ընկերութեան դրամագլխի մէջ ունեցած բաժնից և նոյնպէս անկախ անդամի արած գրնումներից:

Կետտերինգի ընկերութեան գործերը միանգամից հէնց լաւ առաջ գնացին. ոչ թէ փողի կարիք էին զգում, այլ կարիք եղածից աւելի

ունէին, այնպէս որ անդամներից փոխ առած փողի քանակը աւելի էր, քան հարկաւոր էր գործը առաջ տանելու համար:

Եւ ահա, որպէսզի արդիւնքի մեծ մասը չ'վճարեն փոխ առած դրամագլխի տոկոսի փոխարէն, ընդհանուր ժողովներից մէկում որոշւեց փոխ առած դրամագլխի համար վճարել ոչ թէ 5, այլ 4 տոկոս: Անդամները վախենում էին, որ զուտ վառտակի մեծ մասը ստիպւած կըլինին վճարել համապատասխան ներմուծած դրամագլխի և ոչ թէ համապատասխան արած գնումներին, այսինքն՝ ոչ այնպէս հաւասարաչափ, որպէս առաջ:

Ահա հէնց այստեղ երևաց սպառողական ընկերութիւնների և «արտադրող» ընկերութիւնների միջև եղած զանազանութիւնը:

Ամեն մի «արտադրողական» ընկերութիւն արդիւնքը բաժանում է համապատասխան ներմուծւած դրամագլխի և որքան որ շատ արդիւնք է ընկնում ներմուծւած դրամագլուխների վրայ, այնքան այդպիսի ընկերութիւնների համար լաւ է և ձեռնտու: «Արտադրողական» ընկերութիւնները, այդ պատճառով, երբէք չեն հոգում արդիւնքի «հաւասարաչափ» բաժանման մասին:

Ընդհակառակը, «սպառողական» ընկերութիւնները մինչև անգամ պակասեցնում են փոխ առած (իրենց անդամներից) դրամի տոկոսը,

որպէսզի միայն պահպանեն արդիւնքի բաժանման հաւասարաչափութիւնը:

Սակայն, Կետտերինգեան ընկերութեան մէջ նոյն իսկ տոկոսի պակասեցնելը անդամներին բաւարար չ'իջեց. նոյնիսկ 4 տոկոս վճարելով, յամենայն դէպս իբրեւ տոկոսի պէտք էր վճարել էլի վաստակի մեծ մասը: Իբրեւ անդամավճար հաւաքւած դրամագլուխը («բաժինները» 20—500 ռուբլիանոց) գործին անհրաժեշտ դրամի հետ համեմատած շատ մեծ էր. ուրիշ խօսքով՝ դրամագլուխը շատ շատ էր, մինչդեռ նրա աւելորդ մասի համար իբրեւ տոկոս պէտք էր վճարել զուտ վաստակից: Այն ժամանակ որոշեցին աներ շինել, որպէսզի վարձով տան իրենց անդամներին: Փոքրիկ Կետտերինգ քաղաքում այդպիսի 100 տուն արդէն շինւած կայ, որոնց վրայ ծախսել են մօտ 300 հազար ռուբլի: Այդ բնակարանները տրւում են վարձով ընկերութեան անդամներին աւելի էժան գնով, քան մասնաւոր տնտէրերը կրտային, միևնոյն ժամանակ այդ բնակարանները աւելի ընդարձակ և գեղեցիկ են, քան մասնաւոր բնակարանները: Այսպիսով, այս տների շինւելով ընկերութեան անդամները սկսեցին ապրել աւելի էժան գնով աւելի լաւ բնակարաններում:

Կետտերինգում այժմ արդէն ամբողջ փողոցներ պատկանում են սպառողական ընկերութեան: Այդ փողոցները զարգարւած են երկյարկա-

նի շէնքերով. ամեն մի տուն կազմում է մի առանձին բնակարան վեց սենեակից բաղկացած, իւրաքանչիւր տուն ունի այգի և բակ: Եւ այս տներում ապրում են բանւորներ, այն էլ ոչ թէ մի քանի ընտանիք մի տնակում, այլ այնպէս է, որ սովորաբար ամբողջ տանը ապրում է միայն մի ընտանիք: Այդ տները կազմում են ամբողջ ընկերութեան անկախութեան սեփականութիւնը, իսկ առանձին անդամներին միայն վարձով են տրւում:

Զնայած բնակարանների էժան վարձին, այս տնակները ընկերութեանը կանոնաւոր եկամուտ են տալիս: Այսպիսով, ընկերութեան դրամագլխի «աւելորդ» մասերն էլ սկսեցին եկամուտ բերել և հետեւապէս, այժմ այդ «փոխ առած» գումարին իբրեւ տոկոս վճարւում է ընկերութեան զուտ արդիւնքի անհամեմատ աւելի փոքր մասը:

Մի քանի տարի սրանից առաջ Կետտերինգեան ընկերութիւնը կապալով վերցրել է մի հողաբաժին, հիմնել է այնտեղ կաթնատնտեսութիւն, պահում է զանազան կենդանիներ, թռչուններ և այլն: Ներկայումս ընկերութիւնը իր սեփական «կալւածքից» ստանում է իւր, ձու, կարտոփիլ և այլն:

Ռօչդէլեան ընկերութեան հիմնւելուց մի քանի տարի յետոյ Անգլիայում սկսեցին առաջ

գալ ուրիշ սպառողական ընկերութիւններ ևս և, օրինակ, արդէն 1851-ին այդպիսի ընկերութիւնների թիւը 100-ից աւելի էր:

Մօտաւորապէս այդ ժամանակներում Անգլիայում սկսեցին շինւել ընկերական ալիւրադացներ և հացի փռեր:

Այս ընկերութիւնների նպատակն էլ մեծ մասամբ չարչիական-վաճառականական չէր. ալիւրադացների ընկերութիւնները նրա համար չէին հաւաքում հատիկները, որ ալիւր անելով ծախեն կողմնակի մարդոց և վաստակ ստանան, այլ գլխաւորաբար իրենց սեփական գործածութեան համար էին հաւաքում. նոյն ձևով և հացթուխների ընկերութիւնները գնում էին ալիւր և հաց թխում: Բացի դրանից, այդպիսի ընկերութիւնները հիմնում էին բանւորները, որպէս զի ապրուստը աւելի էժանացնեն, — ուրեմն, այս ընկերութիւններն էլ աւելի շուտ սպառողական էին, քան արտադրողական. իսկ ներկայումս այդպիսի ալիւրադացների և հացթուխների «ընկերութիւնները» մեծ մասամբ ուղղակի պատկանում են սպառողական ընկերութիւններին, դառնալով այդ ընկերութիւնների արտադրողական բաժանմունքներ: Այժմ Անգլիայում մի քանի ալիւրադացների ընկերական՝ մեծ ջրադացները նոյն իսկ պատկանում են ոչ թէ առանձին սպառողական ընկերութիւնների,

այլ ընկերութիւնների ընդհանուր-անգլիական միութեանը:

Այս տեսակէտից հետաքրքիր է Լիդս քաղաքի մի ջրադացի պատմութիւնը: 1847 թւին շինւեց մի մեծ ընկերական ջրադաց, որ արժէր 20 հազար րուբլի. ընկերութիւնը հիմնող անդամների թիւը հասնում էր 2 հազարի: Մի այդպիսի ընկերութիւն հեշտութեամբ կարող էր դառնալ շահագիտական, եթէ որոշւած լինէր զըլխաւորապէս հոգալ արդիւնքի մասին և վաստակը բաժանէին համապատասխան վէր եկած գումարներին:

Բայց ընկերութեան անդամները ի նկատի ունէին ոչ թէ իրենց զըպանները լցնել, այլ՝ մարդկային կեանքը բարելաւել. վաստակը որոշւած էր բաժանել ամեն մէկի գնած ալիւրի համապատասխան: Ջրադացին կից բացւեց ընկերական խանութ գանազան ապրանքներ ծախելու համար. գործը լաւ ընթացք ստացաւ. շուտով խանութը դարձաւ ընկերութեան զըլխաւոր հիմնարկութիւնը. միութիւնը դարձաւ ըստ ամենայնի սպառողական, իսկ ջրադացը դարձաւ այդ սպառողական ընկերութեան միայն արտադրողական բաժանմունքը: Միւս տարի բացւեցին ուրիշ արտադրողական բաժանմունքներ ևս՝ կօշկակարական արհեստանոց, դերձականոց և այլն:

1890 թւի վերջին այս ընկերութիւնը ու-

նէր արդէն 30 հազար անդամ. համարեա թէ 7 միլիոն ըուբլու ապրանք էր ծախւում. զուտ արդիւնք մնում էր մօտ 800 հազար ըուբլի. միութիւնը ունէր՝ 65 մանրուկի, 15 զանազան կտորների, 7 կօշիկի, 9 ածուխի և 28 մսի խանութ: Ընկերութեան ջրադացում վաճառում էր տարեկան 38 հազար տոպրակ ալիւր: Ներկայումս անդամների թիւը հասնում է 45 հազարի, տարեկան աւելի քան 10 միլիոն ըուբլու ապրանք է ծախւում, իսկ զուտ արդիւնք մնում է մօտ $1\frac{1}{2}$ միլիոն ըուբլի:

Այս սպառողական ընկերութիւնը ուսման գործի վրայ ծախսել է մօտ 20 հազար ըուբլի: Այս ընկերութեան բոլոր գործարաններն ու արհեստանոցները տարեկան աւելի քան 2 միլիոն ըուբլու զանազան ապրանքներ են արտադրում:

Աւելորդ է ասել, որ ընկերութեան արտադրողական բաժանմունքների (այսինքն՝ արհեստանոցների, գործարանների, ջրադացների) նըպատակն էլ փող աշխատելը չէ, այլ ընկերութեան անդամների ապրուստը էժանացնելը. այստեղ ևս վաստակի այն մասը, որ սպառողներից պիտի ստանար արհեստանոցի կամ գործարանի տէրը, տարւայ վերջին էլի վերադառնում է սպառողների գրպանը:

Այժմ հասկանալի կլինի, թէ ինչու սպառողական ընկերութիւններին պատկանող զանազան արհեստանոցների և գործարանների ծա-

ռայողների և բանւորների դրութիւնը աւելի լաւ է, քան իւրաքանչիւր մասնաւոր գործարանինը կամ արհեստանոցինը: Այստեղ նպատակ չեն դնում, թէ որքան կարելի է շատ օգուտ ստանան, այլ միայն բարելաւեն և էժանացնեն կեանքը: Ապրուստի էժանութիւնը ձեռք է բերւում նրանով, որ սպառողներին է մնում գործարանատիրոջ, արհեստանոցի տիրոջ և վաճառականի արած վաստակը: Իսկ ինչ վերաբերւում է սպառողական ընկերութիւններին պատկանող արհեստանոցների և գործարանների բանւորների աշխատավարձին, այդ արդէն «վաստակ» չէ, այլ իսկական արտադրողների աշխատանքի վարձատրութիւնը: Հասկանալի է որ սպառողական միութիւնների անդամները երբէք չեն ցանկանայ, որ բանւորների աշխատավարձը աւելի քիչ լինի և այդ վարձով նրանք աւելի շատ ժամանակ աշխատեն, որպէսզի այդպիսով ապրանքը իրենց վրայ աւելի էժան նստի. չէ՞ որ իրենք բանւորներն էլ սովորաբար լինում են այդ միութեան անդամներից: Ընդհանրապէս պէտք է ասել, որ ամեն մի սպառողական ընկերութիւն գլխաւորապէս կազմած է աշխատող մարդկանցից և ոչ թէ դրամագլխով կամ առևտրով ապրողներից: Եւ եթէ սպառողական ընկերութիւնը ձգտում է իւր անդամների դրութիւնը բարելաւել, ուրեմն նա պիտի ձգտի և այն բանին, որ ընդհանրապէս ընկերութեան անդամների աշխա-

տանքը լաւ վարձատրւի և բանւորական օրը համեմատաբար աւելի կարճ լինի. իսկ եթէ այս այսպէս է, ուրեմն սպառողական ընկերութիւնը ևս առաւել պէտք է հոգայ բարելաւել իր այն անդամների կեանքը, որոնք աշխատում են հէնց իր սեփական գործարաններում և արհեստանոցներում: Եթէ որևէ սպառողական ընկերութիւն ցանկանար ձնշել իւր բանւորներին, որպէսզի իր որևէ արտադրողական արհեստանոցի ապրանքի գինը աւելի էժան լինի, այդ կնշանակէր, որ ընկերութեան անդամների մի մասը ցանկանում է օգտւել ի հաշիւ նոյն ընկերութեան մնացեալ անդամների, կամ, ուրիշ խօսքով, ընկերութեան անդամների մի մասը ցանկանում է բարելաւել իր ապրուստը, վատացնելով նոյն ընկերութեան մնացած անդամների կեանքը: Ինչպէս արդէն ասացինք, բանւորները սովորաբար իրենք էլ նոյն ընկերութեան անդամներն են. հասկանալի է ուրեմն, որ այդպիսի ընկերութիւնը չէր կարողանայ յարատեւել, այլ շուտով կը քայքայւէր:

Ահա թէ ինչու սպառողական միութիւնների ծառայողներն ու բանւորները ստանում են աւելի աշխատավարձ և օրեկան աւելի քիչ ժամ են աշխատում, քանի որ և է ուրիշ մասնաւոր արհեստանոցում կամ գործարանում:

Հետաքրքիր է, ի միջի այլոց, և մէկ ուրիշ ջրաղացի պատմութիւն Հալիֆակս քաղաքում:

Մի քանի բանւոր հիմնել էին մի փոքրիկ ջրաղաց: Սկզբում վաստակը բաժանւում էր անդամների գործի մէջ զրաժ գումարին համապատասխան: Սակայն մի քանի տարուց յետոյ, վախենալով, որ գործը կարող է դառնալ զուտ շահագիտական ձեռնարկութիւն, որոշեցին վաստակը բաժանել համապատասխան գնած ապրանքին: Գործը շատ լաւ էր առաջ գնում և ջրաղացը ալիւր էր մատակարարում միայն հարեան սպառողական ընկերութիւններին: 1873 թւին այդ հարեան սպառողական ընկերութիւնները դարձան այս ալիւրաղացների միութեան անդամ. ուրեմն, այսպիսով կազմւեց ալիւրաղացների մի միութիւն, որը կազմած էր ոչ թէ անհատներից, այլ ամբողջ սպառողական ընկերութիւններից: Ամեն մի սպառողական ընկերութիւն, միութեան ժողովներում այնքան ձայն ունէր, որքան հարիւրեակ ունէր իր շարքերում, այսինքն՝ այսպիսի ընկերութեան իւրաքանչիւր 100 անդամ ստանում էր մի ձայն: Այդպիսով Հալիֆակսի ջրաղացը ներկայումս ոչ թէ որ և է սպառողական ընկերութեան, այլ ամբողջ սպառողական ընկերութիւնների միութեան արտադրողական բաժանմունքն է:

Անգլիայում վերջին տասը տարւայ ընթացքում սպառողական ընկերութիւնները սունկերի պէս են բազմացել, ներկայումս այնտեղ արդէն գոյութիւն ունին շատ աւելի քան

1300 ընկերութիւններ, որոնք միացած են մի ընդհանուր միութեան մէջ:

Բացի սրանից, Անգլիայում գոյութիւն ունին յատուկ սպառողական ընկերութիւններ մեծ քանակութեամբ գնումներ անելու համար, որոնց անգամ դառնալ կարող են ոչ թէ առանձին անհատներ, այլ ամբողջ սպառողական ընկերութիւններ. սա էլ կարծես թէ մեծ քանակով զընդուններ անելու համար սպառողական ընկերութիւնների մի միութիւն է:

Այսպիսի միութիւններ Անգլիայում երկուսը կան. մէկը-Անգլիական, միւսը-Շոտլանդական: Առաջինը հիմնադրւած է 1863 թւին, երկրորդը՝ 1868-ին:

Դեռ ևս մինչև 1863 թւականը անգլիական սպառողական ընկերութիւնները փորձեցին միանալ, որպէսզի միասին և, հետևապէս, աւելի էժան գնեն ապրանքը. սակայն առաջին անգամ չ'յաջողեց այդ: 1862 թւին անգլիական զանազան սպառողական ընկերութիւնների ներկայացուցիչները այդ առթիւ մի շարք խորհրդակցութիւններ կազմակերպեցին. այստեղ գործը զուլիս եկաւ և շուտով 50 սպառողական ընկերութիւններ միացան և հիմնեցին մի «Մեծ քանակութեամբ ապրանքների պահեստ». միևնույն ժամանակ գործը սկսելու համար ամեն մի ընկերութիւն իր իւրաքանչիւր անդամի համար պէտք է մտցնէր 2 ր. 50 կոպէկ: Այս մեծ խանութը կոչւեց «Գումարով առևտրի անգլիական

միութիւն». այսպիսով հէնց սկզբից այս միութեան անդամները ոչ թէ առանձին մարդիկ էին, այլ առանձին սպառողական ընկերութիւններ: Ներկայումս միութեան գործերը այնքան ընդարձակ ծաւալ են ստացել, որ իւրաքանչիւր սպառողական ընկերութիւն վերոյիշեալ միութեան արկղը իւր ամեն մի անդամի համար մտցնում է 150 րուբլի իբրև անդամավճար, այդ դրամը մշտապէս մնում է «Գումարով առևտրի անգլիական միութեան» ձեռքում: Հէնց այս փողերից է կազմուում այն դրամագլուխը, որով միութիւնը տանում է իր գործը:

Այս միութեան անդամների, այսինքն նրա մէջ մտնող առանձին սպառողական ընկերութիւնների թիւը, շուտով սկսեց աճել, գործը ընդարձակեց և շուտով միութիւնը սկսեց շատ ապրանքներ գնել օտար պետութիւններից, ինչպէս ասում են, հէնց առաջին ձեռքից: Անգլիական և արտասահմանեան զանազան քաղաքներում միութիւնը հիմնեց ապրանքի պահեստներ և մեծ խանութներ: Ապա միութիւնը սկսեց շինել զանազան տեղերում իր սեփական արհեստանոցներ ու գործարաններ, օրինակ՝ խմորեղէնի, կանֆետի, քաղցրաւենու գործարաններ Միդլսոուդում և ոտնամանի՝ Լեյչեստերում: Այս վերջին գործարանում ներկայումս աշխատում է 2230 բանուոր և արտադրում է մօտ 1¹/₂ միլիոն զոյգ ոտնաման երեխաների համար.

աւելի ամուր փոխամաններ (հասակաւորներ չհամար) և կաշի պատրաստուած են մի ուրիշ գործարանում-Յօրկշիրում: Բացի դրանից, միութիւնն ունի իր սապոնի, մահուդի գործարանները, շոր պատրաստելու արհեստանոցները, գործարաններ՝ մետաքսեղէն, կակաօ պատրաստելու, թէյ կշռելու և կապելու, սուրճ բովելու և աղալու. ունի նաև մի ահագին ջրաղաց, որ մի ժամում 40 տոպրակ ալիւր է աղում. մօտերս շինուած է կահկարասիքի գործարան (սեղանների, աթոռների, պահարանների և այլն):

Շնորհիւ այն հանգամանքի, որ այդ գործարանները հիմնուած են ոչ թէ առանձին սպառողական ընկերութիւնների կողմից, այլ սպառողական ընկերութիւնների միութեան միջոցներով, ապրանքների գինը բաւականին էփան է: Եւ իրօք, գործարաններում աշխատող գործարանական մեքենաները յաճախ շատ թանկ արժեն: Եթէ մեքենան գործում է իր ամբողջ ուժով, միանգամից արտադրում է աւելի շատ ապրանք. իսկ որպէսզի մեքենան ինքը իւր գինը հանի, պէտք է աշխատի իր ամբողջ ուժով. հակառակ դէպքում մեքենայի աշխատութեան մի մասը դուր է կորչում: Ահա թէ ինչու ձեռնառու չէ, երբ որևէ գործարանում մեքենան քիչ ապրանք է արտադրում. այն ժամանակ մեքենայի գինը բաժանւում է աւելի քիչ արտադրուած ապրանքի վրայ, քան մեքենան աշխատել կարող է. այս

պատճառով էլ ապրանքը թանկ է նստում: Իսկ եթէ գործարանական մեքենաները արտադրում են շատ ապրանք, այն է եթէ նրանք արտադրում են ամենամեծ քանակութիւնը, ինչքան որ ուժ ունեն արտադրելու, այն ժամանակ, հասկանալի է, ապրանքը բաւական էփան կնստի: Բացի դրանից գործարանային մեքենաների վրայ աշխատող բանւորների թիւը շատ քիչ է փոփոխւում, անկախ այդ մեքենաների շատ թէ քիչ ապրանք շինելուց:

Մի խօսքով, իւրաքանչիւր գործարանում ինչքան շատ ապրանք է արտադրւում, այնքան էփան է նստում: Ահա թէ ինչու, եթէ գործարանները հիմնւէին առանձին սպառողական ընկերութեան կողմից, ապրանքն աւելի թանկ կը նստէր, որովհետեւ մի առանձին սպառողական ընկերութիւն, անշուշտ համեմատաբար աւելի քիչ ապրանք կարտադրի, քանի որ նա արտադրելու է միայն իր պէտքերի համար և ոչ թէ ծախելու: Իսկ երբ գործարանը հիմնւում է սպառողական ընկերութիւնների միութեան կողմից, կամ օրինակ՝ Գումարով առևտրի միութեան կողմից, այն ժամանակ ստիպւած են շատ ապրանք արտադրել և էփան էլ նստում է:

Բացի վերոյիշեալ գործարաններից և արհեստանոցներից Գումարով առևտրի անգլիական Միութիւնը իր սեփական 5 մեծ նաւ ունի, ու

րոնցով բերւում է միութեան ուրիշ երկրներում գնած ապրանքը:

Վերջապէս միութիւնն ունի իր սեփական լրագիրը, որը 50,000 բաժանորդ ունի:

1907 թւին Անգլիական միութիւնը ունէր աւելի քան 12,000 ծառայող, որոնց մեծ մասը աշխատում էր ընկերութեան պատկանող գործարաններում և արհեստանոցներում: Այն ապրանքները, որ այն ժամանակ արտադրւում էին միութեան սեփական գործարաններում և արհեստանոցներում, հետևեալներն էին՝ ոտնաման, սապոն, խմորեղէն, կանֆետ, քաղցրաւենիք, բրդէ և բամբակէ կտորներ, ալիւր, պատառ, տպագրական նիւթեր, գրութեան անհրաժեշտ նիւթեր և այլն (ընդամենը 65 միլ. ըուրլու):

Անգլիական միութեան առանձին անդամ կազմող սպառողական ընկերութիւնների թիւը 1907 թւին 1139 էր. այս 1139 ընկերութիւնների անդամների թիւը հասնում էր 1,800,000-ի: 1907 թւին սպառել էր 248 միլիոն ըուրլու ապրանք:

Շոտլանդական*) սպառողական ընկերութիւնները 1868 թւին հիմնեցին իրենց գումարով

*) Անգլիական թագաւորութիւնը բաժանւում է մի քանի առանձին շրջանների. այն է՝ Անգլիա, Շոտլանդիա, Իրլանդիա և Վալլիս:

առևտրի (գնումների) ընկերութիւնը. Անգլիական թագաւորութեան բոլոր սպառողական ընկերութիւնների հինգերորդ մասը մտնում է այս Շոտլանդական միութեան մէջ (գլխաւորապէս այն ընկերութիւնները, որոնք գտնւում են Շոտլանդիայում): Ինչպէս և Անգլիական միութիւնը, սա էլ սկսեց շատ փոքր ձևով. ապա գործը արագ զարգացաւ, իսկ ներկայումս այս միութիւնը շատ քիչ բանով է Անգլիականից ետ մնում:

Այս միութիւնն էլ ունի իր արհեստանոցներն ու գործարանները. այսպէս օրինակ կան սպիտակեղէն և կաշի պատրաստելու արհեստանոցներ, ոտնամանի, հագուստ պատրաստելու (աշխատում են 500-ից աւելի բանւորներ) գործարաններ: Բացի դրանից, ունին իրենց տպարաններ, կահկարասիքի, խոզանակների, հագուստի, նր, կահկարասիքի, խոզանակների, հագուստի, մանւածքների, դեղերի և մի քանի ուրիշ մանւածքների, գեղերի և մի քանի ուրիշ տեսակ ապրանքների գործարաններ, ունեն նաև ալիւրաղաց, որ նստել է մօտ մէկ միլիոն ըուրլի:

Հետաքրքիր է նկատել և այն, որ Շոտլանդական միութիւնը հիմնեց շապիկներ պատրաստելու արհեստանոցներ, թէև վաղօրօք կարելի էր գուշակել, որ սրանից փաստ կանի: Մասնաւոր արհեստանոցները շապիկները ծախւում են ուր առանձին է ժամ, քան այն նստում է Շոտլանդական աւելի է ժամ, քան այն նստում է Շոտլանդական միութեան վրայ: Հասկանալի է, որ եթէ միութիւնը շապիկները մասնաւոր արհեստանոցներից

Այս Համանգլիական միութեան ընդհանուր ժողովների ժամանակ ընտրուում է մի քանի մարդ համագումարի որոշումները իրագործելու համար և ընդհանրապէս այս Համանգլիական միութեան գործերը ղեկավարելու համար, մի համագումարից մինչև միւսը:

Մեծբրիտանական, Համանգլիական միութեան պարտականութիւնն է նաև տարածել սպառողական ընկերութիւններ այնտեղ, որտեղ չկան. աշխատել կառավարութեան մօտ օրէնսդրութեան այս կամ այն կէտը փոխել, որպէսզի սպառողական ընկերութիւնների գոյութիւնը աւելի հեշտանայ և նոյն իսկ նրանց համար ձեռք բերել զանազան արտօնութիւններ:

Համանգլիական ընկերութիւնների միութեան համագումարներին ի միջի այլոց խօսում են և այն մասին, թէ ինչպէս պէտք է հիմնել նոր գործարանները ու արհեստանոցները և ընդհանրապէս այլևայլ արտադրողական ձեռնարկութիւնները: Հէնց այստեղ համագումարում մի քանի ընկերութիւններ միանում են մինոր ձեռնարկութեան համար միահամուռ ուժերով:

Համանգլիական միութեան մէջ ներկայումս մտնում են համարեա թէ բոլոր սպառողական ընկերութիւնները:

Ներկայումս մօտ 1500 սպառողական ընկերութիւններ կան. այս բոլոր ընկերութիւնների

անդամների թիւը (իսկապէս ասած ընտանիքներին), աւելի քան 2,000,000 և հետևապէս, բոլոր սպառողների թիւը 10 միլիոն է, այսինքն Անգլիայի ազգաբնակչութեան հինգերորդ մասից աւելի (բոլոր բնակիչների թիւը 44,000,000 է:)

Ինչպէս արդէն ասինք, սպառողական ընկերութիւնների մեծ մասը միացած է մի միութեան մէջ. առանձին ընկերութիւնների ներկայացուցիչները ամեն տարի հաւաքուում են մի տեղ, որպէսզի խորհրդակցեն միմեանց հետ իրենց գործերի մասին: Այդպիսի համագումարներ սովորաբար տեղի են ունենում Անգլիայի գլխաւոր քաղաքում-Լոնդոնում: Սրա հետ միասին որ և է մեծ շէնքում տեղի է ունենում սպառողական ընկերութիւնների արհեստանոցներում և գործարաններում պատրաստած ապրանքների և զանազան առարկաների ցուցահանդէս:

1909 թւի օգոստոսին տեղի ունեցաւ սպառողական ընկերութիւնների ներկայացուցիչների 22-րդ համագումարը: Ցուցահանդէսը սարքւած էր մի մեծ շինութեան մէջ, այն է Բիւրեղեայ պալատում. ցուցադրւած էին ոտնաման, յաղճապակեայ և ճենապակեայ ամաններ, կահկարասիք, մահուդ, բամազեայ, գրգեր, թըղթեր, կայլն, կայլն:

«Բիւրեղեայ պալատի հսկայական դահլիճներում, — գրում է Դիոնէօ գրողը, — թափառում

է տօնական հագուստով զարդարւած տղամարդկանց և կանանց ուրախ բազմութիւնը. սրանք սպառողական ընկերութիւնների անդամներ են, մեծ մասամբ բանւորներ իրենց ընտանիքներով, որոնք անգլիական թագաւորութեան բոլոր ծայրերից եկել են Լոնդոն իրենց ընկերական տօնին մասնակցելու»:

Արդէն ասացինք, որ Անգլիական և Շոտլանդական գումարով գնումների միութիւններին պատկանում են բաւական շատ գործարաններ և արհեստանոցներ. սակայն շատ սպառողական ընկերութիւններ ունին իրենց սեփական արհեստանոցներն ու գործարանները, երբեմն էլ վերջիններս հիմնւում են մի քանի հարեան ընկերութիւնների կողմից միասին:

Ներկայումս անգլիական թագաւորութեան բոլոր սպառողական ընկերութիւնների արհեստանոցներում և գործարաններում պատրաստւում է տարեկան աւելի քան 100 միլ. ըուբլով ապրանք. իսկ բոլոր անգլիական սպառողական ընկերութիւնների խանութներում վաճառւում են զանազան ապրանքներ 1000 միլ. ըուբլով:

Անգլիական սպառողական ընկերութիւնների արհեստանոցներում և գործարաններում աշխատում է մօտ 30,000 մարդ, մի այդքան էլ ծառայում է նրանց խանութներում:

Վերջին ժամանակներս անգլիական սպառողական ընկերութիւնները սկսում են եռան-

դով աշխատել հողեր ձեռք բերելու և իրենց անդամների համար բնակարաններ շինելու համար. սկսում են գնել հողեր, նոյնպէս կաթնատնտեսական ֆերմաներ բանալ, բանջարանոցի և ընդհանրապէս գիւղատնտեսութեամբ զբաղւելու համար:

Այսպէս օրինակ, մենք արդէն յիշեցինք կետերինգեան սպառողական ընկերութեան մասին, որ իր քաղաքում շինել է աւելի քան 100 առանձին տնակներ իր անդամների համար:

Մի ուրիշ սպառողական ընկերութիւն շինել է մի ամբողջ նոր «ընկերական» փոքրիկ քաղաք, Լետչուօրտ անունով: Այս փոքրիկ քաղաքն ունի մօտ 500 ընկերական տնակ: Ամեն մի տնակ ունի 4 սենեակ, խոհանոցով և վաննայով: Իւրաքանչիւր այդպիսի տուն տրւում է վարձով ընկերութեան անդամներին շաբաթական 2 ըուբլի 70 կոպէկով: Բոլոր տնակները շրջապատւած են մեծ պարտէզներով: Այս Լետչուօրտ քաղաքում բնակիչները որոշեցին տանտիկիներին ազատել խոհանոցի անախորժ և ձանձրալի աշխատանքից: Սրա համար կան համայնական ճաշեր իւրաքանչիւր 20 տան համար: Այսպիսով տանտիկիները ունենում է ազատ ժամանակ թէ ընթերցանութեան և թէ իր երեխաներին կանոնաւոր կրթելու և նոյն իսկ հասարակական գործերով պարտաւելու համար և միևնոյն ժամանակ տներում չի լինում խոհանոցի

ծուխը, որի համար և ապրելը նրանց մէջ աւելի առողջապահական է: Տնտեսութեան միասին տանելը ոչ միայն հաճելի ու արդարացի երևաց կանանց վերաբերմամբ, այլ և աւելի ձեռնառու եղաւ: Համայնական ճաշերը աւելի էժան են նստում և որակով էլ աւելի լաւ են:

Վուլիչեան կոչւած սպառողական ընկերութիւնը (Լոնդոնի մօտ) ունի իւր սեփական բանջարանոցը, որից մեծ օգուտ է ստանում. բացի դրանից ընկերութիւնը ունի սեփական ագարակ թռչուններ և խոզեր պահելու համար: Հասկանալի է որ բանւորները այս ագարակներում աւելի լաւ են վարձատրւում, օրւայ մէջ աւելի քիչ են աշխատում, գտնւում են աւելի լաւ պայմաններում, քան որեւէ մասնաւոր կալւածքում:

Լոնդոնի մեքենայ շինելու գործարանի բանւորներից կազմւած սպառողական ընկերութիւնը մօտերս գնաց մի հողամաս 40 հազար բուրլու. այդտեղ ընկերութիւնը մտադիր է շինել իր անդամների համար 3 հազար տնակ պարտէզներով. այդ տնակները պէտք է որոշ վարձով ժամանակաւորապէս տրւեն անդամներին:

Անգլիական սպառողական ընկերութիւնները գլխաւոր պարտականութիւն են համարում ամեն կերպ օժանդակել իրենց անդամների զարգացմանը. այդ նպատակով ընկերութիւնները ամեն տարի ծախսում են մօտաւորապէս 1 մի-

լիոն բուրլի դպրոցներ, ընթերցարաններ շինելու, երեկոյեան դասընթացներ, ընթերցումներ, զրոյցներ կազմակերպելու և աւելի յառաջադէմ դպրոցականներին նպաստներ տալու համար:

IV

1873 թւին Բելգիայի փոքրիկ Գենտ քաղաքում 30 բանւոր որոշեցին հացի փուռ հիմնել, որպէսզի աւելի էժան գնով հաց ունենան: Նրանցից իւրաքանչիւրը սկսեց շաբաթական վէր գալ 10 կոպէկ: Երբ այս ձևով հաւաքած դրամը դարձաւ 60 բուրլի, նրանք այդ դրամով բաց արին մի փոքրիկ ընկերական հացի փուռ: Սկզբում նրանք վաստակ չէին մասնաւոր խանութում գնածից: Հէնց սկզբից որոշեց պարտքով բաց չթողնել հացը և նոյն իսկ իրենք ընկերութեան անդամները պէտք է հացի փողը մի շաբաթ առաջ վճարէին:

Վաստակը որոշեցին բաժանել ամեն մէկի գնած հացի համապատասխան:

Անցան տարիներ: Անդամները շատացան, գործն ընդարձակեց: Հին հացի փուռը շատ փոքր էր: Եւ ընկերութեանը օգնութեան հա-

սաւ գործարանների Մանող բանւորական միութիւնը, որը նրանց փոխ տւեց 800 ըուբլի. այդ փողով շինւեց մեծ փուռ, խմոր հունցելու մեքենաներով և յատուկ շոգիաւոր վառարաններով: Ծնորհիւ այսպիսի յարմարութիւնների հացը սկսեց նստել աւելի էժան, լաւ որակով, բանւոր հացթուխներ աւելի քիչ էին հարկաւոր, իսկ աշխատանքը աւելի մաքուր և թեթեւ էր հացթուխների համար: Հացի փոխն կից շինւեց մի մեծ շինութիւն միութեան անդամների հաւաքումների համար և մի թէյատուն:

Այս նոր փուլը ժողովների և թէյատան մեծ շէնքերի հետ միասին բացւեց 1883 թւին: Գործն ընթանում էր շատ լաւ: Անդամների թիւը աւելի ևս շատացաւ, վաստակն աւելի ևս առատացաւ: Այդ ժամանակահանից սպառողական ընկերութիւնը կոչւեց «Յառաջ»: Մի տարուց յետոյ այս նոր շինութիւնը ևս նեղ էր. պէտք էր շինել մի նորը, աւելի հսկայական սենեակներով (դահլիճներով) ժողովների և ներկայացումների համար: Բացի դրանից շինւեց մի մեծ գրադարան, մի խանութ աւելի էժան գներով ապրանք ծախելու համար և, ի միջի այլոց, ոտնամանի խանութ:

1885 թւին բացւեց դեղատուն դեղերը էժան ծախելու համար:

1886-ին բացւեց սեփական տպարան և

ընկերութիւնը սկսեց հրատարակել իր օրաթերթը:

1887 թւին ընկերութիւնը բաց արեց մանուֆակտուրային ապրանքների և պատրաստի հագուստի առևտուր, նոյնպէս մի դեղատուն (քաղաքի միւս մասում): Նոյն թւականին ընկերութիւնը գնում է մի հողամաս և սկսում է բանալ ածուխի առևտուր (Բելգիայում վառելիփայտի պակասութեան պատճառով վառում են քարածուխ, որ ստանում են գետնից):

1889-ին միութիւնը բաց է անում նոր հացի փուռ (քաղաքի միւս մասում) աւելի մեծ, քան առաջինը: Այդ տարի ընկերութիւնը իր փութերում պատրաստում էր շաբաթական 30 հազար հատ հաց, ամեն մէկը 1½ ֆունտ ծանրութեամբ:

Անդամները հիմի էլ շատանում են, գործն աւելի ընդարձակւում. 1892 թւին թիւում էր արդէն շաբաթական 70 հազար հաց, իսկ 1899-ին աւելի քան 100,000.

Ընկերութեան անդամների մէջ վաստակը բաժանւում է, առաջւայ նման՝ համապատասխան իւրաքանչիւրի գնած հացին կամ ապրանքին: Ի միջի այլոց ասենք, որ այս ընկերութիւնը հացի փութից (հացի ծախելուց) ստացած վաստակը բաժանում է երեք ամիսը մի անգամ, իւրաքանչիւր անգամի այդ երեք ամսւայ ընթացքում գնած հացի համեմատ. հետը միա-

սին վաստակը չի բաժանուում փողով, այլ հաց ստանալու տոմսերով: Ընկերութեան միւս խա- նութներէից ստացւած վաստակը տրուում է իւ- րաքանչիւր 6 ամիսը մի անգամ և կրկին ոչ թէ փողով, այլ հացի տոմսերով. այս արդիւնքը սո- վորաբար հաւասար է 6 տոկոսի, այսինքն՝ ա- մեն մի 100 ըուբլու ապրանք գնող ստանում է 6 ըուբլի, 200-ի գնողը — 12 ըուբլի և այլն. կամ, ուրիշ կերպ ասած, ամեն մի ծախսած ըուբլուն 6 կոպէկ վաստակ է տրուում:

Վաստակի փոխարէն տրւած հաց ստանա- լու տոմսերը ընկերութեան միւս խանութնե- րում ընդունուում են ապրանքի վճարի տեղ և ընդ- հանրապէս այդ քաղաքում հացի տոմսերը ծախս- ւում են ինչպէս փող:

Այսպիսով փոքրիկ 60 ըուբլով շինւած հացի փուռը դարձաւ մի հսկայական սպառողական ընկերութիւն «Յառաջ» անունով: Ընկերութեան անդամ, հետեապէս և ընդհանուր կայքի տէր կարող է դառնալ ամեն մէկը. դրա համար բա- ւական է միայն վճարել 40 կոպէկ և 10 կոպէկ էլ անդամական գրքոյկի համար, որի մէջ ի միջի այլոց տպագրւած է և ընկերութեան կանոնա- դրութիւնը: Իսկապէս, ընկերութեան իրաւա- հաւասար անդամ դառնալու համար (մասնակցել միութեան գործերը կարգադրելու, կառավարիչ- ներ ընտրելու մէջ և այլն.) պէտք է մըտց- նել 4 ըուբլի. սակայն այդ պէտք է անել ա-

տիճանաբար և սովորաբար այդ այսպէս է ար- ւում: Ենթադրենք, որ մէկը, վճարելով 40 կո- պէկ և տասը կոպէկ էլ անդամական գրքոյկի համար, դարձաւ միութեան անդամ: Այն վաս- տակը, որ նրա արած գնումների համեմատնրան բաժին է ընկնում, չի տրուում նրան, այլ պահ- ւում է մինչև որ 4 ըուբլի գոյանայ: Այդ 4 ըուբլին կլինի հէնց նրա լրիւ անդամակցական վճարը («փայը»), և այդ ժամանակից միութեան անդամը միւսների հետ միասին օգտուում է բո- լոր իրաւունքներով: Եւ միայն դրանից յետոյ վաստակը տալիս են նրան: Այսպիսով ընկերու- թեան անդամակցական վճարը թէև 4 ըուբլի է, սակայն այդ կարող է վճարել նոյնիսկ ամենա- աղքատը, որովհետև վճարւում է ընկերութեան եկամուտից բոլորովին աննշմարելի ձևով:

Ընկերութեան ամեն մի նոր անդամ պէտք է գնի մի քանի տոմս հաց ու ածուխ ստանալու համար: Հացն ու ածուխը, եթէ կարիք լինի, մատակարարւում է անդամներին իրենց տանը:

Այս սպառողական ընկերութիւնը հիմնել է նաև հիւանդութեան դէպքում ապահովագրու- թիւն: Սրա համար ընկերութեան ամեն մի ան- դամ ընկերութեան դրամարկդն է մտցնում շա- բաթական 2 կոպէկ. սրա փոխարէն նա հիւան- դութեան դէպքում ստանում է ձրի բժշկական օգնութիւն, ձրի դեղեր և նոյնպէս 6 շաբաթ ձրի հաց. իսկ մահւան դէպքում նրա ընտանիքը

ստանում է 4 բուլբլի թաղման ծախքերի համար: Բացի սրանից որդեծնութեան դէպքում կնոջը մի շաբաթւայ ապրուստ է տրւում, այլև սպիտակեղէն երեխայի համար: Եւ այս բոլորը շաբաթական երկու կոպէկի փոխարէն. ահա թէ ի՞նչ է նշանակում անել որևէ բան միահամուռ ուժերով, միասին:

Այս սպառողական ընկերութիւնն էլ, ինչպէս և բոլոր միւսները, ընկերութեան անդամներին երբէք ապառիկ տպրանք կամ ուտելիքէն չեն տալիս: Սակայն, որպէսզի ընկերութեան անդամները, օրինակ, աշխատազրկութեան դէպքում, սոված չը մնան և գոնէ ամենաանհրաժեշտ նիւթերը գնելու քիչ դրամ ունենան, ընկերութեան կից հիմնեց փոխադարձ օգնութեան դրամարկղ: Ընկերութեան իւրաքանչիւր անդամ այդ դրամարկղն է մտցնում շաբաթական 12 կոպէկ. սրա փոխարէն, օրինակ հիւանդանալու դէպքում, նա ոչ միայն ստանում է ձրի բժշկութիւն և գեղ, այլ և նրան տրւում է հիւանդութեան առաջին 6 ամսւայ ընթացքում օրական 1 բուլբլի օժանդակութիւն և օրական 50 կոպէկ միւս 6 ամսւայ համար: Բացի սրանից, հիւանդութեան ընթացքում ընկերութեան փուռը տալիս է ձրի հաց: Հասկանալի է, այսպիսի նպաստ ստանում է ոչ միայն ընկերութեան անդամը, որը անդամավճար է տալիս, այլև ամբողջ նրա ընտանիքը (կինը, երեխաները):

Բացի փոխադարձ օգնութեան դրամարկղից, Գենտի «Յառաջ» ընկերութեան կից գոյութիւն ունի նաև թոշակարկղ: Ամեն մէկին, ով որ ընկերութեան անդամ է եղել 20 տարուց ոչ պակաս և հասել է 60-ամեայ հասակին, տրւում է տարեկան թոշակ մօտ 50 բուլբլի. մահւան դէպքում այդ թոշակը ստանում է նրա այրին:

Արդէն ասացինք, որ Գենտեան սպառողական ընկերութեան կից կայ շատ լաւ գրադարան. սակայն, բացի սրանից, ընկերութիւնը շատ է զբաղւում իր անդամների զարգացման, դաստիարակութեան և զարճութիւններ ստանալու գործով: Իւրաքանչիւր երեք ամիսը մի անգամ տեղի է ունենում բոլոր անդամների ժողով: Այդ ժողովներում ընտրւում են ընկերութեան զանազան ծառայողներ, որոշւում են զանազան հարցեր, օրինակ թէ որպիսի փոփոխութիւններ և բարելաւութիւններ պէտք է մտցնել ընկերութեան գործերի մէջ, պարզւում են, թէ ինչ տեսակի ապրանքներ աւելի կարևոր են և այլն:

Ծառայողների դրութիւնը այս ընկերութեան մէջ աւելի լաւ է, քան ամբողջ Բելգիայում: Օրինակ, ընկերութիւնը իր արհեստանոցներում երեխաների մի դիւժին շապիկ կարելու համար վճարում է 60 կոպէկից—1 բուլբլի. մինչդեռ Բելգիայի ամեն մի մասնաւոր արհեստանոցում նոյն աշխատանքի համար վճարում են

30—50 կոպէկ, այսինքն երկու անգամ աւելի պակաս:

Այդ ընկերութիւնը ունի ներկայումս մօտ 7500 անգամ, իսկապէս, 7500 ընտանիք, իսկ բոլոր մասնակցողների թիւը (սպառողների), ուրեմն, հասնում մօտ 35 հազարի:

1899 թւին այս ընկերութիւնը ունեցաւ 1 միլ. ռուբլի զուտ արդիւնք և ընկերութեան ամեն մի անդամին ընկաւ զուտ արդիւնքից 120 ռուբլի:

1881 թւին Գենտում մասնաւոր խանութներում $2\frac{1}{2}$ ֆունտ կշռող հացի հատը արժէր 16 կոպէկ, իսկ ընկերութիւնը հացը ծախում էր 14 կոպէկով: 1899 թւին ընկերութիւնը նոյն հացը վաճառում էր $8\frac{1}{2}$ կոպէկով: Հասկանալի է, շնորհիւ այս հանգամանքի Գենտի մասնաւոր հացթուխները պէտք է հացի գինը պակասեցնէին, և հետևապէս սպառողական ընկերութիւնը օգուտ բերեց ոչ միայն իրեն, այլ և ամբողջ քաղաքին:

Բացի «Յառաջ» միութիւնից, Բելգիայում կան ուրիշ շատ ընկերութիւններ, բայց նրանց մէջ ամենանշանաւորը՝ Բելգիայի գլխաւոր քաղաքում՝ Բրիւսելում եղած «Ժողովրդական Տուն» է:

1881-ին երեսուն բանւոր որոշեցին Բրիւսելում հիմնել ընկերական հացի փուռ: Նպատակ դրին ոչ միայն էժան գնով հաց ձեռք բե-

րելը, այլ և ընկերական մօտիկ յարաբերութիւններ ստեղծելը: Շուտով սրանց միացան նաև 40 մարդ: Շաբաթական տուրքից կազմեց մօտ 300 ռուբլանոց մի դրամագլուխ: Վարձեցին մի ներքնայարկ և այնտեղ փուռ հիմնեցին: Արդէն 4 տարի յետոյ ընկերութիւնն ունէր 400 անգամ և տարեկան թիւում էր 100 հազար հաց: Հացի շուկայի գինը ($2\frac{1}{2}$ ֆունտանոցի) այն ժամանակ Բրիւսելում մօտաւորապէս 15—16 կոպէկ էր. ընկերութիւնը իր անդամներին հացը վաճառում էր նոյն գնով, բայց որովհետև հացը աւելի էժան էր նստում, ուստի տարւայ վերջը իւրաքանչիւր անդամին ամեն մի գնած հացի համար 1 կոպէկ վաստակ ընկաւ: Այսպիսով ընկերութեան իւրաքանչիւր անդամ իր համար աննկատելի ձևով որոշ խնայողութիւն արեց:

1866-ին միութիւնը վարձեց մի մեծ շէնք թէյատան և ժողովների համար: Գործն սկսեց ընդարձակել. անդամները շատացան և 12 տարուց յետոյ, 1897 թւին, ընկերութիւնը կարողացաւ շինել իր սեփական հսկայական տունը:

«Ժողովրդի տունը» ներկայումս ունի Բելգիայում եղած փոքրից ամենամեծը և տարեկան 10 միլ. հաց է թխում:

Դեռ ևս 1897 թւին ընկերութիւնը արդէն զբաղւում էր կտորների (չիթ, մահուդ, քաթան և այլն), պատրաստի հագուստի, ածուխի և զանազան մանր-մունր ապրանքների առևտրով:

1897 թվականին ընկերութիւնը Բրիւսելի մօտ ձեռք բերեց մի մեծ հողամաս և շինեց կաթնասնեսանոց. հարևան գիւղացիներից կազմւեց մի ընկերութիւն, որը վարում էր ագարակի գործերը. այս ֆերման «Ժողովրդի Տանը» կաթ և իւղ է հասցնում: Նոյն թվին ընկերութիւնը հնարաւորութիւն ունեցաւ փոխ առնել 400 հազար ռուբլի և հացի փռի մի հսկայական շէնք կառուցեց, բացի դրանից շինեց խանութներ, գրադարանի շէնք, ընթերցարան մի քանի մեծ սենեակներով (դահլիճ) ժողովներ ի համար: Ընկերութեան խանութներում ծախւում են ամեն տեսակ ապրանքներ. ընկերութիւնը գլխաւորապէս վաստակում է հացի և ածուխի առևտրից. միևս ապրանքների առևտուրը շատ քիչ է վաստակում, սակայն ընկերութեան անդամները հնարաւորութիւն ունին լաւ յատկութեամբ և էժան ապրանք գնելու: Լաւ եկամուտ է բերում նաև «Ժողովրդի Տան» շէնքում հիմնաւած սրճարանը. պէտք է նկատել, որ այս սրճարանում ոգելից ըմպելիքներ չեն վաճառւում, այլ միայն սուրճ, կաթ, լիմոնադ. ահա թէ ինչո՞ւ այս սրճարանում դուք միշտ կըհանդիպէք ոչ միայն տղամարդոց, այլև կանանց և երեխաների. գալիս են այստեղ իրենց ծանօթների հետ տեսնելու, խօսելու, հանգստանալու:

1899 թվականին անդամների թիւը (իսկապէս, ընտանիքների թիւը) 18 հազար էր. զուտ

արդիւնք ստացւում է մօտ 500 հազար ռուբլի. անդամավճարը (փայը) — 4 ռուբլի է, բայց այս 4 ռուբլին կարելի է մտցնել հետգհետէ, ամբողջ տարւայ ընթացքում: Ընկերութեան իւրաքանչիւր անդամ իրաւունք ունի ձրի բըժշկութիւն և դեղեր ստանալ, բացի դրանից, ամեն մի հիւանդ 6 ամիս ձրի օրական մի հաց է ստանում:

Վաստակը տրւում է իւրաքանչիւր 3 ամիսը մէկ անգամ ոչ թէ դրամով, այլ ապրանք ստանալու տոմսերով, միևնոյն ժամանակ անդամների մէջ վաստակը բաժանւում է գնած ապրանքների համապատասխան: Այն անգամը, որ մի ամբողջ ամիս ընկերութիւնից ոչինչ չի գնում, հեռացւում է. սակայն նրան չեն զրկում կրկին անդամագրւելու իրաւունքից:

Ընկերութեան կից կայ փոխադարձ օգնութեան դրամարկղ հիւանդութեան կամ ընդհանրապէս դժբախտ դէպքերի համար: Ամեն ոք, ով այս դրամարկղն է մտցնում ամսական 40-ից 80 կոպէկ, հիւանդանալու կամ որևէ դժբախտ պատահարի դէպքում իրաւունք ունի ստանալ օրական $1\frac{1}{2}$ —3 ռուբլի: Ընկերութեան անդամների համար այս դրամարկղին մասնակցելը պարտադիր չէ. ընկերութեան 18 հազար անդամներից այս դրամարկղին մասնակցում են մօտ 1500 մարդ:

Ընկերութեան զանազան ձեռնարկութիւն-

ների ծառայողներն ու բանւորները աշխատում են օրական 8 ժամ, այսինքն աւելի քիչ, քան Բելգիայի որևէ ուրիշ մասում (եթէ չըհաշւենք ուրիշ սպառողական ընկերութիւնները) և ստանում են մէկ ու կէս անգամ աւելի:

Պէտք է յիշատակել նաև Բրիւսելի մի ուրիշ իւրատեսակ սպառողական ընկերութեան մասին: Սրա նպատակն է—օգնել իր անդամների զարգացման և մտաւոր յառաջադիմութեան գործին: Ընկերութեան իւրաքանչիւր անդամ մտցնում է երկու ըուբլի. ընկերութիւնը պէտք է իր անդամներին մատակարարէ հնարաւորին չափ էժան գներով նրանց հարկաւոր եղած գրքերը, օրաթերթերը, ամսագրերը. բացի սրանից ընկերութեան անդամների համար հիմնւած է լաւ ընթերցարան. սրա հետ միասին ընկերութիւնը կազմում է շրջիկ գրադարաններ (ոչ մեծ): (Եթէ որևէ տեղում տեղական ազգաբնակչութիւնը կարգացել է արդէն այդպիսի գրադարանի բոլոր գրքերը, գրադարանը տարւում է ուրիշ տեղ և փոխարէնը նորն է բերւում և այլն): Ընկերութիւնը հիմնում է նաև զրոյցներ, երեկոյեան պարապմունքներ և դասեր, ընթերցումներ. վերջապէս ընկերութիւնը ինքը աշխատում է տպագրել և լոյս ընծայել լաւ գրքեր ոչ յայտնի: Եւ այսպէս սա էլ «սպառողական ընկերութիւն է», որի նպատակն է իր անդամներին

մատակարարել օգտաւէտ, լաւ, իսկական և էժան հոգեկան անունդ:

1907 թւականին փոքրիկ Բելգիայում 162 սպառողական ընկերութիւն կար, 127,000 անդամներով (այսինքն՝ 127 հազար ընտանիքներով), այսպիսով Բելգիայում սպառողական ընկերութիւնների բարիքներից օգտւում է 600 հազար մարդ:

Բելգիական բոլոր սպառողական ընկերութիւնների զանազան ծառայողների թիւը հասնում է 1700-ի: Այդ ընկերութիւնների ընդհանուր շրջանառութիւնը տարեկան 13 միլ. ըուբլի է, իսկ զուտ արդիւնքը տարեկան մօտ 1½ միլ. ըուբլի:

Բելգիական բոլոր սպառողական ընկերութիւնների անշարժ սեփականութիւնը գնահատւում է 7 միլ. ըուբլի. սրա հետ միասին բելգիական սպ. ընկերութիւնները ունեն՝ 50 հացի փուռ, 8 տպարան, մի մեծ մանուֆակտուրային գործարան, որտեղ աշխատում են 300 բանւոր և այլն: Բացի սրանից, այդ ընկերութիւններն ունեն մի քանի հիւանդ արհեստանոցներ, մի քանի կաթնատնտեսանոցներ և մի քանի բանջարեղէնի տնտեսութիւններ:

* * *

Շվեյցարիայում ներկայումս բազմաթիւ սպառողական ընկերութիւններ կան: Դրանցից

ամենանշանաւորը ժընեի «Շվեյցարական սպա-
ռոդական ընկերութիւն» կոչւածն է: Սա էլ,
ինչպէս և անգլիական կամ բելգիական ընկե-
րութիւնները, սկսել է շատ չնչին բանով:
Սկզբում հաւաքւել է 800 ըուբլի դրամ: Այդ
գումարով հիմնել են մի փոքրիկ խանութ աւե-
լի էփան ապրանք ծախելու համար. ընդամենը
շաբթական 3 անգամ էին ծախում. վարձւած
էր մի գործակատարուհի, իսկ նրան հերթով
օգնում էին ընկերութեան անդամները ձրի:
Այս 1868 թւին էր:

Գործի առաջին տարիները անցան վատ.
միւս 8 տարում գործը մի քիչ լաւացաւ, այս
ժամանակամիջոցում անդամների թիւը եռա-
պատկեց, բացւեցին երկու խանութ (քաղաքի
զանազան մասերում): Ապա գործը աւելի լաւ
ընթացք ստացաւ:

Ներկայումս ընկերութիւնն ունի աւելի
քան 7 հազար անդամ և քաղաքի զանազան մա-
սերում 12 խանութ: Վերջին ժամանակներս
ընկերութիւնը Անգլիական սպառողական ընկե-
րութիւնների միութեան հետ յարաբերութեան
մէջ է մտել. շնորհիւ այս հանգամանքին, նա
այժմ հնարաւորութիւն ունի որոշ ապրանքներ
աւելի էփան գնով ձեռք բերելու, քան առաջ:

Անդամակցական վճարը (փայլը)—8 ըուբ-
լի է. այս փողը կարելի է տալ մաս-մաս. սա-
կայն ընկերութեան անդամը մինչև որ բոլոր

անդամավճարը չըմտցնի, ոչ մի վաստակ չի
ստանայ: Վաստակի մի մասը (այսինքն 10 տո-
կոսը, 100 ըուբլի վաստակից 10 ըուբլի) ծած-
կում է ընկերութեան ծառայողների և աշխա-
տողների վարձը: Իսկոյն նկատուում է, որ այս
Շվեյցարական ընկերութեան մէջ աղքատ մար-
դը աւելի դժւարութեամբ կարող է մտնել, քան
որեւէ բելգիական կամ անգլիական ընկերութեան
մէջ. վերջիններումս՝ Բելգիայում և Անգլիա-
յում, նախնական վճարը շատ չնչին է, իսկ
անդամակցական վճարը (փայլը) հետզհետէ կազ-
մւում է նոր անդամին հասանելիք այն վաս-
տակից, որ նա պիտի ստանար իր գնած ապ-
րանքի քանակի համապատասխան, իսկ այստեղ
ամեն մի նոր անդամագրւող պէտք է սկզբից
վճարի ամբողջ 8 ըուբլին և յետոյ միայն վաս-
տակ ստանայ: Հասկանալի է որ շվեյցարական կա-
նոնները այս տեսակէտից աւելի վատ են անգլի-
ական կամ բելգիականից, այս պատճառով շվեյ-
ցարական բանւորական ընկերութիւնների մէջ
աղքատների թիւը քիչ է, այլ աւելի շատ են
միջին խաւի մարդիկ:

Մի ուրիշ մեծ սպառողական ընկերութիւն
գտնւում է շվեյցարական Բազել քաղաքում: Սա
հիմնւած է բանւորների միջոցով: Աւելի քան
200 բանւոր հաւաքւեցին (1865-ին), խորհրդա-
կեցեցին և վճռեցին բանալ սպառողական ընկե-
րութիւն: Նրանք հաշւեցին, թէ որքան կարիք

ունին զանազան ապրանքների (իւղ, ձու, շաքար, մոմ, լուցկի և այլն), և բաց արին խանութ: Առևտուրը լաւ էր գնում: Մի քիչ յետոյ շինեցին սեփական հացի փուռ. իսկ 1869-ին շինեցին նոր և աւելի մեծ հացի փուռ:

Գործը լաւ ընթացք ստացաւ և 1873 թւին ընկերութիւնն արդէն 13 խանութ ունէր: 1873-ին ընկերութիւնը քաղաքի մէջ տեղում շինութիւններով մի մեծ տեղ գնեց: 1884 թւին սկսեցին կաթի առևտուր, պանիր և իւղ պատրաստել: 1890 թւին ընկերութիւնը սկսեց վառելափայտի առևտուր անել, ըստ որում փայտ կտրատելու համար ձեռք բերեցին մեծ շոգեշարժ մեքենաներ: 1895-ին սկսեցին ոտնաման ծախել և մի կտոր էլ հող առան: 1897 թւին ընկերութիւնը որոշեց էլ ֆոսֆորէ լուցկի չգնել, այլ միայն շվեդական լուցկիներ, թէև սրանք ֆոսֆորէ լուցկիներից աւելի թանկ էին: Այսպէս վարելու պատճառն այն էր, որ ֆոսֆորէ լուցկիների արտադրութիւնը բանւորների համար շատ վնասակար է. ֆոսֆորէ լուցկի պատրաստող գործարանների բանւորները յաճախ հիւանդանում են ֆոսֆորային գոլորշիներ ներշնչելու պատճառով և նոյն իսկ մեռնում են ծանր տանջանքներով: իսկ շվեդական լուցկիներ պատրաստելը բանւորների համար վնասակար չէ: Ապա որոշեց հիմնել փոխադարձ օգնութեան դրամարկղ. վերջապէս, ընկերութիւնը ինկատի ունենալով բնակարան-

ների և հողի աճող թանկութիւնը՝ որոշեց, հնարաւոր եղածին չափ շատ հող գնել, շինել սեփական տներ և ընկերութեան անդամներին ժամանակաւորապէս վարձու տալ: Սրա համար 1898 թւին քաղաքում գնեց 6 հողամաս իրենց շինութիւններով 130 հազար ռուբլու:

Ներկայումս Բրիւսելի սպառողական ընկերութեան անշարժ կայքը արժէ մօտ 600 հազար ռուբլի: Ընկերութեան վաստակը բաժանւում է խանութներում գնած ապրանքի արժէքի համեմատ. 1896-ին վաստակեցին 10 տոկոս, այսինքն՝ հարիւր ռուբլու ապրանք գնողը ստանում էր 10 ռուբլի, 200 ռուբլու գնողը — 20 ռուբլի և այլն: Եւ այս այն դէպքում, երբ բազմեան ընկերութեան խանութներում ապրանքը յամենայն դէպս աւելի էժան է ծախւում, քան մասնաւոր խանութներում: Միութիւնն ունի ընդամենը 20 հազար անդամ. քաղաքի զանազան մասերում ունի 53 խանութ: Ընկերութեան ծառայողների թիւը հասնում է 340-ի. աւելորդ է աւել, որ այս ծառայողները աշխատելով աւելի քիչ՝ աւելի լաւ են վարձատրւում, քան մասնաւոր գործարաններում:

Մի սպառողական ընկերութիւն էլ կայ Շվեյցարիայում, որի մասին արժէ յիշել. այդ՝ Բազելից ոչ հեռու, Բիրսիկ կոչւած աւանում է: Բիրսիկեան սպառողական ընկերութեան գըլ-

խաւոր կենդրոնատեղին—Օբերվիլ գիւղն է։ Ընկերութիւնը հիմնւած է համեմատաբար ուշ։ 1891 թւին մի քանի մարդիկ հաւաքւեցին խորհրդակցելու այն մասին, թէ ինչ ձևով բարելաւեն բանւորների գրութիւնը։ Որոշեց Բազելի սպառողական ընկերութեանը օգնելու համար մի սպառողական ընկերութիւն հիմնել։ 1892-ին խանութ բաց արին։ 1893-ին որոշեցին՝ բացի մի քանի անհրաժեշտ ապրանքներ վաճառելուց զբաղեն և նրանցից մի քանիսի արտադրութեան գործով։ այս առթիւ նորից քննութեան առան ընկերութեան կանոնադրութիւնը և կոչեցին այն արդիւնաբերական-սպառողական։ Նոյն թւականին հող գնեցին և Օբերվիլ գիւղի մէջտեղում շինեցին մի նոր, գեղեցիկ և երկյարկանի տուն։ Անդամակցական վճար որոշեց ընդամենը 1 ր. 20 կոպ։ Ընկերութեան կից հիմնեց խնայողական գրամարկդ, որտեղ կարող են պահ տալ ընկերութեան անդամները իրենց փողը։ այդ փողը ընկերութիւնը շահագործում է իր գործը ընդարձակելու համար և փողատէրերին տալիս է տարեկան 100-ին 4 տոկոս։ Ընկերութիւնը հնարաւոր եղածին չափ զանազան ապրանքներ գրնում է իր իսկ անդամներից (հաճար, զարի, կարտօֆիլ, ալիւր, կաթ, իւղ, ձու և այլն)։ 1895 թւին որոշեց էժան բնակարաններ շինելու համար հող ձեռք բերել։ բնակարանները տրւում են վարձով մշտապէս, բայց տները մնում են

իբրև ընկերութեան սեփականութիւն։ Այդ ժամանակ գնւեց 4000 ռուբլով շոգեշարժ ծեծելու մեքենայ։ այս մեքենան շրջում է գիւղացիների մէջ և հացը ծեծում։

1896 թւին ունէր մօտ 1000 անդամ։ այդ թւին գնւեց մի նոր հողամաս ևս, հարևան հինգ գիւղում բացւեցին ընկերութեան բաժանմունքներ։ Օբերվիլում գնեցին մի շահաւէտ հիւրանոց և գինետնից այս հիւրանոցը դարձրին ընկերութեան անդամների ժողովատեղի։ այդտեղ տեղի են ունենում ընթերցանութիւններ, զրոյցներ, երգեցողութիւն, երաժշտութիւն և ներկայացումներ։ Օբերվիլում շինեցին սեփական փուռ, բաղնիք և լացքատուն։

Ներկայումս Բիրսիկեան ընկերութիւնը մտադիր է գնել մի աղիւսի գործարան, իսկ այս նշանակում է ընկերութեան սեփական տների շինելը ապահովեցնել։

1899 թւին փոխ վերցրած դրամով (120 հազար ռուբլի) Բիրսիկեան միութիւնը ձեռք բերեց մի գործարան, որը այժմ դեռ ևս տրւում է տարեկան 2 հազար ռուբլու կապալով։ Գործարանին կից բանւորների և ծառայողների համար կայ 35 տուն իրենց պարտէզներով։

Շվեյցարիայում ներկայումս 350-ից աւելի սպառողական ընկերութիւններ կան և այս մի այնպիսի երկրում, որը իր ծաւալով ուսուսական որևէ նահանգից աւելի փոքր է։

Յիշեալ 350 սպառողական ընկերութիւններէից միայն 295-ը իսկական սպառողական ընկերութիւններ են, որովհետեւ այս 295 ընկերութիւններում իւրաքանչիւրը համեմատաբար աւելի հեշտութեամբ կարող է անդամագրւել և հետեւապէս, դառնալ ընդհանուր կայքի տէր: Միւս ընկերութիւններէ մէջ մտնելը դժւար է և նոյն իսկ անկարելի և այդպիսի ընկերութիւնները գլխաւորապէս նպատակ ունին վաստակ ստանալ. սրանք աւելի շուտ արդիւնաբերական արտադրողների, քան սպառողների միութիւններ են:

Շվեյցարական շատ սպառողական ընկերութիւններ (մօտ 300) միացած են մի միութեան մէջ գումարով գնումներ անելու համար, իսկ այդ միութիւնը յարաբերութեան մէջ է Անգլիական սպառողական ընկերութիւնների սիւրբեան հետ: Այսպիսով շվեյցարական և անգլիական սպառողական ընկերութիւնները միմեանց ձեռք են մեկնում, օգնում են միմեանց և միմեանց հետ ոչ թէ թշնամիներ, այլ բարեկամներ են: Սպառողական ընկերութիւնները, որոնք սկզբում մօտեցնում էին միմեանց որեւէ տեղի բնակիչներին, այժմ մօտեցնում են միմեանց (կապում են միմեանց հետ) նոյն իսկ ամբողջ ժողովուրդներ:

Շվեյցարիայում, ինչպէս տեսանք, սպառողական ընկերութիւնները շատ են և բնակիչնե-

րի 4-ից մէկը անպայման մասնակցում է որեւէ սպառողական ընկերութեան:

Շվեյցարական սպառողական ընկերութիւնները հոգում են նոյնպէս իրենց անդամների զարգացման մասին, հրատարակում և տարածում են ամսագրեր, գրքեր, կազմում են ընթերցումներ. այդ ամսագրերից մէկը 100 հազար բաժանորդից աւելի ունի:

Դանիայում նոյնպէս շատ կան զանազան սպառողական ընկերութիւններ և յատկապէս տարածւած են գիւղացիութեան մէջ: Սրա հետ միասին պէտք է ասել, որ գիւղացիութիւնը Դանիայում հանդիսանում է բոլոր Եւրոպայի գիւղացիութիւնից աւելի բարեկեցիկ և աւելի զարգացած:

675 դանիական սպառողական ընկերութիւններ ևս միացած են միմեանց հետ գումարով գնումներ անելու համար: Այս միութեան կից կան շօկօլադի, շաքարեղէնի և սաւոնի գործարաններ: Դանիայի և Ֆինլանդիայի սպառողական գիւղացիական ընկերութիւնների մասին շուտով լոյս կընծայենք առանձին մանրամասն գրքոյկ:

Ֆրանսիայում էլ շատ կան սպառողական ընկերութիւններ, թէև աւելի քիչ, քան Բելգիայում, Շվեյցարիայում, Անգլիայում կամ Դա-

նիայում (ի նկատի առնելով ազգաբնակչութեան թիւը):

Ֆրանսիական սպառողական ընկերութիւնները, բելգիականի և անգլիականի նման, ամենից շատ արդիւնք ստանում են հացի փոշերից: Այսպէս, օրինակ, Ռուբէ քաղաքի ընկերական փութը 5 ֆունտ քաշ ունեցող հացը ծախում է 15 կոպէկով, մինչդեռ մասնաւոր հացթուխները նրա հարեան Դիւնկերիւէն քաղաքում նոյն հացը վաճառում են 25 կոպէկով: Այսպիսով սպառողական ընկերութեան իւրաքանչիւր անդամ մենակ հացի մէջ տարեկան աշխատում է մօտ 40 րուբլի:

Ֆրանսիական ամենանշանաւոր ընկերութիւններից մէկն է և Պարիզի «Հնձւոր» կոչւած ընկերութիւնը: 1874 թւին 19 բանւոր որոշեցին հիմնել սպառողական ընկերութիւն. մի քիչ դրամ հաւաքեցին, մի ներքնայարկում տարեկան 40 րուբլի վարձով մի շէնք վարձեցին և բաց արին սպառողական խանութ: Այս խանութի առևտուրը հերթով տանում էին ընկերութեան մասնակցողները և ի հարկէ ձրի: Գործը լաւ առաջ գնաց և անդամների թիւը արագութեամբ աճեց. սրան նպաստեց ի միջի այլոց և այն, որ ընկերութեան մէջ մտնելը իւրաքանչիւրի համար շատ հեշտ էր: Անդամագրւելու համար բաւական էր վճարել 60 կոպէկ: Այս վաստակը, համապատասխան գնած ապ-

րանքի, գումարւում է անդամակցական վճարի (փայի) փոխարէն, մինչև որ լրանում է 25 րուբլի. սովորաբար այդ գումարը հաւաքւում է 2 կամ ամենաշատը 3 տարւայ ընթացքում. դրանից յետոյ վաստակը տրւում է անդամին, իսկ անդամակցական վճարները մնում են ընկերութեան մօտ: Ահա այս գումարով ընկերութիւնը առաջ է տանում իր գործը:

Ներկայումս այդ ընկերութիւնն ունի 18 հազար անդամ: Ընկերութեան խանութներում կան 300 վարձ ստացող ծառայողներ: Տարեկան աւելի քան 3 միլիոնի ապրանք է ծախւում: Ընկերութիւնը ունի 3 այլ և այլ ապրանքի, 2 հացի, մէկ-մէկ հատ հագուստի, ոտնամանի, վառելափայտի, ածուխի և երկաթեայ ապրանքի խանութներ, և բացի սրանից ապրանքի գլխաւոր պահեստի համար մի մեծ շէնք:

Ֆրանսիական Պիւտո քաղաքում համարեա թէ ամբողջ բնակչութիւնը մասնակցում է տեղական սպառողական ընկերութեան և այնտեղ ներկայումս համարեա թէ մասնաւոր խանութներ գոյութիւն չունեն:

Ներկայումս Ֆրանսիայում մօտ 2000 սպառողական ընկերութիւններ կան 700,000 անդամով:

Գերմանական ամենամեծ սպառողական ընկերութիւնն է Բրեսլաւի ընկերութիւնը, որը

ունի 65 հազար անգամ, իսկապէս ասած՝ 65 հազար ընտանիք, ուրեմն բոլոր սպառողները թիւն է մօտ 250 հազար: Եթէ ինկատի ունենանք, որ Բրեսլաւը 350 հազար բնակիչ ունի, դուրս կգայ, որ Բրեսլաւի բնակչութեան խոշոր մասը մասնակցում է ընկերութեանը:

Այս ընկերութիւնը ունի 54 խանութ. վաճառում է՝ ուտելիքէն, հաց, կօլօնիալ ապրանք և ածուխ: 1899 թւին աւելի քան 5 միլիօն ռուբլով ապրանք էր ծախած և զուտ արդիւնք ստացւել էր 500 հազար ռուբլի:

Գերմանիայում կան աւելի քան 2500 սպառողական ընկերութիւններ, մօտ 1 միլիօն անդամներով: Ներկայումս գոյութիւն ունեցող «Կենտրոնական միութեան» մէջ մտնում են մօտ 1000 սպառողական ընկերութիւններ, 80,000 անդամներով:

Ընկերութիւնները ունին՝ փոքր, ջրաղացներ, սապոնի և խոզանակի գործարաններ և այլն:

Վերջապէս գոյութիւն ունի այսպէս կոչւած «Համբուրգեան գումարով գնումների միութիւնը». այս միութեան մէջ մտնում են «Կենտրոնական միութիւնը» կազմող սպառողական ընկերութիւնների մօտաւորապէս կէսը: Այս ընկերութեան տարեկան շրջանառութիւնը հասնում է 46 միլիօն ռուբլով:

Արեւմտեան-Եւրոպայի միւս պետութիւններն էլ ունին իրենց սպառողական ընկերութիւնները, որոնք սովորաբար հոգում են ապրուստը էթանացներու և բարելաւելու, այլ ոչ թէ վաստակի մասին. հոգ են տանում նաև իրենց անդամների զարգացման, նրանց բաւականութիւն պատճառելու և ընդհանրապէս ապրուստը թեթեւացնելու, բարելաւելու և հաճոյալից դարձնելու համար:

Ամենուրեք, որտեղ հիմնւած են սպառողական ընկերութիւններ, ազգաբնակչութիւնը հնարաւորութիւն ունի ստանալու ոչ միայն աւելի էթան, այլ և լաւ որակով և չըկեղծւած ապրանք ու նպարեղէն:

Այս տեսակէտից հետաքրքիր է հետեւեալ հանգամանքը: Աւստրիական Պրագ քաղաքի քաղաքային խորհուրդը քննութեան ենթարկեց խանութներում վաճառող զանազան ուտելիքէնները իմանալու համար՝ կեղծւած են թէ իսկական: Եւ ահա ինչ պարզւեց: Մասնաւոր խանութներից վերցրած համարեա թէ բոլոր նպարեղէնը կեղծւած էր և վատ որակով, մինչդեռ սպառողական ընկերութիւնների խանութների նպարեղէնը բոլորովին կեղծւած չէր և ոչ էլ վատ որակ ունէր:

Չանագան պետութիւններում եղած սպառողական ընկերութիւնների թիւը տարէջ տարի աւելանում է և սրանից մի քանի տարի առաջ

բոլոր երոպական պետութիւններում կար 11,000 ընկերութիւն, 5 միլիօն անդամներով (այսինքն՝ 5 միլիօն ընտանիք, ուրեմն և մօտ 25 միլիօն մարդ)։ այս ընկերութիւնների մէջ վաճառում է աւելի քան 1 միլիարդ ըուբլու ազդանք (այսինքն՝ 1000 միլ. ըուբլի)։

V.

Եւ այսպէս, սպառողական ընկերութիւնները իրենց անդամներին և՛ օգնում են, և՛ վաստակ են տալիս, որովհետեւ էժանացնում են ապրանքը և բարձրացնում նրանց յատկութիւնը (որակը)։

Բացի դրանից, սպառողական ընկերութեան անդամները հետզհետէ սկսում են հասկանալ, որ նրանք եղբայրներ են, պէտք է օգնեն միմեանց, գործեն միասին և ընդհանրապէս պէտք է ապրեն ընկերական կեանքով։

Բայց, իրօք մեծ մասամբ սպառ. ընկերութեան անդամները դեռ ևս ասփնանաբար են հասկանում այս բոլորը, և յաճախ միայն վաստակի ետևից ընկնելը և ապրուստի էժանութիւնն է դառնում նրանց նպատակը։ Սակայն եթէ սպառողական ընկերութեան անդամները հոգան միայն ապրուստի էժանութեան, միայն իրենց կուշտ լինելու մասին, այն ժամանակ ուր կը մնան եղբայրական և ընկերական զգացմունք-

ները։ Այո, այդ բաւական կլինէր, եթէ մարդը ապրէր միայն խոզի նման և նրա ամբողջ երջանկութիւնը կազմէր խոզի տաքուկ փարախը. բայց չէ՞ որ մարդը, որպէսզի չ'ապրի միայն անասնաբար, պէտք է ունենայ նաև ուրիշ հոգեկան պահանջներ։

Այդ պահանջները հետեւեալներն են.
1) Պահանջ մտաւոր զարգացման, ճանաչել իր շրջապատը, ամբողջ կեանքը, տիեզերքը. իմանալ թէ ի՞նչպէս են ապրում բոյսերը, կենդանիները, ի՞նչպէս է կազմած երկիրը, ի՞նչպէս են ապրել և ապրում մարդիկ ուրիշ երկրներում, ի՞նչ են արել և հիմա էլ անում են նրանք իրենց ամբողջ կեանքը բարելաւելու համար և այլն, և այլն։ 2) Խելացի հանգստեան պահանջ. լուրջ բաւականութիւնների, բնութեան գեղեցկութիւններով և գեղարւեստի արտադրութիւններով հրճելու պահանջ (նկարներ, արձաններ, գեղեցիկ շինութիւններ, ներկայացումներ, ոտանաւորներ, պատմածքներ, վէպեր և այլն։ 3) Մարդոց հետ յարաբերութիւններ պահելու, միասին աշխատելու, միասին հանգստի, միասին զւարճանալու, բոլոր աշխատանքների և գործերի մէջ փոխադարձ օգնութեան, որքան հնարաւոր է աւելի շատ մարդոց հետ եղբայրական, ընկերական յարաբերութիւններ ունենալու պահանջ։

Եւ վերջապէս բազմաթիւ մարդիկ ունեն խորը արմատ ձգած ուժեղ կեանքի պահանջ,

պահանջ՝ իմանալու շրջակայ աշխարհում և մարդկութեան մէջ ամեն ինչ, որ վսեմ է, բարձր է, իմանալ և հրճել այն բոլոր բաներով, ինչ որ վսեմ ու բարձր է բնութեան և գեղարուեստի աշխարհում. վերջապէս, պահանջ՝ սիրել վսեմ սիրով ամբողջ մարդկութիւնը և այն՝ ոչ թէ լոկ խօսքով, այլ գործով:

Եւ անհ սպառողական ընկերութիւնները պէտք է իրենց նպատակ դնեն բոլոր այս բարձր հոգեկան պահանջներին բաւարարութիւն տալը:

Հասկանալի է, որ սպառողական ընկերութիւնները պէտք է անհրաժեշտաբար էժանացնեն ապրանքների գինը և լաւացնեն նրանց որակը, որ իրենց սեփական հողերի վրայ ունենան իրենց տնտեսութիւնը, շինեն իրենց համար արհեստանոցներ, գործարաններ և այլն: Սակայն աւելի անհրաժեշտ է, որ ընկերութիւնները հոգան իրենց անդամներին լաւ ու էժան հոգեկան սրնունդ մատակարարելու, նրանց բարձր հոգեկան պահանջներին բաւարարութիւն տալու համար:

Սրա համար էլ՝ 1) սպառողական ընկերութիւնները պէտք է հիմնեն երեկոյեան դասընթացներ հասակաւորների համար, որտեղ նրանք կարողանան լրացնել իրենց զարգացման թերին, պէտք է հրաւիրեն փորձաժ մարդոց այս կամ այն նիւթի մասին զրոյց անելու, շինեն զբա-

ղարաններ, ընթերցարաններ, տպագրեն և հրատարակեն էժան և լաւ գրքոյկներ և այլն:

2) Սպառողական ընկերութիւնները պէտք է կազմակերպեն զանազան հասարակական տօներ, զւարճութիւններ, երաժշտական երեկոներ, ներկայացումներ, ընթերցումներ մոգական լապտերի օգնութեամբ, զբօսանքներ և ընդհանրապէս իրենց անդամներին դիւրութիւններ տան բնութեամբ և զանազան գեղարուեստների արտադրած գեղեցկութիւններով հրճելու:

3) Սպառողական ընկերութիւնները պէտք է հոգ տանեն, որ իրենց անդամները հնարաւոր եղածին չափ յաճախ միասին հաւաքեն, թէ միասին սովորելու և թէ միասին զւարճանալու ժամերին: Անհրաժեշտ է, որ ընկերութեան անդամները շատ բան միասին կատարեն, շատ բաներում միմեանց օգնեն, յաճախ կազմակերպեն զանազան ժողովներ, համագումարներ, զբօսանքներ և ճանապարհորդութիւններ:

Մի խօսքով, սպառողական ընկերութիւնները իրենց անդամներին պէտք է մատակարարեն և հոգեկան սնունդ, բաւարարութիւն տան նրանց հոգեկան պահանջներին (կարիքներին). պէտք է իրենց անդամներին որքան կարելի է շատ հնարաւորութիւն տան բարձր հոգեկան կեանքով ապրելու և այն էլ վսեմ կեանքով, որ լի է վեհ հաճոյքներով, ուժեղ և վսեմ զգայութիւններով ու զգացմունքներով:

Միայն այսպիսի պայմաններում մարդիկ իսկապէս կ'ապրեն մարդավարի, կ'հասկանան, որ նրանք եղբայրներ են, որ ընկերութիւնն ու փոխադարձ օգնութիւնը կեանքի էական հիմունքներն են:

ՉՄՈՌԱՆԱՔ ՌՈԶԴԵԼԵԱՆ ՍԿԶՐՈՒՆՔՆԵՐԸ.

Կօօպերացիան կանոնաւոր կառավարելու համար անհրաժեշտ է միշտ ի նկատի ունենալ Ռօզդելեան սկզբունքները—

1. Սպառողական ընկերութեան բոլոր անդամները հաւասար իրաւունքներ են վայելում և իւրաքանչիւրը միայն մի ձայնի իրաւունք ունի:
 2. Ընկերութեան փայերը պէտք է բարձր գին չունենան, որպէսզի հասարակութեան ամենախեղճ խաւերն անգամ կարողանան մասնակցել (կարելի է նշանակել 50 կոպէկից մինչև 3 կամ 5 ռուբլի և աւելի):
 3. Ամեն մի անդամ սահմանափակ թւով բաժիններ պէտք է ունենայ:
 4. Առևտուրը պէտք է կատարւի միայն կանխիկ:
 5. Ապրանքների գները պէտք է չափաւոր լինին:
 6. Օգուտը պէտք է բաժանւի ոչ թէ բաժինների համեմատ, այլ սպառած ապրանքի քանակի:
 7. Ապրանքը պէտք է վաճառւի ոչ միայն անդամներին, այլ և բոլոր ցանկացողներին և միատեսակ գնով:
- Բացի այդ, պէտք է աշխատել սպառող ընկերութիւնների հաստատութիւնների մէջ աշխատանքը դնել օրինակելի հիմքերի վրայ:



Սպառողի դրուժինը

ՀՀ Ազգային գրադարան



NL0203215

24. Ուղեղի սիֆիլիսը (գլխի և ողնաշարի) . 20 Կ.
25. Ստամոքսի կատարը 20 »
26. Քուլն և երազ (մի պատկերով) 25 »
Մեծադիր պատկեր «Քուլն և երազ» առանձին 10 »
27. Գործարան թէ երկրագործութիւն 15 »
28. Մնապաշտութիւն ու կախարդութիւն 20 »
29. Մտերմական խորհդ. պատանիներին (օնանիլով) 20 »
30. Գոյութեան կոխ 20 »
31. Ռուդոյլֆ Վիրսով 25 »
32. Սէր և խանդ (մի պատկերով) 20 »
33. Անառակութիւն և պոռնկութիւն 20 »
34. Նուէր հայ գինւորին 20 »
35. Նուէր հայ վարժապետին (գլորոցական առողջապահութիւն) 20 »
36. Նուէր հայ գլորոցականին (Մեր օրերը) 10 »
37. Ատամներն ու նրանց խնամատարութիւնը, նուէր հայ երեխաներին 10 »
38. Շվեդական մարմնամարզութեան ընտիր վարժութիւններ, 24 գոյնգոյն նկարներով . 10 »
39. Ութժամեայ բանուորական օր (մի պատկ.) 10 »
40. Ժողովրդական առողջապահութիւն (հիւանդանոցում և մահացութիւն) 10 »
41. Երկու խօսք գիւղացուն 10 »
42. Սով (մի պատկերով) 10 »
43. Դարազ 10 »
44. Գիւղատնտեսական ընկերութիւն 10 »
45. Սպառողի հաւատամքը 10 »
46. Կօօպերատիւ սպառողական ընկերութիւնը . 20 »
47. Ուղեցոյց գիւղացի կօօպերատորին 25 »
48. Կօօպերացիայի աշխարհ (պատի տախտակ, պատկերազարդ) 10 »
49. Սպառողական ընկերութիւնները արտասահմանում 20 »

«ԳՐԱԳՐԱՆ ՀԱՅ ՏՊԱԳՐՈՒԹԵԱՆ 400-ԵՆ ՏԱՆԵՐԻ ԳԻՆՏԻ 1500-ԱՄԵԱՅ յօրեյեանի յիշատակին», 12 գիրք, 20-ական կ.

308

Այս գիրքը յատկացւած
«Գիւղատնտես» թերթի
օգտին:

Տպարան Ն. Աղանեանի
Պալեց. 7. Քիֆու 1915

ԳԻՆՆ Է 20 ԿՐՊ.