

ՀԱՍՏԱՐԱԿԱՅԸ ԽԱՆՈՒԹՆԵՐ

Ա. ԱԴԵԼԵԱՆԻ

(Շարունակութիւն և վերջ ¹)

Ես ասացի, որ առևտրական փորձնականութիւն ձեռք բերելու նպատակով ցանկալի է, որ սպառող ընկերութիւնը սեպհական խանութ բացանելուց առաջ իր անդամներին անհրաժեշտ պիտոյքները գնէ մասնաւոր մթերավաճառից, վերջինիս հետ ձեռնպու պայմաններ կապելով: Սակայն այդ միջոցը ամեն տեղ իրադրութիւնի է: Դա հնարաւոր է միայն քաղաքներում, ուր մրցում կայ և ուրեմն գների վերաբերմամբ գիշում կարելի է ստանալ: Գիւղերում և մանր քաղաքներում այդ միջոցը անդործադրելի է, և ահա այսպիսի տեղերում ընկերութիւնը սեփական խանութով պիտի սկսէ իր գործը:

Եւ այսպէս ուրեմն մասնաւոր մթերավաճառների հետ մթերքների գների վերաբերմամբ համաձայնութիւն կապանելով կամ սեփական խանութ հիմնելով՝ սպառող ընկերութիւնը նախապէս կամ անմիջապէս ձգտում է մատակարարել իր անդամներին էժան գնով, լաւ որակի եւ ուղիղ չափսի ու կշռի ապրանք: Յետոյ, երբ ընկերութիւնը մեծանում է, երբ նրա ծաւալը լայնանում է, նա, այդ նպատակից բացի, ծառայում է և այլ խնդիրների, որոնց մասին փոքր ինչ յետոյ կը խօսեմ: Իսկ առ աջժամ ցոյց տամ, թէ ինչի

¹ Տես Մուրճ 1900 թ. № 3:

արդիւնք են հասարակական խանութները, ինչն էլ դրդել առանձին անհատների միանալ և այդպիսի ընկերութիւններ կազմել:

Այդ երեոյթի պատճառը հետեւեալն է. մանրավաճառութեամբ զբաղուելը որպէս գոյութեան միջոցի ամենահեշտ ձեւը, վերջին ժամանակներս շատերին է գրաւել, որի պատճառով և բաւականին բազմացել է մանր խանութների թիւը: Վերջիններիս բազմանալը նպաստում է վերադիր ծախքերի (накладные расходы) աճման, իսկ այս հանգամանքը բարձրացնում է մթերքների գները: Կան և այլ հանգամանքներ, որոնք նոյնպէս նպաստել են մթերքների թանկանալուն. օրինակ, գիւղական խանութի մոնոպոլ դրութիւնը, այն հանգամանքը, որ մանրավաճառները կարողանում են գների չափսի մասին հեշտութեամբ համաձայնութիւններ կապացնել իրար մէջ և այդպիսով միշտ բարձր պահել գները: Մի խօսքով մանրավաճառութիւնը ստիպել է և ստիպում է հասարակութեան շատ թանկ վճարել մանրավաճառների ծառայութեան համար և հէնց պարտահում է, որ նոցա աշխարհում ապրանքների գները անասելի կերպով բարձրանում են: Արեւմտեան Եւրոպայում մանրավաճառների մօտ ապրանքների գները քանակի (оптовый) գների հետ համեմատած, բարձրանում են 20—127% -ով: Ափսոս որ Ռուսաստանի և մասնաւորապէս Վոլկասի մասին այդպիսի օրոտրիստրիկական տեղեկութիւններ չունինք: Կրանից արդէն հասկանալի է հետեւեալը. Ֆրանսիայն ընդհանուր առմամբ սպառում ապրանք 25 միլիարդ ֆրանկ, որից 7 1/2-ը մօնում է մանրավաճառների զբաղմանը: Այդ թիւը (7 1/2 միլիարդ ֆրանկ) երկու անգամ մեծ է Ֆրանսիայի բիւջէից և 1 1/2 անգամ—այն ահագին, պարմութեան մէջ չլսած տուրքից, որ Ֆրանսիան ստիպւած եղաւ 1871 թւականին վճարել Գերմանիային: Մեզանում մանրավաճառութիւնը այդ պետեկէտից անկասկած աւելի վատ է դրած և իսկապէս հեղաքրքիր է իմանալ, թէ արդեօք մի քան օգուտ ենք վճարում մեր մանրավաճառներին:

Եւ այդպէս մանրավաճառութեան մէջ գոյութիւն ունեցող մթերքների թանկութիւնը, բարձր գները յառաջ են բերել ապառու ընկերութիւններ, որոնք ուղղակի յարաբերութիւններ հաստատելով խոշոր արդիւնաբերողների կամ քանակով վաճառողների (оптовый торговец) հետ, ազատւում են մանրավաճառի թանկ

միջամտութիւնից և ծառայութիւնից և այդպիսով հնարաւորութիւն են քաղիս իրանց անշաւաններին կամ խնայողութիւններ անել և կամ հեշտութեամբ ընշարձակել իրանց սպառման կամ պահանջների շրջանը:

Սպառողների ընկերութիւնները ոչ միայն իրանց անշաւանների համար են էժանացնում մթերքները, այլ և ընդհանրապէս անուշալի կերպով ազդում են գների վրայ, որովհետեւ հասարակական խանութը առևտուր է անում և կողմնակի անձերի հետ: Այդպիսով նա ստիպում է մանրավաճառներին, ա. ք. չհեռացնել հասարակական խանութի գներից և վարել շոքա համաձայն:

Հասարակական խանութների ծագման նպատում է և այն հանգամանքը, որ մանրավաճառները մեծ մասամբ վաք որակի ապրանք են բաց թողնում իրանց գնորդներին: Ո՞վ չգիտէ, որ շաք խանութպաններ, ձգտելով աւելի շաք օգուտ ստանալ, շաքարի, թէյի, ալիւրի և այլ մթերքների մէջ փնասակար կամ անլուսա նիւթեր են խառնում և ապա ծախում:

Մեզանում կայ մի հանգամանք ևս, որ պահանջում է անսխառնառ հասարակական խանութներ հիմնել: Դա գիւղերի անշաւան լինելը, քաղաքներից հեռու գտնւելն է: Եւ գիւղացին կամ գիւղում ապրող ժամանակաւոր հիւրը ստիպւած է լինում մի որ և է կարեւոր մթերքի համար կամ քաղաք գնալ և կամ գիւղի խանութպանից անասելի գներով ապրանք գնել: Խանութպանը լաւ հասկանալով իր և գնորդների շրջութիւնը, կորնակի կերպով առաջարկում է իր քէֆին տւած գինը, և գնողը, ուզէ՛չուզէ, պիտի համաձայնէ նրա հետ: Գիւղական խանութպանների կեղեքիչ Էները ի միջի ալլոց և Դրանից է իր սկիզբն առնում*:

Ահա զխաւորապէս այն պատճառները, որոնցից ծնունդ են առել հասարակական խանութները: Այժմ անցնեմ շոքա համառօտ պատմութեանը:

*) Արաստանում մի երկու փորձեր, եղած են հասարակական խանութներ պահելու գիւղերում: անցեալ տարի շոքանից մէկը փակեց կրած փաստերի պատճառով: Բայց այժմ ՀՀ հասարակական խանութների անգործական լինելու ապացոյց լինել, Ծան. խմբ.

Մթերքների բարձր գները զգալի ծանրութիւն են հանդիսա-
նում բանւոր շատակարգի համար: Այդ պատճառով զարմանալի
է, որ հասարակական խանութների օրրանը բանւորական միջա-
վայրն է եղել: Բանւորները հասարակական խանութների միջոցով
ձգտելիս են եղել բարելաւել իրանց տնտեսական դրութիւնը՝ ան-
հրաժեշտ մթերքների գները էժանացնելով:

Սպառող ընկերութիւնների հայրենիքը Սնգլիան է: Դոցա
պատմութիւնը սկսում է 1844 թւականից: Նոցանից առաջինը
որ մեծ հոշակ է սպացել և հանդիսացել է որպէս օրինակ այլ ըն-
կերութիւնների ծագման, Ռոչշելեան ընկերութիւնն է: Այդ ընկե-
րութիւնը հիմնել են Մանչեստրի մօտ գտնուող Ռոչշել քաղաքի
բանւորները: Բանը այսպէս էր եղել. Ֆլանելի արդիւնաբերու-
թիւնը, որ ծաղկած էր Ռոչշելում, 1843 թւականին ենթարկեց
մեծ կրիզիսի: Բանւորական վճարը իջաւ, աշխատանքի պայման-
ները վատթարացան, բանւորները չղիպէին ինչ անել և նրանց
դրութիւնը ուղղակի անտանելի էր դարձել: Այդ հանգամանքնե-
րում բանւորների մի փոքրիկ խումբ վճռեց մի թեթև գումար
կազմել, որպէս զի դորա միջոցներով կարելի լինէր օգնել ամենա-
աղքատ բանւորներին: Այդ նպատակով նոքա մի կասսա հիմնեցին
և իւրաքանչիւր բանւոր շաբաթական 8 կոպէկ էր մտցնում այդ
կասսան: Մի անգամ երեկոյեան բանւորները ժողովել էին և եր-
կար ժամանակ խօսում էին իրանց անելանելի դրութեան մասին:
Այդ դրութիւնը բարեփոխելու համար շատ միջոցներ էին առաջար-
կում, սակայն դոցանից ոչ մէկը գործնական բնւորութիւն չէր
կրում: Երկար խորհրդակցելուց յետոյ բանւորները վճռեցին մի
պատուաւորութիւն ուղարկել գործարանատէրերին և խնդրել, որ
նոքա աւելացնեն բանւորական վարձը և բարելաւեն նոցա դրու-
թիւնը: Միայն մի քանի գործարանատէրեր համաձայնեցին կա-
պարել այդ խնդիրը, մնացածները պատասխանեցին, թէ նրանք
աւելի յարմար են դադարել փակել իրանց գործարանները քան աւե-
լացնել ոտոջանակների օրավարձը: Բանւորները մտածում էին, թէ
արդեօք իրանք չեն կարող սեփական գործարան բացանել: Այդ
միտքը քաջութեամբ էր շարունակելու 8 կոպէկանոց վճար-
ները. սակայն աւելի զգաստ և փորձաւոր ոտոջանակներ սեփական

գործարան ունենալու գաղափարը մի երազ էին համարում, աչքի առաջ ունենալով 8 կոպէկներից կազմւող գումարի շանդաշ անումը։ Այդ կարելի էր իրազօրծել միայն շաւր և շաւր հեռու ապագայում։ Բայց աշքատութիւնը օրեր չէ սպասում, իւր մնաց տարիներ... Յուսահատութիւնը կամաց-կամաց տիրապետում էր բոլորին։ Չայներ էին լսում թէ ժողովեա՞ծ գումարը հարկաւոր է բաժանել ընկերների մէջ, որպէս զի հնարաւոր լինի գոնէ առժամանակ կառավարել մի կերպ, մինչև որ իրերի շրութիւնը կը փոխէր։ Զէ որ իւրաքանչիւր անշամ մի բան էլ է կը սպանար կասալից։ Բարեբախտաբար այդ առաջարկութիւնը չանցաւ։ Սեփական գործարան ունենալու տենչը այնուամենայնիւ գրաւիչ էր։ Բանւորները մտածում էին, թէ արդեօք նրանք ինչպէս փող գտնեն այդ նպատակի համար։ Պարտք վերցնել—սակայն ո՞վ նրանց պարտք կը տար։ Բացի շրանից, այդ շէպքում անգամ նրանց շրութեան բարելաւութիւնը շարձեալ հեռու ապագային էր մնում, այն ինչ ներկան պահանջում էր այնպիսի միջոց, որ կարճ ժամանակում կարողանար բաւոքել նոցա վիճակը։ Օրավարձի բարձրացնելը նոյն իսկ բանւորական շարժումով անհնարին էր։ Ի՞նչ էր մնում անելու։ Միթէ իսկապէս նրանց վիճակեա՞ծ էր միշտ վաւր կերակրել և և վաւր հագնել։

Եւ բնականաբար նրանց գլխում ծագեց հեփեփալ միտքը... եթէ չէ կարելի աւելացնել աշխատանքի վարձը, արդեօք հնարաւոր չէ իջնցնել մթերքների գները և այդպիսով նոյն վարձով ստանալ աւելի շաւր մթերքներ, ուրեմն և լաւ կերակրել ու հագնել։ Իսկ շաւր միլենոյնն էր, թէ արդեօք ձեռնտու չէ սեփական խանութ բացանել։ Խանութը, մտածում էին նրանք, մեզ օգուտ կը տայ, որով կարելի կը լինի սեփական գործարան հիմնել։ Այդ միտքը, որ բարւոք վիճակ էր խոստանում, բանւորների մէջ մեծ հաւանութիւն գտաւ։ Այդ նպատակով նրանք հիմնեցին 40 հոգուց բաղկացած մի ընկերութիւն։ Անշամակցական վճարը 8 կոպէկից բարձրացրին 12-ին։ Ընտրեցին երեք հոգի, որոնք իւրաքանչիւր կիւրակի անշամների մօտ պիտի գնային և ժողովէին վճարները։ Գործի շեկը գտնւում էր եռանդուն և ազնիւ մարդկանց ձեռքում և սղքա մի առանձին ոգևորութեամբ ու հաւատով էին աշխատում։

Այդպիսով բանւորները ժողովեցին մինչև 280 ռ. և ահա այդ փոքրիկ զուամարով նոքա պիտի բացանէին իրանց խանութը: Նոքա վարձեցին խանութ, գնեցին ապրանք և 1844 թւականի Դեկտեմբերի 21-ին երեկոյեան պիտի բացէին խանութը: Վերջինս գործնւում էր մի յետ ընկած փողոցում: Ամբօսը կանգնած սպասում էր Դռների բացման: Ոստայնականները կանգնած էին գլուխները կախ, Դէմքները մուլ և վիճում էին այն մասին, թէ արդեօք ով շոշալ կը լինի խանութի պատուհանի Դռնակները յետ փանելու և հասարակութեանը խանութի ապրանքների սուղ պաշարը ցոյց տալու: Եւ իսկապէս այդ գործը կատարելու համար փանջաղներ, ամառողներ կային: Վերջապէս գտնւեց մի քաջը, որ արագութեամբ պատուհաններին մօտ վազեց և բացաւ Դռնակները: Ամբօսը քըրքըջաց: Այդպէս սկսեց հասարակական խանութների գործը, որ յետոյ փարածւեց ամբողջ աշխարհում:

Խանութի գործը սկսեց արագութեամբ առաջ գնալ: Դրան նպաստում էին թէ անդամների ընդհանուր ոգևորութիւնն ու անձնէր գործունէութիւնը և թէ այն հիմնական կանոնները, որոնք մինչև այժմ էլ առաջարկւում են ամեն մի նոր բացուող հասարակական խանութի համար: Այդ հիմնական կանոնները, որ առաջ գործադրւած է Ռոչշել քաղաքում, յայտնի են Ռոչշելեան սիստեմ անունով: Դոքա հետեւեալն են. 1) Ապրանքը խանութում ծախւում է առանձին Դրամով: Ապառիկ ծախելը շատ վտանգաւոր է. այս հանգամանքը յաճախ շատ ընկերութիւնների կորստեան պատճառ է Դարձել, և այնպէս, ուր անհրաժեշտ է տպառիկ առևտուր անելը, պիտի սահմանափակ շրջանների մէջ շնել: 2) Ապրանքը ծախուում է շուկայի չափաւոր գներով: Սա ունի իր առաւելութիւնները. ա) այդ կանոնը պատմաւորւում է խանութին աւելի կայունութիւն և բ) մասնաւոր միջնորդաւորների մէջ խիստ թշնամութիւն չէ յառաջացնում, որ գոյութիւն կունենար, եթէ շուկայի գներից պակաս գներով ծախւէր ապրանքը: 3) Ձուտ աշխատանքը բաժանում են ոչ թէ իւրաքանչիւր անդամի Դրած կապիտալի համեմատ, այլ կապիտալին հանելիք փողոցը Դուրս եկած, մնացածը բաժանում են համեմատութեամբ թէ ով որքանի միջերը է գնել խանութից: Այդ սիստեմը, այսինքն Դիւիդենտի բաժանելը իւ-

բաքանչիւր անշամի սպառման համեմատ և միևնոյն ժամանակ մթերքների գների որոշելը համաձայն շուկայի գների՝ միջոց է պայիս ամենքին խնայողութիւն անել սե օրւայ համարս Կան սպառողների ընկերութիւններ, որոնք բացառապէս հոգում են միայն էժան ապրանք մատակարարելու իրանց անշամներին և այդ նպատակով նրանք ապրանքը ծախում են համարեա նոյն գնով, ինչ գնով որ առել են: Գների վրայ աւելացնում են այնքան, որ կարելի լինի խանութի ծախքերը ծածկել: Պարզ է, որ այդ միջոցով անկարելի է խնայողութիւն անել: Այն ինչ ուղեկիւն սխտեմով իւրաքանչիւր անշամ կարող է մի քանի տարուց չկոտջ որոշ գումարի փէր շահնալ: Նա միայն հասարակական խանութից սկիտի առևտուր անէ: Եւ իսկապէս այն խանութը, որ է մասին պատմում ենք, հնարաւորութիւն րւեց իւր անշամներից ոմանց կիտել բաւականաչափ գումար: Սրինակ մէկը 5—6 տարուց չկոտջ արդէն ունէր 230 ա., որ գոյացել էր նրան հասնելիք գումարից. մի կին խնայել էր մինչև 380 ա. և այլն: Ռուչեկեան ընկերութիւնը աճում էր շատ արագ և սկսելով իր գործունէութիւնը 280 ուրլով, 1891 թւականին (47 տարւայ ընթացքում) ունէր արդէն $3\frac{1}{2}$ միլիոն ուրլի, իսկ զուր արդիւնք 1,5 միլիոն ուրլի: Իւր գոյութեան ընթացքում ուղեկեան ընկերութիւնը իր անշամներին 12 միլիոն ա. օգուր է րւել: Ընկերութիւնը հկտւում է և այլ նպատակների. չիշնք, որ լուսաւորութեան գործի համար (ուսումնարաններ պահել, զբաշարան, ընթերցարան, դաստիսումութիւններ կազմակերպել և այլն) մինչև 1887 թւականը ընկերութիւնը ծախսել է մօտ 200.000 ուրլի: Ռուչեկիք հկտւում են և բարեգործական նպատակների. իրանց հիւանդ անշամները բժշկւում են ձրի, իսկ մեռելները նոյնպէս ձրի են թաղւում: Բացի այդ, ինչպէս փոքր ինչ առաջ ասացի, նրանք շատ են գնահատում ուսումն ու կրթութիւնը և ահա այդ նպատակով իրանց զուր օգտից $2,5\%$ նւիրում են ուսումնական-կրթական գործի: Ընկերութիւնը ունի մի ուսումնարան, որպիշ սովորում են մինչև 450 աշակերպներ. ունէ մի զբաշարան, որտեղ 17 հազար զիրք կայ. մի ընթերցարան—մի ընշարձակ և 19 հատ փոքրիկ շահլիճներով: Նոյն նպատակով ուղեկիք երկ'ոյթներ, ներկայացումներ և զբօ-

սանքներ են սարքում, հիմնում են զանազան կուրսեր (մաթեմատիկայի, քիմիայի, ֆիզիկայի, ֆիզիոլոգիայի և այլն) և առ այդ հրաւիրում են զանազան մասնագէտներ: 1893 թվականին ընկերութիւնը հիմնեց մի շարժական կաթնասնորոտական ուսումնարան՝ իւղի արդիւնազորութիւնը սովորեցնելու համար: Վերջերում հիմնեցին նոյն իսկ ֆլանելի սեփական գործարան և այդպիսով հասան իրանց մօլորագին:

Ռուսիական ընկերութեան յաջողութիւնը մի փալլուն օրինակ էր նորանոր սպառող ընկերութիւնների ծագման համար: Եւ իսկապէս 1892 թ. Մեծ Բրիտանիայում նոցա թիւը հասնում էր 1500-ի: Ազգաբնակչութեան 20, 90/0-ը մասնակցում էր այդ ընկերութիւններին: Անգլիայի սպառողների ընկերութիւններին մէջ այժմ դըրւած է 115 միլիոն ուլլի: 1891 թիւն թուր խանութներից 315 միլիոնի ապրանք է ծախւած և զուտ օգուտ վերցւած է 43 միլիոն ուլլի: Եւ այդ թուր յաջողութիւնը ձեռք է բերւած 50 տարւայ ընթացքում:

Սպառողների ընկերութիւնների զարգացման նպաստում է և այն հանգամանքը, թէ որքան ձեռնտու պայմաններով են ձեռք բերում ապրանքները: Վերջիններս ընկերութեան համար վաճառականական տեսակէտից լաւ դնելու համար բաւական չէ գնողի ազնուութիւնը, այլ և պէտք է բազմակողմանի տեղեկութիւններ ունենալ շուկայի դրութեան և ընդհանրապէս ապրանքների մասին: Մի խօսքով առեւտրական փորձնականութիւն և հմտութիւն ևս հարկաւոր է: Այդ նպատակով իւրաքանչիւր խանութ ունենում է ապրանքների ձանաչող մարդիկ, որոնց ծառայութիւնից և օգուտում է: Մի ընկերութեան համար ծանր կը լինէր այդպիսի մարդիկ պահել, բայց հասարակական խանութների դաշնակցութիւնը կարող է վարձատրել այդպիսի ծառայողներին: Վերջիններիս դերը նշանաւոր է. դոցա կարելի է երաշխաւոր համարել լաւ որակի ապրանք ստանալու համար. այդպիսի մարդկանց ծառայութիւնից օգուտելու համար սպառողների ընկերութիւնները պիտի դաշն կապեն և միասին նոցա միջոցով մեծ քանակութեամբ ապրանք գնեն: Այդ պիտով ամեն մի ընկերութեան մնում է միայն պատուէրներ անել, ապրանք գնելու պատասխանատուութիւնը իրանցից դէն ձգելով:

Վաճառելը միայն Թուում է խանութներին: Եւ Անգլիայում այս բանը շուտ հասկացան: Արդէն 1863 և 1868 թւականներին հիմնական այդ տեսակ ընկերութիւններ, որոնք միանգամից մեծ քանակութեամբ ապրանք էին գնում և կարարում սպառողների ընկերութիւնների պատէշները: Վերջինները լինում էին առաջինների անդամները, մրցնում էին որոշ գումար (համեմատ իրանց անդամների թւին) և նոցանից ստանում կարևոր մթերքներ:

Սպառողների ընկերութիւնները ունին և ընդհանուր կօօպերատիւ շաշնակցութիւն, որի նպատակն է բարոյական կապ հաստատել բոլոր սպառող ընկերութիւնների մէջ և փոխադարձ խորհուրդներ ու օգնութիւններ հասցնել միմեանց: Սակայն Դրանով չեւ չէ վերջանում սպառող-ընկերութիւնների ամբողջ կազմակերպութիւնը: Ամեն քաղաքի Հոգեգալտիւնի կաշանում է բոլոր ընկերութիւնների ներկայացուցիչների համագումար ժողովը, ուր տեղի է ունենում մրքերի փոխանակութիւն այդ ընկերութիւնների հոգսերի և անելիքների վերաբերմամբ: Բացի այդ, զանազան հոգսերներ ծառեր են կարգում՝ ձգտելով ամրացնել սպառող-ընկերութիւնների բարոյական կապը, անդամների վերաբերմունքը շէպի այդ հաստատութիւնները աւելի և աւելի զիտակցական դարձնելու նպատակով:

Հասարակական խանութների թիւը բազմանում է Գերմանիայում, Ֆրանսիայում, Շվեյցարեայում և Բելգիայում: 1894 թւականին Գերմանիայում նոցա թիւը հասնում էր 1412-ի. Ռուսաստանում միայն վերջին ժամանակներս է սկսել այդպիսի մի շարժում: Շատ գործարաններ և տէրունական երկաթուղիների ծառայողներ հիմնել են սպառողների ընկերութիւններ: 1893 թւին գոյութիւն ունէր 91 ընկերութիւն: 1893 թւականին 87 ընկերութիւն ունէին 1.356.940 ա. ընկերակցական գումար. Օգուտ ստացւած է 489.197 ա., որ ասել է ամեն մի ընկերութիւն ստացել է զուտ օգուտ 5.755 ռուբլի: Ընդհանրապէս Ռուսաստանում սպառող-ընկերութիւններ չեւ չաւ չաւ են տարածւած, եղածներն էլ ոչ մի կապ չունին միմեանց հետ: Մեզ մօտ Կովկասում կան մի քանի ընկերութիւններ, որոնցից ինձ յայտնի են Նօբելի և Շիրակի:

գործարանների բանւորների համար հիմնած հասարակական խանութները *):

Այդ խանութների օգուտը անորոշական շահերի փոխակերպման օգուտն է: Մինչև այժմ մեր խոսքը բանւորների մասին էր: Բայց մեր գլխավոր նպատակն է հրաւիրել գիւղական հասարակութիւնների ուշադրութիւնը դէպի այդ օգտակար կազմակերպութիւնը: Ամեն մի գիւղական հասարակութիւն առանձին կամ միացած ուժերով պիտի ձգտի ազատել գիւղական կեղեքիչ մանրամասնների ձեռքից, հասարակական խանութներ հիմնելով: Այդպիսով նոքա խանութայանի խլածը իրանք կը ստանան և, բացի այդ, կունենան լաւ որակի մթերքներ: Ռուսներէն ընկերութեան համառօտ պատմութիւնը մի պատկեր է, որ ցոյց է տալիս այդ հիմնարկութեան օգտակարութիւնը՝ անորոշական փոխակերպիչ: Նթէ այդ ընկերութիւնները մեղանում անգլիական ընկերութիւնների չաջողութիւնը չունենան, զոնէ որոշ չափով կը թիւթեացնեն մեր գիւղական տարրի անորոշական դրութիւնը: Մեր գիւղական աշխարհով հետաքրքրուողների հոգսն ու մտածումը կը լսաւորապէս պիտի ուղի ղ դէպի այն կողմը, թէ ինչ միջոցներով կարելի է զարկ տալ գիւղացոյց անորոշական զարգացման:

Հասարակական խանութները հիմնելը այդ միջոցներից մինն է: Մնում է ցանկալի, որ մեր այս առաջարկութիւնը արձագանք գտնէ շատ գիւղերում և որ այս խնդրի վերաբերեալ մասնադէպ մարդիկ մամուլի մէջ հանդէս գալին իրանց խորհուրդներով և խնդրի բազմակողմանի ուսումնասիրութեամբ: Սորա վերաբերեալ մենք չունինք ոչ թէ մտադելի այլ նոյն իսկ անմատչելի գրականութիւն: Հարկաւոր են զբոսայիտներ, ձեռնարկներ, որոնք գրւածացուն և բանւորին բացատրէին թէ ինչումն է կաշնում սպառողների ընկերութիւնների հոլութիւնը, նպատակը և այլն¹:

*) Այդ կարգի ամենախոշոր ընկերութիւնը Կովկասում պիտի համարել օֆիցերական ընկերութիւնը, որի կենտրոնը Քիֆլիսն է: Ծան. խմբ.

¹) Յիշենք որ Մերի գիւղի հասարակութիւնը վճռել է հասարակական խանութ բանալ և խնդիրքը հաւանութիւն է գտել սահմանափակ մօտ:

Ցանկալի է որ Հրատ. ընկ. հրատարակէր սպառողների ընկերութիւնների նորմալ կանոնադրութիւնը (нормальный уставъ потребителей обществъ), որ արդէն հաստատուած է բարձրագոյն իշխանութիւնից և հրատարակած:

Ներկալ լուծածի համար օժանդակ է ծառայել Օղերովի Что такое потребительное общество գրքովը: