

ՆԱԽԹԱՐԴԻՒՆԱԲԵՐԱԿԱՆ ԳՈՐԾԻ ՆԵՐԿԱՅ ՎԻՃԱԿԸ

ՖԻԻԻՈՆ ՄԱՐԿԵՆԵԱՆԻ

ՆԱՄԱԿ ԱՌԱՋԻՆ

Վերին աստիճանի ողորմելի վիճակի մէջ է գտնուում ներկայումս Բաղդադ նաւթարդիւնաբերական գործը և ընդհանրապէս նաւթալին առևտուրը Անկեղծ խոստովանում ենք, որ մարդ առանց խղճահարեւու չէ կարող նալել ալդ ողորմելի վաճառականներին, որոնք ուղղակի զոհ գնացին իրանց ազիտութեան և հարստանալու անսահման ցանկութեան: Ճշմարիտ է, 4—5 տարի սրանից առաջ, նոքա իրանց բաղդադէր էին համարում, բայց այժմ գործերը աչն աստիճան կերպարանափոխած են, որ նա հազար երանի է տալիս վերջին մշակին, որ հաղիւ կարողանում է իւր օրեկան պարենը աշխատել, որը դորա համար ստիպած է դաժան կեանքի անողորմ հարածները կրել, բայց միևնույն ժամանակ պարտք չունի Ալոս, միւր գործարանատէրերը այժմ ծանրաբեռնած են մեծամեծ պարտքերով, որոնք գնալով փոխանակ պակասելու, աւելանում են, որովհետև գործը հաղիւ է կարողանում իւր ծախքերը ծածկել, Ալոս, սարսափելի ճգնաժամի մէջ է ներկայումս նաւթարդիւնաբերական գործը Բաղդադում, մի ալնալիս ճգնաժամի մէջ, որի նմանը Բաղդադ զեռ չի տեսած: Ճշմարիտ է, անցեալում ևս եղել են ճգնաժամեր, սակաւն շատ թեթիւ կերպով, կարճատև և ոչ աչնքան զգալի: Անցեալում նոքա բոլորը լաւաջանում էին կամ նաւթի պակասութիւնից, կամ նորա առատութիւնից և կամ թէ փոխադրական միջոցների անլարմարութիւնից, մի խօսքով նախընթաց ճգնաժամերը, առանց բացառութեան, ընտանեկան բնաւորութիւն էին կրում, որովհետև միշտ հետևանք էին զուտ տեղական հանգամանքների իսկ ներկալի մասին, որը ամբողջ մի քանի տարի է, որ շարունակաբար տեսւում է և որը գնալով աւելի և աւելի սաստկանում է, մենք

չենք կարող նույնն ասել, դորա վերաք ընտանեկանի կնիքը չկալ. սա զուտ առևտրական ընտանեկան ունի և առաջացած է մեր վաճառականների սխալմունքից, որովհետև նոքա մեր արտասահմանեան առևտուրը չկարողացան աւելի խելացի հիմունքն երի վերաք դնել:

Այժմ մենք կ'աշխատենք պարզել, թէ ինչո՞ւն է գոյանում մեր վաճառականների սխալը և ինչպէս են մտածում նոքա իրանց սխալը ուղղելու մասին:

Մեր վաճառականների գլխաւոր սխալը կալանում է նորա մէջ, որ նոքա մրցման մասին ամենատարրական տեղեկութիւն չունէին, չնայելով որ մրցումն ամերիկացիների հետ սկսեց մեզ համար բաւական բարեկալից հանգամանքներով և աննպաստ ամերիկացիների համար: Մեր միտքը պարզելու համար մենք կ'աշխատենք մատնացոյց անել մի քանի դէպքերի վերաք, որոնք տեղի ունեցան նաւթարդիւնաբերական աշխարհներում 1885—91 թ. ժամանակամիջոցում: Մինչև 1885 թ. եւրոպական բոլոր վաճառանոցներում նաւթալին առևտուրը ամերիկացիների ձեռքումն էր, որովհետև ճանապարհների անվարարութիւնը մեզ թոյլ չէր տալիս կերոսին արտահանել դէպի Ներքալա: Մեր առևտրական գործունէութիւնը սահմանափակում էր միմիայն Ռուսաստանով և սահմանակից երկրներով: Դեռ 1882 թ., եթէ չեմ սխալում, Նորէլ եղբ. փորձել էին տանել մեր կերոսինը դէպի եւրոպական վաճառանոցներ, մինչև անգամ աւելի էին ունեցել ծախել Համբուրգի, Ամստերդամի և Լոնդոնի վաճառանոցներում: Սակայն մեր կերոսինը առանձին ուղարկութեան չէր արժանացել: Ուստի մինչև Անգրիկովկասեան երկաթուղու գծի վերջնականապէս պատրաստ լինելը, զգուշանում էին մեծ քանակութեամբ կերոսին տանել Ներքալա, Նամանաւանդ, որ ստիպւած էին ահագին ճանապարհածախսեր վճարել: Զիշտ ասած, եւրոպական վաճառանոցներում կարիք էլ չէր զգացւում ուրիշ երկրից կերոսին ստանալու, որովհետև ամերիկացիք ընդհանուր պահանջին կարողանում էին բաւարարութիւն տալ: Բայց 1885—86 թ. նոքա մի քանի տեղական հանգամանքների, գլխաւորապէս նաւթի պակասութեան պատճառով, ալ ևս չէին կարողանում առաջադանակութեան չափ կերոսին արտահանել Ներքալա: Ամերիկայի ամենահարուստ (Բրադֆորդի) հանքերի նաւթը պակասել էր, իսկ Ոգայիօլում հարուստ (Բրադֆորդի) հանքերի նաւթից լաւ կերոսին պատրաստել չէր կարելի, որովհետև նա իւր մէջ պարունակում էր զգալի տոկոս ծծումբ: Իսկ կերոսինի պահանջը չէր պակասում, ալ գնալով աւելի և աւելի զարգանում էր: Այդպիսի հանգամանքներով շատ պարզ է, որ մեր կերոսինը ազատ մուտք կը ստանար եւրոպական վաճառանոցներում, նա մանաւանդ որ արդէն ունէինք ապրանք փոխադրելու չարմարութիւններ: Անգրիկովկասեան երկաթուղու գիծը արդէն պատրաստ էր, երկաթուղու վարչութիւնը

ունէր գծի վրայ դրած մօտ 1500 հատ կերօսինի վագոններ (վագոն-ցիստէրն) և մեր վաճառականները մեծ չափողութեամբ սկսել էին արտահանել մեր կերօսինը դէպի Բաթում, Կոնստանդնուպոլիս, Տաթևապոլիս, Բուլղարիա և ուրիշ մերձաւոր տեղեր: Ուրեմն Էւրոպացի վաճառականները արդէն մի գաղափար ունէին կազմած մեր կերօսինի մասին: Նոքա գալիս էին Բաթում և Կոնստանդնուպոլիս մեծ քանակութեամբ տանում զէպի Եւրոպայի նշանաւոր վաճառատնոցները: Բայց որովհետև ալ ժամանակ կերօսինի լատիւնութեան վերաջան ուշադրութիւն չէին դարձնում, ինչպէս ալ ժամ, ուստի մեր կերօսինը ծախւում էր նոյն գներով, ինչպէս Ամերիկային: Ի դէպ է ասել, որ ալ ժամանակ կերօսինի գները սարափելի բարձր էին՝ 1 ր. 20 կոպ. և 1 ր. 35 կոպ. արժէր փոխել: Այդ տեսնելով մեր վաճառականներից շատերը իրանք սկսեցին մեր կերօսինը արտահանել դէպի Էւրոպական վաճառատնոցներ և ծախել Կոնստանդնուպոլիսի միջոցով: Հէնց ալ ժամանակներին էր, որ Բագալ հորիզոնում երևան եկաւ Ռոսչիլդը իւր միլիոններով և առաջարկեց մեր փողի ծարաւ վաճառականներին օգտել 6% -ով:

Այդպէս, մի կողմից արտասահմանեան առևտրից ստացած ահաբիւն օգուտները, միւս կողմից էժան տոկոսով փողը, կատարելապէս կատաղեցրին մեր վաճառականներին: Նոքա աներևակալելի արագութեամբ լաւացրին իրանց գործերի շրջանակը: Փորեցին նախ թաղամիւհ հորեր, մեծացրին իրանց գործարանները՝ աւելացնելով ճաշ զտելու կաթնասերի (перегонный сыр) թիւը, աւելացաւ հետևապէս և ճոցա գործարանների արդիւնքը (производительность завода), Երկաթուղու վարչութեան պատկանալ կաթսաներով, որոնց թիւը, ինչպէս վերը լինեցինք, 1500-ից չէր անցնում, ալ դրան կերօսին արտահանել դէպի Ան ծովի ափերը անկարելի էր: Կաթսաների պակասութիւն էր զգացւում: Մեր վաճառականները ալ արգելքի առջև ևս կանգ չ'առին. թողտուրիւն խնդրեցին միլիոնաւորութիւնից սեպհական կաթսաներ գնելու երկաթուղու գծի վերաջ և կարճ ժամանակամիջոցում մեր վաճառականները մի քանի հազար սեպհական կաթսաներ գրեցին ինչեալ գծի վերաջ:

Այդպէս բաղդը ժպտում էր ամեն կողմից: Արտահանած կերօսինի քանակութիւնը օր ըստ օրէ աւելանում էր և ծախւում բաւական թանկ գներով: 1887—1888 թ. մեր արտասահմանեան առևտրի ամենապապուկ ժամանակն էր: Այդ ժամանակ ճաշ զտելու առևտրի մէջ մի գրաւիչ ուժեղար, որը դէպի իրան էր քաշում բոլորին: Տեղական մանրավաճառները, տեսնում էին, թէ ինչպէս բաղդը ամեն կողմից ժպտում է ճոցա, ուստի ալ գրաւիչ ուժեղ կլանեց և ճոցանից շատերին: Նոքա հանդէս եկան իրանից ունեցածով, երկու ալնքան էլ պարտք առին և ալ բոլորով կառուցին գործարաններ, որոնք, ճիշտն ասած, գործարանի հոտը չունէին:

1887—88 թ. Սև քաղաքում երբեմն ձեր աչքին կընկնէին ազատ օդի մէջ դրած երկու կամ երեք կաթսաներ և մի քանի մշակ. Գործերը կերպարանափոխւելուց լետով ալդ գործարաններն ձևաքն անգամ չմնաց. Ալդպիտով տեղից վեր կենողը գործարանատէր դառաւ. Ալդ փոքրիկ գործարանատէրերն մեծամասնութիւնը Ռոտշիլդի թեի տակ մտաւ և իրան ապահով էր կարծում. Ա՛ւաղ, դոցանից շատ քչերին բաղդը ժպտաց. Ռոտշիլդի և Նորէլի շնորհիւ մեր կերոսինը ազատ մուտք ստացաւ ևւրոպական բոլոր վաճառանոցներում:

Ալդ փոքրիկ և հարեանցի տեսութիւնից պարզ երևում է, որ մենք միայն բաղդի բերմամբ ախոյեան հանդիսացանք ամերիկացիներին, մրցեցինք նոցա հետ, նոյն խակ չաղթող հանդիսացանք միզանից բոլորովին անկախ պատճառներով և ոչ թէ մեր խեղճի կամ վաճառականական հրմտութեան և կամ թէ մեր ապրանքի լատւթեան շնորհիւ:

Մինչդեռ մենք ալսպէս ձեռք ու ոտք էինք ընկած, ամերիկացիները՝ նաւթալին առևտրի ասպարիզում կատարող ղէպքերին հետևելով՝ բազմացնում էին իրանց նաւթահորերի թիւը Սալիօլում և աշխատում որքան կարելի է շատ նաւթ արդիւնաբերել՝ խոր համոզած լինելով, որ վաղ թէ ուշ նրանց կը չաջողւի գտնել ալդ նաւթից ևս կերոսին պատրաստելու միջոցը. Նոցա լոսերը ապարդիւն չ'անցան. Ամերիկայի քիմիկոսները՝ ենթարկելով ալդ նաւթը դանազան հետազոտութիւնների, վերջապէս գտան ալդ նաւթից կերոսին պատրաստելու միջոցը. Աճնուհետև շատ կարճ ժամանակամիջոցում՝ նոքա արդէն նաւթից պատրաստած կերոսինը հասցրին Եւրոպայի վաճառանոցները. Չնայելով ալդ կերոսինի գոյնի դեղնութեան, նա իւր մի քանի չափութիւններով գերազանցում է մերին, որովհետև աւելի փալուռ և պալծառ է ալրուում. Գործի տեսնիկալին լաւ ծանօթ մարդիկ ալդ հանգամանքը բացատրում են նրանով, որ ամերիկացիները իրանց կերոսինը երկու անգամ ջրով լանում են:

Երբ Ամերիկայի նոր տեսակ կէրոսինը հասաւ Եւրոպայի վաճառանոցները, երբ ամերիկացիք միջոց ստացան դարձեալ առաջնալ չափ կերոսին արտահանելու և սկսեց կատաղի մրցումն մեր և նրանց մէջ, և երբ սրա հետ միաժամանակ ռուսաց փողի կուրսը բարձրացաւ, ալդ ժամանակից գործերը կերպարանափոխւեցան չօգուտ ամերիկացիներին և չաղթութիւնը կամաց-կամաց նրանց կողմն անցաւ. Այժմ մենք կատարելապէս չաղթած ենք. Նրանք գրեթէ խլել են մեր ձեռքից բոլոր վաճառանոցները:

Ինձ թւում է, որ եթէ մեր վաճառականները քիչ թէ շատ հետամուտ լինէին Ամերիկայում կատարող ղէպքերին, գուցէ ալդպէս չըլաղթէին, և նաւթարդիւնաբերութիւնը ալդ աստիճանի վատթար դրութեան մէջ չընկնէր. Սակայն հաւատացած ենք, որ ալդ մասին նրանցից ոչ մէկը

չի մտածել, Աղդրում, գուցէ չեն էլ կարծեւ, թէ Եւրոպայում լանձին ամերիկացիներին հակառակորդ ունին և նրանց առաջ մրցման ասպարէզ է բացւում, չեն իմացել թէ ում հետ գործ ունին, ում հետ է վիճակել նրանց մրցել, ինչպիսի ուժ են ներկայացնում նրանց հակառակորդները, Հաւատացած ենք, որ նրանցից ոչ մէկի գլխում ալդ հարցերը իւր ժամանակին չեն ծագել:

Ալժմ մի քանի խօսք ևս ասենք, թէ ինչո՞ւ մենք ամերիկացիներին զիմադրել չկարողացանք և հարաշար կերպով չաղթեցինք: Մրցելու համար անպակման հարկաւոր է, որ մրցող կողմերը, եթէ ոչ հեռաւոր, գոնէ շատ-քիչ տարբերւեն իրարից իրանց ուժերով: Սակալն պէտք է խոստովանել, որ մենք և ամերիկացիք բոլորովին տարբեր ուժեր ենք ներկայացնում: Եւ ահա ինչի մէջ է մեր տարբերութիւնը: Ամերիկացիք քաղաքակրթւած են, խելօք, ուսեալ, ճարպիկ և հմուտ վաճառականներ են, իսկ մենք՝ անկիրթ, տգէտ և վաւրենի, հետեապէս պարզ է որ մի արդիւնաբերական գործ կարող է անել, զարգանալ և լաւ պակմանների մէջ զնւել միմիայն խելօք, կրթւած ու փորձւած մարդկանց ձեռքում և ոչ թէ մեզ նման համբալներին, անուանների, մինչև անգամ անդրագէտների ձեռքում: Նախարարիւնաբերական գործը պահանջում է մեծ դրամագլուխ: Կարելի է և փոքր դրամագլխով ալդպիսի գործ սկսել, սակալն հարկաւոր է որ մարդ էժան վարկով օգտուելու միջոց ունենալ: Ալդ լարմարութիւնը ամերիկացի. վաճառականը ունի, ալսինքն նա հարուստ է և օգտւում է էժան վարկով, ամենաթանկը $5-5\frac{1}{2}\%$: Իսկ մեր վաճառականը չունի. Նախ որ նա նոր է հարստութեան հոտը առել, հետեապէս նա դեռ չունի մեծ դրամագլուխ: Բալց ինչ վերաբերում է վարկին, ալդ մեղանում շատ թանկ է, ամենաէժանը պետական բանկերումն է՝ $5\frac{1}{2}\%$, սակալն պէտք է ալն էլ ի նկատի առնել, որ շատ քչերն են ալդ բաղդին արժանանում—օգտւում էժան վարկով պետական բանկերում: Մասնաւոր բանկերում վարկը $7\frac{1}{2}\%$ է, իսկ մասնաւոր անձանց մօտ $12-30\%$:

Մենք դեռ անցեալ տարի մի ալ տեղում գրել էինք, թէ Ամերիկայում կերտին պատրաստելը ամերիկացիներին աւելի թանկ է նստում, քան մեզ՝ մեր երկրում: Բալց որովհետեւ փոխադրական միջոցները թէ Ամերիկայում և թէ Արեւմտեան-Եւրոպայում երկու-երեք անգամ աւելի էժան են, քան մեր երկրում, ուստի, մինչև եւրոպական որ և է վաճառանոց հասցնելը, մեր և նրանց կերտինը գրեթէ մի և նոյն գինն են ստանում: Սակալն ծախել նոյն գներով, ինչպէս Ամերիկայինը, մենք չենք կարողանում, որովհետեւ նրանց կերտինը մերից լաւ է, նա փալւուն ու պաւծաւ է ալւում: Պաշտօնական տեղեկութիւններից իմանում ենք, որ մեր կերտինը հաղիւ կարողանում ենք ծախել ամերիկականի ամենաստորին տեսակի գներով: Ալդպէս մեր կերտինը եւրոպական բոլոր վաճառանոց-

ներում ամերիկականից միշտ աւելի, ահն է մօտ 6—8 կոպէկով, էժան է գնահատւում:

Գալով ալժմ բուն մրցման եղանակին, մենք չենք կարող մատնացող չանել ահն համերաշխութեան վրայ, որ նկատուում է Ամերիկայի վաճառականների մէջ, Եւրոպական վաճառանոցներում, ուր կարելի է հաշւել մօտ տասնեակ ֆիրմաներ, նրանք միշտ աշխատում են մի և նոյն գինը պահպանել բոլորի մօտ: Ի դէպ է ասել, որ նրանք բաժան-բաժան եղած չեն գործում, այլ կազմած են ընկերութիւններ, որոնք երբէք իրանց թող չեն տալիս իրար դէմ մրցել: Ամերիկացի վաճառականը իւր ապրանքը վաճառում է կամ ինքը անձամբ կամ թէ հմուտ և գործին տեղեակ ներկայացուցչի ձեռքով:

Բոլորովին հակառակ պատկեր է ներկայացնում մեր վաճառականների գործունէութեան եղանակը. համերաշխութիւն ասած բանը դրանց մէջ չկայ, մէկը միւսին աշխատում է փնտսել, ընկերութիւններ կազմելուց խուսափում են, որովհետեւ մէկը միւսին հաւատ չի ընծալում, գործում են բաժան-բաժան եղած և ոչ թէ իրանք անձամբ, այլ կոմիսիոնէրների միջոցով: Այդ վերջինները, շատ անգամ իրանց անձնական շահերից դրդւած, կատաղի կերպով իրար դէմ մրցում են: Յաճախ պատահում են աւսպիսի դէպքեր. դրանցից մէկին եթէ չաջողւում է ծախել մի նշանաւոր քանակութեան կերոսին, միւսը, լսելով ալդ, շտապում է գալ նոյն ապրանք առնողի մօտ և մի և նոյն ապրանքը առաջարկել աւելի էժան գներով: Այդ հանգամանքի շնորհիւ մեր կերոսինի գները շատ լաճախակի փոփոխութեան են ենթարկւում, որի հետեանքը լինում է ահն, որ մեր կերոսինի գինը օր ըստ օրէ իջնում է և, բացի դրանից, աշտոնդի վաճառականները զգուշանում են մեծ քանակութեամբ մեր կերոսինը առնելուց: Այդ է պատճառը, որ վերջին ժամանակներս լաճախակի նկատուում է ևւրոպական վաճառանոցներում մեր կերոսինի անվաճառ մնացած մեծ քանակութիւն: Ուրեմն մենք տեսնում ենք, որ նրանց վաճառականութեան եղանակը դուռն է շատ խելացի սկզբունքների վրայ, իսկ մերը ուղղակի չարշիութիւն է և ոչ աւել: Իսկ չարշիութիւնը դիմադրի և չաղթի խելացի վաճառականութեան—այդ տեսնւած և չլւած բան է:

Ապաքս մենք հասնում ենք ահն եզրակացութեան, թէ, ամերիկացիների հետ մրցելու համար, անպակման հարկաւոր է, որ մենք նրանց հետ լինենք եթէ ոչ հաւասար պայմանների մէջ, գոնէ պիտի շատ քիչ տարբերւենք: Իսկ ալժմ մեր և ամերիկացիների մէջ հաղթին վիճ կալ, որը հարկաւոր է դեռ ծախել և ապա մտածել մրցման մասին: Բայց ալդ դեռ շատ տարիներ կը քաշի, հետեապէս ալժմ բոլորովին աւելորդ է մրցման մասին մտածելն անգամ: Եթէ կարելի լինի ամերիկացիների հետ համաձայնութիւն կազմել, ալդ մեզ միջոց կը տալ շարունակել մեր գործը Եւրոպայում:

և ուրիշ երկիրներում: Սակայն մինչ արդ անելը, մեզ անպալման հարկաւոր է նախ մեր մէջ համաձայնութիւն կազմել: Ամերիկացիք վաղուց արդէն ցանկութիւն են լաւտնել արդ մասին, սակայն պահանջել են մեզանից մի ներկայացուցիչ ամբողջ Աւրոպայում և ուրիշ երկիրներում, որի հետ կարելի լինի բանակցութեան մէջ մտնել և վերջնականապէս վճռել թէ մեր և թէ նրանց դործունէութեան սահմանները: Ամերիկացիք մինչև անգամ զարմանք են լաւտնում, թէ ինչպէս արդքան երկար ժամանակ Ապշերոնեան թերակղզու կրեդոսները զիմանում են արդ սարսափելի ճշգրտամբ հարւածներին:

Ա. միջոցներ կան առաջարկած. անցնենք նրանց քննութեանը:

Ներկայումս կատարող դէպքերը պարզ ապացուցանում են, թէ մեր վաճառականները արդէն իրանց սխալը հասկացել են: Նոքա արդէն արդ ճշմարտամից ազատելու համար միջոցներ են որոնում և մի քանիսը արդ նպատակով արդէն ծրագրիւններ են առաջարկել: Մենք բոլորի մասին չենք խօսիլ, այլ կը խօսենք միմիայն ուշադրութեան արժանիների մասին, որոնք իւր ժամանակին մեծ աղմուկ հանեցին: Դոցա մէջ գլխաւոր տեղը բռնում են պր. Վ. Ի. Ռագոզինինը, Կասպեան-Սև-ծովեան առևտրական և Նաւթալին ընկերութեանը (Ռոտշիլդ) և նորակազմ «Սինդիկատ» ընկերութեանը: Մենք կը ներկայացնենք արդ առաջարկածների և կատարած իրողութիւնների քննութիւնը ինչպէս նոքա ներկայանում էին մինչ կէս տարի առաջ, թողնելով մեր լաջորդ թղթակցութեանը գործի ալս վերջին կէս տարւալ պատմութիւնը և քննութիւնը: Սկսենք պ. Ռագոզինի առաջարկից:

Պր. Վ. Ի. Ռագոզինը զեկուցեց իւր ծրագրիւր մեր վաճառականների գրեթէ բոլորի ներկայութեամբ անցեալ 1892 թ. մալիս ամսին եղբ. Միրզոլեանների դրասնահակում, Բագու: Այդ պարոնը ունի բարձրագոյն կրթութիւն և երկար տարիներ զբաղւել է նաւթարդիւնաբերական գործով: Շնորհիւ արդ հանգամանքին, նա կարողացել է լաւ ծանօթանալ նաւթալին գոյ ծերի անցեալի և ներկալի հետ, թէ մեր երկրում և թէ Ամերիկայում, և արդպիսով ճիշտ գաղափար կազմել իրերի ներկալ դրութեան մասին: Մենք ներկալ լողածում առաջ կը բերենք նորա ծրագրի միմիայն գլխաւոր կէտերը: Նախ և առաջ նա առաջարկում է մեր բոլոր նաւթարդիւնաբերողներին և կերտսինիգործարանատէրերին միանալ և կազմել մի ընկերութիւն և ասպա աշխատել՝

ա) Ռուսաստանին մերձաւոր երկիրներում կէրտսինը ծախել որոշեալ և ձեռնառու դներով:

բ) Կանոնաւորել կէրտսին և նաւթամնացորդ ծախելու գործը Ռուսաստանում,

գ) Շինել կերտինանցք դէպի Պարսկաստան և աշխատել իւր ձեռքով պահել կերտինի առևտուրը հեռու արևելքում:

դ) Նաւթը ալնքան արդիւնաբերել, ինչքանի կարիք կըզդացւի, իսկ մինչև դէպս ոչ աւել ներկայումս արդիւնաբերածից մի առ ժամանակ, մինչև որ գործերը կանոնաւոր ընթացք կըստանան:

Նախ իւր ծրագրի մէջ երկար խօսում է ընկերութեան ներքին կազմակերպութեան մասին, պատրաստելիք կերտինի տեսակների մասին և մինչև անգամ սրոյում է մեր գործունէութեան սահմանները, կերտինի գէները զանազան երկիրներում և ինչքան օգուտ կարելի է ստանալ: Այդ բոլորի համար նա առաջ է բերում թանկանոց:

Այդպիսի մի առաջարկութիւն, որի հիմքը միութիւնն է, աւանդ, հաւանութիւն չէ գտնում մեր վաճառականների կողմից, Դորա պատճառը մենք ուրիշ տեղ չենք որոնում, այլ ուղղակի նոցա տգիտութեան մէջ ենք տեսնում, որովհետև, եթէ նոքա վերին աստիճանի չ'ողէտ չլինէին, այդ բանը երբէք տեղի չէր ունենալ, այսինքն գերադասել չարկութիւնը՝ վաճառականութեան այդ ամենակատարեալ և խելացի տեսակին:

Պր. Ռագոզինը հասկանալով, որ եւրոպական վաճառանոցներում շարունակել ամերիկացիների հետ մրցելը ալտահետ անկարելի է և միտք չունի, առաջարկում է ուշադրութիւն դարձնել արևելքի առևտրին: Այնտեղ ամերիկացին մեղ հետ մրցել չէ կարող, որովհետև նա հեռու է Ամերիկայից մօտ 17,000 վերստ, իսկ մեզանից համեմատաբար շատ մօտ է, 8,000 վերստ, հետևապէս նոցա ճանապարհածախսը շատ կը լինի, նա մանաւանդ եթէ կերտինանցք դնենք դէպի Պարսկաստան, այդ ամենաէժան և հեշտ փոխադրական միջոցը: Այդ հանգամանքում մենք շատ հեշտ կ'արող ենք մեր ձեռքն առնել հեռու արևելքի (Հնդկաստանի, Չինաստանի և այլն) նաւթի ամբողջ առևտուրը: Այդ բանի վրայ ևս ուշադրութիւն դարձնող չեղաւ և այդպիսով պ. Ռագոզինի առաջարկութիւնը մոռացութեան մատնեց:

Թէև այդ առաջարկութիւնը չընդունեց, սակայն ալն «վալը ընկնող աստղի» նման՝ «հետքից պաշտառ գիծ թողեց»: Նաւթալին առևտրի բարենորոգման հարցը մի ալնպիսի հարց է, որը մոռացութեան տալ անկարելի է: Պ. Ռագոզինը մեր ցաւող տեղին հարածեց, ցաւը զգալի դարձաւ: Մեր վաճառականները կարծես քնից զարթնեցան. ժողովներ, խորհուրդներ, ծրագիրներ և առաջարկութիւններ մէկը միւսին հետևեցին:

Երկրորդ առաջարկութիւնը եղաւ Կասպեան-Սև-ծովեան առևտրական և նաւթալին ընկերութեան կողմից, որը մեր մէջ չ'ալտնի է Ռոտշլիք անունով: Այդ առաջարկութիւնը, ինչպէս նա ծրագրած է, աւելի նպատակ ունի պահպանել մեր քաջալաւ վաճառականներին, քան որ և է բարեփոխութիւն մտցնել նաւթալին առևտրի մէջ: Եւ ահա թէ ինչու

Վերջին ժամանակներում փոքր գործարանատէրերից շատերը ստիպւած էին գործերի անկաջողութեան պատճառով դադարեցնել իրանց գործերը մի առ ժամանակ, չուսալով որ ապագայում գործերը կը լաւանան, և դարձեալ կարող են շարունակել իրանց գործերը: Սակալն երկրի դրութիւնը համարեա թէ ոչինչ չէր խոտանում, և ալդպիսով խեղճերը զրկւած էին մնացել իրանց ասրուստի միակ աղբւրից: Մենք կարծում ենք, որ չիշեալ ընկերութեան առաջարկութիւնը աւելի վերաբերում է ալդպիսիներին, որովհետեւ նա առաջարկեց հետեւելը՝ տալ իրան մեր կէրտինը ծախելու համար: Այդ կէրտինի մի մասը նա պէտք է ծախի Ռուսաստանում, իսկ միւս մասը ուղարկի արտասահման, տեղաւորի անտեղ շտեմարաններում (резервуаръ) և ծախի միմիայն ձեռնտու գներով: Այդ երկրորդ տեսակի վաճառքը նա անւանում է «отправка на консигнацію», Ներկա 1893 թ. նա խոտանում էր վճարել ապրանքատիրոջ իւրաքանչիւր փոթ կերտինի համար ոչ պակաս քան 9 կոպէկ, իսկ զետտրիատի համար 7 կոպէկ, իթէ ընկերութեանը չաջողել 9 կոպէկից թանգ կէրտինը և 7 կոպէկից թանգ զետտրիատը ծախել, ալն ժամանակ ալդ առաջարկութեան մասնակցողները ստանում են օգուտը հաւասարաչափ կերպով: Բայց եթէ ընկերութիւնը որ և է ամիս միւս կրի, ալսինքն ստիպւած լինի վերադիշեալ գներից պակասով ծախել, ալն ժամանակ նա իրաւունք ունի իւր միւսը ծածկել միւս ամիսներին ստացած օգուտից: Ընկերութեան չանձնելիք կէրտինը պիտի համապատասխանի հետեւեալ չափութիւններին. տեսակարար կշիռ 0,825 ց. 15°, ընկուսն 28° ց. Արել Պենսիլու մեքենայով, գոյնը 2 $\frac{1}{2}$ մարկա Վիլսոնի մեքենայով, մի խօսքով պահանջւում է բաւարար խտակել, առանց սողի (կալաքար) և թթւատի մնացորդների խառնուրդի և, ինչքան կարելի է, պարզ:

Իցէ թէ վատ գների պատճառով արտասահմանեան վաճառանոցներում ընկերութիւնը ստիպւած լինի չծախել և ալդպիսով մեծ քանակութեամբ անվաճառ կէրտին հաւաքել, ալդպիսի դէպքերում նա իրաւունք ունի իւր կոնտրագէնտներից պահանջել՝ պակասեցնել իրանց գործարանների արդիւնաբերութիւնը (производительность), բայց ամբողջ տարաւ ընթացքում երկու անգամից ոչ աւել: Պալմանագրի ալդ կէտը պարտաւորեցուցիչ է և ընկերութեան համար:

Բացի գորանից ընկերութիւնը գործարանների և նաւթահանքերի ապահովութեամբ 6% փող է տալիս իւր կոնտրագէնտներին: Որպէս զի վճարելիս դժւար չլինի, ընկերութիւնը իւրաքանչիւր ամիս իւր կոնտրագէնտներին տւած կէրտինի համար հասանելիք փողից մի որոշ գումար, նոցա փոխադարձ համաձայնութեամբ, աւանսի հաշին պահում է: Ուրեմն ալստեղ նկատուում է, ալդպէս ասած՝ խնամատարութեան նման մի բան դէպի ալն նեղւած, քաղքաւած և վերին աստիճանի անմխիթար դրութեան մէջ դանդաղ գործարանատէրերը:

Մինչև այդ պայմանագրի օրինական ձև ստանալը, քաղաքում լուր էր պտտւում, թէ վերսկիւնալ գները, ալսինքն կէրոսինը 9 կոպ. և դեօտիլատը 7 կոպ., որոշած է ի նկատի առնելով թէ հում նաւթի միջին գինը ներկալ թաւանին կը լինի 2 կոպ., և, իցէ թէ թանգ լինի, ալն ժամանակ ընկերութիւնը պարտաւոր է աւելացնել թէ կէրոսինի և թէ դեօտիլատի գինը հաստատալափ կերպով: Սակայն մենք առիթ ունեցանք անձամբ կարդալ այդ պայմանագիրը և, դժբաղդաբար, այդ մասին ոչինչ չգտանք: Նրեի «պղտոր ջրում ձուկ որսալու» նպատակով էր այդ լուրը տարածած: Ընկերութեան մասնակցողների բերանից ենք լսել թէ այդ կէտը պայմանագրի ամենագլխաւոր կէտերից մէկն էր: Զարմանալին ալն էր, որ նոքա պայմանագիրը ստորագրել, վերջացրել էին, բաց դարձնալ պնդում էին թէ ալդպէս են պայմանաւորւած: Այդ դէպքը մենք արձանագրում ենք ոչ թէ նոցա ծաղրելու համար, ալ որպէս մի ֆակտ, որ բաւականի պարզ կերպով որոշում է մեր գործատէրերի գրազիտութեան աստիճանը:

Այսպէս թէ ալնպէս, պայմանագիրը արդէն ստորագրւած է և մեր մատնացոյց առելը ոչինչ նշանակութիւն չունի, շատ ուշ է: Կառպեան-Անժովեան ընկերութեան նպատակը շատ պարզ է. նա ցանկանում է Բագլալ նաւթարդիւնարեական գործի միակ ներկայացուցիչը լինել արտասահմանեան բոլոր վաճառանոցներում և դորա համար նա ոչինչ չի խնայում: Այդ նպատակով նա գործը սկսել է փոքրիկ գործարանատէրերից, որովհետև դոցա իրար հետ կապելը աւելի հեշտ է, քան մեծերին, նամանաւոր որ դոքա վերին աստիճանի անմխիթար ղրութեան մէջ են և փողի մեծ կարիք ունին: Կարծում ենք, եթէ ընկերութեանը լաջողի դոցա իրար հետ կապել և դոցանից մի ուժեղ մարմին կազմել, հաւանական է, որ ալն ժամանակ մեծ ֆիրմաներից ևս մասնակցեն նորան: Թէև ընկերութիւնը մի ալդպիսի փորձ արել էր դեռ 1888 թականին, սակայն նորան չլաջողեց. որովհետև մեր վաճառականները ալն ժամանակ կանխիկ փող ունէին, նոքա կարողացան վերադարձնել ընկերութեանը նորանից ստացած աւանսը և վերջացնել պայմանը, իսկ ալժմ չեն կարող, որովհետև կանխիկ փողի փոխանակ նոքա ահադին պարտքեր ունին, ուստի հաւանական է, որ ալս անգամ չաջողի մի բան անել: Մենք հաւատացած ենք, որ ներկալ 1893 թականին ընկերութիւնը երբեմն իւրաքանչիւր փութ կերոսինի համար կը վճարի 9¹/₂—10 կոպ. միմիայն նոցա գրաւելու համար, որպէս զի նոքա հէնց առաջի տարւանից չխորչեն, որովհետև պայմանագրի մէջ վիշւած է և ալն հանգամանքը, որ իցէ թէ կոնտրազէնտը չցանկանալ ալ ևս շարունակել իւր գործը ընկերութեան հետ, ալն ժամանակ նա պարտաւոր է միմիայն աւանսը վերադարձնել իւր տուրոտով և ալնուհետև նա ազատ է պայմանագրի պահանջները կատարելուց: Այս անգամ ընկերութեան մասնակցողները ալնպիսի գործարանատէրեր

են, որոնք փողի շատ կարօտութիւն ունին, ուստի, կարծում ենք, հազիւ թէ ալս տարւալ վերջին դոցանից մէկը ընկերութեան դէմ բողոքէ: Ուրիշն դեռ հինգ տարի կը տենի ալդ «կատու խաղը մկան հետ»: Կամ ինքն է կուլ գնալու, կամ մեր փոքրիկ գործարանատէրերը: Ապագան ցույց կը տալ:

Տեղական մեծ ֆիրմաները չեն համարում կասպեան-Աւ-ծովեան ընկերութեան բռնած ուղղութեանը: Նոքա ևս կազմել են մի ընկերութիւն և ձգտում են, որ իրանք լինեն մեր երկրի արդիւնաբերական գործի ներկայացուցիչը արտասահմանեան վաճառանոցներում: Ալդ ընկերութիւնը նորակազմ «Սինդիկատ» ընկերութիւնն է, որի երեան գալը աշխարհի մեծ ազմով հանեց: Նախ քան անցնելը նորա ծրագրին, մենք աւելորդ չենք համարում մի քանի խօսք ասել ալդ ընկերութեան ներքին կազմակերպութեան և ընկերների փոխադարձ պարտաւորութիւնների մասին:

«Սինդիկատ» ընկերութիւնը կազմում են տեղիս ամենանշանաւոր ֆիրմաները. — Նորէլ, Մանթաշեան, Շիրաեւ, Կասպեան ընկերութիւն, Թաղիւ, Լիանդով և Նղբ, Բուդաղեանները: Ալդ եօթը ֆիրմաները ահա մի քանի տարի է, որ իրար դէմ կատաղի կերպով մրցում են թէ Ռուսաստանում և թէ արտասահմանում, գլխաւորապէս արեւմտեան Նւրդպալի վաճառանոցներում և իրար մեծամեծ ֆնանսեր պատճառում: Ասկաչ, ինչպէս երեւում է, դոքա արդէն հասկացել են, որ իրար դէմ մրցելով գործը առաջ չի գնալ, մանաւանդ ներկալ հանգամանքներում, երբ կատարելապէս ղինաթափ են եղած: Անցեալ տարի հոկտեմբեր և նոյեմբեր ամիսներին ալդ ֆիրմաները չափանցին իրար՝ խմբովին գործելու ցանկութիւն և մի քանի նախապատրաստական ժողովներից և խորհուրդներից լետու, վճռեցին գնալ Ռոստով (Դոնի վերալ) քաղաքը և ալետեղ Նոբելի գլխաւոր կառավարչի մասնակցութեամբ պալմանադիր կազմել իրանց մէջ: Աւստիս էլ եղաւ: Անցեալ դեկտեմբեր ամսին վճեալ ֆիրմաների ներկալացուցիչները ժողովեցան Ռոստով քաղաքում և որոշեցին առ ալմ հինգ տարի ժամանակով խմբովին գործել թէ Ռուսաստանում և թէ արտասահմանում և ամենաշն կերպ աշխատել նաւթալին առետրի բարենորոգման մասին: Խմբելով միասին՝ դոքա Նոբելին ընտրեցին իրանց նորկալացուցիչ և նորա ձեռքով պիտի ծախւի ալդ եօթ ֆիրմաների ապրանքը թէ Ռուսաստանում և թէ արտասահմանում: Որոշած են և ապրանքի քանակութիւնը, որ պէտք է լանձնւի Նոբելին ծախելու համար:

Կերոսին

Նաւթամնացորդ

Նոբել 17 միլ. փութ 25,5 միլ. փութ

Շիրաեւ 5,7 " " 8,55 " "

նաւթամիացորդը, ՚ի բաց առեալ ալն քանակութիւնը, որ կը գործադրւի գործարանումն Գորտ համար ալն գործարանատէրերը, որոնք կը ցանկանան մասնակցել ընկերութեան ընդհանուր օգտին, կը ստանան $2\frac{1}{2}$ կողմիւրաքանչիւր փութ կերտսինի համար, իսկ որոնք չեն ցանկանալ մասնակցել լինելալ օգտին, կը ստանան 4 կողմէկ: Այդ առաջարկութեան հոս մասն սկցողներ կան, բաւց շատ քիչ:

Ազգայէս մեր վաճառականները ներկայումս երկու դօրեղ բնակի են բաժանւած, և հաւանական է, որ մի առ ժամանակ իրար դէմ դօքա մրցեն, որովհետեւ երկուսն էլ մինեուն հպատակին են ձգտում: Սակալն կան և ալնպիտներ, որոնք ոչ մի բնակին չեն ցանկանում մասնակցել, ալ ինքնազուլս են ուղղում գործել: Ազգայիսների վերալ մենք նաւում ենք որպէս նաւթալին առետրի ցեցերի վերալ, որովհետեւ դօքա իրանց գործունէութեամբ միաս են պատճառելու ընդհանուր գործին: Նօքա իրանց չարչիութիւնից ձեռք չեն քաշելու, սկսելու են դարձեալ մրցել և վերջ ի վերջոյ կընկնեն նոյն դրութեան մէջ, ինչպէս են նոցա եղբայրների մեծամասնութիւնը:

Ներկալ տարալ մարտ ամսին էր, որ մալրաքաղաքի թերթերը լուր բերին թէ «Սինդիկատի» ներկալացուցիչ Նորէլի և Կասպեան-Սե ծովեան ընկերութեան մէջ արդէն համաձայնութիւն է կալացած և որոշւած են իւրաքանչիւրի գործունէութեան սահմանները: Սինդիկատ կազմող ֆիրմաների բոլոր ներկալացուցիչները գնացին Պետերբուրգ ալդ բանը քըննելու համար:

Ալդ փոքրիկ տեսութիւնը անելուց լետոյ մենք չենք կարող մի նկատողութիւն հանել ալդ ընկերութիւնների հասցէով: Հազիւ թէ ալդ կարճ ժամանակամիջոցում կարելի լինի մի որ և է բարեփոխութիւն մտցնել նաւթալին առետրի եղանակի մէջ և բարւոքել մեր քալքալւած վաճառականների վիճակը: Գործել նոյն ուղղութեամբ, ինչպէս ալդ ծրագրւած է պալմանագրերի մէջ, պարտաւորեցուցիչ չէ մասնակցողների ոչ մէկի համար հինգ տարին լրանալուց լետոյ: Ուրեմն ինչոյլ են տալհովւած մեր վաճառականները, եթէ մասնակցեն ալս կամ ալն առաջարկութեանը: Ոչնչով, կը պատասխանենք մենք: Կասպեան-Սե ծովեան ընկերութիւնից հեռանալը դեռ ալնքան զգալի հետեանք չի ունենալ, ինչքան Սինդիկատից: Մեղ սարսափեցնում է մի հանգամանք: Մի գուցէ երկու-երեք տարի գործելուց լետոյ Սինդիկատ ընկերութեան անդամների մէջ երկպառակութիւններ ծագեն և նոցա փոխադարձ լարարերութիւնները լարւեն և դոցա շնորհիւ ընկերութիւնը քանդւի: Ալն ժամանակ մենք կարծում ենք որ եօթը ֆիրմաների դրութիւնը, ՚ի բաց առեալ Նորէլինը, վերին աստիճանի ողորմելի կը լինի և աւելի վատ քան մինչև ընկերութիւն կազմելը: Գուցէ մեր ալդ խօսքերը շատերին խորթ թւան, ուտի պարզենք թէ

ինչո՞ւ Մենք վիշցինք, որ Նոբէլը եօթը ֆիրմաների միակ ներկայացուցիչն է թէ Ռուսաստանում և թէ արտասահմանում, հետևապէս ապրանք առնողները միմիայն նորան են ճանաչելու և ալդալիսով Նոբէլի կերոսինը աւելի հոշակ է ստանալու Առանց աչն էլ ալժմ Պետերբուրգի և Մոսկւայի վաճառանոցներում Նոբէլի կերոսինը 5 կոպ. թանգ է գնահատւում քան ուրիշ ֆիրմաներինը, Եւ թէ քանդակց ալդ ընկերութիւնը, աչն ժամանակ հազիւ թէ մէկը Ռուսաստանի սահմաններում կարողանայ մրցել Նոբէլի հետ, Ալդ տեսակէտից նալելով՝ Կասպեան-Սև ծովեան ընկերութեան բանակը մտնողները աւելի ապահով են քան եօթը ֆիրմաները:

Ալդպէս թէ աչնպէս մենք կարծում ենք, որ ալդ փորձերը հող են պատրաստում ալ. Ռազդիլնի ծրագրի իրագործելու համար, Դեռ շատ ընկերութիւններ կը կազմեն և ալդալիսով կամաց կամաց կը մօտենան ալ. Ռազդիլնի առաջարկութեան. վաղ թէ ուշ ալդառաջարկութիւնը ընդունւելու է եթէ ոչ լիովին, գոնէ կարծում ենք որ շատ քիչ փոփոխութեամբ Դորա մէջ մենք համոզւած ենք:

Մեզ մնում է սակալն դեռ ևս խօսել մարտից դէս կատարած եզելութիւնների մասին, որ և կ'անենք մի երկրորդ նամակով: