



## Հայկական գիտահետազոտական հանգույց Armenian Research & Academic Repository



Սույն աշխատանքն արտոնագրված է «Ստեղծագործական համայնքներ  
ոչ առևտրային իրավասություն 3.0» արտոնագրով

**This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial  
3.0 Unported (CC BY-NC 3.0) license.**

Դու կարող ես.

պատճենել և տարածել նյութը ցանկացած ձևաչափով կամ կրիչով  
ձևափոխել կամ օգտագործել առկա նյութը ստեղծելու համար նորը

You are free to:

**Share** — copy and redistribute the material in any medium or format

**Adapt** — remix, transform, and build upon the material



Հ Ա Յ Յ Ե Ղ. Դ Ա Շ Ն Ա Կ Ց Ո Ի Թ Ի Ի Ն

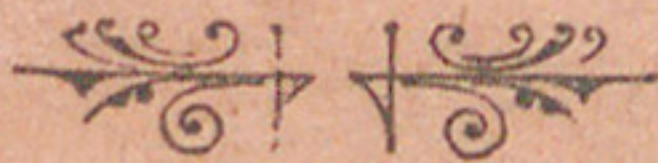
Գրադարան «Շարժում»-ի № 1.

Մ. Զառաֆեան

Ի Ն Զ Պ Է Ս Հ Ի Մ Ն Ե Ն Ք Ս Պ Ա.  
Ռ Ո Ղ Ա Կ Ա Ն Ը Ն Կ Ե Ր Ո Ի Թ Ի Ի Ն.  
Ն Ե Ր Գ Ի Ի Ղ Ո Ի Մ

Գինն է 20 Կ.

3094



Ախալցխա

Մարտիրոսեանների

1917.



142

142

14 ՀԱՅ ՅԵՂ. ԴԱՇՆԱԿՑՈՒԹԻՒՆ

Գրադարան «Շարժում»-ի № 1.

Մ. Զառաֆեան

ՆՁՊԵՍ ՀԻՄՆԵՆՔ ՍՊԱ-  
ՌՈՂԱԿԱՆ ԸՆԿԵՐՈՒ-  
ԹԻՒՆՆԵՐ ԳԻՒՂՈՒՄ



Ախալցխա

Տպարան Եղբ. Մարտիրոսեանների  
1917



14 - 4 9 2

ԻՆՉՊԷՍ ՀԻՄՆԵՆՔ ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ԸՆ-  
ԿԵՐՈՒԹԻՒՆՆԵՐ ԳԻՒՂՈՒՄ:

—

Մեր ժամանակներում ամեն մարդ,  
թէ ասն և թէ անձնական գործածու-  
թեան վերաբերեալ անհրաժեշտ իրերն  
ու առարկաները—հաց, մթերքներ, կօշկե-  
ղէն, հագուստ, երկրագործական գործիք-  
ներ և այլն... ստիպւած է գնել:

Այդ անհրաժեշտ իրերն ամեն մարդ  
չի կարող ինքն անձամբ արտադրել, այլ  
ուրիշներից է ստանում: Երկրագործն  
աւնի հաց, բանջարեղէն և ընտանի կեն-  
դանիների միս, բայց դրա փոխարէն  
չունի, օրինակ, գուլթան, որ գարբնոց-  
ներումն են շինում, բրդեղէն և բամբակե-

դէն գործւածքներ, որ գործարաններում  
են պատրաստում, թէյ, որ չինաստանի  
կամ արևելեան երկրների տնկարաններից  
են հաւաքում, շաքար, նաւթ և այլն և  
այլն:

Որպէսզի մարդ կարողանայ այդ ան-  
հրաժեշտ նիւթերն ուղղակի իրանց ար-  
տադրութեան վայրից ստանալ, շատ  
ժամանակ և փող պիտի վատնի, այդ  
պատճառով նա ոչ թէ ուղղակի գործա-  
րանից է ստանում, այլ դանազան միջ-  
նորդ առևտրականների միջոցով, որոնք  
մեծ քանակութեամբ գնելով՝ այդ ապ-  
րանքները իրանց խանութներում և կրթ-  
պակներում վաճառում են:

Մասնաւոր առևտրի վատ կողմերը.—  
ամենիդ էլ լաւ յայտնի է, որ առև-  
տրականներն ապրանքը գնում ու վա-  
ճառում են, ոչ թէ ազգաբնակչութեան  
ծառայութիւն մատուցած լինելու համար  
այլ որպէսզի գնողներից շահ—օգուտ  
ստանան: Առևտրականներ շատ-շատ կան



աշխարհում: Ամեն ապրանք մինչև գնողի  
 ձեռքն հասնելը մի շարք միջնորդ-առև-  
 արակաճանների ձեռքով է անցնում: Օրի-  
 նակ տեսնենք ի՞նչ ձեռքերով է գիւղացու  
 հացահատիկը շրջում մինչև որ գալիս, մեր  
 սեղանի վրայ, որպէս հաց բազմում է:  
 Հացահատիկ հաւաքող գիւղացին, իր  
 հացը վաճառում է մանր առևտրականնե-  
 րին մանր առևտրականը տանում-ծա-  
 խում է մեծ վաճառականին, մեծ վաճա-  
 րականը դեռ չաղած հացահատիկն ու-  
 դարկում է ջրաղացպանին, ջրաղացպանն  
 էլ ալիւրը նորից ուրիշ առևտրականնե-  
 րի ձեռքով վաճառում է դարձեալ մի մեծ  
 վաճառականի, մեծ վաճառականը ման-  
 րավաճառին սա էլ փոքր չափերով հաց-  
 թխին, նա էլ փոքր չափերով սպառող-  
 ներին, այսինքն մեզ:

Նոյն երևոյթն է կրկնւում նաև ու-  
 րիշ ապրանքների հետ: Նրանք բոլորն  
 էլ գործարանատիրոջ ձեռքից նախ ըն-  
 կնում են խոշոր առևտրականների ձեռքը,

խոշորներին—փոքրերին, յետոյ զանազան  
 միջնորդների ձեռքով աւելի փոքրերին,  
 մինչև որ հասնուամ են իսկական սպառա-  
 դի ձեռքը: Ամեն մի առևարական իր  
 ապրանքը վաճառելիս աշխատում է յա-  
 ւելուներ անել և նրանցից ամեն մէկը  
 ինչ որ համուժիւն ու ճարպիկութիւն  
 ունի թափում է, որպէսզի որքան կարող  
 է շատ օգուտ ստանայ: Այսպիսով սպա-  
 ռողները մի առասպէսն ուղղա-  
 կի առըք են տալիս առևարա-  
 կաններին: Այդ առըքն ընհանրապէս  
 այնպիսի շափերի է հասնում, որ բոլոր  
 գործածելի մթերքները թանգանում, ան-  
 Վաստի են դառնում ազդարնակութեան  
 խեղճ ու կրակ դասի համար: Կուղէ՞ք  
 մի պարզ օրինակով ձեզ հասկանալի  
 դարձնեմ, թէ ի՞նչպէս հասարակ դասի  
 մարդիկ իրանց միջոցներով կերակրում  
 և պահում են այդ առևարականներին  
 և թէ որքան թանգ է նստում այդ բանը  
 նրանց վրայ: Մոսկուայի քաղաքային

խորհրդարանի վիճակագրական բաժինը հաշիւներ կազմելիս եկել է այն եզրակացութեան, որ իւրաքանչիւր հարիւր սպառող իր հաշուով պահում է մի առևտրականի: Պետրոգրադում ամեն 60 մարդուն ընկնում է մի առևտրական պահելու ծախս: Ֆրանսիայում, մի գրականագէտ հաշուել է, որ ազգաբնակչութիւնը տարեկան միայն հացթուխներին վճարում է 700 միլ. ֆրանկ (260 միլ. ուլրլի) յաւելեալ վճար, իսկ միւս բոլոր ապրանքների համար, գնում է դանազան խանութպանների և առևտրականների միջոցաւ—երկու անգամ աւելի արժէք է տալիս, քան պետական տարփերն են:

Առևտրականներն իրանց նպատակ գնելով, որքան կարելի է շատ օգտել գնողներին, ոչ մի միջոցի առաջ չեն կանգ առնում: Միւս կողմից էլ միմեանց հետ մրցելով, նրանցից իւրաքանչիւրը ձգտում է աւելի աժան տպրանք ձեռք

քերել առանց կարևորութիւնս ապրու-  
 ապրանքի որակին: Չը բուռահասնալով  
 էժան տեսակներով դեռ նրանց հետ զա-  
 նազան խառնուրդներ էլ են կազմում:  
 Օրինակ կաթին ջուր են խառնում, եր-  
 քեմն էլ ալիւր կամ կաւիճ աւելացնելով:  
 Կովի իւղին խառնում են ճարպ, կոկոսի  
 ձէթ և այլն և վաճառում են որպէս «ա-  
 ռաջին կարգի» իւղ: Թէյի հետ խառնում  
 են զանազան տերևներ, որպէսզի «մուգ»  
 դոյն տան և անուշ հոտ: Փշացած կալ-  
 պասները զանազան կերպ համեմելով  
 ծախում են, որպէս թարմ: Մաքուր հա-  
 ցահատիկը ծախելուց առաջ վատի հետ  
 խառնելով, իբրև լաւ են ներկայացնում  
 և այլն և այլն: Ապրանքները կեղծելը ա-  
 նասելի չափերի է հասել և ազգաբնակ-  
 չութեան առողջութեան վտանգ է սպառ-  
 նում: Գիւղերում այդ արհեստը այն  
 տեղն են հասցրել առևտրականները, որ  
 մինչև անգամ առանձին կարիք էլ չեն  
 զգում իրանց կեղծիքը դիմակաւորելու:

Հաշուելով, որ գիւղացի սպառողը „ամեն  
բան կ'ուտէ“, նրանք ուղղակի հեղուկ  
մթերքներին աւելացնում են հում-ջուր,  
իսկ պինդ առարկաներին աւել կամ նը-  
րանց համապատասխան որևէ այլ նիւ-  
թեր: Առաջին տեսակի ալիւրի, բրինձի,  
կրուպայի, կօնֆետների և ուրիշ առար-  
կաների հետ խառնում են աւելի էժանա-  
զին նիւթեր և վաճառում են, որպէս ա-  
ռաջնակարգ տեսակի ապրանքներ:

Սրանով էլ դեռ չէին բաւականանում:  
Արդէն մեր ժողովրդի մէջ առած է դար-  
ձել, թէ „մինչև չը խաբես, չես կարող  
ծախել“: Եւ այս առածը ոչ մի տեղում  
այնքան սաղ չի դալիս, որքան գիւղա-  
կան առևտրի մէջ: Սպառողին խաբում  
են ոչ միայն ապրանքի յատկութեան,  
այլ և քաշի մէջ: Առևտրականները չափի,  
քաշի, հաշւի մէջ գնողին խաբելը մեզք  
չեն համարում: Ընդհակառակը այն առև-  
տրականը որ գիտէ աւելի ճարպիկ կեր-  
պով խաբել ժողովրդին, նա համարւում

է ամենաշատը: Մասնաւոր ատեւաւորք ոչ  
միայն թանկ է նստում սպառողի վրայ,  
այլ և ատեւորով տարատու մարդկանց  
անբարոյակացում է և վարժեցնում  
ամենօրեայ խաբարայութեան և ստախո-  
սութեան:

Ընկերութիւններ պէտք է իմ-  
ենք—որպէսզի գոնէ մասամբ ազատենք  
այդ աշակասութիւններէ, որպէսզի ատե-  
ւորք հասնանաւորներ, պէտք է ընկերա-  
կան հիմունքներէ վրայ—սպասուող ա-  
կանքն ընկերութիւններ հիմ-  
նենք:

Սպառողական ընկերութիւնները  
մասնաւոր ատեւորից լաւ են նրանով, որ  
հիմնում են ոչ թէ փող գիշերու նպո-  
տակով, այլ էժան գներով և լաւ յատ-  
կութեամբ ապրանքներ վաճառելու: Այդ  
տեսակ ընկերութիւններին տուած են  
կօօպերու տիւր ընկերութիւններ, այ-  
սինքն, միաբանութեամբ, ընկերակցու-  
թեամբ գործող ընկերութիւններ: Հիմն

եթէ միտոսին, ընկերակցութեամբ մի  
 խանութ բաց անենք, այդ կօօպերատիւ  
 խանութի տէրը կը լինեն ընկերութեան  
 բոլոր անդամները և իրանք էլ կը լինեն  
 միտածամանակ այդ խանութի մ ու շ ա տ ա-  
 ր ի ն եր ը—սպասողները: Իրանք՝ ան-  
 գամները շահագրգռած են, որպէսզի  
 տարանքները լինեն թարմ, անխարդախ  
 և ծախւեն ճիշտ չափով ու քաշով: Ըն-  
 կերութեան անդամներն իրանք, ընդհա-  
 նուր ժողովով ընտրում են վարչութեան  
 անդամներ, որոնց և յանձնում են իս-  
 նութը կառավարելու և նրա հետ կապ-  
 ւած բոլոր գործերը կարգադրելու հոգւր:  
 Ընկերութիւնն իր անդամներին դիւրու-  
 թիւն է տալիս չափաւոր գներով լաւ  
 տարանք գնելու, և միւսոյն ժամանակ  
 բոլոր մասնակցողներին խնայողութեան  
 վարժեցնելու: Նա սովորեցնում է մարդ-  
 կանց ինքնագործունէութեան և ինքնօգ-  
 նութեան, որ միացեալ ուժերով կարո-  
 դանան իրանց կեանքի վիճակը բարե-  
 լաւել:

Սպառոդական ընկերութիւն կազմում են սովորաբար մի խումբ մարդիկ 20-30 հոգի, որոնք կոչւում են հիմնադիրներ։ Հիմնադիրները նախ կազմում են ընկերութեան կանոնադրութիւնը և եթէ կայ պետութեան կողմից մշակւած ընդհանուր նորմալ ծրագիր, նրա վրայ յարմարեցնելով տեղական պայմանների համեմատ յօդւածներ, ընդհանուր ժողովում անցկացնելուց և և հաստատելուց յետոյ եթէ կայ պատշաճ պետական հիմնարկութիւն, որի վաւերացման պիտի ներկայացնել—ուղարկւում են այնտեղ։ Մինչ պետական յեղաշրջումը, այդ գործողութիւնները կատարւում էին այսպէս։ Ներքին գործոց մինիստրութեան 1897 թ. Մայիսի 13-ին հաստատւած նորմալ կանոնադրութեան համեմատ, այդպիսի ընկերութիւններ հիմնելու թոյլտւութիւն պէտք է ստացւէր նահանգապետից, որի հետ կապւած էին մի շարք ծախքեր և ձևա-



կանութիւններ: Ինչ թւում է, որ ներկայ ազատ կարգերում այդպիսի ճակատկանութիւնների կարիքը չըկայ: Այլ բաւական է, որ ընկերութիւնը հիմնւած լինի կօօպերատիւ սկզբունքների վրայ: Պետական կօնտրօլը կը գործադրուի այն չափով, որ չափով պետութիւնը դէմ չի լինի ժողովրդական ինքնագործունէութեան և ինքնօգնութեան ազատութեանը:

Սպառողական ընկերութիւն հիմնելը դժւար չէ, բայց գործը կանոնաւոր հիմքերի վրայ դնելը և առևտուրը յաջող տանելը, շատ դժւար է:

Որպէսզի ընկերութիւնը լաւ աշխատի ու կարողանայ յաջող կերպով զարգանալ, պէտք է հէնց սկզբից գործը կանոնաւոր ընթացքի մէջ դնել: Ինչհամար է կայանում գործը կանոնաւոր ընթացքի մէջ գնելու խնդիրը և ինչպէս պէտք է անել, որ դրան հասնենք:

Նախ և առաջ մի բան մեզ համար

պէտք է պարզ լինի, որ ոչ մի գործ չի կարելի սկսել, եթէ առաջուց լաւ ուսումնասիրուած չէ կամ բոլոր կողմերից ծանօթութիւն հաւաքուած չէ:

Սպառողական ընկերութիւնը շատ կարևոր և միևնոյն ժամանակ բարդ գործ է: Ընկերութեան ղեկավարներից պահանջուում է ոչ միայն առևտուր անել դիտելնայ, այլ և ընկերութեան նպատակների և խնդիրների մասին ճիշտ ըմբռնումն ունենալ, որպէսզի կարողանան ուրիշներին բացատրել, ընդահանաւր ժողով գումարել, տարեկան հաշիւ և հաշուեկշիռներ կազմել և այլն... Ուրեմն նախքան սպառողական ընկերութեան կազմակերպելը—ղեկավարները պարտաւոր են գործի տեսական և գործնական կողմերը լաւ ուսումնասիրել: Նրանք շարունակ պէտք է հետևին կօօպերացիայի վերաբերեալ գրականութեանը, կարդան գրքեր, սրոնց մէջ բացատրուած է ուրիշ երկրների կամ

Ռաւառաւանի սպառողական ընկերու-  
թիւնները կառավարելու ձևերը, թէ ինչ  
հիմունքներով են նրանք գործում, ինչ  
նպատակներ են առաջադրում, ինչպէս  
են դարգանում և ձգտում հասնել այդ  
նպատակներին: Պէտք է ծանօթանալ  
այնպիսի հիմնարկութիւնների հետ,  
որտեղ գործը օրինակելի է դրւած,  
միշտ զրոյցներ ունենալ բանիմաց և գոր-  
ծնական աշխատանքներին ծանօթ մար-  
դկանց հետ:

Ընկերութիւն հիմնելիս լաւ կը լինի  
որ հրաւիրէք յատուկ կօօպերացիայի  
գործով պարապող մի ի ն ս ա ռ ու կ-  
ա օ ը — որը ամենայն սիրով հարկաւոր  
բացատրութիւններ և գործնական ցուց-  
մունքներ կը տայ: Կամ եթէ զիւղում  
գտնւում է զեմատւոյի դիւղատնտես, նա  
էլ կարող է իբ խորհուրդներով օգտակար  
լինել այդ գործին: Մի խօսքով սպառող-  
ական ընկերութեան ղեկավարները, լաւ  
ծանօթանալով ընկերութեան խնդիրների

հետ, իրանց առաջին հողան ու ջանքը պիտի լինի, որքան կարելի է շատ մարդիկ անդամագրել, որպէսզի նրանք ոչ միայն իրանց բաժնի գներով (փայ), այլ և իրանց գործնական մասնակցութեամբ նեցուկ լինեն ընկերութեանը, հետաքրքրւեն ընկերութեան գործերով և մշտապէս այնտեղից առևտուր անեն:

Սպառողական ընկերութիւնն հիմնելուց յետոյ, ենթագրենք, որ ընկերութիւնը որոշում է առաջին հերթին, գիւղում մի խանութ բաց անել: Այդ գործի համար ներկայ պայմաններում հարկաւոր կը լինի առնւազը 1500—2000 ռ. դրամագլուխ: Իրանից պակաս գումարով անհնարին կը լինի խանութի ամենաանհրաժեշտ նիւթերն ունենալ և առևտուրը հաստատան հիմքերի վրայ գնել: Ընկերութեան ղեկավարները խանութ բաց անելիս շատ անգամ, այսպէս են դատում, «Հիմա քիչ անդամներ ունենք և մեր դրամագլուխը փոքր է: Դեռ առևտուրը

չէ սկսած դրանից է, եթէ շուտ անենք  
 խանութը բանանք, այն ժամանակ ան-  
 դամների թիւը կը շատանայ իսկ դրա-  
 մագլուխը կսկսի արագ կերպով մեծա-  
 նալ: Փորձը ցոյց է տւել, որ նման  
 հաշիւները սխալ են դուրս եկել և դործի  
 վրայ դրբւած յոյսերը չեն արդարացել:  
 Եթէ ընկերութեան հիմնագրութեան սկըղ-  
 բին չը կան աշխատող մարդիկ, առե-  
 տուրը սկսելուց յիտոյ էլ չեն լինի: Աւելի  
 լաւ է դործի սկըբին մի քիչ աւելի սպա-  
 սել, քան թէ շտապով խանութ բաց ա-  
 նել և դործի յաջողութեան վրայ  
 վատահուծիւն չունենալ: Եթէ պայման-  
 ները բարեյաջող չեն, աւելի լաւ է բո-  
 լորովին բաց չանել:

Այսպէս ուրեմն սպառողական ընկե-  
 րութիւն հիմնելու երկրորդ կարևոր և  
 անհրաժեշտ պայմանը սա է. առևտուրը  
 չը սկսել, մինչև որ պահանջած հարկա-  
 ւոր գումարը չգանձւի և գիտակից ան-  
 դամների բաւականաչափ թիւ չը հաւա-  
 քւի:

Սպառողական ընկերութեան դարգացման միւս անհրաժեշտ պայմաններէ մասին կը խօսենք յետոյ, իսկ այժմ տեսնենք, թէ գործը ինչպէս և սրտեղից պէտք է սկսել:

Երբ ընկերութեան կանոնադրութիւնը պատրաստ է և հաստատուած, հիմնադիր անդամները նոր գրեւծ բոլոր անդամներին կը հրաւիրեն ընդհանուր ժողովի: Պատշաճ օրինական ձևականութիւնները կատարելուց յետոյ, եթէ մինչ այժմ եղած նորմալ կանոնադրութիւնով ենք ղեկավարուելու, այնտեղ № 30 յօդուածում ասուած է, ընդհանուր ժողով գումարելուց առաջ պէտք է վազօրօք տեղեկութիւն տալ տեղական իշխանութեանը, (ուսիկանութեան կամ այժմ գործադիր մարմնին) տեղի, ժամանակի և ժողովի դրադմունքի մասին, և ապա յայտարարել ընկերութեան բոլոր անդամներին: Նոյն կանոնադրութեան № 31 յօդուածում գրուած է. — Ընդհանուր ժողովը կը կայանայ

այն դէպքում, երբ ժողովին ներկայ են ընկերութեան տեղումը գտնւած անդամների մէկ տասերորդ մասը. ասել է, եթէ այդ գիւղում ընկերութեան անդամազրւել են 100 հոգի և դրանցից ներկայ են միայն տասը, ժողովը վաւերական կը համարւի: Նախքան օրակարգի քննութեան անցնելը, ժողովն իր միջից կընտրի մի նախագահ և մի քարտուղար: Ընդհանուր ժողովի նախագահի պարտականութիւնն է օրակարգի մէջ նշանակւած հարցերը հերթով ժողովի քննութեան դնել և հետևել, որ ժողովի ընթացքը կանոնաւոր լինի, իսկ քարտուղարը պէտք է արձանագրէ յիշեալ հարցերի մասին ժողովի կատարած վճիռները:

Առաջին ընդհանուր ժողովի նախագահըն առհասարակ համառօտ կերպով ծանօթացնում է ժողովին ընկերութեան կազմակերպւելու պատմութեան, կանոնադրութեան հետ և ապա առաջարկում է դրւած հարցերը հերթական քննու-

Թեան: Հերթական հարցերի մէջ ամենա-  
 կարևոր տեղը պիտի ընէ—վարչու-  
 թեան և քննիչ յանձնատնոցի  
 անդամները ընտրուած թիւնք:  
 Նախ և առաջ որոշուած է վարչութեան  
 անդամների թիւը: Գործնական փորձը  
 ցոյց է տւել, որ վիւղական ըսպառողա-  
 կան ընկերութիւնների մէջ, վարչութեան  
 անդամների թիւը 3 կամ 4-ը միանգամայն  
 բաւարար է: Այդպիսիները որպէս պաշ-  
 տոնական անձինք, նոյն կանոնադրու-  
 թեան № 36 և 53 յօդ. հիման վրայ,  
 պէտք է ընտրուին փակ քւէարկութեամբ:

Ընտրութիւնից առաջ նշանակուած են,  
 բաց քէսով կամ թերթիկներով, թեկնա-  
 ծուների անուններ: Յետոյ այդ ընտրելի-  
 ների ցուցակից մէկ-մէկ քւէարկուած են  
 որպէս վարչութեան անդամ: Վերջին ըն-  
 տրութիւնը պէտք է լինի փակ քւէով,  
 այսինքն արկղիկներով կամ թերթիկնե-  
 րով: Անդամներից իւրաքանչիւրը իր  
 ձայնը տալիս է յօգուտ կամ ի վնաս



ընտրեալի, առաջի դէպքում ասում ենք  
 սպիտակ քէ, իսկ երկրորդ դէպքում սև  
 քէ: Եթէ գիւղում ընտրական քէտուփեր  
 չկան և անդամներից շատերն անդրապէտ  
 են, այդ դէպքում առաջարկում ենք քէ-  
 արկութիւն անելու մի շատ պարզ ձև:  
 Կը վերցնէք կաղին կամ լոբի այնքան  
 թւով որքան անդամներ ներկայ են ընդ-  
 հանուր ժողովին: Կաղիններն և լոբիներ-  
 րը կը լցնէք մի գլխարկի մէջ: Այդ լիքը  
 գլխարկը կը բռնի ժողովականներից մէ-  
 կը, իսկ ուրիշին կը տաք մի դատարկ  
 գլխարկ:

Ժողովի նախագահը յայտարարում  
 է, որ այս ինչը դրւում է քէար-  
 կութեան, վարչութեան անդամ ընտրելու  
 լու համար—կաղինը ընտրող քէն է,  
 իսկ լոբին—չընտրող: Ընկերութեան իւ-  
 րաքանչիւր անդամ, եթէ ուզում է այդ  
 անձնաւորութեանն ընտրել, դատարկ  
 գլխարկի մէջ կը ձգի մի կաղին, իսկ  
 եթէ չի ուզում ընտրել կը ձգի լոբի:

Վերջում կը համարէք լոբին ու կաղինը,  
 Շատ կաղին ստանալու դէպքում նա կը  
 համարւի ընտրւած, շատ լոբի ստանա-  
 լու դէպքում—չընտրւած կամ սևացած:  
 Հեռեանքը կարճանագրւի արձանագրու-  
 թեան մէջ: Ընտրւած կը համարւի նա,  
 ով քէ տւողների  $\frac{2}{3}$  մասի ձայնը կստա-  
 նայ: Այս ձևով կընտրւին վարչութեան  
 միւս անդամները, նաև վերաստուգիչ  
 յանձնաժողովի անդամները: Կանոնա-  
 դրութեան № 37 յօդ:-ի համաձայն այդ  
 ընտրւածների համար պէտք է ընտրել  
 նաև ա ն ձ ն ա փ ո խ ա ն ո Ր զ ն ե Ր,  
 այսինքն փոխարինող անդամներ, որ  
 կանգիտատներ էլ են կոչւում: Որպէսզի  
 իսկական անդամների հիւանդութեան  
 կամ երկար ժամանակով բացակայելու  
 դէպքում—նրանց փոխարինեն: Որպէսզի  
 այս ընտրութիւնն էլ երկար ժամանակ  
 չը խլի և շուտ կատարւի, կարելի է ա-  
 ռաջուց պայմանաւորել, որ առաջին  
 շատ ձայն ստացող երեքը, համարւեն

նախորդների ա ն ձ ն ա փ ո խ ա ն ո Ր զ-  
 ն ե Ր Ր: Նոյն կերպ վարել նաև վերաս-  
 տուգիչ յանձնաժողովի վերաբերմամբ: ●

Վարչութիւնը ներկայանում է ընկե-  
 րութեան ամբողջ գործի անմիջակոն  
 աէրը: Կանոնադրութեան № 42 համաձայն  
 վարչութեան սարտականութիւններն են  
 1) Կազմել ընկերութեան տարեկան գոր-  
 ծունէութեան նախահաշիւն ու նախագի-  
 ծը, տարեկան հաշիւներն ու բաշխւաւը:  
 2) Որոշել ընկերութեան համար անհրա-  
 ժեշտ պաշտօնեաների թիւն ու նրանց  
 զբաղմունքի առարկան, որոշել նրանց  
 վարձատրութեան չափը:

3) Գնել և ծախել զանազան ապրանք-  
 ներ, հետևելով, որ զրանց յատկութիւնը  
 լաւ լինի և զները չափաւոր: 5) Կազմա-  
 կերպել ընկերութեան համար նպաս-  
 տաւոր ձեռնարկներ և կառավարել նրանց:  
 6) Միջոցներ գտնել տնային գործածու-  
 թեան առարկաները ապառելու, լրա-  
 ցնելու կամ էժանացնելու համար:

7) Վարձել ընկերութեան գործողութիւն-  
 ների համար պահեստարաններ և բնակա-  
 րաններ — և այլն և այլն: Վարչութեան  
 գործունէութեան մանրամասն ծրագիրը  
 նրա իրաւունքների և պարտականու-  
 թիւնների սահմանը սրոշում է ընդհա-  
 նուր ժողովը, մի յատուկ հրահանգով,  
 որը մշակել և փոփոխել կարող է միայն  
 ընդհանուր ժողովը: Մի խօսքով վարչու-  
 թիւնը միմիայն ենթարկւում է ընդհա-  
 նուր ժողովին, եթէ պետական կամ օրի-  
 նական ուրիշ հրահանգ չը կայ սահման-  
 ւած: Այսչափ լայն իրաւունքներ, պար-  
 տականութիւններ տալուց յետոյ պարզ  
 է, որ վարչութեան անդամ  
 պէտք է ընտրել զարգացած,  
 լաւ գրագէտ, անհիւ և հաստ-  
 րակակա՛ն գործերին անձնւի-  
 րարար տարւած անձերից: Ըն-  
 կերութեան ուղիղ և արագ զարգացումը  
 կախւած է յաջող վարչութիւն ընտրելու  
 պայմանից: Պէտք է այնպիսի մարդիկ

ընտրել, որոնք հասարակութեան յար-  
գանքն ու վաստակութիւնը վայելեն, ընկե-  
րութեան կանոնադրութեանը լաւ ծանօթ  
լինին, կօօպերատիւ գործը լաւ գիտե-  
նան և իրանց պարտականութիւնն ու  
իրաւունքը լաւ ճանաչեն: Վարչութեան  
մէջ անհրաժեշտ է մէկը, որ գոնէ ապ-  
րանքներ լաւ ճանաչի և բարեխղճօրէն  
կատարի գնողի գերը:

\*\*\*\*\*

Ստորև կը թւենք աչն կանոնները, որ-  
ոնք անհրաժեշտ են սպառողական ըն-  
կերութեան գործը յաջող տանելու հա-  
մար և որոնց պիտի ճշտութեամբ հետևի  
վարչութեան ամեն մի անդամը:

—

1. Վարչութեան բոլոր ան-  
դամները պէտք է են աչն գոլն  
մասնակցութիւն ունենան  
ընկերութեան բոլոր գործե-  
րում:— Որպէսզի վարչութեան անդամ-  
ները իրանց պարտականութիւններն ու

աշխատանքները կատարեն ժամանա-  
 կին և կանոնաւոր, անհրաժեշտ է, որ  
 ամենից առաջ օրինակելի կերպով աշ-  
 խատանքի բաժանում լինի օրինակ, ան-  
 դամներից մէկին կը յանձնել վարչու-  
 թեան նախադասութիւնը, որի պարտա-  
 կանութիւնն է, ընկերութեան գործերի  
 ընդհանուր ղեկավարութիւնն իր վրայ  
 առնել և ճշտութեամբ հետևել նրա ըն-  
 թացքին: Միւսի վրայ պէտք է դնել  
 գանձապահի պաշտօնը, երրորդին յան-  
 ձնել ապրանք առնել-ծախելու գործը,  
 չորրորդին հաշւապահութիւնը և գործա-  
 վարութիւնը: Եթէ վարչութեան անդամ-  
 ների մէջ չը կան մասնադէտ հաշւապահ-  
 ներ, այն ժամանակ լաւ կը լինի ըն-  
 տրել երեք հոգուց մի վարչութիւն և  
 վարձով հրաւիրել մի լաւ հաշւապահ:  
 Վարչութեան իւրաքանչիւր անդամը  
 պէտք է հետաքրքրել ընկերութեան ընդ-  
 հանուր գործերով, բայց առանձնապէս  
 պատասխանատու է իր վրայ դրամ

պարտականութեան համար—վարչութեան  
 առաջ: Աշխատանքի այսպիսի կանոնա-  
 ւոր բաժանման դէպքում, ոչ ոք չի դժ-  
 ւարանայ իր պարտականութիւնը ճշտու-  
 թեամբ և ժամանակին կատարելու, բո-  
 լոր անդամները ծանօթ կը լինեն գործին  
 և ընկերութեան մէջ կարգ ու կանոն կը  
 լինի:

2. Վարչութիւնը պարտա-  
 ւոր է առն'ւազը շարաթը մի  
 անգամ վարչական ժողով  
 դումարէ:—Այդ ժողովում վարչու-  
 թեան իւրաքանչիւր անդամը զեկուցում  
 է տալիս իր բաժնում կատարած ընկե-  
 րութեան շարաթական գործունէութեան  
 մասին և վարչութեան առաջ դնում է  
 նոր առաջարկներ, ապագայում կատա-  
 րելիք գործերի վերաբերմամբ: Բոլոր  
 խոշոր գնումները պէտք է կատարեն  
 վարչութեան գիտութեամբ: Իրամական  
 փոխառումներ, յայտնի քանակութեամբ  
 փչացած ապրանքներ դուրս ձգելը, գնե-

րի բարձրացում կամ ապրանքների էծա-  
 նացում և ուրիշ կարևոր փոփոխութիւն-  
 ներ, գործունէութեան մէջ պէտք է մասնն  
 միմիայն վարչութեան որոշումով: Վար-  
 չութեան որոշումը պէտք է գրւի ար-  
 ձանագրութեան մէջ, ստորագրւի ժողո-  
 վին մասնակցող բոլոր անդամների կող-  
 մից:

3. Ա մ ե ն ի ց ա ո ա ջ պ է տ ք է  
 գ ր ք ե ր ն ու հ ա շ ւ ա պ ա հ ու թ իւ  
 ն ը կ ա ն ո ն ա լ ո թ հ ի մ ք ե թ ի վ ր ա  
 դ ն ե լ.—Որպէսզի ուղած բոպէին իսկոյն  
 կարելի լինի հաշւել, թէ ընկերութիւնը  
 ռւմնից որքան փող է ստացել, որքան  
 փոխառութիւն է արւած, ո՞վ որքան  
 պարտ է ընկերութեան կամ որքան ա-  
 պառիկ ապրանք է տարել, եթէ միայն  
 ընկերութիւնը ապառիկ բաց թողնում է,  
 որովհետև սպառողական ընկերութիւն-  
 ների նպատակներից մէկն էլ այն է, որ  
 իր անդամներին վարժեցնի կանխիկ առև-  
 տուր անել և ամեն կերպ խոյս տալ



պարտք անելուց: Գրքերից պէտք է իմա-  
 ցւի, թէ որքան ապրանք է մտել խա-  
 նութ, երբ և ինչ վճարումներ կան, ինչ-  
 քան փող է ստացել վաճառումից, ինչ  
 գումարի ապրանք է մնացել գործակա-  
 տարի մօտ և ինչքան գումար պէտք է  
 գտնւի գանձպահի մօտ: Միայն ճիշտ  
 հաշւապահութեան ժամանակ կարելի է  
 պարզ տեսնել, թէ ինչպէս են գնում ըն-  
 կերութեան գործերը, որքան օգուտ է  
 ստացւում, ծառայողների կազմից շահա-  
 գործում չը կայ, հաշիւների մէջ զեղծում  
 չի արւած և այլն, և այլն: Վատ հաշւա-  
 պահութիւնը, որին շատ անգամ նշանա-  
 կութիւն չեն տալիս, ընկերութեանը  
 վնասի մէջ է ձգում և տանում է դէպի  
 անկում: Ընկերութեան բացման օրից  
 չը պէտք է ծախքը խնայել և հրաւիրել  
 մի հմուտ հաշւապահ, որպէսզի նա  
 գրքերի գործածութեան հետ ծանօթա-  
 ցնի: Մէկ անգամ, որ կանոնաւոր դրեկոյ  
 գործը, այնուհետև ոչ մի դժարութիւն

չը կայ, որ վարչութեան անդամներինց մէկը մշտական հետևի գրքերի կանոնաւոր պահուելուն:

4. Անհրատեղտ է ունենալ գրագէտ և առևտրին հմուտ գործակատար. — Գործակատարը պէտք է գիտենայ գնողների հետ լաւ վարուել, արագ հաշուել, ճիշտ կշուել և չափել: Աւելի լաւ է գործակատարին լաւ վարձատրել, որպէսզի նա գործին կաշի ածնւիրարար: Որքան նա լաւ կարգ ու կանոն պահի խանութում և իր պարտականութիւններին բարեխիղճ վերաբերւի, այնքան շատ յաճախորդներ կը գրաւի և այնքան շատ շահ կունենայ ընկերութիւնը: Իսկ այդ լաւ կարգերի շնորհիւ ստացւած փողով, համ լաւ վարձատրութիւն կը տրուի ծառայողներին, համ էլ ընկերութիւնը օգուտի մէջ կը մնայ, որովհետև ծառայողները լաւ վարձատրուելով կը գնահատեն իրանց տեղը և մեծ սիրով կաշխատեն ընկերութեան օգտին:

Գործակատարի հետ պէտք է  
 առաջադրուի զբաւոյնս  
 ունենալ, եթէ ամբողջ պատահա-  
 նատուութիւնը նրա վրայ է, և գրաւա-  
 կան կամ երաշխաւորութիւն վերցնել,  
 որպէսզի կորստի կամ անյայտանալու  
 դէպքում հնարաւորութիւն ունենաք  
 նրանից պահանջելու: Մանաւանդ այդ  
 բանը պէտք է անել այն դէպքում, երբ  
 առանձին փողապահ (կասսիր) չունէք և  
 օրական ձեռնամուտը ամբողջովին գոր-  
 ծակատարն է ստանում: Գործակատարի  
 հաշիւներն ստուգել կարելի է միայն խա-  
 նութում եղած բոլոր ապրանքը ստուգե-  
 լուց յետոյ: Երամապահից նոյնպէս պէտք  
 է մի փոքրիկ գրաւական առնել, որպէս-  
 զի գրամի սխալ կամ պակաս ընդունելու  
 դէպքում, նրանից պահանջէք կամ յետ  
 դնէք:

5. Ապառիկ չը վաճառել.—  
 հէնց առաջին ընդհանուր ժողովում  
 պէտք է ընկերութեան անդամներին բա-

ցատրել ապառիկ առևտուր անելու մաս-  
 ները և որոշել, որ ոչ մի պարագայում  
 ապառիկ բաց չը թողնուի և ծայրայեղ  
 դէպքում միայն ապառիկը սահմանա-  
 փակել իր փայի  $1/4$ — $1/2$ -ով և այդ որոշ-  
 ման ճշտիւ կատարելուն խիստ հետեւել:  
 Կողմնակի անձանց ապառիկ բաց  
 թողնելն արդէն կանոնադրութեան № 3  
 յօդւածն արգելում է: Այդ կանոնը յա-  
 ճախ քանդում են և դրանով պատճառ  
 դառնում ապառողական ընկերութեան  
 վնասուելուն: Ապառիկի կողմնակիցները  
 սովորաբար այսպէս են դատում: „Եթէ  
 ապառիկ բաց չը թողնենք, մեզ մօտ  
 յաճախորդներ շատ չեն լինի, առևտու-  
 րը կը կրճատուի և գործը առաջ չի գնայ:“  
 Փորձը ցոյց է տւել, որ այդ կերպ մտա-  
 ծողները և դատողները շատ սխալւում  
 են: Բալտր այն ընկերութիւնները, որոնք  
 ապառիկ առևադով են պարապում, ճիշտ  
 սկզբում մեծ յաջողութիւն տեսին, բայց  
 քանի ապառիկ գնողներ թիւն տւելա-

նուս է, այնքան ընկերութեան զարգա-  
 ցումը դանդաղում է և երկու-երեք՝ ամ-  
 սից յետոյ զգալի կերպով առևտուրն  
 ընկնում: Շատ պարզ է: Մանութում  
 գտնւած ապրանքը հետզհետէ պակա-  
 սում է, դիմացը փող չի մուտք գործում  
 նոր ապրանք գնելու համար: Ապառիկ  
 վերցնողները կանոնաւոր չեն մտցնում  
 իրանց պարտքերը և դրա հետեանքը լի-  
 նում է այն՝ որ ընկերութեան անդամներն  
 էլ կամաց կամաց սառչում են, էլ ոչ  
 առևտրի են գալիս և ոչ ժողովներ են  
 յաճախում:

Ապառիկ գնողներն էլ ոչ մի օգուտ  
 չեն ստանում: Սովորութիւն զարծնելով  
 չեղած եկամտւորների հաշւին մեծ-մեծ  
 ծախսեր անել, վերջ ի վերջոյ ընկնում  
 են գանազան վաճառականների ճանկը  
 և ամեն բանի մէջ արժէքից աւելի  
 վճարելով, պարտքերի մէջ թաղւում:  
 Ապառիկ առևտուրը ըստառողական  
 ընկերութիւնների թշնամին է, նա ընկե-

բուժեան գրութիւնը կը խախտի, ան-  
 զամների մէջ անհամաձայնութիւն կը ձգի  
 և կորստի կը մատնի: Իրա համար աւելի  
 լաւ է փոքր շրջանառութեամբ կանխիկ  
 առևտուր անել, թէկուզ դանդաղ, քան  
 մեծ չափերով և ապառիկ:

Խանութը բաց անելուց առաջ  
 պէտք է բոլոր անհրաժեշտ ապ-  
 րանքները գնուած լինեն:— Իրա  
 համար վարչութիւնը և հրաւիրած գոր-  
 ծակատարը միասին նախապէս կազ-  
 մում են ապրանքների ընդհանուր ցու-  
 ցակ իրանց բոլոր տեսակներով ու քա-  
 նակով:

Ցուցակը կազմելիս պէտք է ի նկատի  
 ունենալ, որ սկզբում մեծ զգուշութիւն  
 է պահանջուում: Պէտք է գնել միմիայն  
 ամենակարևոր ապրանքները, այն էլ քիչ  
 քանակութեամբ: Մասնաւոր առևտրա-  
 կաններն իմանալով որ նոր սպառողա-  
 կան ընկերութիւնը մեծ քանակութեամբ  
 ապրանքներ է գնում, աշխատում են ի-

րանց մօտ եղածը սաղացնել ընկերու-  
 թեան վրայ, յաճախ վատ տեսակները  
 բարձր գներով, որպէսզի դրանով ընկե-  
 րութեան վարկը ժողովրդի աչքում գը-  
 ցեն: Յոյց տան ուրիշներին, որ ընկե-  
 րութիւնը յատկութեամբ ցածր, իսկ գնե-  
 րով բարձր ապրանք է վաճառում: Մեծ  
 քանակութեամբ ապրանք գնելու երևոյ-  
 թը աչքի ընկնող է ամեն նորա-  
 թաց ընկերութիւնների մէջ, որը և պատ-  
 ճառ է դառնում նրանց վնասելուն, ո-  
 րո՞վհետև այդ ձևով գնած ապրանքը նախ՝  
 երկար պիմանալ չի կարող և երկրորդ  
 ճգում է իր արժէքը: Այդ պատճառով էլ  
 աւելի լաւ է սկզբներում գնել փոքր  
 քանակութեամբ լաւ տեսակի ապրանք-  
 ներ, և ապա՝ երբ պահանջը շատանայ,  
 աստիճանաբար քանակն աւելացնել: Որ-  
 պէսզի ընկերութեան վարչութիւնը կա-  
 րողանայ ձեռննտու պայմաններով ա-  
 պրանք ձեռք բերել, պէտք է աշխատի  
 միշտ խոշոր և լուրջ ֆիրմաներից ապ-

րանք վերցնել և ամեն անգամ նոյն  
 ապրանքի որակն ու գինը համեմատել  
 ուրիշների հետ: Եթէ մօտիկ շրջակայ-  
 քում կան ուրիշ սպառողական ընկերու-  
 թիւններ, պէտք է նրանց հետ միանալ  
 և միասին գնումներ անել: Մանաւանդ  
 եթէ կան սպ. ընկերութիւնների միու-  
 թեան պահեստներ կամ գրասենեակներ,  
 պէտք է անպատճառ այդպիսի հիմնար-  
 կութիւններից առևտուր անել:

Իւրաքանչիւր ընկերութիւն, եթէ ա-  
 ռանձին առանձին գնումներ է անում  
 տեղական առևտրականներից—երրորդ և  
 նոյն իսկ չորրորդ ձեռքից, ընական է,  
 որ շատ աւելորդ վճարեր կը տայ,  
 յատկութեամբ վատը կառնի և դրանով  
 իրան ընդմիջտ կը կապի նրանց հետ:  
 Ան հրաժեշտ է որ սպառողա-  
 կան ընկերութիւնները ձեռ-  
 տեն իրանց գնողներին ու-  
 ժերը միացնելով, միասին  
 բերել տան միութիւններից:



Ինչպէս որ առանձին անհատներ մի տեղ  
հաւաքուելով, միասին կազմում են սպա-  
ռողների ընկերութիւն և դառնում են ա-  
ւելի ուժեղ, այնպէս էլ առանձին ընկե-  
րութիւններ միատեղ ընդհանուր գնում-  
ներ անելով, կազմում են մի մեծ ուժ,  
որով աւելի ձեռնառու պայմաններով ապ-  
րանք են գնում, միմեանց օգնում ու  
պաշտպանում են, թէ խորհուրդներով և  
թէ միջոցներով: Միմիայն այդ տեսակ  
միութիւնների զարգացումով է, որ պի-  
տի ապահովւելի սպառողական ընկերու-  
թիւնների ապագան, սպառողները պիտի  
ազատեն մասնաւոր առևտրի պակասու-  
թիւններից և ընկերութեան կեանքն ա-  
ւելի տեսական պիտի դառնայ:

Վերաստուգիչյան ձևաժողով:  
— Գործը կանոնաւոր վարելու հա-  
մար անհրաժեշտ է, որ վերաստու-  
գիչյան ձևաժողովը նոյնպէս

ի ը պ ա ը տ ա կ ա ն ու թ իւ ն ն ե ը ը  
 ճ ի շ տ և ժ ա մ ա ն ա կ ի ն կ ա տ ա-  
 ը է: Նորմալ կանոնադրութեան № 53  
 յօդաժի մէջ վերաստուգիչ յանձնաժո-  
 դովի կատարելիք դերը այսպէս է որոշ-  
 ւած.—Ընկերութեան տարեկան հաշիւը  
 կամ հաշեկշիւը քննելու համար, ընդ-  
 հանուր ժողովը իր միջից ընտրում է  
 երեք կամ աւելի անդամներից բաղկա-  
 ցած մի յանձնաժողով, որոնք ի հարկէ-  
 չը պէտքէ լինեն ոչ վարչութեան անդամ  
 և ոչ էլ ընկերութեան մէջ որևէ պաշ-  
 տօնով ծառայող: Այդ յանձնախումբը  
 պարտաւոր է ստուգել ընկերութեան  
 տարեկան հաշիւը, քննել բոլոր հաշե-  
 մատեանները և փաստաթղթերը, հաշե-  
 տեսութիւնից և բալանաներից իր եզրա-  
 կացութիւնն անի և ներկայացնի ընդ-  
 հանուր ժողովին, իսկ վերջինս էլ վեր-  
 ջնականապէս հաստատի կամ չը հաս-  
 տատի: Նոյն յանձնաժողովը իրաւունք  
 ունի ստուգելու ընկերութեան ամբողջ

ունեցւածքը, քննել տարեկան շրջանա-  
 ուղիներ, նախագիծը, ընկերութեան  
 ապագայ տարւայ գործունէութեան ծրա-  
 դիրքը և ներկայացնել ընդհանուր ժողովին:  
 Վերաստուգիչ յանձնաժողովը, եթէ ան-  
 հրաժեշտ գտնի կարող է և իրաւունք  
 ունի պահանջել վարչութիւնից որպէսզի  
 արտակարգ ընդհանուր ժողով գումարի:  
 Վարչութիւնը պարտաւոր է վերաստու-  
 գիչ յանձնաժողովին աջակցել և բոլոր  
 անհրաժեշտ տեղեկութիւններն ու բացա-  
 արութիւնները տալ, որպէսզի վերջինս  
 կարողանայ իւր պարտականութիւնները  
 ձշտուէիեամբ կատարել:

Ընկերութեան բոլոր գործերը կառա-  
 վարում է վարչութիւնը, իսկ վերաս-  
 տուգիչ յանձնաժողովը հետևում է նրա  
 գործունէութեան կանոնաւորութեանը:

Եթէ, բան է, պատահի, որ վերա-  
 ստուգիչ յանձնաժողովը մի որևէ անկա-  
 նոնութիւն նկատեց կամ զանցստութիւն,  
 նա ամենից առաջ խորհուրդ կը տայ

վարչութեանը, որ այդ պակասութիւն-  
ների առաջն առնի, առանց միջամտե-  
լու նրա գործերի մէջ: Իսկ եթէ վար-  
չութիւնը չը լսի յանձնաժողովի խոր-  
հուրդը և շարունակի նոյն ձևով կառավա-  
րել, այդ դէպքում վերաստուգիչ յանձ-  
նաժողովը իրաւունք ունի այդ մասին  
հարցապնդում անելու ընդհանուր ժողովի  
առաջ:

Շատ տեղերում, նամանաւանդ գիւղե-  
րում վերաստուգիչ յանձնաժողովի գործը  
հասկանում են միմիայն ապրանքները  
ստուգելու մէջ: Մինչ դեռ այդ յանձնա-  
ժողովի գործը պէտք է լինի. խանութ-  
թում մնացած ապրանքը, թէ գնւած և թէ  
վաճառելի գներով ստուգելուց յետոյ, ըս-  
տուգել նաև պատասխանատու գործա-  
կատարի հաշիւները: Սկզբում պէտք է  
հաշուել ամբողջ ե կ ա մ ու տ ը, ապրան-  
քի վաճառելի արժողութեամբ վերցրած,  
այսինքն, որքան ապրանք կար մնացած  
հէնց հաշիւների փակման օրը և որքան ներս

է բերւած խանութում հաշուի ժամանակա-  
 շրջանում, ապա հաշուել ծախսը, այս-  
 ինքն որքան ապրանք է ծախուել հաշուի  
 ժամանակաշրջանում, կանխիկ փողով  
 կամ ապառիկ, ինչ գումարի վերադար-  
 ձւած է կամ գրւած փշայածի կամ գները  
 պակասցրածի հաշուին. որքան գեղջ է ար-  
 ւած գործակատարին՝ չորայածի և քա-  
 շի պակասորդի համար, պատահական  
 ուրիշ ծախքեր և դրա վրա էլ գումարած  
 ապրանքի մնացորդը. եթէ եկամտի  
 գումարը համապատասխան է ծախսի  
 գումարին, նշանակում է գործակատարի  
 վրայ ոչինչ չի մնում. եթէ ծախսը մուտ-  
 քից քիչ է, նշանակում է մնացորդի հա-  
 մար պատասխանատու է գործակատարը:  
 Այս քննութիւնն անելուց յետոյ արձա-  
 նագրութիւն է կազմւում, որի տակ ստո-  
 րագրում են վերաստուգիչ անդամները  
 և գործակատարը:

Ի նկատի ունենալով, որ վերաստու-  
 գիչ յանձնաժողովը պէտք է ստուգի

նաև հաշուեմատեանները, առհասարակ ըն-  
 կերութեան հաշուապահական գործը:  
 Պէտք է ամեն կերպ աշխատել, որ յանձ-  
 նաժողովի մէջ ընտրուած լինեն գրագէտ  
 մարդիկ: Գոնէ յանձնաժողովի անդամ-  
 ներից մէկը մօտ ծանօթ լինի գրքերի  
 գործածութեան և նրանց նշանակութեան  
 հետ: Վերաստուգիչ յանձնաժողովը և  
 վարչութիւնը իրաւունք ունեն իրանց  
 ժողովներում հրաւիրելու գործին հմուտ  
 մարդկանց և նրանց մասնակից անելու  
 իրանց աշխատանքներին:

Ը ն կ ե ր ու թ ե ա ն ն ա պ ա տ ա կ ն  
 ու կ ո չ ու մ ը.— Որպէսզի ընկերու-  
 թեան գործերն աւելի կատարեալ լինեն,  
 ա ն հ ր ա ժ ե շ տ է, որ ը ն կ ե ր ու  
 թ ե ա ն ը ո լ ո ը ա ն դ ա մ ն ե ը ն  
 հ ե տ ա ք ը ք ը լ ե ն ը ն կ ե ր ու թ ե ա ն  
 գ ո ը ծ ե ը ո վ, ա ն հ ր ա ժ ե շ տ ա պ-  
 ը ա ն ք ն ե ը ն ա ն պ ա տ ճ ա ու գ ն ե ն  
 ի ը ա ն ց խ ա ն ու թ ի ց, յ ա ճ ա խ ե ն  
 ժ ո ղ ո վ ն ե ը ի և ի ը ա ն ց ը ա-

ր ե կ ա մ ա կ ա ն խ ո ը հ ու ը դ ն ե-  
 ը ո վ ա ջ ա կ ց ե ն ը ն դ հ ա ն ու ը  
 դ ո ը ծ ի ն: Ընկերութեան ամեն մէկ  
 անդամը պարտաւոր է մտաբերել, որ  
 նա պարտաւոր է անել, ինչ որ իր ձեռ-  
 քից գալիս է, որպէսզի իր ընկերութիւ-  
 նը յառաջագիմի ու զարգանայ: Իսկ այդ  
 ցանկութիւնն իրականացնելու համար  
 պէտք է կատարել հետեւեալ տաս պատ-  
 ւիրանները, որոնք կօօպերատիւի , հաւա-  
 տոյ հանդանակն են կազմում:

1. Պէտք է մասնաւոր խանութից չը  
 գնեա այն՝ ինչ որ քո ընկերութեան խա-  
 նութում կարող ես գտնել:

2. Աշխատիր միշտ կանխիկ փողով  
 առնել:

3. Ուրիշ խանութպանների պայմաննե-  
 ըից չը խաբւիս, նրանք աշխատում են  
 սպառողական ընկերութիւնները քանդել:

4. Միշտ յաճախիր ընդհանուր ժողով-  
 ներին և ուշադրութեամբ հետեւիր այն-  
 տեղ քննւելիք հարցերին:

5. Ընտրութիւնների ժամանակ, երբ մի որևէ պաշտօնի համար դրուում է „սանահօրդ“ կամ „խնամուդ“ թեկնածութիւնը, երբէք նրա օգտին ձայնդ չտաս, եթէ համոզւած ես, որ նա այդ պործի մէջ օգտակար լինել չի կարող:

6. Ուժերդ ներածի չափ աշխատիր մեծացնել քո ընկերութեան դրամագլուխը, որովհետև որքան հարուստ լինի ընկերութիւնը, այնքան շատ օգուտ կը բերի քեզ:

7. Մի մտածիր մեծ-մեծ շահ (դիւլի-դենտ) ստանալու մասին, այլ յիշիր, որ ընկերութեան գլխաւոր նպատակն է, բարեխիղճ գնեքով լաւ մթերքներ հայթհայթել իր անդամներին:

8. Կարգն, կօօպերատիւի վերաբերեալ քաղրեր և գրքեր, աշխատիր լաւ հասկանալ կօօպերացիայի նպատակն ու նշանակութիւնը:

9. Բարեցակամ վերաբերւիր դէպի քո ընկերութիւնը, քննադատիր, ինչ որ չես



հաւանում, բայց քննադատիր, որպէս  
բարեկամ և ոչ որպէս թշնամի:

10. Կոչ արն բարեկամներիդ, որ ան-  
դամագրուեն ընկերութեան մէջ և բացա-  
տրիր նրանց կօօպերատիւի օգուտները:

Եթէ մէկը չի հասկանում սպառողա-  
կան ընկերութեան նշանակութիւնը և  
կը հարցնի քեզ ինչո՞ւ պէտք է նպաս-  
տեմք ընկերութեանը, դրրանից ես  
ինչ շահ ունիմ, այդպիսիներին կարելի է  
հետևեալ պատասխանները տալ:

1. Սպառողական ընկերութիւնը չի  
ձգտում հարատւութիւն գիղելու, այլ  
էժան գներով լաւ ապրանք վաճառելու:

2. Սպառողական ընկերութիւնը իր  
առևտուրն անում է հէնց իր անդամնե-  
րի վերահսկողութեան տակ, երբէք չի  
խաբում ոչ հաշւի, ոչ քաշի և ոչ էլ չա-  
փի մէջ—իր գնորդներին:

3. Սպառողական ընկերութիւնն ամե-  
նալաւ միջոցն է կեղծիքի դէմ կուելու:  
Լաւ յատկութեամբ ապրանք տարածե-

լով, նա պաշտպանում է ազգաբնակու-  
թեան առողջութիւնը:

4. Սպառողական ընկերութիւնը չա-  
փաւոր գներով ապրանք վաճառելով  
ստիպում է մասնաւոր առևտրականնե-  
րին, որպէսզի արժէքներն իջեցնեն:  
Դրանով նիւթական օգուտ է տալիս ոչ  
միայն իր անդամներին, այլ և ամբողջ  
ազգաբնակութեանը:

5. Սպառողական ընկերութեան շահը,  
օգուտը կ'անցնի ընդհանուրի գրպանը  
և գրանով միջոց կը տայ չքաւոր մարդ-  
կանց սև օրւայ համար փող տնտեսելու.

6. Սպառողական ընկերութիւնը զար-  
գացնում է իր անդամների մէջ նախա-  
ձեռնութեան ինքնագործունէութեան և  
ինքնօգնութեան ոգին:

7. Նա սովորեցնում է մարդկանց  
ինքնավարական և ընկերավարական  
գործունէութեան:

8. Նա բարձրացնում է իր անդամնե-

րի նիւթական, մտաւոր և բարոյական վիճակը:

9. Ի մի հաւաքելով իրեն մասնակից բոլոր ցրած ուժերն ու միջոցները, սպառողական ընկերութիւնը թոյլ և աղքատ մարդկանց դարձնում է աւելի ուժեղ և ազդեցիկ:

10. Ահա այսպէս, չեզոքացնելով հարստանալու և մրցման ձգտումները և այն բազմաթիւ առևտրական միջնորդներին, որոնք ապրում են սպառողի հաշւին և կամաց կամաց անհրաժեշտ միջերջներ պատրաստելու գործը տալով աշխատաւորի ձեռքը՝ սպառողական ընկերութիւնը արդիւնաբերութիւնն ու ամբողջ առևտուրը դնում է նոր հասարակական հիմունքների վրայ:





- 100 -

ՀՀ Ազգային գրադարան



NL0836108

W 9-2

---

14