

и 862375

29
57/VI

МР.
**ПАЛАЖЭНЬНЕ
СПАЖЫЦА**

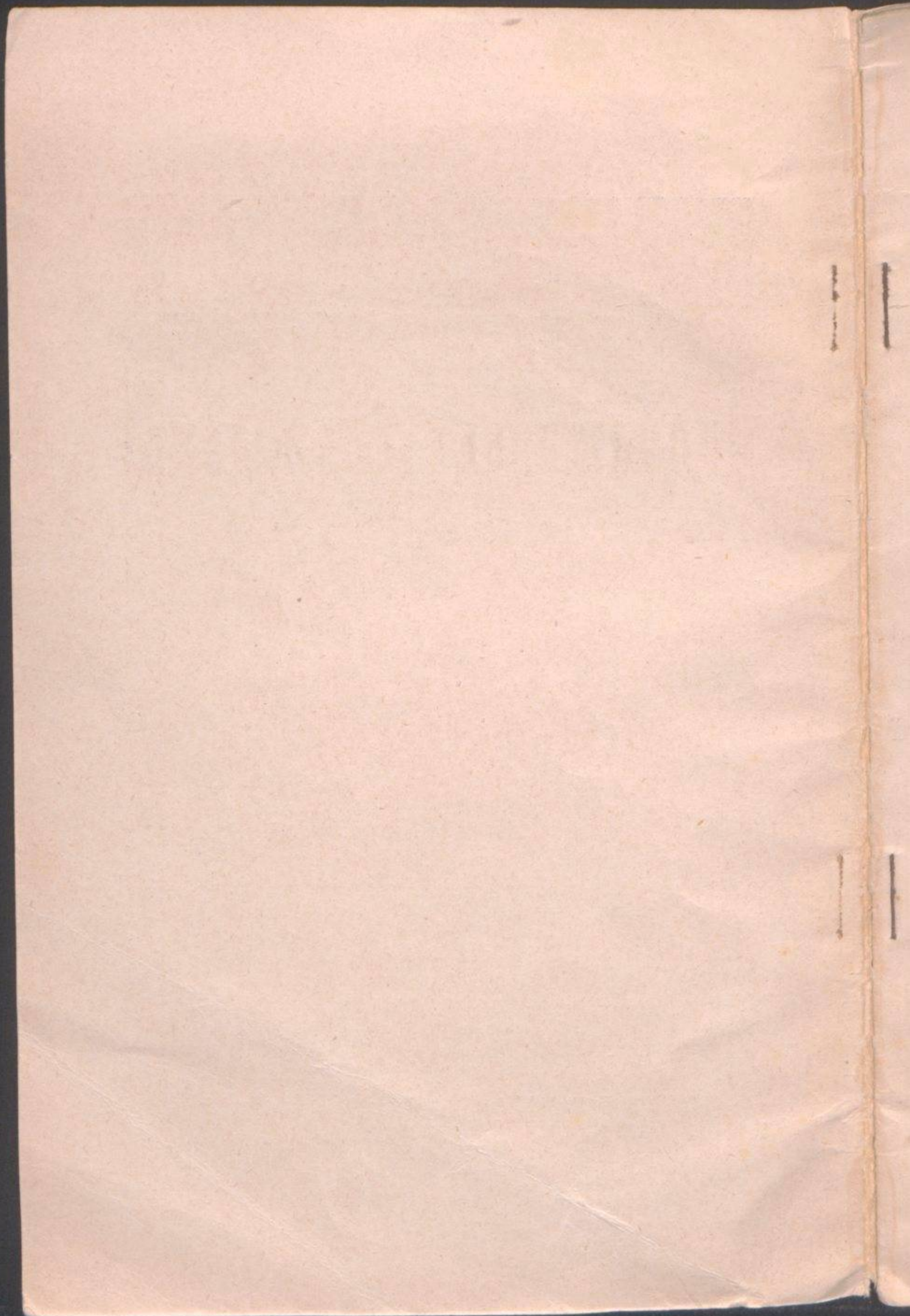


ВІЛЬНЯ

1927 г.

Księgozbiór
St. Dippa

Nr _____



57/51

М. Р.

ПАЛАЖЭНЬНЕ СПАЖЫЎЦА

*„Бярэм свае справы
ў свае ўласныя рукі“*

Пераклад з польскага К. М.

Księgozbiór
St. Dippła
Nr 256

ВІЛЬНЯ — 1927

Выдавецтва Акружное Рады пры Віленскім Аддзеле
Саюзу Спажывецкіх Таварыстваў Польскае Рэспублікі



h 862.375



Biblioteka Narodowa
Warszawa



30001018382776

M. R. — „POŁOŻENIE SPOŻYWCY“.

Drukarnia „Wydawnictwo Wileńskie“ B. Kleckina, Wilno.

1975 D 411 | 26

I.

Хто ёсьць спажыўцом?

**Кожны ёсьць
спажыўцом.**

Кожны з нас мусіць супакоіць свой голад, мусіць апрануцца, мусіць недзе мець кватэру. Каб зрабіць гэта, кожны з нас мусіць купіць яду, вопратку, наняць кватэру. Купленыя, ці прыгатоўленыя самым сабою прадметы кожны з нас ужывае, або спажывае. Праз гэта кожны з нас ёсьць *спажыўцом*: багаты, ці бедны, дарослы, ці дзіця, мужчына, ці жанчына, земляроб, ці работнік, мужык, ці пан, банкір, фабрыкант, а нават найбольшы гаротнік.

Кожны мусіць прыгатовіць альбо дастаць ад каго-небудзь сабе, ці купіць прадметы, якія служаць дзеля задавальваньня яго патрэбаў.

Дзеля гэтага справа адтрыманьня гэтых прадметаў, справа забясьпечаньня сябе страваю, адзежаю, абуткам, кватэраю — зьяўляецца справаю вельмі важнаю для ўсіх людзей.

**Не для ўсіх справа
забясьпечаньня ся-
бе прадметамі пер-
шае патрэбы зьяў-
ляецца аднолькава
важнаю.**

Не для ўсіх аднак-жа аднолькава.

Адным гэтае забясьпечаньне сябе прадметамі першае патрэбы даецца вельмі лёгка, іншым трудней, а яшчэ іншым запаўняе ўсё жыцьцё мазольнаю натугаю дзеля здабыцьця свайго буднага хлеба.

Адзін, калі прадасьць вытвар з свае фабрыкі, тавары з свае крамы, прадукты з свае гаспадаркі — дык яму ўжо ня толькі вельмі лёгка набыць неабходныя прадметы першае патрэбы, але можна сабе пазволіць і лішняе: найлепшую яду й напіткі, тэатр і музыку ў нядзелю, а нават коні, брычкі і самаходы.

Абы ён толькі добра прадаў тое, што ў яго фабрыцы, на яго зямлі, у яго варстаце вырабляецца, або, што ў яго краме

знаходзіцца. Дык вось для яго забяспечаньне сябе прадметамі першае патрэбы ня грае вялікае ролі: для яго зьяўляецца важнейшым, каб толькі добра прадаваў свой тавар або прадукт. Для яго важнейшымі зьяўляюцца яго інтарэсы, як *прадпрыемніка* або *прамыслоўца*, ці *земляроба* або *купца*, чымся — як *спажыўца*.

Справа забяспечаньня, або інтэрас спажыўца, зьяўляецца найважнейшым для людзей, якія прадаюць сваю працу.

І толькі той, хто невялічкія грошы, як заплату за сваю працу, прынясе да хаты, той, хто разам з жонкаю мусіць добра пакруціць галавою, што перш за ўсё купіць, якую дзіру залатаць, якую патрэбу супакоіць — толькі для гэтага найважнейшаю справаю яго штодзённага жыцця робіцца справа забяспечаньня сябе прадметамі першае патрэбы, для яго найважнейшым інтарэсам ёсць яго — інтэрас спажыўца.

Высокія заробкі не паправяць палажэння спажыўца.

У працягу доўгага часу работнікі і працоўнікі думалі, што абы дасталі лепшыя заробкі, дык ужо і справа забяспечаньня прадметамі першае патрэбы будзе вырашана, бо за павялічаныя заробкі лёгка можна будзе набыць усе патрэбныя прадметы. Аднак-жа аказалася, што само павялічэнне заробкаў справы не вырашае. Кожнае павялічэнне заробкаў адбівае сабе прадпрыемнік праз павялічэнне цаны на свае вырабы або тавары, а гэтакім чынам павялічваецца і агульная дарагоўля, растуць цэны і на прадметы першае патрэбы. І ўзноў пытаньне забяспечаньня сябе прадметамі першае патрэбы робіцца найважнейшаю справаю для работніка, ці працоўніка.

Людзі, якія жывуць сваю працаю, прадстаўляюць інтарэсы спажыўца.

Гэтакім чынам, хаця ўсе людзі зьяўляюцца спажыўцамі, але ўсё-ж справы забяспечаньня сябе прадметамі першае патрэбы, або справы спажыўца, зьяўляюцца найважнейшымі для людзей, якія жывуць сваю працаю.

Вось дзеля гэтага перш за ўсё аб іхнім палажэнні будзем гаварыць у гэтай кніжцы.

II.

Як адбываецца цяпер забяспечаньне спажыўца прадметамі першае патрэбы.

Купля і прадажа. Кожны з нас, хочучы забяспечыць сябе страваю, або адзежаю, ці абуткам, ці наагул якімі небудзь патрэбнымі яму прадметамі — мусіць іх *купіць* у магазыне, у крамцы, на рынку, ці ў іншым якім месцы ад купца або крамніка, які гэтыя прадметы прадае. Рэдка хто сам сабе прыгатаўляе патрэбныя яму прадметы, а нават і земляроб, які значную часьць спажыўных рэчаў чэрпае з свае ўласнае гаспадаркі, мусіць купляць вельмі шмат прадметаў, як: соль, газа, цукер, адзежа, абутак, прылады, якіх яго гаспадарка не дастаўляе. А ўжо гарадзкі работнік або вураднік, ці які небудзь іншы жыхар места, нічога не дастаўляе сабе сам — хіба толькі, калі ён рамесьнік і вядзе свой уласны варстат.

Наёмны работнік, хоць-бы нават працаваў у фабрыцы абутку або шапак, дык і так вырабленыя ім боты або шапку мусіць купіць і то найчасьцей ня проста з фабрыкі, але з другіх ці дзесятых рук недзе ў магазыне.

Хто займаецца дастаўкаю патрэбных нам прадметаў.

Таксама рэдка калі купляем патрэбныя нам прадметы проста ў тых, хто займаецца іхнім вырабам або вытварэньнем. Часамі купім боты ў шаўца, вопратку ў краўца, масла і яйкі ці малако на рынку ў селяніна. Але найчасьцей купляем нават ужо боты й вопратку ў магазыне з абуткам або гатоваю адзежаю, або таксама купляем у магазыне матар'ял на вопратку, нават яйкі і малако асабліва ў вялікіх месцах купляем у крамах ці ў перакупак. Значыцца, ёсьць людзі, якія займаюцца дастаўкаю нам гэтых прадметаў, якія *пасярэднічаюць* між намі і тымі, якія патрэбныя нам прадметы вытварылі. Тыя людзі, аб якіх кажам, што яны займаюцца *гандлем*, зьяўляюцца праз гэта *гандлёвымі пасярэднікамі*. Таксама знаем іх пад назовам купцоў, крамнікаў, перакупчыкаў, гандляроў і інш.

Як аплачваем пасярэднікаў.

Рэч вядомая, што гандлёвыя пасярэднікі, якія забяспечваюць нас рознымі прадметамі, ня робяць гэтага дарма. Наадварот, усю гэту сваю процэдуру, або гандаль, вядуць яны не для іншага чаго, як толькі для заробтку, *для зыску*. Ужо фабрыкант, ці ўласнік капальні, варстату або працоўні, які адтрымлівае прадметы з рук р. ботнікаў і тэхнікаў, якія іх выканалі, дабылі з зямлі ці вырабілі, не прадае іх па такой толькі цане, абы пакрыць свае кошты, г. знач. расходы, панесеныя на вядзенне прадпрыемства, але прадае іх з *зыскам*. Ведама, што ён імкнецца да таго, каб гэты зыск быў магчыма найбольшым, а калі-б яго ня меў — дык зусім ня вёў-бы свайго прадпрыемства.

Але фабрыкант, уласнік капальні, вялікага зямельнага двара, а нават большага варстату або працоўні не прадае тавараў проста тым, хто іх патрабуе. Ён ня ўтрымлівае крамаў, ані магазынаў, але тавары з свае фабрыкі прадае ізноў-жа пасярэднікам — вялікім купцом, якіх называем *гуртаўнікамі*. Найчасьцей тавар з рук гуртаўнікоў ня йдзе яшчэ да крамнікаў і *дробных купцоў*, але праходзіць праз рукі цэлага раду пасярэднікаў, меншых купцоў, гуртаўнікоў з малых местаў і мястэчак, агентаў, фактараў, махляроў і як іх там яшчэ празываюць. Кожны з гэтых пасярэднікаў — купляе тавар па ніжэйшай цане, а прадае яго далейшаму з зыскам або даражэй. Чым болей рук пройдзе тавар, пакуль дойдзе да рук спажыўца, чым болей пасярэднікаў будзе ім гандляваць, тым даражэйшым ён робіцца, тым болей мусіць за яго заплаціць спажывец.

Ці пасярэдніку плацім толькі за яго працу.

Ведама, што немагчыма, каб кожны з нас бегаў на фабрыку або на вёску да земляроба па кожную рэч, якая яму патрэбна. Павінны быць людзі, якія спецыяльна будуць займацца дастаўкаю патрэбных спажыўцом рэчаў, перавозкаю іх, падзелам, важаньнем і выдаваньнем. Гэта праца — патрэбная гэтак сама, як і праца пры вытвараньні тавараў.

Ведаем, што перавозкаю тавараў займаюцца караблі або чугункі, якія належаць да вялікіх капіталістычных акцыяных таварыстваў або да дзяржавы; ведаем таксама, што гадзелам, разважваньнем і дастаўкаю тавараў займаюцца купцы, крамнікі і іншыя ўсякія пасярэднікі.

І вось ужо пры перавозцы тавараў бачым, што апрача вынагароджанья за працу, якое ў цане тавараў мы, спажыўцы, аплачваем для чугуначных працаўнікоў — работнікаў, машыністых, качагараў, кандуктароў і вураднікаў і карабельных — матросаў, капітанаў, партовых работнікаў — *аплачваем таксама яшчэ й высокія дывідэнды для ўласнікаў акцыяў чугуначных і карабельных таварыстваў, якія ніякае працы пры перавозцы тавараў не выпайняюць.*

Дык, значыцца, існуе тут пэўны даход бяз працы, які мы, спажыўцы, як ужо вышэй спомнена, *аплачваем у цане тавараў*, таму што цана дастаўленага нам тавару была павялічана ня толькі на вынагароджаньні за працу, выпайненую пры забяспечваньні нас таварамі, але й на гэты якраз даход, прысвоены сабе бяз працы капіталістычнымі пасярэднікамі.

Ці купцы і крамнікі таксама адтрымліваюць даход бяз працы.

На першы пагляд здавалася-б, што крамнікі, а нават і большыя купцы, бяручы свой зыск пры прадажы тавараў, адтрымліваюць гэтым спосабам толькі за плату за сваю працу, за тое, што тавару пастараліся, заняліся яго дастаўкаю, узяліся падзяліць яго паміж паасобнымі спажыўцамі.

Пэўна-ж, там, дзе купец сам асабіста займаецца вядзеньнем свайго гандлю, дзе ён сам арганізуе сваё прадпрыемства, там у яго зыску зьмяшчаецца таксама і вынагароджаньне за яго працу й труды, панесеныя з гэтае прычыны.

Зьдзіўляе нас, аднак-жа, тое, што наколькі трудна, а нават блізка й немагчыма, чалавеку, які жыве платай за працу: вурадніку, настаўніку, работніку — зрабіцца багатым чалавекам, ці хоць-бы толькі заможным, настолькі купцы і тыя, што гандлююць, а нават і крамнікі, багацеюць параўнаўча лёгка дый багацелі-б яшчэ лягчэй, калі-б ня іхняя ўзаемная конкурэнцыя паміж сабою. Гэтае зьявішча бачым ня толькі ў ваенныя часы, а і ў гэтак званыя часы нормальныя.

Ці-ж, пасья гэтага, праца купца або крамніка мела-б быць лепей аплачванай, чымся праца настаўніка, прафэсара унівэрсытэту, тэхніка, ня кажучы ўжо аб работніку?

Гэта-ж прыказчык у вялікім магазыне або гандлі, аплачваны ўласьнікам магазыну, спаўняе тую самую работу, што й сама-

стойны купец у меншым магазыне, а ўсё-ж найчасьцей церпіць голад, а аб збагаценьні сваім лятуець ня можа.

Там якраз у вялікіх магазынах і гандлёвых прадпрыемствах, таксама гуртовых, як і дэталічных, можам бачыць, што зыск купца зьмяшчае ў сабе ня толькі вынагароджаньне за працу, але й пэўны даход бяз працы, які прынята называць апрацантаваньнем капіталу, але які, як можам пераканацца, *перш за ўсё стварае гэты капітал*, які затым ізноў-жа дапамінаецца свайго апрацантаваньня.

Бо ў вялікіх гандлёвых прадпрыемствах, дзе ўласьнік *ужо скапіталізаваў часьць свайго* папярэдняга даходу, надта часта ён пакідае сваю асабістую працу ў сваім прадпрыемстве і наймае сабе кіраўніка, якому плаціць пэнсію. Ня гледзячы на гэта, ён адтрымлівае з прадпрыемства значныя даходы, большыя як пэнсія кіраўніка, часта нават большыя за аплату ўсіх, занятых у яго прадпрыемстве, асобаў.

Нават дробны крамнік пры шчасьлівых варунках, пры гэт. зв. „добрай гандлёвай коньюнктуры“ мае магчымасьць зарабіць значна болей, чымся мог-бы дзе-небудзь адтрымаць за сваю працу, тымчасам зусім не павялічваючы сваіх натугаў і не працуючы больш, як звычайна. Бывае, напрыклад, гэтак пры росьце цэнаў на тавары ў часе вайны або пры іншых варунках.

Вось-жа прыватнае пасярэдніцтва і ўвесь цяперашні спосаб забясьпечваньня спажыўцоў таварамі дае магчымасьць, апрача вынагароджаньня за працу, адтрымліваць яшчэ й пэўны, незалежны ад фізычнай ці інтэлектуальнай працы, даход—*даход бяз працы*,—а даход гэты мусяць аплачваць спажыўцы ў цэнах тавараў.

Спажывец аплачвае лішнія пасярэдніцтва.

Даход бяз працы, лёгкасьць заробку прыцягвае ў рады пасярэднікаў больш людзей, чымся іх там трэба. Паводлуг прыблізных аблічэньняў—адных дробных колённіальных крамак прыходзіцца адна на 50 да 100 сем'яў спажыўцоў, калі тымчасам аднае гэткае крамкі хапіла-б зусім добра на 400—500 сем'яў. Адзін з францускіх коопэрацыйных пісьменьнікаў падае аблічэньні, паводле якіх у Францыі кожная дзьсятая асоба займаецца гандлем у разных яго відах. У нас гэтая справа прадстаўляецца яшчэ горш. Месты й мястэчкі на-

шыя перапоўнены вялізарнай масаю жыдоўскіх пасярэднікаў, гандляроў і фактараў. Апрача таго, існуюць таксама пасярэднікі, купцы і гандляры палякі, так што калі ў Францыі кожная дзясятая сям'я утрымліваецца пасярэдніцтвам і гандлем, дык у нас у Польшчы ўтрымліваецца пасярэдніцтвам значна болей.

Пэўная рэч, што гэта зьмяншае заробтак паасобных пасярэднікаў, але страшэнна павялічвае цяжары, якія спажыўцы мусяць нясьці на ўтрыманьне гэткае вялізарнае масы непатрэбных пасярэднікаў.

Той самы французскі аўтар падае гэтакія цыфры, якія даюць зразуменьне барышу, які мусяць складаць спажывец на карысьць пасярэдніцтва.

„Найлепшы гатунак памаранцаў (апэльсынаў) каштуе на месцы ў прадукцэнтаў каля 2-х сантымаў ($\frac{3}{4}$ даваеннае капейкі). Той самы памаранец прадаюць дэталістыя па 15—20 сантымаў. За рыс плаціцца ў Марсэлі (французскі порт) 34 франкі за 100 кілёграмаў (да вайны). У Парыжы той самы рыс дэталістыя прадаюць у прапорцыі 115 франкаў за 100 кілёграмаў. Вопратка якая на фабрыцы каштуе 12 франкаў—у магазыне прадаецца па 35 франкаў і г. д. і г. д.“.

З гэтага бачым, што кошты пасярэдніцтва падвышаюць цану тавару нярэдка ў тры, чатыры, а нават і ў пяць разоў, залежна ад роду тавару, месца і варункаў.

Ведама-ж, ёсьць там сапраўдныя кошты прывозу, аплата працы пры перавозцы, падзеле і прадажы, *але галоўную частку гэтых вялізных сумаў складае зыск рознага роду пасярэднікаў, праз рукі якіх мусяць праходзіць кожны тавар.*

Гэтакім вась чынам спажывец на сваіх плячоў мусяць цягнуць вялізарны цяжар утрыманьня цэлае масы непатрэбных і лішніх анівошаў (паразытаў) і, сам не даядаючы, адкормлівае своею працаю банду дармаедаў.

III.

Якія рэзультаты дае спажыўцу цяперашні
спосаб забяспечваньня сябе прадметамі
першае патрэбы.

**Прынцыпы цяпе-
рашняй сыстэмы.**

Як бачым з вышэйсказанага, уся гэта найважнейшая для ўсіх людзей справа забяспечваньня спажыўцоў прадметамі першае патрэбы апіраецца цяпер, у вялізнай большасьці выпадкаў, на прынцыпе *прыватнага прадпрыемства, ведзенага для зыску* адзінкі, ці адзінак, якія зьяўляюцца яго ўласьнікамі. У рэзультате гэтага прынцыпу таксама й прадукцыя,—ці вытвараньне прадметаў,—як і абмен, г. знач. гандаль імі, не бяруць пад увагу на першым месцы інтарэсу спажыўцоў, што зьяўляецца іхняю сапраўднаю мэтай, але маюць перш за ўсё на ўвазе як найбольшы зыск уласьніка прадпрыемства. Рэзультаты ведзеньня промыслу і гандлю, з метай выцягнуць як найбольшы зыск, найбольш даюць сябе адчуваць у часе вялікіх гаспадарчых патрасеньняў, як напр. у часе апошняе Вялікае Вайны.

**Права посулу
і попыту.**

Купцы і прамыслоўцы вызыскаюць тады асабліва ў сваёй пэўнай меры гэтак званае права посулу і попыту. Права гэтае ляжыць у тым, што чым менш ёсьць якіх небудзь патрэбных прадметаў у продажы, тым больш даецца адчуваць іх недахват, тым больш людзі гатовы за іх заплаціць, абы толькі адтрымаць іх. Гэтым спосабам расьце цана на гэтыя прадметы, а з ёю й зыск купца ды фабрыканта. У інтарэсе, пасьля гэтага, фабрыкантаў і цяперашніх купцоў ляжыць, каб патрэбных прадметаў ня было шмат, таму што тады цана на іх расьце. Зусім што іншае ляжыць у інтарэсе спажыўца і наагул усяго грамадзянства, якое павінна быць зацікаўлена ў тым, каб усялякіх ужывальных прадметаў было як найбольш, каб кожны мог лёгка і танна супакоіць свае патрэбы. Дзеля таго, што промысел і гандаль знаходзіцца ў руках прадпрыемнікаў, якія вядуць яго для зыску, дык даўно ўжо дайшло-б да абмежаваньня імі прадукцыі, калі-б ня тое, што

вялікія зыскі прыцягваюць новых прадпрыемнікаў і вытвараюць паміж імі конкурэнцыю, а побач з гэтым дробны зыск пры вялікай колькасці вытвораных або прадаваных прадметаў даволі часта роўнаважыць вялік зыск, калі прадукцыя або абарот ёсць невялікі.

Змовы фабрыкантаў і купцоў.

Аднак-жа, абедзве гэтыя прычыны не заўсёды дзеюць, а нават можна сказаць, што дзеюць з кожным разам менш. Дзеля таго, што вядзеньне вялікіх фабрык і вялікіх гандлёвых дамоў больш аплачваецца, чымся вядзеньне дробных варстатаў і гандальчыкаў, дык паступова, па меры багаценьня вялікіх купцоў, фабрыкантаў і банкіраў (банкіры і гэтак званыя фінансісты пераважна зьяўляюцца ўласнікамі акцыяў вялікіх прамысловых і гандлёвых прадпрыемстваў)—вялікія прамысловыя і гандлёвыя прадпрыемствы робяцца ўласнасьцю ўсё меншае колькасці людзей. Праз гэта ўсё лягчэй і лягчэй робіцца паміж імі паразуменьне, каб „не псаваць сабе цаны“ і ўзаемна паміж сабою не конкураваць. І вось мы робімся сьведкамі змоваў вялікіх фабрыкантаў і фінансістых, вядомых пад рознымі чужаземнымі назовамі сандыкатаў, картэляў, трэстаў і г. д. Змовы гэтыя спачатку датычаць устанавленьня супольных цэнаў, ніжэй за якія нікому з іх прадаваць нельга. Калі гэтага не хапае, дык змоўнікі, апрача цаны, вызначаюць кожнаму колькасць тавару, якую ў сваёй фабрыцы можа вытварыць, абмяжоўваючы прадукцыю патрэбных прадметаў, абі толькі павялічыць іхнюю цану. Тады павялічэньне цаны вынагароджвае ім страту зыскаў з прычыны зьменшаньня колькасці вытвораных прадметаў. Нарэшце трэсты ахапляюць усе, якія ўходзяць у змову фабрыкі і прадпрыемствы, як-бы ў супольную ўласнасьць, гарантуючы ўсім іхнім уласнікам павялічаны даход з акцыяў (дывідэнт), пры чым найчасцей зачыняюць часць фабрыкаў, абмяжоўваючы прадукцыю з мэтай дасягненьня вышэйшае прадажных цаны пры ўхіленьні конкурэнцыі.

Ці спажывец адчувае змовы вялікіх капіталістых.

Гэтыя змовы вялікіх капіталістых адбываюцца гэтак далёка ад нас, спажывцоў, часта ў іншых, вельмі далёкіх, краях, як напр. у Амэрыцы, што часта нават аб іх і ня ведаем, або таксама здаецца нам, што яны нас зусім

не зачапляюць. Але гэта ўсё выглядае ня так. Добра ведаем, што ў сёньнешнім гаспадарчым жыцьці ўсё залежыць адно ад аднаго, усё зблутана паміж сабою. Калі ў Амэрыцы ня ўродзіць збожжа, дык і ў нас цана на яго пайдзе ўгару, бо яго адтуль нельга будзе да нас прывязьці. Нават калі-б мы з Амэрыкі збожжа і не сьправаджвалі, дык і тагды, у выпадку неўраджаю там, цэны ў нас пайшлі-б угару, таму што падвышэньні праз неўраджай цэнаў у Амэрыцы, для купцоў магло-б аплаціцца вывозваньне збожжа ад нас у Амэрыку. Гэтак сама справа выглядае і з іншымі прадуктамі. Калі дзе-небудзь на сьвеце цэны на іх павялічваюцца, дык зараз-жа таксама павялічваюцца цэны на гэтыя прадукты і ўва ўсіх іншых краёх. Яшчэ болей: калі павялічваюцца цэны на хлеб, на вугаль, на жалеза і інш., дык таксама падлягаюць павялічэньню цаны іншыя прадукты, для фабрыкацыі якіх тыя прадукты, як вугаль і жалеза, зьяўляюцца патрэбнымі, або таксама з прычыны падвышкі заробнае платы ці з прычыны падаражэньня харчоў. Дык, значыцца, падвышкі цэнаў, выкліканыя змовамі вялікіх капіталістых, хоцьбы нават і ў Амэрыцы, адбіваюцца на цэнах, а праз гэта і на палажэньні спажыўца, у кутку, здавалася-б, загароджаным ад сьвету дошкамі, недзе ў Польшчы. І ясна, што тым болей адбіваюцца на палажэньні спажыўца змовы мясцовых фабрыкантаў, купцоў і гандляроў. Урэшце гэтакія вялікія змовы капіталу зьяўляюцца найчасьцей міжнароднымі і стараюцца загарнуць у свае рукі ўсю прадукцыю данае галіны. Гэтак напр. вялікі амэрыканскі нэфтавы трэст стараецца выкупіць галіцыйскія рафінэрыі нэфты і капальні, як і загарнуць таксама каўкаскі нэфтавы басэйн. Гэтак вось польскі работнік і працаўнік мусіць складацца на высокія дывідэнды для фінансістых і капіталістых усяго сьвету.

Абмяжоўваньне прадукцыі.

Дый ня толькі, дзякуючы змовам, мае месца абмяжоўваньне прадукцыі і стрымліваньне прыплыву тавараў на рынак. Ёсьць мамэнты, калі прадукцэнты і купцы й бяз змовы разумеюць, што для іх карысьней вытварыць менш, але затое па значна большай цане. Гэта мае месца асабліва пры малых запасах тавараў на рынку, як напр., у часе апсшняе войны, калі фабрыкант і купец пэўны, што тавар у іх не застанецца. У той час або вытварае менш, чымся можа, або і прытрымлівае тавар у схаваньні, як кажуць, „на спэкуляцыю“, чакаючы, пакуль праз не-

дахват тавару цэны на яго пайдуць угару магчыма высока, каб іх тады прадаць з ліхварскім зыскам.

Зніштожаньне прадуктаў. Прыватныя прадпрыемцы, з мэтаю павялічэньня свайго зыску з гандлю або промыслу, хапаюцца ня толькі за абмяжоўваньне прадукцыі. Ня раз яны сумысьля даводзяць да зніштажэньня прадуктаў, каб толькі зарабіць болей на той рэшце, якая астаецца. Гэткія факты мелі месца ўжо ад вельмі даўных часоў. Вядомымі ёсьць выпадкі кіданьня ў мора цэлых грузаў збожжа, каб «не псаваць цаны» на запасы, якія знаходзяцца ў магазынах. Здаецца ў 1922 годзе мы читалі аб зніштожаньні збожжа ў Амэрыцы—спосабам паленьня ім замест вуглю з прычыны вялікага ўраджаю, які панізіў цэны так, што дзеля падвышэньня іх прадукцыі й гандляры ўхапіліся аж за гэтакі спосаб. Гэтае, праціўнае прыродзе і ўсім нашым разуменьням аб грамадзкай моралі, зніштожаньне карысных рэчаў, вытварэньне або зьбіраньне якіх каштавала гэталкі чалавечае працы і гэткае зніштожаньне тады, калі мільёнам людзей у іншых краёх, а шматкаму нават і ў Амэрыцы, не хапала хлеба—ёсьць найстражэйшым прыгаварам на цяперашні спосаб грамадзкае гаспадаркі і забясьпечаньне людзей патрэбнымі ім прадметамі.

Іншыя рэзультаты вядзеньня гандлю і промыслу для зыску прадпрыемніка.

Апрача жаданьня абмежаваць колькасьць прадуктаў з мэтаю дасягнуць павялічэньня іхняе цаны, вядзеньне гандлю і промыслу для зыску прадпрыемніка, а не з выняткавай мэтаю дастаўляньня людзям патрэбных ім прадметаў, вядзе за сабою яшчэ й іншыя блэгія рэзультаты, якія мы не заўсёды добра разумеем. Сюды належаць перш за ўсе неразьмерныя кошты лішняга пасярэдніцтва, што мы ўжо абгаварылі ў папярэднім разьдзеле, кажучы, што па прычыне лёгкага зыску бяз працы, істнуе пасярэднікаў прынамсі 3—4 разы больш, як іх трэба, што цягне за сабою часта колькіразовае падаражэньне тавараў.

Кошты рэкламы і гандлёвых агентаў.

Незалежна ад таго, па прычыне конкурэнцыі, якая вытвараецца пры гэтым паміж пасярэднікамі, яны хапаюцца за розныя спосабы, абы толькі прыцягнуць тых, хто купляе, да сябе, а адцягнуць ад свайго конкурэнта. Дык аплачваюць

абвесткі ў газэтах, дзе расхвальваюць свае тавары, таксама рэкламуюцца й іншымі дарагімі спосабамі, плякатамі і афішамі, сьветлянымі рэкламамі на вуліцах і ў кіноматографіях ды тысячай іншых штук. Апрача таго, купцы і прамыслоўцы наймаюць спецыяльных гандлёвых агентаў, задачаю якіх зьяўляецца — старацца ўпіхнуць як найбольшую колькасць тавару розным дэталістам, а нават і паасобным пакупцом. Гэтыя агенты часта адтрымліваюць вельмі высокія провізіі. Усе гэтыя кошты далічае сабе купец або прамысловец пры гэтак званай колькуляцы тавару, г. знач. пры ўстанаўленьні яго прадажнае цаны і адтрымоўвае іх у гэтай цане ад таго, хто купляе. Гэткім чынам спажывец нясе на сабе ў канцы канцоў усе гэтыя зусім такі непатрэбныя расходы, і за гэта адтрымлівае тавар не за ўсёды такі, які быў-бы для яго найадпаведнейшым, але такі, фабрыкаваньне і прадаваньне якога найлепей аплачвляецца фабрыканту і купцу.

Фальшаваньне прадуктаў. Для таго, каб мець большы зыск, нясуменныя фабрыканты і купцы не зьвяртаюць увагі на добры гатунак тавару. Наадварот: калі толькі ім удаецца вырабіць або купіць благі тавар таньней, а прадаць гэтак-жа сама лёгка, як і добры, дык напэўна палічаць за лепшае прадаваць благі тавар. Больш таго, дзеля большага зыску, тавар у шмат якіх выпадках бывае падрабляны, фальшованы, вельмі часта з вялікаю шкодаю для нашага здароўя.

Мы нават ясна не разумеем таго, як шмат купляем і ўжываем фальшованых тавараў, а асабліва рэчаў харчовых, і як шмат праз гэта маем страты. Паводле даных варшаўскае гарадзкае хімічнае лябораторыі, якая займаецца досьледамі над харчавымі прадуктамі, у 1917 г. выкрыта 22,8% сфальшаваньяў, або *каля чацьвёртая частка* досьледываных прадуктаў было сфальшована. Малако дасьледывалася 1240 разоў, а ў 655 выпадках яно аказалася фальшывым. Пасьля гэтага ясна, што больш, як палова малака ў Варшаве фальшуецца. На аснове гэтых даных аблічана, што Варшава траціць на фальшаваньні малака вадою і на фальшаваньні масла *некалькі соцен мільёнаў мтрак* *) у год, паводле цэнаў за 1917 год. Колькі-ж траціць

*) Перакладзена з польск. выд. 1923 году

увесь край на фальшаваньні ўсіх прадуктаў? Той вялізарны падатак, які аплачваюць спажыўцы, напэўна перавышае ўсе беспасярэднія дзяржаўныя падаткі.

**Ашуканствы на
вазе і меры.**

Яшчэ большыя страты нясуць тыя, хто купляе на ашуканствах, робленых прыватнымі гандлярамі і крамнікамі на вазе і меры. Ня глядзячы на строгія кары, прадбачаныя ўва ўсіх краёх за гэтка ашуканствы, яны робяцца ў вялізарных разьмерах і будуць рабіцца датуль, *пакуль гандаль будзе вясціся для асабістага зыску купца або гандляра*, а не для пажытку і выгад-насьці тых, хто купляе. Нават добра таго не разумеем, як шмат штодзенна трацім па недавазе або благой меры купляных прадуктаў. Вельмі часта нам здаецца, што мы нешта купілі таньней у прыватнага купца, як напр. у супалкавым магазыне (арганізацыі спажыўцоў), але, пасля пераважаньня або перемераньня купленага тавару, аказваецца гэтакі недахват, што тая думаная таньнейшая купля робіцца шмат даражэйшаю. Няма й ня можа быць цыфраў, якія маглі-б паказаць страты, якія адсюль выцякаюць; калі-б мы ўсё такі падлічылі гэту штодзенную недавагу купленага хлеба, гэты недахват меры пры куплянні малака, ня кажучы ўжо аб солі, цукры, газе і іншых найнеабходнейшых прадуктах, дык пераканаліся-б, што трацім прынамсі восьмую, а мо' нават і большую часць зрасходаваных грошай, у рэзультаце благое меры і вагі ў крамах ці ў прыватных перакупчыкаў, так што кожны восьмы ці нават пяты, зрасходаваны намі грош ідзе гэтка чынам на нішто. Што гэта так, даказвае апісванае ў газэтах яшчэ да вайны здарэньне, што ў Кутне пры чэсна праведзенай рэвізіі на некалькі дзесяткаў крамаў, *усяго толькі некалькі з іх* мелі правільныя гіры; ува ўсіх іншых гіры ня мелі устаноўленае вагі, а досіць часта мелі проста павыкручваньня і запханьня скамечаным хлебам дзіры. Падобны выпадак меў таксама месца перад вайною ў Сулеёве, малым мястэчку каля Петракова, а калі-б мы зрабілі чэсную й суменную рэвізію ўва ўсіх нашых местах і мястэчках, дык напэўна пераканаліся-б, што ўсюды ёсьць падобныя адносіны, а калі пры кантролі паказваюцца добрыя вагі і меры, дык усё такі ў краме побач з імі існуюць і фальшывыя, якія ўжываюцца пры прадажы.

**Прадажа
напавер.**

Ёсьць яшчэ адзін спосаб, якім купец або прыватны крамнік ставіць у залежнасьць ад сябе спажыўца. Спосаб гэты на выгляд здаецца дабрадзействам, а папраўдзе зьяўляецца запраданьнем сябе ў няволю крамніку. Гэтае зьявішча—купляньне ў крамцы напавер.

У часе войны яно спынілася блізка што зусім, бо крамнікі зрабіліся, пры недастачы прадуктаў, гэтакімі панамі палажэньня, што ня мелі патрэбы старацца аб набыцьці кліентуры фальшывымі дабрадзействамі. Але як толькі будзе лягчэй з таварамі, калі вырасьце йзноў конкурэнцыя крамнікаў паміж собою—дык тады ізноў зьявіцца крэдыт (прадажа напавер) у прыватных крамках.

З здзіўленьнем спытаецца, чытачы, чаму крэдыт мае быць гэтакім небяспечным. Гэта-ж часта хіба — ратунак у бядзе ды выгоднасьць, як і вялізная заслуга прыватнага крамніка, калі ён бедным людзям прадае напавер, а не праступленьне і віна?

А ўсё-ж такі купляньне напавер — гэта рэч вельмі небяспечная якраз для бедных людзей, а калі прыватны крамнік дае тавары напавер, дык робіць гэта напэўна не з дабрачыннасьці, а для ўласнаго інтарэсу.

А які-ж, аднак-жа, інтэрас можа мець купец у даваньні крэдыту тым, хто ў яго купляе? Гэта-ж то той, то сёй яму скруціць і давядзе да страты? А ўсё-ж такі купец і крамнік ахвотна прадае напавер.

Ён хоча гэтым спосабам ня толькі прыдбаць сабе кліентаў, але і прызвычаіць іх да свайго магазыну. Але прызвычаіць не па добрай волі, а па неабходнасьці. Калі толькі хто зрабіў у купца доўг на значную суму, дык ужо і прапаў. Хай толькі папрабуе пакруціць носам на ахвяраваны яму тавар, скрывіцца на абслугу? хай захоча перайсьці ў іншую краму! Адразу купец патрэбуе звароту ўсяго доўгу: а скуль бедны чалавек возьме гэткую вялікую суму? З гэтае пары чалавек ужо запраданы ў няволю. Найгоршы тавар у краме, якога ніхто ўзяць ня хоча—для яго. Для яго большая цана, як дзе ў іншым месцы і як для іншых. Для яго абслуга няветлівая і нестаранлівая. А калі адзін-другі не заплаціць, дык страты будуць раскла-

дзены на ўсіх і ўсе мусяць заплаціць, а перш за ўсё тыя, хто карыстаецца крэдытам.

Хто вінават? Не адзін падумае сабе, што ўсё тое, што мы казалі аб прыватным гандлі, аб крамніках і купцох, аб усіх тых спосабах, якія яны ўжываюць, абы толькі абсьмяяць спажыўца, які купляе,— усё гэта віна *нячэсных* людзей, якія бяруцца за гандаль, каб хутка зрабіцца багатымі, хоць-бы праз хітрасьць і ашуканства. Досіць толькі, каб гандаль трапіў у рукі чэсных людзей і такіх, што вясьці яго ўмеюць, і спыняцца ўсе ашуканствы, а той, хто купляе, будзе абслужаны як найлепей. Але-ж, калі затрымаем ся глыбей над тым, што было вышэй напісана, дык дойдзем да перакананьня, што гэта ня *людзі* тут вінаваты, але самы *спосаб* цяперашняга гандлю.

Бо пакуль гандаль і фабрыкацыя або дзеянні, што маюць на мэце забясьпечаньне людзей патрэбнымі ім прадметамі, будуць вясьціся *для зыску прадпрыемнікаў*, а не для агульнага добра, пакуль гэтыя прадпрыемнікі даставаць будуць *зыск, незалежны ад укладзенае імі працы*, датуль будуць цягнуцца ўсе злоўжываньні і ўсе ліхія бакі, намі нарысаваныя. Дробны крамнік, які зарабляе на сваё ўтрыманьне прадажаю вінтуалаў у сваёй краме, сам зьяўляецца нявольнікам варункаў, у якіх ён працуе, гуртаўнікоў, ад якіх часта тавар бярэ на павер, і часта, хочучы пражыць са сваёю дружнаю, у барацьбе з вялікаю конкурэнцыяй, мусіць, калі ня проста ашукваць, дык набываць тавар не такі, які найлепшым быў-бы для тых, хто купляе, а такі, на якім найбольш можна зарабіць або такі, які яму яго дастаўшчык усуне. Нарэшце, натура чалавечая—слабая і нават найчэсьнейшы ў гэтых варунках робіцца памалу ўсё менш, калі гэтакім чынам можа болей зарабіць.

А кошты ўсяе гэтае сыстэмы, вялізарныя цяжары ўсяго гэтага ланцуга пасярэдніцтва, пачынаючы з вялікага фабрыканта і банкіра і канчаючы на дробным крамніку, усе гэтыя лёгкія і вялізарныя зыскі бяз працы, часта ў некалькі разоў перавысіўшыя першабытную цану вартасьці тавару—нясе спажывец, нясе фізычны ці інтэлектуальны працаўнік з свае цяжкое штодзённае працы, з сваіх скромных і гэтак трудных для павялічэньня заробткаў.

IV.

Які спосаб знайдзены для напраўленьня і зьмены цяперашняга палажэньня спажыўца.

Заробкі і цэны. Доўгі час людзі лічылі цяперашні спосаб забясьпечаньня сябе прадуктамі першае патрэбы нечым такім, чаго нельга зьмяніць. Ішоў торг за цэны тавараў у крамах і на рынках, але імкненьне купца, фабрыканта і кожнага прадаваўшага да як найбольшага зыску, лічылі рэчай натуральнаю, а самы зыск за непарушную аснову гандлёвых адносін. Купляць або фабрыкаваць танна, а прадаваць дорага — зрабілася асьвечаным прынцыпам і нават ніхто не дапушчаў, што можа быць іншы парадак рэчаў. Калі ўжо занадта прыціскала бяда, дык стараліся аб *падвышэньні даходаў* праз адтрымаліваньня падвышкі заробкаў або павялічэньне цаны на вытвар свае працы. Работнікі арганізаваліся ў прафэсіянальныя саюзы дзеля барацьбы за лепшыя варункі працы і платы. Земляробы стараліся прадаваць даражэй сваё збожжа і свае прадукты. Але, тымчасам, пакуль удалося адтрымаць падвышку заробкаў—цэны йшлі ўгару і ад падвышкі ў работніка нічога не аставалася ў кішані. Дый не заўсёды-ж можна было дабіцца падвышкі. Вялікая колькасць безработных, недахват заказаў на фабрыках, брак арганізацыі і солідарнасьці сярод работнікаў, давадзіў іх часта да абсалютнае галіты, а іхнія заробкі трымаў на такім роўні, які ледзь пазваляў жыць.

Ідэя рочдэльскіх ткачоў. У гэтых варунках у месьце Рочдэлі (Rochdale) у Англіі 28 бедных ткачоў трапіла ў 1844 годзе на думку ашчаджэньня сабе хоцьбы некалькіх грашоў штодня супольнай закупкаю рэчаў першае патрэбы. Яны ведалі, што цэлы мех мукі можна купіць у млыне ці ў вялікага купца таньней, як тую самую колькасць у крамцы ў дробных колькасцях. Тое самае было з сольлю, цукрам і іншымі таварамі, бо гэтакім чынам не аплачваны быў зыск дробнага крамніка. Дык і пастанавілі яны пасья гэтага супольна закупляць найпатрабнейшыя тавары, а даставіўшы іх у нанятую імі крамку, распрадаваць іх паміж сабою. Аднак-жа,

каб магчы купіць вялікую колькасьць тавараў, трэба было мець вялікую суму грошай, якое бедныя ткачы ня мелі. Дык яны пастанавілі складаць штотыдзень па чатыры капейкі, а пасля году гэткага ашчаджаньня сабралі суму, патрэбную на закупку першае партыі найнеабходнейшых тавараў і гэткім чынам стварылі першую таварыскую краму, першую арганізацыю спажывцоў, званую таксама коопэратываю.

**Прынцыпы
рочдэльскіх
ткачоў.**

Але рочдэльскія ткачы ня спыніліся на супольнай закупцы тавараў на свае патрэбы: калі-б яны рабілі толькі так, дык, праўда, рабілі-б пэўныя ашчаднасьці пры закупках, але кожны раз маглі-б яны набыць акурат гэткую самую колькасьць прадуктаў і няшмат зьмянілі-б сваё палажэньне. Пры гэтым, у выпадку папсаваньня якой-небудзь партыі тавару, кражы ці іншае непрадбачанае шкоды — ня мелі-б чым пакрыць страты, адсюль паўстаўшае. Не маглі-б таксама думаць аб найме ўласнага магазыну, каб магчы лягчэй дзяліць набытыя імі прадукты, як у цеснай кватэры каго-небудзь з сяброў. Пры гэтым і дробныя ашчаднасьці па цане дастаўленых імі прадуктаў ня мелі-б у іхняй хатняй гаспадарцы гэткага значэньня, як тады, калі, зьбіраючыся ў працягу большага часу (чэцьверць года, поўгода, год) прадстаўлялі для бедных работнікаў паважныя сумы.

**Прадажа па ры-
начных цэнах.**

Дык рочдэльскія ткачы пастанавілі купленьня імі тавары распрадаваць паміж сабою па гэткіх больш-менш цэнах, па якіх навокала яны прадаваліся ў прыватных крамах, значыцца, па гэтак званых рыначных цэнах. Гэткім спосабам тварылася пры гэткай прадажы пэўная падвышка грошай. Гэткая падвышка перш за ўсё мела йсці на аплату ўсіх коштаў дастаўкі тавараў, найму крамы і г. д. А рэшта гэтае падвышкі складала ўласнасьць сяброў.

**Падзел
падвышкі
(зыску).**

Гэтую рэшту па зачыненні рахункаў зажны пэрыяд (чэцьверць года, поўгода, год), гэткае таварыства вяртала сваім сябром у тэй прапорцыі, у якой за цэлы пэрыяд плацілі за тавары больш, чымся трэ' было, гэта значыць адносна да зробленых у таварыстве закупаў. Гэта называлася „дывідэндам“ ці лепш — зваротамі ад закупаў. Пэўная рэч, што і складзеныя сябрамі на за-

купкі грошы, якія празвалі паямі, таксама адтрымлівалі свой процант—больш-менш гэтка, які сябры адтрымалі-б, калі-б грошы гэтыя палажылі ў найбліжэйшай ашчаднай касе.

**Роўнае права
голосу.**

Бо паі гэтыя былі толькі ашчаднасьцямі сяброў, пазычанымі таварыству на закупкі. Гэтыя ашчаднасьці складаў кожны па сваей магчымасьці: хто больш зарабляў—даваў болей, хто менш—меней. Але ўсё роўна, ці хто зляжыў больш, ці менш—голос у таварыстве меў гэтка самы, таму што, як таму, так і іншаму цікава было тое, каб як найлепей забясьпечыць сябе і сваю дружыну патрэбнымі прадуктамі. Усе ў таварыстве былі роўнымі і толькі дзеля лягчэйшага гаспадараваньня выбіралі спаміж сябе некалькіх для кіраваньня справамі таварыства. Выбраныя сябры павінны былі рабіць справаздачу аб гэтым кіраваньні і прадстаўляць рахункі ўсім праз пэўны час на гэт. зван. агульных зборках (сходах усіх сяброў).

**Грамадзкі
фонд.**

На агульных зборках управа таксама паведамляла сяброў, колькі грошай паступіла за праданья тавары болей, як за іх заплачана разам з усімі коштамі, г. зн. колькі выходзіць чыстага зыску. Управа вылічвала таксама, колькі з гэтага чыстага зыску трэба вярнуць кожнаму сябру адносна да зробленых ім закупаў. Але сябры ніколі не выбіралі ўсяе належнае ім часьці зыску, а частку яе пакідалі ў таварыстве, як гэт. званы грамадзкі фонд, які быў уласнасьцю ўсяго таварыства.

Але грамадзкі фонд, называны часам запасным капіталам, служыць дзеля чагось іншага. Вось-жа памалу год за годам зьбіраецца ўсё болей грошай у гэтым фондзе. Гэтым чынам таварыства мае магчымасьць закупляць усё большую колькасьць тавараў і дастаўляць сваім сябром з кожным разам усё іншыя патрэбныя ім рэчы. А ў хуткім часе, дзякуючы грамадзкаму фонду, таварыства мае магчымасьць закладаць уласныя прадпрыемствы, як напр. пякарні, варстаты для вырабу абутку, адзежы і інш.

**Публічнасьць
таварыства.**

Рэч вядомая, што таварыства спажыўцоў, каб магчы закладаць гэтка прадпрыемствы, павінна ўладаць ня толькі вялікім грамадзкім фондам, але мець таксама і шмат паёў. Дык павінна яно

яднаць у сабе як найбольш сяброў і гэта ня толькі дзеля набыцця іх паёў, а й дзеля таго, што для малога ліку сяброў закладаць пякарню не аплаціцца.

Наагул, чым больш сяброў мае таварыства, а значыцца і тых, што купляюць, тым большымі партыямі, а затым і па таньнейшай цане можа набываць тавары і тым ашчадней можа гаспадарыць, таму што амаль што тыя самыя кошты (за памяшчэньне, сьвятло, часткаю й іншыя) раскладаюцца на большую колькасьць купленікаў.

Гэткім чынам кожны выігравае на ўваходзе ў таварыства новага сябра. Праз гэта-ж вось таварыства, ня толькі не зачыняе доступу новым сябром, а наадварот — стараецца аб'яднаць усё насяленьне свае акругі дзеля добра ўсіх і кожнага. Гэта называецца публічнасьцю таварыства, бо таварыства хоча ахапіць усю *публіку* і для добра яе працуе.

Усё гэта ня так у іншага роду супалках, якія паўстаюць ня з мэтай супольнага гаспадараваньня дзеля палепшаньня свайго быту, а дзеля даставаньня зыску з уложанага ў справу капіталу. Гэткія супалкі стараюцца як-мага абмежаваць доступ новым сябром, каб ні з кім не дзяліцца зыскамі. Прымаюць новых сяброў толькі тады, калі патрабуюць іхніх грошай.

Прадажа за гатоўку.

Але хаця-б нават таварыства аб'яднала пры супольнай краме ўсё насяленьне свае акругі, дык і то ня мела-б за што купляць тавараў для яго, калі-б гэтыя тавары прадавала *напавер*. У гэткім выпадку вельмі хутка вычарпаліся-б фонды таварыства і ня было-б за што набываць новых партыяў тавару, а згубіўшае ахвоту насяленьне павыходзіла-б з таварыства, вядучы яго да ўпадку. Дык і ад самага пачатку тыя ангельскія ткачы з места Рочдэлю пастанавілі, што іхняе таварыства будзе прадаваць толькі за гатоўку, а далей і ўсе, хто пазьней закладаў падобныя таварыства, моцна трымаліся гэтае пастановы.

Гэта йшло на дабро ня толькі для таварыства, а і сяброў, якія адвыклі ад жыцця не паводле стану, ад купляння непатрэбных рэчаў, як гэта часта пры куплянні *напавер* здараецца. Пасьля за гэта няраз трэба адмовіць сабе ў найпатрэбнейшай рэчы і цярпець, недахват і бяду. Дзеля гэтага пастанова прадаваць за гатоўку выходзіць, нарэшце, на добрае і для самых тых, хто купляе.

Таварыства спажыўцоў дастаўляе толькі добры тавар.

Яшчэ большыя карысьці маюць сябры, аб'яднаныя ў таварыства спажыўцоў, цераз тое, што напэўна стараюцца дастаць сабе тавар найлепшага гатунку і часта ўхіляюцца ад фальсыфікатаў, падробкаў, якія даволі часта робіць дробны крамнік. Вялікія таварыствы дастаюць тавар проста з фабрыкі, або з свайго саюзу і таксама ўхіляюцца ад фальшаваньня тавару, якое няраз робяць гуртовыя купцы. Дык і тавар у таварыстве наагул бывае лепшы, як у прыватных крамах, а спажывец, купляючы яго, не рызыкуе сваім або свае дружыны здароўем. Як прыклад, хай будзе здарэньне, якое было ў Лодзі. Там тыя, што прадавалі ў краме таварыства, зьвярнулі ўвагу на тое, што да іх часта прыходзілі жыдоўскія дзеці па цукеркі. Аказалася, што купцы і крамнікі-жыды не хацелі даваць сваім дзецям есьці цукеркі, пэўна што хіба фальшаваныя і шкодныя, якія прадавалі самі, а пасылалі іх па цукеркі ў краму таварыства.

Добрасумленая вага і мера.

Ведама, што і вага і мера ў краме таварыства—чэсная і добрасумленая, хіба што таварыства возьме нячэснага прадаўца, які ашуквае на сваю карысьць, і управа не кантралюець яго. Але само таварыства ня мае ніякага зацікаўленьня даваць недобрасумленную вагу і меру, бо гэтым спосабам сябры толькі ашуквалі-б саміх сябе. Пры гэтым кожны сябар зьяўляецца суўласнікам крамы таварыства, можа падаваць управе скаргі, а на агульным сходзе сам разам з іншымі рашае, як аб выбарах управы, так і аб гаспадарцы таварыства. Значыцца, крама таварыства знаходзіцца пад уладай і кантролем усіх сяброў, якія, пэўна-ж, не дапусьцяць, каб у ёй рабіліся злоўжываньні з іхняю шкодай.

Рэгуляваньне цэнаў.

Пасьля гэтага бачым, што сябры спажывецкага таварыства ашчаджаюць: зьбіраньнем пераплачаных надвышак за тавары над цаною кошту, выплачаных ім у канцы году ў форме дывідэнду ад закупаў; адтрымліваньнем лепшага і нефальшаванага тавару за тую самую цану; адтрымліваньнем добрасумленнае меры і вагі. Але найбольшыя сумы ашчаджаюць цераз дзейнасьць коопэратываў ня толькі сябры таварыства, а і ўсе спажыўцы, часта й ня ве-

даючы аб гэтым, праз тое, што таварыства рэгулюе цэны на мясцовым рынку нават у прыватных гандлях і не дапушчае да празьмернага іх накручваньня. Гэта дзеецца ў рэзультаце таго, што таварыства папраўдзе прадае па рыначных цэнах, але трымаецца гэтак званае „чэснае колькуляцы“. Гэта значыць, што таварыства бярэ з сваіх сяброў пэўны ўмяркованы процант вышэй сумы, патрэбнай на пагашэньне цаны закупкі, коштаў дастаўкі тавару і вядзеньня крамы. Па неабходнасьці да гэтага мусяць дапасоўвацца і прыватныя купцы, таму што йначай, дык ніхто ў іх не хацеў-бы купляць. Доказы гэтага мы мелі не адзін раз у часе цяжкае ваеннае і пасляваеннае пары. Тады вельмі часта здаралася, што ў прыватным гандлі цэны адразу ішлі раптоўна ўгару на той тавар, якога пакуль што не хапала ў коопэратыве. Яшчэ нядаўна пісалі з Валыні, што з двух мястэчак, якія знаходзяцца ў трох мілях адно ад аднаго, цана солі была *больш, як у пайтара раза большая* ў тым, у якім ня было спажывецкага таварыства, хаця перавозка да абедзьвюх мясцовасьцяў каштавала тое самае.

Яшчэ цікавейшым доказам гэтага значэньня коопэратываў зьяўляецца абвестка аднаго купца, якое зьмясьцілі францускія коопэратывуныя часопісі. Вось-жа гэты купец, хочучы прадаць сваю краму, паміж іншымі, прыладнымі да куплі ведамасьцямі, напісаў у абвестку: „На месцы няма коопэратывы“!

Грамадзка-выхаваўчае значэньне коопэратывы.

Усім гэтым яшчэ не канчаюцца карысьці, якія ўсё грамадзянства, а асабліва незаможныя слаі маюць з спажывецкіх таварыстваў або коопэратываў. Як мы бачылі, пры дасюлешнім спосабе забесьпячэньня насяленьня прадметамі першае патрэбы, гэтае насяленьне, што складае ўсё грамадзянства, зьяўляюцца зусім пазбаўленым усякага ўплыву на гэту найважнейшую галіну грамадзкага жыцьця. Уся гаспадарка ў гэтай галіне знаходзіцца ў руках прыватных асобаў, якія ёю кіруюць, дапасоўваючы яе да свайго ўласнага інтэрасу. У спажывецкіх таварыствах усёю гаспадаркаю, ўсёю справаю забяспечэньня насяленьня патрэбнымі яму прадметамі—кіруюць усе арганізаваныя ў гэтых таварыствах, дапасоўваючы яе да сваіх, г. знач. агульных інтарэсаў. Кіруюць яны гэтымі справамі або беспасярэдне на агульных сходах свайго таварыства, або

пасярэдне цераз выбраныя імі для гэтае мэты асобы, г. знач.—
управу і раду. Гэткім чынам ня толькі палітычныя, а і гаспа-
дарчыя справы апіраюцца на прынцыпах дэмакратычнага сама-
ўраду. А ўсё насяленьне, бяручы ў свае рукі тэя справы, ад
якіх дасюль яно было адсунена, знаёміцца з новымі для сябе
галінамі гаспадарчага жыцця. Гэткім чынам грамадзянства вы-
рабляецца і вучыцца, набірае новых ведаў і ўменьняў самастой-
нага вядзеньня супольнае гаспадаркі—адным словам кожны ро-
біцца сьвядомым і вырабленым грамадзянінам краю.

**Прасьветная
праца.**

Тым болей, што спажывецкія таварыствы
не закідаюць таксама і прасьветнае працы
сярод сваіх сяброў.

Ужо першае таварыства, закладзенае ткачамі ў Рочдэлі,
пастанавіла не вяртаць сябром цэлага зыску, узятага пры пра-
даваньні ім тавараў, а часьць яго, побач з тварэньнем грамадз-
кага фонду, вызначаць на пашырэньне прасьветы сярод сяброў.

Адтуль усе, добра ведзеныя спажывецкія таварыствы ста-
раюцца ня толькі забясьпечыць сваіх сяброў прадметамі пер-
шае патрэбы і паправіць іх матар'яльны быт, але і падняць іх
у прасьветным і грамадзкім сэнсе. З гэтай мэтай таварыствы
дастаўляюць кніжкі і часопісі і закладаюць бібліятэкі і чыталь-
ні, ладзяць курсы, лекцыі і гутаркі, вечарыны, канцэрты і тэат-
ральныя прадстаўленьні, адным словам стараюцца пашыраць
сярод сваіх сяброў культуру і прасьвету, уносіць у іхняе жыць-
цё як найбольш радасьці і вясёласьці.

**Значэньне ко-
опэрацыйных
саюзаў.**

Калі-б спажывецкія таварыствы дзеялі
толькі паадзіночна, дык маглі-б прынамсі для
сваіх сяброў і для ўсіх наагул замясьціць
прыватныя, дэталічныя крамкі і магазыны. Гэ-
тым яны не ўратавалі-б усіх спажыўцоў ад вызыску з боку вя-
лікіх гандлёвых фірмаў, купцоў, гуртаўнікоў, фабрыкантаў і
вялікіх акцыйных прадпрыемстваў. Нават і найбольшыя з іх ня
мелі-б магчымасьці заняцца вытворам патрэбных насяленьню
прадметоў, апрача хіба толькі закладаньня пякарняў, яткаў,
невялікіх кравецкіх ды шавецкіх майстроўняў. Дастаўка з за-
граніцы тавараў у вялікай колькасьці, вядзеньне вялікіх фаб-
рык пераходзіць магчымасьці нават найбольшых спажывецкіх
таварыстваў, дзеля таго, што ўсе іхнія сябры не маглі-б

ужыць гэтых вялікіх колькасцяў тавараў. Ё воль прыз гэта вельмі шыйка спажывецкія таварыствы злучаюцца ў саюзы, або гэтак званыя коопэрацыйныя гуртоўні. Саюзы гэтыя займаюцца гуртавымі закупкамі (г. зн. у вялікіх колькасцях, цэлымі вагонамі) тавараў і дастаўкаю з заграіцы тых тавараў, якіх край ня можа даць (колёнйальныя тавары, кава, гарбата). Здабыўшыся на патрэбныя капіталы, саюзы гэтыя пераходзяць да закладання ўласных фабрык, прамысловых закладаў і нават зямельных гаспадарак.

Гэткім чынам усё болей прадпрыемстваў, якія займаюцца забяспечваннем насялення неабходнымі для яго рэчамі, пераходзіць у рукі і загадванне гэтага самага насялення, арганізаванага ў коопэратывах. Прадпрыемствы гэтыя ўстройваюцца й вядуцца дапасавана да патрэбаў гэтага насялення і ў яго інтарэсах і працуюць над падвышэннем агульнага дабрабыту, а не для карысці і збагачання невялікага ліку адзінак.

V.

Што дасягнана ўжо дасюль у сэнсе ўзаемнае падмогі ў коопэратывах, або спажывецкіх таварыствах.

Як разьвінула
ся крама роч-
дэльскіх пія-
нэраў.

У папярэднім разьдзеле мы гаварылі аб рочдэльскіх ткачах, якія першымі трапілі на думку залажэння крамы на коопэрацыйных прынцыпах, або першага спажывецкага таварыства. Паглядзімо-ж, як разьвінулася гэтае таварыства.

Налічвала яно спачатку 28 сяброў, якія нанялі малую крамку ў беднай часці места і прадавалі ў ёй спачатку два разы ў тыдзень па вечарох. Карысці таварыства шыйка зьяднали яму ўсё новых і новых прыхільнікаў. Цераз сем гадоў пасья—таварыства налічвае ўжо больш, як 600 сяброў, наймае над крамаю паверх на кантору і салю для сходаў. Крама ўжо адчыняецца штодня. Цераз год яшчэ таварыства арганізоўвае ўласныя ша-

веккія і кравецкія майстроўні і купляе першую нярухомасьць на склады. У 1867 годзе таварыства будзе вялізарны цэнтральны будынак. Найвышэйшы паверх у ім займае саля для сходаў на 2000 асобаў, на ніжэйшых паверхах месцяцца канторы, чытальня, бібліятэка, навуковыя працоўні і пачакальні. Ніз займаюць магазыны ўсялякіх патрэбных прадуктаў, а знач. яткі з мясам, цукерня, булачня, мануфактурны магазын, колёніяльны, магазын адзежы, мэбляў і кнігарня.

Цяпер таварыства, апрача гэтых цэнтральных складаў, мае некалькі дзясяткаў філіяльных магазынаў у месце, пераважна ўва ўласных дамох. Побач з магазынамі таварыства вядзе аддзел страхаваньняў, хаўтурную касу, касу хворых, ашчаднічую касу і іншыя заклады дзеля карысьці сваіх сяброў, лік якіх раўняецца некалькім дзясяткам тысячаў. Існуе будаўляны аддзел, які будзе хаткі для сяброў таварыства на выгадных выплатах. Ёсьць і хімічная лябораторыя дзеля досьледаў над дабрынёй спажываных прадметаў.

Таварыства не забываецца і аб прасьвеце сваіх сяброў. Ужо ў 1855 годзе залажыла першую школу для дзяцей, пасля з'арганізавала курсы для дарослых, а нарэшце і цэлы народны унівэрсытэт.

Дык бачым вось, якія вялікія багацьці сабрала таварыства, закладзенае 28-ма беднымі ткачамі. Усе гэтыя багацьці служаць агульнаму дабру ўсіх сяброў таварыства, прыносяць ім усё большыя і большыя карысьці. А тымчасам таварыства прадавала не даражэй, але даволі часта і таньней, як у суседніх прыватных крамах і, апрача таго, у працягу свайго існаваньня патрапіла зьберагчы сваім сябром 20 мільёнаў залатых рублёў (г. знач. каля 90 мільёнаў польскіх злотых), якія былі ім выплачаны ў форме зваротаў (дывідэнду) ад закупаў.

Спажывецкае таварыства ў Лідсе (Leeds). Таварыства рочдэльскіх ткачоў, ці як назвалі яго—Таварыства Справядлівых Рочдэльскіх Піянераў—ня было і ня ёсьць адзіным таварыствам, якое гэтакім чынам разьвілося. За яго прыкладам закладаліся перш за ўсё ў Англіі, а пасля і ў цэлым сьвеце спажывецкія таварыствы, якія ўсюды добра разьвіваюцца. Найбольшым у сьвеце таварыствам лічыцца таварыства ў ангельскім месце Лідсе (Leeds). Гэтае таварыства,

якое некалі пачынала з таго, што тавар у краму прыносіў адзін раз у тыдзень адзін з сяброў управы ў мяшку на плячок, лічыць цяпер каля ста тысячаў сяброў. Яко мае ў месьце 98 колёніяльных крамаў, 76 мясных крамаў, 27 мануфактурных і галянтэрэйных, 18 крамаў з абуткам, 5 з гатовай адзежаю, 6 рыбных, а таксама 17 складаў апалу. Таварыства мае ўласны рачны порт, злучаны з чугуначнаю лініяй, 183 ўласныя чугуначныя вагоны, 81-го каня, а таксама і адпаведную колькасць плятформаў і вазоў. Таварыства вядзе вялізарны млын (больш, як сто тысяч асьмін штогодняе прадукцыі), пякарню (каля 2 мільёнаў боханаў хлеба ў год), фабрыку шчотак, сталярню, рэзьню, прачкарню, фабрыку гатовае адзежы, абутку і інш.

Коопэрацыйная Ангельская Гуртоўня.

Але да найбольшых рэзультатаў дайшоў саюз ангельскіх спажывецкіх таварыстваў для супольных гуртовых закупаў, ці гэт. званая Коопэрацыйная Гуртоўня. Гэта найбольшае гандлёва-прамысловае прадпрыемства ў Англіі, а мо' і ў цэлым сьвеце. Яе прамысловыя фабрыкі і заклады зьяўляюцца найбольшымі ў данай галіне ў гэткім прамысловым краі, як Англія. Яе гандлёвыя абароты перавышаюць ледзь ня ў тры разы ўвесь загранічны гандаль (вываз і ўвоз) Польшчы, а абаротныя капіталы ў два разы большыя, як увесь запас банкнотаў, які знаходзіцца ў абегу ў Польшчы. Вось простае пералічэньне прамысловых закладаў гэтага колёсу: 9 паравых млыноў (з якіх два—найбольшыя й Англіі), 10 фабрыкаў пражы і ткальнаў, 14 фабрык вопраткі ў порця, 8 фабрык абутку, 23 розныя фабрыкі спажывецкіх прадуктаў (шоколяды і цукерніцкіх вырабаў, фруктавых і мясных консэрваў, воцту, маргарыны і інш.), 2 хімічныя і фарбельныя фабрыкі, 1 табачная фабрыка, 4 фабрыкі мэбляў, 3 гарбарні, 4 жалезныя фабрыкі, фабрыка вэлісапэдаў і мотоцыкляў, 3 вялізарныя фабрыкі мыла, фабрыка вагаў, фабрыка шчотак, 6 фабрык скураных вырабаў, фабрыка эмалі і фаянсу і фабрыка прыладаў для кухні, 5 друкарняў і літографічных закладаў, фабрыка бутэлек, фабрыка самаходаў, 3 тартакі і, нарэшце, капальня вуглю. Разам—больш, як сто вялікіх прамысловых закладаў, у якіх вытвараецца больш, як 90 прадуктаў. А гэта-ж толькі малая часць гаспадарчае дзейнасьці

Гуртоўні, бо вырабы ўласнае прадукцыі складаюць усяго толькі чацьвёртую часць усіх прадуктаў, якія прадае Ангельская Гуртоўня. Рэшту тавараў Гуртоўня достаўляе з заграіцы, з колёніяў, з уласных фэрмаў і плянтацыяў, купляе беспасярэдне ў прадукцэнтаў. З гэтай мэтай Гуртоўня мае ўласныя агентуры ў Даніі (скуплянне яек, сланіны і масла), Гішпаніі (разынкі), Злучаных Штатах і Канадзе (збожжа), Афрыцы (какао, какасава алей), з Азіі (рыс). У краі Ангельская Гуртоўня мае 10 вялікіх уласных малочняў і 12 фальваркаў з агульным абшарам больш, як 30 тысяч маргоў.

Але найбольшыя ўсё такі плянтацыі гарбаты ў Азіі (на Цэйлёне і ў Асаме), якія належаць да Гуртоўні. Абшар іх большы, як у 40 тысяч маргоў. Ангельская Гуртоўня—найбольшы на сьвеце плянтатор і купец гарбаты.

Дзеля перавозкі тавараў з колёніяў і з заморскіх краёў Гуртоўня мае пяць уласных караблёў.

І ўсё гэта ўзяло свой пачатак з думкі, вялікае ахвярнасьці і вялікае веры 28-ёх бедных ткачоў. Усё гэта было створана за грошы людзей незможных, пераважна рабочых і сялян, якія гэтакім чынам вытварылі вялізарныя супольныя багацьці, што ім самым служаць і прыносяць карысьці дый зьяўляюцца іхняю ўласнасьцю, замест адданьня іх на карысьць невялікага ліку адзінак.

Дык і нічога дзіўнага няма ў тым, што да спажывецкіх таварыстваў у Англіі належыць больш, як $4\frac{1}{2}$ мільёны сяброў, гэта значыць разам з дружнамі каля 18 мільёнаў насяленьня, што складае каля $\frac{2}{5}$ усяго насяленьня краю.

**Спажывецкае
Т-ва ў Нямец-
чыне.**

З Англіі спажывацкія таварыствы распаўсюджваліся па ўсім сьвеце. Яны нідзе так не багатыя і моцныя, як у гэтым краі, бо ведама, што значна пазьней яны ў іншых месцах паўсталі,—але і ў іншых краёх складаюць вялікую сілу і зьяўляюцца добраю зброяю ў барацьбе з эксплёатацыяй і добраю прыладаю для палепшаньня быту незможных клясаў. Да краёў, у якіх спажывецкія таварыствы налічваюць вельмі шмат прыхільнікаў, належыць і Нямецчына, дзе лік сяброў гэтых таварыстваў перавысіў ужо два з палавінаю мільёны. Найбольшым нямецкім таварыствам ёсьць таварыства «Produktion» у

Гамбургу, якое налічвае больш, як 120 тысяч сяброў. Яно мае млын, пякарні, рэзьні, фабрыку консэрваў, малочню і палярню кавы. Для дзяцей сваіх сяброў яно штогодна ладзіць летнія колёніі над морам. Таксама, як і ангельскія таварыствы, яно будзе дамы для сваіх сяброў.

**Коопэрацыя
спажывцоў у
Бэльгіі.**

У Бэльгіі таварыствы або спажывецкія коопэратывы вызначаюцца дужаю апекаю, якую ў кожным выпадку зрабілі над сваімі сябрамі. Перш за ўсё яны стараліся забяспечыць насяленьне танным і здаровым хлебам і гэтак заданьне вырашылі як найлепей. Пякарні бэльгійскіх таварыстваў — гэта найбольшыя і найлепей устроеныя заклады гэтага роду ў гэтым краі. Хлеб пераважна развозіцца па хатах. Апрача хлеба, бэльгійскія таварыствы дастаўляюць сваім сябром і ўсялякія іншыя прадметы першае патрэбы.

Але найбольшую ўвагу зьвяртае дзейнасьць бэльгійскіх таварыстваў на культурным і грамадзкім полі. З зыскаў, набытых пры сваіх опэрацыях, яны выбудавалі цэлы рад шыкарных дамоў, а лепш — народных палацаў, дзе знайшлі памяшчэньне чытальні, бібліятэкі, салі для лекцыяў і выкладаў. У гэтых будынках ахвотна зьбіраюцца сябры таварыства штодня пасля працы і знаходзяць там прыемны адпачынак у постаці аматарскіх тэатральных прадстаўленьняў, канцэртаў, лекцыяў, гутарак, гурткоў самаадукацыі і інш.

Апрача гэтага, бэльгійскія таварыствы апякуюцца над сваімі сябрамі ў выпадку хваробы і ў старасьці, запэўніваючы ім эмерытуру найчасьцей у форме дарэмнага выдаваньня азначанае колькасьці хлеба штодзенна. Гэтыя таварыствы закладаюць таксама й аптэкі, амбуляторыі і падобныя інстытуцыі дзеля добра сваіх сяброў.

**Спажывецкая
коопэрацыя ў
Даніі і Фін-
ляндзі.**

Дасюль мы апісвалі спажывецкія таварыствы, якія паўставалі пераважна ў вялікіх местах, або фабрычных цэнтрах, грамадзячы найбольш работнікаў і выробнікаў. Мог-бы хто-небудзь думаць, што спажывецкая коопэрацыя ў вёсцы не разьвіваецца, што там няма для яе месца і што для сялян і наагул для незаможнага сельскага насяленьня яна зьяўляецца неадказнаю. Гэтаму якраз прычына

два краі, блізка што зусім земляробскія, дзе спажывецкія таварыствы разьвіваюцца як найлепш якраз у вёсцы сярод сялянскага насяленьня. Гэтыя краі—Данія і Фінляндыя.

Спажывецкія таварыствы ў гэтых краёх — гэта ўжо ня гэткія волаты, аб якіх мы чулі ў Англіі і Бэльгіі, бо на вёсцы таварыствы мусяць быць меншымі, але ёсьць іх шмат і яны добра арганізаваны. Забесьпячаюць яны вясковае насяленьне блізка што ўсімі, патрэбнымі яму таварамі найлепшага гатунку і па недарагой цане. У шмат якіх ваколіцах яны зусім выціснулі прыватны гандаль, ашчаджаючы гэтакім чынам насяленьню вялізарныя сумы, якія зрабіліся-б уласнасьцю адзінак. Гэта ім, побач з земляробскімі коопэратыўнымі таварыствамі, трэба прыпісаць тое, што дацкая і фінская вёска зьяўляецца ўзорам культуры і заможнасьці і далёка адходзіць у гэтым сэнсе ад нашых вясковых адносін.

Гэтыя таварыствы твораць таксама магутныя Саюзы, якія маюць шмат фабрык і вытворчых закладаў для вырабу патрэбных прадметаў, вызваляючы гэтак і вясковае насяленьне ад падатку, складанага ўсялякага роду купцом, пасярэднікам і фабрыкантам.

**Спажывецкая
коопэрація ўва
ўсім сьвеце.**

І вось-жа бачым, што спажывецкія таварыствы, дзякуючы бяспрэчнай карысьці, якую яны прыносяць, распаўсюдзіліся ў працягу кароткага часу па ўсім сьвеце, а там дзе існуюць даўжэй, дайшлі да як найлепшага росквіту і нябывалае гаспадарчае магутнасьці. Цяпер няма краю, дзе не існавалі-б не р зьвіваліся спажывецкія таварыствы. Ня толькі ў Эўропе, але і ў Амэрыцы, Азіі, далёкай Японіі і Індыі, у Аўстраліі і ўсюды, дзе дакацілася эўропэйская цывілізацыя, насяленьне закладае спажывецкія таварыствы і шляхам узаемнае падмогі стараецца аб палепшаньні свайго быту.

Лічаць, што да спажывецкіх таварыстваў цяпер належыць на ўсім сьвеце каля 20-ёх мільёнаў людзей, што з дружнамі складае каля 100 мільёнаў насяленьня, якое карыстаецца коопэратывамі.

Гэта ўжо ледзь ня пятая часць цывілізаванага насяленьня сьвету.

VI.

Чаго можа дасягнуць спажывецкая коопэрацыя.

Да чаго вядзе разьвіцьцё спажывецкіх таварыстваў.

Заусёднае разьвіцьцё спажывецкіх таварыстваў ува ўсіх краёх, заўсёднае павялічваньне зьбіранае імі грамадзкае маемасьці,—якая належыць да ўсіх, насоўвае нам пытаньне—да чаго гэтае разьвіцьцё можа давясцьці?

Бачым, як таварыства, дзякуючы бясспрэчнай карысьці, якую яно прыносіць, здабывае ўсё больш і больш сяброў, аж пакуль,—як прыклады гэтага маем у некаторых мясцовасьцях (ў Англіі і ў іншых месцах)—ахапляе ўсё насяленьне свае акругі.

З другога боку, набываючы новых сяброў, павялічвае свае капіталы і стараецца дастаўляць усё новыя і новыя прадметы, задаваляючы новыя патрэбы сваіх сяброў. Там, дзе спажывецкая коопэрацыя болей разьвітая, у крамах таварыства сябры могуць дастаць блізу што ўсе, патрэбныя ім прадметы і пакідаюць у іх блізка што ўвесь свой заробтак.

А па меры разьвіцьця спажывецкае коопэрацыі, паступова зьнікаюць прадпрыемствы, ведзеныя для зыску прыватных адзінак, і месца іхняе займаюць таварыствы, якія працуюць для агульнага добра, для супольнага добра ўсяго насяленьня.

Саюзы спажывецкіх таварыстваў па чарзе ўхіляюць вялікія гандлёвыя і акцыйныя прыватныя прадпрыемствы, якія прыносяць вялізарныя зыскі сваім уласьнікам і акцыянерам ды аддаюць гэтыя зыскі тым, якія іх перад тым аплачвалі з сваіх заробкаў у цане тавараў, г. знач. шырокай масе спажывцоў.

Гэткім чынам на месца дасюлешняга спосабу забясьпечваньня насяленьня, або прадукцыі і гандлю, ведзенага для зыску, пакрысе зьяўляецца іншы спосаб—*коопэратыўны*, што працуе для агульнага добра і апіраецца на ўзаемнай падмозе ўсіх згодна з лёзунгам „Усе за аднаго і адзін за ўсіх“.

Можа ён яшчэ ня хутка надойдзе—не сягонья і ня заўтра—але ўжо сягонья гэтая замена робіцца дзень за днём, у краі за краем, у мясцовасьці за мясцовасьцяй.

**Коопэратыўны
лад.**

Бо ўявем сабе, што ўсе людзі сьвету паступова зрабяцца сябрамі спажывецкіх таварыстваў. Уявем сабе, што ў сваіх таварыствах будуць магчы забясьпечыць сябе ўсімі, патрэбнымі ім прадмэтамі. Уявем сабе нарэшце, што ўсе таварыствы будуць злучанымі ў дужы саюз, які фабрыкуе для іх, дастаўляе з за-граніцы або дабывае з уласных капальняў і прадукцыяў усе патрэбныя ім для сяброў тавары і прадукты. Станем тады перад новым спосабам грамадзкае гаспадаркі, перад новым ладам. У гэтым ладзе няма месца на доходы бяз працы, што выплываюць толькі з уладаньня капіталам. Капітал тады апыніцца ў руках масаў, бо ўсе крамы, фабрыкі, капальні будуць уласнасьцю арганізаваных у коопэратыўных арганізацыях спажыўцоў, або ўсяго насяленьня. Зыск з капіталу зьнікне, а лепш—зробіцца агульнаю ўласнасьцю ўсіх. Спыніцца надмернае ўзбагачваньне адзінак, а вырасьце агульны дабрабыт. Спыніцца дзікая пагоня за грошам, усё роўна, які чым коштам здабываным.

**Як ёсьць
цяпер.**

Бо як мы бачылі, цяперашні лад дае магчымасьць адзінкам багацець зусім незалежна ад іхняе працы. Бязьлітаснасьць, спрыт, жульніцтва, ашуканства, круцельства—вось пэўнейшыя спосабы дайсьці да маемасьці ў сёньняшнім ладзе а ня чэсная, сумленая фізычная або інтэлектуальная праца. З гэтага родзіцца паміж людзей узаемная нявера, зайздасьць, а нават і ненавісьць. Чалавек здаецца другому чалавеку воўкам. Замест добрага пажаданьня, радаснай ахвоты памагчы другому, паўстае зайздасьць, недображаданьне. Адзін аднаму, каб прымеў, дык выдраў-бы апошні кавалак хлеба, абы толькі павялічыць сваю карысьць. Называемся хрысьціянамі, гаворым аб хрысьціянскай любасьці да бліжняга, але ўся наша грамадзкая гаспадарка не пабудовала на хрысьціянскіх прынцыпах. Яна абапёрта на самалюбных імкненьях да асабістага зыску за ўсякую цану, хоць-бы і за кошт іншых і хоць-бы са шкодаю для бліжніх.

**Да чаго імкнецца
коопэрацыя.**

Тымчасам, як мы бачылі, коопэрацыя і коопэратывы апіраюцца на зусім іншых прынцыпах. Коопэрацыя злучае людзей да супольнае працы, для супольнага добра. Коопэрацыя абапіраецца на ўзаемнай падмозе ўсіх. Коопэрацыя ставіць сабе

як мэту, супольнае дабро, дабро агульнае, а не інтарэсы паасобных адзінак. У гэтай супольнай мэце кожны бачыць свой уласны інтарэс, сваё ўласнае дабро і праз яе бачыць у сваіх бліжніх ня ворагаў, а найбліжэйшых супрацоўнікаў і таварышоў. Адносіны паміж людзьмі ў коопэратывах абапіраюцца на ўзаемнай веры і дображаданьні.

Яшчэ ня хутка затрыумфуюць гэтыя прынцыпы. Вельмі доўга мы жылі ў цяперашніх адносінах, дзе інтарэс адзінкі быў найвышэйшым правам, дзе кожнага трэ' было сьцерагчыся, каб і ў коопэратывах ня ўносілі ці не спатыкалі часамі сябелюбных навываў, узаемнае няверы і недабражаданьня. Але шпарка прывучваемся ў гэтых арганізацыях да таго, што кожнае дабро ёсьць супольным з іншымі і што супольна з іншымі найлепей імкнуцца да яго дасягненьня. А з гэтых пераконаньнем зьяўляецца і жаданьне дабра для іншых і ахвота памагчы ім, зьяўляецца праўдзівая дзейная хрысьціянская любасьць да бліжняга.

Коопэратывы абапіраюцца на дэмакратычным прынцыпе.

Коопэратывы, вучачы нас узаемнай падмозе, вырабляюць у нас і яшчэ нешта большае. Вырабляюць яны ўменьне самастойна вясьці свае гаспадарчыя справы ў супольнай арганізацыі. Адаюць яны пад кантроль і кіраваньне шырокіх масаў галіну жыцьця, якая да сюль была кіравана адзінкамі ў сваіх самалюбных мэтах бяз ніякага ўплыву або кантролю з боку ўсіх. Калі мы маем голас, як грамадзяне краю, пры вядзеньні дзяржаўных справаў у Сойме ці валасных або гарадзкіх справаў у гарадзкой радзе ці на валасным сходзе—дык ці-ж не важнейшая рэч, каб мелі мы рашучы голас у гаспадарчых справах, у справах наладжаньня нашага штодзённага жыцьця, забясьпечаньня сябе найпатрэбнейшымі нам прадметамі, задаволеньня нашых штодзённых патрэбаў?

Коопэратывы—гэта якраз такія арганізацыі дэмакратычнага самаўраду ў гаспадарчых справах, у справах нашых штодзённых найважнейшых патрэбаў.

Коопэрацыйны лад будуюць самі.

Усё гэтае, увесь гэты новы спосаб грамадзкае гаспадаркі можам будаваць самі, калі толькі захочам. Хопіць толькі таго, каб сабрацца грамадою і ахвотна ўзяцца за працу.

Ня трэ' нам аглядацца, пакуль яго нам наладзяць распараджэнь-

нем уладаў, на моцы соймавага закону, або закладзе яго нам сваім коштам нейкі вялікі дабрадзей. Ня трэба нам чакаць, пакуль ён здзейсніцца некалі, у далекай будучыні, невядома як і невядома калі. Хоць і не адразу, ад малых пачаткаў, закладаючы і вядучы скромныя коопэрацыйныя крамкі, творачы супольна саюзы і гуртоўні, можам дайсьці да ўласных фабрык, капальняў, вагонаў, караблёў. Можам паступова утварыць коопэратыўны, справядлівейшы, дасканальнейшы і лепшы лад, у якім масы будуць рашаць, як найлепей задаволіць нашыя патрэбы. І толькі тое, што будзем самі, не аглядаючыся на нічыю падмогу, толькі тое ёсьць пэўным і мае вартасьць і трываласьць

**Як мы павінны
працаваць ў
коопэратывах.**

Не заўсёды гэта нам пойдзе легка. Трэба, аднак-жа, бароцца з усімі праціўнасьцямі і труднасьцямі, трэба ўпорна імкнуцца да свае мэты з моцнаю вераю ў яе здзейсьненьне.

Вось дзеля гэтага і не даволі яшчэ толькі ўваходзіць у таварыствы ды трэбаваць ад іх заўсёды толькі таньнейшага тавару, вялікага выбару і Бог ведае чаго яшчэ. Трэба памятаць, што, хочучы зжынаць, трэба перад тым засеяць. Дзеля гэтага трэба з усей ахвярнасьцяй і добрымі жаданьнямі адносіцца да ўласнага таварыства, трэба быць верным яму і ў долі і ў нядолі, браць удзел у яго жыцьці, клопатах і радасьцях, бываючы на сходах і зборках, ня ўхіляючыся ад накладзеных таварышамі абавязкаў, але спаўняючы іх з усею сумленнасьцю. Трэба верыць, што нашае таварыства—гэта дробненькая цэгла ў тым, што будзецца ў вялікім будынку публічнага шчасьця, грамаздкай справядлівасьці і ўзаемнае любасьці.

А калі палюбім гэту супольную нашу справу, дык зацьвіце яна і дасьць прыгожыя плады на супольную, радасную карысьць усіх людзей, злучаных брацтвам у адну дружыну.



Jadwiga Dippel
31-101 Kraków
ul. Szwarczewskiego 10 m5
22. V. 75r.

Biblioteka Narodowa
Warszawa



30001018382776