

## **Ф. Швейцер. ОБЩЕСТВО ПОТРЕБИТЕЛЕЙ – ДРУГ И ПОМОЩНИК ХОЗЯЙКИ**

Публикация подготовлена:

*Кремнева Людмила Александровна*, Самарская областная универсальная научная библиотека

2024 год объявлен Годом семьи<sup>1</sup>. В Год семьи внимание должно быть уделено не только сохранению традиционных семейных ценностей, но и созданию семейного уюта.

Предлагаем вашему вниманию редкое издание, хранящееся в фондах Самарской областной универсальной научной библиотеки<sup>2</sup>.

Организация быта и создание семейного уюта невозможна, по мнению автора, без членства в «Обществе потребителей». О том, насколько это жизненно необходимо и выгодно каждой хозяйке, повествует произведение Ф. Швейцера «Общество потребителей – друг и помощник хозяйки» (М., 1918), выпущенное издательством ВЦСПО<sup>3</sup> в серии «Библиотека кооператора». В этой серии в Москве в начале XX века было выпущено немногим более 100 произведений как отечественных, так и зарубежных авторов по вопросам истории, теории и практики кооперации. Это были издания от строго научных до популярных общедоступных, которые в то время и составили основу фундаментальной библиотеки кооперативной литературы.

Немного из истории потребительской кооперации<sup>4</sup> в России. В 1896 г. на торгово-промышленном съезде во время Всероссийской выставки, проводимой в Нижнем Новгороде, была создана кооперативно-кустарная секция. В нее вошли представители потребительских кооперативов, приехавших на ярмарку. Осенью 1898 года был создан Московский союз потребительных обществ, включивший в себя 18 потребительских обществ разных губерний России. Он и стал первым всероссийским объединением кооперативов. После Февральской революции 1917 года Московский союз был переименован во Всероссийский центральный союз потребительских обществ, или Центросоюз. К концу 1917 года число потребительских обществ достигло 35 тысяч, а количество членов в них – 11 550 тыс. И уже в 1918 году в Центросоюз были включены все союзы потребительской

---

<sup>1</sup> Указ Президента РФ N 875 от 22.11.2023.

<sup>2</sup> Швейцер Ф. Общество потребителей – друг и помощник хозяйки : перевод с немецкого. 3-е изд. М.: ВЦСПО, 1918. 19 с. (Библиотека кооператора; № 19). (библиотечный номер хранения – 18494).

<sup>3</sup> ВЦСПО – Всероссийский центральный союз потребительных обществ.

<sup>4</sup> Кооперация потребительская – вид кооперации, объединяющей массовых потребителей (рабочих, служащих, крестьян, ремесленников, домохозяек, студентов) для совместных закупок, отчасти и для производства потребительских товаров с последующей продажей их своим членам и населению. Первые потребительские кооперативы рабочих и крестьян появились в конце XVIII века в Великобритании (шотландские ткачи, крестьяне), в 40–50 гг. XIX века – во Франции (лионские ткачи), Германии (Лейпцигские рабочие), Италии (Туринские железнодорожники). (Экономическая энциклопедия. Политическая экономия: [в 4 томах]: Социология – Я / Академия наук СССР, Отделение экономики ; главный редактор Румянцев А. М. М.: Сов. энцикл., 1980. С. 250-252. (Энциклопедии. Словари. Справочники)).

кооперации. Практически всё население было прикреплено к потребительским обществам. И выпуск серии «Библиотека кооператора» был необходим для слаженной деятельности и общего понимания всех членов потребительской кооперации. Редактором серии книг «Библиотека кооператора» выступила Елена Осиповна Ленская-Стенцель, член правления Центросоюза, выдающаяся женщина-кооператор.

Автор представленного нами издания, скорее всего, писал под псевдонимом, информацию о нем найти не удалось. В первой главе «Общества потребителей – друга и помощника хозяйки» живо описываются недостатки частной торговли, во второй – идет активная агитация к вступлению в общество потребителей, потому что оно – помощник семейной женщины. Описываются скидки и кооперативные дивиденды, а в третьей главе «Пути к цели» проводится кооперативное воспитание членов потребительских обществ.

В Самарской ОУНБ имеется 1 экземпляр этого издания, в РГБ имеется только Харьковское издание. В оцифрованном виде его пока нет.

Текст публикуется с сохранением стилистических и хронологических особенностей изложения материала.

## **ОБЩЕСТВО ПОТРЕБИТЕЛЕЙ – ДРУГ И ПОМОЩНИК ХОЗЯЙКИ**

### **ЧАСТЬ ПЕРВАЯ**

#### **Недостатки частной торговли**

##### **Хозяйка и народное здравие**

Многим скромным хозяйкам такое сопоставление покажется, вероятно, странным. Ведь нашу незаметную домашнюю работу обыкновенно считают совершенно не равноценной работе наших мужей, зарабатывающих деньги на заводах, в мастерских и конторах, несмотря на то, что утром мы первые на ногах, а вечером последние ложимся спать, и часто даже ночью не знаем отдыха, если у нас есть дети. Но я говорю, что деятельность женщины в доме, по меньшей мере, столь же важна, сколько и работа мужчины, «кормильца семьи». Во-первых, правильно расходовать деньги не менее важно, чем зарабатывать их. А во-вторых, здоровье семьи в значительной степени зависит от того, насколько мы, хозяйки, умеем покупать доброкачественные продукты и готовить из них питательную пищу, насколько умеем содержать в порядке жилище и одежду и вообще заботиться о семье. Народ есть совокупность всех домашних хозяйств страны, значит – здоровье и благополучие народа зависят от здоровья и благополучия отдельных семей, – следовательно, в конечном счете от разумности и доброй воли хозяек, на которых, главным образом, лежит забота о семье.

Покупка предметов первой необходимости естественно является при этом делом первостепенной важности. Сотни миллионов рублей ежегодно проходят через руки

скромных хозяек. И благополучие народа зависит от того, каким образом тратятся эти огромные суммы.

Прежде всего необходимо, чтобы закупаемые продукты были доброкачественны, полезны для здоровья, необходимо также, чтобы их было достаточное количество. При этом хозяйка должна тщательно взвешивать, на что хватит и на что не хватит денег, которыми она может располагать. И наконец, есть еще одна сторона, весьма важная, но, к сожалению, часто забываемая: нужно, чтобы мы со спокойной совестью могли пользоваться купленным, т.е. мы должны быть уверены, что люди, создавшие своим трудом данные товары, тоже могут жить по-человечески. Следовательно производство должна происходить при человеческих условиях труда.

Дает ли современный способ торговли возможность выполнять эти условия? Каждая хозяйка должна будет согласиться, что нет. Нынешняя частная торговля не в состоянии оградить хозяек от фальсификаций, она не рациональна и потому слишком дорога и антиобщественна. Все это не трудно доказать.

#### **Фальсификация и ее причины**

Покупка нефальсифицированных пищевых продуктов и неподдельных предметов домашнего обихода составляет одну из главных задач хозяйки. Но именно эту задачу ей особенно трудно выполнить, потому что фальсификация сделалась целой наукой и производится так утонченно, что рядовой обыватель может заметить обман только в самых грубых случаях; да и то большей частью слишком поздно, когда здоровье уже пострадало. Правда, существуют законы и правила, запрещающие фальсификацию, как существуют законы, по которым воровство сурово карается. Однако это не мешает людям фальсифицировать, как по писанному. При этом я должна оговориться, что вовсе не обвиняю в фальсификации только розничных торговцев, всю великую рать городских и деревенских лавочников. Напротив, фальсифицируют продукты обыкновенно или при их производстве или в оптовом виде, розничные же торговцы, как и потребители, являются в большинстве случаев не причиной фальсификации, а её жертвами.

Ясно, почему фальсификация продолжает процветать, несмотря на все законы, предписания и надзор. Пока это выгодно, до тех пор люди будут фальсифицировать. А так как фальсификация, естественно, тем выгоднее, чем дороже стоит товар, то с ростом цен подделка увеличивается, и потребитель вдвойне обманут. Следовательно, уничтожить фальсификацию можно только, уничтожив её причину: стремление получить барыш. При современной организации торговли это невозможно, так как в настоящее время тот, кто продает товары или производит их, делает это единственно с целью заработать что-нибудь на этом, а вовсе не для того, чтобы облагодетельствовать население. Каждому торговцу желательно купить возможно дешевле, а продать возможно дороже. Искусство торговли состоит именно в том, чтобы получить возможно больший барыш.

Совершенно иные интересы покупателя. Покупателю желательно израсходовать свои деньги возможно целесообразнее. И чем больший барыш выручается торговцем, тем хуже приходится покупателю. Интересы торговца прямо противоположны интересам покупателя-потребителя. Вот что каждая хозяйка должна запомнить прежде всего.

### **Недоедание**

Для сохранения здоровья недостаточно, чтобы покупаемые продукты были только неподмешанные и доброкачественные. Чтобы сохранить силы и работоспособность, человеку необходимо также получать пищи в достатке. К сожалению, мы знаем, что в настоящее время в обширных кругах населения это требование невыполнимо. Несмотря на усовершенствование средств производства и путей сообщения, множество людей ложатся вечером спать голодными и поутру идут опять на работу, недостаточно подкрепившись пищей. Ежегодно тысячи грудных детей умирают от катара желудка, т.е. от болезни, которую почти исключительно надо приписать недостаточному питанию – матери ли, кормящей грудью, или самого ребенка, вскармливаемого искусственно. Не менее печальны результаты недоедания лиц рабочего возраста, и положение с каждым годом все ухудшается вследствие растущей дороговизны. Тысячи людей ежегодно умирают от чахотки, и сотни тысяч страдают этой болезнью, главными причинами которой являются недоедание и плохие жилищные условия.

Недоедание в рабочем возрасте влечет за собою понижение работоспособности и ослабление способности организма бороться с болезнями. Следовательно, недоедание ведет к увеличению заболеваний и преждевременной смерти, а также к рождению хилого потомства. Все это ущерб, от которого страдает вся нация.

Известно также всем, что нужда ведет к увеличению числа преступлений. Чем больше становится несоответствие между заработком и необходимыми для поддержания жизни расходами, тем больше увеличивается подневольное население тюрем и арестантских домов, и эти расходы на их содержание, как и все увеличивающиеся расходы на больницы и благотворительные учреждения, ложатся тяжелым бременем на все население страны.

Итак, хозяйка должна закупать доброкачественные продукты и в достаточном количестве. Но ее средства ограничены. У большинства людей заработка растут медленнее, чем потребности увеличивающейся семьи. К этому присоединяется еще непрерывный рост цен на все главные пищевые продукты. Поэтому чрезвычайно важно расходовать имеющиеся в распоряжении деньги с величайшей осмотрительностью.

Но и в этом отношении нынешняя система торговли представляет много недостатков. Мы уже видели, что она не ограждает от фальсификаций. Вдобавок она нерациональна и крайне дорого обходится потребителю.

Желание добывать деньги легким путем привлекает великое множество людей к занятию торговлей, и в результате у нас торговцев гораздо больше, чем это действительно нужно для снабжения населения всем необходимым. Но чем больше торговцев, т.е. чем больше людей делят между собой покупательную силу населения, тем меньшее число проданных товаров приходится на каждую лавку и тем дороже обходится потребителю это торговое посредничество. Например, если в каком-нибудь местечке вместо двух лавок откроется десять, население, разумеется, не будет в состоянии покупать в пять раз больше прежнего, чтобы давать всем десяти лавочникам такой же доход, какой имели прежние два. И получится лишь то, что вся сумма закупок распределится теперь между десятью лавками, вместо прежних двух.

Но торговые расходы останутся для каждой лавки, приблизительно, прежними, хотя доходы и уменьшились. Таким образом, вместо двух лавок, десять должны будут теперь нести расходы по найму помещения, по отоплению, освещению, страховке, содержанию приказчиков и т.д. Кроме того, расходы на рекламу значительно возрастут против прежнего, так как число конкурентов увеличилось, и каждая лавка должна делать больше усилий, чтобы привлечь к себе покупателей. Далее, чем меньше оборот лавки, тем хуже условия закупки товаров у оптовиков и тем больше становится опасность, что товар залежится и обесценится. Таким образом, вследствие увеличения числа лавок в пять раз, расходы по посредничеству увеличатся больше, чем в пять раз.

Думали ли вы, читательницы, когда-нибудь о том, насколько лучше было бы для вас самих, если бы, вместо множества маленьких лавочек в каждой деревне или на каждой улице, было бы их всего несколько, но зато хорошо поставленных, с быстрым товарооборотом и потому всегда со свежим товаром? Думали ли вы, как при большом количестве маленьких лавчонок с маленькими оборотами – невероятно труден санитарный надзор за ними?

Кто же содержит всю эту бесчисленную рать мелких торговцев и торговых агентов, живущих посредничеством и старающихся отбивать друг у друга покупателей? Да никто, как потребители, т.е., главным образом хозяйки, – те самые бережливые хозяйки, которые у себя дома, чтобы сэкономить лишнюю копейку, обходятся без прислуги и выбиваются из сил, стараясь справиться без чужой помощи со всеми домашними работами. Это они содержат в качестве продавцов втрое, впятеро, вдесятеро больше людей, чем действительно необходимо. Сберегая в одном месте, они слепо расточают в другом.

Кто создает колоссальные барыши крупных торговых домов, привлекающих покупателей «дешевками», распродажами и соблазнительными выставками товаров в витринах? Да все те же мужчины и женщины, большей частью принадлежащие к трудящимся классам.

Соблазненные широковещательными рекламами, роями устремляются она туда – как мошки на огонь. Они убеждены, что здесь они могут купить дешевле, чем где-либо. И вот бессмысленно тратятся трудом заработанные гроши часто на вещи, вовсе не нужные и в большинстве случаев оказывающиеся очень непрочными.

Сколько миллионов рублей могли бы сберечь хозяйки, если бы число больших и маленьких магазинов и лавок было ограничено до пределов действительно необходимого, и если бы мы к области распределения применили тот же принцип, который является законом во всей остальной экономической жизни, т.е. с возможно меньшей затратой сил достигнут наибольшего полезного результата.

Сколько бы миллионов рублей могло быть сбережено, если бы был положен конец всему тому шарлатанству в виде всевозможных лечебных и целебных средств, различных суррогатов, известных произведений «литературы» и «искусства» и т.д., которыми теперь соблазняют простаков, но которые не найдут больше сбыта, когда люди научатся отличать плохое от хорошего. Облагораживание вкуса есть одно из важнейших условий разумного ведения хозяйства, как в семье, так и в общине и в государстве, а наша система взаимной конкуренции как раз стремится только испортить хороший вкус и здравый смысл, извлекая выгоду из этой порчи.

### **Равнодушие покупателей**

Я уже говорила, что на хозяйке лежит обязанность покупать доброкачественные, нефальсифицированные продукты и вещи, и при этом тратить не больше, чем безусловно необходимо. Но в то же время она обязана заботиться и о том, чтобы купленные товары создавались при человеческих условиях труда.

К сожалению, именно на эту сторону вопроса хозяйки и вообще потребители обращают слишком мало внимания. Многие ли хозяйки, разрезая хлеб, думают о том, в каких условиях работает кузнец, сделавший нож, подручный мельника, смоловший муку, пекарь, испекший хлеб, продавщица, – словом, весь длинный ряд прилежных рабочих рук, которые нужны, чтобы на нашем столе был хлеб насущный?

Как может женщина радоваться новой шляпке, новому платью или пальто, когда она вспомнит, что суровая нужда и заботы вплетены в эти обновы, и горькие слезы капали на них? И разве не наше преступное равнодушие в значительной степени виновно в том, что тысячи и тысячи наших дочерей обречены на нищету и позор?

Не следует, однако, думать, что только рабочий класс заинтересован в том, чтобы улучшились условия труда, увеличилась покупательная сила народа и пробудилась покупательская совесть. Все классы населения тесно связаны между собой известными узами, от которых никто не может уйти. Болезни, зарождающиеся в антигигиенических углах бедняков, в трущобах и притонах разврата, перекидываются оттуда во дворцы и роскошные особняки, а преступления, порождаемые нуждой, разве не затрагивают больше всего и прежде всего имущих?

Улучшение условий жизни масс есть задача, в которой заинтересовано все население страны, ибо для сохранения экономической и политической независимости здоровье и благоденствие народа важнее, чем ружья и пушки. Самое лучшее оружие ни на что не годно, когда у руки нет сил владеть им.

Знаю, многие скажут, что нужду невозможно уничтожить, что бедняки всегда были и всегда будут. Но я твердо верю, что прекрасно можно накормить, одеть и обуть всех. Для этого нужно только одно: правильное распределение богатств, создаваемых в таком изобилии, правильная организация потребления и производства.

## **ЧАСТЬ ВТОРАЯ**

### **Общество потребителей – помощник семейной женщины**

На предыдущих страницах я постаралась показать, какие затруднения встречает хозяйка при исполнении своей основной обязанности: покупать в достаточном количестве доброкачественные товары, не переплачивая за них, и притом товары, изготовленные при человеческих условиях труда. Теперь я укажу, каким путем она может обойти эти затруднения.

Этот путь называется: покупка в потребительской лавке.

### **Нет торговой прибыли, нет и фальсификации**

Как на причину фальсификации, я указала на жажду наживы, а как на единственное действительное средство против неё, на уничтожение торговой прибыли. Может ли общество потребителей работать без торговой прибыли?

Ответ гласит: «безусловно, да!»

Общество потребителей есть не что иное, как совокупность лиц или семей, которые объединились, чтобы сообща закупать оптом все, что им необходимо для жизни, и продавать это в розницу самим себе. Все, что они – или их уполномоченные – закупают, они потребляют сами. Товары закупаются не для перепродажи посторонним, не для того, чтобы заработать деньги на такой перепродаже, а для самих себя! Какой же был бы смысл этим людям обманывать себя, закупая залежавшиеся, недоброкачественные товары? И наемным служащим, которым организованные потребители доверяют ведение своей общественной лавки, тоже никакого интереса закупать фальсифицированные товары. Ведь все равно весь чистый излишек от торговли, получаемый за вычетом расходов, принадлежит не им, а потребителям, т.е. членам о-ва. Сами же они только получают за свои труды известное вознаграждение, размеры которого устанавливаются членами или их уполномоченными.

Следовательно, всякое стремление к наживе на торговле совершенно исключено из потребительских обществ, а тем самым отпадает побуждение к фальсификации.

В то же время организованные потребители могут продавать товары по умеренным ценам. И тут выступает на первый план одно коренное различие между частной и кооперативной торговлей. Потребительские общества и потребительские лавки возникают только там, где этого желает население, в то время как ни один торговец не может сказать, что он начал свою деятельность по желанию покупателей. Самый размер торговли, число служащих и прочее применяется в потребительских обществах к действительной потребности населения, и дело расширяют только тогда, когда это оправдывается ростом товарного оборота. Кроме того, так как в лице своих членов потребительское общество имеет определенный круг покупателей (ведь потребительское общество есть не что иное, как совокупность объединившихся потребителей), то ему не приходится столько тратить на рекламу, а крупные обороты дают ему возможность и закупать более выгодно. Надо указать, что отдельные общества потребителей в свою очередь объединились почти во всех странах в союзы потребительских обществ, чтобы облегчить себе закупку продуктов, осуществлять действительный контроль и быть в состоянии защищать свои общие интересы. Следовательно, где не хватает сил у одного общества, там приходит на помощь объединенная сила всех обществ, входящих в союзы и представляющих сотни тысяч семейств.

Большинство союзов имеет при себе собственные лаборатории, где все товары, закупаемые для обществ, подвергаются тщательному исследованию, и все недоброкачественное безжалостно бракуется.

Так как в потребительских организациях, как местных, так и союзных, все принадлежит всем, то там нет никакой торговой прибыли. Чистый доход, как и недвижимость, запасы, капиталы и весь инвентарь принадлежат не одному или не многим

(как в частной торговле и акционерных обществах), а сообщая всем объединенным потребителям. Поэтому, в то время как в частной торговле чистая прибыль принадлежит собственнику лавки, в обществе потребителей она возвращается членам в форме так называемого дивиденда, причем прибыль эта делится между ними не соответственно числу взятых паев, а пропорционально сделанным в лавке закупкам. У кого большая семья и кто был верен своей кооперативной лавке, тот, стало быть, получит соответственно большую долю дивиденда, чем тот, кто покупал мало. В этом состоит великое основное различие между капиталистической и кооперативной торговлей. В капиталистической торговле прибыль будет принадлежать тем, кто дал капитал для ведения дела, между тем как создают прибыль покупатели. Следовательно, там прибыль получают люди, которые в большинстве случаев совершенно не содействовали её созданию, т.е. не покупали товаров в данной лавке. Иное дело кооперативная лавка, где прибыль возвращается тем, кто создал ее своими закупками. И сбережения, достигаемые потребителями при покупке в кооперативной лавке, очень значительны.

Итак, мы видели, что общество потребителей дает хозяйке возможность покупать доброкачественные товары и получать их на более выгодных условиях, чем это возможно при частной торговле.

Но этим не исчерпываются преимущества кооперативного торгового посредничества. Укажу еще несколько сторон, которые не менее важны для поднятия народного благосостояния.

### **Воспитание общественного сознания потребителей**

Я уже указывала на тот факт, что широкая масса потребителей совершенно не заботится о том, при каких условиях труда изготавливаются покупаемые ими товары. Для каждого потребителя по отдельности такой контроль, разумеется, почти неосуществим, так как путь от производителя до потребителя в большинстве случаев слишком длинен, чтобы покупатель мог его обследовать. Гораздо легче это для потребительского общества и особенно для союзов обществ.

Союз может покупать многие товары непосредственно у источника производства, и в большинстве случаев имеет возможность удостовериться, каковы условия труда в данном производстве. Но для успеха в этой области необходимым условием является, разумеется, сознательная поддержка каждым членом своего кооператива и всего союза. Только в том случае, если Союз будет действительно очень крупным покупателем, он сможет влиять на улучшение условий труда.

Всего вернее эта цель будет достигнута, если организованные потребители будут всегда строго оказывать предпочтение товарам, изготовленным в кооперативах же, и тем самым будут по мере сил содействовать развитию собственного производства в отдельных обществах и в союзах.

Потребительские общества и их союзы могут в большинстве случаев похвастаться, что у них условия труда лучше, чем в частных производствах. Однако без убытка для себя они могут это делать только в том случае, если и люди, работающие у них, и члены вполне проникнуты сознанием своего долга; иначе кооперация не будет в состоянии действовать регулирующим образом на рабочий рынок. Между тем, часто приходится видеть, что



именно те члены, которые на собраниях настойчиво требуют лучших условий труда для своих товарищей, работающих в кооперативе, сами первые изменяют своему обществу и делают закупки у частного торговца, если тот ради рекламы начинает продавать какой-нибудь товар по убыточным ценам.

Будущность кооперативного движения в значительной степени зависит также от того, в какой мере удастся привлечь кооперативно настроенных и воспитанных служащих. От правильного понимания ими задач кооперации, способов и приемов лиц, служащих в кооперативном деле, в громадной мере будет зависеть успех того или другого начинания. Поэтому нам безусловно нужен избранный персонал. Хорошие условия труда, обыкновенно существующие в кооперативах, а главное, прочность существования, дают право предъявлять более высокие требования.

\* \*  
\*

К общественной воспитанности покупателя относится также закупка вовремя. В этом отношении большинству хозяек надо еще многому поучиться. Мы не любим, когда члены нашей семьи опаздывают к обеду; но как часто мы виноваты в том, что наши кооперативные служащие лишаются части своего заслуженного отдыха. Как часто мы бежим перед самым закрытием лавки покупать что-нибудь, что мы отлично могли бы купить утром или днем.

Итак, надо покупать своевременно, по возможности, утром и днем, а не вечером, то есть не в те часы, когда волей-неволей принуждены делать свои закупки те женщины, которые днем находятся на работе или на службе. В распоряжении этих женщин и без того мало времени, и за такое небольшое внимание к ним, они будут очень благодарны нам, поставленным в этом отношении в лучшие условия.

И корректное поведение в лавке тоже относится к покупательской воспитанности. В своей лавке мы находимся в своем доме, и если мы хотим, чтобы другие его уважали, мы сами должны уважать наш общий дом. Многие полагают, что только им одним к спеху, и, придя позже, часто требуют, чтобы им отпустили первым, а это безусловно несправедливо.

Во многих случаях обслуживание покупателей могло бы быть значительно облегчено введением марочной системы, как она, например, практикуется во многих швейцарских потребительских обществах. Тогда в заборную книжку приходится записывать только круглые суммы и нет необходимости всякий раз приносить с собой книжку. Например, если в год я покупаю, положим, на 300 рублей, я уплачиваю эти деньги самое большее шестьюдесятью взносами, так как в каждый день полочки я разом уплачиваю такую сумму (5 или 6 рублей), на какую я обыкновенно делаю закупок в неделю. Это большое облегчение и для служащих и для счетоводов, подсчитывающих в конце года по книжке сумму закупок. Удобно это и для самого общества, так как этим сберегается труд его служащих. В то же время наша лавка, благодаря такой уплате вперед, получает беспроцентные авансы, в общей сложности далеко не ничтожные, могущие повлиять весьма благоприятно на баланс общества, что опять-таки приносит выгоду каждому отдельному члену. Если, например, при наличности тысячи членов, каждый член еженедельно уплачивал вперед, хотя бы по 4

рубля, это составит в общей сумме 400 руб. беспроцентного оборотного капитала – сумма далеко не малая.

Там, где не введена марочная система, можно облегчить работу служащих, покупая возможно больше за один раз, причем всего лучше записать на бумажке, что хочешь купить, и дать записку приказчику. Особенно это рекомендуется, когда посылают в лавку детей.

Не требуется, понятно, говорить, что с служащими лавки надо обращаться вежливо. О всяких своих неудовольствиях лучше всего заявлять правлению, а ни в коем случае не жаловаться своим приятельницам и кумушкам, которые ведь не могут помочь делу, но зато могут повредить, раздувая мелочи Бог знает до каких размеров и искажая истину.

Таким образом, при желании, всегда можно делать многое, что будет полезно для общества и тем самым для каждого его члена. Никогда только не следует забывать, что в кооперации все члены имеют одинаковые права, но также и одинаковые обязанности.

### **Кооперация – орудие мира**

В потребительско-кооперативном движении я ценю выше всего то, что оно способствует миру и ладу в семье, и созданию дружелюбных отношений, как между различными классами общества, так и между нациями.

Прочной основой семейного благополучия является разумное ведение хозяйства, одним из условий которого является расплата наличными. В семье, где господствует правило покупки только за наличные, деньги тратятся расчетливее, чем в семьях, где покупают в кредит. Кредит всегда ведет к неожиданным сюрпризам. При окончательном расчёте почти всегда оказывается, что сумма счета больше, чем предполагалось, а с другой стороны, сумма полочки, на которую вы рассчитывали, часто бывает уменьшена непредвиденными расходами. А когда вследствие этого появляются долги, т.е. полочки мужа не хватает, чтобы рассчитаться в лавке, муж и жена сваливают вину друга на друга, возникают ссоры, нелады, взаимное недоверие.

Легко представить себе, что должен чувствовать отец семейства, который постоянно видит в день полочки, как его деньги, заработанные тяжелым трудом, уходят в уплату за то, что давным-давно потреблено. С пустыми руками, или даже с новым долгом, должен он ждать следующего дня полочки с угнетающим сознанием, что и тогда опять повторится та же самая история и, может быть, даже еще в худшем виде. Насколько лучше должно быть самочувствие отца и всей семьи в доме, где нет никаких долгов и можно смело смотреть в лицо будущему.

Известно, что расплачивающийся наличными может выгоднее покупать, чем покупающий в кредит, и ему оказывают больше внимания. Каждый торговец, каждый ремесленник, а также потребительское общество, продавая в кредит, должно считаться с убытками и неприятностями. Чтобы предохранить себя от таких убытков, торговец, отпускающий товары в кредит, прибавляет к цене товаров известный процент. В потребительском же обществе убытки, неизбежные при отпуске в кредит, должны покрываться из прибыли, и, следовательно, оплачиваются всеми членами, уменьшая их

дивиденд. Разрешение кредита оказывает дурное влияние на членов, часто соблазняя даже тех, которые раньше всегда покупали за наличные.

Долги, как болото. Если одна ваша нога попала туда – засосет по шею. Материальные убытки, которые несет народ от злосчастной привычки должать в лавки, огромны, еще больше приносимый этим нравственный вред. Я знаю многих хозяек, которые в начале страшно бранили систему «расчёта за наличные», а теперь радостно признают её пользу.

\* \*  
\*

Но если кооперация содействует миру и ладу в семье, то, с другой стороны, она влияет и на миролюбивые отношения между различными классами населения.

В каждой стране существует столько разъединяющего, столько условий, воздвигающих барьеры между людьми различных классов, партий, профессий, верований и убеждений, что надо признать прямым благословением существование организации, в благополучии которой заинтересованы в общем почти все слои населения.

В том обществе потребителей, где я участвую, членами состоят крестьяне, ремесленники, рабочие и чиновники, т.е. представители всех классов, на какие делится население нашего местечка. В правлении представлены рабочие, крестьяне и ремесленники, а в ревизионной комиссии участвуют: чиновник, хозяин мастерской и старший рабочий. Хотя по своим убеждениям эти люди принадлежат к различным политическим партиям, тем не менее они мирно и дружно работают вместе; они умеют отодвигать все остальные интересы на задний план, когда обсуждают вопросы, касающиеся их потребиловки. Без такого сотрудничества всех классов положительно невозможно было бы сохранить наше потребительское общество на достигнутой им высоте.

Все относятся друг к другу с уважением, которого заслуживает всякое честное стремление, и даже во время политической избирательной борьбы они умеют относиться друг к другу честно. Надеюсь, что так и останется. Во все слои общества все больше проникает сознание, что ни одна партия не может претендовать на монополию на прогресс, и что реформы могут проводиться только шаг за шагом в соответствии с общими условиями и степенью культурного развития народа. Недостаточно, чтобы немногие единицы в пылу своего энтузиазма настойчиво стремились вперед, – необходимо напротив, чтобы благодаря упорной, терпеливой просветительной работе широкие массы сначала вышли из своей апатии, чтобы в них пробудилась надежда и вера в возможность лучшего будущего, и чтобы они были общественны воспитаны. Мы можем идти вперед лишь в соответствии с тем, какую воспитательную работу уже удалось совершить во всех слоях народа.

\* \*  
\*

Кооперация значительно способствует сохранению мирных отношений между народами. Что отчуждает нации, что вызывает безумные вооружения, подрывающие благосостояние народов и делающие их неспособными к проведению социальных реформ?

Разве причиной всех последних войн не была борьба за рынки сбыта, соперничество капиталистических производителей различных стран? И если в городах и деревнях все расходы по борьбе между собой мелких и крупных торговцев несут потребители, то же самое нужно сказать про борьбу крупнокапиталистических мировых фирм. А когда последние изредка заключают между собой перемирие и приходят к соглашению относительно цен и районов сбыта, потребителю приходится еще горше. Так или иначе, платится всегда он.

Организуя международный товарообмен кооперативно, мы устраняем это зло. Если в городе и деревне благодаря местному потребительскому обществу уменьшается для потребителя стоимость торгового посредничества и тем самым увеличивается покупательная сила населения, то то же самое, только в соответственно большем масштабе, происходит и благодаря кооперативному товарообмену между странами. И здесь барыш, причина трений, исключен, и товарообмен совершается исключительно ради того, чтобы увеличить благополучие потребителя.

Война никогда не приносит пользы широкой массе народа, всегда только немногие единицы извлекают из неё выгоду, а широкая масса, в том числе и женщины, должны только нести горе и безграничные бедствия, неизбежно сопровождающие войну. Закон запрещает каждому из нас прибегать к кулакам для защиты своих притязаний, и это справедливо, потому что не всегда право на стороне сильнейшего. Почему же споры между государствами не могли бы разрешаться третейским судом, как разрешаются споры между отдельными лицами?

Это произойдет само собой, когда потребительско-кооперативное движение мощно разрастется на местной, национальной и международной почве. И миллиарды рублей, которые в настоящее время ежегодно тратятся правительствами на вооружение, тогда смогут быть употреблены на благо населения, на страхование, школы, улучшение почвы, улучшение путей сообщения. Трудно представить себе, сколько хорошего и полезного можно было бы создать на те деньги, которые в настоящее время приходится тратить на крепости, пушки, обмундировку войск и т.д., не говоря уже о тех суммах, которые пропадают потому, что целые армии работоспособных мужчин ежегодно отрываются от земледелия и производства, чтобы обучаться военному строю.

При каждой закупке, которую хозяйка делает в потребительской лавке, она радостно может говорить себе, что этим она способствует делу мира. Деятельность объединенных хозяек в этой области действительно всех конгрессов мира.

### **Сбережения**

Зачастую приходится слышать, что жена рабочего не в состоянии ничего сберечь про черный день. Это неправильно.

Каждая покупка в кооперативной лавке есть сбережение, и если хозяйка покупает в частной лавке то, что она может покупать в кооперативной, она этим только показывает, что не нуждается в сбережениях. Она тогда не имеет никакого права жаловаться на плохие времена. Каждая хозяйка может увеличить заработок своего мужа на 5–10%, правильно пользуясь своей покупательной силой, т.е. закупая только в кооперативной лавке. Получившиеся при этом сбережения можно или употребить на

различные добавочные покупки сверх обычного бюджета или отложить про черный день, что всегда рекомендуется делать хотя бы с частью полученного дивиденда. В последнем случае непременно следует помещать эти деньги в свое же общество потребителей. Если вы поместите эти деньги в какое-нибудь иное учреждение, они могут действовать во вред нашему движению, т.е. могут усилить враждебные нам силы, тем самым ослабляя наши собственные. Такой поступок явится черной неблагодарностью к потребительскому обществу, благодаря которому только и получились эти сбережения.

Общество потребителей, где члены верны своей лавке, есть самая надежная сберегательная касса. Там мы сами можем наилучшим образом обеспечить сохранность наших денег, посредством наших закупок. Как велико и могущественно было бы уже наше движение, если бы все члены-потребители доверяли ему свои сбережения! В Англии в 1915 году паевой капитал потребительских обществ составлял уже почти 500 миллионов рублей, а между тем всего около 70 лет тому назад была открыта первая потребительская лавка с ничтожным капиталом в 280 рублей.

Как же создались эти 500 миллионов, те 400 миллионов, которые вложены в недвижимое имущество потребительских обществ и те сотни миллионов, которые представляют наличные запасы товаров? Да из небольшой доли тех денег, история кооперативной лавки ежегодно сберегала своим членам. Почти 100 миллионов рублей могут ежегодно получать члены английских потребительских обществ в виде «дивиденда на закупки». Эта кругленькая сумма, без сомнения, оказывает значительное влияние на поднятие народного благосостояния.

Мне приходилось говорить с людьми, которые стояли за то, что следует уничтожить систему выплаты дивидендов, продавая вместо того товары дешевле. Но я стою за дивиденды – при условии, конечно, что они не создаются искусственно, т.е. продажей товаров выше нормальной рыночной цены. Конечно, если бы мы начали понижать цены товаров на сумму дивиденда (что фактически даже невозможно было бы сделать, так как нельзя заранее вычислить в точности, какова будет чистая прибыль в данном году), то частным торговцам пришлось бы волей-неволей тоже продавать дешевле. Но кто нам гарантирует, что это уменьшение цен они не уравновесят ухудшением качества? Сколько хозяек даже ныне поддаются на удочку такой искусственной дешевизны, смотря лишь на цену и не считаясь с качеством. Но и помимо этого, сохранение нескольких копеек в день не имело бы большого значения, если бы эти копейки возвращались вам при каждой покупке, когда же они накапливаются в обществе до конца года, а затем выплачиваются вам разом в виде нескольких рублей, то это уже получает большой для вас смысл. Вряд ли бы вы стали класть на книжку эти ежедневные копеечные сбережения, и, конечно, к концу года у вас не было бы ни полушки... Не надо, наконец, забывать и того, что именно «дивиденды» сделали многих расчетливых хозяек – кооператоршами. Таким образом, дивиденд часто является прекрасным способом кооперативной пропаганды и привлечения новых членов.

Я знаю семьи, которым только благодаря дивидендам удалось освободиться от долгов. В других семьях дивиденды давали возможность приобрести что-нибудь полезное и хорошее, что иначе данная семья ни за что не могла бы купить. Во всех отношениях, по моему мнению, лучше сохранить систему дивидендов. Она помогает нам делать

сбережения, и она наглядно показывает нам, как много мы можем ежегодно сберегать посредством кооперативной организации нашей покупательной силы.

Таким образом, стать кооператором и благодаря этому, между прочим, и сберегать – рабочий класс должен, если он желает освободиться от своего бедственного и недостойного положения. Если мы хотим строить собственные фабрики, если мы хотим в собственных производствах и под собственным контролем производить товары, в которых нуждаемся, если мы хотим создать для работников лучшие условия труда, а для семей больше досуга, света и счастья, мы должны сами создать необходимые для этого капиталы – путем закупок в кооперативных лавках и сбережения дивидендов, потому что красть мы не собираемся, понятно, а подарить нам никто ничего не подарит. Да в этом и нет нужды. Видя, сколько прекрасных фабрик уже создали потребители за те несколько десятилетий, как существует кооперативное движение, я совершенно не понимаю, как могут еще столько хозяек, жен рабочих, бегать за покупками в частные лавки, вместо кооперативных. Как сильны мы были бы, если бы объединились все!

#### **Скидки и кооперативный дивиденд**

Многие хозяйки скажут, пожалуй, что не только в кооперативной лавке можно сберегать при закупках. Ведь есть магазины, которые дают известную «скидку» на сумму закупок. Но эти скидки не стоят даже того, чтобы на них тратить много слов. При закупках не в том дело, что тебе возвращают известный процент, а в действительной цене товара.

В кооперативе вся чистая прибыль принадлежит потребителям, и покупатели в конечном счете оплачивают товары по действительной себестоимости, о которой им дают точный отчет. В частных же магазинах потребителям никогда не покажут торговых книг и не скажут, как велик оборот магазина, как велика чистая прибыль, сколько получает владелец за свои труды и т.д., словом все то, что в кооперативе ни от кого не скрывается. Частный торговец дает скидку только видимую, только для того, чтобы удерживать при себе покупателей, т.е. чтобы иметь возможность наживаться на их счет. В кооперативах же покупатели объединяются для того, чтобы меньше тратить.

Между «скидкой» и «дивидендом» разница огромная, как это поймет каждая мыслящая хозяйка.

#### **Самоуправление**

Во многих государствах народ имеет право сам выбирать людей, которые его именем должны управлять государственным и общинным хозяйством. И народ там требует точного отчета о том, как тратятся собираемые с него налоги и подати, хотя эти налоги и подати представляют сравнительно ничтожную часть народного дохода. Гораздо большую часть своего заработка каждый рабочий тратит на покупки того, что ему нужно для жизни. Но кто выбирает людей, которые выполняют эту столь важную для всего общества работу, т.е. снабжают население необходимыми ему продуктами и предметами? Кто контролирует их, кому они дают отчет о своих приходах и расходах и о том, как они выполняют свои обязанности?

Удивительно ли, что потребители, наконец, поднимаются и хотят ввести и в экономической области такие же порядки, какие они завоевывают себе – в большинстве стран в области политики.

Мне кажется, что это не только право народа, но его священный долг, и всякий, сознающий свои права и обязанности гражданина, должен поддерживать потребителей в этом их стремлении, подчинить область торговли демократическому контролю.

Я лично всегда испытываю совсем особое возвышающее чувство, когда присутствую на общем собрании нашего потребительского общества, и могу участвовать в решении его дел. И я не понимаю, каким образом такое огромное число потребителей, главным образом женщин, так мало до сих пор ценит это право и так мало пользуется им.

Мне хотелось бы, чтобы на этих собраниях присутствовало побольше женщин. Ясно, как озаренная молнией, предстала бы тогда их взорам разница между частным и кооперативным торговым посредничеством. В первом господствуют произвол, бешеная жажда наживы и полный мрак для потребителя. Во втором – полная ясность, демократизм, подчинение всех общему закону, который мы сами дали себе, а главное – стремление служить общему благу.

Когда я думаю о тысячах людей, которые, в качестве членов правлений потребительских обществ, имеют теперь возможность знакомиться с рынками, источниками производства, условиями закупки и сбыта и др. сторонами торговой жизни и приобретают полезные сведения и навыки, – меня охватывает тогда чувство живейшей радости и наполняет уверенность, что нам непременно удастся мало-помалу подняться на высшую ступень экономического сознания и экономической справедливости.

## ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

### Пути к цели

Подобно тому, как не все люди стоят на одинаковой ступени совершенства, так и среди кооперативов – одни развиваются более, другие менее успешно. Это вполне естественно; ведь кооператив есть только совокупность составляющих его членов, и недостатки или достоинства кооператоров неизбежно переходят на их организацию. Поэтому-то особенно важно, чтобы члены потребительских обществ были кооперативно воспитаны.

### Солидарность

Взаимное доверие есть одна из основ семейного счастья, и она же является главным устоем кооперации. Представьте себе семью, где ни один член не может положиться на другого и каждый действует по-своему, не считаясь с другими. Такую же печальную картину представит из себя и потребительское общество, члены которого делают свои закупки в первой попавшейся частной лавке, совершенно не заботясь о сообща закупленных запасах, лежащих и портящихся в их кооперативной лавке. Если мы хотим чего-нибудь достигнуть, мы должны прежде всего и главным образом быть верны: верны по отношению к членам своей собственной, маленькой семьи, но также и к членам обширной семьи – кооперативной.

Какое значение имеет отдельный человек в современном экономическом хозяйстве? Что может сделать одиночный рабочий, служащий и т.д., для улучшения своего положения? Только организация и объединение дают силу. И вот одиночный человек – рабочий в профессиональном союзе, крестьянин в сельскохозяйственном обществе, фабрикант в синдикате – жертвует частью своей самостоятельности и свободы действий, чтобы в единении с другими обеспечить свое существование. Так и потребитель должен уметь жертвовать некоторыми своими привычками и некоторой свободой действий, если он хочет выступать на арене экономической жизни, как объединенная сила, и завоевать подобающее ему место и влияние.

Ни семья, ни цех, ни армия, ни профессиональный или крестьянский союз, ни синдикат – не могут достигнуть успеха, если каждый член действует, как ему вздумается, не считаясь с другими. Точно так же и потребительско-кооперативное движение не сможет достигнуть своей цели, пока каждый член и каждое общество при закупках будет поступать по собственному усмотрению, вместо того, чтобы постоянно помнить, что даже малейшая неверность по отношению к обществу и Союзу имеет крупные последствия.

Если, положим, в движении участвует 250.000 семей, и каждая семья тратит в неделю по гривеннику вне кооперативной лавки, это уже составит в год 1.300.000 рублей пропадающих для движения. А если по гривеннику в день – а многие ли хозяйки могут сказать, что не тратят ежедневно такой суммы вне своей лавки – получится уже для 250.000 семей свыше 9 миллионов рублей. То же самое относится и к производству. Все кооператорши знают, что Союз потребительских обществ имеет собственную кофемолку. Но все ли хозяйки-кооператорши пьют союзный кофе? К сожалению, нет. А между тем это было бы в интересах самих хозяев, так как именно на кофе частные торговцы наживают баснословные деньги, которые пришлось бы очень кстати нашему кооперативному движению. Считая по  $\frac{1}{2}$  ф. в месяц, это составило бы для 250.000 семей почти 40.000 пудов в год.

Если бы каждая семья покупала в кооперативе по одной паре обуви в год, это составило бы в год 250.000 пар. Фабрика обуви при Союзе (речь идет о швейцарском Союзе) могла бы производить свыше 800 пар в день и даже больше, если бы все кооператоры и кооператорши и их более или менее озорное потомство носили бы только союзную обувь. И это не было бы ущербом для них самих, так как они при этом сэкономили бы не малую толику.

Из этих примеров – которые можно было бы продолжить до бесконечности – читатели видят, я думаю, какую силу они могли бы представлять в экономической жизни. Я слышала однажды, как один лектор сказал, что от женщин зависит создать лучшие условия труда для своих мужей, что на них главным образом лежит свершение социального переворота, и что это может быть сделано без всякого кровопролития, а лишь, имея в руках заборную кооперативную книжку. И это совершенно верно. Нам нужно только действовать дружно и всеми силами стараться привлекать в потребительские общества все новых и новых членов, и при этом покупать только те предметы, которые имеют на себе кооперативную марку. Этим мы достигнем того, что все большее число работников будет занято в кооперативном производстве и что, следовательно, все большее число работников будет пользоваться теми хорошими условиями труда, которые обычны в кооперативных учреждениях.



Мы знаем, что кооперативное производство работает лишь на определенный рынок своих потребителей. Кооперативное производство не должно нуждаться ни в каком рекламировании своих продуктов. Каждый член потребительского общества должен считать чем-то само собой разумеющимся, что всякий товар, который изготавливается (в его же, потребителя, интересах) данным потребительским обществом или Союзом – будь то: хлеб, сало, кофе, горчица, или другое что – следует предпочитать однородным продуктам частного производства. Какая крестьянка станет покупать на рынке картофель, если у нее есть своя картошка в подвале? Станет ли, например, молочник покупать молоко у своего конкурента, когда у него самого его достаточно? Или какой колониальный торговец пойдет покупать для своей надобности чай и сахар в чужую лавку, когда у него самого лавка полна этих товаров? Но сколько хозяек, состоя пайщицами потребительского общества и, следовательно, совладельцами одной или нескольких лавок, полных товаров лучшего качества – сами между тем идут покупать в частные лавки и магазины, уменьшая этим оборот своих собственных лавок, подрывая их кредит и лишая самих себя десятков рублей сбережений, которые в общей сложности, для всех хозяек, составят тысячи и миллионы рублей.

От кооперативной организации мы ожидаем не только, чтобы она сберегла народу те миллионы рублей, которые при современной торговой системе уходят в карманы посредников. Мы хотим, чтобы она создала производство в интересах потребителей и через потребителей, чтобы в существование трудящихся масс была внесена устойчивость и чтобы мог быть изгнан из жилищ рабочего класса призрак безработицы, который при современном способе производства, рассчитанном только на барыши, выступает все грознее и грознее.

Я знаю, что это значит, когда муж, кормилец рабочей семьи, остается без работы, несмотря на желание работать, несмотря на все знание и умение. И остается без работы только потому, что осмелился восстать против явной несправедливости предпринимателя. Что существование сотен и тысяч семей зависит от произвола какого-нибудь грубого и надменного старшего мастера или управляющего, и не у кого искать справедливости, – вот одно из горчайших зол в жизни рабочего люда. Да и кроме того, это чудовищно, чтобы могли быть безработные, когда столько потребностей еще не удовлетворено! Если мы, женщины, хозяйки, будем верны своей кооперативной лавке, и Союзу, мы можем помочь устранению таких несправедливостей.

### **Самопознание**

Я часто спрашивала себя, откуда это происходит, что существует еще такое множество грубых, жестоких людей? И это я могу объяснить только тем, что люди слишком мало стараются наблюдать за собой, исследовать свои мысли и взвешивать свои поступки. И я думаю, что если бы мы, женщины, начали относиться к себе самим так же критически, как мы относимся к нашим ближним, если бы начали так же строго следить за собой, как мы это делаем по отношению к нашим приятельницам, мир стал бы гораздо лучше. Право, удивительно и зачастую смешно, как мало мы знаем самих себя.

Уже с давних пор я лично начала внимательно наблюдать за собой, и не один раз подмечала в себе недостатки, которые мне были неприятны в других, но которых я раньше

за собой не знала. Всем нам, людям, следовало бы иметь зеркало, которое нам показывало бы наши мысли и недостатки так же ясно, как наше лицо. Сколько суровых осуждений, сколько жестоких слов не было бы произнесено в таком случае, и насколько больше было бы у нас тогда терпимости к недостаткам других, любви и уступчивости!

Самопознание необходимо также при воспитании детей.

Сколько матерей не замечают в своих детях недостатков, которые они находят отвратительными в чужих детях. Если в чужих детях вам бросается в глаза какой-нибудь недостаток, проверьте тщательно, прежде чем осуждать, нет ли того же недостатка и у ваших детей. А если он окажется, то проверьте дальше, нет ли его и у вас самих. Ибо недостатки детей зачастую являются недостатками родителей.

Раз я заговорила о детях, то позвольте сказать вам еще одно: воспитывайте в них любовь и уважение к личности другого, подавляйте со всей строгостью всякую склонность к грубости. В настоящее время это делается, вероятно, в слишком малой степени, иначе нас не могло бы так часто возмущать отсутствие в детях чувства справедливости и участия к горю или слабости другого. Защита слабых и борьба против грубых – вот что каждая мать должна внушать своим детям. Как часто приходится наблюдать, что слабый или просто миролюбивый ребенок должен терпеть всевозможные мучения от своих сотоварищей, и как редко приходится видеть, чтобы кто-нибудь из детей выступил защитником бедняжки. А между тем дети, особенно мальчики, так любят слушать рассказы о самоотверженных подвигах героев! Я уверена, что если бы родители и учителя умели ясно показать детям, сколько красоты и благородства в заступничестве за слабых и как отвратительно всякое мучительство, разве вместо хулиганских банд, которые мы видим теперь, не появились бы «союзы рыцарей»? А то хорошее, что мы могли бы заложить таким образом в души наших детей принесло бы потом пользу человечеству, когда эти малыши, став взрослыми, вступили бы в жизнь вместо нас.

Преобразуя общественный строй, мы в то же время должны серьезно работать над самими собой.

«Стать лучше! Вот что должно быть целью нашей жизни!» – воскликнул однажды патриот Мадзини. «Стать менее несчастными вы можете только, став лучше. Тираны тысячами появятся среди вас, если вы будете бороться только во имя материальных интересов или известного общественного строя. Мало толку, если вы измените строй, но не отрешитесь, от нынешних страстей и нынешнего эгоизма. Общественный строй подобен лекарственным растениям, которые, в зависимости от того, кто и как их приготовляет, содержат в себе яд или целение. Хорошие люди делают плохой строй хорошим, а дурные делают и хороший строй плохим... И если от людей, проповедующих необходимость перемены строя, вы услышите, что эту перемену они хотят вызвать, обращаясь единственно к вашим правам, будьте им благодарны за их благие намерения, но не верьте их успеху».

Этими прекрасными словами я заканчиваю мою книжечку. Надеюсь, что из нее мои читательницы почерпнут убеждение, что в кооперативном движении дело идет о чем-то хорошем и благородном, о чем-то таком, что достойно не только нашего сухого признания, но и нашей любви и заслуживает, чтобы мы тщательно оберегали и лелеяли его.

И будущее будет нам благодарно за наши заботы.