

Съ добро качество и точна мѣрка кооперацията всагда до-вѣрие у своитѣ членове. Купу-вачътъ и продавачътъ се срѣ-щатъ като приятели.

Трето условие: покупка и про-дажба въ брой. При това усло-вие предприятието е здраво, ста-билно. Членоветъ му ставатъ ха-рактерни хора: простиратъ си кра-ката споредъ чергата. Не пра-вятъ дългове. Не се опропастя-ватъ, не копаятъ и гробъ на своето сдружение.

Въ потрѣбителна кооперация, кждето се допуска кредитъ, дру-гарскитѣ отношения се замѣня-ватъ съ враждебни. Явява се вражда между членоветѣ, задето имъ е отпуснатъ различенъ кре-дитъ. Поражда се омраза и озло-бление между членоветѣ и ржко-водителитѣ, които имъ опредѣ-лятъ кредита.

Най-после членътъ, който е по-падналъ въ лапитѣ на задълже-нията, губи своята самостоятел-ность. Той става послушно орж-дие на този или онзи; става опасно орждие въ ржцетѣ на последнитѣ, ако тѣ сж не-добросѣвестници и иматъ скрити намѣрения да използватъ коо-перацията.

Когато потрѣбителната коопе-рация продава на кредитъ, задъл-жена е да купува сжщо на кре-дитъ. Купува ли на кредитъ, тя не може да прави подборъ на стокитѣ било по качество или по цена. Взема такива стоки, какви-то кредиторътъ ѝ предложи. Ку-

пува ги на цени, каквито сжщи-ятъ опредѣли.

Четвърто условие. Изобицо потрѣбителнитѣ кооперации сж възприели правилото на рочдал-скитѣ кооператори: **продажба по пазарни цени.***) При опре-дѣляне цената на стокитѣ взе-матъ се подъ внимание пазарнитѣ такива, като се поставятъ „доб-росѣвестни срѣдни цени“. Така постжпвали рочдалскитѣ коопе-ратори. Така правятъ и всички потрѣбителни кооперации, които вървятъ по тѣхния пжтъ.

Разбира се, при такава продаж-ба има доходъ (печалба). Но тоя доходъ се различава отъ дохода на частния търговецъ. Частниятъ тър-говецъ печели и тая печалба туря въ джеба си. Кооперацията пече-ли и тая печалба се разпредѣля справедливо между кооператоритѣ.

Като се даде отъ тая печал-ба законната лихва на дѣловетѣ, останалата се разпредѣля така: отдѣля се една частъ за резер-венъ капиталъ; отдѣля се друга за културно-просвѣтни цели. Останалата — по-голѣма — частъ се разпредѣля между купувачитѣ-кооператори, споредъ стойността на тѣхнитѣ покупки. Който е па-зарувалъ повече, получава по-голѣма частъ отъ печалбата. Па-зарувалиятъ по-малко, получава по-малка частъ.

Надъ всички тия условия стои най-важното: **кооперативно-то съзнание.**

*) Върху ценитѣ на стокитѣ въ по-трѣбителнитѣ кооперации ще дадемъ отдѣлна статия.