

КНИЖАРСКА ДУМА

Излизва всяка сряда

Абонаментъ:
За година . . . 60 лв.
За 1 брой . . . 3 лв.

Такси:
За търговски реклами
2 лв. на кв. см. По-го-
лемите реклами по спо-
разумение. — Годишни,
венчални и скръбни
известия по 50 лв. Мал-
ки обявл. 1 л. на дума.
Урежда редакцията, комитетът

Гл. редакторъ: Д. Димитровъ

Всички статии и други писма за вестника
се изпращат на главния редакторъ —
Д. Димитровъ — Варна.

Ратникъ за Книжарския Съюзъ
въ България

Администрация — Варна

Всички суми за вестника и за реклами
се изпращат до редакцията — Варна.

ИЗХОДЪТЪ.

Положението на книжаря е твърде тежко. Хиляди напасти отъ вънъ, хиляди напасти отъ вътре, пъленъ хаосъ въ пазаря му. Може ли така да продължава вечно?

Книжарството се организира въ свой съюзъ, то влезе въ състава и на търговския съюзъ; събира се въ годината по 1—2 пъти на редовни и извънредни конгреси, ето вече 4 години поддържа свой професионаленъ органъ. И каква полза отъ всичко това?

То се лута, то търси причинитъ на своето бедствено положение, търси средства за борба съ напаститъ и съ хаоса въ своя пазаръ. И все пакъ резултатитъ на тия му лутания сж твърде незадоволителни.

На какво се дължи тази полубезплодност на нашитъ усилия, на какво се дължи анемията и на нашия съюзъ?

Мнозина биха разсуждавали по този въпросъ и биха му давали десетки отговори. Единъ единственъ отговоръ има той — липсата на една мощна професионална воля.

Вечъ 5 години съществува нашия съюзъ и още не сме успели да си създадемъ нито шабъ, нито армия. А тамъ където нѣма ни шабъ ни армия, тамъ не може да има организирана сила, тамъ не може да има единна и мощна воля.

Да си създадемъ шабъ ние не успѣхме, защото лицата, на които повѣрявахме съдбинитъ на своя съюзъ и общата команда бѣха хора достатъчно много заети въ своята собствена работа. Да искаме отъ тия хора да пренебрегнатъ своитъ интереси и да се посветятъ изключително на професионална служба би било наивно. А да допустнемъ, че нашата работа може да се върши между другото и отъ подставени лица, значи да не схващаме нуждитъ на книжарството и великата роля, която има да играе съюза.

Да си създадемъ армия ние не успѣхме, защото книжаритъ сж дребни собственици съ всичкитъ дефекти на тая категория: егоисти, индивидуалисти, самонителни, подозрителни, стрѣвни, недисциплинирани и лишени отъ колективистични пориви. Тѣ знаятъ повече отъ своя колега, тѣ не върватъ ни-

кому, въ действията и думитъ на всѣкого виждатъ капанъ за себе си, собственитъ си болки се опитватъ да облекчатъ само съ свои собствени сили, общитъ действия и общитъ усилия за тѣхъ сж областъ непозната. За това и всички наши решения си оставаха само хубави пожелания, всички апели за колегиялностъ — гласъ въ пустиня, а опититъ ни да предизвикаме книжарството къмъ нѣкоя колективна постѣпка — илюзорни.

Само когато успѣешъ да свържешъ книжаря стопански, когато държишъ въ ръцетъ си изцѣло или отчасти неговитъ интереси, когато си въ състояние да му диктувашъ или да му заповѣдавашъ, само тогава можешъ да превърнешъ книжарството въ дисциплинирана армия. Но и въ такъвъ случай ще имашъ не една цѣлостна, единомдушна и преданна армия, а само сборъ отъ отдѣлни изпълнители. Не на това ли се дължи факта, че до като едни кредитори не могатъ да си събератъ взиманията съ години, други успѣваха да взиматъ авансови полици? Никой книжаръ не смѣе да наруши волята на голѣмитъ издателства, защото напълно зависи отъ тѣхъ. За волята на дребнитъ издатели, особено на прочитни книги, обаче, никой не иска и да знае, защото зависимостта му отъ тѣхъ е минимална.

Каква е зависимостта на книжаря отъ съюза? — Никаква. Той е влѣзълъ доброволно въ него, стои доброволно и може всѣки моментъ да го напусне. Неговата зависимостъ е зависимостта на доброволеца. И то за съжаление не на доброволеца, който е дошълъ поради високитъ пориви на своята душа и твърдото съзнание на своя дългъ, а доброволецъ дошълъ или за плячка или отъ кумова срама. Та колцина книжари сж дошли въ съюза поради твърдо убеждение и силно колегиялно чувство?

За да се засили съюзътъ, за да добие той по-голѣмъ авторитетъ надъ книжарството, за да може да го привърже здраво около себе си и да разчита на неговата изпълнителностъ и отзивчивостъ, необходимо е да засегне интереситъ

му, да вземе поне частъ отъ тѣхъ въ свои ръце и да му диктува поне отчасти.

За тази целъ при съюза трѣбва да се създаде една стопанска организация, която да монополизира въ свои ръце дадени книжарски интереси. Тогава, въ името на тия интереси, книжарството ще не ше, ще изпълнява съюзнитъ разпорѣдания и ще се подчинява на неговитъ наредби.

Тая стопанска организация ще може да отдѣли отъ своята среда и оперативния шабъ на книжарската професия, който шабъ, освободенъ отъ частнитъ свои и спѣлки, ще може да поеме съ достоинство и да ръководи съ нужната преданностъ функциитъ на книжарския съюзъ.

Главниятъ въпросъ е, въз основа на кои книжарски интереси трѣбва да се създаде тази стопанска организация и на каква база.

Въ отговоръ на този въпросъ ние вече имаме известни опити. Нужно е да разгледаме тия опити и съ поуката, извлечена отъ тѣхъ, да намеримъ най-добрия и най-сигурния отговоръ. Но по това въ идушия брой.

Д. Ил. Д.

Книжарьтъ не е само търговецъ

Има много болни въпроси въ книжарската търговия. За тѣхъ трѣбва много да се пише, за да се изгладятъ на книжарството. А той трѣбва да бѣде гладъкъ и чистъ. Защото книжарската търговия по естество, ако почива на принципитъ на общата търговия, по назначение тя цели умственото и нравствено повдигане на клиентитъ си. Поради това, книжарьтъ е преди всичко единъ образованъ, солиденъ и съ здрави възгледи идеалистъ. На своята търговия той служи съ стоицизмъ и упоритостта на мисионеръ. Срещу исичко това, той очаква една скромна прехрана, защото за книжарската търговия е изключена спекулага и следователно бързото забогатяване.

Но като на пукъ за тая търговия сж се създали редъ пречки, не — редъ язви, които подяждатъ отъ законното право на книжаря. Една отъ тия язви е $\frac{1}{10}$ отстъпка при продажбата. Тая отстъпка е ножъ съ две остриязи: тя реже на две страни, т. е. носи поквара и за клиента и за книжаря. Понеже тя е уформена съ правилникъ, като задължение минава на учители или най-малко на настоятели да правятъ обща доставка на учебници и учебни помагала за ученицитъ. И тѣ не се срамуватъ да искатъ, да претендиратъ за по-голѣма отстъпка. Това така изразено, само носи щета на книжаря.

Но работата на доставчика е съпроводена съ безпокойство и материални щети за чужди изгоди. Отъ друга страна нѣкои книжари, за да завладѣятъ по-голѣмъ пазаръ и привлекатъ по-голѣма клиентела, използватъ горното неизгодно обстоятелство на доставчика и подшуватъ още за единъ плюсъ отъ негласенъ $\frac{1}{10}$.

Следъ войната нравитъ добила другъ гласъкъ, скрупулитъ друга физиономия и доставчикътъ е хванатъ на вжидцата. Нѣщо повече! Самъ той по-напредъ невинно, а посетне нарочно, почва да снове отъ книжаръ на книжаръ въ единъ и сжщъ градъ, а даже и да прескача до съседенъ градъ.

Това обстоятелство наежда игнорирания книжаръ срещу своя колега и той обявява по-голѣмъ $\frac{1}{10}$ гласно, а негласно додето може. Този начинъ вече носи опропаствяване за него и той прибѣгва до едно спасително средство — ученическитъ потребности, като влошава качеството на материалитъ имъ (тетрадитъ) или повишава ценитъ, на които може (пера, моливи, перодръжки, попивки и пр.) — нѣщо, което има защо да се не вижда отъ доставчика.

Краятъ на всичко това? Покваренъ учителъ, обеднѣлъ книжаръ и лоша работа на ученика поради самитъ материали. Само заради първото и последното, ръководнитъ фактори отъ една страна, и здрава частъ на учителството отъ друга, трѣбва да се опълчатъ противъ тия $\frac{1}{10}$ -и отстъпки. Всѣка една отъ тия пакости заслужава особено трактуване отъ гледище на възпитанието и морала, но ние само навираме факта въ очи.

Книжарството въ своята здрава частъ, чрезъ конгреситъ си, повдигна въпроса и само за хатѣра на правилника призна 5 — 10% отстъпъ. Но друго сж тирадитъ въ конгреса, а друго се върши на дѣло.

Сега се навъжди ново поколение книжари. На много мѣста отъ старитъ и улегнали книжари поеха тѣхни разгледени синчаги или пъкъ се навъжиха нови „търговци“, които обичайния отстъпъ подмами, че въ книжарството има голѣми печалби. И защото още неустановени, за тѣхъ моралътъ остава надиренъ планъ въ догонването на прехраната. А консигнационната продажба на учебничитъ ги блазни и мамѣ съ добра перспектива въ печалбата и тѣ почнаха да даватъ по-голѣмъ $\frac{1}{10}$. Но защото този начинъ не имъ дава нужното, нѣкои книжари почнаха да даватъ $\frac{1}{10}$ и по другъ начинъ на канцеларскитъ материали. А нѣкои дори действуватъ подъ покровителството на опартизанени началници и инспектори и наистина богатѣятъ.

Но така вече не може. Книжарството трѣбва чрезъ здрава организация да отлъчи чистото, непоквареното — „козитъ отъ овцитъ“ и да низвергне поквареното. На него трѣбва да се притекатъ въ помощъ и издателитъ. Защото книжарьтъ — това е разносвачътъ на хубавото, доброто, здравото, красивото, полезното, чистото. . . Който и артикулъ книжарски да вземемъ, въ него има елементъ отъ всичко това. Следова-

телно и самъ той трѣбва да го носи въ себе си. Обноси, държане, търговски сдѣлки, лични отношения — всичко въ него трѣбва да бѣде обрзочно и чисто. Ако книжарѣтъ ще носи поквара, по-добре да обърне на друга търговия.

Но изглежда, че напоследѣтъ и книгоиздателствата прегръщатъ другъ редъ на търговията. Едно отъ тѣхъ поиска да влезе въ непосреденъ контактъ съ читателя и игнорира книжаря, а друго вече въ всяко село — не, въ всяко училище има свой агентъ, по-рано на детското му списание, а сега и на прочитната книга. То разпрати покани до всички училища съ 20% отстъпъ отъ обявената цена. По този начинъ много учители станаха негови агенти. А какво да кажемъ за единичните издатели, които направо се отнасятъ до учители — приятели, главни, пунктови или директори и срещу уговоренъ % ги правятъ сжщо тѣхни агенти?

И %-тътъ подмамва измѣнения и гаснѣещъ въ мизерия учител, лека-полека го обръща въ единъ нагледъ *навиненъ*, безобиденъ търговецъ, но вече не учител глaddenъ и съ гордостта и съзнанието, че е *народната му свѣсть*.

Въ сжщото време %-тъ намалява печалбата на устойчивия книжаръ и го довежда до отчаяние. Въ такъвъ случай, неговата обществена функция, дори мисия, остава безъ всякако значение. Отъ това губи и обществото.

Учителството чувствава всичко това и за да не става орджие на разни съблазнители, легализира своята търговия чрезъ новитѣ книжарски кооперации. Тѣ може да сж „псевдо“, но сж фактъ. Поне %-тътъ имъ отива за общественъ капиталъ и никога не ще подпишатъ разписка за бивало и небивало... Само за туй обстоятелство, книжарскитѣ кооперации иматъ своето оправдание. Ние можемъ да викаме противъ тѣхъ, но предъ чистото и непокварено учителство, дѣлата на много книжари агитиратъ за тѣхъ.

А щомъ книжарѣтъ престане да вижда храмътъ въ своята книжарница и апостолътъ въ себе си, той е загубилъ своя общественъ кредитъ. Тогава нека отстъпи на другъ своята мисия.

Само до такива заключения може да ни доведе днешната действителност.

Конкуренция.

Нѣколко Софияски книжари, благодарение на централното мѣсто, което заематъ, успѣха да се рекламиратъ като голѣми депозитори на прочитни книги, издадохъ свои каталози и привлякоха къмъ себе си повечето отъ голѣмитѣ доставки на прочитни книги.

Разбира се да имъ се сърдимъ, ние провинциалнитѣ книжари за това, нѣмаме основание.

Тѣхнитѣ опити, обаче, чрезъ луда конкуренция да ни отнематъ клиентитѣ, не може да не ни възмущаватъ.

На книжари тия книжарници правятъ максимумъ 25% отстъпка при превозни разноси за с/ка на купувача, на министерскитѣ издания и на тия на Академията — 10% отстъпъ, а на университетскитѣ — никаква отстъпка.

Преди нѣколко дни една гимназия имъ изпраща списъкъ на прочитни книги за около 9,000 лв., между които има и издания на Университета, Министерството и Академията за около 2,000 лв.

Една отъ тия книжарници отговаря, че е готова да направи цѣлата доставка при 22% отстъпка, а друга — при 25% и превознитѣ разноси.

Не питамъ какъ имъ отърва на тия книжарници да правятъ тая отстъпка — то е тѣхна работа.

Какъ могатъ, обаче тѣ, да запазятъ своитѣ колегиални отношения съ провинцията при това положение? Ето въпросътъ.

Какаво трѣбва да направятъ провинциалнитѣ книжари за да имъ реагиратъ както трѣбва? Ето втория въпросъ, върху който заслужава да се позамислимъ.

† Д-ръ Ст. Цоневъ

На 10 т. м. починалъ първиятъ председател на книжарския съюзъ и редакторъ на в. „Книжарска защита“ год. I — Д-ръ Ст. Цоневъ.

Роденъ въ Севлиево презъ 1866 г. той е завършилъ срдно образование въ Пловдивъ и гр. Николаевъ — Русия, а висше — въ Брюкселския държавенъ университетъ по финансова наука.

Отъ 1890 до 1908 г. той е билъ висшъ чиновникъ при финансовото м-ство. Следъ това участвува въ основаването на Чиновническото Сп. Застрахователно дружество, като влиза и въ управителния му съветъ, а презъ 1919 г. поставя основитѣ на д-ство Финансовъ животъ, обзавежда книжарница „Финансовъ животъ“ и редактира „Финансовъ вестникъ“ и „Финансова библиотека“.

Щомъ се подхвърли идеята за съюзяване на книжарството, Д-ръ Цоневъ застана въ първитѣ редове на инициаторитѣ, председателствува и ръководи първия учредителенъ конгресъ на съюза и, като неговъ пръвъ председател и редакторъ, се залови съ ентузиазмъ и младежко увлечение за неговото затвърдяване и за издигането му до степенъ на общественъ факторъ. Нѣма да забравимъ неговитѣ благи приветствени речи, вдъхновени отъ дълбоки чувства и силни възвѣщения и дълго ще пазимъ за него единъ милъ споменъ въ своето сърце.

Миръ на праха му!

Производство на книги въ свѣта.

„Ломъ Либръ“ обнародва една статистика за производство на книги, отъ която се вижда, че Германия заема първо мѣсто въ производството на книги следъ Америка. Тя е надминала производството отъ преди войната. Презъ 1923 год. сж обнародвани всички 20,566 книги и брошури, презъ 1924 год. — 18,003, презъ 1925 год. — 24,276. Новитѣ издания подреждатъ така: презъ 1928 година — 5833, презъ 1924 г. — 5,079 и презъ 1925 год. — 7216.

Споредъ френската библиография, френското производство на книги възлиза презъ 1924 г. на 9403 публикации. Споредъ „Публишеръ циркуларъ“, органъ на английскитѣ книжари, въ Англия сж били обнародвани презъ 1923 г. — 12,274 книги и брошури, а презъ 1924 г. — 12,706.

Италия обнародвала презъ 1924 г. — 6093 книги и брошури. Къмъ тия книги има много класически автори и преводи главно френски и немски.

Япония обнародва около 14,000 публикации годишно. Въ България, съгласно статистиката на Пловдивската народна библиотека, презъ 1926 г. сж отпечатани книги и брошури 3606 съчинения и периодически издания.

Гербовиятъ налогъ върху фактури и смѣтки.

Съгласно закона за гербовия налогъ, следуюмътъ се гербъ за фактури и смѣтки се плаща отъ издателя имъ, но по споразумение тоя налогъ може да се отнесе и за смѣтка на купувача.

Съ едно изложение до М-вото на финанситѣ, Бургазката търговска камара изтъква, че на *практика* тоя гербовъ налогъ се плаща почти винаги отъ купувача, който, особено ако е детайлистъ, нѣма никаква възможностъ да го прехвърля върху консуматора.

За да се избѣгнатъ недоразуменията между продавача и купувача, кой следва да плати герба за издадената фактура или смѣтка, Бургазката търговска камара предлага на Министерството да се направи съответно измѣнение въ закона за гербовия налогъ, като се укаже изречно, че гербътъ ще се плаща отъ продавача, който издава фактурата.

Печатница „Просвѣщение“ на П. Зенкиновъ — Варна. Нор. 157

ПРОДАЖБА НА КНИЖАРСКИ СТОКИ

Съобщава се на интересуещитѣ се, че въ общото събрание на кредиторитѣ отъ 28. II. 1928 г. по несъстоятелността на Петъръ Ефтимовъ, книжаръ, Бургазъ, се реши да се продаде всичката стока изцѣло описана въ магазина. Съгласно описа, стоката възлиза на стойностъ 1.481.032 лева. Описа може да се провъри винаги при синдика Бургазъ, а по поискване се изпраща. Заинтересувани купувачи да се отнесатъ до синдика да направятъ предложенията си. Дадената цена ще се одобри отъ общо събрание на кредиторитѣ. Адресъ: Л. Недевъ — адвокатъ, Бургазъ. 1—3. Синдикъ: Л. Недевъ.

Великденско конференция

Въпросътъ за пазара на прочитната книга влиза въ нова и решителна фаза. Трѣбва да се дѣйствува смѣло и бързо до като не е станало късно. Отъ много страни получавамъ подканвания за една срѣща на колежитѣ, които се интересуватъ отъ въпроса.

Понеже не искамъ самъ азъ да определямъ датата и мѣстото на такава една срѣща, моля колежитѣ, които намиратъ, че тя е необходима, да ми съобщатъ веднага къде и кога да се съберемъ. Лично азъ бихъ предложилъ втория денъ на Великъ-денъ въ Горна Орѣховица.

Окончателната дата и мѣсто ще обявя ако получа отговоръ поне отъ 10 — 15 колеги.

Книгописъ

Получени сж въ редакцията следнитѣ нови книги:

Езикъ и култура — беседи изъ науката за езика — отъ проф. Младеновъ, изд. „Акация“ — № 35 отъ библ. Натурфилософско четиво — цена 15 лв.

Детскитѣ игри — произходъ, значение, организация отъ М. С. Кушевъ, изд. „Акация“ — № 34 отъ библ. „Наука и животъ“ — ц. 10 л.

Изгубенъ животъ — изповѣдь на единъ пияница, повестъ отъ П. Пейверинтъ, изд. Ив. Куюмджиевъ, цена 8 лева.

Алкоолътъ и душевнитѣ болести. Спиртнитѣ питиета, като причина за полудяване, отъ Д-ръ А. Форелъ, изд. Ив. Куюмджиевъ, цена 5 лв.

Азбука на трезвостта — кратко ръководство по противоалкоолно обучение, съставено за учители въ осн. у-ща. Изд. Ив. Куюмджиевъ, цена 7 лв.

Разкази за разтѣклата отъ проф. Ю. Вагнеръ, изд. Ст. Георгиевъ, София Бачо Киро 15. Цена 20 лв.

Разкази за земята отъ проф. Ю. Вагнеръ, изд. Ст. Георгиевъ, ц. 20 л. *Нашето звездно небе* отъ профес. Йор. Д. Ковачевъ — № 1 отъ библ. „Популярна наука“, изд. редакцията на сп. „Природа“, цена 25 лв.

Любовъ и смъртъ — отъ Ив. Нягуловъ, цена 25 лева.

Тебеширеная кракъ — пиеса въ 5 действия изъ китайския животъ — отъ Клабундъ, изд. Ив. Куюмджиевъ, цена 25 лв.

Метрополисъ, романъ на бждащата техника отъ Тео Фонъ Харбу — изд. Ив. Куюмджиевъ, цена 40 лв.

Шастлавци, разкази отъ Л. Пирандело, изд. Ив. Куюмджиевъ, цена 15 лева.

Изгмарови синове — повестъ отъ С. Лагерльофъ, изд. Ив. Куюмджиевъ, цена 10 лева.

Щурецътъ на огнището — повестъ отъ Ч. Дикенсъ, изд. Ив. Куюмджиевъ, цена 25 лева.

Еврейски погроми, разкази отъ Ок. Мирбо, Конопницка, Короленко и Коморская, изд. Ив. Куюмджиевъ, цена 15 лв.

Черната стока (търговци на роби) — отъ Луи Джаколино. Изд. Ст. Атанасовъ, цена 30 лв.

Синътъ на пустинята — романъ отъ Луи Джаколино, изд. Ст. Атанасовъ, цена 35 лева.

Меланида на живота — изкуство за възраждане душата и тѣлото отъ Еликъ Морнъ. Изд. Ст. Атанасовъ, цена 40 лв.

Животътъ на термититѣ — отъ Морисъ Метерлинка, изд. Ст. Атанасовъ, цена 30 лв.

Подъ есенни лазури — повестъ отъ Н. Керемичкиевъ, цена 15 лв.

Исперихъ — отъ Каменъ К. Каменовъ — № 21 — 24 отъ библиотека „Древна България“.

Балдуиновата кула отъ Н. Михайловъ, № 1 отъ сжщата библиотека.

Тибетъ — страната на Далай-Лама — № 24 отъ Майка географска библиотека, цена 7 лв.

Дахомей — страната на амазонитѣ, № 23 отъ сжщата библиотека. Цена 7 лева.

РЕЧНИЦИ

- | | |
|----------------------------|-----|
| 1. На чуждитѣ думи | 70 |
| 2. Сжщия разкошно подвър. | 90 |
| 3. Нѣмско-български | 85 |
| 4. Сжщия разкошно подв. | 100 |
| 5. Българо-нѣмски | 100 |
| 6. Сжщия разкошно подв. | 130 |
| 7. Руско-български | 200 |
| 8. Френска граматика | 40 |
| 9. Сжщата подвързана | 60 |
| 10. Френ. неприя. азбуката | 30 |

Издателство Хемусъ.

ТЕВТЕРИ



Търсете ги въ всичкитѣ книжарници или въ КНИЖНИЯ СКЛАДЪ НА СОФИЙСКА БАНКА бул. „Дондуковъ“ № 48

Прематъ се и специални поръчки.

Въ книжарница „Левски“

Пловдивъ има тетрадки по краснописъ за основното у-ще; отъ Ив. Вачковъ и Ат. Чешмеджиевъ, подобрени съ зап. № 724 отъ 22. II. 1928 год.

Въ сжщата книжарница има и **Всички книжа за читанница. Всички счетоводни и дѣловодни книжа.** Всички учебни пособия, учебници и ръководства за учители.

Продаватъ се

шивачка на кракъ и 2 ножа — стари — нови.

Споразумение печатница Илия Касабовъ — Русе. 2—2

Алекси Гюровъ — Варна

произвежда най-доброкачественитѣ пастели и тебеширъ. Цени конкурентни.