



Гл. редакторъ: Д. Димитровъ.

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

ОРГАНЪ НА КНИЖАРСКИЯ СЪЮЗЪ
въ България

Администрация — Варна.

Всички суми за вестника, съюзната каса и за
реклами се изпращат до секретаръ-касiera—
Бр. Касровъ, книжаръ — София.

Излизат всъщност сряда.

АБОНАМЕНТЪ:

За година 100 лв.
За 6 месеца 50
За 1 брой 3

ТАКСИ:

За търговски реклами
2 лв. на кв. см.

Годешни, външални и скръбни из-
вестия по 50 лв.

Малки обявления — 1 лв. на дума.

Урежда редакционен комитетъ

Да обуздаемъ конкуренцията.

Предъ новия сезонъ за продажба на учебници сме. Предъ нови разпри и озлобления. Ако и сега книжарството, следъ като три години наредъ търпи загуби поради нови правописи и програми, поради отнемане клиентелата на държавните учреждения и пр. и следъ като дойде до съзнанието, че трѣбва да се организира, не може да обуздае най-големото зло, което го разяжда — лудата конкуренция — то е изгубено. Съ това колегитѣ книжари ще потвърдятъ, че действително издирването и заслепението сж отишли до тамъ, че нищо не е въ състояние да ги премахне. А това не е и не трѣбва да бъде така. Има вече проблясъци тукъ таме, на пробудило се съзнание. И резултатитѣ сж отлични, а примеритѣ достойни за поддръжане.

Па именно и това е целта на настоящата ми статийка — да посоча за примеръ онова, което ние книжаритѣ въ Чирпанъ сме направили въ това отношение въ продължение на две години. Преди тия две години конкуренцията между насъ беше се превърнала просто на явна лудостъ, тъй като отстъпката на учебници бѣ достигнала до 30% (невероятно, по факт.). Не единъ бѣ случая, когато единъ отъ насъ колегитѣ вземаше отъ другия учебници отъ онова издателство, на което послѣдния е представителъ, съ 15—18%, а ги продаваше сж щиятъ частъ съ 24%. Обаче тая гибелна конкуренция не можеше да продължава вечно, трѣбваше да ѝ се тури край. И действително събрали всички колеги, следъ като констатирахме съ съжаление, нерадостнитѣ резултати на досегашната си дейностъ, подадохме взаимно братска ръка за обща работа. Като плодъ на това, отъ две години ние имаме първата 8%, а втората, споредъ съюзното решение, 5% отстъпка за учебниците. Нещо повече, постигна се най-идеалното — учебниците продаваме за обща сметка, като печалбата делимъ по равно, независимо отъ това, кой колега за колко е продалъ. Не е само това. Догато миналитѣ години, при произвеждане на

търгове, за доставяне на канцеларски материали, конкуренцията сжщо отиваше често до тамъ, че понѣкога артикулитѣ се даваха просто на, или подъ костюмата цена (само за инатъ и да се покажемъ, че и ние можемъ да вземемъ търгъ), днесъ търговетѣ сж за обща сметка. Подредъ всѣки колега взема обявления търгъ и печалбата отъ него се поделя. Така че, хемъ никой не губи, хемъ си запазваме връзките. Положението съ книгоиздателствата е сжщото. Тѣ сж разпределени между всички. По тоя начинъ оставаме еднакво зависими единъ отъ другъ, а заедно съ това и тежеститѣ по доставките и ангажиментитѣ сж, еднакво разхвърляни. И всички сж сравнително доволни — миръ, спокойствие и истинска колегиалност. А това е най-важното, защото едва сега ние можахме да видимъ своитѣ човѣшки образи, до като по-рано бяхме се озверили до тамъ, че не искахме да се срещнемъ или поздравимъ.

Не мислимъ ние, че съ това всичко сме постигнали. Не, има още редъ работи за постигане. Например: нормиране по-важнитѣ училищни потреби, въздействие на книжаритѣ отъ околнитѣ центрове за съвместна работа, общи постъпки за въздействие, общи доставки и пр. Ние не си правимъ илюзия, че ще унищожимъ конкуренцията и съревнованието. Не, това нито мислимъ, нито е възможно да сторимъ. Обаче, послѣднитѣ ще трѣбва да отидатъ до тамъ щото, както се изрази и колегата Димитровъ въ реферата си на конгреса, да подпомагатъ на прогреса, безъ да ни създадатъ загуби и неприятности.

Наистина за мнозина, това ще се види неприемливо. Какъ напримеръ единъ колега, който продава учебници повече отъ другъ, ще дели печалбата по равно, когато е употребилъ повече трудъ и пр. Вѣрно е че тоя колега губи частъ отъ своето за сметка на други, обаче, *поставя се другояче въпроса* — повече ли щеше да спечели той, ако продължаваше оная гибелна конкуренция, при която не само, че нищо не се печелеше, но и загуби се търпяха?

Това направихме впрочемъ книжаритѣ въ Чирпанъ, подобно нещо сж направили и колегитѣ отъ Т. Пазарджикъ и макаръ и не до тамъ и другаде. Това трѣбва да се направи и то още тая година на всѣкаде, ако искаме да видимъ реални резултати. Най-малкото, което може да се направи въ първо време, ако липсватъ условия за повече, е, отстъпката да не бъде по взаимно съгласие повече отъ 5 до 8%, за да остане и за насъ поне 10—12%, като се иматъ предвидъ новитѣ пощенски такси. После да се нормиратъ ценитѣ на ония артикули, които се подаватъ на нормировка и пр. Всичко друго само по себе си ще дойде, при едно по-големо съзнание и правилно разбиране на интереситѣ си.

Р. Д. Райковъ—Чирпанъ.

Добавка на редакцията.

По сведенията, които ни даде колегата Н. Поповъ отъ Чирпанъ, тамъ учебници се продаватъ само отъ трима книжари: Н. Поповъ & Кузмановъ, П. Ив. Пеневъ и Р. Д. Райковъ. Първитѣ двама сж били представители на Данаовъ, а третиятъ — на Паскалевъ. Отъ споразумението имъ насамъ, обаче, всички учебници отъ всички издателства се получаватъ за обща сметка. Води се магазинна книга, въ която се минаватъ всички фактури; всеки взима по своя партия споредъ нуждитѣ си, плащатъ се по обща сметка и въ края на сезона, непроданитѣ учебници оставатъ сжщо за обща сметка. Обща е продажбата на всички учебници — и на у-ли и на у-ци. На у-ци се продаватъ безъ отстъпка а на у-ли и настоятелства се прави 5% отстъпка. За продажбата на у-ли и н-ства се водятъ магазинни бележки, чрезъ които книжарѣтъ при ликвидацията оправдава направенитѣ отстъпки. Ролята на централенъ магазинеръ върше по-свободниятъ отъ колегитѣ — мин. год. такъвъ е билъ Поповъ.

Продажбата на ученически потреби и канцеларски материали е частна. Като сравнимъ споразумението въ Чирпанъ съ това въ Шуменъ ще забележимъ, че и въ двата случая, то обхваща книжаритѣ складници. Но въ Шуменъ тѣ си оставатъ самостоятелни, а въ Чирпанъ се коопериратъ изцяло. Това дава възможностъ на чирпанци да подчинатъ подъ сжщия режимъ и дребната продажба на учебници. Отъ друга страна шуменци обхващатъ и продажбата на ученически потреби. Най-сетнѣ и двѣтѣ системи дѣлятъ печалвата по равно.

Коя система е за предпочитане? Явно е, че Чирпанската е по-виша отъ Шуменската, за нея е лесно да обхване и пропуснатото. Но да се

мине направо къмъ нея е по-трудно. Ние бихме препоръчали на колегитѣ да тръгнатъ отъ шуменската система и само, следъ като се изравнятъ достатъчно много, да минатъ къмъ чирпанската, т. е. къмъ общитѣ доставки.

Отъ друга страна трѣбва да се направи всичко възможно за обхващането и на колегитѣ не складници. Свободната доставка на учебници отъ всички съюзни книжари е първата стъпка въ това отношение. Снабдили се веднажъ съ учебници, ще иматъ пълно право да претендиратъ за участие въ съдружието. Но понеже тѣхната продукция ще бъде чувствително по-малка отъ тая на старитѣ складници, дѣлжѣтъ на печалбата обезателно ще трѣбва да става пропорционално на реализираната продукция. Така че се запази една справедливостъ за активността и връзките на всѣкиго и отъ друга страна ще се даде възможностъ и на по-слабитѣ да влизатъ въ съдружието на силнитѣ.

За улеснение на колегитѣ, които още тази година биха желали да се картелиратъ при продажбата на учебниците, прилагаме тукъ следнитѣ два образци отъ договори. Първиятъ отъ тѣхъ прокарва пълно съдружие. Главното условие за неговото спазване е правилното и пълно записване на всички получени и разпределени учебници. Нарушения при продажбата по него не могатъ да се правятъ. Вториятъ договоръ свързва само едрата продажба. Неговото контролиране е по-трудно; то иска съвестно водене на поржнитѣ листи. Ето и самитѣ образци:

ДОГОВОРЪ.

Подписанитѣ
. книжари въ гр.
съставихме настоящия договоръ за следното:

Търговията си съ учебници ще правимъ презъ предстоящия сезонъ изцяло на съдружнически начала. За целта заведеме обща магазинна книга, въ която вписваме всички свои налични учебници, като правимъ съответни заверо-задължения въ частнитѣ сметки на всекиго отъ насъ. Всички доставяни за напредъ учебници ще се вписватъ въ сжщата обща магазинна книга чрезъ заверо-задължаване на съответнитѣ частни сметки.

Непроданитѣ при ликвидацията учебници ще се разделятъ между насъ наравно сжщо при съответни заверо-задължения.

Цѣлата продажба на учебниците ще става за обща сметка, като се прави 5% отстъпка само на ония у-ли или у-цини н-ства, които купятъ отъ насъ и необходимитѣ ученически потреби и канцеларски материали. За оправдание на направената на послѣднитѣ отстъпка продавачѣтъ води специални магазинни бележки, подписани отъ купувачитѣ. Въ такъвъ случай и продажбата на ученическитѣ потреби и канцеларски материали става за обща сметка. Тая продажба ще трѣбва да се при-

ви при разчетъ да оставя минимумъ 20% печалба.

Цялата съдружествена продажба ще се прави срещу своевременно плащане или краткосрочен кредитъ при разчетъ да се ликвидира най-късно до 1 януарий. На 1 януарий съдружествената сметка се ликвидира. При изчисляване на сметка печалби и загуби съществуващият при съставянето на настоящия договоръ учебници се задължаватъ съ 5% разности, и всички доставяни следъ това за обща сметка учебници се задължаватъ направо съ действителнитъ имъ разности. Продаденитъ учебници се заверяватъ съ получена отстъпка 25 или 30% и се задължаватъ съ направената, съгласно магазиннитъ бележки отстъпка 50%.

За продаденитъ за съдружествена сметка ученически потреби и канцеларски материали се задължава направо по бележитъ, частната сметка на продавача съ 20% чиста печалба, безъ да се правятъ други за-верозадължения.

Предъ книгоиздателствата и склада доветъ всеки отъ съдруженицитъ води своя частна сметка и се стреми да я движи и покрива редовно и акуратно.

За нарушения, по настоящия договоръ, констатирано отъ другарски съдъ, състоящъ се отъ 3 души — по 1 отъ двестъ страни и единъ избранъ отъ последнитъ, виновникътъ плаща обезщетение 10,000 лв. въ полза на книжарското сдружение.

Присъединяването на трети лица къмъ сключеното съ настоящия договоръ съдружие може да стане: 1. При равни права издължения, ако третото лице участва съ равно количество учебници и съ равна продукция — $\frac{1}{3}$ отъ цялото.

2. При ограничени права, ако третото лице участва съ по-малко учебници и продукция. Въ такъв случай неговото право да тегли учебници отъ съдружието и да участва въ печалбитъ му ще бъде пропорционално на частната му сметка.

Отделни клаузи отъ настоящия договоръ могатъ да се променятъ още презъ течение на сезона, но само при взаимно съгласие на съдруженицитъ, уформено въ писмено приложение къмъ договора, подписано отъ странитъ; договорътъ като цяло обаче не може да се анулира преди изтичане на срока, за който е съставенъ.

Настоящия договоръ се състави въ два еднообразни екземпляри — по единъ за двамата съдружници.

ДОГОВОРЪ

Подписанитъ книжари въ гр. . . . съставихме настоящия договоръ за следното:

Продажбата на учебници и ученически потреби на учители и ученици настоятелства ще правимъ за обща сметка.

За целта всеки се снабдява по свое усмотрение и на своя сметка съ учебници и потреби. Продажбата на учители и ученици настоятелства се прави срещу специални поръжни листи, подписани отъ купувача. Въ тия листи се вписва всичко, продадено по видъ, количество и цена. На ония учители и ученици, които купятъ и ученически потреби, ще имъ се прави на учебниците 5% отстъпка, на ония, които купуватъ само учебници, не ще се прави никаква отстъпка. Ученическите потреби ще се продаватъ съ разчетъ да оставятъ минимумъ 20% печалба.

Цялата съдружествена продажба ще се прави срещу своевременно плащане или краткосрочен кредитъ при разчетъ да се ликвидира най-късно до 1 януарий.

На 1-й януарий съдружествената сметка се ликвидира. За база на тази ликвидация се взиматъ поръжнитъ листи. Всеки отъ съдруженицитъ има право да проверява презъ кое да е време и по какъвто начинъ намери за добре поръжнитъ листи на съдруженица си.

Продаденитъ по тия поръжни листи учебници се задължаватъ съ 15 или 20% печалба въ зависимостъ отъ това направена ли е отстъпка на купувача или не. Продаденитъ потреби ще се начислятъ съ 20% пе-

чалба. Събраната по този начинъ отъ двамата съдружници печалба ще бъде разделена между тяхъ по равно.

(По следующитъ клаузи на настоящия образецъ съ както на първия).

Приети отъ конгресъ резолюции.

(Продължение отъ бр. 2).

V. По училищнитъ кооперации.

Конгресъ като разгледа всестранно въпроса за изникналитъ на много мѣста учители и ученически книжарски кооперации, и като взе предвидъ че — въроятно — ще изникнатъ и други такива подъ благородната форма на благотворителни за беднитъ ученици институти,

РЕШИ:

1) Да се апелира най-настоятелно предъ респективнитъ мѣста (министерството на просветата и др.) да забранятъ тази книжарска търговия подъ стрехитъ на храма на науката, извършвана отъ директори и учители, понеже ползата отъ нея за беднитъ ученици е съмнителна, а злото, което тя допринася за морала въ училището и авторитета на учителя — възпитателъ, който търгува съ своитъ възпитаници е голямо.

2) Да се протестира най-енергично предъ същитъ мѣста за по-скорошното забраняване и прераждане на тази незаконна търговия и поради това, че въпроснитъ кооперации, въ противовъст на останалитъ такива, не сж обременени съ никакви държавни и пр. данъци, сж онези тежести, изобщо, които сж неизбежни спътници на всяка законна търговия; благодарение на което тѣ отнематъ най-доходното перо на книжаря, като му правятъ една, незаконна и нечестна конкуренция, което пъкъ го води къмъ материално разниване.

VI. По доставка на канцеларски материали отъ страна на държавата.

Конгресъ като взе предвидъ, че опита на държавата да достави на учрежденията всички канцеларски материали съ целъ да се направятъ економии на хазната не излезе сполучливъ, защото:

а) доставенитъ материали се получиха отъ мѣстнитъ складове;
б) доставката не стана своевременно и много учреждения и до днесъ изнемогатъ отъ липса на материали;
в) че организацията на цялата тая работа и изгодитъ по нея не компенсиратъ за държавата економитъ, които евентуално биха се получили, за това:

РЕШИ:

Финансовото министерство да се откаже отъ доставката на канцеларски материали за учрежденията; а предостави на самитъ учреждения да си набавятъ такива по начинъ, както намерятъ за добре.

VII. По доставяне учебници отъ учителитъ.

Конгресъ като се занима съ доставката на учебниците отъ учителитъ,

НАМИРА:

1. Че отъ материалната гледка, точка тия доставки не оправдаватъ надеждитъ, които имъ възлагатъ Министерството и учители, защото не се компенсиратъ съ полученитъ суми, изгубеното време, а отъ друга страна създаватъ се враждебни отношения между учители и неправдитъ ученици и тѣхнитъ родители, съ което се вреди на възпитателната дѣйностъ;

2. Че голяма частъ отъ добититъ отстъпки, въ името на беднитъ ученици, оставатъ въ джобоветъ на учители и учил. настоятели.

РЕШИ:

1. Да помоли министерството на нар. просвета, училищнитъ настоятелства и учителството да оставятъ ученицитъ сами да си набавятъ учебници и учебни пособия отъ книжарницитъ, тамъ гдето има такива;

2. Въмъква въ дългъ на организирани книжари да изнасятъ въ съюзния вестникъ имената на учителитъ-търговци.

VIII. По съюзния вестникъ.

Конгресътъ като взе предвидъ:

1. Че вестникътъ е будителъ на съюзното съзнание у книжар. съсловие,
2. че той трябва да засѣга професионални и обществени въпроси,
3. че той трябва да носи борчески духъ и ободрява книжарството въ съюзната дѣйностъ,
4. че той трябва да държи високо знамето на организирането,
5. че презъ изтеклата година вестникътъ е списванъ въло, недостатъчно е засѣгалъ професионалния животъ и редъ обществени въпроси, които иматъ значение за професията,
6. че съ дауседмичното си издание много слабо демонстрира съществуването на организацията и нейнитъ цели,

РЕШИ:

1. Презъ ид. съюзна година вестникътъ да излиза първото полугодие седмично, а второто — дауседмично въ сѣция форматъ, като му се даде борчески професионаленъ духъ и най-широко разпространение между колегията.

2. Съюзнитъ членове да дадатъ най-голямо съдѣйствие по списването и разпространението на вестника.

Прихвствени телеграми до 2-ия редовенъ конгресъ на книжарския съюзъ въ България, свиканъ въ София на 3 августъ 1924 г.

Отъ Севлиево.

София, Председателя на книж. конгресъ.

Солидаренъ съ всичкитъ решения въ защита общокнижарското съсловие, поздравявамъ най-сърдечно колегитъ. Сърбеновъ.

Отъ Пещера.

Председателя книжар. конгресъ, София.

Пожелавамъ плодотворна работа на конгресиститъ. — Пуневъ.

Отъ Търново.

София, книжарски конгресъ.

Пожелаваме плодотворна дейностъ на конгресъ. Дръжте здраво кормилото. Напълно съгласни взетитъ решения. Напредъ и само напредъ. Уредете книгоиздателския хаосъ, иначе монополъ, учебниците. — Председателъ Търновско книжарско сдружение Ноевъ.

Отъ Пловдивъ.

София, Председателя книжар. конгресъ.

Чрезъ Васъ поздравявамъ всички книжари, като имъ пожелавамъ здраве и плодотворна работа. — За Атамъ, Ганчо Порязовъ.

Отъ Луковитъ.

София, Книжарски конгресъ.

Възрентъ на сдружението, тръгнахъ за конгресъ, но по пътя си изгубихъ портфейла съ 67 хиляди лева и отъ Червентъ-Бръгъ се върнахъ. Нека нещастieto бѣде само мое, а Вие, колеги отъ цяла България, подайте

си ръка и водете съюза къмъ победи. Да живѣе книжарския съюзъ, Разкалиевъ.

Отъ Ихтиманъ.

София, Председателя на книжар. конгресъ.

Поздравявамъ конгресъ. Желая плодотворна дейностъ и пълно съгласие. — Кацаровъ.

Отъ Орханлие.

София, Салонъ първа девическа гимназия. Председателя книжарски конгресъ.

Приветъ Вамъ и членоветъ 2-ия книжарския Конгресъ. Пожелавамъ Ви успѣхъ. Отсъствамъ по здравословни причини. — Шунтовъ.

За неорганизиранитъ.

Както ланската, така и тази годишната резолюции по учебниците искатъ щото учебници да се даватъ само на съюзени книжари. До колко ни се простиратъ сведенията, обаче, мнозина отъ представителитъ на книгоиздателствата стоятъ още вънъ отъ редоветъ на съюза. Након отъ тѣхъ даже влизатъ и въ различни разбирателства и картелирвания съ съюзенитъ си колеги. Време е да се ликвидира съ това положение.

Апелираме къмъ тия колеги да се проникнатъ отъ она духъ на солидарностъ, който създаде и крепи Българския Книжарски Съюзъ и да побързатъ да влязатъ въ неговитъ редове. Не стоятъ ли това, ще заставятъ съюза въ изпълнение на своитъ резолюции, да ги обяви за врагове на колегията и да излезе срещу тяхъ на открита борба. А тази борба, борбата срещу колеги, е най-нежеланата и отвратителна борба. За това молимъ ги, ако сж сърдечни, да направятъ всичко възможно за да ни избавятъ отъ нея.

Понеже мнозина отъ тия колеги не получаватъ вестника, молимъ колегитъ, техни съграждани да имъ изпратятъ този брой за сведение и да направятъ отъ своя страна всичко възможно за привличането имъ въ съюза.

Ако има такива, които въпреки всичко предпочитатъ да останатъ неприклонни врагове на съюза, и на колегитъ си, необходимо е тѣхнитъ съюзени съграждани да донесатъ за това въ управителния съветъ и въ редакцията за по-нататъшни дѣйствия.

Позамбулантната търговия (Русенското Търговско дружество) е по-много министерския съветъ да се изработи законъ за ограничение на амбулантната търговия. Съответнитъ министри сж обещали да внесатъ още презъ тази есенъ законопроектъ по тази материя.

Като се присъединяваме къмъ по-скжпнитъ на русенци ние молимъ г. Министритъ при изработване на въпросния законопроектъ да иматъ предъ видъ и амбулантната търговия съ книжарскитъ стоки.

Печатница и Хромофотография на П. Зенгиновъ — Варна.

УЧИЛИЩНИ ДНЕВНИЦИ, ГЛАВНИ КНИГИ

и всички други формуляри, изработени на чисто бѣла хартия, при хубавъ печатъ и солидна подвързия, книжаритъ ще намѣрятъ у книгоиздателство Н. и Д. Попови & Кузмановъ и Сие. — Чирпанъ. Цени конкурентни.

Книгоиздателството продава само на книжари. Искайте ценоразписи.

3-2

Пастели и тебеширъ

най-добро качество и при най-износни условия ще намѣрите у Ал. Гуровъ, Варна. Сжитъ пастели и тебеширъ сж складирани въ Пловдивъ — при Е. Атамъ, въ София — при Икономовъ & Фогелъ и при С. Б. Леви, въ Русе — при Риглеръ и М. С. Меламедъ.

3-2