



Излизат всички сботи

Абонаментъ:

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

Такси:

За търговски реклами	2 лв. на кв. см.
Годешни, вѣнчални и сѣрбни известия	по 50 лв.
Малки обявления	1 лв. на дума.

Урежда редакционен комитетъ.

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. Касаровъ, книжаръ — София.

Идния брой ще бъде рекламенъ. Ще излезе на 27 т. м. Всички колеги, които не са си изплатили още рекламните др секретаръ-касiera на съюза, веднага съ получаването на настоящия брой да ги изплатятъ въ едно отворено писмо направо до редакцията, а стойността имъ — до секретаръ-касiera. Който закъснее ще бъде лишенъ отъ възможността да участва въ рекламния брой.

Колеги, дайте ни възможностъ да се запознаемъ единъ съ другъ!

Къмъ коопериране.

Този сигналъ, даденъ миналата година отъ Софийските колеги, ще трѣбва да бъде пжтеводната звѣзда къмъ спасението на професията ни отъ безсходното положение, въ което пада отъ денъ на денъ. И ако вториятъ конгресъ отложи разглеждането на тоя въпросъ за понасетне, не значи, че този сигналъ остана „гласъ въ пустиня“. Конгресната резолюция подчерта възможността отъ коопериране и посочи, че всѣки починъ въ това направление ще бъде подпомогнато отъ съюза.

Варненското д-ство, чрезъ своя делегатъ въ конгреса заяви, че то се противопоставя на идеята за съюзна кооперация, а ако нѣкои колеги желаятъ да се коопериратъ, то ще имъ окаже своята морална и материална помощ. Следъ конгреса ни Софийското дружество, нито друго нѣкое се обади по тоя въпросъ, никой не поде отново тоя зовъ къмъ кооперация, сѣкашъ всички се чувствуватъ уплашени отъ миналото. Но... настоящето, особено бждашето на професията ни, е още по-страшно и по-заплашително. Нуждно е малко опомване и по-сериозно замисляне за да се дойде до повикъ къмъ коопериране.

Мина и тази годишния учебенъ сезонъ. Книжарския панаиръ се закри и всѣки може спокойно да прелисти тефтеритъ си и види печалбата и загубитъ си. Вѣрвамъ, всѣки е успѣлъ да направи вече това и е добилъ за себе си впечатление.

И това впечатление сигурно е нерадостно, твърдѣ нерадостно. Ония които продаватъ учебници бѣха принудени да се задоволятъ, при нормални

условия, съ една чувствително нащърбена отъ повишенитъ такси и разноски печалба, а ония които чакатъ само на ученическите потреби, трѣбваше да търпятъ небивалата конкуренция на училишнитъ кооперации и на търгуващитъ учители. А тамъ където къмъ това се прибави и взаимната конкуренция и вражда, тамъ резултатитъ сж още по-печални. Тамъ сезона вместо печалби, които да покриятъ разносикитъ на цѣла година, донесе само загуби и то загуби непоправими.

Ежедневно увеличаващи се разноски, ежедневно ограничаване на пазаря, ето канавата, върху която е поставенъ книжарътъ да работи. За да може да устои при тази обстановка нему му сж нуждни нови качества, нови взаимни отношения.

До като стои изолиранъ книжарътъ ще бъде принуденъ да понася мжлкомъ ударитъ на живота и да линее. Само когато у всички колеги залегне убеждението, че работятъ заедно за общото благосъстояние, когато болката на едного е болка на останалитъ колеги, когато всички заработимъ като единъ, ще получимъ резултати отъ нашия трудъ и ще ядемъ сладко хлѣба си.

И питаме ние, защо се обявява война едни на други, защо е това надваряне да се завладѣе пазаря чрезъ по-големите и по-големите отстъпки и обѣщания, защо чрезъ този начинъ на търговия се подвеждатъ и учителитъ къмъ падения, защо и „проститъ“ учил. настоятели се увеждатъ въ тайнитъ на книжарската търговия? Защо? Заради алчността на единъ, за глупостта на другъ или

пъкъ за амбицията на трети и т. н.

Старъ книжаръ, дълги години представител на издателствата, владѣлъ училищния пазаръ гледа съ мжка въ сърцето си какъ вчерашенъ колега полка-лека настѣпя въ територията на владенията му, какъ наредъ съ него и другъ взема представителство, какъ стари неговии клиенти, поласкани отъ голѣми обѣщания го напушатъ и отиватъ при другъ колега, какъ младъ колега за да го надвари въ пазаря ходи отъ градъ на градъ, та чакъ и до издателствата за да се слобие съ учебници, понеже складчицитъ му не даватъ... гледа стариятъ колега тази лудория и-клати-глава; отъ този занаятъ хаиръ нѣма да видимъ! Нали въ сърцата ни е заседналъ дявола на завистта и алчността!...

Главния нашъ артикулъ сж учебницитъ, тѣ сж и нашето нещастие. Къмъ тѣхъ сж обърнати очитъ на всички алчни за забогатяване, чрезъ тѣхъ се създаватъ враждитъ и за тѣхъ се обявяватъ войнитъ всѣка есенъ. Учебникътъ е стока, която се продава само въ началото на учебната година, продава се съ усилено напъжение, понеже клиента е нервенъ и нетърпеливъ, а издателя поради технически причини не успѣлъ да отпечати навреме учебника или пъкъ да прати едновременно на всички и по такъвъ начинъ продиктувано главно отъ грубия егоизъмъ, всѣки колега гледа да запази за себе си монополъ да продава извѣстни учебници или пъкъ прѣвъ да ги има. Мине ли сезона, останалитъ учебници задържатъ маса мъртавъ капиталъ цѣла година и тежатъ въ задълженията на книжаря. За да избѣгне голѣмитъ остатѣци книжаря гледа по всѣкакъвъ начинъ да ги продаде като обѣщава по-големии отстъпки, като ходи самъ да ги разнася по селата и пр. Учебникътъ е като орденъ за заслуга, който издига и унижава едновременно носителъ му. Схванали добре значението на продажбата на учебницитъ, колежитъ ще трѣбва да си поставятъ за задача да се освободятъ преди всичко отъ тѣхната лична доставка и

продажба и да се коопериратъ на тази почва.

Резолюциитъ на първия и на втория книжарски конгреси, както и горешитъ дебати около тѣхъ показватъ, че този въпросъ е назрѣлъ напълно и че той е, който тормози най-много книжарството. А опититъ на нѣкои колеги тукъ-таме да се сдружатъ и да доставятъ и продаватъ учебницитъ за обща сметка набелѣзва пжтя, по който трѣбва да се върви. Този пжтъ ще трѣбва да се подхване отъ всички, като се направи нуждното, шото и по-слабитъ книжари, книжаритъ, които нѣматъ връзки съ издателитъ на учебници, да влѣзатъ въ него. А това може да се постигне само чрезъ кооперирането на всички книжари отъ дадено мѣсто.

Тази идея вече се разучва отъ Варненскитъ книжари и е на пжтъ да се осжществи.

Въ завчерашното дружествено събрание се сложи тоя на разискване и се прие по принципъ. Предстоитъ ни само детайлнитъ изслѣдвания. Азъ съмъ убѣденъ, че до нова година Варненскитъ книжари ще сложатъ основитъ на първата книжарска кооперация. Нека имъ пожелаемъ успѣхъ за да послужи за примѣръ и назидавания на колежитъ въ страната. На песимиститъ казвамъ: изгонете злиятъ гений отъ сърцето си и елате при насъ. Бждашето е на кооперациитъ. „Сговорна дружина, планина разбива“.

R.

„Engstfeld“

Бр. Д. Димчеви
Варна. 2-3

Отъ английския прахъ „Engstfeld“ се получава най-добро качество мастило, което не дава отайна и не разяжда перото. Отъ едно пакетице се получава 1/4 лит. мастило. Цѣлото е черно, силно, виолетово, червено и зелено. Дължителенъ срокъ 120 дн. и се изпраща само въ оригиналенъ и запечатанъ.

За учебниците.

Тази година предстои изменение на всички учебници. Възденитъ по програмата на Омарчевски учебници изкараха своя тригодишен срок. Изкараха дадения имъ срокъ и учебниците по стария правописъ. Време е най-сетнѣ и за едно ново изменение въ програмата на училищата въ духа на новия законъ. Всички съществующи учебници ще трѣбва да се бракуватъ и на мѣстото имъ да се издадатъ нови.

При такава една коренна промѣна на учебниците не е ли време да се помисли и за едно изменение въ системата на тяхното избиране, издаване и разпространение? Нима сегашната система въ това отношение задоволява?

Учебници се пишатъ отъ звани и незвани; одобряватъ се тѣ често пѣти отъ рецензенти, които още по-малко разбиратъ и за това двама рецензенти даватъ противоположни заключения. Издателитъ правятъ по-вѣрностенъ подборъ, защото плащането на учебника зависи не само отъ неговитъ качества, а и отъ реда външни обстоятелства. Най-сетнѣ учителитъ въвежда оня учебникъ, който му се прѣпорѣчва отъ книжаря или отъ мѣлата.

На тази система се дължи днешния хаосъ въ учебниците — натрупали сж се по десетина учебника отъ видъ и всѣко преместване на детето отъ едно училище, отъ единъ градъ въ другъ е съпроводено и съ пълна промѣна на учебниците му. А каква е разликата между тяхъ? Едно разбирателство между авторитъ би прѣмахнало повечето отъ тяхъ и би дало възможностъ да се създадатъ най-много по 2—3 учебника отъ видъ. Ни личното съревнувание и успѣхъ, нито пъкъ педагогическата свобода на учителя сж дѣлоритъ на този хаосъ, а само личния интересъ на авторътъ и издателствата. Коллективната работа на познатитъ автори, провѣрженци на едни и сжи педагогични принципи, би създала много по-добри учебници. Отъ друга страна нѣма педагогическа свобода на учителя тамъ където тя се ограничава отъ границитъ на училищната или административна община — днесъ учителитъ въ едно село има право да си избира учебниците въ съгласие съ своитъ разбирания, а у-льтъ въ града е длъженъ да работи по методитъ, които му се налагатъ отъ болшинството. Где е тукъ свободата.

Но сегашния хаосъ убива и насъ книжаритъ. Ние сме принудени като въртоглави да се въртимъ между десетитъ видове учебници и да държимъ единъ непосилень чешитъ, само и само да задоволимъ капризитъ на хаотичния пазаръ. Отъ друга страна като увеличава чешитъ на издателитъ, както и тяхното число, сегашната система намалява тяхната експедитивностъ и държи училищата съ месеци безъ учебници. Време е да се справимъ съ това зло и да вземемъ мѣрки за неговото прѣмахване.

Подтикнатъ отъ тия съображения стариятъ Орѣховски колега г. Ив. К. Томовъ е отправилъ до Министерскитъ съветъ едно изложение съ следното мнение: Още веднага да се определи една комисия отъ вещи хора, да се свикатъ съставителитъ на учебниците — особено за отделенията и да се изработятъ едни буквари, едни читанки и пр. за 5 или 10 годишенъ срокъ. Така съставенитъ учебници да се печататъ отъ държавата или отъ нѣкои крупни книгоиздатели на опредѣлени образци и цени. Така смѣта стариятъ колега ще се премахне сегашния

хаосъ съ учебниците и ще се даде едно общо облекчение на труда.

Безъ да се солидаризира съ предложението на г. Томовъ, редакцията намира, че този въпросъ ще трѣбва да се подложи на всестранно проучване съ участието и на самитъ издателства и автори. И за това поканва както колегитъ така и тия последнитъ да се изкажатъ по него.

Плѣвненъ. Въ града ни има 12 книжарници. Ако се обърнете къмъ нѣкой книжаръ и попитате доволенъ ли отъ настоящия сезонъ, веднага ще Ви се оплаче. И много основателно.

Гдѣ се криятъ причинитъ за това? Покрай външнитъ такива, безспорно съществуватъ и вътрешни, колегиялни. Думата ми е за слабото съзнание на колегитъ къмъ организация и къмъ защита на своитъ интереси.

Миналата година по инициативата на нѣкои колеги, образувахме мѣстно сдружение и изработихме ценоразписъ на по-важнитъ артикули. Макаръ и съ малки нарушения, този ценоразписъ бѣше внеслъ единство и респектъ въ пазара.

Недоволни отъ това, че миналата година ценоразписа не можа да се спази съ абсолютна точностъ, тази година, по настояването на нѣкои колеги, ние не съставихме такъвъ и оставихме всекому да продава както си иска. Това развърза не само ржцѣтъ, но и страститъ на колегитъ; започна се една луда конкуренция, която ни изложи и материално и морално предъ клиентитъ. Наистина трѣбва да се признае, че сигнала за конкуренцията се даде най-напредъ отъ единъ новъ колега, който се опита да се рекламира чрезъ конкурирането. За неговата вѣдича се заловиха най-добри по-слабитъ по капиталъ колеги, а по-силнитъ трѣбваше съ гигантски усилия да се опитатъ да запазятъ ценитъ.

Сжщата конкуренция се заведе и по отношение на селския пазаръ. Учебниците продавахме съ 13 и 15% отстъпка, а материалитъ — съ 25%.

Сѣга всички се укумили и съжеляватъ за направеното. Тая беда сигурно ще имъ отвори очитъ и ще ги накара да си подадатъ ржка. Дано поне това да спечелимъ!

Книжаръ.

Книгоиздателство на книжарница „Отецъ Паисий“ — Пловдивъ —

Пуца въ продажба отъ „Библиотека-речникъ“ № 2 Московъ
Френско-български речникъ
552 страници. Цена 35 лв.
На книжари 35% отстъпка.
За по-голяма порѣчка по споразумение. 1—5
Съ почитание: С. ВАСИЛЕВЪ.

НОВА ХУДОЖЕСТВЕНА БИБЛИОТЕКА издадена на книжарница Отецъ Паисий, Пловдивъ

Издадени отъ № 1 до 276. На книжари 40% отстъпка. За сума повече отъ 1000 лв. бруто 50% отстъпка. Искайте каталози. Прочитни книги отъ всички издания въ България съ 30% отстъпка. 4—4
Съ почитание: С. ВАСИЛЕВЪ.

Календарче „София“ за 1925 г.

Еlegantно подвързано 10 лева. Неподвързано 5 лева.

На книжари 40% отстъпъ. Пощенски разноси наши.

Придворна книжарница

Ив. Б. Касжровъ — София.

1—3

ПЕТДЕСЕТЪ НА СТО ОТСТЪПЪ

и на кредитъ за 3, 6 и 9 месеца само на организиранитъ книжари и само до 1 февруарий 1925 год. прави на собственитъ си издания

2—3

Книгоиздателство „Хемусъ“ — София.

Книжарница „Отецъ Паисий“ — Пловдивъ.

Пуца въ продажба трето издание отъ общо употребляемитъ и много популярни игри въ компании и вечеринки

„ИГРИТЪ НА АМУРА“

Цена 30 лв., — съ 35% отбивъ.

4—8

Съ почитание: С. Василевъ.

КАРТИЧКИ

Коледни и Новогодишни матови фотографии X 70 лева стоте.
Коледни и Новогодишни маслени цѣтнѣ X 40 лева стоте.
Изпращаме само срещу предварително внесена сума. Пощенски разноси наши.

Книжарница Дончо Н. Дончевъ & С-не
София, ул. Знеополска 3.

2—2

НОВА КНИГА излезе отъ печатъ НОВА КНИГА „ВЕСЕЛИТЪ ВИНДЗОРКИ“

Комедия въ 5 действия отъ Шекспиръ.
Превелъ отъ английски, по изданието на University Society, професоръ Константинъ Стефановъ.
— Цена 15 лева. —

Книгоиздателство Ив. х. Николовъ — София.

ДА ДАВА ДА ЗЕМА

Съобщавамъ на почитаемата си клиента, че за предстоящия сезонъ приготвихъ голѣмъ изборъ Търговски и Банкови регистри (тевтери) Американски Дневници, полични книги, азбучници и др., които продавамъ на цени много износни.

С. Барухъ — София
Бул. Дондуковъ № 48. 2-2 Телефонъ № 1377.

ДА ДАВА ДА ЗЕМА

Фабрика за дървени луксозни рамки и картички на Недѣлчо Пейчевъ и синове — София.

Известяваме на почитаемитъ си клиенти, че за празничнитъ имаме готови на складъ елипсовидни и кръгови рамки съ подобрени художествени картини и разни видове и големина рамки за портрети. Картини разни големина подобрени сюжети. Картички руска галерия, английска галерия и парижки салонъ подобрени сюжети. Цени намалени по случай празничнитъ. Порѣчки по-голями отъ 1000 лева, разноситъ сж за наша сметка.

2—2

Недѣлчо Пейчевъ и С-ве, ул. Клементина 91.

САМ. ПАТАКЪ,

**АКЦИОНЕРНО ДРУЖЕСТВО — СОФИЯ
КЛОНЪ — РУСЕ.**

ФАБРИКА ЗА КНИЖНИ ИЗДѢЛИЯ

СКЛАДОВЕ ЗА ХАРТИИ И КНИЖАРСКИ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ НА ЕДРО.