

КНИЖАРСКА ДУМА

Излиза всяка сряда

Абонаменти:
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,
вечерни и скръбни
известия по 50 лв. Мал-
ки обявл. 1 л. на дума.

Урежда редакция „Комитет“

Гл. редактор: Д. Димитров

Всички статии и други писма за вестника
се изпращат на главния редактор —
Д. Димитров — Варна.

Ратникъ за Книжарския Съюзъ
въ България

Администрация — Варна

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

Проф. К. Гълъбовъ

Нашите книгоиздателства.

(Препечатано отъ в. Миръ—7 т. м.).

Миналото лѣто прѣзъ Бъл-
гария мина директорътъ на
една група сдружени германски
книгоиздателства и въ единъ
разговоръ ми каза следното:
„Обяснете на вашитѣ книгоиз-
датели, че книгата е артикулъ,
който трѣбва да дири самъ ку-
пувача, а не купувачътъ да ди-
ри него. Така е въ по-висока
или по-ниска степенъ навсѣ-
кждѣ — тъй е и у васъ. Отъ
това гледище сж необходими
добре уредени книжарници съ
големии витрини, отдѣто кни-
гата да бѣде минавача въ очи-
тъ — реклами въ вѣстниците,
по гаритѣ и стѣгитѣ — пж-
туващи книжари, енергични,
настойчиви. — Да“ прѣ-
къснахъ го азъ, „но такива
книжарници ние нѣмаме и кни-
гоиздателствата би трѣбвало да
ги уредятъ сами, а нашитѣ
книгоиздатели не разполагатъ
съ голѣми капитали. По тази
причина не могатъ и да рекла-
миратъ въ широки размѣри,
нито да издържатъ пжтуващи
книжари“. — „Това ми е из-
вѣстно“, отговори чужденецътъ,
„но — иначе книгата не вър-
ви. Въ търговията съ нея
трѣбва да бѣде заангажиранъ
по-голямъ капиталъ, за да мо-
же тя да се организира тъй,
че да носи доходи. Не органи-
зира ли се, книгоиздателятъ е
осъденъ на неуспѣхъ дори и
когато издава най-цѣнни кни-
ги отъ автори съ свѣтвна
извѣстностъ. Мисълта ми, е че,
за да могатъ да организиратъ
търговията си доходносно, кни-
гоиздателствата ви трѣбва да
събератъ капиталитѣ си наедно
— сиречъ да се сдружатъ, ка-
то образуватъ отдѣлни голѣми
книгоиздателства. А който ис-
ка да работи самъ, нека намѣ-
ри по напредъ достатъчно па-
ри. Книгата е единъ отъ до-
ходнитѣ артикули, но само ако
имашъ капиталъ да организи-
рашъ продажбата ѝ — и ако
си добъръ организаторъ, раз-
бира се... Зашото — пояснете
и това на вашитѣ книгоизда-
тели — книгоиздателството е една
отъ най-труднитѣ търговии —
изисква се голѣмо умѣние“. Тукъ
чужденецътъ се усмихна и
прибави: „А прѣди всичко
пари — достатъчно пари. Капи-
талътъ е основното. Книгата е

единъ отъ артикулитѣ, които
се харчатъ бавно — съ годи-
ни. Прочее, трѣбва да имашъ
достатъчно сръдства, за да ча-
кашъ безъ сътресения въ касата
си“. Азъ го прѣкъснахъ: „У-
насъ мнозина книгоиздатели
изискватъ отъ една книга въ
две хиляди екземпляра да се
разхарчи въ година-две-три.“

— „Не познавамъ условията
ви“, отговори чужденецътъ, „но
струва ми се вашитѣ книгоиз-
дателства изискватъ твърдѣ
много. Като норма дори за
Германия, страната на най-го-
лемия книженъ пазаръ, ние
взимаме: за белетристично про-
изведение въ хиляда екземпла-
ра, при цѣна 2 марки — три
години, за научно произведение
въ петстотинъ екземпляра, при
цѣна 3 марки — петъ години.
Похарчи ли се една книга въ
това врѣме, смѣтаме, че не е
вървѣла зле. Разбира се, пове-
чето книги вървятъ по-добре
отъ тази норма, а има и съв-
сѣмъ щастливи изключения при
книги отъ автори съ свѣтвна
извѣстностъ, които претърпя-
ватъ по десетъ, двадесетъ и
повече издания въ година, но...
това вие не можете да очаква-
те, защото сте малка и млада
страна“.

Въ този разговоръ азъ чув-
ствавахъ нѣщо свѣтотатствено.
Чужденецътъ говорѣше за кни-
гата тъй, както се приказва
отъ търговци за солъ, сапунъ,
газъ, а ние сме свикнали да
гледаме иначе на нея и се
възмущаваме скрито въ себе
си, когато ни кажатъ, че тя е
подчинена на сжшитѣ закони,
на които се подчинява и тър-
говията на „артикули“. Обаче,
дѣйствителността си е дѣйстви-
телностъ и, колкото да ни е
неприятно, трѣбва да признаемъ,
че пазарътъ на нашата книга
ще се подобри само когато тя
стане „артикулъ“ — въ ржцетѣ
на опитни търговци съ доста-
тъчно пари. Да не се боимъ
отъ включването ѝ въ понятия-
та на „артикулитѣ“. Срѣщу
злинитѣ, които могатъ да про-
излѣзатъ отъ третирането ѝ
като търговска стока, като напр.
печатането на книги съ сен-
зационно и порнографично
съдържание, има сръдства за
борба и тѣ сж наказателнитѣ

закони и безпощадната крити-
ка — ала срѣщу злинитѣ отъ
досегашното ни първобитно
книгоиздателско дѣло, неорга-
низирано и почиващо само въ
рѣдки случаи на солидни тър-
говски начала, нѣма и не може
да има лѣкъ. То трѣбва да
бѣде прѣодолено — иначе бъл-
гарската книга ще загине, за-
щото, като нѣма кой да я ку-
пува, нѣма да има и кой да
пише. Истина ясна и проста, по
която не може да става споръ.

Нашата слабостъ.

Слабъ е книжарскиятъ съюзъ,
слабъ е неговиятъ авторитетъ и
вътре — всрѣдъ самото книжарство и
вън — всрѣдъ другитѣ обществени
срѣди и институти.

На какво се дължи тази слабостъ?
Безспорно на особеноститѣ на са-
мото книжарско съсловие.

Книжаритѣ сж дребни търговци и
толкова дребни, че всѣки отъ тяхъ
е принуденъ да се концентрира и
погълне напълно отъ работата си,
ако, иска тя да отива добре. Да се
откъсне отъ нея, да погледне по-
обективно и по-отвисоко на своята
търговия, той не може. За да жи-
вѣе, за да работи, той е длъженъ
да търгува съ рискъ и съ стрѣвъ.
Още повече, че търговията му е се-
зонна и то твърде краткотрайна.

Това положение къса книжаритѣ
единъ отъ другъ, противопоставя ги
единъ на другъ и ги кара да се гле-
датъ като вечни врагове, като ве-
чно скарани.

И култивира у тяхъ духътъ на
плътен индивидуализмъ, на пълна за-
твореностъ у себе си.

Подобно е положението на всѣки
дробенъ собственикъ и за това инди-
видуализма характеризира дребнитѣ
собственици, характеризира и тях-
ната идеалогия.

Но книжарътъ е и интелигентенъ
или по-право полу-интелигентенъ,
както се изразява Паулсенъ. Негова-
та професия е интелигентска, посто-
янното работене съ книгата и об-
щението съ интелигентията му дава
възможностъ да научи много нѣща,
но да ги изучи отгоре отгоре, да ги
научи по коритѣ на книгитѣ. Плюсъ
това въ книжарската сръда нахлу-
ватъ все повече и повече интелентни
хора, които ангажирани отъ своята
търговия, продължаватъ да подър-
жатъ своята интелигентностъ пакъ
само по коритѣ на книгитѣ.

А споредъ Гете полуинтелигентнитѣ
или декласираниятъ интелигентъ „не
знае нито какво иска, нито какво е
длъженъ“. Той се самонадеява, не
уважава никого, не признава ни-
кого, нѣма довѣрие у никого. И за
това той е индивидуалистъ и затво-
ренъ у себе си егостъ.

Такава е обективната характери-
стика на книжаря, характеристика,
наложена отъ неговото положение
като дребенъ търговецъ и като де-
класиралъ интелигентъ.

Оправдава ли се тая теоретична

характеристика отъ живота? Чита-
тельтъ самъ да си отговори.

Теоретично този характеръ, обаче
не е фаталенъ. Той може да се пре-
възмогне повече или по-малко, отъ
всички ония, които успѣватъ да се
издигнатъ надъ положението на
дребния търговецъ, да си стабили-
зиратъ достатъчно работата за да
могатъ да я вършатъ спокойно и
безъ стрѣвъ. Той може да се пре-
възмогне и отъ ония, които успѣватъ
да свържатъ своята търговска ра-
бота съ една здрава интелигентностъ
и широка научно-литературна еру-
диция.

Нашиятъ животъ, нашата книжна
търговия вече не сж далечъ до тия
два процеса. Маса книжари успѣватъ
презъ послѣднитѣ години да се ста-
билизируютъ окончателно, да затвърдятъ
своитѣ търговски позиции и предъ
кредитори и предъ клиенти и да се
отдадатъ на едно сравнително по-
спокойно и стабилно търгуване. Тър-
говията съ учебника и прочитната
книга иска отъ книжаря все по-го-
лемия и по-големия педагогическа, на-
учна и литературна вещина и го за-
ставя да чете, да работи денонощно
надъ себе си, да издигне своя интеле-
ктъ, като средство за търговията
си. Въ Русия се устройватъ специал-
ни курсове за книжари. Въ тяхъ се
изучава 4 часа дневно теория и 4
часа практика. По теория се изуча-
ватъ: История на руската и зап. евро-
пейската литература, счетоводство,
книжно-дѣловодство, история и съв-
ременно състояние на книгопечата-
нето, история на книжното дѣло въ
Русия и на Западъ, редакционно-
издателско дѣло, библиография, Ру-
ски езикъ, нѣмски езикъ, математика,
социология, естествознание и еконо-
мическа география. Курсътъ трае
2 год. и презъ него минаватъ всички
блжаци книжари.

На западъ не е имало подобни
курсове; чрезъ училищното си обра-
зование и чрезъ самообразование
книжарътъ е успѣлъ да навакса
всички ония знания и интелектуални
качества, които иска неговата тър-
говия. У насъ се извършва сжщия
процесъ. И неговитѣ резултати сж
вече видими.

Тия две категории книжари — кни-
жари стабилни и книжари наистина
интелигентни се сливатъ въ едно, въ
лицето на едни и сжщи хора. За-
щото стабилниятъ по-лесно ще може
да се издигне и интелектуално, ин-
телигентниятъ ще може по-лесно да
се стабилизира материално. Отъ нѣ-
колко години става именно този про-
цесъ и той все по-ясно и по-ясно
се очертава.

Всички ония, които не успѣватъ да
се стабилизируютъ, които си оставатъ
дремни търговци и чакатъ сезона за
да се нахвърлятъ съ стрѣвъ на па-
заря или пъкъ не могатъ да се из-
дигнатъ до минималната интелигент-
ностъ, която изисква книжната тър-
говия — всички тѣ ще останатъ да
изнемогватъ недоволни и отъ про-
фесия и отъ колеги, ще проклинатъ
и клеймятъ всичко наоколо си и ще
рушатъ професионалното единение.

Съюзътъ се създаде въ момента на
най-големия мжтежия въ срѣдъ про-
фесията ни. Едни потърсиха чрезъ
него да затвърдятъ своята мощъ надъ

издатели и складове, надъ власти и надъ клиенти и да станатъ пълни господари на книжарския пазаръ. Други потърсиха чрезъ него да се нивелиратъ съ колегитъ си и онова, което не могатъ да постигнатъ чрезъ личнитъ си качества, да го придобиятъ чрезъ съюза.

И още отъ първия моментъ започна смътна борба между тия два принципа, тия две стремежи.

Но диференцията вътре въ професията растеше, сметнитъ различия се очертаваха все по-ясно и по-ясно. Разривътъ бѣше неминуемъ. И той настѣдва скоро.

Лишенитъ отъ кредитъ предъ книгоиздателства и складове книжари направиха предложение за създаване книжарска кооперация, въ която задължително да оплизатъ и всички солидни книжари. Това се правеше съ целъ да се използва тѣхниятъ кредитъ и да се нивелиратъ тѣ съ останалитъ си колеги. Близко е до ума, че тога тѣ не можеха да приематъ, а първитъ безъ тѣхъ нѣмаше смисълъ да се коопериратъ. Така пропадна кооперативната идея. Тази година сжщитъ лица наново се опитаха да се коопериратъ, макаръ и вънъ отъ съюза, но като се поогледаха и видѣха кои сж, отказаха се отъ намерението си. Трѣба да се разбере, че тукъ, целта не е въ кооперирането, а въ нивелирането.

Часть отъ втората група книжари пъкъ се опитаха да се обособятъ, да се картелиратъ и да станатъ икономически централизираны и силни чрезъ основаването на О. О. Д-ство. Инициативата за него, обаче, се яви много рано, преди още да се бѣше затвърдилъ достатъчно вътрешниятъ стопански и психиченъ прирѣстъ на тази група. И за това остаткитъ отъ стариятъ индивидуализмъ, подкрепени отъ атакитъ и интригитъ на игнориранитъ, убиха още въ зародишъ и тази инициатива.

Тия два опита разклатиха и самия съюзъ. Тѣ показаха на едната категория книжари, че не ще може да се постигне нивелиране на книжарството, тѣ показаха и на другата група, че все още не сме дорасли до положението, да можемъ да се налагамо и да станемъ пълни уредници на своята търговия и защитници на своитъ интереси. И масата на книжарството се отегли отъ съюза. Разбира се на това помогна и спирването на Книжарска защита, която именно тукъ бѣше необходима за да запази книжарството отъ попадането му въ безжжитица.

Съюзътъ остана да се поддържа отъ шепи идеалисти и ясновидци.

Естествена е мжтилката средъ книжарската професия, естествентъ е упадъкътъ на съюза.

Тази мжтилка се избистрюва и ще се избистри окончателно, плевалътъ за който пишеше колегата Иос Колевъ още преди 3 год., ще очисти книжарската нива. И тогава истинскиятъ книжаръ, ще издигне гордо своята глава, ще опознае своитъ интереси и ще се сплоти здрава около своя съюзъ и своята стопанска централа.

Нуждно е да предвидимъ това бждаще и да работимъ за неговото ускоряване.

К. Петровъ

30 данѣкъ зянтѣе

Сега е на дневенъ редъ измѣненіето на закона за данѣка. Време е да направимъ постѣпки за да се въведе системата на облагане по зянтѣе. Само така ще се забрани на не книжари да продаватъ книжарски артикули.

Въ закона трѣбва да бжде задължително поставянето надъ търговското заведение надписъ (фирма) отъ който да се вижда главното зянтѣе на търговеца, независимо, че това трѣбва да бжде вписано и въ регистрираната фирма. Ако главното зянтѣе е отъ 2 и повече бранша, трѣба да бждатъ показани въ надписнатъ табела. Не бжде ли това показано, а вътрѣ се работи и съ незначенъ браншъ, да се счита, че нѣграбандно и независимо отъ втория, третия и пр. данаци за отдѣлнитъ браншове, които ще трѣбва да се налагатъ за константиранитъ отдѣлни браншове, но да се съставляватъ актове и се налагатъ чувствителни глоби.

Така и нашитъ пачатаро книжари ще почнатъ да плащатъ 2 данѣка, защото доятъ отъ 2 крави млѣко.

Така разнитъ колонналисти и манифактуристи ще престанатъ да продаватъ нашитъ артикули.

Смесенъ браншъ да упражняватъ само търговци въ селата (селскѣ бакали) гдѣто нѣма отдѣлни браншове, т. е. книжарски артикули да се продаватъ въ населени мѣста, гдѣто нѣма книжарници.

За контрола да се предвиди въ закона, че ангресиститъ подъ страхъ на глоба немогатъ да продаватъ стокитъ си на търговци, които не упражняватъ подъ фирма тѣхния браншъ, т. е. не носятъ данѣчно бремя по този браншъ.

Училищнитъ книжарници.

Знайтъ всички, че М-ството на Нар. Просвѣ съ окр. отъ 13 октомврийтъ забрани откриването и подържането на книжарници при училища подъ каквато и да е форма. Вырѣки това, обаче, книжарницитъ при I и II Софийски Девически Гимназии и III мжжка прогимназия продължаватъ да работятъ. Навѣрно тѣ ще искатъ да се оправдаятъ съ това, че още не сж се разпродали натрупанитъ учебници и материали. А знае се, че всичката стока на тия книжарници имъ е доставено на консигнация. Тѣй че тѣ всеки моментъ могатъ да повърнатъ стокитъ на консигнаторитъ. Въмѣсто това тѣ все още продължаватъ да се попълватъ съ нови паргиди учебници и материали.

За да се тури веднажъ за винаги край на това пренебрегване интереситъ на книжарството, Управ. съветъ е направилъ постѣпки чрезъ Ц. К. на Бѣлг. Търг. Съюзъ предъ Мин. на Нар. Пр. да се зваставятъ директоритъ на всички училища, у които има книжарници, да ликвидиратъ незабавно съ тѣхъ.

Книгописъ

Получиха се слѣднитъ нови книги: **Любовта си отива**, романъ отъ Анри Бордо № 20 отъ библи. „Пърли изъ сѣтовната литература“ изд. „Право“, цена 25 лв.

Убиецътъ на жени, романъ отъ Хуго Бетаверъ, № 17 отъ сжщата библиотека, изд. „Право“, цена 30 лв.

На сънъ и на яве, романъ отъ Артуръ Шницлеръ, № 25 отъ сжщата библиотека, изд. „Право“, цена 25 лв.

Кръвта на Месалина, романъ отъ Георгъ Хиршвелдъ, № 18 отъ сжщата библи., изд. „Право“ цена 40 лв. **Мадоната на спалнитъ вѣгони**, романъ отъ Морисъ Декобра, № 24 отъ сжщата библи., издание „Право“, цена 50 лв.

Родното море, стихотворения въ проза, отъ Крумъ Кънчевъ, изд. Варна, печ. „Светлина“, цена 15 лв. **По стжжикитъ на Христа** I и

II часть отъ Григорий Петровъ, изд. на Д. Божковъ, Патр. Ефтимий 104 — София, цена 35 лв.

Приятелътъ на човѣчеството (жельзото).

Кумирътъ на човѣчеството (златото)

Скъпоценнитъ играчки (елмазитъ) отъ П. Е. Василковски, номера 1, 2 и 3 на новата библиотека: „Изъ тайнитъ на земята“, изд. на

Хр. Янковъ, ул. Д. Несторовъ № 72 — София, цена 5, 5 и 6 лв.

Исусъ отъ Анри Барбюсъ, изд. Д-р. Ж. Мариновъ София, цена 40 лв.

Квартеронка отъ Кап Майнъ Ридъ, изд. на Сим. Василевъ, Пловдивъ, цена 50 лв.

Живота срѣдъ индийцитъ, отъ Кап. Майнъ Ридъ изд. Сим. Василевъ, Пловдивъ, цена 30 лв.

ПАРИЖКА ГАЛЕРИЯ

— картички голѣми малки —

въ кафявъ, цветенъ, зеленъ, колориранъ и виолетовъ тонъ **най-богатъ разнообразенъ асортиментъ** отъ надъ 1500 отбрани различни сюжети.

последни новотета на изданията

Bleuet Leo Dede

по цени рекламирани само при

ПАПИРУСЪ -- Русе

1-3 Генераленъ представителъ за цѣла България

ИЗЛЕЗЕ ОТЪ ПЕЧАТЪ

БЛОКЪ КАЛЕНДАРЪ за 1928 г.
(откъсвателенъ)

Съ чистъ печатъ, а празничнитъ дни съ червено мастило.

Книжарска цена лева 12 — франко книгоиздателството.

Поръчки до книгоизд. „Спасъ Поповъ“ — Шуменъ.

1-3

МОСИФЪ ЕДУАРДЪ РИГЛЕРЪ

Складъ съ разни стоки, канцеларски и училищни потребности въ Русе
ФАБРИКА ВЪ БУДАПЕЩА:

Пустна и тази година своя

Блоковъ календаръ

ЗА 1928 год.

1-3

1 брой лв. 20 — франко Русе.

БИБЛИОТЕКА „РЕЧНИКЪ“

Излъзали № №:

№ 1. М. Московъ — Речникъ на чужди думи . 40 лв.
№ 2. — Френско-Български речникъ 45 .
№ 3. А. Пиронковъ — Правописенъ речникъ . 6 .
№ 4. — Литературенъ речникъ . 25 .
№ 5. Миладиновъ — Нѣмско-Български речникъ 40 .

Подъ печатъ

№ 6. Н. Райновъ — Речникъ на художницитъ (съ илюстр.)

Книгоиздателство „Отецъ Пансий“ — Пловдивъ — С. Василевъ.

М. С. Меламедъ -- Русе

Книженъ складъ, съ собствена книговезска работилница и печатница. Изработва най-хубави и ефтини

търговски тефтери, тефтерчета, тетрадки, блокове и др.

На складъ пълненъ асортиментъ отъ всички канцеларски и училищни принадлежности. 2-4

продава се

Книговезски ножъ

система Knaus, на лостъ.
50 см. съ 2 ножа.

Споразумение при

Д. Йодовъ и Сие
книжари — Орѣхово

Важно за книжари

Продаватъ два папшера и една шивачка малко, употребявани, съвършено запазени на много износни цени.

Тодоръ Парашкевовъ
Книжаръ — гр. Попово 1-3