

DO PRZYJACIÓŁ
KSIĄŻKI

NAKLADEM
ZWIĄZKU KSIĘGARZY POLSKICH
WARSZAWA

S. A. G.

DO PRZYJACIÓŁ
KSIĄŻKI

NAKLADEM
ZWIĄZKU KSIĘGARZY POLSKICH
WARSZAWA
1930

S. 59

71 S

S. 80

S. 87

S. 04

028



1191

DRUK M. ART. CZERNIĄDOWSKA 225

59/58

PEWIEN Anglik, gdy mu zachwalano jakiś towar dla swej taniości, odpowiedział:

„Nie jestem dość bogaty, by kupować tani towar“.

Praktyczni Anglicy rozumieją doskonale, że pozorną taniość osiąga się kosztem trwałości towaru, lub też z ujmą jego dostosowania do celu, któremu ma służyć — i że wydawanie pieniędzy na takie towary jest marnotrawstwem. To też w samej Anglii przeważa wszędzie towar drogi, ale w dobrym gatunku; tanie towary eksportują Anglicy do murzynów.

Zasada Anglika ma dla nas, ludzi dzisiejszych, jeszcze głębsze znaczenie, aniżeli posiadała dawniej. Zaczęliśmy bowiem pojmować jedną prawdę, której poprzednie pokolenie nie uświadamiało

sobie jeszcze dość jasno: jest nią ogólna współzależność objawów życia gospodarczego. W tym misternym organizmie każde koło jest zależne od prawidłowego biegu tysięcy innych. Dawniejszy fabrykant był przekonany, że najlepiej wychodzi, jeżeli robotnikom będzie dawał najniższą płacę, a za wyroby swoje brał najwyższą cenę. Dawniejszy klient zadowolili się tem, że tanio kupował; nie go nie interesowało, jak kupiec na tem wychodzi. Dzisiaj światlejsza część społeczeństwa zmieniła pogląd na te sprawy. Ford wygłasza teorię, że powodzenie przemysłu zależy od wysokich płac, a niskich cen wyrobów, i praktyką swoją dowiódł słuszności teorii. Także konsument dzisiejszy przestał być obojętnym na położenie gospodarcze swoich dostawców. Dobrobyt kupca — znaczy dla publiczności: obfitość wyboru, regularność dostawy, grzeczna, inteligentna obsługa, doborowość towaru. Z tych wszystkich korzyści musi publiczność zrezygnować tam, gdzie przesadna konkurencja obniża ceny ponad miarę, konieczną dla rozwoju kupiectwa.

Niema gałęzi handlu, w którejby te prawdy objawiły się w sposób bardziej bijący w oczy, aniżeli w księgarstwie.

Książka — to towar w najwyższym stopniu indywidualny. Jeden gatunek jedwabiu, jeden rodzaj filiżanek lub talerzy można zastąpić drugim; tylko książka każda jest zawsze jedyna, zawsze niezastąpiona. Dlatego klient wymaga od księgarza, ażeby miał na składzie wszystkie, lub przynajmniej prawie wszystkie książki, jakie znajdują się w handlu. W Polsce zaś wychodzi rocznie około 6.000 nowych książek. Przyjmując przeciętny okres sprzedaży tylko na 5 lat (co jest napewno za nisko), trzeba już ilość tę pomnożyć przez pięć, by otrzymać ilość tomów, stanowiących dobry polski sortyment. Niech przeciętna cena tomu wynosi tylko zł. 3 (znów za mało!) — to kapitał uwięziony w zapasach dobrej księgarni powinien wynosić już 90.000 zł., nie licząc konieczności trzymywania wielu rzeczy w większej ilości egzemplarzy.

Ale to jeszcze nie najważniejszy z wymogów zawodu księgarskiego. Nicod-

zownem uzupełnieniem i właściwemżywieniem takich zapasów jest dopiero inteligentna praca kwalifikowanego księgarza, który tysiące tytułów ma w głowie, który umie zestawić literaturę każdego przedmiotu, znaleźć każde żądane wydawnictwo, doradzić tym, którzy przychodzą do księgarni bez określonego zgóry zamiaru kupna, dać każdemu do ręki to, co dla niego jest odpowiednie i pożyteczne *)... Zaiste, zawód księgarski stawia wysokie wymagania swoim adeptom!

Jeżeli zaś księgarnie miejscowe tym wymaganiom nie odpowiadają — co publiczność na tem traci? Bardzo dużo, prawie wszystko! Brak przedewszyst-

*) Znana działaczka oświatowa, p. prof. Helena Radlińska w pracy swej p. t. „Rola książki w tworzeniu narodu“ mówi: — „w tworzeniu i doskonaleniu państwa książka odgrywa rolę doniosłą — informuje i wychowuje, zspala i pogłębia. Jest narzędziem wspólnego trudu. Bez tego narzędzia — niepodobna wznieść mocnej, zwartej budowy z materiału woli ludzkiej, świadomości potrzeb i dróg ich zaspokajania, z których budowana jest współczesna Rzeczpospolita“. Księgarz, który książ-

kiem orientacji, by znaleźć tę jedyną, niezastąpioną książkę, której mi w danej chwili potrzeba. Trzeba przecież zważyć, że jest w Polsce około 50 zawodowych i kilkuset przygodnych wydawców; że wielu z nich nie umie wcale ogłaszać swoich wydawnictw; że wiadomości o książkach, zawarte w gazetach i czasopismach, są więcej, niż szczupłe. Mogą więc istnieć książki doskonałe, książki dla mnie w najwyższym stopniu potrzebne, o których nic nie wiem. A gdybym nawet tytuł znał — kto książkę wydał? gdzie go znaleźć? jak posłać pieniądze? Jeszcze trudniejsza sprawa, jeżeli chcę wiedzieć, co wogóle w pewnej dziedzinie jest do naby-

ce — płodowi ducha ludzkiego — daje szatę zewnętrzną, który materjalizuje myśl ludzką i rozsiewa, rozprowadza ją w społeczeństwie, jest dostarczycielem narzędzia budowy Rzeczypospolitej. Jego rola staje się szczególnie ważna na kresach naszej Ojczyzny, gdzie ścierają się najróżniejsze wpływy, gdzie książka polska w ręku czytelnika, to znak pochodzenia polskiej kultury, gdzie tem samem praca polskiego księgarza staje się szczególnie ważna dla przyszłości Rzplitej.

cia. Bez dobrze urządzonej księgarni, bez fachowego księgarza, zaopatrywanie publiczności w książki — w te książki, których potrzebuje, które jej mogą być pożyteczne — szwankować będzie niechybnie *).

Niestety, w wielu miastach polskich rzeczywiście takich księgarni niema. Zdarza się, że w takim mieście jest aż kilkanaście sklepów, handlujących książkami — ale żaden z nich nie jest księgarnią we właściwym słowa tego znaczeniu. Gdzieindziej księgarnia jest, ale walczy z trudnościami, wegetuje. A to jest sprawa, która obchodzi nietylko księgarzy,

*) Nie znaczy to jednak, by w każdej, dobrze urządzonej i przez fachowego księgarza prowadzonej księgarni znajdowała się obowiązkowo każda książka, gdziekolwiek i kiedykolwiek wydana. W większych ośrodkach niektóre księgarnie weszły na drogę specjalizacji, t. zn. kompletują i uzupełniają tylko jeden lub kilka wybranych działów wiedzy i starają się każdą książkę z tych działów stale u siebie posiadać. Jasnym zatem jest, że innych książek można tam nie dostać. Księgarnie w ośrodkach mniejszych, szczególnie na prowincji, nie mogą myśleć o specjalizacji na taką skalę, jaką umożliwiają warunki w miastach uniwersytec-

lecz i wszystkich, którym książka leży na sercu.

Księgarze mogą być albo nie być — ale książka polska musi być, musi znaleźć wszędzie drogę utorowaną do tych, którym ma służyć.

Jaka jest przyczyna tego, że sieć księgarstwa, sieć rur, rozprawdzających odżywczy napój słowa drukowanego wśród serc łaknących, — że sieć ta nie jest tak rozbudowana, jak być powinna?

Jest tych przyczyn kilka: ubóstwo nasze ogólne, ubóstwo zwłaszcza inteligencji, głównego konsumenta książki, спустoszenia wojenne — ale istnieje jeszcze

kich. Mało rozwinięte czytelnictwo sprawia np., że już w niektórych miastach wojewódzkich księgarz o specjalizacji całkowitej myśleć nie może, stosuje ją zaś częściowo, t. z. zależnie od charakteru miejscowości (rolniczego, handlowego, przemysłowego) stara się posiadać najlepsze dzieła z tych dziedzin, na które może oczekiwać zapotrzebowania.

Lecz dobry księgarz z najmniejszej nawet miejscowości, nie posiadając chwilowo danej książki na składzie, jest w możności w ciągu kilku dni ją dostarczyć. Służą mu do tego celu katalogi i biblijografie księgarskie oraz wyrobione stosunki u wydawców.

jedna, której usunięcie jest w naszej mocy, a która w tym stanie rzeczy niepoślednią gra rolę. Jest nią — nieuczciwa konkurencja.

Konkurencja zdrowa, lojalna, starająca się wyprzedzać innych doborem towaru i sprawnością obsługi, jest dźwignią handlu i objawem pożądanym. Nieuczciwa konkurencja jest tylko szkodliwa; szkodliwa przedewszystkiem, mimo pozornych korzyści, dla konsumenta.

Jak objawia się nieuczciwa konkurencja w księgarstwie?

Księgarstwo, ta arystokratyczna gałąź handlu, ma swoje uświęcone tradycje, wyrobione wiekami zawodowej pracy koło przedmiotu tak szlachetnego, jakim jest książka. Do tych tradycji należy zasada stałej ceny katalogowej, ustalonej przez wydawcę.

Rzecz jasna, że zasada ta jest najsolidniejszą podstawą handlu i prawdziwą ochroną kupujących. Niema targów i niema również prób wyzyskiwania; cena książki, kalkulowana sumiennie, jest jednakowa dla wszystkich. Zysk księga-

rza-sortymentysty jest zgóry oznaczony w procentach od ceny sprzedażnej; jest to tak zwany rabat księgarski. Wysokość tego rabatu normuje się zbiorową umową między wydawcami a księgarzami-sortymentystami. Rabat musi wystarczyć na przyzwoite utrzymanie placówek księgarskich; niema zaś obawy, by był kiedykolwiek za wysoki, bo temu sprzeciwia się interes wydawców, którzy wpośród braci księgarskiej bezsprzecznie są stroną silniejszą.

Zasadę tę, na której opiera się ustrój ekonomiczny księgarstwa, podkopuje rabat, udzielany publiczności.

Zwyczaj udzielania rabatu publiczności rozpoczęła nieuczciwa konkurencja i doprowadziła do tego, że kupujący często go żądają — tak, że czasem nawet księgarz fachowy i uczciwy znajduje się w położeniu nader trudnem wobec swej klienteli, powołującej się na przykład konkurenta.

A jednak ci, co żądają rabatu w księgarni, działają na własną szkodę.

Z natury rzeczy nie są to zwykle odbiorcy przygodni. Są to przeciwnie lu-

dzie, interesujący się książką stale, ciągle będący z nią w kontakcie. Dla nich więc nie może być miarodajne dorywcze zaoszczędzenie kilkudziesięciu groszy lub nawet kilku złotych, jeżeli za nie zapłacą później w formie pogorszenia warunków, w których mogą książki nabywać.

A takie pogorszenie musiałyby nastąpić, gdyby zwyczaj rabatowania się rozszerzał.

Skutki mogą być dwojakie.

W pierwszym wypadku księgarz odstępuje kupującym część tej kwoty, która w mozolnych obliczeniach i ciężkich pertraktacjach oznaczona była, jako konieczna dla utrzymywania przedsiębiorstwa na poziomie. Wtedy interes wegetuje zamiast kwitnąć; nie może dostatecznie uzupełniać składu, sprowadzać nowości, kompletować literatury wszystkich działów; nie może odpowiednio opłacać pracowników, a więc musi się posługiwać siłami mniej kwalifikowanymi, mniej inteligentnymi. Na tem wszystkim cierpi przede wszystkim ta publiczność, która zapomocą księgarni

pragnie utrzymywać kontakt ze światem duchowym, zaklętym w książce, gdyż nie znajdzie tam tego, czego szuka, nie otrzyma informacji, których potrzebuje.

Następnie jest druga możliwość.

Gdyby zwyczaj czynienia ustępstwa od cen katalogowych miał się przyjąć w szerszym zakresie, księgarstwo musiałoby w obronie własnej skóry na to reagować. Sortymentysta domagałby się wtedy od wydawcy podwyższenia rabatu dla wyrównania straty. Wydawcy, uznając wywody swoich odbiorców, musieliby ustąpić. Rzecz oczywista, że wydawca podwyżkę rabatu musi uwzględnić w kalkulacji — a więc podnosi cenę książek. Jaki stąd skutek? Ci, którzy umieją sobie wyjednać rabat, płaciliby wtedy właściwą cenę za książki; niewtajemniczona część publiczności przepłacałaby je. Solidność handlu księgarskiego byłaby zagrożona bez najmniejszej korzyści dla nikogo.

Księgarze na tę drugą drogę nie wstąpili dotychczas i nie chcą na nią wstąpić. Żywią nadzieję, że zwalczą nieucz-

ciwą konkurencję, i pragną przekonać przyjaciół książki, że korzystając z niej, poniosą szkody, znacznie przewyższające uzyskane ulgi.

Jak ważnym byłoby czynnikiem kultury narodowej, gdyby każda dobra książka, natychmiast po wyjściu, ukazała się w oknach i na ladach choćby tysiąca dobrych księgarń! Ile ułatwienia dla tych, co książki szukają, ile zachęty dla tych liczniejszych, w których dopiero budzi się tęsknota za skarbami, ukrytymi w książkach! Zamilkłyby skargi naszych najlepszych pisarzy, tych wszystkich, którzy pragnęliby dotrzeć słowem krzepiacem do najszerszych kół społeczeństwa, że głos ich nie sięga daleko, że ginie głucho w obojętności mas, że niskie cyfry nakładów nie pozwalają im otrzymywać zapewniającego byt wynagrodzenia za swą pracę, tak niezbędną dla rozwoju narodu. A pamiętajmy o ważnym szczególe: najważniejszy czynnik w cenie książki, to wysokość nakładu. Jeżeli doprowadzimy do gruntownego ożywienia czytelnictwa, to książki będą mogły potanieć w takiej

mierze, że wszelkie „rabaty“ w porównaniu z nią są fraszką.

Myśleć społecznie nie jest równoznacznem z całkowitem poświęceniem własnych interesów. Myśleć społecznie, w naszej świadomości dzisiejszej, znaczy jedynie nie być krótkowidzem, lecz przekładać korzyść trwałą nad dorywczą i pozorną korzyść chwilową.

Kto myśli społecznie i książkę kocha — ten nie będzie popierał nieuczciwej konkurencji, podkopującej księgarstwo; ten zaopatruje się w księgarniach fachowych, dobrze urządzonych i uczciwie prowadzonych, płaci oznaczoną cenę katalogową i rabatu nie żąda.

A przekona się, że sam na tem najlepiej wyjdzie.



PRZEWODNIK BIBLIOGRAFICZNY

Miesięcznik dla wydawców, księgarzy, antykwaryjuszów, jako też dla czytających i kupujących książki, wydawany pod redakcją *D-ra Wł. T. Wisłockiego*, staraniem Związku Księgarzy Polskich w Warszawie.

„*Przewodnik Bibliograficzny*” rejestruje całkowicie bieżącą produkcję książkową w Polsce. Podając materiał w/g działów, umożliwia każdemu zorientować się w zakresie jego zainteresowań.

„*Przewodnik Bibliograficzny*” można zaprenumerować przez każdą większą księgarnię. Cena prenumeraty rocznej wynosi w r. 1929 zł. 6.—

WYDAWNICTWA
POLSKIEGO TOWARZYSTWA
WYDAWCÓW KSIĄŻEK
W WARSZAWIE

Czosnowski St. Ochrona praw autorskich w Stanach Zjednoczonych (Copyright). Cena zł. 1.60

Zoll Fr. prof. dr. Polska ustawa o prawie autorskiem i Konwencja Berneńska, z objaśnieniami. Cena zł. 10.—

Do nabycia we wszystkich księgarniach.

Poleca się uwadze Szan. Publiczności Katalog specjalny p. t. „Literatura”, który w większych księgarniach można otrzymać gratis.

Gab. Dyr.

1191

ZW

Druk: Drukarnia Gliwice, ul. Zwycięstwa 27, tel. 230 49 50

Katalog Biblioteki Wzorowej dla dzieci i młodzieży. Opracowały J. Filipkowska-Szemplińska i M. Gutry. Z przedmową H. Radlińskiej Cena zł 1.—

Katalog powyższy jest informatorem, w miarę możliwości krytycznym i wszechstronnym—o książkach, znajdujących się na rynku. Może ułatwić układanie planu bibliotek szkolnych i dziecięcych jak również dobór i zakup, a nawet i katalogowanie.

H. Radlińska. Książka wśród ludzi. Cena zł. 1.—

Na treść składają się dwie prace o licznosciowe: „Rola książki w tworzeniu narodu” i „Dobór książek”. Pierwsza z nich daje temat i materiał do pogadanki o czytelnictwie, druga ustala wytyczne, jakie książki ma posiadać biblioteka, a raczej—jakie powinna postawić na drogach życia swych czytelników.

Do nabycia we wszystkich księgarniach.