

AGORA

SAU DESPRE

CETATEA CĂRȚILOR

Jurnal de idei și atitudine culturală

marketing și management • sisteme de difuzare și piața cărții • evenimente culturale
• legislație • actualități social-economice • poezie, proză și critică literară • noutăți editoriale

*Revistă apărută sub egida Organizației Patronale „AGORA“ a Societăților pentru Difuzarea Tipăriturilor și a Altor Bunuri Culturale din România și editată de Sedcom Libris Iași.
Sediul: Iași, Șos. Moara de Foc nr. 4, cod 700572*

Director fondator: Petru RADU

COLEGIUL DE REDACȚIE:

Redactori:

Emil MAXIM, Alina HUCAI

Tehnoredactare, grafică și machetare: Radu CREȚU

Concepția și realizarea tehnică a copertei: Cristian OLARIU

Prepress: Ciprian TOȘCARIU

I.S.S.N.: 1584-9155

Adresa redacției: Șos. Moara de Foc nr. 4, Iași.

e-mail: editurasedcomlibris@yahoo.com; www.sedcom.ro

Tel.: 0232.242.877; 234.582, 0742 769.772; Fax: 0232.233.080

Materialele, propunerile tematice și semnalele editoriale vor fi trimise prin fax sau e-mail la redacția revistei.

Comenzile se pot face la aceleași date de contact.

Cuprins

Marketingul în librării (Emil MAXIM).....	5
Fărîme de gînduri aiurea despre marketingul cărţilor (Adriana ZAIȚ).....	9
Echilibru, tehnoscepticism și echi-libris (Vadim DUMITRAȘCU).....	12
„Uimește-ți părinții!... Citește o carte!“ (Mihail VOICU).....	15
Ne place sau nu, acesta ne este viitorul! (Ovidiu ENCULESCU).....	17
Parteneriatul – ce este el și de ce este important în difuzarea cărții (Petru RADU).....	20
Simple păreri despre: Relația editor-difuzor de carte și piața cărții (Mihai MACEȘ).....	25
Raita prin librării... (Mihai MACEȘ).....	26
Piața germană de carte (Christina DROLL-BUREK).....	28
Tîrgul Internațional de Carte de la Frankfurt – 2004 (Ioana GRUENWALD).....	30
Vînzările de carte analizate cu ajutorul fizicii statice sau fenomenele care propulsează o carte în topul vînzărilor.....	32
Modelul german: un birou central de achitare a facturilor, un serviciu special pentru editori – BAG.....	34
Glosar de termeni. Ce este I.S.B.N.-ul?.....	36
Catalog de Librării Virtuale.....	39
Focus: Cultul pentru lectură – mit sau realitate?.....	42
Sîntem ceea ce producem. De ce nu facem mai mult atunci cînd putem? (Petru RADU).....	47
Soluții viabile pentru difuzarea cărții. Un model pentru a învăța din ceea ce au reușit alții înaintea noastră. Regulament de circulație pentru comerțul de carte valabil și în prezent în Germania.....	51
Buzăul de ieri și Buzăul de azi (Ștefan Dobre).....	57
Business-ul cu ștaif academic (Ionel BOSTAN).....	59
Cu drag, gînduri despre carte... (O.P. GHAI).....	61
Parohi de țară. Trei preoți de pe la noi.....	74
Caiet de poezii. Eu scriu doar în luna april... (Emil BRUMARU).....	77
Romanul ca aventură a spiritului (Ioan HOLBAN).....	84
Structura Organizației Patronale „AGORA“.....	86

Emil MAXIM

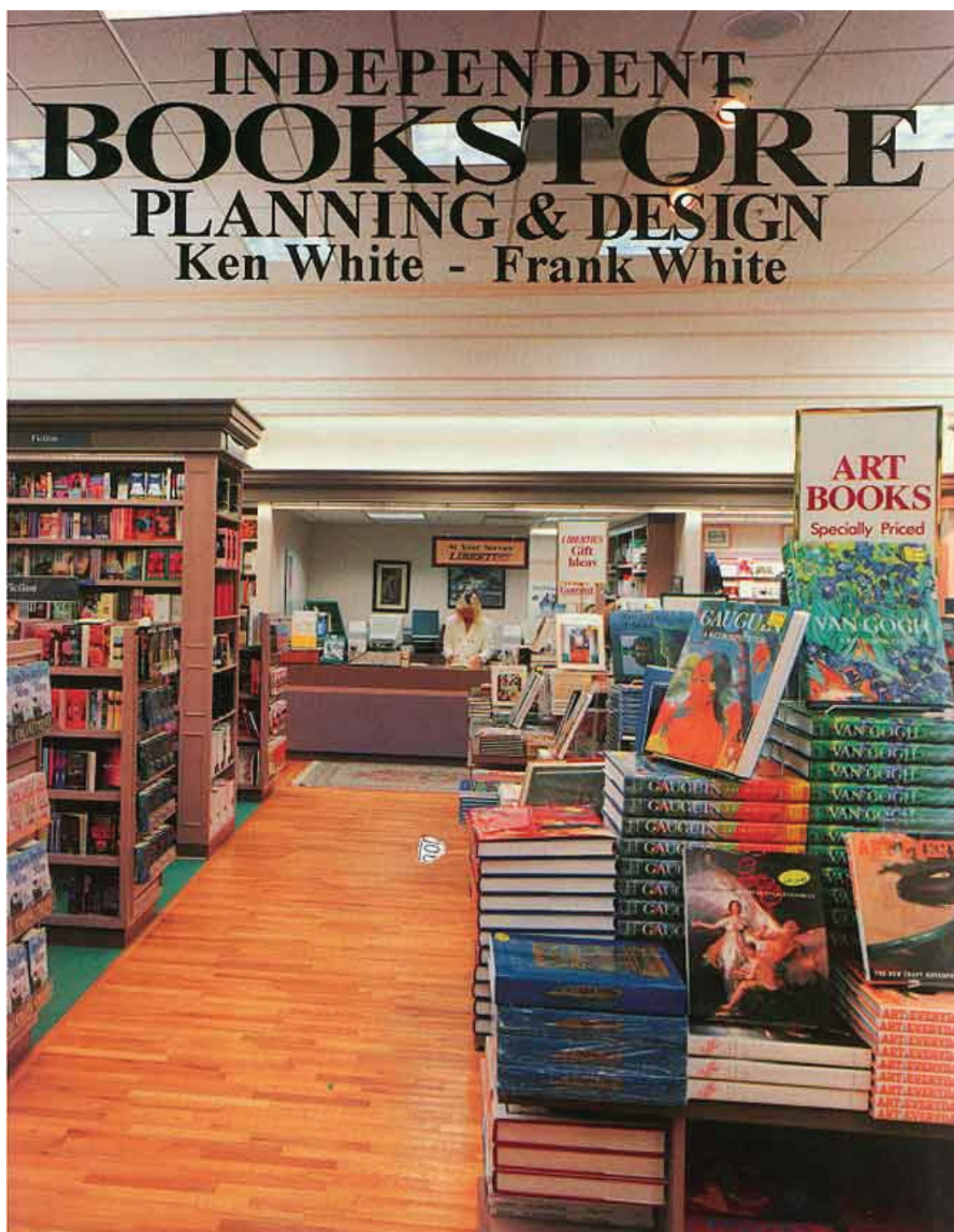
Marketingul în librării

Orientarea de marketing nu mai este astăzi o opțiune pentru organizații, ci o necesitate, indiferent de domeniul de activitate și scopul acestora. Marketingul le ajută să cunoască mai bine consumatorii, să identifice nevoile acestora și să găsească soluții pentru a-i determina ca, realizându-și propriile obiective, să contribuie la realizarea obiectivelor organizațiilor. Nu pot face abstracție de marketing nici organizațiile care comercializează cărți și articole specifice de librărie, motiv pentru care cunoștințele de marketing devin indispensabile pentru orice librar. Librăriile comercializează în primul rând carte, produs specific, având numeroase particularități, cu implicații atât asupra procesului de cumpărare, cât și a celui de utilizare sau consum. Totodată, acestea funcționează pe o piață concurențială cu bariere reduse la intrare și ieșire și au ca scop esențial realizarea profitului. Scopul poate fi realizat, însă, prin atragerea unui număr cât mai mare de clienți și fidelizarea acestora.

Chiar și cele câteva constatări ne conduc la ideea că un prim pas ce trebuie făcut este cel care vizează cunoașterea consumatorilor, a unor aspecte, cum ar fi: nevoia de cărți, semnalarea segmentelor principale de consumatori, identificarea așteptărilor acestora, legate de ambianță, produs, preț, distribuție. În general, oamenii cumpără cărți pentru nevoi proprii de cunoaștere, instruire, recreare, evadare din mediul cotidian etc., dar și pentru a le face cadou. Pentru segmentarea consumatorilor, cel puțin câteva criterii vor fi avute în vedere: vârsta, profesia, venitul, nivelul de pregătire, modul de petrecere a timpului liber, scopul cumpărării. Identificarea și dimensionarea segmentelor de cumpărători va permite managerului de librărie să-și fundamenteze planurile de achiziții, astfel încât să răspundă cerințelor efective sau potențiale și să-și realizeze propriile obiective privind vânzările. Sînt necesare, în acest scop, cercetări de marketing bazate pe tehnica observației, dar, mai ales, pe bază de anchete. Anchete simple, pe bază de chestionar, sînt ușor de realizat într-o librărie și pot aduce informații utile, dacă chestionarele sînt bine întocmite. O librărie mare poate să-și organizeze și paneluri de cumpărători, de la care să obțină periodic informații utile pentru îmbunătățirea activității. Nici interviurile sau focus-grupurile nu vor fi neglijate.

Chiar și cele câteva constatări ne conduc la ideea că un prim pas ce trebuie făcut este cel care vizează cunoașterea consumatorilor, a unor aspecte, cum ar fi: nevoia de cărți, semnalarea segmentelor principale de consumatori, legate de ambianță, produs, preț, distribuție.

Cunoașterea consumatorilor înseamnă și dezvoltarea unor relații cu aceștia, pentru a le cunoaște mai bine așteptările și a le veni în întîmpinare cu o ofertă adecvată. Așa cum este cunoscut, organizațiile pot desfășura acțiuni specifice marketingului tranzacțional, dar și marketingului relațional. Accentuarea concurenței și creșterea exigențelor consumatorilor impun tot mai mult trecerea acestora de la un marketing axat pe tranzacții la marketingul



relațional. Marketingul tranzacțional pune accentul pe acțiunile specifice care să conducă în final la realizarea tranzacțiilor, deci pe atragerea clienților potențiali. Marketingul relațional este orientat tot spre cumpărătorul potențial, dar pune accentul pe realizarea unui sistem de relații durabile și reciproc avantajoase cu partenerii de afaceri (clienți, furnizori, distribuitori). Se urmărește, astfel, obținerea fidelității clienților, reducerea cheltuielilor implicate de realizarea tranzacțiilor și creșterea operativității acestora. Organizația își creează, astfel, o rețea de marketing în care integrează toate persoanele și organizațiile care contribuie, într-un fel sau altul, la realizarea obiectivelor sale. Cu atât mai mult într-o librărie este necesar un marketing relațional, volumul vânzărilor fiind dependent și de relația cu clientul. Un client care știe că va găsi într-o librărie o anumite carte sau o carte dintr-un domeniu care îl interesează își va face

timp să treacă periodic prin librăria respectivă. Expunerea într-o vitrină vizibilă din exterior și cu un design atractiv a noutăților editoriale este o altă cale de a informa cititorii, dar acesta nu este un marketing relațional. Un personal cu abilități de comunicare, în măsură să comunice direct cu clienții, să-i cunoască și să dezvolte relații profesionale cu aceștia, poate fi de utilitate mult mai mare. De asemenea, pentru librărie nu va fi o cheltuială prea mare, dacă va informa clienții principali, telefonic sau prin poșta electronică, prin expedierea sau înmînarea unor pliante, în legătură cu apariția unor cărți din domeniul specific de interes. Organizarea unor lansări periodice de carte, cu invitații adresate unor personalități locale, organizații și cumpărători fideli este, de asemenea, o cale de dezvoltare a marketingului relațional în librării.



Ambianța generală dintr-o librărie este un alt aspect care trebuie să preocupe managerii respectivi și pentru crearea căreia, literatura de marketing poate furniza informații de un real folos. Ansamblul tehnicilor utilizate în procesul comercializării, în vederea realizării celor mai bune condiții materiale și psihologice de prezentare a produselor pentru vânzare face obiectul precomercializării sau merchandisingului. Aceste tehnici urmăresc optimizarea întâlnirii cumpărătorului cu produsul și realizarea unui climat care să influențeze pozitiv decizia de cumpărare. O librărie amenajată corespunzător, cu un mobilier modern și care să permită accesul ușor la cărți, cu spații largi de circulație, bine iluminată, aerisită și încălzită poate reprezenta un loc atractiv pentru recreare. Dacă la acestea se adaugă un fond muzical plăcut, locuri în care cititorul să poată răsfoi o carte, un personal amabil, comunicativ și cu o ținută îngrijită, frecvența de vizitare va crește și, cu siguranță, cifra de afaceri. De multe ori, găsim în librării o aglomerare mare a spațiului cu rafturi și cărți expuse, în detrimentul spațiului de circulație și de informare. Este o situație comodă pentru personalul din librărie, dar care nu este și utilă pentru realizarea obiectivelor comerciale. Expunerea unui număr redus de exemplare din fiecare titlu permite o mai bună identificare a ofertei de către cititori și oferă un surplus de spațiu care poate fi utilizat în scopuri promoționale, de recreare și pentru

îmbunătățirea ambianței generale. O astfel de optică presupune, însă, un efort mai mare pentru reprovizionarea rafturilor cu titlurile în curs de epuizare și cheltuieli legate de plata unor specialiști în amenajarea interioară a spațiilor comerciale.

Promovarea este o altă cale de acțiune utilizată de marketeri pentru creșterea volumului vânzărilor. Aceasta poate face parte din strategia generală a organizației de distribuție a cărților, dar poate avea la bază și inițiative ale managerului de librărie, care trebuie să aibă anumite fonduri pe care să le utilizeze în acest scop. Pot fi organizate jocuri și concursuri, pot fi oferite cadouri promoționale cumpărătorilor fideli, pot fi realizate și distribuite diferite materiale promoționale. Poate fi utilizată și publicitatea prin mijloace media, în cazul librăriilor nou înființate, în cazul unor evenimente deosebite sau ca publicitate de reamintire.

Relațiile cu producătorii de carte sînt, de asemenea, importante și trebuie să aibă în vedere tehnici specifice marketingului achizițiilor. Acestea trebuie să fie relații de parteneriat, producătorii avînd interesul să producă ceea ce se cere (în special, în cazul reeditărilor) și aceasta o pot afla de la librari, iar ultimii avînd interesul să vîndă cît mai multe cărți, dar pentru a le avea, trebuie să le obțină de la producători.

Fără a mai aduce și alte argumente, considerăm că o activitate eficientă în librării nu se poate desfășura fără utilizarea unor tehnici speciale, fapt ce impune însușirea unor cunoștințe și obținerea unor abilități de marketing de către persoanele care își desfășoară activitatea în acest domeniu.

Adriana ZAIȚ

Fărîme de gînduri aiurea despre marketingul cărților

Răsfoind pagini de internet, ochii mi s-au oprit asupra unui titlu din Business Week. Autorul, Hardy Green, aborda subiectul delicat, controversat al marketingului cărților, sub un titlu aparent șocant: **„Selling books like bacon horrors!”** [1] Altfel spus, să vinzi cărțile ca pe costiță, ce oroare! Parcurgînd articolul, am constatat însă că, în ciuda gîndului oripilant, tot mai multe edituri, tot mai multe librării recurg la tehnici de marketing din profana și prozaica lume a bunurilor de larg consum pentru a vinde cărți. Oamenii cărților ignoră potențialele acuze de blasfemie și privesc din ce în ce mai des spre supermarketuri și lanțuri comerciale de vînzare a bunurilor de larg consum, pentru a găsi idei care să le permită obținerea unor profituri mai mari (ori cel puțin supraviețuirea!) din editarea și vînzarea de carte; sigur, nici dorința de a educa cititorul nu lipsește. Managerii librăriilor încearcă să aplice tehnici de merchandising și să țină cont de sfaturile psihologilor și specialiștilor în marketing, pentru a alege cele mai potrivite imagini pentru o copertă ori cele mai bune titluri și coperte pentru expunerea în vitrine și pe rafturi. Cercetătorii experimentează modele complicate de prognoză a numărului de exemplare ce s-ar putea vinde dintr-o carte sau alta. Sînt din ce în ce mai prețuite tehnicile neconvenționale, vorbindu-se despre un marketing persuasiv, un marketing „pe furiș”, prin învăluire sau, i-am mai putea spune noi, un marketing „pîș-pîș” (stealth marketing, [2]). Marketingul tachinează (teasing marketing) sau ne „virusează” (viral marketing), apelează la celebrități, la jocuri video, muzică pop sau rap și orice alt mijloc aparent neortodox, pentru a ne convinge să cumpărăm un anumit produs. Într-o variantă mai „cuminte”, marketingul bate palma cu designul și arhitectura, pentru a construi așa-numitele „third places” [3], ideale pentru relaxare și ... cumpărare. Lumea magazinelor, restaurantelor, muzeelor, librăriilor etc. devine un „al treilea loc”, extrem de important, dacă ne gîndim că primul loc este casa, iar al doilea loc, slujba. După timpul rezervat pentru acasă și cel destinat locului de muncă, timpul petrecut „în afară” devine extrem de important, cu funcții complexe – destindere, relaxare, aprovizionare, socializare, culturalizare etc. Din acest motiv, spațiile destinate acestor servicii – restaurante, bănci, supermarketuri, muzee, librării ș.a. devin adevărate paradisuri pentru potențialii clienți, răsturnînd, adesea, ordinea motivațiilor de a le trece pragul – magazinele devin locuri ce trebuie vizitate, cu exponate demne de un muzeu, iar muzeele, locuri de întîlnire cu prietenii. Clienții merg la bancă

Într-o variantă mai „cuminte”, marketingul bate palma cu designul și arhitectura, pentru a construi așa-numitele „third places” [3], ideale pentru relaxare și ... cumpărare. Lumea magazinelor, restaurantelor, muzeelor, librăriilor etc. devine un „al treilea loc”, extrem de important, dacă ne gîndim că primul loc este casa, iar al doilea loc, slujba.

pentru a-și bea cafeaua și a răsfoi un ziar sau se întâlnesc la librărie pentru a-și edita propria carte, în care sînt și personaje, ori pentru a-și cumpăra haine, precum cele purtate de personajele cărții favorite. De ce n-ar face asta și oamenii cărților de la noi?



Sigur, există, pe de o parte, limite financiare pentru astfel de proiecte, dar și bariere culturale sau pur și simplu mentale. Parcă nu-i simplu să te obișnuiești cu ideea de a merge la bancă pentru o baie în piscină, ori la librărie, pentru a viziona un film și a-ți cumpăra o pelerină de vrăjitor. Nici să-ți imaginezi aromele diverse, autohtone ori exotice ale unei cărți – *îmmm...* Ce aromă de mister cu gust de ciocolată neagră, ori ce superb parfum de copilărie fragedă și inocentă, ce spumoase arome de studenție, parfum de erudit, de dragoste, de viață, de inteligență ori de stupiditate, gusturi și mirosuri ca din biblioteca bunicii ori ca la mama acasă ... Dar ce te faci dacă mama n-a fost o bună bucătăreasă, și în acei ... ani petrecuți acasă mîncarea a fost, adesea, afumată ori arsă? Și dacă șofranul a lipsit cu desăvîrșire din punguța de condimente a casei? Și un astfel de client poate învăța, pînă la urmă, să îmbine șofranul și leușteanul, așa că și editura ori librăria pot cultiva și etala cărți cu cele mai diferite arome – inclusiv costița, de ce nu? Mirosurile, gustul, pipăitul sînt mai la îndemînă, decît imaginația și sînt foarte buni vînzători, experiența lor fiind speculată de comercianții din toate domeniile de activitate.

Pentru o viață lungă și sănătoasă, cartea are nevoie și de industrie, și de servicii, și de suflet, și de minte, și de visare, dar și de pragmatism. Nici o idee nu este atît de nebună, încît să nu merite reținută: regîndirea spațiilor din lumea cărții, combinații inedite de activități, evenimente surpriză, permise de conducere ... literare, cu acumulări de puncte și

discounturi, vânzatori care să cunoască și vorbească despre fiecare carte pe care o vînd și atingînd coarda sensibilă a fiecărui „flămînd“ ce trece pragul unei librării. Iar dacă sufletele noastre ar fi „hrănite“ cum trebuie, cîte minuni ar putea face trupurile și mințile noastre...

Bibliografie:

1. Green, Hardy – „Selling books like bacon horrors!“, *NY Business Week*, New York, 16 iunie 2003.
2. Kaikati A.M., Kaikati J.G. – „Stealth marketing: how to reach consumers surreptitiously“, *California Management Review*, USA, Summer 2004, vol. 46 nr. 4.
3. Mikunda, Christian – *Brand Lands, Hot Spots & Cool Spaces: Welcome to the Third Place and the Total Marketing Experience*, Kogan Page, 2004.

Vadim DUMITRAȘCU

Echilibru, tehnoscepticism și echi-libris

Un test infailibil al puterii și rezonanței informației tehnologice și, totodată, al tehnologiei informației poate fi întreprins, fără îndoială, doar în domeniul economic. Astfel, în anii 1960 – 1995, investițiile în tehnologia informației au depășit cifra de patru trilioane de dolari, iar în prezent, se investește anual aproximativ un trilion de dolari pentru cheltuieli de capital și întreținere. Speranța că extinderea nemaiîntilnită a capacității umane de a stăpîni informația se va concretiza într-o creștere cel puțin la fel de mare a productivității muncii – sursa incontestabilă a bogăției – și, destul de probabil, într-o perioadă îndelungată de prosperitate, avînt economic și importante economii de muncă, a fost enormă. Astăzi, cînd cheltuielile în dezvoltarea tehnologiei informației s-au transformat într-un veritabil „motor” al investițiilor în întreaga lume, avem destule date statistice pentru a constata că, de fapt, creșterile în productivitate s-au plafonat.

Alvin Toffler ne avertiza, încă cu trei decenii în urmă, despre venirea unei ere cînd „armate de semi-analfabeți se vor confrunta cu o avalanșă de informații”. (...) Nu cumva Internetul, e-learningul etc., în lipsa unei culturi profesionale și generale solide, promovează superficialitatea, lejeritatea și facilul?

Decepția este pe măsura așteptărilor. Temeiurile acestei dezamăgiri variază de la fragilitatea tehnologiei informației la zgomotele informaționale ce intervin în procesele de comunicare asistate de această tehnologie. De vreme ce importante funcții economice sînt realizate de tehnologia informațiilor, erorile de funcționare ale acestora (de altfel, inevitabile, întrucît complexitatea hardware-ului și software-ului modern este foarte mare) pot determina scurtcircuitări ale activităților, transformînd omul într-o ființă neputincioasă. Atunci cînd rețeaua sau calculatorul „cade”, destul de greu se găsește un „ajutor”, imprimat pe hîrtie. Pentru a readuce lucrurile la normalitate, este necesară o „asanare” a sistemului informatic. Atunci cînd sistemul informatic „cade”, se pot produce pierderi majore. Volumul imens al investițiilor în tehnologia informației se opune, prin însăși logica sa economică, operării de înlocuiri și reparații, determinînd o evoluție în salturi, intermitentă, a productivității, ceea ce înseamnă, de fapt, reducerea ei. Un defect în funcționarea unui element soft sau hard al PC-ului poate irosi ore sau chiar zile întregi în lucrări de „căutare și distrugere”, oricum, neproductive.

Nu numai defecțiunile datorate fragilității reduc productivitatea tehnologiei informației. Informația, devenită abundentă și rapid disponibilă cu ajutorul tehnologiei, frecvent își pierde conexiunea cu realitatea, semnele înmulțindu-se, fără a mai ține cont de lucruri. Semnele nu mai sînt purtătoare de semnificații, de sensuri. O bună parte dintre lucrurile monitorizate, colectate, înmagazinate, analizate, difuzate și afișate sînt mari consumatoare de echipamente și timp, iar efectele lor pozitive deseori sînt minore – ele pur și simplu nu facilitează și nu

acelerează munca ce trebuie făcută. În unele situații, se poate întâmpla chiar mai rău: o dată ce informația a fost extrasă dintr-un context real și plasată în ciber spațiu, ea se asociază, cu o mare ușurință, cu știrile, jocurile, zvonurile sau chiar birfele, iar cei care navighează în ciber spațiu, de multe ori, se transformă în violatori de intimitate și secrete.

Incontestabil, tehnologia informației s-a transformat într-un reper esențial al culturii moderne. Utilitatea ei în învățămînt, cercetare, arte și litere nu mai trebuie dovedită. De afaceri, nici să nu mai vorbim! Însă cîștigurile economice promise de această tehnologie sînt serios afectate de fragilitatea și zgomotul ce însoțesc expansiunea sa. Fără îndoială, unele imperfecțiuni vor dispărea de la sine, conferind informației tehnologice mai multă claritate. Dar nu toate excesele se vor atenua de la sine. Fluiditatea și avantajele inerente ale tehnologiei informației ne pot determina să regîndim fundamental formele de prezentare a informației și metodele de selectare, stabilizare și izolare a informației, astfel încît aceasta să devină observabilă discret, suficient de disponibilă și austeră pentru a angaja activ memoria, imaginația și creativitatea umană. Iar aceasta, la rîndu-i, ne va permite să ajungem să privim dintr-o altă perspectivă vechiul recipient și vehicul al informației – Cartea. După recuperarea cărții, următorul pas firesc s-ar referi la repunerea în drepturi a acelor locuri care, pînă în prezent, erau rezervate concentrării intelectuale – biblioteca și librăria.



În prezent, asistăm la un paradox – emergența economiei bazate pe cunoaștere avansată este însoțită, în întreaga lume, de reducerea calității educației și a nivelului de cultură generală. Deși cunoașterea a devenit factorul economic cheie, calitatea capitalului uman scade. Deși informația a devenit, datorită noilor mijloace tehnologice, tot mai accesibilă, cunoștințele profesionale și generale ale oamenilor, mai ales, cele ale tinerilor, sînt tot mai slabe. Alvin Toffler ne avertiza, încă cu trei decenii în urmă, despre venirea unei ere cînd „armate de semi-analfabeți se vor confrunta cu o avalanșă de informații“. Nu cumva imperfecțiunile menționate ale tehnologiei informației au și ele o parte de vină pentru degradarea capitalului uman? Nu cumva Internetul, e-learningul etc., în lipsa unei culturi profesionale și generale solide, promovează superficialitatea, lejeritatea și facilul? Credem că nimic nu concentrează creativitatea și disciplina umană, precum informația culturală, al cărei principal purtător este cartea. Indiscutabil, încercarea de canalizare a dezvoltării informației tehnologice prin prescripții și proscripții limitatoare nu numai că nu are sens, dar

ar fi și complet nocivă. Bineînțeles, la fel de inutil este să lași informația tehnologică să se dezvolte necontrolat și să invadeze cultura. Adaptarea reciprocă a informației tehnologice și informației culturale, precum și reconstrucția echilibrului între informație și realitate este o provocare a timpurilor postmoderne. Tocmai de aceea, considerăm posibil și necesar un nou răsărit al „Galaxiei Gutenberg“, fără de care înțelegerea informației și întărirea competențelor noastre de a îmbogăți viața minții și spiritului sînt improbabile.



Mihail VOICU

„Uimește-ți părinții!... Citește o carte!“

Mi-am amintit de acest îndemn (probabil, slogan publicitar, în intenția autorului – un inventiv librar german), el însuși uimitor, printr-o dublă asociație de idei (uimirea este un bun liant al memoriei). Aceasta a fost prilejuită de lectura unui studiu despre analfabetismul din statele industrializate și de aniversarea (destul de puțin mediatizată) a 600 de ani de la nașterea lui Johannes Gensfleisch, zis Gutenberg, inventatorul tiparului cu litere mobile. Nu știm, dar putem bănuși, ce proporții avea analfabetismul pe vremea lui Gutenberg. În schimb, din studiul amintit (publicat acum vreo trei luni într-un mare cotidian din Zürich) am aflat că, în pragul noului mileniu (al informatizării globale și al noii economii), 15-20% din populația nordului (și cred că cel puțin tot atât în țările în tranziție) este funcțional analfabetă. Este vorba de adulți, care, în pofida obligativității legale a învățământului gimnazial, citesc și scriu cu dificultăți majore. Și aceasta, într-o societate bazată și pe comunicarea în scris și pe o memorie extracorporală – comunitară sub formă de texte scrise (legislative, oficiale, instituționale, profesionale, birocratice etc.).

Cauzele acestei stări de lucruri sînt foarte diverse: familiale, medicale, psihologice, sociale, pedagogice și economico-financiare. Ele au acționat cîndva, în trecutul acestor adulți. Ca urmare, tratamentul de îndreptare nu mai poate privi spre cauze, pentru că nimeni nu-și mai poate schimba, necum îmbunătăți, propriul trecut. Pentru acești adulți, mulți încă prezenți pe piața muncii, tratamentul nu mai poate fi decît simptomatic. Cu o condiție: „pacienții“ (și simptomele) să fie vizibili, să se manifeste liber, sau chiar, cu acordul lor, să li se alcătuiască, profesional și confidențial, „anamnezele“ de rigoare. Pentru că în majoritatea cazurilor, poate din instinct (de conservare), fără școlire specială și cu mai puțină sau mai multă aplicație, se utilizează disimularea. La locul de muncă, la contactul cu serviciile publice și chiar și în familie. Privită individual și sub un anumit prag (de la care disimularea poate deveni impostură), ar fi vorba de o slăbiciune omenească mai mult sau mai puțin scuzabilă. În plan social însă, în condițiile informatizării globale, analfabeții funcționali, mai ales, în contact cu tehnologiile informatice de la locul de muncă sau publice, devin un nou tip de paria. Dar, paradoxal, într-o societate care garantează toate drepturile democratice. Și, cum ziceam, este vorba de 15-20% (sau chiar mai mult) ... din electorat.

Și îndemnul din titlu, pe care l-am citit în vitrina unei librării germane, acum vreo patru ani, are în spate o realitate descifrabilă prin prisma studiului amintit. Acest îndemn nu este un simplu slogan publicitar. El este și simptom și tratament simptomatic (paliativ, presupun), în același timp.

Știu, poate se va spune că este o opinie elitistă. Nu, nici pe departe! Pentru că este bine să privim realitatea în față, așa cum este (reflectedă și în unele studii sociologice de la noi), cu toții, inclusiv elitele de toate categoriile.

Și îndemnul din titlu, pe care l-am citit în vitrina unei librării germane, acum vreo patru ani, are în spate o realitate descifrabilă prin prisma studiului amintit. Acest îndemn nu este un simplu slogan publicitar. El este și simptom și tratament simptomatic (paliativ, presupun), în același timp. Nu știm ce efect a avut asupra celor care, în trecerea prin fața acelei vitrine, eventual îl citeau. Formularea însă este remarcabilă. Astfel că mi s-a părut un joc interesant să o multiplic în sens socratic (așadar, fără a aluneca spre paradoxul autoînșelării), cam așa: uimește-ți profesorii, vino la cursuri/examene și promovează-le; sau: uimește-ți elevii/studentii, fii riguros și exigent; sau: uimește-ți creditorii, plătește-ți datoriile; sau: uimește-ți alegătorii, nu fi populist ș.a.m.d.; sau:

Vă las pe dumneavoastră să continuați. Știți foarte bine ce și cum și, orișicât, și uimirea poate ajunge la saturație. Sper să nu o atingeți, pentru că pe această lume sînt și lucruri frumoase care își cer dreptul de a ne uimi.



Ne place sau nu, acesta ne este viitorul!

În toată lumea există următorul lanț: EDITOR – EN-GROSIST – LIBRAR. Fiecare membru al acestui lanț are drepturi și obligații specifice. Desigur că, în virtutea faptului că există o cooperare strânsă între ei, uneori apar și mici suprapuneri de drepturi, respectiv, de obligații, dar aproape niciodată nu apar substituiri. Astfel:

EDITORUL:

- produce cărțile cele mai bune;
- livrează cărțile EN-GROSISTULUI (în cazuri foarte rare, LIBRARULUI) contra cost, cu plata la un anumit termen (30-90 zile) acordând drept de retur, limitat;
- asigură promovarea cărților în media generală;
- promovează cărțile în fața LIBRARULUI, pentru a-l convinge ca acesta să dea comenzi mari EN-GROSISTULUI, pe de-o parte, și pentru a obține o bună poziționare în librărie, pe de altă parte.

EN-GROSISTUL:

- asigură interfața între EDITOR și LIBRAR din punct de vedere logistic, informațional și, nu în ultimul rând, financiar;
- gestionează stocurile proprii și comenzile de la LIBRAR și către EDITOR, prin utilizarea unui sistem informatic corespunzător;
- asigură transportul cărților către LIBRAR.

LIBRARUL:

- asigură vânzarea cărților către publicul larg;
- gestionează stocurile proprii și face comenzi adecvate către EN-GROSIST, prin utilizarea unui sistem informatic corespunzător, care îi permite să știe în orice clipă ce se vinde și ce nu se vinde într-un ritm satisfăcător;
- prin corelarea vitezei de rotație a stocului dintr-un anumit titlu cu o comandă efectivă, pe care o va lansa, în timp util, către EN-GROSIST, va asigura un flux de numerar corect;

Situația generală de la noi din țară (nu discutăm despre excepțiile pozitive):

EDITORUL

- produce cărți;
- asigură transportul cărților direct la LIBRAR;
- încasează banii (de multe ori, cu întârziere) numai pentru cărțile care s-au vândut;
- în puține cazuri, primește comenzi de la LIBRAR, EDITORUL fiind acela care gestionează stocul de carte și comenzile de aprovizionare de la LIBRAR;
- ocupat cu toate aceste lucruri (care costă timp și bani), EDITORUL nu se mai focalizează pe propriul obiect de activitate (producția de carte) și nu mai ajunge să își promoveze produsele corespunzător;
- în funcție de rulaj, editurile din România sînt mici sau mari (păstrînd evident proporțiile), reușind, sau nu, să livreze cărțile către librării, reușind, sau nu, să-și gestioneze stocurile de la librării și, ulterior, să aprovizioneze corespunzător aceste librării.

EN-GROSISTUL

- lipsește sau este dezvoltat insuficient;
- existența unor structuri care acționează (în general, pe plan local) ca depozite-centre de deservire a mai multor librării nu poate suplini activitatea unui en-grosist la nivel național.

LIBRARUL

- vinde cartea, în general, fără să știe ce vinde (cantitativ/titlu), în absența unui sistem informatic adecvat;
- de aici rezultă și imposibilitatea efectuării unor comenzi corecte și imposibilitatea dimensionării corecte a stocurilor. De multe ori, tot din această cauză apar și restanțele financiare;
- inexistența unei baze de aprovizionare care să asigure livrarea cărților produse de editori mici, precum și imposibilitatea editurilor mici de a se face cunoscute sau de a livra direct cărțile către librar face ca sortimentul de carte (care și așa este insuficient) să fie cu atît mai prost utilizat în procesul de distribuție.

CONCLUZII

Dacă apariția unor en-grosiști puternici nu poate constitui obiectul unei decizii politice (în sensul de politică economică), în schimb, jucătorii existenți pe piață ar putea să decidă introducerea unor noi principii de funcționare a industriei cărții din România. Acestea ar fi:

- ➔ LIBRARII trebuie să introducă în regim de urgență sistemul informatic de gestiune a stocurilor și vînzărilor de carte. Sîntem convinși că la acest efort ar participa (măcar moral, dacă nu și financiar) și editorii și en-grosiștii care acționează deja pe piață.
- ➔ Pe baza informațiilor astfel obținute, LIBRARII vor constata faptul că stocurile pe care le au în custodie sînt, de regulă, sau prea mari sau prea mici, în orice caz, inadecvate. Prin optimizarea stocurilor, se va putea trece fără nici un fel de probleme la plata cărților la un anumit termen (30-90 zile de la livrare).

- Pentru asigurarea disciplinei financiare care va duce în ultimă instanță la o fluentă în afacere, considerăm că folosirea instrumentelor de plată de tipul CEC sau BO este recomandabilă.
- În mod automat, prin adoptarea măsurilor de mai sus, va fi favorizată apariția și dezvoltarea EN-GROSIȘTILOR, care vor avea locul lor de drept în reglarea logistică și financiară a pieții. Prin aceasta, se va asigura, cu siguranță, o creștere a producției și vânzării de carte în România.
- Riscurile rămân în continuare ale EDITORILOR, prin faptul că există oricând posibilitatea returului de carte care nu se vinde.
- Nu în ultimul rînd este absolut necesară adoptarea unui sistem unic de baze de date, care să cuprindă cel puțin următoarele elemente standard: Titlu / Autor / Colecție (serie) / Format / Legătorie / Număr de pagini / Preț / I.S.B.N. (esențial!) / EAN (este obligatorie tipărirea codului de bare pe cărți) / Editura / Furnizorul.

În acest fel, se va asigura un limbaj comun între toți jucătorii de pe piața de carte!



Petru RADU

Parteneriatul – ce este el și de ce este important în difuzarea cărții

„Dintre toate strategiile de afaceri existente astăzi, nici una nu oferă recompense potențiale mai bogate, dar nici nu prezintă riscuri mai devastatoare decât parteneriatul“.

Stephen M. DENT

„Parteneriatele creează șansa unică de a explora modalități noi și cu un potențial unic de reducere a cheltuielilor“, susține John Dasburg, președinte al Northwest Airlines. Îl aprobăm și susținem că acest lucru se realizează în toate domeniile și, ca urmare, este valabil și pentru difuzarea cărții, o zonă de activitate în care parteneriatul este tot mai necesar în forma sa reală.

„Majoritatea oamenilor culti își vor folosi știința ca membri ai unor organizații. De aceea, omul cult va trebui să fie pregătit să trăiască simultan în două culturi – cea a intelectului, a specialistului care se concentrează asupra cuvintelor și ideilor și cea a managerului care se concentrează asupra oamenilor și a procesului muncii. Intelectualii au nevoie de o organizație ca instrument; ea le permite să-și pună în aplicare cunoștințele lor specializate. Managerii privesc știința ca un mijloc prin care organizația obține rezultate. Ambele tabere au dreptate. Ele reprezintă, mai curînd, polii aceleiași entități, decît o contradicție. Evident, ele au nevoie una de cealaltă“.

În același sens, Stephen M. Dent exprimă un punct de vedere, potrivit căruia companiile, firmele de afaceri de orice fel, comunitățile și chiar organismele de guvernămînt au ajuns să înțeleagă faptul că, în lumea globalizată de astăzi, este greu să „lucrezi pe cont propriu“. Pentru a lucra pe cont propriu, o organizație trebuie să-și asigure individual toate resursele – fapt care este imposibil. Același autor rezumă esența parteneriatului la: „Cu cît îmi merge mai bine, cu atît ne merge mai bine“, care, dincolo de orice comentariu posibil, trebuie să recunoaștem, reprezintă o realitate.

În acest context, nu putem să nu-l cităm și pe autorul a numeroase cărți valoroase despre realitățile economice ale lumii contemporane, Peter F. Druker, care afirmă că: „Majoritatea oamenilor culti își vor folosi știința

ca membri ai unor organizații. De aceea, omul cult va trebui să fie pregătit să trăiască simultan în două culturi – cea a intelectului, a specialistului care se concentrează asupra cuvintelor și ideilor și cea a managerului care se concentrează asupra oamenilor și a procesului muncii. Intelectualii au nevoie de o organizație ca instrument; ea le permite să-și pună în aplicare cunoștințele lor specializate. Managerii privesc știința ca un mijloc prin care organizația obține rezultate. Ambele tabere au dreptate. Ele reprezintă, mai curînd, polii aceleiași entități, decît o contradicție. Evident, ele au nevoie una de cealaltă“.

Cele câteva idei de mai sus pot reprezenta, cu siguranță, premisele care să ne permită să apreciem relația editor-difuzor, ca pe una de parteneriat, avînd în vedere că aceasta vizează același obiectiv pentru ambii parteneri, difuzarea cărții, care prin felul în care se realizează, trebuie să aducă satisfacțiile așteptate și unuia și altuia.

Orientîndu-se după modelele din alte țări, unii editori, difuzori sau reprezentanți ai altor domenii, includ în sistemul difuzării cărții încă o verigă, pe cea a en-gross-istului. Opiniile se bazează pe faptul că în țările în care există și această verigă, sistemul funcționează cu rezultate bune. Evident, nu putem contrazice o realitate, numai că, trebuie să spunem un lucru la fel de adevărat, care dacă nu schimbă relația propusă, trebuie măcar să fie luat în seamă – noi, românii, trăim într-o economie care, din păcate, se caracterizează și prin sărăcie. Vrem sau nu, trebuie să ținem seama și de acest aspect, context în care prețul mai scăzut al cărții ar face posibil ca aceasta să ajungă la mai mulți cumpărători, fapt care ar avea efecte pozitive, atît în plan social, cît și pentru cei care produc sau difuzează cartea.

Introducerea rețelei en-gross în întreg sistemul difuzării cărții, în acest moment, ar avea cel puțin câteva dezavantaje:

- a) ar mări prețul cărții, pentru că funcționarea acestei verigi are nevoie de cel puțin 6-10% din prețul cărții, iar actualul rabat al librarului și așa mic, nu mai poate fi redus;
- b) crește timpul de transmitere a cărții de la editor către librar, veriga suplimentară avînd și ea nevoie de un timp de transport, depozitare, operare etc.;
- c) se complică relația editură-librar, fără a obține efecte suplimentare cunoscut fiind faptul că orice sistem cu mai multe nivele de organizare este mai greoi, mai birocratic, cu eficiență mai scăzută.

Această opinie asupra celor prezentate va alimenta, cu siguranță, argumentele celor care sînt de altă părere și care vor avea ca exemplu, mai ales, faptul că în atîtea țări funcționează eficient difuzarea cărții prin relația editură – en-gross – librărie. Așa este, dar aceasta pentru că acolo unde se practică un asemenea sistem, situația de ansamblu a economiei și a cărții este cu totul alta, respectiv:

- a) nivelul veniturilor potențialilor cumpărători este cu mult mai mare decît în România, ceea ce face ca în momentul cumpărării unei cărți, decizia să nu implice alegerea între carte și un alt produs de strictă necesitate;
- b) cumpărarea unei cărți se realizează în situația de la punctul a), fără a se condiționa rabatul en-gross-istului sau al librarului – și unul și celălalt, avînd cuprinse în preț marje care să le permită funcționarea și dezvoltarea;
- c) sistemul de difuzare centrat pe en-gross este necesar, acolo unde se practică, și datorită faptului că existența unui număr foarte mare de librării (societatea de difuzare a cărții confundîndu-se, în majoritatea cazurilor, cu o librărie) obligă editura la simplificarea relațiilor, pentru a-și ușura evidența și a evita erorile, fapt pentru care acceptă să plătească;
- d) creditarea activității librarului în condiții avantajoase (ieftin), flexibile și operative;
- e) rabatul acordat librarului este suficient de mare pentru ca acesta să-și poată permite împrumuturi pentru întreaga afacere, iar activitatea, în ansamblu, să rămînă profitabilă și comparativă sub acest aspect cu alte activități;
- f) difuzarea cărții din țările luate mereu ca exemplu se realizează prin librării, care nu mai au nevoie de investiții mari pentru a fi funcționale și moderne – aceste lucruri s-au făcut de-a lungul timpului, existența unora dintre librării măsurîndu-se în multe zeci de ani;

- g) parteneriatul dintre editură și librărie, exercitat prin intermediul en-gross-ului, se află într-o fază foarte avansată. Afirmația este susținută de faptul că, deși este facturată cartea livrată către librărie, aceasta poate fi făcută retur, în aproape toate cazurile, într-un termen rezonabil sau a mai rămas în stoc după trecerea unei anumite perioade de timp. Sistemul de organizare a difuzării cărții permite acest lucru, partenerii nefiind interesați în degradarea situației financiare a librarului sau în dispariția acestuia;
- h) așezarea cărților în librărie reprezintă o activitate exclusivă a librarului și nici un editor nu se poate supăra că n-a primit un anumit număr de rafturi sau o anumită suprafață de vitrină – nu putem exclude și faptul că unii librari din străinătate au mai multă experiență și reușesc să folosească mai bine spațiul din librărie și vitrină;
- i) cartea este susținută mai bine prin sistemul instituțiilor statului;
- j) condițiile de difuzare sînt aceleași și pentru cărțile foarte vandabile și pentru cele mai puțin căutate și pentru cartea diversă și pentru cea școlară (inclusiv manuale).

Dacă ar fi să discutăm cu un librar din altă țară, cu siguranță, n-ar putea înțelege de ce pentru unele cărți, pe care librarul din România ar dori să le aibă în vânzare nu reușește întotdeauna acest lucru, pentru că nu poate să plătească în avans sau la termene foarte scurte (ca și cum cărțile s-ar putea compara cu produsele alimentare, care pentru că sînt perisabile trebuie să se vîndă în două zile) și aceasta în condițiile existenței unui „parteneriat”, în care librăria acceptă toate titlurile editurii respective.

Ce-am mai putea spune despre loialitatea care întotdeauna trebuie să caracterizeze un parteneriat, atîta timp cît, în condițiile în care o librărie nu poate plăti în avans sau la termene foarte scurte, va afla despre cartea pe care și-a dorit-o, că aceasta se vinde într-o cu totul altă parte (la o tonetă, pe stradă, la un chioșc de ziare, o tutungerie, o alimentară sau oriunde) numai în librărie nu.

Toate aspectele prezentate mai sus nu vin să susțină faptul că n-ar trebui să facem și noi ce fac alții cu rezultate bune, ci dimpotrivă, numai că, și noi asta am vrut să se înțeleagă, nu acum, că nu se potrivește, și mai ales, nu mai înainte de a face și noi ceva din ceea ce au făcut cei luați ca exemple pozitive. Altfel spus, susținem că pentru a schimba sistemul de difuzare este necesar, mai întîi, să pregătim toate condițiile pentru aceasta, iar pînă atunci, credem că poate fi îmbunătățit sistemul actual, implicînd costuri mult inferioare celor presupuse de schimbarea lui.

În acest sens, avem în vedere:

- a) în România cele mai multe librării (peste 65%) se află încă în proprietatea societăților de difuzare a cărții provenite din fostele centre de librării, context în care o societate de difuzare este organizată, în cele mai multe cazuri, la nivel de județ, avînd un număr mare de spații (în cea mai mare parte, peste 8-10 spații). În această situație, majoritatea societăților de difuzare a cărții pot fi comparate cu en-gross-urile mai mici, fapt care pentru edituri se materializează în reducerea numărului de clienți direcți, evidența pentru o asemenea situație fiind mult simplificată;
- b) necesitatea unei perioade de acumulare pentru asigurarea potențialului financiar, presupus de modernizarea și dezvoltarea întregului sistem de difuzare a cărții, context în care este vizată inclusiv formarea unor librari care să răspundă mai bine cerințelor viitoare de pe piața cărții. Este adevărat că, pînă în prezent, unele librării nu au investit suficient în modernizarea și dezvoltarea lor, dar trebuie să avem în vedere că n-au avut banii necesari, pentru că:

- după 1989, librăriile au fost decapitalizate atît prin politica de rabat care a fost cu mult sub cota care să le permită investiții, cît și prin sistemul de impozite și taxe;
 - o dată cu privatizarea din anii '93-'97, o mare parte dintre societățile de difuzare a cărții a trebuit să facă eforturi financiare mari, pentru a-și răsкупăra de la FPS sau FPP spațiile în care funcționau;
 - nu puține sînt societățile de difuzare a cărții care, pe lîngă investițiile menționate mai sus, au trebuit să cumpere de la consiliile locale, cu plata pe termen scurt, spații pentru librării, în aceleași condiții cu toți comercianții care le folosesc pentru activități mult mai profitabile. Unele dintre societățile de difuzare care au cumpărat spații mai au încă datorii către bănci sau consiliile locale;
 - ca toți ceilalți agenți economici, librăriile nu-și pot asuma riscuri peste ceea ce ele pot realiza, iar ceea ce se cîștigă în sistemul de difuzare, ajunge, în multe situații, doar pentru recuperarea cheltuielilor;
 - cheltuielile librăriilor n-au fost și nu sînt mari, ele se limitează în unele cazuri la strictul necesar pentru funcționare (salariile care au o pondere mare în cheltuieli sînt mici – cu mult sub media locală sau a domeniului – atît pentru librari, cît și pentru conducerea acestor societăți).
- c) creșterea medie a rabatului comercial, cu mai puțin de 50% din cel care ar trebui cedat verigii intermediare, ar susține mult politica de investiții a difuzorilor de carte actuali care, într-un termen scurt, ar putea realiza modernizarea și dezvoltarea librăriilor la nivelul standardelor pe care le doresc și editorii.

Pe acest subiect, s-a avansat și ideea că activitatea de difuzare a cărții va putea fi preluată de alți agenți sau că investițiile necesare pentru librăriile moderne care să răspundă cît mai bine funcțiunii de difuzare a cărții ar putea fi făcute chiar de edituri. Sîntem de acord că astfel de soluții pot fi viabile, dacă se vor accepta și unele condiții pe care, cel puțin ipotetic, nu putem să nu le întvedem, cum ar fi:

- limitele actuale de rabat nu vor putea fi acceptate de cei care vor intra pe piața cărții din rațiuni de eficiență și încă una superioară, atîta timp cît spațiile pot avea destinații dintre cele mai diverse, care știm că pot genera profit cît mai mare;
- cum și piața cărții oferă, pe unele segmente mici, posibilitatea unor cîștiguri mari (titluri noi și foarte vandabile), se înțelege că noii agenți intrați pe piață le vor accepta doar pe acestea, așa cum și în prezent se practică în astfel de situații. Din multiple motive (educație, cultură etc.), din punct de vedere social și multe alte cărți, dacă nu toate, sînt necesare, nu doar cele care aduc profit mare, caz în care nu putem să nu ne întrebăm, cine va face difuzarea acestora;
- realizarea unor librării noi de către edituri, prin alocarea fondurilor de investiții necesare în acest sens, este contraproductivă, atîta timp cît s-a demonstrat că specializarea, mai ales, în economia de piață este foarte eficientă. Editurile ar trebui, în acest caz, să devină și difuzori de carte, însă nu doar pentru cărțile proprii, pentru că acest model s-a încercat și a eșuat, ci și pentru cele ale altor edituri. A se face acest schimb între difuzorii actuali și cei „din viitor“ care vor funcționa în relația editor – editor (difuzor), ar trebui să se demonstreze că noile librării ar solicita un rabat mai mic, ar avea costuri mai reduse și ar fi mai eficiente. Dorim să cunoaștem care sînt soluțiile pentru o asemenea direcție, pentru a le aplica și în prezent.

Așa cum ne-am exprimat și cu alte ocazii, dacă editorii sînt dispuși să facă investiții pentru librării, credem că ar fi mai avantajos ca acestea să se orienteze către cele existente și nu în altele noi. Cele existente au avantajul de a fi amplasate în zone foarte bune, sînt suficient de multe în majoritatea orașelor din țară și ar necesita investiții mult mai mici. Rămîne doar să fie rezolvată relația în care se pot realiza aceste investiții.

În concluzie, se poate aprecia că toate opiniile exprimate mai sus nu au altă țintă, decît completarea bazei informaționale care să ne permită luarea unor decizii corecte, obiective și eficiente, pentru ca difuzarea cărții să poată răspunde, în viitor, deopotrivă, cerințelor editorului, librarului și cumpărătorului, care, cu siguranță, va fi mai mulțumit, atunci cînd va găsi mai ușor, mai ieftin și mai repede cartea pe care o dorește. Este cert că internetul, librăria virtuală sau alte forme de difuzare se vor dezvolta, însă pînă atunci avem multe de făcut, pentru că difuzarea prin librărie a rămas încă viabilă, chiar și acolo unde au o foarte mare extensie formele evoluat de difuzare.

În acest context, credem că ideea de parteneriat în difuzarea cărții, pusă în discuție acum, este de mare importanță atât pentru editori, cît și pentru difuzori, forma în care a fost prezentată nu doar că nu exclude alte modele noi de difuzare, ci dimpotrivă, pledează pentru acceptarea lor, îndeplinind condiția ca acestea să fie viabile, eficiente și să dea satisfacții în egală măsură partenerilor din sistem, fără a se scăpa din vedere că, indiferent de coordonatele pe care s-ar construi un astfel de parteneriat, existența acestuia depinde numai de măsura în care dă satisfacție deplină și cumpărătorului de carte.

Mihai MACEȘ

Simple păreri despre:

Relația editor-difuzor de carte și piața cărții

Dacă rămâne valabil calculul din care reiese că în prețul unei tipărituri se includ procente aproximativ egale pentru editare, tipărire și difuzare, diferența reprezentând-o cheltuielile (era să zic, pierderi) colaterale, atunci nu pot înțelege de ce relația editor-difuzor e tot mai dificilă, bazându-se mai mult pe concubinaj, decât pe un mariaj, fie el și din interes.

Să fiu mai explicit...

Relațiile contractuale sînt, mai tot timpul, greoaie, tensionate și deloc benefice pentru că acestea se bazează pe contracte, fie ele de consignație, de difuzare etc., unilaterale (impuse de editor) și cuprinzînd prevederi insuportabile legal și practic, de genul biletelor la ordin, filelor CEC, penalităților.

Prevederile ținînd de profesionalism în sine, în domeniul difuzării de carte, sînt inexistente în contractele impuse, mai ales, de marile edituri-furnizor care uită că articolul cel mai important dintr-un contract este cel legat, de obiectul contractului – difuzarea de carte și nu de șuruburi sau morcovi – și că, în final, legislația stabilește foarte clar comportamentul financiar-contabil, într-o relație comercială, nemaifiind necesară reluarea lui (a comportamentului) în contract, acesta stipulînd latura de „meserie” în difuzarea cărții, meserie pentru care-ți trebuie informație, strategii și rețea.

... producînd și vînzînd noi cultură și informație și nu cartofi, trebuie creată, împreună o LUME a cărții care să-l includă neapărat ca partener pe CITITOR, fără de care noi nu putem exista.

Apoi, producînd și vînzînd noi cultură și informație și nu cartofi, trebuie creată, împreună o LUME a cărții care să-l includă neapărat ca partener pe CITITOR, fără de care noi nu putem exista.

Bineînțeles că trebuie gîndit și creat totul pe alte baze, decât cele ale comerțului clasic, mergîndu-se pînă la o viziune a elitei în domeniu.

Pornind de la expresia în sine PIAȚA CĂRȚII, cred că trebuie să creăm, cum spuneam, LUMEA CĂRȚII, altfel, gîndind simplist, avem o piață a cărții pentru că avem ceva librării și tarabe, avem cărți, adică marfă și mai avem încă cititori, adică tot mai puțini cumpărători de marfă.

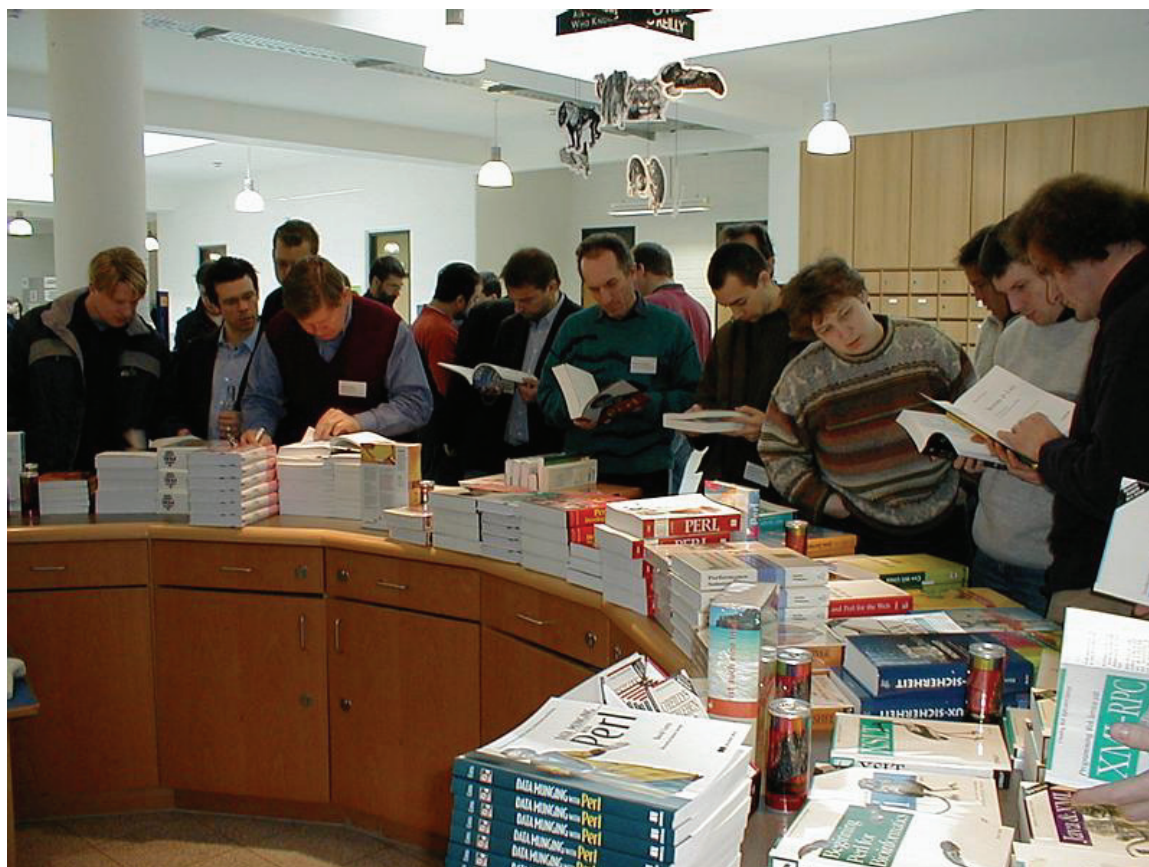
Dispersarea acestei lumi a cărții e dramatică.

Ar fi bine să ne cunoaștem repede. E timpul.

Raita prin librării...

... înainte și după criticii și istoricii literari, despre valoarea cărților oricăror vremi se pronunță, în felul lor, cumpărându-le, citindu-le și comentându-le în familie sau cu prietenii, trăindu-le, deci, CITITORII, acei oameni de diferite vârste, pregătiri și profesii care, deseori, în raport de stare, timp și buget, n-ar mai fi EI, dacă n-ar intra într-o librărie să se desfete (să le vedeți privirile...) cu imaginea CĂRȚILOR care-i atrag ca un magnet, îi fascinează... și CUMPĂRĂ după ce se răsfață printre titluri și autori, după ce respiră o vreme mirosoare de cerneală tipografică, după ce aud și văd cuvintele și personajele din patimile răsfoite cu patimă adâncă...

... o raită prin librării este ca o trecere printr-o casă a cărții, mirifică lume a cuvântului devenit carte și a vieții devenind carte...



XXXX

Într-o astfel de RAITĂ PRIN LIBRĂRII, m-am întâlnit zilele acestea cu ... Nichita și cu un alt poet nepereche, poporul român, în două cărți de excepție: *Nichita Stănescu – Cartea vorbită* și *Sus, la masa raiului*.

XXX

Nichita Stănescu – Cartea vorbită, titlu inspirat al unei culegeri de 57 de poeme rostite de Nichita la Radio București între anii 1964 - 1983 și al unui CD cu durată de 47 minute și 56 secunde, cu note și cronologie de Al. Condeescu.

Recitățile poetului Nichita Stănescu concretizează o parte din vocile spectacolului existenței sale, ritual public al poeziei, oficiat de un sacerdot al versului.

Cu vocea sa (im)personală, poetul dă materialitate cuvintelor, „limbii poeziei“ în care acesta vorbea îndeosebi poeziei care a revoluționat limbajul liric românesc modern.

Cartea vorbită e și un dor de Nichita.

XXX

Sus, la masa raiului... colindele unui popor statornic, stare în timp, stare și încântare, materialitate imaterială a cuvântului devenit voroavă și a voroavei devenind sunet al vântului și-al sufletului, adică, melodie, colindă, trecere perpetuă prin istorie și univers, lăsând urme care te fac să visezi...



Christina DROLL-BUREK

Piața germană de carte

Dezvoltarea pieței germane de carte este permanent motiv de observație și comparație pentru toate piețele similare din lume. Intern, ea constituie obiectivul central de activitate al Uniunii Comerțului German de Carte (Der Börsenverein des deutschen Buchhandels), care este în Germania o instituție pur culturală, avînd ca repere: cărțile și lectura. După datele proprii ale Uniunii (www.boersenverein.de), Uniunea avea pînă anul trecut circa 6.500 membri persoane juridice, dintre care aproximativ 1.900 membri implicați în producția de carte (edituri) și în jur 4.400 membri implicați în vînzări (librării). Uniunea militează pentru diversitatea culturală a pieței de carte și pentru libertatea de opinie a autorilor, stimulînd, astfel, dezvoltarea pozitivă a cărții, ca bun cultural.

Germania deține din 1996 un sistem computerizat unitar de livrare a cărților la nivel național, pus la punct de cea mai mare firmă de comerț en-gros de carte din Germania, Koch,

În activitatea publică a Uniunii Comerțului German de Carte, un rol principal îl deține stimularea cititului. Concursul de citit, pe care Uniunea îl organizează din 1959 sub patronajul Președinției, este cel mai important proiect de stimulare a lecturii în Germania, la el luînd parte peste 700.000 de copii anual. Din acest an, Uniunea Comerțului German de Carte organizează concursul „Și urechea citește“, la care copii, adolescenți și adulți citesc o carte și sînt stimulați să transforme lectura în piesă radiofonică sau să îi dea trăsături jurnalistice.

Neff & Volckmar (www.buchkatalog.de). Baza de date este un catalog conținînd 2,2 milioane de titluri (450.000 cărți germane, dintre care 300.000 permanent și imediat livrabile, 650.000 titluri franceze, 240.000 engleze, 140.000 italiene, 220.000 spaniole și 540.000 americane) și este, în prezent, cea mai mare bază de date europeană de acest gen. Ea face posibilă comandarea oricărei cărți (indiferent de editura germană la care a fost publicată sau de editura străină, îndeplinind condiția să fi fost importată o dată în Germania) din orice punct al țării (prin computerul unei librării), de la orice editură din țară sau firmă de comerț en-gros de carte și livrarea ei rapidă pînă la

librăria unde a fost comandată și la același preț. Acest sistem computerizat permite accesul rapid și complet la carte, al cititorului german, precum și stimularea lecturii orientate spre scop, cu implicații directe asupra calității vieții.

La dinamica pieței de carte în Germania, contribuie două foarte cunoscute evenimente culturale inițiate de Uniunea Comerțului German de Carte, și anume Tîrgul de Carte de la Frankfurt și Premiul pentru Pace al Comerțului German de Carte. Tîrgul este cea mai importantă manifestație anuală a editorilor, librarilor, autorilor și cititorilor și este recunoscut drept cel mai important tîrg de carte din lume. Încă din 1950, prin Premiul pentru Pace al Comerțului German de Carte se desemnează personalități care prin munca lor literară, artistică sau științifică acționează ca propovăduitori de pace în lume. Începînd de anul acesta, la deschiderea Tîrgului de Carte de la Frankfurt, celui mai bun roman german i se va acorda Premiul de Carte.

În activitatea publică a Uniunii Comerțului German de Carte, un rol principal îl deține stimularea cititului. Concursul de citit, pe care Uniunea îl organizează din 1959 sub patronajul Președinției, este cel mai important proiect de stimulare a lecturii în Germania, la el luând parte peste 700.000 de copii anual. Din acest an, Uniunea Comerțului German de Carte organizează concursul „*Și urechea citește*“, la care copii, adolescenți și adulți citesc o carte și sînt stimulați să transforme lectura în piesă radiofonică sau să îi dea trăsături jurnalistice.

Editurile și librăriile au nevoie de condiții cadru optimale ca să poată produce și vinde cărți. Aceste condiții sînt asigurate printr-o politică de carte dinamică. Uniunea Comerțului German de Carte militează în interesul editorilor și al librarilor, în discuțiile cu guvernul și parlamentul la nivel de land, țară și la nivel european. De la înființarea sa, Uniunea Comerțului German de Carte a inițiat și dezvoltat două foarte importante legi, și anume, legea prețului unitar (toate cărțile se vînd la același preț, indiferent dacă în librării sau on-line sau prin corespondență) și legea dreptului de autor și a dreptului de editură.

Se estimează că piața germană de carte a realizat din vînzări, în anul 2003, o cifră de afaceri de circa 9,07 miliarde Euro (inclusiv, reviste de specialitate și științifice, medii audio-vizuale), ceea ce reprezintă un pas ușor înapoi de 1,7 %, în comparație cu anul 2002. Întreaga producție a editurilor germane cuprinde circa 770 milioane de cărți. Prin cele circa 80.000 de titluri noi anual, Germania deține un rol conducător între națiunile producătoare de carte ale lumii.

Ca întotdeauna, comerțul de carte în sortiment a fost și în 2003 cea mai importantă cale de vînzare a cărților. Prin el s-a realizat o cifră de afaceri de 5,13 miliarde Euro, ceea ce reprezintă 56,5% din întreaga cifră de afaceri. Vînzarea directă a editurilor către cititori deține locul al doilea cu 17,3%, ceea ce reprezintă 1,57 miliarde Euro. Vînzarea de carte prin corespondență aduce 0,85 miliarde Euro (9,4%), prin magazine universale, 4,5% (0,41 miliarde Euro) și prin asociații de librari (cluburi), 3,4% (0,31 miliarde Euro).

Conform datelor emise cu ajutorul media control GfK International, în luna septembrie a anului 2004, cifra de afaceri a cărților vîndute în sortiment, magazine universale și on-line a scăzut foarte ușor cu 0,2% față de aceeași lună a anului 2003, pe ansamblu, însă în cvartalul al treilea al anului 2004, față de același cvartal în 2003 s-a înregistrat o creștere de 0,6%. În septembrie 2004, față de septembrie 2003, s-a înregistrat o creștere mică (+1,1%) a vînzărilor de carte legată (hardcover), în schimb, o scădere mare a cărților de buzunar (-4,3%) și a celor audio (-1,2%). Pe tipuri de cărți, „cîștigătoare“ a fost în luna septembrie 2004 cartea de matematică, științele naturii și tehnică, cu un plus de 4,1%. De asemenea, un plus a obținut și cartea de științe sociale, drept și economie (2,3%), dar și cea pentru școală și învățămînt (+1,7%). Foarte puțin au crescut vînzările de carte beletristică (+0,1%) și carte de popularizare a științei (+0,3%). Cartea de științe umane, artă și muzică, ca și literatura pentru copii și tineret a scăzut semnificativ cu 5,3% și, respectiv, 4,9%. Ușor au scăzut și vînzările la cartea de călătorie (0,3%).

Interesantă este, în particular, situația cărții de popularizare a științei, ale cărei vînzări au scăzut în primele trei cvartale ale anului 2004 cu 0,9%, în comparație cu același interval de timp, în 2003. O dezvoltare pozitivă au avut în primele trei cvartale ale anului 2004 subgrupele „Sănătate și igienă corporală“, ca și „Sport“, ambele subgrupe raportînd o creștere de 20%, respectiv, 10,2%, probabil datorită entuziasmului crescut pentru wellness și a interesului pentru sport, manifestat cu ocazia Jocurilor Olimpice de la Atena.

În ceea ce privește situația anticariatelor în Germania, ea s-a schimbat în ultimii zece ani foarte mult. Vînzările cele mai mari se obțin direct în librăriile-anticariat (44% în primul cvartal al anului 2004), dar o influență tot mai mare o are internetul (33%). Peste 60% din cărțile vîndute prin librăriile-anticariat sînt cărți apărute după 1945. Interesant e că 16% din cumpărătorii din anticariate sînt străini.

Ioana GRUENWALD

Tîrgul Internațional de Carte de la Frankfurt – 2004

„Vii la Frankfurt, deci exiști!”

**Desfășurat între 6 – 10 octombrie, Tîrgul de Carte de la Frankfurt
a avut anul trecut ca invitat de onoare Țările Arabe.**

Cei peste 200 de scriitori de origine arabă invitați la Tîrg au constituit cea mai mare delegație de acest gen, de la instaurarea tradiției „țărilor invitate“. Pe lângă o uriașă expoziție de carte, cultura arabă a fost reprezentată prin numeroasele titluri traduse special pentru această ocazie, de editurile germane, întâlniri cu autori, mese rotunde, filme, expoziții de artă.

Statistica expozanților și a vizitatorilor este pozitivă, în comparație cu anul trecut, deși, de comun acord cu expozanții, organizatorii au redus numărul zilelor la 5, renunțând la ziua de luni. Pe o suprafață de 164.000 m² au expus peste 2.800 de edituri germane și aproape 4.000 edituri străine din 110 țări. Au fost prezente 79 de standuri naționale. Toate aceste cifre atestă din nou că Frankfurt Bookfair rămîne cea mai mare manifestare de acest gen din lume.

Din punct de vedere organizatoric, schimbările survenite anul acesta au satisfăcut majoritatea absolută a expozanților și vizitatorilor: expozanții au fost fericiți să renunțe la ultima zi a Tîrgului – cea de luni, care din perspectiva afacerilor nu aducea nimic în plus, vizitatorii au apreciat, la rîndul lor, inițiativa de a permite vînzarea de carte în ultimele zile de tîrg – permisiune venită din partea Uniunii Librarilor din Germania. Peste 20% din vizitatorii chestionați au declarat că au cumpărat mai mult decît o carte din cele 350.000 de titluri expuse.

Anul acesta, vedeta Tîrgului va fi cultura coreană. Într-o conferință de presă, directorul Tîrgului, Volker Neumann, a anunțat acceptul oficialilor coreeni de a veni în 2005, la Frankfurt, ca invitați de onoare. Sub sloganul „Enter Korea“ editorii coreeni se pregătesc să-și facă o intrare spectaculoasă pe piața internațională de carte.

Anul acesta, vedeta Tîrgului va fi cultura coreană. Într-o conferință de presă, directorul Tîrgului, Volker Neumann, a anunțat acceptul oficialilor coreeni de a veni în 2005, la Frankfurt, ca invitați de onoare. Sub sloganul „Enter Korea“ editorii coreeni se pregătesc să-și facă o intrare spectaculoasă pe piața internațională de carte.

Frankfurt Bookfair este și pentru editorii români cel mai important reper, din punct de vedere al afacerilor: în fiecare an, vin tot mai mulți editori și difuzori de carte din România, care și-au creat deja relații stabile cu parteneri din toată lumea. „Vii la Frankfurt, deci exiști!”

obișnuiesc să glumească veteranii Tîrgului, iar acest fapt nu poate decît să-i bucure pe organizatori care sînt hotărîți să rămînă în topul manifestărilor de acest gen.

Pentru orice alte informații referitoare la Tîrgul de Carte de la Frankfurt și piața de carte germană, Centrul de Carte Germană din București vă stă la dispoziție. Tel.: 021/211 50 63, e-mail: biz@fx.ro, București, Henri Coandă, nr. 22.

***(Centrul de Carte Germană, Biroul de la București
al Tîrgului Internațional de Carte de la Frankfurt)***



Vînzările de carte

analizate cu ajutorul fizicii statice sau fenomenele care propulsează o carte în topul vînzărilor

Didier Sornette, împreună cu echipa sa de la Laboratorul de Fizică a materiei condensate, de la Universitatea din Nice, Franța, au analizat vînzările a peste o sută de titluri de pe binecunoscutul site *Amazon.com*, reușind să determine două tipuri de factori care influențează vînzările: *publicitatea* – considerată a fi un *factor de tip exogen* și *circulația informației prin comunicare* – *factor de tip endogen*.

Acest studiu, publicat în revista de specialitate „Physical Review Letters“, i-ar putea inspira pe realizatorii campaniilor publicitare, dar ar putea servi și ca model pentru studierea fenomenelor geofizice, biologice și climatice.

În fizică, formarea și generarea evenimentelor extreme au fost studiate de specialiști, descoperindu-se la originea acestora două tipuri de factori: *endogeni* (factori care provin din organizarea internă a sistemului) și *exogeni* (factori externi).

Pornind de la aceste date științifice și propunîndu-și să urmărească dinamica vînzării propriilor cărți, Didier Sornette a descoperit și a stabilit o serie interesantă de corelații.

De exemplu, după un interviu cu un celebru jurnalist american, ultima sa carte a trecut de pe locul 2.000 în *Topul de pe Amazon.com*, tocmai pe locul 5. Acest experiment a fost încadrat de cercetător în clasa factorilor de tip exogen. Echipa sa de cercetători a proiectat și a construit un robot informatic, capabil să analizeze, din oră în oră, dinamica vînzărilor de carte pentru primele 50 de poziții ale *Topului Amazon.com*.

După centralizarea și analizarea datelor culese timp de un an, completate cu cele deja disponibile pe site-ul *Jungle.Scan.com*, au fost distinse două tendințe determinante în creșterea vînzărilor de carte: *șocurile exogene* (un articol elogios elaborat de un redactor sau de un critic literar de renume și publicat într-un ziar sau într-o revistă importantă) și *șocurile endogene* (transmiterea informației de la un cititor la altul).

Șocurile endogene apar lent, după o creștere progresivă a vînzărilor și provin din numeroasele interacțiuni între cumpărători, care își recomandă, cu entuziasm unul altuia o carte sau alta, sau dimpotrivă, o impresie subiectivă negativă influențînd în sens invers acest fenomen.

În ceea ce privește influența *șocurilor exogene*, aceasta se manifestă brusc, fiind urmată de o scădere la fel de rapidă a vînzărilor. Prin urmare, efectul generat de factorii endogeni este mult mai important, influențînd, mult mai puternic și mai constant, dinamica vînzărilor.

Interesant este faptul că, pornind de la studierea dinamicii vînzărilor de carte, specialiștii francezi au ajuns la concluzia că influența aspectelor endogene și exogene asupra analizei sistemelor fizice complexe ar trebui reconsiderată.

Didier Sornette, împreună cu echipa sa de la Laboratorul de Fizică a materiei condensate, de la Universitatea din Nice, Franța, au analizat vînzările a peste o sută de titluri de pe binecunoscutul site Amazon.com, reușind să determine două tipuri de factori care influențează vînzările: publicitatea – considerată a fi un factor de tip exogen și circulația informației prin comunicare – factor de tip endogen.



amazon.com

VIEW CART | WISH LIST | YOUR ACCOUNT | HELP



(Beta: What is this?)

WELCOME YOUR STORE BOOKS APPAREL & ACCESSORIES ELECTRONICS TOYS & GAMES MUSIC HOME & GARDEN SEE MORE STORES Most Wished For Items

Search | Browse Subjects

http://www.amazon.com/exec/obidos/subst/home/redirect.html/ref=

Search: Books [GO]

Browse: Choose a subject [GO]

Top Sellers > Books

VIEW: Featured New Releases **Top Sellers** Used


BROWSE TOP SELLERS


Books

Add favorites

- [Arts & Photography](#)
- [Biographies & Memoirs](#)
- [Business & Investing](#)
- [Children's Books](#)
- [Comics & Graphic Novels](#)
- [Computers & Internet](#)
- [Cooking, Food & Wine](#)
- [Engineering](#)
- [Entertainment](#)
- [Gay & Lesbian](#)
- [Health, Mind & Body](#)
- [History](#)
- [Home & Garden](#)
- [Horror](#)
- [Law](#)
- [Literature & Fiction](#)
- [Medicine](#)
- [Mystery & Thrillers](#)
- [Nonfiction](#)
- [Outdoors & Nature](#)
- [Parenting & Families](#)
- [Professional & Technical](#)
- [Reference](#)
- [Religion & Spirituality](#)
- [Romance](#)

Save up to 40% on Bestsellers

1.  **Harry Potter and the Half-Blood Prince (Book 6)**
 by J. K. Rowling, Mary GrandPré (Illustrator)
 Publication Date: July 16, 2005
 Not Yet Published ([Rate this item](#))
 This is the 6th item in [The Harry Potter Series](#).
 List Price: ~~\$29.99~~
 Price: **\$17.99**
 You Save: **\$12.00 (40%)**
[Pre-order this item](#)
[Add to Wish List](#)
[See related items](#)

2.  **The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century**
 by Thomas L. Friedman
 Average Customer Review: ★★★★★
 Usually ships in 24 hours
 ([Rate this item](#))
 List Price: ~~\$27.99~~
 Price: **\$18.15**
 You Save: **\$9.35 (34%)**
[Add to cart](#)
[Add to Wish List](#)
[Used & new from \\$16.31](#)
[See related items](#)

3.  **Winning**
 by Jack Welch, Suzy Welch
 Average Customer Review: ★★★★★
 Usually ships in 24 hours
 ([Rate this item](#))
 List Price: ~~\$27.99~~
 Price: **\$19.56**
 You Save: **\$8.39 (30%)**
[Add to cart](#)
[Add to Wish List](#)
[Used & new from \\$15.33](#)
[See related items](#)

The Mermaid Chair: A Novel
 by Sue Monk Kidd
 Average Customer Review: ★★★★★
 Usually ships in 24 hours
 ([Rate this item](#))

Modelul german: un birou central de achitare a facturilor, un serviciu special pentru editori – BAG

Fondat în 1922, BAG este un birou central de achitare a facturilor (prin se realizează reglarea sistemelor de plată), înregistrând ca număr de membri, în jur de 2.000 de editori de carte și 4.300 de librari, atît din Germania, cît și din alte țări.

Editurile participante trebuie să fie membre ale Asociației Lichidării Plăților Difuzorilor de Carte. Toți editorii și librarii pot să devină membri și să beneficieze, în acest fel, de facilitățile oferite de sistemul de lichidare a plăților prin BAG. În schimb, aceștia trebuie să se conformeze regulilor impuse, care sînt fundamentate pe loialitate reciprocă și pe bună-credință. Notele litigioase de plată, de credit și de debit, nu pot fi rezolvate, iar editorii nu pot sesiza BAG, în momentul în care librarul nu inspiră încredere. În aceste cazuri, este de preferat să se aplice sistemul de plată prin anticipare.

BAG nu intervine în relațiile dintre editori și librari, neasumîndu-și nici o responsabilitate în ceea ce privește datoriile librarilor și neasigurînd nici o formă de compensare față de editorii, cărora li se datorează sume de bani.


Totuși, BAG poate interveni în favoarea editorilor, încercînd să încaseze sumele care ar fi trebuit să fie achitate de mult timp de către librari. Iată cum funcționează acest sistem: BAG instalează un sistem colectiv de plată de 24 de ori pe an, în fiecare a doua și a șaptesprezecea zi a fiecărei luni. Această perioadă de 15 zile determină datele la care BAG primește de la librari sumele datorate. De exemplu, pe data de 2, a fiecărei luni, librarii trebuie să plătească sumele datorate între ziua de 17 a lunii curente și prima zi a lunii următoare. Editorii sînt rugați insistent să trimită liste cu sumele care li se datorează, cel mai tîrziu după 30 de zile din momentul facturării, dar nu mai înainte ca librarii să fi primit comenzile însoțite de facturi. Patru zile după ce au fost înregistrate plățile de la librari, BAG virează editorilor sumele care le sînt datorate. Prin urmare, editorilor le ajung banii în conturi pe 6 și pe 21 a fiecărei luni.

BAG virează la datele prevăzute sumele datorate editorilor, pe care librarii le-au plătit la timp sau nu. Extrasele de cont pe care BAG le va transmite librarilor care nu și-au achitat ultima factură în intervalul de timp prevăzut vor fi însoțite de o înștiințare prin care li se reamintește întîrzierea plății. Editorii cărora librarii le datorează bani primesc, în același

Cine vrea să facă afaceri cu o librărie care nu aderă la BAG? Pe lîngă economia de timp și de cheltuieli implicate, atît pentru editori, cît și pentru librari, biroul central de achitare a facturilor BAG oferă și alte avantaje. Librarii pot regla mai multe facturi, printr-o singură plată la BAG. Editorii pot să-și încaseze plățile la timp și să-și planifice, cu mai multă precizie, fluctuațiile de bani din trezorerie. Aceștia pot, de asemenea, să obțină într-un timp oportun informații „despre sănătatea“ financiară a clienților lor și să evite cheltuielile de recuperare. În cele din urmă, editorii pot să sigure livrări mai prompte librarilor, fără să le însoțească de facturi pro forma.

timp, o înștiințare prin care li se comunică existența facturilor neachitate; ei pot, apoi, să subscrie la diverse modalități de credit sau să ceară achitarea în avans.

În cazurile în care BAG nu a reușit să încaseze creanțele în perioada celui de-al treilea ciclu de 15 zile, după data la care factura trebuia să fie reglată, sarcina de a recupera datoriile revine editorilor care pot lua măsuri legale, pentru a determina librării să-și achite datoriile. De altfel, aceasta nu înseamnă că dacă plățile întârzie, facturile nu vor mai fi încasate niciodată, editorii recuperându-și, în cele din urmă, datoriile de la librării. În 1994, de exemplu, doar un procent de 0,21% din aproximativ 7.000.000 de facturi și note de credit, în valoare de mai mult de 1,5 milioane de mărci germane au fost redirijate către editori. Cine vrea să facă afaceri cu o librărie care nu aderă la BAG? Pe lângă economia de timp și de cheltuieli implicate, atât pentru editori, cât și pentru librării, biroul central de achitare a facturilor BAG oferă și alte avantaje. Librării pot regla mai multe facturi, printr-o singură plată la BAG. Editorii pot să-și încaseze plățile la timp și să-și planifice, cu mai multă precizie, fluctuațiile de bani din trezorerie. Aceștia pot, de asemenea, să obțină într-un timp oportun informații „despre sănătatea” financiară a clienților lor și să evite cheltuielile de recuperare. În cele din urmă, editorii pot să sigure livrări mai prompte librarilor, fără să le însoțească de facturi *pro forma*.



NORD PC GmbH * Wertstraße 21 * D-18439 Stralsund
 Herr/Frau
 Laurent Piette
 z.Hd. Herr Piette Laurent
 Rue de la Montagne 13
 B - 1367 Mont-Saint-André / Belgium

Bearbeiter Herr M. Kummer
 Telefon 03831-3036-16
 Fax 03831-3036-15
 E-Mail m.kummer@nordpc.com
 Rechnungsnummer 2081498
 Rechnungs/Lieferdatum 17.11.2004 11:31
 Kunden-Nr. 72715

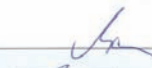
Rechnung

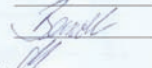
Original
 Ihre Internetbestellung vom 12.11.2004


Nummer	Bezeichnung	Menge	M	EUR/ME	Gesamt
16282	AMD Athlon XP-M 2600+ (Barton/45W) tray	2	1	82,67	165,34
16288	AMD Athlon XP-M 2400+ (Barton/45W) tray	1	1	65,09	65,09
Summe Positionen					230,43
Versand					12,93
Summe Netto					243,36
Mehrwertsteuer (1) 16,00 %					38,94
Endsumme					282,30
Teilzahlung(en) für AB/Vorkasse N28114					282,30
17.11.2004 - 282,30 (Beleg Nr.1711)					
Summe zu bezahlen					0,00

DPD frei Ausland
 Vorkasse bezahlt

Es gelten unsere umseitigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen.
 Bitte beachten Sie, dass für Rücklieferungen jeglicher Art unser Retouren-
 aufkleber zu benutzen ist. Dieser liegt jeder Lieferung einmal bei.
 Eventuelle Beanstandungen auf Vollständigkeit und Transportschäden können
 nur innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt der Ware geltend gemacht werden.

Kommissioniert: 

Logistik/Gepackt: 

Qualitätskontrolle: 

Postanschrift
 NORD PC Computersolutions GmbH
 Wertstraße 21 * D-18439 Stralsund
 eMail/Internet
 eMail: info@nordpc.com
 Internet: http://www.nordpc.com

Telekommunikation
 Zentrale: (0 38 31) 30 36-0
 Vertrieb: (0 38 31) 30 36-10
 Buchhaltung: (0 38 31) 30 36-16
 Reklamations: (0 38 31) 30 36-14
 Telefax: (0 38 31) 30 36-15

Handelsregister/Steuernummer
 Sitz der Gesellschaft: Stralsund
 Gesellschafter: Daniel Peters
 Amtsgericht: Stralsund
 Handelsregister: HRB 5546
 Steuernummer: 052/115/03085

Ust-Ident-Nummer
 DE220094534
 Bankverbindung
 Kreissparkasse Jütgen
 Bankleitzahl: 130 510 42
 Kontonummer: 350 034 60

GLOSAR DE TERMENI

Ce este I.S.B.N.-ul?

Care este semnificația acronimului englezesc I.S.B.N.?

I.S.B.N. – International Standard Book Number

I.S.B.N.-ul reprezintă numărul internațional standardizat al cărții.

Acest acronim, devenit un simbol universal, este format din 10 cifre, grupate în 4 segmente de lungimi variabile, separate de cratimă: *codul de țară (țara de ediție, dar nu de tipărire); codul de editură; numărul de ordine (identifică fiecare carte după materie, în funcție de normele de clasificare stabilite de UNESCO); numărul de control.* Algoritm de calcul al cifrei de control aparține Agenției Internaționale I.S.B.N. de la Berlin.

Care este scopul sistemului de numerotare a cărților?

Standardizarea unui sistem de numerotare a cărților are drept principal scop identificarea unei lucrări pe plan internațional.

Cine este inventatorul sistemului I.S.B.N.?

Pagini de istorie...

Sistemul I.S.B.N. a fost conceput în anul 1965, în Anglia, de către difuzorul de carte W.H. Smith & Son Ltd, în colaborare cu Asociația Editorilor din Marea Britanie. Impunerea pe piața cărții a acestui sistem de numerotare standardizată a cărții s-a realizat însă cu doi ani mai târziu, ca urmare a necesității resimțite de editori de a deține un instrument adecvat de lucru în activitatea de editare și difuzare a cărții.

Analizând avantajele unui astfel de sistem, Organizația Internațională de Standardizare (ISO) a examinat posibilitatea extinderii sistemului britanic la nivel internațional și, în acest sens, a fost elaborată și adoptată *norma ISO 2108 – Informare și Documentare: Sistemul Internațional pentru Numerotarea Cărților (I.S.B.N.)*.

În țara noastră, acest sistem de numerotare standardizată a cărților I.S.B.N. a fost introdus foarte târziu, începând cu anul 1989.

Toate centrele naționale I.S.B.N. se constituie într-o rețea internațională, coordonată de Agenția Internațională I.S.B.N. de la Berlin.

Care sînt avantajele codului I.S.B.N. în sistemul difuzării cărții?

Utilizarea codului I.S.B.N. facilitează identificarea lucrărilor în bazele de date bibliografice, evitîndu-se, în acest mod, confuzia între titluri asemănătoare.

Prin codul I.S.B.N., gestionarea stocurilor de carte în biblioteci, edituri, librării sau agenții de difuzare nu mai reprezintă o operație complicată.

Editurile își pot crea baze de date informatice complete, iar lansarea comenzilor nu mai reprezintă o problemă.

I.S.B.N. permite participarea la programul CIP (Catalogarea înainte Publicării).

Centrul Național I.S.B.N. gestionează baza de date a editurilor românești și a codurilor I.S.B.N. Această bază de date este actualizată și transmisă periodic Agenției Internaționale I.S.B.N. de la Berlin, în vederea includerii acesteia în *Catalogul Internațional al Editorilor (Publisher's International I.S.B.N. Directory)*.

Care sînt categoriile de documente care pot primi cod I.S.B.N.?

Centrele I.S.B.N. din fiecare țară pot atribui coduri I.S.B.N. următoarelor categorii de documente: cărți și broșuri; lucrări complexe care apar fracționat, cu sau fără periodicitate; ansambluri multi-suport; programe pentru calculatoare; publicații electronice (dischete, CD-ROM) și ghiduri însoțitoare; publicații Braille; atlase și hărți geografice cu text; albume foto, de artă; partituri cu text; publicații cu foi volante, îndeplinind condiția să apară sub un titlu unic; publicații microforme.

Sistemul de numerotare I.S.B.N. nu se aplică în următoarele situații: documente cu scop publicitar; documente care conțin informație efemeră; documente interne sau confidențiale; documente al căror conținut predominant nu este textul; documente manuscris sau nepublicate.

Cum se acordă și ce anume presupune procedura de utilizare a codurilor I.S.B.N.?

La cererea editurilor, Centrul Național I.S.B.N. atribuie coduri I.S.B.N., în serii de cîte 10. Pentru fiecare serie se percepe o taxă. După epuizarea codurilor I.S.B.N. din listă, editorul poate solicita o nouă serie. Se vor acorda noi coduri I.S.B.N., după ce editorul va prezenta lista ultimei serii, în dreptul fiecărui cod fiind trecut titlul și autorul cărții căruia i-a fost acordat.

În cazul unei cărți publicate în *regia autorului*, acesta devine editor și va solicita cod I.S.B.N. în nume personal. În cazul în care editorul (persoană fizică) se decide să apeleze la serviciile unei edituri, lucrarea sa va primi un cod I.S.B.N. de la editura respectivă, care își va pune numele și sigla pe carte.

Un editor care are mai multe case de editură și care publică lucrări sub numele fiecăreia, trebuie să obțină serii de coduri I.S.B.N. diferite pentru fiecare editură.

Editorul care schimbă denumirea editurii va folosi în continuare codurile I.S.B.N. din seria curentă.

În cazul schimbării adresei, denumirii sau a altor elemente de identificare, editorul trebuie să anunțe Centrul Național I.S.B.N., unde se vor opera actualizările în baza de date.

Care sînt regulile privind tipărirea codurilor I.S.B.N.?

Modul de prezentare a codurilor I.S.B.N. este unic: sigla I.S.B.N. este urmată de spațiu și de cele 10 cifre separate de trei cratime, exact așa cum sînt înscrise în lista primită de la Centrul Național I.S.B.N.

Codul I.S.B.N. trebuie tipărit pe verso paginii de titlu, în structura descrierii CIP și pe coperta a patra.

Care sînt regulile pentru anumite tipuri de documente?

Ce anume implică retipărirea unei lucrări?

Retipărirea în același an calendaristic a unei lucrări deja publicate reprezintă un nou tiraj. Lucrarea retipărită nu suferă nici o modificare în ceea ce privește textul, titlul, conținutul și formatul de prezentare al documentului original.

Față de documentul original, sînt admise numai următoarele modificări: corectarea greșelilor de ortografie care nu afectează sensul textului; adăugarea sau suprimarea citorva rînduri care nu afectează numărul de pagini sau sensul textului; schimbarea prețului de vînzare.

Se păstrează codul I.S.B.N. original numai în condițiile descrise mai sus.

Ce presupune o ediție nouă?

Se consideră ediție nouă lucrarea care, față de original, suferă una din următoarele modificări: modificarea anului de apariție; modificări vizînd conținutul, sensul textului sau statisticile prezentate; modificarea titlului sau schimbarea lui în totalitate, atunci cînd conținutul documentului rămîne același; prezentarea diferită a aceluiași titlu, cu sau fără modificări ale textului original: schimbare de format, de caractere, de legătură, de ilustrații în interiorul documentului sau altele.

Pentru fiecare din aceste situații va fi atribuit un nou cod I.S.B.N.

Ce presupune o lucrare în mai multe volume?

O lucrare publicată în mai multe volume ce pot fi vîndute sau distribuite separat primește un cod I.S.B.N. pentru partea generală (lucrarea în totalitatea sa) și cîte un cod I.S.B.N. diferit pentru fiecare volum în parte.



Pentru realizarea acestui material au fost consultate paginile de internet ale Centrului Român I.S.B.N. de la Biblioteca Națională a României, căruia îi mulțumim și pe această cale!

Catalog de Librării Virtuale

Alapage.com

Aici puteți consulta catalogul cărților disponibile, discuri, casete audio, video etc., site-ul „Cultură și timp liber” al grupului Wanadoo. Acest site este cea mai mare librărie generalistă virtuală, conținând mai mult de 2.000.000 de referințe.

Autor: Patrice Magnard

Limba: franceză

Țara: Franța

<http://www.alapage.com>

Amazon.com

Cea mai mare librărie americană de pe Internet, cu 2,5 milioane de titluri disponibile anunțate pe site-ul său. Propune spre vânzare și DVD-uri, casete video, jocuri electronice etc. Pot fi utilizate două niveluri de căutare: o căutare rapidă a tuturor produselor este prezentă pe home page; căutarea avansată este disponibilă în momentul în care se dă clic pe produsul căutat.

Autor: Amazon.com

Limba: engleză

Țara: Statele Unite

<http://www.amazon.com>

Australian book web

Australian Book Web

Listă de librării australiene, aparținând Australian Book WebRing, site-ul cel mai complet despre lumea cărților din Australia. Pe acest site, se pot găsi o diversitate de repertorii editoriale.

Autor: Australian Book Web (Box Hill)

Limba: engleză

Țara: Australia

<http://www.ausbookwele.com.au/directories.tam>

Bouquins.net



Bouquins.net
Les livres sur le NET

Creat de un librar parizian, Bouquins.net este un anuar consacrat cărții. Acest site propune o listă de librării virtuale clasate pe domenii, site-uri ale autorilor, editorilor, anticarilor, site-uri despre lectură și arta cărții... Acest site oferă, de asemenea, un motor de căutare specializat și un serviciu de căutare al cărților vechi.

Autor: Paul Bastos

Limba: franceză

Țara: Franța

<http://www.bouquins.net>



Buchhandel.de

Acest site propus de Buchhändler – Vereinigung (Asociație a Librarilor germani) permite accesul, mai ales, la repertoriul cărților disponibile din Germania (Verzeichnis lieferbarer Bücher). Tot aici puteți găsi adresele librarilor, anticarilor și ale editorilor din Germania.

Autor: Buchhändler Vereinigung (Germania)

Limba: germană

Țara: Germani

<http://www.buchhandel.de>



Centro Virtual Cervantes

Lista librăriilor spaniole și latino-americane, editată de Institutio Cervantes.

Autor: Instituto Nacional de Ensenanza Media Cervantes (Media)

Limba: spaniolă

Țara: Spania

<http://cvs.cervantes.es/oteador>



Decitre

Acest site, constituit dintr-o rețea de 8 librării în regiunea Rhône-Alpes, prezintă o ofertă interesantă: selecțiuni tematice, parteneriate culturale, documentare și informare specializată oferită de un grup de experți etc. Se propun, de asemenea, servicii pentru biblioteci și centre de documentare (posibilitatea de a descărca o serie de programe sau chiar lucrări în întregime).

Autor: Decitre (Lyon)

Limba: franceză

Țara: Franța

<http://www.decitre.fr>



Librăria Lavoisier

Lavoisier este o librărie mare și un editor specializat în știință și tehnică, propunându-și propriul catalog cu 750.000 de lucrări și 30.000 editori din lumea întreagă.

Autor: Librăria Lavoisier (Paris)

Limba: franceză

Țara: Franța

<http://www.lavoisier.fr>



Internet Bookshop Italia

Această librărie virtuală conține aproximativ 230.000 titluri.

Autor: Informazioni editoriali

Limba: italiană

Țara: Italia

<http://www.internetbookshop.it>

FOCUS: Cultul pentru lectură – mit sau realitate?

Poate că lumea în care trăim nu e obligatoriu „cea mai bună dintre lumile posibile“. Nu știu. Cu siguranță însă știu că lumea e mai bună în măsura în care au existat și cărțile, aceste obiecte fragile, dar „obiecte“ numai pînă în clipa în care, cu generozitate, se lasă însuflețite prin lectură. Și cred că gestul acesta – de fapt, un șir de gesturi: privirea oprită pe o copertă, mîna care, întinsă, ia o carte dintr-un raft – este îndeajuns de puternic în semnificații și uman totodată, încît să poate trece drept „gest fondator“ al unui mit.

Lidia BODEA
director editorial – Editura Polirom

Deloc surprinzător, pe măsură ce nevoia de carte și rostul firesc al cititului slăbesc, crește un găunos monument „culturic“ al lecturii. Cu preoți, cu iluminați și cu cerșetori pe treptele „templului“. Pe măsură ce cărțile bune și bine făcute se răresc, se umflă producția bizantină de „monumente“, cartonări luxoase și velin greu. În fond, la cîtă ficțiune a vieții a produs România în ultimii cincisprezece ani, e firesc să țină și domeniul cărților pasul cu simulacrele naționale. Din fericire pentru Istorie, bunul simț se mai și trezește cîteodată, repunînd acul busolei pe direcția unui nord autentic. Ce ar arăta acel ac în materie de lectură? Un învățămînt responsabil, sprijinit pe manuale moderne și lecturi „suplimentare“ multe, fără de care nu se pot face referate, nu se pot lua diplome și nu se poate munci eficient; cursuri specializate pentru toți cei ce intervin în industria cărții: editori, graficieni, tipografi, librari; librării adevărate în locul jocului de-a spațiile și al pîndei investitorilor ageamii; raioane de mari magazine în care cartea să stea în pace, ca un bun comun și prietenos; o presă generalistă și una culturală, cu rubrici de carte pe măsura calității și valorilor; un climat economic orientat spre slujirea intereselor reale ale societății, nu înspre „supraviețuirea“ forțată a nenumăratelor straturi de foști și actuali activiști și clienți, mediocri și rătăciți. Și atunci, surprinzător, după vreo zece ani de funcționare normală a lucrurilor, n-ar fi exclus ca, din rîndurile imense ale unor banali și naturali „consumatori“ de carte, să răzbată și cîteva figuri „sănătoase“ de adepți ai cultului lecturii...

Adina KENERES
Editura Compania

Ce a mai rămas din „civilizația cărții“, cum o numea Lucien Febvre, cu ceva ani în urmă? Competiția cu „civilizația imaginii“ a fost, oare, deja tranșată în favoarea celei de a doua? Să fi devenit mitul cărții unice, atît de prețios unui Mallarmé sau Borges, de maximă actualitate doar prin perversa valorizare a numărului? Îndemnați un adolescent să citească o singură carte, chintesență a spiritului uman, va fi încîntat să scape cu atît de puțin!

De fapt, ca orice problemă reală și complexă, abordarea lecturii și a cărții presupune o seamă întregă de determinări, unele constante, altele variabile, unele cu adevărat grevate de „terrorismul“ audio-vizualului, altele doar transformate de exigențele unor noi orizonturi de așteptare. E foarte frumos și nobil să afirmi, precum Vargas Llosa, că literatura nu poate fi suplinită de artele vizuale, care mutilează gândirea și o pun în stare de repaos, dar ce acoperire mai au asemenea nostalgii idealiste în realitatea contemporană?

În primul rînd, rolurile respective ale actanților din clasicul triumphi **autor-carte-cititor** s-au modificat considerabil, accentul nemaicăzînd de la sine, cu firescul necontestat de atîtea generații, pe suportul gândirii și simțirii, pe carte ca intermediar metaforic și ca lectură secundară a lumii, ci pe celelalte două vîrfuri ale triumphiului, atît autorul, cît și cititorul nemaifiind considerați modele abstracte, ci *purători de strategii culturale într-o societate dată*. Prin urmare, focalizarea s-a deplasat simțitor de pe „cultul cărții“ pe „cultul autorului“ (cult de care editorul, desigur, nu e străin), care autor, departe de a mai rămîne instanța discretă din spatele literei, trebuie acum să se manifeste deschis, constant, ușor agresiv, dar, mai ales, să fie *vizibil*. Pentru a recurge la doar două exemple din spațiul francez, ne putem întreba cîți i-ar citi pe Amélie Nothomb sau pe Michel Houellebecq, în ciuda talentului lor incontestabil, dacă nu ar fi dese și trăsните apariții publice ale primei (obligatoriu împodobită cu de-acum celebrele-i pălării, negre, uriașe și ciudate), pimentate cu ironii și frivolități erudite, sau excesele de limbaj și comportament ale celui de-al doilea, care l-au impus ca personaj atipic, antipatic, dar puternic și torturat... , într-un cuvînt, *postmodern*. De altfel, nici nu e nevoie să mergem prea departe, strategia prinzînd cheag și la noi, de n-ar fi să evocăm decît conferințele-turneu de lansare a ultimelor apariții editoriale ale unor remarcabili scriitori, gînditori și vorbitori români, precum Andrei Pleșu, Horia-Roman Patapievici, Gabriel Liiceanu și alții. Beneficiul e dublu, și aici poate fi un răspuns la problema derivată a anchetei dumneavoastră – cum trăiesc cărțile prin cei care le citesc și, aș adăuga, prin cei care le scriu. Cartea devine astfel vie, autorul descoperind, uneori cu surprindere, cine și de ce îl citește, iar potențialii lectori întregindu-și imaginea abstractă cu o seamă de ingrediente subiective, ținînd de personalitatea, carisma sau unele detalii de structură intimă a celui care i se oferă în cuvînt.

O carte, oricît de prețioasă, nu-și mai e suficientă sieși. E nevoie ca autorul și editorul ei să o *promoveze* (un termen pînă nu demult afectat doar prozaicului spațiu comercial al bunurilor strict materiale), să devină un profesionist al lecturii, pentru a putea spera să pătrundă în conștiința receptorului de azi. Cred că și critica de specialitate, mai cu seamă cea de întîmpinare, s-ar cuveni să iasă din circuitul aproape închis al unei adresabilități limitate și să-și regăsească locul și rolul de deschizător de drumuri estetice, de formator de opinii bazate pe o seamă de criterii valorice necesare într-un peisaj tarat tot mai mult de manierism și relativism.

Nu în ultimul rînd, esențială mi se pare **adaptabilitatea** și **toleranța** cărturarilor. E inutil și ușor ridicol să te tot plîngi de omniprezența și de efectele nefaste ale Internet-ului, ale editurilor on-line care privează cititorul de contactul nemijlocit cu ființa cărții, de proliferarea derivatelor de un gust îndoielnic. Excesele, derapajele și pericolele pentru supraviețuirea „bunelor maniere“ literare sînt, fără discuție, evidente. Dar acest fenomen de masă (ce nu poate fi ignorat ca atare) a deschis și porțile unei lumi inedite și, de ce să nu o recunoaștem, adesea fascinante. De cîte ori nu am auzit comentarii disprețuitoare ale unor amatori de artă, spre exemplu, pentru care a privi un DVD despre muzeul Louvre este o adevărată blasfemie, și le împărtășeam, în bună măsură, părerea. Dar cînd mi-a căzut în mînă instrumentul incriminat, realizat cu desăvîrșită competență doar de specialiști de renume, care îți permite ca, stînd în fotoliu, să te plimbi prin cele mai ascunse unghere ale

muzeului și să accezi la niște perspective pe care o vizită obișnuită nu are cum să ți le ofere, totul pe fondul unor explicații detaliate și complete, mi-am revizuit părerea. Desigur, nimic nu va înlocui, vreodată, pentru unii, apropierea directă, atingerea cu mîna sau cu privirea, „amușinarea“ unei opere. Dar...



Revenind la carte, consider că e ipocrit și neproductiv să te mai faci că nu există și alte principii decît cel al linearității unidimensionale în materie de punere în pagină, cel al contactului tactil și al non-simultaneității. Cred, mai ales, că nu ai voie să neglijezi o schimbare fundamentală de mentalitate, ci să o înțelegi pe cît posibil și să te adaptezi în funcție de ea. În plan orizontal, oferta de carte a fost întotdeauna extrem de variată, satisfăcînd gusturi diferite, dar generate de o concepție unitară asupra căilor de cunoaștere. Astăzi, oferta a explodat și vertical, accesul la lumea virtuală, atît de sofisticată și de complexă uneori, propusă de calculator, determinînd o mutație spectaculoasă a viziunii despre lume, implicit a rolului ființei umane în noua conjunctură. „Matrix“ mi se pare un film cutremurător din această perspectivă și problemele pe care le ridică sînt atît de delicate, încît aproape ne temem să le abordăm, ca nu cumva să le transformăm în realitate. Dar ele sînt aici, lîngă noi, iar provocarea pe care o adresează cărții, literaturii scrise, în general, este uriașă. Ce nevoie mai ai, argumentează unii, de o *interpretare* a realității, de intermedierea unei alte sensibilități, de un produs finit, de o poveste închisă, de o serie limitată de personaje și situații cînd, pătrunzînd într-un joc interactiv cu atît de numeroase variante încît le poți considera infinite, te simți cu adevărat implicat, participant la o creație în desfășurare, cu alte cuvinte, *liber*? Poate că redefinirea libertății imaginare e marea miză contemporană a cărții. Desigur, tentative au fost și sînt, Fowles, sau Eco, sau promotorii Noului roman francez au lăsat romane cu finaluri deschise, sau cu variante multiple, sau au încercat, prin diferite tehnici, să implice cititorul în facerea și desfacerea poveștii (cea mai

reușită, din cele citite pînă acum, îmi pare înspăimîntătorul și înduioșătorul scriitor canadian Maxime Roussy, cu al său *Înger care plînge*, Junimea, 2004).

Practica hiper și intertextuală, salturile în spațiu și timp, scriitura fragmentară - nu ca amăgire, nu ca loc al frustrării, ci ca hologramă -, punțile neterminate pe care cititorul e îndemnat să pășească desăvîrșindu-le, iată doar cîteva formule și strategii ale cărții, care pot înfrunta concurența celorlalte surse de informare și care pot, în cele din urmă, asigura trecerea de la suportul clasic la cel contemporan, fără pierderea plăcerii de a ține un volum frumos în brațe și de a întoarce filă cu filă.

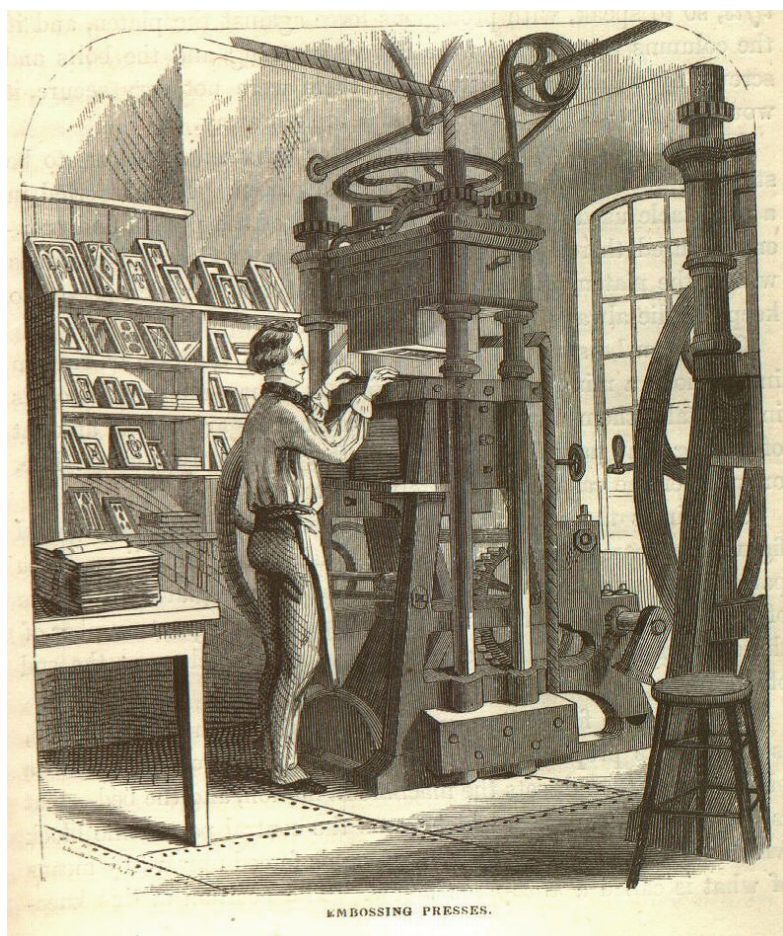
Simona MODREANU

Redactor șef la Editura Junimea Iași

Rămînem cu Gutenberg

Să preferi lectura altor posibile ocupații e o chestiune care vine din diverse direcții de natură socio-culturală. Fiecare cititor profesionist poate spune o poveste despre felul în care a trecut de la prima carte la a doua și de aici la rafturi întregi de bibliotecă. A fost un profesor, un părinte, un prieten, a fost ceva interesant care trebuia aprofundat, a fost un compartiment de tren unde, pentru a nu se plictisi, a citit o carte. Orice ar fi fost, s-a deschis un nou capitol al vieții și acesta este unul dintre cele mai frumoase.

Am încredințarea că se citește ca realitate și nu ca mit. Însă, așa-zisa criză a lecturii trebuie analizată și din perspectiva noilor forme de a publica. Este evident că, într-un ritm suficient de alert, cultura trece din pagina cărții pe media și IT. O emisiune specializată suplinește o carte, așa cum probabil că se citește suficient de mult, de vreme ce se găsesc pe internet site-uri peste site-uri care abundă în beletristică, arte, cultură, în general. În afara



faptului că sîntem în plină civilizație a sunetului și imaginii. Mai ieftin și destul de la îndemînă, tipul acesta de lectură afectează piața cărții tipărite. Cu toate acestea, farmecul paginii tipărite, pe care îl trăiește profesionistul lecturii, nu poate fi înlocuit, cel puțin în rîndul actualelor generații.

Important este că editurile profesioniste se adaptează noului tip de lectură și vin către public, mai ales cel tînăr, cu texte imprimate pe noile forme de stocare a informației. Mai ieftin, mai ușor accesabil pe tehnologia de comunicare...

Un exemplu la îndemînă, în ceea ce mă privește, este Muzeul Literaturii Române Iași. Spațiu fundamental al cărții, muzeul are un public larg interesat de viața cărții de hîrtie. De la apetența pentru cartea veche pînă la cea contemporană, publicul vine să intre în contact cu acest univers. Expoziții de carte, lansări

de carte, împreună cu publicarea și distribuirea volumelor de cercetare ale muzeografilor sînt cîteva din exemplele prin care păstrarea și dezvoltarea cultului cărților se materializează aici. Aceasta fiind și invitația noastră pentru publicul larg: să cunoască, prin muzeu, frumusețea cărții, în totalitatea ei.

Liviu APETROAIE

Muzeul Literaturii Române Iași

L a revedere, coolt pentru lectură!

BPT, 1989. Cărți care se dau pe sub mîină, cu pile la librar. Pandora, 2004. Cărți pretutindeni, dar de data aceasta trebuie să ai pile la cititor. Cititorul a devenit un tiran spectaculos și bun: nimeni nu vrea să-l supere, nimeni nu vrea să-l piardă. Pentru că acesta ar avea un cult pentru lectură? Cu siguranță, nu.

Cititorul nostru a devenit un terminal în mii de rețele: e terminal TV, e terminal internet, e terminal familie, e terminal votant, pe capul său cad mii de informații și nimeni nu-i spune ce să aleagă... Mai bine îl lăsăm așa, în marea relativismului, decît să ne apucăm acum să-i facem educația estetică. Orice editură are cititorii pe care îi merită. Ca orice televiziune sau ziar. Cum s-ar realiza o educație a gustului într-o lume oricum depășită etic și profund estetică? Cum să le oferim mituri acum, cînd totul pentru cititor e mitem? Să generăm „adepti ai literei scrise“ e cea mai bună sinucidere pentru editori. Vrem cititori autiști & dependenți sau cititori conectați lumii în care viețuiesc? Pentru că o nouă ofensivă iluministă va duce la anomalii de genul „cititorul nou“.

Prefer cititorul care trăiește orice carte pe care o citește. Chiar dacă viața acelei cărți e de două zile. Probabil, ca editor, publici într-o viață maxim zece cărți care trăiesc mai mult în cititor decît le-a luat autorilor să le scrie. Și mai trebuie să ținem cont încă de ceva: cititorul trăiește o anume realitate imbatabilă; cărțile pot să-i dezlimiteze imaginarul sau să-i ofere pararealitatea, dar nu pot înlocui realul. Astfel, cartea nu se bate cu televiziunea sau cu vacanțele în Grecia, ci construiește în margine, pe muchie, ceea ce nici studiourile Pixar și nici Microsoft nu pot oferi vreodată. Cînd cititorul va întîlni acest indescriptibil va participa la viața cărților nu ca la aterizarea unui OZN, ci firesc, uman, poate chiar prea omenesc.



Constantin VICA

Executive PR Pandora M, 15.11.2004

Petru RADU

Sîntem ceea ce producem. De ce nu facem mai mult atunci cînd putem?

Această sintagmă, preluată din Raportul către Clubul de la Roma, întocmit de Orio Giarini și Patrick M. Liedtke, sub titlul „Dilema ocupării forței de muncă și viitorul muncii“, se potrivește pentru tot ceea ce facem sau nu facem, dar cel mai bine se reflectă în felul în care este formulat actualul Cod al muncii care, culmea, nu permite celor care vor să fie ceva să facă ceea ce pot. În susținerea acestei afirmații, avem ca prim reper contradicția dintre principiile fundamentale pe care pretinde că se bazează actualul Cod al muncii și conținutul acestuia, prin care raporturile de muncă sînt afectate grav, de cele mai multe ori în defavoarea angajatorului, în prima etapă a efectului produs de raportul de muncă și cu repercusiuni accentuate asupra rezultatelor fiecăreia dintre cele două părți ale acestui raport, în cea de-a doua etapă.

Reglementările raporturilor de muncă trebuie să permită să facem tot ceea ce ne reprezintă, iar atunci cînd privim către ceea ce-am realizat să ne putem bucura.

Propuneri de modificare a Codului muncii – Argumente –

Pentru susținerea propunerilor în vederea modificării actualului cod al muncii patronatele au ca prim reper contradicția dintre principiile fundamentale pe care pretinde că se bazează acesta și conținutul său, prin care raporturile de muncă sînt afectate grav, de cele mai multe ori, în defavoarea angajatorului.

Astfel, în capitolul II al actualului cod al muncii, la art. 3. sînt menționate următoarele principii fundamentale:

1. Libertatea muncii este garantată prin Constituție. Dreptul la muncă nu poate fi îngrădit;
2. Orice persoană este liberă în alegerea locului de muncă și al profesiei, meseriei sau activității pe care urmează să o presteze;
3. Nimeni nu poate fi obligat să muncească sau să nu muncească într-un anumit loc de muncă ori într-o anumită profesie, oricare ar fi aceasta;
4. Orice contract de muncă încheiat cu nerespectarea dispozițiilor alin. 1), 3) este nul de drept.

În același capitol, la art. 5., alin. 1. se prevede că: în cadrul relațiilor de muncă funcționează principiul egalității de tratament față de toți angajații și angajatorii.

Felul în care se aplică principiile menționate mai sus a generat majoritatea propunerilor de modificare solicitate de patronate, care, prin numărul și conținutul lor, justifică schimbarea cu necesitate a actualului cod al muncii.

Este necesar să menționăm că propunerile susținute de patronate vizează aplicarea efectivă a principiilor fundamentale care trebuie să se regăsească în toate actele normative care reglementează raporturile de muncă, dar, în primul rând, în codul muncii.

În acest context, propunerile au în vedere necesitatea corectării unor imperfecțiuni din actualul cod al muncii sub aspectul punerii de acord a reglementărilor din conținutul acestuia, cu realitățile din economia românească, sens în care, în cele ce urmează, vom prezenta câteva din argumentele care justifică modificările pe care le susțin patronatele:

1. Respectarea dreptului la muncă nu este în concordanță cu îngrădirea dată prin actualele reglementări care prevăd restricția de a se presta ore suplimentare peste program în limite rezonabile, mai ales atunci când și salariatul dorește acest lucru;
2. Posibilitatea ca un salariat să aibă un al doilea loc de muncă cu timp redus, prevăzută în reglementările în vigoare, este în totală contradicție cu restricția de a se presta ore suplimentare;
3. Starea economică actuală a României și obiectivele dezvoltării viitoare impun, cu stringență, folosirea intensivă și extensivă a timpului de muncă, context în care normarea muncii pentru toate activitățile trebuie să devină obligatorie, iar durata săptămânii de lucru de 6 zile, respectiv, de 48 ore, o necesitate înțeleasă;

Judecînd după rezultatele economiei de care știm că depinde nivelul de trai al fiecărui cetățean, nu se justifică situarea României între țările cu cea mai redusă săptămîină de lucru și aceasta în condițiile în care, pînă și în S.U.A., potrivit statisticilor internaționale, săptămîina de lucru este mai mare de 40 de ore, iar în Japonia, Irlanda și alte țări, în unele ramuri se depășesc 48 de ore.

4. Necesitatea reducerii unor obligații ale agenților economici față de salariați sau buget care depășesc posibilitățile angajatorului sau care nu se justifică, cum ar fi:
 - a) limitarea concediului de odihnă la minimum 15 zile lucrătoare și maximum 25 de zile;
 - b) plata concediilor medicale, din prima zi, de către Asigurările de Sănătate;
 - c) reintroducerea convențiilor civile pentru activitățile care necesită mai puțin de 5 ore zilnic și neimpozitarea socială a acestora;
5. Eliminarea procedurilor greoaie pentru stabilirea răspunderii contravenționale, disciplinare și patrimoniale, context în care este necesară reintroducerea deciziei de imputare, care să poată deveni titlu executoriu și a angajamentului de plată;
6. Simplificarea procedurii de concediere, atunci când salariatul nu corespunde profesional și pentru concedierile colective;
7. Salariul pentru munca în acord să poată fi plătit la nivelul realizărilor individuale, context în care este necesară eliminarea obligativității salariului minim garantat, atîta timp cît societatea a asigurat condițiile necesare de muncă;
8. Reducerea unor sporuri exagerate pentru orele suplimentare și a altor drepturi bănești care nu se justifică în următoarele situații:
 - a) plata unor sporuri pentru orele suplimentare, în condițiile în care perioade mari de timp salariile au fost plătite 75% sau chiar 100%, deși nu a existat activitate din lipsă de comenzi, nu s-a putut lucra datorită unor condiții de mediu (ploi, frig etc.), așa cum se întîmplă în construcții sau în alte

domenii, în care activitatea este restricționată în unele perioade de o multitudine de factori;

- b) Plata unor sporuri și drepturi din categoria celor prevăzute în contractele colective de ramură sau naționale să se facă în limita posibilităților de care dispune fiecare societate, avîndu-se în vedere că efortul financiar peste disponibilitățile societății poate crea dezechilibre insurmontabile.

Referitor la sporurile pentru orele suplimentare, trebuie avute în vedere două aspecte neluate în calcul de actualul cod al muncii:

8.1. Este cunoscut că o posibilitate de acoperire temporară a lipsei forței de muncă pe anumite meserii sau pentru un anumit volum de producție constă în organizarea unui program cu ore suplimentare pentru personalul existent. Atît în literatura de specialitate, cît și în practica curentă a multor țări este unanim acceptat faptul că această soluție are unele avantaje, cum ar fi:

- asigură surse suplimentare de cîștig pentru personalul existent;
- evită angajările și, respectiv, disponibilizările de personal la perioade scurte de timp;
- realizarea unor lucrări de calitate, fără a fi necesare perioadele de acomodare, cum ar fi în cazul noilor angajări;
- asigură flexibilitate de piață, societatea putînd accepta, pentru perioade scurte de timp, programe de producție care depășesc disponibilul curent de forță de muncă (angajările și acomodările personalului nou angajat ar determina depășirea termenelor de execuție a comenzilor);

8.2. Sporurile pentru orele suplimentare sînt, în același timp, costuri suplimentare care nu sînt avute în vedere în calculul de preț din următoarele motive:

- în cele mai multe cazuri nu pot fi prevăzute;
- estimarea lor și includerea în costuri și preț ar putea determina ieșirea produsului de pe piață, aceasta avînd o mare sensibilitate la creșterea de preț. Nici un consumator nu va accepta un preț mai mare, doar pentru că acesta a fost generat de plata sporurilor pentru orele suplimentare;
- prețul constant nu poate fi susținut de rezervele interne de cost sau profit, mai ales, în situația produselor la care ponderea manoperei în total costuri este mare. Forțarea notei în asemenea împrejurări poate conduce la pierderi, subînțelegîndu-se consecințele care decurg din această situație.

9. Referitor la plata orelor suplimentare cu sporuri care nu pot fi mai mici de 75% din salariul de bază (art. 120), este necesar să avem în vedere lipsa unor elemente motivante pentru a susține corectitudinea unui sistem de plată, în condițiile în care aceeași persoană poate fi plătită în două feluri pentru aceeași muncă, astfel:

- a) dacă o persoană prestează ore suplimentare peste programul normal de 8 ore, angajatorul are obligația ca orele suplimentare să le plătească cu un spor minim de 75% din salariul tarifar;
- b) atunci cînd aceeași persoană este angajată și cu un contract part time (legal, conform reglementărilor în vigoare) la o altă societate unde, se înțelege, activitatea este prestată în afara orelor de la funcția de bază, nu primește acest spor;
- c) cum s-ar putea explica o asemenea diferență total dezavantajoasă societății la care salariatul în cauză are contractul de bază, atîta timp cît pentru prestarea activității la cea de a doua societate mai trebuie să facă și o

deplasare? Răspunsul este cât se poate simplu – reglementările pentru astfel de situații sînt în totală discordanță cu realitatea.

Pentru exemplul de mai sus, la locul de muncă inițial, plata orelor suplimentare la același tarif cu cele 8 ore de bază aduce salariatului în cauză o economie de bani egală cu echivalentul costului de transport pînă la cel de al doilea loc de muncă și o economie de timp echivalentă cu timpul necesar pentru deplasarea pînă la acest loc.

În situația actuală, este mai avantajos, pentru orice angajator, ca pentru cazurile în care are nevoie temporară de un plus de forță de muncă, aceasta să fie angajată din afară și să nu apeleze la salariații proprii pentru ore suplimentare.

Exemple de felul celor menționate sînt numeroase, dar le considerăm suficiente pe acestea, deoarece nu s-a dorit altceva decît evidențierea faptului că este imperios necesară legarea mai bună a reglementărilor din acest act normativ de realitățile din activitatea economică românească, astfel încît prin conținutul său să fie în măsură a reglementa totalitatea raporturilor individuale și colective de muncă și în toate situațiile să asigure funcționarea principiului egalității de tratament față de toți salariații și angajatorii, dar și în relațiile dintre angajator și salariat.

Reglementările raporturilor de muncă trebuie să permită să facem tot ceea ce ne reprezintă, iar atunci cînd privim către ceea ce-am realizat să ne putem bucura.

**Soluții viabile pentru difuzarea cărții.
Un model pentru a învăța
din ceea ce au reușit alții înaintea noastră**

**Regulament de circulație
pentru comerțul de carte
– valabil și în prezent în Germania –**

PREAMBUL

Uniunea bursieră a comerțului de carte germană recomandă nemijlocit membrilor săi să-și stabilească relațiile comerciale, în conformitate cu următorul regulament.

§ 1. DEFINIREA TERMENILOR

1. Definirea sectorului productiv al comerțului de carte, numit în continuare „editură“, a comerțului de carte distributiv, numit în continuare „depozit“, precum și a sectorului intermediar rezultă din statutul Uniunii bursiere. „Cumpărători“ sînt librăriile.
2. Pentru sectorul intermediar se aplică următoarele definiții:
 - a) Depozitele cu vînzare și alte tipuri similare sînt întreprinderi care cumpăra în nume și cont propriu de la edituri obiecte ale comerțului de carte, au facilități proprii de depozitare, vînd către depozite și oferă servicii.
 - b) Agenți comerciali pe bază de comision acționează în sarcina, numele și contul editurii, depozitului sau a amîndurora.
 - c) Agenții comisionari ai depozitelor au în sarcină servicii de dare/preluare comenzi și difuzare. În cadrul serviciului de transport de carte, agentul comisionar efectuează în sarcina depozitului preluarea de produse editoriale de la edituri, respectiv, livrarea lor, la fel și de la depozite cu vînzare. El preia remisiunile de la depozit către edituri. El transmite și livrează comenzile către/de la edituri.
 - d) Agentul comisionar al editurii livrează din stocul de difuzare aflat în gestiunea lui în sarcina, contul și potrivit specificațiilor editurii.
 - e) Depozitele cu vînzare și alte unități similare, agenții comisionari ai depozitelor și editurilor îndeplinesc funcții independente și clar delimitate.
3. „Operele“ sînt toate acele obiecte ale comerțului de carte pe care editura le produce sau difuzează.
4. „Prețul de comercializare“ este prețul de vînzare stabilit de editură pentru cumpărătorul final; „prețul recomandat fără obligativitate“ este prețul pe care editura îl recomandă pentru vînzarea către cumpărătorul final; „prețul net“ este prețul stabilit pentru cumpărător. Toate aceste prețuri conțin TVA-urile prevăzute de lege. Rabaturile și discounturile se referă la prețurile indicate inclusiv TVA.

5. Ca „termen de apariție“ al unei opere este valabilă ziua în care editura începe difuzarea.
6. Ca „prima zi de vînzare“ este valabilă ziua stabilită de editură, cînd opera este expusă și vîndută la cumpărătorul final pentru prima dată.

§ 2. ADUCERI LA CUNOȘTINȚĂ

Anunțurile privitor la mod de acțiune în afaceri, modificări etc., enunțate în acest regulament de circulație, sînt conforme, dacã sînt publicate în „Monitorul bursier“ al comerțului german de carte.

§ 3. CONDIȚII DE CUMPĂRARE

1. Editura stabilește condițiile de cumpărare. Modificările condițiilor de cumpărare vor fi anunțate de editură cumpărătorilor la timp, pentru ca aceștia să fie în măsură să reacționeze. Condițiile de cumpărare contractual-individuale rămîn neafectate.
2. Dacă editura fixează prețurile de comercializare, atunci sînt valabile condițiile regulamentului. Modificări ale prețurilor și condițiile speciale vor fi anunțate prin Monitorul bursier sau direct cumpărătorilor în termenul stabilit.
3. Reducerile în cazul cumpărării în tranșe sînt valabile doar dacã este comandat odată întreg numărul de exemplare prevăzut. Dacă editura acceptă o completare a tranșei, atunci aceasta este permisă în termen de maximum șase luni. Prima preluare va fi indicată în momentul comenzii.
4. Dacă editura mărește prețurile, toate comenzile pînă la ziua termen vor fi onorate la vechiul preț. În cazul reducerilor de prețuri, comenzile vor fi onorate la noul preț, începînd cu ziua termen.
5. Dacă editura mărește prețurile fixe de comercializare sau reduce prețurile de comercializare sau ia măsuri care corespund măririi prețului de comercializare, atunci este obligată să primească înapoi toate exemplarele preluate în ultimele 12 luni de cumpărător și rămase în stocul acestuia. Relevant pentru termen este momentul aducerii la cunoștință a reducerii de preț.
6. La reducerile de preț, editura poate, în locul preluării remisiunilor, să plătească cumpărătorului diferența de prețuri nete, unde acestea se calculează după normele de rabat convenite.
7. Pretenția cumpărătorului de remitere trebuie anunțată editurii în termen de șase săptămîni de la aducerea la cunoștință a creșterii sau scăderii prețurilor. La marile librării, termenul este de trei luni.
8. Transferul drepturilor de editură de la o editură la alta, precum și modificările de prețuri fixe aferente vor fi publicat în Monitorul bursier, sau comunicate direct către cumpărătorii de editura care preia drepturile. Editura care preia drepturile este obligată să respecte condițiile de cumpărare convenite de editura emitentă și cumpărătorii, în măsura în care decurg urmări juridice ale unor contracte deja încheiate.
9. Prețurile de subscriere sînt valabile pentru cumpărător pînă la șapte zile lucrătoare de la încheierea termenului de subscriere pentru cumpărătorul final.

§ 4. MODIFICAREA CONDIȚIILOR DE CUMPĂRARE

1. O comandă poate fi onorată sub condiții de cumpărare modificate, dacã modificările sînt anunțate la timp în Monitorul bursier sau direct cumpărătorului.

2. În cazul livrării de opere în foieleton, editura nu este îndreptă'ită vis-à-vis de cumpărătorii unor părți anterioare ale operei, să efectueze modificări ale condițiilor de cumpărare.
3. În cazul revistelor, modificarea condițiilor de cumpărare este posibilă numai după terminarea intervalului de cumpărare, cu preaviz de cel puțin două luni.
4. Editura este abilitată să modifice condițiile de cumpărare în orice moment, în cazul în care cumpărătorul nu își îndeplinește îndatoririle față de editură care decurg din contractele de livrare.

§ 5. COMENZI

1. Pentru valabilitatea juridică unei comenzi este suficientă folosirea de formulare tip, cu firma și/sau ștampila cumpărătorului. La fel și în cazul unor comenzi prin mijloace electronice.
2. Dacă o comandă nu poate fi onorată într-un termen corespunzător caracterului comenzii, atunci editura trebuie să anunțe cumpărătorul asupra timpului de livrare. În caz contrar, editura trebuie să ia, la cerere, livrarea întârziată înapoi, pe propria cheltuială.
3. Cumpărarea primelor părți ale unei opere (volum, livrare, număr) obligă la cumpărarea unor părți care apar mai târziu, dacă editura a enunțat acest lucru în anunțurile sale.
4. Comenzile sunt, în principiu, fixe, dacă nu este specificat, fără dubiu, altfel.
5. Operele livrate în aceste condiții rămân pînă la plata integrală proprietatea editurii care livrează, situație în care cumpărătorul nu poate vinde sau înstrăina în alt mod operele, fără acceptul editurii.
6. Comenzile la editură venite direct de la cumpărători finali, care sînt transferate pentru onorare cumpărătorului (intermediar), sînt considerate comenzi ale acestui cumpărător, dacă acesta a acceptat, în principiu, această reglementare.
7. Cheltuielile transferului tradițional al comenzilor sînt preluate de cumpărător.
8. Dacă o operă este livrabilă în diferite tipuri de legătură, se va livra, în cazul absenței unor date de comandă detaliate (de exemplu: I.S.B.N.), de principiu, legătura cu cel mai mic preț.

§ 6. REMISIUNI

1. Dacă o editură livrează conform unei comenzi opere cu drept de remitere, atunci trebuie să indice în factură un termen, pînă la care acceptă remisiunea; termenul nu trebuie să fie mai scurt de două luni. Termenul stabilit va fi respectat. Data expedierii este relevantă. Editura poate livra la schimb, în locul dreptului de remisiune, numai cu acceptul cumpărătorului. Cheltuielile de remisiune trebuie suportate integral.
2. În cazul remisiunilor din comenzi fixe, este valabil:
 - a) Remisiunile din comenzi fixe sînt posibile numai după o aprobare prealabilă sau în cadrul unei înțelegeri speciale.
 - b) Remisiunile acceptate se vor trimite în termen de patru săptămîni în starea de ieșire din editură. Asigurările și cheltuielile de transport vor fi suportate de cumpărător. Cheltuielile de prelucrare sau reducerile de rabat din partea editurii sînt acceptate numai după o înțelegere prealabilă clară. Cheltuielile de prelucrare sau reducerile de rabat din partea editurii sînt acceptate numai după o înțelegere prealabilă clară.

- c) Contestațiile din partea cumpărătorului vor fi luate în considerare imediat, sau cel mult în patru săptămâni.
3. Editura este obligată să preia opere comandate fix doar în cazurile specificate în §§ 5, 8, 9, 11, 12 și 13. În cazul remisiunii sau schimbului aprobat în urma unor comenzi eronate, cumpărătorul va suporta cheltuielile de transport. Editura este abilitată să solicite o taxă de prelucrare corespunzătoare cheltuielilor interne.
 4. Editura este datoare să preia livrările înapoi în termen de două luni de la ziua livrării și să suporte cheltuielile de transport, dacă:
 - a) a livrat din eroare o altă operă decât cea comandată, sau
 - b) a tergiversat livrarea, sau
 - c) nu a respectat un termen de livrare clar, sau
 - d) a livrat la un preț de magazin sensibil mărit, fără un preaviz regulamentar.

În cazurile a) - d), achizitorul poate remite în termen de patru săptămâni de la preluare. Poate avea pretenția numai la anularea comenzii și preluarea livrării, poate totodată solicita o taxă de prelucrare pentru echilibrarea cheltuielilor interne.

§ 7. OPERE ÎN FOILETON

1. Operele în foileton sunt, conform regulamentului, publicațiile care apar în mai multe părți, la intervale mai mult sau mai puțin regulate și fără un preț de magazin sau de subscriere stabilit pe un interval de timp determinat. Nu este important, dacă părți din operele în foileton pot fi achiziționate individual sau nu.
2. Dacă cumpărătorului îi este imposibilă comercializarea către client a unei opere în foileton achiziționate, sau în subscriere, fie fiindcă acesta a decedat, nu este solvabil sau adresa este necunoscută, atunci editura se obligă să preia părțile care nu mai pot fi comercializate, dacă imposibilitatea comercializării îi este comunicată în termen de trei luni de la ultima livrare și i-a fost pusă la dispoziție, la cerere, ultima adresă cunoscută a clientului. Livrarea care nu a fost preluată de client va fi remisă editurii în același termen.
3. Obligația de preluare este anulată, dacă clientul refuză preluarea, fiindcă opera în foileton nu este încheiată în termenul convenit și/sau dimensiunile livrărilor ulterioare depășesc estimările inițiale.

§ 8. TITLURI NOI ȘI LIVRĂRI NESOLICITATE

1. Sînt considerate titluri noi operele care apar pentru prima oară sau în ediții noi (§ 13).
2. Noile titluri vor fi livrate numai cumpărătorilor care au solicitat explicit asemenea livrări.
3. Apariții editoriale, care nu reprezintă titluri noi, nu pot fi livrate fără cerere.
4. Editura va suporta în cazul unor livrări nesolicitate cheltuielile de transport și retur, precum și alte cheltuieli care intervin la cumpărător.

§ 9. CONȚINUTUL ȘI GREUTATEA LIVRĂRILOR

1. Conținutul unei livrări va fi considerat corespunzător facturii, dacă o eventuala abatere este comunicată de cumpărător expeditorului în termen de 14 zile de la intrare.
2. Pachetele individuale nu vor depăși o greutate de 15 kg.

§ 10. OPERE DETERIORATE SAU REBUTURI

1. Dacă o operă este deteriorată la editură, înainte de livrării (loviri, pete etc.), editura va înlocui pe propria cheltuială respectivele exemplare, dacă cumpărătorul anunță editura imediat după intrare.
2. Rebuturile vor fi reluate și înlocuite la cerere. Dacă editura nu poate livra exemplare la schimb, aceasta va suporta cheltuielile de remisiune, chiar dacă este vorba de exemplare deja uzate sau modificate de cumpărător.

§ 11 LIVRAREA CELOR MAI NOI EDIȚII

1. Operele comandate vor fi livrate în cea mai nouă ediție, cu exemplare complete și intacte.
2. Dacă este prevăzută lansarea unei ediții modificate substanțial în conținut și dotare, în termen de 8 săptămâni de la intrarea comenzii, atunci cumpărătorul va fi avizat, iar comanda, onorată doar la menținerea explicită a ei. Dacă se livrează fără preaviz, atunci cumpărătorul are drept de remisiune în termen de 14 zile.

§ 12. CĂI DE LIVRARE

1. Cumpărătorul prescrie modul și căile de livrare în general sau pentru cazuri particulare. În caz contrar, editura va livra pe cheltuiala cumpărătorului pe calea cea mai avantajoasă cunoscută. Se vor calcula cheltuielile poștale sau de transport. Nu se va calcula din principiu ambalarea. Exemplare restante se vor livra gratuit.
2. Dacă nu s-a convenit altfel, livrările se vor efectua prin agentul comisionar al depozitului. În funcție de convenția dintre editură și agentul comisionar al depozitului, acesta va intra gratuit în posesia livrării sau o va prelua contra cost la centrul de ieșiri livrări al editurii.
3. Dacă o editură nu dorește sau nu poate să respecte căile de livrare prescrise, cumpărătorul va fi informat imediat, pentru a se putea conveni.
4. Dacă o livrare se efectuează în mod excepțional prin post restant, se vor indica pe ambalaj numărul de comandă, datele de comandă și conținutul. Pe factură va indica clar: „Ridicat la post restant“.

§ 13. CHELTUIELI DE LIVRARE

1. Cheltuielile pentru expediere și remisiune sînt suportate de cumpărător, dacă livrarea este efectuată în conformitate cu prescripțiile sale; în caz contrar, editura va suporta cheltuielile suplimentare.
2. Pentru remisiuni cauzate de livrări eronate sau contrare prescripțiilor, partea vinovată va suporta cheltuielile, inclusiv, cheltuielile de prelucrare, conform § 6, nr. 4.

§ 14. RĂSPUNDEREA PENTRU LIVRĂRI

1. Pentru expediții și remisiuni efectuate la cererea destinatarului, acesta răspunde din momentul preluării livrării de către transportor.
2. Dacă se livrează în alt mod decît cel prevăzut, fără un motiv substanțial, expeditorul va suporta pagubele rezultate.

§ 15. RĂSPUNDEREA AGENTULUI COMISIONAR AL DEPOZITULUI

1. Răspunderea depozitului pentru livrările la intrare începe cu predarea acestora la agent și se încheie pentru remisiuni cu predarea la agentul comisionar al editurii sau la editură.
2. a). Agentul comisionar răspunde pentru livrările depreciate prin vina sa.
b). Dacă această vină nu poate fi stabilită (în cazul predării pachetelor fără chitanța serviciului auto etc.), atunci cumpărătorul (ca expeditor sau destinatar) și agenții comisionari participanți vor ceda editurii cîte jumătate din valoarea facturii livrării depreciate.
3. Răspunderea se încheie în toate cazurile și pentru toate părțile, la trei luni de la predarea livrării.
4. Cumpărătorul nu răspunde dacă editura nu respectă calea de livrare prescrisă de el.

§ 16. CONFISCAREA DE OPERE

1. Dacă opere livrate sînt confiscate la cumpărător din cauza conținutului sau a dotării, paguba va fi suportată de editură.
2. Pentru a-și afirma dreptul la despăgubiri, cumpărătorul va informa nemijlocit editura asupra confiscării și a cauzelor acesteia.
3. Despăgubirile sumează prețul net și cheltuielile de livrare, și nu se referă la pierderea unui potențial profit.

§ 17. FACTURAREA

1. Editura livrează opere comandate în funcție de convenția cu cumpărătorul:
 - a) cu plată periodică;
 - b) cu plată unică;
 - c) cu plata după preluare;
 - d) cu plata prin BAG.

Data facturii nu poate fi anterioară datei de expediere. În cazuri excepționale justificate, poate fi livrat cu prefaktură.
2. La livrarea pe factură, editura va trimite, de regulă, extrase de cont asupra livrărilor din perioada de calcul, care sînt onorate la pînă 20 de zile de la expirarea respectivei perioade. În cazul unor incongruențe, care vor fi anunțate nemijlocit, cumpărătorul va plăti într-o primă fază partea din suma totală asupra căreia nu există dubii. Diferența nu va fi preluată de editură pînă la clarificare. Circulația în baza unei facturi deschise nu implică pretenția la credit nelimitat.
3. Livrări individuale cu plăți stabilite vor fi plătite de cumpărător la termen și fără avizul editurii.
4. Plata după preluare înseamnă plata în termen de 30 de zile de la data facturii. Se poate acorda rabat la plată în termen de opt zile.

Ștefan DOBRE

BUZĂUL DE IERI

Atestat documentar încă din anul 372 e.n., în corespondența guvernatorului Dobrogei cu Biserica din Capadochia, ce descrie existența unui misionar creștin, Sava, în apropierea așezării Buzău, orașul a constituit un punct de referință marcant în ceea ce privește promovarea limbii și culturii românești. Un aport important l-a adus însăși transformarea Buzăului în reședință episcopală în jurul anului 1500, fapt ce a adunat aici un număr semnificativ dintre cărturarii vremii.

Semnificativ este faptul că în această zonă s-a pus un accent deosebit față de alte centre culturale ale vremii, pe oficierea serviciului divin în limba română, precum și eliminarea limbii slavone din uzul intern și public al serviciilor administrative.

Primul text buzoian în limba română (1592) demonstrează o expresie românească certă și o construcție sintactico-lexicală sigură, ceea ce dovedește fără putință de tăgadă exercițiul îndelungat pe plan regional al scrisului în limba română.

Ulterior, o dată cu înființarea unei tipografii pe lângă Episcopie (anul 1691, ctitor fiind Constantin Brâncoveanu), rolul Buzăului în stabilizarea și promovarea limbii române autentice devine vital, publicându-se în ritm alert pentru acea vreme lucrări de bază ale catehismului credinței ortodoxe.

Fișc, urmează deschiderea în anul 1832, a cursurilor primei școli naționale, iar în anul 1840, profesorul Școlii Naționale din Buzău, viitorul episcop Dionisie Romano pune bazele primei biblioteci școlare românești pentru învățători cu funcții și de bibliotecă publică. Se pun sub tipar primele manuale școlare în limba română, iar în 1839, apare prima revistă bisericească din țară „Vestitorul bisericesc“.

La 12 septembrie 1867, prin eforturile ilustrului cercetător Basil Iorgulescu se inaugurează prima bibliotecă publică din Buzău, actualmente, după numeroase relocații și transformări, Biblioteca Județeană „Vasile Voiculescu“.

Viața culturală a urbei a fost stimulată intens de apariția tipografiilor populare, destinate publicului amator de carte nespecializat. Începând de la 1873, acestea vând ziare și carte din producția proprie, fără a include o librărie propriu-zisă. Prima specificație o reprezintă Societatea Cooperativă Română „Crucea“, tipografie și **librărie** cu 176 de membrii, la 1900.

BUZĂUL DE AZI

Deși nu beneficiază de titlatură de oraș universitar, viața culturală a Buzăului are puncte de referință majore pentru manifestările culturale naționale, astfel, creatori de marcă, precum Ion Caraion sau Vasile Voiculescu sînt celebrați, în fiecare an, prin festivaluri literare organizate de către Biblioteca Județeană, de Casa de Cultură și Societatea de Difuzare a Cărții Difcart, marcate prin lansări de carte critică sau de creație. Teatrul „George Ciprian“ are, de asemenea, o prestanță majoră la concursurile de gen din țară, iar vastul fond de selecție al artiștilor plastici din Buzău aduce în fiecare an numeroase premii de la concursurile internaționale.

Din păcate, viața culturală din Buzău a ajuns, mai degrabă, *un sociolect*, decât *o lingua franca* pentru marea majoritate a tinerilor din Buzău. De blamat este însuși omul – subiect tehnologic al civilizației orientate din ce în ce mai mult spre ultraspecializare informațională sectorizată, ce nu dă loc fanteziei creatoare. Edili Buzăului, considerînd insuficiente taxele uriașe percepute din cîteva cluburi de distracții mamut, precum și din zeci de internet-café-uri, au decis, acum cîteva veri, transformarea unui spațiu în care, timp îndelungat, au fost prezentate nenumărate expoziții de artă, în crîșmă, iar pretinsa „Cafenea literară“, a devenit doar un banal loc de repaus al tineretului obosit de atîta zgîit pe internet sau de lansare ale unor noi modele de lanțuri sau ghiuluri. Acolo unde se intra ca într-o biserică, un loc unde se putea palpa efectiv bucuria creației ca în ziua cea dintîi, fumul candelii interioare a luminii către frumos a fost repede înăbușit de fumul gros al țigărilor protipendadei, iar ecoul pașilor maeștrilor a pierit sub tropăitul gloatei ce dansează pe manele.

Aceleași ghiuluri purtate de miini care nu au răsfoit vreodată vreo carte, ci au numărat verzișori pentru plocoane la aceiași edili veroși, au izgonit singurul Anticariat din Buzău, transformând o clădire de patrimoniu, în care respectiva instituție a funcționat vreme de 15 ani, în tarabă pentru comercianții de podoabe grosolane din același metal gălbui care l-a cumpărat și pe Iuda...

Și totuși, la Buzău, lumea mai citește. Lepădându-se de ecranul bîntuit de telenovele, cititorii zăbovesc din ce în ce mai des asupra rafturilor cu cărți, căutând între paginile acestora cale de a mai petrece vremelnice departe de nimicnicia acestei țări etern cantonate în ulița inundată a tranziției.

Ionel BOSTAN

Business-ul cu ștaif academic

*„Unde s-o fi tipărit viața asta (...)
Că e plină de greșeli inadmisibile“*
(Marin Sorescu)

Între zonele interesante pentru investiția privată, pe tărîm autohton, nu s-ar putea spune că învățămîntul superior ar fi tocmai de neglijat. De altfel, aici lucrurile tind să semene cu ceea ce se întîmplă în Europa Occidentală, unde piața de profil este bine împărțită între sectorul de stat și cel particular, doar în sistemul nord-american prevalînd privatul. Deja cu aproape 25 de universități particulare acreditate prin lege – care organizează de sine-stătător examene de licență, masterate și, în curînd, doctorate –, la care se adaugă un număr dublu de universități de stat, România a stabilizat apreciazabil sistemul în cauză, cel puțin din punct de vedere cantitativ. În această materie, „raportul 1“ (de capacitate) vrea să spună că sistemul public de învățămînt superior (cu referire la componentele privat și de stat) este capabil să absoarbă toți absolvenții de liceu dintr-un an. O analiză a parametrilor concurenței arată că, dacă în anii din urmă se concureau masiv universitățile de stat cu cele private, astăzi lupta se duce și între instituțiile din cadrul aceleiași forme de proprietate. Atuurile legate de baza materială, calitatea corpului academic și tarif cîntăresc greu pe acest plan. Măcar cinci ani de aici încolo, dacă nu chiar zece, profilurile Drept și Economie nu credem că se vor plînge de lipsa doritorilor de a urma facultate contra plată. Apoi, moda occidentală a învățămîntului continuu, introdusă și la noi, care presupune trecerea licențiatului printr-o lungă serie de cursuri postuniversitare (practic, tot atît cît ține viața activă) ar putea să asigure mult timp apă morii academice. Chiar în condițiile de față, locurile scoase la masterat sau la simple cursuri postuniversitare de cîteva săptămîni atrag ca magnetul. Mirajul patalamalelor (diplome & certificate universitare), care comportă componente, mai ales, psihologice și abia după aceea profesionale, joacă un rol aparte. O „liberalizare“ a doctoratelor – ciclul trei în cadrul Modelului Bologna, adoptat și de România – este de așteptat să genereze, pe scară largă, „doctorul de carton“ (racolat inclusiv, ori, poate, mai ales, din rîndurile miliardarilor de ... carton). Și dacă clienți există, și, așa cum am spus, vor exista relativ mult timp, nu este tocmai eronat să se vorbească de business-ul academic. Statul, nevăzînd în activitatea de învățămînt superior vreun scop de obținere a profitului, în înțelesul economic al termenului, se mărginește doar la fiscalizarea salariilor realizate. Ca atare, și controlul public este unul limitat, importante fiind criteriile legale de ordin academic. În aceste condiții, managementul unei asemenea afaceri nu se dă din mîină cu una cu două. Mînuirea de bugete uriașe (mai mult sau mai puțin transparent) sudează șefii de scaune – și la stat și la privat – îndelungi perioade. Controlul mai subțire pe linia amintită este dat și de faptul că sprijinul financiar de la bugetul național este cvasi-absent la particular, iar la stat – în minoritate față de încasările din taxe. Un audit serios al legalității și performanței financiar-contabile ar dinamita multe fotolii... Cu totul altfel stau lucrurile în

planul inspecției extra-financiare. Textele normative academice nu disting dacă o instituție de învățămînt superior este de stat sau privată, de moment ce, prin legea de acreditare, s-a statuat că face parte din sistemul public de învățămînt. Rigorile sînt aceleași. Ciocnirile cu MEC, ca mega-autoritate publică pe linie de învățămînt, dar și cu meticuloasa CNEAA sînt periculoase. Nu contează că în anumite puncte, esențiale ori ne-esențiale, pot să nu aibă dreptate. Din această perspectivă nu trebuie riscat nimic. Așa stînd lucrurile, devine foarte greu de înțeles situația celor șapte universități atenționate sever de noul ministru al Educației de a intra în regulă în privința alegerilor de rector. Cu atît mai mult cu cît pe cele de stat le paște pericolul neînnoirii contractului instituțional la mijlocul anului, ceea ce le-ar introduce într-un blocaj desăvîrșit.

O.P. GHAI

Cu drag, gânduri despre carte...

Nu-ți trebuie altceva decît o masă, un scaun, o lampă...

Cărțile bune prelungesc și luminează viețile a nenumărați oameni. Poate nimic altceva nu are o putere atît de mare de a-l înălța pe sărac din sărăcia sa, pe cel nefericit din suferința sa, de a-l face pe cel împovărat să uite de povara sa, pe cel bolnav, de boala sa, pe cel trist, de durerea sa, pe cel căzut de degradarea sa, decît cărțile. Ele sînt prietenii celui singur, tovarășii celui părăsit, bucuria celui nefericit, liniștea celui rănit sufletește, ajutorul dat celui neajutorat. Ele aduc lumina în întuneric și o rază de soare în locul umbrei.

Dr. Orison SWETT MARDEN

Lumea cărților

Este cea mai remarcabilă creație a omului.
 Nimic altceva din ceea ce clădește el nu durează de-a pururi.
 Monumentele cad,
 Națiunile pier,
 Civilizațiile îmbătrînesc și mor,
 Iar după o eră a întunericului,
 Noi rase clădesc alte monumente, națiuni și civilizații.
 În lumea cărților există însă volume
 Care au văzut repetîndu-se aceste evenimente din nou și din nou,
 Și care au continuat să trăiască,
 La fel de tinere,
 La fel de proaspete ca și atunci cînd au fost scrise,
 Șoptind la urechea inimilor oamenilor
 Despre inimile altor oameni, care au murit cu secole în urmă.

Clarence DAY

O carte bună este o minune
 Care conduce spiritul omului într-o călătorie
 Pe căi misterioase și tulburătoare,
 Prin locuri nevisate încă.
 Ea deschide în fața ochilor priveliști noi,
 Arătîndu-le tărîmul făgăduit al fericirii;
 Ea face uitate grijile de zi cu zi,
 Purtînd mintea departe de ele.

Într-adevăr, inima poate călători oricît de departe
 Prin intermediul unei cărți, în timp ce trupul rămîne acasă.
 Nu-ți trebuie altceva decît o masă, un scaun, o lampă,
 Iar misterul te absoarbe,
 Cuvintele te conduc prin locuri nevisate.
 O, tinere care îți pui întrebări, o, bătrîne care nu ai găsit
 încă toate răspunsurile,
 Citește cărți, cărți bune, și vei găsi acolo aventura,
 Și noi lumi ți se vor dezvălui.

Grace NOLL CROWELL

Fă-ți o bibliotecă acasă

Arătați-mi biblioteca unui om, tipul de cărți pe care le citește, iar eu îi voi cunoaște caracterul. Mai mult, voi putea citi chiar în viitorul său, cu destulă certitudine.

Cărțile care ne învață să ne ajutăm singuri, servind drept pietre de temelie pentru idealuri mai înalte și pentru scopuri mai nobile în viață, sînt de departe cele mai prețioase ajutoare pe care le putem primi. Orice cămin ar trebui să aibă unul sau mai multe rafturi cu asemenea ghiduri pentru dezvoltarea de sine, spirituală, mentală și fizică.

Principalul obiect al lecturii ar trebui să fie revelarea de sine și dobîndirea unor cunoștințe folositoare, care să poată fi aplicate apoi în viața de zi cu zi. Asemenea cărți au menirea de a întări, rafina și înnobila caracterul cititorilor lor.

Un cămin în care nu există cîteva cărți spirituale, un dicționar, o enciclopedie și cîteva cărți care ne învață să ne ajutăm singuri, este precum o casă fără ferestre în care nu poate intra lumina. Mințile tinere sînt formate pentru viață în propriul cămin, nu la universitate.

„Prima dată cînd citesc o carte excelentă, scria Goldsmith, este ca și cum aș cunoaște un prieten nou; atunci cînd recitesc o carte, este ca și cum aș întîlni un prieten vechi și drag.“

„Atunci cînd mă gîndesc ce influență au avut asupra lumii anumite cărți“, spunea James Freeman Clarke, „și ce influență continuă să aibă, menținîndu-ne speranțele vii, trezind în noi curajul și credința, alinîndu-ne durerea, dînd un sens vieții celor care trec prin greutăți, unind epoci îndepărtate și mîini străine, creînd noi lumi ale frumuseții, aducînd pînă la adevărurile celeste, nu pot să nu binecuvîntez cerul pentru acest dar minunat!“

Viața fără cărți

Viața noastră ar fi cu adevărat sărmană și penibilă dacă ar fi lipsită de cărți. În fond, acestea sînt principalele mijloace pe care le folosim pentru a ne îmbogăți orizontul mental, în afara contactelor și experiențelor noastre de zi cu zi. Ele ne ajută să pătrundem în moștenirea noastră comună, în marele trecut al umanității, în universul în care trăim cu toții, în căutările spiritului uman, deopotrivă trecute și prezente, în aspirațiile noastre către viitor. Cărțile nu sînt numai un vehicul prin care gîndirea contemporană se răspîndește pretutindeni, dar reprezintă și unicul nostru mijloc de comunicare cu marile spirite care au trăit de-a lungul timpurilor, cu filozofii, istoricii, poeții, politicienii, actorii, eseisții, oamenii de știință, exploratorii și călătorii, precum și cu toți scriitorii lumii. Cărțile deschid poarta gîndirii și imaginației creatoare. Ele sînt prietenii noștri de-o viață și cei mai buni tovarăși pe care îi avem, niciodată inoportuni și întotdeauna la îndemînă. Le putem alege după cum dorim, dintre tot ce a dat vreodată mai bun umanitatea, le putem spori numărul oricît de

mult, și oricît de mult le-am neglija, ele nu ne vor părăsi niciodată de-a lungul vieții, indiferent dacă sîntem bolnavi sau sănătoși, pînă la sfîrșit.

Lectura este un demers accesibil oricui, bogaților și săracilor deopotrivă, și este o sursă de infinite plăceri. Este drept, lectura este numai una din modalitățile de „cultivare a spiritului“, dar deși literatura nu este tot una cu viața, ea rămîne totuși esențială pentru a completa viața. Iubirea de cărți este semnul unui om cultivat, la fel cum curiozitatea intelectuală este adevăratul test al unei bune educații. O cameră fără tablouri este adeseori asemănată cu o casă fără ferestre. Aceași comparație ar putea fi făcută și în ce privește omul lipsit de cărți, căci nu sînt oare acestea ferestrele minții? O cameră în care pereții sînt căptușiți cu cărți este mai frumoasă decît cel mai elegant interior.

W.E. SIMNETT

Luați-vă propriile voastre cărți

Nu este însă suficient să împrumuți cărți. În zilele noastre, nimeni nu mai are scuze pentru a nu-și lua propriile cărți, chiar dacă nu ar fi vorba decît de un raft solitar cu cărțile preferate și uzate de prea multă folosință. Îmi amintesc perfect de timpurile în care întreaga mea bibliotecă se reducea la un asemenea raft, iar cărțile de atunci se numără și astăzi printre volumele cele mai prețuite din modesta mea colecție, pe care am început-o în copilărie și care a ajuns astăzi la circa 2.000 de volume, cumpărate de multe ori cu bani destinați altor scopuri, cel puțin la început. În ghidul meu am oferit sugestii referitoare la formarea unei biblioteci particulare, dar ceea ce contează cu adevărat este iubirea și gusturile personale. Din fericire, cărțile sînt astăzi la îndemîna tuturor, deși nu mai sînt la fel de ieftine ca și în vremurile în care puteai cumpăra marii clasici cu 6 penny sau un șiling. Oricum, dacă sînt bine alese, plăcerea pe care ne-o oferă un număr mic de cărți este mai mare decît aceea a unui număr mare de cărți necitite.

Cartea cărților

În acest volum amplu se află
Misterul tuturor misterelor.
Fericiti sînt aceia
Căroră Dumnezeu le-a dăruit grația Lui,
Îngăduindu-le să citească, să se teamă, să spere, să se roage,
Să ridice zăvorul, să-și forțeze ieșirea către libertate.
Dar mai bine nu s-ar fi născut niciodată
Cei care se îndoiesc sau iau în zeflema ceea ce citesc.

Sir Walter SCOTT

Cărțile care vă sînt de cel mai mare ajutor sînt acelea care vă ajută cel mai mult să gîndiți.

Theodore PARKER

Cărțile ne lărgesc orizonturile

Cărțile pot lărgi cu ușurință orizontul unei persoane. Cînd un profan citește cartea unui astronom, stelele de pe cer capătă glas. Oamenii de știință dezvăluie viața secretă a creaturilor din natură. Istoricii ne revelează cum s-au luat deciziile care au distrus imperii. Președinți și prim-miniștri, cu cabinetele lor cu tot, generali cu armatele lor, toți trec prin

fața noastră pentru a se justifica. Emerson și Lowell, Washington, Jefferson și Lincoln devin contemporanii noștri. Cărțile ne permit să strîngem recolta de pe mai multe cîmpuri odată.

Ziua, omul este preocupat de afaceri, profesie sau familie. Noaptea, cu o carte în mîină, el îi ascultă pe Dante și pe Milton vorbind despre Paradis, sau pe Platon predîndu-și marea lui filozofie. El constată astfel că Homer și Shakespeare sînt la fel de vii ca și odinioară, că Cervantes continuă să rîdă de moravurile noastre, că Thomas Kempis continuă să ne inspire. Oceane și continente, polii arctici și tropicele, toate generațiile umane, cu necazurile și războaiele lor, culturile și civilizațiile lor, ne stau la îndemîină dacă luăm o carte și ne așezăm într-un fotoliu comod.

Pentru mulți oameni, viața pare o lumîinare stinsă pînă cînd o carte bună o aprinde cu strălucirea ei. Ei își trezesc la viață facultăți nebănuite, inspirate din cărțile lor. Imaginația lor se aprinde. Succesul pare la îndemîină atunci, mintea pare că se limpezește, obstacolele aproape că dispar, idealurile devin mai clare, temerile se micșorează.

Cărțile prezintă aventuri incitante, povești de iubire, ori pline de umor, explorări periculoase, tragedii, trădări, inspirații pentru noi realizări. Ele le aduc speranțe celor descurajați, putere celor slăbiți, credință celor care se îndoiesc.

Dezvoltați-vă curiozitatea pentru cărți

Ca să puteți practica arta lecturii, antrenați-vă o minte curioasă, flămîndă, dornică să afle răspunsuri, apoi căutați aceste răspunsuri în cărți... Ori de cîte ori deschideți o carte, voi deschideți de fapt o poartă către orizonturile nelimitate ale cunoașterii, înțelepciunii și inspirației, ce vor lărgi dimensiunile vieții voastre...

Atunci cînd studiem cărți, noi ne lăsăm uneori amăgiți crezînd că sîntem astfel ajutați din punct de vedere spiritual; dacă analizăm însă efectul lecturii cărților asupra noastră, vom constata că singurul care beneficiază în urma lor este – în cel mai bun caz – intelectul nostru, nu și spiritul lăuntric. Această neputință a cărților de a accelera evoluția spirituală explică de ce, deși mulți oameni pot vorbi minunat despre chestiunile spirituale, atunci cînd trebuie să acționeze și să trăiască o viață spirituală autentică, la înălțimea cuvintelor lor, ei eșuează. Pentru a accelera creșterea spirituală, impulsul trebuie să vină de la un alt suflet.

VIVEKANANDA

Pentru ca să păstrez o carte în sertarul cu valori, ea trebuie să conțină neapărat surpriza, surpriza unei personalități noi care percepe pentru prima oară frumusețea, minunea, umorul, tragedia, măreția adevărului. Nu contează dacă cel care a scris cartea este poet, savant, călător, eseist, sau un simplu pierde-vară, atîta vreme cît are harul dumnezeiesc al minunării.

David GRAYSON

Valoarea unei cărți trebuie măsurată în funcție de ceea ce-ți rămîne după lectura ei.

James BRYCE

Societatea nu este altceva decît o soluție puternică de Cărți. Ea își extrage virtuțile din cărțile cele mai bune, la fel cum apa fierbinte extrage tăria frunzelor de ceai.

Oliver WENDELL HOLMES

Iubirea mea de cărți este uriașă

Iubirea mea de cărți este uriașă și mă simt dintotdeauna apropiat de ele. Fiecare penny investit într-o carte reprezintă o investiție rafinată și pe termen lung. Umanitatea ar fi infinit mai săracă din toate punctele de vedere dacă nu ar fi existat marile cărți care au hrănit civilizația umană încă din timpurile cele mai îndepărtate.

Cred că ar trebui inițiată o mișcare prin care fiecare copil să fie încurajat să își cumpere o carte, să înțeleagă că între posesiunile sale prețioase, cărțile dețin un loc special.

Există oameni care susțin că în secolul XXI cărțile nu vor mai fi de actualitate, datorită computerelor și Internetului. Personal, nu cred că această temere este justificată, căci aceleași lucruri s-au spus și atunci când au fost inventate radioul și televiziunea, dar creșterea industriei publicistice a continuat.

Un alt aspect de care sînt atașat se referă la dezvoltarea rețelelor de librării. Din nefericire, în India nu dispunem de librării cu o imaginație adecvată. Au apărut în ultimii ani cîteva librării mai bune, dar majoritatea librăriilor din marile orașe sînt de-a dreptul deprimante, prăfuite și lipsite de orice farmec, în loc să fie adevărate centre ale activității creatoare a comunității. Ar trebui să existe librari care să le recomande clienților lor anumite cărți, să interacționeze cu aceștia, să le trimită pliante publicitare, să-i atragă pe tineri. Personal, privesc o librărie ca pe un fel de templu al lui Saraswaj, Zeița învățaturii și a Cunoașterii.

Dr. Karan SINI

Cultivați atracția față de cărțile bune

Discernămîntul nostru se dezvoltă o dată cu vîrsta. Una din bucuriile mele constă în a-mi lăsa mintea atrasă de cărțile bune, fără să simt imediat nevoia să mă grăbesc către mașina de scris. Nu există nimic mai plăcut decît să ațipești în timp ce citești, apoi să te trezești la zgomotul făcut de cartea care îți cade din mînă, și să-ți spui că nu contează. Un sentiment minunat.

A. J. P. TAYLOR

Prima oară cînd citesc o carte excelentă mă simt ca și cum mi-aș cîștiga un prieten nou; atunci cînd recitesc o carte care mi-a plăcut foarte mult, mă simt ca și cum aș regăsi un prieten drag.

GOLDSMITH

Atunci cînd mă gîndesc ce rol au jucat marile cărți pentru umanitate și ce rol continuă ele să joace, cum întrețin ele flacăra speranței, cum trezesc curajul și speranța, cum alină durerile, cum le dăruiesc un ideal în viața celor aflați în disperare, cum stabilesc o punte între epoci și ținuturi îndepărtate, creînd noi lumi ale frumuseții, aducînd pe pămînt adevărurile celeste, nu pot decît să binecuvîntez acest dar divin.

James FREEMAN CLERK

Orice om care știe cum să citească deține puterea de a crește, de a-și multiplica existența, de a-și transforma viața, astfel încît aceasta să devină plenară, semnificativă și interesantă.

Aldous HUXLEY

Cărțile sînt mai mult decît simple cărți, ele sînt viața, inima și esența epocilor trecute; rațiunea pentru care au trăit oamenii, pentru care au lucrat și au murit, esența și chintesența vieților lor.

James RUSSEL LOWE

Nu putem trăi fără cărți

Aristotel a fost întrebare odată: „Care este diferența între un om educat și unul needucat?” El a răspuns: „Aceași diferență ca și între a fi viu și a fi mort“.

ARISTOTEL

Aș prefera mai degrabă să fiu un cerșetor într-o baracă plină cu cărți decât un rege într-un palat, căruia nu-i place să citească.

Thomas BABINGTON MACAULAY

Eu nu pot trăi fără cărți.

Thomas JEFFERSON

12 reguli pentru a ne îmbogăți vocabularul

1. Nu lăsați să treacă niciodată un cuvânt nefamiliar fără a-i căuta semnificația și felul în care se pronunță.
2. Nu ezitați să folosiți un cuvânt străin dacă acesta exprimă mai bine ceea ce doriți să spuneți, decât unul din limba voastră maternă.
3. Stabiliți semnificația exactă a cuvântului și folosiți-l în sensul lui corect.
4. Cultivați conversația mentală cu marii autori ai lumii și sesizați în lucrările lor cuvintele pe care le folosesc pentru a-și exprima cel mai bine gândurile.
5. Atunci când îi ascultați pe alții, urmăriți să sesizați cuvinte noi.
6. Exersați-vă facultatea creatoare de a combina cuvintele într-o frazeologie cât mai expresivă, îmbogățindu-vă astfel expresia verbală a gândirii.
7. Cultivați exprimarea cât mai corectă.
8. Evitați argoul.
9. Cultivați-vă memoria.
10. Fiți cât mai preciși.
11. Studiați sinonimele.
12. Studiați dicționarul.

Aurul are un preț; învățarea este neprețuită.

Proverb chinezesc

Cărțile, hrană pentru suflet

Intrat într-o librărie, un bărbat a întrebare-o pe vânzătoare: „Aveți cumva o carte cu titlul **Bărbatul, stăpînul căminului său?**“

Ea l-a privit un moment, după care i-a răspuns: „Încercați la departamentul de ficțiune, vă rog.“

Motivul pentru care sînt scrise atît de puține cărți bune este acela că foarte puțini oameni care pot scrie se pricep la ceva.

Walter BAGEHOT

Cărțile sînt cheile care deschid comoara înțelepciunii. Ele sînt porțile către tărîmul plăcerii, cărările care duc în sus. Cărțile sînt prietenii noștri, haideți, veniți să le citim.

Lord CHANNING

Această carte poate fi asemănată cu un pom bine ales și bine îngrijit. Fructele sale nu apar doar într-un singur an. La anumite intervale naturale, putem reveni la ea, în fiecare an, iar ea ne va dărui aceeași hrană și aceeași plăcere, evident, dacă ne întoarcem la ea cu același apetit sănătos.

O carte este singura nemurire care există.

Atîta vreme cît cărțile vor trăi, nu va exista trecut.

Dacă a fost scrisă din inimă, cartea va atinge inimile celor care o citesc.

Cărțile îi aduc la unison pe toți cei care le citesc, punîndu-i în rezonanță cu prezența spirituală a societății, cu tot ce a dat mai bun și mai mareț rasa noastră.

Cărțile: un act de fuziune cu mințile superioare

Noi ne bucurăm de fuziunea cu mințile superioare, îndeosebi prin intermediul cărților, iar aceste instrumente neprețuite de comunicare sînt la îndemîna tuturor. Prin marile lor cărți, oamenii celebri ne împărtășesc cele mai prețioase gînduri ale lor, iar sufletele lor rezonează cu ale noastre.

Tot ce a făcut, ce a gîndit, ce a cucerit și ce a fost umanitatea este păstrat ca prin magie în paginile cărților.

Thomas CARLYLE

Dar imagini ale înțelepciunii și cunoașterii oamenilor sînt păstrate în cărți, ferite de ravagiile timpului și capabile să se reînnoiască perpetuu. Ele nici nu ar trebui numite imagini, căci generează liniște și își plantează semințele în mințile oamenilor, dînd astfel naștere unor acțiuni și opinii infinite, în epocile viitoare.

Francis BACON

O bibliotecă mică, dar care crește continuu, este un aspect meritoriu al istoriei personale a unui om. Este de datoria omului să strîngă cărți. O bibliotecă nu reprezintă un lux, ci una din necesitățile vieții.

Irving STONE

După iubire, colectarea cărților reprezintă cea mai tulburătoare acțiune dintre toate.

Nu există prietenii mai strînse și mai puternice, decît acelea stabilite între oamenii care iubesc aceleași cărți.

Cărțile trebuie bine alese

Principalul obiect al lecturii ar trebui să fie dobîndirea unor cunoștințe utile, dublată de întărirea, rafinarea și înnobilarea caracterului personal. Alegerea cărților trebuie să facă deosebirea între cărțile bune și cele foarte bune.

Toate libertățile derivă din libertatea minții.

O mare răsplată îi așteaptă pe aceia care renunță la treburile lor, pentru a citi marile cărți ale lumii.

Noi primim tot atît cît dăruim. Să luăm exemplul unei cărți citite cu interes; aceasta ne va răsplăti pe măsură. În schimb, dacă o citim fără nici o plăcere, putem spune că ne-am pierdut deopotrivă timpul și banii pe care i-am dat pe ea.

Mi-a luat ani să înțeleg că vorbele sînt adeseori la fel de importante ca și experiența, căci cuvintele fac ca experiența să dureze.

Willie MORRIS

Putem spune că o carte este bună dacă o deschidem cu speranță și o închidem cu profit.

ALCOTT

Cărțile scrise de înțelepți sînt singurele bogății pe care posteritatea nu le poate distruge.

LANDOR

Fiecare carte mare este o acțiune, și fiecare acțiune mare este o carte.

LUTHER

Am căutat odihna pretutindeni, dar nu am găsit-o nicăieri, cu excepția momentelor când stau singur într-un fotoliu cu o carte în mână.

Thomas A. KEMPIS

Cărțile dau vieții perspective noi

Cărțile dau vieții perspective noi și ne învață cum să trăim; ele alină durerile celor aflați în nevoie, îi îmblinzesc pe cei încăpăținați, îi mustră pe cei lipsiți de minte și le confirmă părerile celor înțelepți. Ajutorul lor este la îndemîna tuturor. Ele nu îi evită pe cei triști, nici nu fug de cei răi. Spre deosebire de cei cruzi, orgolioși sau egoiști, ele nu îi resping pe cei sărmani și umili. Cuvintele lor sînt aceleași, indiferent dacă se adresează regilor sau cerșetorilor. Deși lipsite de gură, putem găsi în ele toate limbile pămîntului. În ele îi regăsim pe cei care nu mai trăiesc, în morminte care se deschid în fața ochilor celor curioși. Binecuvîntată fie acea Putere a grației care i-a învățat pe oameni să păstreze prin intermediul cărților imaginile vii ale minții lor.

CRABBE

O felie de pîine, o sticlă de vin, o carte de versuri, și tu alături de mine, cîntîndu-mi în sălbăticie – îmi sînt suficiente pentru a transforma sălbăticia într-un Paradis.

Omar KHAYYAM

Apropo de cărți, una din excepțiile minore la regula pe care mi-am stabilit-o de a nu dărui decît lucruri lipsite de valoare constă în faptul că le trimit adeseori cărți prietenilor mei. Nu consider că acest lucru se opune filozofiei mele de a mă dărui pe mine însumi, căci orice carte pe care am descoperit-o și pe care mi-am însușit-o reprezintă cu adevărat o parte din ființa mea.

În schimb, nu îmi place să împrumut de la alții cărți, căci dacă mi se pare că îmi vor fi utile, îmi vine să le păstrez la îndemîină, iar dacă mă inspiră cu adevărat, nu îmi vine să le mai înapoiez, pentru a le avea lîngă mine ori de cîte ori simt nevoia să le recitesc. Și întrucît știu că foarte mulți oameni simt la fel, nici nu împrumut cărți prietenilor, preferînd mai degrabă să le dăruiesc de tot.

David DURM

Arta studiului

Plăcerea studiului este una din cele mai nobile din cîte există. Studiul înseamnă aplecarea minții asupra unui subiect pentru a învăța mai multe despre el. El face parte din procesul de învățare și se realizează prin lectură, observare, punerea de întrebări și reflecție.

Un studiu eficient înseamnă ceva mai mult decît simpla lectură. Pentru a putea atinge succesul în arta studiului, este esențial să-ți păstrezi mintea intens angajată asupra subiectului studiat, prin disciplinarea minții. Rezultatul final al unui studiu inteligent este capacitatea de a te folosi eficient de cunoașterea dobîndită prin studiul respectiv.

Lectura în grabă, fără a reflecta asupra celor citite, simpla răsfoire a unei cărți sau cititul cu o minte care rătăcește în altă parte – este o lectură pasivă, care nu contribuie la elevarea gîndirii sau la acumularea de cunoștințe. Simplă lectură nu poate fi considerată studiu, decît atunci cînd cititorul își propune cu fermitate să rețină ceea ce citește, să asimileze și să aplice cunoștințele astfel dobîndite în marea lecție a vieții.

„Dacă dorești să extragi tot ce e mai bun într-o carte, obișnuia să spună Richard Le Gallienne, petrece un sfert de oră cu lectura și trei sferturi de oră gîndindu-te la ceea ce ai citit.“

Postura dreaptă, într-un scaun confortabil sau la masă, contribuie la eficiența unui studiu. În plus, locul ales trebuie să fie pe cît posibil liniștit, astfel încît nimic să nu ne poată distra. Sala de lectură trebuie să fie bine luminată, pentru ca ochii să nu obosească. Util este și controlul temperaturii camerei, astfel încît să nu fie nici prea cald, nici prea frig.

Nu uitați să subliniați pasajele cele mai interesante din cartea citită, pentru a le putea revedea ulterior. Notele pe margine și pregătirea unor fișe sînt instrumente neprețuite, care ne pot ajuta să digerăm hrana mentală dobîndită prin studiu.

EMERSON

Dacă doriți să atingeți succesul, citiți

O mare parte din progresele omului derivă din citit. Lectura este unul din principalele instrumente ale cunoașterii și înțelegerii. Obiceiurile noastre referitoare la lectură se află într-o relație strînsă cu obișnuințele noastre mentale. Altfel spus, pentru a deveni buni gînditori este necesar să devenim buni cititori.

Din păcate, predarea artei lecturii și înțelegerii se reduce astăzi la gradele elementare ale școlii. Este întotdeauna destul loc pentru a ne îmbunătăți abilitatea de a citi. De aceea, ar trebui să urmărim întotdeauna să ne sporim eficiența lecturii. Arta unei lecturi inteligente, care include înțelegerea, viteza și memoria, trebuie urmată apoi de asimilare.

Lectura este poate cel mai important instrument al oricărei evoluții academice. Ea reprezintă o cerință esențială și în dobîndirea capacităților necesare celorlalte profesii și ocupații ale noastre.

Cărțile de beletristică și poezie ne oferă plăcere. Cele de călătorie ne familiarizează cu civilizațiile care există în alte părți ale lumii. Atunci cînd citim marile opere literare ale umanității, vocabularul nostru se lărgește. Pentru mulți oameni, cărțile reprezintă mijloace prin care aceștia pot scăpa de anxietățile lumii prezentului, aflată într-o schimbare atît de rapidă.

Cărțile care ne învață să ne ajutăm singuri pot fi ghizii noștri pentru atingerea succesului în viață. Citiți și reușiți.

Cine nu citește este la fel de needucat ca și un analfabet.

Francis BACON

Atunci cînd sînt supus stresului, îmi caut alinarea în cărți, în care găsesc tot ce a dat umanitatea mai presus.

Sir Arthur KEITHL

Citiți pentru a avansa... citiți pentru a crește!

Citiți mai multe cărți odată, trecînd de la una la alta, în funcție de starea voastră sufletească... o biografie, un roman, un volum istoric, o carte despre afaceri.

Citiți cu un creion roșu în mînă, subliniind pasajele cele mai importante, astfel încît să puteți regăsi rapid esența cărții, oricînd doriți.

Citiți ceva în fiecare zi. Formați-vă un orar zilnic pentru lectură. Cu numai 15 minute pe zi puteți citi 20 de cărți într-un an.

Citiți pentru a vă lărgi orizonturile cunoașterii, înțelegerea, discernămintul.

Atunci cînd citiți alți autori și găsiți pasaje superbe, care vă fascinează mintea și pe care doriți să nu le uitați, pentru a medita și altădată asupra lor, nu le lăsați sub formă de imagine, ci notați-le în alb și negru. În acest fel veți putea asimila complet pasajul respectiv.

BYRON

Lectura ne completează, vorbirea ne pregătește, iar scrisul ne face să devenim exacti.

Francis BACON

Îmi petrec zilele în grădină, iar nopțile în bibliotecă. În preajma florilor mă simt în prezent, iar alături de cărți mă simt în trecut. Cînd mă duc în bibliotecă, întreaga istorie îmi trece prin fața ochilor.

Alexander SMITH

O bibliotecă este un adevărat tărîm de basm, un palat al desfătărilor, un cer al odihnei după furtunile și necazurile lumii. Bogați și săraci, toți se pot bucura în egală măsură de ea, căci cel puțin în acest loc bogăția nu reprezintă un avantaj.

AVEBURY

Puterea creatoare a cuvintelor

Cuvintele gingașe ale unui cîntec de leagăn pot adormi un copilăș. Cuvintele pasionale pot conduce o gloată la violență. Cuvintele elocvente pot trimite armatele în fața morții pline de entuziasm. Cuvintele de încurajare pot aprinde geniul unui Rembrandt sau Lincoln. Cuvintele puternice pot modela mintea opiniei publice, la fel cum un sculptor își modelează lutul. Cuvintele sînt o forță dinamică.

Cuvintele sînt săbiile pe care le folosim în lupta noastră pentru succes și fericire. Felul în care reacționează ceilalți față de noi depinde în mare măsură de cuvintele pe care li le adresăm. Viața este precum o mare galerie a șoaptelor care ne trimite înapoi ecouri ale cuvintelor pe care le-am rostit! Și cuvintele noastre sînt nemuritoare. Ele străbat vremurile prin viețile celor cu care am intrat în contact.

Ori de cîte ori vorbim sau scriem, este bine să ne reamintim de puterea creatoare a cuvintelor.

Wilfred A. PETERSON

Cărțile: o enciclopedie a istoriei lumii

Cărțile ne permit să reținem în imaginație întreaga istorie a lumii, să contemplăm ridicarea și căderea civilizațiilor, desfășurarea marilor bătălii și structurile în schimbare ale vieții de-a lungul timpurilor...

Cărțile ne permit să cunoaștem măreția poeziei, înțelepciunea filozofilor, descoperirile oamenilor de știință...

Cărțile ne permit să începem astăzi de acolo de unde s-au oprit gînditorii de altădată, căci ele au imortalizat cunoașterea omului. Gînditorii morți acum o mie de ani sînt la fel de vii astăzi în cărțile lor ca și atunci cînd au pășit pe acest pămînt.

Sir Arthur KEITH

Arta de a folosi cuvintele

Cuvintele au deopotrivă puterea explozivă a unei bombe nucleare și efectul de liniștire pe care îl are uleiul asupra apelor agitate. Ele pot porni un război sau pot păstra pacea.

Arta cuvintelor constă în folosirea lor creatoare, în selectarea și potrivirea lor, astfel încât să inspire mintea, să aline inima, să eleveze spiritul...

Cuvintele sînt combinații ale unor sunete articulate care au dobîndit prin puterea obișnuinței un caracter de simboluri ce reprezintă idei. Cuvintele și ideile au fost asociate atît de strîns prin puterea obișnuinței mentale, încît ne este aproape imposibil să ne imaginăm gîndirea, fără folosirea mentală a cuvintelor. Din acest motiv, este important să ne alegem la modul optim cuvintele, nu doar din perspectiva exprimării verbale, ci și ca un instrument al gîndirii inteligente.

Înainte de a putea deveni capabili să ne alegem cuvintele cele mai potrivite și înainte să învățăm cum pot fi folosite ele la modul optim, este necesar să dispunem mai întîi de suficiente cuvinte, să avem un vocabular adecvat. Cel care are un vocabular larg se poate exprima mai clar și mai eficient. Cel mai bine este să ne decidem chiar de astăzi să ne lărgim vocabularul cu cel puțin un cuvînt în fiecare zi. În acest fel, la sfîrșitul anului vom cunoaște 365 de cuvinte noi.

Dar scopul real pe care trebuie să și-l propună un student în litere trebuie să fie acela de a dobîndi un vocabular larg de cuvinte eficiente, care să exprime cu claritate și forță ideile și gîndurile sale. Cuvintele noastre trebuie înțelese de către cei care ne ascultă.

Cuvintele reprezintă unul din principalele instrumente care ne ajută să ne adaptăm la diferitele situații ale vieții. Cu cît avem un control mai bun asupra cuvintelor, cu atît mai ușor ne vom putea adapta la aceste situații.

Bergen EVANS

Cunoaștere și înțelepciune

Cunoașterea nu devine o putere, decît atunci cînd este prelucrată, astfel încît să devină o stare rafinată a înțelepciunii aplicate. Înțelepciunea se naște din experiență, fie din propria noastră experiență, fie din experiența altora.

Succesul nostru în viață depinde de felul în care ne organizăm și de înțelepciunea cu care ne folosim de cunoașterea pe care o avem. Chiar dacă am dispune de biblioteci întregi, pline de cunoaștere, această comoară potențială este inutilă pentru noi pînă cînd nu învățăm să o asimilăm, să o organizăm și să îi dăm o direcție către anumite canale utile pentru noi.

Nu ceea ce știm contează, ci ceea ce facem cu ceea ce știm. Aceasta este diferența dintre succesul și eșecul în viață.

Cunoașterea supremă îi aparține celui care și-a descoperit sinele lăuntric, care știe încotro se îndreaptă, care are o hotărîre de neclintit în a-și atinge obiectivul dorit de inima sa, și care și-a formulat un plan pragmatic pentru a atinge acest obiectiv.

Oamenii a căror cunoaștere este cu adevărat meritorie sînt aceia care sînt ferm hotărîți să devină compleți, care își cultivă calitățile lăuntrice, caracterul și personalitatea, modelate după tiparul virtuții, astfel încît lumea în care trăim să devină o lume mai bună, iar ei să devină modele pentru umanitate.

Dobîndirea de noi cunoștințe trebuie precedată de cultivarea iubirii față de cunoaștere, căci fără o minte curioasă și dornică să afle nu poate exista cunoaștere. Cunoașterea nu reprezintă un principiu inert și pasiv, care vine singur la noi, indiferent dacă dorim sau nu acest lucru. Ea trebuie căutată și cucerită, fiind rezultatul unor mari eforturi și sacrificii.

Cine nu cunoaște ce este întunericul nu va căuta niciodată lumina. Înainte să poată începe investigația trebuie să existe îndoiala. Un om nu poate avea mai multă cunoaștere decît urmărește să obțină.

Căutarea cunoașterii

Dacă dorim să atingem culmile cele mai înalte ale Realizării de Succes, este obligatoriu să ne disciplinăm mintea prin studiu și prin lectură. Cunoașterea trebuie căutată oriunde s-ar afla; la fel ca și feriga, ea este produsul tuturor climatelor, și la fel ca aerul, circulația ei nu poate fi redusă numai la anumite zone. Nici unul din instrumentele legitime de dobîndire a cunoștințelor nu trebuie pierdut din vedere.

La fel ca și setea de bogății, dorința de cunoaștere crește odată cu noile achiziții, dar după cum spunea Bishop Lee: „Cunoașterea fără bun simț este o nebunie, cunoașterea fără metodă este o pierdere de timp, cunoașterea fără bunătate este tot una cu fanatismul, iar cunoașterea fără religie este un fel de moarte!”

La care Denn Farrar a adăugat: „Cunoașterea dublată de bun simț este înțelepciune; cunoașterea dublată de metodă este putere; cunoașterea dublată de caritate este binefacere; iar cunoașterea dublată de credință este virtute, pace și viață”.

Educația

După părerea mea, s-a bucurat de o educație liberală acel om care și-a antrenat de tînăr corpul, astfel încît să devină servitorul voinței sale, făcînd de bunăvoie toate muncile de care este capabil, la fel ca un mecanism; care și-a antrenat intelectul ca pe un calculator de o logică perfectă, toate componentele sale funcționînd în ordine și cu o putere egală, care este capabil să se aplece asupra oricărei lucrări, la fel cum o mașină cu aburi poate fi folosită deopotrivă pentru țeserea pînzei sau pentru forjarea marilor utilaje; a cărui minte a fost educată să cunoască marile adevăruri ale Naturii și legile sale; cel care este plin de viață și de entuziasm, dar care este capabil să-și controleze pasiunile, astfel încît acestea să asculte de voința lui puternică; cel care a învățat să iubească frumusețea sub orice formă, indiferent dacă îi aparține Naturii sau artei, care urăște orice fel de răutate și care îi respectă pe ceilalți, la fel de mult cum se respectă pe sine.

Cum să ne hrănim gîndurile

Dacă veți învăța cum *să studiați corect*, cum să *observați ceea ce vedeți*, și cum să ascultați și să înțelegeți *ceea ce spune* vorbitorul, atunci veți ști cum vă puteți „hrăni gîndurile”. Simpla acumulare de hrană pentru gînduri nu înseamnă însă că *gîndim*. Tot ce am făcut a fost să adunăm materialul necesar pentru a gîndi.

Nu există cărți morale sau imorale. Există doar cărți scrise bine sau prost. Asta-i tot.

Oscar WILDE

Noi putem trăi fără poezie, muzică sau artă;
Putem trăi fără conștiință, și chiar fără inimă;
Putem trăi fără prieteni, și fără mîncare gătită.
Dar omul civilizată nu poate trăi fără cărți.

Edward BULWER LYTTON

La fel ca și prietenii adevărați, cărțile nu trebuie să fie multe, dar trebuie să fie bine alese.

FULLERL

Cărțile sînt ferestrele prin care sufletul privește afară.

Henry WARD BEECHER

Ce este un om educat?

Educația este bună numai atunci cînd furnizează acea cunoaștere care îi permite omului să își asume controlul plener al facultăților sale, astfel încît să ducă o viață sănătoasă, utilă și creatoare. Atunci cînd nu face altceva decît să umple capul omului cu o cantitate de informații ornamentale, dar inutile, ea nu este bună. O asemenea educație poate face impresie celor din jur, astfel încît cel în cauză ajunge săi creadă că este un tip deștept, dar nu face nimic pentru progresul său real, nici pentru progresul lumii.

Henry FORD

Mulțumim și pe această cale Editurii MIX Brașov pentru amabilitatea de a ne fi acordat dreptul de a reproduce capitolul intitulat CĂRȚILE inclus în volumul În căutarea dezvoltării de sine de O.P. GHAI.

Parohi de țară

Trei preoți de pe la noi

Părintele Grigore Costea a slujit Parohia Gîrleștii Mari, neîntreput și fără de cusur, sub doi regi și sub Antonescu, apoi în toți anii „puterii populare“ și pînă, hăt încoace, către jumătatea „perioadei Ceaușescu“. Nu prea mai erau mulți în sat care să nu fi fost botezați ori cununați de el. Indiferent despre ce fel de slujbă era vorba, oricît de lungă, molitfelnicul sau altă carte ajunseseră să nu-i fie de nici un folos. Oficia liber, cursiv și armonios, și cîte patru-cinci ceasuri. Nu era lăsat de la Dumnezeu zi de duminică ori de sărbătoare să nu se umple biserica de lume. Ținuta și trăsăturile aristocratice (aducea binișor cu Kogălniceanu) te impresionau și fără să-i auzi vorba. Autoritatea lui făcea să dispară orice litigiu ce se mai ivea între credincioși, de îndată ce intervenea cu un cuvînt. În drum spre școală, aflată în vecinătatea bisericii, sau cînd umpleam drumul scăpați de la clasă, de-l întilneam, ne descopeream, făceam semnul crucii și-i sărutam mîna dreaptă evlavioși și extrem de emoționați. Ne binecuvînta îndelung, urmărindu-ne o bucată bună de timp cu privirea-i caldă. Ritualul se petrecea la fel, indiferent că eram doi-trei copii sau toată școala. Aflați la vîrsta cînd nu făceam o distincție prea clară între Dumnezeu și Părinte, între „cele pămîntești“ și „cele veșnice“, zăpăciți și de profesorii care o țineau întruna că religia este o invenție care servește „exploatării omului de către om“ („apărută pe fondul neînțelegerii unor fenomene din natură“, cum întărea cel de fizică), îl priveam cu toții ca pe ceva misterios și puternic. Oricum, luați de părinți și de bunici, mergeam desigur la biserică. Un singur liber-cugetător avea satul nostru: Matache Furtună. Acesta nu numai că nu dădea nici să-l pici cu lumînarea pe la biserică, dar nu-l primea pe părinte nici cu Ajunul Crăciunului, nici cu Boboteaza, chiar dacă era om în etate. Părerea neveste-si, o oșancă rătăcită nu se știe cum pe aici, nu conta deloc. Dacă insista, o încasa de nu-i treceau două săptămîni vinețelile.

*

* *

Greu le-a venit gîrleștenilor fără preot aproape un an, după trecerea la cele veșnice a părintelui Costea. Speranța era, ca din următoarea vară, cînd se dau examenele de absolvire a Seminarului, să i se repartizeze parohiei un tînăr preot. Așa a și fost. Vladimir Emacu, de loc din părțile Tescanilor, terminase cu bine în acel an Seminarul Teologic de la Mînăstirea Grecului. Față de cei din seria lui era mai mare cu cîteva ani buni, pentru că, după ce a urmat opt clase, a făcut trei ani școala profesională de lăcătuși de pe lîngă Depoul de locomotive. A lucrat un timp ca depanator de diesel-uri CFR, meserie grea, dacă ne gîndim că zilnic, cu uleiul și păcura pînă în ochi, trebăluia prin burțile locomotivelor, înlocuind piese care trăgeau fiecare și cîte o tonă pe basculă, după care plecă militar. În armată avea să mediteze dacă nu cumva trebuie să facă ceva pentru a scăpa de mizeria depoului. Așa că, odată liberat, din două încercări – în doi ani la rînd – reuși să

capete statutul de aspirant la preoție. Acum, că-și terminase studiile, pentru a fi hirotonit, se impunea să fie familist și, de aceea, s-a însurat cu Viorica lui Liță Gogan, fiica unuia dintre primii gospodari ai satului, la numai două-trei săptămâni după ce o văzu prima oară. Până la ridicarea casei parohiale, Părintele Vlad urma să stea în odaia „de bună“ din casa lui Liță, căruia, de-acuma, ca socru de preot ce ajunsese, nu-i mai ajungeai la nas nici cu prăștina de bătut nuci. La început, sătenii aveau să-i observe nenumăratele stîngăcii comise în timpul slujbelor – pentru că raportau totul la perfecțiunea Părintelui Costea – , dar, ușor, ușor, cu cărțile mereu în prejmă-i, în care erau o grămadă de semne din fișii de hîrtie, începu să-și dea drumul. La o vreme a cumpărat o casă de la un sătean strămutat, instalîndu-se aici cu toate lucrurile împrăștiate pe la socri, ba chiar și pe la cîte un enoriaș. În scurt timp părea că nu îi mai lipsește nimic. Avea acum și trei băieți, de vîrsta grădiniței, făcuți cam la un an unul după altul, de care se ocupa, cît era ziulica de mare, Viorica (Coana Preoteasă). Cu alte cuvinte, după ce se aranjă cu casa și a început să-și cunoască toți enoriașii, intrase într-o rutină, cumva așteptată, de altminteri, dar cu care, el, fire energică, se împăca ceva mai greu. Săptămîna aceasta, pe capăt de post, i se acri de spovedanii. I s-a mărturisit tot băbetul satului. Veneau, în mare, cam cu aceleași baliverne, iar el le puneu aceleași plăci „regulamentare“. O pată de culoare vie văzu doar în Săftica lui Mățăuan, o credincioasă nou-venită în parohie. Tînără (n-avea 30 de ani) și curățică, ba chiar frumoasă – picioare drepte, genunchi rotunzi, sîni mărișori și necăzuți ce-și arătau gurguiele chiar și prin flaneaua de lîniță bej și un chip adolescentin – era cam nefericită. După o căsătorie nereușită la oraș și un avort – care acum realiza că-i unul din marile păcate femeiești – se întoarse la casa părintească și o luă puternic pe credință. Nu lipsea de la nici o slujbă. Stătea întotdeauna în față, îmbrobodită, cu capul aplecat și palmele împreunate. Făcea cruci mari și dese, fără să se uite cumva în stînga ori în dreapta. Părintele o remarcase, cu siguranță, din prima, iar de pe la a doua – a treia revedere, puhoi de gînduri păcătoase îi trecu prin cap. Cînd s-a trezit doar cu ea, venită pentru spovedanie, între patru pereți, chiar dacă erau ai casei lui Dumnezeu, mută abil discuția înspre cele mai lumești lucruri cu putință. Pentru că era pe înserate și părintele avea cîteva pahare bune de vin roșu la cap (și după multă abținere, Coana Preoteasă fiind lehză pentru a patra oară), nu se știe cum îl îndemnă păcatul s-o răstoarne dintr-o mișcare cu zgaibele în sus pe o năsălie. Săftica – rezistență ioc. Ținea doar ochii închiși strînși puternic. Cînd i-a deschis, pentru o clipă, văzu, undeva pe peretele dinspre miazănoapte, icoana Sfîntului Mare Mucenic Gheorghe, Purtătorul de biruință. În colțul din dreapta, jos, o inscripție discretă „Danie de la Gheorghe Mățăuan“. Tată-său, mort anul trecut. Avu senzația că este văzută chiar de el, de undeva de sus. I se păru că-și pierde cunoștința, pentru cîteva momente. Părintele Vlad, însă, făcea treaba temeinic, ca la carte. Deprinsese bine „chestiunile de profil“ din vremea cînd, ca tînăr muncitor în Depoul CFR și locatar al căminului de nefamiliști, aducea în camera-i de burlac „bagaboante“ agățate de prin gară. Nu o ținea nici pe una mai mult de o noapte, timp în care era rînduită, în celebrele „poște“, și de cîte opt-nouă băieți. Totuși, odată, Vlad, fire specială, a rămas oarecum atașat de o asemenea nefericită, întîlnindu-se încă de cîteva ori cu ea, pe ascuns față de colegii lui de cameră, la cofetărie și cinematograf. Norocul lui, în final, a fost că ea nu-și pusese mintea să treacă pe o relație stabilă, în cîteva săptămîni pierzîndu-i-se urma pe veci. Acum nădușise rău cu picioarele Săfticai la subțiori și după ce mai prestă ce mai prestă se opri cu un fel de oftat puternic. Ea, zăpăcită la culme, se deretică iute și o întinde pușcă. Evident, amîndoi erau siguri că nu i-a văzut nimeni, afară doar, poate, de Dumnezeu, că Necuratul, se știe, n-are acces în casa Celui de Sus. Doar Frosa lui Strîmbu, care-și aștepta rîndul la spovedanie în ușa lăcașului, observă zăpăceala și fisticeala Săfticai. Într-o săptămîină vuia tot satul. Deși nu se putea vorbi de probe serioase, Popa Vlad a fost anchetat și tradus în față

Consistoriului. Preoteasa nu mai ieșea din casă de rușine, iar audiența slujbelor căzuse la pământ. Nu s-a putut în nici un chip demonstra existența faptei, evidentă fiind doar dimensiunea „folclorică”. Diplomat, părintele „a colaborat” cu „instanța” și a primit o pedeapsă ușoară: mutarea de îndată la o parohie din celălalt capăt al protopopiatului.

*

* *

Tot de pe băncile școlii veni în parohie și Părintele Fotea. Încă de la primele slujbe, enoriașii remarcaseră că stăpînea meseria „la sînge”. Nu tu bîlbe, nu tu timpuri morți..., nici nu realizai cînd se scurgeau cîteva ceasuri. Dar și ce cuvîntări ținea! Atingea profund, dar nu brutal, folosind o grămadă de pilde, cam pe toți cei aflați pe cale să intre în stăpînirea Diavolului, de la bețivii comunali, care stăteau zilnic în fața bufetului cu nasul în stacana de votcă „Cristal”, la procesomanii care își tîrau prin judecăți, din te miri ce, megieșii sau neamurile... Pentru că-și găsi credincioșii cam ruți de lume, trebuindu-le jumătate de zi să ajungă cu căruța la oraș, părintele îi anunță că le va face și o gară în sat. Linia ferată șerpua printre prispele lor, dar trenurile treceau glonț, hurducîndu-le casele de chirpici din temelii, fără să fi oprit vreodată. Evident, nimeni n-a stat să creadă o iotă din promisiunile preotului „cel nou”, dar undeva în jur de un an „cursele personale” staționau pentru două minute în „Halta Popii”. A bătut, pentru asta, sute de drumuri la ministere, CSP, institute paranaționale, a făcut memorii și a stat cu zilele în antecamerele unor mari demnitari „de partid și de stat”. Devenise cunoscut la cele mai înalte niveluri și autoritatea morală îi crescuse pe măsură. Intervențiile pentru o repartiție de butelie, de lot pentru casă sau pentru obținerea unui loc de muncă pentru tinerii enoriași erau bagatele. Forurile comunale și județene nu-l prea puteau refuza. Dacă totuși se întîmpla, în cîteva zile venea cu semnături ministeriale de la București. Acum, e adevărat, niciodată nu era deplasat în solicitări, dar erau mai tot timpul pe undeva la marginea regulilor sau nu aveau un precedent clar. Nefiind hapsîn (mersese pînă acolo încît, uneori, să officieze gratis sau să „dea rest” dacă aprecia că unul îi dă vreo sumă în neconcordanță cu puterile lui), deveni adulat de toată suflarea satului. Cam 10-15 ani a ținut povestea aceasta. După „revoluție”, lumea senrăise ceva de nu-i adevărat. Pe hudițele glodoase și liniștite de altădată apăruseră ca din pământ crîșmele particulare. Tăriile industriale erau la putere, iar măgăoaiele își luau auzul, cu manele, și în zi de lucru și sîrbătoarea. Cu vorbă bună n-a avut nici o șansă părintele. Rugă apoi șeful de post să facă ceva pentru a le retrage autorizațiile măcar bodegilor din vecinătatea bisericii, pentru că nu-și mai putea ține slujba nici cu ușa și geamurile închise. Pentru că n-a reușit, i-a luat de gît pe „patroni” și s-a bătut pe bune cu „consumatorii”. Unuia i-a mutat o falcă, altuia îi fisurase două perechi de coaste și uite așa începuse cu judecățile prin tribunale. Mai în vară prinse unul la cosit iarbă în țintirim și îi aplică (laicește) un „cap în gură” de-l lăsă fără dinți. Inspecțiile „de sus” curgeau gîrlă și începu să primească avertismente și muștrări. Dar atît. Părintele Fotea se apăra strașnic. Singur, fără avocat, chiar și în procesele penale. Sfinția-sa terminase Dreptul (la fără frecvență) și știa bine cum se pune problema. Nu ți l-ar fi pocnit acum cu martor pe unul, nici în ruptul capului. În geanta neagră, din piele, pe care o purta mereu cu el, stăteau cumiți, alături de molitfelnic și patrafir, Codul penal și Codul de procedură penală. Numai să-l fi văzut oțărîndu-se pe unul ori să-l fi auzit înjurînd prin preajmă-i, că-i făcea încadrarea (juridică) „pe loc”: „Ha, ha! Io-te ici, la lege: infracțiune!...”, jubila bătînd cu arătătorul în foaia cu textul incriminator. „Te bag la beci, ca popa, de la trei la șase luni! Și să știi că acțiunea se pune în mișcare la plîngerea băiatului (mea – n.n.) pe care am s-o fac uite-acușica...”

Emil BRUMARU

CAIET DE POEZII

Eu scriu doar în luna april...

BALADA POETULUI DE DUMINICĂ

Eu sînt poet de duminică.
La haina mea roz am o mîneacă.

Albastră, cealaltă vernil.
Eu scriu doar în luna april.

Și-atunci nu mai mult de un vers
Pe care deja l-am și șters.

Îmi plac portocale și sîni.
Iubita mea are trei sîni!!!

Ea dă samovarelor lustru
Cu dinșii, schimbînd la ceai gustul

Și ține morțiș să-i învețe
Cîtitu-n zaharnițe crețe.

Dar cîteodată sînt trist,
Vai, parcă nici nu mai exist,

Sparg mingi cu andreaua și pești,
Ucid păpădii cu călești,

Cu îngerii rouă din șanț
O beau pîn' la ultimul sfaņț!

RUGĂCIUNE

O, vremea cînd eram copii,
Tutungerii, tutungerii,
Cărți de-aventuri, nuci cu magiun,
Ce să vă spun, cum să vă spun?

Iubiri ascunse în ghiozdan,
Sutiene mici cu miros rar
Decolorate an de an,
Plînsul adînc dintr-o vacanță
În frîna unui tren mărfar...

FAUN

Crescut de nimfe pîn' la treisprezece ani
În parfumate scorburi de platani
Și din ulcior hrănit cu suc dulc
Ce în Arcadia din vaci se mulge,
Am ajutat un timp melcii la treabă
Cărînd cu sîrg rouă și bruma-n roabă
Și am umflat pe-ascuns cu țeava mărul
Fără să afle zeii adevărul.

JURNAL

Azi m-a mușcat un crin de suflet
Cu dinții calzi și ascuțiți

Și botul pipărat de umed
Ce-n prima clipă nici nu-l simți.
Dar cît de tare m-a durut
Trupul și mințile spre seară!

El, în surîsu-i neîntrerupt,
Sta moale, cu parfum-afară,
Pe laba-i dulce, fără umblet
Și-n scăfirlie plin de-arginți.

Azi m-a mușcat un crin de suflet
Cu dinții calzi și ascuțiți.

CÎNTEC NAIV

Ce corp subțire are clipa!
Eu sînt naivul ei copil,
Parfurmurile le distil
Ca limbile unui pistil;
Și mobilele ondulează,
Sînt munți în cărți de geografie,
Uimit susțin pe mîini o vază
Și-o duc plîngînd în dreptul frunții...

E timpu-nvinețit pe-alocuri
Pe unde zilele sînt reci.

Cuminți traverse, linii seci:
Destul! în sufletul meu toate
Iubirile îs deraiate!

O, fluturi, inimi desfrîinate!

*
* *

Cînd o să vin prin înserarea clară
Voi flutura în vînt ștergarul pur
Cu patru crini purtați de o fecioară
În mîină peste-o pajiște de-azur.

Scoate-mi atunci, iubito, din cămară
Vechi vișinate, brave saramure
Ce cerul gurii dulce-mi alintară
Departe de cetățile sperjure,

Pune pe flăcări plitele de aur
Și-n străchini opărește cimbrisor,
Și-mpurpurată ceartă-mă sonor
Căci mi-am riscat iar viața c-un balaur.

ELEGIE

Vino, cuminți, la ora de tristețe
Să stăm în bănci. O, cumpără-ți caiet
Cu pătrățele. Azi o să ne-nvețe
Severa rouă marele-i secret!

Nu trebuie cu sîinii sau cu guma
Dac-ai greșit ceva să ștergi, doar știi
Că literele ce le face bruma
Sînt sufletele noastre străvezii.

Căci o să fim curînd chemați la tabla
Aceea neagră cu burete roz
Să explicăm (și-o să-ncercăm degeaba)
Iubirea ca pe-un fluture pletos.

BALADA CRINILOR CARE ȘI-AU SCRIS FRUMOS

Trăia într-un oraș din miazăzi
Un crin înzăpezit în datorii

Care primea, scrise pe pluș cu lapte,
Scrisori de la alt crin, din miazănoapte;

Oh, pentru cruda lor corespondență
Aveau cea mai naivă diligență!

Ei își tăiau cu zimții de la timbre
Miresmele-ntre dînșii să le schimbe,
Poștași înflăcărați puneau ștampile,
Cîntînd din corn, pe sacii cu pistile,
Plicuri adînci pudra, sculat din zori,
Însuși directorul caleștilor!!
Dar crinul ce trăia în miazăzi,
Fiind înzăpezit în datorii,
Îi răspundea din ce în ce mai rar
Celuilalt crin ce bea pe-ascuns mărar.
Apoi tăcu de tot. O rouă grea
Strivi parfumul amîndurora.
Și astfel cei doi crini nu și-au mai scris,
Poștașii au murit, poșta s-a-nchis.
Doar uneori mai trece monoton
Prin bulion un vechi poștalion...

DULAPUL

Dulap obscur, în tine arde-un înger
Îmbobocit pe rîșniți de cafea,
Visînd piper rotund și zahăr cubic,
Fără să-ți știe taina nimenea.
Ovă adînci cu-amiezi sub coaja fină
Tu-ascunzi tăcut, miresme ce le ierți,
Dulci farfurii cu sufletul ca roza
De parfumat lîngă mari pești inerți.
Dar la amurg cotloanele de umbră
Pline-s de spaima furilor gîndaci!
Unde e cheia tandră și subțire
Spre-a rupe neputința-n care zaci?
Ca s-auzim cum pentru-ntîia oară
Cușitele vorbesc de mărul acru
Și scos suav din căni miezul de apă
Să-ți tremure pe rafturi, dulap sacru.

ASTENIE

Vorbiți încet, sau poate chiar în șoaptă,
Azi sînt neputincios ca o mătasă,
Doar sufletul îmi lunecă prin casă
Pe marile covoare și așteaptă.

Intrarea lui în vis e-ngăduită
De mult. S-a pregătit cu sîrguință.
Hainele mele fragede palpită
Să-i înfășoare lirica ființă.

Căci va pleca. Și-n alba încăpere
O să rămîn cu fața mai frumoasă.
Și fiecare lucru îmi va cere
Să îi surîd. Azi sînt ca o mătasă.

CERB

Ieri a venit un cerb frumos la gară
Să-și ieie un bilet la rouă moale.
Vroia să plece. Pentru prima oară
Pe la ghișee vechi dădea tîrcoale.

Creșteau încet pe coarnele lui triste
Mari portocale clătînd lichide
De după-amiază, fragede batiste,
Bucăți de zahăr candel translucide.

Toți se mirau cum poate el culege
Cu botul, printre melci, ciuperca plină
De arpacaș din cratiți de rășină;
Femei se ofereau ca să-l proteje

Să intre elegant la clasa-ntîia,
Să aburească-oglinzile cu nara,
Cînd leșină să-i stoarcă lin lămîia
Pe limba lui blajină cum e ceara.

Dar l-au predat în haltă conductorii
Și a rămas, cu iuți bătăi de pleoapă,
Să plîngă-adînc la marginile orei
În umbra unui turn opac de apă.

FLUTURII DIN PANDIȘPAN

1.

„Domnule, și vă rog să mă credeți, îmi vine atît de greu
Să vorbesc, de la o vreme, la masa
Pe care o iau sub portretul iubitului meu,
Din pandișpanul tăiat la desert zboară fluturi albaștri și fini ca mătasea!“

„Atunci, cei doi motani somnolenți, îngrășați cu dulceață,
Ce torc de o parte și alta a coapselor mele,
Fac tumbe ciudate, se-agață rotunzi de perdele,
Iar eu, leșinînd, îmi acopăr cu palmele fața...“

2.

Detectivul Arthur puse molatec trei întrebări:
„Doamnă, n-ați observat, c-un surîs, uneori,
Melci uriași tremurînd pe clanțele de la intrări,
Cînd deschideți, pentru motanii de angora, ușile-n zori?“

„După-amiază, la ora aceea confuză.
Cînd sînii îi țineți, prea mari, pe tăvițe de cedru,
N-ați auzit hohote mici lîngă bluză?“ –
Insistă detectivul Arthur, visător și integru...

„Cînd coborîți scările-n parc, către seară, fără ca nimeni să vă aștepte,
N-ați întîlnit un seraf în mîna c-o ladă de mirodenii
Și cu cealaltă bătînd mingi parfumate de trepte,
Făcîndu-se că nu vă vede, din cauza jeniei?“

3.

Glycera își strînse veșmîntul la piept. Nu răspunse.
Detectivul Arthur, plin de delicatețe,
Din buzunarele lui nepătrunse,
Scoase un pandișpan albastru pe dulcele-i fețe,

Îl așeză grațios și candid între ei
Și, luînd un cuțit, îl tăie dintr-o dată!
O, ce pufoși se-nălțară, ce leneși, ce calzi, fluturii, galbeni acum, prin odăi...
„Doamnă, șopti detectivul Arthur, permiteți-mi să mă retrag, n-o să vă uit niciodată...“

CÎNTEC NAIV

Să ne iubim în pălării de fetru,
În solnițe cu fluturi moi, sub masă
Pe pătrunjel și țelini ca finetul,
Lîngă oglinzi cu căptușeala groasă.

Iar seara, durdulii și-n pielea goală,
Scăpați de haine ca de o tortură,
Să facem baie într-o portocală
Coaptă de-amor, cu vorbe dulci în gură.

DE-AȘ AVEA O SUMĂ FABULOASĂ

De-aș avea o sumă fabuloasă
Mi-aș lua o mie de calești
Înhămînd, la fiecare, șase
Dragi femei cu sîni dumnezeiești

Și-aș porni bezmetic la plimbare
Hățuind voios coapsele mari
Șfichiuite, ca din întîmplare,
Cu biciușca-mi fină de mărar.

Și-aș umbla prin burguri mai tot anul
Ca să-mi vadă lumea echipajul,
Iar pe capră, -n spate, blond, motanul
Mi-ar păzi onoarea și bagajul

C-un rubin în dinți și trei pistoale
Doldora de gloanțe la centură.
Și cînd, înpumate, albe, goale,
Ele, mestecînd zăbala-n gură,

Ar izbi nervoase cu piciorul,
Lin oprit alături de fîntînă
Eu le-aș adăpa cu binișorul
Și le-aș da să pape melci din mînă.

Și le-aș pune oje moi pe unghii
Și în coame tragic centrifuge
Izuri iuți ce-ar răscoli rărunchii
Gloatei desmățate care muge.

Și-aș pleca din nou cu spița roasă
De zefiri prin vechile povești.
De-aș avea o sumă fabuloasă
Mi-aș lua o mie de calești.

Romanul ca aventură a spiritului

Autor de teatru, scenarii radiofonice, versuri, povestiri, eseuri, coautor al impozantei *Filozofia greacă pînă la Platon*, Cristian Tiberiu Popescu e, înainte de toate, un foarte interesant prozator: *Fețele* (1997), *Căruța cu copii* (1999), *Micul arbore Sefiroth* (2000) și, acum în urmă, *Cloșca cu puii de aur* sînt cărți complexe unde narațiunea structurează diverse paliere tematice (istorie, mitologie, istoria mentalităților și a religiilor, filozofie) și, în consecință, variate registre stilistice. Din această perspectivă, cartea-efigie a lui Cristian Tiberiu Popescu este masivul roman *Cloșca cu puii de aur*, care poate fi citit ca un roman istoric (acțiunea se plasează explicit în Valahia deceniului patru al secolului XIX, anii de referință fiind 1836 – 1841) și / sau ca un roman parabolic (unde simbolul și, mai ales, codul secret joacă rolul esențial) și / sau ca o istorie a Masoneriei și a Ordinului Templierilor (cu o pasionantă explorare a ceea ce am numit altădată *istoria medievală*) și / sau ca o *saga* a familiei Ghica, în sfîrșit, ca un roman de tip „policier” (cînd naratorul relatează ancheta pentru recuperarea tezaurului de la Pietroasa și deslușirea firelor unor crime comise, printre alții, de Alecu Ghica). Romanul istoric din *Cloșca cu puii de aur* are cel puțin două direcții de dezvoltare. Ne aflăm în Țara Românească, în anii '30 ai secolului XIX, protagoniști fiind Alexandru Ghica (domn între 1834 și 1842, anii care delimitează *timpul-epocă* al romanului), Mihalache Ghica (fratele mai mare al domnitorului, ministrul cu Trebile Dinlăuntru), Elena și Alecu Ghica, Radu Oprean (discipolul lui Mihalache Ghica), dar și țărani pietrari din satul buzoian Pietroasa de Jos; prozatorul scrie în acest roman al romanului său o *saga* a familiei Ghica (care a dat, prin Ion Ghica, personajul central al ciclului epic *Prințul Ghica* de Dana Dumitriu, poate cel mai important roman istoric, la noi, despre secolul XIX), și, prin aceasta, o frescă a societății valahe a vremii: starea politică sub presiunea Regulamentului organic (Alexandru Ghica va fi mazilit de turci tocmai pentru încercările acestuia de a-l încălca, în beneficiul țării), activitatea partidei naționale și a lui Ion Cîmpineanu (cu a cărui familiei Ghiculeștii erau, de altfel, înrudiți îndeaproape), viața într-un sat din Buzău, jocurile periculoase dintre cele două centre de putere, domnitorul și consulul rus („politica e mai grea în Orient decît în Occident”, spune, cu dreptate, un personaj), cutremurul din 1838. Romanul istoric din *Cloșca cu puii de aur* se scrie prin reconstituirea *vieții* protagoniștilor, personaje (persoane) istorice, cu o biografie certă și cu o legendă care furnizează materie epică; celelalte „romane” din *Cloșca cu puii de aur* se scriu prin *viziunile* personajelor epice, din legenda lor și din pactul ficțional pe care autorul îl semnează cu acestea pentru că, iată, Mihalache Ghica și, apoi, Radu Oprean caută, în fond, *ce e dincolo de ceea ce se vede*: acesta e miezul cărții lui Cristian Tiberiu Popescu, fixat chiar în motto-ul de pe prima pagină: „Poți tu să legi catarămile Pleiadelor / sau să deznozi lanțurile Orionului? / Poți tu să scoți la vreme cununa / Zodiacului și fi-vei tu cîrmaci / Carului Mare și stelelor lui? / Cunoști tu pravilele cerului și poți tu / să faci să fie pe pămînt ceea ce este / scris în ele? (*Iov*, 38, 31-33): pravilele cerului și viața omului sînt țintele romanelor din romanul lui Cristian Tiberiu Popescu. *Cloșca cu puii de aur* este un

roman al inițierii, pentru inițiați ori, poate, pentru cei care aspiră / acceptă (din curiozitate sau din vocație) ritualul inițierii: lor li se adresează întrebările lui Iov, dar și spusele lui Cassiodor („aceste cărți sînt pentru inițierea noastră“). Autorul e foarte explicit chiar din primele rînduri: Mihalache Ghica îl duce pe Guillaume Guillaumet (un „amic“ al lui Champollion, care îl va fi însoțit pe Napoleon în campania sa din Egipt) la Fundul Peșterii, un loc plin de mistere unde „a fost *ceva*“, în munții Buzăului, îi arată inscripții și „semne magice“ pe care le va compara și asocia cu cele văzute în templul Denderah din Egipt, dar și cu semnele încifrate din istoria Ordinului Templierilor și a Masoneriei: personajele sînt, acum, Isis și Osiris, Jacques de Molay (ultimul Mare Maestru al Templului), Geoffroy de Goneville (unul dintre pușinii templieri care au scăpat de rug) și solomonarii buzoieni, timpul-epocă dispăre întrucît duratele se suspendă pentru a se uni în mitologie, legendă și în istoria de dinainte de istorie, în mit, adică, firul epic se desfășoară în vechiul Egipt, în catedralele gotice, între semnele zodiacului și ruinele castelului Chinon (locul detenției templierilor), în athanorul alchimiștilor, într-o realitate ocultă și între filele unei misterioase *Cronici templieri*: „e o plasă nevăzută care unește totul“, spune personajul lui Cristian Tiberiu Popescu. Plasa nevăzută e misterul, unind realitatea (Mihalache Ghica) cu ficțiunea (Guillaume Guillaumet), Egiptul antic (templul Denderah „în care e înfățișat marele zodiac“) cu Valahia (o țară care „mustește de istorie și mister“ și unde „s-au legat multe“), profanul cu sacrul, cei neinițiați cu cei „aleși“, cu aceia care au o *cale de acces* spre un dincolo al tuturor esențelor: pentru Mihalache Ghica și Guillaume Guillaumet *începutul* e în Egipt, *trecutul* e în istoria Ordinului Templierilor, iar *viitorul* e în „oracolul“ de la Pietroasa, în tezaurul descoperit acolo, cu numele „de cod“ *Cloșca cu puii de aur*. Prezentul narațiunii e al *ipotezei* (tezaurul – numit al Graalului, cu douăzeci și două de piese, descoperit în munții Buzăului de pietrarii Ion Lemnar și Stan Avram – va fi aparținut Ordinului, a fost adus și „însămîntat“ în această parte de lume de Geoffroy de Goneville: „Nu am nici o dovadă, dar tare-mi vine a crede că tezaurul pe care l-am recuperat eu a trecut prin mîinile lui Goneville“, spune Mihalache Ghica, respectînd termenii pactului ficțional al romanului) și al *asocierilor*: templierii erau înhumați fără coșciug, ca și „cineva“ dintr-un mormînt la Pietroasa și, iată, ca Ștefan cel Mare („Acum vreo optzeci de ani, mitropolitul Iacob Putneanu al Moldovei a poruncit să se deschidă, la Putna, mormîntul celui care a fost cel mai mare voievod, Ștefan, căruia poporul i-a păstrat numele de *Ștefan cel Mare*. Am informația sigură că în momentul cînd au dat lespedea deoparte, toți cei aflați acolo nu au putut să-și creadă ochilor: sfidînd orice explicație firească, voievodul era înmormîntat fără coșciug...“), pe călușarii valahi îi unesc secretele și ritualul inițierii, de templieri și masoni (lui Guillaume Guillaumet i se vorbește „despre călușari, despre tot ritualul de inițiere pe care-l face ceata celor 7, 9 sau 13 jucători, despre castitatea pe care trebuie să o țină fiecare, despre secretele lor și despre jurămintele cumplite de a păstra aceste secrete. Despre simbolurile lor! Despre faptul că joacă doar zece zile, de la Înălțarea Domnului, pînă la Pogorîrea Duhului Sfînt, căreia în occident i se spune Cincizecimea, adică tocmai marea sărbătoare templieră“), iar solomonarii, urmași sau adepți ai lui Solomon, sînt templierii și masonii din Valahia: *moduri*, spun personajele inițiate, în care a supraviețuit Ordinul Templierilor al lui Jacques de Molay: acestuia *îi retrăiește* viața reală / imaginară Mihalache Ghica și, astfel, reconstituie istoria însăși a Templului dispărut pe rugurile papei Clement V și ale regelui Filip cel Frumos. Ipotezele se certifică, asocierile se motivează, totul e posibil prin *ritual* și *inițiere* („ființe raționale ce știu să-i deosebească pe cei chemați, de cei nechemati“), ca și prin asumarea labirintului din catedralele gotice construite, prin ritual și inițiere, de templieri, de meșterii pietrari, de masoni, adică.

„Intriga“ romanului *Cloșca cu puii de aur* se construiește în jurul descifrării misterioasei *Cronici templiere*, demersul hermeneutic al personajului vizînd o carte asemeni labirintului din catedralele gotice; în această ordine, textul lui Cristian Tiberiu Popescu e un roman-eseu care adună reflecții dintre cele mai provocatoare despre Cabală și athanorul alchimiștilor, despre legătura dintre catedralele gotice cu labirinturi, construite de templieri și cele unsprezece stele mari ale zodiacului, despre exoteric și esoteric, despre Isis, Osiris și templele Egiptului – *spațiul original* al „istoriei“ romanului –, despre solomonari și, mai ales, despre sensurile ritualului și inițierii practicate de templieri; iată: „Tu deschide-ți ochii! Lasă să intre în tine prin ei ceea ce trebuie să fie înăuntru, ca tu, întreg, să fii înăuntru. Prin ochi intră în tine viața, dar și moartea. Prin ochi intră în tine voința Ordinului. Prin ochi vei putea și tu, la rîndul tău, să poruncești altora și să-i faci să nu se poată opune voinței tale. Vei învăța să faci asta! O vei învăța din ce în ce mai bine, încît tot mai mult din tine să poată deveni ochi, prin voința ta. Catedrala în întregime este un ochi – de aceea, puterea ei este atît de mare. Trebuie să ajungi să poți să faci așa fel ca lumea să fie *incubatio* prin tine. Învață cuvintele și pătrunde pildele! Cuvintele sînt chei pentru începutul magiei, căci prin ele pot fi numite ecuațiile armoniilor. Templul sădește în toți oamenii lui *rădăcini de suflete*. Să nu uiți cuvintele astea ce vin tot din înțelepciunea celor vechi“.

Frescă a începutului de secol XIX, eseu, parabolă, carte esoterică de ritual și inițiere, *Cloșca cu puii de aur* este unul dintre cele mai importante și pasionante romane din stricta noastră actualitate literară.

STRUCTURA ORGANIZAȚIEI PATRONALE „AGORA“

„AGORA“, Președinte: Petru RADU

Șos. Moara de Foc, nr. 4, cod 700527, Iași
Tel./Fax: 0232 25 23 78

A B C LIBRIS, dir. Iancu CODOȘPAN

Piața 1 Decembrie, nr. 30-32, cod 320067, Reșița
Tel./Fax: 0255 21 17 95

ALETHEIA, dir. Cornelia Felicia MACARIE

Str. M. Eminescu, nr. 4-5, cod 420058, Bistrița,
jud. Bistrița-Năsăud
Tel.: 0263 23 34 19, Fax: 0263 23 33 79

ALL DISTRIBUȚIE, dir. Ciprian CONSTANTIN

B-dul Timișoara, nr. 58, cod 061333,
sect.orul 6, București,
Tel./Fax: 021 402 26 10

ANASTASIA PLUS, dir. Florica CALIPETRA

Str. 1 Decembrie 1918, nr.6, bl. L 56, sc. D, ap.80,
cod 900176 Constanța
Tel./Fax: 0241 54 97 80, 0241 63 49 95

ANRATI, dir. Mariana NEBELSCHI

Str. A. D. Xenopol, nr. 12, cod 550159, Sibiu, jud. Sibiu
Tel./Fax: 0269 21 09 11

ARCADIA 2000, dir. Marian Dumitru DOBRE

Calea Moșilor, nr. 62-68, cod 030151,
sectorul 3, București,
Tel.: 021 313 36 02, Fax: 021 312 19 48

BIBLIOFOR, dir. Horea CRIȘAN

Piața Unirii, nr. 10, Deva, cod 330152, jud. Hunedoara,
Tel.: 0254 21 17 52, Fax: 0254 21 15 97

BIBLIOPOLIS, dir. Aurica ROPCIAN

Aleea Viforului, nr. 14, cod 610258,
Piatra Neamț, jud. Neamț
Tel./Fax: 0233 22 62 35, 22 28 39

CARTIMPEX, dir. Ioan CĂTANĂ

Str. Dostoievski, nr. 71, cod 400424,
Cluj-Napoca, jud. Cluj
Tel./Fax: 0264 43 14 94, 0264 59 31 27

COMPANIA DE LIBRĂRII – BUCUREȘTI, dir. Marieta SEBA

B-dul Unirii, nr. 8, bl. 7B, București
Tel.: 021 313 96 45; Fax: 021 312 40 00

- JCRIST - 1**, dir. Cristian TĂNĂSESCU
 Str. Ion Baiulescu, nr. 50, cod 050221,
 sectorul 5, București
 Tel.: 021 335 81 74, Fax: 021 337 36 48
- DEPROM**, dir. Lucia COJA
 B-dul 1 Decembrie 1918, nr. 2, bl. L 69, sc. C, ap. 55, cod 900176,
 Constanța
 Tel.: 0241 67 49 43, Fax: 0241 51 37 73
- DIFCART**, dir. Livioara MIHALCEA
 Str. Unirii, bl. O.1, cod 120273, Buzău
 Tel./Fax: 0238 71 71 53
- EXLIBRIS**, dir. Costea MARINOIU
 Calea lui Traian, nr. 23, bl. 15, sc. 3, cod 240 011
 Rîmnicu-Vilcea, Vilcea
 Tel./Fax: 0250 74 12 21, 74 72 40
- F.F.N IMPEX**, dir. Ana NOGY
 Str. Ciheiului, nr. 1, cod 410600, Oradea, jud. Bihor
 Tel./Fax: 0259 42 67 13
- EDITURA ICAR**, dir. Cătălin Petru NICOLESCU
 Str. Turda, nr. 90, sectorul 1, cod 011332,
 O. P. 32, București
 Tel.: 021 224 46 60, Fax: 021 222 31 92
- ION CREANGĂ**, dir. Maria GÎSCĂ
 Str. Isaccei, nr. 20, cod 820241, Tulcea,
 Tel./Fax: 0240 51 60 46
- LIBRA SAM**, dir. Iuliana SABĂU
 Str. Vasile Lucaciu, nr. 24, cod 440031, Satu Mare
 Tel.: 0261 77 01 97, Fax: 0261 77 01 98
- LIBRARUL**, dir. Beniamin MERCA
 Str. N. Grigorescu, nr. 6, cod 410040, Oradea, jud. Bihor
 Tel.: 0259 43 32 86, 0259 43 19 24; Fax: 0259 43 75 14
- LIBRĂRIA UNIVERSUL**, dir. Rodica POP
 Str. Petöfi Șandor, nr. 3, cod 400610,
 Cluj Napoca, jud. Cluj,
 Tel./Fax: 0264 43 15 90
- LIBRĂRIILE SĂLAJULUI**, dir. Aurelia PANC
 Str. Iuliu Maniu, nr. 10, cod 450016, Zalău, jud. Sălaj
 Tel./Fax: 0260 66 18 47, 66 18 57
- LIBRIS**, dir. Iulian HADA
 B-dul Victoriei, nr. 2-6, Alba Iulia, jud. Alba
 Tel.: 0258 82 05 16; Fax: 0258 82 05 55
- LIBRIS**, adm. Virgil ONIȚĂ
 Str. Mureșenilor, nr. 14, cod 500030, Brașov
 Tel./Fax: 0268 47 77 99
- LIDANA**, dir. Liliana AGHEORGHICESEI
 Str. Zorilor, nr. 20, bl. E 56, ap.2, cod 720238, Suceava
 Tel./Fax: 0230 52 32 57

- MARALIBRIS**, dir. Titus POP
B-dul București, nr. 59, cod 430013,
Baia Mare, jud. Maramureș
Tel./Fax: 0262 22 07 78, 22 12 93
- MELIOR**, dir. Mihai ONIȘORU
Str. Constanței, nr. 12, cod 600108, Bacău, jud. Bacău
Tel.: 0234 53 52 34, 0234 53 41 50; Fax: 0234 53 59 29
- NOVUS**, dir. Vasile BĂRBUȚI
Str. Traian Lalescu, nr. 17, cod 200008,
Craiova, jud. Dolj
Tel.: 0251 54 42 57, Fax 0251 41 35 00
- OLT LIBRIS**, dir. Gheorghe FLOREANU
Str. Ec. Teodoroiu, nr. 23, cod 230053 Slatina, jud. Olt
Tel./Fax: 0249 43 45 11, 46 24 90
- PANAIT CERNA**, dir. Ion VILCEA
Str. Unirii, nr. 1, cod 820156, Tulcea
Tel./Fax: 0240 51 53 44
- PANAIT ISTRATI**, dir. Eleonora TRANDAFIR
str. 1 Decembrie 1918, nr. 133, bl. B34, 810075, Brăila
Tel.: 0239 61 23 48, Fax: 0239 61 24 13
- PROLIBRIS**, dir. Luminița COMAN
bd. Iuliu Maniu, bl. 34, ap. 1, Arad, jud. Arad
Tel.: 0257 28 19 74; Fax: 0257 23 55 55
- PROLIBRIS**, dir. Ioan RUSU
Str. N. Bălcescu, nr. 13 Bis, Botoșani
Tel./Fax: 0231 51 21 25
- PROLIBRIS**, dir. Cornel NIȚĂ
Str. Libertății, bl. B1-B2, Tîrgoviște, cod 130009,
jud. Dîmbovița
Tel.: 0245 20 61 59, Fax: 0245 20 61 58
- SAM LIBRIS**, dir. Rodica IOZSA
Str. Horia, nr. 6, cod 440004, Satu Mare
Tel.: 0261 71 17 34, Fax: 0261 71 46 01
- SEDCOM LIBRĂRII**, dir. Mihai Ovidiu POPA
Str. Justiției, nr. 12, cod 540069,
Tîrgu Mureș, jud. Mureș
Tel.: 0265 25 01 63, 26 96 38, Fax: 0265 26 47 69
- SEDCOM LIBRIS IAȘI**, dir. Petru RADU
Șos. Moara de Foc, nr. 4, cod 700527, Iași
Tel.: 0232 23 45 82, Fax: 0232 23 30 80
- SEDCOM LIBRIS SUCEAVA**, dir. Dan ALEXANDRESCU
Str. Mihai Viteazul, nr. 23, cod 720059, Suceava
Tel./Fax: 0230 53 03 43
- TIMLIBRIS**, dir. Nicolae MICULESCU
Str. Gh. Lazăr, nr. 15, cod 300081, Timișoara, jud. Timiș
Tel.: 0265 42 74 40, Fax: 0256 42 40 93



Bun de tipar: aprilie 2005

Tipografia Sedcom Libris Iași

ISO 9001:2000

Șos. Moara de Foc nr. 4, cod 700572, Iași, România

Tel.: 0232.234.582, 239.218, 242.877;

Fax.: 0232.233.080