

Beszámoló, szemlék, referátumok

Jövedelemszerzés a közkönyvtárakban: lehetőségek és buktatók

A közkönyvtári világ már évek óta számos kihívással néz szembe. A változó felhasználói igények, a növekvő elvárások, a digitális információ mindennapossá válása mellett egyre inkább érezteti hatását a jelenkori gazdasági-pénzügyi válság, amely számos országban a könyvtárak finanszírozására fordítható források erőteljes megcsappanását eredményezi. Az intézmények, felismerve egyre nehezebb helyzetüket, gyakorta kényszerülnek alternatív jövedelemszerzési módszerek alkalmazására. A könyvtári díjfizetés körül azonban mindig is izzott a levegő – sokak szerint a szolgáltatások árazása a közkönyvtári tevékenység erkölcsi alapjával szembe. Vannak-e, lehetségesek-e más módszerek? *Hartwig Pautz* szemletanulmánya – amerikai, angol, német és dán szerzők művei alapján – részletesen, etikai kontextusba helyezve mutatja be a könyvtárak előtt nyitva álló különféle jövedelemszerzési metódusokat, amelyek közül némelyek csak bizonyos politikai, jogi és kulturális környezetben alkalmazhatók, mások azonban univerzálisak, és bármelyik intézményben beválhatnak.

Az információhoz való szabad hozzáférés hosszú ideje az emberi jogi alapidokumentumok része, és a könyvtári szolgáltatás megkerülhetetlen alapelve. Az 1972-ben, az UNESCO által megfogalmazott *Közkönyvtári Kiáltvány* leszögezi, hogy a közkönyvtárat teljes egészében közpénzből kell finanszírozni, s szolgáltatásainak nem lehet közvetlen költsége. Hasonló álláspontot képvisel az IFLA, amikor kijelenti: a mindenki számára egyenlő mértékben biztosított információhoz való hozzáférés a társadalmi, kulturális és gazdasági jólét alapját képezi. Német szakemberek véleménye szerint a könyvtárak a legjelentősebb képviselői a korlátok nélküli információszolgáltatásnak, továbbá pusztán létezésük is garantálja a szabad hozzáférés megvalósulását.

A térítéses információszolgáltatás etikai vonatkozásaival foglalkozó - az áttekintés tanúsága szerint javarészt amerikai – szerzők két táborra szakadtak. Az egyik oldalon a díjfizetést gyakorlati szempontok miatt helyeslők állnak, akik úgy látják: a finanszírozási megszorítások és a könyvtárak egyre növekvő feladatköre miatt, továbbá egyes speciális és sürgős kérések esetében van helye a térítésnek. Szerintük a díjazással szembeni ellenállás a könyvtárosoktól ered és nem a társadalomtól. Nincs szó erkölcsi problémáról – állítják –, a díjfizetés szerves részét képezi a modern könyvtári szolgáltatásoknak, hovatovább, vannak esetek, amikor csak térítéses alapon lehet olyan szolgáltatást fenntartani, amelyre felhasználói igény mutatkozik, s életben tartására más megoldás nincsen. Ezért a díjazás elvi, etikai alapokon történő elutasítása azt jelenti, hogy hátat fordítunk az információszolgáltatás igényeknek, ami sokkal erőteljesebb erkölcsi problémát jelent.

A díjfizetést ellenzők felhívják a figyelmet az informálódás alapjogára, továbbá az információra mint közjóra hivatkoznak. Óva intenek attól, hogy a könyvtárak akármelyik szolgáltatása is térítéses legyen, mert ezzel egy olyan folyamat indul el, melyben az intézmény a felhasználók szemében egyre inkább magánvállalkozásnak tűnik majd, s kevésbé a közt szolgáltató intézménynek. Egy ilyen karakterváltozás veszélyes, sőt akár végzetes lehet, mert a könyvtár elveszíti értékes közösségi kapcsolatait, társadalmi beágyazottságát és önzonosságát.

Egyesek elméletibb megközelítést alkalmaznak: rámutatnak az információ fogalmának kettős és vitatható voltára. Az információ egyfelől közjóként értelmezhető, amely a társadalom egésze számára hordoz előnyöket, másfelől viszont árucikk, amely értékesíthető. Több szerző a (társadalmi)

igazságosság teoretikusaira (*John Rawls, Michael Walzer*) hivatkozva fogalmazza meg gondolatait az információ megfelelő elosztásáról. Nézetük szerint az információ a jólét és a biztonság területére tartozik, s nem a gazdaságéra; következésképp a szükségletek, s nem a piac zsarnoki szabályai szerint kell szétosztani. Ha tehát a könyvtárak megengedik, hogy a pénz bitorolja az információ-elosztás folyamatát, akkor a társadalmi igazságtalanság támogatóivá válnak. Ezért, ha nincs lehetőség ingyen végezni egy adott tevékenységet, akkor a legjobb elállni az új szolgáltatás bevezetésétől.

John Rawls igazságosság-elmélete inspirálta a szakirodalomban azt a gondolatot, hogy a díjfizetés hasonlatos a cenzúrához: megerősíti a már létező társadalmi egyenlőtlenségeket. Ez pedig ahhoz a kényelmetlen helyzethez vezet, hogy a szolgáltatások a kevesek igényeihez lesznek szabva, pedig az információ nem csupán egyesek kiváltsága, hanem az egész társadalom számára releváns és használható lehet. Következésképp: a könyvtár csak akkor lehet méltó az adófizetők pénzére, ha elősegíti a javak egyenlő elosztását a társadalom leghátrányosabb helyzetű rétegeiben is.

Jövedelemszerzés: nehézségek, akadályok

A könyvtáros társadalomnak be kell látnia, hogy a kiegészítő jövedelmek beszerzése az intézménymenedzsment fontos feladata, és proaktív, pozitív hozzáállást kíván. Sikeres csak az az intézmény lehet, amelyben a dolgozók rendelkeznek a szükséges készségekkel, képességekkel, magukévá tették a vállalkozói szemléletmódot és nem utolsósorban, elkötelezettek az innováció iránt. Ez azonban még nem elég: a könyvtárosnak mélyen át kell éreznie munkája társadalmi fontosságát, és ezt meggyőzően kell tudnia közvetíteni reménybeli támogatói felé. Fontos azonban, hogy az intézmény ne váljon kiszolgáltatottá: függetlennek kell maradni minden támogatótól, amelynek egy járható útja a lehető legszélesebb támogatói kör megnyerése, hiszen így egyiknek sem lehet kényszerítő ereje az intézmény fölött: esetleges elvesztésük kevesebb kockázattal jár. Arra is tekintettel kell lenni, hogy nagyobb intézményekben a nehezen megszerzett könyvtári bevétel esetleg a szervezeti újraelosztás áldozata lesz; sok szerző véleménye szerint ebben az esetben nem is érdemes belekezdeni a munkába.

Hogyan csináljuk?

Az egyik legkézenfekvőbb módszer a bevétel-szerzésre – természetesen – a térítéses információszolgáltatások bevezetése; efféle munkákat (pl. demográfiai kutatások, szabványok és védjegyek kutatása, irodalomkutatás stb.) már több könyvtár sikerrel végez sok országban – a fő szabály a szolgáltatások gondos pozicionálása, elkülönítése az alapszolgáltatások (pl. általános tájékoztatás) által lefedett területtől. A nyilvánvaló pénzügyi eredményeken kívül – hangsúlyozza néhány szerző – a díjfizetés pozitívan befolyásolja a munkakapcsolatot: a felhasználó a pénzéért magas színvonalú szolgáltatást vár el, a szolgáltató könyvtáros cserébe jobban odafigyel a pontos munkavégzésre, lelkiismeretesebb forráskritikát végez, büszkesége, önbecsülése növekszik, esetlegesen olyan specializált kompetenciákra tesz szert, melyet a későbbiekben is eredményesen kamatoztathat.

A második lehetőség a szponzorok kapcsolatok kiépítése – természetesen az előzőekben említett függetlenségre ügyelve, elkerülve a „kiárusítást”. Az Egyesült Államokban szerzett tapasztalataik nyomán több szerző javasolja, hogy a könyvtáraknak a helyi üzleti közösségre kell koncentrálniuk, és erre támaszkodva felépíteni egy, mindkét oldalnak nyereséget ígérő kapcsolatot. A könyvtár a befolyó támogatásból új szolgáltatásokat indíthat, dolgozói új kompetenciák birtokába kerülhetnek, a szponzoráló cég pedig új célközönséget szerezhet terméke, szolgáltatása számára és akár jelentősen előbbre léphet a társadalmi felelősségvállalás területén.

A könyvtárak harmadik lehetősége a jövedelemszerzésre az adomány: pénzbeli vagy természetbeni juttatás, amelyet stratégiaileg megtervezett, gondosan felépített kampány során kell megszerezni. E kampány egyik célja annak bemutatása, hogy a megszerzett pénzből a könyvtár még hatékonyabb munkát tudna végezni, másrészt hosszú távú kapcsolat kialakítása az adományozókkal. Az amerikai könyvtárosok egyesülete, az ALA becslése szerint a magánszemélyek a legfontosabb célpontok, hiszen a befolyt összeg 75%-a tőlük származik, és csupán a maradék 25%-ot biztosítják a nagyobb cégek és alapítványok. Az USA-ban általában évenként szerveznek ilyen kampányokat, aminek nagy előnye, hogy – bár rendszerint kis összegek szerezhetők így –, az adakozás szokásá, ebből adódóan megbízható, tervezhető jövede-

lemmé válik. Hasonló az alapelv a „fogadj-örökbe-egy-könyvet” kampányoknál, vagy a könyvtárbarát csoportok létrehozásánál; ez utóbbiak tagjai az anyagi támogatás mellett érdekképviselettel, reklámozással is segíthetik az intézmény munkáját.

A cikkben áttekintett szakirodalmak a három legjelentősebb jövedelemszerzési módszeren kívül további ötleteket kínálnak: könyvtári alapítványok létrehozása, hirdetési helyek értékesítése (könyvtári helyiségekben, könyvekben, vagy akár a katalóguscédulákon), állományból törölt könyvek értékesítése, vagy éppen vegyesvállalat létrehozása a profitorientált szektor képviselőivel (informatikai fejlesztőcégekkel, könyvkiadókkal, bolthálózatokkal.)

A szemletanulmányban összefoglalt szakirodalomból jól látszik, hogy a gyakorló könyvtárosok és az elméleti szakemberek egyaránt gyakorlatiasan gondolkodnak a jövedelemszerzés kérdéseiről, és ke-

vesebb időt fordítanak a térítéses szolgáltatások elvi-elméleti-etikai hátterére, a közkönyvtári ethosszal való kompatibilitás elemzésére. *Hartwig Pautz* javaslata szerint a könyvtáros közösségnek a jeles teoretikusok elméleteinek felhasználásával meg kell alkotnia saját igazságosságelméletét, amely sorvezetőként funkcionálna: segít a könyvtárnak eligazodni a növekvő elvárások és csökkenő finanszírozás útvesztőjében, és segít a jó döntések meghozatalában, amikor felmerül a kérdés, generáljunk-e jövedelmet, és ha igen, mennyit, és mikor kell nemet mondani.

/PAUTZ, Hartwig: Income generation in public libraries: potentials and pitfalls. = Library Review, 2014. Vol. 63. No. 8/9. p. 560–573./

*(Hubay Miklós PhD hallgató
ELTE BTK Könyvtár- és
Információtudományi Intézet)*

E számunk megjelenését önkéntes munkájával segítette:

Berke Barnabásné

Dancs Szabolcs

Dudás Anikó

Fonyó Istvánné

Hegyközi Ilona

Hubay Miklós

Mátyás Melinda

Prokné Palik Mária

Tószegi Zsuzsanna

Vass Johanna