

## Változó szerepek az elektronikus korszakban – a könyvtárak szemszögéből

A kiadók, a forgalmazók és a könyvtárak – a tudományos dokumentumok beszerzésében érintett három legfontosabb közreműködő – hagyományos kapcsolatrendszerét egy háromszög oldalaként szokták ábrázolni. Az elektronikus folyóiratok és más elektronikus kiadványok megjelenése mindhármukra, és az információs lánc minden szereplőjére nagy hatást gyakorolt. A K+F eredmények szerzőitől az információ felhasználóig ma már mindenki olyan forrásokat és eszközöket használ, amelyekről évekkel ezelőtt még nem is hallottunk. A kiadók, a forgalmazók és a könyvtárak egyaránt igyekeznek alkalmazkodni az új kívánalmakhoz.

### A hagyományos könyvtári modell

A nem is távoli múltban a könyvtárak jól szervezeten kezelték beszerzéseiket. Forrásaik és energiájuk legnagyobb részét az időszaki kiadványok gyarapítása emésztette fel. A beszerzési folyamat minden résztvevője tudta a dolgát: a kiválasztástól az érkeztetésen és a könyvtári feldolgozástól a dokumentumok katalógizálásáig, bekötéséig és polcra/raktárba helyezéséig. A legtöbb könyvtár gyűjtőkörében bizonyos fokú teljességre törekedett; a könyvtárak szerepe lényegében a dokumentumok archiválásában merült ki.

### Az új könyvtári modell

Az elektronikus korszakban az állományfejlesztő munka változatlanul azt jelenti, hogy a gyarapítók a *tartalmat* mérlegelik, amikor a beszerzésekről döntenek, de másfajta döntésekkel is szembe találják magukat (mindenképpen csak az illető címet szerezzék be vagy fogadják el, hogy a kiadók a különböző címekből speciális „csomagokat” állítanak össze). El kell dönteniük, hogy a tartalmi teljességet tekintik-e beszerzési követelménynek, s ha igen, a kapható verziók biztosítják-e ezt a teljességet, továbbá hogy mely beszerzési opciót válasszák.

A kiadók a speciális „csomagokat” megállapodások keretében, kedvezményeket ajánlva kínálják megvételre. A tartalom elbírálása a „csomagok” esetében esetenként több szakreferenst is érint. Az új modellben a szakreferenseket arra biztatják, hogy hozzanak létre saját weblapot, s azon keresztül biztosítsanak hozzáférést az adott szakterület legkülönfélébb forrásaihoz – a könyvtár állományában lévő és más, a hálózaton szabadon hozzáférhető információkhoz egyaránt, a használók érdeklődésének megfelelően. Felvetődik az a prob-

léma, hogy milyen kapcsolat legyen e weblapok, köztük és a könyvtár katalógusa között.

A beszerzési döntések során a könyvtárnak számos, az elektronikus könyvtárral kapcsolatos döntést is meg kell hoznia. Egy bizonyos címet akkor érdemes beszereznie, ha az ahhoz való hozzáférést támogatni tudja. Eldöntendő, hogy a dokumentumok mely verziójának beszerzését lehet helyben támogatni, ha pedig több verzióé, akkor melyikét. A feleletet a helyi rendszert üzemeltető rendszergazda tudja megadni a konfiguráció ismeretében.

A beszerzés az új modellben is az azonosítással és az állománnyal való behasonlításal kezdődik. Ha ez megtörtént, a rendelést végzők szükség esetén licenyszerződéseket köthetnek a kiadókkal, vagy tárgyalhatnak a meglévő szerződések módosításáról. Ebben a könyvtári vagy intézményi vezetés különböző rétegei vesznek részt, a megrendelést végzők csupán segítik e folyamatot. A gyarapító osztálynak a különböző árképzési modelleket (beleértve az egyéb hozzáférési lehetőségek költségeit) és a költségvetési rovatok közös felhasználhatóságát kell gondosan áttekintenie.

Az érkeztetés folyamata is lényeges változáson ment át, ugyanis nincsenek ténylegesen érkeztendő tételek. Korábban az elektronikus folyóiratok egyes számainak (állományainak) letöltéséhez még egy bizonyos időpontban be kellett lépni a szolgáltató rendszerekbe. Ehelyett ma már a folyóiratszámok legtöbbször a kiadók honlapjáról hívhatók le, s a feladat a hozzáférés biztosítása, az URL-ek (hálózati lelőhelyek) változásainak nyomon követése lett.

A katalógizálás során a nyomtatott változat és az elektronikus változat ez ideig külön katalógustételek között kapott. Mára a katalógizálási szabályzatokat úgy módosították, hogy a különböző formátumokhoz egyetlen hozzáférési ponton át lehessen eljutni. Sok könyvtár teszi közzé honlapján elektronikus forrásainak jegyzékét, ezzel lényegében kétszer katalógizálja őket. Hosszú távon erre más megoldást kell találni, például úgy, hogy automatikus csatolást hoznak létre a katalógusrekordok és a honlapon szereplő jegyzékek között. Az időszaki kiadványok rekordjainak adattartalma mindig is sok változásnak volt kitéve, jóllehet a könyvtárak a kiadói és a gyakorisági adatok helyett inkább a címek változásait igyekeztek tükrözni. Fontos pluszfeladat az URL-ek gondozása, de magára a termékre is folyamatosan figyelni kell: tartalmának esetleges változásaira, a hozzáférési korlátozásokra és követelményekre, a különböző hozzáférési és beszerzési lehetőségekre.

A dokumentumok szolgáltatásában a könyvtárosnak együtt kell működnie intézménye más szakembereivel, hogy biztosítani lehessen a megfelelő infrastruktúrát, a hálózat átviteli képességét a nagy szövegállományok továbbításához, a megfelelő programokat a megtekintéshez. Az intézmény különböző részlegei összefoghatnak a beszerzés közös finanszírozása érdekében (ami a közös irányítást és a közös számvitelt is maga után vonhatja), és akár a forrás- és tudásmegosztást is megvalósíthatják azáltal, hogy az információkat hálózati úton adják közre.

### **A konzorciumok szerepe**

A könyvtári konzorciumok már évek óta működnek, de most új szerepet kaptak; nagy tömegben vásárolják meg az elektronikus információkat. A konzorcium a koordinált, szakszerű, kedvezményes beszerzést biztosítja. Az előnyök mellett vannak bürokratikus hátrányok is. A konzorciumok a könyvtárak anyagi hozzájárulásának függvényében tudnak működni, a könyvtárak viszont költségvetésük egy részét – és azzal vásárlási rugalmasságuk és helyi döntéseik egy részét – átadják egy külső intézménynek, lemondanak hagyományos forgalmazói kapcsolataikról, egyezményeikről. Az új egyezményeket egyébként a könyvtárak – akár konzorciumként, akár egyénileg tárgyalnak – általában közvetlenül a kiadóval kötik.

### **Változások a kiadónál**

Jóllehet a könyvtárak a hagyományos modellben a kiadók jelentős partnereinek számítottak, a vásárlási/előfizetési döntés után ritkán voltak egymással közvetlen kapcsolatban: a könyvtárak csak mint címek jelentek meg a kiadók adatbázisaiban. A tényleges kapcsolattartás ehelyett a könyvtár és a forgalmazó között zajlott. A forgalmazó összesítette és tartotta naprakészen a megrendeléseket, intézte a reklamációkat. A kiadók számára e megoldás előnye az volt, hogy nagyobb tételekkel foglalkozhattak. A forgalmazók szolgáltatásait különféle kedvezményekkel honorálták, s e kedvezmények tették lehetővé, hogy a vásárlóknak viszonylag alacsony árakat számítsanak fel.

Az elektronikus termékek megváltoztatják ezt a kapcsolatrendszert is. A kiadó a jövőben az információs lánc aktívabb szereplőjévé válik. A kiadók ugyanis kíváncsiak lettek a használók (köztük a könyvtárak) véleményére (a hozzáférést, az árat, a termékek formátumát és tartalmát illetően), és rendszeresebb közvetlen kommunikációra törekednek. Ma már sok kiadó vonja be például a könyvtárakat partnerként valamely termékének tesztelésébe. A kiadók termékeik marketingjét közvetlenül a könyvtárakban valósítják meg, tár-

gyalnak velük a licencszerződések feltételeiről és a hozzáférési mechanizmusokról, nekik számítják fel a szolgáltatásokért fizetendő térítést. A nagyobb kiadók adatbázisaik kívánt részeit a könyvtárba telepítik, indexelik, és hálózati hozzáférést tesznek lehetővé a kért információkhoz. Egyes kiadók mások rendelkezésére bocsátják szakértelmüket és hálózati lehetőségeiket, elektronikus publikálásra vállalkoznak azok helyett, akik nem kívánnak élni ezzel a lehetőséggel.

### **Változások a forgalmazónál**

A forgalmazók és a könyvtárak közötti kapcsolat sok szempontból tükröke annak, amit a kiadónál leírtunk. A forgalmazó szerepe eddig abban merült ki, hogy értéknövelt szolgáltatást nyújtott, szolgáltatásait (nem pedig az egyes termékeket) népszerűsítette a könyvtárak körében. A megbízó könyvtárak jól együttműködnek a kompetens forgalmazókkal, mivel a forgalmazók részletesen ismerik az egyes könyvtárak kívánalmait, a szó szoros értelmében a könyvtárak ügynökeivé váltak.

Az elektronikus korszakban a forgalmazók keresik a helyüket: hozzáférést biztosítanak elektronikus publikációkhoz, különböző kiadók termékeit szolgáltatják egy csomagban, közös interfészen keresztül. Az elektronikus előfizetéseket a megszokott módon kezelik. Standard és könyvtárspecifikus licenckapcsolásokat kínálnak, gyakran brókeri feladatokat látnak el a könyvtár és a kiadó között a tárgyalások során. Gondoskodnak egyes kiadványok számítógépes terjesztéséről, ha a kiadó ezzel nem kíván maga foglalkozni.

### **A szekunder kiadók szerepe**

Az indexek és referálólapok/adatbázisok összeállítói értékes szerepet töltek be a hagyományos információs láncban. Szolgáltatásaik tovább élnek, de az elektronikus korszak felvetett néhány kérdést: mi számít kiadványnak, mit jelent a kiadványhoz való hozzáférés, hogyan kell a kiadványt indexelni? Az indexelő vállalkozások egyre többen próbálkoznak olyan termékek előállításával, amelyek az indexeket és a referátumokat összekapcsolják a „csomagjaikban” szereplő kiadványok teljes szövegével. Ily módon nem is kell a folyóiratokra előfizetni, mivel a hozzáférés is megvalósul az index segítségével. E termékek elemzése már folyamatban van. Azt vizsgálják, hogy az indexelő vállalkozások megfelelő hozzáférést biztosítanak-e a folyóiratok teljes tartalmához. Tehát a kiadók és a forgalmazók mellett megjelent egy harmadik versenytárs is: a másodlagos kiadók is azon igyekeznek, hogy közösen értékesítsék a termékeket.

## A könyvtár mint kiadó és forgalmazó

Úgy tűnik, hogy egyes könyvtárak is érdeklődnek a kiadói és forgalmazói szerep iránt. A dolog tulajdonképpen az állományvédelemben gyökerezik. A gyűjtemények mikrofilmzésétől csak egy lépés volt a gyűjtemények digitalizálása, majd a digitalizált művek hozzáférhetővé tétele. A könyvtárak ennél többre készülnek, mégpedig a szerzői jogvédelem alá nem eső dokumentumok elektronikus szövegarchívumainak hozzáférhetővé tételére. Vannak példák arra is, hogy valamely könyvtár kiadóként működik. A könyvtárakban a piacon hatékonyan értékesíthető információk nagy gyűjteménye áll rendelkezésre. Más esetekben, külö-

nösen a konzorciális megegyezésekkel összefüggésben, a könyvtár forrásállományokat vásárol és bocsát számítógépen rendelkezésre, megállapodást köt az elsődleges kiadóval, és más könyvtárak körében értékesíti az adatbázisokat, azaz helyi vagy regionális forgalmazóvá lép elő.

Hogy hová vezet mindez? Ez a kérdés nyitva marad.

**/MOUW, J.: Changing roles in the electronic age – the library perspective. = Library Acquisitions: Practice & Theory, 22. köt. 1. sz. 1998. p. 15–21./**

(Hegyközi Ilona)

## És ha egy könyvtárat úgy vezetnénk, mint egy könyvkereskedést?

Napjainkban a könyvesboltok mind jobban kezdenek hasonlítani a könyvtárakra. Egyre nő az állományuk: egy közepes nagyságú könyvesbolt 150–200 ezer kötetet raktároz. Természetesen ez a könyvmennyiség nem veheti fel a versenyt egy nagyobb tudományos könyvtárral, de egy olyan cég, mint a Barnes & Noble bármelyik közkönyvtárral versenyezhet az USA-ban. Ezen túlmenően a kereskedelmi cégek megteremtik azt a kényelmes környezetet, amely becsalogatja a vevőket.

A Barnes & Noble éves jelentése arról számol be, hogy könyvkereskedéseiket „régidők könyvtárait” idéző bútorokkal rendezték be. A kényelmes karosszékek mellé a könyvkereskedések vonzó programokat is szerveznek, amelyek még a leghűségesebb könyvtárlátogatókat is elcsábítják. A *Buildings, Book and Bytes* egyik cikke arról számol be, hogy egy hölgy a Barnes & Noble-hoz nagy csomag könyvvel ment be, és azt kérdezte, hogy hol lehet ezeket visszaadni. Sally Tisdale a korszerű könyvtári trendekkel foglalkozó híres kritikájában arra a következtetésre jut, hogy egy Barnes & Noble-bolt sokkal közelebb áll az ő könyvtári ideáljához, mint bármely valódi könyvtár.

Minden hasonlóság ellenére van egy lényeges különbség a könyvkereskedések és a könyvtárak között: az utóbbiak üzemeltetési költségei sokkal nagyobbak. Egy tipikus nagy üzlet éves bevétele 7,5–10,5 millió dollár között mozog, és kb. 34 alkalmazottja van, akik közül 30-an eladással foglalkoznak. A bérek a szakma fizetési normáinak megfelelően alakulnak, pl. egy átlagos könyvkereskedő órábéré: 7,5 USD. Ha összehasonlítjuk a személyi költségeket, azt tapasztaljuk, hogy éves szinten ez 882 000 USD a könyvtár, és 613 600 USD a könyvkereskedés esetében. Az egy nyitvatartási órára vonatkoztatott átlagos személyi költ-

ség a könyvkereskedésben 120,40, míg a könyvtárban 269,23 USD. Amíg egy könyvkereskedés hetente 98 órát tart nyitva 34 alkalmazottal, addig egy könyvtár 32 alkalmazottal 63 órát.

Nyilvánvaló, hogy a könyvtárak nem pontosan olyanok, mint a könyvkereskedések, a könyvtárlátogatók pedig nem vásárlók, de érdemes lenne megtanulni a könyvkereskedések menedzsmentjétől, hogyan lehetne hatékonyabban és kevésbé költségesen üzemeltetni a könyvtárakat.

Tételezzük fel, hogy az általunk vezetett könyvtár egy könyvkereskedés. Sok dolog változtatlan maradna.

- Ugyanannyi könyvet kölcsönöznénk, csak hogy most az olvasójegy helyett hitelkártyát kérnénk.
- A munkatársaknak ugyanúgy vissza kell rakniuk a polcokra a könyveket, amelyeket a vásárlók szertehegytak, azt remélve, hogy egyszer el fogják adni őket.
- Nem kell azonban katalogizálni a könyveket, hanem olyan nyilvántartási rendszert kell alkalmazni, amely a vásárlókat segíti abban, hogy valamely könyvet megtalálják, s egyben az eladásokat és a rendeléseket is nyomon követi.
- A munkatársak nem ülhetnek a tájékoztató pult mögött, hanem segíteniük kell a vásárlókat a keresett könyv megtalálásában, s különböző kérdésekre kell válaszolniuk. Ne feledjük azonban, hogy ezeket az embereket könyveladónak hívják, és 7,5 dolláros órabért fizetnek nekik, miközben a könyvtárakban könyvtárosoknak nevezik őket több fizetésért.
- Végül a könyvek kiválasztása és vásárlása itt is, ott is hasonló módon történik.

Vannak azonban olyan dolgok, amelyek lényegesen különböznek a könyvtári és a könyvkereskedési menedzsmentben.