

# ZAČARANI KROG SLOVENSKE PORABE KNJIGE IN POTENCIALNA VLOGA SPLOŠNIH KNJIŽNIC PRI NJEGOVEM RAZREŠEVANJU

**Teja Zorko**  
**Miha Kovač**

---

Oddano: 27. 6. 2007 – Sprejeto: 4. 9. 2007

Strokovni članek  
UDK 028(497.4):027

## Izvleček

Poraba knjige v Sloveniji je zaznamovana z nezadostno knjigarniško mrežo in z dobro razvito mrežo splošnih knjižnic z visokim številom izposoj, ki nadomešča trg poceni mehko vezanih knjig, kakršnega poznajo v velikih jezikovnih skupnostih v tujini. Resolucija o nacionalnem programu za kulturo med zastavljenimi cilji izboljšave porabe knjige v Sloveniji navaja tudi spodbujanje razvoja knjigarniške mreže, enakomerno razporejene po celem slovenskem kulturnem prostoru, pri čemer predlaga oblikovanje knjigarniških kotičkov v okviru že obstoječih javnih kulturnih institucij. Ministrstvo za kulturo od leta 2003 subvencionira »dobre« knjigarne, vendar prizadevanja še niso dosegla zastavljenih ciljev. Prispevek prinaša teoretične predpostavke načelnega razmišljanja o možnosti usmerjanja knjižnic v smer trženja knjig in izsledke anketne raziskave, opravljene med direktoricami in direktorji slovenskih splošnih knjižnic. Izsledki kažejo na prevladujoče mnenje direktorjev in direktoric o načelni koristnosti morebitne prodaje knjig v knjižnicah predvsem za uporabnike in ugotavljajo, da skoraj polovica vodstvenega kadra vseh slovenskih splošnih knjižnic načeloma podpira uvajanje prodaje knjig v svoji knjižnici, če bi zanjo bili vzpostavljeni primerni pogoji, da pa si od te storitve ne obeta finančne koristi.

**Ključne besede:** knjige, splošne knjižnice, knjigarne, spletne knjigarne, knjižni trg, bralna kultura

---

ZORKO, Teja; MIHA KOVAČ. The vicious cycle of Slovenian book use and the potential role of public libraries in solving it. *Knjižnica*, Ljubljana, 51(2007)3-4, p. 67-95

## Abstract

The use of books in Slovenia is marked with an insufficient bookstore network and with a well developed network of public libraries with a large number of loans that supplements a market of cheap paperback books, which is known in large language communities abroad. The resolution on National Program for Culture among the set goals for the improvement of use of books in Slovenia states also encouragement to develop bookstore network, equally divided across the entire Slovenian cultural area, with which the formation of bookstore corners in the framework of already existing public cultural institutions is proposed. From 2003, Ministry of Culture is supporting the good bookstores, but the endeavors haven't reached the set goals yet. This contribution brings theoretical presumptions of principal thinking on the possibility of directing the libraries in the direction of marketing the books and the findings of a survey conducted among the directors of Slovenian general libraries. The findings show the predominant directors' opinion on principal usefulness of potential sale of books in libraries, especially for the users. Almost a half of the managers of all Slovenian public libraries in principle support the introduction of book sale in their library if proper conditions would have been set. However, they do not expect any financial benefit from this service.

**Key words:** book, public libraries, bookstore, web bookstore, book market, reading culture

## 1 Uvod

V Sloveniji že nekaj časa potekajo razprave, kako pospešiti prodajo knjig. Slovensko porabo knjige zaznamuje za evropske razmere nenavadno razmerje med prodajo in knjižnično izposajo<sup>1</sup>; v naši majhni jezikovni skupnosti imamo namreč ob relativno obsežni in pestri založniški produkciji podpovprečne prodajne zmogljivosti za knjigo, slabo razvito knjigarniško mrežo, hkrati pa razprostranjeno in dobro delujočo mrežo splošnih knjižnic, ki je s številom članov, obiskom in višino izposoje najmočnejši dejavnik dostopanja do knjige<sup>2</sup>. V založništvu velja klasična predpostavka, da je ustanavljanje knjigarne v kraju z manj kot 5000

1 Po številu prodanih knjig na prebivalca (po nekaterih ocenah med 2 in 3, če ne štejemo obveznih učbenikov) smo pri dnu evropske lestvice. Po izposojenih knjigah smo zelo blizu vrha z 11 knjigami na prebivalca – prim. <http://www.libecon.org/pdf/InternationalLibraryStatistic.pdf>, nazadnje obiskana 8. 6. 2007.

2 Čprav v Sloveniji premoremo prek 160 podjetij in ustanov, ki v imajo v nazivu besedo »knjigarna« (od tega 42 knjigarn Mladinske knjige trgovine d.d. in 43 knjigarn DZS d.d.), je »dobrih« knjigarn, ki so v letu 2005 izpolnjevale pogoje za sofinanciranje, le 26, delujejo pa v 10 krajih oz.

prebivalci vnaprej obsojeno na neuspeh, kar pomeni, da približno 60 % prebivalcev Slovenije živi v kraju, ki je za ustanovitev knjigarne premajhen, kar je eden izmed razlogov, ki je že tradicionalno silil založnike k vzdrževanju drugih, dražjih in manj učinkovitih prodajnih poti poleg knjigarniške - prek slednje spravijo v promet le 35 % svoje produkcije (Kovač, 2005). Grilc ugotavlja, da je v Sloveniji 100 krajev, ki imajo več kot 5000 prebivalcev, knjigarne pa delujejo v 44-tih, medtem ko je krajev z več kot 1500 prebivalci, ki hkrati nimajo knjižnice, le 73, ob čemer zaključuje, da »mreža splošnih knjižnic na tej točki (dostopnosti knjige, op. a.) zelo pomembno zapolnjuje vrzel knjigarn, toda z vidika delovanja celotne knjižne verige ni izposoja knjig nič manj in nič bolj pomembna kot kupovanje knjig, pri čemer sta obe dimenziji notranje povezani« (Grilc, 2006, str. 71). V nasprotju s pojmovanjem, da so knjižnice največja ovira pri razvoju knjigarn, je že Resolucija o nacionalnem programu za kulturo 2004-2007 poleg siceršnjega spodbujanja razvoja knjigarniške mreže predlagala produktivnejšo rešitev, namreč osnovanje »dobrih« knjigarn tudi v okviru že obstoječih kulturnih institucij, predvsem knjižnic.

## 1.1 Začarani krog slovenske porabe knjige

Gordijski voz slovenskega založništva je opisal že Kovač (2002): nizka prodaja niža naklade knjig, kar posledično knjigam zvišuje ceno, dražje knjige pa imajo seveda vedno ožji krog kupcev. »...vsaj na načelni ravni (je) nekaj vzrokov za tak razvoj razmeroma enostavno definirati: slovenski založniki niso uspeli razviti trga poceni množičnih knjig, tega pa je v veliki meri nadomestila knjižnična izposoja ... pri čemer (knjižne uspešnice, op. a.) doživijo najmanj petkrat več izposoj, kot je število prodanih izvodov« (Kovač, 2002, str. 61).

Vpetost splošnih knjižnic v začarani krog je seveda neizogibna, saj so knjižnice pogosto kupec tudi do tretjine naklade posameznega naslova<sup>3</sup>. Hkrati je nabava knjig v knjižnicah zaznamovana z dejstvom, da se višina proračunskega financiranja knjižnic določa glede na njihovo kvantitativno evalvacijo, torej glede na statistični izkaz višine obiska, izposoje in vpisa novih članov. Na podlagi tak-

---

le 6 občinah. Od vseh navedenih »knjigarn« je verjetno le 20 % takih, katerih osnovna dejavnost je prodaja knjig oz. katerih ponudba obsega prodajo knjig različnih vrst in založnikov (Grilc, 2007). Mreža 61 splošnih knjižnic je v letu 2004 obsegala 251 izposojevališč, skupaj s 781 postajališči potujoče knjižnice skupno 1032 izposojevalnih mest. (<http://www.nuk.uni-lj.si/dokument/kis/kratko04.pdf>, nazadnje obiskana 8. 6. 2007.)

3 Prim. članek »Samo fair igro hočete?« - Delo, 23. 2. 2005. Dejstvo, da so knjižnice izredno pomembne, če ne celo največji odjemalec slovenskih založnikov, ima, tako Gregorin, slab vpliv na ceno knjige – založniki, ki proizvedejo zaradi visokih proizvodnih stroškov zelo drage knjige, postavijo zelo visoke maloprodajne cene, vedoč, da bodo knjižnice kupile novo knjigo ne glede na višino cene. (Gregorin, 2006)

šnega načina financiranja je knjižnica pri nabavi knjižnega gradiva prisiljena balansirati med popuščanjem »bestsellerskim« željam bralcev, ki prinašajo statistično rast izposoje in s tem proračunska sredstva na eni strani, ter skrbjo za kvaliteto knjižnične zbirke na drugi strani, ki ni finančno ovrednotena, pomeni pa kvaliteto knjižnice same na dolgi rok in hkrati tudi dvig bralne kulture uporabnikov.

Ugotovimo lahko, da omenjeni »odmik« trga množičnih oz. komercialnih knjig v knjižnice prinaša nekaj motečih deviacij v verigi porabe knjige: prav na področju bralne kulture namreč novejša raziskave ugotavljajo pomanjkljivosti, saj knjižnice nabavljajo premalo subvencioniranih izdaj in preveč lahke literature, kar vodi k očitku, da prepogosto nabavljajo po liniji najmanjšega odpora kar pri največjem založniku, čeprav mnogo, za dvig bralne kulture, relevantnih naslovov izide prav v majhnih založbah (Novljan, 2005). Novljanova zato predlaga, naj bi splošne knjižnice raje funkcionirale kot omejevalci tiskanja bestsellerjev, torej prevedenih lahkotnih romanov, ki po višini izposoje v knjižnicah prednjačijo<sup>4</sup>. To se zdi težavna naloga, saj se poraba bestsellerjev pri nas ne dogaja na običajnih tržnih osnovah, torej s prodajo v knjigarnah, kot je to samo po sebi umevno v razvitih založništvih. V naši majhni jezikovni skupnosti ni recimo temu »zdravega« razlikovanja med na eni strani nakupovanjem poceni paperback, komercialne literature in na drugi strani izposojanjem dražjih gradiv, v okviru katerega ima v splošnem razvoju bralne kulture tudi komercialna literatura vsaj stransko vlogo<sup>5</sup>.

4 *Opredeležitev knjižne uspešnice se v slovenskem prostoru seveda precej razlikuje od kriterijev, ki veljajo za velika založništva. V Sloveniji se zaradi nizkih naklad (denimo običajna naklada domačega leposlovja je 500 izvodov) o leposlovni prodajni uspešnici govori že v primeru nad 1000 prodanih izvodov, pri čemer ni nujno, da gre za lahkotno čtivo: Bartolovega Alamuta so v zadnjih letih prodali 35.000 izvodov, prav tako dosega nadpovprečne prodajne rezultate Kovačičev roman Otroške stvari. (Prim. članek Prodajne knjižne uspešnice (2007).) V primerjavi z leposlovjem dosegajo precej boljše prodajne rezultate priročniki in enciklopedije. Na lestvici najbolj prodajanih knjig v spletni knjigarni Cangura ([http://www.cangura.com/knjigarna/najbolj\\_branje\\_knjige.php](http://www.cangura.com/knjigarna/najbolj_branje_knjige.php), nazadnje obiskana 20. 8. 2007), urejeni po popularnosti, najdemo skoraj izključno priročnike za hujšanje in osebno rast. Lestvico najbolj izposojanih knjig v juliju 2007 v slovenskih splošnih knjižnicah ([http://home.izum.si/cobiss/top\\_gradivo/graf\\_vse.asp](http://home.izum.si/cobiss/top_gradivo/graf_vse.asp), nazadnje obiskana 20. 8. 2007) pa sestavljajo, če odmislimo priročnik Varna vožnja, izključno slovenski prevodi tujih, praviloma nezahtevnih leposlovnih del. Med prvimi stotimi najdemo le tri romane slovenskih avtorjev, pri čemer so Pasjo Grofico Bogdana Novaka, ki se s prodanimi 2000 izvodi uvršča med domače bestsellerje, samo v juliju izposodili 464-krat. Pri opredeljevanju do vprašanja, kaj je v Sloveniji bestseller, torej nikakor ne bi mogli upoštevati zgolj nakupnega vidika porabe knjige. Ob odsotnosti storitve Knjige na trgu so tovrstna raziskovanja zelo otežena.*

5 *Zelo poenostavljeno rečeno: s prodajo poceni knjižne produkcije za množični trg založniki ustvarjajo dobiček, ki služi kot ekonomska osnova, ki v nadaljevanju omogoča izdajanje tudi nekomercialne literature za ožji krog uporabnikov, ki se manj prodaja, je pa kulturno dragocena in nepogrešljiva za pestrost založniške ponudbe. Ta shema na velikih in ekonomsko močnih knjižnih trgih že od uveljavitve paperback izdaj po letu 1975 preveša tehtnico krepko v prid prodaje v primerjavi z izposojajo v javnih knjižnicah, še zlasti po vzniku veleknjigarn, česar pa se na našem majhnem knjižnem trgu, kakor kaže, ni bati.*

## 1.2 Sekanje gordijskega vozla – nakup bestsellerjev tam, kjer uporabniki že sicer dostopajo do njih?

Ker prizadevanja za izboljšanje razvitosti knjigarniške mreže - od leta 2003 »dobre« knjigarne ciljno podpira Ministrstvo za kulturo – zaenkrat še niso obrodila vidnejših sadov<sup>6</sup>, je po vsem povedanem le še korak do misli, da bi bil eden od najekonomičnejših načinov sekanja slovenskega začaranega kroga tak, da bi si mogli uporabniki bestsellerje oz. komercialno literaturo kupiti tam, kjer že sicer dostopajo do nje, torej v knjižnici. Le na ta način bi knjižnice lahko nakupile za svojo zalogo bestsellerjev le za vzorec in bi bralce napotovale k njihovem nakupu, posledično pa za svojo zalogo nakupile več in pestrejšo ponudbo tistega gradiva, ki sestavlja kvalitetno knjižnično zbirko. To bi bilo smiselno, če bi domači založniki še naprej izboljševali ponudbo cenenih, mehko vezanih žepnic, paperback izdaj. Vsaj v teoriji bi tako knjižnice pomagale vzpostavljati trg množičnih knjig, ki nam sedaj usodno manjka, ter omogočile razločevanje med komercialno literaturo, ki se naj zlasti prodaja, in pestro, hranljivo bralno ponudbo, ki jo zagotavljajo kvalitetni založniški programi in na podlagi takšne založniške ponudbe premišljeno sestavljene knjižnične zaloge, dostopne vsakomur brez plačila.

Osnove za takšno razmišljanje ponujajo tudi nekatere tuje raziskave; nezavidljiv položaj javnih knjižnic v Veliki Britaniji sili k ponovnemu vrednotenju njihovega statusa in raziskovanju njihove ekonomske regeneracije: obsežna študija *The Economic Value of Public Libraries* (Morris, Hawkins & Sumsion, 2001), ki želi prevrednotiti poglede na britanske javne knjižnice v smeri pristopov, ki so jih razvili v Ameriki glede knjižnic in informacijskih servisov na splošno, zagovarja tezo, da je treba »na javno knjižnico gledati kot na amalgam javne in privatne dobrine« (Morris, Hawkins & Sumsion, 2001, str. 26). Javna knjižnica je tako komercialno kot tudi javno podjetje – pomembne elemente javne službe, za katere nima komercialne konkurence (zbiranje in dokumentiranje lokalne zgodovine – domoznanstvo, posredovanje informacij znotraj ožje skupnosti, medknjižnična izposoja), združuje z izposojajo knjig, pravijo avtorji študije, kjer pa ima komercialnega tekmeca v knjigarnah. Prav ta izvorna dvojnost javnega in komercialnega v javni knjižnici po mnenju avtorjev študije povzroča težave pri merjenju njene učinkovitosti, česar se, kot kaže, čedalje bolj zavedamo tudi pri

---

6 Premiki na bolje se kažejo v sofinanciranih knjigarnah (leta 2003 je bilo takšnih knjigarn 12, leta 2005 pa 26) zlasti v povečanem obsegu prireditev, promocijskih večerov in predstavitev avtorjev. Delež vseh knjig, prodanih v knjigarnah, se je od leta 2003 do 2005 povečal za 7 %. Regionalna pokritost »dobrih« knjigarn je ostala praktično nespremenjena – povečala se je s petih občin na šest, oz. število krajev z več kot 5000 prebivalci, ki imajo knjigarno, se je povečalo s 44 na 45 v letu 2005. Leta 2006 je MK za knjigarniško mrežo namenilo nekaj manj kot 77 mio. Sit (Grilc, 2007, str. 48 in 18), kar je, za primerjavo, le malo več, s kolikor je razpolagala ena izmed ljubljanskih splošnih knjižnic za nabavo knjižničnega gradiva v istem letu.

nas. Po izsledkih te raziskave obstoji v Veliki Britaniji močna pozitivna povezava med kupovanjem in izposojanjem knjig, kar pomeni, da sta kupovanje in izposojanje knjige komplementarni in ne tekmovalni dejavnosti. Kupci in izposojalci knjig so generalno gledano pretežno ena in ista skupina ljudi. Če podobno razmerje velja tudi v Sloveniji, potem imamo pri nas še obilo neizkoriščenega nakupnega potenciala in bi morebitna uspešna izvedba prodajnega »by-passa« založnikom čez noč ponudila 251 prodajnih mest širom države, ki jih obiskuje najmanj 531.695 prebivalcev<sup>7</sup> - konzumentov knjige.

### 1.3 Nakup knjige na podlagi informacijske zahteve – slovenski Amazon je COBISS

Ob tovrstnem sekanju začaranega kroga porabe knjige se kot najnujnejše izmed mnogih vprašanj zastavlja prav vprašanje načina prodaje knjig, ki bi bil smiseln znotraj slovenskih splošnih knjižnic. V relativno kratkem času so se, tudi s pojavom cenovno ugodnih Žepnic, prodajna mesta za knjigo pomaknila tudi izven knjigar, v trgovine, na bencinske črpalke in na podobna prodajna mesta, vendar se za občutno izboljšanje slovenske porabe knjige zgolj takšna ponudba nakupa komercialnejših, praviloma nezahtevnih naslovov v knjižnicah zdi premalo<sup>8</sup>. Ali je za formacijo kvalitetnih knjigarniških koticov v knjižnicah sploh dovolj prostora (skladišč) in kadra, in ali bi zgolj nekaj vrtljivih stojal z žepnicami na prodaj v knjižnici zadostovalo za prerez slovenskega začaranega kroga? Tudi način dostopanja do knjige preko spleta pri nas, ki predstavlja alternativo fizičnim knjigarniškim koticom, izkazuje nekatere posebnosti. Spletna storitev »Knjige na trgu« pri nas še vedno ne obstaja, čeprav so bile že izvedene raziskave za njeno vzpostavitev<sup>9</sup>, kar pomeni, da ne razpolagamo z množico podatkov, ki so drugod

7 Podatek iz <http://www.nuk.uni-lj.si/dokument/kis/kratko04.pdf>, nazadnje obiskana 8. 6. 2007. V splošne knjižnice je včlanjena četrtnina Slovencev, pri čemer si mnogi izmed njih izposojajo tudi za družinske člane. (Gregorin, 2006)

8 Idealna je seveda takšna prodajna ponudba, ki omogoča zadovoljevanje obeh nakupovalnih načinov; tako impulzivnega nakupa katerekoli knjige, ki nas pritegne v ponudbi, kot nakupa na podlagi informacijskega povpraševanja, torej na podlagi potrebe po točno določenem naslovu, ki ga potrebujemo.

9 Raziskovalni projekt za vzpostavitev omenjene storitve je vodila dr. Eva Kodrič Dačić. Kot zanimivost naj omenimo, da je na 3. kongresu Knjiga na Slovenskem v Portorožu junija 2005 mag. Zvone Klopčič iz Orije computers d.o.o. predstavil neodvisen predlog o vzpostavitvi storitve Knjige na trgu na način nadgraditve obstoječe bibliografske baze COBIB, ki v Sloveniji predstavlja dobro izhodišče za enotno bazo, s čimer bi se »izognili večkratnemu vnašanju podatkov, kar zmanjšuje učinkovitost in konkurenčnost.« Potrebno bi bilo zagotoviti enotne standarde vnašanja in izmenjave podatkov, da bi jih lahko uporabljali različni s knjigo povezani poslovni subjekti, pri čemer je avtor prispevka oblikoval idejo, da bi podatke o knjigi vnašal tisti, ki je zainteresiran za njeno čim boljše predstavitev, vsi ostali pa bi te podatke le uporabljali. »Po vzpostavljeni podatkovni izmenjavi se bo odprlo še veliko neizkoriščenih možnosti za avtomatizacijo in standardizacijo

temelj založniškega dela, in da se ob velikem številu majhnih založb tako proizvajalci kot porabniki knjig spopadamo z izrazito nepreglednostjo knjižne ponudbe in knjigotrških tokov. Domače spletne knjigarne obstajajo, vendar imajo skromno in razdrobljeno ponudbo, predvsem pa ponujajo le produkcijo ene založbe, (obetavna, vendar še premajhna izjema je denimo Cangura). Nimamo enotnega portala, ki bi ponujal vsaj večino celotne knjižne produkcije na enem mestu in omogočal hitro najti tisto, kar iščemo. Morda je odsotnost velikega nakupnega portala tudi razlog, zakaj se pri nas ne uveljavi tisk po naročilu, ki je izjemno priporočljiv za majhne jezikovne skupnosti in ki omogoča ekonomično izdajanje za majhne trge, saj z njim lahko udeležimo sodobno založniško paradigmo »najprej prodaj in nato natisni«. V našem virtualnem prostoru je daleč najmočnejši dejavnik dostopanja do knjige on-line vzajemni katalog - po Šercarju (2003) naj bi s COBISS-om že upravičeno lahko govorili o virtualni knjižnici, saj gre za enoten sistem na nacionalni ravni, ki zajema zelo velik del knjižničnega gradiva praktično vseh knjižnic, če upoštevamo, da so vanj vključene celo zaloge mnogih specialnih in šolskih knjižnic. Takšen nacionalni sistem se v velikih založništvih ni razvil do te mere, saj vključuje praviloma velike nacionalne in univerzitetne knjižnice, on-line katalogi javnih knjižnic pa ostajajo precej razdrobljeni - približno tako kot pri nas spletne knjigarne.

Zlasti ob primerjavah hitrega razvoja informacijske podprtosti knjige v tujini lahko ugotovimo, da pri nas, kljub že kar fantastičnim možnostim, ki jih ponujajo nove tehnologije, nismo v stanju niti odgovoriti na vprašanje uporabnikov, ki ga knjižničarji v splošnih knjižnicah pogosto slišimo: »Če te knjige nimate oz. je izposojena, kje bi jo pa lahko kupil?« Pri nas še niti ne zadoščamo dovolj čisto osnovnim potrebam po nakupu knjig, ko bralec neko točno določeno gradivo nujno potrebuje – zgolj eden od mnogih primerov so šolska obvezna branja z vnaprej zagotovljenimi kupci, ki jih pogosto nikjer več ni mogoče kupiti, šele pred nedavnim so jih začeli pokrivati časopisni založniki. Šele po zadoščanju teh osnovnih nakupnih potreb lahko uspešno nastopi bolj sofisticirano spodbujanje bralnih užitek, ustvarjanje želje po določenih artiklih, kar je predmet marketinga.

Glede na razporejenost vseh treh segmentov spletnega dostopanja do knjige bi lahko rekli: slovenski Amazon je COBISS – in ta trditev bi utegnila celo držati, če bi obstoječi on-line knjižnični katalog kdaj uspeli nadgraditi z možnostjo spletnega nakupa, torej s podatki o ceni, zalogi in z možnostjo naročila, kar bi verjetno že samo po sebi tudi precej omililo pomanjkanje segmenta »Knjige na trgu«. S tem ne bi omogočili le nakupa komercialnega bestselerja, temveč bi uporabniku izjemno olajšali nakup na podlagi informacijske zahteve, torej kateregakoli

---

*obstojećih procesov, prek katerega bi bilo možno spremljati zaloge knjig pri posameznih subjektih. Cilj pa je seveda več prodanih knjig in boljši poslovni pogoji vseh udeležencev.» (Citat iz informativnega gradiva za udeležence kongresa.)*

točno določenega naslova, ki je v Sloveniji še vedno otežkočen. Knjižnice kot nosilke takšnega spletnega nakupa bi zlasti blagodejno vplivale na nakup knjige v manjših krajih, ki v Sloveniji prevladujejo, ki imajo praviloma slabo oskrbljenost gospodinjstev z dostopom do spleta in nimajo knjigarn, kakor smo že omenjali, v veliki večini pa imajo dobro obiskano krajevno knjižnico. Tvegali bomo torej tezo, da bi za učinkovito presekanje začaranega kroga porabe knjige v Sloveniji potrebovali nadgradnjo najmočnejšega segmenta informacijsko podprte porabe knjige, ki danes deluje le kot bibliografska baza podatkov, tako, da bi omogočal bodisi nakup bodisi izposajo na enem mestu, s čemer bi se vsaj za prvo silo približali kvaliteti storitve, na kakršno je tuje uporabnike navadil demimo Google.

## 2 Raziskava in metoda

Čeprav se ob pregledanih teoretičnih osnovah, trendu razvoja v tujini, ob globalizacijskih procesih in trendih digitalizacije knjig (več o tem Zorko, 2006) izrisuje kot najbolj smiseln takšen pristop, ki bi uporabniku v slovenskih knjižnicah omogočal nakup točno določenega knjižnega naslova, torej nakup na podlagi informacijske zahteve, morda v končni konsekvenci celo naročanje v smislu tiska po naročilu, smo ocenili, da v tako začetni stopnji raziskave še ni smiselno povpraševati po natančno določenih načinih prodaje knjig v knjižnicah. Mnenjsko raziskavo, izvedeno s pomočjo anketnih vprašalnikov, smo omejili zgolj na direktorice in direktorje vseh splošnih knjižnic in zaenkrat pustili ob strani sicer zelo pomembna mnenja založnikov in knjigotržcev, pa tudi uporabnikov. Zaradi širitve prodajnih mest za knjigo misel na prodajanje knjig knjižničarjem morda ni docela tuja, logično pa sklepamo, da o različnih možnostih izvedbe ne morejo imeti izoblikovanega mnenja. Zato smo večinoma spraševali po njihovem načelnem stališču do raziskovalnega vprašanja, pri tem pa skrbeli za kratkost in čimvečjo jasnost vprašalnika (glej prilogo), saj smo se želeli izogniti temu, da bi večina vprašalnikov nerešenih romala v koš. Možnosti prodaje knjig v knjižnicah smo le grobo omejili na dve osnovni opciji: spletno prodajo ali fizični knjigarniški kotiček. Pred raziskavo smo oblikovali naslednje hipoteze

1. Direktorice in direktorji splošnih knjižnic, ki so odgovorili na anketo (v nadaljevanju: respondenti), ocenjujejo, da bo trend proračunskega financiranja v bodoče negativen.
2. Respondenti ocenjujejo, da bo trend obiska in izposoje v splošnih knjižnicah v bodoče negativen.
3. Respondenti menijo, da je za izboljšanje finančnega položaja splošnih knjižnic treba iskati nove poti, dodatne ukrepe.



4. Respondenti se zavedajo, da je sodobna splošna knjižnica (vsaj v praksi) preplet nekomercialne in komercialne dejavnosti.
5. Respondenti ocenjujejo, da bi prodaja knjig v knjižnicah ne ogrožala same izposoje.
6. Respondenti bi se raje odločali za knjigarniško – klasično prodajo knjig kot pa za njeno spletno inačico.
7. Respondenti ne razmišljajo o uvajanju drugih komercialnih možnosti v knjižnice (kavarnice ...).
8. Med respondenti število tistih, ki bi v svojo knjižnico uvedli katerokoli obliko prodaje knjig, občutno presega število tistih, ki take oblike ne bi uvedli ali na vprašanje niso odgovorili.
9. Respondenti za uvedbo knjigarniških koticov v knjižnicah nimajo tehničnih možnosti (prostor, skladišče, kadri).
10. Respondenti menijo, da bi prodaja knjig v knjižnicah ugodno vplivala na finančno stanje knjižnic.
11. Respondenti menijo, da bi prodaja knjig v knjižnicah ugodno vplivala na povečanje prodaje knjig na prebivalca v državi.
12. Respondenti menijo, da bi prodaja knjig v knjižnicah ugodno vplivala na povečanje sodelovanja med založniki, knjigotržci in knjižničarji.
13. Respondenti večinoma ocenjujejo prodajo knjig v knjižnicah kot splošno koristno dejavnost.
14. Respondenti večinoma ocenjujejo prodajo knjig v knjižnicah kot knjižnicam koristno dejavnost.
15. Prodaji knjig so bolj naklonjene knjižnice v večjih mestnih središčih (ki pokrivajo področje z večjim številom prebivalcev) in osrednje območne knjižnice.

V raziskavo smo zajeli celotno populacijo slovenskih splošnih knjižnic. Pri tem smo se opirali na seznam 61 splošnih knjižnic - Cobissov razvid sicer šteje 64 splošnih knjižnic, saj upošteva Slovensko študijsko knjižnico v Celovcu in Narodno in študijsko knjižnico v Trstu. Pri določanju numerusa smo se odločili upoštevati knjižnice na teritoriju Republike Slovenije. Cobissov seznam vključuje tudi Knjižnico Jurij Vega iz Dola pri Ljubljani, ki ima prehodni status. Sicer je polnopravni član v bazi Cobiss, vendar organizacijsko še ni samostojna, saj še vedno deluje v okviru tamkajšnje osnovne šole, tako NUK kot MK pa jo statistično prištevata h Knjižnici Bežigrad<sup>10</sup>. Zato je v raziskavo nismo vključili.

---

<sup>10</sup> Podatek s spletne strani [http://www2.arnes.si/~osljdo124/teksti/knjiznica\\_jurij\\_vega.htm](http://www2.arnes.si/~osljdo124/teksti/knjiznica_jurij_vega.htm) (nazadnje obiskana dne 8. 6. 2007) ter iz telefonskega pogovora z vodjo knjižnice.

## 2.1 Potek raziskave

Raziskava je potekala od 5. 6. 2006, ko je bilo razposlanih 61 vprašalnikov, naslovljenih na direktorice in direktorje splošnih knjižnic, do vključno 13. 7. 2006, ko smo zabeležili prejem zadnjega izpolnjenega anketnega vprašalnika, torej 39 dni. Po tem datumu nismo prejeli nobenega vprašalnika več. Rečemo lahko, da smo anketirali populacijo v »primarnem stanju«, pri čemer mislimo na dejstvo, da smo povpraševali po nečem popolnoma novem, da v času do konca anketiranja v bibliotekarski strokovni literaturi še ni bila objavljena nobena informacija, ki bi se nanašala na vprašanje možnosti prodajanja knjig v knjižnicah in ki bi lahko vplivala na mnenje respondentov<sup>11</sup>. Prejeli smo 43 (70,5 %) ali slabe tri četrtine izpolnjenih anketnih vprašalnikov<sup>12</sup>, 18 (29,5 %) knjižnic se raziskave ni udeležilo. Sklepamo torej lahko, da dobra četrtina anketiranih direktoric in direktorjev splošnih knjižnic ni oblikovala mnenja o raziskovalnem vprašanju, kar je glede na njegovo novost, neraziskanost in relativno nenavadnost razumljivo.

## 3 Analiza rezultatov raziskave

### 1. Respondenti ocenjujejo, da bo trend proračunskega financiranja v bodoče negativen.

21 (48,8 %) respondentov meni, da bo trend proračunskega financiranja tudi v bodoče ostajal takšen, kot je bil dosedaj, 18 (41,9 %) jih meni, da se bodo proračunska sredstva v bodoče krčila, trije (7 %) da se bodo povečevala, en (2,3 %) respondent pa na vprašanje ni odgovoril.

Velika večina respondentov torej ocenjuje, da bo proračunsko financiranje knjižnic v bodoče kvečjemu stagniralo ali se celo zmanjševalo (skupno 39 anketiranih ali 90,7 %), pri čemer sta deleža obeh odgovorov precej izenačena. Optimizma glede proračunskega financiranja knjižnic je med direktorji malo, zato lahko trditev označimo kot pravilno.

11 Članek istih avtorjev »Aktualne povezave med knjižnično in knjigotrško dejavnostjo s pregledom razvoja javnih knjižnic«, ki je, vsaj po naši vednosti, prva informacija o raziskovalnem problemu v strokovni literaturi, je izšel v reviji Knjižnica le nekaj dni po prejemu zadnjega izpolnjenega vprašalnika.

12 Fizično smo sicer prejeli 44 vprašalnikov, vendar enega med njimi žal nismo mogli upoštevati, saj je odgovarjal le na nekatera vprašanja, pa še na ta neskladno z navodili. Upoštevanje tega vprašalnika bi bilo v preveliki meri odvisno od raziskovalčeve subjektivne presoje, če bi »ob rob« zapisana mnenja skušal stlačiti v okvire anketnih vprašanj.

Proračunsko financiranje slovenskih splošnih knjižnic se iz leta v leto zmanjšuje<sup>13</sup>. Če na vprašanje pogledamo z mednarodnega konteksta lahko ugotovimo, da tovrstne raziskave<sup>14</sup> slovensko mrežo splošnih knjižnic uvrščajo med zelo dobro razvite, hkrati pa tudi dobro proračunsko financirane v primerjavi z drugimi evropskimi državami. V primerjavi slovenskih in britanskih splošnih knjižnic Žaucer ugotavlja, da je stanje slovenskih splošnih knjižnic povsem primerljivo ali boljše glede na stanje britanskih – z eno pomembno razliko: trend uporabe splošnih knjižnic v Veliki Britaniji že desetletje upada, »v Sloveniji pa še ne« (Žaucer, 2005, str. 198), pri čemer se zdi avtorju bolj verjetno, da se bomo morali naprezati za ohranitev doseženega, kot pa da bomo knjižnični standard še izboljševali.

## **2. Respondenti ocenjujejo, da bo trend obiska in izposoje v splošnih knjižnicah v bodoče negativen.**

Glede obiska in izposoje v knjižnicah v bodoče direktorji in direktorice izražajo veliko bolj pozitivno mnenje: 21 (48,8 %) respondentov meni, da bo trend obiska in izposoje rasel, 14 (32,6 %) da bo ostajal enak, 8 (18,6 %) pa, da se bo zmanjševal. En respondent navaja opombo, da bo trend izposoje odvisen od knjižnične ponudbe, nekdo drug pa pripominja, da se bosta v knjižnicah zmanjševala obisk in izposoja, povečevale pa druge storitve.

Če združimo podatka za »rastel« in »ostajal enak« (torej še naprej na visokem nivoju), dobimo visok delež 35 (81,4 %) optimistično razpoloženih respondentov glede bodočega obiska in delovanja knjižnic. Hipotezo lahko ovrzemo.

## **3. Respondenti menijo, da je za izboljšanje finančnega položaja splošnih knjižnic treba iskati nove poti, dodatne ukrepe.**

Čeprav optimistični glede bodočega obiska uporabnikov in trenda izposoje v knjižnicah, skladno z odgovori na prvo vprašanje kar 42 (97,7 %) respondentov meni, da knjižnice potrebujejo dodatne ukrepe za izboljšanje svojega finančnega položaja, le en respondent (2,3 %) pa, da to ni potrebno. Možnosti »ne vem« ni uporabil noben anketiranec. Hipotezo potrdimo. Po naši interpretaciji podatkov zagotovo kaže tudi na zavedanje direktorjev knjižnic, da visok obisk in izposoja v bodoče še ne bo nujno porok za obilno podpiranje knjižnic s strani države in

---

13 *Z novim zakonom o knjižničarstvu je financiranje splošnih knjižnic v precejšnji meri preloženo na ramena lokalnih skupnosti kot ustanoviteljic knjižnic, država pa prispeva del sredstev za nakup gradiva in vzdrževanje informacijske infrastrukture. Zaradi ponekod neurejenih ustanovitvenih razmerij in finančne šibkosti nekaterih občin so se nekatere knjižnice znašle v težavni situaciji; večinoma pa so se vodstva knjižnic prisiljena dogovarjati z več občinami hkrati, glede na to, v koliko občinah imajo svoje zunanje enote.*

14 *Projekt LibEcon, ki ga je julija 2004 ustanovila evropska komisija, več o tem na strani <http://www.libecon.org/about-asp>, nazadnje obiskana dne 16. 10. 2006.*

lokalnih skupnosti, dovoljevanje delnega opiranja na lastne moči pri pridobivanju finančnih sredstev za knjižnice pa vodi h kočljivemu vprašanju (ne)komercialnosti knjižnic.

#### **4. Respondenti se zavedajo, da je sodobna splošna knjižnica (vsaj v praksi) preplet nekomercialne in komercialne dejavnosti.**

Respondenti so se morali opredeliti za eno izmed treh trditev, s katero so se najbolj strinjali. Da je »splošna knjižnica lahko tudi povsem komercialna, ki vse prihodke, potrebne za svoj obstoj, pridobiva na trgu«, se po pričakovanjih ni strinjal noben respondent. Za drugo skrajnost, da je »splošna knjižnica izključno nekomercialna dejavnost, njeno poslanstvo nima zveze s pridobivanjem denarja na trgu«, se je opredelilo 11 (25,6 %) respondentov. Za trditev, da je »splošna knjižnica preplet komercialnega in nekomercialnega, od učinkovitosti tega prepleta bo odvisno stanje knjižnic v bodoče«, se je odločilo največ, 32 (74,4 %) respondentov.

Čeprav delež direktorjev knjižnic, ki jim je bližji »klasičen« pogled na knjižnice, še zdaleč ni zanemarljiv, se je več kot dve tretjini anketirancev odločilo za relativno liberalno definicijo splošne knjižnice, kar bi lahko, preneseno na prejšnjo hipotezo, pomenilo tudi, da bi se knjižničarji odločali za nekoliko bolj komercialne »dodatne ukrepe«, s katerimi bi finančno podprli svojo knjižnico. Veliko vlogo pri oblikovanju mnenja seveda nosi tudi interpretacija zakonodaje, na kar kažejo pripombe, ki so jih zabeležili respondenti: glede nekomercialnosti knjižnice en respondent pripominja: »*Kaj več zakonodaja ne omogoča*«, nekdo drug pa »*žal so vse razlage zakonodaje nastrojene proti temu (prepletu komercialnega in nekomercialnega v knjižnicah, op. a.)*«. Eden od respondentov je pripisal: »*Zdi se bolj smiselno, da bi knjižnica lahko zaračunavala druge storitve, kot pa se ukvarjala s prodajo knjig*«. Na podlagi 32 (74,4 %) odgovorov torej lahko zgornjo hipotezo zadovoljivo potrdimo.

#### **5. Respondenti ocenjujejo, da bi prodaja knjig v knjižnicah ne ogrozila same izposoje.**

Respondenti so trditev ocenjevali s petimi stopnjami vpliva prodaje na izposajo knjig. Za stopnjo »izposoja bi zelo padla – oznaka -2« se ni odločil noben respondent, naslednjo stopnjo »izposoja bi malo padla – oznaka -1« so izbrali trije (7 %). Največji delež respondentov se je odločil za sredinsko stopnjo, torej »prodaja knjig v knjižnici ne bi imela nikakršnega vpliva na izposajo – oznaka 0«, kar je obkrožilo 27 (62,8 %) anketirancev. 10 (23,3 %) respondentov meni, da bi prodaja knjig pomenila majhno povečanje izposoje knjig v knjižnicah – »oznaka 1«, dva respondenta (4,6 %) pa, da bi se spričo prodaje knjig v knjižnici izposoja zelo povečala – »oznaka 2«. (En respondent (2,3 %) na vprašanje ni odgovoril.)

Največji delež odgovorov označuje ničelno stopnjo vpliva, povprečna ocena je 0,26. Torej izposoja naj se v knjižnicah zaradi prodaje knjig ne bi spremenila; če predpostavimo, da sta obisk uporabnikov in izposoja knjižnega gradiva praviloma soodvisna, se torej zaradi nove storitve tudi obisk ne bi spremenil. Takšna razporeditev odgovorov spominja na že omenjeno tezo, da se skupini kupcev in izposojevalcev knjig praviloma prekrivata. Torej nizka ocena vpliva na upad izposoje kaže na to, da knjižničarji možnosti prodaje knjig v knjižnicah ne ocenjujejo kot ogrožujoče za izposajo, da se jim ne zdi verjetno, da bi v knjižnicah prodaja začela izpodrivati izposajo, zato hipotezo potrdimo.

## **6. Respondenti bi se raje odločali za knjigarniško – klasično prodajo knjig kot pa za njeno spletno inačico.**

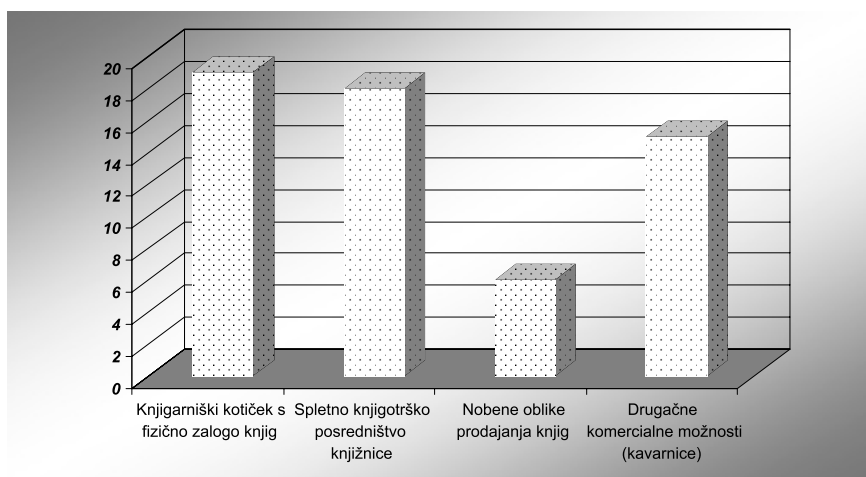
Na vprašanje »Kakšno obliko prodajanja knjig bi uvedli v vašo knjižnico, če bi za to obstajale realne možnosti«, so respondenti lahko izbirali med štirimi ponujenimi odgovori. Lahko so obkrožili več odgovorov hkrati. Skupno so podali 58 glasov. Za možnost »nobene oblike prodajanja knjig« se je odločilo 6 (4 %) respondentov, ki so s tem podali samo en odgovor, saj so vsi ostali vključevali določeno komercialno obliko<sup>15</sup>.

Ostalih 37 (86 %) respondentov je svojih 52 glasov precej enakomerno distribuiralo med ostale tri možne odgovore, ki vključujejo eno od komercialnih možnosti. Odgovor »knjigarniški kotiček kot dodatno ponudbo s fizično zalogo knjig, namenjenih prodaji« je dobil 19 glasov (36,6 % - N=52). Odgovor »knjigotrško posredništvo knjižnice, uporabnikom bi lahko iskano knjigo naročili prek spleta ali Cobissa, dvignili bi jo v knjižnici« je prejel 18 glasov (34,6 % - N=52). (Slika 1)

Opozoriti velja na visok odstotek (86 %) tistih respondentov, ki so se odločili za opcijo, ki vključuje neko komercialno obliko znotraj knjižnice (bodisi knjigarniški kotiček, spletno knjigotrško posredništvo ali drugo komercialno možnost), v primerjavi z le 4 % nasprotnikov takšnih potez. Vendar knjigarniška oblika prodaje ni dobila občutno višjega odstotka glasov kot spletno knjigotrško posredništvo, zato gornjo hipotezo zavrnamo v smislu, da sta obe možnosti enako dobro zastopani.

---

15 *Kdor je izbral odgovor »nobene oblike prodajanja knjig«, bi načeloma lahko obkrožil še odgovor »uvajanje drugačnih komercialnih možnosti, namenjenih uporabnikom: kavarniške kotičke, itd.«. Vendar takšnega primera ni bilo, le en respondent je kontradiktorno izbral dva odgovora – »nobene oblike prodajanja knjig« ter »knjigotrško posredništvo knjižnice prek spleta ali Cobissa« – hkrati. Upoštevali smo oba odgovora, saj se verjetno respondent ni mogel odločiti, pa je vsaki od možnosti dal en glas.*



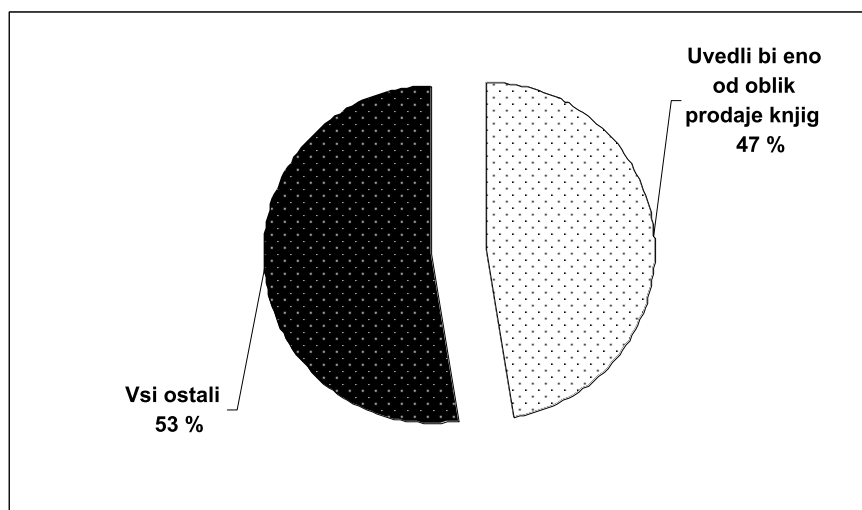
**Slika 1:** Število glasov respondentov (možnih več odgovorov) na vprašanje »Kakšno obliko prodaje knjig bi uvedli v vašo knjižnico?«

### 7. Respondenti ne razmišljajo o uvajanju drugih komercialnih možnosti v knjižnice (kavarnice...).

Na prej navedeno vprašanje »Kakšno obliko prodajanja knjig bi uvedli v vašo knjižnico, če bi za to obstajale realne možnosti« se četrti možen odgovor glasi: »v knjižnice bi bilo potrebno uvajati drugačne komercialne možnosti, namenjene uporabnikom: kavarniške kotičke, itd.«. Ta odgovor je prejel 15 glasov (28,8 % - N=52). Glede na to, da so pri tej točki respondenti lahko obkrožali po več odgovorov, velja opozoriti, da je 8 (18,6 %) respondentov izbralo samo to opcijo in nobene druge. Hipotezo ovržemo, saj je uvedbo kavarniškega kotička obkrožilo 15 (34,8 %) respondentov, od tega dobra polovica takšnih, ki v svojo knjižnico ne bi uvajala prodaje knjig.

### 8. Med respondenti število tistih, ki bi v svojo knjižnico uvedli katerokoli obliko prodaje knjig, občutno presega število tistih, ki take oblike ne bi uvedli ali na vprašanje niso odgovorili.

Če seštejemo 6 respondentov, ki so podali izključno en odgovor, »nobene oblike prodajanja knjig«, ter 8 respondentov, ki so podali izključno en odgovor, »drugačne komercialne možnosti, namenjene uporabnikom: kavarniške kotičke, itd.« lahko ugotovimo tudi, da 14 (32,5 %) respondentov ni izbralo nobene možnosti, ki vključuje prodajo knjig, ostalih 29 (67,5 %) pa je takšno možnost izbralo. Hipotezo torej lahko potrdimo. (Če podatek pogledamo še v luči celotne populacije splošnih knjižnic, je to skoraj polovica ali 47,5 % - N=61. Glej Sliko 2.)



**Slika 2:** Delež respondentov, ki bi uvedli eno od oblik prodaje knjig v svojo knjižnico, glede na celotno populacijo splošnih knjižnic (N = 61).

### **9. Respondenti za uvedbo knjigarniških koticikov v knjižnicah večinoma nimajo tehničnih možnosti (prostor, skladišče, kadri).**

Po tem podvprašanju smo povpraševali samo tiste respondente, ki so pri predhodni točki izbrali (tudi) odgovor, da bi v knjižnico uvajali knjigarniški koticik s fizično zalogo knjig. Da bi ga uvajali, je odgovorilo 19 (44,2 %) respondentov. Izmed teh 19 respondentov je 14 (73,7 % -N=19) takih, ki prostorskih kapacitet za knjigarniški koticik v svoji knjižnici ne premorejo, ter 5 (26,3 %), ki menijo, da prostor imajo. (En respondent omenja prostor izven izposojevalnega dela knjižnice.) Glede skladiščnih kapacitet je izmed 19 respondentov 13 (68,4 %) neustrezno opremljenih, 5 (26,3 %) ustrezno, en respondent (5,2 %) pa ni odgovoril. Izmed 19 respondentov kadrovskih kapacitet za knjigarniški koticik nima dovolj 18 (94,7 %) respondentov, dovolj jih ima le en sam (5,3 %). Hipotezo torej lahko v celoti potrdimo.

Kakšne so kadrovske, skladiščne in prostorske kapacitete v tistih knjižnicah, ki se za uvedbo knjigarniškega koticika ne ogrevajo, sicer ne vemo, čeprav lahko sklepamo, da je slika bolj ali manj podobna med vsemi slovenskimi splošnimi knjižnicami. Zato je razmišljanje o navezavi »virtualnih« prodajnih možnosti na knjižnični Cobiss morda bolj ekonomično in sodobnim trendom primerno, kakor uvajanje knjigarniških koticikov »iz malte in opeke« v knjižnice, kjer ima bralec knjige fizično na izbiro. Seveda drži, da šele obe možnosti skupaj pokrivata različne nakupovalne potrebe porabnikov knjige. Vendar se zdi bolj smiselno, da bi knjižnice prevzele »virtualni«, informacijsko podprt način naročanja knjig, ki

lahko ustrezne bralčevi natančni iskalni zahtevi, hkrati pa seveda lahko podpira tudi naročanje množičnih, komercialnih knjig.

#### **10. Respondenti menijo, da bi prodaja knjig v knjižnicah ugodno vplivala na finančno stanje knjižnic.**

Respondenti so trditev o vplivu prodaje knjig v knjižnicah na finančno stanje knjižnic ocenjevali s petimi stopnjami vpliva od negativne ocene do pozitivne. En (2,3 %) respondent na vprašanje ni odgovoril, trije (7 %) respondentov je podalo oceno 1, trinajst (30,2 %) jih je podalo oceno 2, 23 (53,5 %) jih je podalo oceno 3, trije (7 %) je podalo oceno 4, nihče pa ni podal ocene 5. Povprečna ocena je 2,61. Za potrditev hipoteze bi potrebovali vsaj oceno 3, zato hipotezo ovržemo.

Vprašalnik (glej prilogo) je sestavljen tako, da vprašanji 9 A (odgovarja na hipotezo 10) ter 10 B postavljata zelo podobno vprašanje, le drugače formulirano, gre torej za kontrolno vprašanje. Tudi odgovor 10 B, namreč »Možnost prodajanja knjig v knjižnicah bi pomenila obliko finančne podpore knjižnicam« je izbralo le 9,3 % anketirancev (več o tem pri preverjanju hipoteze 13). To pomeni, da se kontrolni vprašanji ujemata, zato lahko s precejšnjo gotovostjo sklepamo, da knjižničarji prodaje knjig v knjižnicah ne vidijo kot možnosti finančnega zaslužka.

#### **11. Respondenti menijo, da bi prodaja knjig v knjižnicah ugodno vplivala na povečanje prodaje knjig na prebivalca v državi.**

Na enak način so respondenti ocenjevali stopnjo vpliva na povečanje prodaje knjig na prebivalca, pri čemer en (2,3 %) respondent ni odgovoril, dva (4,6 %) sta podala oceno vpliva 1, 18 (42 %) oceno 2, 17 (39,5 %) oceno 3, 4 (9,3 %) oceno 4 in en (2,3 %) oceno 5. Ponovno se je večina odgovorov zbrala med oceno 2 in 3 (povprečna ocena 2,64), kar pomeni, da se knjižničarjem ne zdi, da bi se s pomočjo prodaje knjig v knjižnicah stanje slovenskega knjigotrštva izboljšalo. Hipotezo 11 torej ovržemo.

Vprašalnik (glej prilogo) smo sestavili tako, da sta vprašanji 9 B (odgovarja na hipotezo 11) ter 10 D vsebinsko zelo podobni, le različno formulirani, tako da lahko služita kot kontrolni vprašanji. Kakor bomo pojasnili pri preverjanju hipoteze 13, je trditev 10 D, torej »možnost prodajanja knjig v knjižnicah je dejavnost, ki bi povečala porabo knjige v Sloveniji in hkrati knjižnicam koristila«, izbralo daleč največ, kar 65,2 % respondentov. (Hkrati nihče ni obkrožil možnosti 10 F, ki trdi prav nasprotno, da gre za dejavnost, ki ne bi imela nikakršnega pozitivnega vpliva na porabo knjige v Sloveniji.) Kontrolni vprašanji se torej ne ujemata. Morda je razlog za neujemanje v različnih interpretacijah besede »prodaja« in »poraba« knjige – slednja namreč vključuje tako prodajo kot tudi izposajo. Možna razlaga neujemanja kontrolnih vprašanj je tudi v tem, da so se respondenti za možnost 10 D množično odločali zaradi drugega dela stavka, da so torej dajali



poudarek na koristnost prodaje za samo knjižnico. Vendar se ta razlaga zopet ne ujema z vprašanjem 11 v vprašalniku (ki odgovarja na hipotezo 14), kjer je bilo treba podati oceno koristnosti prodajanja knjig za knjižnico. Tu se namreč splošna ocena giblje med 2 in 3 (pri čemer 1 pomeni brez koristi - več o tem pri preverjanju hipoteze 14).

## **12. Respondenti menijo, da bi prodaja knjig v knjižnicah ugodno vplivala na izboljšanje sodelovanja med založniki, knjigotržci in knjižničarji.**

Na enak način so respondenti ocenjevali stopnjo vpliva na sodelovanje med tremi členi porabe knjige, pri čemer en (2,3 %) respondent ni odgovoril, 5 (11,7 %) jih je podalo oceno 1, 8 (18,6 %) oceno 2, 11 (25,6 %) oceno 3, 9 (20,9 %) oceno 4 in 9 (20,9 %) oceno 5.

Povprečna ocena je 3,21, tako da hipotezo potrdimo.

## **13. Respondenti večinoma ocenjujejo prodajo knjig v knjižnicah kot splošno koristno dejavnost.**

Kaj bi po njihovem pomenila možnost prodajanja knjig v knjižnicah, so lahko respondenti pojasnili z označevanjem zgolj ene izmed šestih danih možnosti. Respondenti so se opredelili takole:

- 2 (4,6 %) respondent sta izbrala trditev »nepotrebna komercializacija knjižnic«;
- 4 (9,3 %) »oblika finančne podpore knjižnicam«;
- en (2,3 %) »dejavnost, ki bi povečala porabo knjige v državi, vendar knjižnicam škodila« (ob čemer ta respondent besedo »škodila« nadomesti z »ne prinesla koristi«);
- 28 (65,2 %) »dejavnost, ki bi povečala porabo knjige v državi, hkrati pa knjižnicam koristila«. Ob tem beležimo dve opombi: en respondent pripisuje »sinergični učinek«, drugi pa »vendar bi imeli s tem veliko dela«;
- 7 (16,3 %) »še ena dejavnost, ki bi knjižnice po nepotrebem obremenjevala«;
- nihče ni obkrožil možnosti »dejavnost, ki ne bi imela nikakršnega pozitivnega vpliva na porabo knjige v državi«, pač pa je en respondent kreiral lasten odgovor: »dejavnost, ki bi služila predvsem uporabnikom, vse na enem mestu.«<sup>16</sup>

Več kot polovica respondentov vidi možno prodajo knjig v knjižnicah kot dejavnost, ki bi povečala porabo knjige v državi in hkrati knjižnicam koristila, zato

---

<sup>16</sup> Očitno so respondenti med ponujenimi odgovori zaznali pomanjkanje opcije, ki bi se nanašala na koristi uporabnikov, ločene od koristi za samo knjižnico. Tudi nekatere druge opazke respondentov vodijo k opažanju, ki ga izražamo v nadaljevanju, da knjižničarji vidijo predlagano možnost zlasti kot uporabniško koristno.

lahko hipotezo potrdimo. (Delež 65,2 % pri tem vprašanju se primerno sklada z deležem 67,5 % respondentov, ki bi uvajali kakršnokoli obliko prodaje knjig v svojo knjižnico (glej hipotezo 8). Delež je manjši za enega respondenta, ki je oblikoval lasten odgovor – »dejavnost bi služila predvsem uporabnikom – vse na enem mestu.«.) Glede na prejšnje ugotovitve glede ocene finančnega učinka verjetno ne gre za materialno korist, temveč imajo po naši interpretaciji respondenti v mislih povečanje uporabnosti knjižnic in izboljšanje storitve za širši krog uporabnikov. V prid te razlage govorijo pripombe, ki so jih respondenti pripisali sami: izposoja in prodaja bi sinergično pomagali druga drugi, oz. splošno povečana poraba knjige v državi v vsakem primeru recipročno koristi tudi knjižnicam. Če bi to dodatno storitev knjižnic uspeli kvalitetno razviti in implementirati, bi uporabniki veliko pridobili; dobili bi celovito storitev na enem mestu, s čemer bi se temu mestu zagotovo dvignila vrednost, vendar bi, seveda, to tudi pomenilo dodatno vlaganje navora in nekoliko večjo delovno obremenitev za knjižničarje in knjižničarke. Večini se, po naši interpretaciji, povečan obseg dela ne zdi problematičen oz. se zdi vreden truda, saj bi se verjetno v nasprotnem primeru za odgovor 10 E (»dejavnost, ki bi knjižnice po nepotrebnem obremenjevala«) odločilo več kot le 16,3 % respondentov. Po naši subjektivni oceni se zdi, da knjižničarji v omenjeni možnosti vidijo predvsem veliko korist za uporabnike, in ker pojmujejo knjižničarstvo kot poslanstvo, ocenjujejo, da je tisto, kar je dobro za uporabnike, v vsakem primeru dobro tudi za knjižnico.

#### **14. Respondenti večinoma ocenjujejo prodajo knjig v knjižnicah kot knjižnicam koristno dejavnost.**

Respondenti so koristnost za knjižnice ocenjevali na lestvici s petimi stopnjami (od nič do zelo). Stopnja 1 je dobila 7 (16,3 %) odgovorov, stopnja 2 je prejela 14 (32,6 %), stopnja 3 pa 15 (34,8 %) odgovorov, stopnja 4 je dobila 7 (16,3 %), stopnja 5 pa nobenega odgovora. Povprečna ocena je 2,51 – hipotezo ovržemo.

Glede na prejšnje odgovore se slika mnenja direktorjev splošnih knjižnic izrisuje kot načeloma naklonjena prodaji knjig v knjižnicah. Več kot polovica jih meni, da bi bila storitev koristna za dvig porabe knjige (torej za uporabnike) ter s tem posledično tudi za knjižnice. Pri ocenjevanju stopnje te koristnosti za knjižnice pa ocena ni visoka, kar govori v prid že omenjene interpretacije, da bi knjižničarji omenjeno storitev uvajali v knjižnice bolj zaradi uporabnikov kot zaradi neposredne koristi knjižnici kot ustanovi.

#### **15. Prodaji knjig so bolj naklonjene knjižnice v večjih mestnih središčih (ki pokrivajo področje z večjim številom prebivalcev) in območne knjižnice.**

Knjižnice, ki so se udeležile ankete, smo razporedili v pet velikostnih razredov glede na število prebivalcev območja, ki ga knjižnica pokriva, kakor so podatke o tem številu respondenti navedli na začetku vprašalnika (glej prilogo). Pet razre-

dov ustreza petim tipom knjižnic, kakor so določeni v razvidu »Slovenske knjižnice v številkah«, najnovejši podatki za leto 2004, na spletnih straneh NUK<sup>17</sup>. Znotraj vsakega razreda smo določili delež negativnih, pozitivnih in nevtralnih anket. Negativnost ali pozitivnost celotnega vprašalnika smo ocenili tako, da smo za merilo vzeli tri ključna vprašanja po naslednjem kriteriju:

- Pozitivni anketni vprašalniki so tisti, ki izpolnjujejo vse naslednje pogoje: na vprašanje 7 »Kakšno obliko prodaje knjig kot možnost dodatnega zaslužka bi uvedli v vašo knjižnico, če bi za to obstajale realne možnosti« odgovarjajo z A (»Knjigarniški kotiček ...«) ali B (»Knjigotrško posredništvo knjižnice ...«), na vprašanje 10 »Možnost prodajanja knjig v knjižnicah bi po vašem mnenju pomenila“ z B »Obliko finančne podpore knjižnicam« ali D »Dejavnost, ki bi povečala porabo knjige v Sloveniji in bi hkrati knjižnicam koristila«, na vprašanje 11, »ocenite na lestvici v kolikšni meri bi po vašem mnenju prodajanje knjig koristilo knjižnicam«, pa podajo oceno od vključno 3 naprej. (Glej priložo)
- Nevtralni anketni vprašalniki so tisti, ki izpolnjujejo le en zgornji pogoj ali na vprašanje 7 odgovarjajo z D »V knjižnice bi bilo potrebno uvajati drugačne komercialne možnosti, namenjene uporabnikom, kavarniške kotičke, itd.«, hkrati pa na vprašanje 11 podajajo oceno 2.
- Negativni anketni vprašalniki so vsi ostali.

Po takšnem kriteriju dobimo izmed vseh 43 vrnjenih vprašalnikov 22 (51,16%) pozitivnih vprašalnikov, 12 (27,91%) nevtralnih ter 9 (20,93%) negativnih.

Največ respondentov spada v velikostni tip IV., predzadnji po velikosti, ki je tudi sicer v Sloveniji najbolj številčen. Daleč največ negativnih respondentov je uvrščenih v tip IV. (13,95 %), medtem ko imajo tipi II., III. in V. po eno negativno anketo. Deleža pozitivnih respondentov sta najvišja v tipu IV. (18,60 %) in tipu II. (16,27 %). Če kot »velike« knjižnice ocenimo tiste, ki pokrivajo območja s 50.000 prebivalci ali več ali pa imajo status osrednje območne knjižnice, je med njimi devet pozitivnih respondentov, en negativen ter en nevtralen. V tem smislu lahko hipotezo potrdimo.

Pri tem je treba povedati, da je med respondenti s pozitivnimi mnenji 5 območnih knjižnic (uvrščenih seveda v tip I in II), med respondenti z negativnim mnenjem pa ena območna knjižnica. (Ta območna knjižnica se sicer v NUK-ovih razvidih uvršča v tip II, vendar v vprašalniku navaja območje z manj prebivalci, kot je za tip II predvideno – gre za vprašanje regijske pokritosti.) Preostale 4 izmed desetih slovenskih območnih knjižnic na anketo niso odgovorile.

---

<sup>17</sup> Podatki so pridobljeni s strani <http://www.nuk.uni-lj.si/vstop.cgi>, nazadnje obiskana dne 8. 6. 2007.

Nimamo namena, da bi knjižnice sortirali »po teži« ali namigovali, da so odgovori večjih pomembnejši od manjših, ali celo odgovori območnih pomembnejši od osrednjih. Predpostavljali smo le, da se večje knjižnice verjetno srečujejo z več organizacijskimi problemi, ki jih morajo razreševati, so morda zato fleksibilnejše ali pa enostavno bolj naklonjene novim rešitvam, hkrati pa za uvajanje prodaje knjig v knjižnicah morda razpolagajo z boljšimi pogoji. (Kar po zbranih anketnih podatkih niti ne drži; izmed zgolj petih respondentov, ki bi vsaj delno imeli možnost vzpostavitve knjigarniškega kotička, le eden sodi v tip II., trije v tip III. in eden v tip IV.)

S to hipotezo smo predvidevali večjo naklonjenost velikih splošnih knjižnic prodaji knjig. Ob tem je treba upoštevati, da bi bila morebitna uvedba prodaje knjig zlasti dragocena za prebivalce manjših krajev, ki knjigarne nimajo, imajo pa knjižnico, ki bi s tovrstno ponudbo v lokalno okolje prinesla novo razsežnost in se še utrdila kot osrednja lokalna kulturna ustanova.

### 3.1 Prosto oblikovana mnenja respondentov

Prosto oblikovana mnenja in pripombe respondentov smo po naši subjektivni oceni razdelili na pozitivna, negativna in nevtralna, pri čemer velja, da so vsa enako povedna in važna za osvetlitev raziskovalnega vprašanja, predvsem pa napotujejo na dodatna vprašanja, ki se odpirajo ob razpravi, zato navajamo vsa (citiramo jih v kurzivi).

#### Negativna mnenja

Najbolj pričakovan negativen odziv zadeva očitno pomanjkanje prostorskih in kadrovskih pogojev za knjigarniško prodajo knjig: »Sprašujem se, kako bi knjižnica ob trenutni kadrovski zasedbi uspela še to delo opravljati dodatno! Pri knjigarniškem kotičku je verjetno treba imeti na voljo ustrezen prostor! Kako ga zagotoviti?« To vprašanje je seveda problematično in hkrati eden od razlogov, zakaj se spletno posredništvo že v osnovi zdi primernejše.

Poleg tega odziva srečamo tudi reakcijo, ki bi morda lahko spadala med »tradicionalna« razlikovanja med knjigarnarji in knjižničarji, po katerih je prodaja stvar dobička, izposoja pa poslanstva. »S posredovanjem pri prodaji naj se ukvarjajo za to primerni ljudje. Vredno bi bilo razmišljati o obratnem: da bi se knjigarnarji bolj usposobili za svetovanje pri nakupu knjižnega gradiva. Bi bilo najbrž prodanih več knjig.« Usposobljenost knjigarnarjev ni predmet pričujoče raziskave, vendar pa drži, kakor smo ugotavljali v prejšnjih odstavkih, da se knjigarnarji pri prodaji ne morejo opreti na nič takega, kot je Cobissov vzajemni katalog za knjižničarje. Že samo nepovezanost knjigarne v enoten informacijski sistem postavlja knjigarje v slab-

ši položaj v primerjavi s knjižničarji. Seveda se pri tem odpira tudi vprašanje konkurence, če bi se projekt v knjižnicah množično uveljavil, kakor tudi vprašanje, kam bi se potem stekala proračunska sredstva, ki jih država namenja knjigarniški prodaji, v knjigarne ali v knjižnice, kar bi bilo nujno potrebno primerno dogovoriti. *»Vprašljivo se mi zdi učinek akcije na že sicer problematično knjigotrško mrežo oz. na odnose med založniki, knjigarnarji in knjižničarji.«* Ta učinek je gotovo težko predvideti, glede na dejstvo, da je sodelovanje med vsemi tremi segmenti premajhno in včasih (če se spomnimo t. i. »vojne popustov« ob uveljavljanju založniških uzanc) tudi zaostreno. Respondenti menijo, da bi se na takih osnovah odnosi med vsemi tremi segmenti nekoliko izboljšali, kakor smo videli v pregledu hipoteze 12, saj je očitno, da bi uvedba takšnega projekta zahtevala njihovo povečano sodelovanje. Tvegamo lahko predpostavko, da bi uspešno apliciranje enotnega izposojevalno/prodajnega informacijskega sistema za knjižnice in knjigarne ne pomenilo hkrati tudi zaviranja nadaljnje izgradnje mreže knjigarn *»iz malte in opeke«*. Nadaljnjim raziskavam uporabnikov bodi prepuščeno vprašanje, v kolikšni meri bi takšen enoten informacijski sistem uravnotežil izposojanje in prodajanje knjig v državi, kar bi hkrati pomenilo tudi preverjanje, ali trditev britanskih strokovnjakov, da so izposojevalci in kupci knjig pretežno eni in isti ljudje, velja tudi za Slovenijo.

*»Naša knjižnica se zavzema za ohranjanje »čistega« knjižničarskega poslanstva – izposoje knjižnega (in manj neknjižnega) gradiva. Poleg tega smo (splošne) knjižnice (predvsem manjše) pod hudim udarom tržnih in davčnih inšpektorjev, ki si prizadevajo nadzorovati oz. sankcionirati naše dejavnosti. Zato se skušamo izogibati vsakršnim tržnim dejavnostim. Zaradi zaračunavanja prenizkih zamudnin / obrabnin za neknjižno gradivo nam očitajo nelojalno konkurenco videotekam. Ali ne bi bila prodaja knjig v knjižnici nelojalna konkurenca sicer maloštevilnim knjigarnam v kraju? Knjigotrško posredništvo knjižnice prek spleta ali Cobissa se nam ne zdi potrebno, saj so naši uporabniki večinoma že dovolj informacijsko pismeni, samostojni in seznanjeni z naročanjem / nakupovanjem prek spleta.«* Slednjič je tu še vprašanje interpretacije zakonskih določil, kar pomeni, da bi pripoznanje koristnosti in smiselnosti uvajanja takšnega projekta v knjižnice seveda moralo priti *»od zgoraj«*, s strani pristojnega ministrstva. Poleg Uredbe o osnovnih storitvah knjižnic (2003) bi morda kazalo apelirati še za podoben akt, ki bi knjižnicam dovoljeval dodatne, njihovemu poslanstvu in predvsem splošnemu stanju porabe knjige primerne aktivnosti. Ob odsotnosti enotnega spletnega portala in glede na nekonsistentnost slovenskih spletnih knjigarn si tudi informacijsko povsem pismeni bralci lahko naročajo le omejeno število gradiva. Za to ne bi potrebovali spletnega giganta, kakršen je Google Book Search, zadostovala bi zgolj nadgradnja obstoječega, dobro zastavljenega Cobissa tako, da bi vseboval tudi podatke o prodajnih zalogah in omogočal posredovanje individualnih tržnih naročil.

## Nevtralna mnenja

»Fizično večja prodaja knjig bo tudi v Sloveniji posledica višjega standarda. Denar za knjigo, kulturo pa dobijo (rabijo? op. a.) tisti, ki še nimajo zadovoljene osnovne ekonomske potrebe.«

»Menimo, da kakšnega velikega finančnega učinka z uvedbo knjigarniškega kotička ali kavarnice ne bi dosegli, bi pa prispevali k promociji knjige.« Mnenje potrjuje že prej omenjeno interpretacijo, da knjižničarji (po našem mnenju povsem pravilno) vidijo korist prodaje knjig v knjižnicah zlasti v smislu zadovoljevanja informacijskih (in nakupnih) zahtev uporabnikov. Hkrati ne bi le promovirali knjige, temveč bi nakup knjige omogočili prav tam, kjer je koncentracija konzumentov knjige največja. Poleg navedenih negativnih ocen relacije knjigarna - knjižnica so respondenti navedli tudi drugačne: »Nekaj izvodov več bi kupili posamezniki – knjižnice ne bi imeli več za konkurenco knjigarnam.«

»Menim, da bi bilo najprej potrebno sistemsko urediti stabilno in redno financiranje knjižnične dejavnosti z javnimi sredstvi, za doseganje standardov. Šele nato razmišljati o dodatnih finančnih virih – za nadstandardne storitve.« Odpira se vprašanje, ki smo ga nakazali že v preverjanju mnenj respondentov o bodočem financiranju knjižnic, ali je pričakovati, da se bodo knjižnični standardi morda kmalu izkazali za previsoko zastavljene tudi pri nas, kakor se to dogaja v razvitejših založništvih. Prodaja knjig v knjižnicah bi morda z zornega kota knjižničarjev res pomenila nadstandardno storitev, z zornega kota uporabnikov pa le ureditev osnovne knjigarniške storitve, ki je sedaj, razen v večjih mestnih središčih, pomanjkljivo podprta in okrnjena zaradi premalo dobrih knjigarn.

## Pozitivna mnenja

»Vprašanje, če bi se knjigotržci strinjali s tako konkurenco. Za uporabnike bi bilo zanimivo, če bi jim lahko priskrbeli naslov, ki ga je v redni prodaji težko najti. Prodaja bi morala biti povezana z neko informacijsko zahtevo uporabnika, ne le komercialna poteza.« To mnenje lepo odraža stališče, ki ga zastopamo tudi v raziskavi – prodaja knjig v knjižnicah bi morala, če bi do nje dejansko prišlo, presegati zgolj okvire komercialnega čtiva, saj bi pomenila poskus prekinitev začaranega kroga, v katerem se je znašlo naše založništvo in knjigotrštvo malega, dvomilijonskega trga. Res je sicer, da kaže, da se je začarani krog generiral prav ob dejstvu, da so se zaradi različnih razlogov knjige za množični trg namesto da bi se prodajale, začele množično izposojati (Kovač, 2002). Vprašanje je, ali bi zgolj mala fizična zaloga najbolj iskanih romanov v knjižnici, na voljo za nakup, nalogo prekinjanja začaranega kroga mogla opraviti v zadostni meri. Knjižnice z informacijskim sistemom in strokovno izobraženim kadrom lahko na tem področju ponudijo kompletno storitev na enem mestu, hkrati pa lahko taisto storitev uporabljajo tudi v vseh knjigarnah, kar bi po našem mnenju za obstoječe knjigarne lahko bilo le

koristno. Vprašanje konkuriranja knjižnic knjigarnam bi bilo potrebno razmotriti z več zornih kotov, predvsem pa s stališča nacionalne porabe knjige – s tega stališča bi morala povečana prodaja knjig prav vsem udeležencem v verigi porabe knjige prinesiti le koristi.

»Če bi se uvedbe tovrstnih sprememb lotili sistematično, predvsem z zagotavljanjem potrebnih resursov v knjižnicah, idejo podpiram. Vendar pa bi to morala biti storitev v VSEH splošnih knjižnicah in ne le v 'privilegiranih'.« Prav zaradi tega, ker knjižnična mreža dobro pokriva Slovenijo v celoti, se zdi razmišljanje o tej možnosti sploh smiselno. Predvidevamo lahko, da bi storitev bila najbolj dobrodošla tistim uporabnikom, ki živijo v manjših, odročnejših krajih, kjer nimajo knjigarne, delež informacijsko pismenega prebivalstva in gospodinjstev z dostopom do spleta pa je manjši kot v mestih. (Sicer pa je tudi v Ljubljani praviloma treba opraviti precej zamudnih poizvedovanj, preden ugotovimo, kje in ali sploh bi se dalo kupiti neko točno določeno knjigo, zlasti če ne gre za pravkar izdano uspešnico.)

»Knjižnica bi lahko imela knjigarniški kotiček z majhnim številom naslovov – najbolj iskane novosti, ki so v večini izposojene, uporabnik pa bi imel možnost knjigo kupiti v knjižnici (dobra dopolnitev ponudbe). Seveda je največji kadrovski problem.« Ob tem velja še enkrat omeniti problem bralne kulture in priporočila (Novljan, 2005) naj se knjižnična zaloga ne ravna preveč po diktatu komercialno usmerjenega bralnega okusa. V tem primeru bi knjižnica lažje napotovala k nakupu komercialne literature, za svojo zalogo bi nakupila manj naslovov uspešnic, posledično pa si lahko privoščila večji delež tehtnejšega in dražjega gradiva. Seveda bi založniki temu principu morali stopiti naproti s še nadaljnjim izdajanjem cenejših »paperback« izdaj, kakor se to že dokaj uspešno dogaja z Žepnicami.

»Sami smo razmišljali o podobnem prodajnem kotičku, vendar za stare, odpisane knjige, ampak v novi knjižnici. (V sedanji situaciji nimamo pogojev.)«

»Knjižnični strokovni delavci lahko najboljše svetujejo in tako vplivajo na prodajo.«

»Res zanimiva ideja. Ko rešimo prostorsko stisko, smo za sodelovanje.«

»Morda je dobra ideja? Če bi le imeli pogoje za to dejavnost.«

»Dobra ideja, ki jo velja razvijati naprej. Upam, da bo obrodila sadove.«

## 4 Zaključek

Od 15 postavljenih hipotez smo na podlagi pridobljenih anketnih podatkov potrdili devet, ovrgli pa šest hipotez. Ugotovitve anketne raziskave lahko strnemo v

naslednja večinsko zastopana mnenja in ocene respondentov: v bodoče pričakujejo negativen trend proračunskega financiranja splošnih knjižnic, ob tem pa naraščanje obiska in izposoje. Iskanje dodatnih ukrepov za izboljšanje finančnega položaja knjižnic se jim zdi nujno, hkrati pa večinoma splošno knjižnico vidijo kot preplet komercialnega in nekomercialnega. Skoraj polovica vodstvenega kadra vseh slovenskih splošnih knjižnic je izpričala načelno in pogojno strinjanje z eno od možnosti prodaje knjig v knjižnicah, če bi za kaj takega obstajale realne možnosti, pri čemer so malenkostno prednost dali fizičnemu knjigarniškemu kotičku znotraj knjižnice, vendar pa potrjujejo, da zanj ni prostorskih, skladiščnih, najmanj pa kadrovskih možnosti. Prodaja knjig v knjižnicah se jim večinoma ne zdi ogrožujoča do izposoje, hkrati pa bi načeloma uvajali tudi drugačne komercialne poteze, zanimive za uporabnike (denimo kavarnice). Vendar respondenti menijo, da prodaja knjig v knjižnicah ne bi imela opaznega vpliva na finančno stanje knjižnic, ne bi bistveno vplivala na povečanje prodaje knjig na prebivalca v državi, bi pa nekoliko izboljšala sodelovanje med založniki, knjižničarji in knjigotržci. Več kot polovica respondentov prodajo knjig v knjižnicah sicer ocenjuje kot splošno koristno dejavnost za povečanje porabe knjige v državi, ki bi hkrati knjižnicam koristila, vendar stopnje te koristnosti za knjižnice ne ocenjuje kot visoke. Prodaji knjig so relativno bolj naklonjene večje knjižnice.

Manjši knjigarniški kotiček z nekaj najbolj iskanimi naslovi v knjižnici lahko funkcionira kot popestritev in dobrodošla dodatna ponudba v tistih knjižnicah, ki bi si ga lahko privoščile. Spletno knjigarniško posredništvo, ki seveda zahteva konsenz na najvišjem nivoju in vzpostavitev enotnega izposojevalno/prodajnega informacijskega sistema s sodelovanjem vseh členov v verigi porabe knjige, pa verjetno lahko preseka gordijski vozle problemov z maloprodajo knjig v Sloveniji in bi se ga lahko, če bi ga uspeli vzpostaviti, posluževale vse knjižnice (in vse knjigarne, ki imajo dostop do spleta), dragoceno orodje bi bil seveda tudi za založnike. Da je sistem COBISS dobro izhodišče za enotno bazo, ki bi vsebovala tudi tržne podatke, so ugotavljali že nesojeni snovalci baze Knjige na trgu (glej op. 9), verjetno pa je že vsak uporabnik COBISS-a kdaj sanjaril o sliki naslovnice, možnosti pregleda kazala, informaciji o ceni in možnosti e-nakupa vsaj za tiste naslove, ki so še vedno pri nekom na zalogi. Menimo, da bi bilo nujno potrebno zagotoviti sredstva za posodobitev vzajemnega knjižničnega kataloga tako, da bi lahko opravljal tudi funkcijo spletne knjigarne in vsaj osnovne funkcije baze Knjige na trgu – tudi v razvitih založništvih informacijska tehnologija čedalje bolj združuje prej ločene vidike porabe knjige na enem mestu. Mreža splošnih knjižnic lahko pri tem odigra vlogo po celi državi kapilarno razvejanega posredniškega sistema, ki ga redno obiskuje vsaj četrtnina Slovencev. Ali bi se uporabniki splošnih knjižnic navzeli navade nakupovanja lahkotnih žepnic in podobnih romanov, namesto da bi dva meseca čakali na izposajo rezerviranega izvoda, ali pa bi še naprej nakupovali večinoma le enciklopedije in kuharske knjige, je težko predvideti vnaprej in naj ostane predmet morebitnih nadaljnjih raziskav.



Smiselno bi bilo preveriti mnenja uporabnikov zlasti glede teze o prekrivanju skupin kupcev in izposojevalcev knjig ter v nekaj zainteresiranih knjižnicah, ki imajo za to možnosti, poskusno vpeljati prodajo najbolj iskanih knjig v obliki skupnega projekta knjižnice in primerne knjigarne<sup>18</sup>. Knjigarna bi omogočala prodajni know-how, na strani knjižnic pa bi veljalo raziskovalno pozornost usmerjati na razvijanje pogojev za vzpostavitev kvalitativne evalvacije oblikovanja knjižničnih zbirk ali vsaj vzpostavitev večjega ravnotežja med količinskim vidikom izposoje in kakovostjo bralne ponudbe v knjižnici. Kar pomeni, da bi knjižnica, ki bi sodelovala v projektu s knjigarno, na račun prodajne ponudbe nakupila manj lažjega leposlovja za svojo zalogo, hkrati pa ne bi smela biti kaznovana pri bodočem financiranju zaradi zmanjšane števila izposojenih lažjih naslovov.

Po naši interpretaciji anketnih rezultatov se takšna prodaja knjig v knjižnicah v slovenskem primeru niti ne kaže kot zgolj komercialna poteza, saj nosi, glede na izrazite probleme trženja knjig v Sloveniji, obeležje poslanstva. Čeprav so nekateri respondenti v anketni raziskavi svoje načeloma odklonilno stališče do uvajanja takšnih oblik praviloma utemeljevali prav z negovanjem »čistega« knjižničnega poslanstva, so verjetno tiste knjižnice, ki želijo biti umeščene v informacijsko družbo, pripravljene definicijo poslanstva širiti in nadgrajevati, kot se širijo potrebe uporabnikov. Knjižničarski stroki ni neznano uvajanje marketinških prijemov in trženja storitev na neprofitnih osnovah. Omogočanje nakupa knjige v knjižnici kot dodatne storitve se, morda na prvi pogled nekoliko paradoksalno, dobro vključuje v osnovno poslanstvo slovenskih splošnih knjižnic kot informacijskih centrov. Ti po definiciji predvsem služijo omogočanju neoviranega dostopa do vseh vrst znanja in informacij, podpiranju izobraževanja na vseh stopnjah in s tem omogočanju priložnosti za ustvarjalni razvoj osebnosti (Splošne knjižnice – IFLA/UNESCO standardi za splošne knjižnice, 2002). Neoviran dostop in izobraževanje vključuje dostopanje do knjige v celoti, vključuje torej tako izposojevalni kakor nakupni vidik porabe knjige.

Knjižnicam spričo sodobnih možnosti spletne prodaje v ničemer ne bi bilo treba okrniti svojega tradicionalnega in dragocenega poslanstva – le priključile bi mu novo dodano vrednost, če bi tovrstne ideje morda prepoznale kot možen korak naprej. Z drugimi besedami; prizadevanja glede prodaje knjig v Sloveniji bodo prej ali slej obrodila sadove – aktivno vključevanje knjižnic v ta prizadevanja bi utegnilo preprečevati uresničitev nekaterih črnih scenarijev o stagnaciji ali celo upadu izposoje, ki naj bi jo bodočnost prinašala knjižnicam.

---

18 Pri takšnem projektu nekateri strokovnjaki predlagajo povezovanje na način javno-zasebnega partnerstva, kakor ga od leta 2006 ureja poseben zakon. »Poskusne« knjižnice za novo storitev bi se morale nahajati tudi v manjših krajih, ki daleč naokoli nimajo knjigarne.

## Citirani viri in literatura

1. Gregorin, R. (2006). *Veleknjižgarne v Sloveniji, mit ali resničnost?* Ljubljana, Umco.
2. Grilc, U. (2006). Knjiga v presečišču javnega in zasebnega: primeri Francije, Finske, Hrvaške in Slovenije. *Knjižnica*, 50 (4), 49-80.
3. Grilc, U. (2007). Državna podpora knjigi 2003-2005: model in učinki. V: *Slovenska knjiga včeraj in jutri*. Ljubljana, Umco.
4. Kovač, M. (2002). Meje rasti: nekaj korakov k metodologiji raziskovanja knjižnega založništva. *Knjižnica*, 46 (4), 43-63.
5. Kovač, M. (2005). Smeri razvoja slovenskega in evropskega založništva. V: *Zgubljeno v prodaji*. Ljubljana, Umco.
6. Novljan, S. (2005). Knjižničarstvo. V: *Knjižna kultura*. Ljubljana, Umco.
7. *Prodajne knjižne uspešnice: ne zgolj lažje vsebine*. (26.7.2007). Pridobljeno 25.8.2007 s spletne strani [http://novice.siol.net/default.aspx?site\\_id=1&page\\_id=36&article\\_id=136070726155603108&cid=109&pgn=1](http://novice.siol.net/default.aspx?site_id=1&page_id=36&article_id=136070726155603108&cid=109&pgn=1)
8. *Resolucija o nacionalnem programu za kulturo 2004-2007*. (2004). Uradni list Republike Slovenije, 14 (28), 3101.
9. *Splošne knjižnice: IFLA / UNESCO standardi za splošne knjižnice*. (2002). Ljubljana: NUK.
10. Šercar, T. (2003). Knjižničarstvo in tehnološki razvoj proti knjižnici brez knjig. *Organizacija znanja*, 8 (1), 26-45.
11. Morris, A. Hawkins J. & Sumsion T. (2001). *The economic Value of Public Libraries*. The Council for Museums, Archives and Libraries.
12. Uredba o osnovnih storitvah knjižnic. (2003). Uradni list Republike Slovenije, 13 (29), 3521.
13. Zorko, T. (2006). *Analiza možnosti prenašanja knjigotrških funkcij na knjižnično mrežo in možni vplivi na stanje knjižne produkcije v Sloveniji*. Magistrsko delo. Ljubljana: Filozofska fakulteta, Oddelek za bibliotekarstvo, informacijsko znanost in knjigarstvo.
14. Žaucer, M. (2005). Primerjava slovenskega splošnega knjižničarstva z evropskim na osnovi podatkov študije LIBECON. *Knjižnica*, 49 (1-2), 187-201.

---

**Mag. Teja Zorko**, bibliotekarka, je zaposlena kot pomočnica direktorice v Knjižnici Prežihov Voranc Ljubljana-Vič.

Naslov: Tržaška 47a, 1000 Ljubljana

Naslov elektronske pošte: [teja.zorko@lj.pv.sik.si](mailto:teja.zorko@lj.pv.sik.si)

Zorko, T.; Kovač, M. Začarani krog slovenske porabe knjige in potencialna vloga splošnih knjižnic pri njegovem razreševanju

---

**Izr. prof. dr. Miha Kovač** je predavatelj na Oddelku za bibliotekarstvo, informacijsko znanost in knjigarstvo na Filozofski fakulteti Univerze v Ljubljani.

Naslov: Aškerčeva 2, 1000 Ljubljana

Naslov elektronske pošte: [miha.kovac@ff.uni-lj.si](mailto:miha.kovac@ff.uni-lj.si)

## PRILOGA: ANKETNI VPRAŠALNIK

1. Vaša knjižnica pokriva področje s \_\_\_\_\_ prebivalci ter vključuje poleg matične knjižnice še \_\_\_\_\_ zunanjih enot.
2. Menite, da se bo proračunsko financiranje splošnih knjižnic v bodoče (denimo v naslednjih desetih letih):
  - A krčilo
  - B povečevalo
  - C ostajalo enako
3. Menite, da bo trend obiska in izposoje v splošnih knjižnicah v bodoče (denimo v naslednjih desetih letih):
  - A rasel
  - B ostajal enak
  - C se zmanjševal
4. Se vam zdi, da knjižnice potrebujejo dodatne ukrepe za izboljšanje svojega finančnega položaja?
  - A da
  - B ne
  - C ne vem
5. Obkrožite eno trditev, s katero se najbolj strinjate:
  - A Splošna knjižnica je izključno nekomercialna dejavnost, njeno poslanstvo nima zveze s pridobivanjem denarja na trgu.
  - B Splošna knjižnica je lahko tudi povsem komercialna, ki vse prihodke, potrebne za svoj obstoj, pridobiva na trgu.
  - C Splošna knjižnica je preplet komercialnega in nekomercialnega, od učinkovitosti tega prepleta bo odvisno stanje knjižnic v bodoče.
6. Ali menite, da bi prodaja knjig v knjižnici utegnila vplivati na povečanje ali zmanjšanje števila izposojenih knjig: ocenite stopnjo vpliva na lestvici (0= ni vpliva, -2= izposoja bi zelo padla, 2= izposoja bi se zelo povečala):

-2   -1   0   1   2
7. Kakšno obliko prodaje knjig kot možnosti dodatnega zasluzka bi uvedli v svojo knjižnico, če bi za to obstajale realne možnosti:
  - A Knjigarniški kotiček v knjižnici kot dodatno ponudbo s fizično zalogo knjig, namenjenih prodaji.
  - B Knjigotrško posredništvo knjižnice, uporabnikom bi lahko iskano knjigo naročili preko spleta ali Cobissa, dvignili bi jo v knjižnici.
  - C Nobene oblike prodajanja knjig.

D V knjižnice bi bilo potrebno uvajati drugačne komercialne možnosti, namenjene uporabnikom: kavarniške koticke, itd.

**8. Če ste pri zgornjem vprašanju obkrožili odgovor A in če ste za uvedbo knjižniškega koticčka, ali v vaši knjižnici razpolagate z ustreznimi (obkrožite da / ne pri posameznem elementu):**

- |   |       |
|---|-------|
| - prostorskimi kapacitetami v izposojevalnem prostoru | DA NE |
| - skladiščnimi kapacitetami                           | DA NE |
| - kadrovskimi kapacitetami                            | DA NE |

**9. Ocenite na lestvici od 1-5 (1= zelo negativno, 5= zelo pozitivno), na kakšen način bi po vašem mnenju prodaja knjig v knjižnicah vplivala na:**

A Izboljšanje finančnega stanja vaše knjižnice

1      2      3      4      5

B Povečanje prodaje knjig na prebivalca v državi

1      2      3      4      5

C Izboljšanje sodelovanja med založniki, knjigarnarji in knjižničarji

1      2      3      4      5

**10. Možnost prodajanja knjig v knjižnicah bi po vašem mnenju pomenila (izberite samo eno možnost):**

- A Nepotrebno komercializacijo knjižnic
- B Obliko finančne podpore knjižnicam
- C Dejavnost, ki bi povečala porabo knjige v Sloveniji, vendar bi knjižnicam škodila
- D Dejavnost, ki bi povečala porabo knjige v Sloveniji in bi hkrati knjižnicam koristila
- E Še eno dejavnost, ki bi knjižnice po nepotrebem obremenjevala
- F Dejavnost, ki ne bi imela nikakršnega pozitivnega vpliva na porabo knjige v Sloveniji

**11. Ocenite na lestvici od 1-5 (1= nič, 5= zelo), v kolikšni meri bi po vašem mnenju prodajanje knjig koristilo knjižnicam:**

1      2      3      4      5

**12. Če imate o raziskovalnem vprašanju svoje mnenje, vas prosimo, da ga kratko in čitljivo formulirate:**