

Akvizícia ∩ Knižničné služby

Sú knižnice pripravené pustiť k akvizícii používateľov?

Mgr. Ladislav Svršek¹

Abstrakt

Knižnično-informačné služby sa priebežne prispôbujú novým technológiám a zatiaľ viac-menej dokážu sledovať aktuálny vývoj. Priestor, kde by sa dalo k používateľom priblížiť ešte viac, je otvoriť sa ich nápadom, návrhom a pohľadom na ponúkané služby a obsah. Jednou z možností, ako tak urobiť, je využiť moderné platformy poskytovateľov digitálneho obsahu s novými spôsobmi a možnosťami akvizície.

Kľúčové slová

e-knihy, elektronické knihy, akvizícia založená na dôkazoch, používateľmi riadená akvizícia

Úvod

V čase nástupu výpočtovej techniky (70. roky minulého storočia) to boli aj knižnice, ktoré sa chopili nových príležitostí a začali nové technické prostriedky využívať v prospech seba i používateľov. Prvé databázy sa objavili v USA už v rokoch 1962-1965 (NASA a NLM), prvé elektronické katalógy knižníc (OPAC) v rokoch 1975-1978. Rozmach technológií približne od roku 1995 a nástup internetu potom veľmi silne vplýval na ďalší vývoj knižnično-informačných systémov (KIS) – predovšetkým na ich dizajn a funkcie. Stojí však za povšimnutie, že vôľa knižníc preberať niektoré novinky a „interakcie“ s inými systémami nebola (a nie je) až taká silná. Knižnice k implementácii niektorých funkcií pristupovali opatrne a s akýmsi rešpektom – a v prípade našich (slovenských) knižníc je to ešte výraznejšie.

Vylepšenia KIS, ktoré sa týkali predovšetkým dizajnu alebo spôsobu vyhľadávania a prezentácie obsahu sú prijímané jednoduchšie (vyhľadávanie v štýle Google, prepojenia na ďalšie vyhľadávania, ponuka podobných dokumentov, doplnenie obrázkov obálok, zdieľania na sociálnych sieťach a pod.). Omnoho viac sú však knižnice váhavé v prípade funkcií, ktoré tak povediac zasahujú do ich pradávných kompetencií:

- „tagovanie“ ako doplnok kľúčových slov, predmetových hesiel a tezaurov
- „lajkovanie“ prípadne používateľské recenzie ako nástroj vyjadrenia názoru na kvalitu diela
- akvizícia za aktívnej účasti používateľov

V prípade týchto funkcií a činností je potrebné sa vyrovnáť nie len s technickou implementáciou ale aj s otázkou kompetencií používateľov. V zahraničí je už bežné, že samotní používatelia môžu prispieť svojimi znalosťami k hodnoteniu obsahu, že môžu

1

pridávať a zdieľať vlastné tagy, napísať svoj názor, ktorý je potom zverejnený. Nové formy sprístupnenia elektronického obsahu prinášajú aj nové možnosti v oblasti akvizície.

Akvizícia s účasťou používateľov

Knižnice si uvedomujú, že výber dokumentov, ktoré chcú sprístupňovať, nie je jednoduchý proces a vstupujú do neho mnohé faktory. Špeciálne v čase, keď rozpočty na akvizíciu zďaleka nedostačujú pokryť všetky želané výdavky a objavujú sa tendencie posudzovať akvizičnú politiku aj z pohľadu dlhodobej využiteľnosti. Málolktorá knižnica si môže v súčasnosti dovoliť nakupovať všetko s vedomím, že buduje „archív“ namiesto „živého knižničného fondu“. V prípade elektronických dokumentov (ktoré sú vnímané ako drahšie) to platí ešte vypuklejšie.

Na strane druhej je však želateľné, aby sa akvizičná politika čo najviac približovala informačným potrebám používateľov. Takýmto spôsobom je možné budovať fond, ktorý bude využívaný. Knižnice majú (a mali) niekoľko možností, ako do akvizície zapojiť používateľov a väčšina z nich je použiteľná aj pre elektronické dokumenty:

- **Dotazníky** voľne dostupné v papierovej i elektronickej forme, prostredníctvom ktorých môžu používatelia vyjadriť svoje želania na zabezpečenie literatúry. (Využiteľné vo všetkých typoch knižníc.)
- **Poradné orgány, komisie** (formálne i neformálne), ktoré majú právo navrhovať a inak sa spolupodieľať na rozhodovaní o zabezpečovaní literatúry. (Zväčša v akademických knižniciach.)
- **Automatizované systémy** na spracovanie požiadaviek z rôznej úrovne používateľov, kam môžeme zaradiť aj aktuálne trendy označované ako *evidence-based acquisition*, *demand-driven acquisition* a *patron-driven acquisition*. (Približne od roku 2011.)

V prípade elektronických dokumentov sa v konečnom dôsledku dá hovoriť o dvoch základných spôsoboch zabezpečenia prístupu prostredníctvom knižnice: Trvalý nákup (purchase, perpetual access) a predplatné (subscription). Nové a alternatívne spôsoby akvizície sa v súčasnosti objavujú predovšetkým v oblasti elektronických kníh (e-kníh).

1 Predplatné

Vo forme predplatného môže knižnica sprístupniť používateľom veľmi široké spektrum e-kníh. Vydavateľstvá zvyčajne neobmedzujú počet súčasne pracujúcich používateľov. Obsah kolekcii sa priebežne mení – pribúdajú aktuálnejšie diela, odstraňujú sa nevyužívané staršie vydania a pod. Výhodou pre knižnicu je výborný pomer ceny k ponúkanému obsahu. Nevýhodou takéhoto spôsobu sprístupnenia je, že knižnica a jej

používatelia majú možnosť využívať dokumenty len v čase predplatného bez nároku na vytváranie archívnych kópií. Okrem toho je obsah kolekcii vopred daný a knižnica nerozhoduje na úrovni jednotlivých titulov. Spoluúčať používateľov na akvizícii takéhoto druhu prístupu je možná vlastne len na úrovni poradných orgánov a komisií.

2 Trvalý nákup

Trvalý nákup e-kníh je najviac podobný klasickej forme akvizície: Knižnica sama vyberá konkrétne tituly alebo kolekcie a rozhoduje sa na akej licenčnej úrovni (počet súčasne pracujúcich používateľov, prípadne nelineárne systémy využívania) ich zabezpečí pre ďalšie trvalé využívanie. Nákup kolekcii je finančne efektívnejší, nákup jednotlivých titulov zase adresnejší. Možnosti spoluúčasti používateľov na tomto type výberu literatúry sú pestrejšie a môžu byť výsledkom moderných foriem akvizície založenej na dátach a dôkazoch.

3 Akvizícia založená na dôkazoch

Približne od roku 2011 sa začínajú masívnejšie objavovať pojmy „*evidence-based acquisition*“, „*demand-driven acquisition*“ a „*patron-driven acquisition*“. Rozhodovanie založené na dátach a dôkazoch (*evidence-based, data-driven*) sa začalo skloňovať aj v akvizícii. Platformy agregátorov, ktorí ponúkajú e-knihy prišli s funkciami, ktoré dovoľujú knižniciam pustiť k výberu literatúry širšie spektrum používateľov a zároveň si zachovať maximálnu kontrolu nad finálnym rozhodovaním a rozpočtom. Základom je široká kolekcia e-kníh, v ktorej sú presne zadané pravidlá a možnosti využívania – možno povedať obrovský supermarket s e-knihami – a nadstavba, prostredníctvom ktorej knihovníci regulujú pohyb a práva svojich používateľov v tejto kolekcii. E-knihy v tomto supermarkete môžu mať nasledujúce možnosti sprístupnenia:

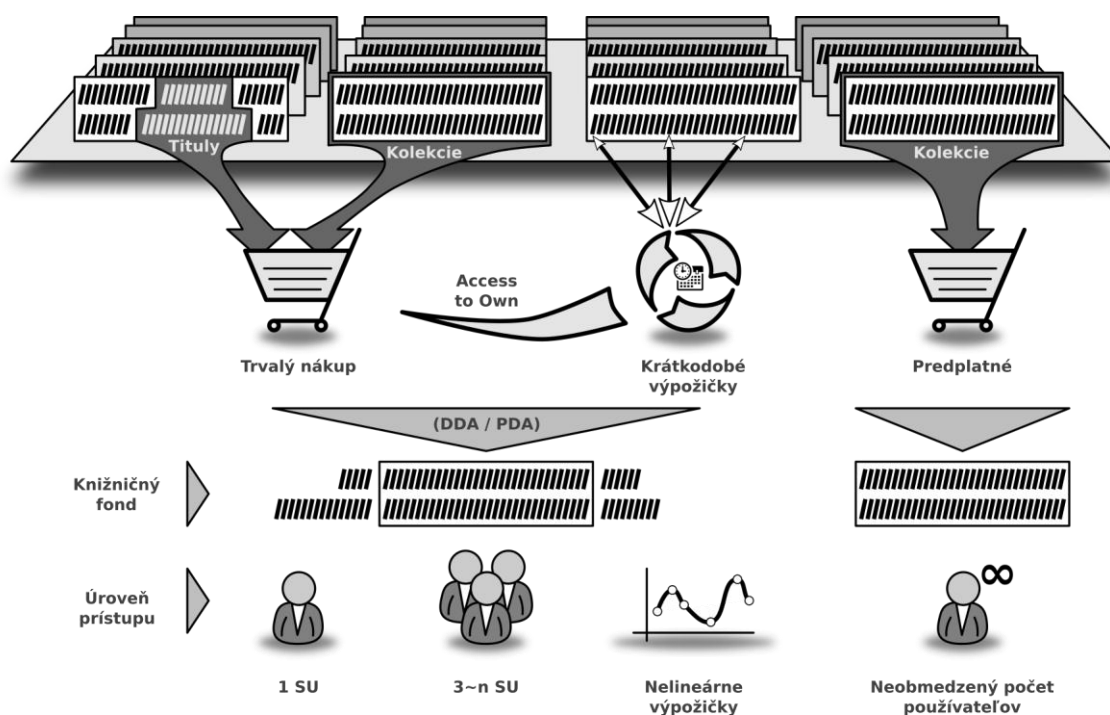
- **Predplatné:** Ako už bolo spomenuté vyššie, v takomto prípade je e-kniha súčasťou jednej alebo i viacerých kolekcii a knižnica rozhoduje o tom, či si danú kolekciu predplatí. V rámci predplatennej kolekcie sa zvyčajne neobmedzuje počet súčasne pracujúcich používateľov, krátkodobé výpožičky sú bezplatné.
- **Krátkodobá výpožička** (elektronická): Tiež ako „*Short Term Loan*“ (*STL*). Funguje podobne, ako klasická výpožička – publikáciu má používateľ možnosť využívať počas obmedzeného času od „vypožičania“. Účtovaný je poplatok za krátkodobú výpožičku – zvyčajne z kreditu/depozitu, ktorý má knižnica u poskytovateľa zriadený. Knižnica má úplnú kontrolu nad tým, ktoré knihy týmto spôsobom sprístupní a pre ktoré skupiny používateľov

pričom si zachováva možnosť rozhodovať o tom, komu takúto výpožičku umožní.

- **Trvalý nákup:** V tomto prípade knižnica získava trvalé práva na využívanie e-knihy v licenčnej úrovni, ktorú si zvolí vrátane bezplatných krátkodobých výpožičiek. Systém môže byť nastavený tak, že používatelia vypisujú elektronické žiadanky a knižnica rozhoduje o nákupe.

Špeciálnou funkciou systému môže byť režim „Access to Own“ (ATO), ktorý prepája krátkodobé výpožičky s formou trvalého nákupu. V takomto prípade knižnica rozhodne, pre ktoré tituly alebo kolekcie umožní spoplatňovanie krátkodobých výpožičiek len do času, kým kumulatívna cena za ne neprekročí nákupnú cenu e-knihy (pre trvalý nákup). Potom publikácia prejde automaticky do režimu, akoby bola zakúpená formou trvalého nákupu a ďalšie krátkodobé výpožičky už nie sú spoplatňované.

Všetky spomenuté možnosti a vzťahy vyjadruje nasledujúca schéma:



Záver

Nové formy akvizície elektronického obsahu za aktívnej účasti jednotlivých používateľov si postupne nachádzajú cestu do knižníc. Aktuálne vidím väčší potenciál využitia na akademickej pôde – knižnica dokáže jednoduchšie určiť základné cieľové skupiny a zdefinovať práva jednotlivých používateľov. Zároveň môže naplno využiť aj možnosť vytvárania podúctov pre menšie súčasti inštitúcie prípadne až na úroveň výskumných tímov, ktoré takto môžu sami spravovať vlastné financie získané na akvizíciu odbornej literatúry.

Predpokladom k tomu, aby si tieto formy akvizície našli cestu aj do našich knižníc, je lepšia informovanosť o ich možnostiach a vôľa nájsť vhodné administratívne riešenie

pre ich implementáciu. Akvizícia založená na dôkazoch má totiž potenciál priniesť používateľom literatúru, o ktorú majú skutočne záujem a zároveň zefektívniť vynakladanie finančných prostriedkov na jej sprístupnenie.