ХОЗЯЙСТВЕННАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ БИБЛИОТЕКИ: ВОЗМОЖНОСТИ И РЕАЛЬНОСТЬ

Основным и пока, наверное, единственным преимуществом нового хозяйственного механизма в области культуры является расширение рамок хозяйственной самостоятельности. В официальный ранг возведена точка зрения, что рост государственных ассигнований на развитие и содержание культурных сокровищ библиотечных учреждений должен сочетаться с активизацией собственной деятельности по расширению финансовых возможностей. Это связано с тем, что в силу разного рода объективных обстоятельств, зависящих прежде всего от экономической ситуации в стране, рост бюджетных средств не соответствует реальному уровню расходов и носит компенсирующий характер. Как говорила героиня Льюиса Кэррола: «Приходится бежать со всех ног, чтобы остаться на том же месте». Поэтому сейчас библиотекам предоставляется практически полная свобода в поиске новых внебюджетных источников финансирования и в развитии платных форм обслуживания. Реализуется эта свобода очень индивидуально в зависимости от статуса, назначения библиотеки и уровня предприимчивости администрации.

Опыт Государственной публичной библиотеки им. М. Е. Салтыкова-Щедрина в этом направлении не очень богатый, зато разнообразный. Постоянных спонсоров привлечь пока не удается, немногочисленные денежные поступления — скорее случайность, чем результат нашей целенаправленной деятельности.

При библиотеке действуют три кооператива. Два занимаются чисто хозяйственной деятельностью, а третий — библиографическими услугами. Они платят библиотеке за аренду оборудования и помещений, отчисляют 20% своей прибыли. Кроме того, хозяйственные кооперативы оказывают библиотеке услуги по своей основной деятельности: моют окна, изготавливают и ремонтируют библиотечную мебель.

Несколько сложнее взаимоотношения с кооперативом, занимающимся библиографическими услугами. Этот кооператив выполняет тематические справки, обзоры, т. е. те же услуги, которые библиотека осуществляет бесплатно. Но при этом библиотека принимает только те запросы, которые связаны с самообразованием или удовлетворением научного интереса читателя (по мнению библиотекаря), и выполняет их в течение месяца. Для более оперативного удовлетворения тематических запросов потребителей без ограничений по их характеру и был создан кооператив. Но высококвалифицированные библиографы неохотно работают в кооперативе, поэтому качество выполнения запросов не всегда достаточно высокое. К тому же читатель, как правило, идентифицирует кооператив с библиотекой. Отказ библиотеки выполнить тот или иной запрос бесплатно бывает очень трудно обосновать, поэтому при введении платных услуг основное внимание должно быть обращено на соблюдение социальных гарантий бесплатного обслуживания: читатель должен четко представлять, какие услуги в библиотеке ему обязаны оказывать бесплатно и какого качества. Перечень же платных услуг может быть чрезвычайно разнообразным и нужен не столько для информации, сколько для рекламы.

Надо признаться, что в области внедрения платных услуг у нас пока нет целенаправленной стратегии, их выбор диктуется спросом и нашими возможностями. Наиболее отработано представление изданий для кино- и фотосъемки силами и техническими средствами заказчика, т. е. читатель платит за право съемки. За прошлый год мы заработали на этом немногим более 30 тыс. руб. (Это очень мало при 9 млн руб. годового бюджета). Копирование за плату в библиотеке осуществляется с незапамятных времен, мы ограничиваем копирование старых, ценных книг и рукописей, а в данном случае читатель сам обеспечивает необходимое ему качество и подбор съемочного копирования. Надо отметить, что и такие традиционные виды платных услуг, как копирование литературы и экспресс-обслуживание мы уже не в состоянии вести по-прежнему. Полностью разрушена система централизованного снабжения копировальной техникой, материалами, бумагой, а покупка их по рыночным ценам делает эту услугу убыточной. Чтобы не закрыть этот участок совсем, библиотека вынуждена пойти на заключение договора о совместной хозяйственной деятельности: один из партнеров предоставляет бесплатно технику, другой — бумагу, библиотека обеспечивает участок читательскими заказами и осуществляет обслуживание. Доход делится между всеми участниками пропорционально вкладу. Эта деятельность не приносит большой прибыли, но библиотека окупает затраты и имеет возможность осуществлять охранное копирование по более низкой цене.

Библиотека предпринимала попытки проводить платные выставки литературы. Но вы-

ставочная деятельность — один из традиционных способов пропаганды библиотечного фонда, поэтому совсем отказаться от бесплатного предоставления литературы для экспонирования нельзя. Если учесть затраты на аренду, страховку, принять во внимание специфический (незримый) характер предоставляемого материала, становится очевидным, что книжная выставка сама по себе мероприятие не особенно прибыльное. Поэтому часто деньги за экспонирование берутся с тех, кто сам согласен платить. Безусловно, такой подход не очень объективен.

Абсолютно новым для нас является совместная издательская деятельность. На основании читательского спроса библиотека за отдельную плату осуществляет подбор литературы по определенной теме для последующего издания. С издательской фирмой заключается договор на совместное издание, по которому библиотека предоставляет экземпляр нужной книги партнеру во временное пользование, снимает полную копию, может подготовить комментарий или предисловие, а взамен получает небольшую часть тиража и процент от прибыли. Такие договоры заключены у нас с советскими издательствами и с зарубежными фирмами. Но отчислений от прибыли по этим договорам мы пока не получили, что, вероятно, связано с длительностью издательского цикла и последующей реализации изданий.

Библиотека пробовала организовывать платное экскурсионное обслуживание: у нас есть интересные редкие книги, рукописи, специфические библиотечные интерьеры старых книгохранилищ. Но согласно требованиям по сохранности фондов ограничивается количество экскурсий, число экскурсантов в группе, особенно в отделах редкой книги и рукописей. Кроме того, присутствие экскурсионной группы в фондах мешает основной работе библиотеки.

В ближайшее время предполагается ввести предварительный заказ литературы по телефону. Сначала на эту услугу будет продаваться ограниченное количество абонементов, так как в массовом порядке выполнить ее будет сложно. Абонемент на 10 книг будет стоить около 2 рублей.

К нам часто обращаются с просьбами о рекламе какого-либо издания или мероприятия, до сих пор мы отклоняли их, но сейчас обдумываем возможности платной рекламы. Переводим на платную основу собственные издания методического и научного характера. На договорной основе осуществляем подготовку библиографических указателей по заказу организаций. Например, на издании указателя «История автомобильного транспорта» по заказу НИИ автомобильного транспорта библиотека заработала около 15 тыс. руб.

Была у нас попытка издавать рекламную продукцию: календари, открытки. Готовился пакет таких изданий, но мы не сумели реализовать самостоятельно первый из подготовленных календарей и это немножко убавило нам оптимизма. От самой идеи мы не отказались, но вряд ли это даст большую прибыль.

Как и другие библиотеки, мы периодически продаем частным лицам литературу, исключенную из подсобных фондов (после просмотра и отбора ее другими библиотеками — бесплатно). Прибыль с продажи небольшая — 300—600 руб. Следует отметить, что продажа литературы — не платная услуга, а скорее хозяйственная деятельность.

Подход к определению цены у нас, наверное, типичный для всех библиотек — считаем затраты на осуществление услуги, добавляем 30% накладных расходов и 20% на рентабельность. Обычно 30% от полученной в результате хозяйственной деятельности суммы расходуется на премирование. При этом 75% выделенных на премирование денег расходуется на стимулирование непосредственных исполнителей, а 25% — содействующих. По итогам 1990 г. выплачено в виде премий свыше 8 тыс. руб. Остальные средства предполагается расходовать на развитие платных услуг и материально-технической базы.

Перечень платных услуг в библиотеке будет расширяться при соблюдении следующего принципа: все платные услуги — это дополнение к бесплатному обслуживанию, они должны соответствовать основной деятельности библиотеки. А основная проблема состоит в реализации желания заработать дополнительные средства не в ущерб функциям и статусу национальной библиотеки России.

Небогатикова Е. В., зам. директора
Гос. публ. б-ки
им. М. Е. Салтыкова-Щедрина