דבורה רום – יזמית, אשת עסקים וסוכנת תרבות

הצעה לקרן הלאומית למדע

פרופ' מוטי זלקין – אוניברסיטת בן-גוריון

רקע

בראשית המאה התשע עשרה נוסד בעיר וילנה שבליטא בית הדפוס וההוצאה לאור של משפחת רום [ראם]. בראשיתו נועד בית הדפוס לספק את צרכיה של האוכלוסייה היהודית הן ברמה המקומית והן בזו הארצית, כמו בתי דפוס יהודיים אחרים שפעלו באירופה ובמזרח התיכון. בית הדפוס התמקד, בראש ובראשונה, בהדפסת ומכירת ספרות דתית בסיסית (סידורי תפילה, חמישה חומשי תורה, סליחות, מחזורים, הגדה של פסח, קינות, תחינות וכדומה); ספרות דתית למדנית (תלמוד בבלי, ספרות ההלכה, ספרות דרוש ומוסר); ובהיקף מוגבל ביותר גם ספרות יפה (שירה, הגות, מדע פופולרי, רפואה עממית, ספרי היסטוריה בעברית וביידיש) וכן ספרים בשפות אחרות, בעיקר בפולנית, ובהם אף כאלה בעלי תוכן דתי נוצרי. עד מהרה התבלט בית דפוס זה כאחד המובילים בתחומו במרחב היהודי המזרח אירופי. את הצלחתו ניתן לזקוף למספר גורמים, ובהם לכשרונם הניהולי ומקצועיותם של המייסדים; לעובדה שהחל משנת 1836 הוא היווה מרכיב אחד בדואופול של הוצאה לאור של ספרות 'יהודית' ברחבי האימפריה הרוסית, וכן לתקנה שאסרה על יבוא ספרות 'יהודית' לתחומי האימפריה. לאחר מותו בשנת 1860 של דוד רום, הבעלים ומנהל הדפוס, החליטה אלמנתו הצעירה, דבורה, לקחת על עצמה את ניהול המקום. דבורה רום נולדה בשנת 1831 בעיירה נובוגרודק שמדרום מערב לווילנה כבת למשפחת הרכבי. אמה, צ'רנה איטה, הייתה אחותו של המשכיל הווילנאי מתתיהו שטראשון, ובתו של אחד מהידועים שבלמדני וילנה, הלא הוא שמואל שטראשון. משהתבגרה נישאה לדוד רוֹם, בנו של המו"ל והמדפיס הווילנאי יוסף ראובן רוֹם, וכך מיצבו אותה נישואיה בחוגי האליטה הכלכלית-חברתית בווילנה היהודית. עם זאת, מיצוב זה לא הכשיר אותה, בהכרח, לאתגרים הגדולים שבפניהם ניצבה עם מותו הבלתי צפוי של בעלה. ראשית, המעבר של ההוצאה לאור ובית הדפוס לניהולה של אישה לא היה מהלך מקובל וברור מאליו, בוודאי לא במציאות החברתית של המחצית השנייה של המאה התשע עשרה, וזאת למרות שהתופעה של אלמנות המנהלות בתי הוצאה לאור לא היתה בלתי מוכרת בעולם היהודי.

כאמור, כשקבלה דבורה רום את בית ההוצאה לאור לניהולה, כבר היה זה בית עסק שפעל בהיקף גדול יחסית. ועם זאת, עד מהרה הפכה האלמנה הצעירה את בית הדפוס וההוצאה לאור לאחד הפרויקטים הכלכליים היהודיים הגדולים והחשובים באירופה, ולמעשה בעולם כולו. זמן קצר לאחר שמיצבה את עצמה כמנהלת העיקרית של ההוצאה לאור, החלה דבורה רום לגבש את מודל הניהול העסקי על פי תפיסתה שלה. מודל זה הושפע, בראש ובראשונה, מהסביבה העסקית הקשה והתחרותית עמה היה עליה להתמודד. כך למשל, בשנת 1863 נפתחו בתוך זמן קצר כמה בתי דפוס יהודיים נוספים, אחדים מהם בווילנה עצמה. לא זו בלבד, אלא שהשנים הראשונות לעשור זה התאפיינו בהתדרדרות במצב הכלכלי ברחבי האימפריה הרוסית כולה, תופעה שאף החריפה במחוזות הצפון-מערביים בעקבות המרד הפולני בשנת 1863 והניסיונות לרוסיפיקציה של מערכות הממשל האזוריות. כדי להתמודד עם מציאות מורכבת זו היא נקטה במספר מהלכים, כאשר החשוב והמשמעותי שבהם היה מינויים של יועצים עסקיים הן בתחום המסחרי-פיננסי והן בתחום המקצועי. עם ייצובו של הצוות הניהולי והמקצועי התפנתה דבורה רום לעיצוב האסטרטגיה העסקית שלה, ובראש ובראשונה להרחבת הפעילות באמצעות איתור מגזרי שוק חדשים. להלן אצביע על שניים מהם. הראשון הוא האוכלוסייה היהודית שנמנתה עם המגזר החסידי. כך, למרות שהסביבה העסקית והחברתית הקרובה השתייכה, בעיקרה, למרכיב המתנגדי בחברה היהודית המזרח אירופית, הודפסו בבית הדפוס גם ספרות חסידית, סידורי תפילה בנוסח ספרד ובנוסח האר"י, ועוד. מגזר פוטנציאלי נוסף נמצא לדבורה רום ממש ב'חצר האחורית' שלה - הקהילה היהודית בווילנה. במחצית השנייה של המאה התשע-עשרה עברה החברה היהודית במזרח אירופה תהליכים מואצים של שינוי תרבותי, כשהבולט בהם הוא אימוצה של תפיסת הנאורות על ידי חוגים גדלים והולכים. אחד המוקדים המרכזיים בעולמה של הנאורות היה הענין בספרות לגווניה השונים – ספרות יפה, מדע פופולרי, היסטוריה, שירה, הגות ועוד. לאור זאת גיבשה דבורה רום מדיניות של הרחבה משמעותית של הדפסת ומכירת ספרות לא-קנונית, כגון ספרות 'משכילית' וספרות פופולרית, בתוך סל המוצרים שלה. מהלך זה התבצע, בין היתר, באמצעות 'אימוץ' סופרים פופולריים, דוגמת אייזיק מאיר דיק, אברהם מאפו, ומאוחר יותר גם קלמן שולמן, נחום מאיר שייקביץ', ואחרים. כחלק ממהלך זה, וכפי שנהגה ההוצאה לאור בתחום הספרות הקנונית, אותרו כותרים בעלי פוטנציאל רווח גבוה, דוגמת אחדים מחיבוריו של המשכיל הווילנאי מרדכי אהרן גינצבורג, ונרכשו זכויות ההדפסה וההפצה שלהם. לא זו אף זו, היא גם נענתה לביקוש הגובר לספרים מתורגמים משפות אחרות והציעה לקהל הקוראים מגוון רחב ממיטב הספרות העולמית בתרגומים ליידיש ולעברית. במקביל, אחד המהלכים העסקיים הראשונים שיזמה היה החלטתה להמשיך בהדפסת התלמוד הבבלי, פרויקט שהחל עוד בתקופה בה נוהל בית הדפוס על ידי בעלה, אבל בשתי תצורות: 'ש"ס משובח', שנועד לבעלי יכולת, ו'ש"ס פשוט', שנועד למי שיכולתו הכספית מוגבלת. ברקע המהלך עמד הצורך להציע מוצר זה במחיר אטרקטיבי, וזאת בשל העובדה שבבתי הדפוס היהודים ברחבי אירופה הודפסו, בו זמנית, עשר מהדורות שונות של התלמוד הבבלי. היצע רב ומגוון זה התבסס לא רק על ספרי ההוצאה אלא גם על מכירת ספרים שנדפסו בבתי דפוס אחרים ובית ההוצאה לאור עשה שימוש ברשת ההפצה הנרחבת שלו כדי למוכרם.

אחד ההיבטים המרכזיים שלו ניתן דגש בבית ההוצאה לאור בתקופת ניהולה של דבורה רום היה איכות המוצר. היא קבעה מדיניות של הקפדה על ההיבטים התוכניים של הטקסטים שהודפסו, כמו גם על ההיבטים הגראפיים השונים. משמעויותיה המעשיות של מדיניות זו היו שלוש: א] הרחבת המסגרת הקנונית של מפרשי התלמוד באמצעות שילוב מספר רב של מפרשים, עד כדי "מאה ושלוש תוספות". ב] הדפסת טקסט נטול שיבושים וזאת באמצעות שימוש בכתבי-יד. לשם כך נעשה מאמץ לאתר כתבי-יד שהיו מצויים בספריות ובארכיונים שונים ברחבי אירופה. ג] הקפדה ללא פשרות על הגהות חוזרות ונשנות של הטקסט הנדפס. לשם כך נשכרו שירותיהם של טובי המלומדים, יודעי הספר ויודעי העברית המקומיים, לעתים כאלה שעבדו בבתי דפוס אחרים והוצע להם שכר גבוה תמורת המעבר. באשר להיבטים הגראפיים, גם להם יוחסה חשיבות מרבית בתהליך 'עיצוב המוצר'. השוואה ראשונית בין האופן בו עוצבה מהדורת התלמוד הבבלי שנדפסה בדפוס רום, כמו גם ספרות קנונית אחרת, לבין עיצוב ספרות דומה שנדפסה בבתי דפוס אחרים אירופה, מעידה על גישה זו. ואכן, ניכר הדבר שדבורה רום וצוותה ניסו לשוות לקבוצה נבחרת של ספריהם ממד של יוקרה. כריכת העור המרשימה, הנייר הלבן, הפורמט הגדול, עמוד השער המפואר ואותיות הדפוס [פונטים] מאירות העיניים, כל אלה מיצבו את כרכי התלמוד הבבלי, 'מדרש רבה', ה'שולחן ערוך' ושאר נושאי כלי הספרות התורנית ב'מחלקת היוקרה' של חנויות הספרים היהודיות בנות הזמן. עד מהרה מצאו אלה את מקומם בארונות הספרים שבבתי המדרש ובבתי האליטה היהודית במזרח אירופה ובמרכזה, תוך שהם מהווים עדות למעמד הכלכלי והחברתי של בעליהם. על רקע זה, הצליחה דבורה רום למתג את הספרים שהדפיסה, ובעיקר את 'ש"ס וילנא', כקטגוריה נבחרת וייחודית שאינה בת תחרות.

בכל הנוגע להתנהלות העסקית, הקו המנחה של דבורה רום היה שמירת האיתנות הפיננסית של בית הדפוס וההוצאה לאור. בהקשר זה יש לשים לב למספר היבטים. הראשון הוא הניסיון לצמצם ככל האפשר בעלויות הייצור. כך למשל, בית דפוס זה היה מהראשונים במזרח אירופה כולה שיישמו את השימוש בשיטת ה- Stereotype שחסכה את הצורך בפירוק והרכבה חוזרים ונשנים של תבניות ההדפסה ואפשרה להציף את השוק בהדפסות חוזרות ונשנות של ספרות מבוקשת, וזאת במחירים נמוכים מהמקובל. היבט נוסף של חיסכון בעלויות הייצור בא לידי ביטוי בריכוז כלל הפעילות במקום אחד. דבורה רום תפסה את ההוצאה לאור של ספרים כמערכת כוללת, החל מאיתור כתבי-יד בעלי פוטנציאל רווחי, דרך שלבי העריכה, ההגהה וההדפסה, וכלה בכריכה ובשיווק. על בסיס תפיסה זו היא לא השתמשה בקבלני-משנה, וכשם שהספרים הודפסו בבית הדפוס המשפחתי, כך גם בכל הנוגע לכריכה ולשיווק. אי-התלות בקבלני-משנה אפשרה לה גם שליטה על קצב הייצור ועמידה בלוחות הזמנים שהובטחו למזמיני הספרים. לא זו אף זו. כדי לנצל באופן מרבי את המתקנים, הידע והאמצעים שעמדו לרשותה, ההוצאה לאור פעלה גם כסוכנות למכירת ספרים שיצאו לאור בהוצאות אחרות, ובכך הגדילה את היקף הכנסותיה. הניהול הפיננסי הקפדני קיבל ביטוי בולט גם בכל הנוגע להסדרים הכספיים עם מחברים שונים שמסרו את חיבוריהם ל'דפוס ראָם'. כך למשל, אלה מהם שהסיכוי למכירת ספריהם לא היה גבוה נדרשו לממן מכיסם את מלוא עלות הסידור וההדפסה, ולעתים אף את מחיר הנייר, ההגהה והכריכה.

בחינת המודל העסקי שעיצבה דבורה רום מעידה, בין היתר, על התנהלות מוכוונת-לקוח. למרות עוצמתו הכלכלית של בית ההוצאה לאור והמוניטין שצבר במשך השנים, היה ברור לה כי בשוק תחרותי מעין זה שהתפתח במחצית השנייה של המאה התשע-עשרה עליה לפעול באופן עקבי להרחבת חוג הלקוחות. דבורה רום היתה ערה לעובדה שבשכבות רחבות של החברה היהודית המזרח אירופית רכישת ספרים היתה בבחינת מותרות, דבר שקיבל ביטוי במדיניות התמחור של ספרי ההוצאה. כך למשל, בשל המרחק הגדול שבין וילנה, מקום הדפוס, לבין הקהילות ששכנו בדרומו של מרחב זה, מחירו של ספר שנמכר באודסה אמור היה להיות גבוה יותר מזה שנמכר בווילנה בשל תעריפי המשלוח ועמלות הסוכנים המקומיים. ואולם, כפי שהודיעה הנהלת הדפוס, מחיר הספרים באודסה שעל שפת ים השחור היה זהה למחירם בווילנה. כיוצא בכך, לקוחות פוטנציאליים רבים לא היו יכולים לעמוד מעת לעת בעלויות הרכישה של כרכים שונים, ובשל כך נקלעו למצב בו לא היתה ברשותם מהדורה שלמה של התלמוד הבבלי. כדי לתת מענה לבעיה זו נקבע שהמנויים שהזמינו את המהדורה הזולה של הש"ס לא יידרשו להפקיד דמי קדימה, כמקובל, אלא אך ורק להתחייב לשלם את מחיר הכרכים רק עם הופעתם. בהקשר זה, וכחלק ממדיניות שימור הלקוחות, הכריזה הנהלת הדפוס על מבצעי מכירות שבמסגרתם ניתן היה לרכוש את הכרכים החסרים במחיר מוזל. מעת לעת אף הודיעה הנהלת הדפוס על 'חיסול מלאי', כאשר בנוסף להוזלה משמעותית במחיר ניתן היה להזמין את הספרים כרוכים או ללא כריכה. בכל הנוגע לקהל הרוכשים הפוטנציאלי, בעיקר אלה שחיו הרחק מ'ירושלים דליטא', היה בכך משום מהלך שיווקי יוצא דופן, שבאמצעותו הצליחה דבורה רום ליצור דימוי של הוצאה לאור הקשובה לקשייה הכלכליים של האוכלוסייה היהודית המתגוררת בפריפריה הרחוקה ונכונה לוותר לשם כך על אחוז מסוים מרווחיה.

אחד המרכיבים הבולטים בתפיסה העסקית של דבורה רום הוא מודעותה לכוחה הרב של תקשורת ההמונים ולשימוש שניתן לעשות בה כדי להרחיב את מעגל הרוכשים הפוטנציאלי של הספרים שהוציאה לאור. כחלק ממדיניות הפרסום שהנהיגה, עם הוצאתם לאור של חיבורים שונים הדבר קיבל פרסום נרחב בעיתונות היהודית. במקביל לפרסום בעיתונות הופצו לעתים בציבור גם פרוספקטים מפורטים, ואף מאוירים, שבישרו את הופעתו של ספר חדש. במקרה של הופעת ספר המשתייך לז'אנר של ספרות רבנית או הלכתית צורפו למודעה גם מכתבי "הסכמה" של רבנים ידועי-שם. ככלל, דבורה רום אימצה את אחד היסודות המרכזיים בעולם הפרסום והשיווק המודרני, והכוונה לצורך בנוכחות מתמדת במרחב התקשורתי. כך, במהלך שנות השבעים של המאה התשע עשרה פורסמו באופן תדיר מודעות והודעות שונות מטעם 'דפוס האלמנה והאחים ראָם' מעל דפי העיתונים 'המגיד', 'המליץ', 'הכרמל', 'הלבנון' ו'הצפירה'. במקרים מסוימים ניתן להבחין אף בתכנון מדוקדק של המהלך הפרסומי, למשל כאשר היה מדובר באותה מודעה שהתפרסמה מספר פעמים בעיתונים שונים. בדרך זו היא זכתה לחשיפה מרבית הן מבחינה גיאוגרפית והן מבחינת קהלי הקוראים הייחודיים של כל אחד מעיתונים אלה. כיוצא בכך, עשתה דבורה רום שימוש מושכל בתקשורת כדי להזהיר את קהל המנויים שלה מפני תעמולת הנגד של המתחרים הרבים שקמו לה.

במקביל, הקפידה דבורה רום לשמר את דימויו של בית הדפוס כמוסד הקשוב לצרכי החברה היהודית. כך למשל, תקופה קצרה אחרי שבית הדפוס עבר לידיה, מימנו בני המשפחה את שיפוצו של בית המדרש שפעל בקרבת בית הדפוס שלהם בלב הרובע היהודי. כיוצא בכך, כאשר נאספו בראשית שנות השבעים תרומות עבור יהודים רעבים בפרס, הצטרפה המשפחה למעגל התורמים, וכן תמכה בעניים מקומיים בווילנה בראשית שנות השמונים ואף דאגה לפרסם זאת ברבים. ולא פחות חשוב מכך, יש לזכור שבמשך קרוב למחצית המאה ניהלה בכישרון רב פירמה עסקית גדולה שפִּרנסה, הן במישרין והן בעקיפין, מאות רבות של משפחות יהודיות, בווילנה ומחוצה לה.

מכלול הפעולות שתוארו לעיל תרמו לגידול המהיר והמרשים בפעילות בית הדפוס וההוצאה לאור שבבעלותה. כך למשל, בעוד שמספר העותקים שנדפסו בבית דפוס זה עם כניסתה לתפקיד בשנת 1860 הגיע לכ-107,000, הרי שכבר בשנת 1876 הפיק בית הדפוס את הסדור 'כתר תפלה' לבדו בכמאה אלף עותקים! כיוצא בכך, בעוד שמהדורת התלמוד הבבלי שהדפסתה החלה בשלהי ימיו של דוד רום נמכרה בכ-2,500 עותקים, הכרך הראשון של מהדורת 'ש"ס ווילנא', פרויקט הדגל של בית הדפוס שהיה פרי יוזמתה של דבורה רום, ושראה אור בשנת 1880 נמכר בראשית שנות השמונים ב-22,000 עותקים, ובשנת 1900 הציע בית ההוצאה לאור למכירה 1,146 כותרים, מהם 489 שהודפסו בו. בצד כל האמור לעיל, דומה שלא ניתן להבין את הצלחתו המרשימה של 'דפוס האלמנה והאחים ראָם' מבלי לעמוד על קווי אישיותה של דבורה רום. בהיבט האישי, הדימוי העולה מתוך העדויות המעטות שבידינו הנו של אישה תכליתית, ממוקדת מטרה וקרת-מזג. בשונה מרבים ממי שהיו מעורבים בעסקי הדפוס והמו"לות ברוסיה, ובהם גם מייסדי דפוס רוֹם, שהחלו את דרכם המקצועית כסדרים בבתי דפוס, דבורה רום לא 'צמחה מלמטה'. נכונותה של אלמנה צעירה, מטופלת בילדים, לקחת על עצמה את ניהול בית הדפוס עם מותו של בעלה, מעידה לא רק על יכולתה להתמודד עם משברים בלתי צפויים אלא גם על תחושת בטחון עצמי מרשימה. היבט זה בא לידי ביטוי, למשל, כאשר בשנת 1866 פרשו שני גיסיה מן השותפות והחלו להתחרות בה. מכל האמור מצטיירת דמותה של אשת עסקים מפוכחת, רציונלית ואף קשוחה, מנהלת היודעת להציב יעדים, לגבש תכניות עבודה ולממשן. לאור כל שתואר לעיל, אין ספק שהדרך הארוכה שעשה בית הדפוס וההוצאה לאור מיום שעבר לניהולה של דבורה רום, ועד שהפך לגדול והחשוב מסוגו באירופה כולה, נסללה על ידי המדיניות העסקית והמסחרית שנקבעה על ידה. אכן, לצידה פעל צוות מקצועי ומיומן, ואולם יש לזכור שכבר בשלהי שנות הששים, לאחר מותם של גיסה חיים יעקב בשנת 1868, ושל אביה בראשית שנת 1874, נפל עול ההחלטות העסקיות המהותיות בעיקר על כתפיה שלה. בפועל הייתה זו היא שאפשרה למנהל המקצועי של המקום, שמואל שרגא פייגנזון, לממש רבות מיוזמותיו; היא זאת שבצאתה למה שנראה כהרפתקאות עסקיות נטלה על עצמה את הסיכונים הכלכליים והמסחריים, שהבולט בהם הוא הנכונות והיכולת להפיק את פרויקט הדגל של בית ההוצאה לאור, הלא הוא 'ש"ס ווילנא'. מעקב אחרי התנהלותו של פרויקט זה, מהתכנון הראשוני, דרך גיוס מקורות המימון, בחינת השוק, הקצאת כח אדם מיומן ומכונות דפוס מתאימות, העיצוב, ההקפדה על הנוסח המדויק, הוספת שורה ארוכה של מפרשים, תמחור המוצר, ועד ההקפדה על לוחות הזמנים למרות הבעיות שהתעוררו מעת לעת (דוגמת הקשיים שבבחינת כתבי-יד בספריות ובארכיונים שונים, שריפות שפרצו בבית הדפוס ועוד), מעידים יותר מכל על יד מנהלת ומכוונת, נחושה ובטוחה ביכולתה, הלא היא ידה של 'האלמנה', דבורה רום. ואכן, בתוך זמן קצר הפך ש"ס וילנא, בעיצובה, לדגם אותו חיקו מולי"ם יהודים שהדפיסו את התלמוד הבבלי, כמו גם למהדורה שנתפסה כקנונית בעולם הלמדנים והישיבות. כך היתה דבורה רום לאחת הדמויות שטבעו את חותמן על עולמה התרבותי של החברה היהודית הן בזמנה והן בשנים שיבואו.

מטרת המחקר

בכל הנוגע לדפוס ובית ההוצאה לאור של משפחת רום, על היבטיו הכלכליים, המסחריים, התרבותיים והמגדריים, רב הנסתר על הגלוי. כך למשל, אין בידינו אפילו קטלוג מלא ושלם של הספרים, כתבי העת והעיתונים שראו אור בדפוס זה. מה היה ההיקף היחסי של סוגות הספרים השונים שראו אור בבית דפוס זה [ספרי תפילה, חומשים, ש"ס ופוסקים, ספרי שו"ת, ספרי הגות, ספרות יפה ועוד]? לא זו אף זו. אין אנו יודעים, למשל, מה היו השיקולים שעמדו ברקע ההחלטה לכלול פרשן זה או אחר במהדורה היוקרתית של 'ש"ס וילנא'; כיצד עוצבה מערכת היחסים של דבורה רום עם מולי"ם לא-יהודיים מקומיים; האם, ועד כמה, העובדה שההוצאה לאור נוהלה על ידי אישה תרמה, או לחילופין, הקשתה על הפעילות השוטפת של המקום; כיצד ומדוע הפך ש"ס וילנא למהדורה הנפוצה והמקובלת ביותר של חיבור זה בעולם היהודי במשך כמאה שנים ומה היו אופני התקבלותו בקבוצות היותר שמרניות בחברה היהודית? האפשרות למתן תשובות לשאלות אלה, ולרבות אחרות, תלויה בקיומו של המחקר המוצע כאן. רק בחינה פרטנית ומדוקדקת של התיעוד הקיים תאפשר להבין את הדרך שבה הפכה דבורה רום לא רק לדמות עסקית בעלת חזון, מעוף ויוזמה, אלא ככזו שהשפעתה ארוכת הטווח ניכרה במרחבים תרבותיים שונים. למדיניות הפרסום שלה בכל הנוגע לספרות למדנית והלכתית נודעה השפעה משמעותית על הרכבם של "ארונות הספרים" הן בעולמם של למדנים, והן בזה של מי שחפצו בספרות יפה, בספרות מדעית לסוגיה השונים כמו גם בספרות הגותית. "ארונות" אלה עיצבו את זהותם התרבותית של כשני דורות של צעירות וצעירים יהודים במהלך המחצית השנייה של המאה התשע עשרה. אשר על כן, דומה שקשה להפריז בחשיבותו של פרויקט מחקרי זה, שלמסקנותיו עשויה להיות תרומה חשובה ביותר להבנת התהליכים התרבותיים והחברתיים שאפיינו את החברה היהודית במזרח ובמרכז אירופה הן בתקופת פעילותו של מוסד רב חשיבות זה והן בשנים שיבואו.

מקורות ושיטת מחקר

כל שנכתב לעיל מתבסס על מגוון מצומצם ביותר של מקורות, מרביתם משניים, שנבחנו עד כה. סקירה מקדמית של רשימות המצאי בארכיונים שונים [הארכיון הלאומי בווילנה, ליטא; ארכיון ייוו"א, ניו יורק; הארכיון לתודות עם ישראל, ירושלים; המחלקה לכתבי יד וארכיונים, הספרייה הלאומית, ירושלים; אוספים פרטיים שונים] מצביעה על קיומם של אלפי מסמכים מסוגים שונים [דוחו"ת מסחריים; אישורי צנזורה; דוחו"ת כספיים; קטלוגים; חוזי התקשרות עם סופרים וספקי שירות ומוצרים שונים; הסכמי אשראי בנקאיים; תכתובות עם מולי"ם ובתי דפוס שונים הן ברחבי האימפריה רוסית והן מחוצה לה; תיעוד העוסק בהיבטים פילנטרופיים ועוד]. בשלב הראשון של המחקר תתבצע בחינה מדוקדקת של תיעוד, ראשוני ומשני, רב ככל האפשר. חומר זה, שימוין ויקוטלג, יהווה בסיס להבנת התופעה, לניתוח היבטיה השונים ולפרסום הדברים בכתובים. בשל היקפו הגדול של הפרויקט, הן מבחינת התיעוד הרב והן מבחינת הפריסה הגאוגרפית, הוקמה כבר עתה קבוצת עבודה הכוללת, בנוסף לחוקר הראשי, דוקטורנט ושתי פוסט-דוקטורנטיות [בישראל], וכן חוקרת עצמאית ועוזרת מחקר [בליטא]. סיוען של שתי האחרונות חשוב ביותר, הן בשל יכולתן לבצע את הסקירה המדוקדקת של המצאי הארכיוני והן בשל שליטתן במגוון השפות בהן נעשה שימוש בתיעוד הרב [עברית, יידיש, פולנית, רוסית, גרמנית].