



Láncreakció: új szerepek és új kapcsolatrendszer a tudományos közlésben

A szerző a Content Complete Ltd. szolgáltató cég alapító igazgatója, könyvtári előélettel és közvetítői tapasztalatokkal. (A cég köz- és magánintézmények megbízásából vállalja licenctárgyalások lebonyolítását.) Két 2003-as jelentés alapján tekinti át a tudományos kiadói tevékenység és iparág helyzetét és jövőjét.

A *JP Morgan-jelentés (Scientific and medical publishing – big is beautiful)* pénzügyi szempontokat vizsgál, a *Cox-jelentés (Scholarly publishing practice: the ALPSP report of academic journal publishers' policies and practices in online publishing)* pedig főként a kiadói oldallal foglalkozott. Megállapításaik és a legfontosabb számadatok az alábbiak:

- A tudományos kiadási piac jelenleg kb. 6 milliárd dollárnyi értéket képvisel; az utóbbi három évben évi 5%-os növekedés jellemezte.
- Az Elsevier cég határozottan uralja a piacot, 23%-kal részesedik a tudományos, és 32%-kal az orvostudományi kiadásból.
- A legnagyobb felvevő piac Észak-Amerika (58%-os részesedéssel), szemben Európával (26%) és a világ egyéb részeivel (16%).
- A folyóiratok 75%-a online elérhető (a természet-tudományi-műszaki-orvostudományiaknál ez az arány 83%, a humán és társadalomtudományiaknál 72%).
- Az online folyóiratoknál a következő árképzési gyakorlat alakult ki: (1) a nyomtatott változat előfizetőinek ingyenes online hozzáférést engednek; (2) az online előfizetést a nyomtatott változathoz olcsóbban kínálják; (3) konzorciumok számára a nyomtatott folyóiratok korábbi előfizetéséből kiindulva határozzák meg az árat.
- Az online folyóiratok kiadása alig 10 éve kezdődött meg, továbbra is kísérleti szakaszában van.
- Nem lehet előre látni, milyen gyorsan alakul ki a stabil és kiszámítható üzleti gyakorlat.

A tudományos kiadás helyzetét ellentmondások jellemzik:

- Az iparág eddig ritkán szerepelt az üzleti hírekben, most mégis két pénzügyi jelentés tárgyalja (az említett Morgan-jelentés és Morgan Stanley *Scientific publishing: knowledge is power* című jelentése), és egyre inkább vonzza a befektetési cégeket.
- Úgy tűnt, hogy az internet térhódítása miatt ebből az iparágból ki akarják iktatni a közvetítőket, most mégis új közvetítők bukkannak fel mind a kiadói, mind a könyvtári oldalon.
- Azt tartották, hogy ez az iparág, amely „elparentálja” az előfizetési ügynökségeket, most mégsem tud nélkülük boldogulni.
- A kutatók szerzőként nagyra értékelik és méltatják a nyílt archívumok eszméjét, mégsem tudnak szabadulni attól a rögeszméjüktől, hogy igyekezzenek a legjobb folyóiratokban publikálni.
- A kiadók eredetileg azt pártolták, hogy a folyóiratok csak online jelenjenek meg, most pedig a könyvtárosok lépnek fel ennek túlzott elterjedése ellen.
- Az iparág a könyvtárosoknak és tájékoztató szakembereknek lehetőséget adott arra, hogy szakítsanak a róluk kialakult hagyományos és sztereotip képpel, most pedig éppen ezeket a hagyományos erősségeiket és értékeiket érzik veszélyben (ti. a Google és a The Virtual Library miatt).

Ami az árakat és az árképzést illeti, az utóbbi időben a kiadók figyelme újra a használat mértéke szerinti díjszabás felé fordult: a Science 2004-ben így készül számlázni a Science Online-t; az Elsevier pedig új árképzési modellt igyekszik bevezetni a ScienceDirect szolgáltatásnál, mert a könyvtári és konzorciumi előfizetésekben nem szereplő folyóiratok használati statisztikáját látva arra jutott, hogy a könyvtárak jóval többet költenek az elő nem fizetett tartalomra. A Cox-jelentéshez

készült felmérésből az derült ki, hogy több megoldás él egymás mellett – tehát még jelenleg is kísérletezés folyik; a leggyakoribb árképzési modellek:

- engedményt adnak az aggregált előfizetési díjból (33%);
- az intézmény(ek) korábbi, nyomtatott előfizetéséből indulnak ki (23%);
- az intézmény nagysága (azaz a munkaállományok száma vagy a potenciális használók száma) szerint szabják meg az árat.

A Cox-jelentés szerint a kiadók fele nem engedélyezi a szolgáltatott csomagban szereplő folyóiratok lemondását; akik viszont engedélyezik, azok nagyobb térítést kérnek az elektronikus elérésért. Mindenképpen meg kell találni a kiadók és könyvtárak számára egyaránt elfogadható megoldást, ez a következő évek feladata.

A felhasználók a kiadóktól új árképzési modelleket és olcsóbb szolgáltatásokat várnak, eközben a kiadók új költségekkel kell megbarátkozniuk, ugyanis fizetniük kell azért, hogy különböző együttműködési vállalkozásokban (CrossRef, COUNTER) részt vehessenek, a hitelességet biztosítani tudják (Athens rendszer és hasonlók), valamint egyre több kiadással jár számukra az ügyfélszolgálat és a jogi teendők megoldása.

Az online folyóiratok azért nem lehetnek olcsóbbak a nyomtatottnál – legalábbis a kiadók ezt állítják –, mert továbbra is fenn kell tartani a nyomtatott kiadás infrastruktúráját és költségvetési módszereit, de az online kiadásra való áttérés is jelentékeny költségekkel jár. A legnagyobb cégek ezt a munkát általában „házon belül” szervezik meg: olyan portálokat építenek, amelyek nemcsak a szolgáltatott tartalomhoz kalauzolnak el, hanem egyfajta agoraként, találkozási és tapasztalatcseré-fórumként funkcionálnak. Egyes kiadók mindezt újfajta, a kihelyezett (outsourced) szolgáltatásaikat befogadó vállalkozásokra (hosting services) bízzák rá. A három legjelentősebb ezek közül az Ingenta, a MetaPress (az EBSCO égisze alatt) és az Extenza (Swets and Zeitlinger). A MetaPress a közelmúltban két nagy értékű szerződést kötött ilyen tevékenységre, az egyiket a Taylor and Francis, a másikat a Springer kiadóval. A befektetés hatékonyságáról még korai lenne véleményt nyilvánítani – a szerző szerint a kiadók ugyanúgy a Google-effektus áldozatai, mint a könyvtárak.

Az ügyfélszolgálat az a másik terület, amelyet a nagy kiadók külső szakemberekre tudnak bízni.

Korábban az ügyfelek problémáinak nagy részét eleve jól és hatékonyan elintézték az előfizetési ügynökségek. Feltehetőleg ugyanők, esetleg egyéb, telefonos ügyfélszolgálatok lesznek az ügyfélszolgálattal megbízva a jövőben is.

Néhány kiadó már beletörődött, hogy a szabad hozzáférés eszméje megjelent a kiadói területen, és tartósan együtt kell élniük vele. Az Oxford University Press egy kísérlet keretében egyik kurrens folyóiratánál tér át a szabad hozzáférési modellre. A Company of Biologists 2004-ben egy modellkísérletben kipróbálja, és a hagyományos előfizetési megoldással párhuzamosan üzemelteti a szerzők által finanszírozott publikálást. A szabad hozzáférésű publikálás legjobb brit példája továbbra is a BioMedCentral, amely nemrégén megállapodásokat kötött a felsőoktatást finanszírozó Higher Education Funding Councilal, és az egészségügyet szervező National Health Service-szel.

A kiadóknak még meg kell barátkozniuk egy másik lehetőséggel is, amelyet a SPARC kiadói együttműködés kínál. Ebben a keretben jelenleg 15 szabad hozzáférésű folyóirat jelenik meg; ha ezek beválnak, a számítások szerint évente közel 40 ezer dollár lesz megtakarítható. A nagy publicitás és támogatás ellenére a SPARC-nak még évekbe telik, hogy jó hírért megalapozza, és megfigyelhető, hogy a lektorok és szerzők továbbra is a megszokott folyóirataikhoz lojálisak. A JP Morgan-jelentés így fogalmaz: „A nonprofit kiadás terjedése arra fogja késztetni az üzleti kiadókat, hogy visszafogják az áremeléseket, de nem ez a hosszú távon fenntartható alternatíva.”

A tudományos kiadók stratégiájának továbbra is fontos része az új címek és új kiadók (különösen a kisebbek) bevonása. Kérdéses, hogy a Kluwer és a Springer egyesülése után megmarad-e az Elsevier dominanciája, de ez az esemény azt is jelzi, hogy a Kluwer már nem állta a versenyt az Elsevierrel a természettudományos kiadás területén. Egyedül jogi előírásokkal lehet korlátozni a további nagyszabású felvásárlásokat és összevonásokat (amikor például az Elsevier felvásárolta a Harcourtot, az ügy a versenyhivatal elé került).

A JP Morgan-jelentés azt sugallja, hogy az elektronikus szolgáltatásokért kapott bevételek komoly jövedelemforrást jelentenek majd a kiadók számára, azzal együtt, hogy inkább kiegészítik, semmint felváltják a nyomtatott kiadványok forgalmazásából származó bevételeket. A jelentés újra leszögezi azt a közismert tény, hogy az online szolgáltatásra

való áttérés csak akkor válik majd igazán jövedelmezővé, ha az ügyfelek többsége erre a formátumra adja voksát. Középtávon a jövedelmezőség csekély mértékben javul majd, ha a láncból kiiktatják az ügynökségeket.

Az előfizetési ügynökségek világában szintén nagy változásokra és sok kihívásra van kilátás. Számos alternatív szolgáltató bukkant fel, amelyek igyekeznek teret nyerni:

- a könyvtári rendszerek forgalmazói az elektronikus források kezeléséhez kínálnak csomagokat (MetaLib),
- online előfizetési ügynökségek (Prenax),
- új alapítású cégek (TDNet, Serials Solutions, 1Cate),
- olyan típusú cégek, mint az Ingenta és az InfoTrieve.

Az utóbbi tíz évben egyébként is éles verseny alakult ki a legjelentősebb szolgáltatók között. A legnagyobb hasznot hozó üzleteket lefölozték a nagy kiadók, amelyek a konzorciumokkal és a nagykönyvtárakkal közvetlenül kötöttek üzletet. Most, hogy a Swets Blackwell (SB) felvásárolta az Everetts céget (miközben mindketten tagjai voltak az előfizetési ügynökségek egyesületének), nagyon valószínűnek látszik, hogy néhány éven belül csak két ügynökség (az SB és az EBSCO) marad állva a folyóiratbiznisz területén, sőt már az sem elképzelhetetlen, hogy ezekből egy cég lesz.

Az EBSCO-nak és az SB-nek eltérő a stratégiája. Az EBSCO ma már legalább annyira adatbázis-szervezőként, mint előfizetési ügynökségként működik. Bekapcsolódott a könyvtári munkafolyamatok fejlesztésébe is (Open URL Resolver, A-Z szolgáltatás). Jó kapcsolatokat ápol a kiadói területtel, és MetaPress néven kiadói részleget hozott létre.

Az SB más típusú szolgáltatásokat is vállal a kiadók számára (online hosting, terjesztés és marketing – az Extenza, Extenza-Turpin és Extenza Marketing Solutions cégek bevonásával). Az SB-nél ez a szemlélet nem új, már harminc éve, hogy elindította a folyóirat-gyűjtemények feldolgozását és kezelését segítő (journal consolidation) szolgáltatásait a könyvtárak számára. Ha sor kerül a kiadói ügyfélszolgálatok kihelyezésére, az SB minden bizonnyal a kiadók készséges és megbízható üzleti partnere lesz.

A licenctárgyalások és a közvetítői szerepvállalás terén az SB mind az egyetemi (a brit NESLI és a

görög HEAL Link projektben), mind a vállalati szektorban (vezető K+F cégek megbízásából) sikeresen tevékenykedik, erre sok időt és pénzt fordított. Az EBSCO kevésbé törekedett erre, a konzorciumokkal főként adatbázisai értékesítése kapcsán került kapcsolatba.

A tárgyalások lebonyolítása nehéz feladat, de lehetőségeket is jelent az előfizetési ügynökségek számára, különösen ami a több kiadót is érintő szolgáltatáscsomagok értékesítését, és az azt megelőző egyeztetést illeti. A SB ilyen projektbe fogott a tudományos kiadók egyesületével (Association of Learned and Professional Society Publishers = ALPSP) együtt tudományos folyóiratok közös forgalmazása érdekében. Ezt az újszerű kezdeményezést nagy érdeklődés kíséri. Az SB arra készül, hogy közös licenc keretében szolgáltatson több kiadó számára, úgy, hogy kínálatukat egyesíti. Szolgáltatásába beletartozna a marketingmunka és az értékesítés, a bevételek kezelése, a nyereség elosztása is. A kísérlet sikere a kiadók szerepkörét is jelentősen megváltoztathatja.

A közvetítők szerepével kapcsolatban a szerző személyes prognózisa így foglalható össze:

- Az EBSCO továbbfejleszti kiadói programját.
- Az EBSCO és az SB erőteljes versenyt folytat a tartalomszolgáltatási piacon.
- Ha már nem marad más rajtuk kívül az előfizetési ügynökségek piacán, mindketten másfajta intézményeket keresnek, amelyeket felvásárolhatnának, illetve új források után néznek a közvetlenül a kiadókhoz áramló, vagy a költségvetési nyomás következtében kieső bevételek pótlására.
- Az SB továbbfejleszti a kiadóknak nyújtott szolgáltatásait, átvállal tőlük egyes ügyviteli-adminisztratív háttérmunkákat.

Mindez izgalmas új lehetőségeket hoz nemcsak a kiadók és az előfizetési ügynökségek (közvetítők), hanem a könyvtárosok számára is. Lehetőségeik ma már egyébként is egészen mások, mint voltak a nyolcvanas évek végén. Nagyon fontos viszont, hogy a kiadókkal és a közvetítőikkel egyetemben folyamatosan figyeljék a versenytársaikat! Ahogy a Google sérti a sok pénzt felemészítő kiadói portálok érdekeit, ugyanúgy veszélybe kerülhetnek a könyvtárakban összegyűjtött értékes források és szakmai tapasztalatok is. A használók megkerülik az információszerezés fizetős csatornáit, és leegyszerűsítik az információkeresés eljárásait, de végül is miért jelentene mindez gondot? Talán célszerűbb – ahogy a kiadók is teszik – együttműködni a Google-lal, nem pedig harcolni vele.

A vállalati-üzleti szektorban már komoly veszélybe került a könyvtár fizikai léte. A világ egyik vezető gyógyszergyára 2004 elején bezárja szakkönyvtárait – ez mindenképpen precedenst teremthet, a következmények pedig beláthatatlanok.

A felsőoktatás és kutatás területén nagy sikerek születtek a konzorciumi licencszerződések területén, és hatalmas mennyiségű olyan tartalom lett elérhető, amely korábban egyáltalán nem állt rendelkezésre. Még nem dőlt el, hogy a „Big Deal” valóban a legjobb megoldás-e a könyvtárak számára. A szerző meggyőződése, hogy a felsőoktatási könyvtárosoknak jelentős szerepük lesz a szabad hozzáférésű kiadási modellek lobbistáiként, az egyetemek kiadóiként, a tartalom gondozójaként és reklámozójaként, szolgáltatójaként stb. De ha nem ragadják meg ezt a lehetőséget, majd megragadja más.

Összefoglalva:

- A tudományos közlési folyamatban még nem lehet a közvetítők kiiktatásáról beszélni, de már a könyvtáraknak és a kiadóknak nyújtott szolgáltatásokban is sokkal több szereplő van jelen az új technológiai megoldásoknak és az új üzleti modelleknek köszönhetően. (A Content Complete cég is azért jött létre, mert az árakat egyre ritkábban diktálják a szolgáltatók, azokról inkább megállapodásokat kötnek. Ahogy egy könyvtáros fogalmazott: ismeretlenné válik az a fogalom, hogy „a rendelések automatikus megújítása”.)

- Egyre több nem alapvető tevékenységet kihe-lyeznek. A kiadóknál ez a tartalomszolgáltatás működtetését és az ügyfélszolgálatot érinti, a könyvtárakban pedig mind a nyomtatott, mind az elektronikus gyűjteménnyel kapcsolatos adminisztratív-üzviteli teendőket. Jelenleg jelentős az átfedés a kiadók, közvetítők és a könyvtárak ilyen tevékenységében; ha ezt sikerül csökkenteni, az a költségeket is mérsékelni fogja.
- Úgy tűnik, hogy folytatódni fog a cégek összeolvadása és felvásárlása. Lehetséges, hogy ennek a szabályozására is sor kerül, ha az Elsevier kezében még több hatalom összpontosul.
- Az alternatív kiadói modellek rövid és középtávon arra vezethetnek, hogy az üzleti kiadók ráébrednek, önmérsékletet kell tanúsítaniuk az ár-emelés terén.
- Az új, kísérleti árképzési és üzleti modellekről folytatódhatnak a szakmai viták a kiadók körében.
- A két vezető előfizetési ügynökség továbbfejleszti a kiadói és a könyvtári szakma számára nyújtott szolgáltatásait, de esetenként más-más hangsúllyal. Az EBSCO egyre inkább teljes jogú kiadói feladatokat vállal. Az is elképzelhető, hogy a két cég egy napon egyetlen intézményként működik tovább.

HARWOOD, Paul: Chain reaction: new roles and changing relationships in the scholarly communications process. = Managing Information, 10. köt. 9. sz. 2003. p. 4., 6–7./

(Hegyközi Ilona)

Keresés a világhálón: hogyan változtatta meg az internet az információkeresést?

Az információkeresés olyan összetett emberi tevékenység, amely az Alexandriai Könyvtártól a világhálón (World Wide Web, röviden web) terjed. Ez utóbbi az elmúlt években több millió embernek mutatta meg, hogy mi is az a keresés. Az információkereséssel foglalkozó szakemberek készek arra, hogy segítséget nyújtsanak a világhálón fellelhető adatok, információk megtalálásához. A klasszikus információkereső stratégiát, a honlapok tárgyszavazását, ezek metaadatokként való megjelenítését már kipróbálták, de az eredmények korántsem kielégítőek. Az emberi természet ellenállásába ütközött, hogy a weben publikált dokumentumokat szerzőik indexelhető tárgyszavakkal lássák el. Megfigyelték, hogy a webes dokumentumok HTML kódjában elemként szereplő „kulcs-

szó” metaadatok megbízhatatlannak bizonyulnak, és ez az oka annak, hogy a legtöbb internetes keresőgép ezekkel nem foglalkozik. A Dublin Core is tényként kezeli ezt a felfedezést.

Még most is folyik a vita arról, hogy ezek a metaadatok mennyire hasznosak. Az alapvető kérdés azonban az, hogy technikai szempontból mennyire fontos, hogy egy weblap tartalmazza ezeket az elemeket.

Ha úgy vesszük, hogy a web egy széles körben elterjedt dokumentum-adatbázis, és a HTML nyelven készülő honlapokat tartalmazza, akkor egyértelműen igen a válasz, azaz szükség van ezekre a metaadatokra. Mint ahogy más dokumentum-