

Jegyzetsorok az orvosi és gyógyszerészeti CD-ROM adatbázisok marketingjéről*

A terjesztő szemszögéből elemzi az orvosi és gyógyszerészeti CD-ROM adatbázisok árát. Támpontokat ad a vásárlónak, hogy az áron kívül milyen szempontokat vegyen figyelembe a termékek kiválasztásánál.

Sokan és sokféleképpen elemezték már az orvosi CD-ROM adatbázisok létrejöttének szakmai és számítástechnikai hátterét, felhasználásuk módját és az általuk nyújtott páratlan lehetőségeket. Ezért nincs szándékomban e sokszínű szakmai megközelítést újabb szempontokkal bővíteni. Úgy vélem, azzal segíthetek legjobban, ha azokról a tapasztalatokról szólok, amelyeket marketingmunkám, a CD-ROM adatbázisok hazai megismeretése és értékesítése kapcsán szereztem.

David Ogilvy szerint a sikeres üzletpolitika lényeges eleme, hogy minden olyan információt meg kell osztanunk üzleti partnereinkkel, amely segítheti őket a legfontosabb döntés meghozatalában: a termék kiválasztásában és megvásárlásában. Véleményem szerint a vásárlásra történő ösztönzés eszköztára kimeríthetetlenül gazdag ugyan, de helyrehozhatatlan hibát követhetünk el, ha munkánk során nem az Ogilvy által sugallt őszinteséget tartjuk elsődlegesnek. Hosszabb távon csakis ez lehet eredményes.

Cégünk, az *Information Technology Services Ltd.* – az ITS (UK, London) hazai képviselője – kizárólag CD-ROM adatbázisok terjesztésével, valamint az ehhez kapcsolódó hardver- és szoftvertermékek eladásával foglalkozik. 1989 óta számos olyan fejlesztési program megvalósításában vettünk részt Kelet-Európában, amely egyedülálló volt az egész régió történetében. Az ITS telepítette az első SilverPlatter multiplatter CD-ROM szervert Novell hálózati környezetben a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen. A mi közreműködésünkkel került Logicraft Gateway és CD/HD InfoWare is Magyarországra. Ugyancsak az ITS telepítette az első SilverPlatter ERL rendszert is a Semmelweis Orvostudományi Egyetemen.

Az adatbázisok forgalmazásában elért eredményeinkre vagyunk a legbüszkébbek. Jelenleg az ITS a legeredményesebb kelet-európai *SilverPlatter* és *Knight-Ridder Information* disztribútor, valamint a *Micromedex* termékeinek kiemelt forgalmazója. Irodánk az egyetlen ADONIS-képviselő a volt keleti tömb országokban.

Nem véletlen, hogy szoros kapcsolatba kerülünk az orvosi és gyógyszerészeti témájú adatbázisokkal, és e CD-ROM-termékek kiadóival is. A legtekintélyesebb CD-ROM-katalógus, a *TFPL CD-ROM Directory 14.* kiadása például több mint 8 ezer adatbázis közül 298-at sorol a medicina és a farmakológia témakörébe. Nincs még egy szakterület, amely ilyen sok CD-ROM-kiadvány közül választhatna. Öröndetes, hogy a két tudományterülethez szorosan kapcsolódó adatbázisok száma évről évre jelentősen emelkedő tendenciát mutat. Az elmúlt négy esztendőben az éves gyarapodás minden esetben 15–20%-kal haladta meg az előző évben kiadott CD-ROM lemezek számát. Figyelemre méltó, hogy a farmakológusoknak szánt lemezek száma sokkal gyorsabban nőtt. A kiadók előrejelzése szerint 1996-ban 35–50 CD-ROM-kiadvány megjelenése várható a medicina és a farmakológia témakörében.

A TFPL-katalógus segítségével más szempontok szerint is elemezhetjük a megjelent CD-ROM-kiadványokat. Elvégezhetjük az osztályozást szakterület, illetve téma szerint éppen úgy, mint az operációs rendszer, a kiadók és online szolgáltatók nevei, valamint az eredeti adatbázis-tulajdonosok adatai alapján. Az árak szerinti csoportosítás azonban több szempontból is figyelmet érdemel, mert nagy megbízhatósággal tükrözi az adatbázisok tudományos értékét, és az irántuk megnyilvánuló érdeklődést. Az árak ismerete hatékony segítség a stratégiai döntések meghozatalában, a könyvtári CD-ROM-állományok gyarapításának tervezésében.

Az árakat figyelembe véve és a CD-ROM-kiadványok jellegét elemezve legkevesebb három, jól elkülöníthető csoportot ismerhetünk fel, amit megerősítenek négy évre visszamenő piaci elemzéseink is. A három csoport:

- > a 200 USD alatti termékek,
- > a 200–1000 dolláros árkategóriába tartozók,

* A DAT '95 *Életbevágó információ* szekciójában elhangzott előadás alapján.

➤ az 1000 dollár feletti áron megvásárolható CD-ROM-kiadványok, vagy ezzel egyenértékű online szolgáltatások.

Kétségtelen tény, hogy az ár fogalma főként közgazdasági, piaci és marketing kategória, de az adatbázisok más szempontok szerint elvégzett csoportosításának eredménye több mint véletlenszerű egybeesést mutat az árak szerinti felosztással.

Philip Kotler Marketing management című könyvében nem tulajdonít különös jelentőséget az áraknak, de megjegyzi, hogy az utóbbi évtizedekben a nem árjellegű tényezők egyre jelentősebbé váltak a vevők választási magatartásában, a vállalatok piaci részesedését meghatározó legfontosabb tényező továbbra is az ár maradt, főként az elmaradottabb országokban és a szegényebb társadalmi, illetve gazdasági régiókban. Könyve egy másik részében kifejti, hogy a társadalmilag összegezhető fizetőképesség miként befolyásolja az árak alakulását, és hogyan hat az árindex növekedésére.

Egyszerűbben szólva ez nem jelent mást, mint az adatbázis-tulajdonosok és -kiadók árspekulációját, a fizetőképes kereslet árfelhajtó szerepéhez való szüntelen alkalmazkodást, azzal a céllal, hogy mindenkor a maximális nyereséget érhesék el.

A klasszikus árképzési mechanizmusok egyébként sem jellemzőek a számítástechnikai eszközökkel és az információval való kereskedelem piacán. Kiváltképpen igaz ez a CD-ROM-on forgalomba hozott vagy online elérhető adatbázisokra. Legszembetűnőbb példája ennek a CD-ROM-kiadványok hálózati árának szélsőséges alakulása, amely felár nélküli változattól akár a tízszeres szorzóig is terjedhet.

A CD-ROM adatbázisok és online szolgáltatások pillanatnyi árai természetesen a fejlett nyugati országok árszínvonalához, valamint az adatbázis-tulajdonosok „profitéségéhez” igazodnak. Számos esetben ezért drágák, néha pedig egyenesen megfizethetetlenek a hazai felhasználók számára.

A legnagyobb kiadók tisztában vannak ezzel, és más-más árakat alkalmaznak a profitorientált cégek, a kórházak, a könyvtárak, az akadémiai kutatóintézetek vagy az egyéni előfizetők körében. Ennek ellenére a hazai piacon ma még gyakran megfogalmazódik az árak szerepének túlhangsúlyozásából fakadó tömör vélemény: „Ez számunkra megfizethetetlen, és egyébként sem ér annyit.” Ez a kijelentés persze nagyon nehezen értelmezhető, mert ki tudja megmondani, hogy egy adatbázis vagy egy CD-ROM-kiadvány valójában mennyit ér. Némely információ akár életet is menthet. A Micromedex EmergelIndex vagy PoisIndex esetében ez az állítás feltétlenül igaz, hiszen az adatbázisokat éppen ezzel a céllal hozták létre.

Vajon helyes-e a kérdés felvetése, hogy mennyit ér? A *SilverPlatter* és más kiadók nagy reményeket fűztek azokhoz a CD-ROM-termékekhez, amelyekkel egyéni magánrendelőket, valamint privát kézben levő gyógyszerárakat céloztak meg. Az árakat tudatosan a tudományos érték és a várható érdeklődés által diktált árszint alatt állapították meg. 1995 tavaszán egy kiállítás alkalmával a listaár feléért árusították a *Multimedia Medical Library* sorozat darabjait. A CD-ROM-lemezek alig 400 dollárba kerültek, és már az első alkalommal több száz darabot adtak el belőlük, egyenesen a standról. Csupán az összehasonlítás kedvéért említtem meg, hogy hazánkban e CD-ROM-termékeknek – az intézményeket is számba véve – nincsen húsznál több előfizetőjük. A meglepő adatok közötti különbség okai részben a fizetőképességben, részben a CD-ROM adatbázisok országokénti különböző elterjedtségében és az oktatásban játszott szerepükben keresendők.

Szemléletes példája ennek a legszélesebb körben ismert MEDLINE. A MEDLINE CD-ROM árát például a *Knight-Ridder Information OnDisc Ltd.* úgy állapította meg, hogy alig 20%-kal kerüljön többre az Index Medicus nyomtatott változatának áránál. Számos hazai kórházat még ez a minimális árkülönbség is arra késztetett, hogy a nyomtatott verzió előfizetésének meghosszabbítása mellett döntsön, elfeledve a CD-ROM kínálta lehetőségeket.

A MEDLINE CD-ROM ugyanis nemcsak a kivonatokkal bővebb, és sokszorta gyorsabban használható, mint a nyomtatott változat, hanem két másik adatbázist is tartalmaz (*Index to Dental Literature* és *International Nursing Index*). Nem hiszek abban, hogy a CD-ROM nyújtotta előnyök ne érnék meg a 15–20 ezer forintos árkülönbözést. A hazai gyakorlat mégis mintha ezt az „óvatosságot” igazolná.

A fenti példákban kitűnhet, hogy miért tartom fontosnak az általunk is forgalmazott termékek árait. A hazai piacon ugyanis az anyagi erőforrások szűkülése és értékvesztése következtében az árak még mindig meghatározó szerepe van. Nem szeretnék állást foglalni abban, hogy néhány jó hírű kórházunk könyvtárában vajon a gazdasági kényszerhelyzet szülte megfontolás, vagy szemléleti probléma-e a CD-ROM-tól való idegenkedés, az új adathordozó megjelenésének tudatos vagy kényszerű késleltetése. Kétségtelen, hogy az igazán értékes CD-ROM-kiadványok ma még nagyon drágák. Azzal azonban minden piaci szereplőnek tisztában kell lennie, hogy a jól szerkesztett és hatékonyan alkalmazható, többszörösen ellenőrzött információ a világon mindenütt sokba kerül.

Tapasztalataink szerint a 150–200 dollár alatti CD-ROM-kiadványok iránt nagyon csekély a szakmai érdeklődés. Néhány kivételtől eltekintve

ezeknek a lemezeknek nincs komoly tudományos tartalom. Rendszerint olyan ismereteket gyűjtenek össze és dolgoznak fel, amelyek bemutatására az átlagembernek szüksége van, de a szakértők számára nem jelentenek többet, mint szakmai érdekességet. Az ilyen adatbázisok ismeretanyaga nem haladja meg a középiskolában elvárható szintet.

A ritka kivételek egyike az a néhány ezer forintos CD-ROM-termék, amelyet *The Renal Tumours of Children* címen adott ki az CMC (USA) 1991-ben. Az első megjelenéssel egy időben tartottunk egy bemutatót a Haynal Imre Egészségtudományi Egyetemen. A terméknek nagy szakmai sikere volt. A képekkel és mikroszkopikus felvételekkel gazdagon illusztrált kiadvány felkeltette az érdeklődést. A tudományos érték és az ár viszonya nagyon kedvező volt. Nyilván a mi hibánk, hogy ma még sincs ott minden orvosi könyvtárban, pedig helye a megfelelő kórházi osztályokon éppen úgy, mint az otthon számítógéppel rendelkező orvosok saját szakmai CD-ROM-tárában. Nagyon kevesen ismerik részleteiben azok közül is, akik hajdan lelkesedtek érte, és ma kiválóan tudnák használni – például az oktatásban.

Nem állítom tehát, hogy 200 dollár alatt nem érdemes orvosi vagy gyógyszerészeti CD-ROM-kiadványt vásárolni, de megfontolandó, hiszen ezeket a termékeket általában nem adják oda 30 napos próbára, amint az a drágább adatbázisok esetében bevált gyakorlatnak számít. Másrészt ezek a lemezek a tudományterület pillanatnyi állapotát tükrözik. Nem szokás az olcsó CD-ROM-kiadványokat az újabb kutatások eredményeivel rendszeresen felfrissíteni.

A második kategóriába (200–1000 dollár) tartozó CD-ROM-termékek 75–80 százaléka a multimédia rohamos fejlődésének eredménye. Egyre több kiadó ismerte fel az új lehetőséget, és tett lépéseket a látványosabb és tudományos értékeit tekintve tartalmasabb termékek forgalomba hozatalára. Ezek a lemezek szinte kivétel nélkül az oktatás és az ismeretterjesztés tárházát gazdagítják, de jóval magasabb színvonalon, mint azt az előző árkategóriába tartozó adatbázisok teszik. E területen lehet a legjobban hasznosítani a multimédia újdonságait, bár kétség sem férhet ahhoz, hogy a kiadók ízlésvilága, valamint a CD-ROM és CD-I lemezek jelenlegi tárcapacitása olyan szűk keretet jelent, amelyet a kisebb vagy nagyobb mértékű interaktivitás sem képes kitéríteni. Nem hagyhatjuk szó nélkül azt sem, hogy idegennyelv-ismeretünk hiányosságai tovább szűkítik ezeket a kereteket.

A piaci igények olyan termékek előállítására ösztönzik a kiadókat, amelyek szinte a végletekig kihasználják a multimédia lehetőségeit, hogy kizárólag ezen az adathordozón jelenhessenek meg

teljes értékűen. Így jöttek létre a legértékesebb multimédia adatbázisok. Ebben a szellemben született meg a *SilverPlatter Education/Medical Library* éppen úgy, mint számos interaktív anatómiai atlasz vagy diagnosztikai felvétel- és ábragyűjtemény.

A videotechnikai eszközök fejlődése és a CD-R technika rohamos terjedése elérhető közelségbe hozta az igényekhez gyorsan alkalmazkodni tudó egyedi CD-ROM-gyártást is. Az előkészítő munka eszközigénye és költsége az elmúlt néhány évben nagyságrendekkel csökkent. Ez kedvezően hatott a nívós kiadói tevékenység felgyorsítására, és az értéktelen, de a multimédia „bűvös” köntösébe öltöztetett CD-ROM-termékek elszaporodására is. Ez utóbbiak kétségtelenül „megfertőzték” a piacot, de szerencsére a kiadók a példányszámok növelésében voltak érdekeltek, és az így készült adatbázisok árát a gyors eladhatóság kedvéért a 200 dolláros határ alatt húzták meg. Ezzel a lemezek a szakmai érdeklődés határa alá estek.

Az általam harmadik árkategóriába sorolt adatbázisok jellemzőit szintén egy példával szeretném bemutatni. Egy évvel ezelőtt az egyik hazai kiállításon szkeptikusan fogadták azt a kizárólag CD-ROM formában forgalmazott klinikai rendszert, amely nélkül Nyugat-Európában nincs valamirevaló kórház. A kiállítások tapasztalataiból és a tesztek után összegyűjtött véleményeket összegezve néhány nagyon fontos tanulságot állapíthattunk meg:

- az egyedülállóan értékes és gazdag információ-tartalmú CD-ROM-kiadványok olyan drágák, hogy nagyon nehéz „megragadni” a valós értéket;
- az ilyen teljes szövegű adatbázisok sokkal jobban próbára teszik a felhasználók nyelvismertét, mint az általánosságban eddig használt MEDLINE vagy más bibliográfiai adatbázisok;
- a felhasználóbarát környezet sokak számára egyet jelent a Windows alatt való alkalmazhatósággal, így
- a DOS-felület és a CD-ROM-termékek kiadójának sajátos szemléletű adatállomány-kezelése nagyon bonyolultnak tűnhet, mert
- az indexelés és tárgyszavazás technikája és tartalma felborította az eddig használt klasszikus kereteket;
- a látogatók többsége először tekinthetett meg és próbálhatott ki olyan CD-ROM lemezt, amelyen „sorvezető nélkül” több mint húsz teljes szövegű adatbázisban kutathattak egyszerre;
- az ilyen CD-ROM-kiadványok csak azok körében arathatnak osztatlan sikert, akik a fejlett nyugati országok valamelyik kórházában már találkoztak ezzel a termékkel, és módjuk volt a gyakorlatban is meggyőződni hasznosságáról, valamint egyedülállóságáról, vagy a hosszabb

idejű hazai tesztek során „élesben” kipróbálhatják a program minden ágát.

A drágább adatbázisok nem azért kerülnek sokba, mert „szoftverkülönlegességek”. A medicina és a farmakológia körébe tartozó CD-ROM-kiadványok egyébként sem törekedtek soha arra, hogy a programozóknak mutassanak csodát. Mindig az információtartalom volt az elsődleges szempont, a kiadók pedig a bonyolult kezelési utasítások nélküli menüvezérlést, valamint a rövid kereső algoritmusokat részesítik előnyben. A tévedések kizárására törekszenek, és óriási gondot fordítanak arra, hogy feltétlen bizalmat ébresszenek termékeik iránt. Ennek érdekében:

1. A CD-ROM-on forgalmazott adatbázisok tulajdonosai számos kiegészítő szolgáltatást kínálnak ingyenesen. A Micromedex például:

- Térítésmentesen szolgáltatja kiegészítő információit azokról a gyógyszerekről, illetve hatóanyagokról, amelyek nincsenek meg az adatbázisban. Ez még akkor is ingyenes, ha a munka hosszadalmas és költséges utánjárást, adatgyűjtést kíván.
- A CD-ROM-kiadványokon levő program által generált, csakis orvosoknak és gyógyszerészeknek szóló teszt-sorozat – amelyet negyedévenként más-más témára összpontosítva szerkesztenek – a felhasználó kérésére a denveri (USA) központ kutatói és az adatbázis-szerkesztő javíttják ki.
- Az elsődleges adatbázisok (PoisIndex, EmergelIndex és a DrugDex) mellé diagnosztikai kiegészítő programokat telepítenek mindkét CD-ROM-kiadványra.

2. Bátran megváltoztatják a kulcsszavazás struktúráját. A MEDLINE adatbázis például 3200 szaklapot dolgoz fel, számos esetben mégis kevesebbet nyújt az azonos halmazból, mint az EMBASE. Főként farmakológiai kérdésekben – bármennyire meglepő is – 40%-kal több találatot kaphatunk az utóbbiból, mert az EMBASE speciális indexelése és tárgyszavazása sokkal jobban figyelembe veszi az adatbázis tartalmi sajátosságait. A tudományos kutatások legújabb eredményei állandóan gazdagítják és új szempontokkal módosítják a kulcsszavazás struktúráját. Az EMBASE-ben olyan tényezők is jelentőséget kapnak, mint az európaiság tudatos figyelembevétele. A *National Library of Medicine* (USA) mint adatbázis-tulajdonos mértékadó tárgyszavazási struktúrát szerkesztett az orvosi bibliográfiák elkészítéséhez, de az európai szakértők véleménye szerint ez a struktúra a tengerentúli látás- és gondolkodásmódot tükrözi, és az amerikai tapasztalatokra épül.

3. Újabb interfészeket hoznak létre az adatbázisok közötti könnyebb átjárhatóság kedvéért. A CCIS (Micromedex Inc.) például több mint húsz önálló teljes szövegű információgyűjteményt tar-

talmaz két lemezen, a felhasználónak mégsem kell azzal foglalkoznia, hogy melyikből nyeri a számára fontos információt. A források és referenciák csak akkor láthatók, ha azt egy külön utasítással kérjük, de akkor minden megszokottnál sokkal részletesebb listát kaphatunk. Más adatbázisok esetében az azonos keresőszoftveren (SPIRS, Dlink stb.) túl az indexelés és a tárgyszavazás azonos szempontjai biztosítják az eddigieknél kedvezőbb átjárási lehetőségeket.

4. Növelik a frissítések gyakoriságát. Vannak olyan CD-ROM-kiadványok, amelyeket hetente kumulatív lemezek formájában aktualizálnak, ilyen például a Current Contents és az ADONIS, szemben a néhány évvel ezelőtti negyedéves vagy havi felújítási gyakorlattal. Néhány esetben már arra is van mód, hogy a frissítéseket online adatbázisokból naponta hajthassuk végre. Szinte a cikkek megjelenésével egy időben szerezhethetünk információt a világ bármely pontjáról. Főként a gyógyszergyáraknak szánt kutatási, felhasználási, kereskedelmi és marketing adatbázisokat aktualizálják így. A frissítések ezen módjai szinte online lehetőségeket teremtenek, de a napi munka offline voltának megtartása jelentősen csökkenti a kommunikációs költségeket.

5. Gyors, programon belüli átjárást biztosítanak a másolatküldő és a könyvtárközi kölcsönző szolgáltatásokhoz. Ma már egyre fontosabbá válik a kiválasztott dokumentumok teljes szövegének gyors elérése. A szaklapok digitalizált változatai örvendetesen szaporodnak, és egyre több könyvtárban megtalálhatók. Néhány online szolgáltatást – OCLC EPIC, Prisma vagy First Search Knight-Ridder OnLine, vagy DataStar – nagyon jó CD-ROM (offline) kiegészítő szolgáltatással ruháznak fel.

Annak ellenére, hogy az Internet sokat enyhített az online szolgáltatások kommunikációs gondjain, a magas költségek miatt ma mégsem tekinthető általánosnak az egészségügy (kórházak) területén. A gyors dokumentumelérés lehetséges ugyan, de a szolgáltatás költségvonzata sokszor megfontolásra késztet. Csak mellékesen jegyzem meg, hogy az „ADONIS” másolatküldő CD-ROM, amely 650 kiadványt (a legjelesebb medicinával foglalkozó szaklapokat) tartalmaz faksimile formában, Magyarországon (a MEDINFO-ban) is megtalálható. Néhány apró programtechnikai lépéssel ez az adatbázis online üzemeltethető és elérhető lenne. A MEDINFO-nak sem jogilag, sem hardvertechnikailag nem jelentene gondot a rendszer üzemeltetése. Minden technikai lehetősége adott ahhoz, hogy az ADONIS tartalomjegyzékéből bárki online rendelhesse meg az őt érdeklő cikk faksimile változatát, természetesen a szokásos szolgáltatási díjak megfizetése mellett.

6. Az adatbázisok szakmai specializálódásának megvalósítása sokkal alaposabb és körültekintőbb. A kiadók ma már egyre több szakmailag jól összegzett adatbázist hoznak forgalomba. A felhasználók szerint az ilyen CD-ROM-kiadványoknak nagy előnyük a szakmailag közelálló tudományterületekkel való kapcsolatuk, és az átfedések kidolgozásának gondossága. Szép példái ennek a SilverPlatter belgyógyászoknak szóló gyűjteménye, valamint az EMBASE 15 lemezből álló sorozata. A szakmai CD-ROM-kiadványokra az is jellemző, hogy öt-tíz év adatait tartalmazzák.

Kékesi Ede professzor a DAT '95 konferencián ismertette az adatbázisok csoportosításának egy másik – általa fontosnak tartott – módját. Törzs-, diagnosztikai, gyógyszerészeti és az oktatásban hasznosítható rendszerekről szolt. A fentiekből kitűnhet, hogy erre a csoportosításra éppen úgy rányomja bélyegét az adatbázisok bibliográfiai és teljes szövegű jellege, mint a szakértői, a döntéselőkészítő, valamint a hatáselemző munkában mutatott sajátosságuk és szerepük.

Létezik még egy szempont, amelyről eddig kevés szó esett. Ezt azonban magam is kérdésként vetem fel. Vajon mennyivel csökkenti az adatbázisokban való elmélyülés a betegre fordított időt? Másként megfogalmazva: közvetve vagy közvetlenül hatnak-e ezek a termékek a gyógyító munka hatékonyságára, azaz betegközelbe vihetők-e a CD-ROM-kiadványok vagy sem? Úgy vélem, hogy a kérdés megválaszolása a gyógyítást végző orvos felelősségi körébe tartozik, és legalább annyira függ az adatbázis jellegétől, mint az orvostól. A

közvetlen diagnosztikai célú szoftvertermékeken kívül vannak olyan CD-ROM adatbázisok is, amelyeknek kifejezetten a betegágy közelében lenne a helyük. Ilyenek: a Micromedex sorozat tagjai, a SilverPlatter *Health Alert CD-ROM*-ja, vagy a CHINAL adatbázisa.

Az egyik budapesti kórház lehetőséget kapott arra, hogy belgyógyászati intenzív osztályán 60 napig próbálja az *EmergelIndex CD-ROM*-ot teljesen élesben, és mondjon véleményt arról, miként használható a gyakorlatban. Két hónap után igen értékes információkhoz jutottunk, amelyek közül az egyik tömör véleményt idézem:

„A CCIS EmergelIndex páratlanul hasznos adatbázis. A legkritikusabb esetekben is igen gyorsan hozzájutottunk a szükséges információkhoz. Körültekintően alapos és megbízható segítséget kaptunk a sürgősségi tennivalókhoz, a leletek értékeléséhez és a diagnózis felállításához. Nagyon hasznosnak találtuk a választott gyógyszerterápiás eljárások mellékhatásainak minden általunk eddig ismert adatbázisnál részletesebb elemzését. Hatékonysága különösen abban mérhető, hogy soha nem engedett elveszni bennünket a részletekben.”

Remélem, sikerült megkönnyítenem és új szempontokkal kiegészítenem az adatbázisok gyakorlati értékelését, valamint segítséget adhatam a kiadók és adatbázis-tulajdonosok gondolkodásmódjának jobb megértéséhez, céljaik megismeréséhez.

Béérkezett: 1996. II. 8-án.

Az INFO2000 program zöld utat kapott

Az Európai Bizottság 1995 közepén jóváhagyta az INFO2000 program javaslatát. A tevékenység 1996-ban indul.

Az INFO2000 program az európai információszolgáltatókat segíti új multimédia termékek és szolgáltatások bevezetésében, valamint ezeknek a szolgáltatásoknak a keresletét kívánja növelni. Különös figyelmet fordít a nyomtatott kiadványokról az elektronikus publikálásra való átmenetre, valamint a még indulóban levő interaktív multimédia szolgáltatásokra. A programot négy évre tervezik, 1996-tól 1999-ig.

Az INFO2000 három hosszú távú projektje a következő:

- az európai információs ipar tartalmi fejlesztése;
- az új információs szolgáltatások optimalizálása a növekedés, a versenyképesség fokozása és a munkanélküliség csökkentésének szempontjából;

- a fejlett információs rendszerek hozzájárulásának maximálása az európai polgárok szakmai, társadalmi és kulturális fejlődéséhez.

A tevékenységeket három irányban tervezik elindítani: a szolgáltatások megismerése és kereslete szűk keresztmetszeteinek megszüntetése, az európai közérdekű információszolgáltatások jobb kihasználása, és az európai multimédia potenciál növelése. Az INFO2000 projektek elsősorban a kis- és középvállalatokat szolgálják. A program résztvevői az információk előállítói, közvetítói, szolgáltatói, továbbá azok, akik lehetővé teszik a végfelhasználók bekapcsolódását. A végfelhasználók vállalkozók, közéleti és államigazgatási szakemberek és magánemberek lennének.

/ASLIB Managing Information, 1995. szeptember, p. 19./

(R. P.)