

ban a többcélú hasznosítás (szövegszerkesztés, táblázatkezelés) érdekében.

A projektben részt vevő könyvtárak személyzetét meg kellett ismertetni a hardverrel, az Utlas rendszerben való online kereséssel és az elektronikus posta használatával; a felkészítés több fázisból álló kiképzést jelentett.

Az OLS Escarpment övezet könyvtárai közül csak ötnek az állománya szerepel az Utlas rendszerben; ezek kéréseit közvetlenül küldték meg partnereiknek. A többi 19 könyvtárat három csoportba sorolták; ők az Utlast csak a tétel azonosítására használták, s a kérést a csoportjuk könyvtáraihoz elektronikus postán juttatták el. Csak ha negatív választ kaptak, akkor továbbították a kérést az Utlas postázási rendszerén át az Escarpment övezet valamely Utlas-könyvtárához.

A kísérleti szakasz végén megállapították, hogy az összes kérés 30%-át a csoportokon belül ki lehetett elégíteni, 46%-ukat az övezet Utlas-hoz tartozó könyvtáraiból, s 24%-ukat az övezeten kívüli forrásokból.

A decentralizálás hozta a fő változást: korábban minden kérést egy központi könyvtárhoz juttattak el, most pedig minden könyvtár maga kezelte az övezeten belüli bejövő és kimenő kéréseit. Így a kisebb könyvtárak számára lehetővé vált, hogy előbb egymás állományaiból kölcsönözzenek, mielőtt az övezet központi könyvtáraihoz fordulnának. E két központi könyvtártól kért művek száma következtében 25, ill. 19%-kal csökkent.

A részt vevő könyvtárak mind meg voltak elégedve az eredménnyel: jobb és frissebb információt kaptak, gyorsabbá vált a szolgáltatás. Megtanulták a mikroszámítógépes technikát, az online keresést és az elektronikus posta használatát.

A 16 mm-es filmek kölcsönzési eljárása valamelyest egyszerűbb, mint az Utlas rendszerbe kapcsolódó

dó nyomtatott anyagé. Némileg több időt vesz igénybe a kérés lebonyolítása, de a kérések jobban nyomon követhetők, gyorsabb a teljesítés, könnyebb a hozzáférés, sűrűbb a forgalom.

A könyvtárközi kölcsönzés költségei csökkentek az új rendszerben: a könyvek 5%-kal, a filmek 23%-kal. Bár a ráfordítás – haszon arányát végleg akkor lehet majd megállapítani, amikor a hálózat egésze működésbe lép, a kísérlet eredményei máris biztatóak:

- ▶ a kisebb könyvtárak aktívabb szerepet játszanak a kérések teljesítésében, így csökkenthető a központi könyvtáraknak fizetett támogatás;
- ▶ a tartományban tovább nőtt azoknak a munkaállomásoknak a száma, amelyek az új technológiát használva közvetlenül bekapcsolódtak a könyvtárközi kölcsönzési hálózatba;
- ▶ az összes ráfordítás csökken főképpen a központi könyvtáraknak nyújtott kompenzációs támogatások csökkenése következtében;
- ▶ a kiadásokat jobban és közvetlenül lehet ellenőrizni;
- ▶ a tartomány minden könyvtára ugyanazt a technológiát alkalmazza;
- ▶ minden könyvtár számára hozzáférhetővé vált az új technológia (online keresés távoli adatbázisokban, az elektronikus posta és a mikroszámítógépek használata).

A kísérleti szakasz után 1986–87-ben négy, 1987–88-ban további három OLS-övezetet csatoltak a hálózathoz; 1987-ben Toronto könyvtárai is csatlakoztak.

/CAMPBELL, B.: OPLIN. The Ontario Public Library Information Network. = Canadian Library Journal, 43. köt. 5. sz. 1988. p. 277–279./

(Papp István)

A Dialog rendszer új korszaka

A magyarországi online keresők körében a legnépszerűbb szolgáltatóközpont, az amerikai Dialog nemrégiben gazdát cserélt. A korábbi tulajdonos, az ismert Lockheed eladta a *Knight-Ridder* nevű nagy sajtóvállalatnak. Erről a tranzakcióról már korábban is adtunk hírt (l. TMT Online • Hírek rovat, 35. köt. 11. sz. 1988. p. 513.). A változást a Dialog barátai körében igen kedvezőnek tartják, mert végre egy információs profilú vállalat vette birtokába az első számú online szolgáltatóközpontot.

Néhány szó az új tulajdonosról

A Knight-Ridder cég az USA egyik legnagyobb újságkiadó vállalata. Többek között mintegy 30 napilap és 7 más lapot ad ki. A Knight-Ridder 1987. évi bevétele 2,1 milliárd dollárt tett ki, ennek 80%-a az újságkiadásból származott. A vállalat évi nyeresége 155 millió dollár volt.

Mint online információszolgáltató, a Knight-Ridder a *VU/TEXT szolgáltatóközpont* révén is közismert. A *VU/TEXT* a pénzügyi, üzleti és sajtóadatbázisok egyik legfontosabb szolgáltatója az USA-ban, köztük olyan jól ismert adatbázisokkal, mint az *ABI/INFORM* és a *PTS PROMT*.

A Knight-Ridder vállalat egyik főosztálya a *Business Information Services*, vagyis az üzleti-gazdasági információszolgáltatásokkal foglalkozó részleg. Ez három osztályra oszlik, a pénzügyi információs részlegre, a *Journal of Commerce* elnevezésű adatbázist, illetve kereskedelmi folyóiratot előállító részlegre és a *VU/TEXT szolgáltatóközpont*ra. A Dialog lett a 4. részleg a főosztályon belül. 1987-ben ennek a főosztálynak az összes bevétele 99 millió dollár volt, kb. 1 milliós veszteséggel. A Dialog 1987-es bevétele a megvásárlás előtt 98,1 millió dollár volt, ebből 9,2

millió a nyereség. A Dialog hozzáféréseivel a Business Information Services létszáma, árbevétele és jelentősége megkétszereződik.

A Knight-Ridder egy videotex típusú közérdekű információszolgáltatást is üzemeltetett, Viewtron néven, amely azonban megbukott. A Miami körzetében 1983-ban bevezetett szolgáltatást hamarosan országos méretűvé terjesztették ki, de 1986-ban megszüntették, mint veszteséges vállalkozást. Talán ez a momentum vitte a nagyvállalatot arra a gondolatra, hogy új piacok után nézzen, s így került sor a Dialog megvásárlására.

Új online nagyhatalom?

A Dialogot a Knight-Ridder 353 millió dollárért vásárolta meg 1988-ban. A tranzakció híre eleinte nagyfokú meglepetést, később egyetértést váltott ki online körökben. Az üzleti tárgyalásokat sikerült titokban tartani, úgyhogy a hír nagy erővel hatott. A legtöbb azzal értenek egyet, hogy egy információs profilú cég vette a szárnyai alá a Dialogot, egy ipari nagyvállalat után. Egy szóvivő szerint a Knight-Ridder ugyan nem az ideális anyavállalat a Dialog számára, de sok, még rosszabb cég is lehetett volna az új gazda.

Ha a vevő kellemes meglepetést is szerzett a legtöbb szakembernek, a vételár nagy feltűnést keltett. A licit 200 millióval kezdődött, és az, hogy a Knight-Ridder elment 353 millióig, találgatásokra adott okot; például hogy a Knight-Ridder az elektronikus információ területén központi szerepre törekszik, a jelenleginél jóval nagyobb ügyfélkör számára. A vételár többek szemében aránytalanul soknak tűnik. Számos Dialog-felhasználó attól tart, hogy emiatt a kevésbé nyereséges adatbázisokat megszüntetik. Nekik a Dialog egyik vezetője azt válaszolta: "Az online keresők azért választják szívesen a Dialog szolgáltatóközpontot, mert szupermarketszerű szolgáltatást nyújt. Természetesen vannak szükséges, de nyereséget nem hozó árucikkek, azonban teljességében ezek is kiveszik a részüket a piacból. Más szavakkal, a nem profittermelő adatbázisok is segítik a Dialog nyereségességét."

Új piacok

A Dialognak – a Knight-Ridder égisze alatt – megvan a lehetősége arra, hogy a könyvtári-információs piacon elfoglalt vezető szerepét kiterjessze az üzleti és a fogyasztói információs piacra is. Ehhez azonban egyéb változásoknak is be kell következniük.

A Dialognak ki kell fejlesztenie egy felhasználóbarát interfészt, amelynek révén megszerezheti az üzleti információk felhasználóit és a nagyközönséget, mint új fogyasztókat. Ez a folyamat már elkezdődött a *Business Connection* és a *Medical Connection* rendszerek kiépítésével, valamint néhány menüvel kereshető adatbázissal. Ezek kitűnő termékek, de még igen szerények pl. az EasyNet kapuszolgál-

tatáshoz (gateway) képest, amely különböző szolgáltatóközpontok számítógépén található adatbázisok bárki számára egyszerűen elsajátítható keresését teszi lehetővé.

Új alapokra kell helyezni a Dialog szolgáltatóközpont kapcsolatát az adatbázis-előállítókkal, ami eddig nem volt felhőtlen. A Knight-Ridder maga is állít elő adatbázisokat, ez kedvezően alakíthatja a Dialog hozzáállását is. Felmerül a kérdés, vajon nem válik-e a Dialog maga is adatbázis-kiadóvá valamikor?

Az új technikai lehetőségek hatása

Az új technikai eredmények gyakorlati megvalósítása, mint a kapuszolgáltatások, a lézerlemez információs szolgáltatás (CD-ROM) és a helyi központok lényegesen befolyásolhatják a Dialog régi koncepcióját, a központi, átfogó online adatbankszolgáltatást. A CD-ROM adatbázisok nyilván csökkentik az online szolgáltatók piacát, különösen az archiv állományok keresésében. A házi online rendszerek is komoly vetélytársai a központi szolgáltatásoknak. Vannak azonban olyan vélemények, hogy az újdonságok miatt érzett kezdeti lelkesedés múlóban van. A CD-ROM-felhasználókat zavarja a lemezek változtatásának kényszere és a hálózatba kapcsolás kényelmetlensége, ill. megoldatlansága (amikor több felhasználó is szeretné használni a CD-ROM adatbázist). A házi online rendszerek esetében az adatbázisok számát erősen korlátozza a pénzügyi források szűkössége.

Az egymással versengő információs technikák relatív előnyeiről szóló viták azonban számítások kívül hagyják, hogy a piac természete sokkal fontosabb, mint a technika lehetőségei. Egy sztatikus, merev piacon a CD-ROM és a helyi, házi rendszerek talán megnyirbálnák az online szolgáltatások bevételeit. Egy valódi, dinamikus piacon azonban a helyi és a központi adatbankrendszerek saját funkcióikat látják el, egymást nem elnyomva, hanem erősítve. A helyi és a központi online szolgáltatások piaca nőni fog, mégpedig nem egymás rovására, hanem együttesen.

Az online ipar nehezen hatolt be az üzleti és a fogyasztói információk piacára, ma már azonban számos, köztük technikai tényező is segíti ezt a trendet: az elektronikus adatok nagy mennyisége, a felhasználóbarát interfészek létesítése, az alternatívák, és – mindenekelőtt – a fogyasztók növekvő ismeretei. Ezt igazolja a Dialog hallatlanul magas vételáron való megvásárlása is.

Hogyan tovább?

A Dialog felhasználói attól tartanak, hogy az új és nagyobb piacok kutatása közben eredeti fogyasztóit elhanyagolja. Mások azonban azzal érvelnek, hogy a Knight-Riddernek is alapvető érdeke a könyvtári-információs fogyasztói piac fenntartása és erősítése. Egy vélemény: "A beruházás megtérülése érdekében

új piacok után kell nézni, de ha a Dialog alaptevékenységét elhanyagolná, amely nagy bevételt hoz, és nagy felhasználói táborra épül, ezzel megölné az aranytojást tojó tyúkot."

A Dialog barátai egyhangúan minden jót kívánnak a Knight-Ridder cégnek a Dialog istápolásához. Mind a felhasználók, mind az adatbázis-készítők nyernek a Dialog további virágzásával. Még versenytársai is megértik az új piacok teremtésének szükségességét, hiszen egy új Dialog-használó egyben más szolgáltatók potenciális felhasználója is lehet.

A Knight-Ridder egy drámai húzással a holnap információs piacának a periferiájáról a középpontjába

került. Itt részvényesei, vetélytársai és felhasználói intenzív nyomásának lesz kitéve. A Dialog barátai azt remélik, hogy a Knight-Ridder vezetőinek jók maradnak az idegei e nyomás közepette, és bíznak benne, hogy a Dialog a jövőben is sikeres lesz, mint a múltban volt, mert minőséget nyújt, és széles felhasználói táborra támaszkodik.

/O'LEARY, M.: DIALOG's new era. = Online, 1988. nov. p. 15–21./

(Roboz Péter)

A különlenyomat-kérés fontossága

A szakemberek (tudósok, kutatók) körében meglehetősen bevett, ám tudományáganként más-más intenzitású szokás, hogy a publikálóktól a hasonló érdeklődésűek különlenyomatot vagy másolatot kérnek.

E kérések túlnyomó része levelezőlapokon, sőt különféle cégek szabványosította levelezőlapokon perpektuálódik. (Egy korábbi felmérés 1014 esete közül mindössze 9 volt a szokásostól eltérő levélbeli kérés, az itt ismertetendő 139 előfordulásból pedig csak nyolc.)

Hogy egyáltalán mekkora a különlenyomatok forgalma, legfeljebb durva becsléseket lehet végezni. Ilyen – például – a következő.

Ha az *Institut for Scientific Information (ISI)* által 1985-ben eladott 1,34 millió kérelmlapból az iménti két minta mindössze 3%-nyi előfordulást mutat ki, akkor a teljes forgalmat, a két mintából kiindulva, illetve a főleg ide-oda való egy-két százaléknál eltéréssel, akár több tíz – 25–70 – millióra is tehetjük.

A szerzők fölöttébb eltérő módon reagálnak a kérésekre. Míg egyesek jó részüket eldobják, mások rendkívül készségesnek bizonyulnak. Van olyan tudós, aki nemcsak a konkrét kérésre reflektál pozitívan, hanem kapcsolódó közleményeinek különlenyomatait (kópiáit) is megküldi a kérőnek. Némely szerző egyenesen kartotékot fektet fel az azonos vagy hasonló kérdésekkel foglalkozó szakemberekről mint potenciális igénylőkről.

Vannak kutatók, akik hisznek benne, hogy a különlenyomat-kérések kielégítése jó reklám, amely a majdani hivatkozásokban busásabban fog kamatozni, mintha – mondjuk – az érintettek könyvtárakban ismerték volna meg a szóban forgó publikációt.

Persze: az iménti optimizmus korántsem igazolt. Sok jel – éppen ellenkezőleg – arra int, hogy a bekért különlenyomatok többsége vagy olvasatlanul marad, vagy gyors elutasításra ingerel, még akkor is, ha pl. egy svájci orvosprofesszornak különlenyomat-küldő tevékenysége 15 év alatt több volt, mint 10 ezer.

A különlenyomat-kérések szokása mindenesetre intézményesülőben van, ami a kutatóközpontok postai és adminisztratív szolgáltatását igencsak megterheli, nem is beszélve arról, hogy a különlenyomatok (másolatok) többségét a foglalkoztató intézmények állítatják elő munkatársaik számára.

A még nem teljes intézményesültséget jelzi, hogy – e vizsgálat 6 levelezőlapján kívül – a lapok többségén nem volt a kérő neve és címe eleve kinyomtatva.

Noha a különlenyomat-kérés eredményeként számos kutató speciális – és értékes – magánnyilvántartást és gyűjteményt alakíthat ki, e lehetőséggel nem minden tudományterületen és tudományágban élnek egyformán. Míg az orvosi, élettudományi, fizikai és mérnöki tudományok körében ez a gyakorlat teljesen közelebb, illetve – talán – a "keményebb" társadalomtudományokban (pl. a pszichológiában) is tért hódít, addig a humán tudományokban korántsem, vagy legalábbis más súlya-jelentősége van.

Az alkalmazott nyelvészetben – szerzőnk eredeti szakjában – pl. az a szokás, hogy a szerzők 20–30 ingyenes különlenyomatot kapnak a cikkeikről, s csak a legritkább esetben kényszerülnek további példányok rendelésére.

A juttatott különlenyomatokból a szóban forgó és a hozzájuk hasonló területeken a szerzők néhány példányt megtartanak maguknak, néhányat közvetlen munkatársaik között osztanak szét, a többi néhányat pedig megküldik "tiszteletük jeléül" a szakma nagy öregjeinek vagy a kutatási témájuk iránt különösen érdeklődőknek.

A jelzett 139 kérés tematikai és provenienciája szerinti elemzése

A címben jelzett 139 különlenyomat-kérést három közlemény "provokálta ki". Az egyik – a referált szerző tollából származó írás – az angol nyelvű cikkek és a szerzők anyanyelve között fellépő problémákkal (*Scientometrics*, 8. sz. 1985. p. 91-től),