

használói szervezetet egy sereg gondtól. Ezért nem valószínű, hogy ismét lemondanak a központi erőforrások megosztott használatának és a sok adatbázishoz egy helyen való hozzáféréseinek előnyeiről. Azzal a lehetőséggel, hogy nagy adatbázisokat lehet kompaktlemezekre megkapni, azokkal házon belül manipulálni és azokból tetszés szerint visszakeresni, csak olyan szervezetek fognak élni, amelyekben kevés adatbázisra, de azokból nagyszámú keresésre van szükség. A sok adatbázist használók vagy a kis volumenű használók körében a CD-ROM-hordozós adatbázisok nem fognak elterjedni.

Ma még nem ismert a CD-ROM-hordozó hatása az online szolgáltatókra. Ha a népszerű, nagy adatbázisok esetén a nagy fogyasztó felhasználók CD-ROM keresésre térnek át, akkor a szolgáltatók nem tudnak kellő bevételre szert tenni ahhoz, hogy a kisebb használatú adatbázisokat a jelenlegi árakon fenntartsák. Ekkor az várható, hogy a kis adatbázisok használata tovább csökken, elsősorban a kevésbé pénzes felhasználók részéről. Az eredmény ezek szolgáltatásának megszűnése lehet, ami viszont azokat sújtja, akik az ilyen adatbázisokat értékesnek tartják.

A CD-ROM-hordozó fő előnye az archiválás lehetősége, különösen a belső gyűjtemények és teljes szövegű dokumentumok újszerű kezelése. A gyakori aktualizálást igénylő állományok és a tranzakciós adatbázisok nem alkalmasak CD-ROM-hordozó használatára.

## Amikor megéri szakemberhez fordulni

Bár az Egyesült Államokban divat a barkácsolás, mégis vízvezeték-szerelők, villanszerelők, tetőfedők ezrei dolgoznak az országban. Nem oldható meg minden és mindig barkácsolással. Ugyanez igaz az online információkeresésre is. Még az olyan hatékony segédeszközök mellett is, mint például a Dialog *Business Connection* szolgáltatása vagy a Western Union *InfoMastere*, időnként kifizetődő profihoz fordulni: hivatásos közvetítőhöz.

Az információközvetítők, tanácsadók száma gyorsan nő, mintegy 30 százalékkal évente. Ennek okai közt felismerhető a mikroszámítógépek növekvő népszerűsége, az információ értékének fokozódó felismerése, az adatbázisok emberközelbe kerülése, de a növekvő könyvtárosi munkanélküliség is.

Helen Burwell kiadványa, a *Directory of Fee-Based Information Services* (Térítéses információs szolgáltatások mutatója) 614 üzleti alapon működő

## Következtetések

Az átlátszó információkereső rendszerek iránti igényt már az online szolgáltatások kezdetén felismerték. A rájuk fordított kutatást az USA-ban az állam finanszírozza. Az ötletek egy részét profitorientált szolgáltató vállalatok meg is valósították, ezáltal segítették a felhasználókat és növelték az adatbázisok használatát az online rendszereken.

Az *átlátszóságot segítő* módszereket még egyik nyilvános online szolgáltató sem valósította meg teljesen. Nyilván a még be nem vezetett átlátszósági eszközöket a legnehezebb megvalósítani. A kutatók ma is intenzíven foglalkoznak például a keresést segítő szakértői rendszerek kidolgozásával, amelyek mintegy utánozzák a szakemberek gondolkodását. A nehezebb funkciók ellátásához – pl. a természetes nyelvű szöveges adatbázisok torzításmentes lefordítása más nyelvre vagy nyelvekre – a mesterséges intelligencia módszerei szükségesek, amelyek még váratnak magukra.

Becslésünk szerint az átlátszó információkereső rendszerek bemutatott funkcióinak 85%-át 1990-re üzembe helyezik.

/WILLIAMS, M. E.: Transparent information systems through gateways, front ends, intermediaries, and interfaces. = *Journal of the American Society for Information Science*, 37. köt. 4. sz. 1986. p. 204–214./

(Roboz Péter)

információközvetítőt tart számon a világon, ebből 451-et az USA-ban. Egy másik összeállítás, a Gale Research Company kiadta *Online Database Search Services Directory* (Online adatbázis-kereső szolgáltatások mutatója) viszont körülbelül 1700 információkereső szolgáltatást sorol fel 1987 közepére elkészülő kiadásában. Igaz, ez utóbbi elsősorban a közművelődési és felsőoktatási könyvtárak szolgáltatásait tartja számon, köztük csak 10% vonatkozik online kereső szolgáltatást nyújtó üzleti vállalkozásokra.

Bár az információközvetítő szolgáltatások elsősorban ellenszolgáltatás fejében online információkeresést végeznek, emellett sok más szolgáltatást is elvállalnak. Az egyik legrégebbi ilyen cég, az *Information on Demand* tevékenységében például 65%-ot tesz ki az online információkeresés, a többi 35% tisztán hagyományos információs szolgáltatás vagy vegyes.

Az információközvetítő szolgáltatások megrendelői a mammutvállalatoktól a családi kisvállalkozásokig terjednek. A nagyvállalatok sokszor akkor fordulnak közvetítőhöz, ha saját könyvtáraik tartósan távol vannak, vagy éppen nem győzik a munkatorlódást. Néha azonban egészen más természetű ok is előfordul. Egy nagyvállalat például egyszer közvetítővel hívta fel telefonon az Associated Press egyik kirendeltségét egy dél-afrikai városban, hogy megtudja, készül-e tudósítani az AP egy ottani tüntetésről. "Etikai okokkal" indokolták, miért nem akartak a vállalattól telefonálni.

A kisebb vállalatok sokszor azért fordulnak közvetítő szolgáltatáshoz, mert nekik nincs információs szakemberük, vagy nincs termináljuk, esetleg speciális szakirányú gyakorlattal rendelkező információs szakemberre van szükségük.

Végül egyes vállalatok azért fordulnak hivatásos közvetítőhöz, mert biztosak akarnak lenni a keresés teljességében. A végfelhasználók általában élvezik az online keresést, de nincs megfelelő folyamatos gyakorlatuk benne. Ezért az időigényes keresést kívánó feladatokkal kifizetődő közvetítőhöz fordulniuk.

Az információközvetítő szolgáltatások többsége egy- vagy kétszemélyes vállalkozás. Még a legnagyobb is tízmillió dollárnál kevesebbet számláz évente. Belépnek ugyan olyan nagy cégek is ebbe az üzletágba, mint az Arthur D. Little vagy a McGraw-Hill, de ezek általában a tipikus közvetítőkétől eltérő szolgáltatásokat nyújtanak. Nagy közművelődési és felsőoktatási könyvtárak is indítanak "megrendeléses információszolgáltatást", de náluk ez kiegészítő tevékenység. Alaptevékenységükkel fenntartójukat szolgálják ki, a térítéses szolgáltatással pedig a környékbeli vállalatokat.

A legtöbb közvetítő szolgáltatás bármilyen megrendelést elvállal, sok szolgáltatás azonban szakosodott. Népszerű szakosodási irányok például a kémia és a gyógyszerek, a szabadalmak és védjegyek, a vezetési tanácsadás vagy a hirdetések. Vannak olyan közvetítők is, akik az online keresésre való betanításra szakosodtak.

Egyes közvetítői szolgáltatások havi díjért dolgoznak (a Find/SVP például 350 és 750 dollár közötti díjat szed megbízóitól havonta), mások egységárat kérnek. Van olyan is, aki óradíjért dolgozik, általában 20 és 50 dollár között óránként. A könyvtárak többnyire kevesebb díjat számítanak.

A szolgáltatási díjak helyenként és szakterületenként változnak. A doktori fokozattal és erősen specializált szaktudással rendelkező közvetítők drágábban dolgoznak. Az információ továbbfeldolgozása, például a keresési eredmények elemzése növeli a szolgáltatás díját. Ahogy egyre több és több a közvetítők között annak a szakterületnek a specialistája, amelyre az igényelt információ vonatkozik, egyre gyakoribb a továbbfeldolgozás. A könyvtárak nemigen vállalnak ilyen továbbfeldolgozást.

A vállalatok nem hívnak minden kutatási feladathoz információközvetítőt, ahogy nem hívunk minden csöpögő csaphoz vízvezeték-szerelőt. Vannak azonban olyan esetek, amikor a szakember sokszorosan kifizetődik, amikor a professzionális színvonalú munka értéke felbecsülhetetlen. Különösen igaz ez akkor, ha olyan fontos feladatról van szó, mint az információgyűjtés.

/SCHEPP, B.: *When it pays to call a plumber. = Datapro Directory of On-Line Services*, 6. köt. 5. sz. 1987. p. 1–2./

(Válas György)

## A CD-ROM a könyvtári munkában\*

A könyvtárak egyre lelkesebben üdvözlnek az új technikai lehetőségeket, amelyek problémáik gazdaságos megoldását ígérnek. A CD-ROM, a legújabb csodatechnika, a távközlési díjak csökkenésével biztat, évi egyszeri előfizetési díj fejében az adatbázisok korlátlan használatát és nagyobb keresési kapacitást téve lehetővé. Ez a technika azonban még nagyon új, ezért megfelelő kritikával kell értékelni. Célunk a könyvtári rutinfeladatok szemszögéből vizsgálni ezt az új eszközt (bibliográfiai rekordok szolgáltatása a katalógizálás-rekatalogizálás céljára,

forrásrekordok a szerzeményezés számára, olvasói katalógusok).

Az adatbázis-előállítók belekényszerülnek a CD-ROM technikába, hogy élenjáró voltukat bizonyítsák. Ilyen körülmények között a CD-ROM termék ára nem az előállítási költségen alapszik. A fő szempont az, hogy ne veszélyeztesse a hagyományos termékek piaci helyzetét. Az áralakítás legfőbb tényezője a nyújtott információ egyedisége. Bibliográfiai adatbázisok esetén a fő viszonyítási alap az LC MARC, a Kongresszusi Könyvtár (USA) katalógusából készült adatbázis. A versenynek két eszköze van: egyrészt az áru, másrészt az információ egyedi-

\* A cikk 1987 márciusában készült. — A szerk.