

Az információközvetítő szolgáltatások megrendelői a mammutvállalatoktól a családi kisvállalkozásokig terjednek. A nagyvállalatok sokszor akkor fordulnak közvetítőhöz, ha saját könyvtárosaik 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 információs szolgáltatást", 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 katalogizálás-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.

sége és értéke.

Fontos áralakító tényező a felfrissítés gyakorisága. Az új optikai lemez havonkénti küldése pl. általában 50%-kal többbe kerül, mint a negyedévenkénti aktualizálás, a találati arány viszont egyes mérések szerint csak 3%-kal jobb a havi szolgáltatás esetében. Lényeges tényező a hardver és szoftver "csomagkénti" árukapcsolása az éves előfizetésben – amikor is a könyvtár mentesül a mikroszámítógépes beruházástól, s ha a hardver elavul, a közvetítő cég gondoskodik az újabb típusról. A külön beszerzés mellett is szólnak azonban érvek: helyi kezdevményezések a vásárlásnál, előnyösebb szervizfeltételek.

A mikroszámítógép lehetőleg IBM-kompatibilis legyen, minimálisan 640 K operatív tárral. Ebben a kategóriában legújabbban egy mikroszámítógéphez több CD-ROM lejátszót kapcsoló rendszerek is megjelentek. Az optikai lemez és a könyvtári tevékenység közötti interfész rendkívül fontos, ugyanakkor technikailag egyszerűen megoldható. Bár egyelőre a piacot semmi sem hajtja ebbe az irányba, az optikai lemezek lehetőségeit nem lehet maximálisan kiaknázni, ha nem integráljuk őket teljesen a könyvtári munkafolyamatba.

A kulcsrakész rendszerek mítoszával ellentétben a könyvtárak (különösen a kisebbek, ill. azok, amelyek még nem szereztek tapasztalatot a mikroszámítógépek és optikai lemezek kezelésében) nagyon is rászorulnak a segítségre, mind a berendezés üzembe helyezésekor, mind a menet közben jelentkező problémák megoldásában. Részesítsük előnyben azt a céget, amely díjmentes telefonszámon nyújt konzultációs segítséget. Még a beszerzés előtt feltétlenül tanulmányozzuk a gép kezelési útmutatóját, műszaki dokumentációját. Munkaállomásonként legalább egy kézikönyvnek benne kell lennie az árban. Mindig kérjünk felhasználói referenciát, s konzultáljunk a felhasználókkal (pl. a szerviz szükségességét és elérhetőségét illetően).

A CD-ROM termékek költségébe a folyamatos karbantartást is számítsuk bele. (Ez átlagosan a beruházási költség 10%-ának felel meg.) Javításkor három lehetőség van: helyszíni kiszállítás (ez a legdrágább); elszállítás; a használó leadja a készüléket a szervizben (ez a legolcsóbb). Az utóbbi két esetben célszerű megőrizni az eredeti csomagolást és felírni a gyári számokat. A várható javítási időt és az oda-vissza szállítási feltételeit a karbantartási szerződésben kell rögzíteni.

A különböző adatbázis-előállítók között lényeges különbség lehet a visszakereső rendszer használhatóságában. A visszakereső szoftver tulajdonságait megvétele előtt a demonstrációs lemezen tanulmányozhatjuk. (Ne felejtjük el, hogy a teljes adatbázis

sok tekintetben a demonstrációs állománytól eltérően viselkedhet.) Az inflációs jellegű áremelkedések ellen olyan szerződés óvhat meg, amelyben néhány évre előre rögzítik a fizetendő összeget. Ebbe a szerződésbe ésszerű bevenni az üzembe helyezés, karbantartás, dokumentáció, valamint a gépkezelők kiképzésének költségeit is. Szomorú példák bizonyítják, hogy elengedhetetlen a szerződési feltételek írásos rögzítése.

A katalogizálás és a visszamenőleges katalóguskonverzió volt az a területe a könyvtári munkának, ahol elsőként jelentek meg az optikai lemezek, megkönnyítve a katalogizálás-rekatalogizálás fárasztó feladatát. Gyakori gondok: sok mű leírása nincs meg az adatbázisban, nincs megfelelő interfész vagy szerzőségi állomány. Nem elegendő megkapnunk az LC MARC rekordokat. Fontosak a helyi igények szerinti katalógustételek megszerkesztéséhez szükséges szoftvereszközök is; legyen lehetséges a képernyőn megjelenített rekordok katalóguscédulára való kinyomtatása, a kölcsönzőrendszerrel való összekapcsolás stb. Ezen a területen – ezer installált rendszerrel – máig a *Bibliofile* (a Library Corporation terméke) a legelterjedtebb. Ez 4 lemezen 2,2 millió angol nyelvű LC MARC rekordot és további lemezen 1 millió nem angol nyelvű rekordot tartalmaz. A nagyobb könyvtárak igényeit azonban ez sem tudja teljesen kielégíteni, bár javított változata az adatbázis nyolc munkahelyéről való egyidejű elérését, vonalkódolvasó, további optikalemez-olvasók, valamint a helyi rekordok számára egy 340 megabájt tárhelyű keménylemezes háttértároló beiktatását is lehetővé teszi. A rivális termékek közül figyelemre méltó a 4,5 millió tételt tartalmazó *LaserQuest* (General Research Corporation), amelynek 100 installált rendszere működik, a 2,2 millió rekordot 2 lemezen kezelő *Spectrum 400/800 Series* (Library Systems & Services, Inc.), a legújabb az 1,8 millió tételű *LaserCat* (Western Library Network). Az OCLC is tervezi saját optikai lemezes adatbázisát (CD-Cataloging). 1987 őszén kívánták tényleges felhasználásba venni az első kísérleti rendszereket. Az adatbázis részei: az 1981 óta feldolgozott kurrens könyvek adatbázisa (1,4 millió mű adatai 2 optikai lemezen), retrospektív könyvállomány és a leggyakrabban használt egyéb dokumentumtípusok (1,4 millió rekord 2 lemezen), a Kongresszusi Könyvtár szerzőségi nyilvántartása (1,8 millió egység 2 lemezen). A későbbiekben speciális tematikájú (orvosi, jogi) és formájú (nem könyv jellegű) dokumentumok adatbázislemezeinek megjelentetését is tervezik. (Az UTLAS által a retrospektív katalóguskonverzió céljára kifejlesztett DISCON rendszer 4 lemezen a REMARC adatbázist, valamint az összes 1984 előtti LC MARC rekordot magában foglalja.)

Az optikai lemezek használatának második fő területét a művek azonosítására és megrendelésére használható rendszerek alkotják. A legismertebbek: a 750 ezer címet a kiadói adatokkal együtt tartalmazó *Books In Print Plus* és a több mint 100 ezer sorozati kiadvány, ezen belül közel 70 ezer periodika címét feltáró *Ulrich's Plus* (mindkettő a Bowkertől), a másfél millió angol nyelvű címet visszakereshetővé tevő, lényegében azonos, de piaci megfontolásokból külön megjelentetett *LaserSearch* (Ingram) és *ANYBOOK* (Library Corporation), továbbá a sorozati kiadványokat feltáró két adatbázis, a *MicroInx-CDROM* (Faxon) és a *Serials Directory Database* (EBSCO).

Az olvasói katalógus az optikai lemezek könyvtári alkalmazásának leggyorsabban fejlődő területe, szinte hetente jelennek meg az új termékek. A következő trendeket figyelhetjük meg. A központi katalógusok terén a CD-ROM a COM-katalógusokat váltja fel. Összemérhető árak mellett az optikai lemez visszakeresési adottságai lényegesen jobbak. A könyvtári segédeszközöket és helyi automatizált rendszereket forgalmazó cégek is optikai lemezt használó számítógépes katalógusokat fejlesztenek ki, hogy meg tudják tartani vevőköriüket. A kisebb könyvtárak többen együtt hozhatnak létre egy közös optikai lemezes adatbázist, így csökkentve a mesterlemez-készítés egy könyvtárra jutó költségét; szükség van viszont olyan szoftver kidolgozására, amely a katalógusadatokat tartalmazó CD-ROM adatbázist összekapcsolja az online kölcsönzési rendszerrel. Így lesz nyomon követhető az egyes dokumentumok mozgása. Ilyen rendszerben a WORM-technika (egyszeri beírás, többszöri olvasás) alkalmazása olcsóbbá teheti az állomány kar-

bantartását, és az új lemez készítésének átfutási idejét is jelentősen csökkentheti. Az optikai lemezes olvasói katalógusnak sok izgalmas felhasználási lehetősége van, de a könyvtárosnak óvatosnak kell lennie. A főbb rendszerek ezen a téren a következők: a *Spectrum 200* (Library Systems & Services, Inc., közös vállalkozásban a Gaylorddal és az Online Computer Systems céggel); a *LaserGuide* (General Research Corporation), amely lehetővé teszi a könyvtár állományában való "böngészést" a raktári számok tetszés szerinti változtatásával, s a kiválasztott címek lelőhelyét is meg tudja mutatni a könyvtár alaprajzán; a *MARCIVE/PAC* (Marcive, Inc.), amely az adatállomány karbantartásában alkalmazza a WORM-technikát, így az aktualizálás ciklusideje két hónapról egy hétre csökkenthető, és sokkal rugalmasabban képes alkalmazkodni a könyvtárak igényeihez, viszont igen drága; az *Intelligent Catalog* (Library Corporation) automatikus szótári kereséssel, könyvtári alaprajzzal, böngészési lehetőséggel, automatizált olvasói tanácsadással, amely képes figyelembe venni az olvasó ízlését, kedvenc műfajait, továbbá helyi rendezvénynaptárral (az adatbázis kiegészítése keménylemezen történik, minden 20 ezer rekord után új optikai és keménylemezen); az *IMPAC* (Auto-Graphics), elektronikus hirdetőtáblával, a fiókkönyvtári állományok megjelentetésével); a *Le Pac* (Brodart) a legszélesebb körű referenciával (1985 júliusa óta kb. 200 helyszínen helyezték üzembe).

**/CAMPBELL, B.: Whiter the White Knight: CDROM in technical services. = Database, 10. köt. 4. sz. 1987. p. 22–40./**

(Mándy Gábor)