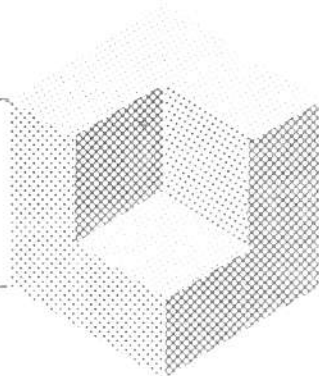


Beszámolók • Szemlék • Közlemények



Az információs vállalkozások pénzügyi helyzete Európában *

1. Bevezetés

A könyvtárak és információs szolgáltatások költségvetésének napjainkban megfigyelhető csökkentése következtében az információs vállalatok önfenntartó gazdálkodásának, anyagi függetlenségének kérdése, vagyis az, hogy szolgáltatásaikat kereskedelmi formában értékesíthetik-e, egyre égetőbbé válik. A kérdés megválaszolásához mindenképp két fogalmat kell tisztázzunk: az „információs vállalkozás” és az „anyagi függetlenség” fogalmát.

2. Definíciók

2.1 Az információs vállalkozó

Az információs vállalkozó (information broker) olyan szervezet vagy személy, amely vagy aki kizárólag információs szolgáltatással foglalkozik. A szolgáltatás főleg azokra a számítógépes adattárakra alapul, amelyeket más szervezetek számítógépében tárolnak és kezelnek. A szolgáltatást külső ügyfelek, megrendelők veszik igénybe, így azt a megrendelők igényeihez, kívánságaihoz kell igazítani. Az információt vagy abban a formában kell átadnia a megrendelőnek, ahogy az a terminálon megjelenik, vagy tovább kell vele foglalkoznia: pl. lefordítani, összegezni, értékelni. Szükség lehet az eredeti szakirodalmi dokumentumok másolatainak szolgáltatására is, eset-

leg információs–dokumentációs tanácsadó szolgáltatást kell nyújtani, ezek azonban nem az információs szolgáltatási tevékenység fő feladatai.

2.2 Anyagi függetlenség

A vállalkozó az esetek túlnyomó többségében semmiféle pénzügyi támogatásban nem részesül, még rejtett formában sem (pl. utazási költségek formájában). Minden kiadását *csak az információs termék eladásából fedezheti*. A költségtényezők a következők:

a berendezések, az irodai bútorzat beruházási költségei;

a hivatali rezsi (irodabérleti díj, energia, írószerek, postaköltség, telefonszámlák stb.);

személyi kiadások (fizetések, szociális juttatások díjai, utazásokkal, oktatással, bemutatókkal kapcsolatos kiadások);

az információs adattárakkal kapcsolatos használati díjak (távközlési költségek, hozzáférési tarifák, jogdíjak, nyomtatott segédletek ára stb.);

pénztartalékok további beruházásokra és szűkös forgalmi időszakok áthidalására.

Egy iparvállalat információs részlegénél vagy egy egyetem, főiskola könyvtárában dolgozó információs szakember, aki az információkeresésben szerzett jártasságát külső felhasználók számára hasznosítja, csak abban az esetben felel meg az anyagilag független információs vállalkozó meghatározásának, ha tevékenysége valóságos költségének kiszámításához valamennyi költségtényezőt, beleértve a teljes fizetéseket, utazási költségeket, rezsi-költségeket is figyelembe veszik. Ki kell emelnünk, hogy

* EVERS, H.—URBANEK, Z.: *Financial aspects of information brokerage*. Az EUSIDIC berni konferenciáján (1981. okt. 13–15.) elhangzott előadás fordítását a szerzők engedélyével közöljük – A szerk.

a független vállalkozó hátrányosabb helyzetben van, mint az alkalmazott, mert utóbbinak munkaadója akkor is folyósítja fizetését, ha éppen nem online kereséssel tölti munkaidejét; ilyenkor ugyanis más hasznos munkát végezhet a könyvtár vagy az iparvállalat javára. A független információs vállalkozónak minden perc, amelyet nem információkereséssel, hanem pl. a szakirodalom olvasásával tölt el, egyszerűen azért, mert éppen nincs keresési megbízása (amelyek eléggé rendszertelenül érkeznek), anyagi veszteséget jelent és a megrendelők számláját növeli.

3. Pénzügyi szempontok

A közgazdaság hagyományos törvénye szerint a vállalkozónak arra kell törekednie, hogy kiadásai alacsonyak, bevételei pedig magasak legyenek.

3.1 Kiadások

Ha a vállalkozó tökéletesen akarja kiszolgáltatni megrendelőit, bizony alig tudja befolyásolni kiadásait. Drága terminált kell vásárolnia, hogy az megbízhatóan működjön. Az online nyomtatás eredményeit nem adhatja megrendelője kezébe nehezen olvasható formában (mint amilyen pl. a termikus nyomtatóval készült nyomtatvány, amely hajlamos az elhalványulásra), hanem drága, normálpapír-outputot termelő nyomtatót kell beszereznie. Nem változtathatja meg az adatbázis-hozzáférés távközlési tarifáit, amelyek Európában igencsak magasak, különösen az USA-beli számítógépekkel létesített kapcsolat esetén. A vállalkozó rövidíteni igyekszik az online hozzáférés időtartamát, de akkor... hová lesz az online keresés előnye, ha e legtöbb információt offline nyomtatja ki? Bizonyos mértékben, de nem nagyon tudja azt befolyásolni, hogy egyes adatbázisokat mely adatközpontban keressen (pl. a Chemical Abstracts öt központnál, az SDC, a Dialog, az IRS, a BRS és a Data-Star rendszereknél férhető hozzá), de ezt a döntést inkább az adatbázis kezelhetősége szabja meg az egyes központoknál, míg a hozzáférési és távközlési költségek másodlagos szerepet játszanak döntésében. A béreken, fizetéseken sem sokat takaríthat meg, mivel az információs munka magasan kvalifikált tevékenység, és egy jó szakember kilépésével jelentős ismeretanyagot, tapasztalatot veszíthet.

3.2 Bevételek

Az információs vállalkozónak kettős utat kell járnia. Egyrészt a keresési tevékenységet kell maximális áron értékesítenie, másrészt nagy termelékenységet kell elérnie, vagyis sok keresést kell eladnia.

3.2.1 Az információért felszámítható árak

A vállalkozónak első lépésként meg kell állapítania a termékéért, az információért fizetendő árat. Tudja, hogy az információ különleges termék, az alábbi jellemzőkkel:

- Formáját tekintve új termék és ezért kevésbé ismert. A szokványos üzleti szabályok, hagyományok és elfogadott árak értelmében nem létezik információs piac. A vállalkozó legtöbbször olyan ügyfelekkel tárgyal, akik maguk soha nem végeztek szakirodalom-kutatást, még nyomtatott referálólapokban sem. Az ilyen ügyfelek az adatbázisokon keresztül nem mindig megoldható problémáikkal keresik meg a vállalkozót.
- Az információ olyan áru, amely általában az egész világon hozzáférhető. Feltehetőleg az ügyfél is hozzáférhet egy részéhez, de nem tudja, mely részéhez, és azt sem tudja, hogy milyen további információkkal képes őt a vállalkozó ellátni. A megrendelő elég gyakran nehezen tudja előre megállapítani azt, hogy az információ számára új és hasznos lesz-e, megéri-e az árát.
- Vannak esetek, amikor adott keresőkérdésre nem lehet információt találni, mert nem létezik, vagy mert nincs benne a vállalkozónak rendelkezésére álló adatbázisok egyikében sem, vagy egyszerűen azért, mert nem indexelték. Ha nincs információ, az jó pl. egy szabadalmi bejelentés esetében, de igen rossz egy komoly betegség kezelésére irányuló információkeresés esetében. A megrendelő viszont a számítógéptől minden esetben tökéletes választ vár kérdésére.

3.2.2 Az információ minősége

A szolgáltatott információ minősége az a következő tényező, amely hatással van a vállalkozó által megállapítható árra. A minőséget nemcsak a vállalkozó befolyásolja, hanem a kérdést feltevő megrendelő is.

- *A vállalkozó szakmai ismeretei.* Egy közgazdász képtelen jó minőségű, teljességre törekvő keresést ellátni egy orvosi témában.
- *Az adatbázis és a keresőrendszer ismerete.* Számos speciális adatbázis és keresőrendszer létezik, amelyeket nem használnak annyira gyakran, hogy tapasztalatot szerezhessenek a megfelelő minőségű keresések elvégzéséhez, esetleg bonyolultabb keresőkérdések esetén. Egyre újabb és újabb rendszerek és adatbázisok létezésével kell számolni.
- *A vállalkozó szolgáltatási üzemvitel.* A határfok szempontjából kedvezőbb a keresést úgy elvégezni, hogy a megrendelő nincs jelen; ekkor viszont előfordulhat, hogy az eredmény hibás lesz. Ha pedig a megrendelő jelen van a keresésénél, akkor az online kapcsolat ideje nagyon elhúzódhat, tehát drágább lesz, viszont együttes munkával pontosabb eredmény

várható. Másrészt viszont a megrendelőnek átadott eredmény szubjektív értékét annak az információnak a mennyisége és minősége szabja meg, amellyel a felhasználó a kérdés feltevése előtt rendelkezett, továbbá a kérdés-feltevés helyessége, pontossága.

- *Az adatbázis, illetve a vállalkozó képességeinek alá- vagy túlbecslése.* Annak ellenére, hogy az online hozzáférhető információk és a hozzáférhető információk aránya napról-napra nő, vannak olyan kérdések, amelyek online kereséssel nem válaszolhatók meg.
- A többnyire angol nyelvű adatbázisok komoly hátrányt jelentenek a nem angol anyanyelvű felhasználóknak.

A keresés eredményének minősége a kérdés típusától is függ. Általános szabályként fogadható el, hogy a tudományos jellegű keresőkérdéseket lehet a legkönnyebben megválaszolni, ugyanis ezekre a keresőkérdésekre készültek az olyan adatbázisok, mint pl. az INSPEC vagy a Chemical Abstracts. Sokkal kisebb sikert ígérnek a fejlesztési vagy alkalmazási jellegű keresőkérdések.

Összegezve a fenti tényezőket, arra a következtetésre jutunk, hogy a vállalkozó fáradozása sok esetben nem vezet a lehetséges optimumra vagy a kérdező által várt eredményre.

3.2.3 Egyéb tényezők

Az információszolgáltatások eladásában jelentős további tényezők a következők:

- *A potenciális piac nagysága és reagálása a szolgáltatásra.* Svájcnak kevesebb a lakossága, mint Spanyolországnak, de az egy főre jutó információs igény az erősen iparosodott Svájcban mégis nagyobb.
- *Az ország gazdasági helyzete.* Norvégiában szívesebben fizetnek az információért, mint Portugáliában.
- *A megrendelő típusa.* A gyógyszeriparban több pénzt fizetnek ki információért, mint az alapkutatásban; ugyanakkor a tudományos intézmények inkább információ-orientáltak, mint a magánszemélyek.
- *A vállalkozó szakmai neve.* Itt igen jelentős az időtényező szerepe. Hosszú ideig tart, amíg valakit megismernek és elfogadnak.
- *Az egyes diszciplínákban hozzáférhető információ mennyisége.* Az orvostudományi információ kiterjedtebb, mint a numizmatikai információ.

3.3 Marketing

Mielőtt az anyagilag független információs vállalkozó első keresési eredményeit értékesíthetné, *ismertté kell tennie magát.* Meg kell magyaráznia – többek között – potenciális ügyfeleinek, hogy melyek azok az esetek, amelyekben segítségükre lehet. Szolgáltatására a személyes kapcsolatokon keresztül, levelezés útján, cikkek és

előadások révén, hirdetésekkel, bemutatókkal, kiállításokkal kell felhívni a figyelmet. Ezek a módszerek azonban drágák és időigényesek. A leghatékonyabb reklám az lenne, ha széles körű közönséghez fordulhatna, de az információ nem tömegtermék. A legjobb közönségkapcsolatok egyetemeken és nagy iparvállalatokban teremthetők meg, ahol az ilyen szolgáltatásoknak sok potenciális felhasználója van.

Sajnos, a nagyobb intézmények, egyetemek saját információs részleggel rendelkeznek, ahol maguk látják el információval munkatársaikat. A vállalkozó számára mégis az ilyen nagy szervezet jelenti az elsődleges piacot, ahol esetleg nagyobb megbízásokat szerezhet. Ha viszont az Európában működő vállalkozó főleg kis, szétszórt felhasználói csoportokra kénytelen alapozni, ahol a szájról-szájra terjedő propagandára aligha számíthat, akkor helyzete reménytelenné válik.

3.4 A pénzügyi szempontok összegezése

Független vállalkozónk pénzügyi esélyeiről szóló fejtegetésünket a legfontosabb szempontok összegezésével zárjuk.

1. A vállalkozónak takarékoskodnia kell, még csekélyiségekben is, de csak olyan mértékben, hogy ez ne menjen eredményességének rovására.

2. Ismertnek kell lennie és jó hírnévnek kell örvendnie a potenciális megrendelők körében. Ügyfeivel meg kell értetnie, hogy mit képes nyújtani nekik és mit nem.

3. Megrendelőit a nagyobb vállalatoknál, egyetemeken stb. kell toboroznia, és mindenekelőtt a tudományos szakterületeken.

4. Aktívnak kell lennie saját tanult szakmája szakterületein és azokban a szakterületekben, amelyekben jelentős kutatómunka, tehát publikációs tevékenység is folyik: orvostudomány, kémia, közgazdaságtan stb. Lehetőleg olyan országban kell működnie, amely sokat költ kutatásra és fejlesztésre. Csak kevés vállalkozónak adatik meg az ilyen paradicsomi állapot.

4. A költségek és árak számszerű vonatkozásai

A kvalitatív megfontolások után néhány, erősen becsült és közelítő pénzügyi tényszámra lesz szó a továbbiakban. A közölt számok a svájci helyzetre vonatkoznak, de hasonlóan érvényesek Ausztriára, az NSZK-ra, Franciaországra, Hollandiára és a skandináv országokra is.

4.1 Mennyit kell a vállalkozónak számláznia?

Az egy keresőkérdésre eső átlagos költségek vonatkozásában a következőképpen kalkulálhatunk:

- Ha elfogadjuk, hogy
 - a közepes adatbázis-hozzáférési díj $70 \text{ \$} = 140 \text{ SFr/h}$,
 - a közepes távközlési díj (amerikai számítógéphez) 120 SFr/h ,
 - a fizetések és rezsiték együttesen 50 SFr/h ,
(vagy $8\,800 \text{ SFr/hó}$),
- és az egy keresőkérdésre jutó munkaidő így alakul: 20 perc megbeszélésre, két, egyenként 10 perces felkészülés a keresésre, két, egyenként 12 perces online információkeresés, 10 perc utólagos munka (értékelés, adminisztráció),

akkor egy keresőkérdés megválaszolása nagyságrendben 200 SFr-ba kerül. A vállalkozó átlagosan 75 percet foglalkozik egy keresőkérdéssel. Ez azt jelenti, hogy maximum hat keresőkérdéssel tud foglalkozni munkanaponként. Ilyen körülmények között nyeresége munkanaponként mindössze 48 SFr lenne.

Az egy munkanapra jutó hat keresőkérdés esetén, egy kérdés megválaszolása 200 SFr-ba kerül. Ez az összeg 600 SFr-ra nő akkor, ha munkanaponként csak egy kérdés feldolgozására kerülne sor.

4.2 Mennyit tud a vállalkozó kiszámlázni?

Erre a kérdésre feltehetőleg nem lehet átfogó választ adni. A fizetési készség nyilván országonként, diszciplínánként és esetről-esetre is változik.

A műszaki szakterületeken működő európai információs vállalkozók körében végzett telefonos felmérés szerint a 300 és 600 SFr közötti keresési díjakat reálisnak, elfogadhatónak ítélik meg. A további feldolgozásnak alávetett és így fokozott értékű irodalomkutatásáért az 1000 SFr-ig terjedő díjakat tartják helyénvalónak. Az NSZK kutatási és ipari minisztérium által készített jelentésben [1] orvosi felhasználók körében feltett körkérdések eredményeiről számolnak be, amely szerint 50 és 80 DM (45 és 70 SFr) közötti árak esetén az online információszolgáltatások igénybevétele mérsékelt lenne, 80 DM felett még tovább csökkenne. A svájci tapasztalatok a következők:

1. Azok a magánszemélyek (egyetemi hallgatók, magáncélból keresést végeztető személyek stb.), akiknek a keresés díját teljes egészében maguknak kell kifizetniük, kérdésenként maximum 100 SFr-ot hajlandók fizetni.

2. Azok a megbízók, akik a költségeket ügyfeleikre háríthatják át (orvosok, szabadalmi hivatalok, bizonyos esetekben egyetemek is stb.), csak a kérdésenkénti 200 SFr-os díjnál kezdenek habozni.

3. A magánkézben levő ipar feltehetőleg hajlandó 300 vagy 400 SFr-ig terjedő díjat is téríteni egy keresőkérdés megválaszolására.

Ezek a példák azt mutatják, hogy az anyagilag független információs vállalkozó, figyelembe véve a kereséssel járó költségeit, kénytelen a hivatásos és iparvállalati megbízókra hagyatkozni, mert a magánszemélyek nem térítik meg még minimális kiadásait sem. Ekkor azonban megalapozottnak tűnik annak a veszélye, hogy a vállalkozás fenntartásához szükséges 100–200 SFr-nál többet fizető ügyfeleket nem tud kellő számban szerezni.

5. Összefoglalás

Az európai információs vállalkozási tevékenység részletes gazdasági elemzése szerint csak *elvétve van meg az anyagi függetlenné válás lehetősége*. A vállalkozó által szükségképpen felszámítandó árak sokkal magasabbak, mint amennyit a magánszemélyek, de még egyes vállalatok is hajlandók fizetni az információért. Ha az állam továbbra is csökkenti vagy megvonja a vállalkozók támogatását, akkor ez óhatatlanul az információs vállalkozás kipusztulásához vezet.

6. Záró megjegyzések

A szerzőket aggasztja az információs vállalkozások pénzügyi helyzete Európában. A szerzőket különösen az a tény zavarja, hogy a nyilvános, állami és egyetemi könyvtárakban rendelkezésre álló, az online szolgáltatásokkal egyenértékű szakirodalmi információk hozzáférése és használata ingyenes vagy csaknem ingyenes, habár pl. Svájcban 1980-ban minden kölcsönzés legalább 40 SFr-ba került [2], és egy könyv vételára – beleértve a katalogizálási, indexelési és tárolási költségeket is – legalább 200 SFr [3]. A szerzők véleménye szerint minden információs vállalkozónak ugyanakkora pénzügyi esélyeket kell nyújtani, akár százéves hagyományokra tekinthet vissza, akár néhány éve kezdte meg munkáját.

Hivatkozások

1. REICHERTZ, P. L.–SCHWARZ, B.: Forschungsbericht ID 81–004, Information und Dokumentation, Informationsvermittlung aus der Sicht des Informationsvermittlers. Eine Delphi-Studie als Begleituntersuchung zum Projekt DIMDINET. Bundesministerium für Forschung und Technologie.

2. A számításokat a *Bibliothèques Suisses 1980* című, az Office Fédéral de la Statistique, Hallwylstrasse 15, 3003 Bern, Svájc által 1981-ben publikált dokumentum adatai alapján végezték.
3. MICHEL, H.: Auszug aus dem Jahresbericht und Rechnung 1980 der Stadt- und Universitätsbibliothek. Bern, 1981. p. 6–7.

Fordította: Roboz Péter

A Magyar Pedagógiai Információs Rendszer információkereső nyelveinek néhány fejlesztési kérdése

Ebben az évben kezdtük el kidolgozni a *Magyar Pedagógiai Információs Rendszer* (a továbbiakban: *információs rendszer*) koncepcióját. Bár ez a munka még nem fejeződött be, egyes problémák megoldásában határozott egyetértés alakult ki az érintett intézményekben dolgozó szakemberek körében. E vélemények ismeretében megkísérlem röviden összefoglalni az információs rendszerben alkalmazandó információkereső nyelvek fejlesztésére vonatkozó főbb elképzeléseinket.

Az információs rendszerben alkalmazandó információkereső nyelvekkel szemben azt a követelményt támasztjuk, hogy *mind a dokumentumok osztályozására, mind pedig indexelésére alkalmasak legyenek*. E két funkciót azonban egyazon információkereső nyelvvel nem lehet megfelelően ellátni, ezért e két funkcióra legalább két különböző információkereső nyelv alkalmazása szükséges. Ezt a követelményt az a tény támasztja alá, hogy az osztályozó típusú információkereső nyelvek főként az általánosítás magasabb szintjein képesek a dokumentumok nagyobb tematikai csoportokba rendezését, illetve az ezekbe a csoportokba rendezett dokumentumok keresését jó hatásfokkal megoldani, az indexelő típusú információkereső nyelvek viszont elsősorban a finom tematikus megkülönböztetések, egy adott téma különböző megközelítési módjainak és eljárásainak eredményeként kialakuló árnyalt eltérések feltárására és az ezeket tartalmazó dokumentumok keresésére alkalmasak. Végül nem elhanyagolható szempont az sem, hogy rendelkezésre álljanak a szükséges szótárak, szójegyzékek, indexelési szabályzatok stb.

Feladatunk tehát lényegében abból áll, hogy az információs rendszer információkereső nyelveit a fenti elveknek megfelelően fejlesszük ki.

Az információkereső nyelvek és nyelvi eszközök kialakítása és tökéletesítése folyamán figyelembe kell vennünk az információs rendszer tematikai körébe tartozó *terminológiai változásokat* is. Terminológiai ingadozások és módosulások minden területen megfigyelhetők; a pedagógiában és legtöbb határterületi

tudományában, valamint a közoktatás és közművelődés gyakorlatában azonban – az utóbbi évtizedekben lezajlott viharos ütemű fejlődés következtében – a terminológiában szinte áttekinthetetlen helyzet alakult ki.

A bonyolult és szüntelenül változó valóság, a folyamatok, összefüggések teljesebb, árnyaltabb leírására, megmagyarázására való törekvés, a kutatások és publikációk számának növekedése önmagában is előidézi új terminus technikusok bevezetését, már elfogadott szakkifejezések jelentésmódosulásait. A nemzetközi kapcsolatok szorosabbá válása, a folyamatos információcsere kialakulása, az interdiszciplináris megközelítés elterjedése egyaránt a folyamatok és jelenségek átfogó vizsgálatát igényeli. Ennek pedig szinte törvényszerű következménye, hogy a különböző nyelvekből és tudományokból egymásba kölcsönösen átszűrődő szakkifejezések módosítják az egyes szakterületek terminológiáját, részint gazdagítják, részint „szennyezik”, és ezáltal növelik a terminológiai zűrzavart.

Az elmondottakat figyelembe véve meggyőződésünk, hogy az információkereső nyelvek fejlesztését össze kell kapcsolni a terminológiai problémák feltárásával. Lényeges követelmény, hogy tisztázzuk minden indexelő kifejezés kapcsolatrendszerét a vonatkozó szakkifejezésekhez. Ezt folyamatosan érvényesítendő elvnek tekintjük, mivel mind az indexelő nyelv, mind a terminológia szüntelenül változik.

Az említett elvet érvényesítő eljárás pozitív hatással lesz az indexelő nyelv *szinonimakezelésére* is, ami pedig jelentős a posztkoordinálási lehetőségek feltárása, a nyelv rugalmasságának fokozása és a legmegfelelőbb indexelő kifejezések kiválasztása szempontjából. Ugyanakkor ezen eljárás következtében tisztázódnak a terminológiai torzulások típusai és dimenziói. Ez pedig elemi feltétele a terminológiai egység kialakításának. Az említett eljárásnak legfőbb előnye azonban abban van, hogy segítségével az indexelő nyelv szókészletét *természetes úton* (a dokumentumok feldolgozása, szövegük elemzése során) alakíthatjuk ki. Ezáltal biztosítható az indexelő nyelv és az általa indexelt dokumentumállomány tartalmának kongruenciája.

Az információs rendszer fejlesztésének első szakaszában ilyen módon kívánjuk tehát kialakítani az egységes, normalizált indexelő kifejezések jegyzékét, és ennek alkalmazásával és fejlesztésével kívánunk egységes feldolgozási és információkeresési gyakorlatot meghonosítani.

Nem tekintjük elengedhetetlen követelménynek az információs rendszerben egyetlen, kizárólagos osztályozó típusú információkereső nyelv alkalmazását. Ha azonban az információs rendszerben több osztályozó típusú információkereső nyelv alkalmazására kerül sor, akkor kötelességünk ezek konkordancia-táblázatainak kidolgozása.