

4%-kal csökkent, az egyéb kiadások 2%-kal nőttek. A működési költségek 2003-ban a következőképpen alakultak:

- 69% bér,
- 17% dologi kiadás,
- 14% egyéb.

Az egy főre jutó kölcsönzés 3%-kal nőtt, a ráfordítások egységnyi növekedése 1% volt. A kölcsön-

zésre fordított egységnyi kiadás 3%-kal csökkent. Az egy főre jutó dologi kiadások 1%-nál kevesebbel csökkentek.

/CLEVINGER, Charity L.: Public library circulation and expenditures increase in 2003. = American Libraries, 35. köt. 10. sz. 2004. p. 47–48./

(Wéber Katalin)

## Mi az a „nagy üzlet”, és miért rossz üzlet ez az egyetemeknek?

### Az információs érték lánc

Mark Bide szerint az információs szolgáltatási láncban a következő tevékenységeket vagy funkciókat lehet azonosítani: létrehozás, közreadás, gyűjtés, hozzáférés és használat. Mindegyik tevékenység többé-kevésbé értéket ad az információhoz egészen addig, amíg hasznosítják, azaz az értéket realizálják.

A lánc minden eleme érinti a márka (branding) vagy a hitelesség (authority) egy-egy elemét. Például: a hitelesség a megbízhatóságot, az elismertséget, a tapasztalatot érinti, a márka pedig a tartalmat és a minőséget. Hasonlóképpen mindegyik elemében kisebb-nagyobb szerepe van a monopóliumnak, ami az információs piacon különösen fontos. Az elektronikus információt a nyomtatottól megkülönböztető tényezők sorában az egyik legjelentősebb a termékről a szolgáltatásra történő átállás. Míg a nyomtatott információ (könyv, folyóirat = termék) előállítás, terjesztése, tárolása és kezelése több munkát és költséget igényel, addig az elektronikus információ közvetítői (a könyvtárak és mások) általában a hozzáférést biztosítják, azaz szolgáltatást nyújtanak.

### A pénz mint értékmérő

Kövessük az értékteremtő láncon a pénz útját:

1. Független szerző (akinek nem munkaköri feladata, hogy írjon) esetében a népszerű szépirodalom terén az anyagi elismerés hajlamos a szerzőt érinteni.
2. A tudományos cikkek szerzői általában nem kapnak honoráriumot, vagy nagyon keveset; másrészt a tudományos folyóiratok az ő műveikre támaszkodnak. Ezt a függőséget azonban

nem tükrözik a gazdasági viszonyok: ugyanis a kiadó élvezzi a közreadás közvetlen pénzügyi eredményeit.

A kiadók tulajdonképpen kétféle szolgáltatást nyújtanak: egyrészt terjesztik az információt, másrészt a minőség biztosításával ők garantálják a hitelességet. A terjesztéssel bárki foglalkozhat, akinek hálózati kapcsolata van, így a tudósok és a szakemberek is rendszeresen használják az elektronikus postát vagy más hasonló eszközöket eredményeik terjesztésére. Itt tehát a kulcspont az, ami a könyvterjesztőt megkülönbözteti a folyóiratügynöktől: a könyvterjesztők saját láncukban nagyobb megbecsülésnek örvendenek, ami részben a kiadótól kivívott árengedményeknek köszönhető. Míg egy könyvért akár 50%-kal lehet kevesebbet fizetni egy supermarketben, addig a folyóiratügynökségek átlagosan 7%-os engedményt tudnak adni a nyomtatott példányok esetében.

Úgy tűnik, hogy a tudományos folyóiratokban történő publikálás értékét elsősorban a szerkesztői és lektorálási folyamatnak köszönheti, nem a terjesztésnek. Ezt az értékrendet egyes szerzők a 17. századig vezetik vissza. Nem szabad elfelejteni azt sem, hogy a tudományos cikkek szerzőinek a publikálás közvetett hasznát jelent: a publikálás, különösen egy tekintélyes szaklapban a tudományos kutatás finanszírozását és támogatását segíti elő. Ezért az eredmények közzététele személyes és intézményi érdek egyaránt. Az intézmény érdekeltisége az Egyesült Királyságban még inkább nyilvánvaló, ahol az ötévenként ismétlődő értékelés (Research Assessment Exercise) során az egyetemi karokat rangsorolják, és a legjobbknak nagy összegeket adnak. Ebből következően jelentős anyagi érdekek fűződnek ahhoz, hogy folytatódjék a publikálás a meglévő tudományos folyó-

iratokban; és ez magyarázza – legalábbis részben – azt, hogy a hagyományos publikáláson kívül eső, új elektronikus kezdeményezések miért nem kapnak kellő lendületet.

A tudományos publikálás másik érdekessége pénzügyi szempontból, hogy a felhasználó általában nem fizet az információért. A fizetés az esetek többségében az intézményi költségvetést, illetve abból a könyvtárra eső részt terheli, azaz a felhasználó nem szembesül például az infláció problémájával. Ebből azt lehet levonni, hogy a tudományos kiadók hasznukat a tudósok és az intézetek igényeinek teljesítésére építik. Monopóliumuk lehetővé teszi számukra, hogy olyan piac ellenőrzése nélkül emeljék az árakat, amelyen a felhasználó nem érzi az infláció hatásait.

### A konzorciumok ereje

A könyvtárak hagyományosan a tartalmat veszik meg a közvetítőktől: a könyvkereskedőktől vagy folyóirat-ügynökségektől. Az utóbbi tíz évben az Egyesült Királyságban az ilyen üzleteket növekvő mértékben konzorciumokon keresztül bonyolították le. A hét regionális felsőoktatási konzorcium szerződése évente meghaladják a 70 millió fontot.

A vásárlóerő ilyen mértékű összefogásának sok előnye van. A könyvek esetében ide sorolható:

- a valóban „polcra kész”, azaz katalogizált, osztályozott és feldolgozott könyvek;
- állandó figyelem kíséri a szolgáltatás minőségét;
- jelentős az időmegtakarítás, mivel a könyvtáraknak külön-külön kell az EU-előírások betartásával törődniük, s az ebből adódó teendőket végezniük;
- jelentős árengedményeket sikerül elérni mind a felsőoktatási, mind a közkönyvtáraknak (ez az árengedmény a közvetítő költségvetését terheli).

Az elektronikus források tekintetében, és különösen az elektronikus folyóiratok esetén általában a kiadókkal kell tárgyalni, akik egészen másként viselkednek. Ha egy neves folyóirat árát kiadója 50%-kal mérsékli, nem valószínű, hogy megkétszereződik az előfizetések száma. Egy-egy könyvtár talán vesz még egy példányt, s esetleg kevesebb lesz a lemondás, de mindez nem gyakorol lényeges hatást az előfizetések tömegére. A fordítottja is igaz: ha a folyóirat ára a duplájára emelkedik, néhányan lemondják, de mivel tekintélyes folyóiratról van szó, a lemondások nem haladják meg az előfizetések 50%-át. A könyvtárak sokszor inkább más folyóira-

tokról mondanak le. Tehát árengedmény esetén csökken a kiadó haszna és piaci részesedése, míg áremelés esetén mindkettő növekszik. Hasonló kereskedelmi logikával működik az elektronikus kiadás is: nincs értelme, hogy a kiadó árengedményt tegyen egy-egy könyvtárnak, még kevésbé a konzorciumoknak. Az alacsonyabb árak helyett több tartalmat kínálnak, ami a kiadók helyzetét tovább szilárdítja a könyvtárakkal szemben.

### Váltás a termékről a szolgáltatásra

Ez új vonás az információs értékláncban. Ha egy fizikailag létező terméket – könyvet vagy folyóiratot – megvásárolunk, a felhasználóknak ez mindig rendelkezésére áll. A lényeg az, hogy a könyvtár fizikailag felügyeli és birtokolja a terméket, tulajdonjoga elidegeníthetetlen, még ha a tartalom tekintetében létezhetnek is korlátok. A felhasználók tudják, hogy ha a könyvet visszahozzák, öt vagy tíz év múlva ugyanúgy megtalálják.

Az elektronikus világban nem fizikai terméket vásárolunk és veszünk tulajdonba, hanem egy időben általában korlátozott licencet, amely bizonyos jogokat rögzít a tartalom eléréséhez. A lényeges különbségek közé sorolható:

1. *A licencek nem feltétlenül tartalmazzak archiválási jogosultságot*, azaz a felhasználóknak a licenc lejáratá után nem lesz joguk a hozzáférésre. Ez ellen többen is felléptek, például a svédországi BIBSAM konzorcium a Science Online elérésére vonatkozó licenc aláírásakor. Figyelemre méltó, hogy egyedül a konzorcium vezetői ragaszkodnak az archiválási joghoz, a könyvtárak külön-külön nem. Mindez érthető: a könyvtárak a felhasználók nyomására hajlandók olyan szerződéseket is aláírni, amelyek lehetővé teszik az elektronikus hozzáférést, ám ugyanakkor hibásak, hiányosak; viszont párhuzamosan továbbra is megveszik a nyomtatott változatokat, amelyekből el tudják végezni az archiválási feladatokat.
2. *Változhat a tartalom*, amelyhez a jogot megvettük. Adják-veszik a folyóiratokat és a cégeket, s ennek következtében változhat a felkínált tartalom, akár visszamenőleg is.
3. *A licencek kizárhatnak bizonyos felhasználói csoportokat a tartalom eléréséből*. Az Egyesült Királyságban a kormány által is ösztönzött, növekvő trend, hogy továbbképzés keretében felsőoktatási tanfolyamokat szerveznek nem az intézmény székhelyén lakó hallgatók számára. Ezzel szemben vannak olyan licencek, amelyek

a használatot csak egy bizonyos helyszín vagy intézmény oktatói és hallgatói számára teszik lehetővé. Ezzel a könyvtár elveszti azt a szabadságát, hogy ő határozza meg, forrásait ki-nek a rendelkezésére bocsátja.

## Üzleti modellek

A legfigyelemreméltóbb modell az ún. „nagy” vagy „mindaz, amit megehetsz” üzlet (big vagy all-you-can-eat deal). Elsősorban az elektronikus folyóiratok terén hódít, de az elektronikus könyveknél is jelentkezik. A modell lényege, hogy a folyóiratok kiadói három vagy öt évig garantálják valamennyi, általuk közreadott folyóirat elérhetőségét. Az éves előfizetési díj árát gyakran a könyvtár által korábban előfizetett folyóiratok szerint számítják ki, beépítve az inflációt, és sok esetben a lemondást tiltó paragrafust. A megoldásnak mindkét fél számára vannak előnyei. Egyfelől a könyvtárak költségnövelés nélkül olyan folyóiratokhoz is hozzáférhetnek, amelyekre korábban nem fizettek elő; kiszámíthatóvá válik az infláció, és takarékoskodni lehet a dokumentumszolgáltatási rendeléseknél. Másfelől a kiadóknak több évre szóló, biztos bevételt jelent, és nem kell számítaniuk a lemondásokra.

A gyakorlatban a dolgok nem ilyen egyszerűek. A statisztikák azt mutatják, hogy a felhasználók sok olyan folyóiratból töltenek le cikkeket, amelyekre a könyvtár korábban nem fizetett elő. Ez a könyvtárosoknál aggodalomra adott okot, mivel a gyarapítási politikájukat kérdőjelezi meg. Ezt a tényt is óvatosan kell azonban kezelni: egyrészt a statisztikák csak rövid időszakot tekintenek át; másrészt a könyvtárak általában nem gyűjtötték a folyóiratok használati adatait. Létezik még az ún. „édes-ségbolt szindróma” is: amikor a gyerekek beszábadulnak a csokoládés boltba, sokkal többet költenek, mint amennyi pénzük van, vagy amennyit meg tudnak enni. A felhasználók is át fognak esni az újdonság, a bővebb kínálat okozta mohóságon. Az ő reális igényeiket korábbi adatbázis-használatukhoz mérhetjük: mivel ingyenes, a teljes szövegű adatbázisokat ugyanúgy töltik le, mint korábban a referáló/indexelő szolgáltatásokat. A fentiekből az következik, hogy egyelőre még mindig csak a használatot mérjük, s nem a felhasználónak nyújtott értéket.

Az sem biztos, hogy a hozzáférés tekintetében igazolódna a big dealhez fűzött várakozások. A statisztikák szerint pl. az Észak-karolinai Egyetemen a *ScienceDirect*-ben elérhető folyóiratcímek

28%-ából történt a letöltések 75%-a; a címek 34%-ából ötször vagy ennél kevesebbszer töltöttek le cikkeket, és egy hónap alatt a címek 57%-ára esett a használat 40%-a. Hasonló képet mutat egy másik statisztika az Emerald-folyóiratok használatáról: itt a 118 címből a felhasználók 43%-a csak egyet tekintett meg, 40%-a 2–5 folyóiratot; azaz az előfizetők 83%-a a rendelkezésükre bocsátott címek 5%-ánál kevesebbet vett igénybe, továbbá az előfizetők 44%-a a tíz közül csak egy tématerületet keresett fel, 19%-a pedig kettőt. Azaz a gyűjteményszervezésben a magfolyóiratok jelentősége továbbra is kikezdzhetetlen.

A hivatkozások oldaláról nézve is veszélyei vannak a „nagy üzletnek”: az előfizető egyetemek kutatói egyre inkább a csomagba tartozó folyóiratokban publikálnak, viszonylag zárt kör jön létre, így ezeknek a folyóiratoknak az impakt faktora folyamatosan nő. A piacra gyakorolt hatás alááshatja a big dealbe nem tartozó folyóiratok és (általában kisebb) kiadók pénzügyi lehetőségeit.

A modell kihívást jelent a könyvtárosok számára is, mivel a gyűjteményfejlesztés során másképp kell a döntéseket meghozni: a tartalom alapján egyre inkább nem a folyóiratok, hanem a kiadók szintjén. Ez egy olyan minőségi változás, ami nem biztos, hogy kedvező a könyvtárosok vagy a felhasználók számára. A felhasználót egy-egy cikk érdekli, kevésbé fontos a folyóirat címe, és még kevésbé a kiadó. Az elektronikus környezetben nem kell az egész folyóiratot megvenni, ebből következően a döntéshozatalban növelni kell a részletekre irányuló figyelmet, s nem csökkenteni.

A jövőben a big deal további, nem szívesen látott hatásokkal lehet a piacra. Szó volt a kiadói monopóliumokról a tartalom és a szolgáltatási feltételek tekintetében. Olyan kiadványok, mint amilyen a *The Times* vagy az *Independent*, többé-kevésbé helyettesítik egymást, a tudományos folyóiratok esetében azonban ez nem áll. Ha egy kutatónak egy másik meghatározott kutató eredményeit közlő publikációra van szüksége, ezt nem helyettesítheti egy harmadik kutató cikke. A könyvtár viszont arra kényszerül, hogy vagy megveszi a kiadó által szolgáltatott összes tartalmat, vagy semmit sem vesz tőle. Így a monopólium erősödni fog, akár országos méretekben is. Ez pedig ellentmond a vevők érdekeinek.

Meg kell említeni még az előfizetések meghosszabbításakor fellépő veszélyeket. A kiadó kijelentheti, hogy a big deal előfizetési díja pl. 50%-kal nő,

amit a könyvtár vagy megfizet, vagy mindent le kell mondania. A felső oktatási könyvtárak nem tehetik meg, hogy lemondják a csomagot, ennek következménye pedig a más kiadóktól rendelt folyóiratok lemondása lesz. F leg a kisebb kiadók fognak megsz nni, és a piac egyre szilárdabb lesz.

Hasonlóképpen lehet jellemezni az elektronikus könyvek piacát: itt is vannak olyan szolgáltatók, akiknél mindenre el kell fizetni, vagy semmire sem lehet, vagy téma szerint összeválogatott néhány száz címre. Ebben az esetben sem lehet cím szerint válogatni. Jelentkezik azonban ezt ellensúlyozó törekvés is: legalább egy közvetít lehet vé teszi, hogy a könyvtár címenként fizessen elő, és a címeket havonta cseréli.

Mind a könyvtáraknak, mind a vevőknek érdekében áll az ilyen trendek bátorítása, és a kínálatokban a rugalmasság növelése.

### Mit tehetnek a könyvtárak?

Több lehetőség kínálkozik a könyvtárak helyzetének megerősítésére, és a kiadói környezet megváltoztatására;

1. Könyvtári konzorciumok alakítása és módosítása. A korábban mondottak ellenére a konzorciumoknak jelentősen segíthet a nyomtatott és elektronikus források beszerzésében. A kiadók mindkét formátumban publikálnak, a könyvtárak pedig hibrid állományokat építenek. A piac befolyásolására azonban csak a könyvtári szervezetek képesek, az egyes könyvtárak nem.
2. A szokásos beszerzési folyamathoz tartjuk magunkat. Jelen pillanatban a terjesztők és a kiadók ellenzik a folyamatot. Ezt fel kell számolni azzal, hogy:
  - mi azonosítjuk az igényeket,
  - el készítjük a rendelést,
  - megtaláljuk a szolgáltatót,
  - megkötjük a szerződést,
  - mérjük és ellenőrizzük a terjesztés teljesítményét.Ezáltal a kiadó is ellenőrzés alá kerül, és könnyebb az ellenőrzést kézben tartani, ha a terjesztők között piaci verseny is van.
3. Alternatív kiadói kezdeményezések (pl. SPARC) támogatása. A tudományos életben a hagyományos, lektorált folyóiratokban való közléshez személyes és intézményi érdekek fűződnek; ezért az ilyen kezdeményezések is fontosak, még ha egyelőre versenyben is állnak a hagyományos kiadással.

4. A felhasználók nagyobb mértékű bevonása a beszerzési folyamatába. Sok jelenlegi és korábbi probléma oka, hogy a felhasználók nincsenek tisztában az információ árával. Nem arról van szó, hogy velük fizetessük meg a szolgáltatást, de mindenképpen legyenek tisztában kérelmeik gazdasági következményeivel.

### Egy új modell

Az elektronikus publikálás lehet vé teszi, hogy a beszerzési folyamatban a döntéseket a folyóiratcikk vagy könyvfejezetek szintjén hozzák meg. Erre szolgál példaként a Michigani Egyetem és az Elsevier Science kiadó által az elektronikus kiadás, árképzés és csomag-összeállítás terén végzett kísérlet. Az ismeretek elektronikus elérésének árképzése (*Pricing electronic access to knowledge = PEAK*) projekt keretében 18 hónapon keresztül mintegy 1200 Elsevier-folyóiratot tettek elérhetővé. Az intézeteknek először meg kellett venniük a részvételi licenct, amely a cikkek adatbázisában történő keresésre jogosított, majd háromféle elérési modell közül lehetett választani:

- *Hagyományos el fizetés* - intézetek vagy magánemberek korlátlan elérést vehettek egy nyomtatott folyóiratnak megfelelő cikkgyűjteményhez.
- *Általános el fizetés* - intézményi felhasználók korlátlan elérést vehettek az adatbázisból bármely, 120 cikket tartalmazó csomaghoz. A befizetés tényének rögzítése után összeállított csomaghoz az intézmény valamennyi jogosult felhasználója hozzáférhetett.
- *Cikkeként* - egyéni felhasználók rögzített áron korlátozott elérést vehettek egy-egy cikkhez.

A PEAK az egész információs lánc szempontjából érdekes modell: a kiadó számára bizonyos bevételi stabilitást jelent, és a könyvtárakban a dokumentumszolgáltatásra szánt pénzek némi megcsapolását; a könyvtárak és olvasók számára pedig a válogatás és állományalakítás rugalmasságát, s egyben a kiadások ellenőrzését, valamint végfelhasználóknak a vételi döntésekbe való bevonását. Egyelőre úgy látszik, hogy kevés kiadó veszi a bátorságot ennek a modellnek az alkalmazásához, de a kiszolgáltatott könyvtáraknak reményt jelent.

/BALL, Dávid: What's the „big deal”, and why is it a bad deal for universities? = *Interlending & Document Supply*, 32. köt. 2. sz. 2004. p. 117-125./

(Viszocsek Eszter)