

Cenová, licenční a autorsko-právní perspektiva přístupu k informacím prostřednictvím WAN

Sjoerd Vogt, vedoucí KR OnDisc
KR Information Ltd., Velká Británie

Abstrakt:

Technický pokrok otevírá stále větší množství cest k vyhledávání a získávání elektronických informací. Pro 70. a 80. léta bylo typické, že používání elektronických dat přicházejících zvnějšku bylo regulováno omezeními danými technikou, kterou jsme si mohli dovolit, a pro většinu uživatelů byl přístup k těmto elektronickým informacím obvykle omezen na dialogové služby, k nimž byl přístup pouze prostřednictvím hesla - takovými jako DIALOG. Placení a použití elektronických dat bylo tudíž regulováno a sledováno a jakékoliv evidentní zneužití mohlo být řešeno jednoduše zrušením hesla. Zájmy producentů dat mohly být takto rozumným způsobem dobře chráněny.

Ale nové metody přístupu, které máme k dispozici dnes, znamenají, že musíme mít stále bohatší představivost, abychom získali jistotu, že jsou zájmy kohokoliv chráněny i nadále.

Úvod

Podle starého čínského přísloví - žijeme v zajímavé době.

Pro producenty informací to platí nejvíc. I když na jedné straně chtějí producenti podpořit co nejširší možnou distribuci svých dat, nebyla možnost zneužití těchto dat nikdy větší.

A pro uživatele informací platí toto čínské přísloví právě tak. Výběr zdrojů elektronických informací a nové metody přístupu k nim jsou opravdovou pochoutkou a příležitosti nabízené novými technikami jsou téměř závratné. Informační manažeři mají pocit, že je jejich povinností nabízet co nejširší možný výběr svým uživatelům - zatímco rozpočty se tenčí.

Za takových podmínek se zdá být nevyhnutelné, že dojde k potenciálním konfliktům mezi potřebami uživatele (široce dostupné levné informace) a potřebami producentů (stálý příjem).

Knight-Ridder Information je vydavatelem - jak dialogových informací, tak CD-ROMů. Jsme mezi mlýnskými kameny uživatele a producenta. Ti oba jsou našimi zákazníky.

Jak si můžeme být jisti při výběru struktur placení v širokém přístupu k informacím, že jsou uspokojeny zájmy jak uživatelů, tak producentů?

Musíme uspokojit obě strany. Producent musí mít pocit, že dostává za informace SPRAVEDLIVOU CENU a uživatel musí mít pocit, že dostává za peníze HODNOTU.

Producenti a uživatelé mají na cenu svůj vlastní názor. Proto je třeba, aby pochopili požadavky toho druhého ještě předtím, než se rozhodnou, zda je způsob účtování za informace spravedlivý.

V následujícím příspěvku zkoumáme tyto perspektivy při práci s CD-ROM.

Dále dáváme k dispozici naše nástroje, které u nás používáme při vývoji nové cenové politiky pro naše CD-ROM (KR OnDisc).

Také zkoumáme, zda jsou záruky proti možnému zneužití dat stále adekvátní.

Perspektivy uživatel/producent: spravedlivá cena a hodnota

To, jestli budeme pohlížet na určitou subskripci CD-ROMu jako na dobrou hodnotu, za kterou dostaneme peníze, závisí ani ne tak na skutečné ceně subskripce, jako na médiu, s nímž ji bezprostředně srovnáváme. Například srovnání ceny CD-ROM s tištěným ekvivalentem vede ke zcela rozdílnému závěru než srovnání s online.

Ale jste si jisti, že musí existovat způsob, jak stanovit peněžní hodnotu subskripce CD-ROM?

Analýza výhodnosti nákladů na předplacené CD-ROM - i když se o ni často pokoušíme - je značně obtížná.

Nepeněžní náklady - jako je dodatečný čas pracovníků, umrtvující vlivy na jiné služby knihovny a méně účinné způsoby vyhledávání informací - lze kvantifikovat jen obtížně.

Podobně, výhody z přidané hodnoty - jako je uspokojení finálního uživatele, kumulace záznamů

jednotlivých aktualizací a úspora místa - lze jen obtížně přičíst k jakémukoliv druhu hodnoty.

Už byly navrženy modely (viz odkazy 1, 2), které vyčíslují některé z těchto nepostižitelností - ale význam, který přikládáme takovým analýzám, závisí opět na tom, odkud vycházíme a mohly by mít jakous hodnotu snad jen pro revizory. Pro nás ostatní je většina této hodnoty vnímána spíše jinak než skutečná.

A tak, po všech analýzách, HODNOTU vnímáme i nadále jako kvantitu a závisí do značné míry na tom, s čím CD-ROM srovnáváme - zda s dialogovým přístupem, tištěnou podobou nebo magnetickou páskou:

a. **klasický přístup online** - to je obvykle placení za pochodu. Je jasné, že máte pocit, že platíte za POUŽITÍ určité databáze a za vyhledané informace.

b. placení **tištěných materiálů** je také relativně přímočaré - ale zcela odlišné od online. Buď nakupujete materiál přímo, nebo vám vaše roční subskripce dovolí budovat usilovně váš fond po řadu let. Pokud jde o "hodnotu", jsou zaplacené peníze těsně spojeny s tím, co je fyzicky získáno a máte vždy pocit, že vaše "investice" je něčím, co zaplňuje police - bez ohledu na to, zda toho vůbec kdy bude využito.

c. **předplatné magnetických pásků** je nejbližší k CD-ROMům, pokud jde o to, co je dodáno - databáze s "neomezeným používáním za pevné náklady". Ale není to médium, se kterým jsou malá a střední informační střediska dobře obeznámena - vzhledem k ceně. Subskripce pásku může stát o řád více než je ekvivalentní předplatné CD-ROM a vyžaduje rozsáhlý počítačový hardware. Při zrušení subskripce musí být všechny pásky vráceny producentovi.

U CD-ROMů jde o hybrid všech tří předchozích proudů - v závislosti a tom, s jakým médiem jsme nejlépe obeznámeni.

UŽIVATELÉ budou nejspíše srovnávat ceny za CD-ROMy s náklady na dialogové služby - nebo na tištěné materiály. Hodnota CD-ROMu bude měřena s potřebou tohoto produktu v organizaci.

PRODUCENTI budou srovnávat s PÁSKEM - protože ten je nejbližší tomu, co poskytuje CD-ROM subskriptovi: neomezené použití (potenciálně také zneužití) jejich životní práce v elektronické formě a za pevné náklady. A to se právě teď děje. Je jasné, že ve srovnání s páskem si bude producent databáze myslet, že CD-ROM je směšně podceňován!

Uživatel a producent by měli mít pochopení pro názor druhého. A prosím vás, mějte slitování s těmi mezi mlýnskými kameny ...

Také bychom si měli uvědomit, že při srovnání s tištěným ekvivalentem - i když elektronická verze bude až o 50% dražší - stoupá cena tištěného ekvivalentu o 5-10% ročně (viz 8) - zatímco cena subskripce CD-ROMů reálně stále klesá (viz 8, 9). S CD-ROMy máme také více "trumfů v ruce" než jsme měli kdy předtím (viz 10). Všeobecně se tedy dá říci, že trend směřuje k tomu pohlížet na CD-ROMy jako na stále lepší hodnotu.

Neomezené použití za pevné náklady?

V současné době jsou ceny většiny CD-ROMů založeny na "neomezeném použití za pevné náklady". A tak SKUTEČNÁ hodnota závisí zcela na tom, jak používáte určitý produkt. Jestliže ho nepoužíváte, pak nemá cenu - ať stojí, co stojí.

Na tento mechanismus poplatků pohlíží většina uživatelů jako na jednu z nejdůležitějších výhod CD-ROMů.

Ale je to SKUTEČNĚ neomezené použití za pevné náklady??? Ovšemže ne!! Je to "neomezené použití v rámci definice uvedené v licenční dohodě" - a v počátcích CD-ROM (v l. 1985-1990) byl rozměr "neomezeného použití" do značné míry regulován technikou, kterou si uživatel mohl dovolit.

Ustanovení standardní licenční dohody jsou velmi specifická v omezování použití na nesíťového uživatele - a pouze na konkrétní organizaci.

Co potom ale SKUTEČNĚ znamená "neomezené použití"? Znamená přesně totéž, jako "sněž co zmůžeš" ve výloze restaurace. Implikuje to, že si NEPŘIVEDETE svoji rodinu s sebou nebo že se

nepokusíte nacpat si ruksak. Velikost průměrného žaludku je limitujícím faktorem, který zajišťuje restaurátorovi, že bude stále schopen uživit se. "Žaludek" samostatného PC je jasně velmi odlišný od "žaludku" rozlehlé sítě.

Když je přístup k produktu CD-ROM jen z jedné fyzické pracovní stanice, pak množství času, po který můžeme mít k produktu každý týden přístup, je omezen na praktické maximum 40 pracovních hodin - a i ten nejtivější uživatel toho nestihne víc než 100 hodin týdně. Když je stanovena cena jednoho uživatele, je založena na tomto velmi reálném omezení.

Ale tady teprve začíná legrace! Výkony zařízení nejsou stejné. Právě jak se mění chuť, nemusí být "neomezené použití" jednoho uživatele stejné jako "neomezené použití" nějakého uživatele s odlišným zařízením:

Uživatel, který má nejrychlejší hardware, je potenciálně schopnější více využívat určitý produkt. Chtěli byste tedy na něm, aby platil víc?

A co uživatel, který si chce zkopírovat data na pevný disk, aby urychlil přístup o řád?

Jestliže je přístup po telefonu o tolik pomalejší, neměli bychom za to platit MÉNĚ?

A ovšem - jakmile je určitý produkt propojen sítí a je současně dostupný ze dvou pracovních stanic (například), pak máte okamžitě zdvojnásobenou možnost "neomezeného použití" tohoto produktu (a co je "neomezeno" krát dvě?). Měl byste jednoduše zdvojnásobit cenu?

V počátcích síťové instalace produktů CD-ROM (právě před pěti lety) pohlíželo mnoho uživatelů na síťové příplatky za sdílení CD-ROM v síti většinou jako na nespravedlivé. "Podle vaší dokumentace jde o neomezené použití. Ale teď se pokoušíte chtít pro mně zvláštní poplatky právě proto, že jsem si koupil zvláštní hardware a software, abych mohl používat CD-ROM na síti. To přece není neomezené použití!"

Nyní, když máme WAN, jsme se setkali s tím, že tento paradox dosáhl zlomového bodu. Na velké síti by mohly být stovky souběžných uživatelů a je jasné, že zde musí být velmi odlišný druh ceny za tento druh rozsáhlého využití.

Dnes už není otázka ZDA by měly být zvláštní poplatky za síťové použití - ale jak by se měly vypočítávat.

Nechceme opustit důležitou zásadu "neomezeného použití". Chceme stanovit cenu, která je nezávislá na technice. A chceme spravedlivou cenu, která pokrývá všechny druhy sítí - která není založena na velikosti této sítě, ale na počtu pravděpodobných uživatelů určitého produktu.

JSOU autoři, kteří navrhli, abychom přešli k placení podle vyhledaného výsledku - např. Cavanagh (viz 10). To sleduje trendy, kterými jde online. Taková cena však omezuje uživatele, který dělá chyby. To se určitě nezdá být správné vůči uživatelům. Ti by potřebovali, aby nějakým způsobem platili pouze za relevantní záznamy - a ne za odpad. Většině lidí by taková cena připadala jako velký krok zpátky.

Levin (viz 11) navrhuje nádherně imaginativní restrukturalizaci cen za CD-ROMy - založenou na "využitelnosti". Tvrdí, že pro velkou univerzitu se 20 000 studenty a 1000 studenty psychologie jako hlavního předmětu je subskripce na CD-ROM s databází oboru psychologie v ceně "pouhých" 3395 dolarů pozoruhodně dobrou hodnotou - pouze 3,40 dolaru na studenta psychologie. Ale pro malou fakultu s 800 studenty a 50 studenty psychologie jako hlavního předmětu se zdá být stejná cena subskripce jako přehnaná. Aby se překonala tato nespravedlivá nerovnováha, navrhuje Levin strategii placení, které vypočítává ceny na míru pro každou instituci podle počtu zaměstnanců, doktorů (PhDr), mistrů a studentů - každou vynásobenou nějakým jiným váhovým faktorem.

Tento vzorec "využitelnosti" odstraní potřebu vyžadovat zvláštní poplatky za použití sítě nebo za několikanásobně používané disky.

Levinův návrh by se mohl zdát být naporostou nepraktický ve své složitosti, ale POKOUŠÍ se o nějaký mechanismus placení, který je ryze spravedlivý. Nic se neplatí za chyby, nic se neplatí ani za techniku, ani za vybavení, a prvek "využitelnosti" je způsobem, jak vyžadovat poplatky za celkový počet užitečných záznamů vyhledaných organizací jako celkem.

Abychom zastupovali zájmy uživatele, potřebovali bychom jednoduchou strukturu placení, která je modelována na myšlence Levinovy "využitelnosti".

A co producenti? - Jak se ujistíme, že ještě jim zákazníci platí spravedlivou cenu při vzrůstu "neomezeného použití"? Většina producentů vydělávala na prodeji tištěných vydání před příchodem

elektronických informací. Je proto přirozené uvažovat v termínech počtu subskripcí k tištěnému ekvivalentu, který BY MOHL být prodán určité organizaci místo síťového CD-ROM. To je také mírou "využitelnosti" - ale je to vypočteno spíše z perspektivy producenta než uživatele. U Knight-Riddera používáme termínu "subskripční ekvivalent" (SE), abychom popsali teoretický počet fyzických subskripcí, které by mohly být prodány.

Používáme jak Levinovy "využitelnosti", tak našeho SE při rozhodování o placení našich síťových CD-ROM. Přitom, myslím si, jsme byli schopni vyvinout vlastní způsob placení, který je logický, spravedlivý jak k uživatelům, tak k producentům - a přitom jednoduchý.

Příklady:

Měli byste chtít zvláštní poplatek za precaching (kopírování celého CD-ROM na pevný disk) databáze za mimořádnou rychlost?

Producent by neprodal organizaci žádné další předplatné časopisu jenom proto, že uživatel chce mít výhodu rychlejšího vyhledávání. Proto není třeba mimořádného poplatku - abychom byli spravedliví vůči producentovi.

Měli byste chtít zvláštní poplatek za síťový produkt omezený pouze na jednoho souběžného uživatele?

Znamená to, že katedra psychologie se už nemusí vláčet do hlavní knihovny za databází. Ukazuje to na to, že byste MOHLI prodat další část jedné subskripce (katedře psychologie). A tak - nakonec to směřuje k SE a tak byste MĚLI požadovat poplatek, abyste byli spravedliví k producentovi.

Měli byste chtít poplatek za přístup po telefonu?

Zda to bude mít vliv na SE, to by mělo záviset na vzdálenosti. Přístup po telefonu v okruhu 10 km (například) by neměl zvýšit SE více než normální napojení na síť - ale zavolání z naprosto odlišného místa jasně značně ovlivňuje SE.

Hodnota SE je také účinná při rozhodování o velikosti příplatku při zvláštní kombinaci organizací, míst, kateder, uživatelů...

Rekněme, že máme tři organizace na pěti místech se sedmi odděleními a 40 uživateli, kteří budou pravděpodobně využívat nějaký produkt.

Pak můžeme velmi rychle stanovit hodnotu SE, abychom viděli, zda je naše ocenění spravedlivé jak pro uživatele, tak pro producenty, či nikoliv.

			Očekávaná míra využití	SE
Organizace 1	Místo 1	Odd.1	uživ. Nízká	0,1
		Odd.2	2 uživ. Silné!	0,8
		Odd.3	1 uživ. Střední	0,3
	Místo 2	Odd.1	17 už. Velmi silné	1,0
Organizace 2	Místo 1	atd. atd.		

Celková hodnota SE za celé konsorcium by mohla dosáhnout SE=6 (například). Pak jsme schopni zhodnotit, zda 300% zvláštní příplatek za tuto možnost představuje pro uživatele dobrou hodnotu a spravedlivou cenu pro producenta.

Tím, že uvedeme dost příkladů a podíváme se na způsob specifických proměnných účinků "využitelnosti" a "SE", získáte důležitou představu o spravedlnosti vámi navržených matic a způsobů plateb. Výsledek toho všeho při zdravé míře serendipity (tj. daru objevovat cenné věci tam, kde je nikdo nehledá - pozn překl.) bude ten, že se vám vynoří spravedlivá a koherentní struktura placení,

kteřá může být použita v celém rozsahu produktů.

Autorskoprávní licenční dohody

Ve Spojeném království se stal v srpnu 1989 zákonem Copyright, Design and Patent Act 1988. Tento zákon poskytuje právní ochranu tvůrcům určitých druhů materiálů, takže mohou regulovat způsob, jímž může být jejich dílo využíváno. Autorskoprávní ochrana je automatická a neexistuje zde žádná registrace nebo jiná formalita.

Je důležité prohlásit to, co je zřejmé: Zákon o autorském právu tady není proto, aby OMEZOVAL přístup k informacím: je tu proto, aby se pokusil nalézt rovnováhu mezi oprávněnými zájmy tvůrců, kteří si přejí být odměněni za své dílo, a potřebami uživatelů mít přístup k těmto dílům. Jinými slovy, pokud je cena spravedlivá, jsou všichni šťastni.

Autorskoprávní ochrana CD-ROM vs. online

Podle tohoto Zákona jsou obsahy databází oceňovány jako literární díla a chráněna autorským právem 50 let po smrti autora(ů). Když jsou nabídnuty jako dialogové databáze dostupné veřejnosti prostřednictvím telekomunikačního systému, jsou také nazývány "kabelové programy" a zde existuje samostatná autorskoprávní ochrana této služby samé, s ohledem na specifické kabelové programy, po dobu 50 let. Protože CD-ROMy NEJSOU k dispozici prostřednictvím telekomunikačního systému, nejsou tudíž "kabelovými programy" a nemají autorskoprávní ochranu pokud se týče fyzického formátu. Ale producent může vlastnit nějaké literární dílo jako sestavovatel nebo tehdy, jestliže mu byla autorská práva přidělena autorem(y).

Precaching

Zneužití elektronických informací také zahrnuje přepouštění dat z původního zdroje a jejich opětné použití nějakým způsobem, který je porušením licenční dohody. Ale termín precaching není v tomto zákoně vůbec a není tudíž právně definován. Ale zásady vztahující se ke zveřejňování, tištění, síťovému propojení a precachingu budou obvykle kryty dodatečnou dohodou s producentem.

Vyhledávací software pro CD-ROM zahrnuje za normálních okoností možnost exportu na diskety, takže zcela jasně producenti OČEKÁVAJÍ, že se tak bude dít. Ale neexistuje žádná specifická ochrana poskytnutá zákonem o autorských právech. Jestliže jsou uživatelé na pochybách, pokud jde o opětné použití informací, měli by kontaktovat producenta databáze, aby zjistili, co přesně je dovoleno.

Je jasné, že Zákon o autorských právech sám o sobě není adekvátní zárukou v ochraně proti elektronickému zneužití dat a potřebuje být významně doplněn podmínkami v licenční dohodě s dodavatelem.

Licenční dohody

V licenční dohodě s dodatelem je precaching a opětné použití informací typicky omezeno na "správné použití (fair use)" a na konkrétní organizaci.

"Správné použití" je nedefinovaným pojmem, který sám o sobě neposkytuje zvláštní povolení je kopírování. Je to skutečně pouze obrana, které může být použito nějakou osobou obviněnou z přestupku, kdyby se případ dostal k soudu!

"Správné použití" (nebo "správné zacházení") může být použito k určitým účelům: výzkumu nebo soukromému studiu (které nezahrnuje publikování), kritice nebo recenzi (ať už ke zveřejnění či nikoliv), nebo ke zpravodajství. Slovo "správné" by mělo být posouzeno teprve u soudu s ohledem na zvláštní okolnosti a druh díla. Takže dokud nebudeme mít nějaké precedenty, nikdo nám neporadí, co znamená "správné použití" pro precaching, export nebo pro další pořizování kopií.

Licenční dohoda obvykle přímo vylučuje šíření ke třetím stranám bez předchozího povolení.

Ale - poskytuje podepsaná licenční dohoda adekvátní ochranu producentovi - za předpokladu, že slovní vyjádření termínů a podmínek je v tomto ohledu uspokojivé?

Nebo - potřebuje být licenční dohoda naopak doplněna dalšími mechanismy, které chrání producenta - jako je softwarová kontrola?

Je ještě jednodušší způsob, jak vyjádřit tuto poslední otázku:

Můžete věřit uživateli?

U Knight-Ridder jsme přišli na to, že můžeme. Ve skutečnosti silně věřím tomu, že důvěra v uživatele je nejúčinnějším způsobem kontroly před zneužitím.

Menšina uživatelů, kteří mají v úmyslu porušit podmínky licenční dohody, také nepřestane s porušováním jakékoliv softwarové kontroly. Porušují podmínky licenční dohody nebo autorské právo, ať jsou kontroly jakékoliv. Ale většina uživatelů se BUDE pokoušet dodržet termíny a podmínky stanovené v licenční dohodě - zvláště když je absolutně jasně dáno, že jediným regulačním faktorem je důvěra v uživatele a že se očekává, že uživatelé budou sami sobě policajty. U Knight-Ridder zjišťujeme, že stejná zásada platí pro použití samotné pracovní stanice až po využití CD-ROM ve WAN - a online. Zjišťujeme, že méně než 5% uživatelů vědomě porušuje podmínky svých licenčních dohod.

Jestliže můžeme získat rovnováhu přímo mezi SPRAVEDLIVOU CENOU producenta a HODNOTOU pro uživatele, kterou dostane za peníze, pak BUDOU jak autorské právo, tak licenční dohoda účinné - a jak producenti, tak uživatelé budou spokojeni.

Závěr

Uživatel a producent jsou vzájemně plně závislí na úspěchu toho druhého pokud chtějí sami přežít. Proto musí průmysl hledat a bude dále hledat takové cenové politiky, které jsou spravedlivé a uspokojují zájmy obou stran. Používání prostředníka - vydavatele pracuje dobře a výsledkem je koherentní cenová struktura pro celou řadu produktů.

Všichni potřebujeme chápat perspektivy toho druhého pokud jde o placení a takové nástroje jako jsou "využitelnost" a SE mohou být velmi užitečné při formulování našich cenových struktur.

Protože: důvěra v uživatele je nejúčinnějším způsobem ke kontrole jak využití, tak i zneužití, tak také autorská práva a licenční dohody jsou natolik účinné, jako vždy byly.