

Стивън ТОТОСИ ДЕ ЗЕПЕТНЕК и Джошуа ДЖИА

Електронни списания, престиж и икономически аспекти в издаването на научни списания¹

Abstract

In their article "Electronic Journals, Prestige, and the Economics of Academic Journal Publishing" Steven Tötösy de Zepetnek and Joshua Jia discuss the current state of the academic journal publishing industry. The current state of the industry is an oligopoly based on a double appropriation model where academics produce work for at no cost only to have publishers earn significant profit margins by selling the work back to academics. Publishers are able to do this given the price inelasticity and weak bargaining power of its main consumer, university libraries. Publishers' ability to increase prices is also supported by what the authors term as the "prestige multiplier effect" and the "prestige crowd-out effect" which means the tendency for libraries to cut small publishers as large publishers raise prices because large publishers are more prestigious. To date, the usage of electronic journals has not changed this general model. Tötösy de Zepetnek and Jia argue that in order to progress towards a more equitable model of knowledge management allowing for the dissemination of knowledge globally and against the "colonialism of knowledge" a change in attitude and practices is required not only by publishers, but also by academics. Once perception changes and electronic journals obtain prestige, the publishing of scholarship electronically will replace or will be at least parallel to the prestige of print journals.

Резюме

В статията си „Електронни списания, престиж и икономически аспекти в издаването на научни списания“ Стивън Тотоси де Зепетнек и Джошуа Джиа обсъждат съвременното състояние на издателския бранш на академичните списания. Съвременното състояние на отрасъла представлява олигополен, двойно кредитиран модел, в който учените произвеждат продукта си безплатно, само за да могат издателите да получат значителни маржове на печалбата, продавайки този продукт обратно на учените. Издателите могат да постъпват по този начин, поради липсата на ценова гъвкавост и слабата способност за преговори на основния им потребител, университетските библиотеки. Способността на издателите да увеличават цените се поддържа също и от това, което авторите наричат ‘ефект на мултиплицирания престиж’ и ‘изтласкващ ефект на престижа’, с което обозначават тенденцията библиотеките да орязват откупките от малките издатели, докато големите издатели повишават цените, тъй като големите издатели са по-престижни. Към днешна дата използването на електронните списания не е променило този основен модел. Тотоси де Зепетнек и Джиа твърдят, че, за да се стигне до един по-справедлив модел на управление на знанието, който позволява глобалното разпространение на знанието и се противопоставя на ‘колониализма на знанието’, е необходима промяна в отношението и практиките не само на издателите, но и на учените. Когато схващанията се променят и електронните списания получат престиж, електронното публикуване на научни изследвания ще замести или поне ще стане равнопоставено на престижа на печатните издания.

¹ Tötösy de Zepetnek, Steven and Joshua Jia. Electronic Journals, Prestige, and the Economics of Academic Journal Publishing. – *CLCWeb: Comparative Literature and Culture*. Volume 16, Issue 1 (March 2014), Article 12. – <http://docs.lib.purdue.edu/clcweb/vol16/iss1/12>. Преводът е направен с разрешение на авторите на статията.

Преди технологичния балон от 2001 г. мнозина предсказваха, че електронните списания напълно ще преобърнат нещата в структурирането на издателския бранш на научните списания. Въпреки данните, че електронните списания са станали по-популярни, все още трябва да наблюдаваме икономическото въздействие на електронните списания върху поширокия отрасъл на издаване на научни списания: на университетските библиотеки всяка година им се налага да увеличават разходите си за абонамент за академични списания с 10%, при положение че по-младите учени и студентите показват предпочитание към платформи за данни, които предоставят възможност за сърфиране и търсене (виж например Rohe <http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0003.308>). Издателският отрасъл за академични списания се характеризира с неефективност, която е резултат от модел на двойно кредитиране, олигополна структура² и липса на ценова гъвкавост. В същото време отрасълът е уникален с това, че основните вложения се предоставят безплатно от учените на издателите: именно учените предоставят безвъзмездно резултатите от труда си, не само от добра воля, но и в замяна на ‘престижа’ и ‘символния капитал’ да публикуват в уважавано списание (за ‘престижа’ в научните изследвания, виж Kirby <http://thedisorderofthings.com/2013/07/25/on-rejecting-journals/>; за ‘символния капитал’ и публикуване на изследвания, виж Michalski http://scholarworks.sjsu.edu/oa-un-conference/2013_Program/Sessions/27/; виж също Bourdieu).

Вярваме, че електронните списания не успяха да променят икономическите условия в бранша, защото не са смятани за издания от същата класа като печатните по отношение на качеството и престижа си. Особено в областта на хуманитарните науки, утвърдените и титулярни учени са склонни да възприемат публикациите с отворен достъп като допълващи, а не като заместващи публикуването на изследванията им в печатни списания. Проблемът се изостря от това, което назоваваме ‘ефект на мултиплицирания престиж’ и което води до други проблеми, като липсата на ценова гъвкавост при търсенето и това че спестеното от абонамента за електронни списания не се прехвърля в полза на ползвателите. Въпреки това, тъй като цените продължават да растат и демографията се променя към повече технически грамотни хора, на електронните списания ще започне да се гледа като на заместители, вместо като на допълнения (за положително становище по отношение на публикуването с отворен достъп в хуманитарните науки, виж Meadows <http://scholarlykitchen.sspnet.org/2014/01/02/a-brighter-future-for-the-arts-humanities-and-social-sciences/>). Тогава ще започнем да наблюдаваме някои положителни икономически ефекти. Макар да смятаме, че моделът на ‘олигопол на престижа’ никога няма да се промени, икономическото равновесие ще бъде значително по-

² Олигопол е пазарна структура, при която производството и продажбите в някой сегмент на пазара се контролират от малко на брой конкуриращи се фирми – бел. ред.

оптимално за научната среда и обществото като цяло. В този контекст сме съгласни с това, което твърди Peter Suber:

Има две причини, поради които на авторите рядко им се налага да избират между престижа и отворения достъп [OA, Open Access]. Първо – вече има все по-голям брой високо престижни списания с отворен достъп. Те функционират не само като високо престижни платформи за представяне на нови разработки, но и като доказателство за концепцията, като демонстрират, че нищо присъщо на отворения достъп не спира нарастването на престижа. Второ – авторите могат да се само-архивират. Те могат да публикуват в престижни списания с платен достъп и след това да депозират *postprint* в хранилище с отворен достъп. Около две трети от издателите с платен достъп [TA, Toll Access] вече дават подразбиращо се разрешение за тази практика, а много от другите биха дали разрешение при поискване (*Thoughts*, <http://dx.doi.org/10.1163/095796510X546959>).

В областта на науките ‘уважавано’ се отнася почти единствено за списание, индексирано от Thomson Reuters. И макар в САЩ и Канада това все още да не се е случило в областта на хуманитарните и социалните науки, в Европа и Азия кредитите за повишение, назначаване на постоянен договор или финансиране на научни изследвания в областта на точните, на хуманитарните и социалните науки са възможни само ако статията е публикувана в списание, индексирано от Thomson Reuters (по този въпрос, както и за импакт фактора и хуманитарните науки, виж например Hauptman; Leydesdorff, Hammarfelt, Akdag Salah; Tötösy de Zepetnek, *The 'Impact Factor'*; Wheeler). Освен това повечето научни списания изискват ‘авторска такса’ по модела ‘авторът си плаща’ в размер на няколко стотин долара, а в някои случаи над хиляда или дори две хиляди долара, за публикуването на статия (имало е обсъждания, моделът ‘авторът си плаща’ да се приложи и в хуманитарните списания [виж например Long <http://www.celj.org/blog/882>]). След това издателите или сдружени списания събират прекомерно високи такси за достъп от библиотеки, а в много случаи и от отделните абонати, макар „научни списания, от типа университетски издания, традиционно да са съществували като организации с идеална цел, в които изследванията могат да бъдат публикувани с цел съхранение и разпространение на идеи, независимо от пазара“ (Stevens 10) и „продължаващото господство върху библиотечния сектор от малък брой големи издатели. Това е практика, за която се предполагаше, че ще се прекрати, но, сякаш нищо не се е случило, най-големите издатели все повече затягат примката върху библиотечните бюджети. Докато все още библиотеките имат бюджети за материали, малък брой фирми ще излапват по-голямата част от тези пари (Esposito <http://scholarlykitchen.sspnet.org/2014/01/13/publishing-viewed-from-santas-crystal-ball/>).

С ориентирания към печалба модел издателите добавят стойност, като обединяват в едно редактирането, отпечатването, разпространението и индексирания на научните списания. По този начин издателите осигуряват престиж за учените и този престиж е наложителен за повишаването и назначаването на постоянно място в среда, която се основава на философията „публикувай или умри“ (виж Cavaleri, Keren, Ramello, Valli). Структурата на бранша обаче е дори нещо повече от олигопол, с още по-малка група доминиращи пространството издатели, между които Reed Elsevier, John Wiley & Sons, Springer Science и Business Media, Wolters Kluwer, Holtzbrinck и Informa, с общ пазарен дял от 36% (виж Beverungen, Böhm, Land). За да илюстрираме господството им – 43 от 100-те най-авторитетни списания по икономика, според класирането на RePEc, се издават от тримата най-големи издатели (Cavaleri, Keren, Ramello, Valli 91). Тази олигополна структура позволява на големи издатели да се радват на високи маржове на печалбата от 30-40% (Beverungen, Böhm, Land 3) и тези маржове на печалбата изобщо не са пропорционално близко до икономическата им стойност:

Маржовете на оперативната печалба за Elsevier в областта на точните науки и на медицината са изключително високи. Така например през 2000 година маржът на оперативната печалба в областта на точните науки и на медицината е бил повече от 8 пъти по-голям от този на бранша в цялост. Тези високи маржове съществуват дори когато критиците поставят под въпрос предоставяната от издателите на списанията стойност. В доклад за инвестиционен анализ на Reed Elsevier (посочен с неговите инициали REL) анализатор на Deutsche Bank твърди, че добавената от академичните издатели стойност в публикационния процес не е достатъчно висока, за да обясни маржовете, които са спечелени: „За да обосноват спечелените маржове, издателите, включително REL, посочват висококвалифицирания характер на персонала, който са назначили (за предварителна селекция на получените текстове, преди да бъдат изпратени за рецензиране от специалисти в областта), подкрепата, която предоставят на комисиите от рецензиращи специалисти, включващи скромно заплащане, сложните дейности по набора, отпечатването и разпространението, включително онлайн публикуване и хостинг. В REL работят около 7000 души в научния му бизнес като цяло. REL също така твърди, че високите маржове отразяват мащабните икономии и много високите нива на ефективност, с които те оперират. Ние смятаме, че издателят добавя сравнително малка стойност към процеса на публикуване. Не се опитваме да отхвърлим онова, което 7000 души в REL правят, за да си печелят хляба. Просто отбелязваме, че ако процесът наистина беше толкова сложен, скъп и с такава добавена стойност, както издателите твърдят, 40 % маржове не биха били възможни. (Deutsche Bank AG *Reed Elsevier: Moving the Supertanker. Company Focus: Global Equity Research Report* [11 януари 2005]: 36). (qtd. in McGuigan and Russell http://southernlibrarianship.icaap.org/content/v09n03/mcguigan_g01.html)

Поради значението на престижа учените в западното полукълбо не получават заплащане за статиите си, а този престиж води до много облаги, включително повишение, назначение на постоянна работа и спечелване на уважение в рамките на съответните им области, а университетът плаща на учените посредством заплатите им, за да печелят престиж

както за себе си, така и за университета (виж Kling, Spector, McKim <http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0008.101>). В последния случай, престижът е важен за университета, за да привлече най-добрите студенти и преподаватели, което пък засилва престижа на университета в положителна обратна връзка. За учения престижът е заместител на паричното заплащане и университетът компенсира публикационните усилия на учения чрез повишение, назначаване на трудов договор и награди. Трябва да споменем и въпроса за рецензиите от специалисти в областта (peer review): като правило – дали в списания за естествени, хуманитарни или социални науки – рецензиите от специалисти в областта се извършват на доброволни начала от учени, като част от техния академичен профил и задачи. Въпреки че има противници на тази тенденция, рецензиите да се изготвят безплатно за периодични издания, публикувани от издателите със стопанска цел (виж например Bergstrom), правилото остава и учените изготвят рецензии безплатно (това не е така на някои места в Азия).

Ако приемем предпоставката, че престижът е заместител на пари в академичната общност и това, че има теоретична парична стойност, тогава можем да започнем да разбираме защо олигополът продължава да съществува в издателския бранш на списания. Издателите трябва да са престижни, за да стимулират и привличат най-добрите учени, а престижът е резултат от два фактора: 1) изключителност, която би могла да се измери най-общо посредством трудността да бъдеш публикуван и 2) широкия обseg на разпространението, в който броят на цитиранията служи като пълномощно (виж Varian <http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0004.105>); трябва да се отбележи, че по отношение на списанията с отворен достъп в областта на хуманитарните науки, както и по отношение на абонаментните електронни списания, се наблюдава забавяне във времето, когато става въпрос за цитирания [виж например Voletta 71]. Големите издатели имат предимство: те са в състояние да привлекат най-добрите учени от самото начало и след това, утвърждавайки името си с всеки следващ известен учен, когото публикуват, те стават все по-изключителни. Като показват само върхови статии, списанията се превръщат в ‘задължителни’ и принуждават университетските библиотеки да се абонират за тях, без значение каква е цената. Тук разширяването на разпространението на списанието е резултат от затвърждаването на неговата изключителност, което подчертава фундаменталния принцип на престижа: бъди изключителен и всички ще те искат.

Важно е да се отбележи, че престижът има мултиплициращ ефект: в традиционните бизнес процеси суровините и/или доставчикът са заплатени в брой или на кредит и тази

стойност не се колебае, освен по отношение на промените във валутните курсове или заради лоши дългове. За разлика от този модел, на учените се ‘заплаща’ в престиж, а престижът се основава на представите. Престижът, подобно на много представи, демонстрира положителна обратна връзка, в която престижна институция привлича престижни учени и това допринася, за да стане институцията още по-престижна. Като резултат, това ‘заплащане’ в престиж не представлява изтичане на ресурси от издателя. В действителност, ако приемем, че изключителността се поддържа, престижът само расте и се мултиплицира, тъй като престижната статия би допринесла за престижа на издателя и обратно. Този ефект на ‘мултиплицирания престиж’ е самозатвърждаваща се верига и позволява на големите издатели, които вече имат утвърдена инерция, да изграждат по-бързо престижа си. Въоръжени с престиж, големите издатели могат да налагат по-високи цени и да придобият по-широко разпространение, отколкото техните по-малки колеги, като същевременно поддържат подобни или дори по-ниски разходи, като се вземе предвид мащабът на икономииите. Големите издатели също така могат да повишават значително цените всяка година, предвид липсата на гъвкавост на търсенето, като по този начин принуждават библиотеките да се откажат от по-малките издания и да увеличават още повече пазарната мощ на големите издатели (виж Landesman и Van Reenan <http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0006.203>).

Олигополът, подобно на монопола, не е непременно нещо лошо. На теория издателите разделят монополно-подобните си печалби помежду си и могат да се възползват от мащаба на икономииите. Търговската надценка често е по-ниска при олигопола, отколкото в условията на конкурентен пазар, и може да има известни чисти загуби, но правителствената или институционалната намеса често не е практична или ефективна в отрасли, където естествените олигополи възникват без сътресение. Подходът на ненамеса може да остане благоприятен при тези сценарии. Въпреки това, когато олигополът практикува ценова дискриминация, какъвто е случаят в бранша на издаването на научни списания, тогава голяма част от търговската надценка се добива и издателите печелят значително над олигополния сценарий, без ценова дискриминация (виж Cavaleri, Keren, Ramello, Valli). Чистата загуба за обществото е значителна, особено ако вземем предвид негативните външни фактори на твърде скъпия и свръх-ограничен достъп до знания от страна на индустриално развитите държави. В много отношения това представлява форма на „колониализъм на знанието“ (наш термин), тъй като ограничава разпространението на знанието (по отношение на хуманитарните науки, виж Tötösy de Zepetnek, *The New* 62; виж също Tötösy de Zepetnek и Vasvári 18-20).

По отношение на списанията с отворен достъп, големите издатели продължават да се обявяват против отворения достъп (виж например Rochel de Camargo http://www.scielo.org/pdf/rsp/v46n6/en_ao4154.pdf), като „университетите са принудени да си закупуват продуктите на издателите. Научните доклади се публикуват само на едно място и трябва да бъдат четени от изследователи, които се опитват да са в крак с дисциплина си. Търсенето е негъвкаво, а конкуренцията - несъществуваща, защото различните издания не могат да публикуват същия материал. В много случаи издателите задължават библиотеките да си закупят голям пакет от списания, независимо дали ги искат всичките... Това, което виждаме тук, е типичен рентниерски капитализъм: монополизиране на публичен ресурс, след което налагане на прекомерно високи такси за неговото използване. Друг термин за това е икономически паразитизъм“ (Monbiot <http://www.theguardian.com/commentisfree/2011/aug/29/academic-publishers-murdoch-socialist>).

Или, ако не се обявяват напълно против отворения достъп, исканите от автора такси правят печалбата възможна. Ние не се обявяваме за повече правителствена или институционална намеса, тъй като смятаме, че подобна намеса няма да бъде ефективен начин за борба с издателските олигополи. Същевременно издаването на научни списания трябва да бъде публична услуга, която вече е получила подкрепа от обществените пари на данъкоплатеца посредством университетската система, в случая на държавните университети, и това е фактор, който подчертава значението и развитието на издателската дейност с отворен достъп (виж например Harley и Krzys; Odlyzko <http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0004.106>; имайте предвид, че това не е така по отношение на частните университети). Вместо това, напомняме, че има широко място за „електронните списания, които да подобрят ситуацията с потребителската надценка и да ограничат възможността за непрекъснати ценови увеличения и ценова дискриминация. Можем да наблюдаваме тази ценова дискриминация във все по-сложните и разнообразни ценови пакети, които издателите предлагат на различни клиенти. Например има няколко издатели, които използват различно многотарифно ценообразуване и групиране на заглавия в определени дисциплини“ (Cavaleri, Keren, Ramello, Valli 92).

Най-важното, твърдим, че най-голямото бреме за обществото произтича от непрекъснатото увеличаване на цените, което издателите налагат. През последните десетилетия, всяка година се наблюдава увеличение с около 10% за цените на абонаментите за академичните списания, сума, значително над инфлацията. Преди използването на електронните списания, тази ценова инфлация беше дори още по-лоша (виж Rohe <http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0003.308>). Проучвания посочиха, че цените на абонаментите

за институционални списания през 1997 г. са били 30 пъти по-скъпи от тези през 1970 г., което означава годишно увеличение от 13% (Thompson 99). Защо големите издатели са в състояние да се възползват толкова силно в своя полза от този механизъм? Явлението е резултат от негъвкавото търсене от страна на основния потребител на издателите – университетските библиотеки, а негъвкавостта на университетските библиотеки възниква от два фактора: слабите възможности за преговори по цените от страна на купувачите и мултиплициращия се ефект на престижа. Като съставна част от понятието на Майкъл Е. Портьър (от 1979 г.) за петте сили на бизнес стратегията, първият фактор е лесен за разбиране. Въпреки че е имало тенденция към повече консорциуми и съвместни покупки, възможностите за преговори по цените от страна на университетските библиотеки остават слаби в сравнение с тези на големите издатели, като се имат предвид разликите в значимостта на едните и на другите (Landesman и Van Reenan <http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0006.203>). Големите издатели са наясно, че както университетските библиотеки, така и академичните среди смятат за невъзможно да намерят другаде подобно ниво на престиж – и следователно на качество. Това ни води до следващия ни компонент, който е по-малко интуитивен, а по-фундаментален: ние твърдим, че големите издатели са в състояние да натрупат повече престиж чрез положителната обратна връзка и това спомага да бъде оправдавано умението им да повишават значително цените всяка година, поради фактора на престижа. Като се има предвид, че библиотечните бюджети не се увеличават подобно на увеличението на цените на издателите и често са в застои, единственият отговор на библиотеките е да орежат закупуването на по-малките списания (Landesman и Van Reenan <http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0006.203>). Тези по-малки списания са по-малко престижни или може би обслужват по-малка ниша и оръзването им се разглежда като неприятно, но приемливо от страна на засегнатите академични среди. Оръзването обаче на абонаментите за по-големи списания често се посрещани с ръмжене, затова библиотеките се опитват да ги задържат в обращение, въпреки че цените им се покачват. В резултат на това големите издатели придобиват още по-голяма пазарна сила чрез повишаване на цените и стават още по-престижни в сравнение с конкуренцията. Наричаме този ефект „изтласкващ ефект на престижа“. Това е ефектът, който позволява на големите издатели да повтарят едно и също увеличение на цената година след година, тъй като знаят, че не са в опасност да бъдат отрязани, когато настъпи времето библиотеките да балансират бюджета си.

Предвид горепосоченото, защо електронните издания не са намалили размера на ценовата дискриминация и инфлацията на цените, които са довели до загубите за обществото,

които наблюдаваме днес? Какво се случи с високопарните предричания, че електронните списания ще заместят изцяло печатните издания и обществото като цяло ще спечели по-лесен и евтин достъп до знанието? Присъствието на електронните списания със сигурност се усеща: според G.E. Hynes и R.H. Stretcher растежът на електронните издания се изчислява между 12% до 15% годишно, считано от 2005 г., и това темпо се представя като нарастващо (73), какъвто наистина е случаят. Много от днешните издатели предоставят набор от ценообразуващи опции за хибридни печатни и електронни абонаменти, само за печатни абонаменти, само за електронни абонаменти и др. Всичко това се прави, за да задоволят както по-традиционните, така и технически по-грамотните си потребители, но този факт не е направил списанията забележимо по-евтини като цяло, тъй като повечето от спестяванията, реализирани посредством по-евтиния производствен процес, не се пускат в обращение, поради негъвкавостта на търсенето от страна на потребителите. Единственият ефект върху ценообразуването, който наблюдаваме, е, че някои периодични издания имат само електронна, само печатна или комбинирана електронна и печатна опция, а опцията, която е само електронна, често е най-евтината. Въпреки това съответните спестявания все още са далеч от това, което учените предричаха, и ние вярваме, че от тук нататък движещият фактор за по-значително намаляване на цените ще лежи в по-широкото разпространение на списанията с отворен достъп.

От създаването на интернет през 1994 г. е започнало издаването на много списания с отворен достъп във всички области и дисциплини, а някои от тях са станали важни в съхраняването на текстове отпреди и след рецензирането им (pre-prints, post-prints), в издаването на текстове в PDF, публикувани в ArXiv в областта на математиката, PubMed Central в областта на медицината, в хранилището на Directory of Open Access Journals и т.н. Сравнително лесно е да се започне издаването на списание с отворен достъп, но много редактори не получават адекватна подкрепа от университета си и някои от тези списания дори трябва да бъдат издържани за собствена сметка. В резултат на тази липса на подкрепа, създаването на списания с отворен достъп обикновено се прави по инициатива на отделните учени. Въпреки това публикациите в хуманитарни списания с отворен достъп често се възприемат както от академичните среди, така от университетската администрация, като не толкова престижни, колкото печатните издания, независимо от факта, че списанията с отворен достъп осигуряват значително по-голяма видимост и по-широко разпространение на знания. По отношение на списанията с отворен достъп в областта на естествените науки, „отвореният достъп разкрива, че учени в различни дисциплини възприемат практиките на отворения

достъп изненадващо бързо и са възнаградени за това чрез традиционното измерване на въздействието от изследването“ (Antelman 380). Това е свързано с нашата дискусия по-горе за фактора на ‘престижа’ на публикуването с отворен достъп и внушава, че съответният фактор на ‘престижа’ със сигурност трябва да се промени. Независимо от това, въпреки насочването на естествените науки към отворения достъп, до днес списанията с отворен достъп се третират от академичната общност не като положителен заместител на платените абонаменти, а като допълнение към тях или по-лошо: „списания, които са с онлайн произход“ се считат за „скучни и неоригинални“ (Rauch 56). Въпреки че Directory of Open Access Journals съдържа над 2000 рецензирани електронни издания, списанията с отворен достъп не са успели да наложат някакъв забележим натиск върху цените на абонаментите за списания (виж Wineburgh-Freed 22), въпреки факта, че е налице хор от гласове, които защитават публикуването с отворен достъп, включително в областта на хуманитарните науки (виж например Beals <http://dx.doi.org/10.1080/13555502.2013.865977>; Egan <http://www.timeshighereducation.co.uk/comment/opinion/green-open-access-can-work-for-the-humanities/2004323.article>; Suber, *A Field Guide* <http://www.sparc.arl.org/resources/articles/field-guide>, *Promoting*), като има, разбира се, и противопоставящи се гласове (виж например Hoyle <http://www.timeshighereducation.co.uk/comment/opinion/the-bottom-line-is-that-journals-cost-money/2004889.article>; Osborne).

Понятието ‘безплатен’ и неговите положителни аспекти в бизнеса, изтъкнати от Chris Anderson в изследването му от 2009 г., *Free: How Today's Smartest Businesses Profit by Giving Something for Nothing* [Безплатно: Как съвременният умен бизнес печели като дава нещо за нищо], могат да се прилагат по отношение на стопанските аспекти при публикуването на научни изследвания на свободен достъп (виж също Sutton <http://crln.acrl.org/content/72/11/642.full>). Основната причина, поради която електронните списания не успяха да подобрят стопанските аспекти на академичния издателски отрасъл като цяло, се отнася до начина, по който те биват възприемани, т.е. до престижа, за който вече говорихме. В академичната общност все още има дълбоко вкоренено схващане, че печатните издания са по-престижни от електронните. Ефектът на мултиплициращия се престиж значително затруднява промяната на схващанията и тези схващания могат да изостанат значително от промените в технологията. Някои от тези схващания гонят собствени амбиции, тъй като много учени се стремят да публикуват статиите си в печатни издания, които не позволяват електронни публикации преди рецензирането – pre-prints (виж Singer <http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0006.205>). Въпреки това някои от тези схващания са

неправилни по същество. Например съществува схващането, че да публикуваш в печатни издания е много по-трудно, отколкото в електронните, когато в действителност разликата като цяло не е толкова голяма, колкото мнозина си представят (виж например Fitzpatrick 348; Willinsky). Много електронни списания са също толкова изключително добри, колкото печатните издания, че и повече, и представата, че списанията с отворен достъп нямат предварително рецензиране, е неправилна: „Никога не е било вярно, че отвореният достъп е начин да се избегне рецензията от специалист. Движението за отворен достъп [OA, Open Access] се фокусира върху отворен достъп за рецензирани научни изследвания. Целта е да се премахнат бариерите за достъп, а не филтрите за качество“ (Suber, *A Field Guide*, <http://www.sparc.arl.org/resources/articles/field-guide>), а проучване от 2007 г. в *Journal of Electronic Publishing* разкрива, че списанията с отворен достъп в областта на библиотечните и информационни науки са също толкова подробни и сравними по качество със списанията с не-отворен достъп в същата област (виж Mukherjee <http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0010.208>). Налице е и странното схващане, че много „списания с отворен достъп изискват от автора да плати за публикацията си, независимо от факта, че самото понятие ‘отворен достъп’ не се нуждае от допълнително обяснение. Случва се обаче, таксите, поискани от автора, да са често срещани при абонаментните списания, било то печатни или онлайн (Wineburgh-Freed 19). От друга страна, схващането има известно основание поради неприятното стечение на обстоятелствата, че с преминаването към онлайн публикуване се наблюдава експлозивно създаване на онлайн списания с ‘отворен достъп’, със съмнителни експерти в консултативните им съвети и с неясен процес при рецензирането от специалисти, които изискват високи такси. Макар таксите да не са такива, каквито са таксите за автора в научните списания, тези хищнически списания с отворен достъп „често събират такси от авторите, за да заплатят за рецензия от специалисти, за редактиране и за поддържане на сайт ... като целта на хищническите издатели с отворен достъп е да използват този модел, като начисляват таксата, без да предоставят всички очакващи се издателски услуги“ (Butler 433; виж също Beall <http://scholarlyoa.com/2012/12/06/bealls-списък-на-хищнически-издатели-2013>; Long <http://www.celj.org/blog/882>).

Как ще се промени отношението и приемането на електронните издания в бъдеще? Изглежда естествено електронните списания да добият популярност, като се имат предвид демографските промени и технологичната вещина в потребителското поведение. В западните общества младото поколение никога не е познавало живот без интернет и демонстрира значително предпочитание към търсенето на данни и изследвания онлайн пред това да се рови

сред томовете на печатните периодични издания в библиотеките. Въпреки че този факт си има своите проблемни страни, той все пак е логичен: когато някой се сблъска с необходимостта от търсене на научни изследвания, обикновено първо поема по пътя на най-малкото съпротивление, независимо дали това е свързано с използване на google, среща с колеги или посещение на надежден сайт (виж Connaway и Wicht <<http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0010.302>>). Като вземем предвид удобството на по-бързите производствени цикли на електронните списания, както и потребителското поведение на по-младите поколения студенти и преподаватели, изглежда трудно да си представим, че следващото академично поколение ще има същата фиксация върху печатните издания (виж Sanni, Ngah, Karim, Abdullah, Waheed 5). Ето какво пише Jonathan Bate в становището си от 2014 г., публикувано в *Times Literary Supplement*: „Наскоро попитах група студенти в колежа ми – от различни дисциплини в рамките на хуманитарните, социалните и естествените науки – дали някога са чели статия от научно списание на хартиен носител в библиотека, вместо онлайн или като изтеглен файл. Нито един от тях не вдигна ръка“ (15). Ние твърдим, че е очевидно, че когато електронните издания станат предпочитаната платформа, списанията с отворен достъп в частност ще играят роля в промяната на парадигмата. При положение че достъпът до онлайн ресурсите става стандарт, учените ще бъдат принудени да проверяват първо източниците с отворен достъп по време на проучванията си, тъй като това е пътят на най-малкото съпротивление. Междувременно висококачествените списания с отворен достъп ще наложат престижа си, тъй като университетите осъзнават важноста да публикуват свои собствени списания с отворен достъп, за да подобрят репутацията си и по този начин да намалят цената на прекалено високите абонаментни такси на големите издатели, защото докато абонаментите се увеличават, библиотеките ще продължат да се свиват. Като резултат от тези различни тенденции, източниците с отворен достъп ще придобият по-широко обращение и занапред ще се превърнат във важен компонент в инструментариума на всеки учен.

Какви са икономическите последици от тези бъдещи тенденции? Трябва ли да очакваме някакви сериозни икономически промени, при положение че днешните електронни издания не успяха да променят икономическите основи на този бранш? Цената и производствените разходи са първите променливи, тъй като много учени бяха развълнувани именно от надеждата за потенциални спестяване на разходи чрез заобикаляне на обичайния производствен процес, което ще се изрази в намаляване на цените. По отношение на абонаментните електронни списания обаче, библиотекарите са забелязали, че често

електронният достъп струва повече от печатния (виж Rohe <http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0003.308>). Това е така, защото при списания с широко разпространение спестяванията са по-малко, отколкото може да се очаква, тъй като по начало отпечатването и разпространението представляват скромна част от разходите (виж Getz http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0003_0,115). Също така има допълнителни разходи за електронните издания, като например поддържането на сървъра, закупуването и поддържането на онлайн инфраструктурата, наличието на екип по отстраняване на проблемите и така нататък. Съществуват също значителни разходи за преобразуване на електронните заявки в стандартизиран, единен формат (виж Varian <http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0004.105>). Повечето издатели са изчислили, че разходите могат да бъдат намалени с 30% чрез преминаване от печатна към електронна платформа (виж Odlyzko <http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0004.106>). Днес наблюдаваме, че на практика реализираните спестявания на разходи често не отиват към потребителите, предвид негъвкавостта на търсенето и 'изтласкващия' ефект на престижа. Същевременно поддържането на сървър става по-евтино с времето, а инфраструктурата става по-ефективна и стандартизирана, като по този начин разходите по управлението на електронно списание ще се понижават и спестените от издателя разходи ще бъдат по-значителни. Тези спестявания от намалените разходи занапред ще доведат до намаляване на бариерите пред нови издатели и отпадането на необходимостта от мащабни ресурси, което би позволило на новите участници и на по-малките издатели да се противопоставят на съществуващия олигопол. С по-компетентни и впоследствие по-уважавани малки и средни издатели мултиплициращият и изтласкващ ефект на престижа няма да бъде толкова силен. Следователно, при равнопоставени условия, всички заместители на абонаментните електронни списания и отдалечаването от печатните издания ще имат като резултат понижаването на разходите на производителите, на бариерите за достъп и, до известна степен, на цената, въпреки че ще отнеме време тези ефекти да бъдат напълно осъществени.

От гледна точка на разходите, списанията с отворен достъп могат да функционират със значително по-нисък бюджет в сравнение с конвенционалните печатни списания или абонаментните електронни списания. Това важи особено по отношение на печатните издания, където в много случаи високо фиксираните цени на печатното публикуване биха могли да направят проекта неосъществим. За разлика от печатните издания, при списание с отворен достъп сумата от 3000 до 10 000 долара годишно е достатъчна за покриване на разходите за редакционния, дизайнерския и техническия персонал на списание, което се публикува от три

до четири пъти годишно (виж Lieb [HTTP://DX.doi.org/10.3998/3336451.0007.306](http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0007.306)). В резултат на това могат да се създадат повече списания с отворен достъп, за обслужване на публиката в някои по-тесни ниши, в които нито едно частно предприятие няма да пожелае да се включи, предвид перспективите за слабо разпространение и ниски печалби. Също така учени, които са разочаровани от модела на двойно кредитиране и трудния достъп до знание, могат лесно да създадат свое собствено списание с отворен достъп, за да се конкурират с големите издатели, използвайки само сравнително малка субсидия от университета си. Тъй като все повече първокласни учени основават рецензирани, висококачествени и уважавани списания с отворен достъп и тъй като бюджетите на библиотеките започват да се огъват под яростната атака на увеличаващите се абонаментни цени, възприятията постепенно ще се променят и списанията с отворен достъп ще започнат да се разглеждат като жизнеспособен заместител, а не просто като допълнение към печатните издания. Когато този статут се постигне, всяко значително нарастване на използването на списания с отворен достъп ще започне да оказва снижаващ натиск върху търсенето на печатните издания, а впоследствие и върху цената.

Въпреки това мнението, че издаването на списания с отворен достъп не е осъществимо, се запазва:

В момента всички налични бизнес оценки и препоръки се обуславят от твърдението, че е необходима значителна промяна в начина, по който системата на академичните изследвания функционира, преди издаването на списания с отворен достъп да може да се въведе пълноценно. Докладите също така отбелязват широко разпространените тревоги за последиците от настъпващата глобална промяна на парадигмата и за неяснотите около начина, по който да се предприеме такава промяна (Wodtke и Reimer 7).

Противно на тази аргументация, със замяната на печатните издания с електронни – независимо дали абонаментни или с отворен достъп – икономическите аспекти на издателската дейност ще се променят по отношение на управлението на знанието към глобален достъп. Ето един пример в хуманитарните науки: рецензираното списание по хуманитарни и социални науки на Purdue University Press, CLCWeb: списание *Comparative Literature and Culture* [Сравнително литературознание и културология] <http://docs.lib.purdue.edu/clcweb>, се публикува от основаването си през 1999 г. с отворен достъп и използването му е вече широко разпространено, при което броят на изтеглянията на материалите на списанието през 2012 г. е 275000 пъти, 334000 пъти през 2013 г., а общият брой изтегляния от началото на публикуването на списанието в PDF-формат, започнало през 2007 г., е над един милион пъти (в периода 1999-2007 г. списанието се публикуваше в HTML; виж *Annual Reports* <http://docs.lib.purdue.edu/clcweblibrary/clcwebannualreports>; *History of*

CLCWeb (<http://docs.lib.purdue.edu/clcweblibrary/clcwebhistory>). Докато редакторите на списанието и редакционните му асистенти не получават парична компенсация – каквато е стандартът в областта на хуманитарните науки в САЩ – производствените разходи на списанието са проблем, заради цените на сървърното пространство, техническата поддръжка, маркетинга, абонаментната цена на CrossRef DOI: Digital Object Identifier и др. Научното признание, спечелено за Purdue University, е значително и защото списанието е едно от малкото, които са с двойно анонимно рецензиране, публикува се с отворен достъп, с целите текстове, материалите му са индексирани от Thomson Reuters и списанието получава голям брой заявки за публикуване на статии от цял свят и от всички научни степени. Що се отнася до средната цена за публикуването на една статия в *CLCWeb: Comparative Literature and Culture* (*nota bene*: списанието се публикува само онлайн), случаят е следният: 1) средната цена на една статия, предвид издателския софтуер, сървърното пространство, поддръжката, цената на DOI и общата администрация на издателството: 1000 долара; 2) оборудване, технологии и комуникационни разходи на редакторите и редакционните асистенти: 300 долара; 3) цена на рецензирането на статията от двама независими специалисти (въпреки че рецензията е доброволна и е част от академичния профил на учения, ние изчисляваме на 50 долара на час при средно време за работа по рецензирането от три часа за всяко от двете оценявания): 300 долара; 4) усреднен обем на редакторската работа (средното време, което редакторът и редакционният асистент отделят за една статия е 3 дена): 1200 долара; 5) разнородната административна работа, която редакторите и редакционните асистенти извършват във връзка с публикуването на една статия: 500 долара. От всичко това следва, че средната цена за публикуването на една статия в *CLCWeb* е 3,300 долара. Тази сума е по-малка от това, което научните списания изчисляват като разходи за публикуването на една статия онлайн, което е 5,000 долара (виж *How Much* <http://blog.scielo.org/en/2013/09/18/how-much-does-it-cost-to-publish-in-open-access/#.U IHQksSxQo>). При среден брой от около 80 публикувани статии за един брой на *CLCWeb*, разходите за публикуването на списанието са в размер на 264 000 долара за една календарна година, като по-голямата част от работата се извършва от редакторите, редакционните асистенти и рецензентите, без никакви разходи за издателството.

Влиянието на електронните списания в количествено отношение е може би най-непосредственият и ясно забележим икономически ефект. Тук можем да определим количеството по различни критерии: брой на закупените абонаменти за списания, количество на общия брой достъпни списания и брой отделни прочитания като цяло. Само последният

критерий е от значение в икономическо отношение, но другите два критерия са важни при анализа на някои от външните фактори при електронните издания. Електронните списания ще увеличат броя на закупените абонаменти за периодични списания. По отношение на предлагането, те имат с около 30% по-ниски странични разходи в сравнение с печатните списания и това ще доведе до малко по-ниски цени, а впоследствие и до търсене на по-голямо количество. Количеството на общия брой достъпни списания също ще се увеличи, както абонаментните електронни издания, така и списанията с отворен достъп. И двата типа списания имат по-ниски разходи и поставят по-ниски бариери, отколкото печатните списания, като това важи особено за списанията с отворен достъп. И накрая, електронните списания ще имат най-голямо влияние върху броя отделни прочитания, като се има предвид, че електронните списания предизвикват едновременно увеличаване на количеството на достъпните списания и степента на достъпност. С електронните списания учените могат да се възползват от по-лесната навигация, достъп до нови линкове, възможностите за търсене и обикновено по-бърз публикационен процес. Във връзка с тази по-лесна достъпност, учените също така четат повече статии, като същевременно насочват интересите си към по-широк кръг от области (виж Tenopir и King <http://www.dlib.org/dlib/november08/tenopir/11tenopir.html>). Във всеки случай потребителите на електронни списания е вероятно да прочетат дадена статия по-бързо (виж Niu, Hemminger, Lown, Adams, Brown, Level, McLure, Powers, Tennant, Cataldo 869).

Какво се случва с качеството на научните списания? Един от най-важните аргументи против списанията с отворен достъп е, че те намаляват средното качество в света на научните списания. Това схващане е преувеличено, тъй като има значителен брой списания с отворен достъп със също толкова високателни стандарти, колкото всяко печатно списание. Въпреки това, поради факта, че електронните списания се сблъскват със значително по-малки препятствия, за да започнат – особено списанията с отворен достъп – учени с по-широк кръг умения и академичен опит са улеснени да създадат свое собствено списание. Както беше отбелязано от Doh-Shin Jeon и Jean-Charles Rochet, „при отворения достъп списанието не губи, от по-малкия брой читатели, стига те да искат да четат списанието.“ (http://idei.fr/doc/by/jeon/pricing_journals.pdf). От гледна точка на престижа, за съвременните млади учени е по-важно да получат широка читателска аудитория и голям брой цитирания, отколкото да публикуват в изключително уважавано печатно или абонаментно електронно издание. Много университетски администратори не разбират йерархията на списанията, особено във все по-стесняващите се области на специализация, които младите учени трябва да

изберат, и броят на цитиранията е по-впечатляваща статистика, статистика, която има тенденцията да се повишава чрез издаването с отворен достъп (виж Varian <http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0004.105>). Трябва също да се отбележи, че във възникващите пазари разходите по заплащане на абонаментните цени, които са били предназначени за индустриално напредналите държави, са възпрепятстващи и отвореният достъп често може да бъде основният източник за научни изследвания в подобни университети, така че ограничаването на колониализма на знанието придобива първостепенно значение. Също така е важно да се отбележи, че цената не е свързана с качество в издателския бранш за научни списания. Например някои от трите най-уважавани математически списания се издават – едното от комерсиално издателство, другото от университет и третото от професионално дружество – като всяко от тях има различна цена. В областта на икономиката, някои твърдят, че списанието с отворен достъп *Theoretical Economics* вече е изпреварило печатното списание *Journal of Economic Theory* като най-авторитетното списание по микроикономическа теория. Същевременно някои от най-престижните списания в областта на икономиката са публикувани от Американската асоциация по икономика, професионално дружество, и те са едни от най-евтините списания в областта (виж Odlyzko <http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0004.106>).

След като виждаме, че количеството се увеличава по всички направления с по-широк спектър при качеството, производствените разходи намаляват и цената се снижава, макар и в по-малка степен, какво се случва с производствения и потребителския излишък? При електронните списания виждаме, че допълнителните разходи, а съответно и цените, се понижават, тъй като на електронните списания и особено на списанията с отворен достъп се гледа повече като на заместител, а не като на допълнение към печатните списания. Освен това, списанията с отворен достъп осигуряват качество на потребителите на нулева допълнителна цена. Ето защо ние смятаме, че разпространението на електронните издания увеличава потребителския излишък. Междувременно производственият излишък намалява в резултат на безплатния заместител, предоставен от списанията с отворен достъп. Тъй като бариерите за достъп се понижават, олигополната индустриална структура може да бъде застрашена до някаква степен, въпреки че предполагахме, че абонаментните списания ще запазят основната си олигополна структура, макар и значително разклатена. Това се дължи на факта, че мултиплициращият и изтласкващият ефект на престижа ще продължават да работят в полза на големите издатели, въпреки че тези ефекти ще бъдат по-малки, поради нарастващия брой на заместителите на големите издатели. Способността на издателите да

повишават цените, щом придобият по-голям пазарен дял, ще бъде ограничена, особено след като списанията с отворен достъп станат по-популярни по отношение на достъпа до знания и започнат да се разглеждат като жизнеспособен заместител на платените абонаменти. Когато големите издатели не успяват да повишават цените по същия начин и не могат да засенчват престижа на другите списания, това ще даде възможност на по-малките издатели, които могат да се възползват от по-ниските цени за достъп до електронните списания, да спечелят пазарен дял за себе си. Необходимостта да се харчи голяма част от парите на данъкоплатците за скъпи абонаменти също може да бъде намалена, когато са налице толкова много безплатни и качествени алтернативи, а общият размер на пазара за платени абонаментни списания ще изпита забавяне на растежа и в крайна сметка ще изпадне в застои или дори ще западне. Въпреки това търсенето на най-авторитетните списания ще се запази, а електронните списания просто осигуряват по-широк спектър на качество за потребителите. Намалването на производствения излишък поради наличието на по-широк спектър от заместители не е толкова голямо, колкото увеличението на потребителския излишък заради по-ниските цени, по-голямото количество на източници и повечето списания с отворен достъп при нулеви допълнителни разходи за потребителите, особено след като много от тези потребители и без това не биха били в състояние да закупват по-скъпите печатни издания. Следователно разпространението на електронните списания и особено на списанията с отворен достъп увеличава брутния излишък.

Следва да се отбележи, че можем да анализираме въпроса за излишъка само от реторична перспектива, а не според учебникарския метод за измерване на горните и долните зони на пресичане между предлагането и търсенето. Към анализа на излишъка се добавя и известна сложност и двусмисленост, като се вземе предвид, че авторите предлагат статии, а списанията ги търсят, като същевременно списанията предлагат статии, а читателите ги търсят. По този начин академичните издания са двустранен пазар. Важна характеристика на двустранните модели е, че те могат да бъдат оптимални дори и в ситуация на максимизиране на печалбата и да дават за специфична група безплатна или дори отрицателна цена (виж White <http://dx.doi.org/10.1057/9780230226203.3885>). Особено в случаите на електронните списания, рядко изглежда логично да се плаща на някого, за да види списанието, но понякога може да има смисъл да се даде на уважаван учен безплатен електронен достъп до абонаментно списание, с надеждата, че ще бъде цитирано и ще се подобри видимостта му, ако ученият не е имал намерение да си го купи. В действителност, ако си представим свят без канибализъм, нулеви или почти нулеви допълнителни разходи и

перфектна ценова дискриминация, може би за електронното списание би било изгодно да предостави статиите си безплатно или на значително по-ниска цена на онези, които не биха могли да си го позволят. Това би довело до по-голям брой цитирания и по-добра видимост, които водят до мрежов ефект.

Мрежовият ефект, двустранната платформа, както и статутът на научните списания като обществено благо, придават важност на анализа на външните фактори за оценката на въздействието на електронните списания върху социалното благо:

Като се има предвид, че отвореният достъп вече демонстрира как може да се постигне много по-широк и по-справедлив достъп до периодичната литература, въпросът вече не се отнася до връщането към разумни цени за абонаментите за списания. В конкретния случай по-скоро става въпрос за по-добро разбиране на потенциалните последици от този подход към проблема за достъпа, като отварянето на достъпа цели да помогне за развитието на научното и общественото качество на научните изследвания и знания (виж Borgman; Willinsky).

Най-общо казано, външните фактори са положителни за електронните списания с абонамент и с отворен достъп: 1) те спасяват дървета (въпреки че разходите за производството на електроенергия и нейната употреба трябва да се вземат предвид), 2) разпространението на знанието има положителни последици за образованието, разработването на нови продукти, стимулирането на дебати за публичните политики и развитието на нови знания (виж Getz <http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0003.115>), 3) тъй като учените са в състояние да прочетат повече с едно докосване на пръстите, те са способни да произведат по-добри изследвания, и 4) благодарение на качествените списания с отворен достъп повече учени в развиващите се страни имат възможност за достъп до знания. Недостатъците са, че 1) дори и на по-ниски цени, цените за абониране при големите издатели остават възпрепятстващи и 2) архивирането и потенциалната загуба на знания: файловете формати се променят, уеб сайтовете се променят или стават неактивни, инфраструктури и платформи спират да функционират на по-новите операционни системи и множество други технологически проблеми могат да повлияят на архивирането на електронните списания. Въпреки това ние вярваме, че това все пак е за предпочитане пред съхраняването на материално копие на списанието, чиято настояща стойност се изчислява на цени между 25 до 40 долара (виж Varian <http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0004.105>), и 3) нуждата от продължително време за придобиване на престиж от електронните списания с абонамент или с отворен достъп, особено в хуманитарните и социалните науки. Мрежовият ефект на тези външни фактори е гръмогласно положителен, особено що се отнася до отворения достъп. Jeon и Rochet отбелязват, че „отвореният достъп е социално оптимален, защото допълнителните

разходи за осигуряването на достъп на читателя са нула. Ако субсидирането на четенето беше осъществимо, то това би било дори оптимално да се направи, защото всеки читател оказва положително външно въздействие върху останалата част от обществото“ (http://idei.fr/doc/by/jeon/pricing_journals.pdf). В комбинация с намаляването на цените и увеличаването на brutния излишък, общият ефект от външните фактори, които наблюдаваме, се изразява в приноса на списанията с отворен достъп за социално оптимален резултат.

В заключение, настоящото състояние на издателския отрасъл като производител на научни списания е олигопол, основан на модел на двойно кредитиране, в който учени създават продукт без заплащане за големи издатели, само за да могат издателите да продадат този продукт обратно на учените, като осъществяват висока парична печалба. Този олигопол е в състояние да извлече голяма част от потребителския излишък чрез 10% увеличение на цените всяка година, както и чрез ценова дискриминация. Големите издатели са в състояние да направят това поради ценовата негъвкавост и слабите възможности за преговори на основните им потребители, университетските библиотеки. Способността на издателите да увеличават цените се подкрепя и от мултиплициращия и изтласкващия ефект на престижа, които се изразяват в тенденцията библиотеките да се отказват от малките издатели, когато големите издатели повишават цените си, защото големите издатели са по-престижни и отказването от тях би било крайна мярка. Към днешна дата използването на електронни списания не е променило този общ модел и ние твърдим, че промяна в отношението и в практиките се изисква не само от издателите, но и от самите учени като цяло и в хуманитарните науки в частност, към един по-справедлив модел на управление и на разпространение на знанието в световен мащаб. Все пак този проблем остава актуален и до днес, защото през 2013 г. „за списанията преминаването от печатно към електронно издаване, от гледна точка на разпределението на бюджета, е почти завършено. Директорите на библиотеките са склонни да приемат по-радушно преминаването от печатни към електронни издания, отколкото факултетните членове“ (Long и Schonfeld <http://www.sr.ithaka.org/research-publications/ithaka-sr-us-library-survey-2013>). Може би най-важният въпрос е дали публикуването с отворен достъп може да бъде базирано на финансово устойчив модел. Обаче, както твърди Martin Paul Eve, липсата на „съществуващи в момента модели [на финансиране на електронни списания със свободен достъп] не може да компенсира потенциалните загуби от това да изостанем в областта на електронните публикации със свободен достъп, точно когато те стават все по-популярни.“ (76; виж също Adema и Ferwerda). Вярваме, че отвореният достъп има потенциала да промени ‘бедността’ на периодичните издания, защото списанията

с отворен достъп представляват източник на знание, без допълнителните разходи за читателя, и дават възможност за по-широк достъп и разпространение на знания в световен мащаб. Чрез мрежовия ефект, повишеното използване и видимостта на списанията с отворен достъп ще се съчетаят и мултиплициращият ефект на престижа ще започне да работи в полза на списанията на свободен достъп, които се управляват от признати учени и които имат взискателен процес на рецензиране от специалисти. Ще се появят повече високо ценени списания с отворен достъп, тенденция, която вече забелязваме в много области. Предоставяйки на академичните среди по-широк обхват от знания, които те иначе не биха имали, списанията с отворен достъп едновременно ще се умножат и ще намалят колониализма на знанието. Най-важното е, че след като представите се променят и издаването с отворен достъп получи престиж и символен капитал, този тип научни издания ще заместят или поне ще бъдат паралелни с престижа на печатните издания и на абонаментните електронни издания.

Бележка: Авторите благодарят на Alexander White (Tsinghua University) за коментарите му по горната статия.

Библиография

- Adema, Janneke, and Eelco Ferwerda. Publication Practices in Motion: The Benefits of Open Access Publishing for the Humanities. – In: *New Publication Cultures in the Humanities: Exploring the Paradigm Shift*. Ed. Péter Dávidházi, Amsterdam, Amsterdam UP, 2014, p. 131-46.
- Anderson, Chris. *Free: How Today's Smartest Businesses Profit by Giving Something for Nothing*. New York, Hyperion, 2009.
- Annual Reports CLCWeb: Comparative Literature and Culture 1999-. – *CLCWeb: Comparative Literature and Culture (Library)*: <<http://docs.lib.purdue.edu/clcweblibrary/clcwebannualreports>>.
- Antelman, Kristin. Do Open-Access Articles Have a Greater Research Impact? – *College & Research Libraries* 65.5 (2004), p. 372-82.
- Bate, Jonathan. Open and Closed. – *Times Literary Supplement* (10 January 2014), p. 15.
- Beall, Jeffrey. Beall's List of Predatory Publishers 2013. *scholarlyoa.com* (2013): <<http://scholarlyoa.com/2012/12/06/bealls-list-of-predatory-publishers-2013>>.
- Beals, M.H. Rapunzel and the Ivory Tower: How Open Access Will Save the Humanities (from Themselves). – *Journal of Victorian Culture* 18.4 (2013): <<http://dx.doi.org/10.1080/13555502.2013.865977>>.
- Bergstrom, Theodore C. Free Labor for Costly Journals? – *Journal of Economic Perspectives* 15.3 (2001), p. 183-98.
- Beverungen, Armin, Steffen Böhm, and Christopher Land. The Poverty of Journal Publishing. – *Organization* 19.6 (2012), p. 929-38.
- Boletta, Mariana. Citation Patterns in the Humanities. – *Revista de Politica Științei și Scientometrie* 2.2 (2004), p. 65-72.
- Borgman, Christine L. *Scholarship in the Digital Age: Information, Infrastructure, and the Internet*. Cambridge, MIT P, 2007.

Bourdieu, Pierre. *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*. Trans. Richard Nice. Cambridge, Harvard UP, 1984.

Butler, Declan. Investigating Journals: The Dark Side of Publishing. The Explosion in Open-access Publishing has Fuelled the Rise of Questionable Operators. – *Nature* 495.7442 (2013), p. 433-35.

Cavaleri, Piero, Michael Keren, Giovanni Ramello, and Vittorio Valli. Publishing an E-Journal on a Shoe String: Is It a Sustainable Project? – *Economic Analysis & Policy* 39.1 (2009), p. 89-101.

CLCWeb: *Comparative Literature and Culture*. West Lafayette, Purdue UP, 1999-

<<http://docs.lib.purdue.edu/clcweb>>.

Connaway, Lynn S., and Heather Wicht. What Happened to the E-book Revolution?: The Gradual Integration of E-books into Academic Libraries. – *Journal of Electronic Publishing* 10.3 (2007):

<<http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0010.302>>.

Deutsche Bank AG. Reed Elsevier: Moving the Supertanker. *Company Focus: Global Equity Research Report* (11 January 2005), p. 36.

Egan, Gabriel. Green Open Access Can Work for the Humanities. – *timeshighereducation.co.uk* (6 June 2013): <<http://www.timeshighereducation.co.uk/comment/opinion/green-open-access-can-work-for-the-humanities/2004323.article>>.

Esposito, Joseph. Publishing Viewed from Santa's Crystal Ball. – *scholarlykitchen.sspnet.org* (2013):

<<http://scholarlykitchen.sspnet.org/2014/01/13/publishing-viewed-from-santas-crystal-ball/>>.

Eve, Martin Paul. *Open Access and the Humanities: Contexts, Controversies and the Future*. Cambridge, Cambridge UP, 2014.

Fitzpatrick, Kathleen. Giving It Away: Sharing and the Future of Scholarly Communication. – *Journal of Scholarly Publishing* 43.4 (2012), p. 347-62.

Getz, Malcolm. An Economic Perspective on E-Publishing in Academia. – *Journal of Electronic Publishing* 3.1 (1997): <<http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0003.115>>.

Harley, Diane, and Sophia Krzys, eds. *Peer Review in Academic Promotion and Publishing: Its Meaning, Locust, and Future*. Berkeley, The Future of Scholarly Communication Project U of California Berkeley, 2011.

Hauptman, Robert. *Documentation: A History and Critique of Attribution, Commentary, Glosses, Marginalia, Notes, Bibliographies, Works-Cited Lists, and Citation Indexing and Analysis*. Jefferson, McFarland, 2008.

History of CLCWeb: *Comparative Literature and Culture*. – *CLCWeb: Comparative Literature and Culture (Library)*: <<http://docs.lib.purdue.edu/clcweblibrary/clcwebhistory>>.

How Much Does It Cost to Publish in Open Access? – *scielo.org* (18 September 2013):

<http://blog.scielo.org/en/2013/09/18/how-much-does-it-cost-to-publish-in-open-access/#.U_IHQksSxQo>.

Hoyle, Richard. The Bottom Line is that Journals Cost Money. – *timeshighereducation.co.uk* (20 June 2013):

<<http://www.timeshighereducation.co.uk/comment/opinion/the-bottom-line-is-that-journals-cost-money/2004889.article>>.

Hynes, G.E., and R.H. Stretcher. Business Schools' Policies Regarding Publications in Electronic Journals. – *Journal of Education for Business* 81.2 (2005), p. 73-77.

Jeon, Doh-Shin, and Jean-Charles Rochet. *The Pricing of Academic Journals: A Two-Sided Market Perspective*. Toulouse, Institut d'Economie Industrielle (2009):

<http://idei.fr/doc/by/jeon/pricing_journals.pdf>.

Kirby, Paul. On Rejecting Journals. – *thedisorderofthings.com* (23 July 2013):

<<http://thedisorderofthings.com/2013/07/25/on-rejecting-journals/>>.

- Kling, Rob, Lisa Spector, and Geoff McKim. Locally Controlled Scholarly Publishing via the Internet: The Guild Model. – *Journal of Electronic Publishing* 8.1 (2002): <<http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0008.101>>.
- Landesman, Margaret, and Johann Van Reenan. Consortia vs. Reform: Creating Congruence. – *Journal of Electronic Publishing* 6.2 (2000): <<http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0006.203>>.
- Leydesdorff, Loet, Björn Hammarfelt, and Alkim Almila Akdag Salah. The Structure of the *Arts & Humanities Citation Index*: A Mapping on the Basis of Aggregated Citations among 1,157 Journals. – *Journal of the American Society for Information Science and Technology*. 62.12 (2011), p. 2414-26.
- Lieb, Thom. Q.A.: Looking Forward, Looking Back. – *Journal of Electronic Publishing* 7.3 (2002): <<http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0007.306>>.
- Long, Matthew P., and Roger C. Schonfeld. *Ithaka S+R US Library Survey 2013*. – *sr.ithaka.org* (2014): <<http://www.sr.ithaka.org/research-publications/ithaka-sr-us-library-survey-2013>>.
- McGuigan, Glenn S., and Robert D. Russell. The Business of Academic Publishing: A Strategic Analysis of the Academic Journal Publishing Industry and its Impact on the Future of Scholarly Publishing. – *Electronic Journal of Academic and Special Librarianship* 9.3 (2008): <http://southernlibrarianship.icaap.org/content/v09n03/mcguigan_g01.html>.
- Meadows, Alice. A Brighter Future for the Arts, Humanities and Social Sciences? – *scholarlykitchen.sspnet.org* (2014): <<http://scholarlykitchen.sspnet.org/2014/01/02/a-brighter-future-for-the-arts-humanities-and-social-sciences/>>.
- Michalski, David. Culture Clash: Symbolic Capital and the Limits to Open Access Journal Growth in the Humanities and Social Sciences. – *scholarworks.sjsu.edu* (2013): <http://scholarworks.sjsu.edu/oa-un-conference/2013_Program/Sessions/27/>.
- Miller, Toby. *Blow Up the Humanities*. Philadelphia, Temple UP, 2012.
- Monbiot, George. Academic Publishers Make Murdoch Look Like a Socialist. – *theguardian.com* (29 August 2011): <<http://www.theguardian.com/commentisfree/2011/aug/29/academic-publishers-murdoch-socialist>>.
- Mukherjee, Bhaskar. Evaluating E-Contents beyond Impact Factor: A Pilot Study Selected Open Access Journals in Library and Information Science. – *Journal of Electronic Publishing* 10.2 (2007): <<http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0010.208>>.
- Niu, Xi, Bradley M. Hemminger, Cory Lown, Stephanie Adams, Cecelia Brown, Allison Level, Merinda McLure, Audrey Powers, Michele R. Tennant, and Tara Cataldo. National Study of Information Seeking Behavior of Academic Researchers in the United States. – *Journal of the American Society for Information Science and Technology* 61.5 (2010), p. 869-90.
- Odlyzko, Andrew. The Economics of Electronic Journals. – *Journal of Electronic Publishing* 4.1 (1998): <<http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0004.106>>.
- Osborne, Robin. Why Open Access Makes No Sense. – *Debating Open Access*. Ed. British Academy for the Humanities and Social Sciences. London, British Academy for the Humanities and Social Sciences, 2013, p. 96-105.
- Porter, Michael E. The Five Competitive Forces That Shape Strategy. 1979. – *Harvard Business Review* (January 2008), p. 1-17.
- Rauch, Alan. The Scholarly Journal: Hindsight toward a Digital Future. – *Journal of Scholarly Publishing* 42.1 (2010), p. 56-67.
- Rochel de Camargo, Kenneth Jr. The Publishing Industry against Open Access Journals. – *Revista de Saúde Pública* 46.6 (2012): <http://www.scielosp.org/pdf/rsp/v46n6/en_ao4154.pdf>.

- Rohe, Terry A. How Does Electronic Publishing Affect the Scholarly Communication Process? – *Journal of Electronic Publishing* 3.3 (1998): <<http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0003.308>>.
- Sanni, Shamsudeen, Zainab Ngah, Noor Karim, Noorhidawati Abdullah, and Mehwish Waheed. Using the Diffusion of Innovation Concept to Explain the Factors that Contribute to the Adoption Rate of E-journal Publishing. – *Serials Review* 39.4 (2013): 250-57.
- Singer, Peter. When Shall We Be Free? – *Journal of Electronic Publishing* 6.2 (2000): <<http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0006.205>>.
- Stevens, Laura. Preface: 'Getting What You Pay For?' Open Access and the Future of Humanities Publishing. – *Tulsa Studies in Women's Literature* 32.1 (2013), p. 7-21.
- Suber, Peter. A Field Guide to Misunderstandings about Open Access. – *sparc.arl.org* 132 (2009): <<http://www.sparc.arl.org/resources/articles/field-guide>>.
- Suber, Peter. Promoting Open Access in the Humanities. – *Syllecta Classica* 16 (2005), p. 231-46.
- Suber, Peter. Thoughts on Prestige, Quality, and Open Access. – *Logos* 21.1-2 (2010): <<http://dx.doi.org/10.1163/095796510X546959>>.
- Sutton, Caroline. Is Free Inevitable in Scholarly Communication? The Economics of Open Access. – *crln.acrl.org* (December 2011): <<http://crln.acrl.org/content/72/11/642.full>>.
- Tenopir, Carol, and Donald W. King. Electronic Journals and Changes in Scholarly Article Seeking and Reading Patterns. – *D-Lib Magazine* 14.11-12 (2008): <<http://www.dlib.org/dlib/november08/tenopir/11tenopir.html>>.
- Long, Thomas. Journal Metrics: From Predatory Impact Services to Invalid Use of Valid Measures. – *celj.org* (2014): <<http://www.celj.org/blog/882>>.
- Thompson, J.B. *Books in the Digital Age: The Transformation of Academic and Higher Education Publishing in Britain and the United States*. Cambridge, Polity P, 2005.
- Tötösy de Zepetnek, Steven. The 'Impact Factor' and Selected Issues of Content and Technology in Humanities Scholarship Published Online. – *Journal of Scholarly Publishing* 42.1 (2010), p. 70-78.
- Tötösy de Zepetnek, Steven. The New Humanities: The Intercultural, the Comparative, and the Interdisciplinary. – In: *Globalization and the Futures of Comparative Literature*. Ed. Jan M. Ziolkowski and Alfred J. López. Thematic Section *The Global South* 1.2 (2007), p. 45-68.
- Tötösy de Zepetnek, Steven, and Louise O. Vasvári. About the Contextual Study of Literature and Culture, Globalization, and Digital Humanities. – In: *Companion to Comparative Literature, World Literatures, and Comparative Cultural Studies*. Ed. Steven Tötösy de Zepetnek and Tutun Mukherjee. New Delhi, Cambridge UP India, 2013. 3-35.
- Varian, Hal R. The Future of Electronic Journals: Some Speculations about the Evolution of Academic Electronic Publishing. – *Journal of Electronic Publishing* 4.1 (1998): <<http://dx.doi.org/10.3998/3336451.0004.105>>.
- Wheeler, Bonnie, ed. *Journal "Ranking" Issues and the State of the Journal in the Humanities: A 2009 CELJ Roundtable*. Thematic Cluster *Journal of Scholarly Publishing* 42.3 (2011), p. 1-44.
- Wineburgh-Freed, Maggie. Scholarly E-Journal Pricing Models and Open Access Publishing. – *Journal of Electronic Resources in Medical Libraries* 4.1 (2007), p. 15-24.
- White, Alexander. online platforms, economics of. – In: *The New Palgrave Dictionary of Economics Online*. Ed. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume. London, Palgrave Macmillan, 2014. <<http://dx.doi.org/10.1057/9780230226203.3885>>.
- Willinsky, John. *The Access Principle: The Case for Open Access to Research and Scholarship*. Cambridge, MIT P, 2006.

Wodtke, Larissa, and Mavis Reimer. Making Change: The Cost of 'Free'. – *Jeunesse: Young People, Texts, Cultures* 4.2 (2012), p. 1-14.

Steven TÖTÖSY DE ZEPETNEK <<http://docs.lib.purdue.edu/clcweblibrary/totosycv>> taught comparative literature at the University of Alberta 1984-2000, communication studies at Northeastern University 2000-2002, and comparative media and communication studies at the University of Halle-Wittenberg 2002-2011, and as (distinguished) visiting professor at universities in the U.S. and Asia. He works since 2000 at Purdue University. In addition to 200+ peer-reviewed articles he published three dozen single-authored books and collected volumes in various fields in the humanities and social sciences including the collected volumes Companion to Comparative Literature, World Literatures, and Comparative Cultural Studies (2013), Digital Humanities and the study of Intermediality in Comparative Cultural Studies (2013), Comparative Hungarian Cultural Studies (2011), Perspectives on Identity, Migration, and Displacement (2009), and Comparative Central European Holocaust Studies (2009). Tötösy de Zepetnek is member of the European Academy of Sciences and Arts / Academia Scientiarum et Artium Europea <<http://www.euro-acad.eu>>.

Joshua JIA works in corporate investment at the Bank of Montréal. Jia's interests include micro- and macroeconomics, mergers and acquisitions, leveraged buyouts, and investment theory. His assisted in the writing of "Electronic Journals, Prestige, and the Economics of Academic Journal Publishing" with regard to the economy of publishing while a graduate student in business education at Sichuan University (P.R. of China).

Преводе от английски Дарина Фелонова