

# СКОЛЬКО СТОЯТ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКАМ ИГРЫ В БИБЛИОМЕТРИЮ?

Владимир Московкин



*Гонка за индексами цитируемости и бег "на короткую дистанцию" за публикациями в зарубежных изданиях стоят недешево.*

## **МОНОПОЛИЗАЦИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ НАУЧНЫХ ЖУРНАЛОВ**

На этот вопрос, казалось бы, исчерпывающе ответил George Monboit в своей статье под ярким названием «Помещики в науке. Как научные издатели приобрели свои феодальные права», опубликованной в «Гардиан»: «Вам, может, не по душе, что Руперт Мердок взимает 1 фунт стерлингов за суточный доступ к газетам «Times» и «Sunday Times». Но вы, по крайней мере, можете за сутки прочитать и скачать сколько угодно статей.

Прочтение одной публикации издательства «Elsevier» стоит \$31,5, издательства «Springer» – € 35,

Wiley-Blackwell – \$42.

Хотите прочитать 10 статей – десять раз и заплатите... И библиотеки теперь тоже под бременем таких же астрономических цен. Средняя стоимость годовой подписки на журнал по химии составляет \$3792. Некоторые подписки на журналы стоят более 10 тысяч долларов в год. Прибыли в этом бизнесе колоссальные: в прошлом году, например, рентабельность «Elsevier» составила 36% (724 млн фунтов стерлингов из двух миллиардов дохода). Это результат жесткой монополизации рынка. Издательство «Elsevier», «Springer» и «Wiley», поглотившие многих конкурентов, теперь публикуют 42% статей».

## ОПЦИИ ОТКРЫТОГО ДОСТУПА

Но им остался не изученным еще один очень важный источник доходов крупных коммерческих издателей научной периодики – продажа Open Access – опций (опции открытого доступа).

Давайте вспомним - с чего начиналась международное движение открытого доступа. Лет пятнадцать назад, когда зарождалось это движение, локомотивом которого были такие ученые-энтузиасты, как Стивен Харнад и Тим Броди, библиотечные работники были озабочены тем, что им уже непосильны сложившиеся стоимости подписок на наиболее важные научные журналы. В то время приводились данные о том, что средняя стоимость подписки на один журнал составляет 1000 долларов США и она растет со скоростью 12% в год (данные по Великобритании). Но после запуска этого движения, когда ученые и библиотечные работники начали выходить с различными инициативами по открытому доступу к научному знанию, – Будапештская инициатива, Заявление Бесесда (Bethesda), Берлинская и Шотландская декларации и др., – протестовать начали и крупные коммерческие издатели. Например, крупнейшее издательство **«Elsevier»** апеллировало к тому, что движение открытого доступа представляет угрозу для их доходов и ставит в трудное положение десятки тысяч их сотрудников, работающих по всему миру. Но через некоторое время крупные коммерческие издатели додумались, как оседлать движение открытого доступа и получить от него дополнительные дивиденды. Они предложили концепцию гибридных журналов, когда традиционные подписные журналы вводят у себя Open Access – опции открытого доступа и открывают мгновенный доступ на любую статью, авторы которой этого пожелают, но за дополнительные и немалые деньги.

## ТРИ КРУПНЕЙШИХ ИГРОКА

Так же, как и George Monboit, в отношении продажи электронных копий статей и подписок на журналы, мы рассмотрим такие опции для трех крупнейших коммерческих издателей научной периодики, взяв официальную информацию с их сайтов (январь, 2015 г.). На сайте издательства **«Elsevier»** указано, что их авторы могут размещать свои статьи в открытом доступе в более чем 1600 высококачественных подписных журналах, поддерживающих публикации открытого доступа. Такие статьи в журнале маркируются как CrossMark ®. При этом оплата этой опции автором, его институтом или фондом варьирует от 500 до 5000 долларов США. Также не скрывается тот факт, что издательство **«Elsevier»** имеет договоры с фондами, включая Wellcome Trust и Research Councils UK, которые берут на себя издержки, связанные с открытым доступом статей. Open Choice – опция издательства **«Springer»**, разрешает авторам размещать (публиковать) в открытом доступе статьи в большинстве подписных журналов. Стоимость этой опции фиксирована и составляет 3000 долларов США. Эта же стоимость Open Access – опции фиксирована в более чем 1300 журналах издательства **«Wiley»**.

Как видим, годовая подписка на один журнал, так же, как и открытие свободного доступа к одной статье, стоят приблизительно одинаково. Но главное, что все эти издержки перекадываются на плечи налогоплательщиков. И так, ранее были только подписные журналы, они взвинтили цены на свои подписки в конце XX в., в эпоху Интернета они дополнительно начали продавать электронные копии своих статей, а чуть позднее придумали и опции открытого доступа по цене годовой подписки на журнал. Это же грабеж среди бела дня!.. В противовес подписным журналам крупных коммерческих издателей, движение открытого доступа, помимо репозиториев открытого доступа, инициировало создание журналов открытого доступа, которые не имеют печатных версий. Но достаточно продвинутые из этих журналов, сумевшие быстро накрутить себе достаточно высокие импакт-факторы, решили сильно не отставать от крупных коммерческих издателей традиционных журналов и установили для авторов цены за публикацию одной статьи в размере, близкой к годовой подписке традиционных высокорейтинговых журналов. Чтобы разобраться более строго в этом вопросе, мы свели в таблицу основные характеристики наиболее престижных журналов открытого доступа семейства PLoS.

**Таблица. Характеристики журналов семейства PLoS**

<i>Название журнала</i>	Стоимость публикации одной статьи, \$США	Импакт-фактор журнала, 2013/2014	Общегодовое количество статей
<i>PLoS Biology</i>	2900	11,771	201
<i>PLoS Medicine</i>	2900	15,253	118
<i>PLoS Computational Biology</i>	2250	4,829	534
<i>PLoS Genetics</i>	2250	8,167	842
<i>PLoS Pathogens</i>	2250	8,057	731
<i>PLoS Neglected Tropical Diseases</i>	2250	4,489	605
<i>PLoS One</i>	1350	3,534	31496

Из этой таблицы видим, что в целом с ростом импакт-фактора журнала растет и стоимость публикации статьи, причем для журналов с более низкой стоимостью, последняя компенсируется большим количеством статей в годовом разрезе.

Если в подписных журналах все «дутые» издержки по их изданию и распространению ложились на библиотеки, то в журналах открытого доступа они ложатся на авторов статей. Те же, в свою очередь, клянутся деньгами у своих институтов и фондов, так как никто из своего кармана выкладывать за статью 2000-3000 долларов США не будет. Таким образом, и в том и в другом случае все непомерное бремя расходов падает на налогоплательщиков.

### **ПОЧЕМУ ТАК ДОРОГО?**

Мы тоже задались вопросом, откуда взялась стоимость публикации статьи в размере 2000-3000 долларов США в журналах открытого доступа. Предположим, подписной журнал хочет перейти полностью в статус журнала открытого доступа. Тогда, чтобы не потерять свои подписные доходы, он должен действовать согласно простого балансного соотношения:  $NS=nP$ , где  $N$  – тираж журнала,  $S$  – стоимость годовой подписки,  $n$  – среднегодовое количество статей в журнале открытого доступа,  $P$  – стоимость публикации одной статьи. Так как на практике сложилась ситуация, когда  $S \approx P \approx 2000-3000$  долл. США, то и  $N \approx n$ . То есть издатель при переходе от подписного журнала к журналу открытого доступа должен среднегодовое количество статей в журнале открытого доступа держать на уровне тиража подписного журнала. Похоже, что издатели высокоимпактных журналов открытого доступа придерживаются этой логики, когда планируют свои бизнес-планы. В целом, ситуация на рынке научной периодики сложилась абсурдная: коммерческие издатели придумали множество бессовестных способов присвоения научной ренты. Пора бы этому положить конец, приняв, например, декларацию о бойкоте издательств, которые устанавливают подписную годовую цену на свои журналы выше 1000 долларов США, стоимости Open Access – опции и публикации одной статьи выше 500 долларов США.

**Московкин В.М.**, д.г.н., профессор кафедры мировой экономики, директор Центра наукометрических исследований и развития университетской конкурентоспособности НИУ БелГУ

Подробнее: <http://rosnauka.ru/publication/275>