

Гибридные журналы открытого доступа

Рассматривается проблема создания и функционирования гибридных научных журналов открытого доступа, возникших десять лет назад. Предложен алгоритм расчета стоимости спонсорской статьи на каждом временном шаге, который показал, что, если величина, на которую приходится подписка, равняется количеству спонсорских статей, то стоимость спонсорской статьи равняется подписной цене.

Ключевые слова: гибридный научный журнал, открытый доступ, электронные издания, стоимость подписки.

В конце 90-х гг. XX в. – начале XXI в. в связи с запуском международного движения по открытому доступу к научному и гуманитарному знанию, наряду с традиционными печатными журналами, начали активно создаваться онлайн-журналы открытого доступа (OA (open access) — журналы), которые не имеют бумажных версий. На конец мая 2008 г. в регистре таких журналов (Directory of Open Access Journal, DOAJ), который ведет университет Лунда (Lund University, Швеция), насчитывалось 3386 журналов (поиск полнотекстовых статей доступен для 1160 журналов, общее количество — 187 432) (<http://www.doaj.org>).

К этому процессу начали присоединяться и традиционные журналы. Возникла идея создания гибридных журналов открытого доступа (Hibrid OA-journal), в которых только часть статей находится в открытом доступе, а остальные — платные для читателей (точнее платные для их университетов и научных организаций), так как распространяются через обычные подписки.

Эту схему в 1998 г. впервые предложил и апробировал на журнале (Florida Journal of Entomology) Thomas J. Walker [1]. Она была им распространена на другие журналы Энтомологического общества Америки (Entomological Society of America). В дальнейшем эта идея была развита David Prosser в 2003 г. для журнала Learned Publishing [2]. В итоге эта гибридная модель стала называться Walker-Prosser model for open access journal. Различные издатели, использующие эту модель, называют ее по-разному (таблица). Например, крупнейшее в мире издательство “Elsevier” предлагает авторам опцию спонсируемого не подписного доступа к индивидуальным статьям (Sponsored Articles-модель): стоимость спонсируемой статьи составляет 3 тыс. долл. США и бесплатный для читателей открытый доступ к ней через платформу “ScienceDirect”.

Другое крупное издательство “Springer” предлагает авторам сделать их статьи полностью доступными в обмен на оплату базовой стоимости статьи (article processing charge). Это так называемая Open Choice-модель. В этом случае авторы не передают права издательству “Springer”. Стоимость, оплачиваемая автором, его институтом или

финансирующим агентством (стоимость заложенная в грант), составляет 3 тыс. долл. США за одну статью.

Издательство “JohnWiley& Sons” называет эту схему Funded Access=модель и за ее выбор назначает те же 3 тыс. долл. США (см. табл.).

В справочнике OAD (Open Access Directory, http://oad.simmons.edu/oadwiki/Main_Page) на конец мая 2008 г. были представлены 24 издательства, имеющие OA-опции. Как видим из таблицы, стоимость использования OA-опции в крупнейших коммерческих издательствах мира составляет порядка 3 тыс. долл. США, в то же время для издательств различных научных обществ (некоммерческих издательств) она в 2–3 раза ниже.

К OA-статьям в самих журналах предусмотрены специальные метки (в таблицах содержаний бумажных и электронных версий), позволяющие через гиперссылки выходить на полнотекстовые pdf-файлы статей. Публикация OA-статей осуществляется через специальные онлайн-издательские платформы: “ScienceDirect” — для издательства “Elsevier”, “SpringerLink” — для “Springer Science”, “WileyInterScience” — для “John Wiley& Sons”, “BlackwellSynergy” — для “Blackwell Publishing” и т. д.

Принятие OA-опции разрешается только после положительной рецензии и принятия статьи к публикации, чтобы избежать потенциальных конфликтов, связанных с финансовыми стимулами редакций принимать к печати слабые работы.

David Prosser — директор SPARC Europe — описывает следующие проблемы, связанные с гибридными OA-журналами [2]:

1) многие авторы не в состоянии оплачивать публикации в таких журналах;

2) если журнал будет свободно доступен в Интернете, то многие подписчики (если не все) могут отказаться от подписки;

3) собственники (издатели) не имеют достаточных ресурсов, чтобы предоставлять журнал, во время переходного периода, большинству авторов, готовых оплачивать свои публикации (на наш

Опции открытого доступа, используемые крупнейшими издательствами мира

Издательство	Название OA-опции	Кол-во издаваемых журналов/кол-во журналов, использующих OA-опции	Стоимость использования OA-опции, долл. США	Примечания
Elsevier	Sponsored Articles	2000/44	3000	OA-опция относится к избранным журналам естественнонаучного профиля (химия, физика, математика и компьютерные науки, науки о жизни)
Springer	Open Choice	1900*/—	3000	При выборе OA-опции авторы не передают права издательству и могут сразу же откладывать статьи в OA-репозиторий (эмбарго отсутствует)
John Wiley& Sons, Inc	Funded Access	1400**/45	3000	OA-опция относится к 45 журналам биомедицинского профиля. Разрешается откладывать статьи в OA-репозитории финансирующих агентств, но запрещается откладывать их в институциональные OA-репозитории. Обзорные статьи не принимаются.
Taylor and Francis	iOpen Access	1000/234	3250	После использования OA-опции (оплаты публикации) нет эмбарго при размещении статьи в OA-репозиторий.
Blackwell Publishing	Online Open	805/—	2600+НДС	Оплата должна произойти в течение 30 дней по кредитной карточке. Авторам разрешено откладывать статьи в любые OA-репозитории (сайты, серверы) сразу же после публикации. Само издательство откладывает опубликованную статью в PubMedCentral
Oxford UniversityPress	Oxford Open	230/60	1500 для авторов и институтов-подписчиков	В случае, если институт не является подписчиком журнала, то стоимость выбора OA-опции возрастает в два раза. Для ученых из развивающихся стран стоимость в два раза меньше.
Cambridge UniversityPress	Cambridge Open Option	200/15	2700	После публикации OA-статьи авторы могут сразу же самоархивировать их post-print (финальная версия авторской рукописи после рецензирования и устранения замечаний) с соответствующими ссылками и атрибутами авторского права издателя. После использования OA-опции нет эмбарго при размещении статьи в OA-репозиторий

* По-видимому, с учетом слияний с другими издательскими компаниями (например, с “Wolters Kluwer”).

** После слияния в феврале 2007 г. с компанией “Blackwell Publishing”.

— означает отсутствие сведений на соответствующих сайтах издательств о количестве журналов, использующих OA-опцию (следует предположить, что она применима во всех журналах).

взгляд, это не относится к вышеуказанным издательствам типа “Elsevier” и “Springer”, а кроме того предоставлять можно не весь журнал, а только оттики из него, как это традиционно было принято).

Если увеличится количество авторов, желающих оплачивать открытый доступ к своим статьям, то подписная стоимость журнала уменьшится, если в какой-то год таких желающих не будет, то цена вернется к старому значению, чтобы покрыть все издательские затраты. На наш взгляд, вышеуказанный процесс может быть описан ма-

тематической моделью, на основе которой может осуществляться гибкое управление гибридным OA-журналом.

Недостатки гибридной схемы состоят в следующем [2]:

- журнал разделен различными условиями допуска для разных статей (но если авторы будут оказывать давление на финансирующие агентства с целью обеспечения их грантами, то это будет компенсировать вышеуказанный недостаток);

- возможно, что библиотеки начнут отказывать их подписчикам, если значительная часть статей

будет находиться в открытом доступе, даже если подписная цена будет пропорционально сокращаться;

• если подписная цена рассчитывается на основе предыдущего года, то имеется риск, что это приведет к сокращению дохода, если доля авторов, желающих платить за статьи упадет.

При реализации этой модели возможны четыре сценария [2].

1. Отсутствие авторов, желающих платить за открытый доступ к их статьям (традиционная модель).

2. Низкое понимание важности открытого доступа (low uptake), когда менее 20% авторов готовы оплачивать этот доступ. В этом случае подписка покрывает большую часть затрат на журнал. В течение времени подписная цена держится на старом уровне или слабо сокращается. Небольшая доля статей находится в открытом доступе. Издатель начинает вести сравнительную статистику по изменениям в использовании и цитировании статей, находящихся в открытом и закрытом доступе.

3. Среднее понимание важности открытого доступа (medium uptake), когда от 20 до 80% авторов готовы оплачивать этот доступ. В этом случае подписная цена сокращается более быстро. Издатель проявляет больший интерес к сравнительной статистике по использованию и цитированию статей.

4. Высокое понимание важности открытого доступа (high uptake), когда более 80% авторов готовы оплачивать этот доступ. В этом случае авторские взносы покрывают издательские издержки открытого доступа (online publication costs).

В последнем случае, когда все авторы готовы оплачивать открытый доступ к своим статьям, мы приходим к онлайн-журналу открытого доступа (ОА-журнал), которому уже не нужна обычная бумажная версия.

Таким образом, вышеуказанные сценарии, описанные в работе [2], фактически показывают постепенный процесс перехода от традиционного к чисто онлайн-журналу. При этом следует иметь в виду, что себестоимость онлайн-журнала на много меньше бумажного.

При рассмотрении гибридной модели возникает вопрос, откуда коммерческие издатели, да при том самые богатые из них, такие, как "Elsevier" и "Springer", берут взнос за спонсорскую статью в размере 3 тыс. долл. США.

Выглядит как-то странно, когда ученые — люди, в общем-то не богатые, спонсируют крупнейшие коммерческие издательства, ежегодные прибыли которых составляют сотни миллионов долларов США. Издатели не объясняют откуда берется цифра 3 тыс. долл. США, они только говорят, что им надо покрыть расходы, связанные с издательским процессом, размещением статей на сервере, их рецензированием и распространением, отмечая, что затраты, связанные с производством печатной версии, не включаются в эту стоимость.

Но можно сделать предположение, что эта стоимость составляет некую среднюю стоимость годовой подписки на журналы (среднюю по всей или неполной выборке журналов, или с некоторым запасом, с учетом тренда роста подписки). Действительно, высокоимпактные журналы крупнейших коммерческих издателей имеют стоимости годовых подписок гораздо больше 3 тыс. долл. США (например, журнал "Advanced Drug Delivery Review"

издательства "Elsevier" с импакт-фактором 7,977 (2006 г.) имеет стоимость годовой подписки для библиотек всех стран, кроме стран Европы, Японии и Ирана, равную 5454 долл. США).

Следует отметить, что годовые стоимости подписок крупнейших коммерческих издателей, как следует из журнальных "деклараций о независимости" (инициированный редакторами журналов процесс перехода к более дружественным в отношении к ОА-движению и менее дорогим издателям), в два-три раза завышены. Таким образом, можно предположить, что по логике издателя, каждая новая спонсорная статья с мгновенным открытым доступом к ней должна приводить к уменьшению подписок журнала на единицу. Но очевидно, что на начальном этапе запуска гибридной схемы небольшое количество авторов, выбравших эту схему, никак не влияет на уменьшение подписчиков, а издатель из этого извлекает ничем не обоснованную прибыль.

Обоснование стоимости спонсорской статьи на каждом временном шаге должно решаться, на наш взгляд, следующим образом. Пусть в первый год запуска гибридной схемы стоимость годовой подписки и тираж журнала составляют, соответственно, C_1 и N_1 . Будем предполагать, что журнал имеет не изменяющееся во времени количество статей M . Предположим, что в первый год запуска гибридной схемы доля авторов, выбравших ее, составляет α_1 . Так как эта величина в начале запуска новой схемы небольшая и с учетом инерционности рассматриваемого процесса, следует заложить минимальную стоимость спонсорской статьи на первом шаге (P_1), ограничив ее затратами на рецензирование и онлайн-издательскую подготовку этой статьи. В этом случае, доход (D) издателя на первом временном шаге составит:

$$D_1 = C_1 N_1 + \alpha_1 M P_1.$$

Если на втором шаге подписка на журнал не упадет, то с авторов спонсорских статей берут тот же самый взнос P_1 , покрывающий расходы на рецензирование и онлайн-издательскую подготовку. В случае падения подписки, на втором шаге ($N_1 > N_2$) потери издателя логично разбросать по всем авторам спонсорских статей, вычислив новую стоимость спонсорской статьи из балансового соотношения:

$$(N_1 - N_2)C_2 = \alpha_1 M P_2, \text{ откуда}$$

$$P_2 = (N_1 - N_2)C_2 / \alpha_1 M.$$

Здесь C_2 может быть немного выше C_1 за счет инфляции, а доля авторов спонсорских статей берется из ее значения на первом шаге (имеет место процесс запаздывания расчета α_1 на один шаг). На i -м шаге, в случае $N_i > N_{i+1}$, стоимость спонсорской статьи составит:

$$P_{i+1} = (N_i - N_{i+1})C_{i+1} / \alpha_1 M.$$

Из этого выражения видим, что если величина, на которую упала подписка ($N_i - N_{i+1}$) равняется количеству спонсорских статей ($\alpha_1 M$), то стоимость спонсорской статьи равняется подписной цене. Эта как раз та цена, которую практикуют

сейчас коммерческие издатели научной периодики без всякого на то обоснования.

В заключение отметим, что идея использования гибридных ОА-моделей может быть очень плодотворной для уже существующих российских журналов, распространяемых по подписке, и ее можно было бы апробировать на базе таких крупных российских издательств, как МАИК "Наука/Интерпериодика", Издательство "Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова" и др.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Walker T. Free Internet Access to Traditional Journal // American Scientist.— 1998.— Vol. 86, № 5.— P. 463.
2. Prosser D. From here to there: a proposed mechanism for transforming journal from closed to open access // Learned Publishing.— 2003.— Vol. 16, № 3.— P. 163–166.

Материал поступил в редакцию 27.06.08.