

بين المثال والبنية التحتية: كيف تموّل مؤسسات DEAL الوصول المفتوح؟

وما الذي يمكن أن نتعلمه بعضنا من بعض؟
كاي غيشون

قصة نجاح وأسئلة مفتوحة:

لم يعد النشر بالوصول المفتوح على نحو اعتيادي مجرد رؤية في ألمانيا، بل ممارسة فعلية. فمن خلال اتفاقيات DEAL الوطنية مع Elsevier وWiley وSpringer Nature، اتخذت أكثر من 500 مؤسسة في النظام العلمي الألماني منذ 2019 خطوة أساسية لإعادة تنظيم توفير المعلومات العلمية. ويُتاح الآن أكثر من 38,000 مقالة سنويًا بالوصول المفتوح. وقد زادت نسبة منشورات المؤسسات الألمانية المتاحة بحرية فور نشرها إلى أكثر من الضعف؛ فقرة ثلاث أرباع المقالات الألمانية المنشورة في 2024 مفتوحة الوصول [1].

هذه أرقام لا يمكن تجاهلها. لكن إدخال الاتفاقيات لم يحقق الارتياح وحده للمكتبات؛ فالبنية التعاقدية الجديدة حملت تحديات مالية وتشغيلية، وأثارت في بعض المواقع أسئلة أساسية ينبغي لـ DEAL أخذها بجدية، وألا تحجبها إعلانات النجاح.

الشفافية تثير القلق، لكنها الطريق الصحيح:

توضح تحليلات المرحلة الأولى من الاتفاقيات أن DEAL أقل تكلفة لغالبية المؤسسات المشاركة، خاصة بالنظر إلى التحسن الكبير في نطاق الخدمات. فالمؤسسات التي كانت لا تملك وصولًا إلى مجموعات الناشرين أو تملكه بصورة محدودة، باتت تملك وصول قراءة كاملاً وحقوقًا حقيقية لنشر بحوثها مفتوحة للمرة الأولى.

لكن الصحيح أيضًا أن التكاليف ارتفعت لبعض المؤسسات، وخاصة الجامعات كثيفة البحث وعالية النشر، مقارنة بإنفاق الاشتراكات السابق، وأحيانًا بأضعاف. والسبب أن نموذج التسعير الجديد يجعل الدفع حيث يقع النشر؛ أي حيث تُستخدم خدمات الناشرين، مثل التحكم والإخراج والتكشيف.

وبينما وفرت المرحلة الأولى لمؤسسات العلم الألمانية مجتمعة نحو 50 مليون يورو، استنادًا إلى المسوح وتحليل الاتجاهات [2]، فإن النموذج الجديد يعيد توزيع التكاليف على مستوى المؤسسة الواحدة.

وله أثر آخر: يكشف تكاليف كانت خفية في النظام. فقبل DEAL، كانت المؤسسات تدفع رسوم اشتراك لا يسمح بإعلان مبالغها الدقيقة بسبب شروط السرية التعاقدية، مما جعل التقييم المقارن مستحيلًا. وأصبحت رسوم النشر والقراءة PAR، البالغة في الاتفاقيات الحالية نحو 2,600 يورو لكل مقالة في دورية هجينة، أسعارًا شفافة موحدة لكل منشور بين المؤسسات. وهذا تحول أساسي يكشف التكلفة الكبيرة للنظام مع كل مقالة منشورة.

ومن المفهوم أن تصبح DEAL بؤرة للنقد الجذري؛ فثمة من يرى أن الاتفاقيات لا تكسر قوة احتكار القلة لدى كبار الناشرين، بل تدعمها في صورة مختلفة. ويضاف اتهام بأن الناشرين تحولوا من مزودي نشر إلى شركات بيانات تجمع معلومات السلوك البحثي وتسوقها. وأخيرًا، يرى النقد أن الوصول المفتوح بهذه الصورة يمول الوسطاء مرتين: برسوم النشر من جهة، وباستغلال البيانات من جهة أخرى.

وبستحق هذا النقد، الذي صاغته مؤخرًا في Merkur شخصيات علمية مثل بتر غرينغ [3] وبيورن بريمبس [4]، ردًا جادًا. فهو يسمي اختلالات حقيقية: التبعية لقلة من كبار الناشرين الربحيين، وأسئلة غير محسومة بشأن تتبع البيانات واستخدامها في الذكاء الاصطناعي، وضعف بنوي في نظام تحكمه حوافز قياس السمعة بالبليومتريا.

لكن النقد المنظومي لا ينتج تعليمات عمل بسيطة للجامعات ومؤسسات البحث والجامعات التطبيقية ومكتباتها؛ إذ عليها اليوم خدمة طلاب وباحثين يريدون النشر في تلك الدوريات، وكانوا ينشرون فيها بأعداد مماثلة حتى في سنوات غياب الاتفاقيات، ويحتاجون إلى نتائج البحث الدولية التي تنشرها.

لذلك لا ينبغي فهم DEAL صلحًا مع نظام إشكالي أو انسحابًا من المسؤولية؛ بل خطوة عملية تفاوضية نحو شفافية أكبر ومشاركة أقوى وخدمات أفضل، مع ضبط التكاليف.

وينبغي ألا نبالغ في نفوذ DEAL أو نقلل منه. فرغم أن ألمانيا تمثل لاعبًا مهمًا بأكبر اتحاد مكتبات عالمي من هذا النوع، فإن نحو 5% من الإنتاج المنشور عالميًا يجعلها سوقًا صغيرة نسبيًا لكبار الناشرين الدوليين. ويظل التشبيك الدولي، مثل مبادرات [5] OA Forward، ضروريًا لتغيير منظومي حقيقي.

ومع ذلك يجمع النموذج تحالف منظمات العلم الألمانية، الذي تتعاون منظماته المركزية بوصفها شركاء في شركة Deal Open Access Services غير الربحية [6] DEAS، ومئات مؤسساتها، لتحدث بصوت واحد وتمنح مطالبتها وزنًا أكبر. وبهذا استطاعت أحدث المفاوضات إحراز خطوات أولى لتحسين حماية البيانات وتشبيتها تعاقدًا.

ما الذي يشغل المؤسسات والمكتبات فعلًا؟

ليست DEAL حلًا مثاليًا لمشكلات النشر العلمي، ولا تدعي ذلك. لكن البدء بالأسئلة الجذرية عند كل تحد عملي ينقل النقاش إلى مستوى يصعب فيه حل مشكلات التحول البيوي الجاري. وتكتسب مناقشات النظام مضمونًا أكبر عندما تراعي واقعًا إمكانات نهج مثل DEAL وحدوده، بدل رفضه جملة.

ويتكرر في الممارسة اليومية أمران يشغلان المؤسسات ومكتباتها: غياب التمويل المركزي الكافي لرسم المقالات، والشعور الدائم بغياب السيطرة على التكاليف مع ديناميكية اتجاهات النشر. والمشكلة الأساسية أقل ارتباطًا بفهم الاتجاهات منها ببنية التمويل؛ فبعض المؤسسات لا تملك موارد مركزية كافية لتغطية الرسوم كاملة، وكثيرًا ما لا يُضمن التمويل طويلًا.

وحيث تغيب الميزانية أو يعاد التفاوض عليها سنويًا، تنشأ حالة عدم يقين للمكتبة عند التخطيط، وللباحثين بشأن تمويل النشر وشروطه. وتُنقل التكاليف إلى الأقسام أو إلى الناشرين من الباحثين مباشرة، وتظهر إجراءات طلب بيروقراطية، وقد يقع من لا يملكون ميزانيات خاصة، كالباحثين الناشئين، في وضع هش.

وغالبًا ما تكون المكتبات في موقع صعب: تتحمل المسؤولية التشغيلية لإدارة الرسوم، لكنها لا تملك دائمًا الغطاء المؤسسي أو سلطة الميزانية لإحداث التغيير بنفسها. ويتوقف الإصغاء إليها وقدرتها على تحريك التغيير كثيرًا على ظروف محلية، كدعم قيادة الجامعة وعلاقتها بالكليات والإرادة السياسية على مستوى الولاية.

وتزيد أنواع المؤسسات المتنوعة التباين: تنظيم مكتبي جامعي موحد أو موزع بين مكتبة مركزية ومكتبات فرعية، وخدمة مستشفيات جامعية من عدمها، ومنظمات بحث كبيرة مقابل جامعات تطبيقية صغيرة. لذلك تختلف الشروط البنوية للتمويل المستدام بشدة.

وهذه ليست مشكلة إدارية فحسب؛ فقد أوضح المجلس الألماني للعلوم والإنسانيات في توصياته لعام 2022 [7] أن تكاليف النشر المفتوح جزء من تكاليف البنية التحتية البحثية الاعتيادية، وينبغي تمويلها وفق ذلك. ونقلها إلى الباحثين منفردين يقوض الفكرة التضامنية الأساسية لـ DEAL.

وتتجاوز الآثار ذلك: ما لم تدرك المؤسسات مسؤوليتها المالية عن نشر باحثيها كما تدركها عن تجهيز مختبراتهم، فسيصعب عليها بناء بنى نشر خاصة مستدامة، مثل الوصول المفتوح الماسي Diamond OA. ففي هذا النموذج لا يتحمل المؤلف أو القارئ التكلفة، بل تتحملها المؤسسات أو الجماعة. ومن لا يبني اليوم هياكل موثوقة لتمويل الوصول المفتوح لن يستطيع غدًا دعم نماذج بديلة. وهذا مجال عمل أساسي يجب أن تعالجه المؤسسات و DEAL معًا.

مسارات متعددة ودروس مشتركة:

للحصول على صورة أوضح وأساس لتدخل منهجي، أجرت DEAS في صيف 2025 مسحًا لاستراتيجيات تمويل رسوم النشر المفتوح بين مؤسسات DEAL. وشاركت 142 مؤسسة، ورسمت صورة متعددة الأوجه. ويمكن تصنيف الاستراتيجيات إجمالًا في ثلاثة أنماط.

تمول الغالبية العظمى رسوم PAR ورسوم معالجة المقالات APCs في DEAL تمويلًا مركزيًا كاملاً؛ أي تتحمل المكتبة التكلفة دون أن يدفع الباحث مقدماً أو يقدم طلباً. ويستخدم جزء آخر صناديق نشر للدوريات الذهبية المفتوحة بالكامل، ويربط التغطية بشروط كالطلب أو سقف الأسعار. أما فئة ثالثة صغيرة العدد، فلا تمتلك موارد مركزية إلا قليلاً أو بصورة محدودة جداً، فتُحال الرسوم إلى الأقسام أو الباحثين.

ويتضح أن التنظيم السلس والقابل للتخطيط والعدل يفيد الباحثين والمكتبات معاً. لكن انتقال تعقيد المحاسبة إلى الأفراد، عبر مساهمات ذاتية أو طلبات بيروقراطية أو قيود على اختيار الدورية، ينشئ توترًا قد يضر بفكرة الوصول المفتوح ويزيد الجهد على الطرفين.

ويبرز ذلك عندما تُعالج المنشورات الهجينة عبر DEAL بسهولة، بينما يواجه من يريدون النشر في الدوريات المفتوحة بالكامل، وهي النموذج المستهدف للتحويل، حواجز الطلبات والمساهمة في التكاليف.

وتبين النتائج في الوقت نفسه أن مؤسسات توصلت بالفعل إلى حلول مقنعة، تخفف العبء عن الباحث، وتمنح المكتبة يقينًا تخطيطيًا، وتسهل النشر المفتوح. وهذه المعرفة التجريبية موجودة، لكنها لم تُجمع وتُشارك منهجيًا. وهنا تبدأ OA PeerPraxis.

التعلم المتبادل عبر OA PeerPraxis:

ستشارك DEAS نتائج المسح مع مجتمع DEAL كله. وهي ليست ترتيبًا ولا حكمًا على المؤسسات، بل تشخيص للحالة يدعم حوارًا بناءً. ومن هذا الحوار تسعى إلى إطلاق OA PeerPraxis: عرض للتعليم بين الأقران والتفكير المشترك في جماعة تواجه تحديات متشابهة وتنطلق من ظروف مختلفة جدًا، لا لائحة تُفرض من أعلى.

وسيدعى زملاء من إدارات التزويد والمكتبات إلى ندوات إلكترونية لمناقشة ما يجعل ظروف مؤسساتهم صعبة خصوصًا، وأين وجدوا حلولاً قد تفيد الآخرين. وتستكملها محادثات ومقابلات معمقة مع مؤسسات مختارة لفهم الوضع المحلي وتحديد الممارسات المرشحة بوصفها جيدة. وينتج عن ذلك دراسات حالة ملموسة ترشد من يبحثون عن مساهمهم الخاص.

وتقتنع DEAS بأن المكتبات الألمانية أثبتت في السنوات الماضية قدرتها على إدارة التحول إلى الوصول المفتوح، وبأنها تمتلك هامش عمل وخبرة أكبر مما قد توحى بعض الشكاوى. واستثمار هذا الهامش معًا، والتركيز على ما ينجح فعليًا، هو هدف OA PeerPraxis.

هوامش الأصل:

- [1] Open Access Monitor. <https://open-access-monitor.de/open-access>: 13 مارس 2026.
- [2] MPDL Services gGmbH. (2024). Die Ersten DEAL-Verträge 2019–2023. Weichenstellung für Open Access und Transparenz, p.14. DOI: 10.17617/2.3598236
- [3] Gehring, P. (2026). Shining Diamond? Zum Publizieren bei Bibliotheken als Ausweg aus der Krise des wissenschaftlichen Publikationssystems. Merkur, 80(920): 9 أبريل 2026.
- [4] Brems, B. Lange wurde über die Krise des wissenschaftlichen Publikationssystems debattiert. Jetzt sind Entscheidungen fällig. Merkur-Blog, 18 February 2026: 9 أبريل 2026.
- [5] OA Forward. <https://www.oaforward.org>: 5 مايو 2026.
- [6] Über DEAS. <https://deal-oa-services.de/ueber-deas>: 13 مارس 2026.
- [7] Wissenschaftsrat. (2022). Empfehlungen zur Transformation des wissenschaftlichen Publizierens zu Open Access. Köln. DOI: 10.57674/fyrc-vb61

انتماء المؤلف:

كاي غيشون، Deal Open Access Services (DEAS) gGmbH، ميونخ. ORCID: 0000-0001-5849-8751.

البيانات البليوجرافية للمقال الأصلي:

Geschuhn, K. (2026). Zwischen Ideal und Infrastruktur: Wie DEAL-Einrichtungen Open Access finanzieren und was wir voneinander lernen können. o-bib. Das offene Bibliotheksjournal, 13(2), 1-5. <https://doi.org/10.5282/o-bib/6260>

نُشر الأصل إلكترونياً في 13 مايو 2026. ترجمة عربية أُعدت بمساعدة الذكاء الاصطناعي، مع إعادة التنسيق. حقوق النص الأصلي للمؤلفين المذكورين. تخضع هذه الترجمة لترخيص المشاع الإبداعي نسب المُصنَّف 4.0 الدولي (CC BY 4.0).

المصدر: <https://doi.org/10.5282/o-bib/6260>

الترخيص: <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>