

من الاتفاقية إلى الميزانية: كيف تموّل مؤسسات (DEAL) الوصول المفتوح؟

وما الذي يمكن أن نتعلمه بعضنا من بعض؟

كاي غيشون



الملخص:

يناقش المقال تمويل الوصول المفتوح في المؤسسات الألمانية المشاركة في اتفاقيات (DEAL)، وما يرافق التحول من الاشتراكات إلى رسوم النشر والقراءة من تحديات مالية وتنظيمية. ويوضح أن الاتفاقيات وسعت إتاحة المنشورات وزادت شفافية الأسعار، لكنها أعادت توزيع التكاليف ورفعت الأعباء على بعض المؤسسات كثيفة النشر. ويعرض نتائج مسح شمل مئة واثنين وأربعين مؤسسة، وكشف تفاوتاً بين التمويل المركزي الكامل، وصناديق النشر المشروطة، وتحميل الأقسام أو الباحثين الرسوم. ويؤكد أثر التمويل المؤسسي المستقر في تقليل البيروقراطية وتحقيق العدالة ودعم نماذج نشر بديلة. كما يقدم مبادرة (OA PeerPraxis) للتعلم المتبادل وتبادل دراسات الحالة، بوصفها وسيلة عملية لمساعدة المكتبات على تطوير حلول تناسب ظروف مؤسساتها.

الكلمات المفتاحية: الوصول المفتوح، اتفاقيات (DEAL)، تمويل النشر، المكتبات الأكاديمية، التعلم بين الأقران

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) و (Wiley) و (Springer Nature)، اتخذت أكثر من 500 مؤسسة في النظام العلمي الألماني منذ 2019 خطوة أساسية لإعادة تنظيم توفير المعلومات العلمية. وتُتاح الآن أكثر من 38,000 مقالة سنوياً بالوصول المفتوح. وقد زادت نسبة منشورات المؤسسات الألمانية المتاحة بحرية فور نشرها إلى أكثر من الضعف؛ فقرة ثلاثاً أرباع المقالات الألمانية المنشورة في 2024 مفتوحة الوصول.

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 وصولاً إلى مجموعات الناشرين أو تملكه بصورة محدودة، باتت تملك وصول قراءة كاملاً وحقوقاً حقيقية لنشر بحثها مفتوحة للمرة الأولى.

لكن من الصحيح أيضاً أن التكاليف ارتفعت لبعض المؤسسات، وخاصة الجامعات كثيفة البحث وعالية النشر، مقارنة بإفناق الاشتراكات السابق، وأحياناً بأضعاف. والسبب أن نموذج التسعير الجديد يجعل الدفع حيث يقع النشر؛ أي حيث تُستخدم خدمات الناشرين، مثل التحكيم والإخراج والتكشيف.

وبينما وفرت المرحلة الأولى لمؤسسات العلم الألمانية مجمعة نحو 50 مليون يورو، استناداً إلى المسوح وتحليل الاتجاهات، 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 مستحيلاً. وأصبحت رسوم النشر والقراءة (PAR)، البالغة في الاتفاقيات الحالية نحو 2,600 يورو لكل مقالة في دورية هجينة، أسعاراً شفافاً 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. وأخيراً، يرى النقد أن الوصول المفتوح بهذه الصورة يمول الوسطاء مرتين: برسوم النشر من جهة، وباستغلال البيانات من جهة أخرى.

ويستحق هذا النقد، الذي صاغته مؤخراً في (Mercur) شخصيات علمية مثل بتر غرينغ وبيورن بريمبس، ردّاً جاداً. فهو يسمي اختلالات حقيقية: التبعية لقلة من كبار الناشرين الربحيين، وأسئلة غير محسومة بشأن تتبع البيانات واستخدامها في الذكاء الاصطناعي، وضعف بنيوي في نظام تحكمه حوافز قياس السمعة بالبيبيومتريا.

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) صلحاً مع نظام إشكالي أو انسحاباً 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 لاعباً مهماً بأكبر اتحاد مكتبات عالمي من هذا النوع، فإن نحو 5% من الإنتاج المنشور عالمياً يجعلها سوقاً صغيرة نسبياً لكبار الناشرين الدوليين. ويظل التشبيك الدولي، مثل مبادرات (OA Forward)، ضرورياً لتغيير منظومي حقيقي.

ومع ذلك يجمع النموذج تحالف منظمات العلم الألمانية، الذي تتعاون منظماتها المركزية بوصفها شركاء في شركة خدمات الوصول المفتوح غير الربحية (DEAS)، ومئات مؤسساتها، لتحدث بصوت واحد وتمنح مطالبتها وزنًا أكبر. وبهذا استطاعت أحدث المفاوضات إحراز خطوات أولى لتحسين حماية البيانات وتثبيتها 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 البنيوي الجاري. وتكتسب مناقشات النظام مضمونًا أكبر عندما تراعي واقعًا إمكانات نهج مثل (DEAL) وحدوده، بدل رفضه جملةً.

ويكرر في الممارسة اليومية أمران يشغلان المؤسسات ومكتباتها: غياب التمويل المركزي الكافي لرسوم 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 مباشرة إلى الباحثين الذين ينشرون أعمالهم، 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 الفطاء المؤسسي أو سلطة الميزانية لإحداث التغيير بنفسها. ويتوقف الإصغاء إليها وقدرتها على تحريك التغيير كثيرًا على ظروف محلية، كدعم قيادة الجامعة وعلاقتها بالكلية 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 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. ففي هذا النموذج لا يتحمل المؤلف أو القارئ التكلفة، بل تتحملها المؤسسات أو الجماعة. ومن لا يبنى 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 كاملًا؛ أي تتحمل المكتبة التكلفة دون أن يدفع الباحث مقدمًا أو يقدم طلبًا. ويستخدم جزء آخر صناديق نشر للدوريات الذهبية المفتوحة بالكامل، ويربط التغطية بشروط كالطلب أو سقوف الأسعار. أما فئة ثالثة صغيرة العدد، فلا تمتلك موارد مركزية، أو تمتلكها بصورة محدودة جدًا، فتُحال الرسوم إلى الأقسام أو الباحثين.

ويتضح أن التنظيم السلس والقابل للتخطيط والعاقل يفيد الباحثين والمكتبات معًا. 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 أساسًا موثوقًا للتخطيط، وتسهل النشر المفتوح. وهذه المعرفة التجريبية موجودة، لكنها لم تُجمع وتُشارك منهجيًا. وهنا يبدأ دور (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): فرصة للتعلم 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 حلولًا قد تفيد الآخرين. وتستكملها محادثات ومقابلات معمقة مع مؤسسات مختارة لفهم الوضع المحلي وتحديد الممارسات المرشحة بوصفها جيدة. وتنتج 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).

المراجع:

Open Access Monitor. رابط المصدر اطلاع: 13 مارس 2026.

MPDL Services gGmbH. (2024). Die Ersten DEAL-Verträge 2019-2023. Weichenstellung für Open Access und Transparenz, p.14. DOI: 10.17617/2.3598236.

Gehring, P. (2026). Shining Diamond? Zum Publizieren bei Bibliotheken als Ausweg aus der Krise des wissenschaftlichen Publikationssystems. Merkur, 80(920). اطلاع: 9 أبريل 2026.

Brembs, B. Lange wurde über die Krise des wissenschaftlichen Publikationssystems debattiert. Jetzt sind Entscheidungen fällig. Merkur-Blog, 18 February 2026. اطلاع: 9 أبريل 2026.

OA Forward. رابط المصدر. اطلاع: 5 مايو 2026.

Über DEAS. رابط المصدر. اطلاع: 13 مارس 2026.

Wissenschaftsrat. (2022). Empfehlungen zur Transformation des wissenschaftlichen Publizierens zu Open Access. Köln. DOI: 10.57674/fyrc-vb61.