



## «Gratis» Open Choice? – det finnes ikke noe som heter gratis lunsj!

I den senere tid har vi hørt om flere pakkeavtaler (avtaler om kjøp av tilgang til tidsskriftspakker) med Springer hvor en del av avtalen er at forfattere fra de(n) aktuelle institusjon(er) kan velge å benytte seg av Springers Open Choice (dvs. at artiklene gjøres tilgjengelig som Open Access-artikler) uten å måtte betale noe ekstra, dersom de publiserer i et tidsskrift som tilbyr Open Choice. Dette later til å være et tre-årig eksperiment. Springer ønsker trolig å evaluere det før de bestemmer om dette er noe de vil tilby videre. Det er trolig gode muligheter for at andre forleggere vil komme med tilsvarende tilbud i kommende pakkeavtaler.

Dette kan være en gudegitt anledning for universiteter og høyskoler til å prøve ut en strategi for å øke andelen som publiseres som Open Access. Men jeg ser to store betenkeligheter som man bør være klar over, om man ønsker å forfølge en slik strategi.

For det første har vi det klas-siske problemet med like konkurransevilkår. I arbeidet med å fremme OA (Open Access) har vi forsøkt å finne løsninger som vil føre til at forfatterne møter like kostnader enten de velger å publisere OA eller TA (Toll Access, dvs. publisering hvor leserne må betale for tilgang). Springers tilbud (og mulige etterfølgere) skaper med ett like konkurran-

sevilkår mellom TA og Open Choice OA (ev. under andre navn hos andre forleggere), men opprettholder forskjellen mellom TA og Open Choice OA på den ene siden, og andre OA utgivelser. Dette vil skape svært ugunstige konkurransevilkår for de små OA-forleggerne, som ikke har noen TA-inntekter og heller ingen mulighet til å bake inntektene inn i pakkeavtaler. Forfatterne vil foretrekke «gratis» OA, i det minste om de skal opptre som rasjonelle økonomiske aktører. Ønsker vi virkelig å spille rett i hendene – og de allerede velfylte lommebøkene – til de store, kommersielle forleggerne på denne måten? Går vi inn på Springers avtalen og tilsvarende avtaler gjør vi det umulig å starte nye OA-forlag, og da skaper vi en situasjon hvor OA-markedet også vil ble et oligopol-marked uten noen virkelig og effektiv priskonkurranse. En slik utvikling er ikke i vitenskapens interesse! Skal man gå inn på Springers tilbud må det kobles til at man skaper mekanismer hvor utgifter til å publisere OA hos andre forleggere dekkes av sentrale midler (slik at det blir like gratis for forskerne som Springers Open Choice), da kan de mindre OA-forleggerne fortsatt ha mulighet for å drive virksomhet. Dette er den eneste måten vi kan skape en langsiktig situasjon som er til å leve med for forskningsinstitusjonene.

Det andre problemet er at Springers Open Choice-tilbud vil gjøre forholdene enda mer komplisert enn de allerede er når det gjelder effekten av Open Choice (og tilsvarende ordninger) på prisingen av tidsskrift-pakkene. Teorien har vært – i det minste har det vært et krav

fra institusjonene som har hatt avtaler – at jo flere artikler som ble publisert under Open Choice, jo lavere skulle abonnementsprisene for de aktuelle tidsskriftene bli. Det har vært en del diskusjon om hvorvidt slike prisreduksjoner har manifestert seg, eller om de kun har vært løfter uten substans. Noen rapporterer at det har vært antydninger til lavere prisøkninger enn det som ellers kunne vært å vente, men ikke mer. Ugjennomtrengelig prissetting av pakker er en del av problemet. Om vi så inkluderer Open Choice i pakkeavtalene, hva slags prisreduksjoner skulle vi da kunne forvente? Forleggerne kunne, og kanskje endog med rette, si at ettersom de ikke hadde fått noen ekstra betaling for Open Choice kunne vi heller ikke forvente noen prisreduksjoner.

Den eneste måten Springers tilbud kan gjøres til et langsiktig gode for vitenskapen på, er om mange takker ja til tilbudet og kombinerer dette med å etablere finansieringsordninger for betaling av OA-kostnader for forfatterne, slik at både Open Choice og andre OA-publiseringskanaler kan få sterk vekst. Om så skulle skje, kan vi om noen år kansellere alle pakkeavtaler og ha et fungerende OA-marked med den nødvendige pris-, kvalitets- og servicekonkurranse mellom store og små forleggere.

*Jan Erik Frantsvåg,  
leder NORA,  
Universitetsbiblioteket,  
Universitetet i Tromsø*