

加州大学电子期刊订购向开放获取转换的策略研究

周琴 李军莲 任慧玲

(中国医学科学院医学信息研究所/图书馆, 北京 100005)

摘要: OA2020倡议和S计划提出的订购向开放获取(OA)转换的构想,其两项主要原则是成本中立和以实现最终的全部OA为目标。订购向OA转换的倡议得到国际上众多机构的支持和响应。加州大学在全面数据分析的基础上提出多方支付的转换模式,并成立代表性谈判工作组,制定数据分析策略、谈判策略、传播策略等全面策略。2019年加州大学与剑桥大学出版社达成美国第一个开放获取转换协议。加州大学是研究密集型机构实施订购向OA转换的典范。本文全面分析加州大学订购向OA转换策略以及推动转换的路径,为国内图书馆同行制定订购向开放转换策略提供参考。

关键词: 加州大学; 订购开放转换; 谈判策略

中图分类号: G25 **DOI:** 10.3772/j.issn.1673-2286.2021.11.005

引文格式: 周琴, 李军莲, 任慧玲. 加州大学电子期刊订购向开放存取转换的策略研究[J]. 数字图书馆论坛, 2021(11): 37-41.

在传统电子期刊订购模式中,图书馆向出版机构支付访问费用,支持机构内的作者能获取和使用电子期刊。OA出版模式下,作者支付文章处理费(Article Processing Charge, APC),学术论文在全球可开放使用。越来越多的期刊支持混合OA,而对于混合OA期刊存在作者、图书馆支付双重OA论文费用,APC价格和谈判机制缺失^[1],APC费用持续增加,高质量的期刊不支持OA出版或限制OA出版论文比例等问题。为此OA2020倡议提出订购向OA转换模式。订购向OA转换是指图书馆逐步减少用于订阅资源访问权的费用,在保持原有订阅资源内容访问的同时,逐步将订阅资源使用的费用转向支持开放出版。转换模式下,图书馆发挥学术资源获取和出版协调者的作用,整体上规划订购和OA出版投入。订购向OA转换的关键问题是出版机构多大程度接收订阅费向出版费的转换并同时支持图书馆资源的访问、图书馆能否将订阅费和OA出版费控制在合理可承担范围并逐步将订阅费转换为机构OA发文出版费。ESAC上已有332个订购向OA转换的协议^[2],签署的机构主要集中在欧洲,机构类型多为图书馆联盟。

国内图书馆是否需要订购向OA的转换,以及如何实现和推进转换,是当前国内图书馆界正在探索和思考的问题。加州大学图书馆是美国较早尝试订购转换的机构之一,已与Springer Nature、Elsevier等机构达成了转换协议。本文深入分析加州大学实现订购向OA转换的背景、前期准备和实现策略,为国内机构开展订购费向开放出版费转换提供参考。

1 推动订购向开放获取转换的背景

加州大学图书馆系统包括100多家图书馆,为加州大学30万名教职员工和学生提供服务。其数字馆藏包括120万种电子书、12万种电子期刊,在资源使用方面2019年全文下载量约4 000万篇,全文传递量约13.5万篇^[3]。加州大学图书馆重视馆藏的建设、改变和重塑学术交流体系和模式。

2012年加州大学旧金山分校学术委员会一致投票通过《加州大学旧金山分校开放获取政策》(Official UCSF Open Access Policy),2013年加州大学全系统

学术委员会发布《加州大学学术委员会开放获取政策》(Open Access Policy for the Academic Senate of the University of California),明确每位教师都有义务推动学术成果广泛传播,贯彻落实机构学术论文存档、授权政策。2016年在梅隆基金会资助下,针对研究密集型机构向OA转换过渡存在的APC费用问题,加州大学图书馆开展了为期一年的研究,项目名称为Pay it forward,分析加州大学订购向OA转换的经费可行性和可承担性。Pay it forward项目有两项主要的发现,在加州大学形成转换模式中发挥了重要的作用^[4]。其一,关于基金资助的作用。对于研究密集型机构,仅图书馆经费是不足以支撑OA转换的,基金的资助是出版资助的一部分。其二,关于作者的作用。实现长期的成本控制的最好办法是作者参与到提供资金的决定中,出版社竞争作者、而作者决定在哪里投稿,如果给作者在投稿相关的经济上的参与和决定权,出版费用最终能体现出出版费和期刊对作者的实际价值。

从2017年初开始,根据学术委员会图书馆委员会和各校园教师委员会的审议和投票,多个加州大学校园成为OA2020意向书的签署方。2018年初,全系统学术委员会图书馆委员会制定并讨论了《转变学术交流的权利和原则宣言》草案,图书馆领导委员会发起了《加州大学开放存取战略和选择的全面概述》报告,报告举例说明了加州大学在开放存取方面的多途径支付方法。2018年6月加州大学发布《加州大学谈判期刊协议及行动号召》,明确了加州大学谈判的立场,即通过一项综合战略来正面解决降低成本和开放获取的问题,减少大学学术期刊订阅的开支,更多服务于将期刊出版转变为开放获取的目标。

2 订购向开放获取转换的策略

订购向开放获取转换是学术交流和合作的重大变革,加州大学制定了推动转换的全面策略,既建立了广泛的共识、为转换奠定了基础,也组建了代表学校和图书馆的谈判团队,制定了数据分析策略、沟通和媒体策略、备选资源获取策略。Elsevier是加州大学科研人员发文最多的出版机构,加州大学选择Elsevier作为开放获取谈判的第一个出版机构。2018年11月,由教师、图书馆馆员及行政管理人员组成的加州大学谈判小组与Elsevier正式展开电子期刊订购的谈判^[5]。加州大学制定了谈判工具包,为与其他出版社的谈判和同行机构提供了参考^[4]。

2.1 明确基本的转换模式

经过Pay it forward项目调研,加州大学发现基金资助是开放出版的重要部分,采取“多方支付”的转换模式^[4],支付出版社的费用由“图书馆资助基本APC出版费+阅读费+基金资助出版费”三部分构成。阅读费指传统的订阅费,参考其他机构转换的模式,阅读费需降低至原有的10%,APC出版费应提供30%的折扣,“阅读费+论文发表费”不超过“原有订购费+原有APC费”。多方支付的转换模式与“阅读与出版”(Read and Publish)转换模式相似,但在经费来源上多了基金资助出版费这一部分。具体来说,加州大学会帮助加州大学作者发表的每篇论文先支付1 000美元的APC费用,如果论文APC费用超过1 000美元,投稿系统将询问作者是否有基金支持,如果作者选择有基金项目支持,剩余APC费用将由作者的基金项目支付;如果作者选择没有基金项目经费支持,剩余APC费用将由加州大学图书馆支付。在加州大学的多方支付的模式中,除了基本的APC出版资助外,还需要判断作者是否有基金项目支持,加州大学转换协议包括需要出版社提供单独针对加州大学作者的投稿系统。在加州大学作者投稿时,开放获取出版为默认选项,同时作者也可以选择非开放出版。对于开放获取出版的支持不仅包括混合OA出版,也支持完全OA出版。

2.2 建立广泛的共识和共同的目标

建立开放获取转换谈判的共同目标首先要建立一个强有力的联盟,让管理者、教师、图书馆紧密合作。加州大学学术委员会和附属委员会、行政委员会在开放获取方面的倡导和行动有悠久历史,为订购转换谈判实现广泛的沟通提供了基础。加州大学的谈判工作组由大学图书馆馆员、教师、馆藏建设学科馆员、电子期刊订阅馆员、媒体专家组成,分为谈判团队、分析团队、媒体沟通团队、替代方案团队。谈判工作组由加州大学图书馆领导委员会负责,吸纳教务长学术交流委员会、学术理事会兼图书馆委员会代表参加。谈判团队与3个以图书馆为中心的委员会沟通了加州大学的转换谈判目标。学术理事会兼图书馆委员会,称为关于图书馆和学术交流的大学委员会(加州大学OLASC),代表教职人员的观点(每个校园都有相应的委员会);大学图书馆馆长理事会(CoUL),代表图书馆的观点;全系统图书

馆和学术顾问委员会 (SLIAC), 汇集了行政、教师和图书馆的观点。此外, 梅隆基金资助的通过基于APC模型的开放获取的经济可持续性研究、国际上订购向开放转换的成功案例增加了利益相关者对于订购转换OA的信心。

2.3 采用全面的谈判策略

加州大学采取坚定的立场, 制定系统的、参与性更强的谈判策略。谈判团队的构成上, 确保谈判团队的代表性, 谈判团队由教师和图书馆领导层的代表参加, 在谈判的每个环节考虑到教师的观点, 教师直接与出版商交流。在与Elsevier的谈判中, 加州大学首先举行一次高级别的会议, 要求Elsevier高层领导的参与。加州大学提出了订购向OA转换的方案, 按照学校的预期设定谈判目标。在谈判方式上, 谈判团队在每一次谈判会议前举行会议, 以确保信息传递和确定潜在的问题, 并在每次会议结束后听取情况汇报, 分析所发生的情况, 为下一步的工作奠定基础。Elsevier提交的最初提案以及随后所有建议都经过了谈判工作组的全面审查。加州大学图书馆领导委员会和主要教员领导委员会也参与对主要大纲和决策要点的审核, 谈判工作组和教师代表持续在全校和分校区的教师和行政会议上介绍谈判进展, 以确保全校教师的参与和支持。

2.4 构建系统的传播规划策略

有效的媒体传播策略有助于建立和维持关键利益相关者之间的支持, 保持信息的一致性, 并确保机构具备应对各种结果的能力。加州大学利用电子邮件、网络通信和校园媒体向教师、学生、管理人员和图书馆工作人员通报订购转换谈判的目标和进展。图书馆馆员和学院理事会合作制定并执行各个校园的本地传播策略, 传播小组制作了模板材料 (如幻灯片、公开信、集会谈话要点等)、不同对象的校园推广行动建议清单。同时谈判工作组还与加州大学Elsevier期刊的编辑直接沟通。当谈判工作组决定加州大学应结束与Elsevier的谈判并放弃订阅协议时, 传播团队与各校区的教师以及行政领导一起制定了一系列公告: ①来自加州大学学术委员会领导的声明, 以便教师的声音首先被听到; ②校长办公室发布的新闻稿; ③全校学术交流办公室网站公告; ④大学图书馆馆员的公开信, 发布在校园图

书馆网站上和/或直接通过电子邮件发送给教员和研究生; ⑤社交媒体分享新闻。

2.5 发挥数据分析的作用

转换协议是一种新的商业模式, 实现有效的订购成本控制需要深入了解期刊内容对图书馆用户和出版商所处市场的价值。加州大学评估了自身数据分析的能力, 汇集期刊使用报告、引用数据、期刊订购成本数据、文章层面的数据 (通信作者机构、文章相关基金信息、开放获取状态)、期刊的详细数据 (商业模式、APC费用、可用OA论文比例) 等多类型的数据, 开发数据分析工具和策略, 分析转换协议对不同利益相关者的意义、协议中优先事项、可能存在的风险或不确定性。数据分析分为价值分析和出版模式分析两个维度 (见表1), 其中价值分析包括同类出版机构的对比分析、资源价格回归分析、作者影响力分析、使用和可替代方案

表1 加州大学订购向OA转换开展的数据分析

数据分析角度	分析的内容及数据来源
同类出版机构的对比分析	将拟谈判出版机构与具有同样高声望和高质量期刊的同类出版机构比较, 分析期刊成本、使用率
资源价格回归分析	分析主要期刊包的价格与使用、引用、影响因子、论文数量等的相关性
作者影响力分析	使用Clarivate期刊引文报告和Web of Science的数据, 删除加州大学作者的论文, 重新计算出出版社期刊的影响因子, 分析加州大学作者论文对出版机构的影响力
使用和可替代方案分析	加州大学对订阅的大多数期刊2019年前的内容拥有永久权利, 使用JR5报告来单独分析当前年度的使用情况, 并进行标准化, 以消除不寻常的下载活动 加州大学对用户界面html和pdf下载关系进行研究, 分析文章重复使用的情况 研究图书馆取消大量电子期刊打包订购模式的文献, 以估计这种使用可能转化为馆际互借请求的数量, 创建了预测工具来估计取消后的潜在访问成本
机构出版分析	选取Web of Science (书目数据、附属机构数据和基金资助数据)、Unpaywall (用于文章开放存取状态)、Crossref、ESI (针对学科数据) 等数据, 分析加州大学发文相关的出版社, 选择合适的出版社开展订购OA转换合作
机构OA论文分析	将加州大学出版数据与期刊列表、商业数据 (如开放存取模式和APC定价) 相结合

分析,出版模式分析包括机构出版分析、机构OA论文分析。

2.6 制定备选访问的规划

加州大学在订购向OA转换谈判后不久,认识到订阅终止的风险,同时开始制订替代访问的计划。备选访问团队调查其他可获取期刊资源的途径,评估了免费和付费浏览器扩展、文献传递服务、馆际互借工作流和学术共享网络、开放存取存储库和开放存取内容发现机制。最终备选访问团队确定了3种替代出版社全文的获取方式:找到开放存取全文、向作者索取全文、向图书馆索取全文(馆际互借)。加州大学的学术交流办公室建立专题网站,提供关于替代访问的建议。

3 加州大学订购开放转换谈判取得的效果

加州大学基于深入的前期分析,制定了电子期刊续订及订购向OA转换的策略,并联合全校的力量与出版机构谈判,截至2021年5月已与剑桥大学出版社等6个数据库商达成订购向OA转换协议。各个出版社转换协议所涉及的APC折扣、OA发文数量不尽相同,但整体上实现了加州大学制定的转换目标和原则。

(1)与剑桥大学出版社转换协议(2019—2021年)。转换成本相当于以前的订阅费与APC出版费。第一年访问费比例占总体费用40%,随后4年每年减少5%。拥有永久访问权,可访问剑桥400多种期刊,并在剑桥的OA期刊(目前仍有部分学协会期刊不支持OA,将在协议期间逐步转为OA)上发表OA论文(论文类型包括原始研究论文、综述论文、会议论文),其协议没有OA文章数量的限制^[6],所有文章APC费用提供30%折扣^[7]。

(2)与SpringerNature转换协议。总体成本减少。2021年Springer期刊总体成本比上一年订购费减少5%,Nature期刊整体成本与订购费持平。协议覆盖2750种期刊(包括Springer期刊、Adis期刊、BMC等)。支付的访问费与发表OA论文的比例相关,最高不超过20%,拥有永久访问权^[8]。每年有最低和最高混合OA文章的限制(论文类型包括原始研究论文、综述论文)。协议中承诺Nature期刊将逐步实现向OA的转换。

(3)与ACM转换协议。2020年1月签署(3年协议)。该协议由ACM与4所大学(加州大学、麻省理工

学院、卡内基梅隆大学和爱荷华州立大学)共同签署,是共同创建的一种新的OA商业模式,目标是推动ACM在7~10年完全转向OA的目标。对加州大学而言,可访问400种期刊,有永久访问权。与其他转换协议不同,与ACM协议中,对作者而言不用支付任何费用。同时ACM会自动将加州大学作者发表的学术成果自动存储到加州大学的机构知识库eScholarship中^[9]。

(4)与PLOS、JMIR两个开放获取出版社达成协议。加州大学图书馆先为每篇论文支付1000美元APC出版费,如果论文超过1000美元,投稿系统会询问作者是否有基金项目支持,如果有项目经费支持则剩余APC费用由作者项目经费支付,如果作者没有基金支持,剩余APC费用则由加州大学图书馆来支付^[10]。

(5)与Elsevier出版社达成协议。协议从2020年4月1日开始生效,协议内容包括:①资源的访问权,除原有订购期刊外扩展了其他期刊;②APC出版费。对于没有基金项目资助的作者全额支付,有基金项目资助的支付部分APC费用,APC费用在不同的期刊有一定的折扣,如大部分期刊有15%的折扣,Cell Press和The Lancet有10%的折扣。

4 对国内学术机构的启示

订购向开放转换的目标是推动开放和实现资源成本的可持续,是学术交流和出版的变革。不同机构所处的外部和内部环境有差异,所采取的转换方式和路径各有特点。加州大学作为研究密集型科研机构,学术研究产出较多,订购向OA转换则面临APC支持费用较多的问题。加州大学针对APC费用的可持续问题进行了深入研究,确定了“多方支付”的订购向OA转换模式,将APC出版费资助分为“基金资助+图书馆基本APC经费支持”两部分,对于没有基金项目资助的作者,加州大学给予全额支付APC费用;有基金项目资助的作者,加州大学支付基本APC费用(如1000美金),充分利用了基金项目经费,减少图书馆需支付的APC经费压力。在推进订购向OA转换中,加州大学制定了全面的谈判策略,以多维深入的数据分析为基础提出转换的目标和原则,广泛争取教师、学校各方的支持和共同参与,及时有效的传播策略和执行,使得谈判不断取得成果。

我国部分机构也在探索订购向OA转换,同时也面临多方面的不确定因素:国家和机构层面没有明确的OA出版政策、科研人员对于OA的认知水平不一、APC

出版费用远高于目前订购费、图书馆经费无法承担等问题。国内机构首先应加强OA资源和开放科学的宣传,在科研人员、教师、管理者等不同层面达成开放获取的共识;其次基于机构发文、APC费用、资源价值、出版模式等多维数据分析,分析订购转换的可行性、潜在风险或有利条件,遴选订购OA转换的合作机构;在谈判过程中,建立具有代表性的谈判工作组,保障教师和科研人员、管理人员的参与度,建立广泛的共识,并建立有效及时的传播渠道,争取持续的各方支持,多方联合推动订购开放转换。

参考文献

- [1] 赵昆华. OA2020倡议国际观测与政策建议[J]. 图书情报工作, 2019, 63(13): 16-27.
- [2] ESAC Transformative Agreement Registry [EB/OL]. [2021-10-01]. <https://esac-initiative.org/about/transformative-agreements/agreement-registry/>.
- [3] Facts and Figures [EB/OL]. [2021-10-01]. <https://libraries.universityofcalifornia.edu/about/facts-and-figures>.
- [4] Negotiating with scholarly journal publishers: A toolkit from the University of California-Office of Scholarly Communication [EB/OL]. [2021-10-01]. <https://osc.universityofcalifornia.edu/uc-publisher-relationships/resources-for-negotiating-with-publishers/negotiating-with-scholarly-journal-publishers-a-toolkit/>.
- [5] 郁林羲. 加州大学推进开放获取过程中的利益博弈分析[J]. 大学图书馆学报, 2020, 38(4): 12-19.
- [6] cam2019cdl-ESAC Initiative [EB/OL]. [2021-10-01]. <https://esac-initiative.org/about/transformative-agreements/agreement-registry/cam2019cdl/>.
- [7] Cambridge University Press Transformative Open Access Agreement [EB/OL]. [2021-10-01]. <https://osc.universityofcalifornia.edu/uc-publisher-relationships/cambridge-transformative-oa-agreement/>.
- [8] sn2020cdl [EB/OL]. [2021-10-01]. <https://esac-initiative.org/about/transformative-agreements/agreement-registry/sn2020cdl/>.
- [9] Association for Computing Machinery (ACM) Transformative Open Access Agreement [EB/OL]. [2021-10-01]. <https://osc.universityofcalifornia.edu/uc-publisher-relationships/acm-transformative-oa-agreement/>.
- [10] Public Library of Science (PLOS) Open Access Agreement [EB/OL]. [2021-10-01]. <https://osc.universityofcalifornia.edu/uc-publisher-relationships/plos-oa-agreement/>.

作者简介

周琴, 女, 1983年生, 硕士, 馆员, 通信作者, 研究方向: 资源建设, E-mail: zhou.qin@imicams.ac.cn。
李军莲, 女, 1972年生, 博士, 研究馆员, 研究方向: 知识组织、资源建设。
任慧玲, 女, 1971年生, 硕士, 研究馆员, 研究方向: 资源建设与服务。

Research on the Strategies of Transformation from Electronic Journal Subscription to Open Access in the University of California

ZHOU Qin LI JunLian REN HuiLing

(Institute of Medical Information, Chinese Academy of Medical Sciences/Library, Beijing 100005, P.R.China)

Abstract: The concept of Transforming from subscription to OA proposed by OA2020 initiative and Plan S has two main principles: cost neutrality and the all scholarly journals OA. The initiative has been supported and responded by many international institutions. On the basis of comprehensive data analysis, the University of California proposed the “multi-payer” transformative model, established a representative negotiation working group, and formulated comprehensive strategies such as data analysis strategy, negotiation strategy and communication strategy. In 2019, UC and Cambridge University Press reached the first transformative agreement in the United States. UC transformative model is for research intensive institutions. This paper comprehensively analyzes the transformation strategy from subscription to OA and the path to promote the transformation, so as to provide reference for domestic libraries to think and formulate the transformation strategy from subscription to OA.

Keywords: University of California; Transformation from Subscription to OA; Negotiation Strategy

(收稿日期: 2021-10-27)