

De inslag van de “publish or perish” boemerang

De “serials crisis” in 1998*

Henk W. Plasmeijer

De publicatiedrift van Belgische wetenschappers is groot. Vergeleken met niet al te lang geleden is zowel absoluut in aantallen als relatief, dat wil zeggen per wetenschapper, het aantal publicaties toegenomen. De kwaliteit daarvan mag voor wat betreft de economische wetenschappen tot tevredenheid stemmen (zie Maes e.a., 1996). Aan universiteiten hoort men wel geluiden dat het nog lang niet is wat het moet zijn, maar dat gaat altijd over collega's en dan betreft het meestal schermutselingen om de pikorde. Ten opzichte van wat langer geleden is de toename van het aantal publicaties zelfs ongehoord. Over hoe dat vroeger in Nederland ging is onlangs nog het een en ander onthuld in deel vier van Voskuils *Het Bureau*. Het gaat dus goed met de wetenschap. Hier en daar mag er dan wat twijfel zijn of het allemaal wel zo maatschappelijk relevant is. Men kan zelfs de vraag opwerpen of de “veramerikanisering” niet te ver is doorgeschooten (zie Boot en Plasmeijer, 1996). Dit neemt niet weg dat de verhoogde inzet zelf een verheugend feit is. Er wordt niet alleen zoals vroeger hard gewerkt aan de “grenzen van het weten”, maar ook doet men meer dan vroeger zijn uiterste best om de bevindingen voor te leggen aan een internationaal forum.

Nu echter doet zich de merkwaardige omstandigheid voor dat naarmate de wetenschappelijke publicatiestroom aanzwelt, een

steeds groter deel daarvan ontoegankelijk wordt voor diegenen voor wie al die publicaties zijn bedoeld. Dit zijn de collega's aan universiteiten elders op de wereld. Die ontoegankelijkheid is niet het gevolg van indigestie. De reden is nog prozaïscher: er bestaat een verhoogde kans dat het medium, boek of tijdschrift, elders niet beschikbaar is. Kortom, de toegankelijkheid van resultaten van onderzoek is omgekeerd evenredig aan de inspanning die de onderzoeker levert om die resultaten gepubliceerd te krijgen. In de Verenigde Staten is dit bizarre verschijnsel geïkt als de “serials crisis”. De achtergrond ervan is dat overal ter wereld bibliothecarissen van universiteitsbibliotheken onder druk van exorbitante stijgingen van abonnementsgelden massaal tijdschriften uit de collectie verwijderden. Dit “opschonen” van tijdschriftenbestanden is al een tijdje aan de gang; de prijsstijgingen dateren van 1970 en al in 1985 hielden de Amerikaanse bibliotheken een grote opruimingsactie. Op het Europese Continent valt de grote klap dit jaar, 1998.

Het ligt in de rede om de oorzaken van de serials crisis bij de wetenschappelijke instituten zelf te zoeken. De oorzaak is de toename van het aantal wetenschappelijke publicaties en die toename hangt nauw samen met de organisatie van de instituten. De veranderde publicatiedrift is immers niet het effect van bijvoorbeeld een nieuwe psychologische truc om het “witte

bladzijde" syndroom (tegenwoordig "leeg scherm" syndroom) aan te pakken. In het universitaire bestel worden in toenemende mate naar Amerikaans model prikkels aangebracht die individuele wetenschappers aanzetten tot presteren. Dit komt erop neer dat de vooruitzichten op een academische carrière afhangen van het aantal publicaties. Een van de oorzaken van de serials crisis is dat onder invloed van die "prikkelstructuur" individuele wetenschappers nauwelijks gemotiveerd zijn om zich bezig te houden met de vraag hoe en tegen welke kosten al die door henzelf geproduceerde informatie voor hen wordt ontsloten.

I. DE SHOWDOWN IN 1998

De cijfers over de abonnementsprijzen van wetenschappelijke tijdschriften geven een indicatie van het probleem waarmee de bibliotheken kampen. Vanaf 1970 stijgen deze in een tempo dat ver boven dat van de inflatie ligt. De stijging varieert per vakgebied: de natuurwetenschappen lopen voorop en letteren achteraan. Het *Mellon Report* (1992) vermeldt enige cijfers verzameld bij bibliotheken in de Verenigde Staten. Tussen 1970 en 1982 was de stijging in de natuurwetenschappen ongeveer 15 procent per jaar. In dezelfde periode was de stijging bij de sociale wetenschappen ongeveer 10 procent. De prijsstijgingen bij de economische wetenschappen lagen dicht bij die in de natuurwetenschappen.

Tussen 1982 en 1990 zwakte de prijsstijging af, voor de economische wetenschappen gemiddeld tot zo'n 9,5 à 11,5 procent per jaar. Uit de regelmatig gepubliceerde *Blackwell's and Readmore's price increase forecast* valt op te maken dat de gemiddelde prijsstijging zich op dit niveau heeft gestabiliseerd.

De prijsstijgingen variëren niet alleen per vakgebied, maar ook per uitgever. De tijdschriften die worden uitgegeven door wetenschappelijke verenigingen (Vereniging voor de Staathuishoudkunde, American Economic Association) of non-profit instellingen stijgen het minst in prijs, die van commerciële uitgeverij het meest. Sommige uitgeverij maken het reusachtig bont. Bijvoorbeeld het Britse MCB University Press, die onder meer de institutionele abonnementsprijs van *The European Journal of Marketing* verhoogde van 91.000 Fr. in 1995 naar 183.000 Fr. in 1998. Kluwer, nu onderdeel van het in de

Verenigde Staten inmiddels al beruchte Elsevier concern, zingt een leuk deuntje mee met een prijsstijging van *Small Business Economics* van 49,25 procent in 1998¹.

Voor de instellingen die deze prijsstijgingen moeten betalen, voornamelijk de bibliotheken, spelen veranderingen in valutakoersen een belangrijke rol. Toen in 1985 de US dollar zwak stond, gebruikten Elsevier en Springer dit argument om abrupt de dollarprijs van hun reeksen te verhogen. Dit was de aanleiding voor de eerste grote opschoningsactie in de Amerikaanse bibliotheken. De continentale Europese bibliotheken waren toen relatief gevrijwaard, maar nu de dollar en het pond vorig jaar zijn opgeveerd, dreigt precies hetzelfde hier te gebeuren. Bij een in de catalogi aangekondigde prijsstijging van gemiddeld 9,5 à 11 procent pakken de prijsstijgingen voor de bibliotheken uit als aangegeven in tabel 1.

Tabel 1: Kostenstijgingen in 1998 rekening houdend met wisselkoersen

Bron: "Blackwell's and Readmore's 1998 journal price increase forecast", in *Newsletter on Serial Pricing Issues*, no 187, June 1997

bibliotheken in het UK tijdschriften	in Europa	in de USA	in Canada	in Australië	
-uit het UK	10 à 11%	28 à 30%	14 à 15%	15 à 17%	15 à 16%
-uit Europa	-5 à -6%	10 à 11%	3 à 4%	3 à 4%	-1 à -2%
-uit de USA	5 à 6%	24 à 25%	9,5 à 11%	10 à 12%	10 à 11%

Dit komt erop neer dat in 1998 de Europese wetenschappelijke bibliotheken te maken krijgen met een kostenstijging op tijdschriften van gemiddeld zo'n 22,5 procent. Wat voor consequenties dit precies heeft voor het aanschafbeleid van de bibliotheken hangt af van hoe de tijdschriften op het totale aanschafbudget drukken. Dit varieert per vakgebied. In de natuurwetenschappen en bij medicijnen wordt ongeveer 95 procent van dit budget besteed aan tijdschriften, bij economie ongeveer 70 procent. Bij letteren is dit het laagst: ongeveer 30 procent². Hoe het ook zij, als de bibliotheken er niet in slagen om ergens extra middelen te vinden, is in 1998 een forse inkrimping van het tijdschriftenbestand onvermijdelijk.

2. DE ECONOMIE VAN DE SERIALS CRISIS

Een booswicht is gauw gevonden. In menig publicatie over de serials crisis wordt gewezen op de concentratie in de uitgeverwereld. Overnames en fusies zouden een beperkt aantal uitgevers in een monopolistische machtspositie hebben geplaatst. Leest men de *Newsletter on Serials Pricing Issues*, dan is monopolistische prijszetting de hoofdklacht. Men kan er dan ook zeker van zijn dat alle bibliothecarissen ter wereld Eurocommissaris Van Miert enorm dankbaar zijn dat hij begin maart 1998 de aangekondigde fusie van Reed-Elsevier en Wolters-Kluwer heeft teruggefloten. In Nederland komt daar leedvermaak bij: Brussel heeft toch maar mooi een einde gemaakt aan een praktijk die jarenlang door Den Haag werd getolereerd onder het motto dat dit soort fusies een welkome versterking zou zijn van de internationale concurrentiepositie van een mooie Nederlandse onderneming. Over de intenties van de in september 1997 aangekondigde fusie bestond onder Nederlandse bibliothecarissen geen enkele twijfel: in de dagbladen is de uitspraak van de directies breed uitgemeten dat het nieuwe concern zich zou gaan toelagen op de wat zij noemden "must haves" en dat het de publiekstijdschriften wilde afstoten. Het verdient echter enige nadruk dat concentratie van uitgevers niet de oorzaak is van de serials crisis. Het is natuurlijk juist dat machtsvorming altijd het gevaar van een samenzwering tegen het publiek (in dit geval tegen de bibliotheken) met zich meebrengt. Zoals we verderop zullen zien bepaalt de concentratie mede het verloop van crisis. Echter, op het terrein van wetenschappelijk publiceren heeft marktmacht in eerste instantie niet zo gek veel te maken met concentratie³. De achtergrond van de serials crisis is dat elk tijdschrift om redenen van internationale regels met betrekking tot copyrights uniek is. De monopoliepositie van de uitgever hangt daarom af van de substituten die de consument in de markt aantreft. Het bijzondere van deze markt is, dat de mate van substitueerbaarheid voornamelijk wordt bepaald door hoe hoog het tijdschrift door (een groep van) wetenschappers wordt gewaardeerd. Kortom, zelfs de uitgever van één enkel tijdschrift kan door een VNSU lijstje met de "ratings" van tijdschriften in een lucratieve monopoliepositie worden geplaatst. De oorzaak van de serials crisis komt naar voren als we de

markt voor één enkel wetenschappelijk tijdschrift onder de loep nemen.

Het *Mellon Report* (1992), gebaseerd op economisch onderzoek aan Stanford University, wijt de serials crisis voornamelijk aan verschuivingen op de tijdschriftenmarkt⁴. Het basisidee over hoe de markt in elkaar steekt is betrekkelijk eenvoudig.

- De uitgever van een tijdschrift heeft vrij hoge opstartkosten per nummer, maar voor elk extra verkocht nummer zijn de marginale kosten zeer laag en vrijwel constant. Een commerciële uitgever maximaliseert op de gebruikelijke manier zijn winst.

- De bijzonderheid betreft de markt: deze bestaat uit twee niet strikt gescheiden deelmarkten. Op de eerste is er sprake van een relatief inelastische vraag van instituties, voornamelijk bibliotheken. De prijselasticiteit wordt hier bepaald door (1) hoe toonaangevend het blad is, dat wil zeggen de "rating", (2) de toegewezen budgetten, (3) de prijzen van andere tijdschriften en (4) de weerzin van veel bibliothecarissen om lopende reeksen af te breken. Op de tweede deelmarkt van particuliere abonnementen is er sprake van een relatief elastische vraag. Deze deelmarkt vertoont kenmerken van monopolistische mededinging. Met andere woorden, de vraagcurve van een tijdschrift zoals weergegeven in figuur 1 vertoont een knik.

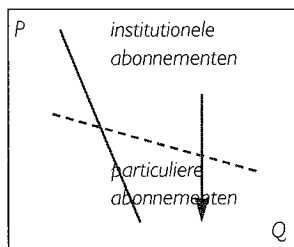
- Theoretisch wordt in zo'n geval de optimale winst bereikt bij derdegraads prijsdiscriminatie. De voorwaarde hiertoe is een perfecte scheiding van de deelmarkten. Dat kan in dit geval niet. In de markt mogen de kopers van de tijdschriften dan wel verschillen, namelijk instituten en particulieren, de werkelijke consument is precies dezelfde, namelijk de wetenschapper. Hoewel bibliothecarissen er niet van houden, is arbitrage altijd mogelijk. Dit beperkt de mogelijkheden van prijsdiscriminatie⁵.

De discussie van de mogelijke effecten van deze marktstructuur is min of meer een eerstejaars exercitie. Bij de prijsstelling heeft de uitgever de keus tussen een hoge prijs, waardoor het blad een "library issue" wordt en een lage prijs met enige prijsdiscriminatie voor instituten. Bij normaal ondernemersgedrag en een vrijwel gegeven institutionele vraag is de keus afhankelijk van de omvang van de markt voor particulieren. Een van de effecten is dat bij een marginale verschuiving van de vraagcurven en derhal-

ve een marginale verandering van de optimale winst enorme prijssprongen kunnen optreden⁶.

Begin jaren zeventig kwam de markt in beweging. De institutionalisering van de *publish or perish* cultuur, eerst aan de universiteiten in de Verenigde Staten en later overall elders ter wereld, leidde gezien het aantal tijdschrifttitels tot een overaanbod van goede tot zeer goede kopij. De reactie hierop was een expansie van het aantal tijdschriften. Over de aard van al deze nieuwe tijdschriften valt globaal gesproken weinig te melden. Opvallend was de balkanisering: elk subspecialisme kent nu zo langzamerhand wel een hypergespecialiseerd blad dat onder subspecialisten goed staat aangeschreven en dat voor hen een prima outlet vormt voor de niet zelden voor derden onleesbare artikelen. Andere nieuwe bladen zochten een andere niche: de radicalen kregen onder meer de *Review of Radical Political Economics*, de Postkeynesiaanse Sraffianen onder meer de *Cambridge Journal of Economics* en de feministen zeer recent de *Feminist Economics*.

Figuur 1: De markt voor een wetenschappelijk tijdschrift



Vrijwel elk vakgebied heeft te maken gehad met een explosie van het aantal tijdschrifttitels. Dit gaat zelfs op voor de vakgebieden waarvan de

beoefenaren naar nu blijkt ten onrechte niet bekend staan om hun publicatiedrift. Tabel 2 geeft een indruk van de tijdschriftenexplosie bij het vak accounting. Let wel, dit is niet exceptioneel!

Tabel 2: Aantallen Engelstalige tijdschriften op het terrein van accounting tussen 1970 en 1996

Bron: "Commentary: a study of academic research journals in accounting", *Accounting Horizons*, September 1, 19967

De serials crisis is het gevolg van marktverdunding in samenhang met de uniekheid van het wetenschappelijke tijdschrift (de copyrights) en de typische marktstructuur. Zoals gezegd is de markt voor particuliere abonnementen een

markt met kenmerken van monopolistische mededinging. Het effect van de enorme toename van substituten voor elk van de individuele abonnees is zonder meer een krimpende markt van particuliere abonnees voor elk afzonderlijk tijdschrift. Kortom, zoals aangegeven in figuur 1 schuift de vraagcurve van die abonnees naar beneden. Bij zo'n ontwikkeling wordt onvermijdelijk vroeg of laat een punt bereikt waarbij de optimale winst bij een lage prijs plus prijsdiscriminatie precies gelijk wordt aan die bij een hoge prijs van een library issue. In dat geval kunnen we een prijssprong verwachten: de uitgever geeft de markt voor particulieren op en begint met het aftasten van de institutionele markt voor dit tijdschrift. Bijvoorbeeld, zo zou de 23,5 procent prijsverhoging van *Feminist Economics* in 1998 er een indicatie van kunnen zijn, dat de feministische economen het als particulier abonnee massaal laten afweten⁸.

Uitgeversconcentratie is dan wellicht niet de oorsprong van de serials crisis, zij bepaalt wel mede het verloop ervan. Zij is zonder meer van doorslaggevend belang voor de effectiviteit van strategisch uitgeversgedrag. Bijvoorbeeld van beïnvloedingsstrategieën om te voorkomen dat tijdschriften uit een collectie worden verwijderd. Voor een begrip van de strategieën is het goed om in de herinnering te roepen dat de institutionele vraag naar tijdschriften mede wordt bepaald door de omvang van de budgetten. In wezen komt het erop neer dat budgetverruiming in anticipatie op prijsstijgingen de prijsstijgingen in stand houdt. Dit is een budget-prijsspiraal.

1970-1980	Slechts 4 van de 17 tijdschriften die in 1980 op de markt waren zijn gestart voor 1970: <i>The Accounting Review</i> (1926), <i>Journal of Accounting Research</i> (1963), <i>Abacus</i> (1965) en <i>The International Journal of Accounting Education and Research</i> (1965)
1980-1986	In 1986 is het totaal aantal titels 32, dat wil zeggen een toename van 15 in zeven jaar.
1987-1992	Een toename van 4 à 7 titels per jaar.
1993-1996	Een toename van 3 à 4 titels per jaar. Tussen 1987 en 1996 worden er in totaal 48 nieuwe titels toegevoegd aan de 32 bestaande, dat wil zeggen een toename van 150% in tien jaar.

Men kan er op vertrouwen dat de uitgeverconcerns een uitstekend inzicht hebben in hoe wetenschappelijke instellingen functioneren en dat er hard wordt gewerkt aan een regie om de financiële bureaux van die instellingen van binnenuit in de tang te nemen. Als wetenschappers nu maar echt geloven dat ze zonder dat blad (of die dataset) niet kunnen werken en als bibliothecarissen nu maar prijsstijgingen van 9,5 à 11,5 procent per jaar niet langer volslagen absurd vinden, dan is er aan de wetenschappelijke instituten een mooi intern mechanisme gecreëerd dat de prijsstijgingen deels in stand kan houden. Tenminste, net zolang tot er iemand op de rem trapt. In de volgende uitspraak van een medewerker van Elsevier Science gebeurt dat voorstellen van de prijsstijgingen als normaal met een zodanig de haren te berge rijzende knulligheid, dat het de lezer gemakkelijk kan ontgaan dat hier iets heel vreemds wordt beweerd.

“Most librarians would consider an annual cap of 9.5 percent reasonable based on historical increases industry-wide.”

(John Tagler in de *Newsletter on Serials Pricing Issues*, no. 181, mei 1997)

In een andere concernstrategie is er sprake van bundelen, waarmee de wat minder hoogwaardige bladen een tijdje binnen de boot kunnen worden gehouden. Zo zegt Elsevier Science overeenkomsten met 77 instellingen te hebben getekend over het elektronisch aanleveren van (een deel van) het fonds. De overeenkomst loopt drie jaar. De instellingen betalen 6 à 7,5 procent extra over wat ze al aan Elsevier kwijt waren voor de hardcopies en er is de “garantie” dat binnen de looptijd de prijsstijging van het hele pakket “bepert” blijft tot 9,5 procent per jaar. Daarnaast zijn er wat kleine lettertjes, zoals over beperkingen op het interbibliotheecair leenverkeer. Met de deal probeert Elsevier minstens drie slagen tegelijk te slaan. Ten eerste, de prijsstijging van 9,5 procent per jaar is geïnstitutionaliseerd. Ten tweede, Elsevier heeft zich geïmmuniseerd tegen het enige instrument waarmee bibliotheken de kosten in de hand kunnen houden, namelijk opzeggen. Ten derde, als tijdschriften niet meer uit andere bibliotheken kunnen worden opgehaald, vergroot dit aan de eigen instelling de druk van wetenschappers om het tijdschrift zelf in huis te nemen. Kortom, door

de machtsconcentratie gaat de serials crisis in galop het elektronische tijdperk in.

3. EERST 1998 EN DAARNA HERSTEL VAN DE KRINGLOOP

Op de korte termijn lijkt een zachte landing voor de serials crisis uitgesloten. Indien zo'n korte termijn oplossing al bestaat dan zal die conform het huidige wetenschapsbeleid moeten zijn, dat wil zeggen in overeenstemming met de *publish or perish* cultuur. Vrijwel de enige mogelijkheid tot zachte landing is als de minister aan de wetenschappelijke instellingen gewoon het geld fourneert waarmee zij de literatuur benodigd voor hun taakstelling kunnen aanschaffen. Op de korte termijn is dit niet alleen onhaalbaar, voor de wat langere termijn lijkt het mij ook buitengewoon onwenselijk. De put is immers bodemloos. Zoals gezegd houden budgetverruiming in anticipatie op prijsstijgingen de prijsstijgingen in stand.

De enige manier om de budget-prijsspiraal af te breken lijkt een geconcentreerd lik op stuk beleid naar een beproefd recept uit Chicago. Geef de budgetten een plafond en gooi de snelle stijgers ongeacht de “rating” uit de collectie! Dat er hierbij geen rekening wordt gehouden met de “rating” is essentieel, want je kunt nu al zien aankomen wat er met de prijzen van de “hoogwaardige” bladen gebeurt als de vraag daarnaar volstrekt inelastisch wordt. Het grootste probleem van een dergelijke actie is wellicht het gekrakeel aan de wetenschappelijke instituten. Vandaar het concert: het zou helpen als de nationale organisaties van wetenschappers in plaats van alleen maar monopolieposities ook regelmatig strafpunten zouden uitdelen.

Ik vrees echter dat zo'n actie er niet van komt. De wal zal het schip wel moeten keren. Ik neem aan dat bibliothecarissen zich al hebben bezonnen op hoe zij aan nummer 5 in de pikorde kunnen uitleggen dat zijn relatief goedkope blad moet sneuvelen om het blad van nummer 2 in die orde nog te kunnen betalen.

In antwoord op de aangekondigde en inmiddels afgeblazen fusie tussen Reed-Elsevier en Wolters-Kluwer hebben een indrukwekkend aantal universiteitsbibliotheken van overal ter wereld begin maart 1998 aangekondigd een koperskartel te vormen. Dit is de International Coalition of Library Consortia die ongeveer 5000 bibliotheken representeert, helaas niet die

in België. De inzet betreft machtsvorming in onderhandelingen met de uitgevers over hun strategie van bundelen. De bibliotheken willen een gratis elektronische versie van een tijdschrift als ze de hardcopy in huis hebben en een elektronische versie tegen een sterk gereduceerde prijs als ze geen abonnement op een hardcopy willen. Bovendien wijzen ze meerjarencontracten waarin uitgevers zich immuniseren tegen het beëindigen van abonnementen af. Een van de hoofdargumenten bij dit pakket van wensen is dat elektronisch aanleveren van tijdschriften ook voor de uitgevers tot aanzienlijke kostenbesparingen leidt⁹.

Zowel Reed-Elsevier als Wolters-Kluwer hebben zich voor zover ik weet muisstil gehouden over het kartel, maar we mogen aannemen dat het bij de economen die daar rondlopen tot enige vrolijkheid heeft geleid. Wat heeft een abonnementsprijs van 91.000 Fr. met kosten te maken als library issues met een oplage van 500 tot 800 exemplaren en in een omvang van 500 bladzijden per jaargang al bij 4.500 Fr. kostendekkend zijn? Inderdaad, het *Vlaams Marxistisch Tijdschrift* doet het voor veel minder. Het mag dan misschien wel zo zijn dat uitsluitend elektronisch aanleveren tot kostenbesparingen leidt¹⁰, bij deze vorm van aanleveren is de particuliere markt volledig verdwenen. Uiteraard valt wel te verwachten dat er door kostenbesparingen bij de prijsstijgingen een adempauze optreedt. Dat komt echter omdat de commerciële uitgever in dat geval de optimale winst vindt bij een iets grotere hoeveelheid. Daarentegen heeft in een markt met uitsluitend library issues hetzelfde mechanisme dat de budget-prijsspiraal in stand houdt de neiging om het kartel te ondermijnen. Zolang commercieel geëxploiteerde bladen een hoge "rating" hebben en zolang het prestige van een wetenschappelijk instituut vooral afhangt van zowel de actieve als passieve toegang tot het hoogwaardige medium, is er voor elk instituut een prikkel om zich te keren tegen het inzetten van het machtsinstrument van het kartel bij uitstek: opzeggen.

Toch is het initiatief tot machtsvorming uitermate belangrijk. Zoals gezegd, de serials crisis vindt zijn oorsprong in de overdracht van auteursrechten in samenhang met commerciële exploitatie van tijdschriften en marktverdunding. De kern van de hele zaak vormen de regelingen met betrekking tot auteursrechten. In financieel opzicht beschermen in het wetenschappelijke

bedrijf copyrights feitelijk de uitgever, vrijwel zelden de auteur en nimmer diens werkgever¹¹. Een probaat middel tegen de serials crisis zou derhalve een Chinese interpretatie van copyrights zijn, want dat haalt de tijdschriftenmarkt grondig overhoop. Piraterij is echter om meer dan één goede reden volstrekt onaanvaardbaar. Wat dan nog overblijft op dit traject is dat men probeert door machtsvorming te komen tot een zodanige aanpassing van de copyrights dat wetenschappelijke informatie binnen het wetenschappelijke bedrijf vrij toegankelijk wordt¹². Dit is echter een lang en moeizaam traject, want het vereist hernieuwde internationale afspraken.

Voor de serials crisis lijkt alleen een lange termijn oplossing te bestaan. Immers, dat wetenschapper en uitgever in vereende kracht een serials crisis produceren duidt op een coördinatiefout in de markt van wetenschappelijke publicaties. Wetenschappers en uitgevers doen wat ze moeten doen. De taak van de wetenschapper is het publiceren en lezen van artikelen en de taak van de uitgever is het maken van winst. Vanuit de optiek van een econoom zijn dit goede zaken, tenminste zolang de nieuwe Autoriteit Economische Mededinging de uitgevers niet betrapt op misbruik van marktmacht (die zal daar een harde dobber aan hebben). Een econoom kan slechts bewonderend gniffelen om hoe die dekselse uitgevers een mooie markt hebben aangeboord. Je moet er maar opkomen: broodjes terugverkopen aan de bakker. De inverse relatie tussen de kwantiteit van onderzoek en de toegankelijkheid ervan duidt erop dat in de markt de taken die samenhangen met wetenschappelijk publiceren niet goed op elkaar worden afgestemd. De aard van de coördinatiefout krijgen we voor ogen met behulp van een ongeveer 240 jaar oude metafoor, namelijk die van de bloedsomloop. De kerngedachte van elk *tableau économique* is dat we in een economische kringloop dezelfde individuen steeds tegenkomen in verschillende rollen, bijvoorbeeld als producenten en consumenten. Al in de achttiende eeuw had François Quesnay (1694-1774) een goed inzicht in de twee hoofdorzaken waardoor de kringloop in een crisis kan geraken. De eerste betreft het ontbreken van prikkels, waardoor individuen een of meerdere taken in het kringloopproces verwaarlozen. De tweede betreft de mogelijkheden voor derden om ergens aan die kringloop een aftapkraantje te hangen. De

metafoor inclusief het aftapkraantje lijkt perfect van toepassing op de wetenschappelijke publicatiekringloop. De wetenschappelijke onderzoeker wordt alleen gemotiveerd tot produceren en consumeren; de andere aspecten van wetenschappelijk communiceren zijn voor hem tijdverspilling. De serials crisis toont aan dat men aan de "grenzen van het weten" kennelijk de oude wijze les van dokter Quesnay is vergeten.

Uit recente literatuur, voor een belangrijk deel geheel gratis weggezet op internet, komt naar voren dat diegenen die zich beroepshalve bezig houden met de serials crisis, voornamelijk bibliothecarissen, de logica van de kringloop herontdekken. Al surfend kwam ik bij de volgende passage:

"As a colleague of mine has written recently in an article aimed at historians, we will only begin to pull ourselves out of the sinkhole of run-away journal prices when the scholarly community decides to "take the publishing process firmly and irrevocably back into its own hands." (David Henige, "Averting Armageddon: A Modest Proposal" *Editing History*, volume 13, no. 1, spring, 1997). (.....) It would require, as Henige suggests in his article, "a serious reorientation of value systems in academia, which esteem and reward authorship, yet at the same time in practice denigrate its equally necessary observe, editorship." He envisions - as a remedy - the recruiting and training of a "cadre of editorially-minded historians" who would receive meaningful recognition (e.g., tenure, promotion) for the critically important contribution they would be making to their field." (Ken Rouse, *Newsletter on Serials Pricing Issues*, no.177, mei 1997)

Inderdaad, de toegankelijkheid van wetenschappelijke informatie lijkt op de langere termijn vooral af te hangen van onder meer een verandering van de "prikkelstructuur" van het wetenschappelijke bedrijf¹³. Zelfs de Association of American Universities lijkt langzamerhand tot die conclusie te geraken (zie Pew Roundtable, 1998). Maar als dat al gaat gebeuren, momenteel wijst daar nog veel te weinig op, dan is de weg naar een gezonde publicatiekringloop lang en hobbelig. Voor de inslag van de "publish or perish" boemerang in 1998 zijn we zeker te laat.

Noten

- * Met dank aan Hilly Hoekstra en Bert Schoonbeek. Gerard Kohler van de Piersonbibliotheek was zo vriendelijk mij de informatie toe te sturen over de tijdschriftenexplosie bij accounting. Dit is een voor het VMT aangepaste en geactualiseerde tekst die verschenen is in het *Tijdschrift voor Politieke Economie*, 1998, 20(3), 3-15. Deze versie staat sinds december 1997 op internet. Voor de links en een eventuele verdere discussie, zie <http://www.eco.rug.nl/bib/disc.html>
- 1 Deze cijfers zijn ontleend aan de emailberichten die de bibliothecarissen van Nederlandse wetenschappelijke bibliotheken elkaar sturen als ze weer eens geschrokken zijn van een uitgeversdeclaratie.
 - 2 Volgens het *Mellon Report* hebben de prijzen van monografieën in de jaren tachtig een sprong gemaakt, maar stijgen zij sindsdien overeenkomstig de gemiddelde prijsindex. De veranderde wisselkoersen werken hier uiteraard ook door: Omdat in veel bibliotheken het boekenbudget een restpost is, dat wil zeggen hetgeen overblijft nadat betalingen zijn verricht aangaande lopende verplichtingen (vooral tijdschriften), mogen we verwachten dat in 1998 de aanschaf van monografieën minimaal wordt. Daarnaast staan de bibliotheekbudgetten onder druk van technologische ontwikkelingen: het elektronisch aanleveren van datasets of tijdschriften brengt onveranderd prijsverhogingen met zich mee. (Vgl. bijvoorbeeld de datasets van de Wereldbank.)
 - 3 De effecten van concentratie zijn vanzelfsprekend niet verwaarloosbaar. Een grote uitgever heeft veel meer mogelijkheden om titels internationaal onder de aandacht te brengen dan een kleine. De kans dat zo'n uitgever een blad als "hoogwaardig" in de markt kan zetten is dienovereenkomstig veel groter.
 - 4 In een keur van vervolgonderzoeken zijn nuances aangebracht. De Stanford analyse over de hoofdoorzaak is echter niet fundamenteel bijgesteld. Veel literatuur handelt over hoe de serials crisis het tijdperk van elektronisch publiceren dichterbij brengt. Vergelijk voor dit laatste onder meer de artikelen van Andrew Odlyzko, verbonden aan de AT&T Bell laboratories (internetfiles te bereiken via de *Newsletter on Serials Pricing Issues*, no. 181, mei 1997). Met als achtergrond de serials crisis heeft de Unesco in samenwerking met de ICSU Press (International Council of Scientific Unions) in februari 1996 een conferentie aan dit onderwerp gewijd. (zie http://www.lmcp.jussieu.fr/icsu/Information/Proc_0296/index.html)

- 5 Op de meeste universiteiten zijn zeer gespecialiseerde bladen meestal uitsluitend van belang voor relatief kleine en homogene research groepen. De laatste jaren zijn dit soort groepen in toenemende mate geconfronteerd met de weigering van de bibliotheek om "hun" blad aan te schaffen. Hoewel prijsdiscriminatie legaal is, en derhalve het inzetten van een stroman om de institutieprijs te ontwijken illegaal, kan men zich voorstellen dat menig faculteitsbestuur zwicht voor de overweging dat een particulier abonnement (met een passende compensatie voor de stroman, bijvoorbeeld via het reisbudget) het onmisbaar geachte tijdschrift financieel binnen bereik brengt.
- 6 Inderdaad, het effect is precies tegengesteld aan dat bij de andere variant van de geknikte vraagcurve, die van Paul Sweezy waarbij de knik aan de buitenkant zit.
- 7 De gegevens zijn ontleend aan een onderzoek van Stephen Zeff (Rice University, Houston), dat in mei 1996 voor het eerst werd gepresenteerd onder de titel "Whence, why and whither" als de Coopers & Lybrand lezing aan de Aberystwyth University.
- 8 In het *Mellon Report* (1992) is de Stanford analyse niet zeer helder weergegeven. De analyse maakt een onderscheid tussen commercieel en niet-commercieel aangeboden bladen. Bij de eersten leidt marktverdunning tot prijsstijgingen, bij de laatsten tot een seculaire prijsstijging als gevolg van een stijging van de gemiddelde kosten. In vrijwel alle studies wordt dit verschil in prijszetting aangevoerd als verklaring voor de tempoverschillen in prijsstijgingen.
- 9 De aankondiging van het kartel is te vinden op <http://www.library.yale.edu/consortia/statement.html>
- 10 Men kan daaraan twijfelen. In feite betreffen de kostenbesparingen uitsluitend de druk- en portokosten. Voor het hele voortraject tot en met de opmaak blijven de kosten precies hetzelfde.
- 11 En al helemaal niet de belastingbetaler. Nadat deze het wetenschappelijke onderzoek heeft betaald mag hij nog eens betalen zodat de onderzoeksresultaten kunnen worden teruggekocht.
- 12 Dit is makkelijker gezegd dan het in feite is. Er is natuurlijk niets op tegen dat een management goeroe stinkend rijk kan worden met een boek over bijvoorbeeld quality assessment. Voor de meeste wetenschappers is de beloning voor een publicatie aanzien. Een inzet van het streven naar een herdefiniëring van auteursrechten zou kunnen zijn, dat wetenschappelijke tijdschriftpublicaties van auteurs voor wie geen geldelijke belangen in het geding zijn, vrij kunnen worden gereproduceerd in de oorspronkelijke opmaak. Helaas is die strijd al jaren geleden beslecht in de slag om de kopieermachines. Voor het standpunt van de Nederlandse Federatie van Organisaties op

het gebied van Bibliotheek-, Informatie- en Documentatiewezen over auteursrechten voor de digitale bibliotheek, zie

<http://www.surfbureau.nl/fobid/paper.html>

- 13 Ook dit is makkelijker gezegd dan het in feite is. Het collectieve-actieprobleem is formidabel. Een goede start zou zijn als men bij de kwantificering van de onderzoeksprestaties van een wetenschappelijk instituut de beoordeling mede zou laten afhangen van de kwaliteit van het wetenschappelijke tijdschrift dat dit instituut op de markt brengt, dan wel op het net zet. Internet lijkt daarbij de aangewezen plaats voor subspecialismen. Naast concurrentie om een plaats in de bladen ontstaat dan concurrentie met de bladen, hetgeen onder meer voorkomt dat het zoals vroeger parochieblaadjes worden. Voor de redacties en referees levert dat nauwelijks meer werk op, waarschijnlijk wel meer aanzien. De middelen om dit te organiseren (opmaak voor internet, nieuwe zoekmachines) kunnen worden gevonden uit het bezwern van de serials crisis. Die houdt op als meer en meer subspecialismen gemotiveerd worden op deze wijze hun toevlucht te nemen tot internet, als het kartel van bibliothecarissen een toegespitste copyrightregeling weet te bereiken en als dan ook nog de nationale organisaties van wetenschappers internationaal de handen ineen slaan met de instellingen die elders monopolieposities uitdelen en meehelpen met het uitdelen van strafpuntjes voor veel te dure commercieel geëxploiteerde tijdschriften.

Aangehaalde literatuur

- Andrew W. Mellon Foundation, 1992, *The Mellon Report on University Libraries and Scholarly Communications*
- Boot, P., H.W. Plasmeijer, 1996, "Over de "veramerikanisering" van de economische wetenschap", *Tijdschrift voor Politieke Economie* 19(1), 3-12
- Maes, I., e.a., 1996, *The Post-1945 Development of Economics in Belgium*, paper dat binnenkort bij Routledge verschijnt in een bundel geredigeerd door A.W. Coats Newsletter on Serials Pricing Issues, <http://www.lib.unc.edu/prices/>
- Pew Higher Education Roundtable, 1998, "to Publish and perish", *Policy Perspectives*, 7(4), <http://www.irhe.upenn.edu/pp/pp-main.html>
- Speciaal nummer in samenwerking met de Association of American Universities en de Association of Research Libraries.