

يعد النزوع إلى خداع النفس أحد أوجه الجامعة المحببة جداً وأشدها خطورة في الوقت ذاته. فكثيراً ما يتحدث رؤساء الجامعات عن سوق التعليم لغير الخريجين [طلبة المرحلة الجامعية الأولى] على سبيل المجاز الذي يجعل الحقيقة المنفرة واقعاً؛ وهي أنه لا يمكن لمؤسساتهم أن تستمر إن لم تتمكن من تسجيل أعداد كافية من الطلاب. والواقع أن سوق تعليم غير الخريجين ليس عبارة مجازية؛ بل إنها منظومة من التعاملات التي تحدد، بين جملة أمور أخرى، الأسعار التي يمكن للمؤسسات أن تتقاضاها والقيمة التي تقدرها لمنتجاتها التعليمية.

ومن نتائج هذه الشعوذة البلاغية الفكرة التي مفادها أن بعض أقسام الجامعة وحسب تخضع لقوى السوق - مثل مكتب قبول الطلاب حيث أصبح «التسويق» مقبولاً وضرورياً في آن معاً. أما في بقية الجامعة، فيظل السعي وراء البحث، في الظاهر، القوة الأولى، إن لم تكن الوحيدة، التي تحدد كيف تستثمر المؤسسة البشر والأفكار. وليس المهم هنا الأسعار ولا المنتجات؛ بل بالأحرى البحث والتحصيل العلمي. ومن هذا المنظور تظل الجامعة الملاذ من هرج ومرج السوق.

لكن هذا المنظور يقل تشابهه أكثر وأكثر عن واقع معظم الجامعات. فما كان يضيق به هنري روسوفسكي في هارفارد، مثلاً أن الهيئة التدريسية غدت فريقاً من اللاعبين في السوق، دأبهم الطيران هنا وهناك إلى مهام استشارية وارتباطات خطابية، ليينوا حياتهم المهنية وشبكات العلاقات خارج إطار الجامعة التي وفرت لهم المكانة الرفيعة، فضلاً عن

الثبت. لكنهم صاروا أو هم في سبيلهم ليصيروا مقاولين مستقلين، ووكلاء أحراراً في سوق يعد في الأساس خصماً لمثالية الجامعة.

لقد بدأت الجامعة الآن بالتحدث بصراحة عن سوق أكاديمية فيها قلة من الأساتذة الجامعيين المشهورين هم وأبحاثهم عالمياً الذين غدوا محور حرب ضروس بين الجامعات لاجتذابهم وتوظيفهم، وهذه الحرب كثيراً ما لا تتعدى كونها مزادات مموهة. وغالباً ما يدور بين تلك الجامعات المتنافسة على اجتذاب هؤلاء المنارات حديث عن السوق لدعم البحوث والمؤسسة- وإن كان معظم المعلقين الأكاديميين يسرعون إلى الإشارة إلى أن المهم في هذه المنافسة ليس السعر؛ بل التحكيم أو مراجعة النظراء أو الأقران Peer review.

يقول الاستنتاج المتسرع إن عبارة «سوق البحث» استعارة يراد بها وصف المنافسة بين الأكاديميين أكثر منها مصطلحاً يهدف إلى تعريف العمليات التي يجري بها توزيع فرص البحث. والحق أن سوق البحوث، مثلها مثل الأسواق جميعها، تعين مقدار البحوث ولن توجه ومن أين تأتي وبأي سعر.

في منتصف تسعينيات القرن الماضي أثبت بيل ماسي بالمشاركة مع تشارلز غولدمان أهمية فهم كيفية عمل الأسواق تلك. وكان بحثهما قد تركز مبدئياً على لغز أساسي يتصل بتعليم طلبة الدراسات العليا المواد العلمية في الولايات المتحدة: الإفراط في منح شهادات الدكتوراه بلا انقطاع. فبالرغم من استمرار غياب فرص العمل ولا سيما في الجامعات، فقد استمر اجتذاب وتدريب الخريجين الجدد في ميادين العلوم. وفي حين أن القصة التي تقول إن أفواجاً من حملة الدكتوراه في الفيزياء قد تحولوا إلى قيادة سيارات الأجرة إنما هي رواية يعتورها شك كبير، ظل هناك الكثير من هؤلاء لا يعملون في حقول اختصاصهم المختار بعد إنجازهم تدريبهم الأولي والزمالة بعد شهادة الدكتوراه. وفي الوقت ذاته ظلت رواتب ذلك العدد المحدود من العلماء الموظفين في الجامعة ثابتة دون أن يلحق بها تقليص، كما للمرء أن يتوقع من وجود فائض من المحترفين المتدربين في سوق محدودة.

وقد اكتشف بيل وتشارلز أن الإشارات الواردة من جهة الطلب في السوق قد تفوق عليها ما كان يرد من جهة العرض. فما زالت معظم الأقسام على دأبها من الإفراط في تخريج

حملة الدكتوراه حتى حين يعلمون أن معظم خريجهم يفتقرون للفرص لشغل وظائف جيدة في مجالات تخصصهم. لكن الأهم، في النهاية، إنما هو دور المساعدين من حملة الشهادات العليا في إنتاج البحوث وتعليم طلاب المرحلة الجامعية الأولى. ولئن كانت هناك تعليقات مختلفة لعدم التوازن بين العرض والطلب في السوق، فالحقيقة الأساسية أن الأقسام تفضل العمالة الرخيصة والخبرة التي يوفرها طلابهم حملة الدكتوراه.

وعند إمعان النظر نجد أن النتائج التي توصل إليها ماسي وغولدمان تثير أسئلة أعمق بشأن سوق المطبوعات العلمية والصلة بين نشر الكتب وظهور العلماء الجدد. فلماذا إن أقصى دور منتج يضطلع به طلبة الدكتوراه وما بعدها هو دورهم في عضوية فريق بحث في عدة مشروعات؛ ينتج عنها منشورات عديدة؛ وهذه بدورها تضطلع بأدوار مهمة في تحديد توزيع الأموال المخصصة للبحث في العلوم. وهذه الأموال تزداد بازدياد المطبوعات. وكلما ازداد عدد الفريق ازدادت المطبوعات عدداً أيضاً. وبالرغم مما يبدو من حشود العاملين المدرسين فإن سوق البحث تتسم بالكفاية والعقلانية، وذلك بالضبط لأن مطلبها الأساسي ليس علماء جدداً وإنما بالأحرى معرفة جديدة موضوعة في مطبوعات علمية.

إن الدرس لواضح: كثيراً ما يغلب على التعليم العالي أن يسيء عرض ذاته لنفسه وللآخرين من حيث ما ينتجه فعلاً، وأي أسواق يخدمها في النهاية. وكما أوضح سباق التسليح لقبول الطلاب فقد أساء نقاد التعليم العالي، والتعليم العالي ذاته، إلى حد ما، فهم جوهر عمل هذه المؤسسات ذاتها. ففي حين أن معظم الناس يعتقدون أن مهمة الجامعات والكليات توفير أسباب التعليم الممتاز بأسعار معقولة فقد كان عملهم الحقيقي بيع الأفضلية التنافسية بأسعار عالية بالضرورة. أما سوق البحث الذي قام بيل وتشارلز بتحليله فلم يكن موضوعه الوظائف أو الشهادات وإنما بالأحرى إنتاج ونشر المكتشفات العلمية على الوجه الناجع. ولو تم فهم السوق على هذا النحو فلربما استطاع العلماء حين جندوا طلابهم أن يقدموا تعليلاً أكثر صدقاً للسبب الذي جعل الكثيرين من حملة شهادة الدكتوراه يقتصرون في كثير من الأحيان على أدوار قصيرة الأمد في عمليات البحث والاكتشاف. ولكن ما يحدث بدلاً من ذلك أن التفسيرات المقدمة بشأن العرض المفرط للأفراد المؤهلين يغدو أكثر تعذيباً.

مشكلة تبحث عن حل

تشمل سوق التدريب العلمي للأفراد ما لا يقل عن مئتي جامعة بحث بارزة توفر بالدرجة الأولى تعليماً لطلبة الدراسات العليا، في مجالات العلوم والطب والتكنولوجيا. بيد أن سوق المنشورات العلمية تشتمل على الصناعة برمتها - أو على الأقل كل مؤسسة تضم مكتبة وأعضاء هيئة تدريسية يتوقعون أن تكون في متناولهم أدبيات البحث في حقول الدراسات التي يختصون بها. وتعد الكليات والجامعات المنتج الأول كما أنها المستهلك الأول لهذه المنتجات - وبذلك تشكل السوق. وكما هو الحال في سوق التدريب العلمي للأفراد، فقد تطورت هذه السوق إلى حد بعيد دون أن تكون ملحوظة ومعها الكثير من العواقب غير المقصودة التي قدمت دروساً مؤلمة في علم الاقتصاد الجديد الذي يعيد صوغ الجامعة.

ومنذ عقد السبعينيات من القرن الماضي فصاعداً سعى مديرو جامعات أمريكا وكلياتها إلى التخفيف من التكاليف المتزايدة للحصول على النتاج العلمي المنتامي باطراد. وجدير بالذكر أن التحدي الذي حدوده لأنفسهم يتصل قبل كل شيء بالحفاظ على الحصول على الأبحاث والدراسات المهمة في وقت استمر فيه حجم المعلومات وثنمها بالازدياد بمعدلات تتجاوز الزيادة العامة في تكلفة تشغيل مؤسسة تنتمي إلى التعليم العالي. ولقد اكتشفت المؤسسات، مع مرور الوقت وفقدان الأموال، أنه مهما ظهرت المشكلة واضحة في البداية، فالطريق إلى الحل يبدو شبيهاً برقصة رومبا متسعة الخطوات والحركات: خطوتان إلى الأمام، ثلاث خطوات إلى الوراء، خطوة إلى الجانب، دوران، تكرار.

غالباً ما كانت الذريعة الجاهزة للسوق في معظم الجامعات «مشكلة المكتبة» - والمقصود بذلك خللاً يبدو دائماً بين الأموال المخصصة للمكتبات الجامعية والنتاج العلمي الذي يتوقع من المكتبات شراؤه وإدارته. فالمكتبات التي سعت ذات يوم لدعم مجموعة من الاختصاصات ضمن فروع المعرفة لأكاديمية وفيما بينها كانت ترى أنه من الضروري ترشيد مشترياتها من المطبوعات العلمية واشترارات المجالات. ولئن كان للمكتبات الجامعية أن تزج ذات مرة بمجموعات قوية لدعم ما يقوم به أعضاء الهيئة التدريسية من أبحاث وتدریس، فإن جُلّها انتهى بالاستقرار في مجموعات يعتورها النقص كانت توجد عند تقاطع يعده الباحثون حرجاً ويجده القارئون على المكتبات مقبولاً.

ولقد تفاقمت عندئذ المشكلة. فوجدت الجامعات والكليات في عقد الثمانينيات نفسها محصورة بين توقعات الهيئة التدريسية التي كثيراً ما تعد العمل في البحث والتحصيل العلمي بالضرورة خيراً مجانياً، وإستراتيجيات السوق التي يعتنقها الناشرون التجار الذين أدركوا قبل المؤسسات مقدار فائدة هذه السلع في أعمال الجامعة.

والواقع أن التركيز على المكتبة بوصفها المشكلة كان في حد ذاته مضللاً، وخطأً بين العرض والمرض، أو بين السبب في السوق والنتيجة. ولقد كانت القضية الأساس دائماً الانفصال بين سوسولوجية المطبوعة الأكاديمية ذاتها واقتصادياتها - هاتان العمليتان اللتان عبرهما ينشر مجموعة من العلماء الباحثين عن المعرفة ويحكمون على جودة العمل الذي ينتجه أعضاؤها.

الدور، والغاية، والربح

تحقق المطبوعات الأكاديمية أربعة أهداف ذات أهمية بالغة للجامعات والكليات: تصديق الأهلية والنشر والفهرسة وحفظ سجلات البحث والمنح الدراسية. ومن شأن النشر أن يطور المعرفة في مجال معين ويوفر الآلية لتقويم جودة المساهمات التي يقدمها أفراد في فرع من فروع المعرفة. والمفهوم أن النشر هو القناة الرئيسية التي بوساطتها يبرهن أعضاء الهيئة التدريسية على جدارتهم بالتثبيت والترقية والمنح والزمالة. وتقدم آليات مراجعة الأقران التي يقوم عليها قرار أي ناشر بقبول مقال أو مخطوط كامل المساعدة في المصادقة على قيمة الإسهام فضلاً عن الباحث الذي أسهم بها في حقل الدراسة.

وما يضيفي على هذه السوق طابعها الخاص المميز أن منتجي المعرفة هم مستهلكون أساسيون أيضاً. ففي معظم الحقول العلمية يتم توجيه سوق النشر العلمي إلى حد بعيد بآليات داخلية لثقافة محددة يؤدي فيها ازدياد التخصص إلى ازدياد كبير في حجم العمل المنشور في الوقت ذاته، بحيث يؤدي ذلك بالأفراد إلى مزيد من ضيق مجال القراءة وجعله مقتصرأ على ميدان تخصصهم؛ ذلك أن النشر يشكل لدى الهيئة التدريسية في الكلية أو الجامعة عملية «تبادل هدايا» بين مجموعة من المخلصين الذين تجمع بينهم مصلحة مشتركة؛ والقصد من تقديم مثل هذه الهدايا الفوز باحترام أعضاء آخرين في المجموعة.

ويذكر أن كل مكسب شخصي من نشر البحوث إنما يكون نتيجة تقدير إيجابي يتلقاه مقال أو كتاب في مجاله من العلم. ولا يقاس الإنجاز الأفضل بحجم المبيعات وإنما بعدد المقتطفات منه في الأبحاث الأخرى، والاستحسان الذي لقيه من مراجعة الأقران، ومكانة المجلة التي ظهر فيها المقال. وجدير بالذكر أن المكافأة الشخصية لهذا الإنجاز المهم إنما تتحقق بصورة غير مباشرة بشكل تثبيت وترفيح صاحب الإنجاز في نطاق المؤسسة الأم التي ينتمي إليها الباحث، وتكريمه بالمنح والزمالات أو ظهور العروض المغرية من مؤسسات أخرى.

ولكن مهما بدت عمليات مجموعة تبادل الهدايا منطقية ولاتئة فإنها بمصطلحات السوق بيئة مزدهرة لا يعاني فيها منتج المعرفة العواقب المباشرة للسوق، ولسوف يفترض أولئك الذين يسهمون بإغناء القاعدة المعرفية وهم أساتذة كلية أو جامعة أن المؤسسات التي ينتمون إليها سوف توفر المعلومات الراهنة التي تيسر لهم انخراطهم في حقل من حقول العلم.

هنالك افتراض يقول: إن على الجامعة ومكتبتها توفير الوصول إلى كل أو معظم المواد التي تدعم أبحاث الهيئة التدريسية، وهذه الفكرة إنما جاءت من ذلك الوقت الذي كان فيه حجم المواد المنشورة أكثر تواضعاً مما هو عليه الآن والتكاليف المترتبة على امتلاكها أقل، والموارد المتوافرة للمؤسسة لإنجاز أهدافها أضخم. وقد تناول دونالد كينيدي هذه الأفكار بالنقاش في جلسة غير رسمية مع خريجي جامعة كاليفورنيا في لوس انجليس UCLA: إذا كانت قاعدة موارد جامعات البحث قد نمت قدراتها فعلاً منذ ذلك الحين فالإقبال على طلب هذه الموارد قد نما بوقع أسرع كثيراً. وهذا مثال بارز على فهم كينيدي للظهور بمظهر الغنى والشعور بالفقر؛ إذ بينما تزداد المعرفة بصورة متوالية هندسية تتوسع الموارد خطياً. وجدير بالذكر أن ملاحظته قوة إقناع عند بعض أعضاء الهيئة التدريسية الذين يصرون على أنه «يجدر بالمؤسسة أن توفر»، مهما كانت التكلفة، وبغض النظر عن التغييرات في ظروف النشر الأكاديمي.

في ستينيات القرن العشرين، كان من الممكن لمعظم المؤسسات الكبرى أن توفر «تغطية شاملة» في حقل معين من الدراسة. وقد ظهرت قدرات هذه المؤسسات الكبرى في اقتصاديات عصر كان الانتساب فيه إلى الجامعة يزداد، وسادت فيه الحرب الباردة، وتدفقت الأموال الفيدرالية بغزارة وارتفعت أعداد مؤسسات التعليم العالي الطامحة إلى بلوغ مرتبة البحث

العلمي. وصارت رؤية فانيفار بوش بأن الجامعات سوف تغدو محركات للكشف العلمي تتحقق كل يوم. لكن، في النهاية، صارت كمية البحث، تفوق طاقة أجهزة النشر التي تتألف في معظمها من الدوريات التي تصدرها الجمعيات العلمية الموجودة في الجامعة.

وفي هذه المرحلة، التفت المشروع الأكاديمي نحو السوق فيما كاد يصبح أوسع تجربة خاضها التعليم العالي بالتوسع نحو الخارج في البحث الأكاديمي عن مشاركين. ولكن ما كانت تقتدر إليه وسائل النشر الأكاديمي على نحو واضح وجلي - الوقت الكافي والأسمال والخبرة - كان متوافراً وبكثرة لدى الناشرين التجاري. ودون تفكير عميق أو استيعاب لديناميات سوق النشر، تحولت الجامعة - وبالنتيجة وهبت لحفنة من الناشرين التجاري حق تقديم إنتاجها العلمي والسيطرة على نشر المكتشفات العلمية في معظم الفروع العلمية والطب والتكنولوجيا. ومع توافر الدعم الواسع للهيئة التدريسية التي باتت أعضاؤها يعملون رؤساء تحرير ومراجعين وأعضاء في مجالس تحرير الصحف، بدا أن التعليم العالي قد ابتاع ما هو في أمس الحاجة إليه: أي زيادة فورية في الطاقة. وهذا أدى إلى توسيع الدوريات القائمة وظهور دوريات جديدة لتستوعب تلامي كميات البحوث في عدد متزايد من مجالات التخصص.

ولقد بدا هذا العرض لبعض الوقت ينطوي على منطق حسن. ونال بعض العلماء عدداً متزايداً من المجالات لنشر أعمالهم؛ كذلك جرى إعفاء الجامعات والمنظمات التي تهتم بالبحث العلمي من العناية بمجموعة من النشاطات الإنتاجية التي لم تكن تلك المؤسسات تميل إلى القيام بها؛ وبذلك فاز الناشر المعنيون بنشر الدوريات والكتب بقاعدة من العملاء الجدد الذين يزدون في أعمالهم.

إن امتلاكها يمكنك أن تبيعها

مع مرور الوقت، صار واضحاً أن الفائزين الحقيقيين في هذا الترتيب إنما كانوا في واقع الحال دور النشر التجارية. فوجدت الجامعات نفسها تتراجع خطوتين إلى الوراء، وتترنح تحت وطأة ارتفاع الأسعار في صناعة لا تشاركها إلا القليل من قيمها الأساسية. وفي حين أن أعضاء الهيئة التدريسية في الجامعة والكلية يعدون النشر ضرباً من تبادل سلع مجانية. رأى فيها الناشر الذين أصبحوا على وشك السيطرة على الملكية الفكرية واستغلالها فرصة لمضاعفة أرباحهم. فالذي أدركه الناشر وببساطة ضاع على

الجامعات والجمعيات العلمية إدراك كنهه إنما هو حقيقة أن البحث العلمي يمثل شكلاً من الملكية الفكرية التي يغدو لها - حين تُدار بمهارة وتُقدم בזكاء وتضبط على الوجه الأمثل - قيمة حقيقية ودائمة في السوق. لقد كان جوهر القضية الحاسمة، كما باتت الجامعات ومكتباتها على وشك أن تكتشف، مسألة توضيح من يملك وماذا يملك.

كان المبدأ الذي يقضي بأن يمنح المؤلفون حقوق التأليف إلى ناشر إجراء معهوداً قبل أن يسيطر الناشر على التجار على الكثير من هذه الصناعة؛ ونظراً لأن معظم العلماء والباحثين لم يكن قد خطر ببالهم أن تكون المطبوعة مصدراً لفائدة مالية مباشرة لهم وللمؤسسات التي ينتمون إليها. كانوا يوافقون بلا تردد، وبكل طواعية على ما بدا في الظاهر نصاً غير ذي أهمية ويمنحون حقوق نشر مقالاتهم للجهة ذات الاستعداد لتحمل تكاليف نشرها.

وكانت الجامعة قد تجاوزت بطريقة ما حقيقة أن هدف الناشرين التجاريين في هذا الميدان كسب المال. ولما كانت الجامعات قد تنازلت، حرفياً، للناشرين عن حقوق الملكية الفكرية ذات الصلة بالبحث الذي وافقوا على بيعه، وجدت جامعات البحث نفسها تدفع مبالغ أعلى كثيراً من قيمة البحوث ذاتها لقاء الاشتراك لدى ناشرين عهد إليهم تحصيل تكاليفهم المباشرة وتحقيق هامش ربح غالباً ما يكون ملحوظاً.

والدرس المستفاد الذي أدركناه منذ عهد قريب أن اللحظة الأفضل لوضع منظومة مناسبة ومجدية اقتصادياً للبحث العلمي في شكله المطبوع بما يناسب التكلفة والربح المتوخى قد تم قبل ثلاثين عاماً. ولعل الجامعات مارست آنذاك ضغطاً قوياً في صوغ منظومة النشر والموقف من حقوق الملكية الفكرية في دوائر الجامعة. وعند النظر في ما كان يمكن بلوغه في موضوع حقوق التأليف، من المهم ملاحظة ما احتاج إليه النجاح في مسألة براءات الاختراع؛ إذ إن الجامعات اتبعت في ذلك إستراتيجية مزدوجة: حيث وفرت الجامعات المعونة التقنية التي تحتاجها الهيئات التدريسية لإحراز اكتشافاتها وتسويقها، كما أصرت على أن يكون لها نصيب مادي من عائدات البحوث التي تُجرى بالمرافق والتسهيلات الجامعية على أيدي موظفين متفرغين من ملاك الجامعة. وكانت حصيلة الفهم الواضح للدور الذي اضطلعت به المؤسسات في دعم الأبحاث التي تقوم بها الهيئة التدريسية قيام منطبق يعتمد على تبادل المنافع.

ولكن مثل هذا المنطق لم يكن له ذاك الثقل في موضوع حقوق التأليف. ففي تلك الأيام الجامعة من التوسع السريع في المؤسسات وفرص تمويل مشروعات البحوث، لم تتمكن المؤسسات أو الهيئات التدريسية لديها من إدراك تكلفة وضع القواعد - أو بالأحرى الامتناع عن وضع القواعد - بما يتصل ونشر البحوث والدراسات التي كانت تقوم بها الهيئة التدريسية مستخدمة في ذلك مرافق الجامعة وتسهيلات وموظفيها. فالذي كان مفقوداً ليس قيمة الكتاب المدرسي الضخم أو الرسالة العلمية الرائجة، ولكن المؤسسات كانت تتجاهل قيمة المقالات العلمية التي هي غذاء مشروع البحث ذاته. وفي حين كانت الهيئة التدريسية على حق في حماية الكتاب والرسالة. فإن الهيئة التدريسية والمؤسسات كانتا كلاهما على خطأ إذ جعلتا المقالات العلمية من قبيل الهبة؛ ولقد تصرفنا كذلك على أساس قبولهما بتأكيدات الناشرين الضمنية بأنهم يتعهدون بنشر البحث الأكاديمي على أوسع نطاق ممكن لقاء منحهم حقوق النشر.

ومع مرور الزمن، تعلمت الهيئة التدريسية والمؤسسة الدرس المؤلم التالي. ودير بالذكر هنا أن الناشر التاجر، يختلف عن أولئك الناشرين الجامعيين والجمعيات العلمية، من حيث إن ذلك الناشر يتوقع أن يدفع له كلما استخدمت ملكيته الفكرية. فليس هناك، في عبارة واحدة، عينات مجانية - سواء للطلاب أو الزملاء أو المكتبات المحلية. وكثيراً ما يجد أعضاء الهيئة التدريسية في مختلف حقول العلم أنفسهم وقد تملكهم الشعور بأن اكتشافاتهم في البحوث تخص شخصاً آخر - شخصاً مستعداً وقادراً على دفع الأسعار المتداولة في السوق لقاء حق الاطلاع على ما كان يعد قبل حين مجال الجامعة العام. وكما تبين فيما بعد، فإن القيود على تدفق المعلومات العلمية لم يكن مصدره الأسعار المرتفعة المخيفة وحسب وإنما كذلك القيود التي فرضها الناشر على استخدام عضو الهيئة التدريسية لأعماله المطبوعة.

ظروف مختلفة

هناك درس ثالث يستفاد من هذه التجربة وهو أن طلب الاستعانة الخارجية في نشر البحث يسهم في التفاوت بين العلوم وبقية عالم المعرفة؛ إذ إن الناشرين التجاريين لا يهتمون كثيراً بسوق المطبوعات العلمية في حقول العلوم الإنسانية والاجتماعية. وبذلك فإن الدوريات في هذه الحقول تظل ملكيتها وتشغيلها بيد منظمات لا تتوخى الربح

- وتلكم هي جمعيات علمية بارزة وجمعيات أصغر حجماً تهتم بحقل تخصص معين. ودور نشر تتصل بالجامعات، ومنظمات مدعومة من الولاية أنشئت لنشر البحث العلمي في حقل معين.

إن كلاً من هذه المنشورات، شأنها في ذلك شأن أمثالها ذات الصبغة التجارية، مضطرة لتغطية تكاليف عملياتها، حتى لو كانت المصادر التي ساعدت ذات يوم في دعم تلك التكاليف قد تقلصت أو جرى إلغاؤها؛ إذ بسبب الدعم الضئيل وتكاليف النشر المرتفعة، تواجه الدوريات في هذه الحقول دورة مستمرة من ارتفاع أسعار الاشتراكات يعقبها تقلص الاشتراكات مما يفرض من ثمّ زيادة الأسعار. ولهذا فإن المسؤولين عن ميزانيات ردد المكتبات بالمطبوعات يرون أن الناشرين الذين يستهدفون الربح من طباعة المواد الأكاديمية في حقول العلوم الإنسانية والاجتماعية ليسوا أقلّ جشعاً من الناشرين التجار الذين غدوا المزودين المهيمنين للمواد المتصلة بالطب والعلوم والتكنولوجيا.

وفي الوقت ذاته وجدنا العلماء الباحثين في العلوم الإنسانية والاجتماعية ينتقدون بشدة الاعتراض على تحويل المخصصات المالية والاهتمام بعيداً عن مجالاتهم من البحث العلمي. بيد أن المؤسسات التي صارت مواردها وعمل مكنتاتها يعانيان سوية آلام ضيق ذات اليد، وصار العلماء في فروع المعرفة هذه يعتقدون، عن حق برأينا، أن الاعتمادات باتت تهاجر بعيداً عن المنشورات في ميادين العلم الخاصة بهم لتلبية التكاليف المتصاعدة للدوريات الإلكترونية والمطبوعة في حقول الطب والعلوم والتكنولوجيا.

ولقد وجد المعنيون بالعلوم الإنسانية والاجتماعية أنفسهم، في أكثر من مجال، يعانون القصور بسبب سوق تسير عكس القيم التي يعتقدونها. خذوا، مثلاً، قضية المنشورات الرقمية بوصفها نمطاً للجدل العلمي الذي يمكن أن يزيد في إمكانية الوصول إلى البحث العلمي ويوسع من دائرة قراءة الأعمال المنشورة في هذه الحقول. وهذا يعني أن النشر لا يلبي حاجات الباحثين في العلوم الإنسانية والاجتماعية بالدرجة نفسها التي تليها بها حاجات الباحثين في حقول الطب العلمية والتقنية. فالمجهود العلمي تأثيره تراكمي ومباشر على نحو مدرّوس. حيث يعتمد الباحثون في حقول العلم بصورة مباشرة على معطيات الآخرين واكتشافاتهم حتى حين يتنافسون فيما بينهم لتطوير المعرفة. فالحاجة لنشر الاكتشافات سريعاً جعلت

من المقال العلمي وحدة التعبير الأساسية في هذه الحقول، في الوقت الذي تساعد فيه على ترسيخ المنشورات الرقمية صيغة أثيرة باطراد في تعميم المادة العلمية. ولا ريب بأن الأقسام الأساسية من العلوم الاجتماعية لها خصائصها المميزة وطرائقها المنهجية في البحث التي تتواءم مع تلك التي تعتمدها العلوم الطبيعية: مثلاً، معظم موضوعات علم الاقتصاد وعلم النفس وتلك الجوانب من علم السياسة ذات الجذور التي مصدرها الرياضيات المتصلة بنظرية اللعب Game Theory.

يتطلب البحث في معظم جوانب العلوم الإنسانية، دراسة قدر أعظم من البراهين يفوق ما تتطلبه الاستقصاءات العلمية. كذلك تنزع وحدة التعبير في العلوم الإنسانية إلى أن تكون أطول من المقال العلمي، ولقد برهنت الرسائل أو الكراسات العلمية على أنها مناسبة جداً لتكون أداة النشر في العلوم الإنسانية.

وفي الوقت ذاته، نجد أن دعائم البنية التحتية والمعدات والتجهيزات التي جعلت النشر الإلكتروني في الحقول العلمية مجدياً قد نشأت من الاستثمارات المدعومة من الحكومة الفيدرالية وسواها؛ أما العلوم الإنسانية فكان حالها على النقيض من ذلك؛ إذ إن ما تلقته من دعم خارجي لا يمكن كثيراً من تطوير صيغ جديدة من التعبير العلمي. وتمثل الاستثناء الوحيد لهذا كله في مجموعة من المبادرات نهضت بها مؤسسة ميلون الوقفية Mellon Foundation لدعم تسجيل وتصنيف مواد خاصة بالعلوم الاجتماعية والإنسانية بالوسائط الإلكترونية.

ولما اشتد الضغط بسبب ارتفاع تكاليف النشر، من الأسفل، ثم من الأعلى بسبب تضاؤل قدرة المكتبات الأكاديمية على شراء بضاعتها الإلكترونية، أخذ جماعة من المنتقدين في العلوم الإنسانية والاجتماعية بالمحاجة بأن الحل يكمن في إيجاد قاعدة من القراء أوسع نطاقاً وذلك بإنتاج أعمال ذات جاذبية أعم. واقترح هؤلاء الثائرون أنه ينبغي على الحقول غير العلمية أن تمضي إلى السوق؛ وكان مذهب هؤلاء يتجلى بالقول كلما ازداد القراء المستعدون لشراء المزيد من المنتجات انخفضت تكاليف الوحدة، وبذلك يصبح النشر في فروع المعرفة هذه نشاطاً اقتصادياً قابلاً للحياة. وهناك عدد من دور النشر الجامعية واجهت انحسار الدعم من مؤسساتها الأم ثم أصبحت لها الريادة في هذه الإستراتيجية

بحثاً عن الكتب التي تستطيع العبور إلى جمهور كبير من القراء يتجاوز المختصين في أكثر من ميدان من ميادين العلم.

بيد أن معظم العلماء الباحثين في العلوم الإنسانية، لا يهتمون بتوسيع دائرة فروعهم المعرفية أو تجربة المنشورات الإلكترونية أو الرقمية بوصفها وسيلة لتوسيع جمهورهم. ذلك أن النشر الإلكتروني، من وجهة النظر هذه، يجعل التواصل العلمي أقل خصوصية وديمومة، وفوق ذلك كله، يجعل التماس الحسي أضعف؛ بل يبدو أن البحث عن جمهور أوسع لا يعرض أكثر من تماس واهٍ بسوق هو بالضرورة معاد للبحث العلمي. والحق أن أكثر ما ينشده المتخصصون بالعلوم الإنسانية وعلماء الاجتماع ذلك الضرب من الاعتراف العلني والدعم ذاته الذي وجدوه يتدفق على العلوم. ولكن ما نالوه عوضاً عن ذلك كان محاضرات موضوعها كيف تحظى باستحسان سوق ليس لديها سوى القليل من التقدير أو الاهتمام بدراسات هؤلاء الباحثين.

لطالما كان نجاح سوق المنشورات العلمية أو فشله مرتبطاً على الدوام بإحدى وظائف مكان العمل الأكاديمي - نيل المكافأة بالتثبيت - وصولاً إلى درسنا الأخير المستخلص من عجز الجامعة عن فهم كيفية تكوين السوق للتواصلات العلمية. فماذا عنت كل مؤامرات السوق هذه للأعضاء الجدد في الهيئة التدريسية للعلوم الإنسانية والاجتماعية، ولا سيما حين يسعون إلى التثبيت أو الترفيع؟ تكاد الإجابة أن تكون منحرفة في رسالتها المناهضة للسوق. وفي الوقت الذي كان فيه الذكاء في السوق يعني توسيع قاعدة دعم العمل في هذه الحقول، كان البحث العلمي الذي يحظى بأعلى المكافأة على المستوى الأدنى هو الذي يتوجه أساساً إلى اهتمامات المختصين. وسرعان ما كان كل باحث شاب يتعلم أن البحث العلمي الذي يؤخذ بالاعتبار بحاجة إلى نشره بشكل مقالات مطبوعة أو كراسات ذات موضوعات محددة، فضلاً عن حاجتهم لإنتاج ما يسميه أرنست بوير «علم الاكتشاف الجديد».

يقوم الأعضاء الشباب في هيئة تدريسية بأبحاثهم العلمية بالاستناد إلى المعلومات المستمدة على نطاق واسع، من الصور وغير ذلك من المواد الأخرى الموجودة في الإنترنت، كما أن الوسائل الإلكترونية قد تبرهن على أنها أفضل طريق بوساطتها يعبر المرء عن أفكاره بشأن هذه الموضوعات. فإن أتيح للباحثين الشباب الخيار بين هذه الوسيلة والمجلة

المطبوعة التقليدية لوجودوا أن أوراقهم تضعف إن هجروا طريق الطباعة السريع. وفضلاً عن ذلك يعلم أعضاء الهيئة التدريسية غير المثبتين أن الجهود التي تبذل في مشروعات مثل المواقع على الإنترنت والكتب الدراسية وسوى ذلك من النشاطات الأكاديمية الموجهة إلى جمهور أقرب إلى العام هي قوة متواضعة في السعي إلى التثبيت والترفيغ.

وكان الدرس الأضحى، يصدق على العلوم فضلاً عن الدراسات الإنسانية والاجتماعية معاً، ألا وهو الصلة الوثيقة بين عملية التثبيت وسوق نشر الأبحاث العلمية. فالكليات والجامعات في كل مكان تستخدم عملية المراجعة والنشر في تقويم السوية العلمية لدى أعضاء الهيئة التدريسية حالياً والذين سوف ينضمون إليها. وكلما قامت مجلة علمية سواء كانت تجارية أم لا، بإرسال بحث للتحكيم بواسطة مراجعة الأقران فإنها تقوم بعمل أكاديمي. وبناء على ذلك، فالجزء الرئيس من سعر الاشتراك في أي دورية هو الشراء غير المباشر لعملية التقويم الدورية التي تتطلب المجلة. وما يوفّره الناشران أمرين: معلومات محققة وعلماء مدققين - وهذان نتاجان تشترطهما الجامعة الحديثة لتعمل.

استعادة المبادرة

يوفر ظهور سوق المنشورات العلمية التي تغلب عليها الاعتبارات التجارية، إطاراً مهماً لاستتصاء الخيارات الأكاديمية في عالم يزداد تأثير قوى السوق في صوغه وتعديله مرة بعد مرة. هنا ثمة سؤال يظل محورياً في موضوعنا. أيمن لإستراتيجية الذكاء في السوق، حتى في هذا الوقت المتأخر، أن تولي الجامعة سيطرة أكبر على منتجاتها الفكرية تسمح لها بدفع أثمان أعلى لنتائج البحوث المحكمة التي تحتاجها؟ إن الإجابة عن هذا السؤال لتغدو تدريباً مثيراً للاهتمام في تحليل السوق، وتدريباً على تخيل كيفية التوصل إلى تعيين الحل الناجح - ولماذا يعد كذلك؟

تحتاج الجامعة من سوق المطبوعات العلمية عنصرين أساسيين. الأول حاجة الكليات والجامعات إلى وسائل فاعلة لنشر الاكتشافات العلمية ليتمكن بلوغ أقصى حجم وتوزيع ذلك بأقصى تكلفة معقولة؛ والثاني حاجة المؤسسات إلى منظومة توفر تقويمات الجودة للحكم على العمل العملي وتقويمه نيابة عن الجامعة.

يعد بلوغ هذه الأهداف، كما هو الحال في كل الأسواق، مسألة انضباط وإستراتيجية - وقدراً من الحظ. ولما كان للجامعة الباع الطويل في إنشاء سوق المطبوعات العلمية بالتخلي أولاً عن حقوق الملكية الفكرية لأعمال الهيئة التدريسية التي لديها، ثم شراؤها من جديد بأسعار تزداد ارتفاعاً باطراد، فإنه يجدر بالجامعة أن تعمل على تغيير حسابات السوق باستخدام الدروس المستفادة إبان العقدين الأخيرين للمساعدة على خفض التكلفة المتصاعدة للحصول على ما تنتجه في الواقع الهيئة التدريسية لديها.

فأولاً على المراجعين المعنيين أن يفصلوا ما بين جودة البحث العلمي وكميته عند تقويم الإنجازات التي حققتها الهيئة التدريسية. فالعادة التي يثابر عليها العقل جعل عدد المقالات المنشورة مساوياً للجودة الأكاديمية في مستندات التثبيت إنما هي إحدى العادات التي تدفع إلى توسيع المادة التي أسهم بها المرشح بالرغم من أنها ضئيلة جداً حتى لتكاد ألا تلاحظ. وهذا يشجع كذلك على ازدياد تخصص المنشورات التي تعزز سلطان النشر التجاري. وهناك رأي ربما يبدو مزعجاً: لما كان الطلب على مكتشفات البحث يزداد دائماً ليمثل العرض - كالتقول: «أتوقع من مكتبتي أن تحوز على كل ما يطبع في حقل تخصصي»- فيكون من الطرق لخفض الطلب، ومن ثم السعر، إنتاج القليل من الأبحاث للعرض.

ثانياً يجب أن تنزع مكتبات الجامعة والكلية لأن تزداد ذكاء في الشراء، فتتأى عن ذلك الإطار العقلي الذي يولي «النموذج الثقيل» مكانة ورفعة. وأفضل المكتبات في هذا النوع الذي نتخيله من السوق المكتبة النشيطة السريعة - تلك المكتبات التي اعتمدت مبادئ الانتقاء لتأسيس مجموعة ذات قيمة مميزة لها أن تدعم خطوطاً محددة من البحث. فالتميز في الانتقاء في حد ذاته إستراتيجية سوق تفرض على المشتري اتخاذ قرارات بالتخلي عن بعض الفرص من أجل استغلال سواها.

وكما أن المتسوقين الأذكاء لا يرون في المتسوقين الآخرين منافسين لهم وإنما شركاء محتملين. فيجب على الجامعات والكليات ألا يروا أنفسهم مجرد مستهلكين مستقلين للبحث الأكاديمي. فلقد أدى تدعيم مشتريات كميات من المطبوعات واقتطاعات بالآلاف مما يحدث من جرّاء اشتراكات بالجملة بمصادر معلومات اليكترونية إلى ازدياد القوة الشرائية لدى

المكتبات التي عملت شراكة بوصفها تجمعا إقليمياً، ولا يمكن لقوة التحريك التي تتأتى عن مثل هذه الارتباطات إلا أن تزيد فيما يتسع مدى التعاون بين المكتبات.

ثالثاً، يمكن للجامعة أن تعيد صوغ سوق المنشورات العلمية باشتراطها أن تضع يدها على حقوق الملكية. فالمفهوم لدى الغالبية من أعضاء الهيئة التدريسية أن القيمة الاقتصادية لنتائج بحث ما لا تكمن في واقعة نشرها بقدر ما تكمن في مكانتها، ومن ثم موقعها في السوق وما يأتي به التاريخ المطرد للنشر لشخص ما. وبقدر ما يعتمد المزيد من البحث على توافر إمكانية معقولة للوصول إلى أعمال منشورة سابقاً، يجب على الهيئة التدريسية أفراداً وجماعة الإدراك بأن «مشكلة المكتبة» هي مشكلة عليهم العناية بها، وأنهم قد أسهموا في وجودها حين تخلوا عن حقوق الملكية التي تبين أنها مجزية فعلاً. والحق أنه بقدر ما يندد أعضاء الهيئة التدريسية -وليس القيم على المكتبة أو كبار الإداريين وحسب- بالاستنزاف الذي ينزل بموارد المؤسسة بسبب تصاعد تكاليف الحيازات العلمية، يزداد احتمال الأخذ ببدائل لنظام النشر الأكاديمي الراهن.

والمطلوب والحالة هذه التزام واسع بتثقيف الهيئة التدريسية في أثر حقوق الملكية الفكرية على المؤسسات. ومؤدى ذلك الإدراك بأن الصرامة في سوق عالمية تعني الاستعداد والقدرة على التوجه بأعمالكم لطرق أبواب أخرى. وقد بينت لنا التجربة أن ثمة قاعدتين تتعلقان بالهيئة التدريسية التي يسعى أفرادها لنشر نتائج أبحاثهم: افهموا خياراتكم، ولا تتخلوا عن أي شيء على الإطلاق. ولا تتخلوا عن حق النشر دون أن تتألموا شيئاً ملموساً بالمقابل؛ ومن ذلك، مثلاً، حق توزيع عملكم المنشور لأغراض التعليم أو لإطلاع زملائكم في المؤسسة. كذلك يمكن، مثلاً، الإلحاح وطلب حق توزيع المواد المنشورة الخاصة بكم مجاناً للزملاء المنتمين إلى تخصصكم العلمي في مؤسسات أخرى. بيد أنه من المهم، ولا سيما في حالة المطابع الجامعية وسواها من دور النشر غير الربحية، الإقرار بأن مثل هذه المشاركة قد تقلل إلى حد بعيد من إمكانية استرداد الناشر للتكاليف التي خسرها مقابل مراجعة وإنتاج وتوزيع وتسويق المطبوعة. كذلك قد تؤدي حملة تثقيفية ناجحة إلى قيام أعضاء الهيئة التدريسية أنفسهم بالتأكيد على أن المخصصات التي يجب أن توجهها مؤسساتهم للحصول

على مواد مطبوعة تزداد تكلفة باطراد، وأنها بذلك تثقل في الواقع من قيمة المخصصات المتاحة لدعم بحوثهم وتدريسهم.

رابعاً، وبطرق عدة، فإنه من الصعوبة بمكان أن تقوم الأقسام بالفصل بين النشر وتقويم الهيئة التدريسية من أجل الترفيع والتثبيت. ونقول على سبيل تكرار الملاحظة المذكورة آنفاً: تعكس الأسعار في أكثر الأسواق العلاقة بين العرض والطلب، حيث الطلب يوجه العرض. أما في سوق المطبوعات العلمية؛ فإن العرض، على كل حال، هو الذي يأتي بالطلب، والنتائج كارثية. مزيد من النتاج الذي يشتري بأسعار أبداً في ارتفاع.

ولكن ما الذي يدفع بالبحوث القابلة للنشر إلى الارتفاع؟ إنه، في جزء منه بالطبع، الانفجار المعرفي مرفقاً بتشظي الحقول والاختصاصات حيث تنقسم مجالات العلم ثم تعود فتقسم ثانية، ويقوم كل قسم جديد بتأسيس مجلته الخاصة. ولكن ثمة أمر آخر يعمل هنا، ويمكن عزوه مباشرة إلى الجامعة ذاتها.

والحق، أن الكثير من النمو الفعلي في نشر البحوث العلمية يرجع إلى عمليات قام بها مسؤولون في الجامعة والكلية جعلت النشر في المجلات المتخصصة المحكمة أمراً حتمياً للترفيع والتثبيت. وجدير بالملاحظة هنا أنه كلما ازداد تخصص المجلة ضاق مجال انتشارها وجنحت وظيفتها لتكون بمنزلة منفذ لاستيعاب عمل شبكة مغلقة نسبياً من الأفراد الذين يتخاطبون في ما بينهم أساساً على صفحات مجلتهم، ويخاطبون اللجان المسؤولة التي لها القول الفصل في بيان من هم الأفراد المناسبين للترفيع والتثبيت. ويؤدي امتزاج النشر بمراجعة الأقران (التحكيم) من أجل الترفيع والتثبيت إلى النشر بمعدل يتجاوز القدرة على الاستهلاك ضمن المشروع. وفي العالم الذي يحكمه القانون القائل: «إما النشر أو الفناء» تبين أن أول ما يفنى الأشجار وميزانيات المكتبة. أما الخروج من هذه الورطة فيقتضي أن يتم الفك أو «التفريق» بين عمليات تقويم أداء الهيئة التدريسية وإنتاج المنشورات المطبوعة.

وبذلك فإن معنى الذكاء في السوق، في هذه الحالة، ليس التقليل من أهمية البحث؛ بل التقليل من أهمية النشر في الدوريات المطبوعة بعدها وسيلة التصديق على جدارة فرد ما بالترفيع والتثبيت. ولأن الحث على جعل المهنة بعيدة عما كان يعد ذات يوم رسالة، قد ساعد

على إنشاء سوق لنشر البحوث العلمية بأي ثمن تقريباً، والفصل ما بين الترفيع والنشر إنما هو أحد الطرق لإغلاق آلة الفقاقيع. ولو قدر للجامعات والكليات أن تضطلع بدور مباشر أكثر في التصديق على قيمة نتائج البحث - وهي الوظيفة التي كانت تقوم بها، على الإجمال، الجامعة ذاتها، أما الآن فتكاد أن تنحصر بالمجلات العلمية - وسوف تكون النتيجة الإقلال من النشر وخفضاً للأسعار. وإذا كانت الوفورات من ميزانية المكتبة كبيرة بما يكفي لتوافر بعض المال لتغطية نفقات تشغيل نظام أشد تمركزاً لتقويم الهيئة التدريسية يعتمد كثيراً على مقومين من الخارج.

خامساً وأخيراً، لا بد من أن تتوسع الجامعة في الإفادة الإجمالية من أشكال التواصل الإلكتروني بين الباحثين. فشبكات الإنترنت قد أحدثت تغييراً منتظماً وجذرياً في عملية التواصل العلمي - وهذا تغيير يهتم باختصار الزمن والراحة أكثر من مراعاة الاقتصاد في التكاليف. وهناك تقليد متنام يأخذ به أعضاء الهيئة التدريسية في العديد من الحقول ويقوم على عرض تمهيدي لأعمالهم على مواقع خاصة على شبكة الويب من أجل مراجعتها والتعليق عليها من حلقة من الزملاء في حقل معين. وفي نطاق حفنة من فروع المعرفة التقليدية، أبرزها الفيزياء، غدا النشر على الشبكة العامة، الشكل المعياري من التواصل الجماعي.

يُظهر هذا الاندفاع نحو الأشكال الإلكترونية من التواصل العلمي كلاً من قوة الإنترنت المتنامية والبحث عن وسائل أحدث وأدعى إلى الراحة للإعلان عن نتائج بحث جديد والتصديق عليها. ذلك أن مثل هذه الاكتشافات تستغرق وقتاً طويلاً في مراجعتها وتحريرها وإنتاجها في صيغة عمل مطبوع. بينما تزيد الإنترنت إلى حد عظيم من سرعة هذا الضرب من التداول المبدئي وأعداد رواده. فانشر موضوعاً أو مسودّة على شبكة الإنترنت، إما قبل أو أثناء مراجعة هذا الموضوع لإجازته للنشر، وسوف تجد الأثر جلياً وفورياً. وليس من عظيم المبالغة، ولا سيما في العلوم، القول إنه في الوقت الذي يتحول فيه الموضوع إلى أوراق مطبوعة يكون الأثر العظيم للبحث قد حدث من قبل وما تبقى له من قيمة لا يعدو أن يكون تصنيفه مرجعاً.

المشكلة الجلية في نشر الموضوعات على شبكة الإنترنت هي طبيعة قناة الاتصالات التي تقتصر إلى الوضوح والثبات والجودة والمرجعية بصورة جلية. فالصفحة المطبوعة تعني لغالبية الباحثين إنجازاً ذا قيمة دائمة، وهي في هذا ذات قيمة تفوق كل صورة على شاشة

الحاسوب أو معلومات على قرص مدمج. ولكن مهما بدت البيئة الرقمية نقية وسليمة من الناحية النظرية فإن الاعتماد على أداة تكون عرضة للخراب أو القدم والفساد يفسح المجال للشك بملاءمتها للتصنيف الدائم للمواد العلمية أو الإنجازات الأكاديمية. كذلك علمتنا التجربة أن المطبوعة الإلكترونية وإن بدت وسيلة لخفض التكلفة فإن هامش الاختلاف بين المطبوعة الإلكترونية والنشرة المطبوعة ضئيل أكثر مما قد يبدو. ذلك أن تكلفة التحرير والإنتاج والتوزيع والتسويق تظل بالضرورة ذاتها، بغض النظر عن نمط التوزيع النهائي.

وأبعد من عنصري الوضوح والديمومة ليس من شأن بيئة من التواصل الإلكتروني المفتوح وغير المنحاز أن يأتي بشهادة على قيمة الإسهامات الفردية في حقل من حقول البحث. ويعود بعض التردد في الأخذ بالوسيلة الرقمية إلى ما يبدو من الافتقار لأي شهادة أو اتفاقية تصنيف. ففي عالم ديمقراطية الإنترنت الطليقة، يمكن لأي شخص أن يكون ناشراً، ويؤدي انتشار المعلومات إلى صعوبة تحديد جودة الأعمال الفردية. وواضح في عالم الممكن، على أي حال، أن تطوير نظام تصنيف في البيئة الرقمية يعمل بالقدر ذاته من الفاعلية التي تسم الأعراف المسلم بها حالياً في المجالات المطبوعة غير ممكن؛ إذ يجب على من يغامر بإدخال نظام مختلف من الاتصال أن يحوز على دعم المجتمع الأكاديمي، وهذا لا يتم إلا إذا وفر آلية للدلالة على أن مراجعة الأقران له أهمية كبيرة أم صغيرة لحقل معين من الحقول. فثمة دور رئيس لعملية النشر العلمي في شكله الراهن يتمثل بتمييز العمل الجيد والمفيد من ذلك الذي يدفع قدماً حالة الفهم في هذا المجال المعين.

لقد اتخذت في السنوات الأخيرة خطوات لزيادة تقبل النشر الرقمي والبحث عن حلول مختلفة تسمح بتحمل تكلفة نشر العمل العلمي. وكان أن كسبت حركة «الباب المفتوح» عناية خاصة من حيث كونها وسيلة لإنجاز هذه الأهداف، ولا سيما في الحقول العلمية والطبية والفنية؛ إذ يقوم هذا النهج بتقدير أجر لمؤلفي الأعمال المقبولة للنشر، عوضاً قيمة الاشتراك.

القيام بشيء ما

كانت النتيجة التي تخيلناها هي مجموعة من ترتيبات معينة -تصافق معقد يصل بين المؤسسات، والهيئات التدريسية وتنظيماتها العلمية- تكفل حماية حقوق

الهيئة التدريسية وتضمن لمؤسساتهم التي توظفهم قدرة مؤكدة بتوفير مجال للاطلاع على البحوث والمعلومات العلمية.

ولسوف يواجه الرؤساء وكبار الموظفين ومديرو المكتبات في جامعات البلاد التي تعنى بالبحوث ظاهرة تضخم كميات المنشورات وتكاليف الحيازة المتزايدة بمزيد من المعرفة بالقضايا المطروحة والحلول المقترحة التي عرضناها في السيناريو الذي قدمناه. وإنه ليس لمجرد الرغبة في الجدل أن المشكلة ما زالت موجودة.

وقد يتساءل المرء عن السبب في قلة الجهد المركز المبذول لحل مشكلة مفهومة جيداً؟ تكمن الإجابة في بعض منها في الصيغة المتشظية للمشروع الأكاديمي، مع إصرار الكيانات التجارية التي تمارس الآن تأثيراً ضخماً على ثمن حيازة المعلومات العلمية، وفي بعض الأحيان، وبالرغم من إدراكهم «المشكلة»، ما زالت معظم الجامعات الأكاديمية قاصرة عن فهم السوق. وليس مما يدعو للدهشة أن يكون هناك في كل أرجاء الجامعة، من طرح الحل العملي الوحيد لـ «مشكلة» بالامتناع عن كل عمل: إنهم يأملون بأن يكون الاستغلال التجاري للمنشورات العلمية مجرد فقاعة أخرى، دوت - كوم dot-com أخرى مصيرها محتوم في خاتمة المطاف.

يقول تقديرنا: إن المجازفات بالامتناع عن العمل تزيد كثيراً عن المجازفة بالامتناع عن فعل، وتنفيذه في التو. ولدينا فرصة بين أيدينا، أتاحتها لنا إمكانية مراجعة الأقران للمنشورات الإلكترونية وإحساس باليأس مبعثه تسارع تآكل التكاليف، وتعاضم السيطرة التجارية، وفي النهاية ضيق إمكانات الدخول للاتصالات العلمية. وسوف تكون النتيجة كلها أسواق دون رسالة - وتلكم هي نتيجة سوف لن يعدّها أحدهم ذكية جداً.