



NGÀNH XUẤT BẢN

Con cá mập khổng lồ

Xuất bản khoa học là một ngành công nghiệp có một không hai, với lợi nhuận có thể cạnh tranh ngang ngửa với Google – và nó được tạo ra bởi một trong những nhà kinh doanh tai tiếng nhất của nước Anh: Robert Maxwell.

■ STEPHEN BURANYI

TS .PHẠM THỊ LY (dịch từ *The Guardian*)



Năm 2011, Claudio Aspesi, một nhà phân tích đầu tư gạo cội của Viện Nghiên cứu Bernstein Research ở London, đã đánh giá rằng doanh nghiệp mạnh nhất trong số các ngành mang lại lợi nhuận khủng nhất này đang trên đường sụp đổ. Reed-Elsevier, một tay tổ trong làng xuất bản đa quốc gia với doanh thu hàng năm khoảng 6 tỷ bảng Anh, là đứa con cưng của các nhà đầu tư. Nó là một trong số ít các nhà xuất bản đã thành công trong việc chuyển tiếp sang thời đại internet, và một báo cáo gần đây của công ty dự đoán nó sẽ tiếp tục tăng trưởng trong năm tới. Tuy vậy, Aspesi, có lý do để tin rằng dự đoán đó – cùng với những nhận định tương tự của các nhà phân tích tài chính tên tuổi – là sai bét.

Cốt lõi trong hoạt động của Elsevier là các tạp san khoa học, những ấn bản ra hàng tuần hay hàng tháng, nơi đó các nhà khoa học chia sẻ kết quả nghiên cứu của họ. Tuy đối tượng đọc rất hẹp, xuất bản khoa học là một ngành kinh doanh khổng lồ. Với doanh thu toàn cầu trên 19 tỷ bảng Anh, tầm cỡ của nó không thua gì công nghệ điện ảnh, nhưng lợi nhuận thì khủng hơn nhiều. Năm 2010, một chi nhánh xuất bản khoa học của Elsevier báo cáo lợi nhuận 724 triệu bảng trên 2 tỷ doanh thu, tỷ suất lợi nhuận là 36% – lớn hơn nhiều so với Apple, Google, hay Amazon trong cùng năm đó.

Nhưng mô hình kinh doanh của Elsevier dường như thực sự rất khó hiểu và khó giải thích. Để kiếm tiền, một nhà xuất bản truyền thống, ví dụ một tòa báo – trước hết sẽ phải chi trả cho một loạt chi phí: trả tiền cho các tác giả để họ viết bài, thuê các biên tập viên để kiểm tra chất lượng và biên tập bài viết, trả tiền cho khâu phân phối để đến tay người đọc. Tất cả những chi phí đó đều đắt đỏ, và một tờ báo thành công lắm thì cũng chỉ may ra kiếm được 12-15% lợi nhuận trên doanh thu mà thôi.

Cách kiếm tiền từ các bài báo khoa học nhìn có vẻ tương tự, nhưng các nhà xuất bản khoa học hầu như không trả các chi phí thực tế ấy. Các nhà khoa học tạo ra công trình theo hướng nghiên cứu của họ – phần lớn được tài trợ bởi các quỹ nghiên cứu của chính phủ – và cho không các nhà xuất bản. Các nhà xuất bản trả tiền cho các biên tập viên khoa học, những người đánh giá phẩm chất khoa học của kết quả nghiên cứu và sửa lỗi ngữ pháp; tuy nhiên gánh nặng lớn nhất của việc biên tập – đánh giá tính khả tin khoa học và chất lượng thực nghiệm, một quá trình được gọi là bình duyệt – thì được các nhà khoa học đang làm việc trong chuyên ngành thực hiện không công trên cơ sở tự nguyện. Các nhà xuất bản lại đem bán sản phẩm này cho các thư viện của các trường ĐH và viện nghiên cứu do chính phủ chu cấp ngân sách hoạt động, và được các nhà khoa học – theo nghĩa một cộng đồng, là những người đã tạo ra chính sản phẩm ấy, tìm đọc.

Thử hình dung nếu một tờ báo như New Yorker hay Economist đòi các nhà báo của mình viết bài và biên tập không công, rồi đòi chính phủ trả tiền mua các bài báo đó. Các nhà quan sát bên ngoài hầu như không tin nổi khi miêu tả quá trình đáng kinh ngạc trên đây. Một báo cáo của ủy ban khoa học và công nghệ của quốc hội năm 2004 về ngành công nghiệp này đã miêu tả một cách mỉa mai và hài hước là “trong thị trường truyền thống này, các nhà cung ứng phải trả tiền cho những sản phẩm mà họ cung cấp”, Một báo cáo của Ngân hàng Đức năm 2005 coi đó là một hệ thống lạ kỳ, bất thường, trong đó người ta phải trả tiền đến ba lần cho một sản phẩm: “chính phủ tài trợ cho các nhà khoa học nghiên cứu, trả lương cho những người kiểm tra chất lượng của nghiên cứu, rồi lại mua sản phẩm được công bố của những người nói trên”.

Các nhà khoa học biết rõ họ lâm vào một thỏa thuận rất tồi. Kinh doanh xuất bản khoa học là thứ lẽ ra “không cần thiết và có thể tránh được”, nó “mâu thuẫn với những chuẩn mực thông thường được chấp nhận”, theo lời Michael Eisen, nhà sinh học của Berkeley viết trong một bài báo cho Guardian năm 2003. Ông cho rằng nó đáng ra phải là một “scandal” trong công chúng. Adrian Sutton, một nhà vật lý Imperial College, nói với tôi rằng các nhà khoa học “tất thảy đều là nô lệ cho các nhà xuất bản”. “Liệu có ngành kinh doanh nào mà nhận được vật liệu thô từ khách hàng, dùng chính những khách hàng khác thực hiện việc kiểm soát chất lượng của những vật liệu thô ấy, và bán lại những sản phẩm này cho những khách hàng đó với giá cắt cổ?” (Một đại diện của Tập đoàn RELX Group, tên chính thức của Elsevier kể từ năm 2015, nói với tôi là họ và các nhà xuất bản khác “phục vụ cộng đồng các nhà nghiên cứu bằng cách làm những việc các nhà nghiên cứu cần mà không thể hay không tự làm được, và thu một khoản phí hợp lý cho dịch vụ ấy”).

Nhiều nhà khoa học cũng tin rằng ngành xuất bản đã tạo ra ảnh hưởng quá lớn đối với những gì các nhà khoa học chọn để nghiên cứu, đó là điều chẳng lấy gì làm hay cho bản thân khoa học. Các tạp san trao giải cho những kết quả nghiên cứu mới và có tác động lớn – rút cục những kết quả nghiên cứu đó được đem bán – và các nhà khoa học, những người biết đích xác thứ gì có thể xuất bản được, sẽ điều chỉnh mình theo những tiêu chí của các nhà xuất bản. Điều này tạo ra một dòng chảy phẳng lặng của các bài báo khoa học, mà tầm quan trọng của nó ta có thể thấy ngay. Nhưng nó cũng có nghĩa là các nhà khoa học sẽ không có được một lộ trình chính xác về những gì thực sự cần được nghiên cứu trong chuyên ngành của họ. Các nhà nghiên cứu rất có thể rút cục sẽ



phát giác ra rằng con đường họ và đồng nghiệp đang đi là đường cùng, chỉ bởi vì thông tin về những thất bại trước đó đã không bao giờ có chỗ để xuất hiện trên các ấn bản khoa học liên quan. Một nghiên cứu năm 2013 chẳng hạn, đã cho biết một nửa các thử nghiệm trong phòng thí nghiệm ở Hoa Kỳ chưa bao giờ được công bố trên các tạp san.

Theo các nhà phê bình, hệ thống tạp san khoa học thực chất là đang cản trở bước tiến của khoa học. Trong một bài viết năm 2008, Tiến sĩ Neal Young của Viện Y tế Quốc gia (được tài trợ để nghiên cứu về y khoa cho chính phủ Mỹ), cho rằng trước tầm quan trọng của sáng tạo khoa học đối với xã hội, “có một mệnh lệnh đạo đức về việc cần phải xem xét lại vấn đề các dữ liệu khoa học nên được đánh giá và phổ biến như thế nào”.

Aspesi, sau khi trao đổi với một mạng lưới hơn 25 nhà khoa học và hoạt động xã hội tiếng tăm, đã đi đến chỗ tin rằng bây giờ là lúc xem xét lại mô

hình kinh doanh mà Elsevier đang dẫn đầu. Ngày càng nhiều thư viện khoa học, nơi phải trả tiền mua tạp san khoa học cho các trường đại học, nói rằng ngân sách của họ cạn kiệt bởi giá đăng ký tạp san không ngừng tăng, và đe dọa sẽ hủy đơn đặt hàng nhiều triệu bảng của họ nếu Elsevier không chịu giảm giá. Các tổ chức nhà nước như Viện Nghiên cứu Y khoa Quốc gia hay Quỹ Nghiên cứu Đức gần đây đã đưa kết quả nghiên cứu của họ cho những tạp san trực tuyến miễn phí, và Aspesi tin rằng chính phủ sẽ can thiệp để bảo đảm rằng kết quả nghiên cứu của những công trình được tài trợ bằng ngân sách công sẽ được tiếp cận miễn phí với mọi đối tượng. Elsevier và các đối thủ cạnh tranh của họ sẽ làm vào một con bẫy lớn khi khách hàng của họ quay lưng và khi các quy định trên đây của chính phủ sớm được thực hiện.

Tháng 3 năm 2011, Aspesi công bố một báo cáo khuyến nghị khách hàng của mình nên bán hết cổ phiếu của Elsevier. Vài tháng sau, trong một hội

nghe giữa các nhà đầu tư và giới quản lý của Elsevier, ông nhấn mạnh với CEO của Elsevier, Erik Engstrom, về quan hệ ngày càng xấu đi với các thư viện. Ông đặt vấn đề liệu có gì trục trặc trong mô hình kinh doanh của bạn khi khách hàng của bạn thấy chẳng có hy vọng gì cải thiện tình hình. Engstrom né tránh câu hỏi. Trong hai tuần sau đó, cổ phiếu của Elsevier sụt giá 20%, bốc hơi hơn một tỷ bảng. Vấn đề mà Aspesi nhìn thấy có tính chất rất cơ bản, và ông tin rằng chỉ trong vòng nửa thập niên tới họ sẽ đi tới chỗ kết thúc – nhưng mọi việc có vẻ như đang tiến nhanh tới chỗ đó mà ông đã dự đoán trước.

Tuy vậy, thời gian tới, hầu hết các thư viện vẫn còn bị cột vào các hợp đồng với Elsevier, và chính phủ các nước nói chung đã thất bại trong việc đưa ra một mô hình khác để phổ biến kết quả nghiên cứu. Trong hai năm 2012 and 2013, Elsevier công bố mức lợi nhuận trên 40%. Năm sau đó, Aspesi đổi ý về khuyến nghị nên bán cổ phiếu Elsevier và nói ngược lại. David Prosser,



lãnh đạo Thư viện Khoa học của UK, một tiếng nói nổi bật trong việc cải cách ngành thư viện nói: “Ông ấy (Aspesi) lắng nghe chúng tôi quá và ít nhiều bị hổ”. Elsevier vẫn đang bình chân như vại.

Aspesi chẳng phải người đầu tiên dự đoán sai về sự kết thúc của quả bom xuất bản khoa học, và có vẻ ông cũng chẳng phải là người cuối cùng. Khó mà tin nổi tình trạng độc quyền vì lợi nhuận về bản chất như thế lại có thể vận hành trong những tổ chức do chính phủ tài trợ và bị quy định rất chặt chẽ, mà không bị diệt vong về lâu về dài. Nhưng xuất bản khoa học đã và đang gắn chặt với nghề nghiên cứu trong nhiều thập kỷ. Ngày nay, bất cứ nhà khoa học nào cũng hiểu rằng sự nghiệp của họ phụ thuộc vào những bài báo khoa học mà họ công bố, và thành công trong chuyên môn được xác định đặc biệt bằng việc công bố trên những tập san uy tín. Những công trình lâu dài, tiến hành chậm, hầu như không có định hướng trước từng được các nhà khoa học có ảnh hưởng lớn nhất của thế kỷ trước theo đuổi, nay không còn là một lựa chọn sự nghiệp sống còn nữa. Trong hệ thống ngày nay, cha đẻ của học thuyết di truyền phân tử, Fred Sanger, người công bố rất ít trong hai thập kỷ giữa hai lần được giải Nobel của ông, năm 1958 và 1980, hẳn đã có thể bị đuổi cổ khỏi trường đại học của ông rồi.

Ngay cả các nhà khoa học chiến đấu để cải cách cũng thường không nhận thức được cái gốc của hệ thống: làm thế nào, trong những năm bùng nổ sau thế chiến thứ hai, các nhà khởi nghiệp có thể xây dựng được sự thành công lâu dài bằng cách lấy việc xuất bản ra khỏi tay các nhà khoa học và mở rộng quy mô của nó đến mức trước đây không thể tưởng tượng ra được. Và không ai tạo ra thay đổi một cách thông minh như Robert Maxwell, người đã biến các tập san khoa học

thành cái máy in tiền kỳ diệu hỗ trợ về mặt tài chính cho sự trỗi dậy của ông ta trong xã hội Anh. Maxwell rất có thể trở thành một đại biểu quốc hội, một ông chủ hay lãnh chúa, một nhân vật nổi tiếng của công chúng trong đời sống nước Anh. Nhưng tầm quan trọng thực sự của ông ta còn vượt xa những gì chúng ta có thể nhận biết. Hầu như không tin nổi những thứ như thế có thể xảy ra, nhưng sự thực là có rất ít người trong thế kỷ qua đã định hình con đường của khoa học như Maxwell đã làm.

Năm 1946, chàng trai 23 tuổi Robert Maxwell làm việc ở Berlin và có một uy tín khá đáng kể. Mặc dù lớn lên trong một ngôi làng nghèo nàn ở Tiệp Khắc, chàng đã chiến đấu trong quân đội Anh trong thời chiến tranh, được huân chương quân đội và được nhập quốc tịch Anh. Sau chiến tranh, anh gia nhập lực lượng tình báo ở Berlin, sử dụng được chín ngoại ngữ để làm công việc thẩm vấn tù nhân. Maxwell cao ráo, kiêu ngạo, không hài lòng tí nào với những thành công đáng kể mà anh đã đạt được – một người quen của anh ta vào thời đó nhớ lại, Maxwell thú nhận khao khát lớn nhất của anh là “trở thành triệu phú”.

Cùng lúc đó, chính phủ Anh chuẩn bị một dự án ít có khả năng thành hiện thực, một dự án đã cho phép anh ta làm chính cái điều này. Các nhà khoa học hàng đầu của Anh – từ Alexander Fleming, người khám phá ra thuốc kháng sinh penicillin cho đến nhà vật lý học Charles Galton Darwin, cháu nội của thiên tài Charles Darwin –, đều có mối quan ngại là trong lúc khoa học Anh có tầm đẳng cấp thế giới thì ngành xuất bản khoa học của họ lại quá nhỏ bé, mờ nhạt. Các nhà xuất bản khoa học được biết tới như những tổ chức hoạt động không hiệu quả và liên tục thất bại. Các tập san thì in giấy mỏng, nhìn rẻ tiền và không được giới khoa học chú ý. Hiệp hội Hóa học Anh

có cả đồng bài ừ ứ nhiều tháng dài không xuất bản được vì phải dựa vào việc lượm bạc cắc từ tiền bố thí của Hiệp hội Hoàng Gia để thực hiện bản in cho tập san của họ.

Giải pháp của chính phủ là cho nhà xuất bản Butterworths của Anh (hiện nay do Elsevier làm chủ) làm việc với nhà xuất bản nổi tiếng Springer của Đức, nhằm tận dụng tri thức chuyên môn của Springer. Butterworths sẽ học cách biến tập san thành tổ chức kinh doanh có lợi nhuận, còn các nhà khoa học Anh thì sẽ được công bố kết quả nhanh hơn. Lúc đó Maxwell đã lập doanh nghiệp của anh ta, một doanh nghiệp giúp Springer vận chuyển các tập san khoa học tới Anh. Giám đốc Butterworths, vốn là cựu nhân viên tình báo Anh, đã tuyển chàng trai trẻ Maxwell để quản lý công ty, và một người khác vốn từng là gián điệp, Paul Rosbaud, để làm biên tập viên khoa học. Paul là kỹ sư hàn đã chuyển những bí mật hạt nhân của phát xít cho Anh qua Pháp và Hà Lan.

Không thể có thời điểm nào tốt hơn để bắt đầu với họ. Khoa học đang bước vào thời kỳ tăng trưởng chưa từng có tiền lệ trước đó, từ chỗ là một thú vui tài tử của các quý ông giàu có thành một nghề nghiệp chuyên môn được kính trọng. Trong những năm sau thế chiến, nó trở thành một khẩu hiệu cho tiến bộ. “Khoa học đã từng được thực hiện với những chuẩn bị chưa đầy đủ. Nó phải được đưa ra trung tâm sân khấu, bởi vì nó chứa đựng hy vọng của chúng ta về tương lai”, kỹ sư Vannevar Bush, người quản lý Dự án Manhattan của Mỹ đã nói như vậy trong báo cáo với Tổng thống Harry S Truman. Sau chiến tranh, lần đầu tiên chính phủ đã nổi lên như một lực lượng tài trợ chính cho các nỗ lực nghiên cứu khoa học, không chỉ trong quân đội, mà cả thông qua những tổ chức mới được thành lập như Quỹ Khoa học Quốc gia Hoa Kỳ, và qua việc nhanh chóng mở

rộng hệ thống các trường đại học.

Khi Butterworths quyết định từ bỏ dự án non trẻ này năm 1951, Maxwell đề nghị mua lại với giá 13,000 bảng Anh (khoảng chừng £420,000 ngày nay) cho cả cổ phần của Butterworth lẫn Springer để nắm quyền kiểm soát công ty. Rosbaud ở lại với vai trò giám đốc khoa học. Công ty được đổi tên thành Pergamon Press, sau khi một đồng xu của thành phố cổ Pergamon của Hy Lạp, trong đó có nữ thần thông thái Athena được chọn làm logo – một đường nối đơn giản tiêu biểu cho cả hai: kiến thức và tiền.

Trong một môi trường mới đầy lạc quan hy vọng, Rosbaud chính là người tiên phong thực hiện một phương pháp đã đem lại thành công cho Pergamon. Khi khoa học mở rộng, anh ta nhận ra nhu cầu có những tập san mới để đảm nhiệm những lĩnh vực chuyên ngành mới. Cộng đồng khoa học có truyền thống tạo ra các tập san vừa to vừa nặng, nhiều khi cản trở tiến bộ bởi các tranh luận nội bộ giữa các thành viên về ranh giới chuyên ngành của họ. Rosbaud không bị hạn chế nào như thế. Tất cả những gì anh ta cần làm là thuyết phục các nhà khoa học lỗi lạc rằng chuyên ngành cụ thể của họ cần có một tập san riêng để trình bày các công trình của họ một cách thích hợp, và đặt một người vào

vị trí kiểm soát tập san ấy. Pergamon bắt đầu bán các tập san ấy cho các thư viện trường đại học, thời đó các thư viện thành linh có cả đồng tiền nhà nước cấp cho để phát triển.

Maxwell học rất nhanh. Năm 1955, anh ta và Rosbaud dự Hội nghị Thụy Sĩ về Sử dụng Năng lượng Hạt nhân một cách Hòa bình. Maxwell thuê một văn phòng gần nơi tổ chức hội thảo và bước vào hội thảo với vẻ thành thoi không mục đích, để nghị sẽ xuất bản bất cứ báo cáo khoa học nào các nhà khoa học mang tới hội thảo để trình bày, và để nghị họ ký một hợp đồng độc quyền biên tập cho các tập san của Pergamon. Các nhà xuất bản khác quá sốc trước phong cách táo tợn của anh ta. Daan Frank, người của nhà xuất bản North Holland Publishing (giờ đây do Elsevier làm chủ) sau đó phàn nàn là Maxwell đã “không trung thực” về việc hứa hẹn xuất bản công trình của các nhà khoa học mà không cần biết nội dung cụ thể.

Rosbaud, cũng thế, được biết là đã tri hoãn con khát lợi nhuận của Maxwell. Không giống một nhà khoa học khiêm tốn trước đây, Maxwell thích những bộ cánh đắt tiền và tóc chải đen mượt. Với chất giọng Tiệp Khắc trong vẻ ngoài mạnh mẽ, sang trọng, như một phát thanh viên truyền hình với giọng trầm thấp, anh ta có vẻ

ngoài với phong cách giàu có, đầy quyền lực như anh ta thường ao ước. Năm 1955, Rosbaud nói với nhà vật lý đoạt giải Nobel Nevill Mott rằng các tập san khoa học là “con cừu cái bé nhỏ” mà anh ta rất yêu, còn Maxwell là ông vua David trong Kinh Thánh, chỉ muốn xẻ thịt nó bán lấy tiền kiếm lời. Năm 1956 quan hệ của cặp đôi này tan vỡ và Rosbaud rời công ty.

Tới lúc đó, Maxwell đã kịp học được mô hình kinh doanh của Rosbaud và biến nó thành thứ của riêng mình. Các hội nghị khoa học thường có xu hướng nhằm chán nhưng khi Maxwell quay lại hội nghị Geneva năm đó, anh ta thuê một căn nhà gần Collonge-Bellerive, một thành phố đẹp như tranh bên bờ hồ, nơi anh ta tận hưởng tiệc tùng với khách khứa, rượu ngon, xì gà và du thuyền. Các nhà khoa học chưa từng nhìn thấy những thứ như anh ta. “Anh ta nói chúng tôi không cạnh tranh về việc bán hàng, chúng tôi cạnh tranh về tác giả”. Albert Henderson, nguyên phó giám đốc Pergamon, kể với tôi như thế. “Chúng ta sẽ dự các hội thảo đặc biệt là để tìm kiếm biên tập viên cho các tập san mới”. Có nhiều câu chuyện về những bữa tiệc trên tầng thượng của khách sạn hạng sang Athens Hilton, hay quà tặng là những chuyến bay của hãng Concorde, hay các nhà khoa học được mời đi trên những du thuyền qua các





đảo của Hy Lạp để lập kế hoạch ra các tập san mới.

Đến năm 1959 Pergamon đã xuất bản được 40 tập san. Sáu năm sau, con số này là 150. Điều này khiến Maxwell vượt lên phía trước rất xa trong cuộc cạnh tranh (Năm 1959, đối thủ của Pergamon là Elsevier, mới chỉ có 10 tập san xuất bản bằng tiếng Anh và công ty này phải mất thêm một thập kỷ để lên tới con số 50). Đến năm 1960, Maxwell đã có xe hơi Rolls-Royce với tài xế riêng, và chuyển nhà, chuyển hoạt động của Pergamon từ London đến Headington Hill Hall ở Oxford, một khu vực kỳ to đẹp và sang trọng, và cũng đồng thời là thủ phủ của nhà xuất bản Anh Blackwell.

Các hiệp hội khoa học chẳng hạn Hội Lưu biến học Anh, thấy tương lai mờ mịt của mình, thậm chí đã bắt đầu giao tập san của mình cho Pergamon với một khoản phí nhỏ. Leslie Iversen, nguyên Tổng Biên tập của tập san *Journal of Neurochemistry*, nhớ lại Maxwell đã cảm dỗ mình như thế nào trong một bữa tối hoành tráng ở nhà riêng. “Ông ta gây ấn tượng mạnh mẽ, một nhà khởi nghiệp vĩ đại”. Iversen nói thế. “Chúng tôi ăn tối với rượu vang tuyệt hảo, và cuối cùng, anh ta chia ra tấm séc – vài ngàn bảng cho hiệp hội. Số tiền đó còn nhiều hơn những gì các nhà khoa học nghèo túng bọn tôi đã từng nhìn thấy trước giờ”.

Maxwell thuyết phục họ về những cái tên nghe rất vĩ đại – “Tập san khoa học quốc tế ...” là cụm từ mở đầu rất được ưa chuộng cho tên tập san. Nguyên Phó Giám đốc Pergamon, Peter Ashby, miêu tả việc đó với tôi như là một “thủ thuật quảng cáo”, nhưng nó cũng đồng thời phản ánh một hiểu biết sâu về việc bản thân khoa học và thái độ của xã hội đối với khoa học đã thay đổi như thế nào. Hợp tác nghiên cứu và làm cho công

trình của bạn được biết tới trên trường quốc tế đang trở thành một hình thức mới của uy tín trong giới hàn lâm, và trong nhiều trường hợp, Maxwell đã chiếm được cái góc thị trường này trước khi bất cứ ai khác nhận ra nó. Khi Liên bang Xô Viết phóng đi con tàu vũ trụ Sputnik, vệ tinh nhân tạo đầu tiên của loài người năm 1959, các nhà khoa học phương Tây cố gắng lên đuổi cho kịp ngành nghiên cứu không gian của Nga, và rất ngạc nhiên khi biết rằng Maxwell đã thương lượng được độc quyền làm ấn bản tiếng Anh tập san của Viện Hàn lâm Khoa học Nga từ cả thập kỷ trước.

“Anh ta có lợi ích ở tất cả những chỗ đó. Tôi tới Nhật Bản, anh ta đã có một người Mỹ vận hành một văn phòng ở đó. Tôi tới Ấn Độ, cũng đã có người ở đây. Asby cho biết. Thị trường quốc tế quả là rất hấp dẫn. Ronald Suleski, người đã phụ trách văn phòng Pergamon ở Nhật trong thập kỷ 70, nói rằng các hiệp hội khoa học ở Nhật, trong tình cảnh tuyệt vọng không biết làm cách nào để công trình của họ có thể được xuất bản bằng tiếng Anh, đã cho không Maxwell quyền công bố các kết quả nghiên cứu của thành viên hiệp hội.

Thành công của Maxwell được xây dựng dựa trên những hiểu biết sáng suốt của ông ta về bản chất của các tập san khoa học, đó là điều phải mất nhiều năm nữa để người khác có thể hiểu và sao chép được. Trong khi các đối thủ cạnh tranh của ông than phiền là ông làm loãng thị trường, Maxwell biết rõ là thực ra chả có giới hạn nào đối với thị trường này hết. Tạo ra một Tập san Khoa học về Năng lượng Nguyên tử chẳng hề lấy mất công việc của Tập san Vật lý Hạt nhân của nhà xuất bản đối thủ North Holland. Các bài báo khoa học là những khám phá độc nhất: một bài báo không thể giả mạo hay thay thế một bài khác. Nếu

một tập san nghiêm túc mới ra đời, các nhà khoa học sẽ yêu cầu thư viện đăng ký mua nó, chỉ đơn giản thế thôi. Nếu Maxwell tạo ra số tập san nhiều gấp ba lần so với đối thủ, anh ta sẽ kiếm gấp ba số tiền.

Maxwell đã làm biến đổi công nghệ xuất bản, nhưng công việc hàng ngày của khoa học thì vẫn thế không gì thay đổi. Các nhà khoa học hầu hết là đua công trình của họ cho tập san nào thích hợp nhất với chuyên ngành – và Maxwell rất vui lòng xuất bản bất cứ thứ gì và tất cả những gì mà các biên tập viên khe khắt của ông đồng ý. Tuy vậy, vào khoảng giữa những năm 70, các nhà xuất bản bắt đầu can thiệp vào những việc lý ra không phải của họ, mở ra một con đường có thể chặn lối các nhà khoa học tiếp cận với hệ thống xuất bản, và áp đặt các tiêu chuẩn của thế giới kinh doanh lên hướng đi của nghiên cứu.

Khó mà nói quá lên hơn nữa về mức độ quyền lực mà tổng biên tập các tập san ngày nay có được trong việc định hình sự nghiệp của các nhà khoa học và bản thân hướng đi của khoa học. “Các bạn trẻ lúc nào cũng nói với tôi rằng, nếu các bạn không đăng được bài trên CNS [tên tắt của *Cell/Nature/Science*, những tập san có uy tín bậc nhất] thì không mong gì kiếm được việc làm”. Schekman cho biết. Ông so sánh việc theo đuổi công bố khoa học trên các tập san có chỉ số tác động cao với hệ thống khích lệ cực đoan của tiền thưởng trong hoạt động ngân hàng. Ông nói, “Nó có một ảnh hưởng to lớn với con đường phát triển của khoa học”.

Đến cuối những năm 70, Maxwell cũng đã đạt được thỏa thuận với những thị trường đông người đọc hơn. Charkin nói; “Lúc đó tôi đang ở Oxford University Press. Chúng tôi đứng lên và nói: Quý sự! Những tập san này kiếm ra khối tiền”. Trong khi



đó, ở Hà Lan, Elsevier đã bắt đầu mở rộng những tập san tiếng Anh của họ, cạnh tranh nội địa trong hàng loạt vụ thu tóm và tăng trưởng ở mức 35 đầu tập san mỗi năm.

Như Maxwell đã tiên đoán, cạnh tranh không làm giảm giá. Trong khoảng từ năm 1975 đến 1985, giá trung bình của các tập san đã tăng gấp đôi. Tờ New York Times cho biết muốn đăng ký tập san Nghiên cứu Thần kinh sẽ tốn 2.500 USD vào năm 1984 và cái giá này là 5.000 USD vào năm 1988. Cùng năm đó, thư viện Harvard đã tiêu vượt ngân sách đến nửa triệu đô la Mỹ.

Các nhà khoa học đã có lúc đặt vấn đề về tính công bằng của công cuộc kinh doanh với lợi nhuận khủng khiếp mà họ cho không sức lao động, nhưng các nhà thư viện mới là những người đầu tiên nhận ra cái bẫy trong thị trường mà Maxwell tạo ra. Các thư viện dùng tiền của trường đại học để mua các tập san nhân danh các nhà

khoa học. Maxwell hiểu điều này rất rõ. “Các nhà khoa học là những người chẳng biết gì về giá cả, chủ yếu là vì đó không phải là tiền túi của họ”. Ông ta nói trong một cuộc trả lời phỏng vấn năm 1988 với tờ Global Business. Và vì chẳng có cách nào đổi từ tập san này sang tập san khác rẻ hơn, kết quả là, Maxwell nói tiếp, “một cơ chế tài chính không bao giờ kết thúc hay thay đổi”. Các thư viện bị kẹt cứng trong hàng ngàn tập san độc quyền trong những chuyên ngành rất hẹp. Hiện nay có trên một triệu bài báo khoa học được công bố mỗi năm, và họ buộc phải mua nó với bất cứ giá nào các nhà xuất bản muốn.

Maxwell không phải chỉ quan tâm tới đế chế đã chiến thắng của mình. Bản chất thâm tóm đã dẫn tới thành công của Pergamon cũng khiến anh ta lao vào những cuộc đầu tư lấy được, trông lấp lánh nhưng tốn kém và nhiều nghi vấn, chẳng hạn như đầu tư vào đội bóng chày Oxford United

and Derby County FC, và các đài truyền hình trên khắp thế giới, và vào tập đoàn báo chí Mirror của Anh năm 1984, nơi anh ta dành thời gian vào đó ngày càng nhiều. Năm 1991, để có tiền mua tờ Tin tức hàng ngày New York, Maxwell đã bán Pergamon cho đối thủ kín tiếng ở Đức là Elsevier với giá 440 triệu bảng Anh (khoảng 919 triệu bảng ngày nay).

Rất nhiều người trước đây từng làm cho Pergamon đã nói với tôi rằng họ biết tất cả đã kết thúc với Maxwell khi ông ta bán Pergamon cho Elsevier vì Pergamon là công ty mà ông ta thực sự yêu quý. Cuối năm đó ông ta trở thành sa lầy vào hàng loạt scandal về những món nợ nần, về những bê bối tiền bạc, và bị nhà báo Mỹ Seymour Hersh buộc tội là gián điệp của Israel với những mối liên hệ với việc buôn bán vũ khí. Ngày 5 tháng 11 năm 1991, người ta phát hiện Maxwell chết chìm trong chiếc thuyền của anh ta trên đảo Canary Islands. Cả thế giới choáng với



tin ấy, và ngày hôm sau, tờ báo lá cải giật gân Sun đối thủ của Mirror nêu ra câu hỏi trong đầu tất cả mọi người: “Phải chăng anh ta đã té ngã... Hay anh ta nhảy xuống biển?” (Một cách giải thích thứ ba, là anh ta bị ai đó đẩy xuống biển, cũng đã nảy sinh).

Câu chuyện này rùm beng trên mặt báo Anh trong nhiều tháng, với nghi ngờ ngày càng tăng là anh ta đã tự sát, sau khi một cuộc điều tra cho biết anh ta biển thủ hơn 400 triệu bảng từ quỹ hưu của tờ Mirror để trả các món nợ của anh ta. (Vào tháng 12 năm 1991, một báo cáo của cơ quan điều tra Tây Ban nha cho biết cái chết là một tai nạn). Những truyền thuyết về anh ta quả là bất tận: năm 2003, hai nhà báo Gordon Thomas và Martin Dillon công bố một cuốn sách khẳng định rằng Maxwell đã bị Mossad giết chết nhằm che giấu hoạt động gián điệp của anh ta, nhưng không có bằng chứng nào đáng tin cậy. Vào lúc đó, Maxwell mất đã lâu, nhưng việc kinh doanh tập san khoa học mà anh ta đã khởi sự thì vẫn tiếp tục thịnh vượng trong tay những người mới, đạt tới một trình độ mới về mức lợi nhuận và quyền lực toàn cầu của họ sẽ còn tiếp diễn trong nhiều thập kỷ tới.

Năm 1998, Elsevier chuyển kế hoạch sang thời đại internet, được gọi là “Một Thỏa thuận lớn”. Nó bán trọn gói quyền tiếp cận trực tuyến hàng trăm tập san khoa học với một khoản chi phí hàng năm – theo một báo cáo, giá cả tùy vào mức độ tự do trong truy cập thông tin. Cornell University vào năm 2009 trả khoản tiền chùng 2 triệu đô la Mỹ– và bất cứ sinh viên hay giáo sư nào cũng đều có thể tải về các bài báo khoa học nào họ muốn từ trang web của Elsevier. Các trường đại học lại nườm nượp đăng ký.

Những dự đoán về việc sụp đổ của Elsevier dựa trên giả định là trải nghiệm của các nhà khoa học về việc chia sẻ công trình miễn phí trên mạng sẽ làm

chậm lại sự cạnh tranh của Elsevier và thay thế nó từ từ. Để đáp lại, Elsevier tạo ra một sự thay đổi: hợp nhất hàng ngàn tập san độc quyền trong những chuyên ngành rất hẹp lại thành một gói lớn đến nỗi, giống như những nguồn năng lượng cơ bản như điện hay nước, các trường đại học không thể nào vận hành được mà không có nó. Trả tiền, và ánh sáng của khoa học tiếp tục chiếu ngời. Nhưng một số tập san bị từ chối như là cái gì không đáng giá và ở bất cứ trường nào cũng có khoảng một phần tư tư liệu thành văn của khoa học bị tống vào góc tối. Thỏa thuận này tập trung quyền lực to lớn vào tay những nhà xuất bản lớn nhất, và lợi nhuận của Elsevier bắt đầu tăng vọt ở mức đưa họ lên hàng tỉ phú vào những năm 2010. Năm 2015, một bài báo trên tờ Financial Times “phong thánh” cho Elsevier với danh hiệu “một doanh nghiệp mà internet không thể giết chết nổi”.

Kể từ những năm đầu thập kỷ 2000, các nhà khoa học bắt đầu đi tiên phong trong một con đường khác trong công bố khoa học, được gọi là “open access”, tức là mở ra cho mọi đối tượng có thể tiếp cận. Con đường này giải quyết cái khó trong việc cân bằng những đòi hỏi của khoa học và của tính chất thương mại đơn giản bằng cách xóa bỏ nhân tố thương mại. Trong thực tế, nó có hình thức của một tập san trực tuyến, trong đó các nhà khoa học trả trước một khoản phí để trang trải chi phí biên tập và ai cũng có thể tiếp cận các kết quả nghiên cứu đó không thời hạn. Thế nhưng mặc dù được hậu thuẫn bởi một số tổ chức tài trợ lớn nhất thế giới trong đó có Quỹ Gates và Wellcome Trust, chỉ một phần tư bài báo khoa học được chọn công bố theo cách này khi nghiên cứu được hoàn thành.

Ý tưởng cho rằng nghiên cứu khoa học nên được mở ra cho bất cứ ai cũng có thể tiếp cận là một sự khởi

đầu sắc bén, thậm chí một mối đe dọa cho hệ thống hiện tại – vốn dựa trên khả năng của các nhà xuất bản ngăn chặn việc tiếp cận các tư liệu thành văn của khoa học nhằm duy trì lợi nhuận khủng khiếp của họ. Trong những năm gần đây, sự phản đối quan trọng nhất với hiện trạng này đã bùng lên cùng với sự ra đời của trang web gây nhiều tranh luận trái chiều, có tên là Sci-Hub – một thứ giống như ứng dụng chia sẻ âm nhạc Napster dành cho khoa học, cho phép bất cứ ai cũng có thể tải về các bài báo khoa học hoàn toàn miễn phí. Người tạo ra nó, Alexandra Elbakyan, một cô gái người Kazhakstan, đối mặt với buộc tội vi phạm luật của Mỹ về bản quyền và về việc bẻ khóa trang web. Elsevier gần đây đã đạt được án tòa xử cho tháng 15 triệu đô la (con số tối đa được phép) vì những thiệt hại của họ.

Elbakyan là con người lý tưởng một cách tự tin và kiêu hãnh. “Khoa học nên thuộc về các nhà khoa học chứ không phải là các nhà xuất bản”, cô nói với tôi trong một email. Trong một lá thư gửi tới tòa án, cô trích dẫn Điều 27 của Tuyên bố chung của Liên Hợp Quốc về Quyền Con người, khẳng định quyền “chia sẻ tiến bộ khoa học và các lợi ích của nó”.

Cho dù số phận của Sci-Hub như thế nào, có vẻ như sự thất vọng với hệ thống hiện tại đang tiếp tục tăng lên. Nhưng lịch sử cho thấy cá cược với các nhà xuất bản khoa học là một động thái rủi ro. Cuối cùng, quay lại năm 1988, Maxwell từng dự đoán rằng trong tương lai sẽ chỉ còn lại một số công ty xuất bản cực kỳ hùng mạnh và họ sẽ kinh doanh trong thời đại điện tử mà không tốn một xu chi phí in ấn, dẫn đến hầu như chỉ còn “lợi nhuận thuần túy”. Điều đó nghe có vẻ rất giống với thế giới mà chúng ta đang sống.