

Plan S e le negoziazioni nel contesto accademico italiano

Alberto Franco Pozzolo

Università degli Studi di Roma Tre e CRUI-CARE

Plan S e l'evoluzione dell'editoria scientifica verso l'*open access* come nuovo paradigma?
Università di Firenze, 22 novembre 2019

Piano della presentazione

- Cosa vendono gli editori scientifici?
- Domanda, offerta ed equilibrio:
 - pagando gli abbonamenti
 - pagando per pubblicare (APCs)
- Esiste un modello preferibile?
- Plan-S
- I prossimi passi e la prossima sfida

Cosa vendono gli editori scientifici?

- Storicamente, gli editori scientifici hanno venduto libri e riviste: l'accesso alla conoscenza scientifica
- La quota principale del costo di produzione era variabile: dipendeva dal numero di copie prodotte e distribuite
- Oggi il costo di produrre e distribuire una pubblicazione scientifica è prevalentemente fisso e il costo di riproduzione è sostanzialmente nullo
- **Gli editori scientifici oggi vendono prevalentemente certificazione**

Chi produce i prodotti dell'editoria scientifica?

- Per realizzare un prodotto editoriale scientifico sono necessarie **tre componenti** principali:
 - 1) il contenuto (il risultato della ricerca)
 - 2) la certificazione
 - 3) **l'organizzazione** delle attività (di raccolta dei contenuti e di certificazione)
- **Gli editori scientifici forniscono l'organizzazione, che come le altre due componenti è essenziale per realizzare il prodotto**

Chi domanda i prodotti dell'editoria scientifica?

- La **domanda** dei prodotti dell'editoria scientifica proviene quasi unicamente **dai ricercatori**, gli stessi che li producono
- La domanda è molto **inelastica**: se si cerca un prodotto non lo si può sostituire con un altro
- L'elasticità di **sostituzione** può riguardare il modo con cui si accede ai prodotti, e al **tempo necessario per ottenerli**

Come si determina il prezzo di equilibrio? (1)

- In un mercato concorrenziale il prezzo di equilibrio è pari al costo marginale e le imprese realizzano profitti economici nulli
- Ma se sono gli editori a vendere i loro prodotti tramite gli abbonamenti, il mercato dell'editoria scientifica non è concorrenziale:
 - perché la domanda per i prodotti è molto inelastica
 - perché i costi di produzione sono soprattutto costi fissi
- **Se gli acquirenti si coalizzano possono potenzialmente ottenere condizioni identiche a quelle concorrenziali**

Come si determina il prezzo di equilibrio? (2)

- Se i ricercatori acquistano direttamente i servizi di certificazione al posto dei prodotti dell'editoria scientifica (se pagano le APCs), il mercato diviene assai più concorrenziale
- Il ricercatore, proprietario dei contenuti, può scegliere l'editore che offre quello che per le sue esigenze è il miglior rapporto tra qualità e prezzo
- **Se gli editori formano un cartello imponendo prezzi uniformi per le APCs possono potenzialmente ottenere condizioni identiche a quelle di monopolio**

Esiste un modello preferibile? (1)

- Dal punto di vista del grado di concorrenza, quale sia il modello preferibile dipende dalla capacità di coordinamento di acquirenti e venditori
- È probabile, ma non è certo, che un modello basato sulle APCs accresca il grado di concorrenza nel lungo periodo:
 - perché non richiede il coordinamento tra gli acquirenti
 - perché sarebbe inefficace soltanto se gli editori fossero molto coordinati tra loro (con possibili interventi delle autorità antitrust)
- **Ma un adeguato coordinamento tra gli acquirenti consentirebbe di raggiungere un equilibrio concorrenziale anche in un modello basato sugli abbonamenti**

Esiste un modello preferibile? (2)

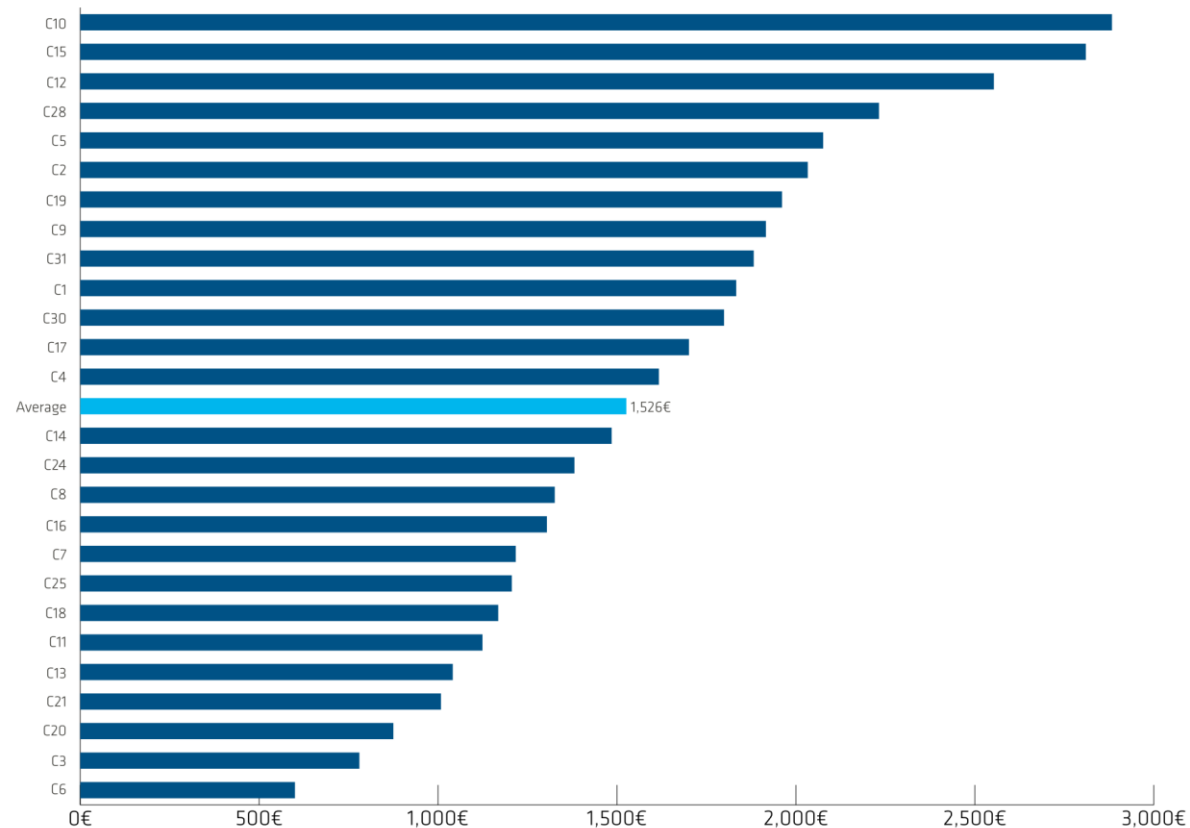
- Il grado di concorrenza non è l'unica caratteristica per valutare i due equilibri
- Una differenza cruciale tra i due modelli è la distribuzione dei costi:
 - nel modello basato sugli abbonamenti si paga per leggere prodotti certificati
 - nel modello basato sulle APCs si paga per acquistare servizi di certificazione
- **Con gli abbonamenti paga chi legge, con le APCs paga chi pubblica**

Chi legge? E chi pubblica?

- Chi legge e chi pubblica possono essere gruppi di ricercatori estremamente diversi:
 - nei dipartimenti
 - tra i dipartimenti
 - tra le università
 - tra i paesi del mondo
- Nella maggior parte dei casi i costi degli abbonamenti sono sostenuti in modo centralizzato a livello di ateneo, mentre i fondi di ricerca sono distribuiti in modo più eterogeneo
- **Il passaggio radicale a un modello basato sulle APCs, come quello auspicato da Plan-S, avrebbe un effetto dirompente sulla distribuzione delle risorse**

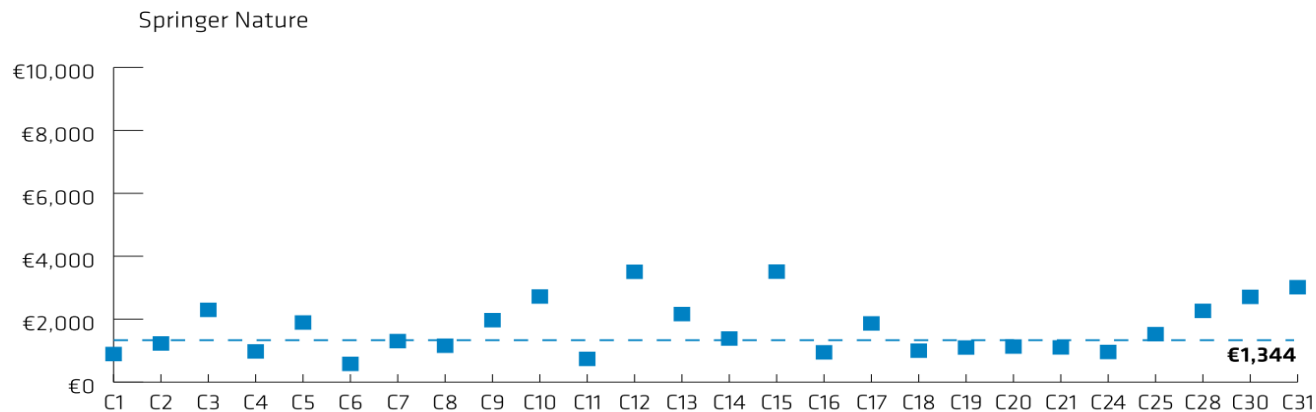
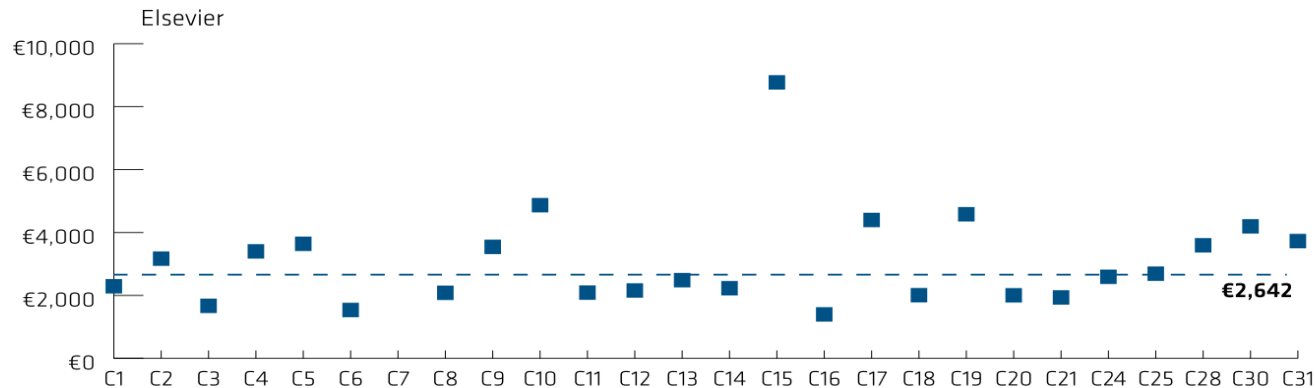
Le differenze tra paesi

- Le differenze nel costo implicito delle pubblicazioni tra paesi europei sono molto ampie

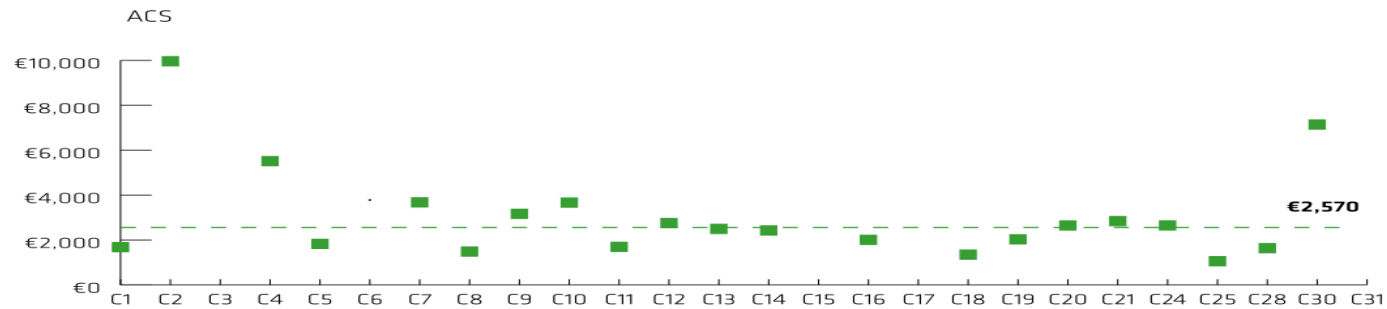
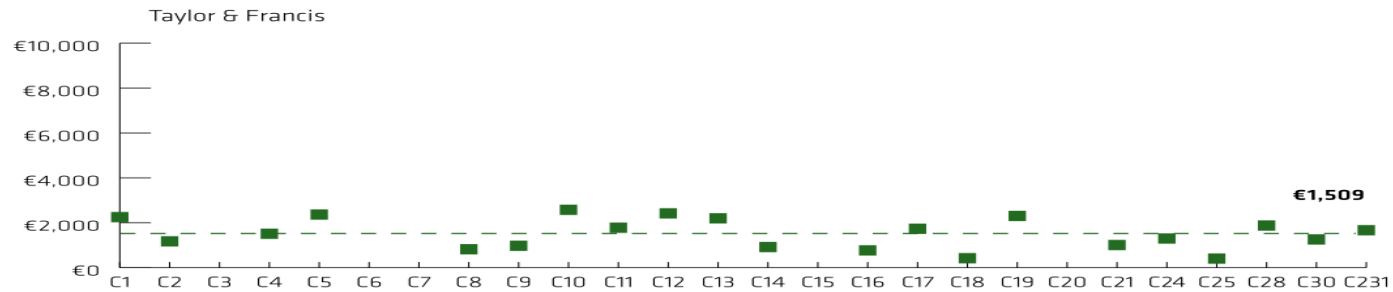
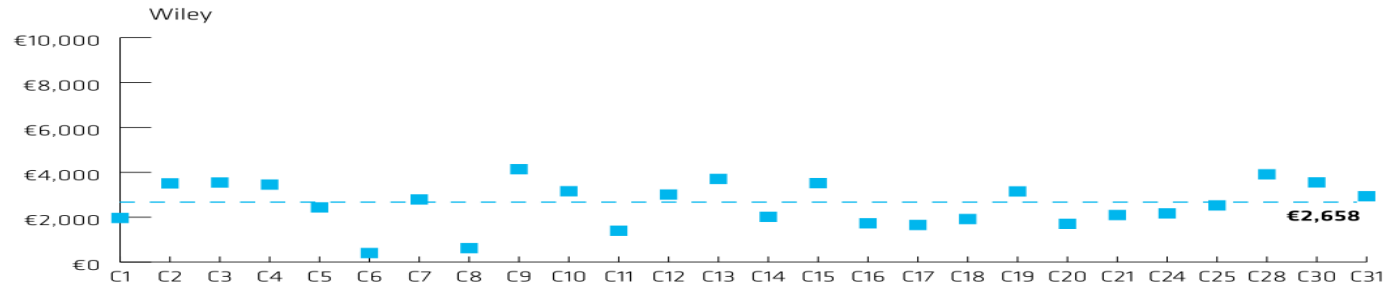


Le differenze tra paesi ed editori (1)

- Le differenze nel costo implicito delle pubblicazioni tra editori nei diversi paesi europei sono molto ampie



Le differenze tra paesi ed editori (2)



Le differenze tra editori in Italia

- Le differenze nel costo implicito delle pubblicazioni tra editori in Italia sono molto ampie
- Una simulazione condotta su quasi 3.000 pubblicazioni di un grande ateneo italiano ha evidenziato una **spesa teorica** di oltre **5 milioni di euro**
- I costi delle singole pubblicazioni, calcolati in base al listino, variano **da un minimo di zero a un massimo di 5.250 euro** (entrambi i valori registrati dal medesimo editore)
- I costi complessivi per le APC pagate ai primi **dieci editori** rappresentano oltre **l'80% del totale**

I prossimi passi

- La trasformazione del mercato dell'editoria scientifica potrà avere un forte impatto forte sulla distribuzione delle risorse tra i ricercatori
- Per questo motivo, occorre:
 - analizzare i costi e i benefici delle diverse scelte
 - **definire una strategia a livello nazionale**
 - coordinare le azioni con quelle dei principali partner a livello europeo e internazionale
- Poiché gli editori scientifici vendono prevalentemente certificazione, occorre **tenere conto e coordinare le azioni con le agenzie di valutazione**

L'approccio di CRUI-CARE

- CRUI-CARE sta negoziando la maggior parte dei nuovi contratti come *transformative agreements*, con contratti *read and publish*
- Le condizioni economiche riflettono:
 - la volontà di offrire ai ricercatori la possibilità di **pubblicare open access**
 - la necessità di continuare ad **accedere alle risorse** pubblicate nelle riviste ibride
- La **distribuzione dei tokens** per le pubblicazioni, che si baserà sulla **spesa storica** per gli abbonamenti, non dovrebbe creare particolari tensioni
- È opportuno che gli atenei prevedano dei **meccanismi interni di allocazione**

I problemi delle contrattazioni

- Gli editori hanno ben chiaro l'impatto della **redistribuzione dei costi** tra paesi
- I paesi **meno ricchi** avranno un forte incentivo a **cancellare gli abbonamenti**, potendo accedere gratuitamente a una numero crescente di pubblicazioni dei paesi più ricchi
- Gli editori desiderano **compensare** la perdita di ricavi da alcuni mercati con l'aumento da altri mercati
- Allo stesso tempo, gli editori mantengono una parte del loro **potere di mercato**, attraverso le **riviste ibride**
- Ancora una volta, è quindi necessario gestire contrattazioni trovando il giusto **equilibrio** tra:
 - difesa degli **interessi economici**
 - garanzia dell'**accesso alle pubblicazioni** necessarie per la ricerca

Le prossime sfide

- Il volume delle pubblicazioni scientifiche continua a crescere, rendendo sempre più difficile:
 - valutare la qualità della ricerca
 - capire cosa è utile e necessario leggere
- Raccogliere ed elaborare informazioni sulle caratteristiche delle pubblicazioni richiede ingenti investimenti, con elevati costi fissi
- **Occorre prestare attenzione a non regalare un nuovo mercato monopolistico a poche grandi imprese private in grado di sostenere questi costi**