



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DEL MOLISE

L'evoluzione del mercato dell'editoria scientifica

Alberto Franco Pozzolo
Università del Molise e CRUI-CARE

Convegno CRUI –CARE su L'evoluzione del mercato dell'editoria scientifica e il ruolo della contrattazione nazionale, Sapienza Università di Roma, 21 maggio 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**

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
- 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 si coalizzano 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)
- **Un adeguato coordinamento tra gli acquirenti consentirebbe di raggiungere un equilibrio con prezzi concorrenziali anche con 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**

Plan-S (1)

- Plan-S afferma che:

“After 1 January 2020 scientific publications on the results from research funded by public grants provided by national and European research councils and funding bodies, must be published in compliant Open Access Journals or on compliant Open Access Platforms”

- È un risultato possibile?
- È un risultato auspicabile?

Plan-S (2)

- Il problema della **distribuzione dei costi** è riconosciuto in uno dei principi di Plan-S:

“it is acknowledged that all scientists should be able to publish their work Open Access even if their institutions have limited means”

- Come raggiungere questo risultato?
- Tutti devono poter pubblicare *open access* oppure tutti devono poter pubblicare *open access* su riviste di qualità paragonabile?

Plan-S (3)

- Relativamente al **costo delle APCs**, Plan-S afferma che:

“Where article processing charges (APCs) apply, cOAlition S will contribute to establishing a fair and reasonable APC level, including equitable waiver policies, that reflects the costs involved in the quality assurance, editing, and publishing process and how that adds value to the publication”.

- Qual è l’approccio: **regolamentazione o libera concorrenza?**

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 **coordinare le azioni con le agenzie di valutazione**, in linea con le pratiche prevalenti a livello internazionale

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**