

I dieci anni di CIBER: i consorzi tra sfide e nuove frontiere dei modelli economici

BENEDETTAALOSI

Sintesi

I dieci anni di CIBER costituiscono lo spunto per una riflessione più ampia sul ruolo dei consorzi tra vecchie e nuove vocazioni e sui modelli economici visti anche alla luce dell'attuale crisi economica.

Introduzione

Il percorso decennale di CIBER si inserisce in un filo rosso che accomuna la storia recente dei consorzi di biblioteche accademiche in ambito nazionale ed internazionale.

Pur nella loro diversità e nel ritardo che ha segnato la nascita dei consorzi interuniversitari in Italia rispetto ad altre realtà, i consorzi accademici hanno tutti condiviso le finalità sottese alla loro istituzione e seguito un'evoluzione per molti aspetti parallela. I consorzi hanno rappresentato dappertutto una risposta strategica, un baluardo nei confronti di un mercato editoriale in grande espansione e dominato da logiche di profitto, missione nella quale hanno tratto forza dall'alleanza tra istituzioni accademiche e di ricerca. Tale funzione ne ha costituito il tratto comune.

Ha invece fatto la differenza la diversa capacità delle istituzioni universitarie di porsi in un'ottica cooperativa, di andare oltre quelle logiche individualistiche che separano e arenano. Se le iniziative consortili nord-americane e nord-europee si sono infatti evolute poggiando su esperienze cooperative che si erano consolidate e radicate nel tempo (la cooperazione interbibliotecaria degli anni '60 e '70 che in questi Paesi ha portato alla nascita dei primi "network" di biblioteche ed ai primi esempi di catalogazione partecipata e di prestito interbibliotecario ha fatto storia), quelle¹ italiane hanno invece pagato lo scotto della mancanza di una tradizione culturale analoga.

L'esperienza cooperativa in Italia è infatti recente, fondata su iniziative spontanee di biblioteche e bibliotecari e non sostenuta da finanziamenti istituzionali. Così è stato per i coordinamenti nazionali di biblioteche specialistiche, come SINM², il Sistema Informativo Nazionale per la Matematica e il CNBA³, il Coordinamento Nazionale Biblioteche di Architettura, per l'associazione ESSPER⁴ (Economia e Scienze Sociali), così anche per il progetto NILDE⁵ (Network Inter-library Document Exchange), progetti che, avviati sulla base di spinte aggregative spontanee ed in regime di reciprocità, costituiscono oggi un importante tassello nella costruzione della cultura cooperativa in Italia che ha trovato nel Servizio Bibliotecario Nazionale (SBN) la sua espressione più diffusamente conosciuta⁶.

1 In realtà, la cooperazione negli Stati Uniti ha radici molto lontane. Risale, ad esempio, al 1876 l'istituzione da parte dell'American Library Association (ALA) di un *Committee on Cooperation in Indexing and Cataloguing College Libraries*, nel 1901 nasce il primo catalogo collettivo regionale ad opera della California State Library e al 1907 la prima politica di *Inter-Library Loan* della Library of Congress. K. A. Perry, *Where are Library Consortia Going?* UK Serials Group (UKSG), *Annual Conference in Torquay, England, 1 aprile 2008*.

2 <siba2.unile.it/sinm>.

3 <www.cnba.it>.

4 <www.biblio.liuc.it/essper>.

5 <nilde.bo.cnr.it>.

6 Dall'attività di cooperazione dell'associazione ESSPER è scaturito il catalogo collettivo delle pubblicazioni periodiche delle biblioteche aderenti ad ESSPER ed il catalogo di spogli delle più prestigiose riviste italiane di economia e diritto; SINM ha realizzato e reso accessibile il Catalogo nazionale dei periodici delle scienze matematiche, fisiche, informatiche e tecnologiche mantenuto dall'Università di Lecce.

È solo a partire dagli anni '90, dunque, che nascono i consorzi in Italia, anche in questo caso dietro la spinta dal basso delle Università che ricercavano un'alternativa strategica efficace alle difficoltà sempre più pressanti che le attanagliavano. La crescita vertiginosa dei costi delle riviste scientifiche, dovuta anche alla forte concentrazione del mercato dominato da un gruppo esiguo di colossi editoriali, i ricorrenti tagli di *budget* nei fondi destinati alle biblioteche e la conseguente difficoltà di assicurarsi contenuti scientifici sempre meno alla loro portata, davano finalmente impulso allo slancio cooperativo delle Università. Di fatto, in quel momento, la condivisione di risorse, gli acquisti consortili e la gestione su base cooperativa delle negoziazioni rappresentavano le uniche contromisure in grado di contrastare tali tendenze. E ancora una volta, improntati su spinte spontanee e lavoro volontario, e diversamente da quanto stava avvenendo altrove⁷, nell'assenza di politiche nazionali di sostegno alle università ed alle biblioteche rispetto alle sfide derivanti dall'avvento dell'era digitale, i consorzi italiani hanno risentito di tale mancanza, con una conseguente minore forza contrattuale nel rapporto con gli editori e una persistente difficoltà a porsi come interlocutori autorevoli.

È in questo contesto, dunque, che, alla fine degli anni '90, si inserisce l'istituzione di CIBER per iniziativa auto-finanziata di un gruppo di Atenei membri del CASPUR, volta a far convergere le Università del centro-sud intorno ad un progetto di cooperazione per l'acquisto delle Risorse Elettroniche. CIBER nasce quindi con l'intento primario, analogo a quello degli altri consorzi che da poco operavano in Italia, CIPE e CILEA, di attuare forme di acquisto condiviso di Risorse Elettroniche. D'altronde, l'avvento dei formati digitali e delle nuove tecnologie ponevano, come altrove, anche alle Università italiane il problema di una letteratura scientifica più largamente disponibile nei nuovi formati ma di più difficile e selettivo accesso per gli alti costi e per le barriere legali e tecnologiche.

Solo recentemente, le politiche di cooperazione interconsortili sperimentate per molti anni tra i consorzi italiani hanno creato una premessa importante per l'attuazione del progetto di cooperazione nazionale voluto dalla CRUI e poi sfociato nella costituzione del Gruppo di Coordinamento per l'Accesso alle Risorse Elettroniche (CARE). L'istituzione di CARE, al quale è stata affidata la funzione di coordinamento delle iniziative più importanti di acquisizione e conservazione delle Risorse Elettroniche, al momento oggetto di una nuova ridefinizione, ha segnato una trasformazione significativa nel panorama consortile italiano anche per l'avvio delle prime trattative nazionali delle istituzioni accademiche italiane e degli enti di ricerca⁸.

La situazione di CIBER ha presentato in questi anni qualche elemento di criticità in più. L'istituzione recente della gran parte dei Sistemi Bibliotecari appartenenti, lo ha posto di fronte alla diffusa mancanza di politiche di sviluppo delle collezioni e di prassi consolidate di programmazione e coordinamento degli acquisti e quindi, in definitiva, di fronte alla difficoltà di realizzare una struttura organizzativa efficiente. Su questi problemi, soprattutto con il sostegno di CASPUR, si è tentato di incidere, predisponendo modalità di lavoro condivise nell'intento di ottenere una pianificazione delle trattative e degli acquisti e la definizione di linee di sviluppo coordinate a livello di Sistemi.

7 A tal proposito, è significativa ad esempio l'esperienza del consorzio ANKOS - Anatolian University Libraries Consortium -

<www.ankos.gen.tr/index.php?lang=english> che tra le cause principali del suo rapido successo la massiccia espansione del sistema di istruzione universitaria e del contesto della ricerca e delle biblioteche in Turchia. La riflessione è contenuta nel recente articolo apparso sul "Journal of Academic Librarianship", tra gli Article in Press, vol. 35(2009),4 a firma di Phyllis Erdogan e Bülent Karazösen, dal titolo *Portrait of a consortium: ANKOS*, <www.sciencedirect.com/science/journal/00991333>

8 <www.cruicare.it>; per maggiori informazioni sulle attività di CARE si rimanda all'articolo di B. Alosi, N. Femminò, M. Florio, *L'istituzione di CARE e le prime trattative nazionali*, in *Rapporto sulle biblioteche italiane 2007-2008*, Associazione Italiane Biblioteche, Roma, disponibile ad accesso aperto sull'Archivio istituzionale dell'Università di Messina <cab.unime.it/mus/archive/00000483>; si veda inoltre S. Di Majo, *Per l'accesso alla letteratura scientifica: i Consorzi, la CRUI, CARE*. In *Proceedings. La biblioteca scientifica e tecnologica: servizi per l'informazione scientifica*, Roma, 17 aprile 2008, disponibile su E-LIS <eprints.rclis.org/13469> e *Perché CARE*, "Biblioteche Oggi", vol. xxv, n. 5 giugno 2007.

Un salto in avanti importante, dunque, per le ventisei istituzioni CIBER per le quali l'essere parte di un consorzio ha costituito non solo un'occasione di condivisione di collezioni virtuali di RE più estese e di accesso a maggiori contenuti informativi, ma anche di realizzazione di soluzioni organizzative più efficaci. La creazione di Biblioteche Digitali in ogni Ateneo CIBER, considerata un elemento di *discrimine* per l'adesione al "nuovo CIBER" istituito con una modifica recente del suo Regolamento ⁹, ha di fatto traghettato le sedi verso una realtà un po' più vicina a quella di altre Università italiane. Un processo di sviluppo che nei piani dovrebbe continuare ad approfondirsi grazie alla nuova configurazione di CIBER che è divenuto nel 2008 il Comitato Interuniversitario Basi dati e Editoria in Rete, uno dei due Comitati scientifici di CASPUR.

I consorzi tra vecchie e nuove vocazioni e la riflessione sul Big Deal

Le esperienze negoziali hanno da sempre costituito un filone di attività legato a quei compiti di analisi di mercato e di elaborazione di strategie e modelli economici che rientrano fra le occupazioni istituzionali dei consorzi intesi soprattutto nella loro vocazione originaria di gruppi di acquisto. Anche se oggi la loro evoluzione sta tendendo ad affrancarli dagli aspetti squisitamente negoziali e dal tipico ruolo di *buying clubs*, allargandone prospettive, attività e servizi offerti, è indubbio che le *expertise* e la conoscenza del mercato editoriale, che i consorzi devono alla lunga esperienza di trattative e di contratti con gli editori, ha costituito e resta tuttora un patrimonio prezioso messo a servizio delle Università.

Un aspetto estremamente interessante del ruolo rivestito dai consorzi è anche rappresentato dalla loro capacità di creare alleanze e cooperazioni più allargate che si pongono in controtendenza rispetto alle strategie editoriali rivolte a creare divisioni e contrapposizioni all'interno dei fronti negoziali. In questo senso, l'istituzione di grandi coalizioni di consorzi, quali SELL ¹⁰ e ICOLC ¹¹, ha costituito un'importante opportunità di condivisione e di confronto sulle linee strategiche ed evolutive che i consorzi in Europa e fuori dall'Europa stanno portando avanti ¹². I temi dibattuti nelle occasioni di incontro periodiche tra gli aderenti a SELL e ICOLC costituiscono un chiaro indizio di quelle che sono le linee evolutive che di volta in volta vanno delineandosi e gli ambiti verso cui si indirizzano le attività dei consorzi ¹³. L'offerta di servizi a valore aggiunto e di nuove funzionalità legate alla misurazione, all'archiviazione organizzata delle riviste elettroniche, alla conservazione permanente del digitale, alla digitalizzazione di massa, ma anche all'accesso ed alla gestione delle risorse elettroniche costituiscono senza dubbio le sfide più recenti e le attività sulle quali i consorzi stanno investendo maggiormente ¹⁴. Compiti e funzioni evidentemente connessi alla

9 Il Regolamento è disponibile sul sito di CIBER alla URL: <www.uniciber.it/index.php?id=478>.

10 SELL - *Southern European Libraries* è un gruppo informale di consorzi di biblioteche delle Università del Sud-Europa istituito per promuovere lo scambio di esperienze tra le realtà consortili che operano all'interno di quest'area geografica <www.heal-link.gr/SELL/index.html>.

11 ICOLC - International Coalition of Library Consortia contava nel 2000 l'adesione di 135 consorzi, di cui 90 solo negli stati Uniti e 45 in altri 21 paesi aderenti; nel 2009 il numero dei consorzi è passato a 211, di cui 129 nel Nord America e 82 in altri 41 paesi, numeri che dimostrano come sia divenuto essenziale per i consorzi lo scambio di esperienze e la definizione di politiche comuni. <www.library.yale.edu/consortia>.

12 CIBER, CASPUR e CILEA partecipano a SELL, CASPUR e CIBER hanno anche aderito ad ICOLC.

13 ICOLC organizza due incontri annuali sin dal 1996. Il meeting di ICOLC, che si è tenuto a Parigi tra il 25 e il 28 ottobre di quest'anno <www.couperin.org/spip.php?article592>, ha dato ampio spazio ad esempio alla crisi economica ed al ritorno negli investimenti di risorse nei contratti di licenza, ai *pricing models* ed ai criteri per la determinazione del costo delle riviste, ma grande attenzione è stata riservata anche agli aspetti della conservazione del digitale, ai nuovi OPAC, agli ERMS, alle statistiche d'uso. Cfr. la news di Maria Cassella sulla Ciber Newsletter, *Alcune impressioni dall'ICOLC 11th Fall Meeting - Parigi 25-28 ottobre*, <cab.unime.it/cibernewsletter/?p=5569&print=1>.

14 Si riconducono a queste nuove attività i progetti di digitalizzazione delle collezioni, di archiviazione a lungo termine, i progetti per la creazione di piattaforme di accesso, la formazione e creazione di competenze, servizi di DD, l'archiviazione organizzata delle riviste elettroniche, i servizi per la raccolta e la elaborazione delle statistiche d'uso. In questo ambito specifici progetti hanno portato alla realizzazione dello standard internazionale

transizione delle biblioteche accademiche verso i formati elettronici che ha posto le biblioteche di fronte a nuovi ed improcrastinabili problemi a cui si è tentato di dare soluzione con iniziative nate dalla collaborazione tra biblioteche, consorzi, editori. Nell'ambito, ad esempio, dei progetti di *digital preservation*, se in Italia i consorzi CASPUR e CILEA hanno garantito sinora ai propri aderenti l'archiviazione in locale (*local loading*) di una copia digitale del materiale oggetto delle licenze, in ambito internazionale si sono realizzati progetti che hanno visto una collaborazione importante con gli editori ¹⁵.

Ma nel medesimo modo, poggiando su una esperienza negoziale ormai consolidata, i consorzi stanno guardando anche a soluzioni di lungo termine che ne amplino la sfera delle competenze ed a strategie di cooperazione più efficaci per inserirsi come soggetti attivi nel processo di trasformazione della comunicazione scientifica a cui l'*Open Access* ha dato avvio. Si potrebbe dunque dire con Kathy Perry, alla luce dei risultati del sondaggio condotto tra i consorzi aderenti ad ICOLC, che le priorità per i consorzi stanno cambiando e tra queste vi sono attività, come la formazione e la creazione di competenze, le iniziative digitali o i cataloghi di nuova generazione, ambiti di interesse a cui solo pochi anni addietro non si sarebbe neppure pensato ¹⁶.

Tuttavia, a ben guardare, accanto alle nuove esigenze, la negoziazione dei contratti o la loro rinegoziazione alla luce dei problemi di budget delle biblioteche e della crisi rimangono ancora tra le priorità ritenute dai bibliotecari più alte ed importanti. E dunque non è un caso se pure tra le tante prospettive verso le quali si sta indirizzando l'interesse dei consorzi, gli aspetti della negoziazione delle licenze d'uso e la riflessione sui modelli economici rimangono un tratto significativo della loro attività e del loro impegno per il superamento delle criticità tipiche del sistema di comunicazione scientifica.

I modelli economici sono una delle criticità che ha tuttora un suo peso di problematicità sulla bilancia dei vantaggi e degli svantaggi delle realtà consortili. Una delle sfide con cui la comunità consortile internazionale si è infatti confrontata negli ultimi anni è stato il tentativo di una possibile transizione verso modelli economici alternativi e più vantaggiosi rispetto a quello che ha costituito il modello tipico di "consortial licensing", il *Big Deal*, che ha dominato la scena delle negoziazioni consortili nell'acquisto di risorse elettroniche delle istituzioni universitarie e di ricerca di tutto il mondo.

Da tempo il *Big Deal* è oggetto costante di studi rivolti ad individuarne luci ed ombre e possibilità di superamento e di abbandono graduale ¹⁷. «*Assuming the Big Deal is deemed a reasonable and cost effective approach to expanding access to scholarly information because it*

COUNTER (*Counting Online Usage of Networked Electronic Resources*) per la produzione dei *report* statistici <www.projectcounter.org> e i progetti SUSHI (*Standardized Usage Statistics Harvesting Initiative*) per la raccolta automatizzata e la visualizzazione dei dati statistici dai siti degli editori <www.niso.org/workrooms/sushi> e JURO (*Journal Usage Report Online*).

¹⁵ Si fa qui riferimento ai progetti di conservazione permanente come LOCKSS (*Lots of Copies Keep Stuff Safe*), <www.lockss.org/lockss/Home> KLOCKSS (*Controlled LOCKSS*), <www.clockss.org/clockss/Home>. PORTICO, <www.portico.org> a cui hanno aderito università ed enti di ricerca italiani a seguito di una trattativa coordinata da CARE, e e-Depot scaturito da un progetto della Biblioteca nazionale olandese che conserva per deposito legale ogni pubblicazione digitale pubblicata in Olanda a cui hanno aderito numerosi editori, tra i quali Elsevier e Springer.

¹⁶ K. A. Perry, *Where are library consortia going?* ha esposto i risultati di un sondaggio condotto tra gli aderenti ad ICOLC in occasione dell'UKSG Annual Conference tenutasi a Torquay il 1 aprile 2009. La presentazione è disponibile dal sito dell'UKSG <www.uksg.org/event/conference09/plenary_sessions>

¹⁷ Com'è noto i contratti di *Big Deal* prevedono l'acquisizione dell'intero pacchetto editoriale in formato elettronico e l'accesso a tutti i titoli correnti dell'editore, comprensivi di un certo numero di annate di *backfile*. I contratti sono pluriennali, prevedono un *price cap* che assicura un tetto massimo di aumento sui costi delle riviste per tutto il periodo di contratto; il valore economico del contratto è basato sulla consistenza dei posseduti cartacei che ne determina il "base spend" a cui si aggiungono le *fee* per l'accesso alla versione elettronica del proprio posseduto e dei restanti titoli del pacchetto.

demonstrates that title-by-title collection development selections do not adequately address user needs, then what is to be done when the financial commitment to the Big Deal is no longer sustainable?»¹⁸.

Quindi, cosa deve essere fatto se l'impegno economico al *Big Deal* non è più a lungo sostenibile? Un primo segnale di pentimento era già emerso qualche anno fa con la decisione delle biblioteche della Cornell University e della Harvard University di tornare a privilegiare scelte di acquisto selettivo avendo valutato eccessivamente onerose le condizioni che l'editore, in quel caso si trattava di Elsevier, aveva imposto per l'acquisto "all package".

Ma è con l' "Orderly Retreat", il ritiro ordinato dal *Big Deal* operato dall'Ohio LINK, peraltro noto per le sue posizioni assolutamente favorevoli ai contratti basati sulle intere collezioni, che viene proposto un criterio di selezione per individuare i titoli di rilevante interesse basato sui dati di utilizzo. Nell'ottica di non rinunciare ai vantaggi del *Big Deal* si è introdotto un meccanismo di dismissioni concordato con gli editori e basato sulle statistiche d'uso. «*Even if it is not possible to sustain access to 100% of a publisher's collection , it is possible to maintain access to those titles that deliver the vast majority of use or meet other criteri. The OhioLINK orderly retreat mechanism does make it possible to make adjustments in hard times without forgoing the advantages of the Big Deal*»¹⁹.

In Italia l'occasione per una riflessione più approfondita e più allargata sui modelli contrattuali è stata l'attività negoziale di CARE, importante cornice teorica che ha fatto da sfondo alle negoziazioni per la stipula dei contratti nazionali. La possibilità di rintracciare soluzioni alternative al *Big Deal* e la transizione verso contratti di solo elettronico come modello esclusivo di negoziazione ne sono stati i temi di dibattito principali, soprattutto in occasione del primo contratto nazionale con l'editore Elsevier. La consapevolezza dei problemi presentati dai modelli *print+electronic*, legati soprattutto agli impegnativi controlli dei posseduti degli abbonamenti cartacei sottoscritte dalle sedi e relativi rinnovi, soprattutto in sedi con procedure amministrative e organizzative meno efficaci, ha indotto il gruppo a privilegiare soluzioni di solo elettronico già adottate in maniera prevalente dai consorzi statunitensi ed europei²⁰. In merito al *Big Deal*, di fatto, le complesse attività di creazione di liste più selettive da affiancare alla opzione di accesso all'intera collezione, "Freedom Collection", ha messo in evidenza note criticità di gestione di opzioni selettive mentre la sottoscrizione dell'intero pacchetto, oltre ad avere costituito la scelta prevalente tra le sedi, indice di un apprezzamento tuttora presente nelle istituzioni per i pacchetti "all packages", si è poi rivelata la soluzione più vantaggiosa e meno dispendiosa sul piano dei costi, dell'accessibilità e soprattutto della gestione²¹.

18 Jill Taylor-Roe, *To every thing there is a season: reflections on the sustainability of the 'Big Deal' in the current economic climate*, "Serials", 22 (July 2009), 2,

19 Sull'esperienza dell'OhioLINK si rimanda all'articolo di Jeffrey N. Gatten e Tom Sanville, *An Orderly Retreat from the Big Deal : Is it Possible for Consortia?*, "D-Lib Magazine" 10(2004), 4 <www.dlib.org/dlib/october04/gatten/10gatten.html>. Tra i modelli analizzati come possibili strategie

alternative al Big Deal, il consorzio turco ANKOS ha valutato la definizione di una CORE Collection composta dai titoli che presentavano il maggiore numero di scarichi stabili e persistenti nel tempo. Gli scarichi dei cento titoli risultavano equivalenti al 5% dei titoli disponibili su Science Direct. Gli 8,4 milioni di scarichi dalla CORE avevano soddisfatto un terzo delle richieste dell'utenza accademica.

20 Negli Stati Uniti nel 2006 già il 58% dei contratti (153 su 266) delle biblioteche dell'ARL erano basati su licenze di solo elettronico; il consorzio ANKOS ha adottato l'*e-only* come modello esclusivo sin dal 2004; in Europa, nonostante l'alta incidenza dell'IVA che grava sull'elettronico non consenta grandi risparmi, in Olanda SURF ha stipulato 19 contratti di solo elettronico su 19 negoziati, in Portogallo sono stati 15 su 20. Si veda in proposito Maria Cassella, *Le biblioteche nella transizione al "solo elettronico": bibliotecari e editori si interrogano su vantaggi e svantaggi del passaggio all'e-only*, "Biblioteche Oggi", giugno 2008. L'articolo fa un'interessante disamina degli aspetti positivi e delle criticità della transizione verso modelli di solo elettronico.

21 Nel corso della trattativa Elsevier, CARE ha individuato una *Core Collection* di cento titoli più consultati con un grado di soddisfazione del 33% di

D'altra parte, le difficoltà legate ai possibili modelli alternativi erano state già messe in luce dallo studio di Content Complete su due modelli sperimentati nel 2006 su un gruppo di biblioteche inglesi: il "Core Plus Pheripheral", collezioni base (CORE) liste di titoli costruite dal consorzio con titoli aggiuntivi scelti dalle singole istituzioni, e "PPV Converting to Subscriptions", *Pay Per View* convertito in abbonamenti. Nonostante gli aspetti di criticità del *Big Deal* legati alla durata pluriennale dei contratti, alla incidenza della consistenza delle spese storiche cartacee nella determinazione del "base spend" e del valore di contratto delle istituzioni, all'annoso problema della "non cancellation clause" con l'obbligo di mantenimento degli abbonamenti per l'intera durata dell'accordo, le valutazioni prevalenti ne mettevano in rilievo la maggiore economicità rispetto ad altri *pricing model*, come quelli basati sull'uso. Lo studio di Content Complete poneva in risalto, infatti, la "catastrofica incertezza" nelle previsioni di *budget* annuali dei modelli basati sull'uso e il pericolo concreto di penalizzazione per le istituzioni "virtuose" che fanno più ricerca, o di disincentivazione dell'uso delle risorse²². Nel medesimo modo i modelli basati su "CORE plus Pheripheral" ponevano notevoli difficoltà di costruzione e di gestione. Valutazioni tutte che possono spiegare la prevalenza di contratti di *Big Deal* anche in altri negoziati nazionali, come nel caso di NESLI2 in Gran Bretagna²³.

Il *Big Deal* e la crisi economica globale

Il delinearsi di nuovi scenari creati dalla crisi economica mondiale e le inevitabili ricadute sulla ricerca hanno dato ancora nuova linfa al dibattito sul *Big Deal* e ripropongono oggi alle biblioteche accademiche la necessità di rintracciare modalità contrattuali più flessibili.

Nel confronto più vasto che si è aperto all'interno della comunità bibliotecaria internazionale sulle strategie di crisi nelle biblioteche, oltre a possibili soluzioni di rinegoziazione delle clausole dei contratti proposti da alcuni consorzi in ambito internazionale, uno degli interrogativi che si ripropone è se non sia giunto il tempo di un radicale superamento del *Big Deal*²⁴. Nonostante il largo consenso che il *Big Deal* sembra ancora godere presso i bibliotecari, anche per il timore dei maggiori costi legati ai modelli "per usage", emergono notevoli motivi di disaffezione. Data la situazione contingente, la limitatezza delle opzioni di cancellazione e l'onerosità ed arbitrarietà di un modello ancorato alle spese storiche divengono ostacoli forti al mantenimento di contratti di *Big Deal*, ma emergono con sempre maggiore evidenza anche i limiti derivanti dalla mancanza di chiarezza sulla inclusione ed esclusione dei titoli in contratto e di quelli

tutte le richieste. L'analisi dei dati statistici degli anni precedenti aveva dimostrato nell'andamento degli scarichi dei titoli della CORE un'impennata iniziale seguita dopo da una stabilizzazione, indicativa di un utilizzo costante nel tempo; tuttavia l'andamento crescente del resto della collezione aveva suggerito a CARE a valutare con attenzione l'ipotesi di concentrare i propri sforzi negoziali sulla *Freedom Collection*. Cfr . L'istituzione di CARE ...

22 Mi riferisco allo studio commissionato da JISC's Journal Working Group che ha testato nel 2006 i modelli "Core Plus Pheripheral" e "PPV Converting to Subscriptions" su un gruppo di cinque editori e dieci biblioteche. Il Report finale "*JISC Business Models trials: A Report for JISC collections and journals Working Group*" <www.jisc-collections.ac.uk/projects_and_reports.aspx>. Anche Tom Sanville su The List Consortium <consort@ohiolink.edu> aveva sollevato dubbi sui modelli basati sull'uso: «'per use pricing' makes it a variable cost and unpredictable and uncapped potentially. Nonetheless, in the context of use expectations and budgets, one factor in its suitability is the actual level of the per use charge. Are there fair and practical per use price levels?» Anche Heather Morrison sosteneva che il *per use pricing* potrebbe indurre le istituzioni a scoraggiare la curiosità dei propri utenti o a limitare l'uso delle risorse.

23 NESLI2 <www.nesli2.ac.uk> è l'iniziativa di negoziazione nazionale nell'ambito delle attività di JISC - Joint Information System Committee. L'iniziativa era stata lanciata nel 1988 con NESLI1, dopo un progetto pilota triennale volto ad avviare tavoli negoziali nazionali; è invece recente il lancio di NESLI2 SMP, che ha esteso l'ambito dei negoziati nazionali agli editori SMP (*Small and Medium sized Publishers*) che siano in grado di soddisfare una serie di criteri di inclusione fissati da JISC.

24 A questo interrogativo tenta di dare risposta l'articolo citato prima di Jill Taylor-Roe, *To every thing there is a season: reflections on the sustainability of the 'Big Deal' in the current economic climate*, apparso sul fascicolo di luglio 2009 della rivista dell'UKSG, "Serials", 22 (July 2009), 2, basato su un sondaggio condotto tra i bibliotecari accademici anglosassoni, poi esteso ad altri colleghi in Europa.

ceduti ad altri editori, e soprattutto la persistente mancanza di flessibilità del *Big Deal*, che sembra ormai non essere in grado di dare una risposta convincente alle mutate esigenze delle Università.

La rigidità dei contratti di *Big Deal* e la loro pluriennialità, che impone l'assunzione di impegni economici a così lunga scadenza, appaiono così in contrasto con il clima di incertezza finanziaria che incombe sulle Università da avere indotto ICOLC ad emanare nel gennaio del 2009 uno Statement, l'*ICOLC Economic Statement on the Global Economic Crisis and Impact on Consortial Licenses*²⁵, rivolto ad ottantacinque editori scientifici e finalizzato a proporre due principi: modelli economici flessibili fuori dalle logiche del "tutto o niente" e soluzioni creative per evitare stravolgimenti sostanziali delle attuali licenze e riduzioni nell'accesso ai contenuti scientifici. Tra le strategie possibili, ICOLC propone contratti pluriennali da applicare solo con clausole di *opt-out*²⁶, un approccio flessibile nei periodi di abbonamento e con opzioni di pagamento con scadenze più brevi; soluzioni per affrontare la crisi in un contesto in cui solo pochi editori e società professionali hanno accettato le proposte di consorzi internazionali di rivedere le politiche dei prezzi per il 2010 congelando i previsti aumenti contrattuali o di listino. Tra questi non figurano i grandi colossi editoriali²⁷.

Analogo richiamo alla flessibilità ed a prospettive di rinegoziazione delle licenze contiene il testo di raccomandazioni che l'Association of Research Libraries (ARL) ha indirizzato agli editori invitandoli anche a cogliere le opportunità di un dialogo proficuo con le biblioteche. Impegnarsi nell'elaborazione di modelli economici flessibili e nella ricerca di alternative possibili ai contratti pluriennali, accelerando la transizione al solo elettronico in modo da utilizzare i risparmi nei costi di produzione e distribuzione dei formati cartacei per contenere i prezzi delle riviste, perseguire infine la stabilizzazione dei prezzi di mercato, sono queste le possibili strategie che lo *Statement to scholarly publishers on the global economic crisis* indica come strumenti da adottare nel tentativo di arginare gli effetti della crisi nelle 123 biblioteche dell'ARL²⁸.

Modelli *Open Access* e nuove collaborazioni

25 Il documento proposto da ICOLC è stato sottoscritto da quasi un centinaio di consorzi nel mondo, tra cui lo stesso CIBER, e inoltre da INFER, dal gruppo Risorse economiche della CRUI e dalla Conferenza dei Rettori (Quebec)

<www.library.yale.edu/consortia/icolc-econcrisis-0109.htm>

26 L'inserimento delle clausole di recesso dal contratto (*opt-out*) legate a massicci tagli nei *budget* era già stata introdotta nei contratti americani ed ora anche in molti dei contratti consortili italiani, senza tuttavia garanzie precise sulla possibilità di rientrare in contratto: Elsevier, American Chemical Society, Springer, Royal Society of Chemistry, Wiley-Blackwell, Emerald, IOP, AIP-APS. L'altra strada che si intenderà percorrere, nel caso di intervenute difficoltà economiche, sarà una richiesta di adeguamento dei *Price Cap* alle ridotte capacità di spesa.

27 Sulla lista Lib-Licence si trova traccia del dibattito vivace sull'impatto della crisi economica globale sulle biblioteche e sulle strategie per contenerne le ricadute. Tra le soluzioni percorse vi è stata anche la richiesta di congelare gli aumenti previsti per il 2010. La richiesta non è stata accolta, tra gli altri, da Springer, con un aumento medio previsto per il 2010 che si attesta intorno al 6% e con punte dell'11% per quei titoli che si sono via via arricchiti di contenuti; nel medesimo modo, le riviste Elsevier avranno un aumento medio del 5,5 % con punte del 25%. Tra i titoli

Elsevier, l'unica eccezione riguarda le riviste di Fisica delle Particelle che hanno non solo risentito della concorrenza di riviste ad accesso aperto e di prestigio come "JHEP - Journal of High Energy Physics" - distribuite a costi molto più contenuti ma che sono rientrate nel progetto sperimentale di accesso aperto "SCOAP3 - Sponsoring Consortium for Open Access in Particle Physics", <scoap3.org/index.html>. L'aumento delle testate di Blackwell-Wiley sarà del 6%. Per prendere visione delle politiche degli editori si consulti il sito statunitense di MLA:

<www.mlanet.org/resources/publish/sc_2010-prices.html>; il listino dell'editore Springer è disponibile alla URL:

<www.springer.com/librarians/price+lists?SGWID=0-40585-0-0-0> e degli editori Elsevier e Wiley rispettivamente:

<www.elsevier.com/vps/find/journalpricing.cws_home/journal_pricing>; <www3.interscience.wiley.com/browse/?type=JOURNAL&titles=true>.

28 L'ARL *Statement to scholarly publishers on the global economic crisis* è disponibile alla URL:

<www.arl.org/news/pr/econ-crisis-19feb09.shtml>

I richiami di ICOLC e di ARL sono dunque indicativi di quanto la crisi stia mettendo alle strette le Università e imponendo una seria riflessione sulle possibili soluzioni per introdurre elementi di flessibilità in modelli commerciali sinora caratterizzati da grande rigidità.

Ma sulla evoluzione dei modelli economici di "consortial licencing" hanno rilevanza altri elementi. Da un lato, la prevalenza di contratti consortili di solo elettronico come modelli esclusivi di contratto ha indotto molti editori a ripensare i criteri di determinazione del prezzo dei pacchetti elettronici, mettendo quindi da parte il criterio della spesa storica basata sulla consistenza. Lo hanno fatto per primi gli editori con un'offerta limitata di titoli e in genere orientata verso specifici ambiti disciplinari ²⁹ proponendo modelli basati sull'FTE (*Full Time Equivalent*) in cui il costo è definito sulla popolazione universitaria, talvolta su FTE di alcuni settori disciplinari, o su "per usage pricing model". Le licenze *online only* ribaltano quindi il modello tradizionale di determinazione dei costi basato sul cartaceo e con delle *fees* aggiuntive per l'accesso elettronico perchè in questo caso sono proprio le *electronic fees* a costituire il "base price" del contratto.

Ma un altro elemento destinato ad incidere, forse anche in modo molto più dirompente, sugli attuali assetti del mercato editoriale, così come sta avvenendo nel più vasto ambito della comunicazione scientifica, sono i modelli economici *open access*. E infatti la varietà delle soluzioni in corso di sperimentazione e le nuove sinergie che stanno nascendo indicano un intento forte di rintracciare una via sostenibile per l'editoria *Open Access* a cui la comunità guarda come una reale alternativa ai modelli di *business* dell'editoria commerciale ³⁰.

Tra i tipici modelli economici OA, *author/Institution pays*, *institutional membership e sponsoring model*, va ricondotta a quest'ultimo modello una delle iniziative più innovative e recenti, lo "Sponsoring Consortium for Open Access in Particle Physics Publishing."

Garantire l'accesso aperto ai risultati della ricerca, contenere i costi delle riviste attraverso la competizione assicurandone la sostenibilità sono le finalità dichiarate di SCOAP3. «*The proposed initiative aims to convert high-quality HEP journals to OA, pursuing two goals: to provide open and unrestricted access to all HEP research literature in its final, peer-reviewed form; to contain the overall cost of journal publishing by increasing competition while assuring sustainability*» ³¹.

SCOAP3, il cui successo si ritiene legato alla circostanza fortunosa di essere nato all'interno di una comunità scientifica molto piccola, con un numero ristretto di riviste e di pubblicazioni annue, nelle intenzioni dei suoi ideatori può rappresentare «una importante pietra miliare nella storia dell'editoria scientifica» e un esempio che potrà essere replicato in altri ambiti disciplinari.

L'iniziativa è nata con la finalità di sostenere finanziariamente la transizione verso l'accesso aperto delle sei più importanti riviste nel campo della Fisica delle Alte Energie re-direzionando i costi per gli abbonamenti "per view" in costi per abbonamenti "pay to publish". Il progetto, che renderà disponibili ad accesso aperto 50.000 articoli prodotti da una comunità scientifica di 20.000 scienziati, è frutto dell'accordo tra il Consorzio, che si pone come finanziatore del progetto, e gli

29 Editori come Nature, American Chemical Society, Kluwer Law International sono stati fra i primi editori a sperimentare modelli economici alternativi anche perché tra i primi a proporre contratti di solo elettronico.

30 Il *Big Deal* in questi anni non ha certo facilitato l'emergere di tali iniziative. Proprio in relazione all'editoria *Open Access*, che è noto che non sia esente da costi di pubblicazione e di gestione, la cospicua concentrazione di risorse finanziarie investite nei contratti di *Big Deal* ha reso difficile alle istituzioni potere destinare parti di tali risorse al lancio di riviste ad accesso aperto, alla implementazione di Archivi Aperti o alla sottoscrizione di pacchetti di editori *not-for profit*. Un'interessante analisi dei modelli economici dell'editoria scientifica è stata fatta da Paola Dubini e Elena Giglia, nell'articolo *La sostenibilità economica dei modelli di Open Access*, pubblicato su "AIDAinformazioni", Anno 26 luglio-dicembre, 3- 4 2008 disponibile alla URL: www.aidainformazioni.it/2008/342008monografia.html#dubini.

31 SCOAP3 - *Sponsoring Consortium for Open Access Publishing in Particle Physics, Towards Open Access publishing in High Energy Physics - Executive Summary*, 2007 <scoap3.org/files/Scoap3ExecutiveSummary.pdf>.

editori coinvolti nella pubblicazione titoli HEP (*High Energy Physics*)³². Le agenzie finanziatrici della ricerca e le biblioteche contribuiscono alle spese sostenute dal consorzio che ha assunto centralmente l'onere delle spese per i servizi di *peer-review*.

Interessante sotto il profilo della collaborazione e della creatività nelle licenze, a cui faceva riferimento lo *Statement* di ICOLC, è il progetto pilota di licenza *Open Access* di Springer che può essere ricondotto alle sperimentazioni di modelli di pubblicazione ad accesso aperto che un gruppo crescente di editori sta portando avanti per valutare gli effetti su disseminazione, impatto e sostenibilità economica del modello di pubblicazione³³. Anche in questo caso è stata determinante la collaborazione tra istituzioni universitarie e l'editore Springer, sancita dagli accordi sottoscritti con la California Digital Library e precedentemente con la Max Planck Society, le trenta università olandesi del consorzio UKB, la Royal Library of Netherlands e l'Università di Gottinga, che danno slancio alla pubblicazione di articoli ad accesso aperto secondo la formula *Open Choice* dal momento che le spese sostenute dalle istituzioni per i costi delle licenze vanno a sovvenzionare le spese per la loro pubblicazione.

Ma spingendosi oltre, verso modelli più avanzati e innovativi di *licencing*, merita un accenno l'iniziativa di Knowledge Exchange³⁴, destinata a costituire un precedente importante nella definizione di nuovi modelli di comunicazione scientifica. Con la *Knowledge Exchange Licencing Tender* si è data l'opportunità alle istituzioni di ricerca e universitarie delle organizzazioni partners dell'iniziativa la possibilità di partecipare ad una esperienza negoziale multinazionale. «*Publicly financed Higher Education and Research institutions now have the opportunity to opt-in to the following proposals at conditions negotiated within the multinational framework of the tender process*».

Nata da un progetto comune delle quattro istituzioni che in Gran Bretagna, Olanda, Germania e Danimarca curano e finanziano i progetti di sviluppo 35 delle infrastrutture e dei contenuti digitali per la didattica e la ricerca, JISC³⁵, SURF³⁶, DFG³⁷ e DEF³⁸, Knowledge Exchange ha esplorato, con un bando rivolto agli editori scientifici interessati a collaborare, la possibilità di delineare nuovi modelli di contratto che assicurassero una maggiore trasparenza nelle licenze e di sviluppare nuove piattaforme per i risultati della ricerca. Scopo del bando era quello di testare il mercato in modo aperto e trasparente («*to test the market in an open and transparent fashion*»), selezionando gli editori giudicati in grado di condividere le finalità del progetto e la *vision* di KE³⁹. Una conferma del successo dell'iniziativa sembra data dai cinque contratti a cui è stato applicato il *Multinational Licence Agreement*⁴⁰.

32 L'iniziativa è sostenuta da più di 130 biblioteche in USA, tra cui l'Università della California, Caltech, J.Hopkins, da consorzi ed agenzie finanziatrici di 21 paesi con 8.8 mln di dollari. L'auspicata adesione delle restanti biblioteche statunitensi porterà a 4 milioni di dollari il contributo statunitense al progetto <scoap3.org>.

33 Un approccio strategico e coordinato a sostegno della pubblicazione di articoli ad accesso aperto su riviste ibride secondo il modello "author-pays"/"pay to publish" (*Gold Road*) era stato auspicato di recente anche dal Research Information Network delle Università britanniche (UK/RIN) che ha pubblicato una guida *Paying for Open Access publication charges* rivolta ad editori, autori, agenzie finanziatrici e università. L'obiettivo è che si accresca in modo considerevole la percentuale di ricercatori che sceglieranno l'opzione "pay to publish" attualmente attestata al 5%.

34 <www.knowledge-exchange.info> ma si veda anche <www.knowledge-exchange.info/Default.aspx?ID=227>.

35 JISC - Joint Information Systems Committee <www.jisc.ac.uk>.

36 SURF Foundation <www.ariadne.ac.uk/issue5/surf>.

37 DFG - German Research Foundation, <www.dfg.de/en>.

38 DEF - Denmark's Electronic Research Library, <www.deflink.dk/eng/default.asp>.

39 La selezione delle proposte presentate dagli editori è stata fatta in base ad alcuni criteri, tra i quali la rilevanza del contenuto del pacchetto per la comunità di ricerca, la compatibilità con la *vision* di "Knowledge Exchange", aspetti innovativi dei modelli economici e delle strategie di accesso alle risorse.

40 Gli altri quattro contratti sono: BioOne, Wiley Interscience OnlineBooks, Multi-Science Journal, SWETS/ALPSP, The ScientificWorldJournal (TSWJ).

Conclusioni

L'adesione ad un consorzio è senza dubbio una grande opportunità di sviluppo e di arricchimento di cui beneficiano le istituzioni per l'ottimizzazione delle dinamiche organizzative, gli utenti finali per l'aumento esponenziale dei contenuti informativi disponibili su piattaforme di accesso innovative, ma costituisce anche un'occasione importante di crescita professionale per tutti coloro che direttamente partecipano alle iniziative consortili. E questa è anche la mia personale esperienza.

Nel caso di CIBER, la presenza di CASPUR e i servizi offerti in questi dieci anni hanno rappresentato, a mio avviso, una solida garanzia di efficienza e di nuova vitalità per istituzioni che sembravano risentire del pesante fardello di ritardo culturale che contraddistingue l'ambito geografico coperto da CIBER.

Tuttavia, anche nella chiara consapevolezza dei vantaggi scaturiti, la sensazione è che probabilmente non si siano sfruttate appieno le potenzialità che l'appartenenza ad un consorzio poteva offrire. Come gruppo avremmo potuto incidere di più all'interno delle nostre istituzioni, non siamo riusciti a far nascere una comunità più allargata in grado di creare un impatto forte sulle nostre organizzazioni. Le ragioni possono essere tante: non tutti gli Atenei hanno istituito Sistemi Bibliotecari, dove esistono non sempre funzionano bene, ma soprattutto per tradizione, in particolar modo negli Atenei meridionali, alle biblioteche ed ai Sistemi Bibliotecari non viene attribuito il peso che dovrebbero avere, l'attenzione che dovrebbero ricevere.

Ma, al di là delle occasioni "perse" sul piano politico-istituzionale, CIBER ha anche offerto momenti importanti di incontro tra le diverse realtà locali da cui sono scaturite idee che hanno dato risposta a problemi ed esigenze comuni attraverso iniziative condivise. Mi riferisco, ad esempio, alle strategie condivise nell'ambito dell'*Open Access*, all'esperienza dell'*e-tutorial* "Ciber 23 library things" ma anche al servizio interattivo della "Ciber Newsletter" improntato alle tecnologie del Web 2.0 e reso disponibile alla comunità bibliotecaria nazionale. Iniziative che CIBER dovrà proseguire ancora in futuro con la stessa attenzione. Varrà la pena di proseguire anche l'altro importante filone di attività legato alle statistiche d'uso. La realizzazione del Portale Ciber-Stats, scaturito dalla collaborazione tra il gruppo statistiche del CIBER, il CASPUR e il CAB di Messina, ha costituito un'esperienza importante di collaborazione e di forte impatto. Il portale ha offerto infatti una soluzione interattiva *web-oriented* per la raccolta semplificata delle statistiche d'uso delle RER per tutte le sedi CIBER ⁴¹.

Ma le statistiche d'uso hanno rappresentato anche un terreno di studio e di analisi a cui CIBER ha dedicato molto interesse, non solo per gli aspetti negoziali, ma anche per la convinzione di un forte legame tra la produttività scientifica delle istituzioni e la disponibilità e l'uso delle risorse informative ⁴².

Ritengo, tuttavia, che uno dei punti forti delle attività di CIBER siano anche stati i seminari residenziali organizzati periodicamente che hanno costituito momenti di incontro intorno a tematiche di interesse comune ma che hanno soprattutto contribuito a costruire una solida base di coesione della comunità CIBER.

41 <cab.unime.it/stat>.

42 Contino, Ugo and Femminò, Nunzio *The impact of digital library service on scientific production of a media sized university : the University of Messina's experience*, 2006 . In ICOLC European Meeting (8th : 2006 : Rome), Rome (Italy), 11-14th October 2006 <eprints.rclis.org/7478>.

Bibliografia

1. Alosi, Benedetta - Femminò, Nunzio - Florio, Maurizio. *L'istituzione di CARE e le prime trattative nazionali*, in *Rapporto sulle biblioteche italiane 2007-2008*, Associazione Italiane Biblioteche, Roma, 2009. [verificato il 15/10/2009]. <cab.unime.it/mus/archive/00000483>.
2. Cassella, Maria. *Le biblioteche nella transizione al "solo elettronico": bibliotecari e editori si interrogano su vantaggi e svantaggi del passaggio all'e-only*. "Biblioteche Oggi", giugno 2008.
3. Content Complete *JISC Business Models trials: A Report for JISC collections and journals Working Group* <www.jisc-collections.ac.uk/projects_and_reports.aspx>.
4. Contino, Ugo and Femminò, Nunzio *The impact of digital library service on scientific production of a media sized university: the University of Messina's experience*, 2006 . In *ICOLC European Meeting (8th : 2006 : Rome), Rome (Italy), 11-14th October 2006* <eprints.rclis.org/7478>.
5. Di Majo, Sandra *Per l'accesso alla letteratura scientifica: i Consorzi, la CRUI, CARE*. In Proceedings. *La biblioteca scientifica e tecnologica: servizi per l'informazione scientifica*, Roma, 17 aprile 2008. [verificato il 15/10/2009] <eprints.rclis.org/13469>.
6. Di Majo, Sandra. *Perché CARE*, "Biblioteche Oggi", vol. xxv, n. 5 giugno 2007
7. Dubini, Paola - Giglia, Elena. *La sostenibilità economica dei modelli di Open Access*, "AIDAinformazioni", Anno 26 luglio-dicembre, 3- 4 2008 [verificato il 15/10/2009] <www.aidainformazioni.it/2008/342008monografia.html#dubini>.
8. Erdogan, Phyllis-Karazösen, Bülent. *Portrait of a consortium: ANKOS*. "Journal of Academic Librarianship", vol. 35(2009),4 [verificato il 15/10/2009] <www.sciencedirect.com/science/journal/00991333>
9. Gatten, Jeffrey N. - Sanville, Tom. *An Orderly Retreat from the Big Deal : Is it Possible for Consortia?* "D-Lib Magazine" 10(2004), 4 [verificato il 15/10/2009] <www.dlib.org/dlib/october04/gatten/10gatten.html>
10. Perry, Katherine A. *Where are library consortia going?*
11. Taylor-Roe, Jill. *To every thing there is a season: reflections on the sustainability of the 'Big Deal' in the current economic climate*, UKSG , "Serials", 22 (July 2009)



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs 2.5 License](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/).