

2017 KESLI 비대학 컨소시엄 운영사례

2018. 02. 22 (목)

A분과 위원장 심유정 (농림축산검역본부)

Contents

- I. 국내 컨소시엄 현황
- II. KESLI 비대학 컨소시엄 운영위원회
- III. 운영위원회 활동
- IV. 협상 성과
- V. 문제점
- VI. 운영위원 의견 제안(워크숍)
- VII. 향후 제언
- VIII. 운영위원회 활동을 마치며

I. 국내 컨소시엄 현황

국내 컨소시엄 환경

1. 전자저널 구조적 가격인상 문제

- ▶ 논문 및 저널 수 증가로 저널 인상요인 발생

: 연구비 증가, 연구원 증가, 연구과제 증가, 연구경쟁 치열 등

- ▶ 컨소시엄에서 독과점 Big 출판사의 Big Deal 계약 영향력 증가

: M&A를 통해 저널과 논문 수를 늘려가는 대형 출판사와 Big Deal 계약으로 적은 비용으로 이용 가능한 저널은 획기적으로 증가했지만 필요 없는 저널도 다수 발생(전문도서관의 경우 특히 심함)하고, 구독조건(인쇄저널 유지 등)의 비탄력성, 지나친 가격 인상요인 중 한국에서 Big 3 출판사에 50%이상의 구독료 편중

▣ 소비자 물가지수(CPI) 보다 높은 지속적인 전자저널 구독비 인상

- ▶ 매년 8% 정도씩 인상됨 (물가 인상률 제외 시 4.6%)

2. 관종에 관계없이 대부분의 도서관 예산 축소

- ▶ 학생수 감소, 반값 등록금, 서비스 제공 부서로서의 예산의 한계

I. 국내 컨소시엄 현황

컨소시엄의 변화 (1)

1999

전자정보국가컨소시엄(KESLI) 발족

컨소시엄 기반의 전자정보 공동구매 및 공동활용(개별구독보다 유리한 조건 지원)

2015

2015. 대도연, KERIS로 컨소시엄 이전시도

2014년 Springer와 2015년 신원데이터넷 협상결렬에 따라 대도연, KERIS로 이전 시도

2016.3.24

대도연 KERIS 컨소시엄 일원화 추진(총장들에게 보고)

2016.6.14

전자정보 공동구매기능 KESLI로 일원화 (기획재정부)

공동구매 비용감소와 가격협상 강화를 위하여 정부 공공기관 중복기능 조정

I. 국내 컨소시엄 현황

컨소시엄의 변화 (2)

2017.2

대학교육협의회 주관 KCUE 컨소시엄 추진 계획 발표.



2017.5.26

컨소시엄 이원화로 KSLA는 KCUE로 협상창구 일원화를 제안했으나 대교협 거절



2017.6.2

KESLI(를 주관기관으로) 비대학 컨소시엄 구성

KESLI (기존) 전자정보 국가 컨소시엄 -> (현재) 전자정보 공동구매 컨소시엄 지원체계

II. KESLI 비대학 컨소시엄 운영위원회

- 연구소, 공공기관, 의료기관, 기업체 등 도서관의 전자정보 공동구매 컨소시엄
- 학술진흥을 위한 국내외 전자정보의 안정적 수급체계 구축

주관기관(KISTI)

컨소시엄 운영
운영위원회 구성 및 운영
NDSL 운영

참가기관

컨소시엄 조건 검토 및 의견 제출
컨소시엄 참가신청 및 계약
서비스 이용 및 관리

운영위원회

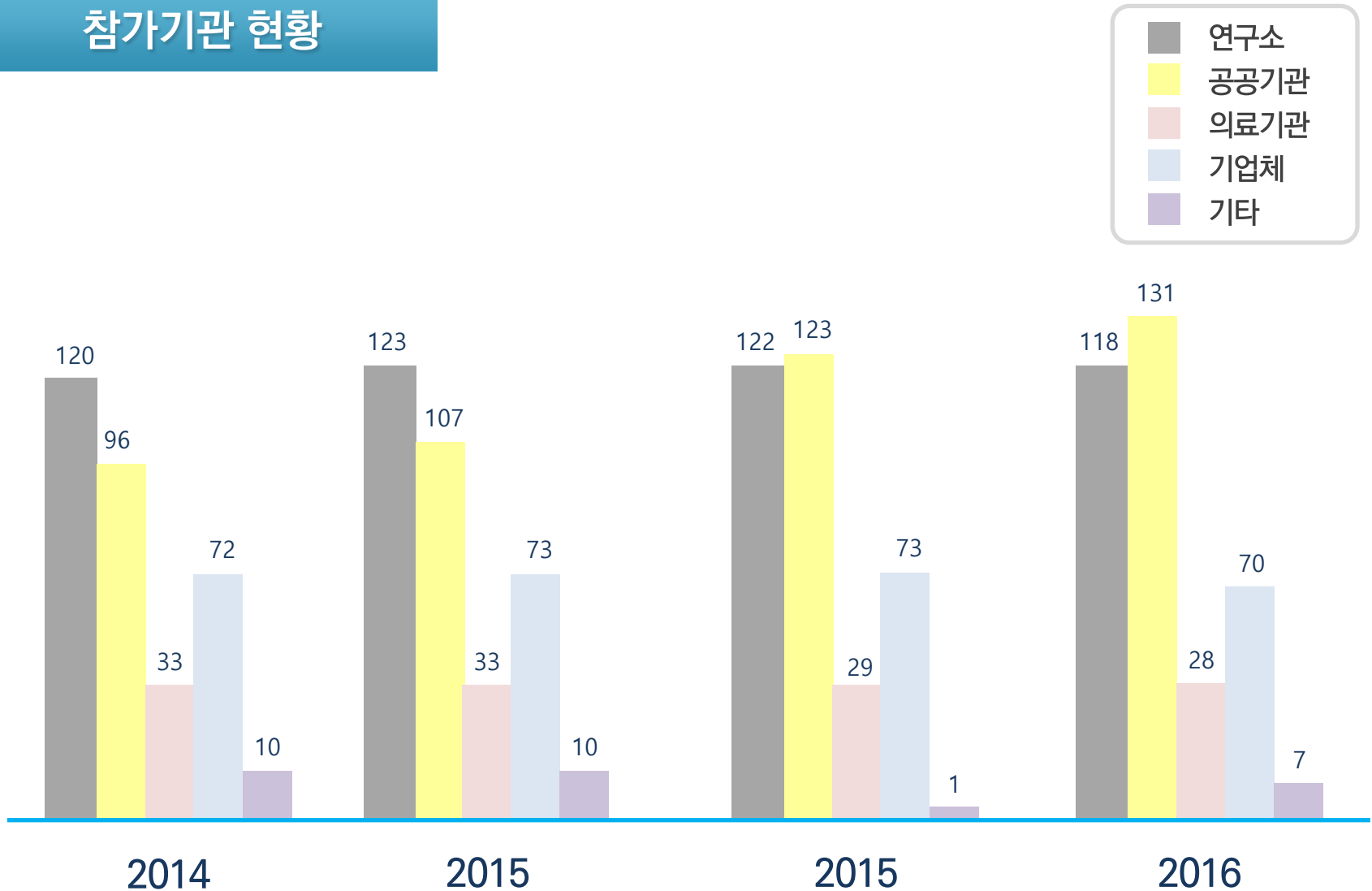
참가기관 의견 수렴 / 컨소시엄 조건 검토 및 협상
컨소시엄 운영관련 자문 및 주요 사항 심의
참가기관 대표로서 권익 대변 및 보호

공급사(출판사/대행사)

컨소시엄 조건 제안 및 협상
컨소시엄 참가 접수 및 계약
전자정보 서비스 제공

II. KESLI 비대학 컨소시엄 운영위원회

참가기관 현황



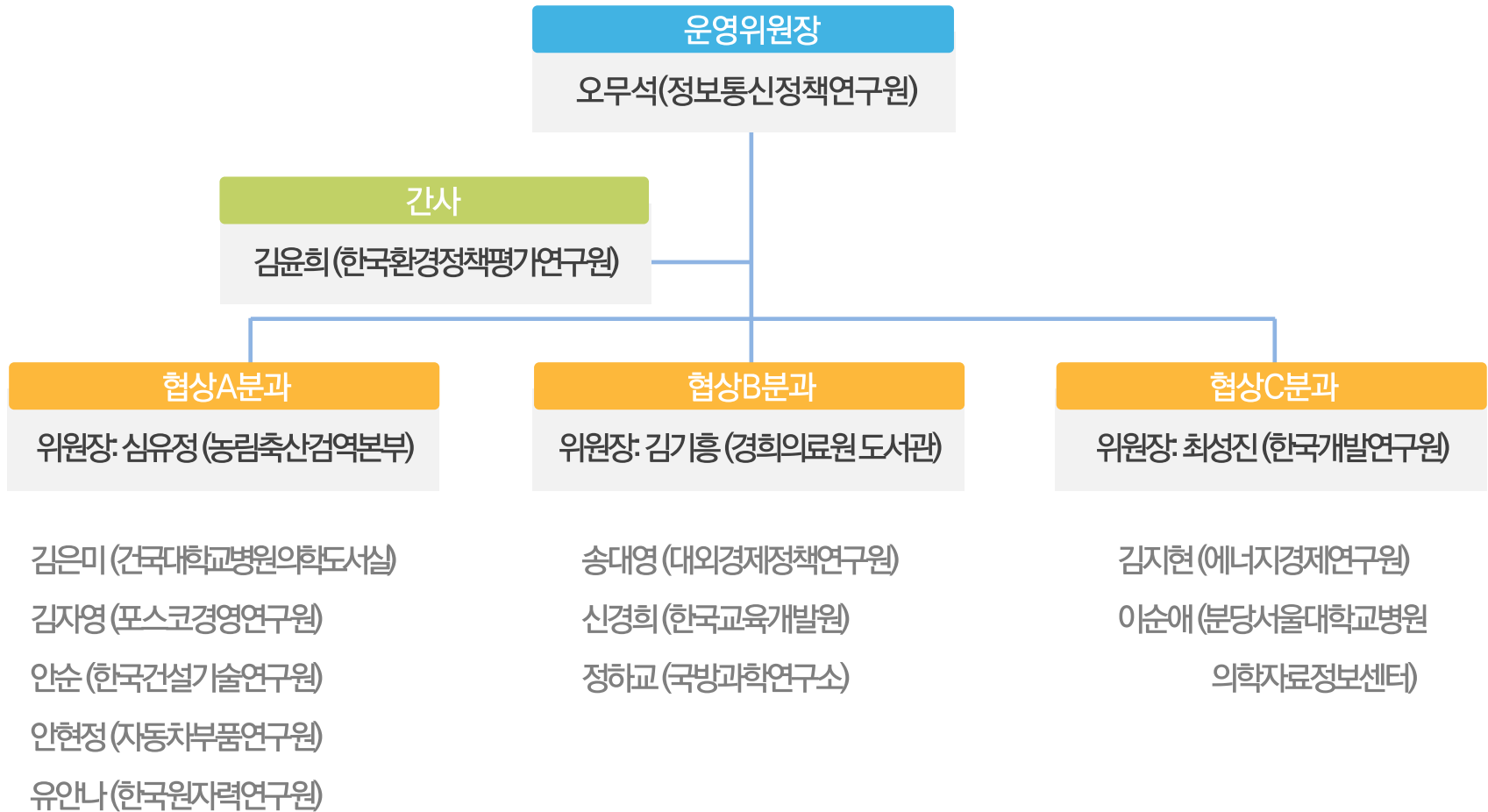
II. KESLI 비대학 컨소시엄 운영위원회

컨소시엄 운영 절차



III. 운영위원회 활동

2017 운영위원회 구성



III. 운영위원회 활동

협상과정

1차 회의(2017.9.5)

장소: KISTI 서울분원 제4회의실

- 컨소시엄 운영위원 위촉장 수여
- 컨소시엄 제안내용 및 활동계획수립
- 운영위원회 위원 역할 및 품목배정

1

2

2차 회의(2017.9.20)

장소: 서울역 공항철도 AREX 회의실

- 컨소시엄 품목 협상 전략 논의
- 컨소시엄 중점 A,B 품목 대면협상

3차 회의(2017.10.13)

장소: 2017 전자정보 엑스포

- 컨소시엄 협상 결과 발표
(총 34품목 중 타결 32, 미타결 2품목)
- DBpia 추가 대면협상

3

4

4차 회의(2017.10.25)

온라인 회의

- 미타결 품목 DBpia 타결 선언

5차 회의(2017.11.7)

장소: 서울역 공항철도 AREX 회의실

- Science Direct 추가 대면 협상

5

6

6차 회의(2017.11.14)

온라인 회의

- 미타결 품목 Science Direct 타결 선언

IV. 협상 성과

협상 전략

- 협상력 극대화를 위한 대교협 KCUE 컨소시엄과의 공조
- 협상관련 자료 수집(KESLI 사무국, 공급사) 및 분과위원회별 자료공유
- 운영위원회 협상 체계 구축
 - ▶ 역할별 임무 배정 및 협조체제 유지·지원
 - ▶ 최종 의사결정 : 전체 운영위원회 회의에서 결정하여 사무국에 전달

협상기준

- ▶ 1차 : 동결, 2차 : 3%, 4%이상 인상률은 기각
- ▶ 품목에 따라 조정이 필요한 경우에는 담당위원의 판단 존중

IV. 협상 성과

협상 성과 내용

협상 품목

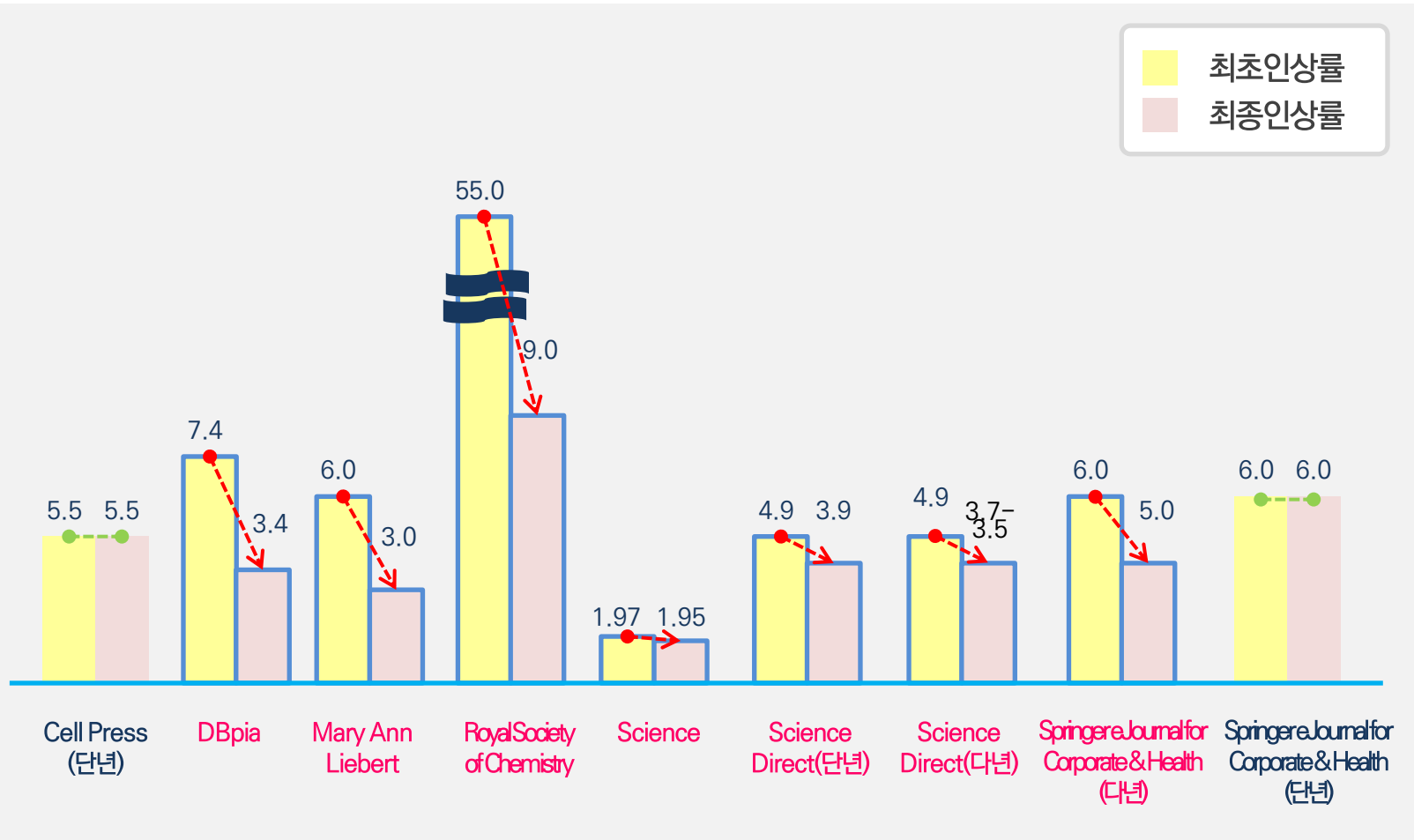
- 중점품목 13, 비중점 17, 신규 4 등 총 34품목
- A분과 : 중점 7품목, B분과 : 중점 6품목, C분과 : 비중점 17

협상 결과

- 타결 : 34품목 (추가 타결 : 2품목)
 - ▶ DBpia 작년과 동일하게 3.4% 인상률 적용(비대학 조건)
 - ▶ ScienceDirect 단년 3.9%, 다년 : 3.5~3.7% (대학과 동일조건)

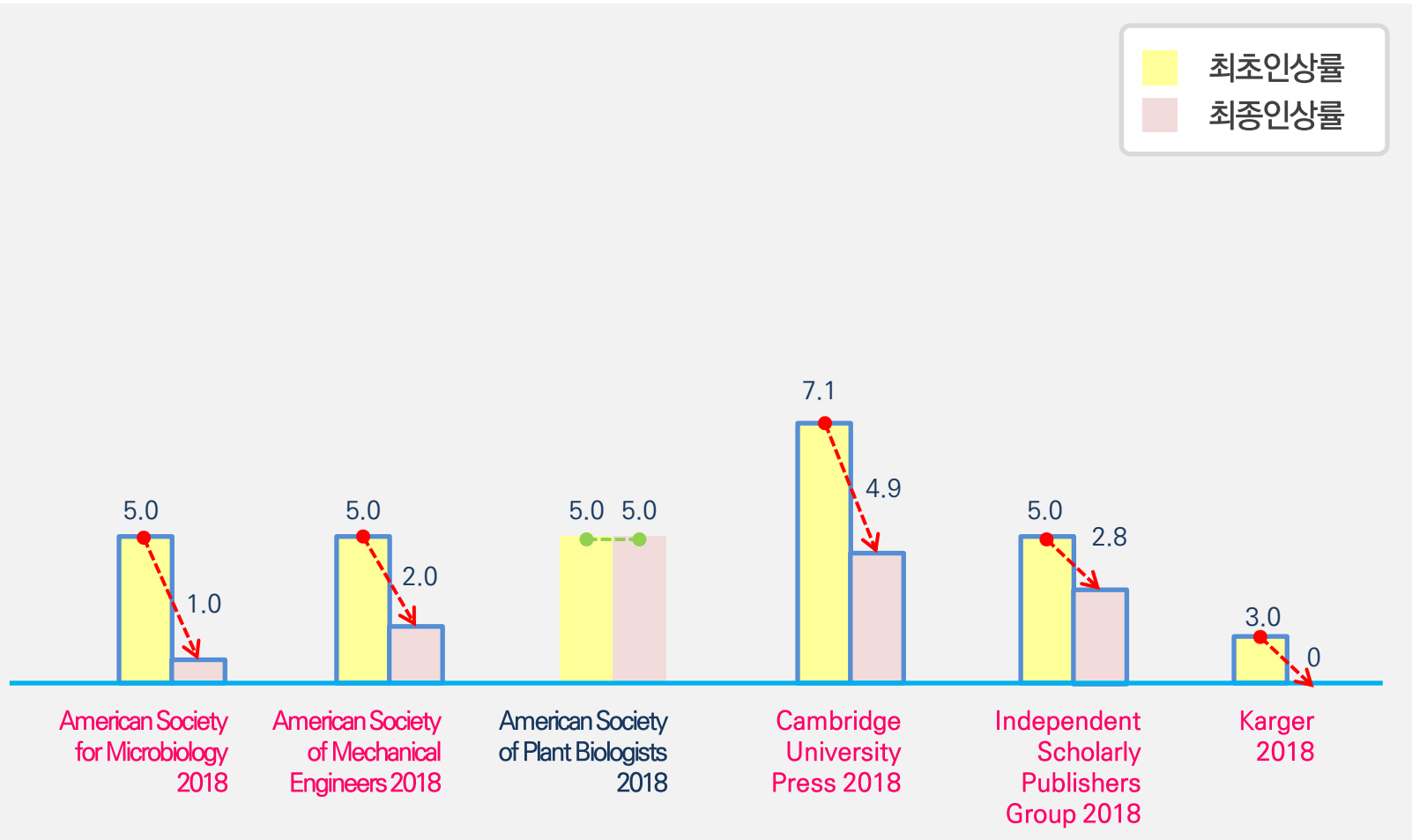
IV. 협상 성과

협상 결과 : A분과



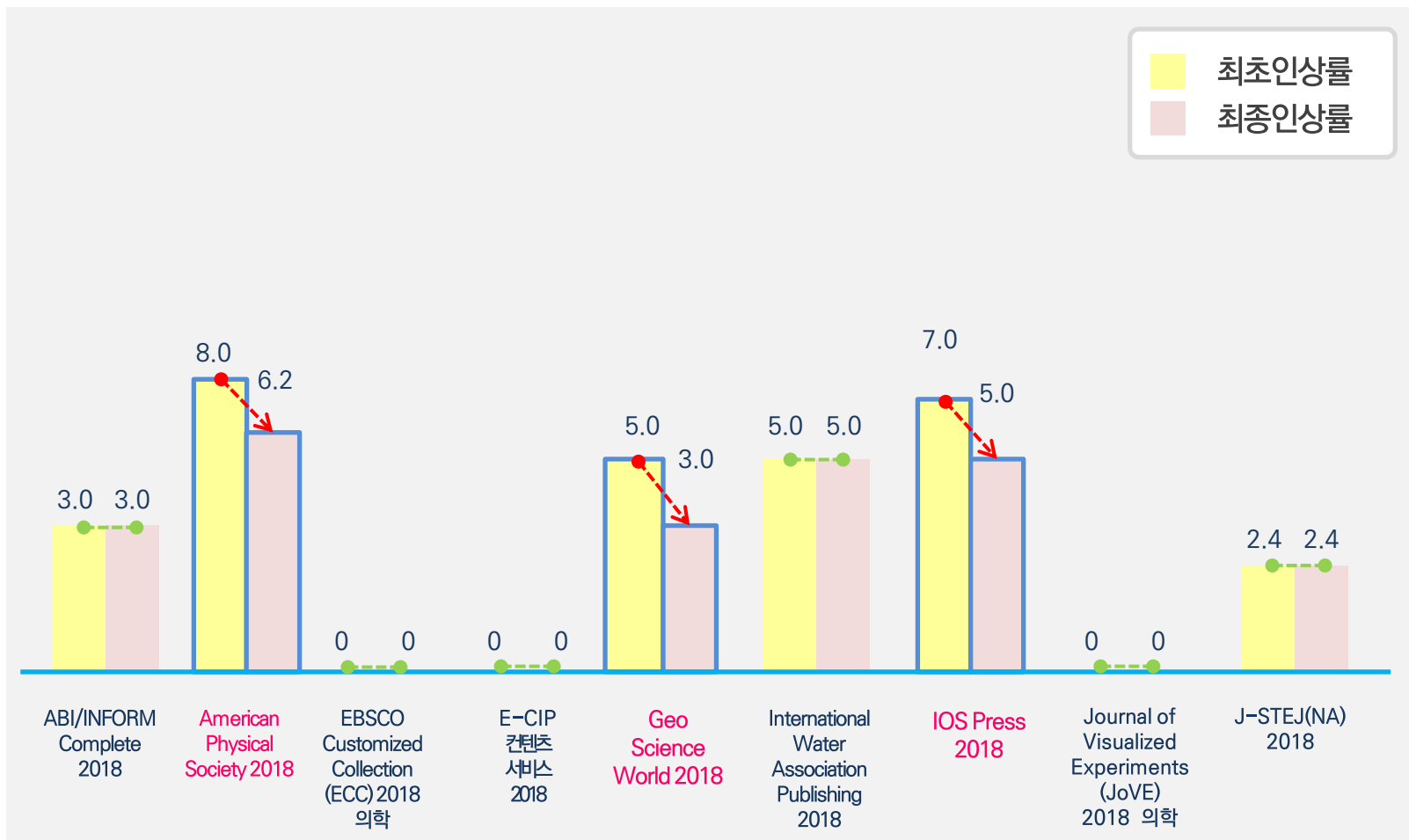
IV. 협상 성과

협상 결과 : B분과



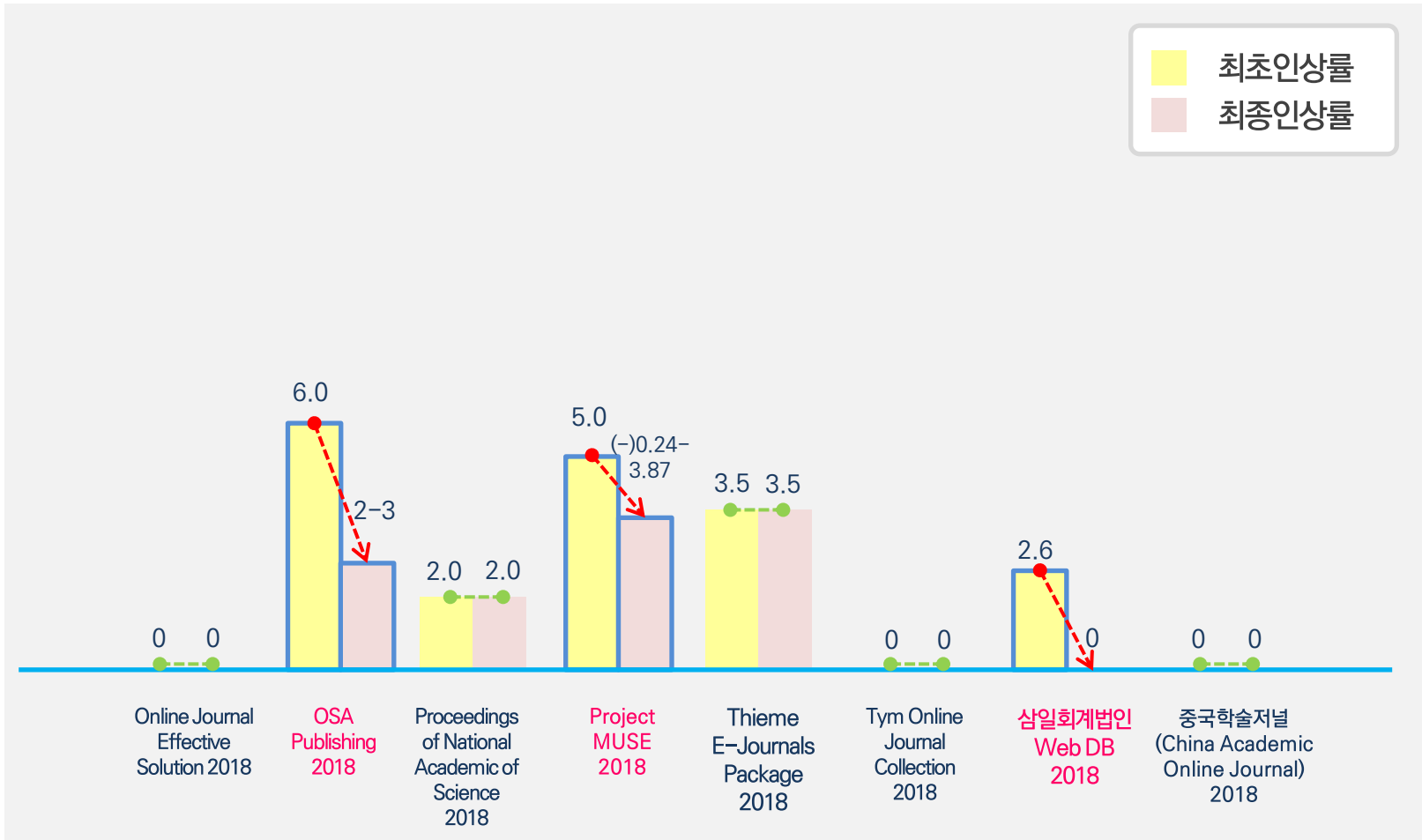
IV. 협상 성과

협상 결과 : C분과 (1)



IV. 협상 성과

협상 결과 : C분과 (2)



● 비대학 컨소시엄 운영위원회 구성 지연

- ▶ '17년 9월에야 운영위원회 구성 및 협의시작(대부분 5~6월 중 위원회 구성)

● 비대학 운영위원 인력풀 부족

- ▶ 전문도서관 등 비대학 기관은 대학에 비하여 상대적으로 협상 경험이 있는 위원 부족
- ▶ 대부분 1인 사서 등 소수의 직원으로 위원회 참여 등 대외활동에 제약

● 미흡한 협상결과에 대한 아쉬움

- ▶ 글로벌에서 한국은 상대적으로 작은 규모의 매출액으로 유리한 협상이 어렵고, 컨소시엄 분리에 따라 대학에 비해 비대학 컨소시엄은 더욱 더 협상력이 감소함
- ▶ 또한, 출판사나 대행사의 입장에 따라 대도연 컨소시엄과의 구독조건을 동일하게도 다르게 제안, 자료부족 및 시간 여건상 대처 미비

VI. 운영위원 의견 제안

KESLI 워크숍

● 협상력 향상을 위한 관련정보의 수집 및 축적·분석 지원에 대한 보완 필요

- ▶ 매년 KISTI에 건의하지만 근본적 변화가 없어 운영위원과 공급사의 갈등이 야기됨

개선안

- **공급사** 컨소시엄 참가를 위해서는 필수 제출자료로 접수(통계자료 등 요구)
- **참가기관** 시스템에 자관 정보 필수 기재(구독조건, 계약금액 등)
- **주관기관** 시스템 구축·정보수집 및 분석자료 제공(보안 및 활용규정 제정)

● 학술정보의 안정적 수급체계 구축과 노력 최소화를 위한 협상 창구 일원화

- ▶ 결국 유리한 협상 도출은 “Buying Power”
- ▶ 또한 참가기관의 적극적인 참여로 먼저 참가신청하고 이후 협상을 진행하는 방식도 유리하게 협상을 체결 할 수 있는 방법 중 하나임(영국 NESLI)

VI. 운영위원 의견 제안

KESLI 워크숍

- 전문도서관 발전을 위하여 컨소시엄 적극적인 참여 및 연구 필요
전문도서관 학술정보의 안정적 수급을 위하여
 - ▶ 운영위원회 조기 구성
 - ▶ 협상팀, 분석팀, 연구팀 등 장·단기 분과 운영
 - ▶ 컨소시엄이 일원화 되더라도 우리의 입장을 대변하기 위해 전문위원 육성 및 파견 필요
- 컨소시엄 일원화 및 유지를 위한 국가 라이선스 기금 조성
 - ▶ 매년 8%이상씩 인상되는 대형 출판사의 전자자원 문제에 대해 도서관계에서만 해결하는 대신 공론화 함으로써 국가적인 대응 필요
 - ▶ 현재 주관기관인 KISTI에서 어렵다면 다양한 방안 모색

Ⅶ. 향후 제언

● 경험 있는 협상위원 인력풀 구성

지난 17년 이상 운영된 컨소시엄에 참여하거나 관련 경험이 있는 전문가 인력풀 구축

▶ 운영위원으로 참여한 경험 있는 퇴직자 등 적극 활용

(재직자의 경우 외부강의 신고 등으로 시간과 비용 지급방식에 제한 있음)

▶ 정기적인 협상 전문가 교육과정 신설

● 도서관 관련 협회 및 단체에서 컨소시엄 적극 참여 및 지원

주관기관이나 구독기관만의 문제가 아니라 국가적으로 매년 막대한 예산이 투입되므로, 효율적이고 낭비 없이 운용되도록 관련 단체들이 적극적으로 관여하고, 기금 조성 등에 협력 (컨소시엄 가입기관들에게 혜택 제공이 있어야 유지)

● 정보수집자료 공유 및 데이터베이스 축적

컨소시엄의 혜택을 얻으려면 공급사, 구독기관 모두 강제적으로 정보를 제공하여야 하며, 주관기관은 보안이 확보된 시스템을 구축·관리하여 협상 등 관련 업무에 분석자료 제공

VIII. 운영위원회 활동을 마치며

● 미비한 여건 속에서도 열정과 봉사로 운영위원회 활동 수행

- ▶ 운영위원들은 대부분 경험과 시간 부족에 시달렸지만 해당 품목마다 철저하게 분석하고 열정적으로 협상하여 기대이상의 효과가 큼

● 사무국·전문도협의 지원과 관종을 넘어서는 운영위원들의 협력

- ▶ 2017년 비록 컨소시엄은 분리 운영되었지만 KESLI 사무국과 전문도협의 전폭적인 지원, 대학과 비대학 위원들끼리 관종을 넘어서는 유리한 협상을 위한 정보교환과 상호 협력!

● 학술진흥을 위한 공급사와의 협력과 발전 기대

- ▶ 협상이란 반목이 아닌, 상대방의 양보와 배려 속에서 “상호간 최대한의 이익을 협의하는 행위”임. 즉, 상호 협력과 도움이 있어야 서로 상생할 수 있다.

THANK YOU