

Il sostegno comunitario alla R&S ... per non perdere le opportunità

La R&S come politica dell'Unione Europea

Si riconosce nella R&S un fattore
determinante per la competitività (delle
imprese; dell'UE)

Obiettivo (*già Lisbona 2000*): 3% di incidenza
della R&S sul PIL

The 5 targets for the EU in 2020

1. Employment

75% of the 20-64 year-olds to be employed

2. R&D / innovation

3% of the EU's GDP (public and private combined) to be invested in R&D/innovation

3. Climate change / energy

greenhouse gas emissions 20% (or even 30%, if the conditions are right) lower than 1990

20% of energy from renewables

20% increase in energy efficiency

4. Education

Reducing school drop-out rates below 10%

at least 40% of 30-34-year-olds completing third level education

5. Poverty / social exclusion

at least 20 million fewer people in or at risk of poverty and social exclusion

La situazione di partenza

Totale UE 250 mdi €

di cui in Italia <20 mdi pari all'1,3% (e solo 0,7% è il privato)

L'ITALIA È LONTANA DALL'OBIETTIVO DI EUROPA 2020

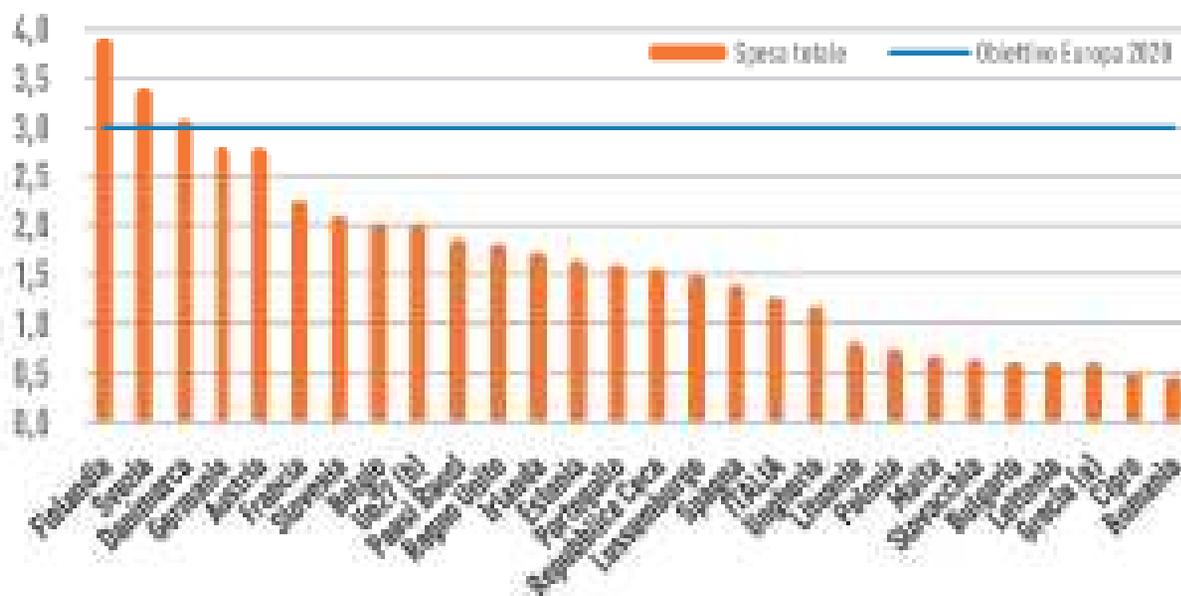


FIGURA 1.
Spesa in ricerca e sviluppo in rapporto al Pil nei Paesi Ue27, Anno 2010

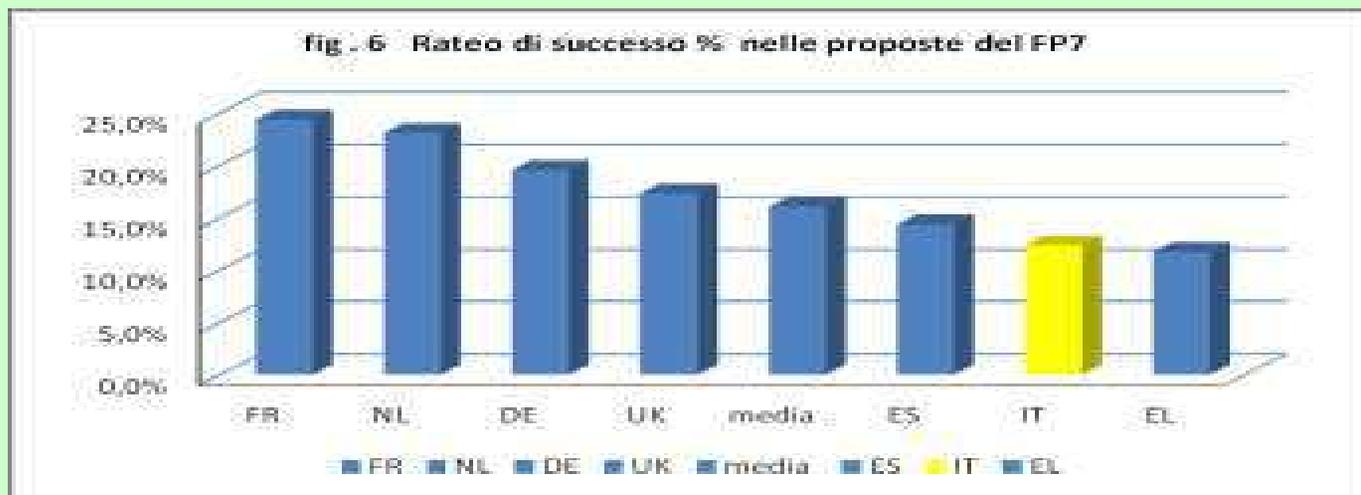
(al Anno 2007)
(al 2010 Eurostat)

Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat, Science, Technology and Innovation

L'Italia ha sempre ottenuto un accesso ai fondi per la R&S inferiore a quanto versato al budget dei Programmi Quadro - Perché?

L'Italia versa il 13,4% del budget EU e riceve indietro il 9,46% (dati MIUR 2011 su FP7)

Il tasso di successo delle proposte italiane è del 12,3% contro una media del 16% (la competizione è elevata: mediamente 1 progetto ogni 6 viene approvato!!)



Alcuni principi da tenere sempre presenti

1. Il principio di sussidiarietà
2. Gli effetti distorsivi della concorrenza
3. L'effetto incentivante
4. La definizione di R&S in contrapposizione all'industrializzazione e produzione
5. La differenza fra progetti bottom-up e top-down

1. Il principio di sussidiarietà

- Il principio di sussidiarietà mira a stabilire il livello d'intervento più pertinente nei settori di competenza condivisa tra l'UE e gli Stati membri
- L'UE interviene solo se è in grado di agire in modo più efficace rispetto agli Stati membri
- L'azione presenta aspetti transnazionali che non possono essere risolti dagli Stati membri
- Oppure, l'azione a livello europeo presenta evidenti vantaggi

2. Azioni distorsive della concorrenza

- Gli Stati membri intervengono talvolta mediante risorse statali per promuovere alcune attività economiche o proteggere alcune industrie nazionali, favorendo alcune imprese a scapito dei concorrenti.
- La politica comunitaria non permette ai singoli governi di distorcere il mercato per mezzo di aiuti alle imprese del settore privato o della discriminazione a favore delle imprese pubbliche

3. L'effetto incentivante

- Gli aiuti di stato sono funzionali alle politiche comunitarie solo se inducono attivamente i comportamenti verso la realizzazione degli obiettivi

**INVESTIMENTI GIA' EFFETTUATI,
PROGETTI IN CORSO GIA' AVVIATI
NON POSSONO ESSERE OGGETTO DI
AIUTO DI STATO !**

4. La definizione di R&S

- Ricerca Industriale → generazione di nuove conoscenze di potenziale interesse industriale

CHIEDERSI SEMPRE QUALI NUOVE CONOSCENZE SARANNO GENERATE!

- Sviluppo sperimentale → traduzione di nuove conoscenze in nuovi (o migliorati) prodotti e/o tecnologie di processo

L'ACQUISIZIONE DI BENI STRUMENTALI FINALIZZATI ALLA PRODUZIONE NON E' R&S !

Bottom-up vs. Top-down (due strutture diverse di progetto)

- I temi di R&S sono definiti dalle imprese
- Verifica sull'interesse comunitario
- Coerenza competenze, mezzi, obiettivi
- Business planning
- I temi sono definiti a priori dal Work Programme
- Verifica sulla coerenza e completezza della partnership (transnazionalità)
- Originalità delle soluzioni proposte

Per migliorare le probabilità di successo (1)

- Verificare la coerenza con i principi generali

**USARE I PRINCIPI COME LINEE-GUIDA
E NON COME VINCOLI DA
SODDISFARE A POSTERIORI !**

- Strategia e pianificazione della R&S

**NON ASPETTARE LA PUBBLICAZIONE
DEI BANDI PER DEFINIRE PROGETTI
E PARTNERSHIPS !**

Per migliorare le probabilità di successo (2)

- Obiettivi chiari, credibili e coerenti con WP
- Partnership completa ed eccellente

NON SI INSERISCONO PARTNERS SOLO PER FAR NUMERO !

- Conoscenza dei progetti già finanziati dalla UE sugli stessi temi

**IL PROGETTO NASCE DA UNA
NEGOZIAZIONE CON I PARTNERS → NON
E' IL PROGETTO DI UNA SINGOLA
IMPRESA !**

Per migliorare le probabilità di successo (3)

- Usare gli strumenti di Project Management: Gantt, suddivisione in work packages, Pert, deliverables, milestones, contingency planning,
- Negoziare il Cooperation Agreement

IL PROGETTO NON DEVE ESSERE VISTO COME FUNZIONALE ALLA SOLA RICHIESTA DI CONTRIBUTO; CONCORRE A MIGLIORARE IL POSIZIONAMENTO COMPETITIVO CON ACCORDI COMMERCIALI (CREAZIONE O CONSOLIDAMENTO)!

CONCLUSIONE

Le probabilità di successo aumentano se:

- analisi accurata degli strumenti di intervento
- pianificazione a m/l della R&S
- già esistono rapporti cliente/fornitore/partner transnazionali
- si ragiona in termini di tecnologie di base e non di singoli prodotti
- si identificano correttamente le determinanti di vantaggio competitivo coerenti con le politiche comunitarie