



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO



Laboratori e Trasferimento tecnologico

Rilevanza strategica per il sistema delle PMI

Camera di commercio di Torino - API Torino

MAGGIO 2006

PREMESSA	PAG. 3
CONSIDERAZIONI PRELIMINARI	PAG. 5
SOGGETTI COINVOLTI NELLA RICERCA	PAG. 8
STRUTTURA DEL QUESTIONARIO	PAG.10
NOTA METODOLOGICA	PAG. 11
CAMPIONE	PAG. 14
AZIENDE CHE HANNO COLLABORATO	PAG. 18
1. ADDETTI IMPRESA	PAG. 19
2. ANNO DI COSTITUZIONE	PAG. 22
3. FATTURATO AZIENDA	PAG. 27
4. PREVISIONI DI FATTURATO	PAG. 29
5. GRADO UTILIZZO SERVIZI AVANZATI PER IMPRESE	PAG. 32
6. RAPPORTI DI COLLABORAZIONE CON ALTRE IMPRESE	PAG. 35
7. RAPPORTI DI COLLABORAZIONE CON LABORATORI E/O CENTRI DI RICERCA	PAG. 39
8. SERVIZI COMPLEMENTARI FORNITI DA LABORATORI E CENTRI DI RICERCA	PAG. 46
9. COSTO DELLA COLLABORAZIONE E FINANZIAMENTI ESTERNI.....	PAG. 49
10. GRADO DI SODDISFAZIONE	PAG. 51
11. RISULTATI RAGGIUNTI	PAG. 52
12. PUNTI DI FORZA E DEBOLEZZA DELL'AREA TORINESE PER LO SVILUPPO DELL'INNOVAZIONE TECNOLOGICA ALL'INTERNO DELLE IMPRESE	PAG. 53
13. PRINCIPALI CONCORRENTI	PAG. 57
14. PUNTI DI FORZA E DI DEBOLEZZA COMPETITIVA, DAL PUNTO DI VISTA TECNOLOGICO DELLE IMPRESE	PAG. 60
15. PROPOSTE	PAG. 66
APPENDICE: IMPRESE INNOVATIVE	PAG. 68
QUESTIONARIO DI RILEVAZIONE DELL'UTILIZZO DI LABORATORI E CENTRI DI RICERCA DA PARTE DELLE PMI (SETTORI CHIMICO-MECCANICO-TESSILE) DELLA PROVINCIA DI TORINO	PAG. 70
SCHEDA I: AZIENDE CHE HANNO COLLABORATO CON LABORATORI PUBBLICI .	PAG. 73
SCHEDA II: AZIENDE CHE HANNO COLLABORATO CON LABORATORI PRIVATI .	PAG. 74

	<p>“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI ”</p>	 <p>CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI TORINO</p>
---	--	--

PREMESSA

In tempi in cui l’innovazione e la ricerca si stanno dimostrando centrali, come mai in passato, per la sopravvivenza stessa del tessuto imprenditoriale, le PMI a causa delle modeste risorse interne, sia in termini di competenze che di disponibilità economica, rischiano di veder pesantemente compromesso il proprio futuro.

Infatti, la crescente competizione nell’arena internazionale e la progressiva perdita di competitività del sistema industriale europeo, hanno portato al centro dell’agenda delle priorità dei decision makers pubblici, l’esigenza di investire crescenti risorse nella ricerca e nel sostegno dell’innovazione di processo e di prodotto.

Le voci più autorevoli pongono l’accento sull’improcrastinabile esigenza di potenziare e migliorare i rapporti fra produttori e consumatori di ricerca, attraverso la creazione di reti di conoscenza ed il finanziamento di progetti di trasferimento tecnologico.

Benché il timore di *“rimanere indietro”* rispetto ai nostri competitors trovi la più ampia condivisione, tanto a livello nazionale, quanto a livello locale, le azioni tese a contrastarlo si sono dimostrate, al momento, piuttosto deboli, per quanto attiene precisamente all’efficacia delle misure adottate.

Nello specifico, il sistema delle PMI torinesi esprime elementi contraddittori: da un lato il riconoscimento, all’innovazione ed alla ricerca, di una forte valenza strategica, dall’altro lo scarso utilizzo della rete di servizi di supporto all’impresa stessa, offerti da istituzioni pubbliche e private, unita ad una bassissima conoscenza della disponibilità degli stessi sul territorio.

	<p>“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI ”</p>	
---	--	---

Situazione di contesto aggravata, in maniera significativa, da una forte propensione ad investire solo sull’esperienza interna ed in modo individuale, con marcata tendenza a privilegiare i servizi di informazione sul processo di innovazione, rispetto a quelli di “assistenza tecnologica”.

Ecco la ragione per la quale la Camera di Commercio di Torino, in collaborazione con API Torino, ha condotto, nel corso del 2005, una ricerca qualitativa sulla Provincia di Torino per comprendere, direttamente dalla voce degli imprenditori, le ricadute concrete delle attività delle istituzioni pubbliche e private volte al trasferimento tecnologico a favore delle piccole, piccolissime e medie imprese manifatturiere.

Alla luce di queste considerazioni, si desume come l’approccio dell’indagine relativamente alla Research & Development provinciale, sia stato orientato nella direzione di censire la domanda di innovazione proveniente dal tessuto economico locale e contestualmente di trasferire le risultanze ai laboratori, cercando di innescare processi virtuosi di networking e comunicazione.

Al fine di ottenere un quadro attento e dettagliato delle possibilità di assistenza e sostegno che i laboratori di ricerca sono in grado di offrire, si è ritenuto di coinvolgere, in seconda battuta, alcuni di essi nel percorso di ricerca, per ricavarne suggestioni e spunti propositivi.

	<p>“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI ”</p>	 <p>CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI TORINO</p>
---	--	--

CONSIDERAZIONI PRELIMINARI

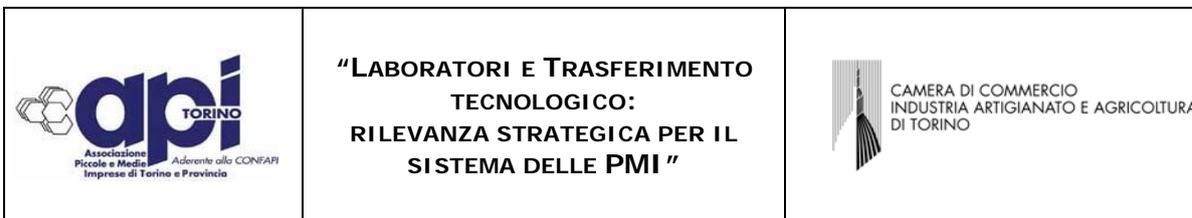
Nella attuale fase di sviluppo, il sistema produttivo ed economico dell'UE risulta particolarmente variegato e complesso, con esempi di alta competitività e sviluppo cui si contrappongono aree di ritardo e/o declino industriale.

E' comunque certo che la strada dello sviluppo e della crescita non possono prescindere dai fenomeni della globalizzazione, dell'innovazione tecnologica, dell'integrazione economico-monetaria e dall'evoluzione dei mercati e dei processi di lavoro, i quali hanno portato ad una situazione nuova per l'economia europea, italiana ed anche per quella piemontese.

Quest'ultima, in particolare, rischia di imboccare la via di una sensibile riduzione delle proprie capacità produttive e, quindi competitive (situazione già palesatasi negli ultimi semestri), in mancanza di risposte adeguate alle nuove dinamiche.

All'interno di una realtà produttiva matura ed avanzata come quella piemontese, le pressioni competitive che l'economia post-fordista impone all'economia e la conseguente ristrutturazione dei sistemi produttivi e della società, stanno portando più che ad un travaso (differente collocazione) di posti di lavoro da un settore produttivo ad un altro (come nelle due precedenti rivoluzioni industriali) ad un declino complessivo di posti di lavoro (con l'unica importante eccezione del settore legato alla conoscenza) cui si associa il pericolo di un "divario di innovazione" che minaccia di separare le regioni sulla base della capacità di operare e di trarre vantaggio dalla nuova economia generando la conseguenza di fenomeni delocalizzativi, quando non anche un vero declino industriale.

In tale prospettiva si ritiene che le nuove sfide ed esigenze dell'economia moderna possano affrontarsi solo nella misura in cui imprese, istituzioni locali e sistema sociale, sappiano evolvere insieme nella ricerca dei nuovi vantaggi competitivi che l'economia può produrre.



Tali vantaggi competitivi possono essere raggiunti esclusivamente tramite lo sviluppo di capacità -tanto individuali che collettive- di accesso all'utilizzo della conoscenza e quindi di un sistema economico-produttivo basato sulla ricerca e sull'innovazione continua delle competenze produttive e delle tecnologie.

L'Unione Europea si è assunta l'impegno di far diventare, l'Europa, entro il 2010, "l'economia basata sulla conoscenza più competitiva e dinamica del mondo". Ciò significa che le iniziative e le politiche comunitarie in questo settore debbono essere raccordate giocoforza alle corrispondenti iniziative nazionali e regionali e locali.

Le politiche per la competitività, la ricerca e l'innovazione, pertanto, hanno assunto una doppia dimensione, comunitaria e regionale/locale.

Queste due dimensioni vanno raccordate al fine di potere competere alla pari, nei prossimi due decenni, con le economie emergenti di Cina, India e Brasile e con la ripresa economica della Russia.

Ciò perché i singoli stati nazionali europei non disporranno di risorse finanziarie sufficienti a contrastare le nuove potenze economiche mondiali. Solo un'Unione Europea allargata ed efficiente che punti sull'innovazione, sulla ricerca e sui servizi avanzati potrà garantire il benessere e lo sviluppo sostenibile ai propri cittadini.

Dal lato delle comunità regionali e dei sistemi locali del lavoro, si ritiene debba essere compiuto ogni sforzo, da parte dei policy maker locali, perché le istituzioni pubbliche possano operare come intermediari/facilitatori in grado di intercettare e collegare efficacemente l'offerta proveniente dal mondo scientifico e la domanda delle piccole e medie imprese.

Le istituzioni territoriali e le autonomie funzionali dovranno promuovere le azioni atte al trasferimento dell'innovazione, fornendo strumenti che assistano l'imprenditore e formino i suoi collaboratori.

	<p>“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI ”</p>	 <p>CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI TORINO</p>
---	--	--

E' opportuno insistere nella direzione dello sviluppo della cultura e della pratica dell'innovazione manageriale necessaria a creare, innovare e gestire imprese e network d'impresa.

Gli attori pubblici locali dovranno assumere un ruolo di animatori di nuove comunità professionali, specifiche per il mondo della Piccola Impresa ed orientate all'apprendimento dei comportamenti e delle conoscenze.

	<p>“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI ”</p>	 <p>CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI TORINO</p>
---	--	--

SOGGETTI COINVOLTI NELLA RICERCA

Abbiamo già accennato come l’oggetto dell’indagine siano state le interazioni esistenti tra le PMI torinesi e i laboratori di prova ed i centri e le agenzie di certificazione che offrano anche servizi di laboratorio.

L’indagine è stata circoscritta a quelle imprese che:

- I. nel contesto della Provincia di Torino hanno la sede legale o svolgono parte significativa della propria produzione;
- II. che operano nei settori della chimica, della meccanica e del tessile, in considerazione del fatto che questi tre comparti rappresentano una quota significativa del tessuto economico locale di PMI.

Ciò perché, sono soprattutto le PMI a dover ripensare, in tempi di mutamento rapido dei mercati, le proprie strategie.

Infatti, le quote dei costi si stanno sempre più spostando dalla pura produzione ai servizi, unitamente al fatto che oggi si realizzano connessioni nella supply chain prima non raggiungibili.

Il completamento del percorso di ricerca, ha consentito di censire la domanda di innovazione proveniente dal tessuto economico locale e contestualmente di condividerne i dati con taluni Laboratori preventivamente individuati, sulla scorta di precisi indici di riferimento.

Ciò è stato realizzato mediante lo studio, ed in parte, la concreta misurazione, della effettiva consistenza dell’offerta di servizi alle imprese da parte di Laboratori e Centri di Ricerca, tanto pubblici che privati, che operano all’interno dei sistemi locali del lavoro provinciali.

Per valutare l’offerta dei servizi alle PMI sono state utilizzate le informazioni provenienti da interviste dirette, siti web, brochure informative e data base specifici.

	<p>“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI ”</p>	 <p>CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI TORINO</p>
---	--	--

L'incrocio dei dati emersi da questa attività, insieme alle informazioni ricavate dai questionari somministrati alle imprese e ai recall telefonici di alcune di esse, ha permesso di coinvolgere nell'indagine, alcuni laboratori che:

- I. offrono i propri servizi sul mercato nel contesto della Provincia di Torino;
- II. offrono servizi destinati alle imprese dei settori manifatturieri sopra considerati.

L'approccio marcatamente centrato sulle imprese, ha consentito di poter identificare, a nostro avviso con buona approssimazione, la reale efficacia della rete di servizi a supporto dell'impresa, fornendoci importanti informazioni, in merito alle modalità con cui, gli attori economici chiedono, alle istituzioni locali, di progettare e promuovere precisi ed urgenti interventi di miglioramento in ordine all'assistenza tecnologica per processi di innovazione di prodotto e/o di processo.

A nostro avviso è fondamentale poterci dotare di strumenti cognitivi per aiutare le PMI a mantenere la propria competitività, laddove la stessa si ritiene non possa essere inseguita attraverso il mantenimento della qualità di prodotto con la continua riduzione dei costi o attraverso la delocalizzazione degli impianti produttivi, non essendo da sola sostenibile nel medio-lungo periodo, con le dinamiche dei mercati più nuovi.

Si sottolinea, da ultimo, come la struttura della ricerca sia qualitativa e indaghi, pertanto, un campione da noi selezionato e non l'intero universo delle PMI manifatturiere torinesi.

	<p>“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI ”</p>	 <p>CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI TORINO</p>
---	--	--

STRUTTURA DEL QUESTIONARIO

Il questionario è stato predisposto e strutturato in funzione della ricezione di quante maggiori informazioni possibili sulle strutture aziendali considerate.

In particolare si è cercato di ottenere un riscontro puntuale relativamente a numero di addetti e previsioni di fatturato delle aziende.

Non è stato tralasciato un quesito circa l'anno di costituzione, sì da poter verificare se imprenditori di diversa generazione potessero intendere in maniera differente la centralità delle tematiche legate all'innovazione tecnologica intra-aziendale.

Ovviamente il maggior numero di domande sono state mirate a conoscere il grado di utilizzo di servizi avanzati alle imprese da parte di enti pubblici o associazioni di categoria.

Si è chiesto, altresì, se le aziende avessero già intrattenuto in passato, o ritenessero di farlo nell'immediato futuro, partnership di tecnologiche o di mercato con altre imprese.

Analoga richiesta è stata fatta in riferimento a collaborazioni con Laboratori e/o Centri di Ricerca. Laddove vi fosse risposta negativa si è cercato di comprenderne le reali motivazioni.

Se, invece, la collaborazione c'era stata si è chiesto di specificare in che cosa fosse consistita e chi ne avesse sopportato i costi.

Infine si è indagato sul grado di soddisfazione e sulla propensione a riattivare, per il futuro, simili collaborazioni.

Da ultimo si è chiesto agli imprenditori di individuare i punti di forza e di debolezza dell'area torinese per lo sviluppo dell'innovazione tecnologica all'interno delle PMI. Analoga domanda si è fatta poi con riferimento alle tecnologie delle stesse imprese.

	<p>“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI ”</p>	 <p>CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI TORINO</p>
---	--	--

NOTA METODOLOGICA

Sappiamo come l'esigenza di innovare nasca dalla percezione (da parte di un buon numero di aziende) dell'importanza di differenziali di competitività al fine di generare profitto.

Mantenere questo differenziale se favorevole, o colmarlo se sfavorevole, spinge le aziende ad introdurre novità nei propri prodotti, processi o relazioni.

Oltre ad agire sulle leve commerciali e finanziarie, le PMI debbono provare a puntare sulle tecnologie: rendendo più efficienti i propri processi, i propri prodotti o rinforzando il legame tra la tecnologia proposta e le funzioni richieste.

Nel progredire del nostro percorso di approfondimento, abbiamo constatato come la tematica del Trasferimento Tecnologico alle imprese sia un filone ricco di interventi ed approfondimenti, anche recenti, nel nostro territorio.

Ci riferiamo, in particolare, ad una recente esplorazione condotta, nel corso del 2005, dal Comitato Locale UniCredit Torino–Canavese e dall'Unione Industriale di Torino, avente ad oggetto i Laboratori di ricerca pubblici che operano all'interno degli Atenei torinesi e degli Istituti locali del CNR.

Questa analisi, avviata in parallelo con la ricerca *de qua*, pur fornendo un buon patrimonio di informazioni relativamente ai Centri di Ricerca situati nel contesto provinciale, ha tuttavia operato in una direzione e con una prospettiva differenti da quella scelta dalla Camera di commercio di Torino e dall'API Torino.

Diverso risulta, infatti, l'approccio metodologico sotteso.

I differenti approcci prescelti, nel tentativo di analizzare e sviscerare le criticità del rapporto tra ricerca ed impresa, può

	<p>“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI ”</p>	
---	--	---

consentire, ad ogni buon conto, di dotare i decisori pubblici, di utili strumenti cognitivi forniti da due interventi sulle stesse tematiche che possono integrarsi e compenetrarsi vicendevolmente.

Lo studio del Comitato Locale dell’UniCredit ha coinvolto 266 laboratori (73 del Politecnico, 185 dell’Università di Torino e 8 del CNR), registrando utili indicazioni su queste strutture di ricerca.

Dallo stesso risulta, in particolare, come *“i laboratori censiti svolgano in larghissima parte attività di diretto interesse delle aziende. Oltre alle attività che possono essere definite di servizio (test, prove, misurazioni, etc...), la grande maggioranza dei laboratori svolge attività di ricerca sia di base che applicata, avvalendosi di strutture e strumentazioni che, ad una prima analisi, appaiono sufficientemente ricche e adeguate”*.

Inoltre i ricercatori segnalano come *“colpisca in particolare l’elevato numero di ricercatori e tecnici coinvolti, che sembra dimostrare l’esistenza di un volume di attività imprevisto e forse sottovalutato”*.

Queste osservazioni, però, sembrano contraddire gli esiti dell’approfondimento compiuto dalla CCIAA e dall’API, che nel prosieguo meglio esplicheremo.

Con ogni probabilità ciò è dipeso dal livello dimensionale delle imprese che sono state interessate dallo studio e che risulta essere, nella nostra indagine, “micro”.

In altri termini, si è cercato di “sentire dalla viva voce” degli imprenditori delle piccolissime, piccole e medie imprese della Provincia, suggestioni e criticità che spesso sembrano non essere comprese appieno.

Agli imprenditori si è chiesto di fotografare la reale situazione di cooperazione/collaborazione con strutture (laboratori e Centri di ricerca) che forniscono loro servizi avanzati, evidenziando i casi



virtuosi di cooperazione o quelli negativi di mancato ricorso a strumenti e servizi avanzati.

Il quadro emerso, riflette una situazione in cui le PMI, agiscono in misura maggiore con innovazioni incrementali ovvero innovazione continua.

In questi casi però, i laboratori ed i Centri di ricerca, tanto pubblici che privati, sono spesso lontani dalle strategie del mercato industriale, senza contare sul fatto che frequentemente le aziende in parola non hanno risorse per indirizzare e condurre il processo di ricerca.

Ecco spiegati i perché di un approccio diretto esclusivamente alle imprese con un limite dimensionale sì circoscritto.

CAMPIONE

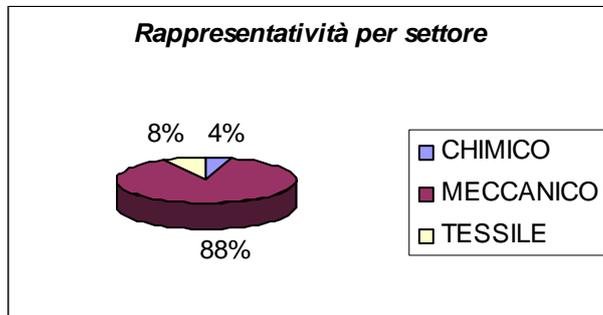
Il totale delle aziende manifatturiere registrate in Provincia di Torino, alla data del 31 marzo 2005, era di 27.383 unità.

La fonte è data dalla banca dati stock view di Infocamere.

Al 31 dicembre 2004, in base ai dati Infocamere, nella Provincia di Torino erano presenti e registrate alla CCIAA, rispettivamente 8217 imprese nei comparti chimico, meccanico e tessile.

Le imprese meccaniche sono in numero maggiore: 7195; 360 le chimiche e 662 tessili.

Il peso del settore meccanico riferito all’universo delle 8217 imprese è di 88 punti percentuali, 4% per il chimico e 8% per il comparto tessile.



Si è deciso di coinvolgere nell’indagine 1455 imprese appartenenti ai settori chimico, meccanico e tessile, mediante la somministrazione di questionari.

Si sono individuati, come sopra accennato, precisi limiti dimensionali relativi ad ogni comparto produttivo, con requisiti dimensionali minimi differenti (4 addetti chimico, 4 addetti tessile e 7 addetti meccanico).

Ciò sulla scorta di considerazioni, che riconoscevano come questi potessero essere i livelli di grandezza minimi da cui, con maggiore probabilità, è possibile attingere alle competenze dei laboratori, tenendo presente sia i costi che ne derivano che l’impegno orario del personale che vi collabora.

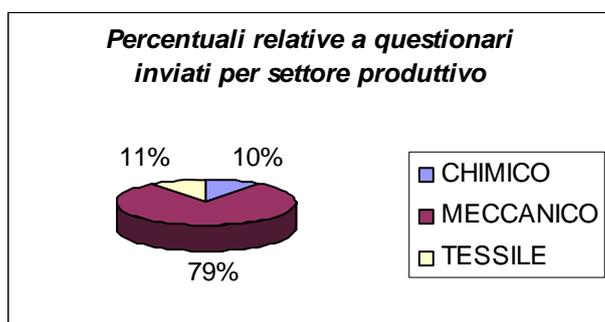
Il limite dimensionale massimo, invece, è stato fissato in 250 addetti, per ciascuno dei settori considerati.

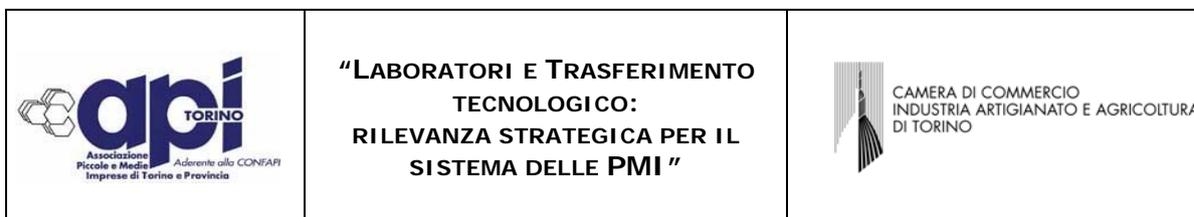
Si è ipotizzato un ritorno di circa il 10% dei questionari inviati, quindi circa 150 questionari, come necessario e sufficiente a rappresentare le tendenze dell’universo individuato e a valicare empiricamente la scientificità del nostro screening.

Questo ordine di grandezza ha consentito, altresì, di concentrare gli sforzi interpretativi e focalizzare l’attenzione su un numero circoscritto di aziende ritenute maggiormente innovative, con riferimento all’oggetto dell’indagine de qua.

In relazione alla rappresentatività per settore, per quanto attiene ai questionari inoltrati, si rilevano i seguenti dati:

- chimico 10%;
- meccanico 79%;
- tessile 11%.





Preliminarmente occorre rilevare come 35 delle imprese interessate dall'invio del questionario risultino aver cessato l'attività o essere in liquidazione.

Il ritorno effettivo è stato di 165 questionari, superiore, quindi, alle attese e pari a quasi il 12% del panel selezionato.

Con riferimento alla percentuale delle risposte pervenute con riferimento ai singoli comparti produttivi si rinvia al seguente paragrafo.

Dopo una prima lettura dei dati, sono state effettuate 25 interviste semi-strutturate a risposta aperta, alle aziende che hanno dichiarato rapporti con le strutture di ricerca.

In un secondo momento, si è provveduto a contattare 6 laboratori e/o Centri di ricerca, individuati da API Torino, sulla scorta di collaudati rapporti di conoscenza/collaborazione pregressi.

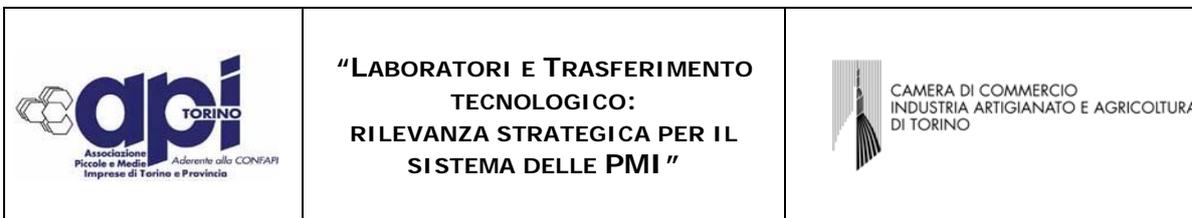
Infine, in via sperimentale, sono state affiancati ai laboratori di cui sopra, dodici aziende innovative¹, sì da costruire un network di relazioni e di progettualità comune.

Il primo passo si è concretato nell'avvio di check-up, mirati all'individuazione dei fabbisogni delle imprese.

Ciò al fine di agire come “knowledge farms” e quindi favorire la ricerca, l'innovazione e il trasferimento di tecnologie e di competenze all'interno delle PMI e a favore (di riflesso) del tessuto produttivo locale.

In questi casi, tuttavia, non sembra possibile misurare empiricamente i risultati in termini quantitativi e anche qualora lo fosse, la valutazione non sarebbe del tutto esaustiva in quanto scopo

¹ 6 per il settore chimico, 4 per il settore meccanico e 2 per il settore tessile.



di tali attività è la creazione di esternalità e di benefici intangibili diffusi tanto sulle aziende interessate, quanto sul territorio oggetto dell'intervento e, quindi, difficilmente quantificabili.

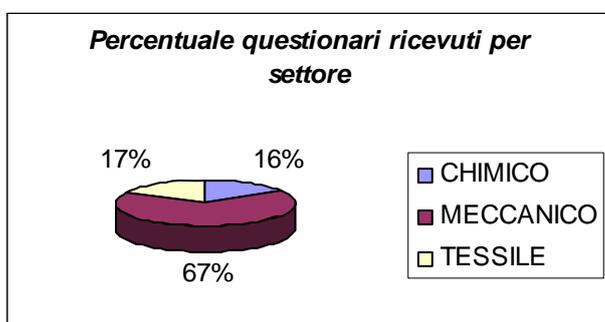
Le finalità sottese a questi contatti tra mondo produttivo e laboratori e Centri di ricerca sono stati pensati in un'ottica di facilitazione per creare (ove sia possibile) le migliori condizioni di contesto per attività di trasferimento tecnologico, quali: interventi di informazione, divulgazione delle tecnologie applicate all'industria, attività di problem setting e check-up aziendali per individuare i bisogni di tecnologia delle singole imprese, messa a punto e applicazione delle relative soluzioni sia attraverso laboratori interni, sia in collaborazione con altri centri di ricerca).

Questa attività, si ritiene, possa essere la best way per innalzare il livello tecnologico delle imprese, fornendo loro un aiuto pratico nell'implementazione di procedure complesse.

AZIENDE CHE HANNO COLLABORATO

Delle 165 aziende che hanno risposto alle domande contenute nel questionario, 27 appartengono al settore chimico, 28 a quello tessile e ben 110 al settore meccanico.

Il grafico evidenzia il livello di rappresentatività per settore:



Prima di analizzare nel dettaglio il contenuto delle risposte pervenute, si rileva a titolo informativo come ben 32 aziende non abbiano indicato nella scheda relativa alle informazioni sull'azienda, un indirizzo di posta elettronica.

Una percentuale attestatesi attorno al 50% delle aziende dispone di un proprio sito web, e precisamente 80 aziende.

Queste considerazioni lasciano intravedere un certo deficit in relazione alla dimestichezza con le piattaforme informatiche e la consuetudine al loro utilizzo nella gestione delle dinamiche produttive.

L'attendibilità delle risposte pervenute sembra esser garantita dal fatto che, nell'80% dei casi risulta aver risposto ai quesiti il titolare, il socio, l'amministratore unico o l'amministratore delegato.

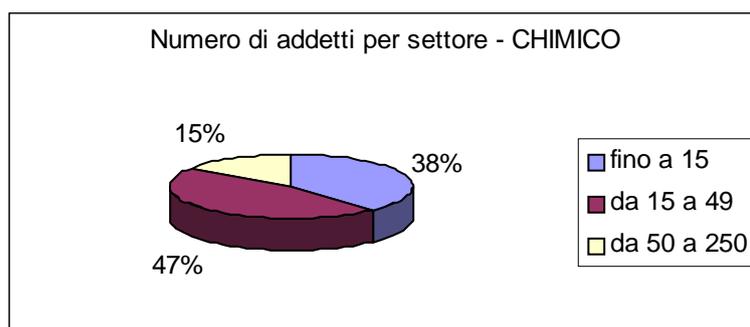
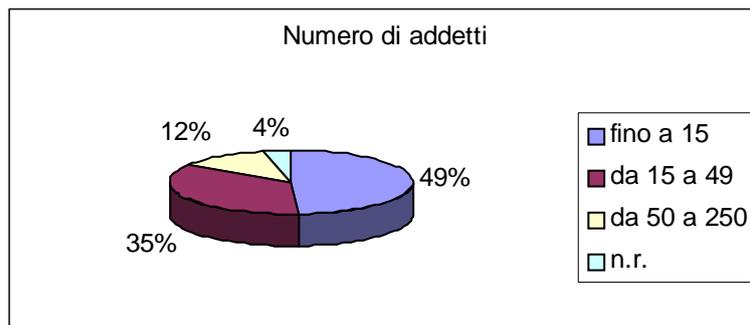
1. ADDETTI IMPRESA

Per quanto attiene ai limiti dimensionali delle imprese coinvolte nell'indagine, si registra un numero medio di addetti per settore che si attesta attorno ai 28 addetti.

Il numero medio di addetti è così ripartito per settore:

- ❑ chimico: 25 addetti;
- ❑ meccanico: 29 addetti;
- ❑ tessile: 27 addetti.

Nei grafici sotto riportati riportiamo, in colore giallo, la percentuale, per settore, di imprese con più di 50 addetti.



	<p>“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI ”</p>	
---	--	---

Relativamente al settore meccanico, si rileva come le piccolissime e piccole imprese² rappresentino l'83% delle imprese di cui si dispongono i dati.

Il restante 17% è relativo a medie imprese, ovvero imprese con più di 50 dipendenti e fino a 250.

Il tessile presenta un dato inferiore alla media con riguardo alla presenza di medie imprese (9%).

Il settore meccanico si connota per la maggiore presenza di imprese che occupano fino a 15 dipendenti (53% del totale).

² La nuova definizione di Piccole e Medie imprese (PMI), predisposta dalla Commissione Europea, in vigore dal 1 gennaio 2005, non modifica il numero dei dipendenti, ma cambia la soglia del fatturato e quella del totale di bilancio che, per la prima volta, viene indicata anche per le aziende più piccole.

MEDIA IMPRESA

Dipendenti: meno di 250;

Fatturato annuale: minore o pari a 50 milioni di euro (nel 1996 il limite era di 40 milioni);

Totale di bilancio: max 43 milioni di euro (27 milioni nel 1996).

PICCOLA IMPRESA

Dipendenti: meno di 50;

Fatturato annuale: minore o pari a 10 milioni di euro (7 milioni nel 1996);

Totale di bilancio: 10 milioni (5 milioni nel 1996).

PICCOLISSIMA IMPRESA

Dipendenti: meno di 10;

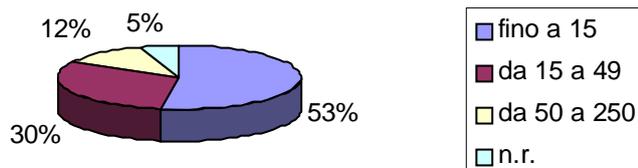
Fatturato annuale: inferiore o pari a 2 milioni di euro (cifra in passato non definita);

Totale di bilancio: inferiore o pari a 2 milioni di euro (cifra in passato non definita).

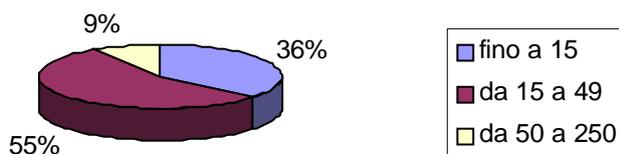
Con questa modifica della prima definizione del 1996, l'executivo europeo si è posto l'obiettivo di promuovere una maggiore imprenditorialità, ma anche di riservare l'accesso agli aiuti previsti in programmi europei, nazionali o regionali a quelle aziende che effettivamente presentano caratteristiche di piccole imprese.

Il chimico ed il tessile, viceversa, presentano una prevalenza di imprese che impiegano dai 15 ai 50 dipendenti.

Numero di addetti per settore - MECCANICO



Numero di addetti per settore - TESSILE

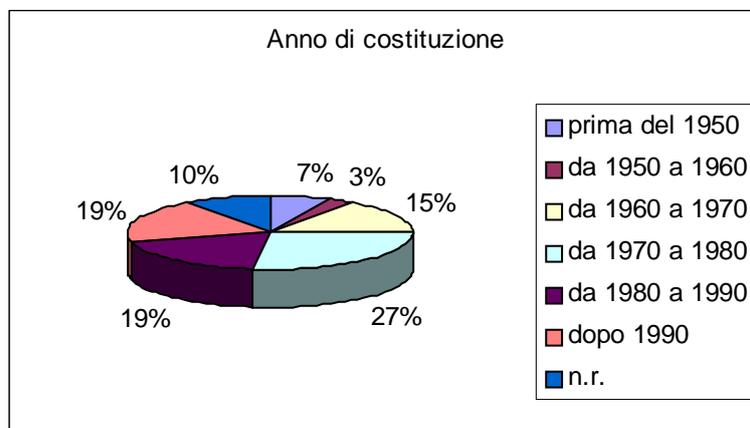


2. ANNO DI COSTITUZIONE

Avendo riguardo alla data di costituzione delle imprese, si rileva come più del 27% siano state costituite tra gli anni Settanta e gli anni Ottanta.

Vi sono poi un quinto di imprese fondate tra l'Ottanta ed il Novanta ed un altro quinto fondate dopo il Novanta.

Un ulteriore 15% riguarda le aziende fondate tra il 1960 e il 1970.

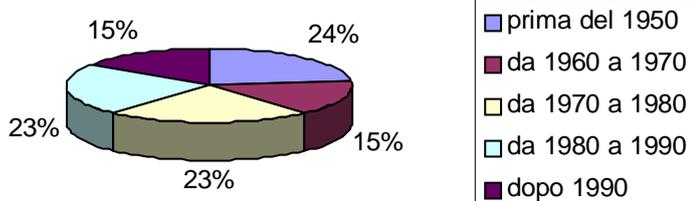


Nelle tabelle seguenti sono contenuti i dati relativi ai vari settori produttivi.

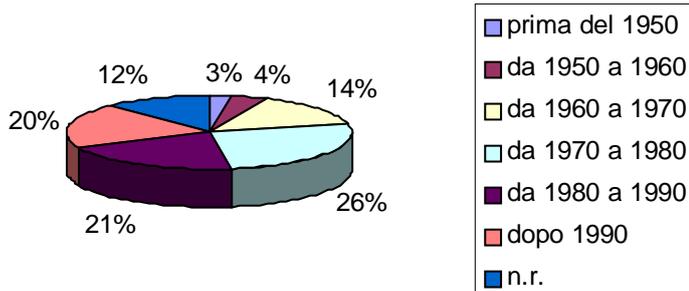
Nei settori chimico (18%) e tessile (18%) si nota una discreta percentuale di imprese costruite da ca. 50 anni.

Per quanto attiene alle imprese costruite nel decennio appena trascorso, si rileva un certo dinamismo percentuale con percentuali che oscillano tra i 15 punti del chimico ed i 20 del meccanico.

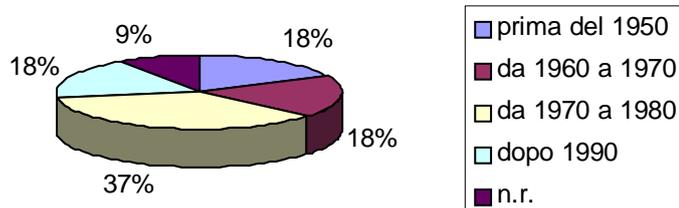
Anno di costituzione per settore - CHIMICO

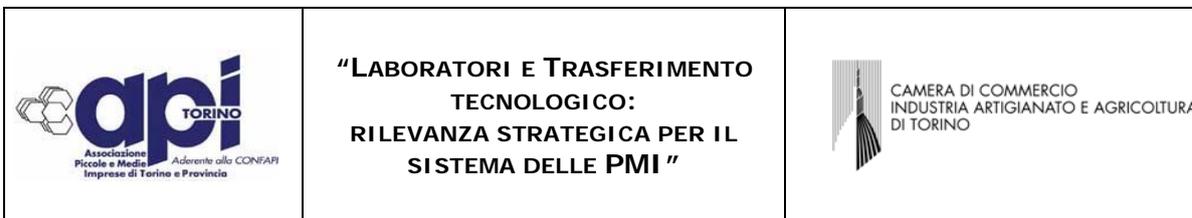


Anno di costituzione per settore - MECCANICO



Anno di costituzione per settore - TESSILE





Un ulteriore approfondimento va fatto in relazione alle imprese nate a cavallo degli anni 60 e 70.

I dati oscillano tra il 38% ed il 41% (rispettivamente di chimico e meccanico) ed un dato del 55% concernente il settore tessile.

Ciò sembra significativo e meriterebbe un esame separato, ove si consideri che i dati provinciali, risultano essere in linea con quelli forniti dalla Commissione Europea, la quale stima che circa un terzo delle imprese europee cambierà proprietà nei prossimi dieci anni.

Questo corrisponde ad una media di almeno 610.000 trasferimenti di PMI all'anno, di cui 300.000 PMI con dipendenti, per un totale di 2,1 milioni di posti di lavoro, e 310.000 PMI senza dipendenti.

In Italia, ed anche nella nostra Regione, più del 90% delle aziende sono imprese familiari; spesso la famiglia gioca un ruolo attivo nella gestione corrente.

Va rilevato, inoltre, come la gran parte delle imprese in rassegna sia stata creata negli anni tra il 1960 ed il 1979, e pertanto si trovi nella condizione di dover affrontare il problema della successione generazionale, con un rischio molto alto per la sopravvivenza stessa dell'attività produttiva: si stima infatti che solo il 20-25% delle imprese familiari riesca a sopravvivere giungendo alla seconda generazione di imprenditori.

Sul punto si è riscontrato un certo interesse all'approfondimento da parte delle aziende che sono state oggetto di recall telefonico³, che hanno sollecitato l'utilità di poter disporre, ad esempio di maggior formazione sulle tematiche, riscontrandone la criticità.

³ Rileviamo come la quasi totalità delle aziende sia a conduzione familiare o vi siano membri appartenenti alla stessa famiglia all'interno dei CDA o degli organi direttivi delle imprese.

	<p>“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI ”</p>	
---	--	---

Il tessuto imprenditoriale torinese è tradizionalmente costituito da aziende, dove la struttura di governo è di tipo familiare.

Uno degli aspetti più critici che, in questo ambito, occorre affrontare è quello legato al passaggio della conduzione di queste aziende dall'imprenditore che nella maggioranza dei casi è stato anche fondatore dell'azienda, a nuovi imprenditori che ne dovranno garantire la continuità: questo anche, e soprattutto, al fine di conservare e di valorizzare il patrimonio economico e di conoscenze accumulato negli anni.

A volte l'imprenditore "uscente", abituato al comando ed a gestire l'azienda senza l'aiuto di collaboratori, non pianifica, ed anzi finisce per ostacolare con il proprio "carisma" la successione. L'imprenditore "entrante", da parte sua, va aiutato nella costruzione di quel patrimonio di competenze manageriali esplicite necessarie nella conduzione dell'azienda. Nel rapporto tra i due imprenditori, dunque, dovrebbe essere favorito il trasferimento di quelle conoscenze implicite (le esperienze) sviluppate dal "vecchio" imprenditore, elemento strategico insostituibile e difficilmente replicabile.

La Camera di Commercio di Torino potrebbe fare da centro di raccordo per i diversi attori sociali ed istituzionali coinvolti nella problematica e predisporre piani annuali di intervento in tema di ricambio generazionale. Si potrebbe pensare alla costituzione di una sorta di cabina di regia che preveda in un'ottica partecipativa e negoziale, momenti di studio e riflessione circa:

- impatto tecnologico e ricambio generazionale⁴;
- il problema della carenza di dati comparabili sul fenomeno⁵;

⁴ Andranno analizzate le criticità e le problematiche del trasferimento di impresa che si intrecciano con innovazione e conoscenza, individuando eventuali punti di forza. In tale ottica ci si dovrà dotare di indici che permettano di rilevare e analizzare il fenomeno, definendo le politiche di intervento e monitorandone costantemente gli effetti.

	<p>“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI ”</p>	
---	--	---

- l’elaborazione di proposte per misure che facilitino il passaggio generazionale all’interno dell’impresa⁶;

L’autonomia funzionale potrebbe occuparsi di definire un piano annuale di attività e proposte per la creazione di:

- interventi di alta formazione col fine di ottenere una rete certificata di esperti;
- interventi di sostegno finanziario⁷.

⁵ Bisognerà valutare i processi e definire delle politiche che consentano di effettuare analisi dettagliate per aree territoriali e per settori, e reperire informazioni approfondite sul numero dei trasferimenti progettati ed effettuati, sulle loro caratteristiche e i relativi problemi. Questa attività andrà pensata in maniera integrata e sistemica, non episodica. Per definire le politiche di intervento e monitorarne gli effetti, si potrebbe pensare alla stipula di convenzioni con gli enti territoriali e il sistema camerale che detiene, le informazioni indispensabili all’implementazione di una specifica banca dati, e la possibilità di attivare indagini specifiche periodiche.

⁶ Andrà condotta un’attività di benchmarking con sistemi locali territoriali del lavoro analoghi.

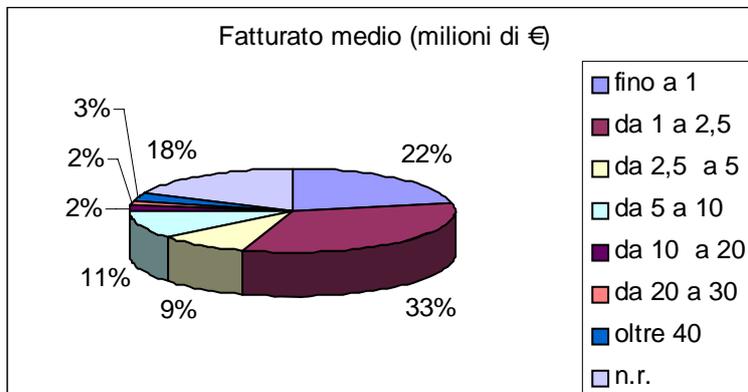
⁷ La Camera potrebbe farsi carico di avviare specifiche riflessioni con gli istituti di credito e con i consorzi garanzia fidi per l’attivazione di strumenti finanziari (prestiti agevolati/garanzie) ad hoc a supporto tanto della trasferimento d’impresa, quanto dei progetti di acquisizione/riorganizzazione/sviluppo predisposti da soggetti subentranti; nel contempo dovrebbe pensare all’implementazione ed al lancio di forti campagne di sensibilizzazione del tessuto imprenditoriale, con molteplici interventi governati da una visione comune in grado di stimolare il mondo economico, rendendolo partecipe in un’ottica di fattiva collaborazione.

3. FATTURATO AZIENDA

Il fatturato medio del settore chimico si colloca attorno ai 3,6 milioni di euro.

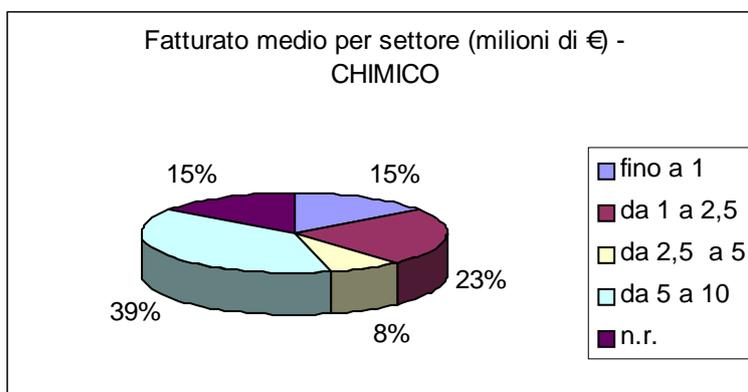
Il dato medio del settore meccanico si attesta attorno ai 4,9 milioni di euro.

Il fatturato medio del settore tessile, invece, si inquadra attorno ai 3,2 milioni di euro.

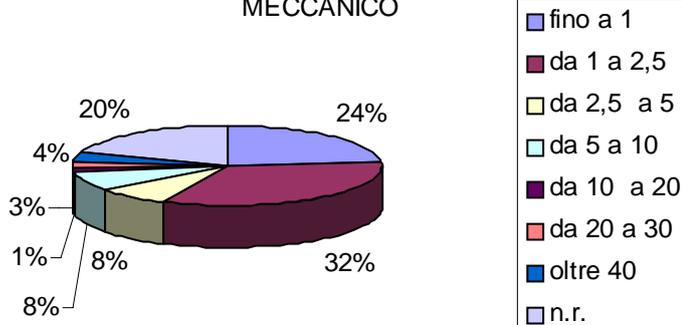


Vediamo ora i dati relativi ai tre settori produttivi singolarmente considerati.

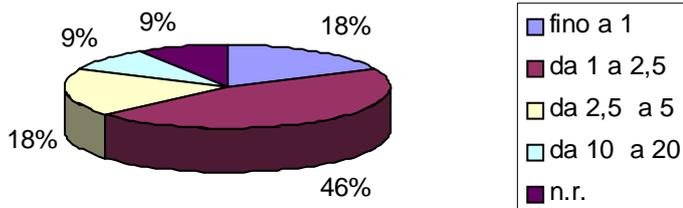
Solo nel comparto meccanico troviamo alcune aziende con fatturati superiori ai 20 milioni di euro.



Fatturato medio per settore (milioni di €) -
MECCANICO

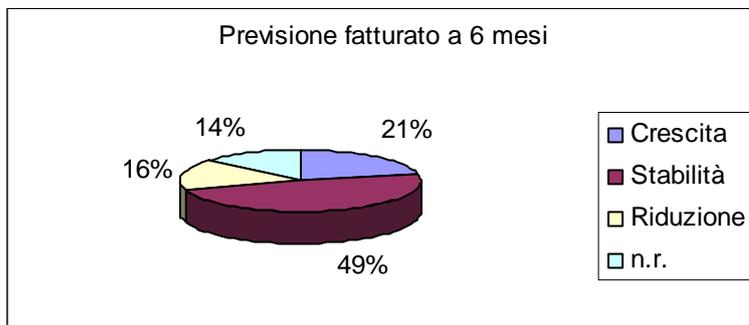


Fatturato medio per settore (milioni di €) - TESSILE



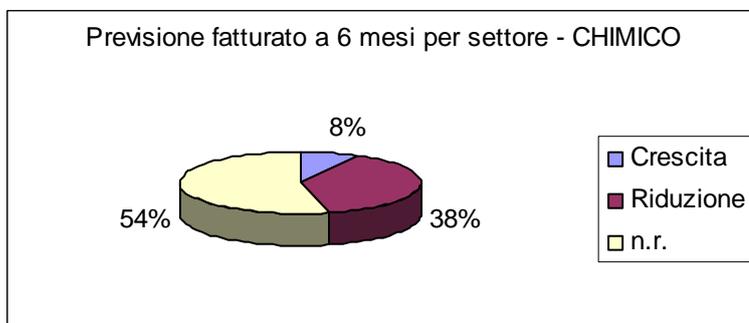
4. PREVISIONI DI FATTURATO

La previsione di fatturato a 6 mesi risulta improntata, nella maggior parte dei casi, ad una rappresentazione di stabilità (49%); per le altre aziende, vi sono previsioni di crescita un 21% e di riduzione per un 16% dei casi.

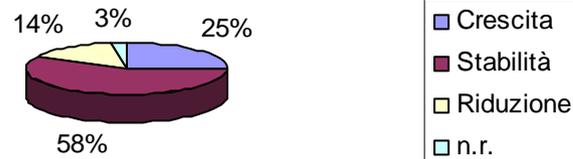


Il settore chimico presenta le maggiori preoccupazioni relativamente ad aspettative di contrazioni produttive (38%); il meccanico, invece, denota una percentuale di pessimisti del 14%.

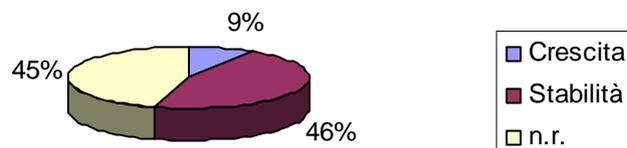
Ribaltando l'approccio ed occupandoci delle prospettive di crescita, si nota come i settori chimico e tessile presentino valori piuttosto bassi, e solamente il comparto meccanico rifletta un 25% di imprenditori fiduciosi.



Previsione fatturato a 6 mesi per settore -
MECCANICO

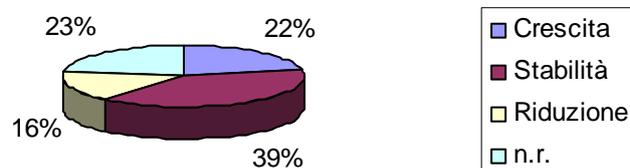


Previsione fatturato a 6 mesi per settore - TESSILE



Se prendiamo, invece, come orizzonte temporale i 12 mesi, aumentano di un punto percentuale, le risposte di quanti prevedono un fatturato in crescita, mentre rimane invariata la percentuale dei pessimisti.

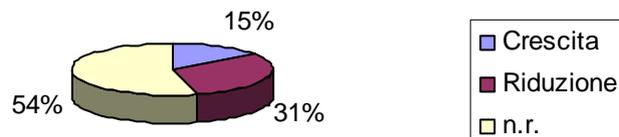
Previsione fatturato a 12 mesi



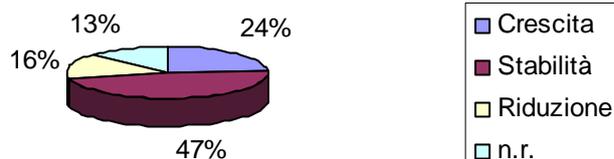
Il settore chimico si caratterizza per una marcata sfiducia relativamente al mantenimento del fatturato per i 12 mesi successivi.

Decisamente più contenute le previsioni negative per il settore meccanico (16%).

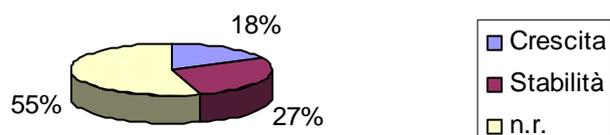
Previsione fatturato a 12 mesi per settore -
CHIMICO



Previsione fatturato a 12 mesi per settore -
MECCANICO



Previsione fatturato a 12 mesi per settore -
TESSILE



La considerazione che si ricava dall'analisi delle risposte appena analizzate sembra delineare una percezione abbastanza positiva avuto riguardo ad un orizzonte temporale di breve termine (tranne il dato relativo alle imprese chimiche), in linea, peraltro, con la parziale ripresa del tasso di fiducia delle imprese registrato nell'indagine congiunturale del primo semestre 2005 di API Torino.

5. GRADO UTILIZZO SERVIZI AVANZATI PER IMPRESE

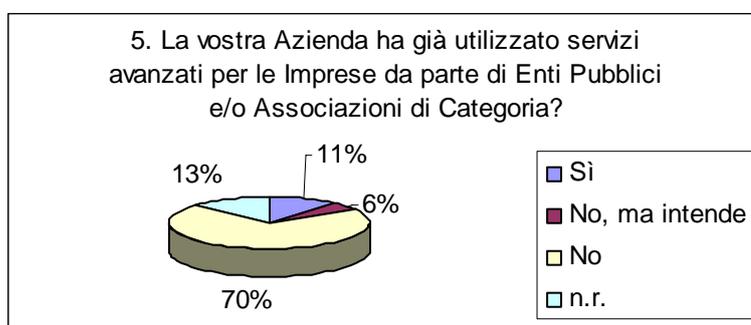
Le aziende coinvolte che risultano aver utilizzato servizi avanzati per le imprese, quali: redazione di business-plan, analisi di mercato start-up, tutoraggio e/o consulenza in materia legale e finanziaria, da parte di Enti pubblici e/o associazioni di categoria si attestano su una percentuale piuttosto modesta: 11% ca.

Vi è, inoltre, un interessante, seppur esiguo, 6% che si dichiara interessato ed intenzionato a ricorrere a questi servizi in tempi brevi.

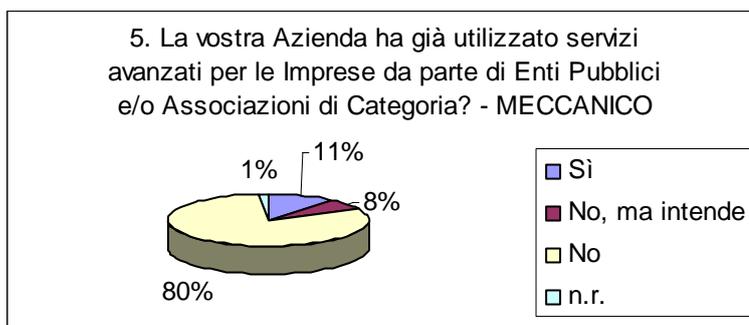
Tuttavia, una quota assolutamente rilevante delle imprese, e per l'esattezza il 70% dichiara di non essersi mai avvalsa di ausili da parte di enti territoriali e associazioni datoriali.

Ed è questo il dato che deve far seriamente riflettere policy makers ed opinion leaders del nostro territorio.

Infatti se teniamo conto che le PMI costituiscono l'ossatura del nostro tessuto economico ed hanno consentito negli ultimi lustri di attutire la crisi della grande industria sia in termini di PIL provinciale che di occupazione, è di tutta evidenza la gravità di un riscontro che chiarisce la lontananza delle piccole e medie imprese dalla fruizione di servizi tesi a migliorarne la struttura produttiva comunicativa e/o commerciale.

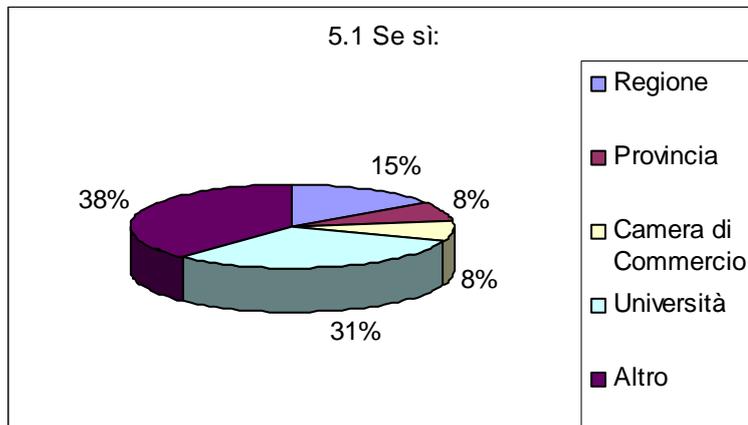


Va segnalato, comunque, come il settore tessile si caratterizzi per la maggior frequenza di utilizzo di servizi avanzati.



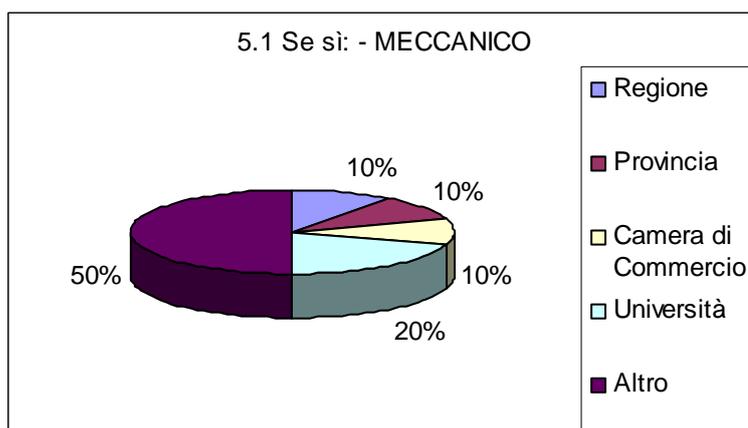
Tra le imprese che si sono avvalse di tali servizi, per il tramite di finanziamenti esterni, si evidenzia una equa suddivisione tra ricorso a strumenti agevolativi messi a disposizione da Enti territoriali (Regione 15% e Provincia 8%) e da Autonomie funzionali (Università 31% e Camera di Commercio 8%).

Le altre occasioni di impiego di servizi avanzati (circa il 38% dei casi) hanno visto il supporto delle associazioni di categoria.



Il settore meccanico, anche in considerazione del maggior numero di imprese coinvolte nell'indagine, presenta le maggiori interazioni con le varie tipologie di servizi offerti.

In questo caso, si registra come un'impresa su 2 utilizzi le associazioni di categoria per l'ottenimento di tali servizi.



	<p>“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI ”</p>	
---	--	---

6. RAPPORTI DI COLLABORAZIONE CON ALTRE IMPRESE

Un dato interessante emerge dall'incrocio delle risposte relative allo sviluppo di attività di collaborazione con altre imprese.

Il 32% delle aziende coinvolte risulta aver avviato proficui rapporti di cooperazione con altre imprese. Le risposte comprendono alcuni casi di avvio di nuove linee o il lancio di nuovi prodotti, limitatamente agli investimenti immateriali che hanno coinvolto aspetti tecnologici, organizzazione e gestione della produzione, comunicazione e 'accesso a nuovi mercati.

Un altro 5% si dichiara prossimo all'avvio di rapporti di sinergia con realtà imprenditoriali simili.

Preoccupa e fa riflettere, comunque, che un'impresa su 2 non abbia mai collaborato con altre realtà imprenditoriali e non ne ravvisi la necessità/volontà.

Questa desuetudine al lavoro congiunto e ad operare per obiettivi comuni si ritiene possa costituire un forte vincolo alla crescita, in termini qualitativi, delle competenze e delle produzioni delle nostre PMI, specie in questa difficile situazione congiunturale.

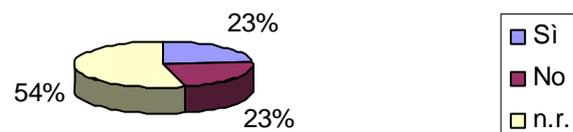
La collaborazione tende a divenire, infatti, strada obbligata, in alcuni specifici casi di mercato. Ad esempio per accedere a gare d'appalto bandite nel settore pubblico. Le opportunità offerte dalla legge sono molteplici, dal consorzio alle società consortili; di recente il legislatore ha favorito anche la riunione temporanea tra imprese al fine dell'ottenimento di appalti di forniture pubbliche.

6. La vostra Impresa ha già sviluppato rapporti di collaborazione con altre Imprese?

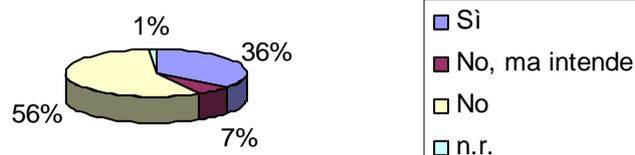


Per settore:

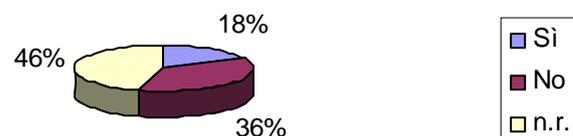
6. La vostra Impresa ha già sviluppato rapporti di collaborazione con altre Imprese? - CHIMICO



6. La vostra Impresa ha già sviluppato rapporti di collaborazione con altre Imprese? - MECCANICO



6. La vostra Impresa ha già sviluppato rapporti di collaborazione con altre Imprese? - TESSILE



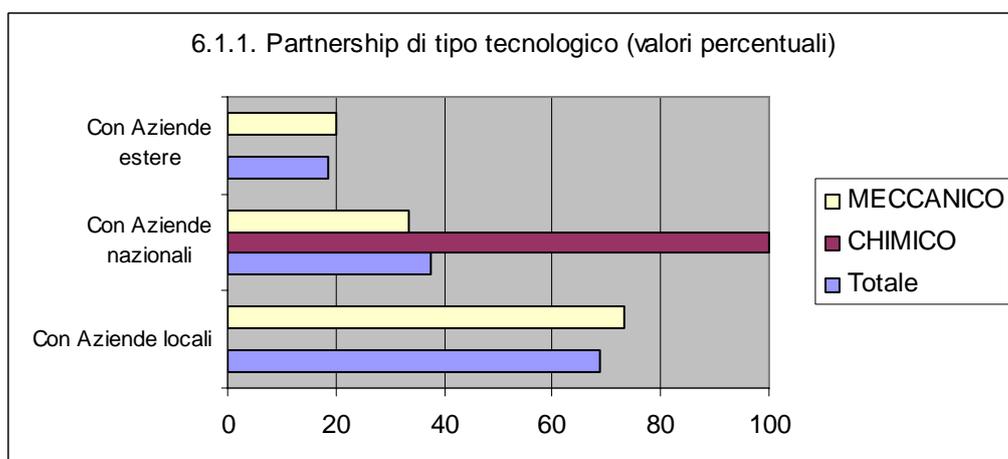
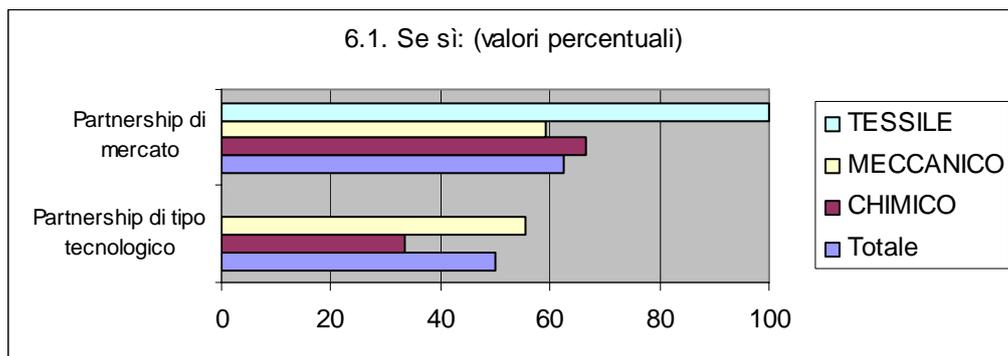
Nel dettaglio si evidenzia una maggiore propensione a partnership relative al mercato, di cui la maggior parte con aziende nazionali

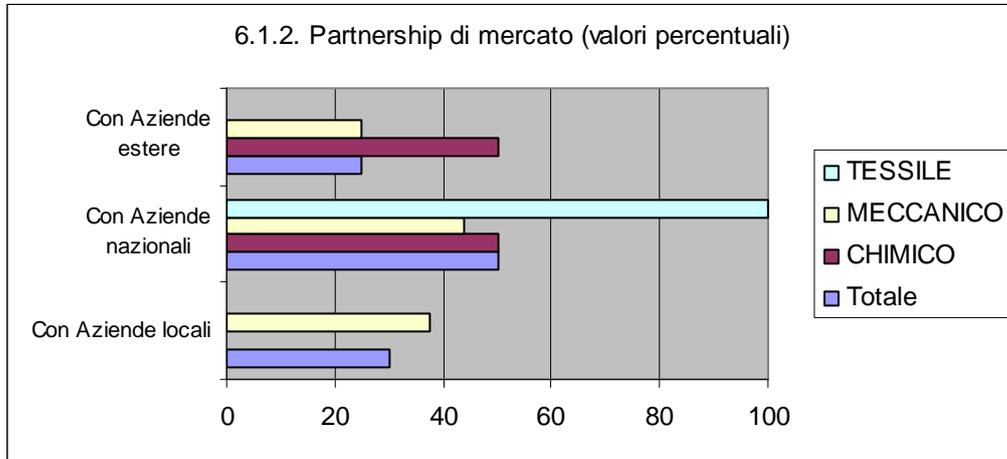
(75%, di cui il 25% con aziende locali) ed un importante 25% di attività con imprese estere.

Il settore tessile predilige e/o adopera esclusivamente queste forme di collaborazione interaziendale.

Per quanto attiene alle partnership di tipo tecnologico (45% ca. dei casi di cooperazione) un’alta percentuale risulta aver intrattenuto rapporti con imprese locali (ed in misura minore nazionali). Il restante 24% risulta avere collaudati rapporti con aziende estere.

Le imprese chimiche, per la quasi totalità, affermano di aver intrattenuto rapporti solamente con imprese nazionali (non però con imprese locali).





	<p>“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI ”</p>	 <p>CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI TORINO</p>
---	--	--

7. RAPPORTI DI COLLABORAZIONE CON LABORATORI E/O CENTRI DI RICERCA

Un territorio è tanto più attrattivo quanto più è ampia la rete di contatti interpersonali e interorganizzativi locali, specializzati e diversificati, che possiede.

L'accesso, l'organizzazione e la fertilizzazione delle informazioni contenute all'interno di queste reti forniscono un vantaggio competitivo decisivo alle attività a contenuto di innovazione tecnologica che si localizzano sul territorio, rispetto a quelle che si insediano altrove.

Ed è proprio questa la caratteristica che può rendere autosufficiente un sistema produttivo locale ed i propri sistemi locali del lavoro: molti dei membri della rete, infatti, possono contribuire all'arricchimento del patrimonio locale di conoscenze.

La creazione di reti formali e informali tra le istituzioni e le imprese ha una duplice finalità: da una parte permettere alle imprese di aver accesso al patrimonio di conoscenze detenuto, ad esempio, dalle università; dall'altra, di permettere alle imprese più tradizionali, di usufruire del patrimonio di conoscenze sviluppate nel territorio.

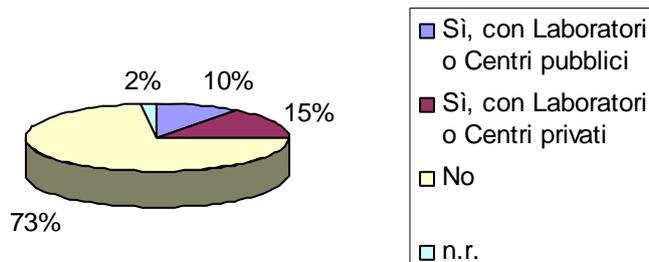
Gli attori pubblici e gli stessi laboratori e Centri di ricerca, negli ultimi anni, hanno cercato di porsi come facilitatori di tali relazioni, promuovendo iniziative che vedessero un coinvolgimento dei soggetti presenti sul territorio e modulandolo sulle specifiche esigenze del tessuto produttivo locale.

Tale sforzo, tuttavia, non è sempre così chiaramente nei risultati.

Va sottolineato come si sia riscontrata una bassa percentuale di utilizzo delle opportunità offerte, dalla presenza sul territorio di Laboratori e Centri di ricerca, sia privati che pubblici.

Solamente un quarto delle aziende hanno voluto (o potuto) attivare sinergie con questi centri deputati all'offerta di servizi tecnici.

7. La vostra Impresa ha realizzato collaborazioni con Laboratori e/o Centri di Ricerca, negli ultimi cinque anni?



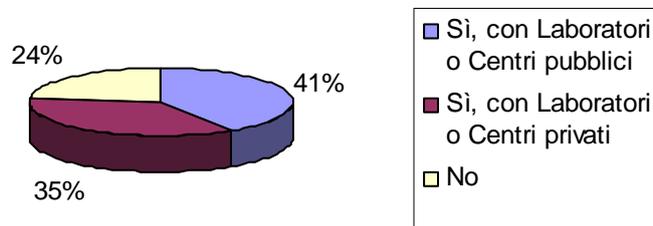
I dati testimoniano un maggior utilizzo dei Laboratori e Centri di ricerca privati (15%) rispetto ai Centri pubblici (10%).

I dati più lusinghieri, in riferimento alla circostanza dell'impiego di centri di ricerca e/o laboratori, si ha nel settore chimico (76%).

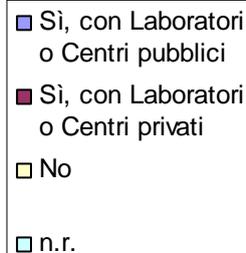
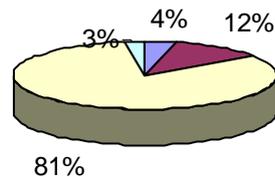
Percentuali modeste sia per quanto riguarda il settore tessile con il 18% ed anche meccanico 16%.

Il settore chimico, quindi, in questo caso si dimostra più maturo e ricettivo rispetto ad ausili ed assistenza extra-impresa.

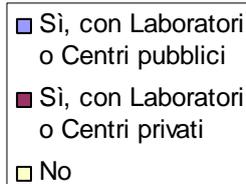
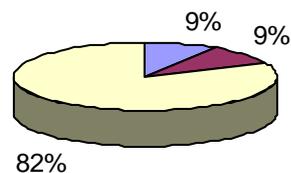
7. La vostra Impresa ha realizzato collaborazioni con Laboratori e/o Centri di Ricerca, negli ultimi cinque anni? - CHIMICO



7. La vostra Impresa ha realizzato collaborazioni con Laboratori e/o Centri di Ricerca, negli ultimi cinque anni? - MECCANICO



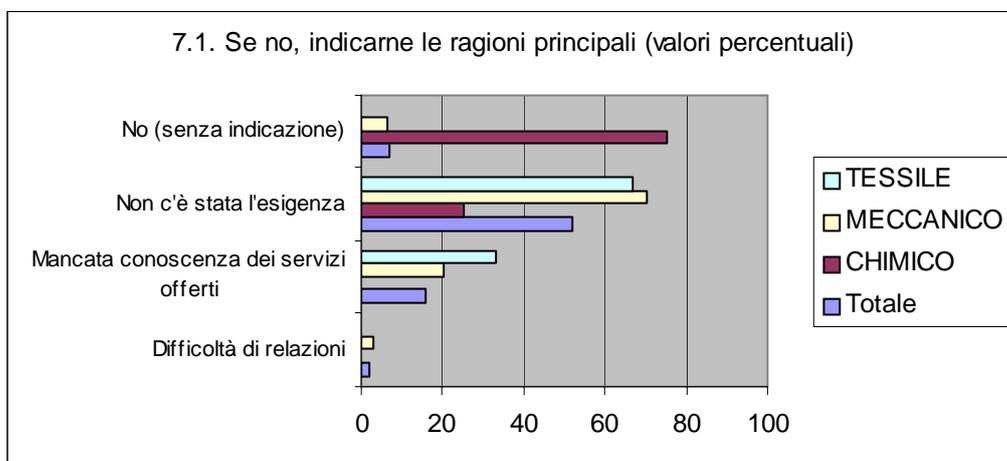
7. La vostra Impresa ha realizzato collaborazioni con Laboratori e/o Centri di Ricerca, negli ultimi cinque anni? - TESSILE



Per quanto attiene alle ragioni del mancato utilizzo dei Laboratori o centri di ricerca, si sottolinea che l'80% delle aziende imputa questa situazione, principalmente a due ragioni:

- I. la mancata esigenza dei servizi offerti (oltre la metà delle aziende coinvolte nella ricerca);
- II. la mancata conoscenza dei servizi offerti (18%).

Vi è pure un 3% di aziende che individua nella difficoltà di relazioni tra ricerca e/o accademia ed impresa, la causa della mancata fruizione dei Centri.

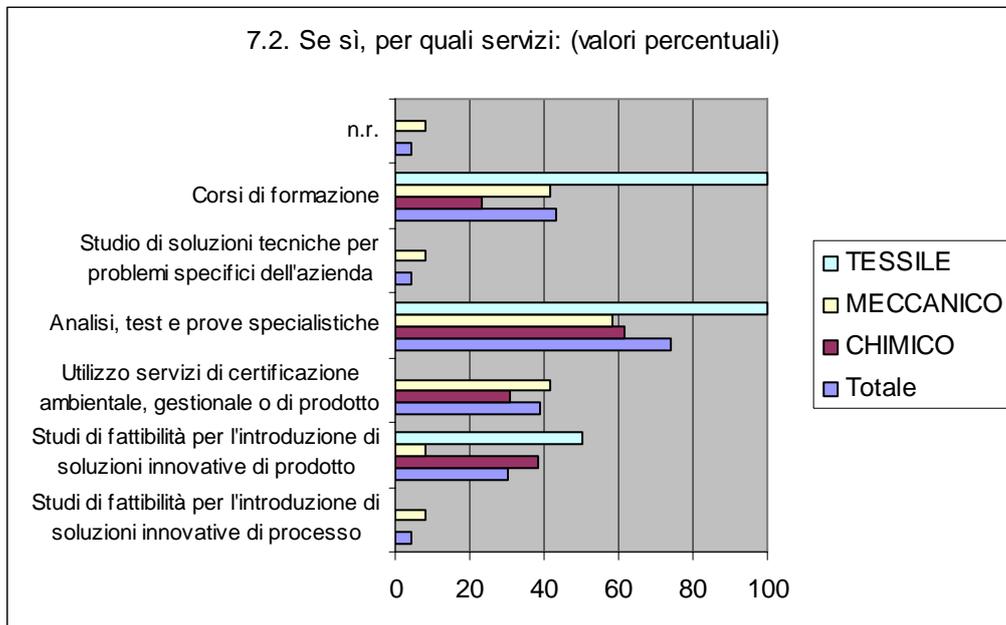


Relativamente alle aziende “virtuose”, si evidenzia come le occasioni di incontro con Laboratori e Centri di Ricerca abbiano riguardato in maniera preponderante tre tipologie di servizio:

1. analisi,
2. test e servizi specialistici;
3. corsi di formazione e utilizzo di servizi di certificazione ambientale, gestionale e di prodotto.

In misura minore il ricorso a centri specializzati è stato finalizzato allo studio di soluzioni tecniche emerse da problemi specifici dell’azienda.

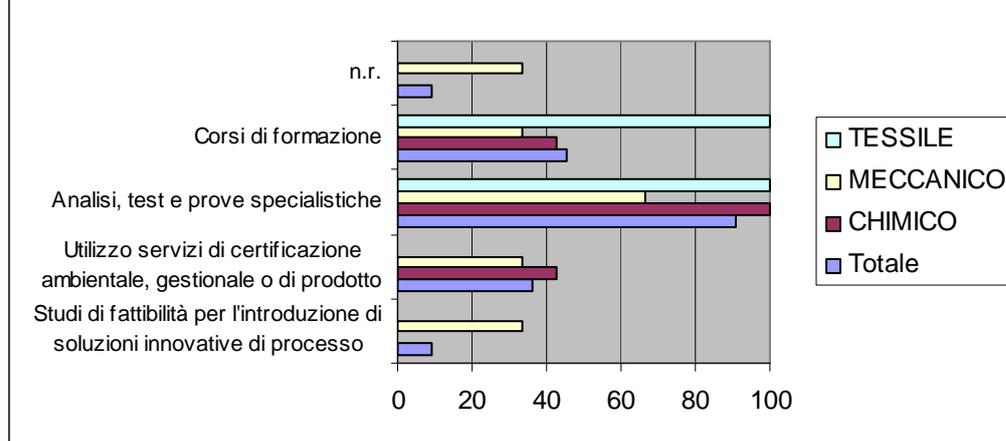
Per quanto concerne gli studi di fattibilità per l’introduzione di innovazioni, sono maggiori quelle incrementali di prodotto, rispetto a quelle di processo.



L'utilizzo di Laboratori o centri di Ricerca Pubblici ha riguardato con maggiore frequenza:

- I. Analisi, test e prove specialistiche;
- II. Corsi di formazione;
- III. Utilizzo servizi di certificazione ambientale, gestionale o di prodotto;
- IV. Studi di fattibilità per l'introduzione di soluzioni innovative di processo.

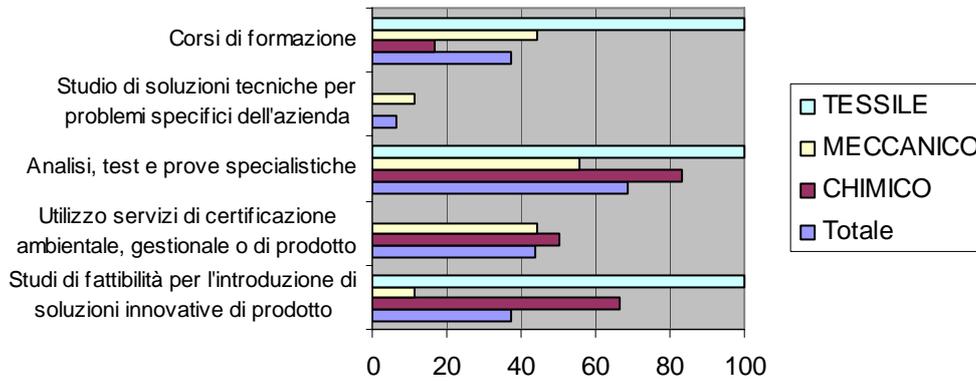
7.2.1. Se sì, con Laboratori o Centri Pubblici, per quali servizi: (valori percentuali)



Invece, l'impiego di Laboratori o centri di Ricerca Privati, pur mantenendo una tipologia di utilizzo abbastanza simile, presenta alcune differenze in relazione alla differente intensità di impiego:

- I. Analisi, test e prove specialistiche;
- II. Corsi di formazione;
- III. Utilizzo servizi di certificazione ambientale, gestionale o di prodotto;
- IV. Studi di fattibilità per l'introduzione di soluzioni innovative di prodotto;
- V. Studio di soluzioni tecniche per problemi specifici dell'azienda.

7.2.2. Se sì, con Laboratori o Centri Privati, per quali servizi: (valori percentuali)



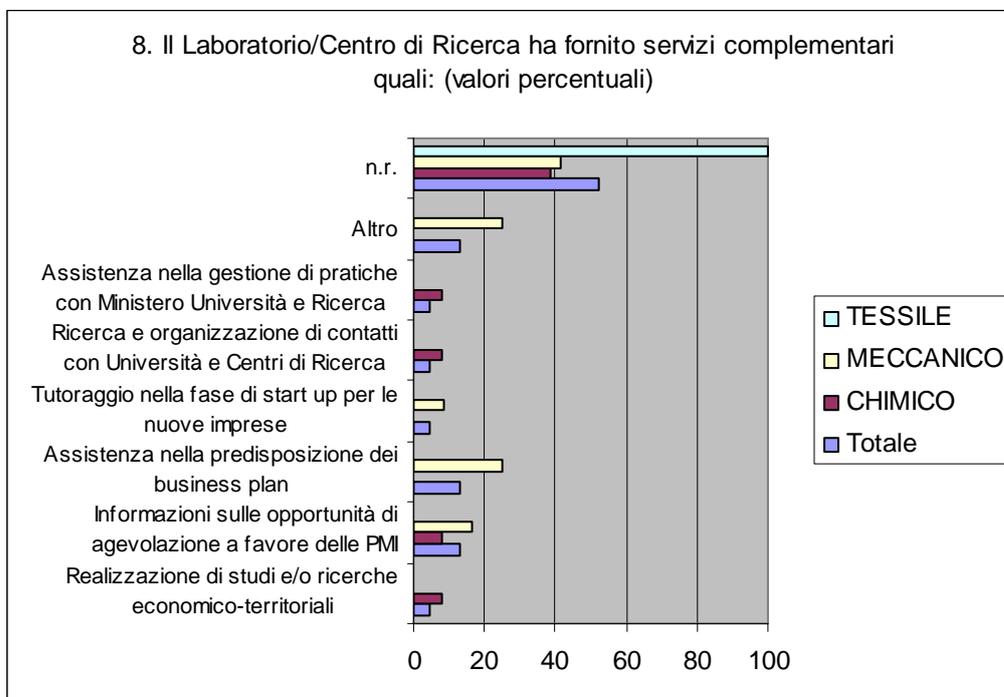
8. SERVIZI COMPLEMENTARI FORNITI DA LABORATORI E CENTRI DI RICERCA.

I servizi complementari, richiesti e forniti dai laboratori, hanno riguardato, nel maggior numero di casi.

- a) informazioni sulle opportunità di agevolazione a favore delle PMI;
- b) assistenza nella predisposizione dei business plan.

Tuttavia si contano alcune significative esperienze relative a:

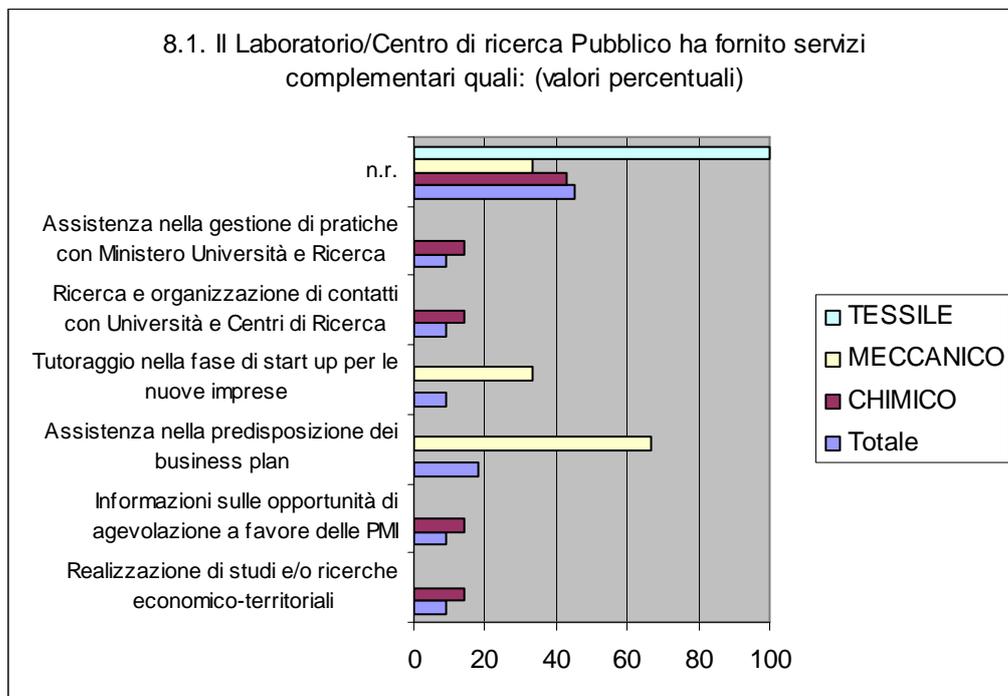
- a) tutoraggio attivo nella fase di start up per le nuove imprese;
- b) realizzazione di studi e/o ricerche economico-territoriali;
- c) ricerca e organizzazione di contatti con Università e Centri di Ricerca;
- d) assistenza nella gestione di pratiche con Ministero Università e Ricerca.



Vi sono alcuni dati dissimili, avuto riguardo ai servizi complementari forniti dai laboratori o Centri pubblici rispetto a quelli privati.

I primi si sono concentrati nel dare:

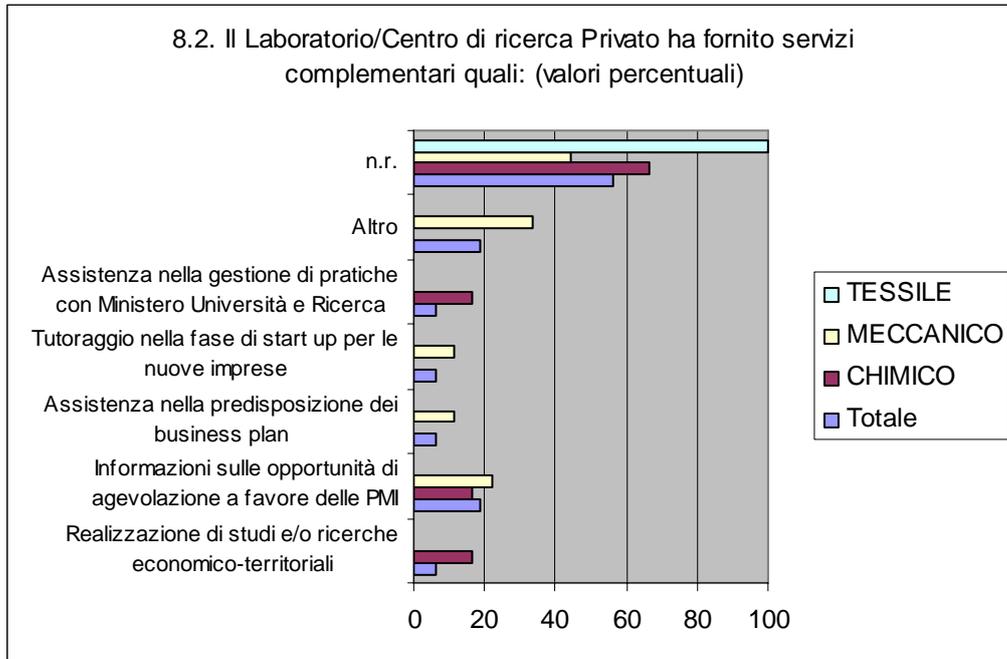
1. assistenza nella predisposizione dei business plan;
2. realizzazione di studi e/o ricerche economico-territoriali;
3. informazioni sulle opportunità di agevolazione a favore delle PMI;
4. tutoraggio attivo nella fase di start up per le nuove imprese.



I laboratori e Centri privati soprattutto nel fornire:

1. informazioni sulle opportunità di agevolazione a favore delle PMI;
2. realizzazione di studi e/o ricerche economico-territoriali;
3. tutoraggio attivo nella fase di start up per le nuove imprese;

4. assistenza nella gestione di pratiche con Ministero Università e Ricerca.



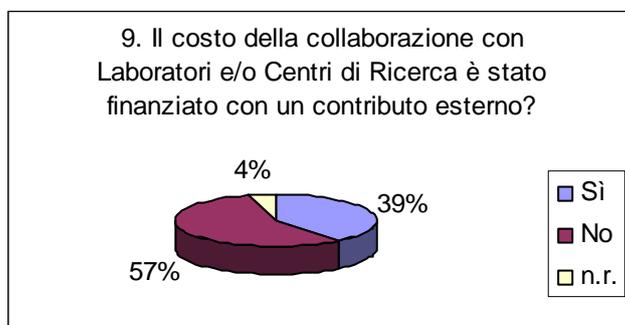
9. COSTO DELLA COLLABORAZIONE E FINANZIAMENTI ESTERNI.

Un dato di rilievo si evidenzia dall’analisi delle opinioni che pertengono al finanziamento dei costi della collaborazione con laboratori e Centri di ricerca.

Nel 39% dei casi, le imprese hanno potuto contare su finanziamenti di natura esterna, quindi meno della metà delle imprese del nostro campione.

Per quanto riguarda la distribuzione settoriale delle imprese che hanno ricevuto agevolazioni per le loro attività di ricerca ed innovazione, si segnalano, in particolare le aziende del settore chimico (56%) e di quello meccanico (33%) hanno potuto fruire di tali agevolazioni.

I contributi sono stati per la gran parte di derivazione nazionale e regionale, in misura minore da parte dell’Unione Europea e di Istituti di credito.



Con riferimento ai vari comparti, si notano significative differenziazioni. Il tessile ad esempio non risulta aver fruito di alcun ausilio esterno di natura economica.

	NUMERO AZIENDE CHE HANNO COLLABORATO CON LABORATORI E/O CENTRI DI RICERCA	FRUIZIONE DI CONTRIBUTI PUBBLICI PER COSTO DELLA COLLABORAZIONE	ASSENZA DI CONTRIBUTI PUBBLICI PER COSTO DELLA COLLABORAZIONE	NON RISPONDE
SETTORE MECCANICO	38	20	18	
SETTORE CHIMICO	21	10	7	4

10. GRADO DI SODDISFAZIONE

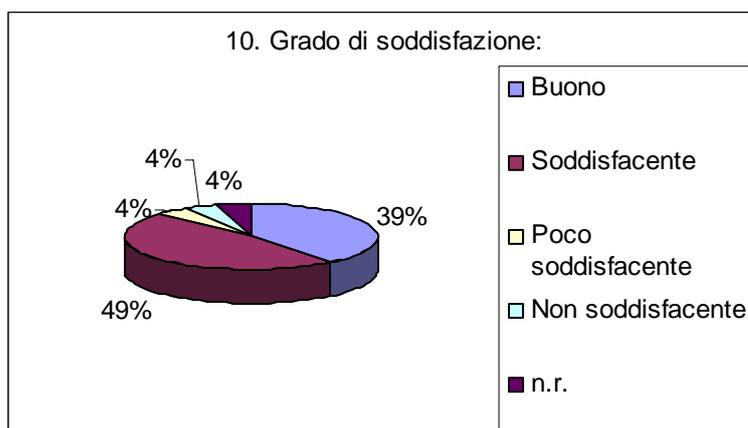
Un dato di sicuro interesse è quello connesso al grado di soddisfazione manifestato dalle PMI che hanno avuto occasioni di cooperare con i laboratori.

L'88% delle aziende ritiene di aver ottenuto risultati buoni o soddisfacenti, dalla collaborazione con i laboratori; ciò è senza dubbio un dato incoraggiante riferito alla qualità dell'offerta, in termini di qualità e competenza, presente nella Provincia di Torino.

Tuttavia vi è una percentuale -peraltro fisiologica- che si attesta sull'8% che ha ritenuto poco o per nulla soddisfacenti i rapporti instaurati.

Le ragioni sono state individuate nella scarsa qualità del servizio prestato.

Si segnala che, fortunatamente, nessun rilievo è stato mosso in relazione a eventuali ritardi nel servizio o, peggio ancora, mancata soluzione del problema sottoposto.

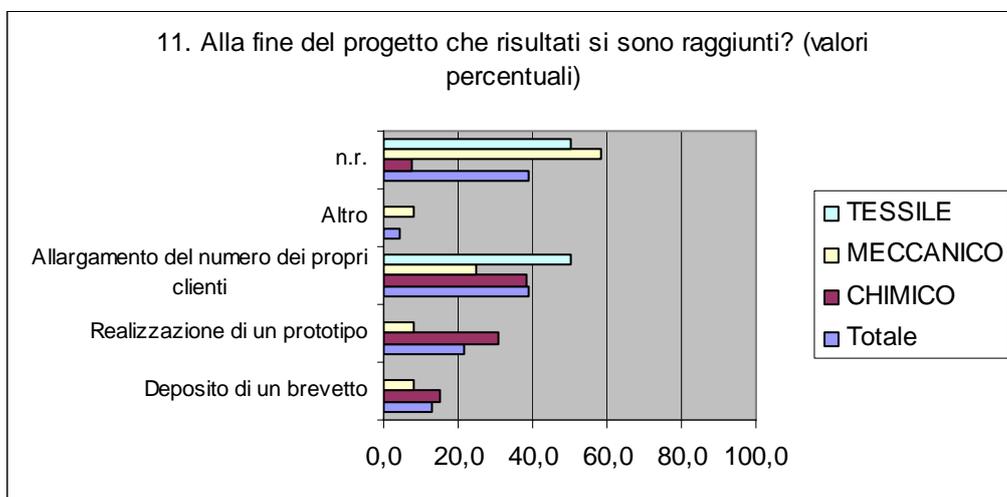


Avuto riguardo alle percentuali delle imprese utenti poco o non soddisfatte si ricava come la metà delle aziende ritenga di aver riscontrato una scarsa qualità professionale nell'offerta ricevuta dai Centri di ricerca coinvolti.

11. RISULTATI RAGGIUNTI

Dal confronto operativo con i laboratori, le imprese testimoniano di aver ottenuto tre principali vantaggi:

- 1) allargamento del numero dei propri clienti
- 2) realizzazione di un prototipo;
- 3) deposito di un brevetto.



Il settore tessile, in particolare, sembra aver ottenuto le performance migliori in relazione all'ampliamento della propria clientela.

Il settore chimico, invece, presenta un dato superiore alla media avuto riguardo alla realizzazione di nuovi prototipi.

Il settore meccanico, da ultimo, rileva una grossa percentuale di mancate risposte, il restante 40% indica il risultato dell'allargamento della propria clientela e a seguire in percentuale sostanzialmente analoga lo studio ed il deposito di un brevetto e la realizzazione di un prototipo.

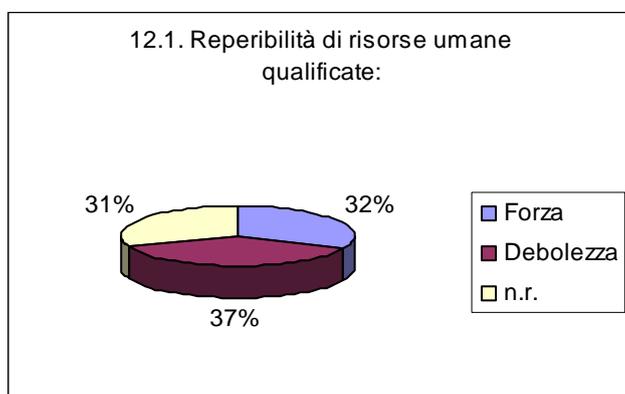
12. PUNTI DI FORZA E DEBOLEZZA DELL'AREA TORINESE PER LO SVILUPPO DELL'INNOVAZIONE TECNOLOGICA ALL'INTERNO DELLE IMPRESE

Si è analizzata, inoltre, la percezione e la rappresentazione, nella mente degli imprenditori, dei punti di forza e di debolezza del sistema locale del lavoro, a proposito dello sviluppo e dell'introduzione di innovazioni tecnologiche per le PMI.

La reperibilità di risorse umane qualificate viene indicata dalle aziende più come una debolezza del territorio provinciale che una opportunità.

Il dato è particolarmente accentuato, in termini negativi per il settore tessile (addirittura il 64%) e per quello meccanico (36%).

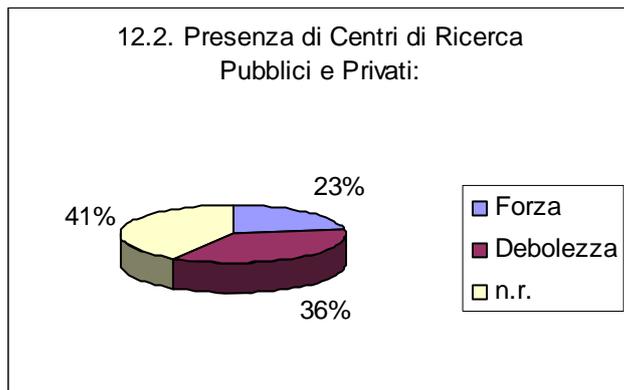
In parziale controtendenza il settore chimico in cui il 70% delle imprese ritiene la presenza di risorse umane qualificate, un'opportunità per il tessuto economico locale.



Per quanto riguarda la presenza di Centri di ricerca pubblici e privati, il 41% delle aziende non ha risposto al quesito relativo al fatto se possano rappresentare una forza o una debolezza del territorio.

Il 36% delle imprese ritiene, però, una criticità del territorio l'offerta dei servizi dei laboratori e centri di ricerca, che si assume essere latitanti.

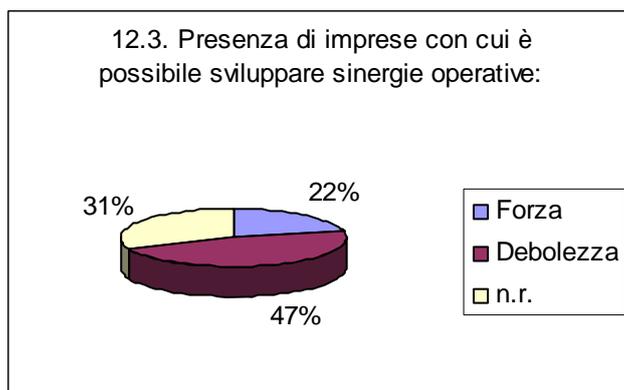
I settori chimico e tessile risultano quelli che offrono una percentuale sensibilmente più negativa che si attesta, rispettivamente, al 46% e al 55% (il dato del meccanico è del 33%).



Anche la presenza di imprese con cui sia possibile sviluppare sinergie operative è percepita come una carenza del territorio, come si evince chiaramente dal grafico.

Ciò in parziale dissonanza con il dato che vedeva quasi un'impresa su due collaborare con altre PMI.

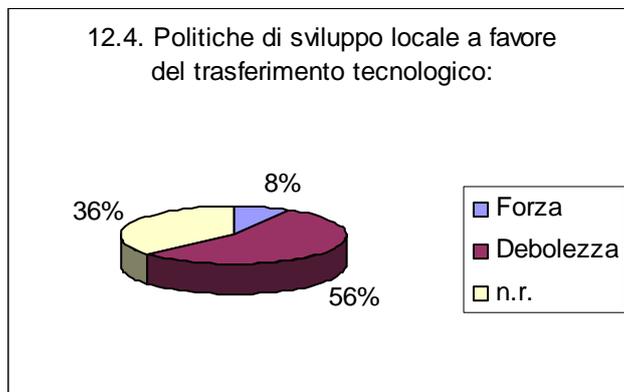
Il settore chimico e quello tessile ravvisano i maggiori problemi (rispettivamente 69% e 55%) a sviluppare rapporti di collaborazione con altre realtà produttive.



Un dato su cui riflettere è anche la percezione negativa delle politiche di sviluppo locale a favore del trasferimento tecnologico.

Solamente l'8% delle aziende si dice soddisfatto dell'impegno profuso dagli organi di governo del territorio.

I dati negativi sono manifestati da ognuno dei tre settori considerati (chimico 69%, meccanico 52% e tessile 64%.)



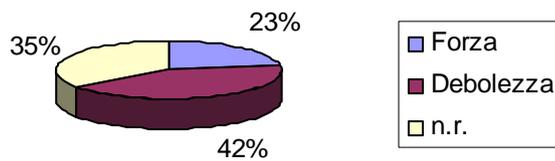
Un dato sostanzialmente negativo (circa il 42% di risposte) è per gli industriali, infine, quello che attiene alla possibilità di accedere a fondi pubblici locali per l'innovazione.

Solamente il 23% ritiene un punto di forza la possibilità di fruire di fondi pubblici locali.

Il meccanico, in particolare, sembra essere il settore che rivela le maggiori criticità.

Il tessile, invece, dimostra di ritenere un'opportunità la possibilità di poter attingere a fondi pubblici per l'innovazione (36%).

12.5. Possibilità di accedere a fondi pubblici locali per l'innovazione:

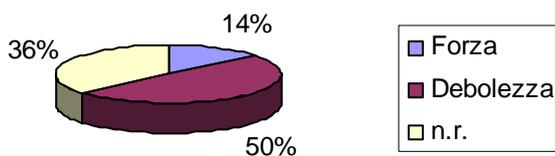


Nemmeno la domanda locale di prodotti/servizi tecnologicamente avanzati risulta percepita come una opportunità.

Quasi il 50%, invece, la ritiene una grave debolezza del territorio.

Il dato del 14% di imprese soddisfatte è relativo (in eguale percentuale) ai settori chimico e meccanico, giacchè il comparto tessile non trova quasi nessuna risposta positiva.

12.6. Domanda locale di prodotti/servizi tecnologicamente avanzati:



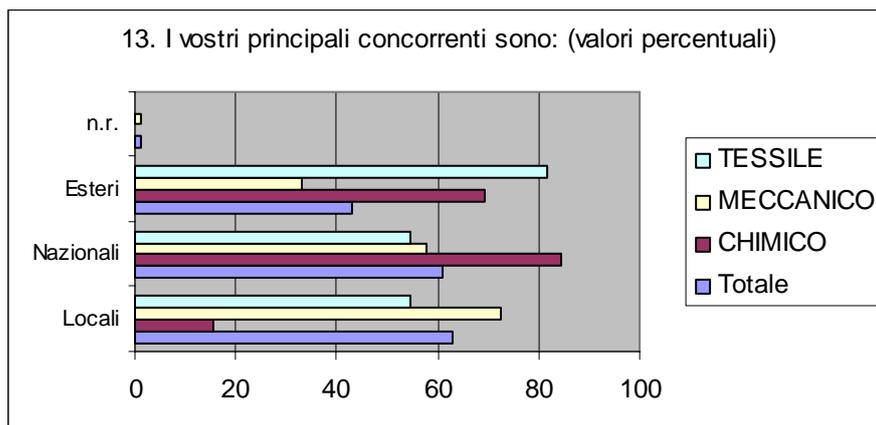
13. PRINCIPALI CONCORRENTI

I concorrenti locali delle PMI oggetto dell'indagine sono, per la maggior parte, di piccole dimensioni.

Una percentuale significativa è data da competitor di medie dimensioni.

Il settore chimico, in particolare, sembra competere solamente con piccole aziende.

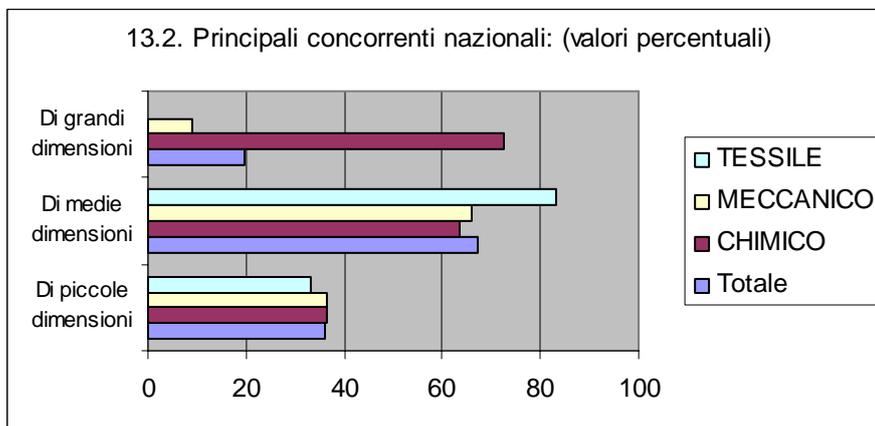
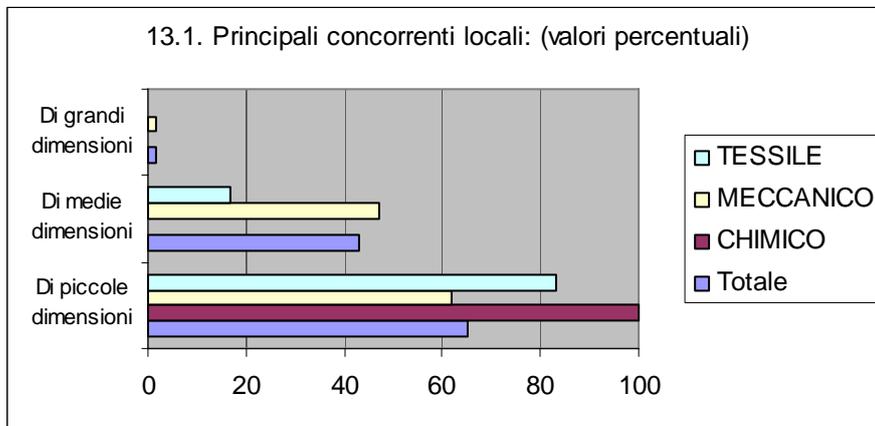
Anche per il tessile si possono trarre risultati analoghi, tuttavia un'azienda su 5 annovera tra le proprie antagoniste aziende di medie dimensioni.



Se si analizza la scala nazionale, oltre il 60% delle imprese concorrenti risulta avere medie dimensioni, quindi si classificano le aziende di medie dimensioni e per il 10% ca. quelle di grandi dimensioni.

Quest'ultimo dato è di una certa consistenza per il settore chimico dove raggiunge il 30%.

Nessuna impresa rivale, di grosse dimensioni, è dichiarata nel settore tessile.

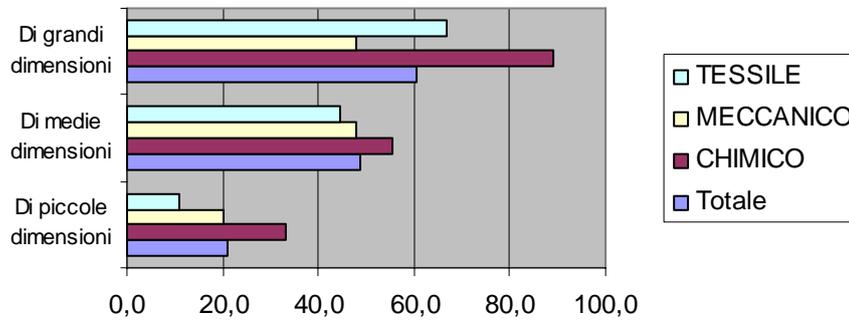


Se si analizza il livello estero, la situazione è completamente capovolta, con una marcata preponderanza della percentuale delle imprese di grande (50%) e media dimensione (40%).

Il settore chimico denota delle percentuali parzialmente diverse, con prevalenza della grande impresa e della media.

Il settore tessile presenta una forbice percentuale più attenuata tra concorrenti di media e grossa dimensione.

13.3. Principali concorrenti esteri: (valori percentuali)



	<p>“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI ”</p>	 <p>CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI TORINO</p>
---	--	--

14. PUNTI DI FORZA E DI DEBOLEZZA COMPETITIVA, DAL PUNTO DI VISTA TECNOLOGICO DELLE IMPRESE

La letteratura socio-economica evidenzia che i fattori determinanti in grado di influenzare le scelte localizzative delle imprese sono i seguenti:

1. servizi tecnologici e di sostegno al management;
2. presenza di laboratori e istituti di ricerca;
3. prestigio e immagine;
4. possibilità di creare collaborazioni e di entrare a far parte di network di imprese.

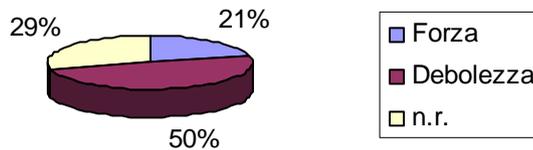
In questo paragrafo investighiamo se anche nel nostro territorio si possano rinvenire alcuni di questi tratti socio-economici.

L’obiettivo è di verificare se i vantaggi legati alla co-localizzazione con altre imprese innovative e con laboratori possa aver apportato vantaggi significativi.

Nello specifico si è notato come le imprese intervistate non ritengono (purtroppo) di possedere reti stabili di collaborazione con altre aziende del territorio, se non in misura del 21%. Solamente le aziende del settore tessile si dichiarano soddisfatte in misura del 55%.

La debolezza delle reti è percepita dal 50% degli imprenditori; il settore chimico denota una accezione fortemente negativa per il 77%, non è da meno il settore meccanico dove ciò risulta un problema per un’azienda su 2.

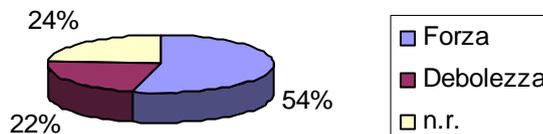
14.1. Reti stabili di collaborazione con altre aziende del territorio:



La specializzazione delle proprie risorse umane, invece, è percepita dalle imprese come un valore aggiunto: più un'impresa su 2 lo afferma.

I settori chimico e tessile hanno lusinghieri risultati, superiori ai 62 punti percentuali, il meccanico si attesta comunque sopra il 50%.

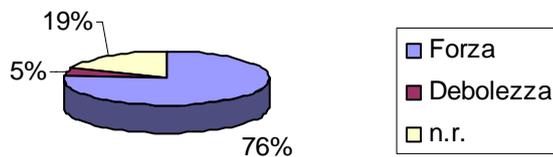
14.2. Specializzazione risorse umane:



Il Know-how, ovvero l'insieme di conoscenze tecniche relative alla produzione di un prodotto o servizio è ritenuta la maggiore risorsa delle imprese, che la considerano al 76% come una forza/opportunità.

Il settore tessile presenta dati parzialmente differenti: solamente un 64% di consensi a fronte di dati significativamente più alti (77%) per il meccanico e quasi una mini per il chimico (85%).

14.3. Know how (insieme di conoscenze tecniche relative alla produzione di un prodotto o servizio):

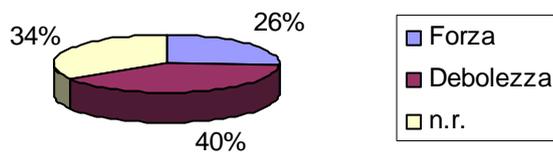


La struttura interna di ricerca è percepita come un valore dal 26% delle aziende censite.

Se si analizzano i singoli settori, il chimico ha un dato maggiormente positivo (69%).

Il tessile, invece, si caratterizza per un'alta percentuale di intervistati che lo ritiene una debolezza della propria azienda (64%), anche il meccanico, con il 40%, registra un dato poco lusinghiero.

14.4. Struttura interna di ricerca:



Sappiamo come il brevetto di un'invenzione sia il primo fondamentale passo per far sì che l'impresa sia competitiva a livello nazionale e internazionale potendo, da un lato tutelare il risultato della sua ricerca, dall'altro garantendosi l'utilizzo esclusivo per un determinato periodo di tempo e per stare al passo del progresso tecnologico.

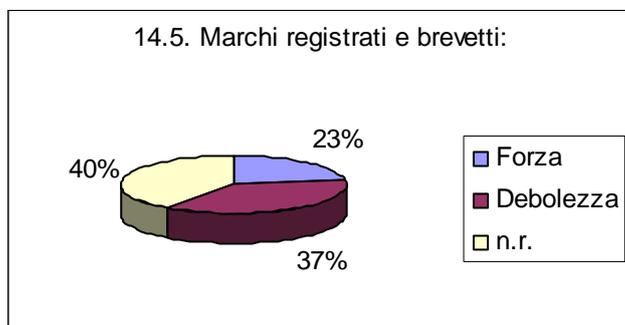
Un marchio oltre a far riconoscere un determinato prodotto o servizio, si ritiene possa imporsi sul mercato con un valore aggiunto, grazie ai diritti che nascono dalla sua registrazione e tutela.

Il quesito relativo alla registrazione di marchi e brevetti vede, purtroppo, un 40% di aziende che non hanno fornito risposte.

Delle restanti, solamente il 23% risponde in maniera positiva.

Il dato è sensibilmente più lusinghiero se si prende a riferimento il solo settore chimico (54%).

Il tessile si colloca in una posizione mediana con il meccanico denota un dato molto negativo (16%).



Solamente due imprenditori hanno risposto in maniera affermativa, dichiarando di conoscere i vari passaggi, dal momento del deposito, all'atto di registrazione, fino alla difesa del diritto di proprietà ed allo sfruttamento economico del brevetto o marchio.

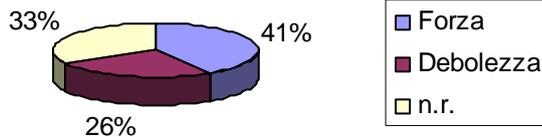
Ciò suggerisce di predisporre, da parte della CCIAA, consistenti campagne di informazione e comunicazione, date le carenze delle nostre PMI.

Anche ove si è chiesto un giudizio relativo alla rete distributiva informatizzata (presenza sito web, gestione informatizzata di vendite, acquisizione commesse etc..) si è registrato un 33% di mancate risposte.

Tuttavia vi è un 41% di imprese che danno un giudizio positivo.

Tutti e tre i comparti presentano una maggioranza di risposte affermativa, rispetto a quelle negative.

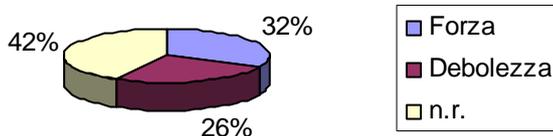
14.6. Rete distributiva informatizzata
(presenza sito web, gestione
informatizzata di vendite, acquisizione
commesse etc...):



La presenza di domanda e di clienti utilizzatori denuncia una percentuale di pareri (tra le imprese che hanno risposto), positivi per il 32% e negativi per il restante 26%.

Solamente gli imprenditori tessili sottolineano la possibilità di poter contare su una forte domanda interna.

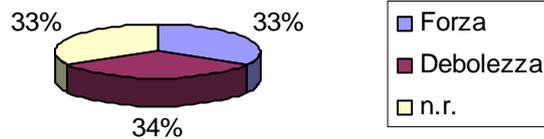
14.7. Presenza di domanda e di clienti
utilizzatori:



La possibilità di investimento in strumentazione tecnologicamente avanzata è ritenuta dalle imprese un elemento di forza dell'azienda nel 33% delle risposte (percentuale analoga però, al contrario, dà un giudizio negativo).

Il settore chimico registra una percentuale di fiducia più consistente, in linea con il dato medio totale il meccanico, leggermente inferiore il tessile.

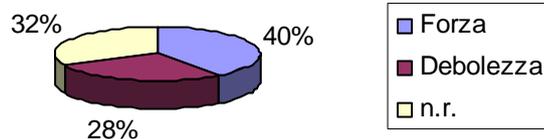
14.8. Possibilità di investimento in strumentazione tecnologicamente avanzata:



Da ultimo, alla domanda relativa alla presenza di servizi/prodotti innovativi o tecnologicamente avanzati nell'azienda, si ricavano giudizi positivi in misura del 40%, a fronte di un 28% di pareri negativi.

Anche in questo caso, il settore chimico manifesta un significativo scostamento rispetto al dato medio, in termini positivi.

14.9. Servizio/prodotto innovativo o tecnologicamente avanzato:



	<p>“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI ”</p>	 <p>CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI TORINO</p>
---	--	--

15. PROPOSTE

Un’analisi più approfondita, che deriva dal benchmark con le realtà delle piccole e medie imprese di un contesto territoriale simile a quello della Provincia di Torino, è relativo ai sistemi locali del lavoro – soprattutto di PMI manifatturiere meccaniche- dell’Emilia Romagna.

Sono stati analizzati gli interventi che si innescano nel solco di favorire e/o migliorare le interazioni volte a realizzare interazioni tra le imprese ed il mondo della ricerca, per il tramite di trasferimento tecnologico nelle aziende.

Si ritiene una best practises quanto realizzato in Emilia con la costituzione di ASTER.

Quest’ultimo è un consorzio tra Regione Emilia-Romagna, Università, Enti di Ricerca e Imprese per lo sviluppo di servizi e progetti comuni di interesse regionale atti a promuovere la ricerca industriale, il trasferimento tecnologico e l’innovazione del tessuto produttivo dell’Emilia-Romagna.

Ciò consente di realizzare la promozione di iniziative comuni di particolare rilevanza e di interesse generale da realizzarsi attraverso Protocolli d’Intenti sottoscritto nel 2001 tra la Regione, le Università e gli Enti di Ricerca insediati nel territorio regionale e provinciale, per lo sviluppo di una Rete regionale della ricerca industriale e del trasferimento tecnologico.

Un’azione collegata, e nostro avviso centrata, è stata la realizzazione di un sito web che consente di approfondire le opportunità di finanza agevolata attraverso schede illustrative -in cui sono evidenziati contenuti, condizioni di partecipazione, procedure, documentazione di riferimento comprensiva di normativa, bandi di gara e formulari- e dossier tematici e speciali- in grado di fornire un

	<p>“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI ”</p>	 <p>CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI TORINO</p>
---	--	--

quadro esaustivo ed aggiornato di programmi di finanziamento articolati e di argomenti specifici⁸.

Un altro ente territoriale, la Regione Veneto, dove sono presenti molteplici distretti manifatturieri tessili e meccanici, invece, privilegia un approccio differente relativamente al tentativo di migliorare i rapporti tra impresa e ricerca in materia di trasferimento tecnologico.

Infatti gli interventi in questa materia sono ricompresi nei fondi (peraltro piuttosto cospicui, per l'esercizio finanziario 2005 sono disponibili Euro 20.000.000) assegnati per la realizzazione di progetti attuativi ai patti di sviluppo distrettuale.

Tra le nove misure finanziate ve ne sono quattro che rilevano anche ai fini della nostra ricerca e cioè:

- Misura 1: Osservatori, banche dati e centri studi di distretto;
- Misura 2a: Progetti di ricerca, sviluppo e trasferimento tecnologico;
- Misura 2b: Progetti di sviluppo tecnologico per la realizzazione di prototipi;
- Misura 7: Creazione di laboratori tecnici e centri di prova;
- Misura 8: Realizzazione di softwares di gestione mirati.

Si potrebbe trarre spunto dallo studio dei casi di successo relativi ad ogni singola misura.

APPENDICE: IMPRESE INNOVATIVE

⁸ Sulla scorta di quanto realizzato dalla Regione Emilia Romagna con F1RST (Finanziamenti per l'Innovazione, la Ricerca e lo Sviluppo Tecnologico) è un servizio ideato da ASTER nel 1999 il cui obiettivo è fornire informazione, approfondimento ed assistenza relativamente alle opportunità/strumenti di incentivazione offerte dalla finanza agevolata.

	<p>“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI ”</p>	
---	--	---

Le dodici aziende innovative selezionate dopo le interviste semi-strutturate, seguite alla compilazione del questionario, sono così suddivise:

- ❑ 6 per il settore chimico;
- ❑ 4 per il settore meccanico;
- ❑ 2 per il settore tessile.

Si tratta, per la quasi totalità, di società di capitali: sei sono società per azioni e tre a responsabilità limitata.

Le aziende del comparto chimico hanno una media di addetti di 38 unità.

Nessuna di essa supera il tetto dei 50 dipendenti e sono, per la quasi totalità, aziende mature, con più di 40 anni di vita.

Hanno collaborato in passato con Università, Camera di Commercio, CSI Piemonte e Laboratori privati (in due casi).

Le collaborazioni hanno riguardato, in principal modo, la realizzazione di prototipi e il deposito di un brevetto.

Le risorse finanziarie utilizzate sono state sia erogate dallo Stato che reperite internamente.

Le imprese meccaniche hanno collaborato con il Politecnico, il centro Ricerche della FIAT, la Camera di commercio ed anche con alcuni Laboratori privati.

Si tratta di 3 piccole aziende e di una di dimensioni medie (227 dipendenti).

Dette aziende hanno avviato la collaborazione con i laboratori per il deposito di brevetti o la realizzazione di prototipi, utilizzando fondi comunitari o nazionali.

Un dato interessante è rappresentato dal fatto che 2 di esse sono state costituite negli anni Novanta.

	<p>“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI ”</p>	 <p>CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI TORINO</p>
---	--	--

Le aziende del comparto tessile, hanno rispettivamente 9 e 144 addetti.

La dimensione aziendale, ovviamente, ha implicato diverse motivazioni per il ricorso a laboratori.

L'azienda di piccole dimensioni si è rivolta ad un laboratorio privato per effettuare corsi di formazione, oltre che analisi, test e prove specialistiche.

Agli impegni finanziari si è fatto fronte con risorse interne.

L'azienda più grande ha fatto ricorso a Centri di Ricerca dell'Università per i medesimi servizi, raggiungendo l'obiettivo dell'allargamento della propria clientela.

	“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI ”	
---	---	---

**QUESTIONARIO DI RILEVAZIONE DELL'UTILIZZO DI LABORATORI E CENTRI DI RICERCA
DA PARTE DELLE PMI (SETTORI CHIMICO-MECCANICO-TESSILE)
DELLA PROVINCIA DI TORINO**

1. DATI ANAGRAFICI DELLA SOCIETÀ

RAGIONE SOCIALE _____	
SEDE _____	
TEL / FAX _____	INDIRIZZO MAIL _____
NUMERO ADDETTI _____	FATTURATO 2004 _____
ANNO DI COSTITUZIONE _____	

2. REFERENTE AZIENDALE E POSIZIONE ORGANIZZATIVA

SIG. _____	POSIZIONE ORGANIZZATIVA _____
------------	-------------------------------

3. SINTETICA DESCRIZIONE DELL'ATTIVITÀ AZIENDALE/ATTIVITÀ PREVALENTE

--

4. IN TERMINI DI FATTURATO QUALI SONO LE PROSPETTIVE DI SVILUPPO DELLA VOSTRA SOCIETÀ?

A 6 MESI	crescita	stabilità	riduzione
A 12 MESI	crescita	stabilità	riduzione

5. LA VOSTRA AZIENDA HA GIÀ UTILIZZATO SERVIZI AVANZATI PER LE IMPRESE DA PARTE DI ENTI PUBBLICI E/O ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA?

No	Intende utilizzare
Si	_____

SE SI:

Partnership pubbliche:

Regione
Provincia
Comune

con autonomie funzionali:

Camera di Commercio
Università
Altro _____

6. LA VOSTRA IMPRESA HA GIÀ SVILUPPATO RAPPORTI DI COLLABORAZIONE CON ALTRE IMPRESE?

No	Intende sviluppare
Si	_____

	“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI ”	
---	---	---

SE SI:

Partnership di tipo:

tecnologico
di mercato

Con aziende:

locali
nazionali
estere

7. LA VOSTRA IMPRESA HA REALIZZATO COLLABORAZIONI CON LABORATORI E/O CENTRI DI RICERCA, NEGLI ULTIMI CINQUE ANNI ?

Si: con Laboratori o Centri Pubblici
Si: con Laboratori o Centri Privati

SE SI, INDICARE NOME: _____
No: Non ha realizzato collaborazioni

7.1 SE NO, INDICARNE LE RAGIONI PRINCIPALI:

Difficoltà di relazioni
Mancata conoscenza dei servizi offerti
Precedenti esperienze negative

Non c'è stata l'esigenza
Altro _____

7.2 SE SI, PER QUALI SERVIZI:

Studi di fattibilità per l'introduzione di soluzioni innovative di processo
Studi di fattibilità per l'introduzione di soluzioni innovative di prodotto
Utilizzo servizi di certificazione ambientale, gestionale o di prodotto

Analisi, test e prove specialistiche
Studio di soluzione tecniche per problemi specifici dell'azienda
Corsi di formazione
Altro _____

8. IL LABORATORIO/CENTRO DI RICERCA HA FORNITO SERVIZI COMPLEMENTARI QUALI:

Realizzazione di studi e/o ricerche economico-territoriali
Informazioni sulle opportunità di agevolazione a favore delle PMI
Assistenza nella predisposizione dei business plan
Tutoraggio nella fase di start up per le nuove imprese
Ricerche di partnership internazionali con PMI e/o assistenza nell'elaborazione di progetti comunitari

Ricerca e organizzazione di contatti con Università e Centri di ricerca
Assistenza nella gestione di pratiche con Ministero Università e Ricerca
Supporto alla ricerca di canali alternativi di finanziamento (ad es. rete Business Angels, Ventures Capital etc...)
Altro _____

9. IL COSTO DELLA COLLABORAZIONE CON LABORATORI E/O CENTRI DI RICERCA È STATO FINANZIATO CON UN CONTRIBUTO ESTERNO?

No

Si

SE SI, CON CHE TIPO DI FINANZIAMENTO?

Comunitari
Nazionali
Regionali

Bancario
Altro _____



10. GRADO DI SODDISFAZIONE.

Buono
Soddisfacente

Poco soddisfacente
Non soddisfacente.

SE POCO O NON SODDISFACENTE INDICHI I MOTIVI.

Ritardi nel fornire il servizio
Scarsa qualità

Non ho risolto il problema.
Altro _____

11. ALLA FINE DEL PROGETTO CHE RISULTATI SI SONO RAGGIUNTI?

Deposito di un brevetto
Realizzazione di un prototipo

Allargamento del numero dei propri clienti
Altro _____

12. QUALI SONO I PUNTI DI FORZA/DEBOLEZZA DELL'AREA TORINESE PER LO SVILUPPO DELL'INNOVAZIONE TECNOLOGICA ALL'INTERNO DELLE IMPRESE?

	FORZA	DEBOLEZZA
REPERIBILITÀ DI RISORSE UMANE QUALIFICATE		
CENTRI DI RICERCA PUBBLICI E PRIVATI		
PRESENZA DI IMPRESE CON CUI È POSSIBILE SVILUPPARE SINERGIE OPERATIVE		
POLITICHE DI SVILUPPO LOCALE A FAVORE DEL TRASFERIMENTO TECNOLOGICO		
POSSIBILITÀ DI ACCEDERE A FONDI PUBBLICI LOCALI PER L'INNOVAZIONE		
DOMANDA LOCALE DI PRODOTTI/SERVIZI TECNOLOGICAMENTE AVANZATI		
ALTRO _____		

13. I VOSTRI PRINCIPALI CONCORRENTI SONO:

	DI PICCOLE DIMENSIONI	DI MEDIE DIMENSIONI	DI GRANDI DIMENSIONI
LOCALI			
NAZIONALI			
ESTERI			

14. QUALI SONO I PUNTI DI FORZA E DI DEBOLEZZA COMPETITIVA, DAL PUNTO DI VISTA TECNOLOGICO, DELLA VOSTRA IMPRESA?

	FORZA	DEBOLEZZA
RETE STABILI DI COLLABORAZIONE CON ALTRE AZIENDE DEL TERRITORIO		
SPECIALIZZAZIONE RISORSE UMANE		
KNOW HOW (INSIEME DELLE CONOSCENZE TECNICHE RELATIVE ALLA PRODUZIONE ED DI UN PRODOTTO O SERVIZIO)		
STRUTTURA INTERNA DI RICERCA		
MARCHI REGISTRATI E BREVETTI		
RETE DISTRIBUTIVA INFORMATIZZATA (PRESENZA SITO WEB, GESTIONE INFORMATIZZATA DI VENDITE , ACQUISIZIONE COMMESSE ETC..)		
PRESENZA DI DOMANDA E DI CLIENTI UTILIZZATORI		
POSSIBILITÀ DI INVESTIMENTO IN STRUMENTAZIONE TECNOLOGICAMENTE AVANZATA		
SERVIZIO/PRODOTTO INNOVATIVO O TECNOLOGICAMENTE AVANZATO		
ALTRO _____		

	“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI”	 CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI TORINO
---	--	---

SCHEDA I: AZIENDE CHE HANNO COLLABORATO CON LABORATORI PUBBLICI

Settore	Add.	CLASSE DI FATTURATO	ANNO COST.	CON QUALI LAB. HANNO COLLABORATO?	PER QUALI SERVIZI?	SERVIZI COMPLEMENTARI	TIPO DI FINANZ.	GRADO DI SODDISFAZIONE	RISULTATI RAGGIUNTI
CHIM	18	Da 5.000.000 € A 10.000.000 €	1975	UNIVERSITÀ	-STUDI DI FATTIBILITÀ PER L'INTRODUZIONE DI SOLUZIONI INNOVATIVE DI PRODOTTO -ANALISI, TEST E PROVE SPECIALISTICHE		NAZIONALE	BUONO	-REALIZZAZIONE DI UN PROTOTIPO -ALLARGAMENTO DEL NUMERO DEI PROPRI CLIENTI
CHIM	57	Da 5.000.000 € A 10.000.000 €	1893	CSI	-UTILIZZO SERVIZI DI CERTIFICAZIONE AMBIENTALE, GESTIONALE O DI PRODOTTO -ANALISI, TEST E PROVE SPECIALISTICHE -CORSI DI FORMAZIONE	-REALIZZAZIONE DI STUDI E/O RICERCHE ECONOMICO-TERRITORIALI -INFORMAZIONI SULLE OPPORTUNITÀ DI AGEVOLAZIONE A FAVORE DELLE PMI -ASSISTENZA NELLA GESTIONE DI PRATICHE CON MINISTERO UNIVERSITÀ E RICERCA	-NAZIONALE -BANCARIO	SODDISFACENTE	-DEPOSITO DI UN BREVETTO -REALIZZAZIONE DI UN PROTOTIPO
TESS	144	Da 10.000.000 € A 20.000.000 €	1949	UNIVERSITÀ	-ANALISI, TEST E PROVE SPECIALISTICHE -CORSI DI FORMAZIONE		INTERNO	SODDISFACENTE	ALLARGAMENTO DEL NUMERO DEI PROPRI CLIENTI
CHIM	38	Da 5.000.000 € A 10.000.000 €	1964	CCIAA	-STUDI DI FATTIBILITÀ PER L'INTRODUZIONE DI SOLUZIONI INNOVATIVE DI PRODOTTO -ANALISI, TEST E PROVE SPECIALISTICHE		INTERNO	BUONO	-DEPOSITO DI UN BREVETTO -REALIZZAZIONE DI UN PROTOTIPO -ALLARGAMENTO DEL NUMERO DEI PROPRI CLIENTI
CHIM	48	Da 5.000.000 € A 10.000.000 €	1941	UNIVERSITÀ	-STUDI DI FATTIBILITÀ PER L'INTRODUZIONE DI SOLUZIONI INNOVATIVE DI PRODOTTO -ANALISI, TEST E PROVE SPECIALISTICHE -CORSI DI FORMAZIONE		NAZIONALE	SODDISFACENTE	ALLARGAMENTO DEL NUMERO DEI PROPRI CLIENTI
MECC	6	FINO A 1.000.000 €	1991	CCIAA		ASSISTENZA NELLA PREDISPOSIZIONE DEI BUSINESS PLAN	NAZIONALE	BUONO	ALTRO

	“LABORATORI E TRASFERIMENTO TECNOLOGICO: RILEVANZA STRATEGICA PER IL SISTEMA DELLE PMI”	 CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI TORINO
---	--	---

SCHEDA II: AZIENDE CHE HANNO COLLABORATO CON LABORATORI PRIVATI

Settore	Add.	CLASSE DI FATTURATO	ANNO COST.	CON QUALI LAB. HANNO COLLABORATO?	PER QUALI SERVIZI?	SERVIZI COMPLEMENTARI	TIPO DI FINANZ.	GRADO DI SODDISFAZIONE	RISULTATI RAGGIUNTI
MECC	6	FINO A 1.000.000 €	1997	CENTRO RICERCHE FIAT	STUDI DI FATTIBILITÀ PER L'INTRODUZIONE DI SOLUZIONI INNOVATIVE DI PRODOTTO			BUONO	-REALIZZAZIONE DI UN PROTOTIPO -ALTRO
MECC	33	FINO A 1.000.000 €	1974	POLITECNICO	ANALISI, TEST E PROVE SPECIALISTICHE		-COMUNITARI -ALTRO	NON SODDISFACENTE	DEPOSITO DI UN BREVETTO
CHIM	38	DA 5.000.000 € A 10.000.000 €	1964	-ITECO TRADING -CENTRO CHIMICO DI SASSUOLO	-STUDI DI FATTIBILITÀ PER L'INTRODUZIONE DI SOLUZIONI INNOVATIVE DI PRODOTTO -ANALISI, TEST E PROVE SPECIALISTICHE		INTERNO	BUONO	-DEPOSITO DI UN BREVETTO -REALIZZAZIONE DI UN PROTOTIPO -ALLARGAMENTO DEL NUMERO DEI PROPRI CLIENTI
TESS	9	DA 1.000.000 € A 2.500.000 €	1975		-STUDI DI FATTIBILITÀ PER L'INTRODUZIONE DI SOLUZIONI INNOVATIVE DI PRODOTTO -ANALISI, TEST E PROVE SPECIALISTICHE -CORSI DI FORMAZIONE		INTERNO		-ALLARGAMENTO DEL NUMERO DEI PROPRI CLIENTI
CHIM	29	DA 2.500.000 € A 5.000.000 €	1980	SC DI FELETTO	-STUDI DI FATTIBILITÀ PER L'INTRODUZIONE DI SOLUZIONI INNOVATIVE DI PRODOTTO -UTILIZZO SERVIZI DI CERTIFICAZIONE AMBIENTALE, GESTIONALE O DI PRODOTTO -ANALISI, TEST E PROVE SPECIALISTICHE		NAZIONALE	SODDISFACENTE	REALIZZAZIONE DI UN PROTOTIPO
MECC	227	OLTRE 40.000.000 €	1982	-TUV -TESEO	-UTILIZZO SERVIZI DI CERTIFICAZIONE AMBIENTALE, GESTIONALE O DI PRODOTTO -ANALISI, TEST E PROVE SPECIALISTICHE		INTERNO	BUONO	ALTRO