

Gli appalti precommerciali: cosa sono e come funzionano

Michele Nulli, Dirigente Provincia Autonoma di Trento

Abbasanta, 15 luglio 2015

con il supporto di:



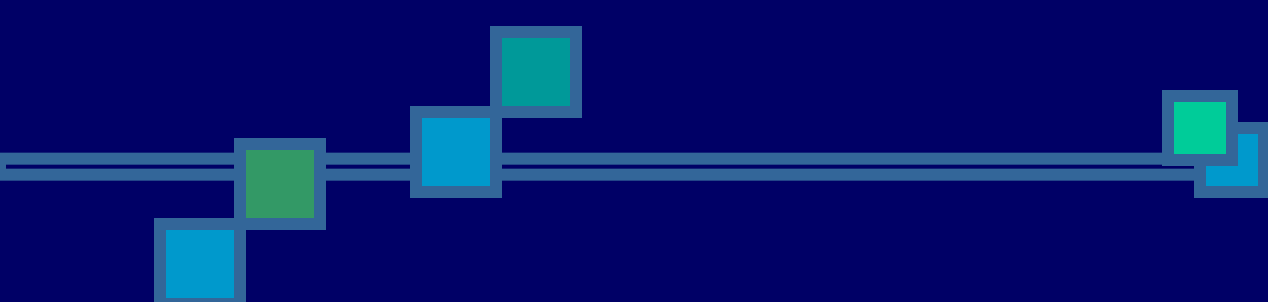
REGIONE AUTÒNOMA DE SARDIGNA
REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA

in collaborazione con:



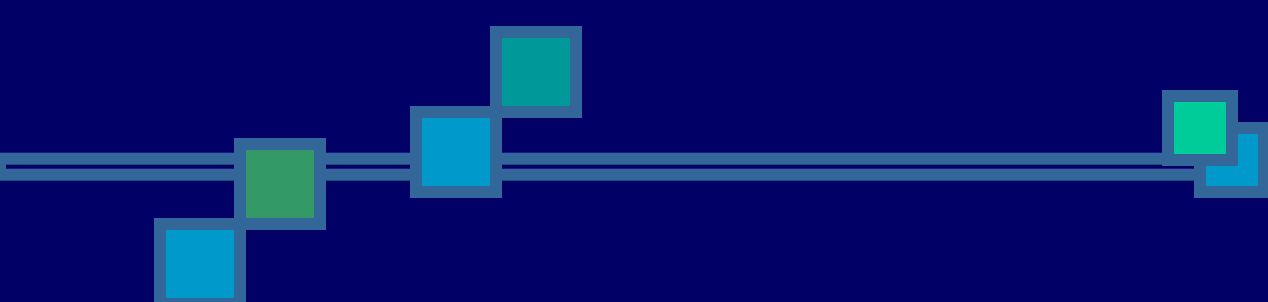
PROMO P.A.
FONDAZIONE
RICERCA ALTA FORMAZIONE PROGETTI





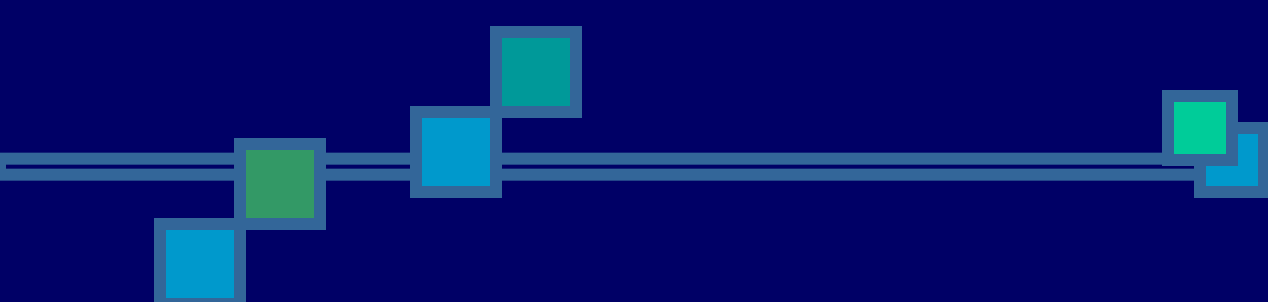
La Comunicazione europea: 14 dicembre 2007 COM(2007) 799

- L'obiettivo è promuovere l'innovazione per garantire servizi pubblici sostenibili e di elevata qualità in Europa
 - L'appalto precommerciale è una commessa:
 - oggetto sono i servizi di ricerca e sviluppo;
 - riguarda la fase prima della commercializzazione;
 - è uno strumento competitivo e non costituisce aiuto di Stato;
 - scaturisce dal bisogno e non dalle specifiche tecniche
 - L'appalto precommerciale è un approccio, in quanto ne rappresenta una peculiare procedura, per l'affidamento di servizi a causa dell'infungibilità sia della prestazione sia del prestatore di attività di ricerca
 - Si attuano gli indirizzi di vari documenti su Europa e Innovazione, prodromici a:
 - "Europa 2020" e "Orizzonte 2020";
 - Direttive Servizi 2014/23-24-25/UE
- 



Il paradigma europeo del PCP

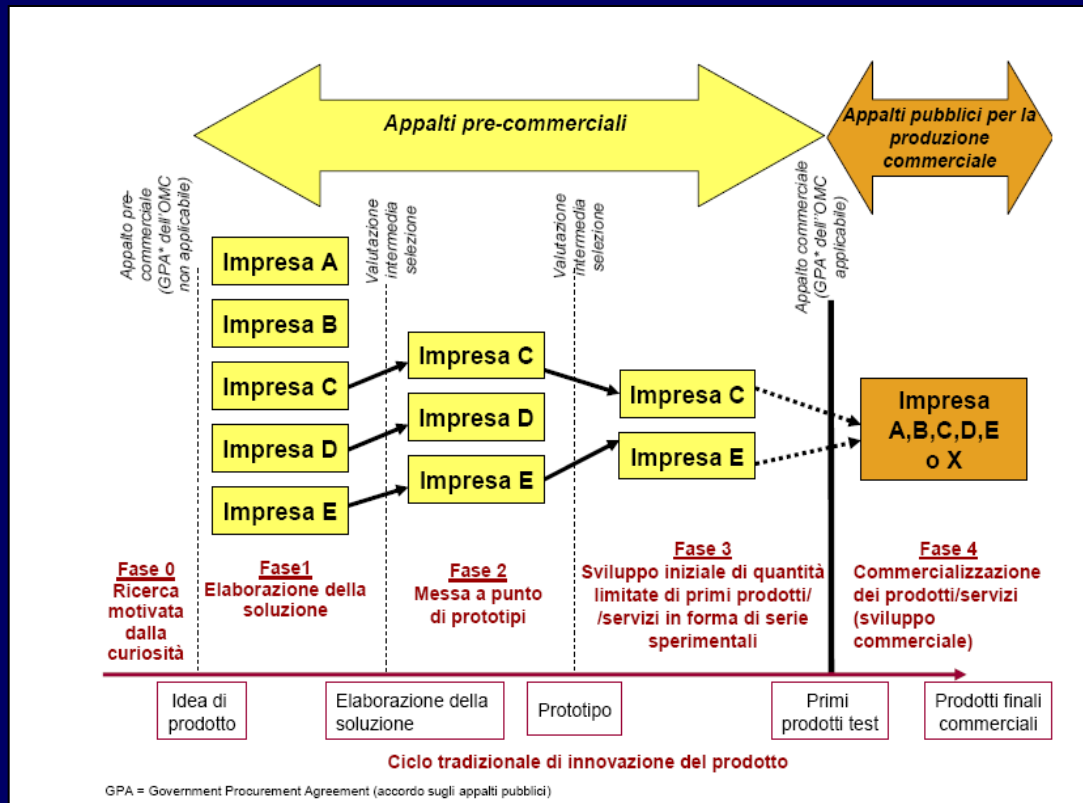
- Applicabilità ai soli servizi di ricerca e sviluppo:
 - distinti da consulenza e prestazioni applicative
 - comprensivi di lavori e beni, ma solo in via complementare
 - con possibilità di prototipi dimostrativi o pilota sperimentali in serie limitata
 - Condivisione nel regime di rischi e benefici fra committente e fornitori
 - Predeterminazione dei criteri di gara ai fini della trasparenza e concorrenza
 - Dimensione pluralistica: fasi e soggetti
- 



Le fasi del PCP

- Fase 0: analisi e raccolta dei fabbisogni del Committente: *foresight scientifico e tecnologico*
 - Fase 1: ricerca di soluzioni: sondaggio, consultazione preliminare, dialogo tecnico e indagini esplorative (6 mesi);
 - Fase 2: messa a punto di prototipi e relativa verifica con i requisiti funzionali (6 – 9 mesi)
 - Fase 3: sviluppo di una prima serie di prodotti con prove ed esperimenti di convalida (6 – 9 mesi)
 - Ne conseguono:
 - reversibilità delle fasi;
 - natura preparatoria per fasi 0 e 1, comparativa per fasi 2 e 3;
 - selezione progressiva e trasparente ad imbuto;
 - incremento del *value for money* (costi e ciclo di vita)
- 

Lo schema grafico dei PCP

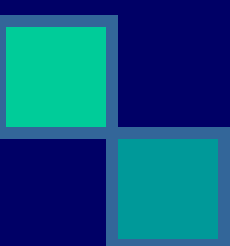


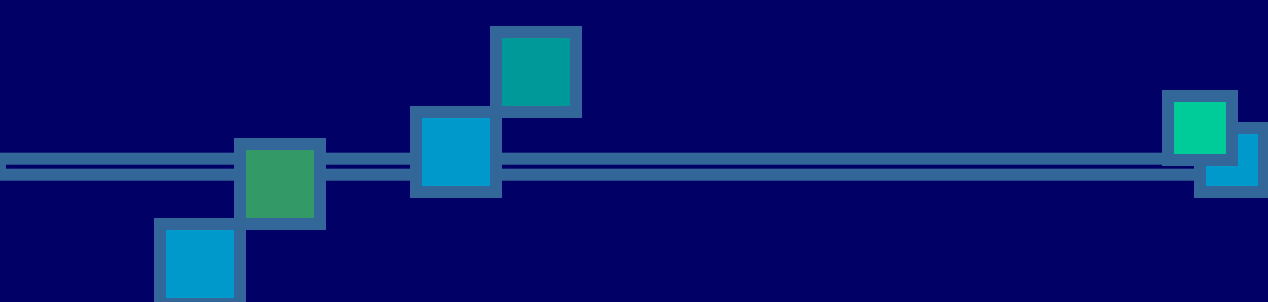
Integrazioni al paradigma europeo in materia di PCP

- Grado di pubblicità del bando: proporzionalità fra pluralità obbligatoria, strumento incentivante e livello territoriale
- Selezione: focalizzazione dei criteri sulle caratteristiche innovative della proposta
- Condivisione della conoscenza: non esclusività per il Committente
- Regimi civilistici:
 - divieto di cessione integrale del contratto
 - limiti possibili al subappalto;
 - recesso per inadempimento;
 - ingegnerizzazione dei risultati;
 - Diritto di accesso e informazioni confidenziali
- Raffronto con altri istituti:
 - concorso di progettazione;
 - dialogo competitivo;
 - procedure negoziate/competitive;
 - concorso di idee,;
 - partenariati per l'innovazione



Considerazioni alternative al paradigma europeo

- 
- Accordo quadro e procedura – quadro: combinazione e flessibilità di moduli di riferimento
 - Appalto promozionale e appalto pro – sperimentale: incentivo o acquisto di o per l'innovazione
 - Schema – contributo e schema – commessa: rendicontabilità e corrispettività
 - Cofinanziamento: sì o no?
 - Procedura ad evidenza aperta
 - Conoscenza co – generata e trasferita:
 - dominio congiunto o ceduto?
 - riserva di uso o sperimentazione in capo al Committente
 - tendenza verticale, orizzontale o mista nella disseminazione dei risultati
- 



La situazione in Italia: cenni

- **Governo nazionale:**

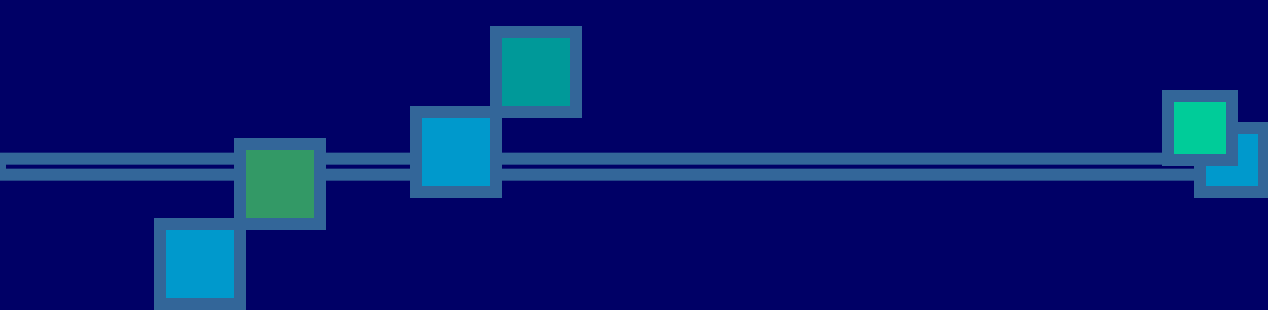
- indagine conoscitiva del 2010
 - progetto MISE – Regioni nel biennio 2011 – 2012
 - Agenda Digitale e Decreto Digitalia (ottobre 2012)
 - Avvisi pubblici del MIUR nelle Regioni Convergenza (dal 2013)
 - “Horizon Italy 2020” (marzo 2013)
- 

- **Regioni:**

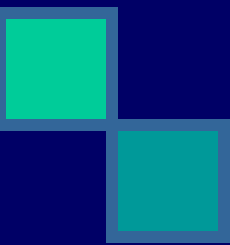
- Provincia autonoma di Bolzano
- Trento RISE
- Regione Valle d’Aosta
- Regione Puglia
- Regione Lombardia

Quadro di sintesi

- Obiettivo dello strumento del PCP:
 - unire mondo della conoscenza e mondo dell'innovazione
 - aumentare la competitività dell'Europa;
 - costruire l'economia della conoscenza
- Ruolo del Committente Pubblico:
 - capace di una maggiore programmazione;
 - cliente intelligente in quanto in grado di identificare i propri bisogni;
 - dotato di una struttura multi – livello;
- Ruolo delle imprese:
 - cambiare pelle da semplici fornitori a protagonisti dell'innovazione
- Aspetto oggettivo della prestazione:
 - problema da risolvere;
 - logiche di trasferibilità;
 - verso una standardizzazione aperta;
- Contenuto della prestazione:
 - Valore d'uso o di scambio?
 - Quali diritti di proprietà intellettuale?
 - Trasformare la conoscenza in tecnologia disponibile e soluzioni accessibili



Il PCP come strumento di

- 
- Protezione, crescita e redistribuzione per le imprese, anche locali
 - Coesione interna e attrazione di finanziamenti esterni al sistema delle imprese;
 - Promozione e sperimentazione dell'innovazione per l'acquirente pubblico intelligente;
 - Partenariato avanzato fra luogo pubblico dell'economia (dove si amministra) e quello privato (dove si produce);
 - Affidamento dei servizi di ricerca e sviluppo, basato su un quadro che deriva da accordo o procedura
 - Messa in concorrenza ad evidenza aperta all'innovazione (incrementale o discontinua), ai soggetti coinvolti, alle fasi, agli esiti e agli affidamenti
 - Generazione della conoscenza in via mutua e progressiva e di sua trasformazione quale contratto organizzativo
- 

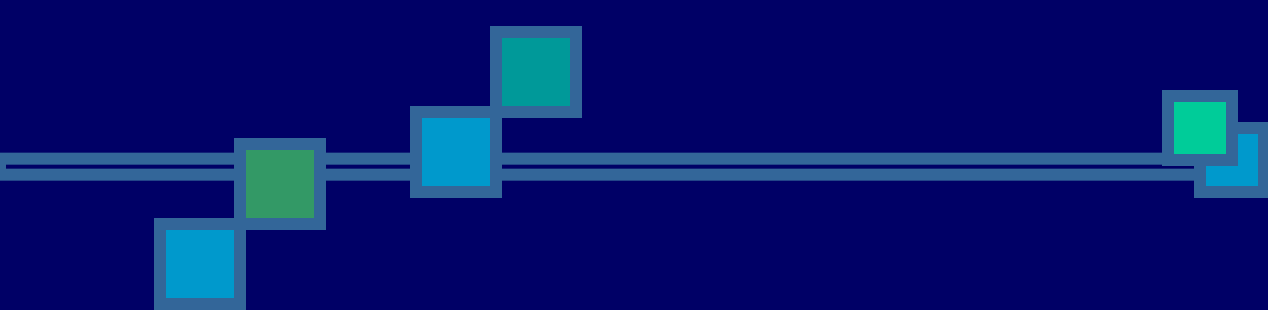
Il PCP e la Pubblica Amministrazione

■ Vantaggi:

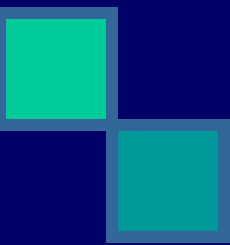
- allocare in modo più rapido, selettivo ed efficace il proprio *budget* di ricerca;
- usufruire del cofinanziamento delle imprese;
- graduare l'apertura locale/globale nella e per la concorrenza nel rispetto dei principi comunitari
- negoziare le condizioni di compatibilità con l'Unione europea sul versante degli Aiuti di Stato;
- ridurre gli oneri tipici della rendicontazione dei contributi

■ Rischi:

- scegliere male il settore di intervento;
- programmare in modo inappropriato;
- essere impreparati nella gestione della gara e nell'esecuzione dei relativi contratti



Il PCP e l'impresa



■ Vantaggi:

- riceve un corrispettivo a fronte di prestazioni offerte ed eseguite;
- partecipare in modo proattivo a più stadi del processo di trasformazione della conoscenza in innovazione;
- evita gli oneri della rendicontazione dei contributi

■ Rischi:

- vede aumentare nel proprio settore la concorrenza;
 - può non avere l'esclusività dei diritti di proprietà intellettuale;
 - può subire delle perdite in termini di *know – how* durante il processo
- 

Per saperne di più

■ Europa:

- <https://ec.europa.eu/digital-agenda/en/innovation-procurement>

■ Italia:

- “Gli appalti precommerciali in Italia: una ricostruzione fra teoria generale ed esperienze regionali”, disponibile in formato pdf sul sito http://www.uniricerca.provincia.tn.it/documentazione/-Altri_documenti/

GRAZIE

Per contattarmi:
michele.nulli@provincia.tn.it

con il supporto di:



REGIONE AUTÒNOMA DE SARDIGNA
REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA

Michele Nulli

in collaborazione con:



PROMO P.A.
FONDAZIONE
RICERCA ALTA FORMAZIONE PROGETTI

