



Istituto Nazionale di Fisica Nucleare
Coordinamento per la Formazione Esterna
ed il Trasferimento Tecnologico

Analisi Statistica del Database- Industrie : un campione preliminare

by

Roma II

&

Laboratori Nazionali di Frascati

Fasi del progetto

- 1) definizione delle categorie di indagine e creazione di uno schema per la raccolta dati;
- 2) selezione di un campione di ditte ed intervista ai responsabili delle aziende sulla base dello schema già strutturato;
- 3) analisi dei dati

Raccolta dei dati :

interviste a vista o telefoniche ai responsabili o ai delegati di un campione di aziende italiane, che hanno avuto rapporti economici con l'INFN

Metodologia di indagine

- scelta del campione: 80 aziende
casuale e “di caso”
- ✓ Da una lista di fornitori, resa disponibile dalle strutture amministrative delle singole Strutture, si e' proceduto ad una riduzione iniziale del campione a quelle aziende con cui l'INFN ha avuto rapporti di entità economica di un certo rilievo oppure di natura continuativa.
- ✓ La selezione ulteriore del campione e' avvenuta scegliendo sia aziende a “caso”, che prendendo in esame quelle il cui rapporto di stretta collaborazione con l'INFN era già noto all'intervistatore.
- definizione dei campi: categorie
 1. Anagrafica
 2. Entità e tipologia del rapporto finanziario dell'azienda con l'INFN
 3. Parametri per la valutazione dell'impatto sulle imprese

Definizione dei campi della base di dati : I

Anagrafica :

Nome

Regione di appartenenza

Tipologia di produzione:

elettronica-customer

materiali

meccanica

medicale

nanostrutture-vuoto

strument. specializzata

Numero di dipendenti

Fatturato medio annuo

Campi della base di dati: II

Entità e tipologia del rapporto finanziario dell'azienda con l'INFN:

Fatturato medio annuo dovuto alle forniture dell'INFN

Categoria di rapporto: **fornitura**
commessa
sviluppo

Percentuale del fatturato annuo dovuto all'INFN

Parametri per la valutazione dell'impatto

Realizzazione di un prodotto successivamente

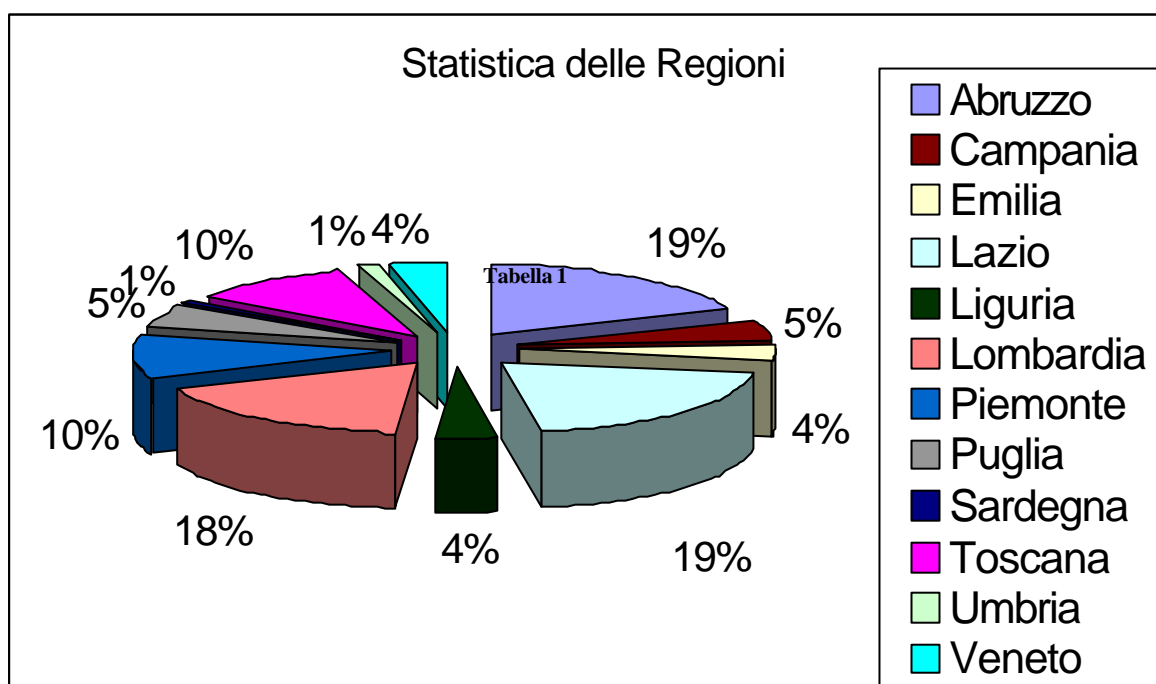
commercializzato: **si / no**

Nuove assunzioni di dipendenti

Ricaduta di immagine: **nessuna**
ottima referenza
ampliamento culturale
ampliamento del mercato

Analisi dati: distribuzioni statistiche dei campi

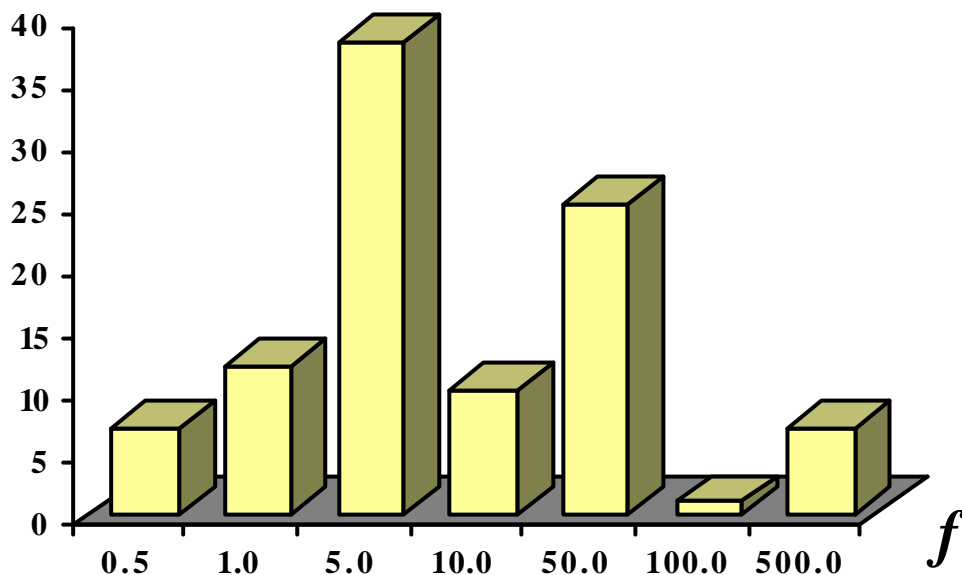
80 aziende campione



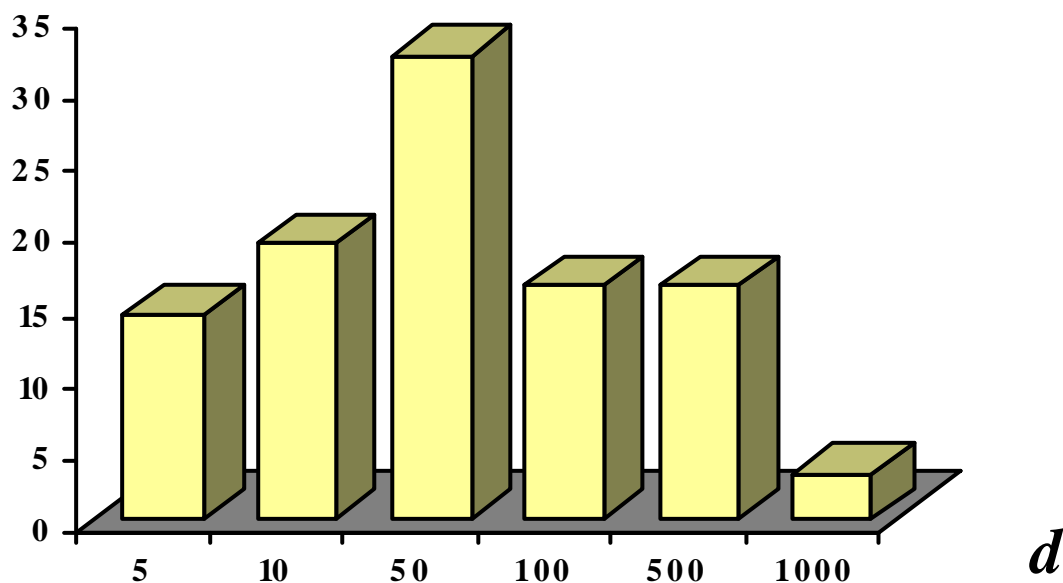
Distribuzione statistica delle regioni di appartenenza delle ditte intervistate

Regione	%
Nord	41
Centro	53
Sud + Isole	6

Dimensione delle aziende



Distribuzione percentuale delle aziende in base al fatturato medio annuo f .

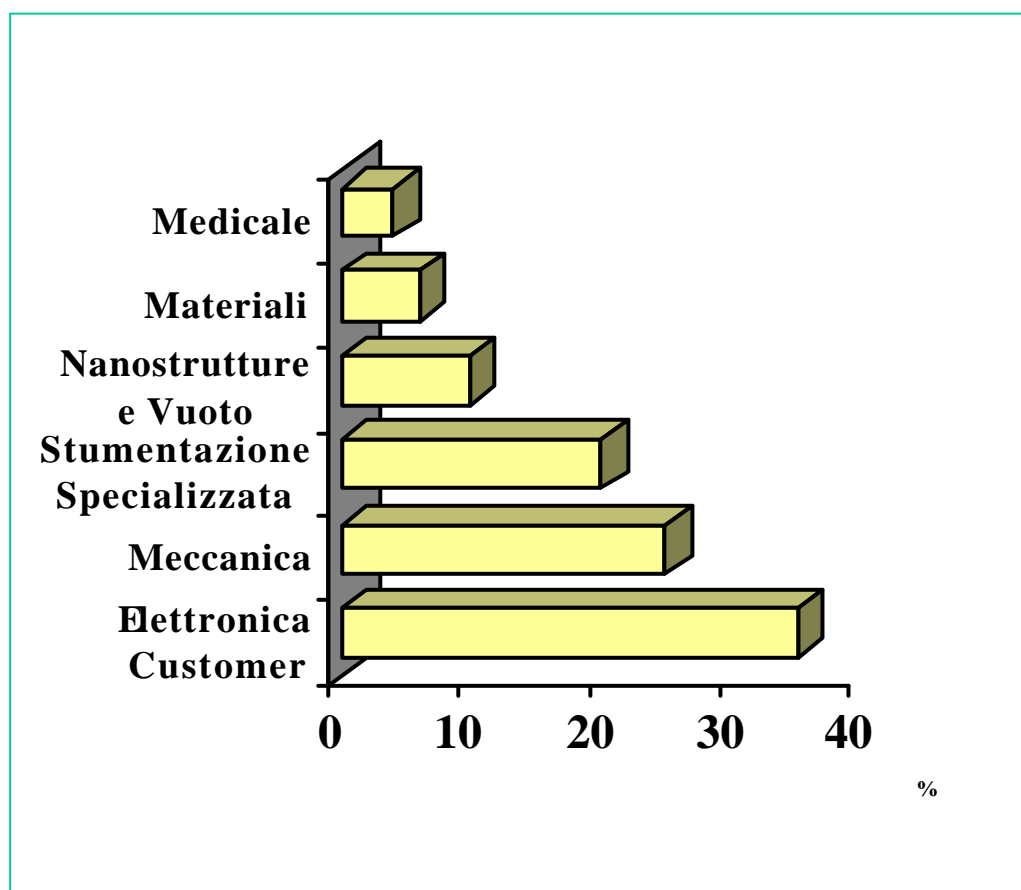


Distribuzione percentuale delle aziende in base al numero di dipendenti d .

Anagrafica aziende

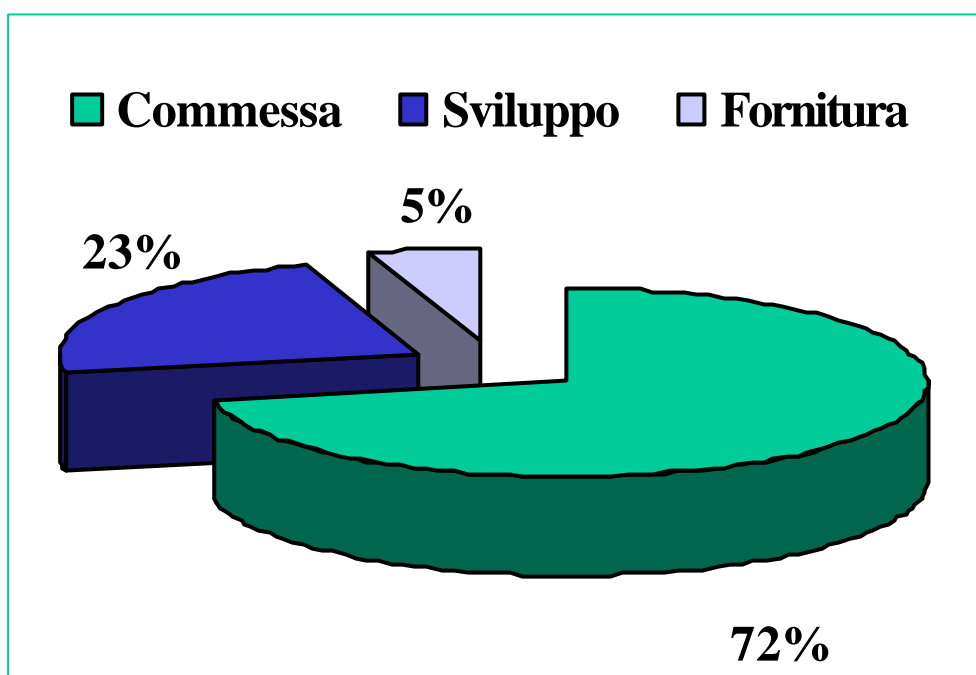
Impresa	a) Fatturato medio annuo		b) Numero di dipendenti	
	GL/anno	%	Dipendenti	%
Piccola	0 - 10	68	1 - 99	81
Media	10 - 50	24	100 - 499	16
Grande	> 50	8	> 500	3

Distribuzione delle aziende per dimensioni:
piccola, media, grande industria.

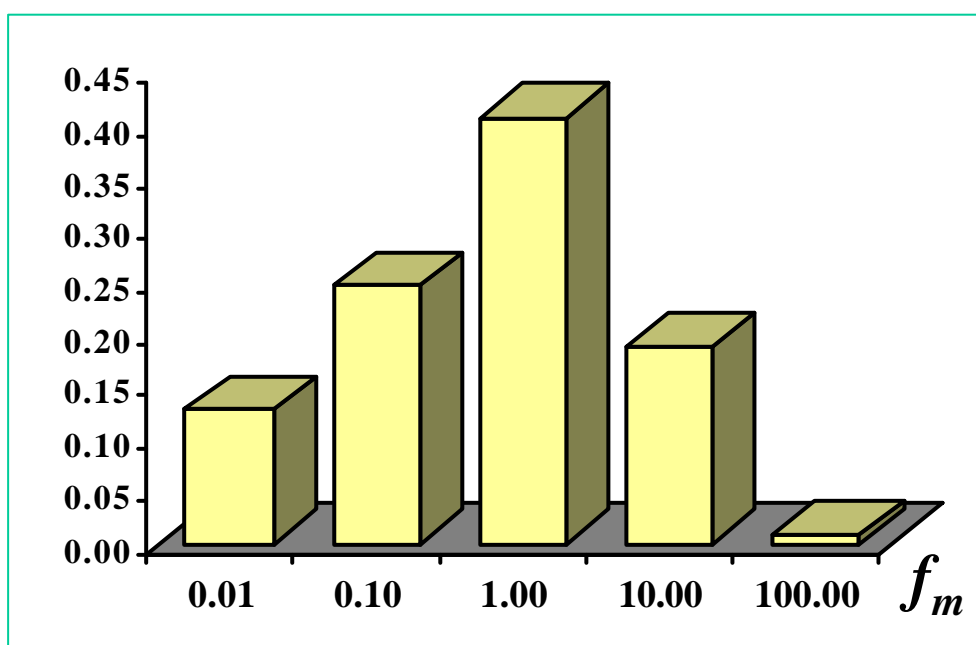


Distribuzione delle categorie di prodotti trattati dalle aziende intervistate.

Rapporto INFN - Impresa

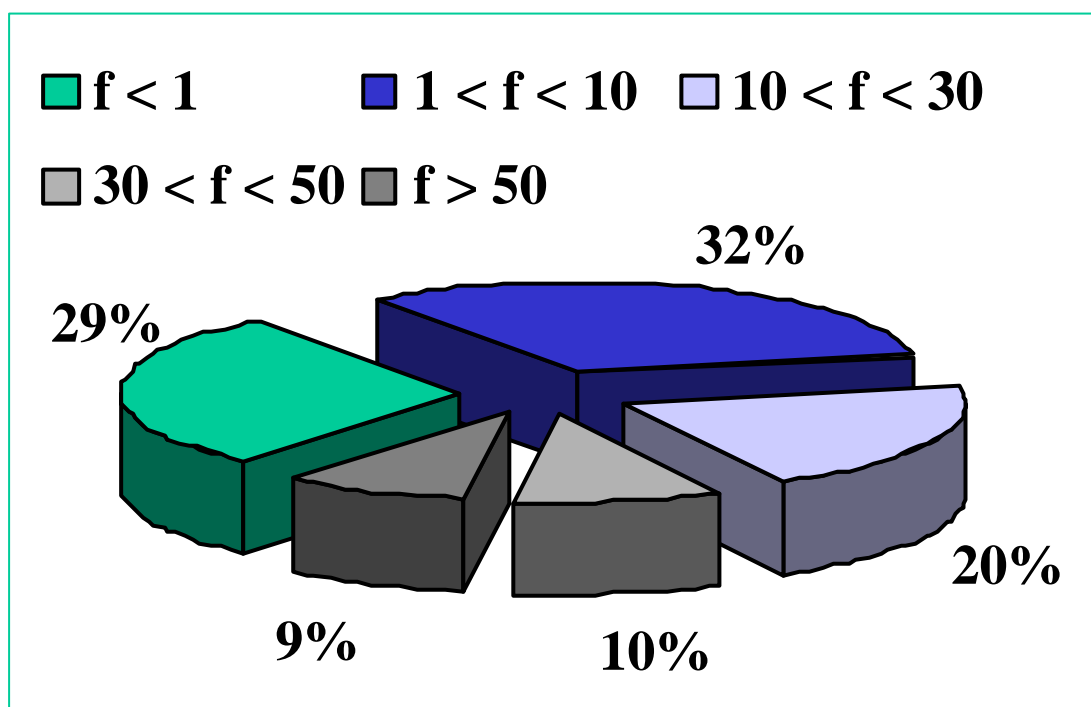


Distribuzione percentuale del tipo di rapporto tra INFN e ditte intervistate



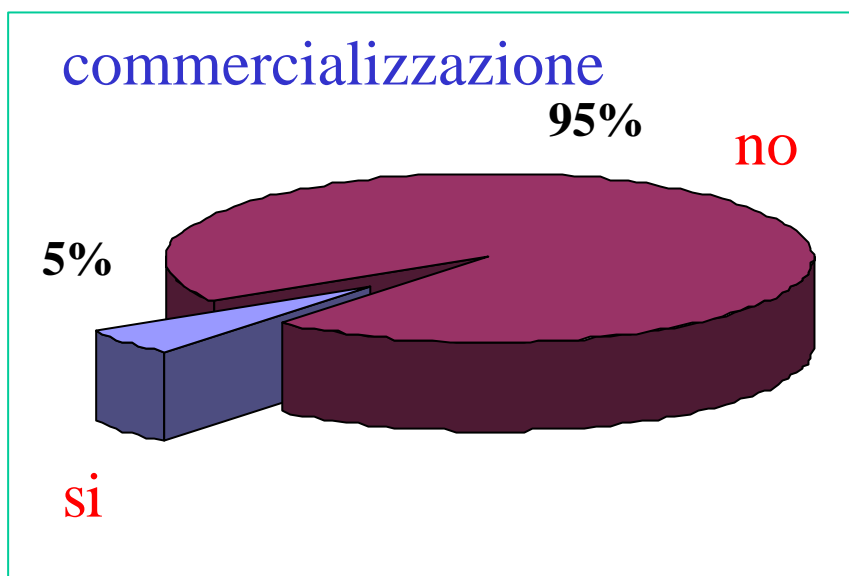
Distribuzione delle imprese in base al fatturato medio annuo f_m (in GL) per impegni con l'INFN.

Fatturato annuo delle aziende campione con l'INFN: percentule rispetto al totale

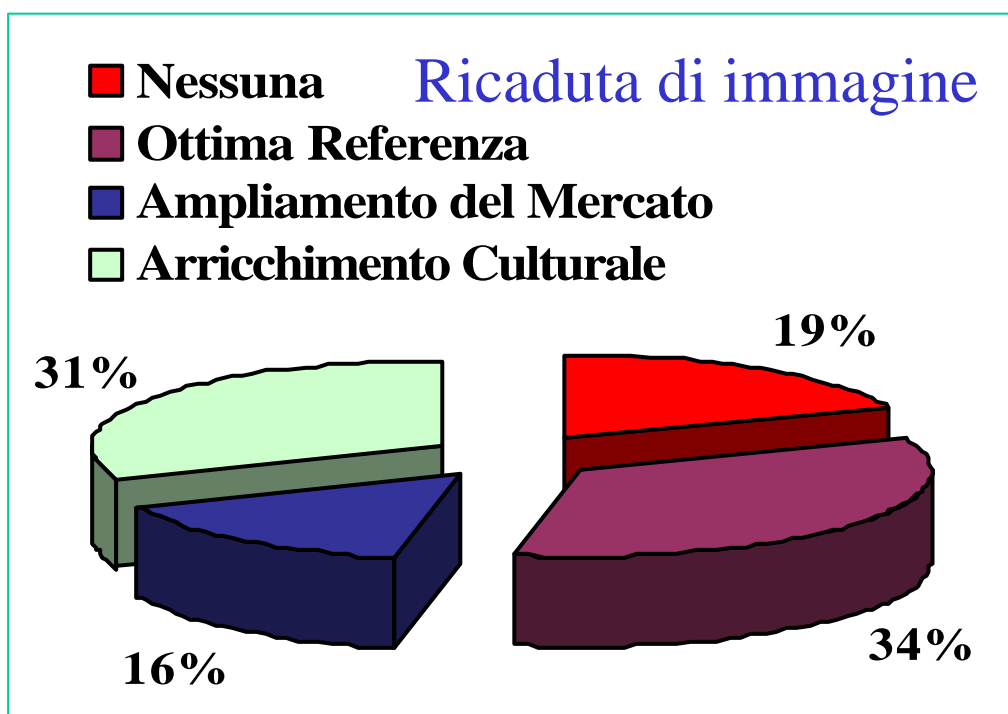


Distribuzione delle imprese in base alla percentuale del fatturato f per impegni con l'INFN rispetto al fatturato totale.

Impatto dell'INFN sulle aziende campione



Distribuzione delle ditte che hanno commercializzato i prodotti realizzati in collaborazione con l'INFN.

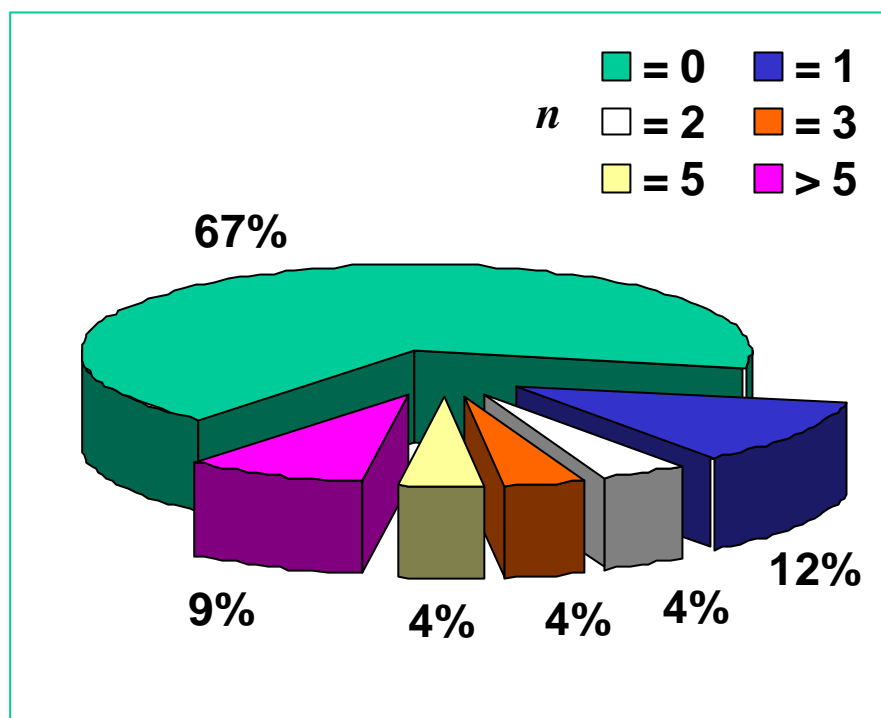


Distribuzione percentuale dei casi in cui le aziende intervistate hanno denunciato una ricaduta di immagine.

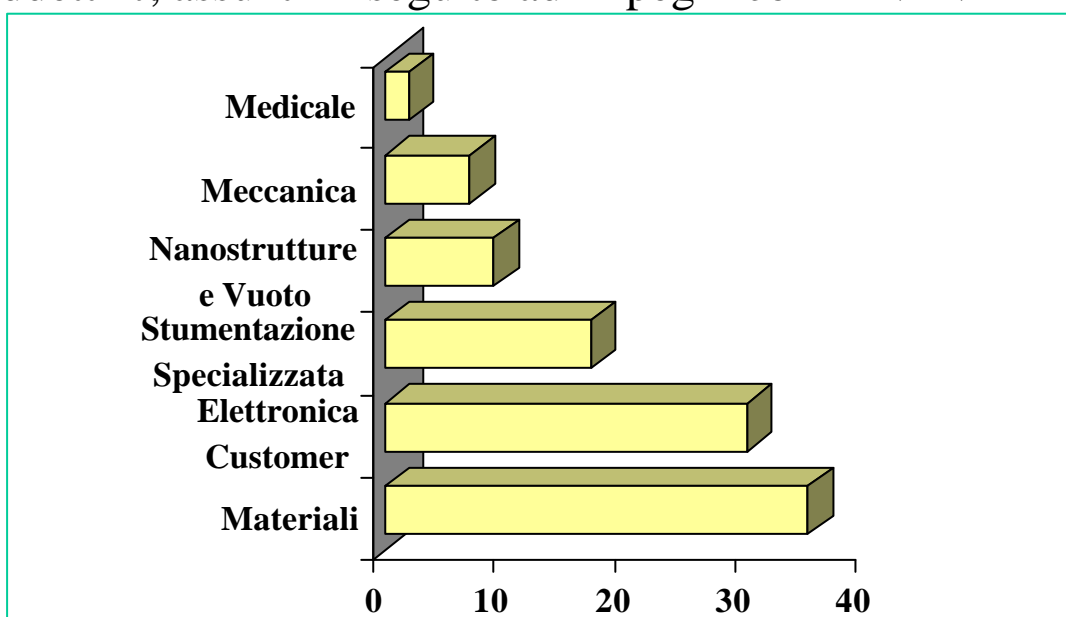
Nuove assunzioni

(a seguito di impegni con l'INFN)

152 nuovi addetti

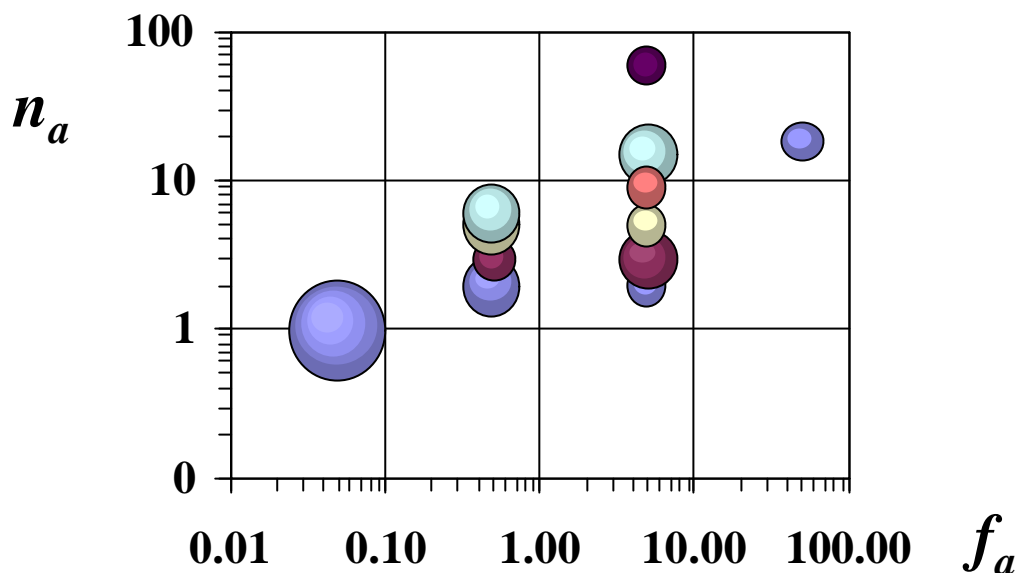


Distribuzione statistica delle imprese in base al numero di nuovi addetti n , assunti in seguito ad impegni con l'INFN



Distribuzione del numero di nuovi addetti in seguito ad impegni assunti con l'INFN delle nuove assunzione in base alla categoria di prodotto commercializzata.

Correlazioni: nuovi addetti vs fatturato INFN



Correlazione tra il numero di nuove assunzioni n_a e fatturato annuale f_a (in GL) con l'INFN.

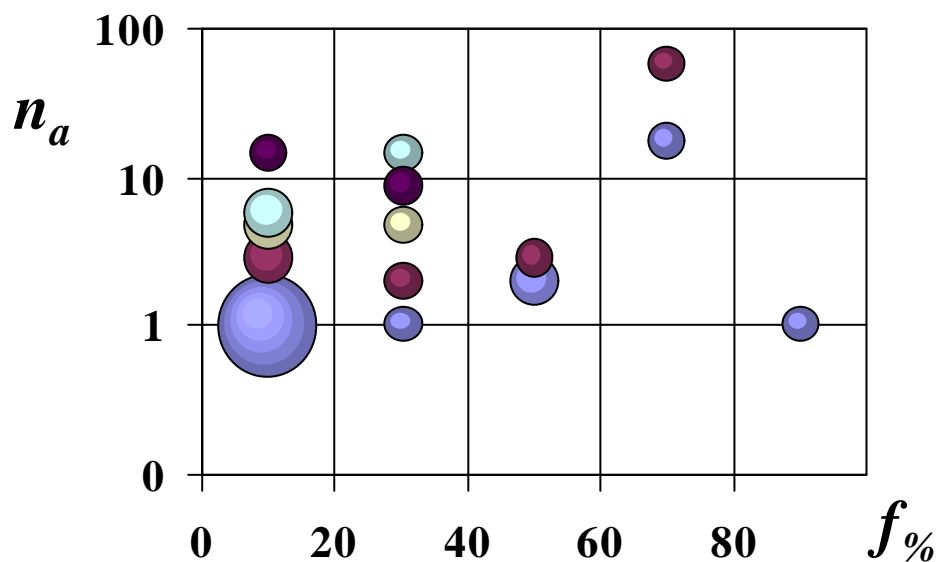


Grafico di correlazione tra nuovi addetti n_a e percentuale del fatturato $f\%$ dovuto

Correlazioni: nuovi addetti vs dimensione ditte e categoria di rapporto

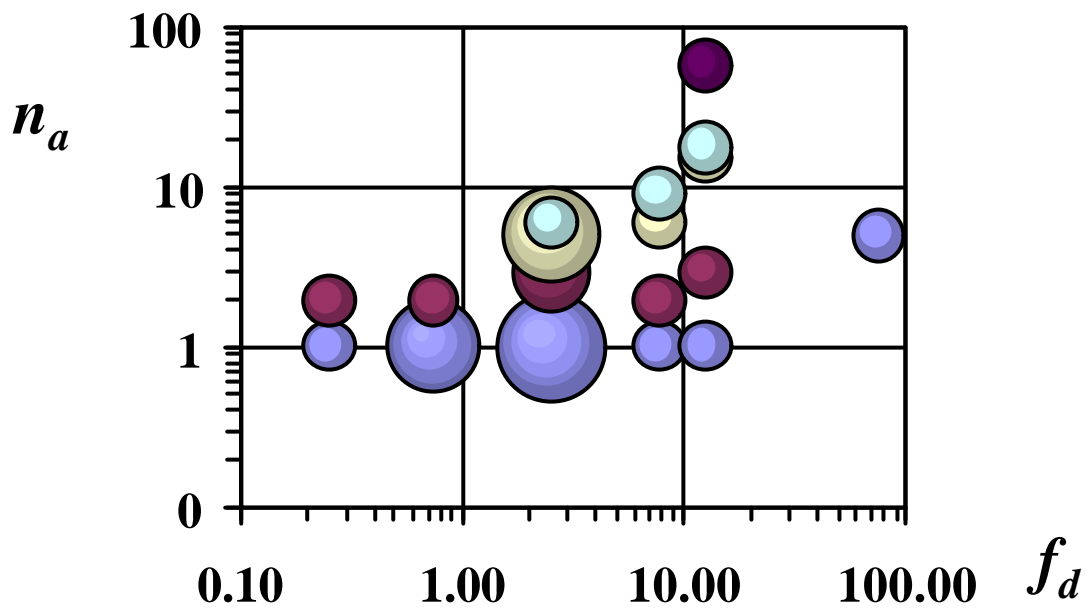
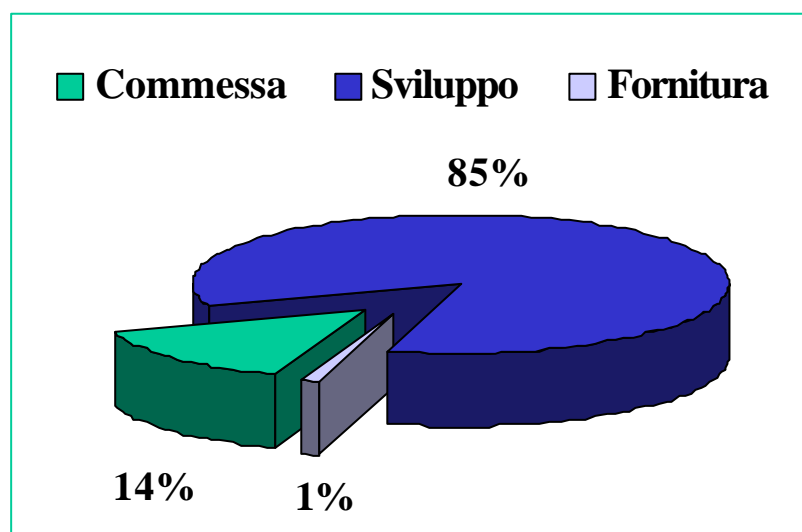
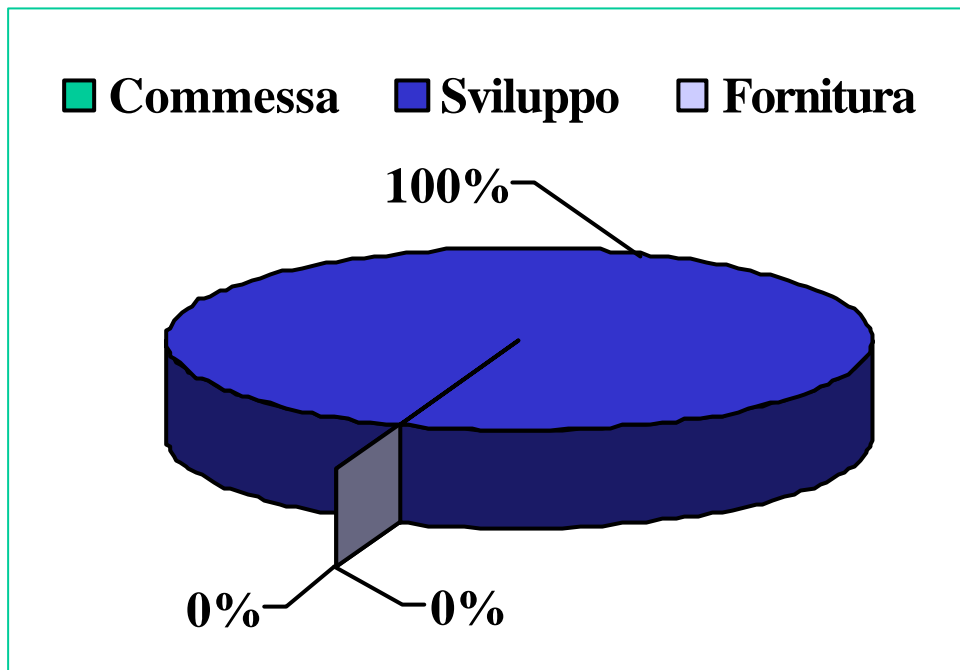


Grafico di correlazione tra il numero di nuove assunzioni n_a e fatturato annuale f_d (in GL) della ditta.



Distribuzione delle nuove assunzioni in base alla categoria del rapporto

Impatto INFN



Commercializzazione dei prodotti limitata (5%)

- 81 % impatto positivo
(16% ampliamento del mercato)
- 19% nessuna ricaduta di immagine

19 % fatturato INFN **vitale** (> 30% del totale)
20 % fatturato INFN **importante** (> 10 % totale)
32% fatturato INFN standard (>1 % totale)
29 % fatturato INFN trascurabile (<1% totale)

33% imprese ha assunto nuovi dipendenti
(152 addetti)

Conclusioni

- L' INFN è in grado di esercitare sulle aziende un impatto culturale anche nei casi di impegni di entità non elevata e per una percentuale notevole delle ditte contattate.
- Incremento del numero di dipendenti (33 %) in ragione proporzionale all'impegno
- Commercializzazione dei prodotti (5%)
- Interazione particolarmente incisiva nei confronti delle piccole e medie industrie
- Alcune imprese sono state create sulla base dei rapporti continuativi con l'INFN (Spin -off)
- Nell' 85% dei casi in cui le aziende hanno ampliato il numero di dipendenti : Sviluppo
- Nonostante l'assenza totale di una strategia di promozione del Trasferimento Tecnologico e senza venire meno alle esigenze di economicità e trasparenza delle forniture.