
Elementi critici della valutazione delle proposte ed esperienza di coordinamento

Nicola Blefari Melazzi

**Dipartimento di Ingegneria Elettronica
Università degli Studi di Roma, Tor Vergata
blefari@uniroma2.it**

<http://www.eln.uniroma2.it/Blefari-Melazzi/>

Mie esperienze

- **Coordinamento progetto Simplicity (concluso, bene)**
 - VI FP, 1st call, Action line: Mobile and wireless systems beyond 3G
 - Budget: 4.5 M€, 11 Partners, 26 months from 01 January 2004
- **Coordinamento proposta progetto Simplicity II (rifiutato) (VI FP, 4th call)**
- **Coordinamento proposta progetto SMS (accettato)**
 - VI FP, 5th call, Action line: SW and services
 - Budget: 4.4 M€, 12 Partners, 30 months from 01 June 2006 (TBC)
- **Altri progetti:**
 - ACTS: INSIGNIA, MEDIAN, SECOMS/ABATE and ASSET
 - 5 FP, IST: AQUILA, ELISA, FIFTH, ICEBERGS, SUITED, WHYLESS.COM
 - 6 FP, IST: EuQoS, SATNEX, SIMPLICITY (coordinator), SATNEX II, E2R II, DISCREET
 - ITEA: MAGELLAN, POLLENS, RTIPA
- **Valutazione e revisione di progetti**
 - 2 procedure di valutazione e 18 revisioni di progetti

Partnering

- **Consortium, Consortium, Consortium (1a selezione)**

- Partner search (<http://partners-service.cordis.lu/>)
- Eventi internazionali
 - Annual IST Conference
 - Commission Topic Workshops (See Cordis Events, www.cordis.lu/ist)
- Reputazione, rispetto e fiducia (non solo buone idee ma anche garanzie di avere la capacità e l'interesse di realizzarle)
- importanza del Track record come elemento di selezione (anche tra i partners)

- **Esempio:**

- “Pick your consortium carefully: do you want to spend time with these people for the next 2-3 years?”
- delete emails from people asking to partner on projects
- the ‘bar in a foreign city’ test
- only people known to us or vouched for
- have a strong project idea, consult with partners but don't compromise on it. Partners either buy in to or they don't”

Partnering

- **Serietà e responsabilizzazione**
 - Nella proposta, nella gestione e nell'amministrazione
 - Nei rapporti con i partners, durante le riunioni
- **Essere co-ordinatori dà benefici ma richiede una attenta valutazione ed un serio controllo**
 - Potrebbe essere necessario colmare le lacune altrui (sia in fase di proposta che dopo)
 - FP6 dà il potere di non corrispondere pagamenti e di sostituire i partners
 - Criticità nella gestione
 - Non affidarsi solo a personale specifico difficile da sostituire, prevedere una strategia che assicuri sempre eventuali sostituzioni, inclusa la formazione di eventuali sostituti (non solo "few project champions")
- **STREP: Gestione "familiare", grande attenzione ai rapporti umani**
 - No "favoritismi"
 - Controllo attento del rispetto degli impegni
 - Solleciti, peso di dover sempre fare da traino e di colmare eventuali lacune
 - Non trascurare la comprensione della cultura (in senso lato) degli altri partners

Processo di valutazione: fasi

- **Step 1: Eligibility**
- **Step 2: Individual evaluation of proposals**
 - Each proposal is evaluated against the applicable criteria by several evaluators independently, who fill in individual evaluation forms giving marks and providing comments.
- **Step 3: Consensus**
 - For each proposal a consensus report is prepared. The report faithfully reflects the views of the evaluators referred to in Step 2.
- **Step 4: Panel evaluation**
 - A panel discussion is convened to examine and compare the consensus reports and marks in a given area and to make certain recommendations on a priority

Processo di valutazione: fasi

- **Step 5a: Final panel discussion for instruments without hearings – STREPs, CAs, and SSAs**
- **Step 5b: Panel hearings – IPs and NOEs**
- **Evaluation Report**
- **Draft Implementation plan**
- **Meetings Member States**
- **Final Implementation plan**

Mettersi nei panni dei “valutatori”

- **Consorzio (prima ma fondamentale selezione, soprattutto per IP e NoE)**
- **Commissione**
- **Valutatori**
- **Interesse nazionale**

Consorzio

- **Conoscere:**
 - FP6, Work Programme(s), Call procedures, criteri di valutazione
- **Partecipare solo a consorzi i cui partners**
 - Abbiano obiettivi complementari
 - Con risorse, impegni e mandati adeguati
 - Con buon livello di comunicazione e di fiducia reciproche
- **Se si dispone di:**
 - Tempo e risorse
 - Pieno supporto del management

Commissione

- **Seguire le regole del gioco:**
 - ❑ Rispettare tutte le istruzioni
- **Ricordarsi che la Commissione guarda essenzialmente a due aspetti:**
 - ❑ Produttività dell'investimento (quali sono le probabilità che il progetto darà luogo a qualcosa di utile, alla sua conclusione?)
 - ❑ Affidabilità dell'investimento (quali sono le probabilità che il progetto arriverà alla sua conclusione?)
- **Organizzarsi per tempo:**
 - ❑ Consultarsi (Commissione, NCP, valutatori esterni, ...)
 - ❑ Notificare Commission' POs delle proprie intenzioni
 - ❑ Pre-registrarsi

Valutatori

- **I valutatori sono sotto pressione:**
 - devono leggere molti documenti, complessi, di qualità molto variabile, in breve tempo
 - in una lingua spesso diversa dalla loro
 - riguardanti temi non necessariamente ben noti
 - che devono essere valutati con procedure standard



- **Facilitare il loro lavoro**

Agevolare i valutatori

● Semplicità

- Dare una struttura semplice ma omogenea alla proposta
- Evidenziare punti importanti
- Evitare assolutamente affermazioni gratuite, ripetizioni di parti dei documenti della Commissione, auto-celebrazioni, ovvietà
- NON superare i limiti di lunghezza suggeriti (né di fatto né con trucchi, e.g., formattazione, appendici)

● Linguaggio

- Frasi brevi, liste di argomenti
- Evidenziare cosa si vuol fare, quale è lo scopo?
 - ☐ Accademici: prima ipotesi e giustificazione e poi conclusioni
 - ☐ Aziende: subito al punto
 - ☐ Perdenti: messaggio nascosto nel testo (o non esistente)

Agevolare i valutatori

- **Confidenza**

- Spiegare i perché e non solo cosa si vuole fare
- Convincere il lettore della propria competenza
- Esplicitare le relazioni tra cose da fare e risultati

- **Procedure**

- Capire i criteri di valutazione e le loro inter-relazioni

- **Forte competizione->Attenzione ai dettagli, evitare errori, bilanciare risorse**

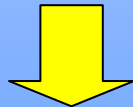
- **Hearings->dare buona impressione, mostrare che si e' interessati, evitare passi falsi**

Conclusioni sul processo di valutazione

- Consortium, consortium, consortium
- Serietà
- Investimento
- Conoscere e seguire le regole
- Proposta completa, ma semplice ed omogenea

Considerazioni (1)

- **Investire su progetti europei**
 - evitarne lo snaturamento (e riprodurne i lati positivi in Italia)
 - mantenere investimenti di base "liberi", incentivare i partecipanti
 - **Ruolo dei "project officers" e dei revisori**
 - critiche di possibile casta, ma utili, se bravi
 - **Responsabilizzazione e poteri coordinatore**

 - **Semplificare procedure**
 - **Necessità di anticipi di cassa**
 - Opportunità di avere un basso rapporto tra budget progetti e budget totale
- 
- **Peso burocrazia e necessità anticipi= notevole ostacolo per piccole organizzazioni**

Considerazioni (2)

- STREP vs. IP vs. NoE
- Idea buona vs. proposta ben scritta
- Peso degli IP precedentemente approvati ...
- Results of previous calls (STREPS)
 - First Call
 - Mobile and wireless systems beyond 3G 90M€
Ratio 9/50=18%
 - Second call
 - Application and service for mobile users and worker 60M€
Ratio 7/200=3,5%
 - “eLEARNING PROGRAMME”, DG EAC/26/04
 - Ratio 23/289=7,9%
 - Forth call:
 - Mobile and wireless: 99 total (14 IPs, 4 NoEs, 71 STREPs, 0 CAs, 10 SSAs);
budget=138M€, STREP ratio 35%→STREP budget 48M€, 16 projects,
ratio=16/71=22%
 - Fifth call
 - Software and services 8/160 ca=5%

Considerazioni 3

- **Successi europei**

- Ariane
- Airbus
- ESA
- GSM
- UMTS
- ... Galileo

Grazie per l'attenzione

Domande?



UNIVERSITY OF ROME "TOR VERGATA"

Department of Electronics Engineering

Via del Politecnico, 1 - 00133 Rome - Italy

Nicola Blefari Melazzi, Ph. D.

Full Professor of Telecommunications

phone: +39 06 7259 7501 e-mail: blefari@uniroma2.it
fax: +39 06 7259 7435 <http://www.eln.uniroma2.it/Blefari-Melazzi/>

-
- Unificare formato dei documenti tra fase di proposta e di negoziazione (perché in fase di negoziazione devo perdere un giorno o più a trasformare la proposta in technical annex facendo pressoché solo cambiamenti di formato? Lo stesso dicasi per le informazioni finanziarie)
 - Migliorare (per usare un eufemismo) il proposal editor ed il CPF editor (vedi funzionalità di numerazione dei partners, solo per dirne una)
 - Unificare (come è nel 6 PQ) TUTTI i documenti ed i criteri di valutazione, altrimenti ogni volta che si partecipa ad una call diversa si rischia di dover imparare e seguire regole nuove
 - Alcuni enti hanno problemi di cassa (PMI, Università): aumentare pre-financing o velocizzare pagamenti successivi
 - Eliminare o limitare gli IP (o comunque i progetti di grande dimensione con decine di partners) e favorire gli STREPs (o comunque i progetti più piccoli): il rendimento degli STREPS è molto maggiore degli IP; il denaro è molto meglio speso; spesso gli STREP danno gli stessi risultati di IP dieci volte più grandi. Negli IP si vede un gran management ma spesso pochi risultati. Bene le reti di eccellenza (se ben gestite, qui è importante soprattutto selezionare bene i partners ed il coordinatore)

-
- **Management reports derivati dai contributi dei partners (cioè da quanto già loro routinariamente richiesto) e non richiedenti dati aggiuntivi da chiedere ai partners di volta in volta**
 - **Attività di concertation non fasulla (meno forma e più sostanza), altrimenti meglio sopprimerla**
 - **Eredità dei progetti. Questo è importante. Introdurre un meccanismo di premi: progetti valutati particolarmente bene in sede di revisione finale dovrebbero poter avere un extra finanziamento per finalizzare/continuare il lavoro, portando ad una migliore exploitation dei risultati ottenuti (o magari per continuare l'attività di standardizzazione che spesso si lascia in sospeso). A noi è successo ed i revisori hanno consigliato proprio questo. Si potrebbe stabilire un sistema di premi e di soglie: i progetti che alla fine del loro lavoro prendono il massimo dei voti hanno un extra budget.**
 - **Incoraggiare il meccanismo delle short proposals**
 - **Chiarimenti sulle basi di costo: università ed enti no profit (consorzi di ricerca) sono trattati allo stesso modo? Con che percentuali di rimborso e con quali overheads?**
 - **Introdurre/confermare possibilità di pagare personale universitario dipendente a fini incentivanti, quanto meno con riferimento all'attività di gestione/rendicontazione/preparazione documenti di progetto**