

ALL'INTERNO DI QUESTO NUMERO

PG. 2

Resoconto dal kick-off meeting
EXTRA-SMES

PG. 2 - 3

Prossime attività EXTRA-SMES

Aree di sviluppo

PG. 4

Mappare le barriere – Idee sul
metodo EXTRA-SMES e conoscenza
locale



ACQUACOLTURA IN UE

RIORGANIZZARE IL SETTORE E LA CATENA DEL VALORE

EXTRA-SMES si propone di affrontare le problematiche relative alla competitività del settore dell'acquacoltura nelle regioni rurali e costiere dell'UE. Molte le evidenze che dimostrano che, sebbene il settore dell'acquacoltura abbia un fatturato di 4 miliardi di EUR e occupi circa 85000 persone, c'è spazio per l'innovazione, l'aumento dell'efficacia della produzione, l'ottimizzazione della logistica di rete e l'armonizzazione delle normative. Progetti Interregionali, quali EXTRA-SMES, mirano principalmente a sfruttare le risorse disponibili, in particolare le esistenti buone pratiche. Quando si considera l'innovazione, sussiste il pericolo di idealizzare: EXTRA-SMES, al contrario, adotta un approccio che mira ad innovare attraverso la combinazione di diverse tecniche, lo scambio di conoscenze e la pianificazione della trasferibilità delle pratiche. EXTRA-SMES, inoltre, investe tempo e risorse nel dialogo pubblico e nel raggiungere gli stakeholders interessati. Questo approccio si basa sul fatto che gli stakeholders coinvolti possiedono una conoscenza che può essere messa a frutto e produrre effetti positivi.



KICK-OFF MEETING

10-11 LUGLIO 2018, TRIPOLI (GR)

Il kick-off meeting con i partner di progetto si è concluso con successo dopo aver affrontato questioni tematiche, finanziarie e di gestione relative al progetto. I lavori hanno incluso una panoramica analitica delle imminenti attività di ricerca e dettagli sulla formazione dei gruppi di stakeholder. I partner hanno avuto l'opportunità di avere un proficuo scambio di opinioni sul progetto. Inoltre, l'incontro ha dato ai partner la possibilità di familiarizzare con le realtà del settore dell'acquacoltura nei diversi paesi europei. In effetti, si prevede che la diversità della partnership aggiunga valore al progetto, attingendo a molteplici esperienze da tutti gli angoli dell'UE! Infine, il kick-off meeting è stata un'opportunità per i partner di godersi le bellezze del Peloponneso! I rappresentanti della Regione del Peloponneso sono grati per la partecipazione e attendono con impazienza il prossimo meeting di progetto in Irlanda!

PROSSIME ATTIVITÀ

Il semestre inaugurale del progetto comprende affascinanti attività di ricerca congiunte, l'avvio del dialogo pubblico e piani per la sostenibilità del progetto. Ripercorriamo ciascuna in dettaglio:

Analisi comparative dei quadri normativi

Il focus di questa attività di ricerca riguarda le licenze e le operazioni e le strutture - locali, regionali, nazionali - che li governano. EXTRA-SMEs considera questo lavoro fondamentale per individuare carenze, differenze nella capacità di attuazione e identificazione di scappatoie che ostacolano l'innovazione. La conoscenza di questi parametri faciliterà il processo di creazione di una rete solida e coerente di PMI occupate nel settore dell'acquacoltura costiera e rurale con obiettivi chiari e una strategia per raggiungerli. Centrale, tra questi obiettivi è la necessità di aumentare la propensione all'export, la capacità di esportazione e più in generale, la visibilità e la presenza internazionale del settore! Questo, tuttavia, è un processo lungo e ramificato che richiede uno sforzo concertato ed un percorso attraverso numerosi step



Incontri regionali degli Stakeholder

Il concetto regionale di "gruppo di stakeholder" è piuttosto importante per una ragione ovvia: fornisce un modello per una collaborazione di successo regionale, settoriale o di altra natura tra diversi attori che hanno un interesse su una questione o che vogliono risolvere un problema o ristrutturare un modo di operare con un approccio "bottom-up" (dal basso verso l'alto). "Bottom-up" è un termine relativamente recente adottato nel contesto politico, per indicare un intervento i cui contorni sono definiti da professionisti, centrato sulla risoluzione di problemi. Il contrario di "bottom-up", sono gli approcci "top-down" (dall'alto verso il basso) che spesso trascurano aspetti significativi della realtà quotidiana o si basano su macro-modelli da applicare in modo identico, indipendentemente dalle situazioni specifiche. Adottando il primo approccio, il Progetto EXTRA-SMEs riconosce priorità alle decisioni collaborative-congiunte ed alla pluralità di voci, valorizzando la conoscenza locale.

Ma... chi è uno stakeholder?

Autorità pubbliche e associazioni. Comuni, autorità regionali, associazioni pubbliche di sviluppo e rappresentanti dei fondi regionali. Tali attori svolgono un ruolo cruciale in quanto rappresentano spesso il collegamento tra gli equilibri territoriali e locali. Portano la conoscenza di politiche, strumenti, percorsi di implementazione e competenze di coordinamento.

Camere di Commercio: Questi attori sono indispensabili nei gruppi di stakeholder relativi alle imprese, il commercio e l'economia regionale. Gli stessi sono più coinvolti delle autorità pubbliche nelle attività quotidiane dei settori commerciali e conoscono i problemi di prima mano. E' previsto che il loro contributo nel Progetto sia quello di svolgere un ruolo fondamentale e produttivo.

Università & istituti di ricerca: Università tematicamente competenti e le discipline di ricerca apportano competenze, metodologie e strumenti senza i quali sarebbe difficile conciliare gli interessi settoriali e politici /regolatori.

Restate sintonizzati con la Newsletter di EXTRA-SMEs per la programmazione dei gruppi di stakeholder che si riuniranno due volte l'anno durante il corso del progetto!

AREE DI ESPANSIONE

AVVANTAGGIARSI DELLE OPPORTUNITA' DEL MERCATO

Le prossime attività di ricerca pongono un'enfasi proporzionata sull'identificazione di nuovi mercati per le PMI di acquacoltura all'interno e all'esterno dell'UE. Sin dall'inizio, in primo piano, vi è una relazione a doppio senso tra l'accesso a nuovi mercati e l'innovazione: da una parte, l'accesso a nuovi mercati spesso richiede innovazione nello sviluppo del prodotto e/o nelle modalità di fornitura: per raggiungere determinati mercati, preparati ad innovare! Ad esempio, le PMI che altrimenti avrebbero accesso ai mercati locali e opererebbero in modo più o meno sussistente, potrebbero cogliere le opportunità della tecnologia per connettersi alle piattaforme e ai mercati virtuali o riconfigurare le caratteristiche della linea di fornitura per snellire la logistica del commercio internazionale. D'altra parte, aprirsi a nuovi mercati è un motore di innovazione: nuovi mercati presentano caratteristiche il cui sfruttamento è necessario per ottenere e sostenere una quota del mercato: una volta concretizzato l'ingresso in nuovi mercati, le possibilità di innovazione aumentano. Ad esempio, una PMI occupata nella pesca a livello locale può accedere a un mercato regionale senza grandi ristrutturazioni e/o investimenti. Tuttavia, una volta all'interno, la PMI può cogliere opportunità precedentemente non disponibili nel contesto locale. Comprendere questo aspetto, intercettando mercati su scale geografiche diverse racchiude un'altra lezione: L'apertura a nuovi mercati non dipende solo dall'innovazione o dal suo rafforzamento, ma è anche un processo che può e dovrebbe svolgersi un passo alla volta, attraverso un'attenta pianificazione, ricerche di mercato mirate e analisi del rischio per le pratiche di espansione. Sebbene queste domande non possano avere una risposta in astratto, una cosa è chiara: le strategie per l'espansione del mercato richiedono sforzi sinergici tra attori pubblici e privati. Il Progetto EXTRA-SMEs dà priorità agli approcci politici e gestionali esplicitamente orientati alla propensione all'export, aumentando la competitività e consentendo l'accesso a conoscenze e risorse per l'innovazione. Allo stesso modo, tuttavia, una grande parte del successo dipende dall'iniziativa privata ed EXTRA-SMEs ha lo scopo di agire da motore al fine di aumentare le iniziative attraverso azioni di divulgazione e comunicazione.



MAPPARE LE BARRIERE

UN APPROCCIO PER RISOLVERE I PROBLEMI

Mappare le barriere per aprirsi all'export e all'internazionalizzazione. Può sembrare diretto, semplice, tuttavia una mappatura valida e accurata di problemi e barriere è di estrema importanza. Pertanto, il Progetto EXTRA-SMEs investe tempo e risorse nella ricerca di quelli che sono gli ostacoli, le barriere che le PMI dell'acquacoltura devono affrontare. Nel contesto di formare un tutt'uno con le altre attività di ricerca, mappare le barriere fornisce gli input per altre domande, ad esempio quali sono le migliori pratiche in questo campo: in che modo le imprese sul campo affrontano problemi e ostacoli convenzionali è ciò a cui siamo interessati, perché conoscere significa essere in grado di trasferire! Inoltre, mappare i "motori" in modo approfondito e informato costituisce un buon approccio orientato alla risoluzione dei problemi. EXTRA-SMEs promuove tale approccio perché compatibile con l'approccio "bottom-up". Il punto di convergenza si trova nella messa a punto delle cose da fare e nell'identificazione dei problemi: chi individua le problematiche? Qual è la posizione all'interno o intorno alla catena di approvvigionamento dalla quale è tratta la definizione? Chi qualifica ciò che conta come una soluzione, a quale livello e in base a quale interesse? Per rispondere a queste e molte altre domande pertinenti, i partner di progetto si impegneranno nella ricerca di pratiche e raccolta dati al fine di consentire al partenariato di valutare la reale natura dei problemi specifici del contesto e affrontarli nel modo più efficiente possibile sfruttando le conoscenze locali e le competenze settoriali.

PARTNERS DI PROGETTO



European Union
European Regional
Development Fund



Regione del Peloponneso (GR)



Regione Liguria (IT)



Camera di Commercio del Nord in Szczecin
(PL)



Agenzia di Sviluppo Regionale Bucharest-
Ilfov (RO)



Università della Lapponia di Scienze
Applicate (FI)



Università di Patrasso (GR)



Commissione di Sviluppo Occidentale (IE)

**Agenzia Nazionale di Sviluppo delle
Regioni (LT)**

CHI SIAMO

EXTRA-SMEs è co-finanziato dal Programma
INTERREG Europe / Fondo Europeo per lo Sviluppo
Regionale (FESR)

CONTATTACI

Email: extrasmes2018@gmail.com

Sito Web: www.interregeurope.eu/extra-smes/

Segui il progetto social media:



www.facebook.com/IEprojectEXTRASMEs/



<https://twitter.com/ExtraSmes>



www.linkedin.com/in/extra-smes-project-280329174/

