

Fig. 4

Classificazione mediante diagramma a quadranti dei nuovi progetti annunciati, 1996-1997 (numero e costo)

96	97	96	97		96	97	96	97
Numero		%			MECU		%	
Q1								
				Alto contenuto tecnologico / Lontano dal mercato				
				• Nuova tecnologia				
				• (Fusione di tecnologie esistenti)				
				• Iniziativa promossa da un istituto o università				
				• Potenzialità di mercato non ancora ben definite				
				• Periodo lungo tra fase concettuale e commercializzazione				
	24	35				177	82	
	15	21				33	13	
Q2								
				Alto contenuto tecnologico / Vicino al mercato				
				• Fusione di tecnologie esistenti				
				• (Nuova tecnologia)				
				• Iniziative promosse dall'industria				
				• Potenzialità di mercato ben definite				
				• Periodo tra fase concettuale e commercializzazione inferiore a 5 anni				
	55	81				235	417	
	35	49				43	67	
Q3								
				Basso contenuto tecnologico / Vicino al mercato				
				• Nuova applicazione di tecnologia esistente				
				• Adattamento di tecnologia esistente				
				• Iniziativa promossa dall'industria				
				• Potenzialità di mercato ben definite				
				• Periodo tra fase concettuale e commercializzazione inferiore a 5 anni				
	60	39				114	61	
	39	24				21	10	
Q4								
				Basso contenuto tecnologico / Lontano dal mercato				
				• Nuova applicazione di tecnologia esistente				
				• Adattamento di tecnologia esistente				
				• Potenzialità di mercato non ancora ben definite				
				• Periodo lungo tra fase concettuale e commercializzazione				
	17	9				16	62	
	11	6				30	10	
156	164	100	100	TOTAL	542	622	100	100



Numero di progetti annunciati



% del numero complessivo di progetti annunciati



Costo complessivo dei progetti annunciati (MECU)



% del costo complessivo dei progetti annunciati

Fig. 5

Presenza dei membri e delle organizzazioni nei progetti in corso, 1997

NUMERO DI PROGETTI		MEMBRO	NUMERO DI ORGANIZZAZIONI						
			INDUSTRIA		CENTRI DI RICERCA		STATO/ AMMIN.	TOTAL	
			tutte	di cui PMI	tutte	di cui univ.			
	86		Austria	81	59	41	24	9	131
	88		Belgio	85	54	31	20	3	119
	30		Repubblica ceca	17	17	7	4	1	41
	89		Danimarca	82	25	12	10	1	117
	53		Finlandia	44	30	12	4	1	116
	200		Francia	319	155	90	21	10	419
	208		Germania	255	137	99	45	6	360
	12		Grecia	8	5	8	4	1	17
	32		Ungheria	18	12	22	7	3	43
	8		Islanda	10	10	3	0	0	13
	14		Irlanda	12	9	4	0	0	16
	75		Italia	101	5	9	1	1	131
	2		Lussemburgo	2	0	0	0	0	2
	152		Paesi bassi	189	115	43	22	8	240
	58		Norvegia	38	12	3	7	1	78
	23		Polonia	8	5	21	6	3	32
	39		Portogallo	35	21	21	7	7	63
	7		Romania	6	4	7	2	0	13
	24		Russia	17	10	20	3	0	20
	21		Slovenia	17	13	13	4	2	27
	112		Spagna	136	89	34	10	5	177
	117		Svezia	111	23	10	5	1	139
	110		Svizzera	149	91	43	6	1	256
	15		Turchia	16	7	3	28	1	28
	146		Regno Unito	195	107	59	39	18	272
	6		Commissione Europea	0	0	5	0	2	7
	25		Paesi terzi	15	5	19	10	1	35
TOTAL			651	2031	1181	786	339	118	2935

L'IMPATTO DI EUREKA

Migliora la concezione dei progetti

L'impatto di EUREKA

Nel 1997 la 'Valutazione Continua e Sistemática' di EUREKA è giunta al termine del suo primo anno di attività ed ha iniziato il secondo. Dai risultati emerge come la riuscita tecnologica sia una condizione necessaria, ma non sufficiente, per raggiungere il successo commerciale nel mondo delle tecnologie avanzate.

La Valutazione continua e sistemática di EUREKA è un'operazione eccezionale. Utilizzando un sistema di valutazione sistemática per seguire l'impatto socio-economico dei progetti EUREKA per un periodo di tempo che può andare fino a cinque anni oltre la conclusione, l'iniziativa accumulerà una massa di informazioni unica nel suo genere.

Con l'accrescersi di questa massa di informazioni sarà possibile costituire un'immagine particolareggiata dell'impatto di EUREKA sull'industria e la società europee. Queste informazioni, inoltre, saranno integrate nell'iniziativa per migliorarne l'impatto, sia mediante una precisazione delle attività di EUREKA, sia individuando i fattori decisivi per la commercializzazione della R&S promettente.

La Valutazione (v. fig. 1) attinge alle seguenti fonti:

- Relazioni Finali (RF): un documento di quattro pagine, compilato al termine del progetto, riguardante il progetto stesso e il suo impatto sulla capacità tecnologica, le prospettive commerciali e il livello occupazionale dei partecipanti;
- Relazione di Impatto sul Mercato (RIM): un documento di due pagine compilato da alcuni partecipanti industriali dopo uno, tre e cinque anni dalla fine del progetto. È composto dalla riproduzione della pagina della relazione finale riguardante l'impatto sull'occupazione ed i risultati commerciali, a cui è aggiunta una sezione sugli ostacoli incontrati nella fase successiva alla R&S;
- Colloqui di persona con una rosa di partecipanti.

La somiglianza tra l'ultima parte della Relazione finale e le Relazioni di impatto sul mercato consente di mettere a confronto le previsioni formulate al termine del progetto con la realtà riscontrata nei cinque anni successivi. La continuità che ne risulta è eccezionale. Per questa ragione l'idea è attualmente allo studio presso varie altre organizzazioni, in particolare la Commissione europea e l'OCSE.

Impatto positivo

La Valutazione è stata concepita dal Segretariato EUREKA, pilotata dalla Presidenza belga di EUREKA (1995-1996) ed ulteriormente sviluppata dalla Presidenza britannica del 1996-1997. Nella Relazione annuale di impatto del 1997, pubblicata nell'ottobre dello stesso anno, sono stati analizzati i dati di entrambi gli anni ¹⁾. L'immagine che ne risulta è piuttosto positiva: dalla maggior parte dei progetti (70-80%) sono scaturiti nuovi prodotti o processi (v. 'Progetti riusciti e non').

La Valutazione mette inoltre in evidenza come l'impatto dei progetti non si riduca solo al miglioramento dei prodotti e del fatturato. Oltre la metà delle imprese, infatti, segnala benefici come lo sviluppo di nuove attrezzature e di rapporti d'affari, l'acquisizione di nuove competenze, il miglioramento della massa di conoscenze e delle procedure di gestione dell'azienda. Tutto ciò anche in casi in cui non si sono sviluppati nuovi prodotti.

Dallo stesso documento appare anche come il maggiore effetto di EUREKA sia stato quello di tutelare i posti di lavoro, anziché crearne in misura significativa, ed emerge che il marchio EUREKA è riconosciuto in tutto il mondo. Addirittura il 61% dei partecipanti alla Valutazione l'hanno definito un utile 'segno di prestigio'.

¹⁾ I primi dati raccolti nel corso della presidenza portoghese sembrano confermare e rafforzare le conclusioni raggiunte nella Relazione annuale di impatto 1997.

Superare gli ostacoli

La Valutazione, tuttavia, indica che i progetti EUREKA riescono meglio a sviluppare nuovi prodotti e processi che a convertire effettivamente questi risultati in un successo commerciale (v. fig. 2). Quindi, benché vi sia un'alta percentuale di progetti che vengono commercializzati secondo le norme del settore, esistono gravi ostacoli che impediscono a diversi progetti riusciti sul piano tecnologico di raggiungere il mercato.

Per migliorare l'impatto di EUREKA sull'industria è quindi fondamentale individuare e superare tali ostacoli. Alcuni insuccessi commerciali, naturalmente, sono dovuti semplicemente ai rischi intrinseci nello sviluppo di tecnologie avanzate, benché alcuni di questi si sarebbero potuti evitare con un approfondimento dell'attività di previsione svolta prima dell'avvio del progetto.

Un'altra ragione per cui alcuni progetti riusciti sul piano tecnologico non vanno in porto dal punto di vista commerciale deriva dalla struttura del consorzio che porta avanti il progetto. Nell'ambito della Valutazione si è misurato in che modo alcuni fattori - come l'esistenza di un piano aziendale o la coerenza del progetto con le strategie profonde dei partner - inciderebbero sulla riuscita commerciale (v. 'Una migliore concezione dei progetti').

Per quanto riguarda i finanziamenti, due cifre tratte dalla Valutazione parlano da sole:

- Per il 63% dei partecipanti, EUREKA ha contribuito ad accedere al finanziamento del progetto: il 15% dei partecipanti ha indicato nella carenza dei finanziamenti pubblici un ostacolo di grandi proporzioni (per l'11% si è trattato invece dei finanziamenti privati).
- Il 4% dei partecipanti al sondaggio ha ricevuto una qualche forma di contributo da EUREKA nella fase successiva al completamento del progetto.

Mentre il primo dato è molto positivo, il secondo va inquadrato nel contesto della 'fase di latenza' - il periodo che intercorre tra l'attività di sviluppo tecnologico e il momento in cui si realizzano i primi introiti derivanti dalla commercializzazione. Come si poteva prevedere, questa fase di attesa è particolarmente lunga nel caso delle PMI, la cui presenza si fa sempre più massiccia nel portafoglio dei progetti (v. 'Tendenze e statistiche', pag. 14).

Ciò equivale a dire che i maggiori problemi di finanziamento si manifestano nel momento in cui EUREKA non fa più parte della realtà dei partner. La Relazione annuale di impatto raccomanda perciò che EUREKA offra assistenza ai progetti nel periodo successivo alla loro conclusione. Tra le altre raccomandazioni figurano il miglioramento delle procedure di sorveglianza e controllo dei progetti ed il potenziamento della capacità di EUREKA di facilitare la costituzione di reti, migliorare la concezione dei progetti ed intervenire in caso di problemi.

Verso il 2000

Queste raccomandazioni sono, naturalmente, il risultato di un solo anno di piena realizzazione della Valutazione. Nei prossimi anni, la precisione del quadro risultante dalla Valutazione aumenterà, a tutto vantaggio di EUREKA, dei partecipanti ai progetti e dell'industria europea nel suo complesso.

Un anno di dati in più, per esempio, dovrebbe rendere possibile le prime analisi documentate del modo in cui la struttura di un progetto ne determina la successiva riuscita commerciale. La maggior parte degli studi in materia condotti finora hanno preso in considerazione solo il successo tecnologico, oppure si sono basati su un campione numericamente insufficiente.

Il carattere continuo e sistematico della valutazione di EUREKA, invece, permetterà per la prima volta di analizzare con lo strumento statistico l'incidenza di fattori come l'integrazione verticale, il rapporto numerico tra PMI e grandi società, il numero di istituti di ricerca e così via, sul successo, o sul mancato successo, commerciale. Il nuovo software utilizzato dal Segretariato EUREKA avrà un'importanza decisiva perché permetterà di analizzare quasi in tempo reale questa massa di dati in continua crescita. Negli ultimi due anni del secolo la presidenza turca e quella tedesca inizieranno la stesura del prossimo Piano a medio termine. Prima di allora, le raccomandazioni formulate dalla Valutazione di EUREKA saranno molto più fondate e contribuiranno a definire i futuri indirizzi dell'Iniziativa.

Progetti riusciti e non

Ecco alcuni dati tratti dalla Relazione annuale di impatto 1997:

- I progetti EUREKA riescono molto bene a mettere a punto tecnologie avanzate: il 70% dei partecipanti industriali ha creato nuovi prodotti o processi nel corso del progetto, mentre per il 12% ciò dovrebbe avverarsi nel giro di poco tempo. Il 20% dei progetti ha presentato o sta per presentare domanda per una concessione di licenza o di brevetto.
- Tradurre una riuscita tecnologica in un risultato commerciale è più arduo: mentre il 90% dei partecipanti industriali ha dichiarato che i risultati tecnologici raggiunti sono stati "ottimi" o "buoni", solo il 70% delle PMI e il 46% delle grandi società industriali hanno dato la stessa valutazione per i risultati commerciali. Dal confronto tra le Relazioni finali e le Relazioni di impatto sul mercato emerge che un terzo di coloro che intendevano sfruttare commercialmente i risultati tecnologici del progetto, dopo un anno dalla conclusione del progetto stesso non avevano ancora ottenuto risultati concreti.
- Il contesto politico-sociale, economico e culturale riveste un'importanza fondamentale: i problemi inerenti alla comunicazione, ai mutamenti di mercato e alle modificazioni della strategia dei partner sono indicati come rilevanti nel 60-70% dei progetti il cui esito commerciale è stato indicato come insoddisfacente.
- L'incidenza del progetto sul volume d'affari è variabilissima: mentre circa la metà dei partecipanti industriali (il 57% delle PMI e il 45% delle grandi società) ha dichiarato un'incidenza sul volume d'affari inferiore a 1 MECU, una piccolissima percentuale (il 2% dei partecipanti al sondaggio) ha avuto un aumento del giro d'affari di oltre 50 MECU (v. fig. 3).
- Il 13% dei partecipanti industriali ha instaurato nuovi rapporti di collaborazione o ha migliorato rapporti esistenti con altre imprese industriali.

Una migliore concezione dei progetti

Da un'ulteriore analisi dei risultati dei primi due anni emerge in quale misura la struttura del consorzio del progetto incida sui risultati che i partner ricavano dai progetti:

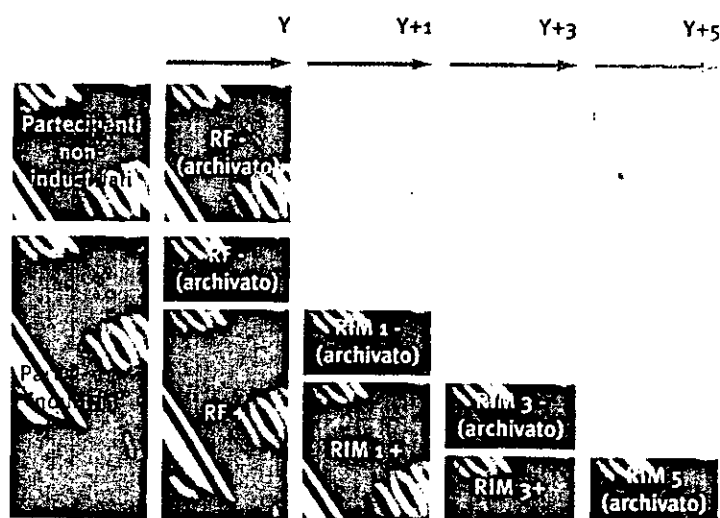
- **Aprire la strada:** quasi il 90% degli "iniziatori" di progetti dichiarano di aver realizzato o di prevedere di realizzare nuovi prodotti o processi. Solo il 66% degli altri dichiara altrettanto.
- **I produttori producono di più:** quasi il 60% di coloro che hanno realizzato o prevedono di realizzare nuovi prodotti o processi sono "produttori", ossia partner che sviluppano la tecnologia con l'intenzione di commercializzarla.
- **In squadra è meglio:** benché importanti, i buoni rapporti tra i componenti del progetto non sono un fattore determinante: alcuni progetti molto riusciti sul piano commerciale sono stati insufficienti dal punto di vista del funzionamento della rete, e viceversa. Tuttavia, il 90% dei partecipanti al sondaggio che ha dichiarato l'esistenza di un "ottima" collaborazione ha realizzato, o prevede di realizzare, nuovi prodotti o processi, mentre ciò è vero solo per il 71% di quelli che hanno dichiarato l'esistenza di una "scarsa" collaborazione.
- **L'importanza di programmare:** il 93% degli intervistati dotati di un piano aziendale ha realizzato o prevede di realizzare nuovi prodotti o processi. Ciò è vero solo per il 72% di quelli che non hanno un piano aziendale.

Sviluppo di tecnologie di successo

Fig. 1

Il sistema di valutazione

Mentre a tutti i partecipanti viene chiesto di inviare una Relazione finale, la Relazione di impatto sul mercato viene richiesta solo a coloro che hanno indicato precedentemente di avere l'intenzione di commercializzare i risultati del progetto. In tal modo il sistema concentra le risorse sui partecipanti che hanno maggiore impatto, tra tutti i progetti terminati in un determinato anno.



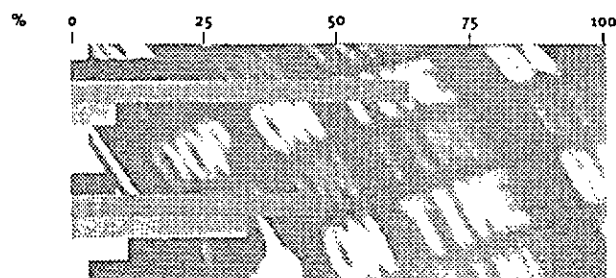
- RF Relazione Finale
 RIM (n) Relazione di impatto sul mercato inviata dopo n anni dalla conclusione del progetto (n = 1, 3 o 5)
 RF-, RIM- Relazione in cui non si fa riferimento ad applicazioni commerciali (esistenti o programmate)
 RF+, RIM+ Relazione in cui si fa riferimento ad applicazioni commerciali (esistenti o programmate)
 Y Anno in cui il progetto si è concluso

Fig. 2a



Riuscita tecnologica e riuscita commerciale, tutte le imprese (%)

Risultati tecnologici	27%
	63%
	9%
	1%
Risultati commerciali	9%
	47%
	33%
	11%



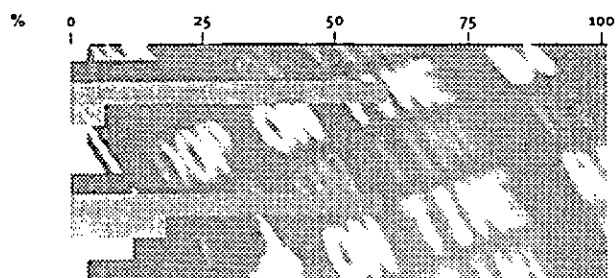
ottimo
buono
mediocre
insufficiente

Fig. 2b



Riuscita tecnologica e riuscita commerciale, solo le PMI (%)

Risultati tecnologici	31%
	59%
	7%
	3%
Risultati commerciali	12%
	58%
	18%
	12%



ottimo
buono
mediocre
insufficiente

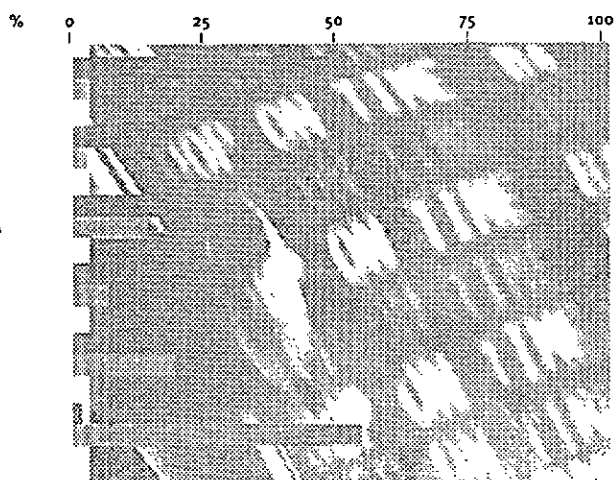
Fig. 3



L'impatto sul giro d'affari

L'impatto dei progetti sul giro d'affari varia in modo straordinario: oltre la metà delle aziende ha dichiarato un impatto inferiore a 1 MECU. L'impatto complessivo per queste aziende equivale ad appena il 3% dell'impatto dichiarato in totale. All'altro estremo vi è una situazione diametralmente opposta, in cui ad appena il 2% delle aziende corrisponde oltre la metà dell'impatto totale dichiarato.

< 1	MECU	52%
		3%
1 - 2,5	MECU	18%
		3%
2,5 - 5	MECU	18%
		14%
5 - 10	MECU	4%
		7%
10 - 50	MECU	6%
		19%
> 50	MECU	2%
		54%



% delle imprese
% del giro d'affari

INDIRIZZI DEI CNP

Una rete pan-europea

AUSTRIA

Mr Hellfried Böhm
BIT (Bureau for International Innovation
Research Cooperation) - EUREKA
Wiedner Hauptstrasse 76
A - 1040 WIEN
Tel: +43 1 581 16 16 (ext.140)
Fax: +43 1 581 16 16 16

BELGIO

Mr Robert Verbruggen
Federal Office for Scientific, Technical and Cultural
Affairs
Rue de la Science 8
B - 1000 BRUSSELS
Tel: +32 2 238 34 18
Fax: +32 2 230 59 12

COMMISSIONE EUROPEA

Mr Nicholas Newman
DG XII /B1 - SDME 8/32
Rue de la Loi 200
B - 1049 BRUSSELS
Tel: +32 2 295 59 76
Fax: +32 2 296 42 89

Dr Michel Progent
DG XIII - BU9 3/133
Rue de la Loi 200
B - 1049 BRUSSELS
Tel: +32 2 296 88 64
Fax: +32 2 296 89 70

DANIMARCA

Civ. ing. Gorm Hansen
Danish EUREKA Office
Danish Agency for Trade and Industry
Tagensvej 137
DK - 2200 COPENHAGEN N
Tel: +45 35 86 83 16
Fax: +45 35 86 86 87

FEDERAZIONE RUSSA

Mr Eugene Semenov
Department of International Scientific and
Tech. Cooperation
Ministry of Science and Technology Policy
of the Russian Federation
11 Tverskaya str
RUS - 103905 MOSCOW
Tel: +7 095 229 69 29
Fax: +7 095 229 58 75

FINLANDIA

Mr Markku Lehtinen
Technology Unit
TE Centre
Puolalankatu 1
FIN - 20100 TURKU
Tel: +358 10521 5334
Fax: +358 10521 5339

FRANCIA

Dr Gilbert Nicolaon
French EUREKA Secretariat
43 Rue de Caumartin
F - 75436 PARIS Cedex 09
Tel: +33 1 40 17 85 86 /87
Fax: +33 1 47 42 32 40

GERMANIA

Mr Erich Niermann
Federal Ministry for Education, Science, Research
and Technology (BMBF)
Heinemannstrasse 2
D - 53175 BONN
Tel: +49 228 57 31 64
Fax: +49 228 57 36 03

GRECIA

Prof Dionyssios Monopolis
Ministry of Ind. Energy and Technology
Gen. Secretariat for Res. and Technology
14 - 18 Messogion Ave (Abelokipi)
PO Box 14631
GR - 115 10 ATHENS
Tel: +30 1 69 11 122 (ext. 333)
Fax: +30 1 77 13 810

IRLANDA

Dr Ronan Breslin
FORBAIRT
Irish Science and Technology Agency
Ballymun Road
Glasnevin
IRL - DUBLIN 9
Tel: +35 31 808 27 07
Fax: +35 31 837 01 78

ISLANDIA

Mr Snæbjörn Kristjánsson
The Icelandic Research Council
Laugavegi 13
IS - 101 REYKJAVIK
Tel: +354 562 13 20
Fax: +354 552 98 14

ITALIA

Mr Vittorio De Crescenzo
ENEA
Lungotevere Thaon di Revel 76
I - 00196 ROMA
Tel: +39 6 36 27 27 80
Fax: +39 6 36 27 24 27

LUSSEMBURGO

Mr Marco Valentiny
Ministère de l'Economie
19-21 Boulevard Royal
L - 2914 LUXEMBOURG
Tel: +352 478 41 62
Fax: +352 24 18 14

NORVEGIA

Ms Sissel Øverlie
The Research Council of Norway
Stensberggaten 26
PO Box 2700 St Hanshaugen
N - 0131 OSLO
Tel: +47 22 03 73 17
Fax: +47 22 03 73 07

PAESI BASSI

Drs Jaap Bruins
Netherlands EUREKA Secretariat
C/O Senter
Grote Marktstraat 43
NL - 2511 BH THE HAGUE
Tel: +31 70 36 10 370
Fax: +31 70 36 10 355

POLONIA

Mr Jerzy Tokarski
State Committee for Scientific Research
(Komitet Badan Naukowych) KBN
ul. Wspólna 1/3
PL - 00921 WARSAW 53
Tel: +48 22 628 14 06
Fax: +48 22 628 35 34

PORTOGALLO

Eng Angela Reis
Agência de Inovação
Av dos Combatentes 43 - 10° C/D
P - 1600 LISBOA
Tel: +351 1 722 05 45
Fax: +351 1 727 17 33

REGNO UNITO

Mr Graham Crewe
EUREKA Office (DTI)
Buckingham Palace Road 151, (3rd Floor)
GB - LONDON SW1W 9SS
Tel: +44 171 215 1681
Fax: +44 171 215 1700

REPUBBLICA CECA

Mr Petr Krenek
Dept. of Int. Cooperation of Science and Technology
Ministry of Education, Youth and Sports
Karmelitská 7
CZ - 118 12 PRAGUE 1
Tel: +420 2 57193 718
Fax: +420 2 57193 790

ROMANIA

Mr Bogdan Drăgancea
Office for European Integration in R&D Programs
Ministry of Research & Technology
21-25 Mendeleev Str
RO - 701 68 BUCURESTI
Tel: +40 1 210 92 75
Fax: +40 1 210 92 75

SLOVENIA

Mr Albin Babič
Ministry of Science and Technology
Slovenska 50
SLO - 1000 LJUBLJANA
Tel: +386 61 13 11 107
Fax: +386 61 302 951

SPAGNA

Mr José E. Román
Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)
Edificio Cuzco IV
Paseo de la Castellana 141, 12°
E - 28046 MADRID
Tel: +34 1 581 55 05
Fax: +34 1 581 55 94

SVEZIA

Mr Erik von Bahr
Swedish National Board for Industrial and Technical
Development (NUTEK)
S - 117 86 STOCKHOLM
Tel: +46 8 681 94 37
Fax: +46 8 681 95 16

SVIZZERA

Dr Peter Kuentz
Swiss EUREKA Office
Commission for Technology and Innovation (CTI)
Effingerstrasse 27
CH - 3003 BERN
Tel: +41 31 322 21 46
Fax: +41 31 324 96 58

TURCHIA

Dr Cemil Arikian
TUBITAK-TIDEB
Atatürk Bulvarı No 221
Kavaklıdere
TR - 06100 ANKARA
Tel: +90 312 467 76 49
Fax: +90 312 427 43 05

UNGHERIA

Mr Pál Koncz
Hungarian EUREKA Office
National Committee for Technological Development
(OMFB)
Szervita tér 8
H - 1052 BUDAPEST
Tel: +36 1 117 57 82
Fax: +36 1 117 54 36

EUREKA SECRETARIAT

19 H Avenue des Arts
Boite 5
B - 1000 BRUSSELS
Belgium
Tel: +32 2 229 22 40
Fax: +32 2 218 79 06

INDIRIZZI DEI PIN

INDIRIZZI DEI PUNTI DI INFORMAZIONE NAZIONALI

Albania

Dr Vladimir Nika
Ministry of Education and Science
Rr.e "Durrës" Nr 23
AL - TIRANA

Bulgaria

Ministry of Education and Science
2A Kniaz Dondukov
BG - 1000 SOFIA
Fax: +359 2 988 49 74

Estonia

Mrs Kitty Kubo
Ministry of Economic Affairs
Harju 11
EW - EE 0001 TALLINN
Tel: +372 6 256 392
Fax: +372 6 313 660

Lettonia

Mr Ewgenij Kowaltschuk
Bureau of Information and Consulting (BIK)
Aizkraukles 21-328
LV - 1006 RIGA
Tel: +371 255 8744
Fax: +371 73 100 27

Lituania

Mrs Birutė Bukauskaitė
Department of Science and Technologies
Ministry of Education and Science
Zygimantu 9
LT - 2600 VILNIUS
Tel: +370 2 22 37 78
Fax: +370 2 31 22 92

Slovacchia

Dr Ing Martin Kedro
SARC Centre for Advancement, Research
Staré Grunty 52
SK - 842 44 BRATISLAVA
Tel: +421 7 654 20 377
Fax: +421 7 654 20 308

Ucraina

Mr Yury Medvedev
JSC "IPBA" Institute
10/14 Radisheva Str
UKR - KYIV 252124
Tel: +38 044 483 98 08
Fax: +38 044 488 02 57