

INDICE

DARIO VELO

DALL'EUROPA DEI PROGETTI ALL'UNIONE ECONOMICA. LO SVILUPPO DELLA GRANDE IMPRESA EUROPEA DI INTERESSE GENERALE

1.	L'Europa dei progetti	1
2.	Le realizzazioni dell'Europa dei progetti	2
3.	Gli insegnamenti del caso Airbus	7
4.	Liberismo <i>versus</i> liberalismo	10
5.	I punti di debolezza del piano Delors e i punti di forza dell'Europa dei progetti	12
6.	L'Europa dei progetti e l'Unione economica nell'ordine costituzionale vigente in Europa	14
7.	Impresa federale e impresa di interesse generale	16
	<i>Bibliografia</i>	22

FRANCO MOSCONI

LE PROSPETTIVE DI SVILUPPO DEI « CAMPIONI EUROPEI »

1.	Introduzione: alla ricerca di una definizione possibile	25
2.	Teoria e prassi della nuova politica industriale	29
3.	Produttività, la variabile fondamentale	35
4.	Campo da gioco, settori e « campioni »	41
5.	Il « triangolo » della politica industriale	46
6.	L'insufficiente aritmetica della R&S « europea »	51
7.	Osservazioni conclusive	53
	<i>Bibliografia</i>	55

STEFANIA PRIMAVERA

L'ESPERIENZA AMERICANA DELLE *FEDERAL GOVERNMENT CORPORATION*. SPUNTI DI RIFLESSIONE
PER LA GRANDE IMPRESA FEDERALE EUROPEA

1.	Le specificità del modello di sviluppo americano	59
2.	Gli interventi di politica industriale nell'esperienza americana	65
3.	Le caratteristiche distintive delle <i>Federal Government Corporation</i>	72
4.	Le <i>Federal Government Corporation</i> come strumento di politica industriale.	77
5.	Le <i>Federal Government Corporation</i> in una prospettiva evolutiva	81
	<i>Bibliografia</i>	84

GIOVANNI RAFFAELLO

IL CASO AIRBUS.
NASCITA E SVILUPPO DI UN'IMPRESA
FEDERALE EUROPEA NEL PERIODO 1970-2000

1.	Introduzione	87
2.	Airbus Industrie: lo sviluppo storico di un campione aeronautico europeo.	88
	2.1. Innovazione tecnologica e struttura del settore aeronautico civile: la nascita di un mercato globale	89
	2.2. L'industria aeronautica nel secondo dopoguerra: le debolezze dei campioni nazionali europei e la supremazia americana	94
	2.2.1. Gran Bretagna	95
	2.2.2. Francia	97
	2.2.3. Germania	99
	2.2.4. Stati Uniti	102
	2.3. La creazione di Airbus.	104
3.	La sfida organizzativa di Airbus.	110
	3.1. La scelta del GIE.	111
	3.2. Organizzazione e riforma di Airbus Industrie GIE	112
	3.3. Il sistema Airbus: una formula vincente	116
4.	Il finanziamento di Airbus	121
5.	Il successo di Airbus nel quadro dell'integrazione aerospaziale europea.	127
	5.1. Fatturato	129
	5.2. Occupazione	131
	5.3. Investimenti in Ricerca e Sviluppo.	132
	5.4. Bilancia Commerciale	133
	5.5. La struttura dell'industria aerospaziale europea.	134
6.	Considerazioni conclusive	135
	<i>Bibliografia</i>	138

LAURA BOTTINELLI

UN MODELLO IN DIVENIRE DI IMPRESA
FEDERALE EUROPEA: IL CASO GALILEO

1.	Premessa	141
----	--------------------	-----

2.	Il settore aerospaziale: caratteristiche strutturali e criticità	143
2.1.	Il comparto spaziale: un confronto tra Stati Uniti ed Europa	145
3.	Verso una politica spaziale comune per l'Europa	151
4.	Il progetto Galileo: profilo storico ed evolutivo	156
4.1.	La radionavigazione satellitare: analisi del settore	158
4.2.	La costituzione dell'Impresa Comune Galileo	164
4.3.	La sostenibilità economica del progetto Galileo	170
5.	Lo sviluppo della partnership pubblico-privato	172
6.	L'impatto dell'Impresa Comune Galileo sul comparto spaziale europeo: l'assegnazione degli appalti esterni	176
7.	La strategia di supporto alla ricerca e sviluppo dell'Impresa Comune Galileo.	181
7.1.	I progetti finanziati dall'Impresa Comune Galileo tramite il VI Programma Quadro	185
7.2.	L'impatto del primo bando del VI Programma Quadro sul comparto spaziale europeo	188
7.3.	Il secondo bando del VI Programma Quadro: alcune tendenze evolutive.	193
8.	Considerazioni conclusive	195
	<i>Bibliografia</i>	198

DOMENICO MORO

L'IMPRESA COMUNE (EX ART. 171, TRATTATO CE)
 COME STRUMENTO DI UNA POLITICA EUROPEA
 DI INVESTIMENTO NELLE RETI TRANSEUROPEE

1.	I limiti del mercato nel perseguimento degli obiettivi del Piano Delors e dell'"Agenda di Lisbona" e la necessità di un intervento pubblico	201
2.	Una politica d'investimento europea nel settore delle reti transeuropee: i progetti prioritari RTE-T ed i "missing links"	205
2.1.	Il caso del settore delle reti trans-europee (RTE-T)	206
2.2.	Le prime proposte di finanziamento delle RTE-T	209
3.	Il quadro giuridico di riferimento per la scelta della procedura da seguire per l'avvio di una politica europea di investimenti e per la scelta dello strumento operativo di impiego di un prestito europeo	211
4.	L'"impresa comune": vantaggi e svantaggi rispetto ad altre soluzioni organizzative	213
4.1.	L'impresa comune	213
4.2.	Il precedente dell'Impresa Comune Galileo	214
4.3.	Confronto tra IC e strumenti alternativi. Esempi di società pubblico-private operanti nel settore delle RTE: la Lyon-Turin Ferroviaria (LTF) e la Bbt Se	216
5.	La "cooperazione rafforzata" come strumento di politica industriale	219
5.1.	Le disposizioni relative alla cooperazione rafforzata	219
5.2.	I problemi posti dall'allargamento	222
6.	L'"impresa comune" europea ed il precedente dell'istituto americano delle "federal government corporation"	223
7.	L'Impresa Comune "missing links": ruolo e struttura organizzativa	225
7.1.	L'Impresa Comune "missing links"	225

7.2. I rapporti operativi tra “Agenzia esecutiva europea” e “Impresa Comune”	228
7.3. Costituzione, ipotesi di struttura organizzativa e di modalità di funzionamento dell’IC. Il rispetto dei vincoli del Patto di Stabilità e Crescita.	234
8. L’emissione di “union bond” come strumento di finanziamento di un piano europeo di investimenti: un consenso crescente	236
9. Conclusioni	240
<i>Bibliografia</i>	248

STEFANIA PRIMAVERA

IL SETTORE POSTALE IN EUROPA: TENDENZE EVOLUTIVE
DELLE GRANDI IMPRESE EUROPEE

1. Introduzione	251
2. La liberalizzazione dei servizi postali: specificità del “modello europeo”	252
3. Verso la riorganizzazione del settore della corrispondenza	259
3.1. Il modello della network competition: l’esperienza di Germania e Olanda	262
3.2. La riorganizzazione della filiera produttiva: il caso della Francia e del Regno Unito.	266
4. Le strategie di sviluppo delle grandi imprese postali europee	270
4.1. Lo sviluppo dei servizi finanziari	273
4.2. L’orientamento strategico delle poste europee: i modelli di sviluppo emergenti	276
5. Le relazioni pubblico-privato nel settore postale: quali opzioni per le poste europee?	286
6. Osservazioni conclusive: quali prospettive per una strategia postale europea?.	296
<i>Bibliografia</i>	298

ENRICA PAVIONE

LE PECULIARITÀ DEL SETTORE FARMACEUTICO
E IL FINANZIAMENTO DEI PROGETTI INNOVATIVI
ATTRAVERSO I PROGRAMMI QUADRO:
SPUNTI DI RIFLESSIONE PER L’IMPRESA
FEDERALE EUROPEA

1. Premessa	301
2. L’innovazione come criterio di segmentazione del settore farmaceutico	304
3. L’evoluzione storica della R&S.	306
4. Il processo di R&S nell’industria farmaceutica	309
5. I tempi e i costi di sviluppo di un farmaco	312
6. La produttività della R&S	314
7. La R&S negli Stati Uniti e in Europa: un primo confronto.	317
7.1. Le politiche di valorizzazione della R&S nell’industria farmaceutica statunitense.	320
7.2. Le politiche di valorizzazione della R&S nell’industria farmaceutica europea: il ruolo dei Programmi quadro.	322

8.	Considerazioni di sintesi	333
	<i>Bibliografia</i>	335

JEAN-GERARD LIEBERHERR

UNE POLITIQUE EUROPÉENNE POUR LE MÉDICAMENT
LES ENTREPRISES PHARMACEUTIQUES EUROPÉENNES
ET L'UNION ÉCONOMIQUE: QUELLE POLITIQUE
EUROPÉENNE POUR LE SECTEUR PHARMACEUTIQUE?

1.	Introduction	338
2.	La santé en Europe	339
	2.1. Dépenses de santé et médicament dans l'Union Européenne	339
	2.2. Les entreprises européennes de la pharmacie	341
3.	Les stratégies traditionnelles de la pharmacie	344
	3.1. Les débuts	344
	3.2. La recherche de la taille critique	345
	3.3. Le recentrage	345
	3.4. Les prémices de la mutation	347
4.	Les nouvelles stratégies	349
	4.1. Un nouvel environnement	349
	4.1.1. Les génériques	349
	4.1.2. Les pathologies	350
	4.1.3. Les délocalisations	350
	4.2. Une recherche en mutation	351
	4.2.1. Vers un nouveau paradigme	351
	4.2.2. L'externalisation croissante de la recherche	354
	4.2.3. Les nouveaux rapports entre la science et l'industrie	355
	4.2.4. Les causes du retard européen	356
5.	Le Marché Unique	357
	5.1. Les enjeux	357
	5.2. Les brevets	359
	5.3. Les financements	360
6.	Les politiques de recherche	361
	6.1. Les efforts nationaux	362
	6.1.1. Les programmes	362
	6.1.2. Les technopoles	363
	6.1.3. Les PPP (Partenariats Privé/Public)	363
	6.2. Les politiques communautaires en matière de recherche	364
	6.2.1. Avant Lisbonne	365
	6.2.2. Après Lisbonne	367
7.	L'Agenda de Lisbonne	369
	7.1. Les grands objectifs du 7 ^{ème} PCRD	369
	7.2. La recherche pharmaceutique n'est pas une recherche comme les autres	370
	7.3. Une ébauche de politique industrielle pour l'industrie européenne du médicament	371
8.	Propositions	373
	8.1. Le cadre institutionnel	373
	8.2. Les « outils » disponibles	375

8.2.1. La subsidiarité	375
8.2.2. La puissance publique	375
8.2.3. Les PPP (Partenariats Public/Privé)	376
8.2.4. L'ERC	377
8.2.5. Les plateformes technologiques (PTE)	378
8.3. Vers un Institut Européen de la Santé	379
8.3.1. L'ERC	380
8.3.2. Une nouvelle institution: L'Institut Européen pour la Santé (IES) ou European Institute of Health (IEH)	381
8.4. Programmes spécifiques -PTE- Entreprises communes	383
8.4.1. Les entreprises communes	383
8.4.2. Les participants	383
8.4.3. Les financements	385
8.4.3.1. Participation des industriels européens de la pharmacie.	386
8.4.3.2. Le financement par l'emprunt	387
<i>Bibliografia</i>	388