

Indice

Prefazione	3	
1	Introduzione	6
1.1	Obiettivi e confini dell'analisi	6
1.2	Metodologia	6
1.3	Analisi del business model	7
2	Executive Summary	8
2.1	Vendite complessive del settore	8
2.2	Dipendenti del settore	10
3	Analisi delle attività principali:	
	Discografia	12
3.1	Analisi dei volumi di vendita per quantità	12
3.2	Analisi dei volumi di vendita per valori (sell-in)	17
3.3	Analisi delle vendite ai consumatori finali	22
4	Analisi delle attività principali:	
	Spettacolo	27
4.1	Articolazione del Fondo Unico dello Spettacolo 1998-99	31
4.2	Incassi SIAE	33
5	Analisi delle attività principali:	
	Ballo	35
6	Analisi delle attività principali:	
	Strumenti musicali	46
6.1	Vendite per tipologia di prodotti	47
6.2	Numero addetti del settore	55

7	Analisi delle attività principali:	
	Scuole di musica e conservatori	56
7.1	Numero stimato delle scuole	57
7.2	Stima numerica media degli iscritti ai corsi	57
7.3	Stima numerica media degli addetti	58
7.4	Stima numerica degli insegnanti	58
7.5	Stima dei restanti costi fissi	59
7.6	Conservatori	61
8	Analisi delle attività principali:	
	Radio e televisione	62
9	Diritto connesso e diritti di copia privata	67

Prefazione

CORAM

Fondato nel febbraio del 1999, il CORAM (Coordinamento Musica) trova le sue origini in “Progetto Musica”, iniziativa voluta da alcuni operatori del settore che, a partire del 1995, organizzarono in collaborazione con la Società Italiana Autori ed Editori, nel contesto del “Premio Tenco” di Sanremo, la serie dei convegni “Musica & Mercato”, l’ultimo dei quali si è tenuto a Roma nel 1999, sotto l’egida di CORAM e con il patrocinio dell’IMAIE (Istituto per la Tutela degli Artisti Interpreti Esecutori). Aggrega associazioni del settore e si propone come struttura orizzontale diretta a promuovere la musica nelle sue componenti di risorsa culturale, formativa ed economica.

Dopo aver promosso il Premio “Musica è vita”, assegnato nel 1999 e nel 2000 nel contesto del “Disma Music Show” di Rimini, CORAM si è impegnato nella realizzazione della ricerca sulla economia del settore musicale in Italia, operazione sponsorizzata dalla FIMI (Federazione Industria Musicale Italiana) con la supervisione della società di revisione KPMG S.p.A., la cui corrispondente britannica ha curato una analoga ricerca predisposta dal National Music Council inglese.

La ricerca

Le finalità della ricerca sono molteplici: prima fra tutte quella di presentare un panorama il più possibile completo dell’economia della musica sia sotto il profilo delle vendite globali, sia sotto il profilo occupazionale; far conoscere ai vari settori l’entità del loro peso rispetto agli altri, portare a conoscenza dei media, e quindi del grande pubblico, le dimensioni dell’industria musicale in tutta la sua estensione; evidenziare le interazioni che esistono fra i vari comparti e molte altre cose ancora, nel tentativo di mostrare in questo scenario agli interlocutori interessati gli orizzonti attuali e le mete che possono essere raggiunte. Il valore globale dei diritti spettanti agli autori ed editori non è indicato come tale ma suddiviso nei vari settori presi in esame.

Per non derogare dal rigore scientifico che deve ispirare questo tipo di ricerche ci si è attenuti al rilevamento dei dati certi strettamente e direttamente connessi alla musica, riducendo al minimo possibile quelli stimati ed escludendo quelli d’incerta attribuzione. Per non creare sovrapposizioni non si è indicato il valore complessivo dei proventi. Tuttavia, anche nell’ottica di una possibile collaborazione con i ricercatori inglesi e, in futuro, con altri Paesi europei, alcuni settori connessi all’ambito musicale - come ad esempio i periodici che si occupano solo di musica, la musicoterapia, certi aspetti della cinematografia, della emittenza radiofonica, delle trasmissioni televisive, ecc., non trattati in modo specifico nella presente edizione della ricerca, potranno essere approfonditi nelle successive edizioni.

La maggiore difficoltà incontrata nell'acquisizione dei dati è stata causata dalla frammentazione e in molti casi dalla sovrapposizione delle strutture che rappresentano, o intendono rappresentare, le varie categorie. Un aspetto del quale si è avuta intuizione durante il lavoro di ricerca è costituito dai valori sommersi e dalla pirateria. Trattandosi di valori di difficile quantificazione, nel contesto della ricerca non è stato possibile tenerne conto. Secondo alcune strutture che hanno collaborato alla ricerca questi valori ammonterebbero però ad una entità pari se non, in alcuni casi, addirittura maggiore di quelli accertati. Indicazioni che lasciano supporre un giro d'affari stimabile in valori molto superiori a quelli che si sono potuti individuare. Il superamento di comprensibili diffidenze verso una iniziativa del tutto innovativa come quella intrapresa da CORAM e l'esperienza acquisita per la realizzazione di questa prima edizione contribuiranno in futuro a renderla uno strumento utile nella formulazione di leggi e normative nonché una valida guida per chi opera nel settore della musica, per migliorare e sviluppare il comparto nella sua globalità e nelle sue molteplici potenzialità anche nell'area occupazionale.

Arnaldo Albini Colombo
(CORAM/Responsabile Coordinamento Ricerca)

KPMG

KPMG è una delle maggiori organizzazioni mondiali nei settori della revisione e organizzazione contabile, del management consulting, del corporate finance, della consulenza fiscale e legale e dell'Information & Communication Technology.

KPMG opera in 159 paesi con 821 uffici, con personale che supera le 103.000 unità di cui 7.000 soci, che si occupano di oltre 250.000 clienti di cui ben 350 compresi tra le prime 1.000 società del mondo.

KPMG è organizzata in tre regioni: Americhe; Europa, Medio-Oriente e Africa (EMA); Asia Pacific. Le regioni operano insieme in modo integrato per offrire ai propri clienti professionalità, competenza tecnica, tempestività, aggiornamento e omogeneità di servizio in ogni paese del mondo.

Presente anche in Italia dal 1958, KPMG ha uffici situati ad Ancona, Bari, Bergamo, Bolzano, Brescia, Como, Firenze, Foggia, Genova, Lecce, Napoli, Novara, Padova, Palermo, Parma, Perugia, Pescara, Roma, Torino, Treviso, Udine, Verona. Sede e direzione generale sono a Milano.

F.I.M.I.

Federazione Industria Musicale Italiana

FIMI (Federazione Industria Musicale Italiana) è nata nel 1992 e oggi rappresenta oltre 100 imprese italiane, di grandi, piccole e medie proporzioni, produttrici di musica (dischi, musicassette e video musicali): il loro fatturato per l'anno 1999 è stato di Lit 750 miliardi.

Un'industria culturale

FIMI tutela e promuove le attività connesse all'industria discografica in generale. In particolare:

- salvaguarda il ricco patrimonio musicale italiano e garantisce il suo rinnovamento;
- valorizza l'intera produzione musicale, da quella popolare a quella classica come veicolo di cultura e strumento di crescita sociale e civile;
- fa conoscere e diffonde tutta la musica, da quella popolare a quella classica;
- sviluppa l'internazionalizzazione e la globalizzazione dell'industria musicale italiana in termini sia economici che culturali;
- tutela la presenza sul mercato italiano di piccole, medie e grandi imprese;
- collabora con le istituzioni per definire, regolamentare e salvaguardare la difesa dei diritti del produttore fonografico nell'ambito del "sistema musicale";
- produce e diffonde notizie sull'industria musicale nazionale e internazionale sia agli associati sia, attraverso i media, agli addetti ai lavori e ai consumatori finali.

1 Introduzione

1.1 Obiettivi e confini dell'analisi

Obiettivi

Analizzare il valore attuale e potenziale del settore musica in Italia, sulla base delle risorse esistenti e delle analisi di dati e informazioni ottenute dalle Associazioni di categoria.

Confini

Periodo di riferimento 1998-1999.

Nell'ambito di ciascuna categoria, le variabili confrontate sono: fatturato, dipendenti, distributori/punti vendita.

1.2 Metodologia

La natura molteplice del settore della musica ha richiesto l'applicazione di diversi approcci metodologici per questa ricerca. L'utilizzo di molti approcci diversi per la raccolta dei dati all'interno di un'area specifica consente di garantire l'accuratezza dei dati e, per molti versi, offre l'unico modo efficace per condurre una ricerca di questo tipo. I dati sono stati raccolti da cinque fonti diverse:

- dati pubblicati e non pubblicati in possesso delle principali organizzazioni del settore;
- dati da fonti governative e da altre istituzioni pubbliche;
- approcci diretti con organizzazioni chiave del settore (Associazioni di categoria);
- altro materiale da fonti secondarie come pubblicazioni, indagini e relazioni esistenti;
- indagini effettuate tramite questionari inviati per posta dal CORAM alle Associazioni di categoria.

In caso di mancata risposta ai questionari o in mancanza di dati forniti direttamente dalle Associazioni di categoria, ai fini delle nostre analisi sono state effettuate delle stime di dati, sulla base di considerazioni espresse di seguito ai singoli paragrafi di riferimento.

Nota: Per quanto si desidera suddividere le attività in categorie ben definite e non tra loro sovrapposte, in questo quadro analitico i dati raccolti presentano sovrapposizioni in numerose aree.

Ad esempio, esistono elementi di sovrapposizione nelle infrastrutture: alcune di esse accolgono molti tipi di attività legate alla musica ed altre offrono servizi aggiuntivi. Ove applicabili abbiamo indicato nei singoli paragrafi di riferimento le possibili sovrapposizioni.

1.3 Analisi del business model

Il settore è stato suddiviso per attività principali, in particolare:

- Executive Summary;
- discografia;
- spettacolo;
- ballo;
- produzione, retailing e distribuzione strumenti musicali;
- scuole di musica;
- radio, televisione;
- diritto connesso.

2 Executive Summary

2.1 Vendite complessive del settore

I dati relativi alle vendite per categoria sono stati ottenuti direttamente dalle Associazioni di riferimento e sulla base di informazioni fornite dalla SIAE. L'analisi delle variazioni intercorse nel periodo temporale 1998-1999 è svolta nei singoli paragrafi.

Tab. 2.1 (importi in lire)

Categoria	1999	1998	Incidenza sul totale		Differenza percentuale
			1999	1998	
<i>Vendite complessive del settore</i>					
Discografia (premium + edicola)	108.396.000.000	61.427.000.000	2%	2%	76%
Discografia (generali + opera per opera)	2.001.957.000.000	1.845.209.000.000	45%	45%	8%
Spettacolo	531.950.000.000	456.300.000.000	12%	11%	17%
Ballo	889.678.000.000	895.960.000.000	20%	22%	-1%
Strumenti musicali	595.682.000.000	598.468.000.000	13%	15%	0%
Diritti d'autore, radio TV, incassi SIAE	205.570.000.000	199.955.000.000	5%	5%	3%
Scuole di musica e conservatori	121.000.000.000	-	3%	0%	n.a.
Diritto connesso e diritti di copia privata	19.679.000.000	18.880.000.000	0%	0%	4%
Totale	4.473.912.000.000	4.076.199.000.000	100%	100%	10%

Legenda: Differenza percentuale = scostamento rispetto all'anno precedente (dato 1999 sul dato 1998).

Oltre al valore delle vendite è importante rilevare il significativo finanziamento pubblico per enti lirici e attività musicali diverse (Fondo Unico spettacolo) pari a Lit 584 miliardi e Lit 565 miliardi rispettivamente per il 1999 e 1998.

Fig. 2.A

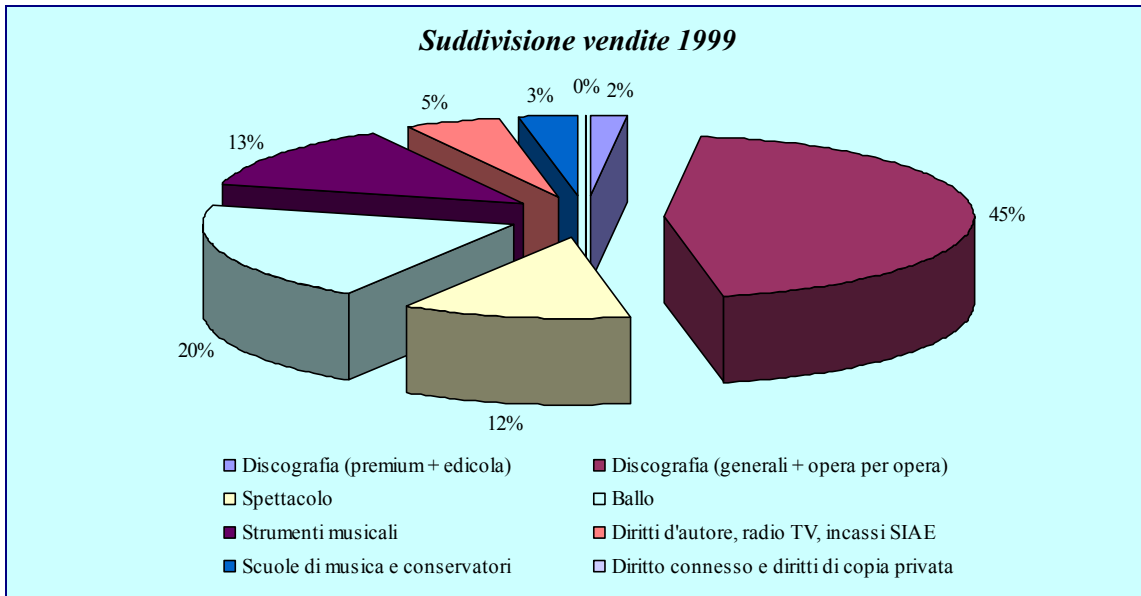


Fig. 2.B

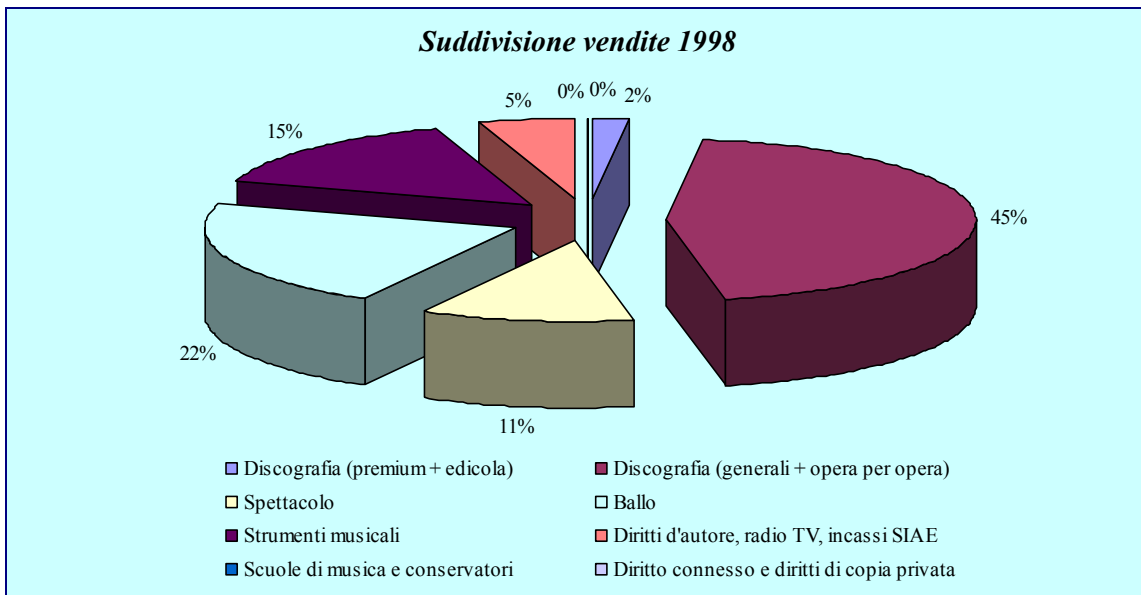
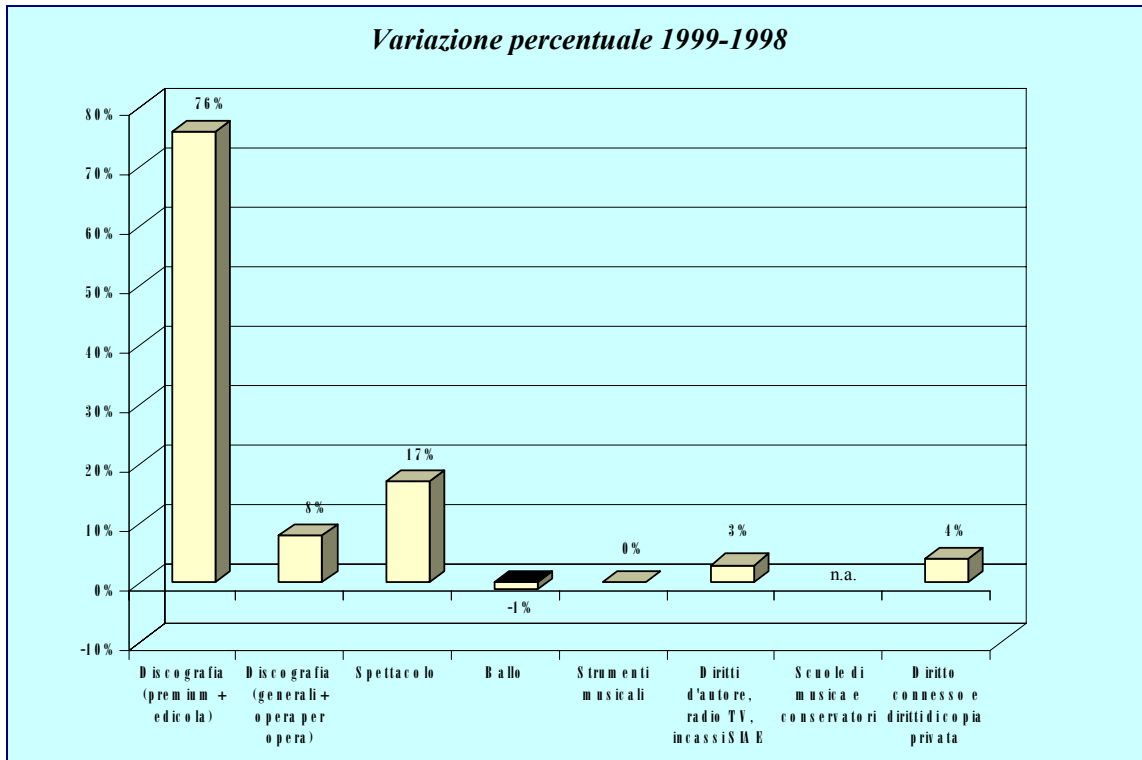


Fig. 2.C



2.2 Dipendenti del settore

I dati riferiti al numero di dipendenti sono stati in alcuni casi ottenuti direttamente dalle Associazioni di riferimento, in altri sono stati stimati sulla base di assunzioni descritte nei singoli paragrafi. Tuttavia per alcune categorie non è stato possibile ottenere dati attendibili: in tali casi abbiamo indicato i dati come dati non disponibili. La tabella successiva riporta pertanto un dato complessivo parziale che non può ritenersi esaustivo del numero effettivo di dipendenti nel settore.

Tab. 2.2 (importi in numero di addetti)

<i>Addetti complessivi del settore</i>	
Categoria	1999
Discografia produzione	6.000
Discografia distribuzione	13.595
Spettacolo	n.d.
Ballo	70.000
Strumenti musicali	10.400
Diritti d'autore, radio TV, incassi SIAE	n.d.
Scuole di musica e conservatori	15.715
Diritto connesso e diritti di copia privata	n.a.
Totale	115.710

Legenda:
n.d. = non disponibile
n.a. = non applicabile

3 Analisi delle attività principali: Discografia

3.1 Analisi dei volumi di vendita per quantità

L'analisi del settore della discografia è stata strutturata suddividendo tale comparto nelle due categorie sell-in e sell-out.

Prendendo in considerazione la prima delle suddette categorie, è possibile compiere un'ulteriore suddivisione, in funzione delle tipologie di contratti. La successiva tabella 3.1 fornisce un quadro schematico di tale situazione, contrapponendo ai dati del 1999 quelli relativi al 1998 per volumi (in migliaia di unità) venduti.

Esistono diversi schemi di contratti di licenza in relazione alle caratteristiche del produttore fonografico ed al canale di vendita dei prodotti.

In relazione a tali caratteristiche i contratti si suddividono come segue:

- i contratti generali sono stipulati tra SIAE e le case discografiche, che prevedono il versamento di compensi per diritti d'autore sulle quantità di supporti venduti in un certo periodo di conto (trimestre, semestre). Vengono utilizzati per produttori professionali con grandi volumi di affari;
- i contratti opera per opera prevedono il versamento dei compensi per diritti d'autore sul numero di copie prodotte. Vengono utilizzati per produttori professionali di piccole dimensioni o per produttori occasionali. Le licenze sono rilasciate per ciascun titolo;
- i contratti edicola sono rilasciati per prodotti editoriali abbinati al prodotto musicale. Sono anche definiti "periodici collezionabili";
- i contratti premium sono delle licenze singole rilasciate per ciascun titolo. Si riferiscono a prodotti musicali distribuiti come "omaggio" in abbinamento a prodotti commerciali di qualsiasi natura a fini promozionali.

I dati sono costruiti per competenza e sono al netto dei resi poiché calcolati sulle quantità effettivamente vendute. La SIAE viene informata costantemente sulla situazione attraverso i rendiconti richiesti semestralmente alle case discografiche e mensilmente agli stabilimenti di produzione.

Tab. 3.1 (importi in migliaia di unità)

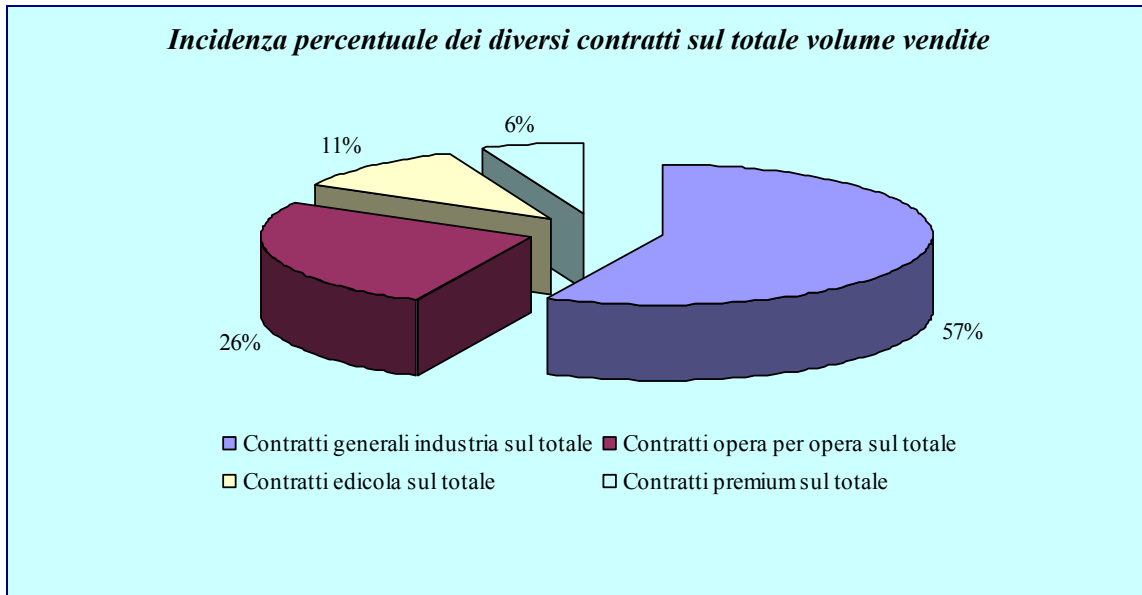
Volume vendite sul mercato italiano di supporti fonografici legati anno 1999

Fonte SIAE	Contratti generali in dustria			Contratti opera, per opera			Contratti generali			Contratti opera per opera			Contratti Premium			Totale produzione nazionale per supporti	Totale diritti meccanici SIAE Lit'000
	Musica tutelata	classica	Totale	Musica tutelata	classica	Totale	Musica tutelata	classica	Totale	Musica tutelata	classica	Totale	Musica tutelata	classica	Totale		
1999																	
Singolo	4.513	54	4.567	1.845	526	2.371	180	-	56	270	506	1.327	-	1.327	8.771	3.778.256	
Album LP	102	-	102	347	63	410	-	-	-	-	-	-	-	-	512	364.034	
Album MC	15.180	911	16.091	5.719	1.604	7.323	1.043	44	24	-	1.111	864	-	864	25.389	19.991.662	
Album CD	37.268	2.236	39.504	10.171	6.397	16.568	3.141	1.651	2.965	2.565	10.322	1.715	2.059	3.774	70.168	72.567.283	
MIX	1.395	80	1.475	1.775	79	1.854	-	-	1	-	1	-	-	-	3.330	1.802.051	
Altri	4	-	4	384	1	385	-	-	19	-	19	-	-	-	408	444.671	
Totale 1999	58.462	3.281	61.743	20.241	8.670	28.911	4.364	1.695	3.065	2.835	11.959	3.906	2.059	5.965	108.578	98.947.958	
1998																	
Singolo	3.280	-	3.280	1.456	315	1.771	665	-	21	4	690	19	-	19	5.760	2.426.498	
Album LP	93	6	99	234	45	279	-	-	-	-	-	-	-	-	378	263.066	
Album MC	16.489	988	17.477	5.879	2.197	8.076	1.213	66	629	42	1.950	1.360	69	1.429	28.932	21.792.109	
Album CD	34.409	2.065	36.474	8.431	7.204	15.635	3.669	1.332	1.657	2.138	8.796	711	885	1.596	62.501	64.563.342	
MIX	1.226	74	1.300	1.898	62	1.960	-	-	-	-	-	-	-	-	3.260	1.798.203	
Altri	17	-	17	462	5	467	-	-	71	-	71	53	-	53	608	625.182	
Totale 1998	55.514	3.133	58.647	18.360	9.828	28.188	5.547	1.398	2.378	2.184	11.507	2.143	954	3.097	101.439	91.468.400	
Differenza	2.948	148	3.096	1.881	(1.158)	723	(1.183)	297	687	651	452	1.763	1.105	2.868	7.139	7.479.558	
Differenza %	5,31%	4,72%	5,28%	10,25%	-1,78%	2,56%	-21,33%	21,24%	28,89%	29,81%	3,93%	82,27%	115,83%	92,61%	7,04%	8,18%	

Fonte: SIAE: quantità dei supporti, al netto dei resi.

La figura 3.A sintetizza la situazione attuale della suddivisione del volume delle vendite per la tipologia di contratto. Un'ulteriore suddivisione è proposta dalle tabelle seguenti nelle quali sono evidenziati dettagliatamente i volumi di vendita corrispondenti ai diversi supporti.

Fig. 3.A



Contratti generali industria

L'analisi dei contratti generali dell'industria, che rappresentano il 57% dei volumi totali, è riportata di seguito:

Tab. 3.2 (importi in migliaia di unità)

	Musica tutelata			Non tutelata e classica			Totale contratti generali		
	1999	1998	Differenza	1999	1998	Differenza	1999	1998	Differenza
Singolo	4.513	3.280	37,6%	54	-	-	4.567	3.280	39,2%
Album LP	102	93	9,7%	-	6	-100%	102	99	3,0%
Album MC	15.180	16.489	-7,9%	911	988	-8%	16.091	17.477	-7,9%
Album CD	37.268	34.409	8,3%	2.236	2.065	8%	39.504	36.474	8,3%
MIX	1.395	1.226	13,8%	80	74	8%	1.475	1.300	13,5%
Altri	4	17	-76,5%	-	-	-	4	17	-76,5%
Totale	58.462	55.514	5,3%	3.281	3.133	5%	61.743	58.647	5,3%

Fonte: SIAE.

In questo settore si nota una sostenuta crescita dei Singoli nel 1999 (+39,2%) oltre alla netta riduzione dei contratti relativi ad altri prodotti, peraltro marginali, pari al 76%.

E' da evidenziare il costante decremento del prodotto Album MC. Relativamente all'andamento complessivo dei contratti generali industria si nota un incremento del 5% rispetto al totale contratti dello stesso settore del 1998.

Contratti opera per opera

Tab. 3.3 (importi in migliaia di unità)

	Musica tutelata			Non tutelata e classica			Totale opera per opera		
	1999	1998	Differenza	1999	1998	Differenza	1998	1999	Differenza
Singolo	1.845	1.456	26,7%	526	315	67,%	2.371	1.771	33,9%
Album LP	347	234	48,3%	63	45	40,%	410	279	47,%
Album MC	5.719	5.879	-2,7%	1.604	2.197	-27,%	7.323	8.076	-9,3%
Album CD	10.171	8.431	20,6%	6.397	7.204	-11,2%	16.568	15.635	6,%
MIX	1.775	1.898	-6,5%	79	62	27,4%	1.854	1.960	-5,4%
Altri	384	462	-16,9%	1	5	-80,%	385	467	-17,6%
Totale	20.241	18.360	10,2%	8.670	9.828	-11,8%	28.911	28.188	2,6%

Oltre alla conferma del decremento degli Album MC (-9,3%) si nota un consistente incremento degli Album CD (+6%).

Contratti edicola

La tabella 3.4 è esposta alla pagina successiva.

Anche in questo caso l'analisi individua una crescita degli Album CD (+17%) cui si contrappone una netta contrazione degli Album MC (-43%).

Tab. 3.4 (importi in migliaia di unità)

	Musica tutelata			Contratti generali			Musica tutelata e classica			Contratti opera per opera					
	1998		Differenza	1998		Differenza	1998		Differenza	1998		Differenza			
	1999	1998		1999	1998		1999	1998		1999	1998				
Singolo	180	665	(72,9)%	-	-	-	56	21	166,7%	270	4	6.650,0%	506	690	-26,7%
Album LP	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Album MC	1.043	1.213	(14,)%	44	66	-33,3%	24	629	-96,2%	-	42	-100,0%	1.111	1.950	-43,0%
Album CD	3.141	3.669	(14,4)%	1.651	1.332	23,9%	2.965	1.657	78,9%	2.565	2.138	20,0%	10.322	8.796	17,3%
MIX	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	-	-
Altri	-	-	-	-	-	-	19	71	-73,2%	-	-	-	19	71	-73,2%
Totale	4.364	5.547	(21,3)%	1.695	1.398	21,2%	3.065	2.378	28,9%	2.835	2.184	29,8%	11.959	11.507	3,9%

Fonte: SIAE.

Contratti premium

Tab. 3.5 (importi in migliaia di unità)

	Musica tutelata			Non tutelata e classica			Totale premium		
	1999	1998	Differenza	1999	1998	Differenza	1999	1998	Differenza
Singolo	1.327	19	6884%	-	-	-	1.327	19	6884%
Album LP	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Album MC	864	1.360	-36%	-	69	-100%	864	1.429	-40%
Album CD	1.715	711	141%	2.059	885	133%	3.774	1.596	136%
MIX	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Altri	-	53	-100%	-	-	-	-	53	-100%
Totale	3.906	2.143	82%	2.059	954	116%	5.965	3.097	93%

Fonte: SLAE.

Oltre a confermare il trend dei comparti analizzati in precedenza, si denota una forte crescita nei Singoli, praticamente inesistenti nel 1998. La riformulazione dei contratti relativi a tale tipologia ha influito sull'incremento di questo tipo di attività promozionali.

3.2 Analisi dei volumi di vendita per valori (sell-in)

Assumendo come dato di partenza i diritti incassati per ogni tipologia di contratto, è possibile stimare i valori di vendita per ognuna delle categorie suddette. Le aliquote indicate rappresentano la media dei rispettivi settori, all'interno dei quali si nota comunque una notevole variabilità.

Di seguito viene suddivisa l'analisi tra la categoria "contratti generali industria" e i contratti "edicola, opera per opera e premium".

Contratti generali industria

La tabella 3.6 rappresenta una stima indicativa dell'analisi per il 1999 mentre la tabella 3.7 presenta il dato relativo al 1998:

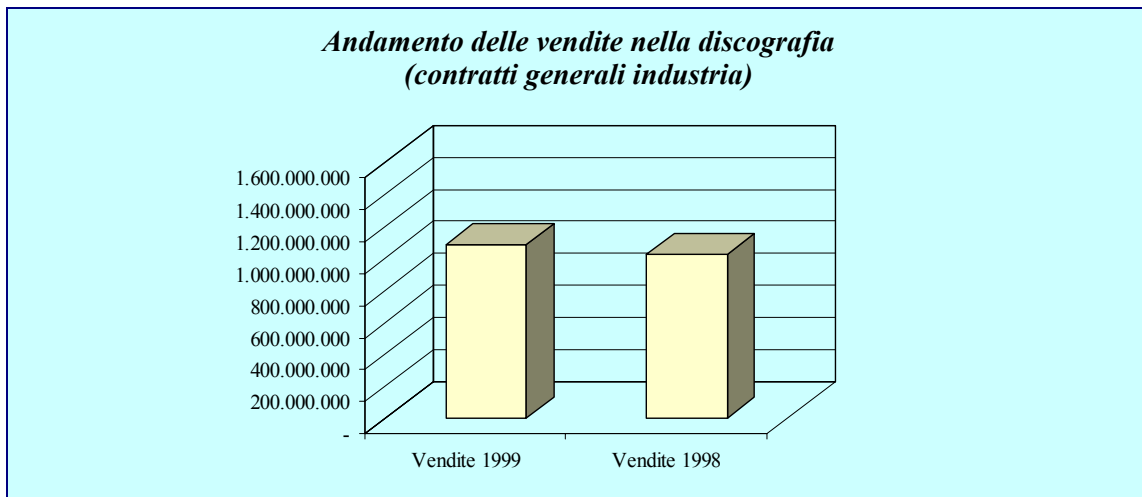
Tab. 3.6

<i>Volumi vendite 1999 (importi in migliaia di lire)</i>			
	Diritti incassati 1999 (fonte SIAE)	Aliquota media diritti (fonte SIAE)	Stima dei valori delle vendite
Contratti generali industria (CG)	75.689.210	7%	1.081.274.482

Tab. 3.7

<i>Volumi vendite 1998 (importi in migliaia di lire)</i>			
	Diritti incassati 1999 (fonte SIAE)	Aliquota media diritti (fonte SIAE)	Stima dei valori delle vendite
Contratti generali industria (CG)	71.572.583	7%	1.022.465.471

Fig. 3.B (importi in migliaia di lire)



Dall'analisi della figura 3.B si evidenzia un trend positivo (+6%) nelle vendite a conferma di quanto fin ora esposto.

Panel Statistiche FIMI

I dati inclusi nel "Panel FIMI" riportati di seguito sono ottenuti dallo standard definito nel documento FIMI-Manuale per la raccolta dei dati di mercato, autorizzato con provvedimento n. 7003 dell'AGCM del 26 marzo 1999, pubblicato sul bollettino n. 12 del 12 aprile 1999. Tali dati sono stati raccolti e verificati dalla società PriceWaterhouseCoopers. La procedura prevede la raccolta dei dati relativi alle vendite dei produttori fonografici presso tutte le imprese operanti nel mercato discografico che desiderino aderire alla procedura medesima, indipendentemente dal fatto che siano associati o aderenti a FIMI. La società di revisione si impegna a mantenere la riservatezza sui dati raccolti e in particolare a non diffondere i dati disaggregati e/o informativi di dettaglio di cui viene a conoscenza. La società di revisione si impegna inoltre a non diffondere il numero delle società presso le quali viene effettuata la raccolta dei dati.

Il dato riportato nella tabella 3.8 è significativo, in quanto le vendite generate dagli aderenti al Panel FIMI costituiscono il 52% circa delle vendite totali e il 92% della categoria musica tutelata ("contratti generali industria") del dato di fonte SIAE.

Infatti, confrontando i dati SIAE relativi alla musica tutelata (vedasi tabella 3.2) con i dati Panel FIMI (vedasi tabella 3.8) a livello di unità vendute, si nota che questi ultimi, pari a 53.859 migliaia, rappresentano il 92% delle migliaia di unità dichiarate da SIAE, pari a 58.462.

La tabella 3.8 riportata di seguito rappresenta il mercato Italia di sell-in 1999-1998 al netto dei resi e dell'import/export.

Tab. 3.8

		Sell-in 1999		Sell-in 1998	
		(al netto dei resi)		(al netto dei resi)	
		Unità	Lit m	Unità	Lit m
		(in migliaia)		(in migliaia)	
1	Sintesi dati di mercato				
1.1	Totale audio	53.859	747.523	52.348	717.816
1.11	Totale singoli	5.093	28.154	3.554	19.490
1.111	Vinile	446	2.225	401	1.739
1.112	Cassette	(1)	(1)	19	123
1.113	CD	4.648	25.930	3.134	17.628
1.114	Altri	-	-	-	-
1.12	Totale album	48.766	719.369	48.794	698.326
1.121	Vinile	50	596	82	932
1.122	Cassette	12.945	150.325	14.157	158.608
1.123	CD	35.765	568.319	34.554	538.768
1.124	Altri	6	129	1	18
	Altri dati, esclusi dal totale audio				
1.2	Totale video musicale	371	5.873	485	7.847
1.3	Totale multimedia	11	150	46	1.845
1.4	Totale deletions	-	-	-	-
1.5	Totale edicole	2.138	12.408	3.510	10.409
1.6	Totale premiums	436	1.220	1.824	4.359
2	Mercato audio - origine repertorio				
2.11	Domestico	25.188	332.203	23.992	314.783
2.12	Internazionale	25.892	381.391	25.342	365.893
2.13	Classico	2.779	33.929	3.014	37.140
2.30	Di cui multi-artist compilation pop domestico	3.764	51.746	2.031	24.919
2.40	Di cui multi-artist compilation pop international	2.722	40.947	1.482	23.360
3	Mercato audio - canali vendita (solo album)				
3.2	Totale album	48.766	719.369	48.794	698.326
3.21	Totale dettaglio	47.813	707.621	47.453	684.277
3.211	Alto prezzo	31.631	554.457	31.959	534.003
3.212	Medio prezzo	10.270	111.072	10.303	111.304
3.213	Budget	5.912	42.092	5.191	38.970
3.22	Totale record club	579	5.816	1.133	10.858
3.23	Totale direct mail	374	5.932	208	3.191

Fonte: Panel Statistiche FIMI.

Contratti edicola, opera per opera, premium

La tabella 3.9 rappresenta una stima indicativa dell'analisi per il 1999, mentre la tabella 3.10 presenta il dato relativo al 1998:

Tab. 3.9 (in migliaia di lire)

Categoria contratti	Diritti incassati 1999 (fonte SIAE)	Aliquota media diritti (fonte SIAE)	Stima dei valori delle vendite
Contratti opera per opera	13.919.000	9,009%	154.501.000
Contratti generali edicola	3.375.211	8%	42.190.133 (a)
Contratti edicola, opera per opera, contratti Premium	5.964.533	9,009%	66.206.382 (b)
Totale	23.258.744		262.897.515

Tab. 3.10 (in migliaia di lire)

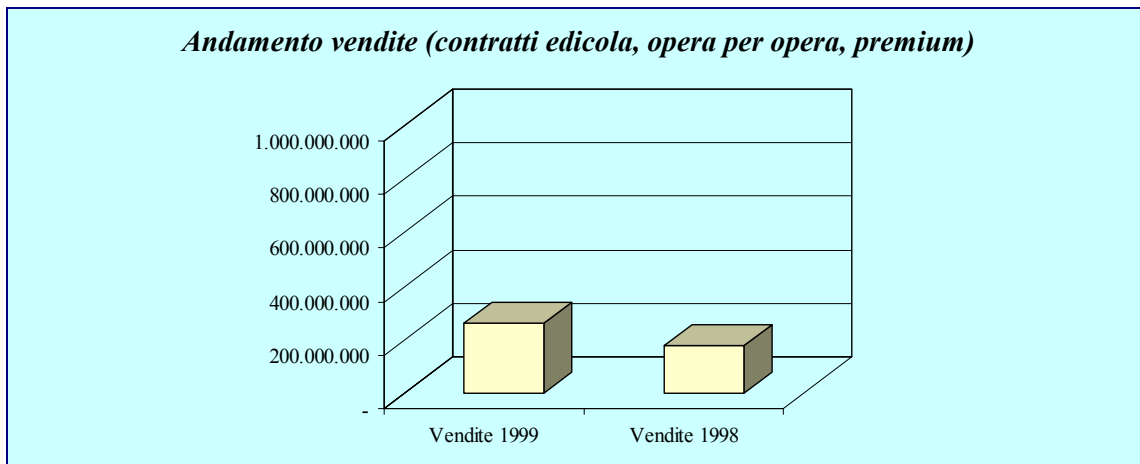
Categoria contratti	Diritti incassati 1998 (fonte SIAE)	Aliquota media diritti (fonte SIAE)	Stima dei valori delle vendite
Contratti opera per opera	10.500.234	9,009%	116.552.714
Contratti generali edicola	2.250.050	8%	28.125.625 (c)
Contratti edicola, opera per opera, contratti Premium	3.000.067	9,009%	33.300.777 (d)
Totale	15.750.350		177.979.116

Dati riportati in Executive Summary alla tabella 2.1, come discografia:

$$(a) + (b) = 108.396.515$$

$$(c) + (d) = 61.426.402$$

Fig. 3.C (importi in migliaia di lire)



La figura 3.C espone l'incidenza sul volume totale dell'industria discografica per ogni categoria contrattuale.

Addetti

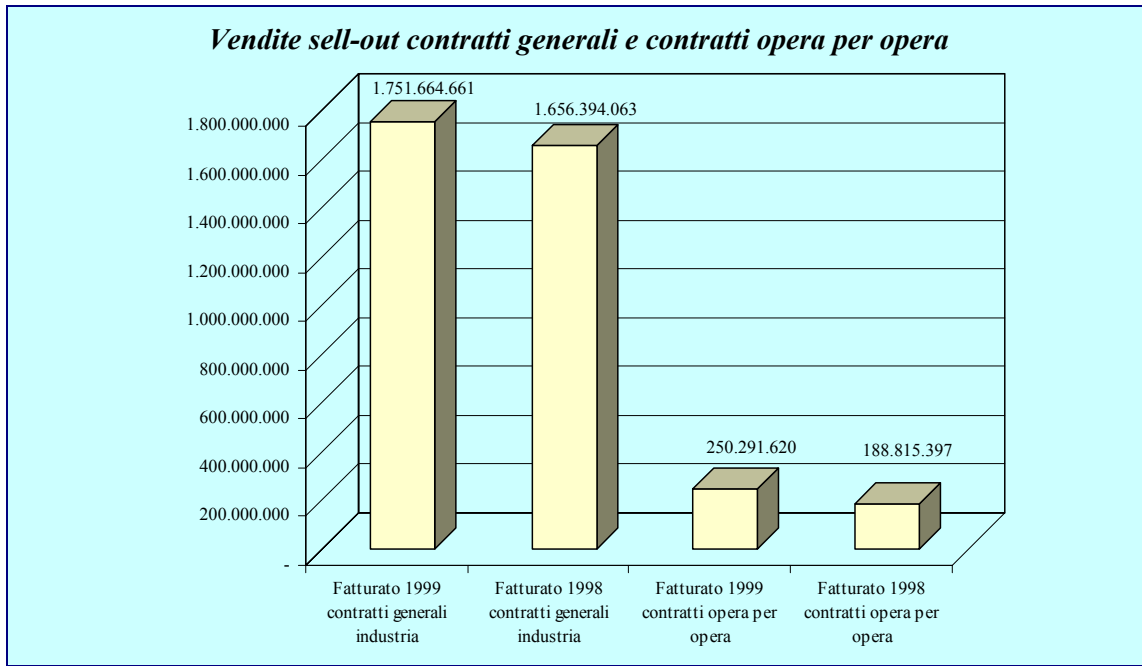
Il dato relativo ai dipendenti ed alle imprese del settore è stato ottenuto da informazioni fornite da associazioni di categoria, oltre ad altre fonti indipendenti terze, tra le quali l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, in base alle quali si stima che ci siano circa 2.000 operatori con 6.000 dipendenti, ritenendo plausibile per tali operatori, generalmente di piccole o piccolissime dimensioni, un numero medio di tre addetti.

3.3 Analisi delle vendite ai consumatori finali

3.3.1 Vendite sell-out

Sulla base delle stime effettuate per ottenere i volumi di vendita per singola tipologia di contratto (tabelle 3.6, 3.7, 3.9 e 3.10), il dato sell-out è stato ottenuto applicando al dato di sell-in, per le categorie contratti generali industria e per contratti opera per opera, un mark up medio del 35%, oltre all'IVA del 20%. Per le rimanenti categorie (edicole e premium) il dato di sell-out non è stato individuato in relazione alle oggettive difficoltà di determinare l'entità del mark-up (ove applicabile). Pertanto per tali categorie abbiamo riportato al paragrafo Executive Summary (tabella 2.1) il solo dato relativo al sell-in (desunto dalle tabelle 3.9 e 3.10); i risultati sono esposti nella figura 3.D.

Fig. 3.D (importi in migliaia di lire)



Fonte: SIAE.

La somma dei contratti generali ed opera per opera per anno di riferimento è riportata in Executive Summary (tabella 2.1).

3.3.2 Punti vendita e addetti

Abbiamo strutturato l'analisi suddividendo le tipologie dei punti vendita ed abbiamo evidenziato il numero medio degli addetti ad essi relativi. La tabella 3.11 fornisce un quadro schematico della situazione.

Tab. 3.11

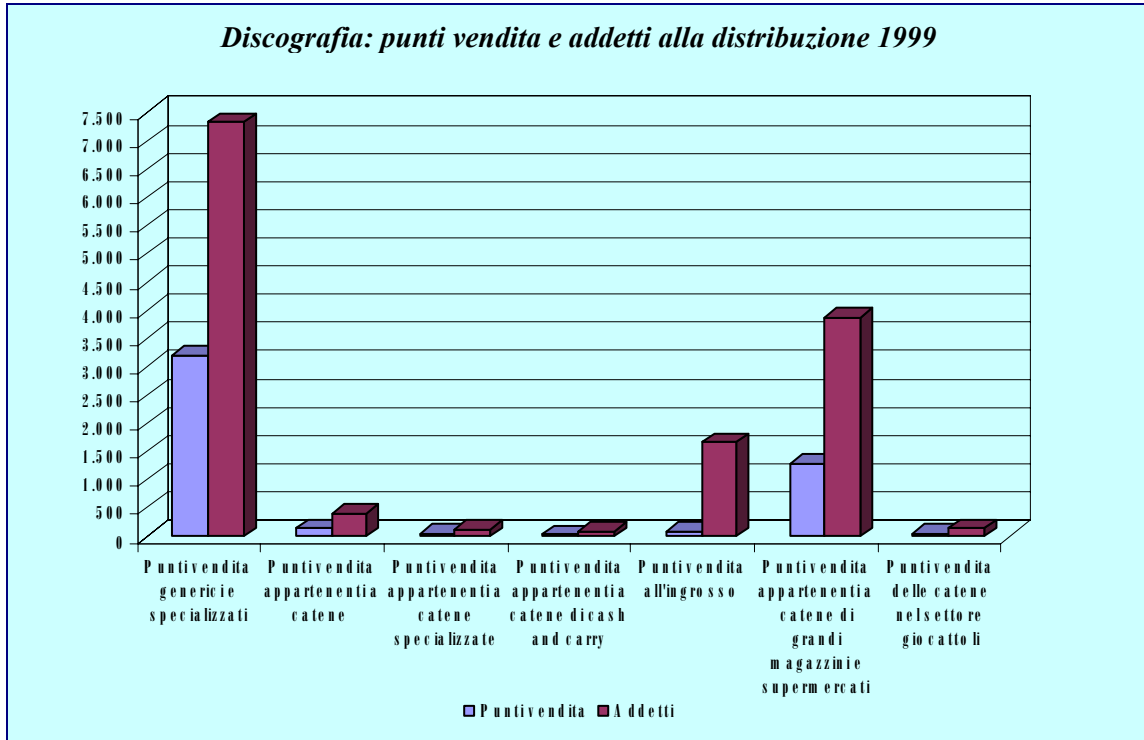
<i>Addetti discografia distribuzione</i>					
Descrizione	Punti vendita	Percentuale sul totale	Addetti	Percentuale sul totale	Media addetti
Punti vendita generici e specializzati	3.200	67%	7.325	54%	2
Punti vendita appartenenti a catene di ipermercati	130	3%	400	3%	3
Punti vendita appartenenti a catene specializzate	38	1%	117	1%	3
Punti vendita appartenenti a catene di cash and carry	26	1%	85	1%	3
Punti vendita all'ingrosso	90	2%	1.665	12%	19
Punti vendita appartenenti a catene di grandi magazzini e supermercati	1.284	27%	3.870	28%	3
Punti vendita delle catene nel settore giocattoli	44	1%	133	1%	3
Totale	4.812	100%	13.595	100%	3

Fonte: Vendomusica.

Partendo dal dato relativo al numero dei punti vendita, abbiamo utilizzato una stima per ricostruire il totale degli addetti al settore. Tale calcolo è basato sulla distinzione tra i punti vendita e le relative sedi, che hanno tendenzialmente un numero di addetti inferiore. Il prodotto del numero medio di addetti per il numero di punti vendita, sommato al prodotto del numero di addetti per ogni sede, porta al totale addetti indicato nella tabella 3.11.

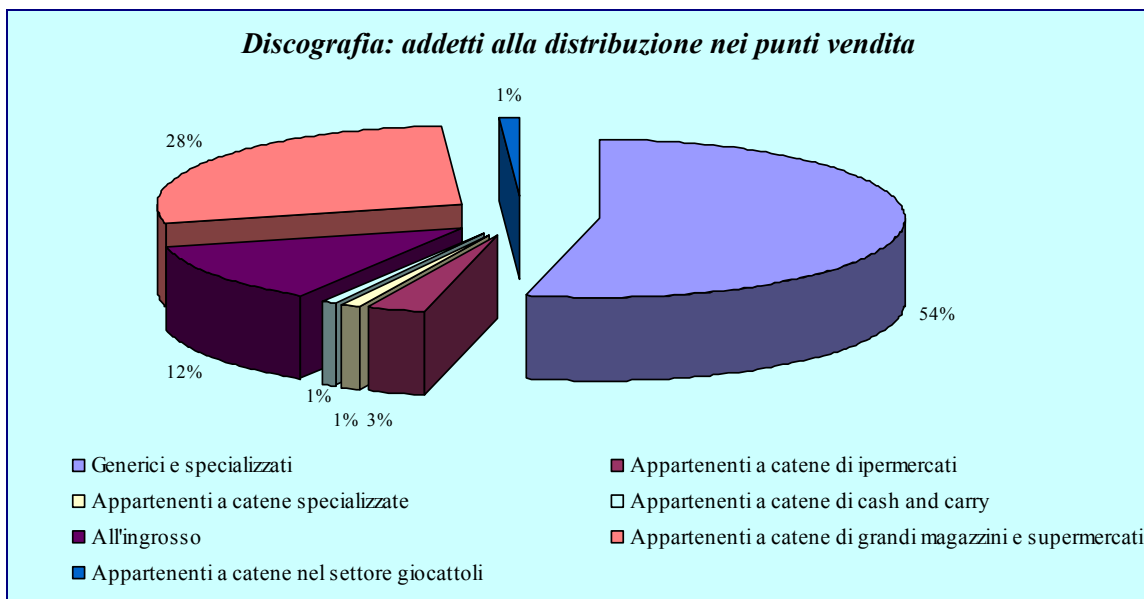
La figura 3.E fornisce un'ulteriore schematizzazione in merito ai punti vendita e ai relativi addetti, utilizzando i risultati della stima precedentemente illustrata.

Fig. 3.E



Fonte: Vendomusica.

Fig. 3.F



La figura 3.F, ricavata dalla precedente, evidenzia che il 54% degli addetti è concentrato nei punti vendita appartenenti a punti vendita generici e specializzati, il 28% invece in quelli appartenenti a catene di grandi magazzini e supermercati. La percentuale minore si riscontra nei punti vendita appartenenti a catene specializzate, a cash and carry ed al settore dei giocattoli.

La mancanza dei dati 1998 relativi a queste due variabili non consente il confronto con i dati attuali e quindi impedisce l'approfondimento della nostra analisi sui trend settoriali.

4 Analisi delle attività principali: Spettacolo

Per quanto riguarda il settore dello spettacolo, le informazioni disponibili sono state suddivise secondo la tipologia della rappresentazione, distinguendo sette classi omogenee:

- lirica;
- balletto;
- concerti di danza;
- concerti di musica classica;
- operetta;
- rivista/commedia musicale;
- concerti di musica leggera/arte varia.

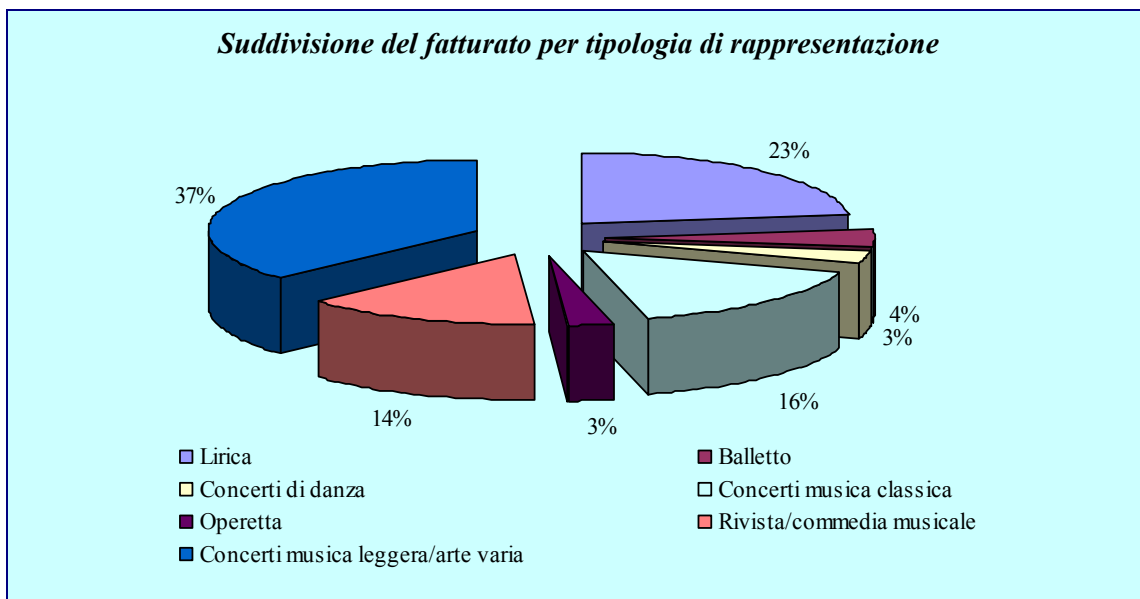
Da un punto di vista qualitativo, tali informazioni riguardano:

- il numero delle rappresentazioni effettuate;
- il numero di biglietti venduti;
- il fatturato inteso come spesa del pubblico.

Una rappresentazione sintetica della situazione relativa alle stagioni considerate (1999 e 1998) è riportata nella tabella successiva.

Analizzando congiuntamente i dati, si nota che il maggior contributo al fatturato di settore continua ad essere fornito dai concerti di musica leggera, seguiti dalle rappresentazioni liriche, dalle riviste e dai concerti di musica classica (figura 4.A).

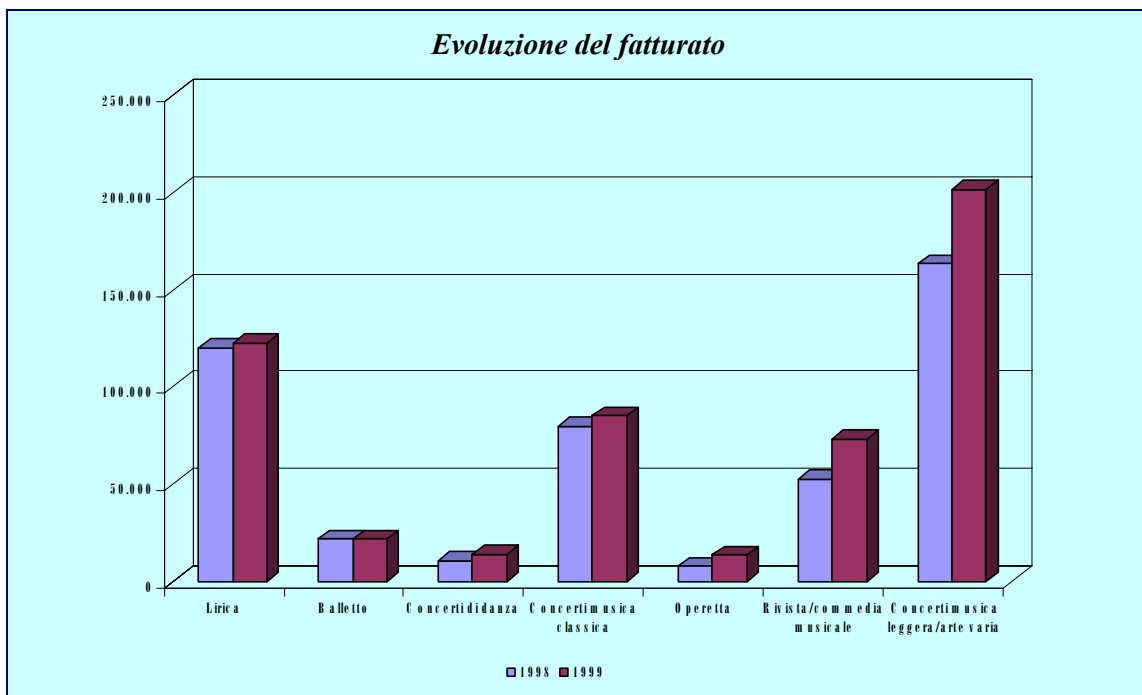
Fig. 4.A



Fonte: Lo Spettacolo in Italia - Statistiche SIAE.

In termini comparativi, si evince un incremento del fatturato complessivo del 17%, generatosi in particolare grazie alle performances del settore dell'operetta (+74%), della rivista (+39%) e dei concerti di danza e di musica leggera (+28% e +24%) (tabella 4.1).

Fig. 4.B (importi in milioni di lire)



Fonte: *Lo Spettacolo in Italia - Statistiche SIAE*.

In termini di biglietti venduti, la crescita più sostenuta si è registrata nel campo delle Riviste/commedie musicali (+32%), seguite da Operette (+22%) e Concerti di musica leggera (+25%). A questo proposito si nota che, mentre gli incrementi delle quantità di biglietti venduti nel campo delle Riviste e dei Concerti di musica leggera si riflettono in modo trasparente nella crescita dei rispettivi fatturati, la crescita del fatturato delle Operette risulta più che proporzionale (2,5 volte). Tale risultato deriva dalla maggiore crescita percentuale del prezzo del biglietto rispetto agli altri settori (+43% contro una media complessiva inferiore al 10%), visibile nella tabella riportata di seguito.

Tab. 4.2 (importi in milioni di lire)

Spesa media per biglietto	1998	1999	Differenza
Lirica	66.789	72.541	9%
Balletto	33.021	34.885	6%
Concerti di danza	18.115	19.488	8%
Concerti musica classica	19.085	20.073	5%
Operetta	28.665	41.024	43%
Rivista/commedia musicale	33.299	35.184	6%
Concerti musica leggera/arte varia	23.976	23.620	-1%
Totale	222.950	246.815	

Fonte: Lo Spettacolo in Italia - Statistiche SIAE.

4.1 Articolazione del Fondo Unico dello Spettacolo 1998-99

Il FUS rappresenta l'intervento statale a sostegno di diverse attività nell'ambito dello spettacolo, tra le quali si annoverano quelle prese in esame in questo capitolo, divisibili in attività musicali ed attività connesse ad enti lirici.

Nell'analisi dell'articolazione del Fondo Unico dello Spettacolo, tale dato non è stato compreso nell'Executive Summary in quanto non genera spesa del consumatore. Non abbiamo considerato la quota destinata al cinema, al teatro di prosa, alla danza e alle attività circensi poiché non attinenti in questa analisi di settore.

L'articolazione dei Lit 960 miliardi di stanziamenti FUS 1999 è così suddivisa: 61% per il settore musica, 14% per il settore danza, 16% per il teatro di prosa, 18% per il cinema ed il restante 2% è suddiviso tra le attività circensi e altro.

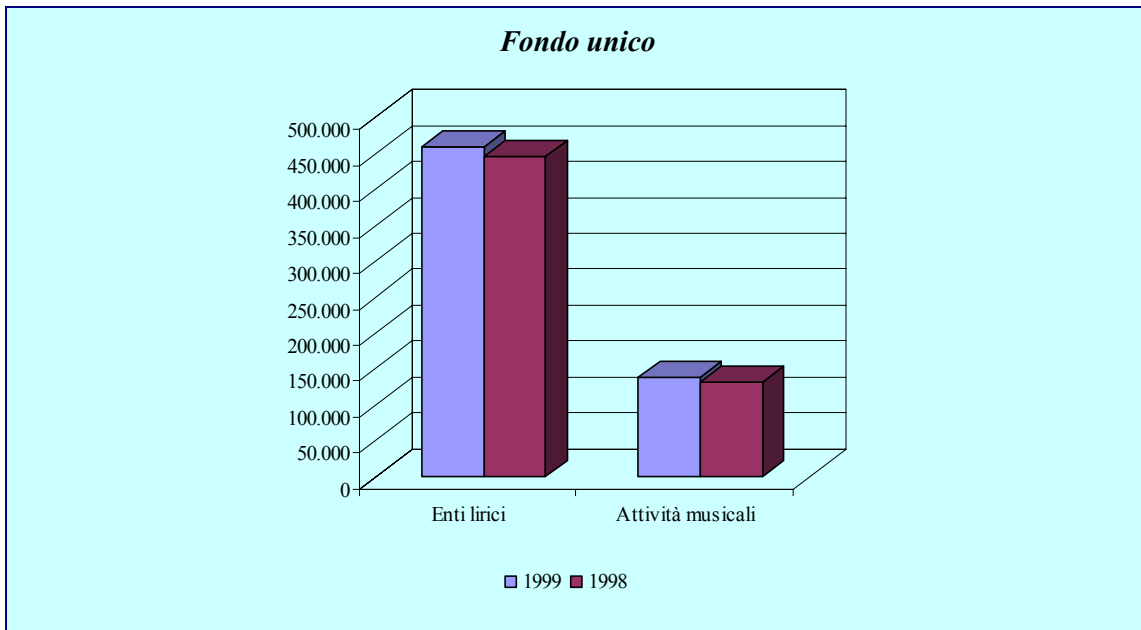
A testimonianza del suo ruolo significativo, si evidenzia come il settore musica abbia mantenuto questa preponderanza nella redistribuzione del Fondo tra il 1998 e il 1999.

Tab. 4.3 (importi in miliardi di lire)

<i>Articolazione F.U.S.</i>			
Settore di attività	1998	1999	Differenza
Enti lirici	445	459	3%
Attività musicali	120	125	4%
Totale	565	584	3%
Totale F.U.S.	930	960	3%
Incidenza musica su F.U.S.	61%	61%	-

Fonte: Senato della Repubblica - Ufficio ricerche nel settore sociale.

Fig. 4.C (importi in milioni di lire)



Fonte: Ufficio ricerche nel settore sociale - Senato della Repubblica.

4.2 Incassi SIAE

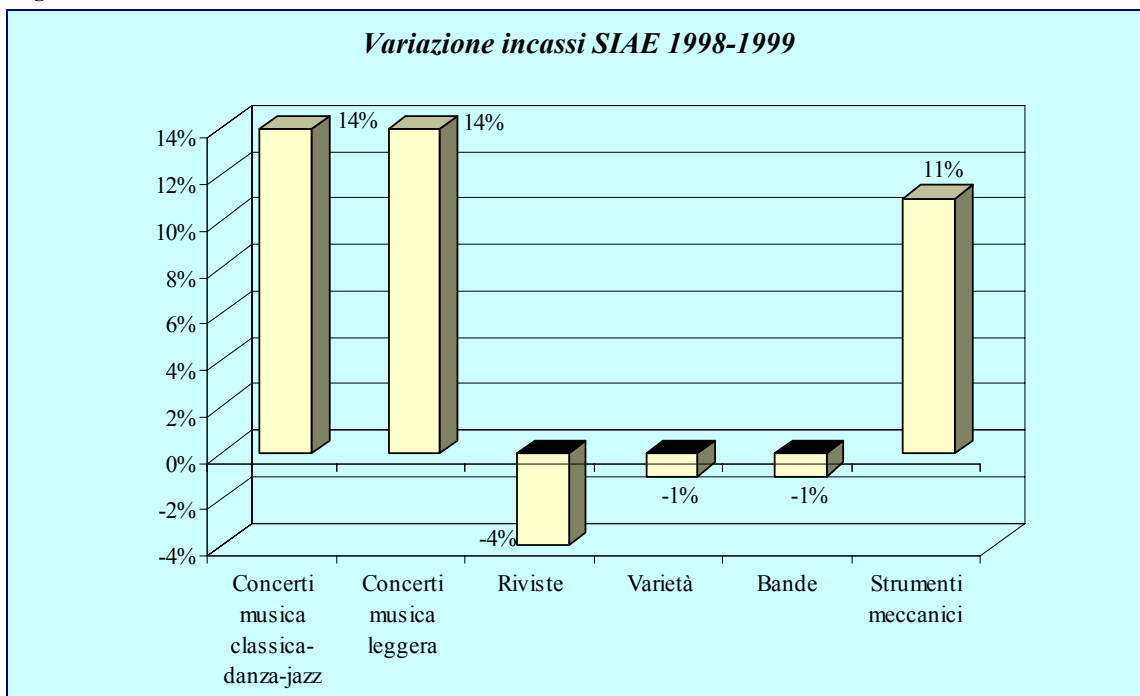
Gli incassi della SIAE derivanti dalla riscossione dei diritti sulle attività musicali e liriche sono esposti nella seguente tabella 4.4. La situazione riportata è relativa agli anni 1998 e 1999 e denota un incremento marcato per tutto il settore (+9,1%), all'interno del quale i concerti mostrano l'aumento di incassi più consistente. La figura 4.D sintetizza le variazioni di ogni segmento preso in considerazione.

Tab. 4.4 (importi in milioni di lire)

Classe	1998	1999	Differenza
Concerti musica classica-danza-jazz	9.474	10.760	13,6%
Concerti musica leggera	28.459	32.324	13,6%
Riviste	8.937	8.549	-4,3%
Varietà	9.413	9.294	-1,3%
Bande	3.044	3.013	-1,0%
Strumenti meccanici	31.566	35.191	11,5%
Totale	90.893	99.131	

Fonte: SIAE.

Fig. 4.D



Fonte: SIAE.

5 **Analisi delle attività principali:** **Ballo**

Nell'analisi del settore del ballo le informazioni disponibili sono state strutturate secondo lo schema seguente:

- spesa del pubblico, o fatturato del settore, suddiviso per regione, negli anni 1998 e 1999;
- distribuzione e numero dei locali da ballo sul territorio nazionale;
- numero di addetti al settore.

Spesa del pubblico

Le seguenti tabelle 5.1 e 5.2 mostrano in dettaglio la suddivisione della spesa del pubblico per ogni regione ed area con il raffronto con l'anno precedente.

Nell'analisi non sono stati considerati i contributi privati e gli spettacoli gratuiti poiché difficilmente quantificabili.

Tab. 5.1 (importi in milioni di lire)

<i>Spesa del pubblico negli anni 1998-1999</i>			
Regione	1999	1998	Differenza
A Piemonte	103.079	105.322	-2,13%
B Valle d'Aosta	3.561	4.184	-14,89%
C Lombardia	181.781	179.665	1,18%
D Trentino Alto Adige	18.455	19.351	-4,63%
E Veneto	92.087	91.177	1,00%
F Friuli Venezia Giulia	12.812	13.276	-3,50%
G Liguria	24.757	24.247	2,10%
H Emilia Romagna	145.512	151.624	-4,03%
I Toscana	104.411	101.959	2,40%
L Umbria	17.398	17.498	-0,57%
M Marche	32.416	33.963	-4,55%
N Lazio	42.075	40.768	3,21%
O Abruzzo	15.512	16.144	-3,91%
P Molise	1.818	1.769	2,77%
Q Campania	17.401	17.528	-0,72%
R Puglia	19.953	20.706	-3,64%
S Basilicata	1.385	1.628	-14,93%
T Calabria	6.249	6.424	-2,72%
U Sicilia	32.091	31.748	1,08%
V Sardegna	16.925	16.979	-0,32%
Totale Italia	889.678 (*)	895.960 (*)	

(*) Dati riportati in Executive Summary.

Fonte: Ufficio statistiche - SLAE.

Tab. 5.2 (importi in miliardi di lire)

Riepilogo Italia	1999	1998	Differenza
Totale Italia Settentrionale (somma A; H)	582	589	-1,16%
Totale Italia Centrale (somma I; N)	196	194	1,09%
Totale Italia Meridionale (somma O; T)	62	64	-2,93%
Totale Italia Insulare (somma U; V)	49	49	0,59%
Totale Italia	890	896	-0,70%

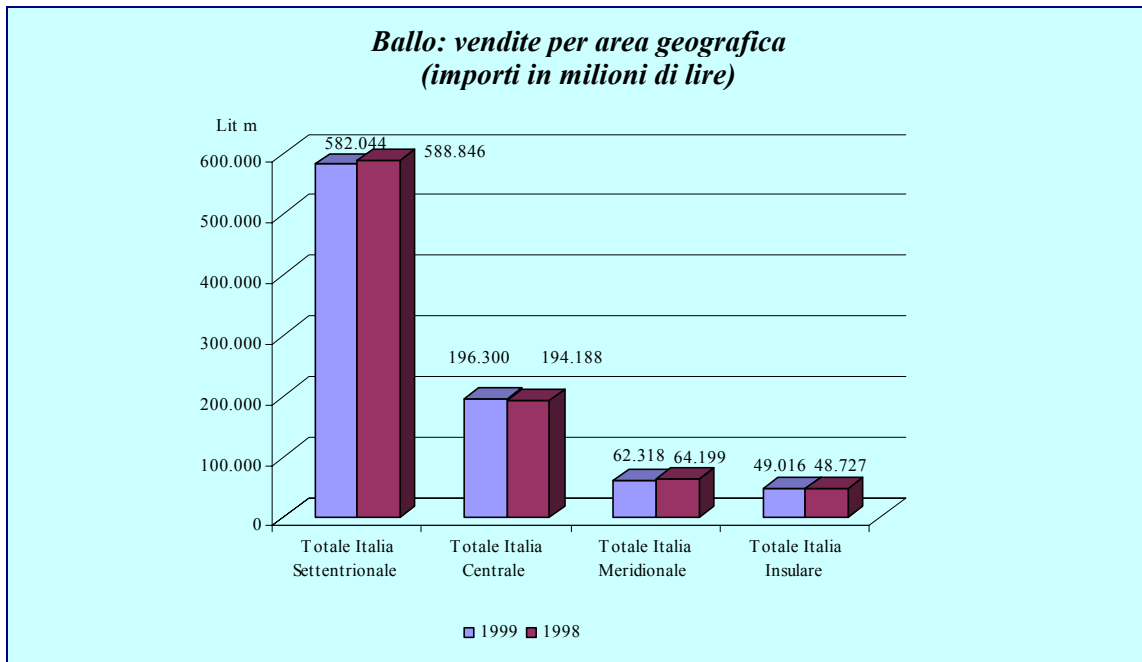
Fonte: Ufficio statistiche - SLAE.

Dalla tabella 5.2 si può notare che a livello nazionale si è registrata una lieve diminuzione (-0,70%), imputabile alla diminuzione nel Nord Italia (-1,16%) e nel Sud Italia (-2,93%), contrapposta invece all'andamento del Centro (+1,09% tra il 1998 e il 1999).

La tabella 5.1, suddivisa per regione, riporta il dettaglio della spesa regionale del pubblico nel 1998 e 1999, evidenziando come, in valore assoluto, siano le regioni del Nord come Lombardia, Emilia Romagna e Piemonte a fare registrare le vendite più elevate. Gli incrementi più significativi, in termini di spesa del pubblico, si riscontrano invece nel Lazio (+3,21%) e nel Molise (+2,77%), a fronte di generali decrementi in quasi tutte le regioni.

La situazione per area geografica viene schematicamente rappresentata nella figura 5.A.

Fig. 5.A



Distribuzione e numero dei locali da ballo

La tabella 5.3 mostra la situazione della distribuzione dei locali da ballo in ogni regione. Ancora una volta è possibile notare che la concentrazione maggiore è al Nord Italia, con il 57% dei locali totali, seguono poi il Centro con il 22,8% ed il Sud con il 20,1%. Questo andamento, pur confermando la superiorità in termini numerici del Nord sul resto dell'Italia, non rispecchia l'eccessivo divario emerso nell'analisi della spesa del pubblico.

La figura 5.B offre un spunto schematico della situazione appena esposta.

Tab. 5.3

Distribuzione locali da ballo in Italia	Valori della distribuzione
Nord	
Friuli Venezia Giulia	2,1%
Lombardia	15,5%
Piemonte	9,5%
Trentino Alto Adige	4,4%
Valle d'Aosta	1,2%
Veneto	9,6%
Liguria	4,2%
Emilia Romagna	10,5%
Totale	57,0%
Centro	
Lazio	7,6%
Marche	3,2%
Abruzzo	2,6%
Toscana	7,3%
Umbria	2,1%
Totale	22,8%
Sud	
Basilicata	0,4%
Calabria	1,7%
Campania	5,5%
Molise	0,4%
Puglia	2,7%
Sardegna	4,2%
Sicilia	5,2%
Media	20,1%
Repubblica di San Marino	0,10%
Totale	100%

Fonte: Ufficio statistiche - SIAE.

Fig. 5.B

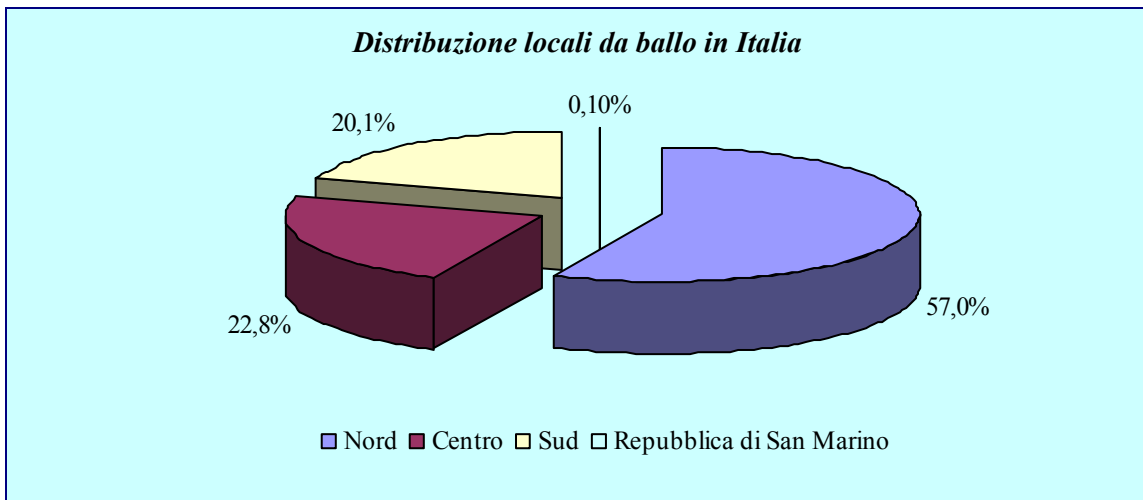
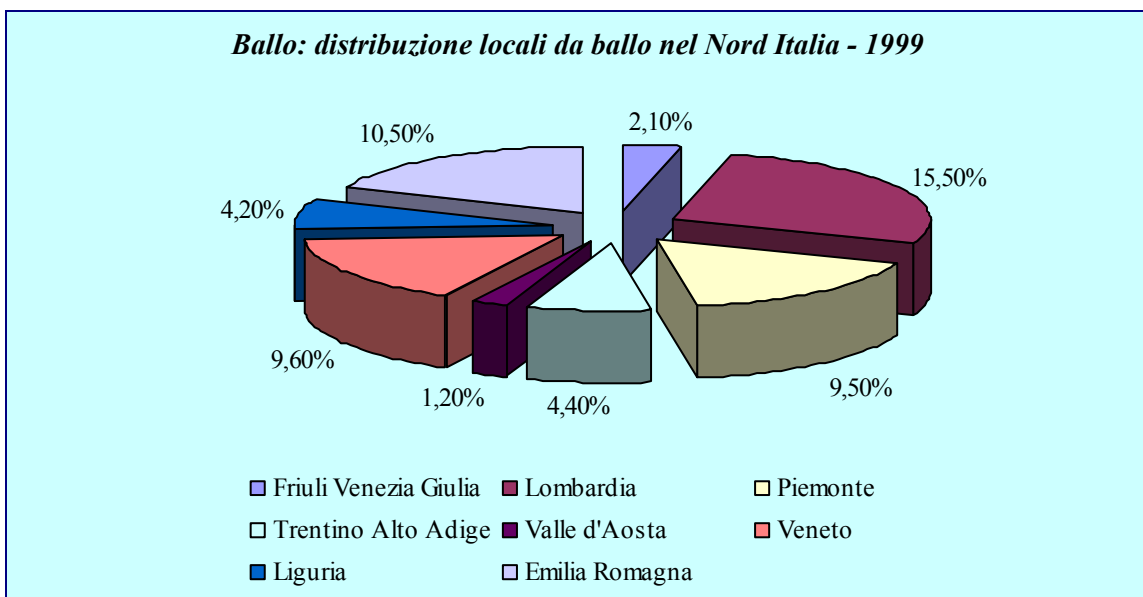
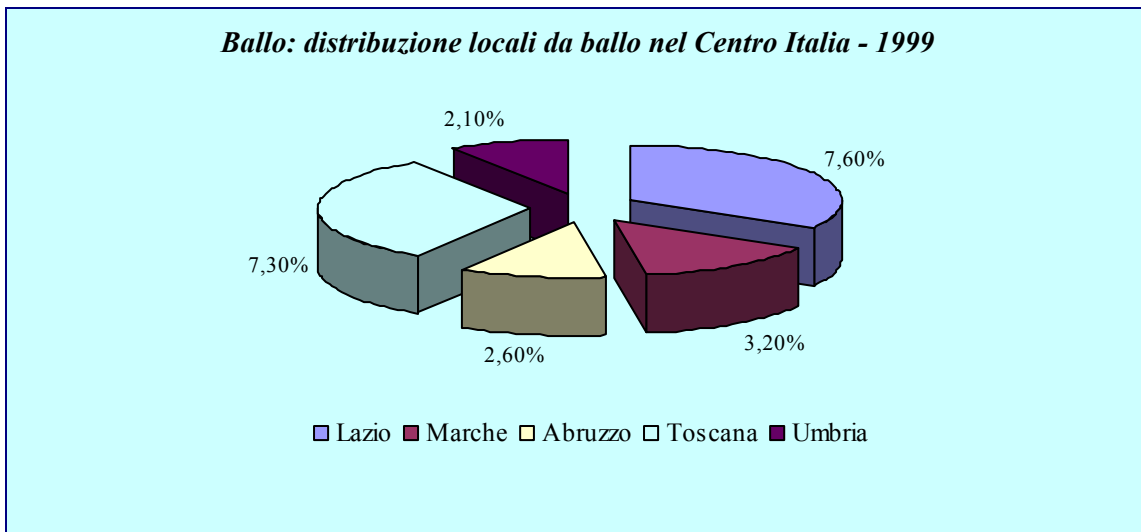


Fig. 5.C



La figura 5.C riassume la distribuzione dei locali nel Nord Italia, mettendo in luce la maggiore concentrazione della Lombardia, nella quale si trova il 15,5% del totale nazionale dei locali, seguita dall'Emilia Romagna che ne detiene il 10,5% e da Piemonte e Veneto, entrambi con il 9,6%.

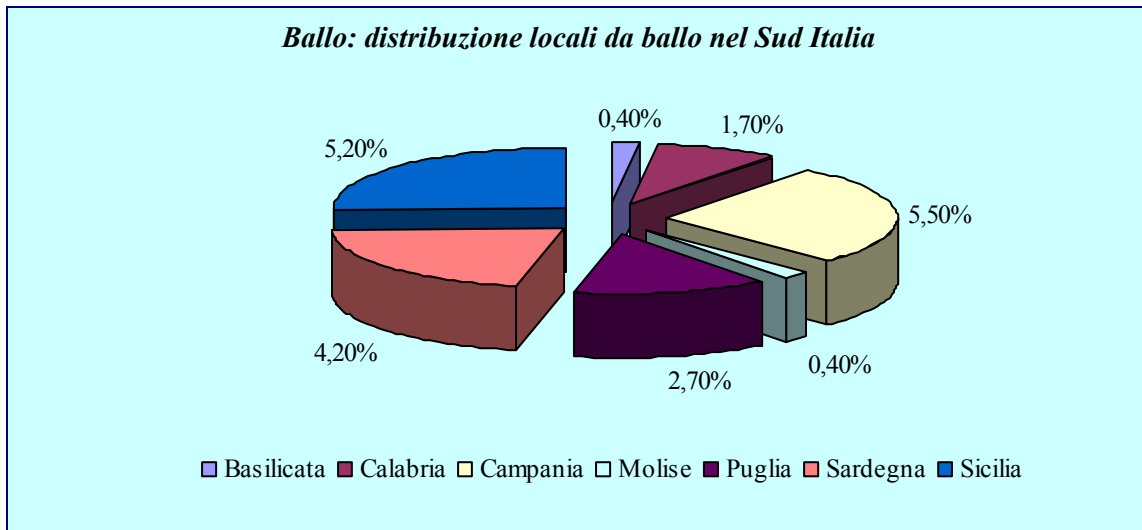
Fig. 5.D



Fonte: Ufficio statistiche - SLAE.

Nel Centro Italia, come si nota dalla figura 5.D, le regioni con la maggiore concentrazione di locali sono il Lazio (7,6% sul totale nazionale) e la Toscana (7,3%). Le altre regioni detengono una percentuale di locali decisamente inferiore, coerente con le loro dimensioni.

Fig. 5.E



Nell'area Sud Italia le regioni, Campania e Sicilia sono quelle con la concentrazione maggiore (rispettivamente 5,5% e 5,2% a livello nazionale), superiore a quella di Sardegna, Puglia e Calabria.

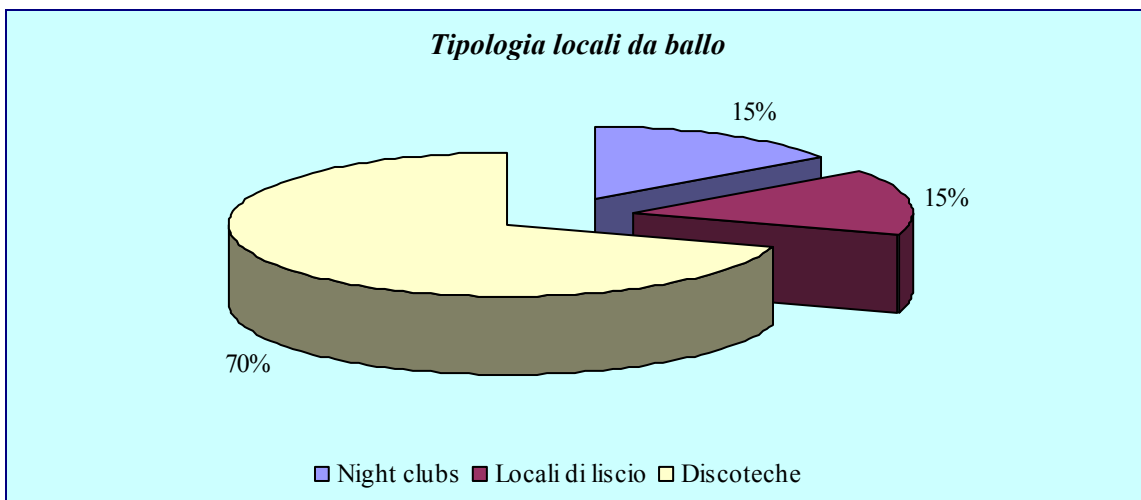
Addetti

Tab. 5.4

Ballo 1999		Tipologie di locali da ballo	
Addetti	70.000	Night clubs	15%
Numero locali	4.000	Locali di liscio	15%
		Discoteche	70%
		Totale	100%

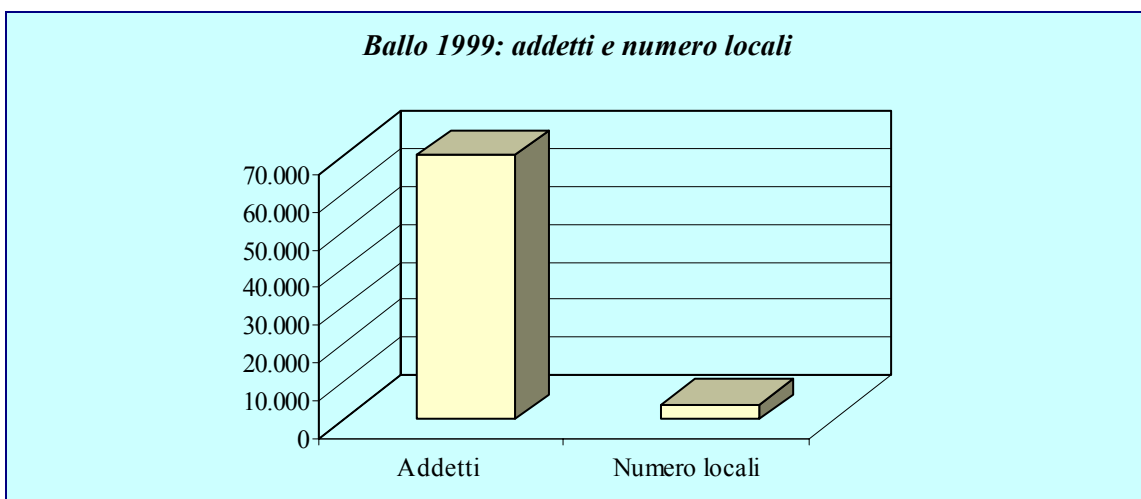
Fonte: Ufficio statistiche - SIAE.

Fig. 5.F



La tabella 5.4, congiuntamente con la più schematica figura 5.F, mostra che la distribuzione dei locali vede prevalere le discoteche, che coprono il 70% del totale dei locali. Il numero complessivo degli addetti nel settore ballo è di 70.000 unità, su un totale di 4.000 locali. La figura 5.G rappresenta sinteticamente tale situazione.

Fig. 5.G



Fonte: SIAE.

Non essendo possibile effettuare un raffronto dei dati relativi al numero di addetti presentati finora con quelli relativi all'anno precedente, è impossibile esprimere dei giudizi sull'andamento di questi settori.

Incassi SIAE

Gli incassi SIAE si riferiscono ai corrispettivi incassati per la diffusione della musica nei locali da ballo avvenuti nello stesso periodo, tuttavia è bene segnalare che i dati sono esposti con criterio di cassa e non di competenza, sicché può verificarsi che siano incassati nel corso di un esercizio contabile importi arretrati relativi a precedenti esercizi.

Gli incassi sono calcolati sulla spesa del pubblico ed includono nella base imponibile anche i contributi pubblici e privati. Per gli spettacoli gratuiti il contributo destinato alla SIAE è fisso.

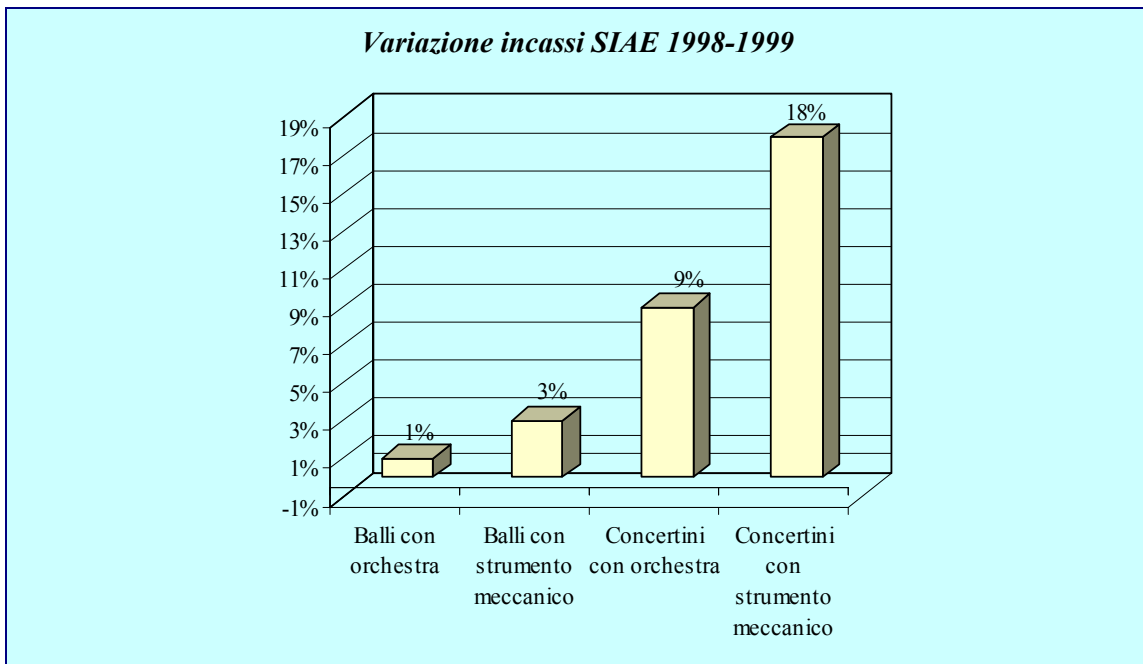
La tabella 5.5 illustra i corrispettivi di cui sopra, mettendo a confronto il totale incassato nel 1999 e nel 1998. Da una rapida analisi si può evincere che l'andamento di questa variabile, a livello aggregato, non ha subito variazioni consistenti nel periodo di riferimento.

A livello di maggior dettaglio si nota che i concerti con strumento meccanico (+18%) e i concertini con orchestra (+9%) mostrano gli incrementi più significativi, per quanto scarsamente influenti sul dato complessivo.

Tab. 5.5 (in milioni di lire)

<i>Incassi SIAE</i>			
	1998	1999	Differenza
Balli con orchestra	69.440	70.017	1%
Balli con strumento meccanico (*)	80.072	82.412	3%
Concertini con orchestra	26.805	29.296	9%
Concertini con strumento meccanico (*)	4.855	5.747	18%
Totale	181.172	187.472	3%
(*) Balli e concerti con strumento meccanico si intendono con accompagnamento di musica riprodotta.			

Fig 5.H



6 Analisi delle attività principali: Strumenti musicali

Per quanto riguarda il settore della produzione, retailing e distribuzione di strumenti e prodotti musicali, le informazioni disponibili sono state scomposte secondo la natura dei prodotti, quindi:

- strumenti musicali;
- altri prodotti musicali.

Un'ulteriore scomposizione tra le categorie di prodotti è stata operata come segue:

- strumenti musicali:
 - pianoforti;
 - organi e clavicembali;
 - tastiere portatili;
 - synt a tastiera;
 - synt a modulo;
 - pianoforti digitali;
 - sequencers e moduli;
 - chitarre acustiche;
 - chitarre elettriche;
 - altri strumenti a plettro;
 - strumenti a fiato;
 - strumenti ad arco;
 - strumenti a percussione;
 - fisarmoniche;
- altri prodotti musicali
 - strumenti didattici;
 - amplificatori per strumenti;
 - amplificatori per la voce;

- processori di segnale;
- registratori;
- spartiti musicali;
- accessori;
- software.

Le informazioni raccolte riguardano:

- le vendite per tipologia di prodotti;
- il numero di addetti del settore;
- il dettaglio delle esportazioni e delle importazioni dei suddetti prodotti.

6.1 Vendite per tipologia di prodotti

Una rappresentazione delle vendite delle categorie sopra descritte per il biennio 1998-1999 è fornita sinteticamente dalla tabella nella pagina seguente.

Tab. 6.1 (importi in milioni di lire)

<i>Strumenti musicali e altri prodotti musicali/vendite</i>			
	1999	1998	Differenza
Pianoforti	55.835	61.591	-9%
Organi e clavicembali	8.612	8.128	6%
Tastiere portatili	72.021	75.235	-4%
Synt a tastiera	6.604	6.434	3%
Synt a modulo	9.534	9.731	-2%
Pianoforti digitali	19.121	19.750	-3%
Sequencers e moduli	7.611	5.723	33%
Chitarre acustiche	30.257	33.555	-10%
Chitarre elettriche	40.546	42.612	-5%
Altri strumenti a plettro	1.130	790	43%
Strumenti a fiato	36.547	38.091	-4%
Strumenti ad arco	2.212	2.094	6%
Strumenti a percussione	29.006	30.226	-4%
Fisarmoniche	4.055	4.418	-8%
Vendite strumenti musicali	323.091	338.378	-5%
Strumenti didattici	8.616	7.986	8%
Amplificatori per strumenti	23.529	28.762	-18%
Amplificatori per la voce	121.271	101.105	20%
Processori di segnale	16.800	19.325	-13%
Registratori	11.358	13.235	-14%
Spartiti musicali	43.922	44.957	-2%
Accessori	46.043	42.205	9%
Software	1.052	2.515	-58%
Vendite altri prodotti musicali	272.591	260.090	5%
Totale vendite	595.682 (*)	598.468 (*)	-0,47%

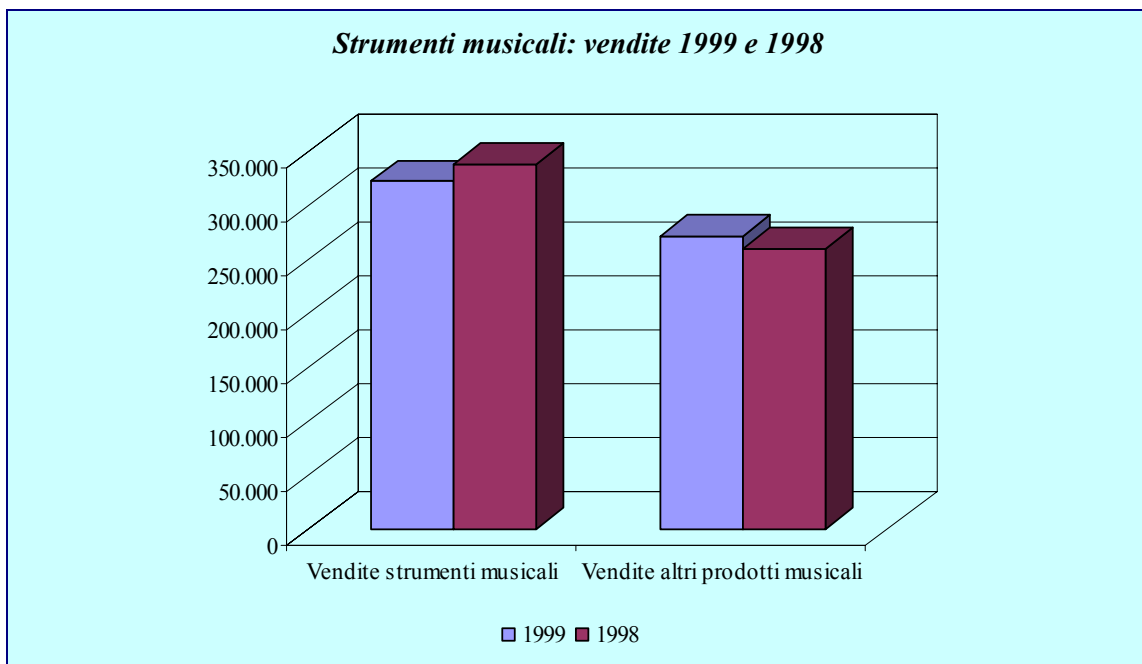
(*) Tali dati sono stati riportati in Executive Summary (tabella 2.1).

Fonte: Dismamusica.

Analizzando il quadro generale fornito dai dati, si può notare un leggero decremento del fatturato aggregato, con un calo marcato nel settore degli strumenti musicali (-5% nel 1999 rispetto all'anno precedente), attenuato in parte dall'aumento delle vendite degli altri prodotti musicali, aumentate del 5% tra il 1998 e il 1999.

In termini comparativi, si può notare come le categorie che incidono maggiormente sul fatturato degli strumenti siano le tastiere portatili, che, seppure a fronte di una diminuzione degli introiti del 4% rispetto al 1998, costituiscono il 22% dell'importo totale del 1999. Altra categoria rilevante è quella dei pianoforti, che, nonostante una cospicua diminuzione del fatturato (-9% rispetto al 1998), incidono per il 17% sul totale. La situazione è chiaramente sintetizzata nei grafici seguenti (figure 6.A e 6.B):

Fig. 6.A



Fonte: Dismamusica.

Dalla figura 6.A si può notare come l'andamento del fatturato degli strumenti musicali sia in controtendenza rispetto a quello degli altri prodotti, generando un effetto aggregato negativo.

La figura 6.B mostra l'incidenza sul fatturato degli strumenti per ogni categoria di prodotto

Fig. 6.B

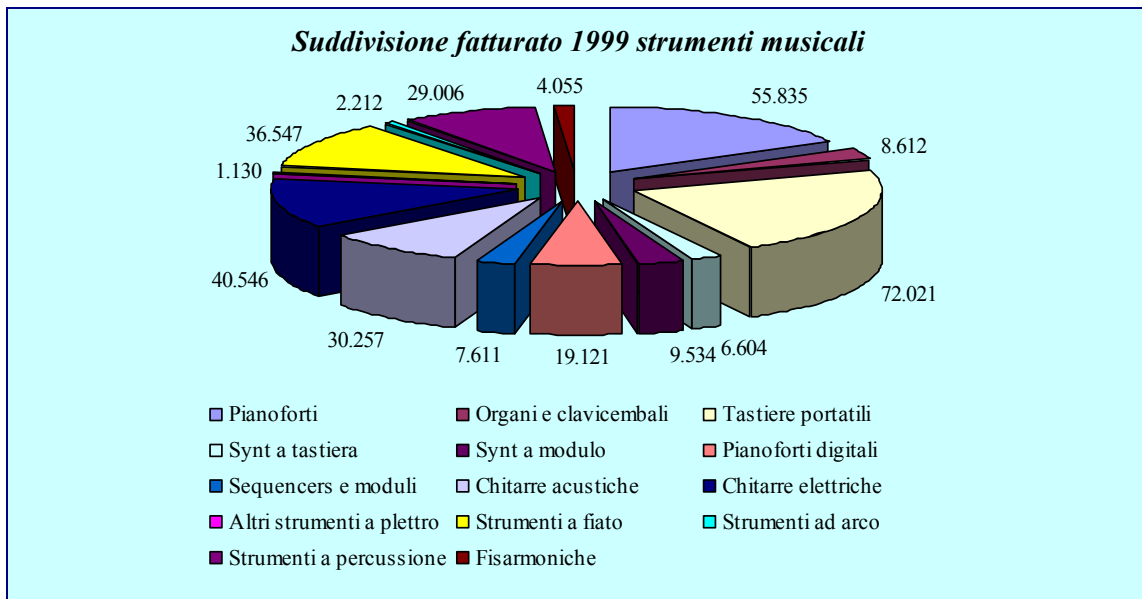
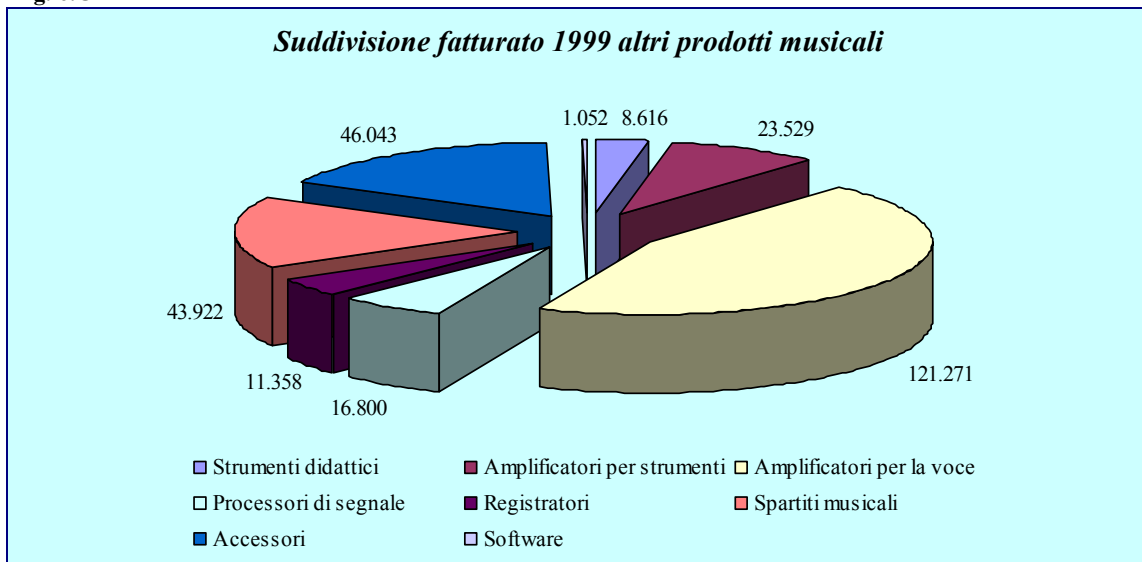
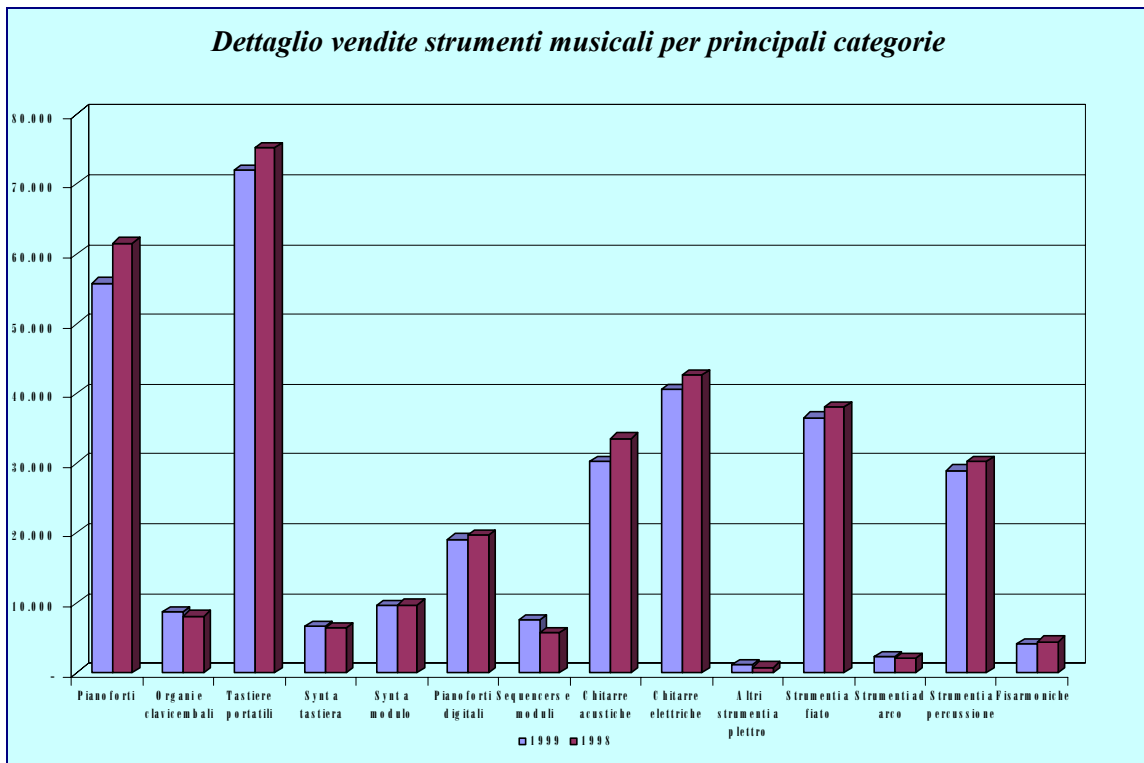


Fig. 6.C



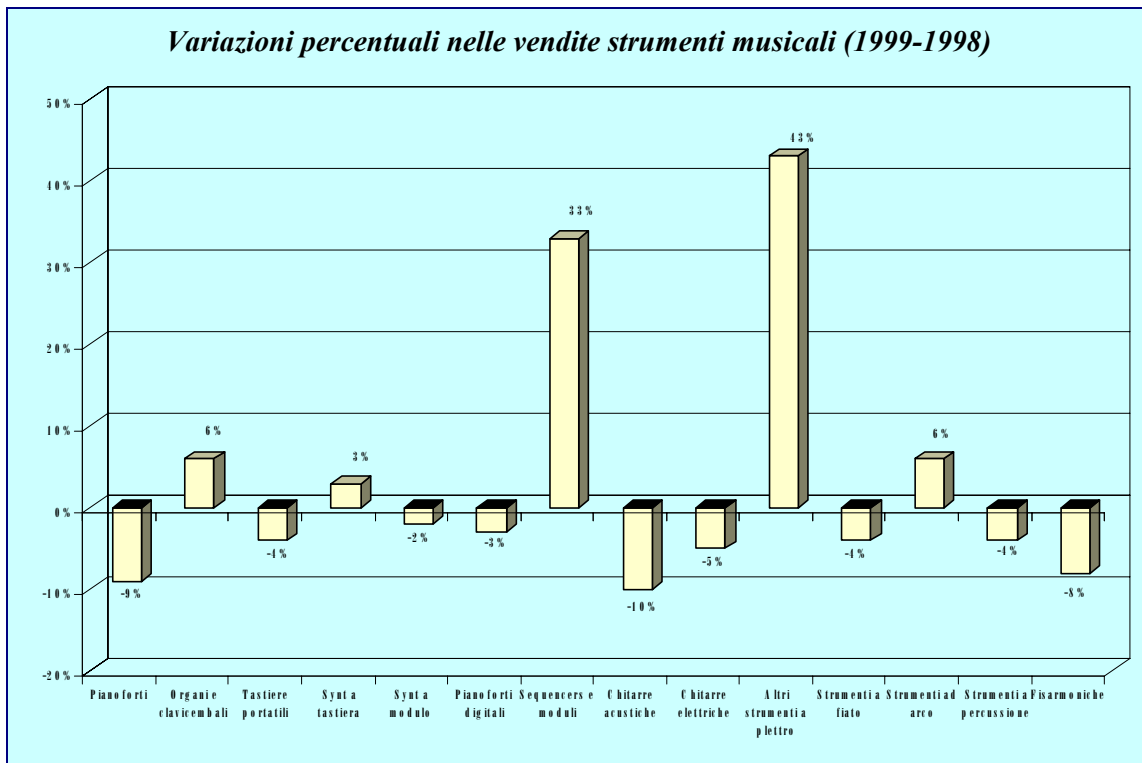
Fonte: Dismamusica.

Fig. 6.D



Fonte: Dismamusica.

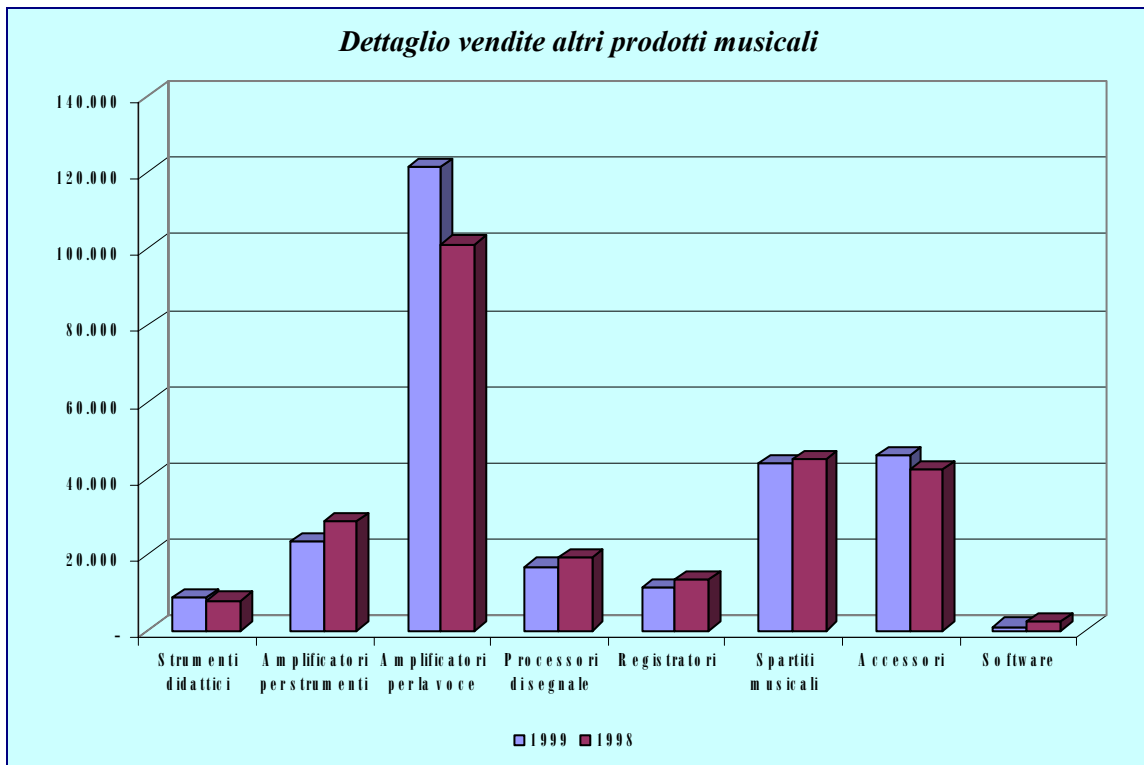
Fig. 6.E



Fonte: Dismamusica.

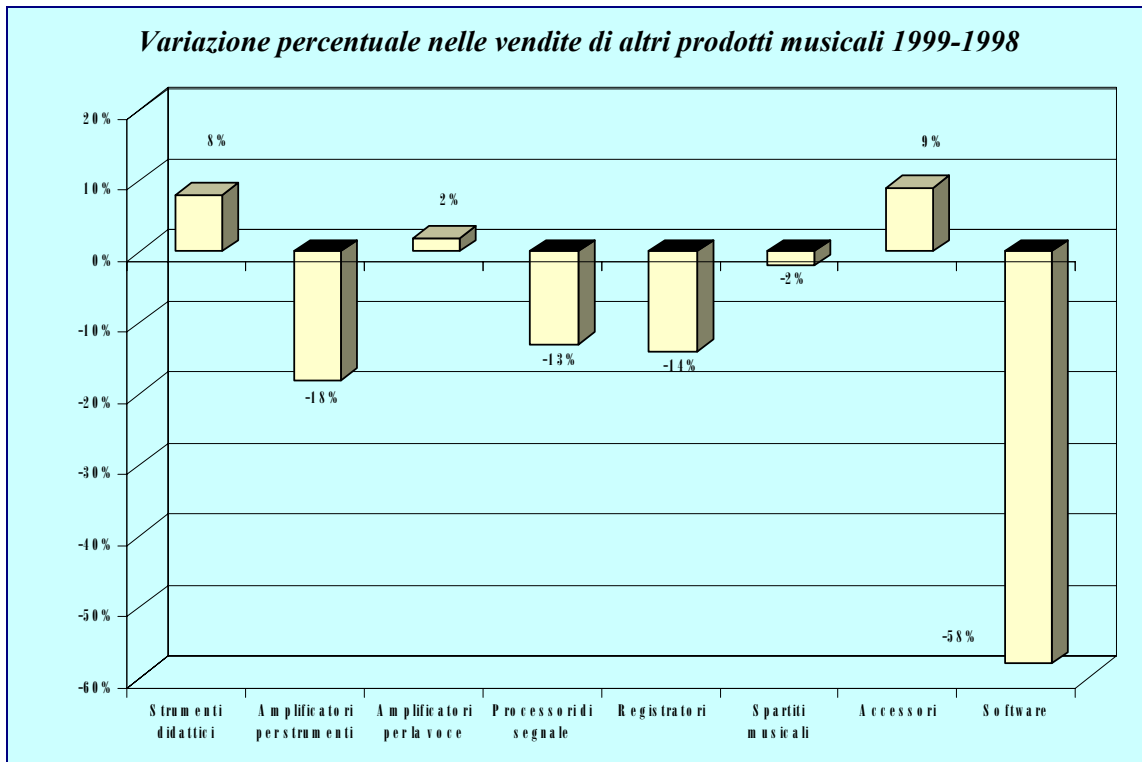
Nella categoria degli altri prodotti musicali è possibile notare come gli amplificatori per voce siano la classe con incidenza più elevata sul fatturato. La figura 6.F mostra il trend delle vendite, mentre la figura 6.G fornisce un prospetto analitico delle variazioni rispetto all'anno precedente.

Fig. 6.F



Fonte: Dismamusica.

Fig. 6.G



Fonte: Dismamusica

Dalla figura 6.G si evince come le performance migliori rispetto all'anno precedente siano state quelle degli amplificatori per la voce, degli strumenti didattici e degli accessori. Sempre in termini di variazioni di fatturato rispetto all'anno precedente le performance peggiori sono state quelle dei software e dei registratori.

6.2 Numero addetti del settore

La composizione del personale addetto è sintetizzata dalla tabella 6.2 e dalla figura 6.H.

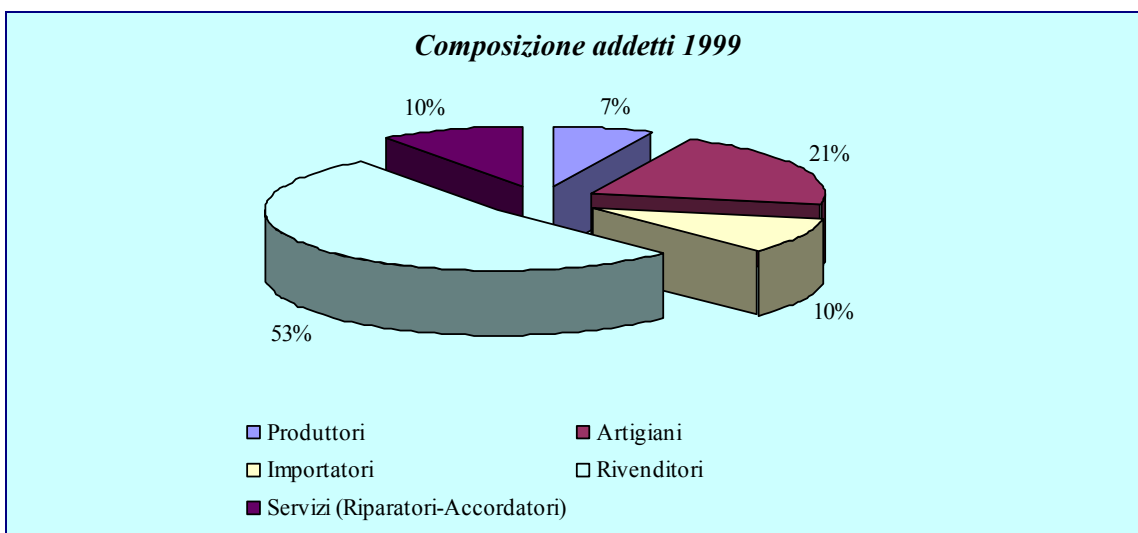
Tab. 6.2

<i>Addetti settore strumenti musicali</i>			
	1999	1998	Differenza
	Numero		
Produttori	700	n.a.	n.a.
Artigiani	2.200	n.a.	n.a.
Importatori	1.000	n.a.	n.a.
Rivenditori	5.500	n.a.	n.a.
Servizi (Riparatori-Accordatori)	1.000	n.a.	n.a.
Totale vendite	10.400		

(*) Tali dati sono stati riportati in Executive Summary (tabella 2.1)

Fonte: Stime di Dismamusica.

Fig. 6.H



Fonte: Dismamusica.

7 **Analisi delle attività principali: Scuole di musica e conservatori**

Lo scopo dell'analisi è quello di fornire un quadro complessivo delle attività didattiche in campo musicale, sia nelle strutture private sia in quelle pubbliche, come ad esempio le scuole civiche, per determinare l'ampiezza di questo settore. La difficoltà nel reperire i dati, ricercati attraverso il CPM (Centro Professione Musica) e il Centro Musica Modena, ha reso necessario effettuare delle stime per ottenere la gran parte delle informazioni fondamentali del settore.

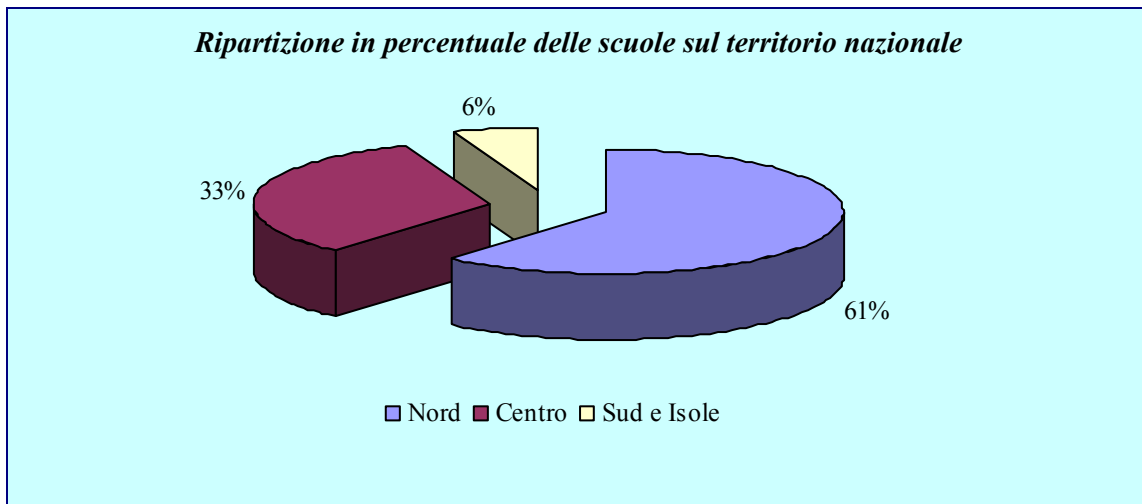
Peraltro una buona parte dei ricavi del settore potrebbe essere rappresentata da attività "sommese" non quantificabili nella presente analisi.

Tab. 7.1

<i>Dati principali relativi alle scuole di musica</i>	
Numero scuole	500
Totale iscritti	65.000
Ricavi e rette di iscrizione (in milioni di lire)	110.500 (*)
Ricavi sovvenzioni (in milioni di lire)	6.500 (*)
Totale addetti	1.500 (*)
Costo addetti	3.750
Totale insegnanti	7.500 (*)
Costo insegnanti (in milioni di lire)	76.800
(*) Dati riportati in Executive Summary nella sintesi vendite e numero addetti (tabelle 2.1 e 2.2).	

Fonte: CPM.

Fig. 7.A



Fonte: Centro Musica, Modena (analisi effettuata su un campione pari a 150 scuole).

7.1 Numero stimato delle scuole

Le scuole con attività consolidata e documentata presenti sul territorio sono circa 500, oltre alle 55 sedi di conservatorio non incluse nella presente sezione.

7.2 Stima numerica media degli iscritti ai corsi

All'interno delle 500 scuole il numero medio degli iscritti frequentanti i corsi è circa di 130 per scuola per una stima complessiva di 65.000 iscritti.

Il costo medio annuo (si intende l'anno scolastico che mediamente è pari a otto mesi) della retta per iscritto è pari a Lit 1.600.000 al quale bisogna aggiungere l'iscrizione all'associazione o all'ente che tiene i corsi pari mediamente a Lit 100.000. Ne consegue un costo medio annuo per iscritto pari a 1.700.000 che, moltiplicato per la stima del numero iscritti, fornisce una stima dei ricavi pari a Lit 110.500 milioni.

Le sovvenzioni a sostegno delle attività sono state stimate in Lit 100.000 per ogni iscritto.

Considerando i 65.000 iscritti avremo perciò una stima del totale ricavi derivanti da sovvenzioni per Lit 6.500 milioni.

7.3 Stima numerica media degli addetti

E' possibile stimare in 3 il numero medio degli addetti per ogni scuola. Bisogna tenere conto che si tratta spesso di collaborazioni e non di assunzioni.

Sul totale delle 500 scuole la stima del numero complessivo degli addetti risulta essere di circa 1500 unità.

Il costo medio per singolo addetto è stimato in Lit 2.500.000, fornendo una stima del costo totale addetti pari a Lit 3.750 milioni.

7.4 Stima numerica degli insegnanti

E' possibile indicare in 15 il numero medio di insegnanti per istituto. Pertanto il totale complessivo può essere stimato in 7.500 unità.

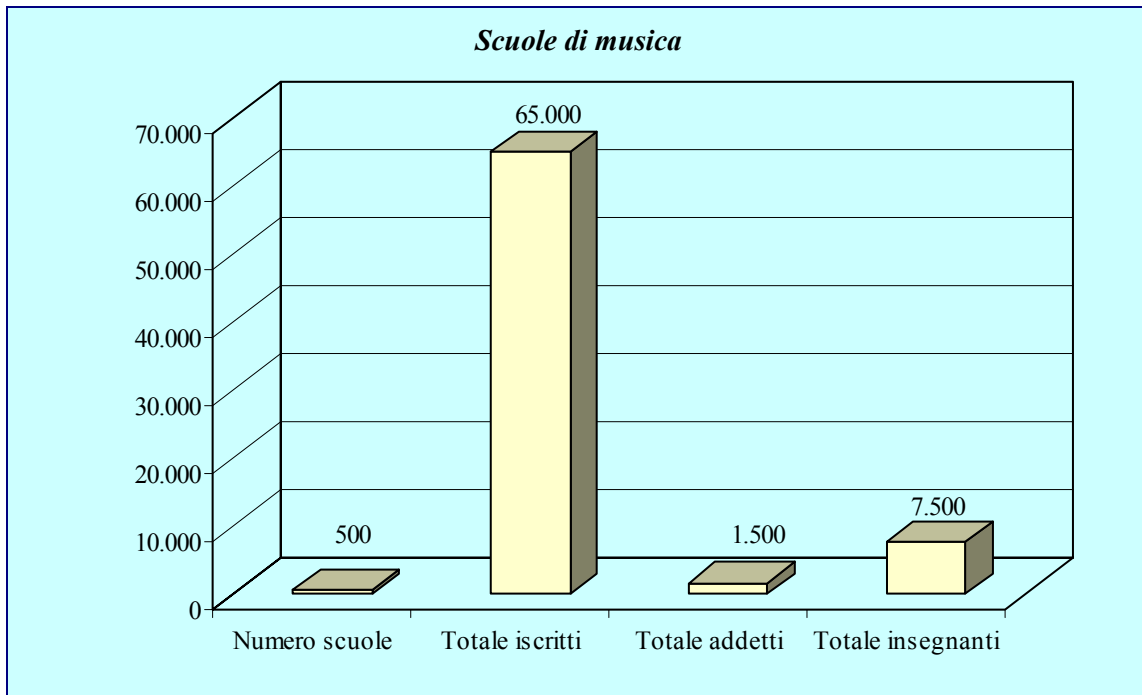
La stima del costo insegnanti si basa su un costo medio orario di Lit 40.000.

Si sono stimate 8 ore lavorative settimanali per 8 mesi, per un monte ore annue per insegnante pari a 256. Pertanto, il costo complessivo annuale può essere stimato come segue:

Lit 40.000 x 256 x 7.500 = 76.800 milioni.

La figura 7.B rappresenta sinteticamente la situazione esposta:

Fig. 7.B



Fonte: CPM.

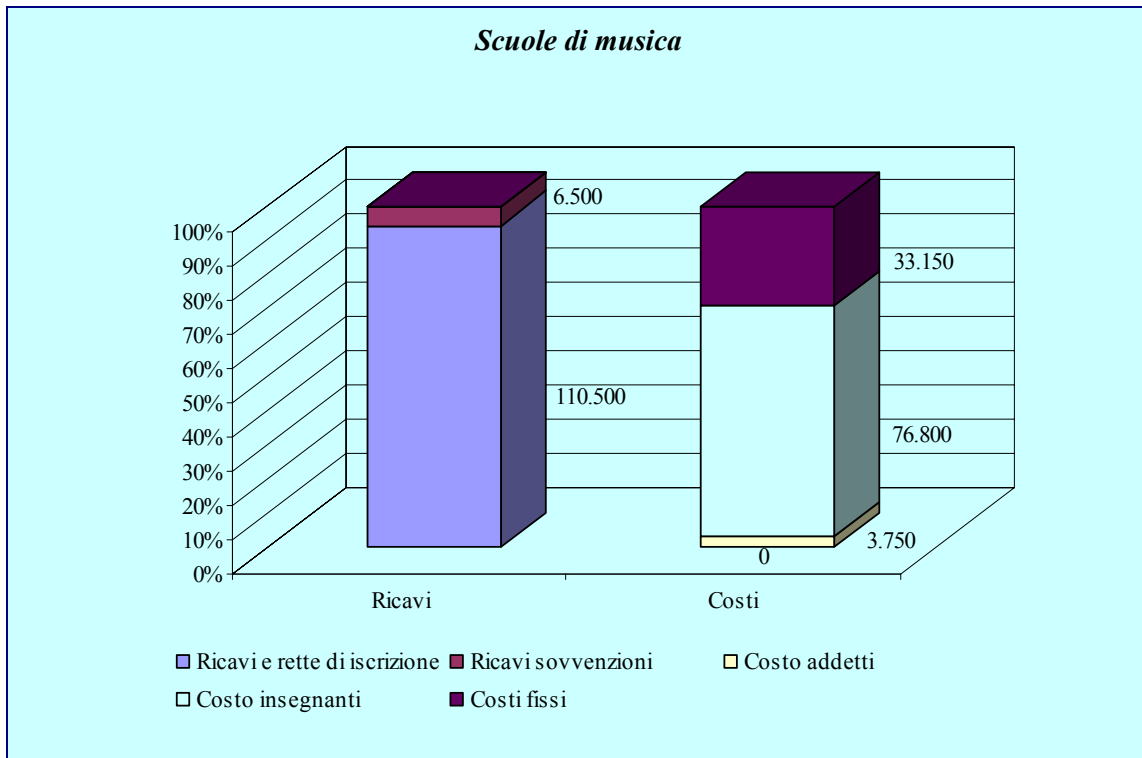
7.5 Stima dei restanti costi fissi

I restanti costi fissi sono stati stimati nella misura del 30% dei ricavi totali.

Nei costi fissi sono comprese tutte le voci essenziali (dall'affitto alle spese di struttura: luce, telefono, pulizie ecc.) nonché le assicurazioni e le spese di promozione.

La figura 7.C sintetizza il quadro della situazione:

Fig. 7.C (importi in milioni di lire)



Fonte: CPM.

7.6 Conservatori

Tab. 7.2

Numero dei conservatori	55 (2)
Stima numerica degli allievi iscritti	34.000
Numero dei dipendenti	5.365 (1)
Numero degli addetti non docenti	1.350 (1)
	Lit milioni
Stima dei costi dei docenti	323.000
Stima dei costi degli addetti	50.000
Stima dei rimanenti costi fissi	10.000
Stima del ricavo lordo rette e iscrizioni	4.000 (1)
Sovvenzioni pubbliche	non previste (3)
<p>(1) Dati che sommati alle scuole di musica sono riportati in Executive Summary nella sintesi vendite e numero addetti (rispettivamente tabella 2.1 e 2.2).</p> <p>(2) Oltre a tre sezioni staccate (Rodi Garganico, Riva del Garda e Darfo Boario).</p> <p>(3) Salvi i contributi eventualmente forniti dagli Enti locali dei quali non esiste rilevazione.</p>	

Fonte: Ministero Pubblica Istruzione/Ispettorato Istruzione Artistica.

Nei conteggi sono incluse le spese per il funzionamento amministrativo e per la manutenzione ordinaria e straordinaria degli edifici.

8 Analisi delle attività principali: Radio e televisione

Tale sezione vuole essere rappresentativa degli incassi della SIAE, sulla base di provvigioni % calcolate sugli introiti pubblicitari delle emittenti televisive e radiofoniche.

Tali dati sono stati inseriti nell'analisi poiché ritenuti significativi, ancorché non esaustivi, ai fini della rappresentazione, del contributo della musica nel comparto televisivo e radiofonico.

Ai fini dell'analisi gli incassi lordi sono stati suddivisi in sottocategorie, come indicato nella tabella A. Si nota come le apparecchiature in esercizi pubblici siano la categoria che ha avuto l'incremento più consistente tra il 1998 e il 1999. Anche le televisioni Mediaset hanno fatto registrare un considerevole aumento di incassi lordi, pari al 25% nel periodo preso in esame. Viceversa, tra le altre emittenti televisive si nota un calo del 36% rispetto al 1998.

In valore assoluto, gli incassi lordi più consistenti provengono da RAI e Mediaset. Nel 1998 RAI aveva garantito degli incassi lordi più elevati di quelli della diretta concorrente Mediaset, mentre nel 1999 tale rapporto si è invertito.

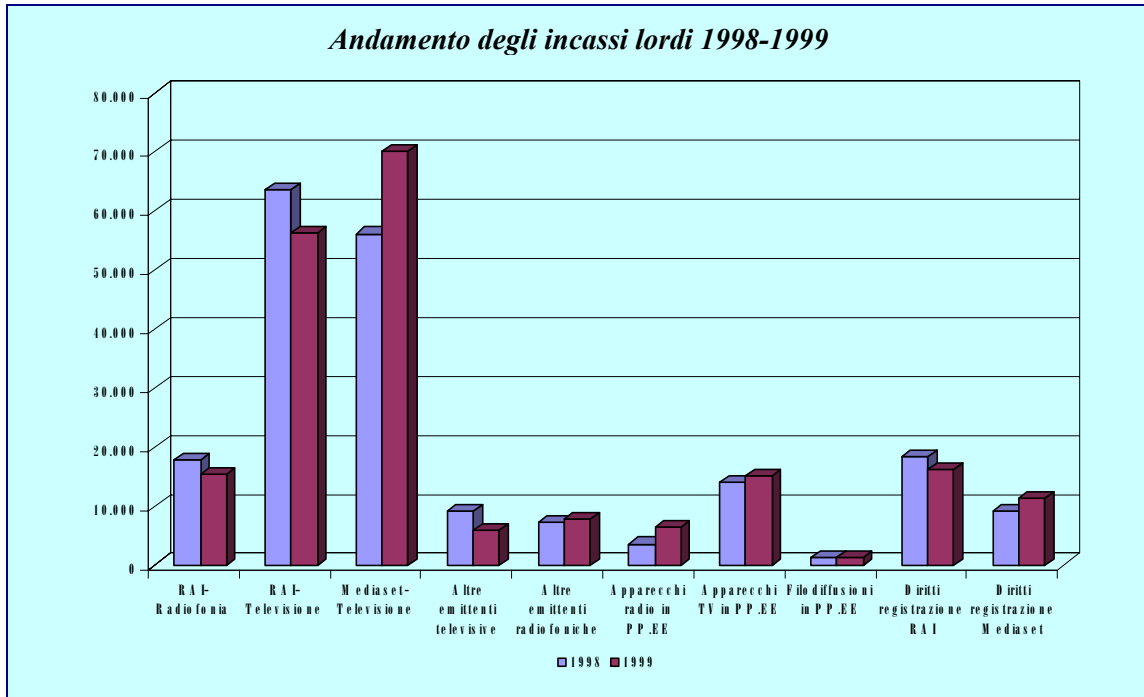
I diritti di registrazione raccolti presso le emittenti radiotelevisive per la registrazione delle opere, ai fini della loro diffusione, hanno fatto registrare un deciso incremento per le reti Mediaset (+25%), mentre per la RAI la variazione è stata di segno negativo (-12%). Tuttavia è impossibile compiere delle analisi approfondite poiché l'effetto distorsivo sul valore del 1998, causato dal recupero di compensi dovuti per esercizi precedenti, ne inficerebbe il risultato.

Tab. 8.1 (importi in milioni di lire)

<i>Classi e sottoclassi</i>	1999	1998	Differenza
RAI-Radiofonia	15.391	17.779	16%
RAI-Televisione	56.295	63.558	13%
Mediaset-Televisione	70.076	56.127	-20%
Altre emittenti televisive	5.881	9.130	55%
Altre emittenti radiofoniche	7.722	7.264	-6%
Apparecchi radio in PP.EE	6.475	3.562	-45%
Apparecchi TV in PP.EE	15.039	13.908	-8%
Filodiffusioni in PP.EE	1.210	1.260	4%
Diritti registrazione RAI	16.135	18.280	13%
Diritti registrazione Mediaset	11.346	9.087	-20%
	205.570 (*)	199.955 (*)	-3%
(*) Dati riportati in Executive Summary (tabella 2.1)			

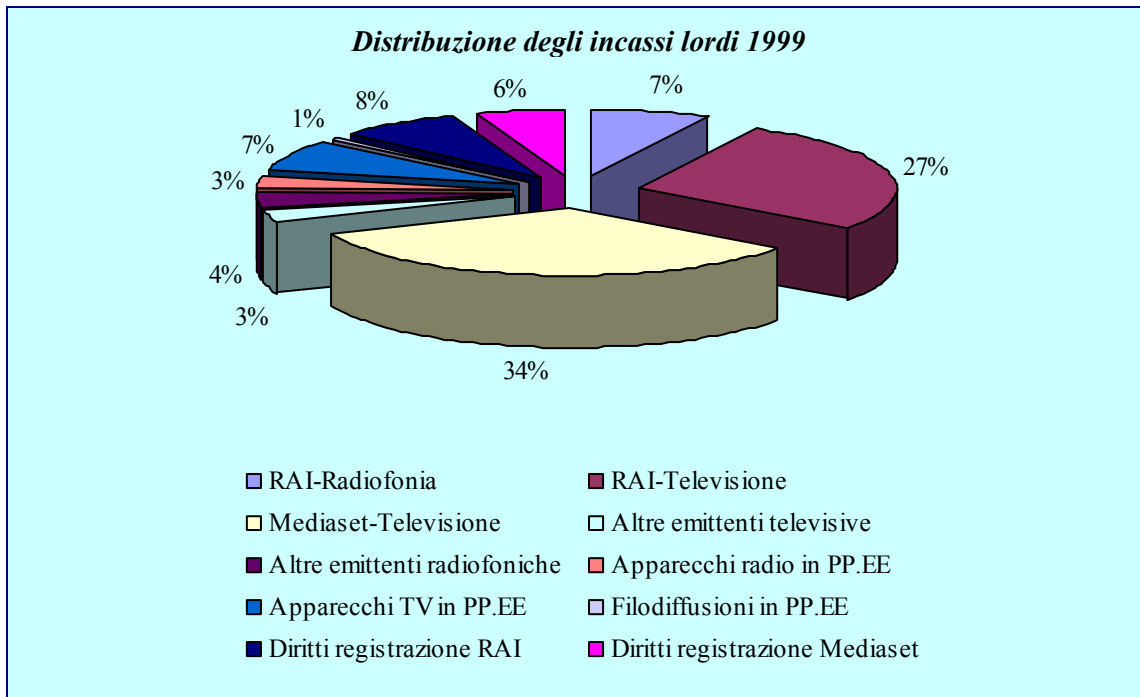
Fonte: Rapporti musica 1998-1999 SIAE.

Fig. 8.A



Fonte: Rapporti musica 1998-1999 SIAE.

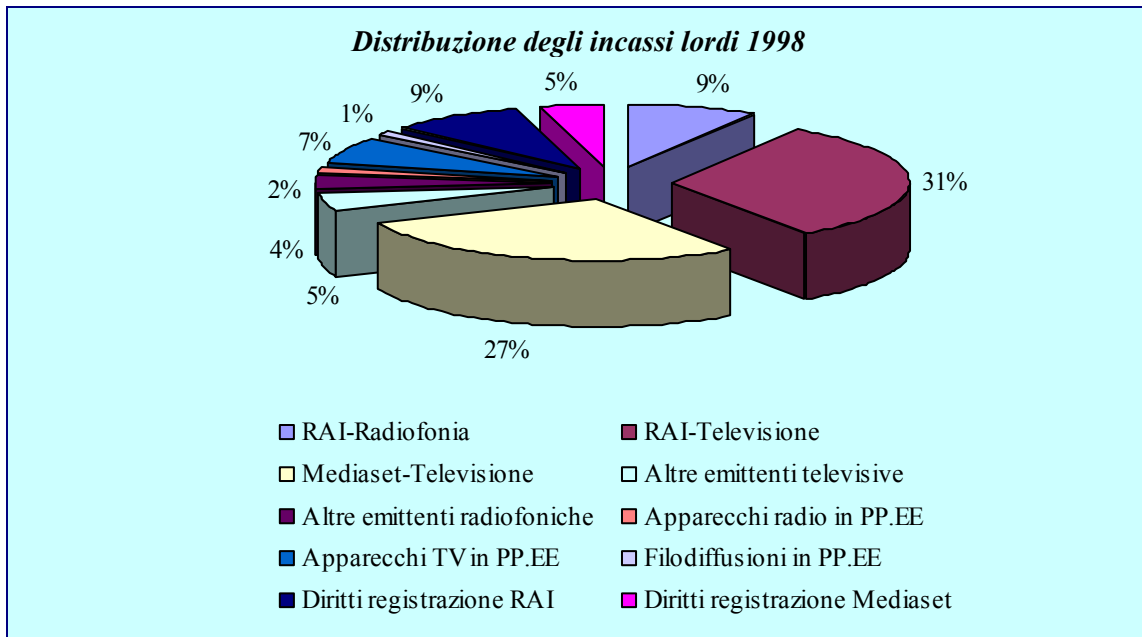
Fig. 8.B



Fonte: Rapporti musica 1998-1999 SIAE.

La figura 8.B permette di notare chiaramente che nel 1999 la quota maggiore di incassi lordi è stata fornita da Mediaset Televisione, con il 34% del totale, mentre RAI Televisione ha garantito il 27% degli incassi. Le altre componenti del totale coprono quote relativamente più marginali.

Fig. 8.C



Fonte: Rapporti musica 1998-1999 SIAE.

La figura 8.C evidenzia come nel 1998 la porzione maggiore di incassi fosse garantita da RAI Televisione, con Mediaset Televisione collocata ad un livello inferiore (quote rispettivamente pari al 32% e 28%). Questo rapporto è, come già notato precedentemente, in controtendenza con quello del 1999.

9 Diritto connesso e diritti di copia privata

Il diritto connesso è così definito in quanto discende dal diritto d'autore. Agli artisti interpreti ed esecutori è riconosciuto un diritto esclusivo a tutela della propria prestazione.

Gli artisti interpreti esecutori che hanno partecipato alla realizzazione di registrazioni musicali riutilizzate da parte di discoteche, locali pubblici, emittenti radiofoniche o televisive, hanno diritto ad un compenso per l'utilizzazione delle registrazioni.

Il diritto spetta anche nel caso in cui il brano registrato o posto in commercio venga inserito o riutilizzato anche parzialmente per la realizzazione di una colonna sonora di film, telefilm, spot, cd-rom.

Il diritto è corrisposto dai seguenti enti utilizzatori:

- sistema radiofonico pubblico e privato (nazionale e subnazionale) - Articolo 73 -
- sistema televisivo privato (nazionale e subnazionale) -Articolo 72-
- pubblica esecuzione (discoteche, sale da ballo, night clubs, locali pubblici che utilizzano musica a scopo di lucro, juke boxes stabilmente installati) -Articolo 73-

Copia ad uso privato: trattasi dei diritti sull'acquisto da parte del pubblico di nastri, cassette vergini e apparecchi di registrazione sonora, con obbligo per i produttori ed importatori di corrispondere un equo compenso determinato in misura percentuale (10% per supporti audio, 3% per apparecchi di registrazione) sulle vendite realizzate.

Le cifre riportate nella tabella sono espresse secondo l'anno cui l'importo si riferisce, indipendentemente dalla data in cui è stato effettivamente incassato. In questo modo è possibile evidenziare la tendenza complessiva, che risulta altrimenti alterata a causa della sospensione dei pagamenti da parte dei fabbricanti e degli importatori nella prima fase di applicazione della legge e delle transazioni successivamente concluse a seguito delle sentenze favorevoli alla SIAE (tratto da "Incassi per copie private in Italia dall'entrata in vigore della legge n. 93 del 1998").

La tabella 9.1 mostra l'andamento degli incassi SIAE suddivisi per tipo di diritto, nel biennio di riferimento.

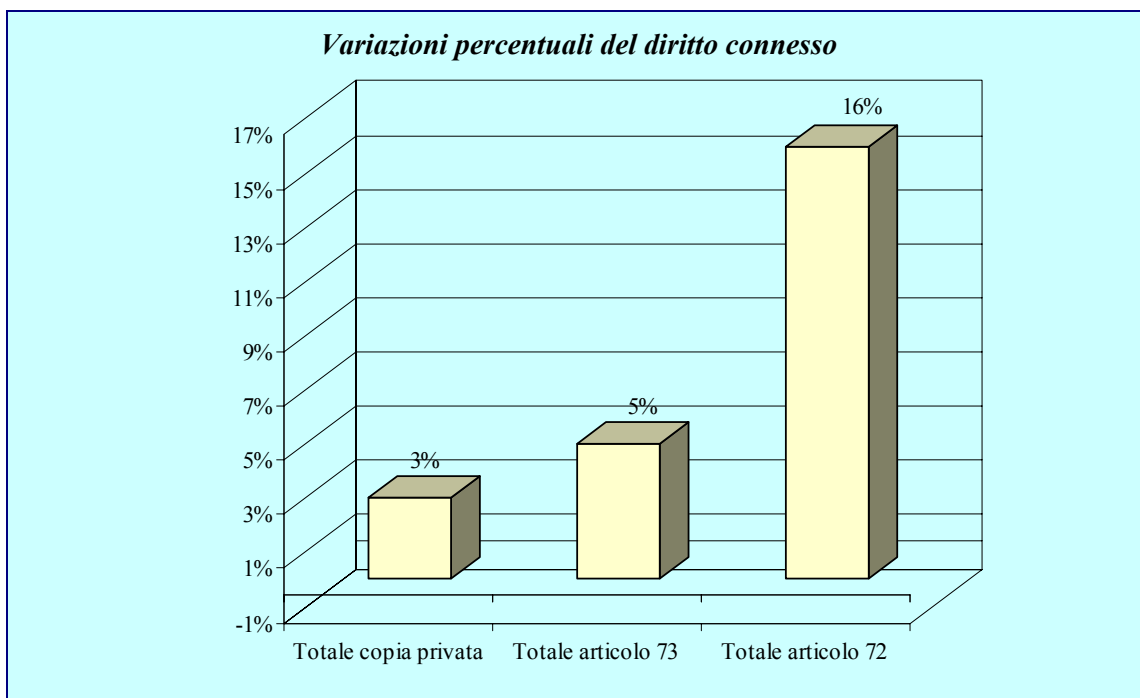
Tab. 9.1 (importi in milioni di lire)

Tipo di diritto	1999	1998	Differenza
Totale copia privata	10.798	10.510	3%
Totale articolo 73 (*)	7.926	7.544	5%
Totale articolo 72 (*)	955	826	16%
Totale	19.679	18.880	4%

(*) Dati riportati nell'Executive Summary (tabella 2.1). Per articolo 73, articolo 72 si intendono gli incassi provenienti dalle emittenti televisive private.

Fonte: Rapporto musica, FIMI, SIAE.

Fig. 9.A



Fonte: Rapporto musica, FIMI.

La voce prevalente è relativa agli incassi relativi ad arretrati dovuti dai produttori di nastri vergini con i quali si è risolto il contenzioso relativo agli anni 1993-1997 sull'interpretazione della Legge 633/41 art. 73 e della Legge 93/92 art. 3. Secondo tali norme gli enti utilizzatori devono versare i proventi a titolo di riutilizzazione secondaria delle opere musicali agli enti delegati alla riscossione. Questi ultimi rimettono le somme interamente ai produttori discografici, che devono corrispondere all'I.M.A.I.E. la quota del 50% di queste somme, in favore delle categorie degli artisti, interpreti ed esecutori.

Infine lo scostamento pari al +16% relativo all'art. 72 è dovuto principalmente alla mancanza di incassi di alcune emittenti nell'anno 1998.

Hanno collaborato alla ricerca:

CORAM
Coordinamento Musica

Mario Minasi

KPMG

Anthony Deegan
Luigi Garavaglia
Elisabetta Parise

AFI
Associazione dei Fonografici Italiani

Giorgio Campiglio

ANEM
Associazione Nazionale Editori Musicali

Toni Verona

Centro Musica/Modena

Milena Valentini

CPM
Centro Professione Musica

Franco Mussida

Dismamusica
Associazione Produttori Importatori
e Distributori Strumenti Musicali

Antonio Monzino jr

FIMI
Federazione Italiana Industria Musicale

Enzo Mazza

IMAIE
Istituto per la Tutela dei Diritti degli Artisti
Interpreti Esecutori

Bruno Ziino
Otello Angeli
Domenico Del Prete

Ministero della Pubblica Istruzione

Sergio Scala (Ispettore Capo
Istruzione Artistica)

Musica e Dischi

Mario De Luigi

SIAE
Società Italiana Autori ed Editori

Fabio Rossi

SILB - FIPE
Sindacato Italiano Locali Da Ballo -
Federazione Italiana Pubblici Esercizi/Confesercenti

Giancarlo Barisio

Vendomusica
Gruppo Rivenditori Italiani di Musica Registrata

Arnaldo Albini Colombo

Associati CORAM:

AMJ	Associazione Nazionale Musicisti di Jazz
ANEM	Associazione Nazionale Editori Musicali
Assoartisti/Confesercenti	
Centro Musica, Modena	
Club Tenco, Sanremo	
Confspettacolo	
CPM	Centro Professione Musica
Dismamusica/Confcommercio	
Fiera di Rimini	
FISMED/Confesercenti	Federazione Italiana Strumenti Musicali Elettronica e Dischi
O.S.A.	Operatori Spettacolo Associati
Vendomusica	Gruppo Rivenditori Italiani di Musica Registrata