

Sintesi

L'analisi della filiera cinematografica e dei profili concorrenziali e regolatori che la caratterizzano deve partire da un attento studio del prodotto che identifica il settore stesso.

Il prodotto in questione è quello cinematografico, altresì detto film. La filiera dell'industria è suddivisibile in tre comparti che sono : la produzione, la distribuzione e l'esercizio.

L'output del primo comparto è il film stesso e dunque un progetto filmico realizzato seguendo un lungo e complesso processo organizzativo e creativo. L'output della distribuzione invece è il servizio di trasporto e consegna della pellicola ai cinema (gestione fisica dei supporti) e le attività di marketing finalizzate alla sua sponsorizzazione (gestione commerciale dei contenuti). Infine il prodotto del comparto degli esercenti è la visione – collettiva – di tali pellicole presso aree specificatamente attrezzate (le sale cinematografiche) attraverso il pagamento di un biglietto. Le caratteristiche del prodotto film ne rendono difficile la classificazione. Di norma le proprietà di questo prodotto si fanno ricondurre a tre diverse categorie di beni: i beni dell'industria culturale, i beni artistici e i prodotti dell'intrattenimento. Il mercato rilevante di questo prodotto è dunque rappresentato da tutte quelle visioni audiovisive alternative al cinema stesso e che ne rappresentano le principali minacce (noleggio/acquisto DVD, canali TV e soprattutto download da internet).

La nascita del cinema si fa comunemente risalire al 1895. Da quella prima proiezione ad oggi è possibile identificare, utilizzando come criterio la qualità e la quantità della concorrenza, tre fasi. La prima, fino al 1925, era caratterizzata da una produzione poco specializzata, da una distribuzione selettiva e da un esercizio ancora troppo simile alle attrazioni circensi. Questa struttura avvantaggiò forme di mercato molto accentrate prima attorno a singoli produttori hardware e software (Edison negli USA, Pathè in Europa), poi attorno a trust (MPPC). L'introduzione del lungometraggio, della sceneggiatura e del sonoro segnano l'avvio della seconda fase, che durerà sino al 1947, caratterizzata dalla predominanza dell'offerta statunitense e, soprattutto, dal potere di mercato di cinque industrie totalmente integrate in verticale che di fatto bloccavano l'accesso in tutti i comparti: le Major. La terza fase ha inizio con il caso anti-trust ai danni della Paramount, che obbliga le compagnie integrate a staccare il ramo aziendale operante nell'esercizio, l'introduzione delle TV sconvolge infine tutto il mercato, soprattutto quello europeo dove si assisterà a fenomeni di integrazione orizzontale, ovvero programmi TV che controllano le produzioni filmiche.

La produzione filmica è un comparto che tanto in Italia quanto nel resto del mondo, è caratterizzato dalla presenza di molte aziende registrate e da una grande porzione di queste inattive. Tra quelle attive solo pochissime (in Italia meno del 20%) ha prodotto più di un film. Per cui questo è un comparto evidentemente molto concentrato.

La distribuzione è il comparto più interessante da analizzare. La concentrazione di imprese arriva a livelli massimi in questa industria che conta meno del 9% di tutte le ragioni sociali operanti all'interno dell'intera filiera. Degli 845 film distribuiti in Italia, quasi il 32% è stato distribuito dalle prime 5 imprese le quali hanno anche conseguito, cumulativamente, più del 75% degli incassi.

L'esercizio cinematografico rappresenta l'ultimo comparto della filiera. La struttura dei costi e dei ricavi evidenzia la necessità per l'esercente di gestire in maniera efficiente lo spazio fisico della sala. Questo principio aziendale è alla base del fenomeno della diffusione di diverse e nuove forme di esercizio. Oggigiorno infatti il panorama dei cinema è sempre più caratterizzato da fenomeni di concentrazione come le multisale e i grandi circuiti che nel solo 2008 hanno conseguito quasi il 90% degli incassi totali e delle presenze del comparto.

Se, almeno in Italia, processi di discriminazione del prezzo non sono molto diffusi (se non si contano quelli di terzo grado), pratiche anticoncorrenziali sono invece all'ordine del giorno. I rapporti tra distributori ed esercenti in particolare sono caratterizzati da fenomeni come il blind bidding e, ancor più diffuso, il block booking. Con queste pratiche i distributori di fatto scaricano il rischio di insuccesso del film sugli esercenti e contemporaneamente raggiungono importanti risorse attraverso le quali, molti di essi, finanziano le nuove pellicole dei produttori e si assicurano nuovi input.