

La produzione cinematografica si caratterizza quale attività ad alta intensità di capitale e comporta, sin dal principio, un elevato fabbisogno di liquidità. Il mercato cinematografico europeo si caratterizza per la presenza di un circuito finanziario che, fino a oggi, ha risolto al suo interno le esigenze di finanziamento più rilevanti, relegando le risorse provenienti da fonti non istituzionali a ruoli prettamente marginali. Una simile modellizzazione del circuito finanziario espone tale settore alla dipendenza dalle fonti istituzionali e dalla pubblicità.

Mario La Torre

Università «La Sapienza» di Roma

1 Introduzione

Nell'immaginario di molti banchieri il credito cinematografico è, ancora oggi, sinonimo di credito speciale. I cambiamenti che il TU bancario ha introdotto con riguardo alle particolari operazioni di credito sembrano, a dieci anni di distanza, risultare estranei al settore del cinema.

Il credito che il sistema bancario offre alla cinematografia rappresenta una quota ridottissima del credito totale erogato al sistema paese. Le ragioni sono essenzialmente tre: la produzione cinematografica si caratterizza per una spiccata peculiarità che la rende difficilmente valutabile o, comunque, difficilmente assimilabile a qualsiasi altra forma di produzione; una misura rilevante dei fondi dirottati al settore transita attraverso meccanismi di sostegno statale; le dinamiche gestionali delle imprese cinematografiche risultano ancora poco formalizzate e poco trasparenti.

Eppure, l'industria del cinema europeo sta operando un intenso sforzo di ristrutturazione operativa e gestionale: i governi studiano meccanismi di sostegno che risultino compatibili con le dinamiche di mercato; le imprese ricercano modelli organizzativi, produttivi e gestionali coerenti con un mercato meno protetto nel quale il posizionamento rispetto alla concorrenza e la dinamicità strategica sono le chiavi per una corretta politica aziendale.

Una trasformazione di tale portata non può essere condotta senza il sostegno degli intermediari finanziari e del sistema bancario in particolare che da sempre rappresenta il primo anello di congiunzione tra settori produttivi e sistema finanziario.

Nella prospettiva di una più intensa interazione tra cinema e finanza, è apparso utile intraprendere un percorso di ricerca volto a definire un modello per la gestione del credito cinematografico. L'obiettivo ultimo è quello di costruire una tassonomia delle tipologie di rischio e delle relative determinanti associabili al credito cinematografico allo scopo di individuare tecniche e politiche di gestione utili a controllare tali rischi.

In chiave metodologica, l'individuazione dei rischi tipici del credito cinematografico impone, in primo luogo, lo studio delle dinamiche produttive del settore e delle prassi finanziarie consolidate per la ripartizione dei rischi tra i diversi attori del processo produttivo; in secondo luogo, l'analisi delle tecniche di finanziamento che istituzioni e intermediari possono utilizzare per soddisfare il fabbisogno finanziario dell'industria cinematografica.

Il presente lavoro definisce il primo stadio dell'analisi e, in assenza di specifica letteratura in materia, propone una valutazione critica delle dinamiche finanziarie della produzione filmica, concentrandosi su quelle che possono risultare rilevanti ai fini di una corretta valutazione del merito

creditizio delle produzioni cinematografiche. Un secondo articolo condurrà l'analisi nell'ambito proprio della gestione del rischio di credito, individuando i tipici rischi riconducibili al credito cinematografico e le possibili politiche di gestione¹.

Così contestualizzato, tale primo articolo è dedicato all'analisi delle componenti economiche e monetarie riconducibili alla produzione cinematografica e allo studio delle prassi finanziarie riscontrabili nel settore.

L'attento studio delle dinamiche finanziarie della produzione cinematografica, da ricondurre successivamente nell'ambito dei processi gestionali degli intermediari finanziari, pone l'analisi su un binario a doppia funzionalità: pensata per gli intermediari finanziari, questa risulta un utile strumento anche per quelle imprese cinematografiche che desiderano interrompere i cortocircuiti relazionali e gestionali con il sistema finanziario, spesso motivo delle isolate e talora poco felici esperienze di interazione².

2 Il circuito economico-finanziario

La produzione cinematografica si caratterizza per un processo ad alta intensità di capitale che impone nelle prime fasi di lavorazione, un elevato fabbisogno di liquidità. In un'ottica finanziaria, quanto evidenziato si traduce nella necessità di sostenere il processo produttivo con risorse coerenti con il budget di produzione e con gli squilibri monetari dettati dalle esigenze della lavorazione.

Le fonti finanziarie a disposizione del settore possono essere ricondotte a fonti interne e a finanziamenti esterni. Le risorse interne al settore sono rappresentate dal capitale aziendale e dagli anticipi derivanti dalle pre-vendite dei diritti dell'opera prodotta sui diversi mercati di sfruttamento (dal theatrical all'home video, al mercato delle televisioni); i fondi esterni sono riconducibili ai finanziamenti istituzionali e al credito privato (grafico 1).

Tuttavia, nella maggioranza dei mercati europei, le imprese cinematografiche presentano ridotti livelli di capitalizzazione e, spesso, in particolar modo per le imprese di produzione, la vita societaria coincide con la durata di uno specifico progetto. Anche per tali ragioni, la principale fonte di soste-

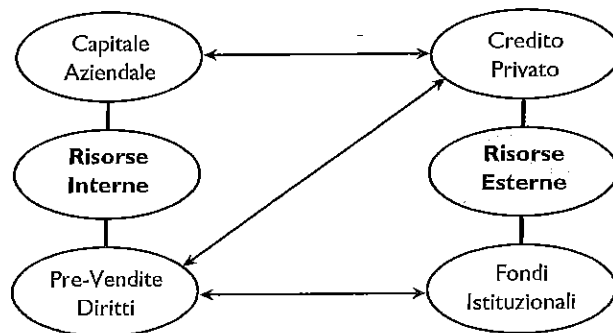
gno finanziario interna al settore è costituita dallo sfruttamento dei diritti, sui mercati nazionali e su quelli esteri, mentre la fonte esterna più significativa è rappresentata dai fondi pubblici dei governi nazionali o dell'Unione europea. Nella prassi, e in ragione delle pressanti esigenze di liquidità presenti già nelle fasi iniziali della lavorazione, le strategie di funding delle imprese cinematografiche sono centrate principalmente sull'accesso ai fondi pubblici e, per il gap finanziario che risultasse non coperto, sullo sfruttamento dei diritti. Questo avviene sempre più regolarmente attraverso il meccanismo delle pre-vendite che, di fatto, assicura in via anticipata parte della liquidità necessaria alla lavorazione e definisce, prima ancora della conclusione della produzione stessa, il ritorno economico del prodotto sui mercati successivi al theatrical. Allo stadio attuale, l'accesso ai fondi privati è residuale e quantitativamente poco rilevante³.

Un simile modello finanziario, centrato principalmente sulle risorse provenienti dalle pre-vendite e dai fondi pubblici espone le imprese cinematografiche a un duplice rischio: una forte dipendenza dagli andamenti ciclici di settore, con riferimento alla possibilità di ricorrere alle pre-vendite; un prevedibile contingentamento dei fondi istituzionali nazionali ed europei, sempre più volti a premiare l'efficienza strategica e gestionale del richiedente e disegnati con quote di cofinanziamento più ridotte.

L'apertura del settore alla finanza di mercato sembra, dunque, una strada obbligata.

Grafico 1

Le risorse finanziarie del settore cinematografico



1 Il secondo articolo verrà pubblicato sul numero di dicembre della rivista.

2 L'autore desidera ringraziare i docenti del Master Mgf Media & Spettacolo dell'Università di Roma «La Sapienza» che, in qualità di esperti di settore, hanno sostenuto con le proprie riflessioni la definizione del presente lavoro. Un ringraziamento particolare ad Alberto Pasquale, Enzo Porcelli e Bruno Zambardino, preziosi interlocutori in materia di distribuzione, produzione e assetto istituzionale del mercato cinematografico. Un sentito ringraziamento anche a Bnl, Interbanca e Société Générale, per la vicinanza dimostrata all'attività di ricerca e per il materiale reso disponibile. Infine, grazie a Claudia Bedogni: senza il suo apporto critico e paziente questo lavoro non avrebbe avuto vita. L'autore, rimane inteso, è l'unico responsabile di quanto scritto.

3 Una recente ricerca dell'Imca, condotta per conto della Commissione europea, ha evidenziato come in Italia, per il campione oggetto di studio, il 43% del fabbisogno finanziario della produzione cinematografica sia coperto da fondi istituzionali, mentre il 22% è riconducibile alle risorse interne delle produzioni. Per ulteriori dettagli, si vedano Imca e Adler T. 2003 b).

Per gli intermediari finanziari, tuttavia, la prima condizione per immaginare un percorso programmatico e duraturo nel mercato del credito cinematografico si risolve nella comprensione delle dinamiche finanziarie proprie della produzione cinematografica. L'analisi della natura dei costi e dei ricavi della loro manifestazione monetaria, e dei ruoli che produttore e distributore ricoprono nella chiusura del circuito finanziario interno al settore, rappresentano il punto di partenza naturale di tale percorso.

La natura dei costi e dei ricavi di un prodotto cinematografico: le manifestazioni monetarie. Il finanziamento di un progetto filmico richiede, da parte dell'intermediario, la conoscenza e l'esatta individuazione dei costi e dei ricavi a questo associabili e la stima delle manifestazioni monetarie che ne derivano. L'analisi del piano finanziario di progetto è il passaggio iniziale per ottenere consapevolezza degli impegni che gravano sul potenziale affidato, in relazione al progetto, e dei ricavi potenziali sui quali è possibile stimare un ritorno dell'investimento e dell'eventuale finanziamento.

Tavola 1

Le tipologie di costo della produzione cinematografica

Tipologia di costo	Voci di costo
Costi di pre-produzione	Soggetto e sceneggiatura Preparazione: Ricerca e sviluppo Studio di fattibilità Approvvigionamento
Costi di produzione artistica	Regia Attori principali
Costi di produzione tecnico-gestionale	Commissione di produzione Reparto montaggio Personale tecnico Maestranze Personale artistico e tecnico Costumi Scenografie Location Mezzi tecnici Trasporti Pellicola Musica Pubblicità Oneri sociali Assicurazioni
Costi di post-produzione	Laboratorio Edizione e sincronizzazione Lavorazioni video

Secondo una tassonomia basata sulle diverse fasi del processo produttivo, i costi di un prodotto cinematografico possono essere classificati secondo due tipologie principali: costi di produzione in senso stretto e costi di distribuzione; le fonti di ricavo possono essere ricondotte alle forme di sfruttamento dei diritti sui diversi mercati.

a I costi di produzione possono essere distinti in costi di pre-produzione, di produzione in senso stretto e di post-produzione, in relazione alla tempistica delle manifestazioni monetarie (tavola 1).

Nonostante la specificità di ogni singolo progetto, è possibile annoverare tra le categorie di costo più rilevanti quelli relativi alle fasi di produzione e di post-produzione; mentre le voci specifiche che maggiormente pesano sul budget sono, generalmente, quelle della regia e del cast, la producer fee, i costi del personale artistico e tecnico e quelli di laboratorio.

b I costi di distribuzione sono riconducibili a tutte le voci di spesa relative all'edizione del film e al suo lancio (tavola 2).

Tra i costi di edizione, i più significativi sono quelli relativi al doppiaggio e alla stampa delle copie mentre, tra i costi di lancio, assumono un peso importante nel budget della distribuzione quelli della flantistica e degli spot televisivi e radiofonici.

I costi di una produzione filmica hanno misura e manifestazioni temporali differenti a seconda delle caratteristiche del

Tavola 2

Le tipologie di costo della distribuzione cinematografica

Tipologie di costo	Voci di costo
Edizione	
Materiali	Importazione/Lavorazione materiali
Doppiaggio	Adattamento dialoghi/Doppiaggio
Sottotitolaggio	
Censura	
Stampa	Stampa copie/Stampa Trailer
Lancio	
Corredo pubblicitario	Poster/Locandine/Fotobuste/Flani
Rapporti con la stampa	Pressbook/Fotografie/Conferenza stampa
Affissione corredo pubblicitario	
Pubblicazione flani	
Spot TV/Radio	
Internet	
Anteprime ed eventi	
Merchandising	

progetto; tuttavia, è naturale ricondurre agli impegni in uscita risultanti dalle spese di produzione le criticità più immediate di equilibrio finanziario. I costi di produzione rappresentano, infatti, le prime voci in uscita nella realizzazione di un progetto relativo a un'opera cinematografica.

Le ricavi del prodotto cinematografico sono collegati alla capacità del film di penetrare i diversi mercati di sfruttamento dei diritti e hanno manifestazioni temporali in parte dettate dagli accordi contrattuali stipulati in sede di cessione dei diritti, in parte condizionati da una prassi consolidata a seguito di una regolamentazione dei tempi di accesso del prodotto sui mercati stessi (regolamentazione delle windows) ora non più in vigore⁴ (grafico 2).

Le prime forme di sfruttamento dell'opera cinematografica si riconducono alla proiezione nelle sale (theatrical) e al trasferimento su videogrammi (public video). Queste generano ricavi dettati dalle dinamiche di box office (botteghino), e dalle vendite dei diritti per il mercato dell'home video (videocassette, Dvd, Cd Rom o Laser Disk), sul quale i prodotti accedono, generalmente, dopo un periodo compreso tra i 3 e gli 8 mesi successivi all'uscita in sala. L'accesso al mercato della Tv a pagamento, pay-per-view (Ppv)+ near video on demand (Nvod) e pay-Tv (Ptv), non avviene prima di 9-12 mesi dalla prima uscita nelle sale; in ultimo, alle televisioni in chiaro, i diritti vengono ceduti non prima di 24 mesi dall'uscita in sala.

A tali forme consolidate di sfruttamento dell'opera si ag-

giungono altri due mercati che stanno sperimentando una sempre maggiore significatività: i nuovi mercati tecnologici (Internet, Vod), ovvero tutti quei supporti che consentono anche la fruizione non lineare, reticolare e interattiva dell'opera, e i mercati derivati e ancillari.

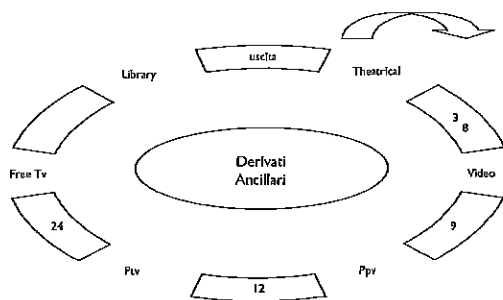
Tra i derivati, rivestono importanza lo sfruttamento dei diritti di sequel, prequel, remake, spin off (elaborazione dell'opera originaria partendo da un personaggio e sviluppando una trama diversa), novelization (riduzione dell'opera in tavole e fumetti); tra i mercati ancillari rivestono importanza quelli del merchandising, dell'advertising (sfruttamento di immagini o sequenze dell'opera per promozione di prodotti) dello sponsorship (utilizzo di immagini o sequenze dell'opera collegate al nome di uno sponsor) di premium promotion (utilizzo di personaggi per la realizzazione di oggetti offerti gratuitamente per la promozione o vendita di prodotti o servizi) di recording (utilizzo separata della colonna musicale dell'opera).

È importante sottolineare, tuttavia, come lo sfruttamento dei mercati tecnologici e di quelli derivati e ancillari non sia caratterizzato da una tempistica predeterminabile e, comunque, risulti perseguibile solamente da un numero circoscritto di prodotti che vantino determinate caratteristiche e che siano sostenuti da società di produzione e distribuzione in grado di valorizzarne le potenzialità.

In un'ottica economica, la significatività delle diverse forme di sfruttamento è dettata, in primo luogo, dalla natura del prodotto e, in seconda istanza, dalla struttura del mercato. Una ripartizione tipica delle fonti di ricavo sul mercato cinematografico europeo, ad esempio, vede ancora oggi nel theatrical il principale mercato di sfruttamento dei diritti, seguito dall'home video e Dvd e dal mercato delle televisioni. Nella specificità di ogni singolo paese, il mercato europeo si caratterizza per una decisa concentrazione dei ricavi su specifici mercati di sfruttamento; negli Stati Uniti, al contrario, si assiste a una maggiore diversificazione delle fonti di ricavo, e in particolare ad un maggior bilanciamento tra ricavi theatrical e ricavi da home video e Dvd⁵. Tuttavia, una rigida tipizzazione delle forme di ricavo verrebbe sistematicamente smentita dalle specifiche caratteristiche di

Grafico 2

Le risorse finanziarie del settore cinematografico



⁴ Ci si riferisce, in particolare, al d.l. 14 gennaio 1994, n. 26, successivamente modificato dalla L. 30 aprile 1998, n. 122.

⁵ Una recente ricerca condotta dall'Imca, per conto della Commissione europea, su un campione di 120 film (108 europei e 12 statunitensi) ha rilevato come, per i film europei, dal theatrical si generi il 77% dei ricavi totali del prodotto, mentre video e Dvd contribuiscono per il 14%, la Pay Tv per un 3% e la Free Tv per un 5%. Negli Stati Uniti, la situazione si presenta molto diversa: il theatrical genera il 34% dei ricavi totali, home video e Dvd il 41%, la Pay Tv il 17% e la Free Tv il 9%. Per maggiori dettagli, si vedano Imca e Adler-T, 2003 b.

ogni singolo prodotto che, di volta in volta, determinano diversi potenziali di penetrazione sui differenti mercati, e dalla naturale ciclicità della profittabilità che i mercati stessi esprimono nel tempo.

Per un finanziatore, i ricavi determinati tramite il meccanismo delle pre-vendite e i ricavi futuri stimabili in base all'eventuale cessione dei diritti non sfruttati costituiscono l'ammontare che, attualizzato, deve essere considerato per la determinazione del tasso di ritorno dell'investimento. Tuttavia, è facile intuire la differenza tra l'ipotesi in cui i ricavi successivi al theatrical siano parametrati in base ad accordi di pre-vendita, stipulati in una fase antecedente all'uscita del prodotto nelle sale, da quella in cui i ricavi siano stimati sul potenziale di vendita dei diritti da definire in una fase successiva all'uscita in sala: in quest'ultimo caso, l'andamento del box office può condizionare fortemente l'attendibilità delle previsioni di ricavo contemplate a livello di budget.

In un'ottica finanziaria, la produzione cinematografica si caratterizza per un significativo squilibrio temporale tra entrate e uscite; i ricavi, infatti, cominciano a generare manifestazioni monetarie solo alcuni mesi dopo la conclusione del processo produttivo, con lo sfruttamento dei diritti sul theatrical, mentre le entrate derivanti dagli altri mercati di sfruttamento possono essere collocate anche ad anni di distanza dall'uscita del prodotto nelle sale. Per tale motivo, l'accesso ai fondi pubblici durante le fasi di produzione risulta di estrema importanza in un'ottica di equilibrio monetario. D'altronde, anche il meccanismo delle pre-vendite consente una parziale monetizzazione dei ricavi successivi al theatrical attraverso l'anticipazione di una percentuale del prezzo di cessione dei diritti. Di fatto, la possibilità di stipulare accordi di pre-vendita, che prevedano anche forme di anticipazioni finanziarie delle spese di produzione e distribuzione, determina, nella prassi, una significativa attualizzazione delle entrate riconducibili alla cessione di diritti il cui effettivo sfruttamento avverrà in tempi successivi. Il fabbisogno, infine, viene gestito anche tramite accordi tra produzioni e distribuzioni che determinano uno specifico modello finanziario di settore.

3 Il modello finanziario interno al settore

Anche se riferita a un singolo progetto, l'analisi degli elementi di costo e di ricavo non è sufficiente a delineare il quadro iniziale sul quale valutare e costruire l'ipotesi di finanziamento. Per il credito cinematografico è necessario valutare, sin dall'inizio, un ulteriore elemento: la ripartizione dei costi tra l'impresa di produzione e quella di distribuzione coinvolte nel progetto e, ancor di più, le priorità concordate tra produzione e distribuzione sulla titolarità dei flussi di ricavo previsti. Gli elevati costi di produzione, la necessità di significative disponibilità liquide sin dalle prime fasi del processo di lavorazione, l'aleatorietà che contraddistingue il maggiore o minore successo di un prodotto artistico hanno consolidato, nella prassi, l'instaurarsi di un circuito finanziario interno al settore in grado di assicurare una forma particolare di diversificazione dei rischi e ripartizione dei ricavi tra produttore e distributore.

Tali accordi interni tra produzioni e distribuzioni, oltre a condizionare le rispettive solvibilità, determinano effetti anche sul piano monetario.

In breve, nel credito cinematografico l'affidato nominale non dovrà mai essere considerato l'unico interlocutore dell'intermediario poiché una produzione cinematografica prevede sempre una ripartizione dei costi e dei ricavi di progetto tra produttore e distributore.

In particolare, come anticipato, il finanziamento di una produzione cinematografica prevede, di norma, accordi di partecipazione finanziaria tra produttori e distributori.

Gli accordi di distribuzione (distribution deals) stabiliscono forme, modalità e tempi di ripartizione dei costi e dei ricavi tra produttore e distributore.

Dal lato dei costi, generalmente, l'impegno finanziario che le distribuzioni assicurano all'interno del processo di produzione filmica si concretizza nel prezzo corrisposto per l'acquisizione dei diritti di sfruttamento del film e nei costi di distribuzione sostenuti. Il prezzo di acquisto dei diritti si sostanzia in un anticipo al produttore di una somma negoziata tra le parti, eventualmente recuperabile dal distributore, definito come minimo garantito (Mg). La ripartizione dei ricavi prevede

meccanismi complessi che variano a seconda della tipologia contrattuale. La comprensione delle dinamiche finanziarie pattuite nel distribution deal è, dunque, condizione irrinunciabile per una prima corretta valutazione della solvibilità dell'affidato, sia esso produttore o distributore.

Per semplicità, è possibile ricondurre gli accordi di distribuzione a due tipologie contrattuali standard: il gross deal e il net deal.

Nel primo, i ricavi generati dallo sfruttamento dell'opera sono divisi tra produttore e distributore, secondo percentuali stabilite contrattualmente; la società di distribuzione, a fronte del sostegno finanziario assicurato alla produzione, recupera le spese a valere sulla propria percentuale. Produttore e distributore registreranno un utile solo nel caso in cui i ricavi di competenza, ripartiti secondo quanto stabilito nel contratto di distribuzione, saranno superiori ai costi sostenuti.

Nel net deal, più comunemente utilizzato, i ricavi vengono destinati, in primo luogo, alla copertura delle spese anticipate dalla distribuzione (minimo garantito e spese di edizione e lancio) e, solo per le somme residuali, vengono ripartiti tra produttore e distributore secondo le percentuali stabilite⁶. Poiché non sempre i ricavi del theatrical sono sufficienti a coprire le spese anticipate dalla distribuzione, il net deal prevede, generalmente, una clausola di cross-collateralization che ammette la possibilità di utilizzare i ritorni dei mercati di sfruttamento successivi al theatrical per reintegrare il distributore dei costi anticipati. Tale tipologia di accordo sposa la tesi che i costi sostenuti dalla distribuzione (Mg e spese di edizione e lancio) possano essere considerati come anticipi concessi alla produzione e, dunque, rappresentino crediti che la distribuzione vanta nei confronti del produttore. Tali crediti verranno, dunque, rimborsati con priorità a valere sui ricavi generati dal film.

Il net deal prevede sempre la definizione di uno specifico meccanismo di ripartizione dei ricavi tra produttore e distributore. Anche se nella prassi ogni accordo può assumere caratteri particolari in relazione alle esigenze specifiche delle parti e alla peculiare natura del progetto, è possibile rintracciare due tipologie di ripartizione dei flussi finanziari: una forfetaria (cost off the top) e l'altra dinamica (a scaglioni).

La copertura dei costi e la successiva ripartizione dei ricavi tra produttore e distributore procede diversamente a seconda che si utilizzi il metodo cost-off the top piuttosto che il metodo a scaglioni.

- Il cost-off the top prevede che i proventi generati vengano destinati in primo luogo alla copertura delle spese di distribuzione e del minimo garantito; solo successivamente produttore e distributore si ripartiscono i ricavi in base alle percentuali stabilite.
- Il metodo a scaglioni prevede che il distributore trattenga, a valere sui primi ricavi, una fee di distribuzione stabilita contrattualmente; i ricavi successivi vengono destinati in primo luogo alla copertura delle spese di distribuzione e solo successivamente divisi tra produttore e distributore secondo percentuali stabilite contrattualmente.

L'esatta comprensione dei meccanismi di ripartizione dei ricavi definiti nel contratto di distribuzione diventa, per la banca finanziatrice, uno step irrinunciabile del processo di affidamento. Un esempio riferito a uno schema di net deal aiuta a coglierne meglio le ragioni. L'esempio che segue è riferito a un film d'autore nazionale, caratterizzato da un budget ridotto, che ha riscosso un significativo successo in sala e che offre l'opportunità di sfruttamento dei diritti anche sui mercati successivi al theatrical.

Supponiamo (tavola 3) che la produzione del film in questione abbia richiesto spese di produzione per 550.000 euro.

Tavola 3

Le condizioni economiche di un net deal

Costi	Spese a carico del produttore	Spese a carico del distributore	Mercati di sfruttamento	% ricavi produttore
Costi di produzione				
550.000	450.000 ¹	200.000	Theatrical	70
Costi di distribuzione				
200.000		Mg anticipato 100.000	Home video	70
Commissione di distribuzione²				
30%			Pay Tv	70
			Free tv	70

¹ 550.000-100.000 (Mg) = 450.000.

² Solo per metodo a scaglioni.

³ Una comune tipizzazione del net deal prevede anche una fee di distribuzione che viene trattenuta dal distributore con priorità rispetto alla copertura delle spese di distribuzione; si tratta dello schema di net deal «a scaglioni» che verrà esaminato più avanti.

Supponiamo, inoltre, che nell'accordo di distribuzione sia stabilito un minimo garantito, a favore del produttore, pari a 100.000 euro e che le spese di distribuzione risultino pari a 200.000 euro. In seguito all'uscita in sala dell'opera, e in base agli accordi di pre-vendita stipulati, i ricavi dai diversi mercati risultino pari a 250.000 euro per la sala (considerati già al netto della quota trattenuta dagli esercenti), 50.000 euro per l'home video, 100.000 euro per la pay Tv e 150.000 euro per la free Tv.

Supponiamo, infine, che nell'accordo contrattuale siano stabilite delle percentuali di ripartizione dei proventi derivanti dallo sfruttamento dei diritti dell'opera sui diversi mercati (theatrical, home video, pay Tv e free Tv); immaginiamo che tale ripartizione attribuisca al produttore il 70% dei ricavi e al distributore il residuo 30%, percentuali generalmente utilizzate negli accordi contrattuali standard.

Nell'ipotesi che il contratto di distribuzione segua uno schema di cost off the top (tavola 4), in virtù del meccanismo della cross-collateralization, i ricavi provenienti dalla sala e dall'home video vengono interamente destinati alla copertura delle spese anticipate dalla distribuzione (spese di distribuzione + minimo garantito assicurato al produttore). Solo per i ricavi derivanti dalla vendita dei diritti alle televisioni si procede alla ripartizione tra produttore e distributore secondo le quote stabilite nell'accordo di distribuzione.

Nell'esempio proposto, dunque, il distributore rientra delle spese anticipate (300.000 euro) e ottiene un utile pari a 75.000 euro, mentre il produttore registra una perdita pari a 275.000 euro, cioè al saldo netto tra i costi totali di produzio-

ne (550.000) e i ricavi che, in base agli accordi contrattuali, ha potuto utilizzare a copertura di tali costi (100.000 euro dalla sala e l'home video, a copertura del minimo garantito anticipato dal distributore, e 175.000 dalle vendite televisive a copertura delle altre spese di produzione sostenute). In tal caso, il produttore potrà raggiungere la copertura dei costi, ed eventualmente ottenere degli utili, solo attraverso l'accesso su altri mercati di sfruttamento dei diritti, o tramite le vendite dei diritti sui mercati esteri, o ancora tramite seconde vendite dei diritti sul mercato nazionale.

Secondo uno schema dinamico, tipico del metodo a scaglioni, generalmente più utilizzato, il meccanismo di ripartizione dei ricavi risulta più complesso. In primo luogo il metodo a scaglioni prevede sempre una commissione di distribuzione, calcolata sui ricavi theatrical, a ristoro della quota parte dei costi indiretti di struttura della società di distribuzione attribuibili allo specifico progetto, e non compresi tra i costi di edizione e lancio.

In tale schema i ricavi provenienti dalle diverse forme di sfruttamento dei diritti vengono ripartiti solo nominalmente secondo le quote percentuali stabilite nell'accordo di distribuzione. Tale ripartizione non coincide con l'effettiva disponibilità da parte del produttore e del distributore delle somme di pertinenza.

Di fatto, la priorità di copertura delle spese anticipate dalla distribuzione (costi di distribuzione + minimo garantito) viene soddisfatta, in via iniziale, a valere sulla sola quota nominalmente di pertinenza del produttore. Solo nell'ipotesi in cui le quote produttore, riferite ai diversi mercati di sfruttamento, e cumulate tra loro, non dovessero essere sufficienti a coprire le spese anticipate, la copertura verrebbe soddisfatta anche a valere sulla quota nominalmente di pertinenza del distributore.

Nel metodo a scaglioni, come si evince dall'esempio (tavola 5), una quota dei ricavi theatrical è destinata, in prima istanza, a copertura della distribution fee. Una volta dedotta la commissione di distribuzione, le quote produttore riconducibili ai ricavi generati dal theatrical (al netto della distribution fee), dalle vendite dei diritti sui mercati dell'home video, della pay Tv e della free Tv sono destinati, secondo gli accor-

Tavola 4

Le dinamiche finanziarie del cost off the top

	Ricavi	Ricavi cumulati	Quota produttore 70%	Quota distributore 30%
Theatrical	250.000	250.000	-	-
Home video	50.000	300.000	-	-
Recupero spese distribuzione + Mg	300.000	-	-	-
Pay Tv	100.000	400.000	70.000	30.000
Free Tv	150.000	550.000	105.000	45.000
Totale				
Theatrical + Prime vendite		550.000	175.000	75.000 (utile)

di contrattuali e in virtù del meccanismo della cross-collateralization, alla copertura del minimo garantito e delle spese di distribuzione.

Nell'ipotesi proposta, il distributore ottiene dal progetto un utile netto pari a 142.500 euro mentre il produttore registra una perdita pari a 418.000 euro, cioè al saldo netto tra i costi totali di produzione (550.000) e i ricavi che, secondo gli accordi contrattuali, sono stati destinati a copertura dei costi di produzione (100.000 a copertura del minimo garantito anticipato dal distributore, e 32.000 derivanti dalla cessione dei diritti al mercato free Tv da destinare a copertura degli altri costi di produzione).

Anche in tal caso, il produttore potrà raggiungere la copertura dei costi, ed eventualmente ottenere degli utili, solo attraverso l'accesso su altri mercati di sfruttamento dei diritti, o tramite le vendite dei diritti sui mercati esteri, o ancora tramite seconde vendite dei diritti sul mercato nazionale.

Nel metodo dinamico a scaglioni il distributore recupera le proprie spese a valere, in prima istanza, sulle quote produttore: l'utilizzo delle quote distributore per la copertura delle spese di distribuzione è residuale ed eventuale; nel cost off the top, le quote produttore e distributore vengono cumulate per raggiungere l'obiettivo della copertura dei costi: il distributore partecipa con le proprie quote alla copertura delle spese sostenute.

Qualunque sia la performance del prodotto sui diversi mercati, nell'ottica del distributore il metodo a scaglioni risulta sempre più conveniente; per il produttore, al contrario, il cost off the top rappresenta la modalità di ripartizione dei ricavi

più vantaggiosa in quanto gli consente di velocizzare il recupero delle spese.

Con riferimento alla ripartizione dei ricavi, è facile notare come le dinamiche del theatrical influenzino fortemente il meccanismo di distribuzione dei flussi: con prodotti che riscuotono importanti successi in sala il produttore rientrerà più velocemente in possesso delle proprie quote di ricavo, secondo le percentuali stabilite contrattualmente, sia che si utilizzi il cost off the top che il metodo a scaglioni.

L'esempio illustra un caso in cui, malgrado il discreto successo in sala, i ricavi totali cumulati generati dal theatrical e dalle prime vendite (550.000 euro) non coprono il totale dei costi di produzione e distribuzione (750.000 euro) mentre coprono, nominalmente, tutti i costi di produzione (550.000). Sia applicando il cost off the top che il metodo a scaglioni, il produttore non rientra dei costi sostenuti. Il distributore registra, in entrambi i casi, un utile che, peraltro, risulta più significativo nel caso del metodo a scaglioni.

I meccanismi negoziali previsti nei distribution deal convenzionalmente in uso determinano, dunque, un meccanismo di ripartizione dei ricavi che assicura un più veloce raggiungimento dell'equilibrio economico da parte del distributore. La capacità del produttore di migliorare il ritorno dell'investimento dipende, in prima istanza, dalla performance che il prodotto genera a livello di theatrical ed è, dunque, strettamente correlato alla strategia artistica adottata.

Tale forza contrattuale riconducibile al distributore trova la propria ratio nella capacità del distributore stesso di assicurare, al contempo, liquidità alle spese di produzione e chiusura del circuito alla catena di sfruttamento dei diritti, e sconta la possibilità che il produttore possa sfruttare gli stessi diritti su altri e diversi mercati geografici. La scelta tra net deal e gross deal, tra cost off the top e metodo a scaglioni, così come la determinazione delle percentuali delle quote produttore e distributore dipende, in gran misura, dall'entità del minimo garantito assicurato al produttore e dal potere di mercato che il distributore può vantare nell'assicurare una vantaggiosa negoziazione dei diritti dell'opera. In sintesi, la ripartizione dei ricavi tra produzione e distri-

Tavola 5

Dinamiche finanziarie di un net deal: il metodo a scaglioni

Ricavi	Ricavi cumulati	Quota produttore	Fee (30%)	Recupero distributore su quota produttore	Quota distributore
Theatrical: 250.000	250.000		75.000		
Theatrical ¹ : 175.000	250.000	-		122.500	52.500
Home video: 50.000	300.000			35.000	15.000
Pay tv: 100.000	400.000			70.000	30.000
Free tv: 150.000	550.000	32.000		72.500	45.000
			(su 105.000)		
Recupero spese distribuzione + Mg			300.000		
Theatrical + Prime vendite	550.000	32.000		-	142.500

¹ Al netto distribution fee.

buzione risente, nell'ambito dei modelli standard proposti, di adattamenti generati dalle forze contrattuali relative van-tate dalle controparti e dai ruoli specifici ricoperti da pro-duzione e distribuzione nell'ambito di tutto il ciclo produt-tivo.

In ogni caso, risulta evidente come un intermediario finan-ziario che voglia finanziare un progetto cinematografico non possa prescindere da un'analisi accurata del distribution deal e degli accordi finanziari definiti internamente al settore.

4 La finanza del cinema: i finanziamenti istituzionali

La produzione cinematografica si caratterizza quale attività ad alta intensità di capitale e comporta, sin dal principio, un ele-vato fabbisogno di liquidità. L'analisi del distribution deal ha consentito di verificare in che modo i meccanismi contrattua-li consolidatisi nel tempo cercano di realizzare una chiusura del circuito finanziario interna al settore. Quando il meccanismo del minimo garantito e delle pre-vendite è gestito oculata-mente, la produzione trova internamente al settore le risorse a titolo di capitale e a titolo di credito di cui necessita.

Tuttavia risulta spesso complicato, per un prodotto la cui performance è riconducibile per lo più a variabili difficilmen-te stimabili, riuscire a reperire tutti i mezzi necessari alla rea-lizzazione del progetto evitando un ricorso al mercato finan-ziario. In più, anche qualora si riuscisse a chiudere il circuito, l'urgenza di liquidità, spesso, impone di aprire all'esterno le di-namiche finanziarie di settore. Il caso scuola di una produzio-ne sostenuta totalmente, a livello di capitale e di liquidità, dal-la distribuzione e dagli interlocutori sui diversi mercati di sfrut-tamento dei diritti è sempre più lontano dalla realtà, in parti-colar modo durante cicli economici recessivi come quello at-tuale.

Così, alle forme di finanziamento di settore, si aggiungono forme alternative di sostegno finanziario alla produzione cine-matografica (grafico 3). Queste sono riconducibili a due cate-gorie fondamentali: la finanza istituzionale e quella di mercato.

La principale differenza è ravvisabile nella diversa natura degli obiettivi che motivano il prestatore di fondi: nel caso

della finanza istituzionale, il sostegno e lo sviluppo del mer-cato e delle imprese del settore; nel caso della finanza di mer-cato, il profitto dell'investitore. Da qui, una diversa natura del-le forme di sostegno, delle modalità di accesso ai fondi dispo-nibili, della valutazione del progetto o dell'impresa finanzia-bile.

L'analisi si concentrerà sulle forme di finanziamento istitu-zionali, rinviando a un successivo stadio della ricerca lo stu-dio delle tecniche finanziarie di mercato.

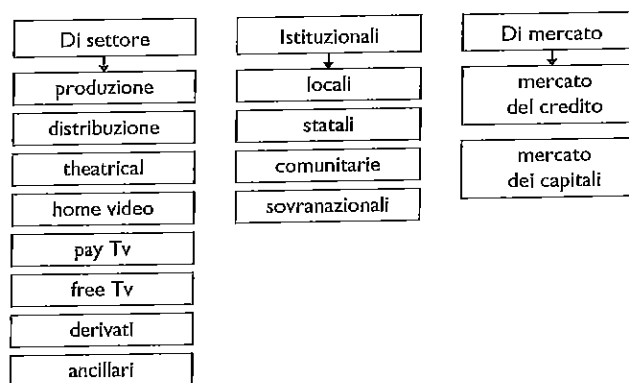
Le forme di finanziamento istituzionale. Il sostegno isti-tuzionale al settore cinematografico si realizza a tre livelli: transnazionale, nazionale e locale.

In virtù dell'importante ruolo che l'industria cinematogra-fica riveste nella veicolazione di contenuti culturali, ogni Pae-se ha, nel tempo, adottato diverse misure di sostegno del set-tore; queste sono state, per lo più, ritagliate sulle specifiche esigenze economiche e produttive del mercato di riferimen-to. È comunque possibile costruire una tassonomia delle forme di sostegno tipicamente rintracciabili nelle legislazioni dei di-versi mercati cinematografici.

L'assistenza finanziaria al cinema si può tradurre in inter-venti a carattere sovranazionale o nazionale e sostegni a ca-rattere locale (regioni, province, comuni). I primi, destinabi-li al settore della produzione, della distribuzione o dell'eserci-zio, si risolvono, generalmente, in contributi o finanziamenti

Grafico 3

Le risorse finanziarie per il cinema



erogati sotto forma di credito agevolato e possono essere concessi su meccanismi automatici (ad esempio parametrati all'incasso lordo della sala) o attraverso screening qualitativi delle richieste di finanziamento basati su specifici sistemi di reference system.

I supporti degli enti territoriali si realizzano più facilmente attraverso forme di sostegno all'esercizio, per lo più dedicati alla ristrutturazione/riconversione degli spazi, o tramite forme di abbattimento dei costi e agevolazioni fiscali, e il cui ottenimento è condizionato all'utilizzo, durante la realizzazione del progetto, di strutture locali o di personale residente.

I fondi istituzionali in Italia. In Italia l'architettura dei finanziamenti pubblici al settore cinematografico è attualmente oggetto di profonda revisione. L'analisi che segue si limita a proporre gli elementi essenziali che hanno caratterizzato, fino ad oggi, l'assistenza statale al settore e ad anticipare alcune annunciate variazioni degli attuali meccanismi.

I fondi pubblici per il cinema prevedono forme di sostegno alla produzione, alla distribuzione, all'esercizio, alla promozione e alle industrie tecniche. Si tratta di interventi che possono assumere carattere di finanziamenti, erogati a seguito di valutazione selettiva delle richieste, o di sostegni automatici⁷.

La produzione può contare su interventi diretti erogati dal ministero per i Beni e le Attività Culturali - Direzione generale per il cinema - e interventi indiretti, ovvero erogati attraverso la Banca Nazionale del Lavoro (Bnl) che, per tali iniziative, grazie all'expertise maturata dalla sua ex Sezione di credito cinematografico, ha rappresentato fino ad oggi l'interlocutore unico per conto del sistema bancario (grafico 4).

Gli interventi diretti si risolvono in premi di qualità e in contributi sugli incassi. I primi si traducono in premi in denaro dal valore prestabilito assegnati a film italiani in possesso di «particolari qualità artistiche e culturali» che abbiano ricevuto il nulla osta per la proiezione in sala. I contributi sugli incassi sono, invece, parametrati agli incassi generati dal theatrical nei primi due anni di sfruttamento dell'opera, in base a percentuali che diminuiscono al crescere dell'incasso stesso.

Agli interventi indiretti possono accedere solo alcune categorie di opere.

I film qualificati «di interesse culturale nazionale» dalla

Commissione consultiva per il cinema possono fruire di un apposito Fondo di intervento assistito dal fondo di garanzia istituito dalla L. 153/94. Il sostegno si formalizza in un finanziamento a tasso agevolato⁸, che copre fino a un massimo del 90% del costo totale ammissibile del film, il cui importo effettivo è stabilito dalla Commissione per il credito cinematografico, a seguito di un'istruttoria tecnica condotta dalla Bnl, e che viene erogato tramite la stessa Bnl. Il finanziamento deve essere rimborsato entro cinque anni a valere sulla quota produttore dei ricavi realizzati dal film⁹.

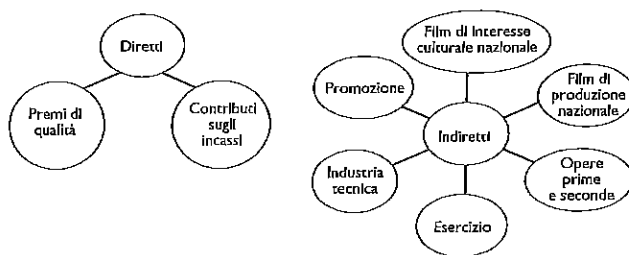
Qualora entro due anni dall'erogazione tali incassi non siano sufficienti a realizzare la completa restituzione del prestito, il produttore beneficia del Fondo di garanzia attraverso il quale lo Stato copre la parte residua non rimborsata fino a un massimo del 70% del valore del finanziamento accordato. Il produttore ha tre anni di tempo per rimborsare la quota del 30% di propria competenza.

I «film di produzione nazionale» possono fruire di un apposito fondo (Fondo di intervento L. 819/71) che supporta l'erogazione di prestiti agevolati, sempre erogati tramite la Bnl a seguito di un'istruttoria tecnica, a copertura di una percentuale massima del 70% del costo ammissibile. Tale prestito deve essere integralmente rimborsato dal produttore che, in tal caso, non può richiedere l'intervento del Fondo di garanzia.

Le opere prime e seconde, quando riconosciute di interesse culturale nazionale, possono usufruire di un fondo ad hoc¹⁰ per l'ottenimento di finanziamenti il cui importo massimo è

Grafico 4

I finanziamenti istituzionali nazionali



⁷ Il fondamento normativo dei sostegni pubblici al cinema si rintraccia nella L. 4 novembre 1965 n. 1213 («vecchia legge cinema») integrata e modificata dalla L. 1 marzo 1994 n. 153 «nuova legge cinema». Per maggiori approfondimenti si veda Rocca C, 2003.

⁸ Attualmente il parametro utilizzato corrisponde al 30% del tasso di riferimento per le operazioni di credito agevolato al settore industriale in vigore alla data di stipula del contratto.

⁹ Attualmente il meccanismo prevede che, per ogni ricavo, una parte della quota produttore pari alla percentuale del budget coperta dal finanziamento venga destinata al rimborso del prestito.

¹⁰ L. 121/65 modificata dalla L. 153/94.

stabilito puntualmente per ogni singolo progetto e che possono contare sul Fondo di garanzia per un importo pari al 90% del prestito concesso. Tale forma di intervento prevede un numero minimo e un numero massimo di opere che annualmente possono beneficiare di tale fondo. Un meccanismo simile è previsto anche per i cortometraggi di interesse culturale nazionale.

Anche la distribuzione si avvale di sostegni riconducibili alle qualifiche di film di interesse culturale nazionale e di film di produzione nazionale. Anche in questo caso il prestito si sostanzia in un finanziamento a tasso agevolato erogato tramite la Bnl, con importi massimi ammissibili stabiliti, che può beneficiare del Fondo di garanzia nel caso di film di interesse culturale nazionale.

L'esercizio può contare su sostegni che si traducono in finanziamenti in conto interessi o in conto capitale. I contributi in conto interessi, erogati tramite la Bnl, scattano a valere su prestiti stipulati da un'impresa italiana di esercizio con qualunque istituto di credito ai fini di trasformazione, ristrutturazione, adeguamento tecnologico e strutturale delle sale. I prestiti devono avere caratteristiche di durata e di importo prestabiliti mentre la percentuale del costo interessi coperta dallo Stato è fissata annualmente con decreto del ministro dei Beni Culturali.

Il contributo in conto capitale, può essere erogato solo a sale cinematografiche in attività per l'adeguamento e il rinnovo delle apparecchiature; il contributo non può superare una percentuale fissa del costo sostenuto e prevede un tetto massimo di costo ammissibile.

Le industrie tecniche cinematografiche possono usufruire di finanziamenti per l'ammodernamento degli impianti e l'aggiornamento tecnologico. Tali contributi si sostanziano in finanziamenti a tasso agevolato, erogati tramite la Bnl e prevedono un costo massimo ammissibile e percentuali massime di copertura finanziaria di tale costo.

Infine, sono previsti contributi totali, parziali e per specifiche voci di spesa a sostegno di tutte le attività di promozione svolte da soggetti pubblici o privati senza scopo di lucro.

L'attuale sistema di sostegno al cinema è oggetto di profonda revisione. La necessità, comune a tutti i Paesi Ue,

di configurare gli aiuti di Stato quali risorse alternative ad altre modalità di finanziamento, capaci di premiare e stimolare l'efficienza gestionale dei beneficiari, ha imposto anche per l'Italia una rivisitazione dei meccanismi di assegnazione dei fondi pubblici destinati al settore. Lo schema di provvedimento, predisposto in attuazione alla delega prevista nell'art. 10 della L.137/02 in materia di cinematografia, chiarisce gli orientamenti innovativi che caratterizzeranno il nuovo quadro normativo. Gli aspetti più significativi, in un'ottica finanziaria, riguardano i meccanismi di assegnazione dei fondi, i criteri stabiliti per l'attribuzione degli stessi e le diverse azioni prospettate a sostegno di una finanza per il cinema.

Circa il primo punto, il legislatore intende perseguire due obiettivi: una semplificazione delle procedure di assegnazione e una riduzione della quota massima del costo del film finanziabile tramite fondi pubblici. I criteri per l'assegnazione delle risorse risultano ispirati a un reference system che prevede meccanismi di valutazione oggettivi riferiti sia alla natura artistica e alla validità tecnica del progetto che alla qualità artistica e manageriale del potenziale beneficiario. In un'ottica di sostegno a un possibile mercato finanziario del cinema, infine, rilevano l'ipotesi di creare un interlocutore in grado di accentrare la gestione di alcune funzioni finanziarie e di offrire servizi alternativi al settore e il ruolo di sostegno attribuito agli enti territoriali.

Lo schema di provvedimento dovrebbe portare, in breve tempo, all'approvazione di una legge quadro. L'efficacia e la razionalità del nuovo impianto normativo dipenderà, tuttavia, in gran misura, dai successivi decreti ministeriali di attuazione ai quali il legislatore ha voluto lasciare il compito di definire nel dettaglio le modalità di applicazione dei nuovi principi ispiratori.

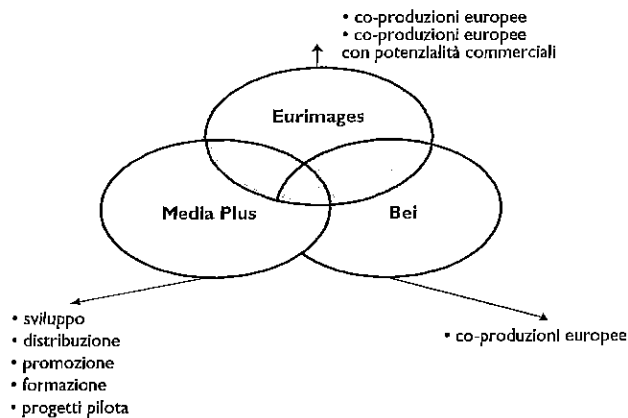
I fondi istituzionali europei. Dall'inizio degli anni '90, il panorama della finanza istituzionale a favore del cinema europeo ha cominciato a risentire degli sforzi che le politiche comunitarie hanno prodotto in un'ottica di potenziamento del mercato dell'audiovisivo. L'obiettivo, già annunciato dal Trattato di Maastricht, della promozione delle diversità culturali nell'ambito degli Stati membri, ha trovato nel rafforzamento del-

la struttura e della concorrenza del settore audiovisivo europeo, e in una maggiore diffusione delle opere europee, i propri vincoli irrinunciabili. Così, l'azione comunitaria ha prodotto due ordini di risultati: la realizzazione di un sistema di supporto finanziario del settore e la definizione di linee guida che assicurino un grado minimo di omogeneità tra le misure di sostegno nazionale adottate dagli Stati membri e la loro contestuale coerenza con i principi di concorrenza e di sussidiarietà che devono caratterizzare gli aiuti di Stato in area Ue. In quest'ottica, tra l'altro, i paesi membri sono chiamati alla rivisitazione della propria legislazione di sostegno e alla proposizione di nuovi quadri regolamentari da sottoporre all'approvazione della Commissione. La maggiore attenzione dei governi nazionali verso forme alternative di sostegno finanziario, quali ad esempio i sistemi di tax shelter, rientra, per l'appunto, nei progetti di rinnovamento delle architetture legislative.

Attualmente, la finanza istituzionale transnazionale a favore del settore cinematografico può essere ricondotta a strumenti comunitari o ad aiuti proposti da organismi sovranazionali (grafico 5).

Tra i primi, rivestono importanza i fondi concessi dall'Ue attraverso il Programma media plus che, per il periodo 2001-2005, ha individuato cinque settori di intervento: lo svilup-

Grafico 5
Le tipologie di risorse finanziarie per il cinema



po, la distribuzione e la promozione di opere europee, la formazione e il sostegno di progetti pilota. La significatività quantitativa di tale programma è testimoniata dallo stanziamento di fondi pari a 400 milioni di euro. Il sostegno può essere erogato come bonus automatico o su base selettiva. Il primo è il caso del sostegno alle distribuzioni, che viene parametrato ai ricavi theatrical ottenuti dai film europei distribuiti nell'anno di riferimento dalla società richiedente, a valere su una quota di risorse disponibili per ogni paese e definita in base a coefficienti di ripartizione nazionale.

Più comunemente, i fondi Media plus vengono assegnati in base a valutazione selettiva delle proposte attraverso un meccanismo di co-finanziamento che prevede una copertura da parte del programma di una quota generalmente pari al 50% dell'importo totale del progetto. Tali finanziamenti possono essere erogati sotto forma di anticipazioni rimborsabili o di sovvenzioni a valere su fondi di garanzia.

I fondi che transitano attraverso organismi sovranazionali si caratterizzano per una singolare bipolarità: da un lato, sono ispirati da obiettivi di sostegno dell'industria e del mercato europeo dell'audiovisivo tipici delle iniziative nazionali e comunitarie; dall'altro adottano forme tecniche di finanziamento e criteri di rimborsabilità delle risorse concesse vicini a quelli di una finanza di mercato.

Gli esempi più significativi sono costituiti dal fondo Eurimages del Consiglio d'Europa e dal fondo Bei.

Eurimages è un programma dedicato quasi esclusivamente alle co-produzioni e prevede due schemi di finanziamento; un primo sostiene opere che riflettano l'identità culturale di uno o più paesi europei; un secondo, riguarda opere che rispondano a requisiti che assicurino un potenziale commerciale significativo. Lo stanziamento del fondo si aggira attorno ai 20 milioni di euro l'anno; la concessione avviene attraverso una selezione dei progetti presentati e si avvale di un meccanismo di co-finanziamento che assicura una copertura parziale del costo totale del progetto, secondo limiti differenti per i due schemi.

La peculiarità del funzionamento del fondo risiede, in un'ottica puramente finanziaria, nel piano di rimborso prospettato. I finanziamenti vengono accordati nella forma del-

l'anticipazione su proventi futuri, in forma agevolata senza interessi, ma è previsto che le somme accordate vengano recuperate dal fondo a valere sulla quota produttore, secondo uno schema tipico del mercato vicino agli schemi comunemente richiamati nei distribution deals e analizzati. La percentuale di recupero che il fondo applica a valere sulla quota produttore è stabilita pari alla percentuale di copertura del co-finanziamento rispetto al costo totale del progetto affidato¹¹.

Più recente è l'iniziativa proposta dal gruppo Bei che, nell'ambito del programma «Iniziativa innovazione 2000», ha varato «Iniziativa audiovisiva innovazione 2000» con l'obiettivo di offrire condizioni di finanziamento alternative alle imprese cinematografiche e audiovisive europee. Il funzionamento del fondo presenta caratteristiche finanziarie agevolate ma fortemente ispirate a dinamiche di mercato. Bei ha identificato dei partner finanziari nei vari paesi Ue (per l'Italia Bnl) ai quali affidare la gestione di tali fondi attraverso la concessione di una linea di credito (per l'Italia pari a 100 milioni di euro). Tali fondi possono essere destinati a imprese cinematografiche e audiovisive nazionali, anche a sostegno di progetti di co-produzione europea, attraverso un co-finanziamento a copertura di una percentuale massima pari al 50% del costo totale del progetto. I progetti finanziabili oscillano da un importo minimo di 80 mila euro a un importo massimo pari a 25 milioni di euro. I finanziamenti, e le relative istruttorie, vengono gestiti in autonomia dalle banche partner, nel rispetto dei parametri stabiliti dalla Bei, che ne sopportano il rischio creditizio, e vengono erogati sotto forma di prestiti a tassi agevolati. La convenienza per l'affidato si concretizza nella misura del tasso passivo che, parametrato al costo della raccolta Bei maggiorato di uno spread, si attesta al di sotto del livello medio dei tassi di mercato (condizione in parte giustificata dalla circostanza che la provvista Bei non è soggetta a imposta sostitutiva). Si tratta, in sostanza, di una forma di finanziamento che offre spazi di convenienza rispetto a sostegni finanziari di mercato alternativi e che può essere convenientemente utilizzata a copertura dei costi eventualmente non coperti da altri fondi istituzionali.

5 Conclusioni

Il mercato cinematografico europeo si caratterizza per la presenza di un circuito finanziario che, fino ad oggi, ha risolto internamente al settore le esigenze di finanziamento più rilevanti. Le risorse necessarie alla realizzazione di un progetto filmico provengono da due fonti prioritarie: quelle istituzionali, che si sostanziano nelle diverse forme di sostegno nazionale o sovranazionale all'industria, e quelle relative allo sfruttamento dei diritti. Nell'Europa continentale, tra l'altro, i mercati di sfruttamento sono circoscritti e limitati. Ad oggi, dunque, le risorse finanziarie per il cinema provenienti dal settore privato rappresentano una quota ridotta del totale.

Una simile modellizzazione del circuito finanziario rileva, per il mercato cinematografico, due criticità immediate: una dipendenza dalle fonti istituzionali e, rispetto ai mercati di sfruttamento, una sostanziale dipendenza dai ricavi pubblicitari. Quest'ultima espone la capacità del settore di reperire risorse all'andamento delle variabili economiche e produttive, e all'impatto che queste giocano sulle grandi imprese; la prima, circoscrive fortemente le motivazioni delle produzioni e delle distribuzioni a migliorare il proprio expertise finanziario e a intensificare i rapporti con gli intermediari.

Eppure, l'alternanza del ciclo economico e le novità giuridico-istituzionali spingono verso un modello di mercato caratterizzato da una maggiore diversificazione delle fonti finanziarie. L'orientamento, ormai consolidato in ambito Ue, di ridisegnare forme e modalità degli aiuti di Stato contiene, per le imprese del settore, una forte motivazione a ricercare fonti di finanziamento ordinarie che possano contribuire alla copertura del gap finanziario riconducibile al singolo progetto o all'impresa nel suo complesso.

L'ingresso degli intermediari nel circuito finanziario descritto necessita, tuttavia, da parte di questi, di una piena consapevolezza dei rischi e di una capacità interpretativa della catena finanziaria costruita per il singolo progetto sostenibile. L'analisi delle dinamiche finanziarie della produ-

¹¹ Rispetto al meccanismo utilizzato per i finanziamenti nazionali, il recupero dalla quota produttore avviene solo una volta che questi abbia coperto i costi di produzione indicati nel budget.

zione cinematografica ha consentito di evidenziarne caratteri tipici e criticità; da qui occorre partire per costruire una tassonomia dei rischi per i finanziamenti all'industria filmica e per definire possibili modelli di gestione del credito cinematografico.

BIBLIOGRAFIA

- Adler T.**, «Only One Third of European Features Make a Profit»; *Screen Finance*, 2003, vol. 16, n° 8.
- Biondi C.**, *Controllo e Pianificazione della produzione Audiovisiva*, Dino Audino Editore, 2000;
- *Come si Produce un Film*, Dino Audino Editore, 2002, vol. 3 e 4.
- Dally P., Durandez A., Jimenez L., Pasquale A., Vidal C.**, *The Audiovisual Management Handbook*, Media Business School Publication, Madrid, 2002.
- Driver T.C.**, «In Facing a Clear & Present Ranger Are We Equal To the Sum of All Fears».

The Business of Film, Analysis – Financing, novembre, 2002, Mifed Special Issue.

Imca, *Identification et Evaluation des Flux Economiques et Financiers du Cinéma en Europe et Comparaison avec le Modèle Américain*; Rapporto per la Commissione Europea, Studio n° DG EAC/34/01;

La Torre M., *Banks in the European Film Industry. Financial Techniques and Risks*, paper presentato al Convegno Annuale della European Association of University Teachers of Banking and Finance, Dublino, 2003.

Mgf Media & Spettacolo – Master in Gestione dell'Attività Bancaria, Assicurativa e Finanziaria – Percorso in Gestione Finanziaria delle Imprese Televisive e Cinematografiche, Università di Roma «La Sapienza», Facoltà di Economia, Materiale Interno, 2003.

Neumann P., *The Fine Art of Co-Production*, Media Business School Publication, Madrid, 2002.

Pasetti A. M., *Soldi dall'Europa*, Box Office, 2003, gennaio;

Petrocchi F., *Le risorse dell'Industria Cinematografica in Italia*, Economia della Cultura, Il Mulino, 2001, vol. I;

Rocca C., *Le leggi del cinema. Il contesto italiano nelle politiche comunitarie*, Franco Angeli, 2003.