

L'intermediazione dei diritti d'autore

Perché il monopolio è costoso e inefficiente

di Diego Menegon

La normativa di tutti i paesi europei in materia di copyright fa perno su un principio saldo: i diritti d'autore sono riconosciuti e tutelati per il mero fatto di aver realizzato un'opera d'ingegno. Il diritto si costituisce naturalmente, senza abbisognare d'alcun adempimento amministrativo per la sua costituzione. Si legge all'articolo 3, comma 2 della direttiva 2001/29/CE che gli Stati membri riservano agli autori, agli artisti, ai produttori audiovisivi, a radio e televisioni il diritto esclusivo di autorizzare o vietare qualsiasi comunicazione o messa a disposizione del pubblico delle loro opere o realizzazioni in maniera tale che ciascuno possa avervi accesso dal luogo e nel momento scelti individualmente.

La legge italiana (legge 633/41), d'altronde, protegge "le opere dell'ingegno di carattere creativo che appartengono alla letteratura, alla musica, alle arti figurative, all'architettura, al teatro ed alla cinematografia, qualunque ne sia il modo o la forma di espressione".

Anche la disciplina nazionale dispone che la tutela non sia subordinata ad alcun adempimento né ad alcuna prestazione ulteriore: il titolo originario dell'acquisto del diritto di autore è rappresentato dalla creazione dell'opera, quale espressione del lavoro intellettuale.

Ciò che cambia da paese a paese è il modello di erogazione dei servizi di intermediazione per la tutela e la gestione dei diritti d'autore; servizi che comprendono il rilascio di licenze e autorizzazioni per lo sfruttamento economico delle opere, per conto e nell'interesse degli aventi diritto, la raccolta e la ripartizione dei proventi derivanti dalle stesse licenze e concessioni, nonché le attività di vigilanza e di accertamento delle violazioni del diritto d'autore.

L'intermediazione si rende in genere utile, se non necessaria, ad ovviare alle difficoltà di negoziazione che altrimenti si porrebbero tra il singolo titolare dei diritti d'autore e ciascun utilizzatore dell'opera oggetto di tutela.

Le caratteristiche dei servizi erogati dagli intermediari, dati gli elevati costi fissi e i contenuti costi variabili, tendono a favorire la costituzione di una situazione di monopolio, tanto che spesso si parla di monopolio naturale, nonostante alcune eccezioni alla regola suggerirebbero una maggiore e crescente cautela. Il legislatore si può quindi muovere tra diverse opzioni, per stabilire, da un lato, se rendere legale il monopolio o se consentire l'esercizio delle attività di raccolta dei proventi mediante il rilascio di una o più autorizzazioni, dall'altro per calibrare il livello di regolazione necessario a tutelare gli interessi diversi da quelli rappresentati dal monopolista.

KEY FINDINGS

- A differenza di quanto avviene nella maggior parte dei paesi europei, in Italia la gestione collettiva dei diritti d'autore è affidata in via esclusiva ad un ente pubblico, la SIAE cui è quindi riconosciuto un monopolio legale.
- La minor efficienza della SIAE rispetto agli organismi esteri equivalenti costa agli autori, ai discografici e ai fruitori di opere musicali protette (quindi ai consumatori) 13,5 milioni di euro.
- I bassi tassi di efficienza della SIAE si ripercuotono negativamente sull'intera industria culturale italiana e sulla capacità di diffusione delle nuove tecnologie dell'informazione.
- Il monopolio legale risulta anacronistico, oltre che lesivo della concorrenza.
- La conservazione del regime di esclusiva in capo alla SIAE impedisce la creazione in Italia di soluzioni più efficienti di tutela e gestione dei diritti d'autore e dei diritti connessi.

Diego Menegon è Fellow dell'Istituto Bruno Leoni. Si è specializzato in diritto pubblico europeo ed è tra i fondatori di Libertiamo. Si occupa di affari istituzionali e di analisi di impatto della regolamentazione. Per IBL approfondisce i temi dell'ambiente e dell'energia.

La regolazione italiana può dirsi la più stringente; già nel 2002 Fabrice Rochelandet la giudicava il sistema sottoposto ad un controllo pubblico più rigido.¹ Qui il legislatore ha optato per il monopolio pubblico e l'attività di intermediario

comunque attuata, sotto ogni forma diretta o indiretta di intervento, mediazione, mandato, rappresentanza ed anche di cessione per l'esercizio dei diritti di rappresentazione, di esecuzione, di recitazione, di radiodiffusione ivi compresa la comunicazione al pubblico via satellite e di riproduzione meccanica e cinematografica di opere tutelate, è riservata in via esclusiva alla Società italiana degli autori ed editori (SIAE).

L'articolo 1 della legge 9 gennaio 2008 è intervenuto a dirimere una *vexata quaestio* da tempo aperta sulla forma giuridica della Società Italiana degli Autori e degli Editori: la SIAE è ora riconosciuta come ente pubblico a base associativa. L'ente conta ad oggi circa 1400 dipendenti e amministra le opere di circa 85000 aderenti.

La tradizione continentale unisce all'originaria missione delle società di gestione, ossia l'abbattimento dei costi di transazione nel mercato della fruizione delle opere d'autore, obiettivi di tipo solidaristico e di promozione della cultura nazionale. I costi sono sostenuti attraverso la vendita delle licenze per lo sfruttamento dei diritti connessi a opere di autori nazionali e stranieri e si traducono in servizi erogati mediante fondi previdenziali o di finanziamento di attività culturali, a beneficio dell'industria culturale nazionale.

Ciò non esclude una diversificazione dei modelli normativi e organizzativi del settore. Accanto ai monopoli legali di paesi come l'Italia, i Paesi Bassi e la Danimarca, si collocano contesti normativi in cui "di norma" viene autorizzata una sola *collecting society* (Svizzera) o caratterizzati da un *favor* espresso per costituzione di un regime di monopolio quasi-legale mediante il rilascio di un'unica autorizzazione (Spagna), che giustifica tuttavia un maggior controllo delle autorità pubbliche (Germania). In Francia le Copyright Collecting Society (CCS) sottopongono al Governo il proprio statuto e sono autorizzate a meno che il ministero della cultura non vi si opponga; ciò ha consentito la costituzione di una pluralità di società attive nel settore. L'autorizzazione statale rappresenta la soluzione mediana tra il monopolio legale sancito da alcune leggi nazionali e il modello più aperto al mercato, che trova espressione nel Regno Unito.

Oltremania l'attività è svolta in un contesto aperto alla concorrenza da più associazioni, agenzie e società che, in regime di libera attività, si specializzano in determinati settori e concorrono per guadagnarsi la preferenza di autori e fruitori delle opere tutelate. Alcuni soggetti, come la PRS for Music, offrono una gamma di servizi di intermediazione simile a quella proposta dalla SIAE, ma operano in genere in singoli settori (la PRS for Music, per esempio, conta i propri aderenti tra i soli autori musicali o i soggetti che acquistano da questi i relativi diritti di utilizzazione economica). Vi sono poi operatori che si limitano a offrire un servizio di registrazione utile a dimostrare in sede legale il diritto d'autore come la UK Copyright Service (UKCS), che consentono il deposito in via telematica delle opere ed il loro aggiornamento a prezzi estremamente contenuti, mentre la Artists Collecting Society è nata in tempi recenti per tutelare il diritto di seguito nel commercio delle opere figurative.

¹ Fabrice Rochelandet, *Are copyright collecting societies efficient?*, 2002

Le collecting Society nel settore della musica		
Italia	Siae	Monopolio legale di ente pubblico
Regno Unito	Ppl (interpreti)	
	Prs (autori)	Monopolio de facto in regime di libera concorrenza
Danimarca	Koda	Monopolio legale
Francia	Sacem (autori)	
	Seam (autori)	
	Adami (interpreti)	
	Spedidam (interpreti)	
	Sorecop (copia privata)	
	Copie France (copia privata)	
	Scpp (discografici)	
	Sppf (discografici)	Regime di concorrenza (autorizzazione)
Germania	Gema	Monopolio de facto (autorizzazione)
Paesi Bassi	Buma/Stemra (autori)	
	Sena (interpreti)	
	Musicopy (compositori)	Monopolio legale
Spagna	Sgae	Monopolio de facto (autorizzazione)
Svizzera	Suisa	Monopolio legale (autorizzazione in regime di esclusiva)
USA	Ascap	
	Bmi	
	Sesac	Regime di libera concorrenza

Modelli a confronto

Sul piano teorico, ciascuno dei due principali modelli tra cui si può muovere il legislatore (monopolio legale e regime di libera concorrenza) presenta propri vantaggi e svantaggi.

Osservano Christian Handke e Ruth Towse² come l'esistenza di un solo fornitore di servizi di gestione di un certo pacchetto di diritti d'autore dia benefici alla società nella misura in cui le società di intermediazione si astengano dallo sfruttare la loro posizione monopolistica per alzare i prezzi e tollerare le inefficienze nella loro organizzazione interna. Ma un monopolio legale e un monopolio di fatto si comportano alla stessa maniera?

L'accentramento della gestione dei servizi relativi al diritto d'autore può apparire al legislatore come il modo migliore per generare economie di scala e facilitare l'incontro tra domande e offerta. Il monopolio legale si accompagna solitamente ad una regolamentazione più incisiva onde evitare che si abusino della posizione riconosciuta. Tuttavia, lo spirito corporativo che sembra inevitabilmente plasmare il modello e la mancanza degli stimoli che solo uno scenario competitivo pone in essere possono suggerire l'idea che un tale modello sia destinato alla sclerosi burocratica e a scadere nell'autoreferenzialità, tanto da dimenticare la propria *mission*, la tutela degli interessi degli autori e l'intermediazione tra questi e la domanda di fruizione delle opere protette.

Il modello pluralistico può, viceversa, essere preferito da quanti ritengono la concorrenza, anche potenziale, un utile pungolo al continuo miglioramento delle proprie prestazioni e dei tassi di efficienza. D'altro canto, ci sono motivi per pensare che l'interposizione di più soggetti tra gli autori e la domanda di contenuti protetti possa comportare più alti costi di transazione e di agenzia.

² Christian Handke e Ruth Towse, *Economics of Copyright Collecting Societies*, in IIC, 2007, p. 937 ss

Tuttavia, l'idoneità dell'intervento pubblico può non offrire vantaggi apprezzabili, soprattutto in un mercato dinamico come quello in esame. Secondo Robert Merges³ la legislazione e la giurisprudenza sono essenzialmente inferiori all'industria nel plasmare un proprio sistema per la commercializzazione dei diritti d'autore. Le CCS fondate spontaneamente illustrano, continua Robert Merges, la capacità dell'industria di adottare le proprie soluzioni sulla base dei diritti di proprietà.

Nelle prossime pagine cercheremo una risposta agli interrogativi che si pongono al *policy maker* nei dati ricavabili da un'analisi comparativa dei modelli ora succintamente descritti.

Il settore della musica

Calandosi nella realtà europea, dall'analisi del mercato dell'intermediazione dei diritti d'autore come si è sviluppato in Italia e nel Regno Unito, dalla concretezza dei conti economici degli operatori, possiamo ricavare alcuni indicatori sull'efficienza dei due modelli.

La maggiore disponibilità di dati è rinvenibile dall'analisi dei settori della musica, dell'editoria e delle arti figurative.

Il mercato più prospero, e pertanto il più importante banco di prova della nostra ricerca, è il primo. Nel 2008 la SIAE ha registrato in questo comparto incassi per 474,7 milioni di euro dall'area Musica, cui si sommano i 9,64 milioni introitati dall'area Lirica.

Nel Regno Unito, il soggetto che più si avvicina alla Siae per numeri e servizi offerti, nel settore della musica, è la PRS for Music, così denominato a seguito dell'alleanza stipulata nel 1997 tra la Performing Right Society e la MCPS (Mechanical Copyright-Protection Society). La PRS for Music conta circa 60 mila iscritti (tra cui 52 mila autori di canzoni e loro eredi) e nel 2008, attraverso le 350 mila licenze concesse ai fruitori di prodotti musicali, ha raccolto 608,2 milioni di sterline. Utilizzando il tasso di cambio di fine 2008, significa che la PRS for Music ha incassato nel 2008 620,6 milioni di euro. Il dato che ci interessa, poiché da esso si evince l'efficienza dell'intermediatore, è il rapporto tra i ricavi e i costi operativi. I conti danno ragione alla società inglese, con un ratio mediamente pari al 12%, contro il 14,8% registrato dalla Siae nel 2008, che sostenne nel medesimo esercizio costi operativi per 71,76 milioni di euro. Con un tasso pari quello della PRS for Music, 13,5 milioni di euro in più si sarebbero tradotti in risparmio per i consumatori di musica, ovvero in maggiori compensi per gli autori.

Il motivo spesso addotto per giustificare gli alti costi operativi della Siae è la spesa sostenuta per vigilare, attraverso propri agenti, sull'effettiva corresponsione del dovuto. L'argomento non regge, poiché anche le CCS straniere hanno tutto l'interesse a dedicare una parte delle proprie risorse alle misure di controllo ed *enforcement*. Anzi, l'esigenza è più sentita nel Regno Unito, dove non è corrisposto il cosiddetto equo compenso per copia privata. In Italia, 59 milioni di euro, sui 484,3 totali, sono ricavati mediante l'imposizione di una tassa o tariffa (la sua natura è oggetto di dibattito) che si applica direttamente sul prezzo di acquisto di dispositivi e a memorie capaci di contenere prodotti musicali oggetto di tutela. Questo meccanismo minimizza i costi di agenzia e di transazione e colpisce il consumatore dell'industria musicale alla fonte, già nel negozio dove acquista il proprio CD-ROM o DVD. Nel Regno Unito per ora l'equo compenso non è previsto e i proventi derivano nella loro totalità dal rilascio di licenze. In sostanza, tornando ai dati sopra menzionati, la Siae è meno efficiente nonostante

3 Robert Merges, "Contracting into Liability Rules : Intellectual Property Rights and Collective Organisations", in *California Law Review* 1293-1393 (1996)

venga agevolata nella raccolta dei proventi attraverso un'imposizione che può dirsi parafiscale. La percezione dell'equo compenso non implica alcun costo operativo di una qualche rilevanza. Potremmo quindi misurare il tasso di efficienza della Siae facendo riferimento ai soli proventi ricavati dalla vendita delle licenze. Così facendo, il rapporto costi operativi su ricavi salirebbe al 16,8%, allontanandosi ulteriormente dai tassi di efficienza dell'analogia inglese.

Sebbene la PRS for Music abbia consolidato, con la fusione tra la MCPS e la PRS, una posizione che può dirsi dominante nel mercato dell'intermediazione e della gestione dei diritti d'autore nel settore musicale, la pressione concorrenziale non è affatto sopita. Con un ricavato che nel 2008 ammonta a 127,6 milioni di sterline (130,2 milioni di euro), la Phonographic Performance Ltd (PPL), nata nel 1934 e specializzata nella tutela dei diritti derivanti dalle esecuzioni di brani musicali, è un *competitor* potenzialmente capace di erodere la quota di mercato della PRS for Music qualora quest'ultima peggiorasse gli standard di efficienza ora garantiti al proprio *target*. Ad oggi, la linea di demarcazione tra il bacino di utenza delle due società è dato dal grado di specializzazione e dalla diversità delle opere d'ingegno tutelate: la composizione di testi e canzoni per la PRS for Music, l'esecuzione di brani musicali per la PPL.

Per muovere la frontiera e minare il primato della PRS for Music, la PPL dovrebbe aggredire la quota ora in capo alla PRS, migliorando il proprio rapporto costi/ricavi, che si attesta al 14,6%, in ogni caso inferiore al dato della Siae. Occorre, infine, porre in evidenza che, se da un lato la quota di mercato della PPL in termini di ricavi è nettamente inferiore a quella della PRS for Music (127,6 milioni di sterline contro i 608,2 della società leader), il numero di soggetti che affidano alla PPL la gestione dei propri diritti d'autore sono 47 mila, per altro in significativa crescita.

Passando al regime tariffario di iscrizione, ossia ai costi sostenuti dagli iscritti per beneficiare dei servizi di intermediazione, notiamo come la PPL offra gratuitamente il servizio di registrazione ad esecutori e case discografiche, mentre la PSR richiede dal 2008 una *registration fee* di 10 sterline (nel 2010 pari a 11,2 euro). Cifre estremamente contenute, rispetto alla quota imposta dalla Siae ai suoi iscritti, pari a 128,52 euro di registrazione, cui si aggiunge la quota annuale pari a 89,70 euro. Si può obiettare che l'iscrizione ad un'associazione comporta il conferimento di uno status cui sono imputati diritti di partecipazione alla vita dell'associazione che danno un valore aggiunto, assente nel caso delle società inglesi. Il confronto, dunque, va fatto con le tariffe richieste per il mandato, che non implica l'iscrizione come socio Siae. Anche in questo caso, però, il raffronto evidenzia una barriera d'entrata per gli autori che intendono partecipare al mercato italiano dell'intermediazione dei diritti d'autore. Il conferimento di un mandato quadriennale alla Siae comporta, infatti, una spesa pari a 588,32 euro, che equivale ad un importo annuale di 147,08 euro. Per gli editori, il costo di registrazione è di 1738,08 euro, cui va aggiunta la quota annuale di 413,10 euro; il mandato comporta una spesa di 1767,13 euro per la tassa istruttoria, più un corrispettivo annuo di 495,72 euro.

Il dato evidenzia una vischiosità nell'accesso al mercato italiano dei diritti d'autore. È evidente, infatti, che molti autori ad inizio carriera o che non svolgono l'attività creativa come attività principale sono emarginati dal mercato dei diritti d'autore nel settore della musica a causa dei costi di iscrizione o di mandato che devono o dovrebbero corrispondere alla Siae. Sorge il dubbio che le alte *fee* siano la diretta conseguenza del carattere corporativistico della Siae, associazione che difende gli interessi dei soggetti già iscritti, con la tendenza a chiudere le porte ai nuovi entranti.

In compenso, le licenze concesse dalla Siae sono talvolta più costose di quelle rilasciate dalle *collecting society* (CCS) nel Regno Unito. Non dimentichiamoci, inoltre, che il monopolio legale non concede nemmeno il vantaggio di dover acquisire una sola licenza, essendo attualmente necessario l'acquisto di una licenza del Consorzio Fonografici (SCF), che raccoglie i diritti dei discografici per la musica registrata. Alle discoteche, la Siae impone il versamento del 10% degli introiti a titolo di compensi per l'utilizzo di opere protette. A questo si aggiunge il pagamento di compensi alla SCF in proporzione al numero di ingressi. Per una serata di sei ore, una discoteca inglese versa per i diritti d'autore da un minimo di 10,46 sterline (11,72 euro), se la sala è quasi deserta (fino a 75 persone), a 159,50 sterline (117 euro), per manifestazioni a cui prendono parte tra le 2500 e le 3400 persone. Certo, va aggiunto il costo della licenza della PRS for Music, pari a mediamente a 8,23 sterline (9,22 euro) ogni cento persone, ma facendo la somma, il divario resta sostanziale.

Prendiamo ad esempio una serata in un club inglese cui presenzino 500 persone. Stando alle tariffe applicate dalle due società di intermediazione, l'esborso per il pagamento dei diritti d'autore sarà di 71,18 sterline (PPL) + 33,28 sterline (PRS), ossia 104,46 sterline (117 euro). Una discoteca della penisola, supponendo che mediamente ogni cliente spenda tra biglietto di ingresso e consumazioni 20 euro, dovrebbe versare alla Siae 1000 euro, quasi nove volte la spesa sostenuta dal club londinese. I 22,68 euro dovuti alla SCF, che non è un ente pubblico operante in regime di monopolio legale, sono poco cosa e rappresentano poco più che un adempimento burocratico. Un pub più piccolo, in una serata in cui riceve un centinaio di clienti per un incasso di 1000 euro, dovrebbe corrispondere 100 euro alla Siae in Italia e 10 euro alla SCF, 26,61 euro alle *collecting society* inglesi (24,21 sterline, di cui 15,98 sterline alla PPL e 8,23 sterline alla PRS).

Una radio commerciale italiana con ricavi pari a 500 mila euro, che emette in tutto il territorio nazionale, dovrà alla Siae il 6% dei propri incassi. La stessa emittente, in Inghilterra, verserebbe alla PPL il 3% e alla PRS il 2% dei propri ricavi, ma al netto dei costi sostenuti (fissati forfettariamente a 15% degli incassi per l'applicazione delle tariffe della PRS).

Insomma, la Siae applica una percentuale più alta su una base imponibile più estesa, che comprende i costi operativi. Senza bisogno di formulare ipotesi avventate, si evince agevolmente che le spese sostenute dalle emittenti radiofoniche italiane per pagare i diritti d'autore sono nettamente più alte, uno scarto pari all'1% degli incassi e al 6% dei costi operativi sostenuti.

La tutela delle opere scritte e delle arti figurative

Il secondo ambito su cui è possibile raccogliere dati a sufficienza per operare un confronto è il settore letterario e delle arti figurative. In Italia, la Siae è nata a Milano il 23 aprile 1882 per rispondere alle esigenze avvertite, oltre che da musicisti come Antonio Bazzini e Giuseppe Verdi, anche da editori e uomini di lettere come Giosuè Carducci, Emilio Treves, Francesco de Sanctis e Edmondo De Amicis. Pure le opere depositate dall'attuale presidente, Giorgio Assumma, confermato in carica per un altro quadriennio con Decreto del Presidente della Repubblica 31 dicembre 2009, pubblicato nella Gazzetta ufficiale del 20 febbraio 2010, n. 42, sono opere scritte, prodotte in qualità di docente e studioso del diritto.

La sezione letteraria oggi raccoglie somme di gran lunga inferiori a quelle registrate dalla sezione Musica: 19,3 milioni di euro nel 2008, contro i 474,7 di quest'ultima. Nel 2010 è previsto un ulteriore calo, fino a toccare quota 13,7 milioni di euro.

Anche in questo mercato, il monopolio legale non dà prova di efficienza, se confrontato con le società analoghe che operano nel medesimo settore nel Regno Unito. Nel 2008 la sezione OLAF (Opere Letterarie e arti figurative) della Siae ha sostenuto costi per 5,18 milioni di euro, pari al 26% degli incassi.

Attualmente nel Regno Unito sono tre i leader nel mercato dell'intermediazione dei diritti d'autore in questo campo: la DACS, la ALCS e la PLS.

L'associazione inglese specializzata nella tutela dei diritti degli autori, la ALCS (Authors' Licensing and Collecting Society), anch'essa costituita su base associativa, ha speso nel 2008 3,1 milioni di sterline (3,16 milioni di euro) per raccogliere 22 (22,4 milioni di euro). Il tasso di incidenza è pari al 14%. Insomma, per la raccolta di una somma superiore a quella incassata dalla Siae, ha sostenuto poco più della metà dei costi cui ha fatto fronte l'associazione italiana. Probabilmente, ciò si deve alla struttura snella della sua organizzazione, che con 35 dipendenti riesce a servire i suoi 50 mila iscritti con tassi di efficienza doppi rispetto alla Siae.

La Publishers Licensing Society, specializzata nella tutela dei diritti delle case editrici, delle riviste e dei quotidiani, ha incassato 27,1 milioni di sterline (27,65 milioni di euro), in buona parte ridistribuita tra i 2.235 soggetti aderenti (26,1 milioni di sterline, 26,63 milioni di euro). Nel 2008, le spese amministrative ammontavano ad appena 1,2 milioni di euro, pari al 4,4%. Se il dato è contenuto, la ragione può ben vedersi nel numero di dipendenti impiegati: sette.

Per le arti figurative, in Inghilterra 52 mila fotografi, architetti, designer, pittori ed altri artisti si rivolgono alla DACS (Design and Artists Copyright Society). Nel 2007/08 ha raccolto 8,4 milioni di sterline (8,57 milioni di euro); il rapporto tra costo per i servizi resi dalla DACS è di un punto percentuale inferiore a quello della SIAE, corrispondendo in misura fissa al 25% dei compensi da distribuire.

Il rapporto costi/diritti raccolti della DACS risulta anomalo, se confrontato con le performance delle altre *collecting society*. Alimenta, in questo senso, il dubbio che la tendenza naturale del mercato dell'intermediazione alla specializzazione e alla costituzione di posizioni dominanti, pur in assenza di vincoli giuridici, porti anche a rendite di posizione impossibili da scalfire. A fugare il dubbio sono intervenuti i fatti verificatisi all'indomani dell'adozione da parte del Parlamento e del Consiglio europeo della direttiva 27 settembre 2001, n. 2001/84/CE, relativa al diritto d'autore di un'opera d'arte sulle successive vendite dell'originale. L'estensione del mercato del diritto d'autore ha dato l'occasione a nuovi soggetti per inserirsi nel lato dell'offerta in concorrenza con la DACS. La sua posizione dominante è stata messa in discussione da due sfidanti. Uno di questi, la Artists Rights Administration, ha preferito restringere il *target*, prestando i propri servizi ai soli artisti russi che vendono le proprie opere nel Regno. Il secondo sfidante, la Artists Collecting Society, ha alzato il tiro e si è imposta nel mercato determinando un abbassamento dei costi di commissione, scesi ora al 15%. Sebbene sia presto per avere una consistenza di dati sufficiente a delineare un quadro preciso, possiamo sin d'ora dire che il monopolio di fatto, a differenza di quello pubblico e legale, mostra il fianco ai potenziali concorrenti, pronti ad affacciarsi al mercato approfittando dell'evoluzione dei diritti connessi al diritto d'autore e delle inefficienze del soggetto che gode di una posizione dominante o monopolistica. In prospettiva, resta da vedere se, ottenuto un abbassamento dei costi di commissione, la concorrenza si estenderà al core business dell'intermediazione dei diritti d'autore.

Complessivamente, i principali soggetti che nel Regno Unito tutelano gli autori di opere letterarie e figurative registrano un tasso di incidenza dei propri costi operativi pari al 10,4%, meno della metà del dato della SIAE. La Copyright Licensing Agency, costituita

da ALCS e PLS su loro spontanea iniziativa per creare economie di scala nell'erogazione dei servizi di intermediazione e raccolta dei proventi, e che da alcuni anni lavora anche per conto di DACS, nell'anno 2008/09 ha distribuito 52,7 milioni di sterline (53,77 milioni di euro).

In Italia, le tariffe applicate agli autori per le opere letterarie e figurative sono le stesse che si applicano ai compositori: 128,52 euro di iscrizione e quota annuale pari a 89,70 euro, altrimenti 588,32 euro per un mandato quadriennale, che equivale ad un importo annuale di 147,08 euro.

Per gli editori le cifre salgono a 428,40 per l'iscrizione e una quota annua di 413 euro; per il mandato quadriennale, è chiesto il pagamento di una tassa di 245,24 euro, cui si sommano le quote annuali pari a 413,10 euro.

Anche in questo caso, il confronto con le *registration fee* imposte dalle CCS d'oltremarina non fanno ben figurare la Siae. L'Alcs esige dall'autore una quota di iscrizione a vita di 25 sterline (28 euro). La Pls e la Dacs giungono a non chiedere alcuna tassa di registrazione alle case editrici.

Spostando l'attenzione sulle tariffe applicate agli utilizzatori di opere tutelate, portiamo l'esempio della classica copisteria che troviamo nelle vicinanze delle nostre università. La legge inglese è meno permissiva di quella italiana, poiché pone un limite di pagine fotocopiable pari al 5%, del volume, anziché al 15%. Detto questo, ognuno può ritenere giustificabile o no, per tale motivo, il diverso prezzo della licenza che una copisteria con quattro fotocopiatrici deve sostenere: 2200 euro in Italia, 291 sterline (325,92 euro) nel Regno Unito.

Considerazioni

Il raffronto tra i dati di bilancio della Siae e quelli delle analoghe società britanniche evidenzia un'incidenza dei costi operativi maggiore nel caso della società italiana. Si direbbe smentita l'idea secondo cui, con l'istituzione di un monopolio legale, l'accentramento dei servizi di intermediazione procura economie di scala e minori spese di gestione. Al contrario, le società e le associazioni inglese riescono a distribuire agli iscritti una quota più elevata delle somme raccolte. Le inefficienze della Siae si riverberano sui consumatori, costretti a pagare di più lo sfruttamento dei diritti d'autore, e sugli autori, che non possono ricevere una parte consistente dei compensi introitati in relazione alle proprie opere.

La flessibilità che caratterizza il mercato inglese porta l'offerta a ricercare le soluzioni più efficienti e l'opportunità di produrre economie di scala viene comunque colta, all'occorrenza, come viene dimostrato dalla costituzione della Copyright Licensing Agency nel 1983, ad opera della ALCS e della PLS.

Le società inglesi sono altamente specializzate e possono per questo innovare i propri servizi adeguandoli alle esigenze del mercato. La specializzazione per tipologia di opera ovvero per categoria di soggetti tutelati porta anche alla costituzione di monopoli di fatto nei diversi settori del mercato. Tuttavia, non si tratta di un monopolio legale. La differenza non è trascurabile, poiché la pressione del mercato è comunque avvertita. Un peggioramento dei servizi di intermediazione da parte di una società renderebbe la propria quota di mercato appetibile ai *competitor* specializzati in ambiti affini o potrebbe attirare nuovi soggetti.

C'è poi da dire che le numerose associazioni che per ora rappresentano le varie categorie di artisti costituiscono ulteriori potenziali concorrenti. La Musician Union, ad

esempio, riunisce circa 30 mila musicisti ed offre loro servizi di consulenza di ogni tipo, servizi di carattere previdenziale ma anche di intermediazione nei rapporti con radio e tv interessati alla messa in onda delle performance degli iscritti. La contiguità con il core business della PRS for Music è evidente e si traduce in una pressione competitiva esercitata nei confronti del monopolista di fatto. Lo stesso dicasi per The Society of Authors, l'associazione di scrittori che assiste i propri 6'500 iscritti nelle questioni legali e fiscali e nei loro rapporti di lavoro.

Ma in Inghilterra la vivacità del libero associazionismo fa da pendant al dinamismo che già da tempo investe direttamente le CCS. Se nel settore musicale si è assistito nel 1997 alla concentrazione del mercato dell'intermediazione dei diritti d'autore con l'alleanza stretta tra la Performing Right Society e la Mechanical Copyright-Protection Society, nell'ambito delle arti figurative sono due i soggetti che si apprestano a sfidare la Design and Artists Copyright Society.

Abbiamo sopra evidenziato come la DACS fosse la *collecting society* con i peggiori rendimenti in termini di efficienza. Mostra quindi il fianco a quanti ritengano di disporre dei mezzi per misurarsi con il soggetto che gode della posizione dominante.

Un'occasione propizia è stata offerta con l'approvazione 2001/84/CE, che ha previsto l'obbligo di corrispondere una percentuale sul prezzo di rivendita di un'opera d'arte originale al suo autore (diritti di seguito). In Italia la direttiva è stata trasposta nell'ordinamento giuridico interno con l'emanazione del decreto legislativo 13 febbraio 2006, che ha affidato alla Siae la gestione anche di questo servizio da rendere agli artisti. Il dogma del monopolio pubblico legale non ha concesso alcuno spazio allo studio di soluzioni alternative.

Nel Regno Unito, come dicevamo, la posizione dominante detenuta dalla DACS è stata messa in discussione da due sfidanti. Uno di questi, la Artists Rights Administration, ha preferito restringere la *target*, prestando i propri servizi ai soli artisti russi che vendono le proprie opere nel Regno. Il secondo sfidante, la Artists Collecting Society, ha aumentato la posta in gioco e si è imposta nel mercato portando ad un abbassamento dei costi di commissione, ridottisi al 15%.

Le tasse di registrazione e di iscrizione annuale esatte dalla Siae rappresentano un onere non comparabile con la realtà britannica, dove si tende a garantire la gratuità dei servizi erogati all'autore. Le spese che il singolo autore deve sostenere rappresentano una barriera d'ingresso che scoraggia l'accesso al mercato da parte di giovani artisti e non professionisti. Il carattere corporativistico dell'ente, preposto alla tutela in primo luogo di chi è già iscritto, può spiegare la diversità di approccio praticato. A quote annuali elevate, corrispondono spesso compensi per lo sfruttamento del diritto d'autore di poche decine d'euro.

Anche gli utilizzatori di opere soggette a tutela hanno spesso motivo di lamentarsi degli alti compensi richiesti. Il confronto non è sempre facile, poiché le tariffe sono determinate sulla base di criteri in molti casi diversi tra loro; tuttavia in alcuni casi, ove si applicano fattori omogenei, il *gap* tra le tariffe applicate è evidente.

Sotto il punto di vista dei costi complessivi sostenuti dagli utilizzatori per l'uso di opere soggette a tutela, sono indicativi i dati relativi agli incassi complessivi della Siae, pari a 671 milioni, quando in tutta Europa (compresi i paesi extra-UE) sono stati raccolti in totale 4 miliardi di euro.

Efficienza, specializzazione, dinamismo, flessibilità e principio della porta aperta sono quindi i punti di forza che un mercato aperto, non monopolistico, come quello britanni-

co può vantare, anche con riferimento al mercato dell'intermediazione del diritto d'autore.

Ridurre i costi o aumentare i ricavi ex lege?

Un confronto tra monopoli legali

Se il *benchmark* britannico evidenzia l'inefficienza del monopolio pubblico, la Siae pare non reggere il confronto nemmeno se si restringe il campo di indagine ai monopoli legali o di fatto costituiti con il rilascio di una singola autorizzazione.

La Svizzera ha optato per un modello simile al nostro: la Suisa raccoglie, infatti, i proventi dai diritti d'autore nel mercato musicale in regime di esclusiva per tutti i 26000 iscritti. La legge svizzera prevede che "di norma, è accordata l'autorizzazione [alla gestione collettiva dei diritti d'autore] a una sola società per categoria di opere e a una sola società per i diritti di protezione affini" (art. 42, legge federale sui diritti d'autore e sui diritti di protezione affini). L'atto autorizzatorio ha durata quinquennale e può esser rinnovato alla scadenza per altri cinque anni.

Nel 2008 la Suisa ha raccolto 152,2 milioni di franchi svizzeri (102,5 milioni di euro, considerando il tasso di cambio di fine 2008), distribuendone 112,9 (cui vanno aggiunti 6,4 milioni di franchi svizzeri per un fondo assicurativo per gli artisti e 2,2 milioni per la fondazione SUISA for music) e sostenendo costi per un ammontare pari al 13,9% degli introiti, ben al di sotto della miglior performance della Siae, registrata nel settore musica, pari al 14,8%. Se il monopolista pubblico italiano fosse efficiente quanto l'analoga svizzera, all'industria musicale italiana e ai suoi utenti e consumatori rimarrebbero in tasca 4,4 milioni di euro, ora consegnati alle sezioni Musica e Lirica della Siae.

Se quindi il regime di libera concorrenza sembra condurre ad una maggiore efficienza nella gestione collettiva dei diritti d'autore, il sistema italiano sembra caratterizzato da problemi strutturali interni responsabili di un *gap* d'efficienza riscontrabile anche nel raffronto con i risultati ottenuti da analoghe CCS operanti anch'esse in regime di monopolio legale.

Problemi di personale

Nel bilancio del 2008, la Siae prendeva atto della necessità di contenere le spese di gestione, dopo anni di aumento delle risorse umane impiegate nell'ente:

Sul fronte dei costi è stata condotta un'azione incisiva nell'ambito del personale che, dopo il piano di nuove assunzioni realizzato negli ultimi anni (in sostituzione delle risorse esodate), ha determinato il sostanziale blocco di nuove assunzioni. Parallelamente, è stato realizzato un piano di risoluzione consensuale anticipata del rapporto di lavoro che ha interessato 48 risorse, per le quali non è stata disposta ancora alcuna sostituzione. Il piano consentirà, dopo tanti anni di crescita ininterrotta del costo del personale (derivante essenzialmente da automatismi contrattuali ed adeguamenti inflattivi), di ottenere un concreto contenimento dello stesso.

Nello stesso bilancio, troviamo una discrasia tra i propositi e i fatti. Il costo del personale aveva raggiunto nel 2007 quota 91,2 milioni di euro. Nel 2008 ha subito un ulteriore aumento, pari a 4,7 milioni di euro (+5,1%), solo in parte (2,1 milioni di euro) giustificabile con la risoluzione consensuale dei rapporti di lavoro. Ancor più forte, in termini percentuali, l'aumento dei costi per gli organi sociali, cresciuti da 2,1 a 2,7 milioni di euro (+28,5%) nell'arco di dodici mesi.

La gravità della situazione è stata rimarcata anche nel corso dell'assemblea tenutasi nell'estate del 2009, in occasione dell'approvazione del bilancio e dell'elezione del nuovo presidente, circostanza nella quale buona parte dei soci hanno preferito abbandonare la riunione per protesta.

Leggiamo nel bilancio preventivo del 2010 che, a fronte di incassi di proventi per i diritti di autore per una somma pari a 671 milioni di euro, i costi della produzione nel 2008 sono quantificabili nella misura di 195,5 milioni di euro. I ricavi della società, pari a 171 milioni di euro, non sono stati sufficienti a coprire le spese sostenute. Il deficit di 15 milioni di euro registrato nel 2008 può esser azzerato con un contenimento dei costi o con un'espansione della raccolta di proventi. Il bilancio preventivo per il 2010 prospetta, con un certo ottimismo, il sostanziale pareggio attraverso la riduzione dei costi. Azioni virtuose in questo senso potrebbero però non bastare.

Si prevede poi per l'anno in corso una riduzione dei costi del personale, che non dovrebbero superare i 93,2 milioni di euro, e degli organi sociali, che dovrebbero attestarsi a 2,36 milioni di euro.

Il nuovo equo compenso salvabilancio

Ciò che ad oggi è sicuro, è che la Siae può fare affidamento a nuove entrate, per un ammontare sufficientemente elevato da compensare gli effetti della crisi e i riflessi contabili delle proprie inefficienze.

Viene in soccorso, infatti, l'aumento dei compensi per copia privata previsto dal decreto ministeriale 30 dicembre 2009, adottato in attuazione del decreto legislativo 9 aprile 2003, n. 68. Il decreto è stato pubblicato nel sito del Ministero per i beni e le attività culturali il 14 gennaio 2010 e ne è stata data notizia nella Gazzetta ufficiale del 6 marzo 2010.

Per comprenderne le novità, è opportuno approfondire il contesto normativo in cui si inquadrano le recenti misure legislative in tema.

Il regime transitorio sui compensi per copia privata, disciplinato all'articolo 38 del d.lgs. 68/03 fino a che non fosse emanata una normativa di dettaglio, prevedeva il pagamento di un corrispettivo, in rapporto alle ore di registrazione, per l'acquisto di supporti audio e video, analogici o digitali dedicati; nel caso di supporti digitali non dedicati, ma idonei alla registrazione di fonogrammi e videogrammi il compenso era determinato in proporzione alla memoria installata. Infine, era previsto la corresponsione di un valore pari al 3% dei prezzi di listino sugli apparecchi esclusivamente destinati alla registrazione analogica o digitale audio o video.

Una prima scelta senza dubbio opinabile è aver stabilito un rapporto di proporzionalità tra il compenso e l'estensione della memoria del supporto. Infatti, sin dall'alba dell'informatica, una delle principali frontiere del progresso tecnologico è stata l'aumento della capacità di memoria contenibile in supporti di dimensioni sempre più ridotte. La crescita esponenziale della memoria consente ed è il presupposto per la fruizione di prodotti multimediali di qualità via via migliore. Basti pensare all'utilità che può avere oggi un floppy disk da 1,44 Mb. Stabilendo un compenso proporzionato alla memoria, il rischio è da un lato quello di aumentare l'incidenza del corrispettivo sul prezzo finale, dall'altro quello di frenare lo sviluppo e la diffusione di supporti sempre più capienti e di conseguenza anche lo sviluppo e la diffusione di prodotti multimediali più elaborati e di qualità superiore che necessitano di memorie più estese.

Il decreto ministeriale, emanato in attuazione del decreto legislativo 68/03, ha confermato il discutibile criterio di determinazione dei compensi per copia privata, proporzionati alla capacità di memoria del supporto.

Suscita, tuttavia, perplessità ancor maggiori l'estensione dell'ambito oggettivo delle norme sull'imposizione del corrispettivo, che ora comprende gli apparecchi, anche polifunzionali, idonei alla registrazione analogica o digitale, audio o video e i masterizzatori di supporti.

Non è chiaro il motivo per cui agli apparecchi polifunzionali si applichi una percentuale del prezzo commerciale di un apparecchio avente caratteristiche equivalenti a quelle della componente interna destinata alla registrazione, pari al 5%, decisamente superiore alla percentuale in precedenza prevista per gli apparecchi esclusivamente destinati alla registrazione analogica o digitale audio o video, pari al 3%.

La commissione ad hoc istituita in seno al Comitato Consultivo Permanente per il Diritto d'Autore ai sensi del decreto ministeriale 27 maggio 2009 ha avuto modo nei mesi scorsi di raccogliere le considerazioni espresse dal mondo dell'industria, del commercio e da quello dei consumatori per un equo temperamento degli interessi coinvolti.

Veniva fatto osservare come in molte ipotesi il cosiddetto equo compenso rischiasse di essere corrisposto per supporti su cui venivano memorizzati prodotti in relazione ai quali era già avvenuto il pagamento dei diritti d'autore o per supporti il cui utilizzo per la registrazione di audiovisivi protetti da copyright era quanto mai improbabile.

Nel primo caso ci si riferisce, ad esempio, ai supporti che consentono il download di brani musicali nel pieno rispetto della legge. Le canzoni, infatti, sono scaricate dietro pagamento dei diritti d'autore, che perciò verrebbero remunerati due volte per la medesima copia se sugli stessi supporti si esigesse il pagamento dell'equo compenso per copia privata.

Oltre alla doppia imposizione nei casi ora evidenziati, è criticabile la scelta di imporre l'equo compenso anche per i supporti utilizzati in ambito professionale, che non verrebbero impiegati per creare copie private di audiovisivi protetti dal diritto d'autore.

Il testo definitivo del decreto ministeriale non tiene conto di queste e di altre osservazioni poste all'attenzione della commissione; riprende, invece, in toto la cosiddetta "bozza Siae", proposta dal monopolista.

Può a questo punto sorgere il sospetto che la definizione in via regolamentare dei criteri per la determinazione dell'equo compenso abbia assunto i connotati di una cambiale in bianco a beneficio del monopolista. Sulla legittimità del provvedimento hanno espresso una posizione in senso negativo varie associazioni ed esperti. Secondo Altroconsumo, si tratta di "un aiuto di Stato incompatibile con il diritto comunitario e suscettibile di alterare in modo significativo la concorrenza tanto nel mercato della gestione collettiva dei diritti che in quello dei supporti ed apparecchi per la registrazione di fonogrammi e videogrammi". Che si tratti più che altro di un aiuto ingiustificato al monopolista lo si può dedurre da un'evidenza: mentre i titolari dei diritti d'autore le cui opere sono comprese nell'ambito di applicazione del cosiddetto equo compenso sono artisti e produttori di videogrammi e fonogrammi di tutta Europa, iscritti anche a società di gestione collettiva diverse dalla SIAE, solo quest'ultima ricava un vantaggio dalle provvigioni che le saranno riconosciute, nella misura da questa stessa determinata, per la raccolta dei compensi.

Il compenso per copia privata rischia di alimentare un contenzioso con le società anglosassoni che già possono lamentare un'inadeguata remunerazione per l'utilizzo delle

opere da queste tutelate. Le CCS anglosassoni, infatti, da tempo lamentano il fatto che gli incassi raccolti nel continente dalle licenze, con cui si concede l'utilizzo anche del repertorio straniero, vengono impiegati in fondi solidaristici, di cui beneficiano i soli iscritti, e per la promozione della cultura nazionale. L'appropriazione dei compensi per copia privata si aggiungerebbe alla lista di *doléances*.

Non va, inoltre, trascurato l'impatto dei compensi per copia privata sui settori investiti dall'obbligo di corresponsione. Nel 2008, sono stati versati 61 milioni di euro per compensi per copia privata; di questi, 3 milioni sono stati trattenuti dalla Siae a titolo di provvigione. Nel 2010, in conseguenza delle nuove disposizioni, si prevede un incasso di circa 145 milioni di euro e nuovi ricavi per la Siae per oltre 7 milioni di euro. Le imprese ICT operanti in Italia e i consumatori sosterranno maggiori costi per 84 milioni di euro ed è preventivamente una contrazione delle vendite. Di questo pare non aver tenuto conto il Ministero dei beni e delle attività culturali, che ha recepito per intero le proposte della Siae, nonostante alcuni dati indurrebbero a ritenere che non sia l'aumento dei compensi per copia privata la soluzione ai precari equilibri di bilancio della Siae.

La Società Italiana degli Autori e degli Editori è un colosso in Europa: il monopolio legale italiano occupa una quota pari al 15% del mercato europeo dei diritti della gestione collettiva dei diritti d'autore. È quindi evidente che se agli alti incassi registrati non corrisponde una gestione efficiente dell'attività di intermediazione, non è con un ulteriore aumento degli stessi che si migliora il funzionamento del sistema. Una via alternativa è l'apertura del mercato dell'intermediazione della gestione dei diritti d'autore; idea non nuova, invero, ma che negli ultimi anni trova fondamento in nuovi argomenti a suo sostegno.

Il monopolio tra giurisprudenza nazionale e comunitaria

Il conservatorismo della corte costituzionale

In passato, i tentativi volti a disconoscere il monopolio pubblico della Siae si sono scontrati con la ferma posizione della corte costituzionale. Nel 1966 il giudice delle leggi veniva adito affinché si esprimesse sulla compatibilità del divieto di costituire associazioni aventi il medesimo scopo che orienta la Siae con l'articolo 18 della Costituzione, dove viene sancita la libertà di associazione. L'eccezione viene respinta in quanto

l'attribuzione in via esclusiva alla S.I.A.E., sicuramente Ente di diritto pubblico, non importa indagare, ai fini del giudizio, se a carattere istituzionale o a carattere associativo, è determinata esclusivamente dalla esigenza di assicurare, nel modo evidentemente ritenuto migliore dal legislatore, la protezione e l'esercizio del diritto di autore.

Se il legislatore considera che la finalità di tutela del diritto d'autore può essere svolta solo in regime di monopolio affidato a un ente pubblico, ne ha pieno diritto e la compressione della libertà di associazione ha luogo per giusti motivi.

Il contrasto con l'articolo 41 della costituzione, che riconosce la libera iniziativa economica, verrà poi negato dalla corte costituzionale con sentenza 9 aprile 1970, n. 58. Il giudice sostiene che il monopolio pubblico risponda ad un'utilità sociale, limite alla libertà d'impresa che trova un addentellato chiaro nello stesso articolo della costituzione.

La corte si è spinta più al largo con la sentenza 6 aprile 1972, n. 65, dove afferma che l'indubbia posizione di preminenza della Siae è "resa necessaria, (...) dalle difficoltà

che in molti casi presenta il controllo delle attività che hanno per oggetto l'utilizzazione economica di opere protette". Si perde nel passaggio un punto fondamentale: la posizione di preminenza non è frutto di una naturale dinamica del mercato, ma di un divieto imposto dal legislatore. Curioso, infine, l'argomento secondo cui qualora la conduzione di un'attività presenti notevoli "difficoltà" nell'esser svolta, la soluzione è vietarla.

Negli anni Ottanta l'agone si è spostato sul settore televisivo: le nuove televisioni private lamentavano l'unilateralità con cui la Siae imponeva le condizioni contrattuali alle controparti. Fino ad allora, la Rai, potendo vantare un monopolio indiscusso e fare affidamento da un lato sul canone radiotelevisivo, dall'altro sulla possibilità di colmare i deficit di bilancio con operazioni di finanza pubblica, aveva accettato il pagamento delle somme richieste dalla Siae per le licenze di utilizzo delle opere protette dal diritto d'autore. Le medesime somme non potevano essere corrisposte da televisioni private che non godevano di entrate paragonabili. Lo scontro tra televisioni private e società di intermediazione evidenziava il fatto che la legge, da un lato, per la tutela di un interesse generale alla protezione dei diritti d'autore, riconosce una posizione preminente alla Siae, dall'altro consente al medesimo ente di determinare autonomamente i compensi da corrispondere ad esso stesso. La natura anfibia e contraddittoria della Siae veniva difesa dalla corte costituzionale nella sentenza 3-15 maggio 1990, n. 241, tanto da disconoscere una volta ancora il carattere monopolistico delle sue attività:

La possibilità di praticare condizioni contrattuali sperequate non sarebbe invero esclusa dalla sua natura di ente pubblico economico; né tale condotta potrebbe essere censurata mediante un'applicazione analogica delle norme (artt. 2597 e 1679 cod. civ.) che impongono al monopolista l'obbligo di trattare con chiunque gliene faccia richiesta e di osservare la parità di trattamento. La S.I.A.E., infatti, non opera in condizioni di monopolio né legale né di fatto (sentenza n. 65 del 1972 cit.), ma opera *iure privatorum* ed in piena autonomia, sicché non sarebbe configurabile un controllo preventivo sulle condizioni di contratto da essa praticate ed anche un suo rifiuto di trattare sarebbe lecito.

In altre parole, per perseguire l'interesse generale alla tutela dei diritti d'autore si vieta la costituzione di altri soggetti disposti a intraprendere l'attività di gestione dei medesimi diritti; si affida quindi in esclusiva i servizi di intermediazione ad un ente pubblico, che stabilisce unilateralmente con la libertà di un soggetto privato (blandamente vigilato dal Governo) i costi che le altre parti contraenti, titolari dei diritti protetti o fruitori, devono sostenere rispettivamente per l'iscrizione o il conferimento del mandato, o per le licenze di utilizzo di opere tutelate.

La legge 633/41 riserva l'attività di intermediazione alla Siae, ma, secondo il giudice della legge, non si tratta di un monopolio per due ordini di motivi: in prima battuta, perché gli autori non sono obbligati a rivolgersi all'ente, secondariamente in quanto la gestione collettiva dei diritti d'autore è un'attività che per sua natura non può svolgersi secondo dinamiche competitive.

Verrebbe da chiedersi, a questo punto, quale utilità abbia sancire il regime di esclusiva per legge. In realtà, la preminenza vantata dall'ente pubblico italiano è ben diversa da quella di cui godono le analoghe *collecting society* del Regno Unito, ogni giorno guadagnata sul mercato, ogni giorno potenzialmente soggetta a sfide di temerari contendenti.

Le nuove tecnologie dell'informazione e la breccia aperta dal mercato unico

L'esperienza d'oltremarica e il confronto con gli altri paesi europei dimostra che la forma dell'ente pubblico e il regime di esclusiva non sono l'unica via perseguibile per la tutela dell'interesse generale alla protezione dei diritti d'autore; anzi, i privati, se avvertono la pressione del mercato, per quanto latente e potenziale, possono fare di meglio, rendere i propri servizi più accessibili e ridurre i costi dell'intermediazione a beneficio degli utilizzatori e dei titolari dei diritti protetti.

La capacità di adeguarsi alle esigenze che sorgono ogni giorno e alle nuove tecnologie è un fattore determinante per un'efficiente gestione dei diritti d'autore. Il progresso delle Information Technology pone nuove sfide al settore e rimette in discussione l'assunto su cui si basa la gestione collettiva dei diritti d'autore, ossia il fallimento del mercato dato dagli alti costi di transazione di un'eventuale management individuale degli stessi.

Le nuove tecnologie dell'informazione confermano ogni giorno quell'effetto ambivalente che già Besen e Kirby osservavano nel 1989.⁴ Da un lato i nuovi strumenti ICT moltiplicano le modalità di fruizione delle opere protette (tanto da rendere anche più agevole la violazione dei diritti d'autore), dall'altro forniscono la possibilità di raccogliere maggiori informazioni sull'utilizzo delle stesse e di abbattere i costi di transazione avvicinando domanda e offerta. Le potenzialità insite nel Digital Right Management sono state esaminate da più autori. Jehoram, in un suo saggio più recente⁵ enfatizza l'effetto dirompente dei nuovi strumenti dell'informazione, capaci di riallocare al centro del copyright management l'autore e di sfidare i soggetti collettivi di gestione dei suoi diritti:

The new, or rather no longer so new, information technology of digitalisation and network communication has radically changed the landscape of copyright collecting societies. They do not need any longer to be collective, not in their tariffs and other conditions, nor in their offer of global repertoires and nor in the allocation of royalties. User contracts can be completely individualised and so must repertoire and the distribution of royalties.

Se anche i singoli autori faticassero a dotarsi degli strumenti per abbattere i costi di transazione che li separano dai consumatori, le grandi case discografiche potrebbero con tutta probabilità far da sé, senza bisogno di affidarsi alla tradizionale società di gestione dei diritti d'autore, costituendo una valida alternativa e un pungolo all'efficienza della CCS.

Proprio i nuovi interrogativi posti dalle ICT al settore della produzione culturale ha mosso la Commissione dell'Unione Europea ad incidere in un ambito del diritto su cui fino a poco tempo fa ha preferito non intervenire per lasciarlo nelle mani dei governi nazionali, anche per il timore di poter incidere sulle diversità culturali, tutelate dall'articolo 151 del Trattato.

Le istituzioni comunitarie, anche secondo l'orientamento più recente, non mettono in discussione la possibilità per gli stati membri di riservare o meno per legge l'attività di intermediazione ad un solo soggetto. Non transigono, invece, nell'equiparare la gestione collettiva dei diritti d'autore ad un servizio cui si applichi la normativa comunitaria sulla concorrenza e sulla libera circolazione. Nel caso di monopoli legali, il trattato della

4 S. M. Besen e S. N. Kirby, *Compensating Creators of Intellectual Property. Collectives that Collect*, The RAND Corporation, Santa Monica, CA 1989.

5 H. C. Jehoram, "The Future of Copyright Collecting Societies", in *EIPR*, 2001.

Comunità europea prevede che “le imprese incaricate della gestione di servizi di interesse economico generale o aventi carattere di monopolio fiscale sono sottoposte alle norme del presente trattato, e in particolare alle regole di concorrenza, nei limiti in cui l’applicazione di tali norme non osti all’adempimento, in linea di diritto e di fatto, della specifica missione loro affidata” (articolo 86, paragrafo 2, TCE). Una delle conseguenze è questa: i soggetti che svolgono l’attività di intermediazione in uno degli stati membri devono poter prestare i propri servizi a tutti i cittadini dell’Unione Europea. La posizione sopra esposta è stata espressa chiaramente nel corso dell’esame e con la condanna del Santiago Agreement, un accordo stretto tra le *collecting societies* di diversi paesi membri dell’Unione (tra cui la Siae) ed extracomunitari (es. Stati Uniti) dichiarato lesivo della concorrenza e delle norme sul mercato interno.

L’accordo, siglato nell’ottobre 2000 e notificato nell’aprile 2001 alla Commissione, mirava a semplificare il rilascio delle licenze per la vendita su internet di opere protette dal diritto d’autore. La modalità *one-stop-shop* era però congegnata in modo tale da ripartire il mercato europeo in tanti comparti separati, coincidenti con i confini nazionali ove operano le diverse società di raccolta dei proventi dai diritto d’autore. Con la Comunicazione del 3 maggio 2004, la Commissione apre il procedimento contro il Santiago Agreement: mentre il principio dello *one-stop-shop* trova l’adesione dell’istituzione comunitaria, si prospetta un giudizio di illegittimità con riguardo alla compartimentazione del mercato europeo. In relazione allo sviluppo delle nuove tecnologie ICT, la Commissione osservava che

such crucial developments in online-related activities must be accompanied by an increasing freedom of choice by consumers and commercial users throughout Europe as regards their service providers, such as to achieve a genuine European single market. The structure put in place by the parties to the Santiago Agreement results in commercial users being limited in their choice to the monopolistic *collecting society* established in their own Member State.

L’innovazione tecnologica del mercato di internet deve quindi essere accompagnata da una più ampia scelta per consumatori e utilizzatori commerciali e la loro libertà non può essere limitata dal monopolista nazionale che svolge l’attività di intermediazione entro i confini nazionali. La Commissione non indugia a utilizzare la definizione di monopolio, in luogo di quello più vago di “preminenza” e pare non ritenere il regime di esclusiva come lo strumento più adatto a far valere un interesse generale come la tutela del diritto d’autore:

The lack of competition between national collecting societies in Europe hampers the achievement of a genuine single market in the field of copyright management services and may result in unjustified inefficiencies as regards the offer of online music services, to the ultimate detriment of consumers. The Commission considers that the territorial exclusivity afforded by the Santiago Agreement to each of the participating societies is not justified by technical reasons and is irreconcilable with the world-wide reach of the Internet.

Secondo la Commissione, quindi, la mancanza di concorrenza nel settore della gestione dei diritti d’autore può comportare inefficienze nell’offerta dei servizi di musica on-line, a danno dei consumatori e non ci sono ragioni tecniche che giustifichino la ripartizione su base nazionale del mercato dell’intermediazione, non compatibile con il carattere universale di internet.

La prima preoccupazione che ha mosso la Commissione europea è stata la serie di difficoltà che incontrano lo sviluppo del mercato del download legale e la libera circolazione di servizi innovativi come i canali satellitari e le web-radio in streaming. I contratti che legano gli autori alle agenzie nazionali sono giudicati spesso troppo restrittivi; nella mancanza di libertà di scelta in ordine alla società cui rivolgersi è individuata una ragione della mancata crescita del settore e della proliferazione di inefficienze.

Non pare ci siano validi motivi perché i principi che si estrapolano da queste considerazioni non si applichino al mercato nazionale e ai servizi che non sono prestati in rete. La concorrenza, per quanto possa accidentalmente sussistere in potenza, declinandosi nella mera possibilità di essere esercitata in una situazione di monopolio di fatto e non legale, stimola la ricerca di soluzioni efficienti che verrebbero ignorate in una condizione di monopolio legale. È quanto da ultimo suggerisce il raffronto compiuto tra il mercato italiano e quello britannico. Ciò che vale per i servizi in rete, infine, vale anche per quelli off-line, per di più ora che pressoché ogni prestazione può essere erogata in entrambi le modalità e i due comparti del mercato sono strettamente concatenati.

La successiva raccomandazione 18 maggio 2005 si sofferma sul rapporto tra autore e società di gestione, indicando nella libera scelta da parte del primo della *collecting society* il traguardo cui tende la politica comunitaria in materia di diritto d'autore:

I titolari dei diritti dovrebbero avere il diritto di affidare a un gestore collettivo di diritti di loro scelta, in un ambito territoriale di loro scelta, la gestione di qualsivoglia diritto on line necessario ai fini della prestazione di servizi musicali on line autorizzati, indipendentemente dallo Stato membro di residenza o dalla cittadinanza del gestore collettivo dei diritti o del titolare dei diritti.

La prospettiva di una piena liberalizzazione dei servizi transfrontalieri di intermediazione dei diritti d'autore ribalta i presupposti su cui si è fondata la pluridecennale giurisprudenza costituzionale. Se il legislatore nazionale ha ritenuto il regime di esclusiva il modo più appropriato per la tutela del diritto d'autore, il legislatore comunitario indica il modello a questo antitetico.

La Commissione europea non sindacava la scelta dello stato membro di riconoscere un diritto di esclusiva ad un soggetto. Il regime di monopolio legale può anche coesistere con la liberalizzazione dei servizi offerti *cross-border*. Spetta piuttosto al legislatore nazionale valutare l'opportunità di conservare una riserva oramai inutile. O meglio, si tratta di scegliere se consentire che solo soggetti di nazionalità straniera possano erodere il mercato italiano offrendo servizi migliori a tariffe più contenute, o se piuttosto concedere questa chance anche ad associazioni e società italiane. Di certo, la sopravvivenza dei monopoli legali nazionali trova sempre più flebile giustificazione. Secondo Handke e Towse,

there is no economic justification for limiting the size of CCS to the size of national market. Where copyright law would be integrated across borders, say in the EU, larger CSS should provide a more efficient solution.

Proprio l'argomento utilizzato sinora (le economie di scala conseguite dal monopolista e la teorica maggior efficienza che queste comportano) si riversa contro i regimi di esclusiva di dimensione nazionale. Proprio per sfruttare maggiori economie di scala è auspicabile che i monopoli legali vengano rimossi, così da favorire la costituzione di conglomerati più grandi in concorrenza tra loro.

Le proposte di riforma

In estrema sintesi, la tesi a fondamento del monopolio legale della gestione collettiva dei diritti d'autore si scontra con due argomenti: in primo luogo ciò che emerge dal confronto con il modello competitivo, da cui si evincono le inefficienze del monopolista pubblico e l'esistenza di barriere d'ingresso laddove le collecting societies inglesi agevolano l'accesso al mercato degli autori con la gratuità della registrazione e dell'iscrizione; in secondo luogo, l'indirizzo assunto dalla Commissione europea, opposto a quello tradizionalmente scelto dal legislatore nazionale, che in prospettiva esporrebbe la Siae alla concorrenza delle analoghe società straniere. Il baluardo del monopolio legale non farebbe che bloccare lo sviluppo di un mercato italiano dei servizi di intermediazione senza per questo difendere la quota di mercato del monopolista pubblico. Se tempo addietro era plausibile presumere che non vi potessero essere soggetti capaci di sostituirsi al monopolista replicando simili economie di scala, oggi la vivacità e il peso economico del settore (intorno al 5-7% del pil europeo), unitamente all'unificazione del mercato unico, ci porta a riconsiderare il medesimo assunto. Editori affermati e grandi associazioni, operanti su scala transnazionale, avrebbero i mezzi per sfidare il monopolio sostenendo gli elevati costi iniziali. Se la Comunità europea conferma l'indirizzo intrapreso, l'erosione della quota di mercato in capo alla Siae può essere frenata solo dai possibili lacci di tipo legale o amministrativo che pro tempore potrebbero essere interposti all'unificazione del mercato, nonché dal tempo necessario alle società straniere e agli autori per conoscere le esigenze degli uni e i servizi offerte dalle altre, per poi finalizzare il *matching*.

La necessità di riformare il sistema attuale si è manifestata e tradotta in atti di sindacato ispettivo e in proposte legislative presentate in Parlamento.

In due interrogazioni a risposta scritta presentate dal Sen. Fabio Giambrone e dall'On. Antonio Borghesi, dell'Italia dei Valori, il 21 e il 24 luglio 2009, si evidenziava, dopo aver ricordato l'Aventino dei soci per protesta contro la gestione del bilancio, che

la situazione della SIAE è la conseguenza di una sequela di atti discutibili e di decisioni improvvise, prese a cascata l'una per coprire i danni delle altre, in difformità delle normative e con grave danno per gli autori, che pagano di tasca propria la faraonica e farragginosa macchina della Società vedendosi destinare solo gli avanzi di gestioni non rispondenti alle esigenze del settore.

Le critiche più aspre stigmatizzano le decisioni di investimento finanziario giudicate avventate, quali l'acquisto di prodotti finanziari dalla Lehman Brothers per 40 milioni di euro.

Una proposta di legge presentata dall'Italia dei Valori il 13 gennaio 2009 (C.1312) riguarda specificatamente l'apposizione dei contrassegni della Siae, anacronistico onere burocratico ed economico che grava sulle società di distribuzione e sul mercato ICT. Le disposizioni di legge e regolamentari che obbligano ad apporre il noto bollino di certificazione nei libri, nei cd e nei dvd erano state dichiarate dalla Corte di giustizia delle Comunità europee (C20/05 dell'8 novembre 2007) incompatibili con le norme comunitarie in materia di misure tecniche suscettibili di restringere la libera circolazione di beni e servizi; ma da un lato la Siae ha continuato ad esigerne il rispetto, dall'altro il legislatore nazionale si ostina a cercare una riformulazione delle regole che trovi il beneplacito della Commissione facendo salvo l'obbligo di apposizione del contrassegno.

La proposta di legge C185

Il progetto di legge più articolato, che muove dalle riflessioni sollevate nel dibattito europeo sulla circolazione dei servizi di intermediazione per riformare alla base il sistema, è quello presentato dai deputati radicali Marco Beltrandi, Rita Bernardini, Elisabetta Zamparutti, Maria Antonietta Farina Concioni, Maurizio Turco e Marco Mecacci alla Camera. Il disegno di legge C.185 ripropone un testo già depositato nella scorsa legislatura e mai ad oggi assegnato alle commissioni per l'esame. Identico testo è stato presentato al Senato (S. 1757) dai senatori radicali Marco Perduca e Donatella Poretti.

L'esame del progetto di legge è stato sollecitato anche mediante un'interrogazione presentata il 15 dicembre 2009 dall'on. Marco Beltrandi, in cui si sollevavano perplessità circa l'estensione di quella che da più parti è definita una tassa sulla copia privata anche ai telefonini e ai pc. Ritenendo sufficienti i 60 milioni che ogni anno l'industria ICT versa alla Siae, si chiedeva se non fosse il caso di spingere nella direzione di una riforma razionalizzatrice del settore che prevedesse l'abolizione del monopolio pubblico.

La proposta di legge prevede, infatti, una riformulazione dell'articolo 180 della legge 22 aprile 1941, n. 633, che nella formulazione attuale affida alla Siae la riserva esclusiva dell'attività di intermediario,

sotto ogni forma diretta o indiretta di intervento, mediazione, mandato, rappresentanza ed anche di cessione per l'esercizio dei diritti di rappresentazione, di esecuzione, di recitazione, di radiodiffusione ivi compresa la comunicazione al pubblico via satellite e di riproduzione meccanica e cinematografica di opere tutelate.

Le attività di intermediazione, nel testo proposto dai deputati radicali, verrebbero riservate ad una pluralità di società di gestione collettiva "appositamente costituite per amministrare, quale loro unica o principale attività," i diritti d'autore e gli altri ad essi connessi.

Al proposito di liberalizzazione segue però quello della regolamentazione del mercato. L'esistenza di un *gap* ineludibile di affidabilità e trasparenza a solcare il confine tra pubblico e privato è opinabile. Le *collecting society* private possono offrire una gestione dei diritti trasparente, per dare risposta ad una richiesta in tal senso di iscritti che altrimenti guarderebbero altrove; al contrario, una delle principali critiche rivolte alla Siae, ente pubblico che beneficia di una preminenza inattaccabile, è l'opacità dei meccanismi di assegnazione dei compensi nella fase distributiva. Tuttavia, i firmatari del disegno di legge hanno congegnato dei sistemi rinforzati di garanzia per gli autori e gli utilizzatori delle opere tutelate, anche alla luce della tendenza naturale alla costituzione di posizioni dominanti se non monopolistiche, pur in un contesto dinamico e di quella che potremmo definire "competitività latente".

Le forme di garanzia degli *stakeholders* che ruotano attorno all'attività delle società di intermediazione sono due.

In primo luogo i requisiti che gli intermediari devono soddisfare sin dalla loro costituzione: la forma in società di capitali italiana o di altro paese UE, un capitale sociale di almeno un milione di euro, l'inclusione nella denominazione sociale delle parole "società d'intermediazione dei diritti d'autore e dei diritti connessi", la sua presenza con una stabile organizzazione nel territorio italiano. Inoltre, sono definiti requisiti di idoneità professionale, affinché sia garantita l'offerta di adeguate competenze tecnico-professionali. Sono poi precisati i requisiti di onorabilità che devono possedere gli amministratori, i direttori generali, i dirigenti muniti di rappresentanza e i soci accomandatari: assenza di condanne penali, anche se non definitive, per i reati più gravi,

per i quali è prevista la reclusione non inferiore a tre anni, ma anche per delitti contro la fede pubblica o contro l'economia pubblica e delitti o contravvenzioni contro norme in materia di lavoro e previdenza sociale.

Il secondo strumento di garanzia è dato dalla vigilanza su questi soggetti da parte del Ministro per i beni e le attività culturali, di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze per gli aspetti di sua specifica competenza. L'incisività dell'azione delle autorità è data dall'obbligo di fornire loro tutte le informazioni da queste richieste.

Un argomento utilizzato contro quanti sostengono la possibilità di creare un mercato aperto dell'intermediazione dei diritti d'autore è rappresentato dalla difficoltà e dagli alti costi di agenzia che sorgerebbero in capo agli utilizzatori nell'identificare la società che tutela ogni specifica opera. Un semplice strumento di trasparenza, come la previsione di una banca dati pubblica in cui gli intermediari sono tenuti a inserire l'elenco delle opere gestite e dei relativi aventi diritto, risolverebbe il problema. Si evidenzia poi il fatto che i motivi ostativi che si frapponevano ad una liberalizzazione del mercato, ossia le difficoltà di reperire le informazioni, sono in gran parte caduti grazie alla disponibilità di mezzi di comunicazione e di informazione che riducono al minimo i costi da sostenere e danno pertanto certezza ai diritti oggetto degli accordi tra autore, intermediario e utilizzatore. Insomma, se le ICT hanno incrementato le occasioni di *right infringement*, permettendo una maggiore circolazione di opere tutelate, le stesse ICT consegnano gli strumenti per vigilare più attentamente sulle operazioni svolte.

Alla liberalizzazione del mercato si accompagna la trasformazione dell'attuale monopolista. La proposta di legge C185 prevede che la Siae mantenga la forma dell'ente pubblico, ma limita il suo ambito operativo alle "funzioni ispettive e di riscossione esercitate nell'interesse dell'erario, i servizi di accertamento e di percezione di compensi, tasse, contributi, diritti e altre funzioni e servizi di natura pubblica o di pubblico interesse attribuitigli dalla legge". In realtà le attività in questo modo riposte nelle sue competenze costituiscono un ambito alquanto ampio. Per alcune di queste si tratta di dar continuità all'erogazione di servizi diversi dal suo attuale core business affidati in gestione per legge alla Siae. Per altre funzioni, viene da chiedersi se non sia perseguibile una soluzione che consenta alle società private di intermediazione l'esercizio delle stesse, anche alla luce della stretta vigilanza a cui possono essere sottoposte, ovvero optare per una riconduzione delle attività di ispezione e accertamento ad altre autorità pubbliche, quali la guardia di finanza o la polizia postale. Il rischio, altrimenti, è quello di vedere addensarsi i costi delle inefficienze attualmente riscontrabili nell'operatività della Siae nelle attività di ispezione e riscossione che rimarrebbero di sua competenza; altro pericolo è quello di consentire alla Siae di continuare a determinare i compensi per le residue attività affidate a carico delle società di intermediazione e degli autori.

Il testo della proposta radicale prevede poi che la Siae sia sottoposta ad un piano di scorporo predisposto dal Ministro per i beni e le attività culturali, congiuntamente con il Presidente del Consiglio dei ministri, sentito il Ministro dell'economia e delle finanze. Le attività di intermediazione verrebbero così trasferite ad altra società a prevalente partecipazione privata, in possesso dei requisiti richiesti per l'esercizio delle attività di intermediazione. Dalla lettera dell'articolato sembra preclusa la possibilità di costituire più d'una società di gestione collettiva dei diritti d'autore in luogo dell'attuale monopolista. Il frazionamento accompagnato da una parziale specializzazione potrebbe, invece, incentivare forme virtuose di concorrenzialità nelle zone grigie tra i settori e i mercati in cui opererebbero le varie società. Il rischio, altrimenti, è quello di passare da un monopolio pubblico ad uno privato senza prospettare verosimilmente l'ipotesi di un mercato contendibile.

Per quanto perfettibile, il progetto di legge presentato dalla delegazione radicale in Parlamento potrebbe costituire un ottimo punto di partenza, con il merito di tener conto degli orientamenti comunitari e della necessità di consegnare al mercato il compito di trovare soluzioni di efficienza economica.

Conclusioni

L'ostinazione con cui il legislatore nazionale continua a voler preservare il monopolio pubblico legale nel settore dei servizi di intermediazione si scontra con i dati che emergono dal confronto tra le performance registrate dal modello britannico del mercato aperto e dal regime di esclusiva italiano. Il rapporto tra i costi operativi e i diritti raccolti è nettamente più alto in Italia, rispetto ai dati rilevati nel Regno Unito. Le *collecting society* inglesi, inoltre, consentono un più facile accesso al mercato a giovani e non professionisti, tanto che spesso non esigono alcuna tassa di iscrizione.

Data la struttura del mercato, con alti costi fissi e bassi costi variabili, il modello competitivo porta sì alla specializzazione delle diverse CCS e alla costituzione di posizioni dominanti o di monopoli di fatto. Si tratta tuttavia di situazioni mai definitive e sempre scalfibili: le inefficienze e l'erogazione di servizi insoddisfacenti per consumatori e iscritti rende il mercato allettante e può attirare nell'arena un *competitor* capace di sfidare il monopolista. Ne rappresenta una prova la nascita in Inghilterra di due operatori per la tutela delle opere figurative decisi a contendere il mercato dei servizi connessi al diritto di seguito, in prima battuta ad appannaggio della DACS, e il conseguente miglioramento delle condizioni contrattuali proposte.

Un secondo argomento, di tipo giuridico-istituzionale, che mina alla base gli assiomi su cui si fonda il monopolio pubblico della Siae e la giurisprudenza costituzionale che lo avvalga da decenni viene dalla Comunità Europea. Benché sia ammesso il divieto di costituzione di società concorrenti con il monopolista pubblico nazionale, il *favor* della commissione è rivolto ad un modello di mercato aperto. Secondo la Commissione, il monopolista nazionale è comunque soggetto alle norme comunitarie sulla concorrenza. Ne consegue la possibilità per i fruitori delle opere soggette a tutela e per gli autori di scegliere a quale CCS rivolgersi. Il mantenimento del monopolio pubblico nazionale va a detrimento della competitività del mercato nazionale. Si rivela inutile, infatti, il divieto di costituzione di società capaci di fare concorrenza alla Siae, quando questa è comunque posta in competizione con quelle straniere.

Alle inefficienze nella gestione dei diritti d'autore che rivelano i bilanci del monopolista non si può porre riparo imponendo per legge la corresponsione di compensi più elevati a danno dell'industria ICT, lesione che pare, invece, prefigurarsi con l'emanazione del decreto 30 dicembre 2009. La raccolta dei compensi per la fruizione di opere tutelate dalla Siae ha già proporzioni ragguardevoli: rappresenta, infatti, il 15% del mercato europeo dell'intermediazione dei diritti d'autore.

La soluzione alle difficoltà incontrate nella gestione economica delle attività di intermediazione passa per una riforma strutturale del sistema. Urge al più presto adeguare l'assetto proprietario della Siae ai metodi della concorrenza. A maggior ragione se l'indirizzo della Commissione europea sarà confermato e se quindi comunque nel prossimo futuro il mercato si aprirà alle CCS straniere. Le proposte di legge in materia presentate in Parlamento possono rappresentare un utile punto di partenza. Sarà però necessario prevedere, oltre alla già contemplata partecipazione del capitale privato nella Siae, anche una scissione della società risultante in più CCS, capaci da un lato di specializzarsi nei vari settori operativi, dall'altro di competere tra loro e con altri eventuali *competitor*.

In questo modo è possibile attendersi dagli stimoli della concorrenza un miglioramento dell'efficienza e una crescita dell'innovazione.

Ringrazio Philipp Fabbio per il prezioso contributo.

IBL Briefing Paper

CHI SIAMO

L'Istituto Bruno Leoni (IBL), intitolato al grande giurista e filosofo torinese, nasce con l'ambizione di stimolare il dibattito pubblico, in Italia, promuovendo in modo puntuale e rigoroso un punto di vista autenticamente liberale. L'IBL intende studiare, promuovere e diffondere gli ideali del mercato, della proprietà privata, e della libertà di scambio. Attraverso la pubblicazione di libri (sia di taglio accademico, sia divulgativi), l'organizzazione di convegni, la diffusione di articoli sulla stampa nazionale e internazionale, l'elaborazione di brevi studi e briefing papers, l'IBL mira ad orientare il processo decisionale, ad informare al meglio la pubblica opinione, a crescere una nuova generazione di intellettuali e studiosi sensibili alle ragioni della libertà.

COSA VOGLIAMO

La nostra filosofia è conosciuta sotto molte etichette: "liberale", "liberista", "individualista", "libertaria". I nomi non contano. Ciò che importa è che a orientare la nostra azione è la fedeltà a quello che Lord Acton ha definito "il fine politico supremo": la libertà individuale. In un'epoca nella quale i nemici della libertà sembrano acquistare nuovo vigore, l'IBL vuole promuovere le ragioni della libertà attraverso studi e ricerche puntuali e rigorosi, ma al contempo scevri da ogni tecnicismo.

I BRIEFING PAPER

I "Briefing Papers" dell'Istituto Bruno Leoni vogliono mettere a disposizione di tutti, e in particolare dei professionisti dell'informazione, un punto di vista originale e coerentemente liberale su questioni d'attualità di sicuro interesse. I Briefing Papers vengono pubblicati e divulgati ogni mese. Essi sono liberamente scaricabili dal sito www.brunoleoni.it.