

Estratto della Circolare n. 110/E del 21/05/1999

7.1.6. Attivita' del commercio al dettaglio di elettrodomestici, casalinghi, dischi, nastri, CD e strumenti musicali.

Per le attivita' del commercio al dettaglio di elettrodomestici, casalinghi, dischi, nastri, CD e strumenti musicali, sono stati elaborati tre diversi studi di settore. Le attivita' interessate sono le seguenti:

1) studio di settore SM06.A per le attivita' del commercio al dettaglio di elettrodomestici, hi-fi, materiale elettrico, dischi, nastri, ecc. relative ai codici di attivita':

- 52.44.3 - commercio al dettaglio di articoli per l'illuminazione e materiale elettrico vario;

- 52.45.1 - commercio al dettaglio di elettrodomestici;

- 52.45.2 - commercio al dettaglio di apparecchi radio, televisori, giradischi e registratori;

- 52.45.3 - commercio al dettaglio di dischi e nastri;

- 52.45.5 - commercio al dettaglio di macchine per cucire e per maglieria.

2) studio di settore SM06.B per le attivita' del commercio al dettaglio di strumenti musicali relative al codice di attivita':

- 52.45.4 - commercio al dettaglio di strumenti musicali e spartiti.

3) studio di settore SM06.C per le attivita' del commercio al dettaglio di articoli casalinghi relative ai codici di attivita':

- 52.44.2 - commercio al dettaglio di articoli casalinghi, di cristallerie e vasellame;

- 52.44.5 - commercio al dettaglio di articoli diversi per uso domestico.

In sede di applicazione dei predetti studi va tenuto presente che manca uno specifico studio di settore per gli esercizi che esercitano la sola vendita al dettaglio di telefonia e relativi accessori. L'assimilazione di questo tipo di attivita' a quelle relative al commercio al dettaglio di elettrodomestici va attentamente valutata, perche' nel settore della telefonia i ricarichi risultano di regola inferiori a quelli degli elettrodomestici.

Relativamente allo studio di settore riguardante il commercio di elettrodomestici va tenuto presente che le imprese che si collocano nei cluster 3 e 4 si differenziano unicamente per l'appartenenza o meno a gruppi di acquisto, mentre lo studio evidenzia per le stesse differenze di ricarico sul costo del venduto, che potrebbero non trovare, in taluni casi, riscontro nella realta'.

Nel settore del commercio al dettaglio di elettrodomestici, gli esercizi associati a gruppi di acquisto, unioni volontarie ecc., potranno essere interessati, nel prossimo futuro, da una riduzione della percentuale di ricarico, della quale si potra' tenere conto nei prossimi anni di applicazione dello studio.

Va tenuto presente, altresì, che il cluster degli esercizi di vendita CD, nastri, ecc. e' unico e talvolta cio' potrebbe creare difficolta' a cogliere le differenze che pure esistono tra grandi e piccoli esercizi. I primi possono contare su un piu' elevato volume delle vendite, effettuano acquisti di un maggior numero di prodotti, usufruiscono di uno sconto da parte delle case discografiche. Tale sconto si tramuta in un maggior ricarico o, in alternativa, in un minor prezzo praticato. Il piccolo esercizio, rifornendosi dai grossisti, circostanza che puo' essere verificata dall'analisi delle fatture di acquisto, non usufruisce, invece, di tali facilitazioni.