

INTRODUZIONE AL METODO CONTABILE

Il presente materiale è tratto dal volume “Il metodo contabile” di Maurizio Fanni e Livio Cossar, edito da CAROCCI Editore. Il passare degli anni ha inevitabilmente reso obsoleta una parte significativa dei riferimenti normativi e degli esempi pratici in esso contenuti. Per tale motivo mi è sembrato opportuno non indicarlo come testo di riferimento principale per la preparazione all’esame di Economia aziendale di cui sono titolare presso la Facoltà di Economia dell’Università degli Studi di Trieste, pur consigliandone vivamente la lettura agli studenti. Ho deciso, in ogni caso, di rendere disponibili ai miei studenti le parti del testo dedicate all’analisi teorica dei fenomeni aziendali che meglio si prestano a integrare quanto da me evidenziato a lezione. Si tratta, pur sempre, del materiale su cui si è formata la mia preparazione di base in Ragioneria. Di conseguenza ho provveduto a selezionare alcune porzioni del testo originario, adattandole almeno in parte – solo dove strettamente necessario – in modo tale da rendere il messaggio da esso veicolato il più attuale possibile. Il presente materiale deve intendersi a uso esclusivo degli studenti che frequentano le mie lezioni o che devono sostenere l’esame del corso di cui sono titolare. Vi è pertanto il divieto assoluto di divulgarlo al di fuori di detta cerchia di persone o di riprodurlo con qualunque mezzo per fini diversi dallo studio personale.

Bruno De Rosa

I CONTENUTI GENERALI DEL METODO CONTABILE

Le indagini storiche mettono in luce che il calcolo contabile è presente in qualsiasi contesto economico.

Noi ne trattiamo unicamente con riferimento alla moderna economia di mercato e cioè al c.d. sistema capitalistico.

Detto sistema è caratterizzato, solitamente, dal continuo recupero dei mezzi di produzione consumati e dalla formazione di un *sovrappiù* di beni e di servizi il quale costituisce, per il periodo di riferimento, il reddito del sistema. Questo è variamente acquisito dalle unità economiche produttrici.

Una tale economia cresce però in termini non solo quantitativi. Le aziende guida manifestano una tendenza al mutamento tecnico ed in genere alla sperimentazione di innovazioni al fine di alzare il proprio saggio di reddito al di sopra

del saggio generale di mercato. Il tipo di competizione che fra esse si istituisce, per effetto dell'introduzione e generalizzazione delle novità, viene usualmente denominato *concorrenza dinamica*. Per effetto di questa situazione, assai diffusa e che spesso coinvolge unità economiche operanti in differenti paesi, ogni operazione di rinnovo di beni strumentali tende a risolversi, per l'azienda, in un rafforzamento produttivo.

Lo studio di una siffatta economia, ai diversi livelli (dell'intero sistema capitalistico, di sue parti, di singole aziende, ecc.) suppone nel breve come nel lungo periodo l'elaborazione di appropriate funzioni di produzione e di criteri di ottimizzazione.

Comporta, altresì, l'elaborazione di procedimenti di costruzione e rappresentazione delle variazioni (movimenti) di valore che (in via ex-ante ovvero ex-post) la ricchezza subisce.

Questo complesso d'informazioni dovrebbe descrivere e spiegare i fatti economici e, perciò, indirizzare le decisioni dei soggetti economici e di ogni altro interessato (lavoratori, finanziatori, terzi in genere).

La ragioneria appresta tali procedimenti (sistemi e modelli di calcolo) e ne diffonde l'uso facendone scaturire comportamenti razionali da parte degli operatori e garantendo altresì la comparabilità, sia in termini spaziali che temporali, dei meccanismi proposti e dei risultati ottenibili, e, dunque, creando presupposti affinché possa avvenire il controllo delle scelte attuate.

In questo senso - e, dunque, ad ogni livello - vorrebbe far sì che servizi con i quali i vari centri economici il cui operare ha riflesso su terzi (in particolare le medie e grandi imprese, sia a capitale privato che a capitale pubblico, ma anche lo Stato e gli altri enti pubblici con la loro complessa organizzazione) venissero a configurarsi quali "case di vetro" e potessero così, in via permanente, rendere ragione, senza distorsioni e nei confronti di ogni interessato, dei criteri adottati per le proprie decisioni.

Sul piano metodologico, per realizzare detti obiettivi, la ragioneria si avvale di due strumenti fra loro integrati:

- a) la *classificazione*;
- b) la *misurazione*.

La prima, realizzabile secondo diversi criteri variamente coordinati (classificazione nominale, ordinale, ecc. sviluppate in modo conforme ai canoni della partita semplice e soprattutto della partita doppia), ha per oggetto la descrizione del

tessuto produttivo mediante categorie logiche (classi) rispondenti a determinate prospettive di osservazione. Sussistono al riguardo molteplici alternative di vasto interesse. La c.d. *logica duale* (“duality approach” o “duality”) e cioè la rappresentazione delle quantità sotto due diversi aspetti e con antitesi nel segno (partita doppia antitetica), di uso oggi universale, offre una struttura insostituibile per organizzare e sistemare i valori contabili. Essa consente di convertire i dati economici di partenza in un complesso svolgimento dai sicuri legami, compatto e bilanciato, secondo una tecnica applicabile sia ai fenomeni macroeconomici che a quelli microeconomici.

La seconda ha per oggetto l'attribuzione di caratteri quantitativi alle categorie che nascono con la classificazione. Questi caratteri possono essere fisici o monetari. Si hanno al riguardo diverse scale di misurazione sia di tipo “non monetario” o primarie che di tipo “monetario” o secondarie.

I movimenti di ricchezza presentano connotati tipicamente monetari nell'economia moderna. Ne segue che, negli ordinamenti contabili, la misurazione primaria costituisce ormai una fase del più esteso lavoro che conduce alla misurazione secondaria. Quest'ultima si appoggia alla prima nel senso che ne è una prosecuzione; entra in azione una volta che gli oggetti appartenenti alle classi contabili siano stati definiti in quantità fisiche (numero di pezzi, metri, kg., ecc.).

La misurazione monetaria non dovrebbe comportare particolari difficoltà essendo la moneta nient'altro che un bene (ovvero un modulo sostitutivo di questo), per convenzione accettato in cambio di altri beni e servizi, e suscettibile, una volta ottenuto, di essere negoziato contro altri beni e servizi. Ecco, allora, che, in qualsiasi problema economico, ogni bene o servizio anziché avere tanti prezzi per quanti sono gli altri beni e servizi con i quali potrebbe scambiarsi, dovrebbe ricevere un unico prezzo, corrispondente alla quantità della moneta con cui si scambia una unità del medesimo.

Detto prezzo è, però, un *valore di mercato* il quale, dunque, esiste in quanto si sia pagata e riscossa moneta in un concreto atto di scambio.

Esso non è noto prima della cessione. Non può, pertanto, essere impiegato per misurare monetariamente il valore di beni e servizi che in futuro saranno utilizzati e/o negoziati. E' vero che si può ricorrere a presunti prezzi d'acquisto o di vendita, ma questi in realtà non sono prezzi. Costituiscono una delle tante categorie dei c.d. *valori di stima* suscettibili di tradursi in prezzi solo nel momento in cui venga corrisposto l'ammontare pattuito. Conseguentemente, nei sistemi e modelli

contabili riferiti ad un periodo di tempo più o meno esteso, e con numerosi flussi di beni e servizi, sorge l'interrogativo di come procedere ad una corretta e appropriata misurazione monetaria. La dottrina, al riguardo, ha seguito l'unica strada percorribile elaborando, come in seguito si vedrà, una gamma estesa di attributi di stima la cui adozione è fortemente condizionata dagli scopi della valutazione. Con il variare degli scopi variano solitamente gli *attributi di stima* prescelti nelle diverse situazioni che possono presentarsi.

Pertanto, in generale, la misurazione monetaria si risolve in una corrispondenza biunivoca fra le quantità fisiche di ciascun oggetto ed una prescelta scala monetaria identificata dall'unità di conto (lira, dollaro, marco, ecc.). E ciò sia che ci si trovi di fronte a negoziazioni ormai definite (prezzi fatti), sia che si debba procedere alla valutazione di beni e servizi non negoziati. In quest'ultimo caso, però, il valore complessivo risultante per ciascun oggetto dipende dal *fattore di stima* cioè dalla quantità di numerario (intera o frazionaria) assegnata all'unità di misura fisica (pezzo, metro, kg., ecc.) degli oggetti da misurare monetariamente.

S'intende che nelle misurazioni monetarie condotte all'interno di sistemi e modelli contabili aventi natura dinamica e, dunque, caratterizzati da numerosi flussi di beni e servizi, occorre operare in stretta congiunzione con una preordinata classificazione contabile che dev'essere conforme agli obiettivi perseguiti. E i valori che si generano hanno, allora, in un primo momento, natura elementare (cioè sono il mero prodotto algebrico delle quantità fisiche per il fattore di stima) ed in momenti successivi natura composta in rapporto alla loro collocazione più o meno avanzata nel contesto della classificazione contabile. Le misure composte in talune circostanze sono il frutto di una aggregazione di quelle elementari, in altre invece derivano dal loro preliminare frazionamento (analisi) e dalla successiva ricomposizione delle parti secondo differenti criteri.

Dai canoni di classificazione e di misurazione monetaria traggono, dunque, origine e alimento i numerosi sistemi e modelli contabili operanti nell'ambito della macro e della microeconomia.

Questi, seguendo percorsi diversi e con intenti normativi non sempre coincidenti, si prefiggono la dimostrazione delle variazioni di valore subite nel tempo dalla ricchezza impiegata nelle attività produttive.

Come si vedrà, da quest'assunto scaturiscono importanti conseguenze di ordine metodologico e trova sviluppo la *teoria della produzione* che, correttamente

interpretata ed arricchita con i contributi delle più recenti ricerche, è anche una *dottrina della dinamica del capitale*.

Devesi, peraltro, avvertire che l'innesto nelle classi dei parametri monetari e, dunque, la costruzione di modelli e sistemi contabili conformi alle esigenze dell'economia moderna non esonera dalla necessità di condurre indagini sul potere economico dei valori rappresentati (ivi compresi i risultati conseguiti).

Delle misure in moneta di conto che una data classe contabile assume nel tempo, coerentemente definite in base alle negoziazioni intervenute o agli attributi di stima prescelti, dovrà interessare non tanto la dimensione nominale quanto quella reale. La prima corrisponde alla pari quantità di moneta di conto, cioè al numero di lire, dollari, ecc. negoziati ovvero inerenti al suo contenuto secondo gli attributi della stima. La seconda corrisponde alla capacità d'acquisto dell'insieme dei possibili beni e servizi da parte di quella quantità.

La distinzione posta richiama l'attenzione sul fatto che il valore ad un'unità di moneta e un'espressione di beni e servizi in generale ottenibili con lo scambio (e difatti esistono rilevazioni statistiche che ne ricercano l'entità), e che, conseguentemente, anche le misure contabili in moneta presentano il medesimo carattere.

Ma altresì vuole segnalare l'esigenza che le misure attribuite non debbono restare cristallizzate ogni qual volta che, a parità di tutte le rimanenti condizioni, si abbia una variazione del potere d'acquisto della moneta, successiva al loro ingresso nell'ordinamento contabile. In tali circostanze, e soprattutto per sistemi e modelli contabili che permangono nel tempo accogliendo molteplici valori che risultano espressi in moduli reali differenti, occorre riferire tutte le classi interessate al valore della moneta in un'epoca prefissata (*moneta costante*) evidenziando le connesse differenze di misurazione monetaria.

LE AZIENDE

L'evoluzione del sistema economico dipende dalla capacità produttiva delle aziende che lo compongono. Queste realizzano nel suo interno un'unità funzionale. Sono cioè frazioni del sistema tra loro legate ed interagenti attraverso i rapporti di mercato. Le decisioni aziendali, viste nell'insieme, esercitano un'influenza sulle variabili del sistema, tipicamente sui prezzi di mercato. Ma tali modificazioni

provocano reazioni presso le medesime unità economiche, generando di continuo una revisione delle azioni già condotte. Già mostra come non si possa studiare l'azienda senza affrontare l'esame della struttura del sistema economico; e come quest'ultima indagine non sia fattibile prescindendo da una ricognizione dei vari tipi d'aziende e dei criteri con cui esse sono amministrate. Macroeconomia e microeconomia risultano, pertanto, indissolubilmente connesse.

Il raccordo aziende-sistema economico è di rilevante importanza poiché, la sua esistenza mette in luce la possibilità di un coordinamento generale del fenomeno produttivo. In altre parole il sistema economico ha sicuramente una sua zona d'equilibrio, che può essere raggiunta in via *ex-post* (coordinamento fondato sui movimenti dei prezzi) ovvero in via *ex-ante* (coordinamento ottenibile con strumenti di programmazione economica).

In generale le aziende possono essere definite quali *organismi - caratterizzati dalla presenza di un soggetto economico e da una "provvista di capitale" - operanti al fine di conseguire fini umani.*

Nelle aziende si svolge l'attività pratica dell'uomo. Questa, considerata sotto il profilo economico e, dunque, nella sua genesi e nella sua dinamica, consiste nell'applicare a beni e servizi quel particolare lavoro che si suole denominare *decisione* o *scelta* (lavoro deliberativo); e trattasi sia di scelta di fini da raggiungere che di mezzi da impiegare. La scelta da così impulso di fenomeno produttivo (in senso lato) e s'incorpora in ogni aspetto che questo può assumere, dunque d'investimento, di finanziamento ovvero di trasformazione produttiva (o produzione in senso ristretto).

In particolare l'attività produttiva intesa nel senso ristretto (cioè considerata quale momento enucleabile nel contesto del più vasto ambito dei movimenti degli investimenti e finanziamenti), implica l'utilizzazione dei fattori produttivi, e cioè il loro consumo, secondo particolari combinazioni, o processi produttivi, al fine di ottenere i prodotti e cioè beni e servizi giudicati - in sede d'impostazione del problema economico - più utili di quelli originari. Si verifica una *trasformazione* della ricchezza che può essere *materiale* (trasformazione intrinseca), ovvero *spaziale* (trasferimenti di beni e servizi da luogo a luogo), o *temporale* (trasferimento di beni e servizi nel tempo). E questi differenti tipi di trasformazione possono coesistere o essere anche, in tutto o in parte, disgiunti.

La visione esposta, di ampia portata, appare sufficientemente razionale. Accettandola rimane però ai margini del campo dell'economia l'utilizzazione dei beni

e servizi per il soddisfacimento finale dei bisogni. Infatti, in quest'ipotesi, l'impiego dei beni e servizi ha la funzione di garantire all'individuo condizioni di esistenza più o meno rispondenti alle necessità e non già quella di allestire un nuovo prodotto. L'uomo non è un bene (o servizio); e certamente non è il risultato dell'uso di quei beni e servizi. Con essi, al più, in un senso, però, pur sempre restrittivo, si mira a ripristinarne le energie vitali.

Il concetto di produzione (in senso ristretto) illustrato potrebbe dirsi quantitativo poiché implica il riconoscimento dei nuovi beni e servizi che sono venuti ad esistenza sia in termini primari (numero di pezzi, di unità di misura fisica), sia in termini di valore monetario (numero di lire, dollari, ecc.). Implica altresì la possibilità di un confronto con ciò che era disponibile all'origine e con il suo valore monetario. Ne segue che attraverso questa nozione di produzione si ammette che è possibile costruire e rappresentare le variazioni di valore che intervengono. La produzione, allora, non può essere una categoria soggettiva, non si produce se non quando si interviene concretamente nella realtà esterna all'individuo generando modificazioni apprezzabili secondo i canoni della classificazione e della misurazione contabile.

E', però, vero che l'attività economica implica sempre una consapevole decisione e che questa è presa da chi controlla l'apparato produttivo sulla base di interpretazioni proprie, dunque, con criteri soggettivi. Al riguardo va osservato che anche questo atto effettivo di deliberazione costituisce un'applicazione di lavoro ai processi di produzione. Esso pure è incorporabile nel fenomeno e stimabile per il suo valore.

Le aziende sono classificabili in diversi modi. Noi accettiamo, in via prioritaria, la differenziazione delle stesse in funzione della destinazione ricevuta dai prodotti. E', però, ovvio che la distinzione possa essere perfezionata tenendo presenti i caratteri dei processi produttivi attuati. Possono allora nascere, in via subordinata, numerosissime sottoclassi di aziende.

Sulla base del criterio indicato separiamo le aziende in due gruppi:

- a) *aziende imprese* (o, semplicemente, *imprese*);
- b) *aziende non imprese*.

Sono *imprese* quelle aziende che producono principalmente per lo scambio, cioè che destinano la produzione ottenuta ad essere prevalentemente ceduta sul mercato contro moneta. La produzione non scambiata può ricevere varie attribuzioni: ad esempio può essere reimpiegata all'interno dell'impresa; può essere

distribuita in conto retribuzioni; può essere erogata in conto utili (cioè prelevata dal soggetto economico o trasferita ad altri soggetti).

All'interno del raggruppamento ora menzionato si parla correntemente di imprese agricole, industriali, mercantili, di servizi, ecc. in rapporto, dunque, ai caratteri delle loro operazioni produttive (gestione).

I prodotti delle imprese appartengono alla categoria dei beni e servizi che sono mezzi di produzione per altre aziende, sebbene spesso siano trasferibili direttamente al consumo finale (è, questo, il caso dei prodotti dell'impresa agricola, ma si verifica pure per numerosi altri prodotti, derivanti da trasformazione tecnica o mercantile).

Sono *aziende non imprese* quelle che, in via prevalente, producono beni e servizi (più frequentemente servizi) destinati ad essere utilizzati, con modalità varie, dai membri che le compongono. La produzione, cioè, non è rivolta ad un mercato. E', invece ordinata affinché sia direttamente fruita all'interno dell'azienda da chi ne ha necessità, talora gratuitamente, talaltra dietro pagamento di una quota monetaria che non ha carattere di prezzo. In molti casi, peraltro, una limitata parte dell'attività produttiva è direttamente rivolta verso l'esterno e viene scambiata contro moneta sul mercato.

Un caso tipico di azienda non impresa è rappresentato dall'azienda familiare. Questa ha una ristretta attività produttiva con l'esterno (si pensi alla famiglia che cede ad altre aziende le prestazioni di lavoro, o investe in quelle beni disponibili, o che accoglie pensionanti, ecc.). Però i mezzi di cui viene in possesso derivanti dall'attività con l'esterno oppure preesistenti, sono largamente vincolati all'attuazione di processi produttivi a favore dei suoi componenti, cioè all'allestimento di nuovi beni e servizi (vitto, alloggio, cultura, ecc.) destinati all'appagamento finale dei loro bisogni. Questi beni e servizi, come già avvertito, costituiscono l'ultimo anello della catena produttiva significativo sotto il profilo economico. L'azienda familiare è un'unità di produzione proprio in quanto impiega dati fattori produttivi trasformandoli in quei prodotti.

Ora mentre del loro uso non ci si dovrà occupare (cioè all'economista interessa relativamente poco sapere con quali criteri i beni e servizi finali sono poi effettivamente consumati), è di rilevante importanza conoscere la natura dei processi produttivi (di trasformazione materiale, spaziale, temporale) con cui vengono ottenuti.

Quanto vale per la famiglia si può estendere a qualsiasi comunità a gestione sociale (religiosa, assistenziale, culturale, sindacale, politica, ecc.). In particolare si può estendere all'azienda dello Stato, delle Regioni, degli altri enti territoriali, ecc.

Uno dei più ardui compiti della scienza economica sta proprio nell'identificare e controllare gli obiettivi delle grandi unità produttive concepite per fronteggiare le esigenze dell'uomo, al fine di razionalizzarne e di renderne efficiente l'attività, nell'interesse della collettività.

Dal momento che le aziende sono unità di produzione, e, dunque, in tutte si manifestano processi produttivi, se ne deduce che non esistono *aziende di erogazione*, cioè aziende dalle quali strutturalmente non scaturiscano prodotti. Tale denominazione, ancora nell'uso comune, è equivoca e va abbandonata.

La distinzione fra imprese e non imprese non è nella realtà sempre così netta come potrebbe ritenersi. L'intervento del settore pubblico in attività un tempo di spettanza dei privati crea categorie ibride ed in via di trasformazione. Non si vuole alludere solo di c.d. *Enti di gestione* a capitale pubblico (IRI, ENI, ecc.) ove si è di certo di fronte ad imprese (infatti, quando lo Stato s'inserisce nelle produzioni destinate al mercato non si differenzia dagli altri imprenditori, essendo influente, al riguardo, l'origine - pubblica o privata - del capitale), quanto a quei numerosi enti (portuali, aeroportuali, di sviluppo di zone industriali, ecc.) la cui azione, pur fortemente vincolata dalle norme dello Stato, tende oggi ad acquisire maggiore autonomia. Questi enti, detti anche "enti pubblici economici", stanno ormai per collocarsi nel settore delle imprese.

Nel nostro sistema economico appartengono in genere alla classe delle imprese anche le cooperative perché queste pur se caratterizzate dalla presenza di un interesse solidale ed autogestite, non si sottraggono *di fatto* a quelle leggi del mercato che, invece, istituzionalmente, vorrebbero rifiutare. Possono essere collocate fra le aziende non imprese solo quelle cooperative per le quali si possa concludere che i beni e i servizi allestiti sono in prevalenza consumati dai soci delle stesse.

Dato che le aziende si formano per iniziativa di unità preesistenti, ed è possibile che un medesimo soggetto faccia parte di più aziende, occorre chiarire quale *carattere* è decisivo per stabilire se una nuova unità economica è venuta a generarsi. Si pone, al riguardo, la seguente condizione: un'azienda esiste come tale e, perciò, si distingue dalle altre aziende solo in funzione della propria *autonomia decisionale*, alla quale corrisponde sempre un'*autonomia amministrativa* (vale a dire la presenza

di un capitale ed una relativa contabilità); non è invece necessario che possenga anche un'autonomia giuridica, in quanto sotto il profilo economico un'unica azienda può corrispondere ad una pluralità di soggetti di diritti ed obblighi.

Dell'autonomia amministrativa occorrerà tener conto anche quando si vogliono identificare i "gruppi economici", cioè aggregati d'impresе - in genere società per azioni - variamente legate fra loro da rapporti economici (di compartecipazione, d'interessenza, di fornitura, ecc.). Nell'ambito di un gruppo economico si parlerà allora di società controllate, collegate, consociate, ecc. in relazione al grado d'interdipendenza economica riscontrata.

Com'è intuibile, la distinzione fra *aziende imprese ed aziende non imprese* e, soprattutto, lo studio dei rispettivi processi produttivi e delle modalità con cui ha origine e viene distribuito il reddito che conseguono ha rilievo per ricercare le modificazioni che la ricchezza (del sistema economico, di una sua parte, di una singola azienda) in concreto subisce nel tempo. L'obiettivo di fondo dell'economia capitalistica consiste proprio nel conoscere come e quando si attua l'investimento (al netto del reinvestimento) cioè in altre parole, su quali basi si sviluppa il *processo di formazione o, se si preferisce, di accumulazione del capitale*.

IL SOGGETTO ECONOMICO NELL'AZIENDA IMPRESA

Il sistema capitalistico è caratterizzato dalla presenza di imprese *innovative* che evolvono di continuo la loro funzione di produzione. Tuttavia accoglie numerose altre imprese, che si possono chiamare minori, le quali ripetono largamente dalle prime tecnologie, criteri organizzativi, procedure, svolgendo un'attività produttiva nell'ambito degli spazi trovati liberi.

Occorre allora chiarire, brevemente, chi è il soggetto economico nei due tipi d'impresa, cioè chi attua quel particolare lavoro deliberativo che è connaturato di fenomeno produttivo e che abbiamo identificato nella decisione o scelta.

Ora non pare dubbio che nell'impresa minore il potere di decisione sia riservato di soggetto che ha apportato i mezzi di produzione. Deriva cioè dalla proprietà di quei mezzi la quale costituisce, al riguardo, l'unico requisito necessario e sufficiente. In tale impresa chi non ha immesso capitale e coopera alla gestione (direttore ad esempio) può avere funzioni rilevanti ma, salvo casi particolari, non dispone di un potere d'iniziativa *permanente* e non assume il ruolo di corresponsabile.

Nell'impresa innovativa, in specie se di rilevanti dimensioni, quel requisito non è più sufficiente ed anzi, per certi versi non è nemmeno più necessario. In essa si realizza, infatti, non solo una separazione di ruoli fra lavoro e capitale (il lavoro non direzionale è cioè subordinato al capitale), ma pure si riscontra, in modo sempre più evidente, la separazione fra la proprietà del capitale e l'attitudine a gestire l'impresa (il capitale si rivela cioè in moltissimi casi inidoneo a decidere per mancanza di competenze specifiche). Tale capacità è posseduta, oggi, sia pure in modo non esclusivo, dalla dirigenza di grado più elevato specializzata ad esercitare i compiti imprenditoriali in forma pianificata e in un contesto organizzativo e gerarchico.

Ne segue che nell'impresa innovativa restano al di fuori dei canali di formazione delle decisioni (in specie di quelli aventi riflessi di ordine strutturale all'interno e strategico all'esterno) i *lavoratori* (operai, impiegati, burocrati) cioè coloro che cedono le loro prestazioni (o forza-lavoro), ed i *piccoli capitalisti*, i *capitalisti non coalizzati* ed, in genere, quelli appartenenti al c.d. "capitale di risparmio" i quali, fin dalla fase dell'investimento, intendono non già sobbarcarsi gli oneri della gestione ma lucrare un frutto periodico.

Il *potere di scelta* resta così circoscritto nelle mani di quei detentori del capitale che effettivamente sono in grado di occuparsi delle sorti dell'azienda (il c.d. capitale di comando) e di quella dirigenza aziendale che possiede il monopolio delle conoscenze e di fatto lo esercita nell'interesse del gruppo economico di appartenenza. Queste due categorie, dai molteplici legami, costituiscono oggi, nelle aziende a tecnologia avanzata, il c.d. *governo aziendale*. Esse rappresentano il centro operativo dell'attuale classe capitalistica.

Secondo un'interpretazione molto diffusa, il governo aziendale mirerebbe a garantire non solo l'interesse della classe capitalistica, ma anche quello della collettività, che agli artefici del progresso economico delegherebbe ormai funzioni semipubbliche. Tale governo deriverebbe allora la sua valenza da una sorta di consenso implicito diffuso presso la base sociale.

Secondo un'altra spiegazione, invece, quel consenso non esisterebbe. Il potere della classe capitalistica sarebbe la conseguenza della maggiore rapidità di crescita dell'apparato produttivo rispetto alla maturazione della coscienza sociale e politica. Già avrebbe reso impossibile il controllo dello sviluppo economico da parte della collettività. Il divario fra le due forze, così individuato, sarebbe destinato a permanere giacché - essendo il potere per sua natura indivisibile - i fattori strategici (ricchezza e conoscenze) posseduti dalla classe capitalistica impedirebbero alla

collettività nel suo insieme (Stato) di poter elaborare e attuare forme alternative di coordinamento e di guida dello sviluppo.

IL FENOMENO PRODUTTIVO NELL'AZIENDA IMPRESA

Ogni entità significativa sotto il profilo economico (un'azienda, un settore produttivo, l'intero sistema economico) è caratterizzata dalla presenza di finanziamenti e di investimenti. In un medesimo istante di tempo le loro misure monetarie sono coincidenti ed esprimono il valore della ricchezza in concreto messa a disposizione dell'entità considerata.

Nell'impresa il finanziamento è una provvista di potere d'acquisto generico derivante da apporti di capitale proprio da parte dei soggetti che l'hanno istituita, ovvero dall'immissione di capitale di credito da parte di terzi (ad esempio, istituti di credito, risparmiatori, ecc.). L'investimento è il medesimo potere d'acquisto generico contenuto nel finanziamento, incorporato dinamicamente, per effetto di processi d'acquisto ovvero di produzione, in beni e servizi (denaro in cassa, depositi bancari e simili, scorte di crediti verso clienti, scorte di materie, di prodotti e simili, brevetti, impianti, macchinari, mobili, partecipazioni, mutui concessi, ecc.).

Orbene, per conoscere i meccanismi attraverso i quali si svolge il fenomeno produttivo dell'impresa (ma il discorso sarebbe simile per una differente entità) non esiste altra strada percorribile che questa: bisogna raccogliere ordinatamente nel tempo tutti i movimenti che subisce ogni singola classe di finanziamenti e di investimenti, interpretando le modificazioni intervenute rispetto ad una precedente situazione.

Operando diversamente si perviene ad immagini parziali, troppo astratte e semplificate, della realtà dell'impresa. Per di più queste sono, di necessità, statiche.

E quando la struttura produttiva non è nota, ovvero se ne esamina impropriamente una sua sezione, non è possibile contribuire a interpretare e guidare le decisioni dell'entità studiata.

E' ciò che è accaduto e continua ad accadere nel campo dell'Economia teorica. Nonostante il rinnovamento del suo metodo d'investigazione, qualificato attualmente da una più marcata impostazione empirica, in questa disciplina si pensa di poter studiare la produzione senza affrontare il problema delle sue interconnessioni coi fenomeni del finanziamento e dell'investimento e, dunque, col

fenomeno del capitale. Come molti anni fa ha osservato il Boulding, e come è tuttora vero, nei vari manuali di economia “[...] l'impresa è una strana esangue creatura senza un bilancio, senza una struttura visibile del capitale, senza debiti che, apparentemente, si occupa di simultanei acquisti di fattori produttivi e vendite di prodotti a prezzi costanti”¹.

Sembra quasi che gli economisti teorici ignorino che la vita aziendale si sviluppa nel tempo e che è caratterizzata continuamente da incrementi e decrementi di investimenti (dei vari tipi: beni finanziari e non finanziari; liquidità, disponibilità, immobilizzazioni; capitali circolanti e fissi; e di finanziamenti (dei vari tipi: capitale proprio, capitale di credito a breve, medio e lungo termine).

Ma l'attuazione dei processi produttivi, e cioè la produzione di una preordinata quantità di beni o servizi ovvero la produzione di quella quantità di beni e servizi che può aver luogo in un periodo qualsivoglia di tempo, non è un fenomeno separabile da quelle variazioni. E ciò per due ragioni. Da un lato i processi produttivi non potrebbero attivarsi senza un sostegno preesistente costituito dagli investimenti e dai finanziamenti già in corso; dall'altro quell'attivazione può richiedere ulteriori modificazioni nella struttura qualitativa - quantitativa dei finanziamenti e degli investimenti. Soccorrono così spesso altri finanziamenti e, quindi, investimenti. Possono anche aversi rinnovi di fattori durevoli e non durevoli, ormai erosi. In particolare poi qualsiasi produzione provoca l'utilizzo dei fattori produttivi durevoli e non durevoli. Si verifica allora un disinvestimento (per consumo di beni e servizi) cui ha riscontro un nuovo investimento (per l'ottenimento della produzione). Questo è in genere poi trasformato rapidamente in tutto o in parte in forma monetaria. In questa circostanza, solitamente, si manifesta il sovrappiù di valore che costituisce il reddito.

Il primo importante obiettivo che l'integrazione fra economia teorica e ragioneria può conseguire consiste nel riformulare in termini nuovi la *funzione di produzione*.

Per prima cosa va detto con fermezza che tale funzione non può limitarsi a prendere in esame la relazione esistente fra le quantità consumate dei fattori e quelle ottenute dei prodotti nell'ambito dell'allestimento tecnico. Gli atti economici sono saldati alla tecnica produttiva in senso stretto (agricola, mercantile, industriale, bancaria, assicurativa, ecc.) ma non si esauriscono in essa. Quando diciamo che produzione significa trasformazione della ricchezza, intendiamo riferirci ad ogni

¹ Boulding K.E., *A Reconstruction of Economics*, New York, 1950, p. 34.

aspetto di quella trasformazione e ad ogni sua fase. Perché dovremmo occuparci del consumo di materie prime, impianti, macchinari, energia, mano d'opera, ecc. inerenti l'attività di fabbricazione e non di quello dei fattori che rendono possibile l'*approvvigionamento* dei beni e servizi che poi saranno usati in fabbrica (ad esempio servizi di trasporto, lavoro, impianti per il controllo delle materie acquistate); o che rendono possibile la distribuzione dei prodotti sul mercato (ad esempio servizi di trasporto, lavoro, pubblicità)? Ancora, perché dovremmo trascurare il consumo dei servizi di *finanziamento* o il consumo di fattori del settore *amministrativo* (centro elaborazione dati, servizi di contabilità, ecc.)? In assenza di queste ulteriori attività la produzione non avrebbe luogo.

La funzione di produzione non può allora essere ridotta ad una funzione dell'allestimento tecnico in quanto la relazione fra quantità di fattori e quantità di prodotti si riferisce ad un'area più ampia che coinvolge non la sola tecnica produttiva ma anche ogni aspetto tecnico e organizzativo (le "procedure di lavoro") in tutti i rimanenti settori. Ed anche quando, come nelle più moderne riformulazioni della teoria della produzione, s'immagina che la trasformazione della ricchezza si manifesti attraverso un numero finito anche molto grande di processi produttivi effettivi o alternativi (cioè attraverso diverse possibili combinazioni di fattori - di ciascuna delle quali si conoscano i coefficienti per unità di attuazione del processo - dette impropriamente "tecnologie"), occorre riflettere che ciascuno di essi accoglie coefficienti di produzione appartenenti a molte e, talvolta, a tutte le fasi produttive. In definitiva non si vuole negare che, ad un certo istante, l'impresa produca (nell'ambito di una certa tecnica), ma l'espressione dovrebbe essere intesa in modo nuovo tale da abbracciare tutti i settori produttivi e da tener conto degli aspetti creativi che derivano dalla loro cooperazione.

Così pensando la funzione di produzione definisce una relazione complessa - attinente a tutte le fasi produttive - fra un numero grandissimo di fattori e un numero grandissimo di processi produttivi e può essere rappresentata soltanto in forma di matrice.

Per seconda cosa va osservato che essendo gli ordinari disinvestimenti (consumi di beni e servizi) ed i connessi investimenti (ottenimento di nuovi beni e servizi) semplicemente una parte dei complessi movimenti di investimenti e finanziamenti, non pare lecito studiare i primi come una realtà distinta dai secondi. La separazione conduce a pensare che la matrice che raccoglie le relazioni d'impiego fra fattori e processi produttivi, pur se ottenuta con la generalizzazione di cui si è

detto in precedenza, esprima tutte le necessarie condizioni di produzione, mentre così non è. Occorre chiarire che per tale via l'impresa può desumere combinazioni produttive riferibili ai soli fattori già approvvigionati (per queste dispone sia dei coefficienti fisici d'impiego che di quelli monetari). Per il resto deve ricorrere ad ipotesi varie eventualmente con il supporto di precedenti esperienze. Soprattutto, è nell'impossibilità di conoscere le strozzature produttive derivanti da difficoltà di finanziamento. Se, invece, amplia la matrice, previo uno studio organico di tutti i flussi di potere d'acquisto generico per periodi di tempo, riesce ad impostare con più proprietà anche quella parte della stessa concernente consumi e produzione. Infatti, tale estensione consente di stabilire con quali fonti (di finanziamento di terzi, di finanziamento proprio, di disinvestimento) si ottengono i nuovi beni e servizi da utilizzare e, dunque, a quali condizioni se ne può fruire e quali usi può ricevere la produzione ottenuta e venduta.

In conclusione la funzione di produzione è una parte indissolubile della funzione degli investimenti e dei finanziamenti. Attuare la produzione significa risolvere il problema della trasformazione della ricchezza (e, quindi, dell'ottenimento dei prodotti, della loro destinazione e vendita, e della determinazione del reddito), nel contesto di tutte le variazioni d'investimenti e finanziamenti che hanno luogo nel medesimo periodo di tempo considerato.

LA SCIENZA ECONOMICA E L'“ECONOMIA AZIENDALE”

Una parte degli studiosi ha contrapposto all'economia politica la “scienza dell'economia aziendale”, considerando questa autonoma rispetto alla prima.

Fra coloro che aderiscono a questa concezione alcuni affermano che l'economia politica o sociale (sia microeconomica che macroeconomica) è una scienza astratta, che non considera i fenomeni propri della vita delle aziende, ma fenomeni che si attuano nell'economia ipotetica dei singoli produttori e dei singoli consumatori, e quelli dell'intera nazione. Al contrario, l'“economia aziendale” studia e teorizza i fatti concreti che si svolgono nei processi amministrativi effettivamente realizzati (Zappa, D'Ippolito).

Accettando quest'opinione l'“economia aziendale” verrebbe ad occuparsi di leggi positive concernenti l'azienda, sarebbe cioè una vera scienza teorica (avente,

quindi, la funzione di spiegare la realtà). Tuttavia, vari “economisti aziendali” non escludono che essa possa prefiggersi anche finalità di tipo normativo.

Un'altra nota dottrina (Amaduzzi) fa sostanzialmente coincidere il campo dell' “economia aziendale” con quello della microeconomia, asserendo che quest'ultima non può essere autonoma rispetto alla prima. Ritiene, però, che mentre l' “economia aziendale” imposta e risolve i problemi rispetto di fine che l'azienda si propone, l'economia generale o macro-economia (pura ed applicata) studia l'attività economica nel suo complesso sociale, per i fini (astratti o concreti) della collettività. Questi ultimi non possono essere confusi con il fine perseguito dall'azienda, che è del tutto proprio e particolare.

A queste correnti di pensiero fanno riscontro altre dottrine per le quali non è possibile accogliere una “scienza dell'economia aziendale” comunque autonoma rispetto all'economia politica. La separazione dei due campi di ricerca o non potrebbe essere mantenuta per l'assenza di problemi speciali (in quanto solo l'autonomia dei problemi costituisce l'autonomia di una scienza), oppure potrebbe giustificarsi solo per realizzare finalità d'ordine pratico.

Si afferma anche che l'economia politica è una scienza che ricerca le leggi del comportamento economico, mentre l' “economia aziendale” sarebbe al più una scienza di precetti.

In particolare il de Dominicis ha rilevato che “[...] sugli stessi fenomeni economici non possono essere edificate diverse scienze teoriche (ossia scienze di leggi), se non si riesce a delimitare aspetti e quindi, problemi distinti intorno a quei fenomeni”. Conseguentemente, anche la c.d. economia aziendale, e le varie discipline in cui essa è divisa dai suoi cultori, non possono immaginarsi separate dall'economia politica e avere un contenuto a questa estraneo. Può solo ammettersi che molti fenomeni sono convenientemente trattati dalla scienza economica sotto un profilo più direttamente applicativo, oltre che teorico, di fine di elaborare modelli di calcolo sempre più perfezionati, cui i soggetti possono fare riferimento, per compiere le loro scelte. Si individua così un *ramo normativo* nella scienza economica che può poi, a sua volta, suddividersi in rami speciali.

Non in contrasto con l'ultima tesi esposta e la posizione dell'Onida il quale, nelle sue ultime riflessioni, ha osservato che le indagini dell'economia d'azienda, in quanto s'incentrano nel sistema economico di singole aziende, vengono anche chiamate di “microeconomia” per distinguerle da quelle che si estendono di sistema economico di collettività più o meno vaste (nazionali, internazionali, ecc.) e che, per

questo, si denominano di “macroeconomia”. Afferma, però, che le ricerche del primo tipo non possono essere disgiunte da quelle del secondo, poiché la separazione fra microeconomica e macroeconomica è puramente astratta e non è suscettibile d'individuare due diverse scienze. Per il noto autore anzi questi studi debbono incontrarsi se vogliono utilmente e correttamente definirsi. Conseguentemente l'Onida considera valida l'unità della scienza economica. Egli non separa il ramo teorico dal ramo normativo della stessa, ed è del parere che le suddivisioni in cui la ricerca scientifica può articolarsi non comportino mai mancanza di relazioni fra le stesse nelle indagini e nei risultati.

Orbene, se ammettiamo l'unità della scienza economica possiamo concludere che ogni modello di economia teorica, idoneo ad indirizzare le scelte dei soggetti economici può costituire oggetto di trattazione e di approfondimento negli studi di economia normativa.

Viceversa, se accogliamo l'opinione di chi afferma l'astrattezza dell'economia politica e la sua sostanziale inidoneità per la soluzione dei problemi aziendali, dovremmo rigettare ogni modello elaborato dagli economisti teorici. Nemmeno potremmo far rientrare nel dominio dell'economia normativa i modelli del tipo macroeconomico (ad esempio, i vari sistemi di contabilità nazionale).

A noi sembra preferibile accogliere la tesi dell'unità della scienza economica. Già non soltanto per una questione d'ordine logico (cioè per la necessità di dover altrimenti giustificare dottrinalmente la simultanea presenza di due scienze economiche teoriche aventi, in tutto o in parte, il medesimo campo d'indagine), quanto per una corretta e precisa visione dell'evoluzione storica subita nel tempo dal metodo di indagine della scienza economica.

LA RAGIONERIA: CONTENUTO E ARTICOLAZIONE DELLA DISCIPLINA

La discussione condotta in precedenza mette in luce la necessità di delimitare il contenuto della ragioneria nel contesto della scienza economica. Quali conoscenze, nell'ambito di detta scienza, sono peculiari, cioè specifiche ed esclusive della ragioneria? Si può rispondere che la ragioneria corrisponde di contenuto strutturale dell'economia. La ragioneria descrive i fenomeni economici, rileva, classifica, rappresenta, stima le quantità economiche, le pone a raffronto secondo modalità semplici e complesse. Soprattutto elabora i procedimenti di costruzione del valore.

S'innesta nella teoria economica rendendola compiuta ed efficace. Ogni modello di macro come di microeconomia presenta un tessuto contabile.

La stessa funzione di produzione ha natura contabile. Parimenti natura contabile possiedono i criteri di ottimizzazione. Il motivo per cui non sempre tale circostanza emerge deriva dal fatto che assai di frequente l'economista esamina realtà molto semplificate per le quali l'aspetto contabile si manifesta in modo intuitivo e non analitico. Ma basta ampliare l'orizzonte introducendo esigenze desunte da sistemi economici effettivi o da aziende reali per scoprire i meccanismi che presiedono alla formazione del valore. Questi consistono sempre in procedure per mezzo delle quali l'obiettivo da raggiungere (scelta di ottimizzazione) è conseguito attraverso l'informazione contabile e le operazioni di gestione relative.

Il "valore" (capitale, reddito, produzione, ecc.) costituisce il fondamentale risultato dell'economia. In un certo senso le teorie economiche altro non sono che aggregati contabili provvisti di specifici codici che contengono tutte le istruzioni necessarie a dar vita al "valore" elaborandone le componenti ed effettuando, infine, il montaggio di queste. Ed è significativo che il codice di ogni aggregato, che contiene l'informazione per operare in modo razionale sia, a sua volta, scritto utilizzando i procedimenti di classificazione e misurazione contabile.

Ovviamente il ruolo "strutturale" della ragioneria risulta enfatizzato quando lo si esamina nel contesto della scienza economica normativa.

Infatti mentre nell'economia teorica (anche se sperimentale) prevale un indirizzo di tipo esplicativo nei confronti della realtà, in quella normativa si ha un indirizzo più operativo, destinato a potenziare l'attitudine alla previsione, già presente nei modelli teorici, e ad indirizzare e guidare direttamente le scelte.

Negli ultimi decenni si è manifestato un profondo rinnovamento nel metodo d'investigazione della scienza economica, prevalendo in questa, decisamente, l'inclinazione alla ricerca empirica. Come conseguenza di ciò sono considerevolmente aumentate le possibilità di impiego diretto dei modelli elaborati.

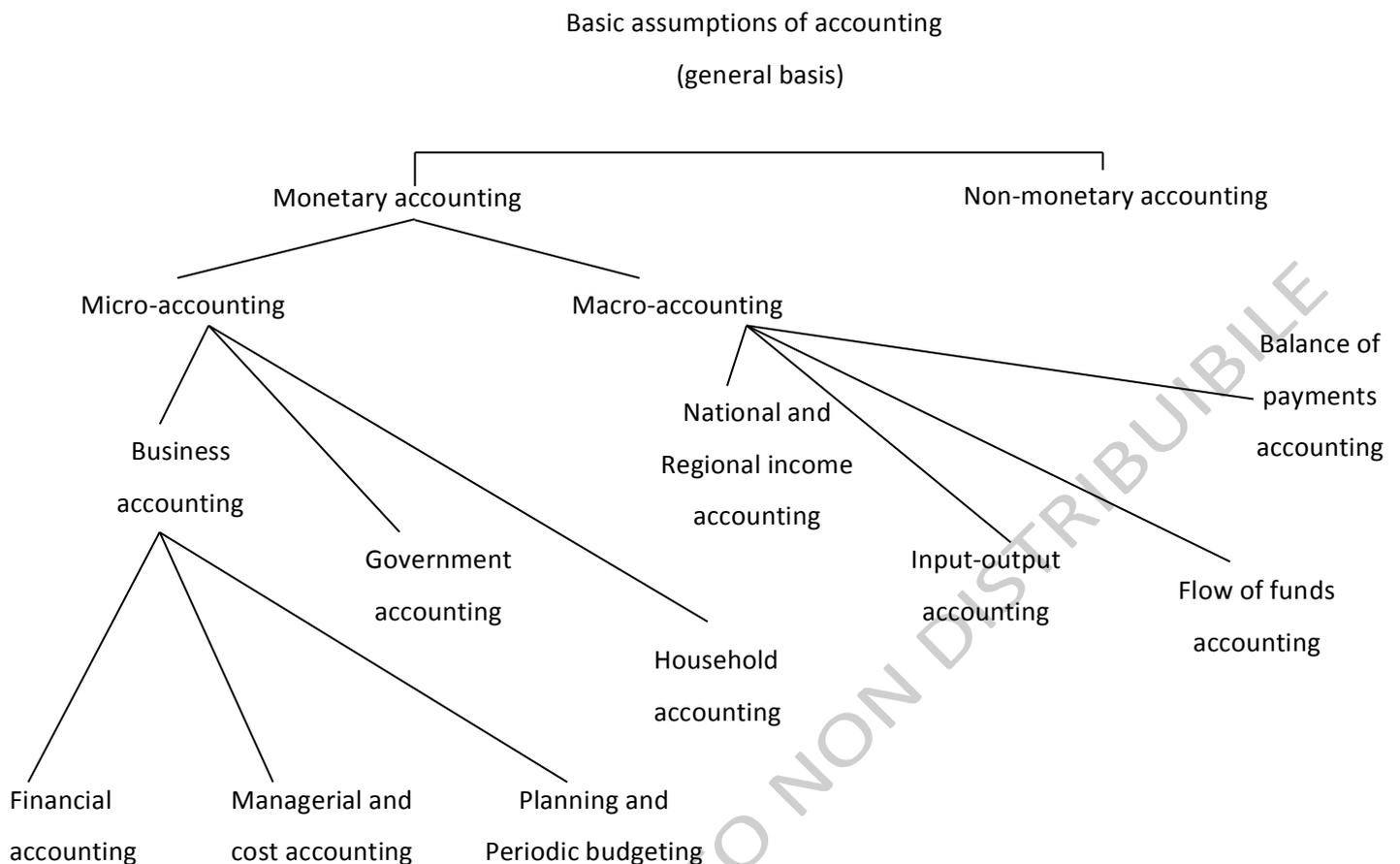
L'economia, infatti, tende oggi a studiare gli specifici problemi che possono manifestarsi - sia sul piano microeconomico che su quello macroeconomico - indagando la realtà, servendosi dell'esperienza e delle osservazioni concrete e diffidando dei principi generali che, validi nella spiegazione d'una teoria, si sono spesso mostrati fallaci sul piano operativo.

La realtà diviene così il termine di riferimento continuo degli schemi elaborati e le leggi non hanno più valore illimitato, non sono più vere o false, ma solo verificabili mediante l'esperienza.

Il processo evolutivo esistente avvicina sempre di più il ramo teorico della scienza economica al suo ramo normativo. La differenza fra modelli di economia positiva e modelli di economia normativa risiede sostanzialmente nel fatto che i secondi sono maggiormente mirati verso il raggiungimento degli obiettivi (sono, cioè strumenti di "politica economica") e possiedono un più elevato grado d'analisi e più compiute tecniche di classificazione, misurazione e quantificazione. Anche il fine che lo studioso si propone è spesso lo stesso: possedere uno strumento in grado di consentire una previsione del futuro. Non è quindi, illusorio credere che, entro breve tempo, possa realizzarsi una completa sutura fra i due rami.

Un quadro generale dell'articolazione dei fondamentali strumenti di calcolo predisposti dalla ragioneria si desume esaurientemente dal seguente grafico ².

² Fonte: Mattessich R., *Accounting and Analytical Methods*, R.D. Irwin 1964, p. 139.



Enorme, attualmente è lo sviluppo della “Business Accounting” (contabilità dell'impresa). I suoi settori più importanti sono la “Financial Accounting” (contabilità generale) e la “Cost Accounting” (contabilità analitica).

Grande rilievo ha però anche la “Flow of Funds Accounting” (contabilità dei flussi di fondi) che, di livello microeconomico, identifica la struttura su cui costruire la “Finanza aziendale”.

La contabilità generale e la contabilità analitica d'esercizio insieme formano la contabilità ordinaria d'esercizio. Trattasi di due sistemi coordinati o, più esattamente, di un sistema principale e di un suo sottosistema, di valenza scientifica e pratica veramente fuori del comune, diffusi su scala mondiale e, talora, obbligatoriamente richiesti (questa è la regola per la contabilità generale).

Ad essi fanno riferimento tutti i rimanenti sistemi. La contabilità ordinaria, sviluppata con criteri diversi presso le varie dottrine (angloamericana, tedesca, italiana) può essere anche denominata “sistema del capitale e del reddito”, o “sistema della dinamica patrimoniale”.

Nel campo della macroeconomia, i sistemi contabili mirano a descrivere i caratteri qualitativo - quantitativi del sistema socioeconomico ricercando nel contempo le condizioni del suo sviluppo.

Questo settore della disciplina storicamente ha preso l'avvio dal *Tableau économique* del Quesnay (1766) per essere poi via via perfezionato con la messa a punto di sistemi del reddito nazionale e regionale (o contabilità nazionale o regionale in senso stretto), dei sistemi della bilancia dei pagamenti (o contabilità della bilancia dei pagamenti), dei sistemi delle interdipendenze economiche (o contabilità input-output), dei sistemi di flussi di fondi nazionali o regionali o di settore (contabilità dei flussi di fondi).

Detti sistemi contabili sono strettamente connessi all'evoluzione della macroeconomia da Walras a Leontief sino ai numerosi cultori attuali.

In questo corso ci si occuperà soltanto di una "sezione" della ragioneria relativa alla microeconomia (la "micro - ragioneria"): si tratterà, infatti, dei fondamenti della contabilità ordinaria d'esercizio delle imprese.

I criteri generali di costruzione e rappresentazione del valore elaborati ai fini della contabilità ordinaria d'esercizio sono, di norma, largamente estensibili ai rimanenti modelli consuntivi e preventivi.