

REDDITO, COSTI E RICAVI¹

di Bruno De Rosa

1 I COSTITUENTI FONDAMENTALI

Il risultato economico d'esercizio è, per definizione, la variazione netta verificatisi, in un determinato intervallo temporale, nel capitale proprio dell'impresa, per effetto dello svolgimento del processo produttivo². Tale entità può essere determinata tanto con procedimento sintetico – ovvero per differenza tra il valore assunto dal capitale netto alla fine di un determinato periodo e quello registrato dal medesimo aggregato all'inizio del medesimo intervallo di tempo; differenza che deve essere, però, rettificata in relazione al verificarsi, nel periodo, dei cosiddetti “movimenti diretti di netto”³ quali gli apporti, i rimborsi di capitale e le distribuzioni di utili – quanto per via analitica, ovvero per contrapposizione tra costi e ricavi.

Nel primo caso la formula che riassume sincreticamente il processo di determinazione attuato è la seguente:

$$[1] \quad R.E. = (CN_f - CN_i) - \left(\sum_{j=1}^n + App_j + \sum_{i=1}^m - Rmb_i + \sum_{k=1}^l - Dst_k \right)$$

che, naturalmente, equivale alla:

$$[2] \quad R.E. = (CN_f - CN_i) - \sum_{j=1}^n App_j + \sum_{i=1}^m Rmb_i + \sum_{k=1}^l Dst_k$$

dove:

¹ Queste pagine sono tratte, con delle modifiche, dal secondo capitolo del testo di Bruno De Rosa: “L'equilibrio economico d'azienda. Analisi strutturale ed interpretativa”, Edizioni Goliardiche, Trieste, 2004. Il testo originario è stato appositamente semplificato così da renderlo fruibile anche agli studenti del primo anno che intendono sostenere l'esame di Economia aziendale. Eventuali citazioni andrebbero fatte dalla versione originaria.

² Nel corso del presente scritto si svolgeranno una serie di considerazioni che implicherebbero il continuo, costante riferimento alle *Lezioni di ragioneria generale* di Ubaldo de Dominicis (in particolare ai volumi terzo, quarto e quinto) e al testo *Il metodo contabile* di Maurizio Fanni e Livio Cossar. Per evitare di appesantire eccessivamente la trattazione chi scrive eviterà di indicare tali testi in continuazione, ricorrendo al riferimento in nota solo quando indispensabile: valga questa citazione per tutte.

³ Gli estensori dei principi contabili internazionali definiscono i movimenti diretti di netto come le variazioni nel capitale netto risultanti da transazioni i con i proprietari che operano nella loro veste di proprietari (“owners in their capacity as owners”) (IAS 1:7)

- CN_i e CN_f sono, rispettivamente il valore assunto dal capitale netto all'inizio e alla fine del periodo di tempo considerato,
- il termine $+App_j$ rappresenta gli incrementi diretti di capitale netto (variazioni aumentative lorde nel capitale proprio, non dovute allo svolgimento del processo produttivo⁴) verificatisi, nel corso dell'esercizio, in relazione ad **apporti di capitale** compiuti dai soci o da terzi (si pensi, quale esempio paradigmatico di quest'ultima forma di apporto, alle sovvenzioni in conto capitale o a fondo perduto, ossia ai contributi ricevuti dallo Stato o da altre istituzioni e rivolti a potenziare, accrescere o ristrutturare la dotazione di risorse a disposizione di una data impresa per lo svolgimento del processo produttivo);
- il simbolo $-Rmb_i$ individua, invece, i decrementi diretti di capitale netto (variazioni diminutive lorde nel capitale proprio non dovute allo svolgimento del processo produttivo) realizzatisi, nel periodo di tempo considerato, per effetto di **operazioni di rimborso del capitale di rischio**;
- il termine $-Dst_k$ identifica i decrementi diretti di capitale netto (variazioni diminutive lorde nel capitale proprio, non connesse allo svolgimento del processo produttivo) attuati, nell'esercizio, sotto forma di **distribuzioni di reddito**.

Si noti come il termine $(CN_f - CN_i)$ rappresenti la differenza tra i valori assunti dalla medesima quantità di stock (la ricchezza propria dell'impresa considerata) all'inizio e alla fine dell'esercizio esaminato, e consenta di calcolare la variazione complessiva netta subita dal capitale di rischio durante detto intervallo di tempo. Tale differenza congloba in sé tanto l'effetto dei movimenti di ricchezza dovuti allo svolgimento del processo produttivo, quanto di quelli allo stesso non immediatamente legati. Ai fini del calcolo del risultato economico la variazione "grezza" nel capitale di rischio $(CN_f - CN_i)$ deve, pertanto, essere rettificata, in modo tale da depurarla dall'effetto esercitato da quest'ultima categoria di flussi.

Nel secondo caso, invece, il risultato economico viene calcolato per somma algebrica di due insiemi distinti di variazioni lorde del capitale: il primo di essi

⁴ Nel senso che non sono provocate dallo svolgimento del processo produttivo svolto in uno specifico esercizio. È del tutto evidente, per altro, che anche queste variazioni di ricchezza sono collegate ai processi produttivi (futuri), poiché l'arricchimento da esse evidenziato rende disponibili risorse che sono o saranno investite in elementi patrimoniali necessari allo svolgimento delle attività di gestione.

costituito dalle variazioni lorde positive, dette ricavi, mentre il secondo è formato dalle variazioni lorde diminutive, dette costi. Si ha pertanto che:

$$[3] \quad R.E. = \sum_{j=1}^m +R_j + \sum_{i=1} -C_i = \sum_{j=1}^m R_j - \sum_{i=1}^n C_i$$

dove :

- il simbolo $+R_j$ rappresenta i **ricavi**, ovvero tutte le variazioni aumentative lorde (incrementi) verificatisi, durante il periodo di tempo considerato, nel capitale netto per effetto dello svolgimento del processo produttivo, mentre
- il simbolo $-C_i$ identifica i **costi**, ovvero le variazioni diminutive lorde (decrementi) verificatisi, per effetto dello svolgimento del processo produttivo, nel capitale netto nel corso dell'esercizio.

E' questa – di fatto – la modalità regolarmente seguita dalla stragrande maggioranza delle aziende, e in particolare delle aziende-imprese, per procedere alla determinazione del reddito in ciascuno dei diversi esercizi amministrativi in cui risulta convenzionalmente divisa la loro vita. Non deve, dunque, stupire se le definizioni concrete d'equilibrio economico fornite dalla dottrina, italiana e straniera, risultino solitamente espresse in questi termini (ovvero in termini di confronto tra il livello dei ricavi e quello dei costi d'esercizio) anche se – ci piace notarlo – la stessa definizione potrebbe tranquillamente essere riformulata in modo tale da risultare maggiormente compatibile con la definizione generale di reddito precedentemente fornita e, conseguentemente, anche con il procedimento sintetico di calcolo più sopra illustrato.

Per cogliere in modo appropriato il concetto di equilibrio economico – quantomeno nei termini in cui esso è generalmente formulato – non si può, pertanto, prescindere da una profonda comprensione di come in concreto si formino i valori che servono, di fatto, a definirlo compiutamente: ovvero i costi e i ricavi aziendali. Proprio per questo motivo nelle prossime pagine è intenzione di chi scrive svolgere un'analisi sufficientemente approfondita in merito a tali entità, così da rendere del tutto evidenti al lettore la loro natura, ma anche – e soprattutto – l'insieme di regole convenzionali che ne governano il processo di concreta formazione, almeno nei modelli di contabilità maggiormente in uso.

Si ritiene opportuno iniziare tale forma d'analisi con l'esposizione di uno schema di carattere assolutamente generale che serve a inquadrare i costi e i ricavi

all'interno della dinamica complessiva del capitale. Come noto, infatti, il capitale netto (o capitale proprio o capitale di rischio) può essere descritto in termini di *potere d'acquisto generico*⁵, a disposizione di una certa impresa, che risulta temporaneamente incorporato nell'insieme degli investimenti netti – ovvero nei beni e nei servizi a disposizione dell'azienda in quell'istante o che risulteranno alla stessa disponibili in futuro (crediti di beni e di servizi) per lo svolgimento del processo produttivo, al netto dei beni e di servizi che dovranno essere in seguito ceduti (debiti di beni e di servizi) in restituzione della ricchezza fornita solo temporaneamente da terzi – e che, durante un qualsiasi periodo di tempo, subisce continue variazioni, in aumento ed in diminuzione, per effetto di una serie molto estesa di eventi. L'intera dinamica del capitale e delle sue componenti viene efficacemente compendiate dallo schema presentato nella pagina seguente, nel quale si evidenziano tanto i valori di stock del capitale e degli elementi patrimoniali in cui lo stesso risulta temporaneamente investito, all'inizio e alla fine del periodo di tempo considerato, quanto l'insieme delle variazioni lorde (flussi) che rendono possibile il passaggio delle quantità di stock da un livello ad un altro:

Istante T ₀	+	A ₀	-	P ₀	=	+	N ₀
Periodo T ₀ - T ₁	+	I _A	+	D _P	=	+	I _N
Periodo T ₀ - T ₁	-	D _A	-	I _P	=	-	D _N
Istante T ₁	+	A ₁	-	P ₁	=	+	N ₁

Lo schema appena fornito può essere letto tanto verticalmente quanto orizzontalmente. Verticalmente esso consente di ripercorrere la relazione logica che lega qualsiasi rimanenza finale alla relativa rimanenza iniziale. Come noto si ha, infatti, che:

[2.4] $Rim_{fin} = Rim_{iniz} + I - D$

dove:

□ Rim_{iniz} e Rim_{fin} sono, rispettivamente il valore assunto dalla rimanenza iniziale e finale dell'elemento patrimoniale o della quota ideale di capitale netto considerati

⁵ Maurizio Fanni e Livio Cossar [1994], pagg. 58-71

- il termine +I rappresenta gli incrementi (ovvero le variazioni aumentative lorde) subite dalla rimanenza nel corso dell'esercizio;
- il termine -D rappresenta i decrementi (ossia le variazioni diminutive lorde) subite dalla rimanenza nel corso dell'esercizio⁶.

Ebbene, la lettura in verticale dello schema ripropone per le attività, le passività e il capitale netto esattamente questa relazione; in riferimento passività occorre solo precisare che si assiste all'inversione di tutti i segni dell'equazione, in perfetta congruenza di significato con il valore negativo assunto da tale classe di elementi patrimoniali ai fini della definizione concreta della ricchezza aziendale. Sempre con riferimento alle passività si nota, inoltre, un leggero cambiamento nell'ordine degli addendi, effettuato al solo scopo di favorire la lettura orizzontale dello schema proposto.

Dopo tale modifica, infatti, se letto orizzontalmente lo stesso consente, da un lato, di evidenziare l'equazione fondamentale della statica patrimoniale⁷ colta in due diversi istanti di tempo T_0 e T_1 , dall'altro, di cogliere l'insieme delle variazioni lorde che si possono astrattamente verificare negli elementi patrimoniali attivi e passivi e nel capitale netto, opportunamente separate in variazioni aumentative lorde (o incrementi) e variazioni diminutive lorde (o decrementi). Le prime rappresentano – a parità di altre condizioni – aumenti nel livello di “ricchezza” a disposizione dell'impresa considerata, mentre le seconde evidenziano – se considerate isolatamente – forme di depauperamento del serbatoio di potere d'acquisto generico.

Tanto le variazioni aumentative quanto quelle diminutive possono essere ulteriormente distinte in variazioni connesse allo svolgimento del processo produttivo (che indicheremo per il tramite dell'apice #) e variazioni che, invece, per convenzione, non si ritengono in grado di provocare costi e ricavi. Quest'ultime

⁶ Più correttamente l'equazione [4] dovrebbe essere scritta in questi termini:

$$Rim_{fin} = Rim_{iniz} + \sum_{j=1}^m I_j + \sum_{i=1}^n -D_i = + \sum_{j=1}^m I_j - \sum_{i=1}^n D_i$$

⁷ Si noti, per correttezza, che l'equazione andrebbe - in realtà - scritta nei seguenti termini:

$$+ \sum_{j=1}^m A_j^T - \sum_{i=1}^n P_i^T = \pm N^T$$

in modo tale da evidenziare l'esistenza di un'insieme variegato di elementi patrimoniali tanto attivi quanto passivi in cui risulta concretamente incorporato, in un determinato istante T, il “fondo astratto di valori” che chiamiamo capitale. La semplificazione così operata viene abitualmente impiegata e serve semplicemente a render meno pesante l'esposizione.

assumono la denominazione tecnica di “movimenti diretti di netto” e sono costituite dagli apporti e dai rimborsi di capitale proprio oltre che dalle distribuzioni di utili⁸. Saranno contrassegnate, nell’elaborazione dello schema precedente che ci apprestiamo a fornire, con il simbolo [§].

La distinzione appena operata consente, ad avviso di chi scrive, di rendere del tutto palese al lettore la natura dei costi e dei ricavi. Si ritiene, infatti, del tutto opportuno aderire a quell’impostazione teorica che vede nei costi e nei ricavi le variazioni patrimoniali lorde, rispettivamente diminutive e aumentative, dovute allo svolgimento del processo produttivo. Sono, pertanto, “costi” tutte le diminuzioni del capitale proprio collegate a incrementi di attività o decrementi di passività provocati dallo svolgimento del processo produttivo; parimenti sono “ricavi” tutti gli aumenti del patrimonio netto aziendale – e, dunque, gli incrementi di attività o i decrementi di passività – che hanno medesima origine.

Istante T ₀	+	A ₀	-	P ₀	=	+	N ₀
Periodo T ₀ - T ₁		+ I _A [§]		+ D _P [§]		+	I _{DN}
Periodo T ₀ - T ₁		+ I _A [#]		+ D _P [#]		+	R
Periodo T ₀ - T ₁		- D _A [§]		- I _P [§]		-	D _{DN}
Periodo T ₀ - T ₁		- D _A [#]		- I _P [#]		-	C
Istante T ₁	+	A ₁	-	P ₁	=	+	N ₁

Nell’impostazione qui seguita i costi e i ricavi non sono, pertanto, che le variazioni patrimoniali lorde attinenti allo svolgimento del processo produttivo, espresse sotto il profilo delle cause che le hanno generate.

Adottare questa impostazione – che porta indubitabilmente a definire i costi e i ricavi in termini estremamente generali – non significa, per altro, affermare che tutti i costi e tutti ricavi così individuati partecipino formalmente al processo di determinazione del risultato economico d’esercizio. Si avrà modo di comprendere

⁸ «Per generale riconoscimento di teorici e pratici non possono essere considerati componenti del risultato economico e, quindi, *ricavi* le variazioni patrimoniali *attive* derivanti da apporti di capitale proprio e *costi* le variazioni patrimoniali *passive* derivanti da rimborsi di capitale proprio e da distribuzioni di utili», Ubaldo de Dominicis [1976], pag. 262.

in seguito, infatti, che molti dei componenti di reddito in tal modo identificati trovano, in realtà, reciproca neutralizzazione.

Al fine di poter spiegare adeguatamente il processo di neutralizzazione cui si è appena fatto cenno, si ritiene opportuno svolgere, dapprima, una disamina maggiormente approfondita dei concetti di costo e di ricavo – sin qui espressi in termini solo generali – in modo tale da individuare, all'interno delle due classi d'insieme, le diverse tipologie dei componenti reddituali positivi e negativi di reddito astrattamente rinvenibili in ciascuna delle tre fasi in cui può essere, idealmente, scomposto il processo produttivo. A ciò farà seguito l'esplicitazione formale delle relazioni esistenti tra le differenti forme di costi e ricavi così individuati, la cui conoscenza costituisce, ad avviso di chi scrive, un presupposto indispensabile per la piena intelligenza del processo di formazione dei valori coinvolti nella determinazione del risultato economico d'esercizio e, dunque, della comprensione del concetto stesso di equilibrio economico.

2 LE DIVERSE CLASSI DI COSTO

L'esistenza di un concetto generale di costo non impedisce di individuare, al suo interno, alcune sottoclassi di componenti reddituali negativi che tra loro si differenziano in relazione alle caratteristiche dell'evento che li genera, alla rispettiva rilevanza nel processo di determinazione formale del reddito d'esercizio, alla loro riferibilità a classi più o meno estese di elementi patrimoniali, alla loro misurabilità in termini monetari e non, ecc.

Una prima, fondamentale, varietà di costi è rappresentata dai cosiddetti **costi dispendio** (o costi spesa), vale a dire da quelle variazioni patrimoniali passive attinenti al processo produttivo che si sostanziano nella cessione, attuale o futura⁹, a terzi, di una o più attività materiali o immateriali. Rientrano nell'alveo dei costi spesa tanto i costi d'acquisto dei fattori produttivi quanto il costo dei prodotti o delle merci venduti (individuato spesso, più semplicemente, come costo del venduto). In entrambe le situazioni – anche se collocate in momenti diametralmente opposti del processo di creazione del valore: la prima al suo inizio, mentre la seconda lo conclude – si riscontra, infatti, la cessione immediata o

⁹ Nel qual caso il costo risulta, nell'immediato, correlato all'insorgere di una passività.

successiva di un bene o di un servizio a favore di terze economie (rispettivamente i fornitori e i clienti). Nel primo caso la cessione è volta a procurare all'impresa la disponibilità di un fattore produttivo destinato a essere utilizzato (immediatamente o in seguito) all'interno del processo di generazione del valore posto in essere dall'azienda. Il costo d'acquisto è, pertanto, un componente di reddito che assume significato solo se riferito ai fattori produttivi; siano essi materiali o immateriali, a fecondità semplice o ripetuta. Nel secondo caso, invece, la cessione riguarda direttamente il prodotto, ovvero il bene o il servizio resi disponibili grazie allo svolgimento del summenzionato processo di creazione del valore, e ha come obiettivo prioritario quello di consentire all'impresa d'incamerare un corrispettivo, il cui valore, come vedremo più dettagliatamente in seguito, dovrebbe almeno reintegrare il costo di cui si discorre. Diversamente dal costo d'acquisto, dunque, il costo del venduto è fenomeno che attiene alla sfera dei "prodotti" o delle "merci" e non a quella dei fattori produttivi; non può, di conseguenza, essere riferito a quest'ultima classe di elementi patrimoniali. Quando, ad esempio, si parla – del tutto propriamente – di costo del venduto in relazione ad un'operazione di cessione di un macchinario in passato utilizzato dall'impresa e ora destinato a essere sostituito da uno più moderno, si dovrebbe avere l'accortezza di rammentare che, relativamente a quel bene, si è indubitabilmente verificato un "cambiamento nella destinazione" capace di trasferirlo dalla classe dei fattori produttivi a quella dei beni-merce. Si è ritenuto opportuno sottolineare adeguatamente questo aspetto perché l'esistenza di una specifica decisione di cambiamento nella destinazione del bene aiuta a comprendere tanto la corretta classificazione del componente di reddito in questione quanto la consueta modalità di rappresentazione dello stesso. Il costo sostenuto dall'azienda nel momento in cui si priva del macchinario è, infatti, sicuramente un costo del venduto, ma di tipo affatto particolare: ha, invero, natura di componente straordinario di reddito in quanto riguarda un bene che all'origine non era stato acquisito (o prodotto) per essere ceduto a terzi, bensì per essere regolarmente utilizzato all'interno del processo produttivo. Ciò spiega perché lo stesso venga solitamente segregato dai componenti ordinari del costo del venduto, quelli che riguardano le cessioni dei beni e dei servizi acquisiti o prodotti sin dall'origine con lo scopo dello scambio con terze economie. Tale separazione

viene generalmente attuata, in contabilità, per il tramite di una specifica forma di rappresentazione contabile che comporta la neutralizzazione del costo del venduto in questione con il relativo ricavo di vendita (anch'esso straordinario per gli stessi identici motivi testé esposti). Se, come spesso avviene, la neutralizzazione non risulta perfetta – perché il ricavo di vendita non coincide esattamente con il costo del venduto (generalmente misurato dal costo storico rettificato del bene oggetto di cessione) – sorge in contabilità un profitto o una perdita di realizzo che evidenziano il margine lordo – rispettivamente positivo e negativo – conseguito dall'azienda per il tramite delle peculiari cessioni in esame. Esistono, naturalmente, altre forme di costo dispendio aventi carattere di componenti straordinari di reddito: si pensi, ad esempio, agli ammanchi o al costo sopportato da un'azienda obbligata – in virtù di un contratto di garanzia – a sostituire dei prodotti difettosi ceduti in periodi precedenti, nel caso in cui il Fondo garanzia prodotti non esista o sia insufficiente¹⁰. Per ora ci limitiamo a sottolineare come una corretta percezione del livello di equilibrio economico imponga la separazione in bilancio dei componenti ordinari di reddito da quelli aventi natura straordinaria, rimandando l'approfondimento in proposito alle caratteristiche generali che contraddistinguono gli elementi straordinari di reddito a più tardi.

Tanto il costo d'acquisto quanto il costo del venduto possono essere espressi oltre che in termini monetari, come ormai si ha l'abitudine di fare, anche in quantità fisiche¹¹. Si pensi, ad esempio, all'acquisizione di un particolare fattore produttivo il cui corrispettivo venga regolato tramite la cessione al fornitore di alcuni prodotti aziendali: in tal caso costo d'acquisto e costo del venduto coincidono perfettamente sotto l'aspetto fisico e sono rappresentati dalle quantità di prodotto cedute alla controparte; mentre tale equivalenza potrebbe anche non verificarsi (e, anzi, di solito non si verifica) nell'aspetto monetario in quanto il valore attribuito nella contabilità dell'azienda produttrice ai beni ceduti potrebbe non coincidere con quello loro assegnato dalle parti in relazione allo scambio effettuato.

¹⁰ In questo caso, infatti, il costo sopportato dall'azienda relativamente alla sostituzione del prodotto incide su un esercizio diverso da quello rispetto al quale risulta di competenza. Come sarà chiarito nel corso del prossimo capitolo si è in presenza in tal caso di un costo straordinario connesso a rettifiche di costi di esercizi precedenti.

¹¹ L'affermazione effettuata nel testo risulta sempre valida con riferimento al costo del venduto, mentre la sua portata non è altrettanto generale se il riferimento è al costo d'acquisto.

Se, come si è detto, i costi dispendio comportano il trasferimento di una o più attività dalla sfera patrimoniale dell'azienda considerata verso quella di terze economie – con conseguente depauperamento del patrimonio aziendale – lo stesso non può dirsi con riferimento ad una seconda importantissima categoria di costi: quella costituita dai **costi di utilizzazione** detti anche **costi consumo**. Nel caso dei costi di utilizzazione, infatti, la variazione patrimoniale negativa subita dall'azienda non si sostanzia nella cessione a terzi di uno o più elementi patrimoniali positivi, ma nella necessaria “distruzione”, all'interno del processo di creazione del valore, di una particolare classe di investimenti: quella costituita dai fattori produttivi. Il costo consumo è, quindi, fenomeno intimamente legato ai fattori produttivi: non ci può essere costo di utilizzazione al di fuori di questa sfera di elementi patrimoniali attivi. In particolare, esso è sempre collegato all'impiego – e, dunque, al “venir meno” totale o parziale – di una o più attività, materiali o immateriali che siano; diversamente da quanto accade per il costo d'acquisto il consumo non comporta mai *direttamente* l'insorgere di una passività: si può, invero, consumare solo ciò che si ha a disposizione¹².

Si ritiene opportuno rimarcare il differente rilievo sociale assunto dalle due tipologie di costo sin qui enucleate. Come si è ampiamente ricordato in precedenza, il costo dispendio si concretizza, in ultima analisi, nella consegna a terzi di una o più attività; orbene se questo trasferimento dovesse avvenire in modo non conveniente per l'azienda che sostiene il costo (nel senso che il prezzo dalla stessa pagato per uno o più fattori produttivi risultasse eccessivo rispetto al valore dei beni o dei servizi acquisiti o, ancora, che il corrispettivo fatto pagare dalla stessa azienda ai propri clienti fosse significativamente inferiore al valore del costo dei beni o dei servizi venduti) la “perdita” che si verrebbe così determinando risulterebbe compensata, a livello di sistema, dal “guadagno” effettuato dalla controparte: si assisterebbe, pertanto, ad un semplice trasferimento di ricchezza da un soggetto (l'azienda da noi considerata) ad altri soggetti (i suoi fornitori o i suoi clienti) in un gioco che potremmo definire “a somma zero”. Qualora, invece, si

¹² Non deve ingannare al proposito la rappresentazione contabile che sovente si riscontra relativamente al consumo di fattori produttivi immateriali di uso non durevole. Non è infrequente, infatti, nella pratica rinvenire registrazioni in partita doppia in cui si addebita il conto deputato ad accogliere il consumo dei servizi passivi e, in contropartita, si accredita un conto di debito. In realtà tale registrazione dà evidenza del costo d'acquisto del servizio, anche se tale costo - per le ragioni spiegate nel testo - viene evidenziato direttamente a carico del conto consumi di servizi.

esamini adeguatamente il fenomeno del costo consumo, non è difficile rendersi conto che nel caso in cui un'azienda distrugga valore per il tramite dell'utilizzazione di uno o più fattori produttivi senza che ciò porti all'ottenimento di un prodotto (o di un servizio) cui possa essere attribuito un valore almeno uguale a quello dei fattori produttivi sacrificati, si assiste indubitabilmente a un depauperamento della ricchezza che non colpisce il solo soggetto direttamente coinvolto nella realizzazione del processo produttivo, bensì l'intera collettività. Ecco perché l'attenzione degli studiosi di economia aziendale si è – da sempre – concentrata più sul fenomeno del consumo che su quello del dispendio. Ecco perché è importante diffondere, a tutti i livelli, una cultura della lotta agli sprechi in qualsivoglia forma d'impresa.

Il costo consumo è *quasi sempre* collegato ad un precedente costo d'acquisto: l'impiego di un qualsivoglia fattore produttivo presuppone, infatti, un suo preventivo approvvigionamento, il che *generalmente* si verifica per il tramite di apposite operazioni di acquisto. In seguito individueremo, in maniera esplicita, la relazione generale che collega le due tipologie di costo in esame; per ora reputiamo sufficiente osservare che in azienda si può anche verificare il consumo di un fattore produttivo che è stato precedentemente realizzato in economia – nel qual caso il legame con il costo d'acquisto è probabilmente solo indiretto (esiste, infatti, un nesso logico che collega il costo di utilizzazione del bene o del servizio in esame agli *eventuali* costi d'acquisto dei fattori produttivi che si sono dovuti consumare per ottenerlo) – oppure, ed è questo il caso più interessante da un punto di vista teorico, si può utilizzare un fattore produttivo che è stato precedentemente apportato dai soci o donato da terzi – e allora, il costo d'acquisto non esiste neppure. Non si può, conseguentemente, affermare né che quello del costo è fenomeno necessariamente legato a una o più spese, né che i costi consumo vengono misurati sempre sulla base dei prezzi pagati per l'acquisto dei fattori produttivi che vengono utilizzati¹³.

¹³ Si noti, inoltre, che anche nel caso in cui vengano consumati dei fattori produttivi precedentemente acquistati questo non comporta necessariamente che il costo di utilizzazione si formi sulla base dei valori di costo d'acquisto: si pensi, ad esempio, quale caso emblematico in tal senso alla circostanza in cui la valorizzazione del costo consumo venga effettuata in contabilità sulla base di prezzi standard e, dunque, di valori diversi dal costo d'acquisto effettivamente sostenuto.

I termini “consumo” o “utilizzazione” non devono, però, trarre in inganno: con essi s'intende far riferimento, infatti, non solo al consumo tecnico in senso stretto (cioè all'utilizzazione *materiale* del fattore produttivo), ma a un più ampio concetto di “consumo economico” nel quale rientra anche la perdita di valore subita – inevitabilmente – da un qualsiasi fattore produttivo detenuto dall'impresa in relazione al semplice decorrere del tempo, e ciò a causa del fenomeno di superamento tecnologico e decadimento produttivo connesso al disuso che assume il nome tecnico di obsolescenza.

Anche all'interno della classe ora in esame può e deve essere effettuata un'attenta distinzione tra componenti ordinari e straordinari di reddito: esistono, infatti, forme ben precise di consumo straordinario quali i cali e i disperdimenti, ma v'è anche la possibilità che un consumo abitualmente di tipo ordinario, come l'ammortamento, assuma – in relazione a specifiche situazioni – i connotati della straordinarietà. In tal caso detti componenti negativi di reddito vanno adeguatamente separati dai costi di utilizzazione aventi carattere ordinario, altrimenti si corre il rischio di non riuscire a valutare in modo sufficientemente corretto il livello di efficienza con cui si svolge, di norma, la gestione aziendale.

Il costo di utilizzazione, come il costo dispendio, è suscettibile di essere valutato tanto in termini monetari quanto in termini fisici. Si può, infatti, misurare il consumo di una particolare materia prima, ad esempio la farina, sia in quantità fisiche (chilogrammi di farina consumata in un determinato intervallo di tempo o per la realizzazione di un particolare prodotto) sia in termini monetari, vale a dire applicando alla misurazione primaria una misurazione di tipo secondario. La possibilità di valutare il consumo anche in termini fisici si ha – deve essere chiaro – anche con riferimento ai fattori produttivi che hanno natura di capitali fissi: si pensi, ad esempio, alla possibilità di esprimere il consumo di un automezzo in termini di chilometri percorsi in un determinato intervallo di tempo o l'utilizzo di un macchinario in termini di pezzi lavorati nel medesimo periodo.

Non vi è, invece, alcuna possibilità di valutare il costo in termini fisici con riferimento all'ultima tipologia di componenti negativi di reddito: quella costituita dai cosiddetti **costi deprezzamento**. Questi ultimi sono, infatti, costituiti dalle variazioni *nel solo valore*, degli elementi patrimoniali attivi e passivi detenuti dall'azienda, dovute a movimenti avversi all'impresa nei prezzi di mercato o – nel

solo caso dei crediti – all’insolvenza di uno o più creditori. Può forse sorgere, con riferimento alle variazioni patrimoniali in esame, il dubbio se le stesse possano o meno correttamente definirsi costi in quanto, se anche la diminuzione di valore sembra davvero indubitabile, il suo legame con il processo produttivo non sempre appare a tutti così evidente. Orbene, a tale dubbio si può rispondere facendo notare che il collegamento con il processo produttivo è costituito dalla necessità, provocata dal normale svolgimento del processo di creazione di valore, di detenere un insieme di fattori produttivi e di prodotti per ammontari e periodi che, naturalmente, dipendono dalla tipologia di processo concretamente attuata. E’, pertanto, l’inevitabilità dell’investimento in attrezzature produttive e prodotti a spingere l’impresa nell’area di rischio connessa alla possibile variazione dei prezzi dei beni e dei servizi in cui risulta temporaneamente incorporata la propria ricchezza e, quindi, ad assoggettarla al rischio di incorrere nelle variazioni di valore che qui stiamo commentando. Il che dovrebbe rendere evidente la natura di costo delle medesime.

Considerazioni del tutto analoghe valgono, evidentemente, anche con riferimento alle consistenze di crediti e debiti: è il normale svolgimento del processo produttivo, infatti, a indurre l’impresa ad investire una parte della ricchezza di cui dispone in crediti di diversa durata e specie, così come a richiedere a terzi una parte più o meno significativa della ricchezza di cui ha bisogno. È per questo motivo, dunque, che eventuali diminuzioni *nel valore* delle posizioni creditorie o, in modo del tutto speculare, eventuali incrementi *nel valore* delle posizioni debitorie rappresentano, per l’azienda che li subisce, veri e propri costi d’esercizio o, nel caso delle svalutazioni crediti, minori ricavi.

Analogamente ai costi dispendio i costi deprezzamento vengono sostenuti dall’impresa tanto con riferimento a fattori produttivi quanto a prodotti. L’impresa è, infatti, ugualmente soggetta agli effetti negativi connessi alla variabilità dei prezzi tanto se detiene risorse (beni o servizi di uso durevole) destinate a essere successivamente utilizzate all’interno del processo produttivo, quanto se conserva in magazzino beni destinati ad essere, in seguito, ceduti sul mercato. Ciò che cambia, nei due casi, è solo il mercato cui fare concreto riferimento per l’accertamento dell’eventuale variazione di valore intervenuta nel periodo: nel primo caso si devono, infatti, considerare principalmente i valori che si formano

nei mercati di approvvigionamento (*entry values*), mentre nel secondo l'attenzione sarà rivolta primariamente ai prezzi che si formano sui mercati di sbocco (*exit values*).

3 LE DIVERSE CLASSI DI RICAVO

Così come si è, sin qui, accertata l'esistenza di tre diverse tipologie di costo (dispendio, consumo, deprezzamento), ragionando in modo del tutto equivalente sulle variazioni patrimoniali attive attinenti allo svolgimento del processo produttivo si possono individuare tre classi di ricavo, che risultano del tutto speculari a quelle testé menzionate con riferimento ai componenti negativi di reddito. Alla prima di esse, almeno a quanto consti a chi scrive, non è mai stato attribuito un nome specifico; per comodità le sarà, pertanto, assegnata una denominazione appositamente scelta: quella di **ricavi introito**. La denominazione individuata vuole evidenziare la caratteristica precipua di questa classe, ovvero quella di essere ineluttabilmente connessa ad un *atto di scambio* con terze economie. L'insieme dei componenti di reddito in esame è, infatti, costituito da tutte e sole le variazioni patrimoniali attive attinenti allo svolgimento del processo produttivo (ricavi) rappresentate o da ingressi nella sfera patrimoniale aziendale di elementi patrimoniali attivi (beni o servizi) nella stessa in precedenza non presenti o dalla diminuzione di passività aziendale, alla quale risulta, evidentemente, connessa una ritenzione di elementi patrimoniali attivi che, altrimenti, sarebbero dovuti in seguito uscire dal patrimonio dell'azienda considerata. Analogamente a quanto accadeva con riferimento alla classe dei *costi dispendio* anche quella dei *ricavi introito* risulta costituita da due tipologie affatto differenti di componenti positivi di reddito. Tale diversità è dovuta alla diversa natura delle variazioni patrimoniali considerate, ma anche al loro posizionamento all'interno dello schema che rappresenta il processo di produzione aziendale, rispetto al quale si trovano l'una agli antipodi dell'altra. La prima di tali tipologie è costituita dai ricavi di vendita, ossia dalle variazioni patrimoniali attive che si conseguono nel momento della cessione del prodotto aziendale a terzi e, dunque, alla conclusione del processo produttivo. Si tratta, evidentemente, di un insieme di componenti

reddituale che assumono significato proprio solo se riferite agli oggetti peculiari del processo di vendita: ovvero ai prodotti aziendali (beni o servizi che essi siano) o alle merci. Possono, naturalmente, ripetersi in proposito tutte le considerazioni precedentemente svolte con riferimento alle operazioni di cessione di beni o servizi che, sino a poco tempo prima, risultavano impiegati come fattori produttivi all'interno dell'impresa. Il ricavo di vendita rappresenta, pertanto, il beneficio lordo in termini di potere d'acquisto generico che l'impresa consegue dalla cessione non gratuita a terzi di beni o di servizi; come tale appare logicamente contrapposto al sacrificio che tali cessioni inevitabilmente comportano, sacrificio che è misurato, come si è detto in precedenza, dal costo del venduto. La seconda tipologia di ricavo compresa nella classe dei *ricavi introito* è formata dalle variazioni patrimoniali attive provocate dall'ingresso nel patrimonio aziendale dei fattori produttivi (materiali o immateriali) acquistati dall'impresa. Si è di fronte, in questo caso, a delle forme di ricavo che per definizione si riferiscono ai soli fattori produttivi e il cui sorgere è legato alla prima fase del processo produttivo: quella di approvvigionamento dei beni e servizi che l'impresa dovrà in seguito consumare se vuole realizzare i prodotti che intende cedere sul mercato. I ricavi dei fattori produttivi ottenuti – così, infatti, vengono generalmente denominati i componenti positivi di reddito in questione – corrispondono pertanto alle variazioni aumentative lorde (incrementi) che si registrano nelle rimanenze di beni e servizi aventi, per l'impresa esaminata, natura di fattori produttivi, in relazione alle operazioni di acquisto degli stessi. Come tali essi rappresentano il beneficio economico lordo conseguito dall'azienda grazie all'ottenimento dei fattori produttivi di cui essa si è approvvigionata per il tramite di operazioni d'acquisto; risultano, pertanto, contrapposti da un punto di vista logico ai costi d'acquisto sostenuti dall'azienda, che di tali operazioni evidenziano invece l'aspetto economico negativo.

Diversamente da quelli sin qui considerati, i **ricavi di prodotti ottenuti** corrispondono a variazioni nelle rimanenze di beni o di servizi legate, non all'affluire dall'esterno di tali elementi patrimoniali, ma al loro insorgere interno, reso possibile dallo svolgimento del processo di “distruzione creativa” che ha come obiettivo primario, lo ricordiamo, il soddisfacimento di bisogni umani e, dunque, lo sviluppo (o anche il semplice perpetuarsi) del capitale nel tempo. Tali variazioni

patrimoniali positive riguardano, necessariamente, la classe dei prodotti e rappresentano sotto il profilo delle cause il beneficio economico lordo che l'impresa consegue per il tramite della realizzazione dei prodotti o dell'approntamento dei servizi, qualunque sia la destinazione concreta che al risultato della produzione ottenuto venga in seguito data: rientrano, pertanto, in questa classe di ricavi tanto le variazioni aumentative lorde nei prodotti, nelle merci e nei semilavorati, quanto i ricavi per prodotti e merci distribuiti e i ricavi per prodotti e merci reimpiegati. Da un punto di vista logico tali ricavi si contrappongono all'insieme dei consumi di fattori produttivi che l'impresa ha dovuto impiegare per poterli concretamente ottenere. I ricavi di prodotti ottenuti e i costi di utilizzazione dei fattori produttivi rappresentano, pertanto, le due facce (l'una positiva e l'altra negativa) della stessa medaglia, ovvero del processo di distruzione-creazione di ricchezza che sta al centro del fenomeno aziendale.

L'ultima categoria di ricavo di cui si deve discorrere è rappresentata dai **ricavi apprezzamento**, in altre parole di quelle variazioni attive del capitale netto, percepibili solo in termini di valore, legate a variazioni favorevoli all'azienda nei prezzi tanto dei fattori produttivi quanto dei prodotti dalla stessa detenuti. Rappresentano, inoltre, ricavi appartenenti a questa categoria anche eventuali incrementi *nel solo valore* delle posizioni creditorie, così come eventuali decrementi *nel solo valore* delle posizioni debitorie aziendali. I ricavi apprezzamento, un tempo fortemente contenuti a causa dell'operare concreto di rigide norme volte a limitare la possibilità per le imprese di operare rivalutazione degli elementi patrimoniali attivi dalle stesse detenuti, in ossequio al postulato fondamentale della prudenza, hanno assunto un peso crescente nella contabilità delle nostre imprese in relazione alla tendenza attualmente in atto che spinge verso l'adozione di forme di contabilità a valori correnti. Il punto è, però, sufficientemente complesso da richiedere una trattazione separata che cercheremo di sviluppare brevemente in seguito.

4 LA CORRELAZIONE TRA COSTI E RICAVI NELLA FASE DI APPROVVIGIONAMENTO DEI FATTORI PRODUTTIVI

La semplice enumerazione dei componenti positivi e negativi di reddito sarebbe, invero, del tutto superflua se non consentisse di sviluppare un

ragionamento in merito ai legami esistenti tra le diverse tipologie di costo e di ricavo per il suo tramite identificate. È ciò che ci si propone di fare ora, utilizzando, a tal fine, lo schema generale di correlazione tra costi, ricavi e fasi del processo produttivo aziendale originariamente proposto da de Dominicis.

Tale schema è realizzato a partire da una rappresentazione estremamente semplificata del processo di creazione del valore sviluppato da una qualsivoglia azienda, che viene scomposto in tre fasi che si svolgono in sequenza: la fase iniziale, di approvvigionamento dei fattori produttivi; quella intermedia, in cui si assiste all'utilizzazione di tali fattori e al correlato ottenimento dei prodotti aziendali e quella, finale, in cui avviene la commercializzazione del prodotto così ottenuto. La semplificazione dello schema proposto è del tutto evidente: in esso non viene operata alcuna distinzione tra attività principali e attività di supporto, (come, ad esempio, accade nel celeberrimo schema elaborato da Porter¹⁴), non si dà conto al fatto che alcune fasi possono svolgersi contemporaneamente invece che in forma sequenziale (ad esempio: la cessione del servizio risulta, in moltissimi casi, contestuale al suo approntamento) o che due di esse possono logicamente collapsare in un'unica fase (si pensi all'approvvigionamento e alla trasformazione nel caso delle imprese mercantili); s'immagina, ancora, che la fase di commercializzazione rappresenti la chiusura del processo di creazione del valore (quando è a tutti nota la possibilità che vengano pagati anticipi o realizzate opere su commessa così come risulta universalmente riconosciuta l'inversione del ciclo economico cui si assiste con riferimento alle aziende assicurative). L'esistenza di queste innegabili semplificazioni non è tale, però, da inficiare la validità complessiva del modello dal quale, infatti, si riescono a trarre delle conclusioni in merito alle forme di rappresentazione contabile del processo di formazione del risultato economico suscettibili di essere, comunque, riferite alla generalità delle imprese.

Sullo schema di processo produttivo in tal modo tratteggiato vengono, successivamente, innestate le diverse tipologie di costo o di ricavo che trovano genesi in ciascuna delle fasi precedentemente menzionate: si ottiene così un collegamento esplicito tra costi, ricavi e fasi del processo produttivo dalle quali gli

¹⁴ Cfr. Michel Porter [1984]. Sulla *Value Chain Analysis* si veda, anche, Robert M. Grant [2002], pagg. 146 e seguenti.

stessi originano che è foriero di interessanti osservazioni in merito alle modalità generalmente seguite per la rappresentazione contabile dei componenti positivi e negativi di reddito e che consente di acclarare molte delle convenzioni implicitamente assunte dalla ragioneria nella rappresentazione dell'equilibrio economico d'azienda. Nel prosieguo cercheremo di rendere esplicite anche al lettore le principali norme convenzionali cui si è fatto riferimento, sviluppando un'analisi che prenderà in esame, dapprima le singole fasi del processo produttivo considerate disgiuntamente l'una rispetto alle altre, e poi lo schema di correlazione nel suo complesso, secondo un percorso destinato a concludersi con la dimostrazione che esistono almeno due vie distinte per spiegare compiutamente il processo di formazione del risultato economico: quella basata sul confronto tra costi e ricavi della produzione complessivamente attuata nel periodo, generalmente seguita dalle contabilità che affondano le loro radici nella cultura ragionieristica propria del continente europeo, e quella, invece, tipica delle contabilità di matrice anglosassone, attuata contrapponendo tra loro i costi e i ricavi della produzione venduta nel periodo.

Si può cominciare l'analisi in questione esaminando quali sono i componenti di reddito che risultano associati alla prima delle tre fasi in cui è stato arbitrariamente scomposto il processo produttivo: quella connessa all'approvvigionamento dei fattori produttivi, qualsiasi sia la loro natura: materiale (beni) o immateriale (servizi); siano essi a fecondità semplice (capitali circolanti) o ripetuta (capitali fissi). In questa prima fase si riscontra l'insorgere di quella porzione dei costi dispendio costituita dai costi d'acquisto dei fattori produttivi, da un lato, e dei ricavi per fattori produttivi ottenuti, dall'altro. Tali componenti rappresentano le due opposte facce dell'operazione d'acquisizione dei fattori produttivi, operazione che esaminata sotto l'aspetto della ricchezza assume, infatti, tanto un risvolto negativo (l'uscita immediata di cassa o di un altro bene o servizio dal patrimonio aziendale o l'insorgere di una passività, evento – questo – che in ultima analisi tenderà a risolversi in un'uscita di cassa o di altro elemento patrimoniale in futuro) quanto un risvolto positivo (l'ingresso nel patrimonio aziendale di un bene o di un servizio suscettibile di utilizzazione economica, immediata o futura). Il bilanciamento di questi due effetti contrapposti

determinerà la variazione netta (utile o perdita lordi), nel capitale proprio, dovuta all'operazione di acquisizione dei fattori produttivi.

Conviene subito notare che, almeno in teoria, non necessariamente i valori attribuiti al costo e al ricavo in questione devono coincidere, anche se tale situazione è quella che – di fatto – si riscontra nella stragrande maggioranza delle applicazioni pratiche della contabilità generale. In effetti, nella quasi totalità delle contabilità attuate concretamente, il ricavo connesso con l'ottenimento di un qualsivoglia fattore produttivo viene a coincidere perfettamente, in valore, con il relativo costo d'acquisto sostenuto dall'impresa cosicché l'operazione di approvvigionamento dei fattori produttivi, se considerata nel suo complesso, non risulta in grado di modificare il livello del capitale proprio precedentemente esistente. Tale coincidenza si determina per effetto di una norma convenzionale, da sempre presente nei principi contabili di generale accettazione, che – in ottemperanza a quanto stabilito dal postulato fondamentale di prudenza – impone la valutazione del fattore produttivo introitato dall'impresa sulla base di un valore pari o comunque non superiore a quello del bene o del servizio che la stessa ha dovuto sacrificare o dovrà sacrificare per ottenerlo; valore che è solitamente misurato dal costo d'acquisto sostenuto. Il percorso logico è, pertanto, il seguente: l'impresa per acquisire un fattore produttivo deve necessariamente privarsi (immediatamente o in futuro) di uno o più elementi patrimoniali attivi; il valore complessivo di tali beni costituisce, per la stessa, il costo d'acquisto del fattore produttivo incamerato; al bene o al servizio così ottenuto viene assegnato un valore coincidente con il costo d'acquisto sostenuto; ne consegue che il ricavo di fattore produttivo ottenuto (ovvero la variazione patrimoniale attiva connessa all'ingresso del fattore produttivo esaminata sotto il profilo delle cause) risulta uguale al costo d'acquisto cosicché i due componenti reddituali in questione finiscono per neutralizzarsi perfettamente. La contabilità generale – almeno nelle modalità in cui essa viene generalmente applicata – disconosce, pertanto, la possibilità che l'operazione di acquisizione di fattori produttivi possa, in quanto tale, creare o distruggere capitale proprio. Se un'azienda, in un determinato periodo di tempo, dovesse porre in atto solo operazioni di acquisizione di fattori

produttivi il suo risultato economico sarebbe, pertanto, necessariamente nullo¹⁵. Eppure, a pensarci bene, la conclusione cui giunge solitamente la contabilità generale non è poi così ovvia: vi sono, infatti, delle aziende che costruiscono il loro vantaggio competitivo agendo opportunamente sul mercato dei fattori produttivi per esse maggiormente rilevanti, riuscendo in tal modo a spuntare prezzi più convenienti di quelli che, invece, devono sostenere i loro concorrenti. Si pensi, ad esempio, al fenomeno molto diffuso delle imprese che delocalizzano in Medio Oriente le fasi del loro processo produttivo nelle quali sono coinvolte elevate quantità di manodopera o alla peculiarità, in termini di equilibrio economico, delle aziende che possono permettersi costi del personale estremamente contenuti grazie alla loro capacità distintiva di attrarre forza lavoro sotto forma di volontariato¹⁶.

L'ottenimento di vantaggi di questo tipo nell'approvvigionamento di fattori produttivi rilevanti rischia di non essere messa opportunamente in luce dalla contabilità: se, infatti, in un determinato periodo di tempo, le imprese in questione limitassero la loro attività alla sola acquisizione dei fattori produttivi, il risultato economico dalle stesse evidenziato in bilancio non differirebbe per niente da quello che – in condizioni analoghe – verrebbe conseguito dai concorrenti: in entrambi i casi, invero, il reddito d'esercizio risulterebbe perfettamente nullo. Val subito la pena di notare che l'incapacità di evidenziare opportunamente il valore creato o distrutto per il tramite delle operazioni di approvvigionamento dei fattori produttivi non risulta ascrivibile alla contabilità in quanto tale, bensì all'adozione degli attributi generali della stima generalmente seguiti. Basterebbe, invero, svincolare la valutazione del fattore produttivo incamerato dal riferimento al *costo storico* sostenuto e operare, ad esempio, la valorizzazione del bene o del servizio di cui ci si è approvvigionati sulla base del prezzo medio pagato dai concorrenti sul

¹⁵ In realtà l'affermazione risulta del tutto corretta solo se s'immagina che in contabilità venga adottata la configurazione del costo completo d'acquisto. Il problema degli effetti connessi all'adozione delle differenti configurazioni di costo d'acquisto sarà affrontato con maggior dettaglio in seguito.

¹⁶ Gli esempi forniti nel testo sono solo esemplificativi dei vantaggi che possono essere ritratti dalle imprese attraverso un approvvigionamento dei fattori produttivi a prezzi particolarmente contenuti. Essendo il fattore produttivo in essi considerato di tipo immateriale e, dunque, non immagazzinabile, il suo costo d'acquisto tenderà a trasformarsi integralmente in costo consumo nel periodo in cui è concretamente sostenuto. Ciò, evidentemente, non risulta del tutto coerente con l'ipotesi proposta nel testo (conseguimento del pareggio economico). Tale ipotesi vale, infatti, solo con riferimento ai fattori produttivi che possono essere tenuti in scorta.

mercato per ottenere una differenza tra costi e ricavi legati alle operazioni di approvvigionamento in grado di segnalare il processo di creazione o distruzione del valore compiuto per il tramite delle operazioni di acquisizione dei fattori produttivi. Un analogo risultato si potrebbe, naturalmente, conseguire per altra via, lasciando immutato l'obbligo per le imprese della valutazione iniziale del fattore produttivo introitato sulla base del costo d'acquisto in concreto sostenuto, ma obbligando le stesse a un'immediata rivalutazione del bene o del servizio acquisito sino al valore che si è precedentemente indicato; sorgerebbe, in tal caso, un ricavo per apprezzamento d'importo pari al differenziale tra il prezzo effettivamente pagato dall'azienda per il fattore produttivo e quello che per lo stesso elemento patrimoniale risulta mediamente pagato sul mercato. In entrambi i casi si assisterebbe all'accoglimento in contabilità di un margine positivo lordo indubitabilmente esistente, ma che non è detto possa essere mantenuto in futuro: il processo di formazione del reddito lordo in tal modo registrato è, infatti, ben lontano dall'essersi definitivamente concluso. Non è difficile comprendere che il vantaggio conseguito per il tramite delle operazioni di acquisizione dei fattori produttivi può essere facilmente dissipato nelle fasi successive del processo di creazione del valore. Come vedremo meglio in seguito, l'impresa può, invero, tanto consumare "male" (sprecare) i fattori produttivi acquisiti "bene", quanto cedere a un prezzo non sufficientemente remunerativo il prodotto ottenuto. È per questa ragione che i contabili preferiscono, almeno nelle modalità di contabilità sino ad oggi concretamente implementate, assegnare ai fattori produttivi acquisiti un valore che risulta al massimo uguale al costo d'acquisto sostenuto; assicurando, in tal modo, l'esistenza di una coincidenza perfetta tra i componenti di reddito che insorgono nella fase di acquisizione. Si tratta – è bene precisarlo – solo di una convenzione; chi legge il bilancio deve essere, però, perfettamente conscio della sua esistenza e degli effetti che la stessa induce sul livello del risultato economico evidenziato in bilancio alla fine dell'esercizio.

Tale norma convenzionale potrebbe, in astratto, anche essere messa in discussione. Per completezza di trattazione si deve, infatti, ricordare al lettore che non sono mancate, in passato, elaborazioni teoriche della contabilità generale che prevedevano la valutazione dei fattori produttivi detenuti dall'azienda sulla base non del loro costo storico d'acquisto, ma dei loro valori correnti. Detti modelli si

differenziano al loro interno in relazione al criterio di stima corrente di volta in volta proposto. In particolare, con riferimento alla classe di elementi patrimoniali in esame (che, lo ricordiamo, sono destinati non alla vendita, ma all'impiego nel processo produttivo) sono stati suggeriti tanto criteri basati sui cosiddetti *entry values*, ovvero su valori formatisi nei mercati d'acquisto dei fattori produttivi, quanto criteri che fanno, invece, riferimento a valori desunti dai mercati di vendita (*exit values*). In quest'ultimo caso la valutazione dei fattori produttivi sarebbe – almeno da un punto di vista logico – del tutto disancorata dal valore di costo d'acquisto (o di riacquisto) e dovrebbe essere, invece, effettuata sulla base del cosiddetto “valore corrente di realizzo” che, a detta dei propugnatori di questo modello, dovrebbe assumere il significato di “costo opportunità” inteso nel senso di somma di denaro che l'impresa avrebbe a disposizione se non avesse effettuato l'investimento nei fattori produttivi oggetto di valutazione¹⁷. Un sistema così costruito tende, diversamente da quelli classici, ad anticipare notevolmente il momento a decorrere dal quale si assiste, in contabilità, al riconoscimento di un eventuale risultato economico positivo – anche temporaneo – ridimensionando in tal modo l'importanza assunta, nei sistemi tradizionali, dalla cessione del prodotto sul mercato: in esso, infatti, per forza di cose il ricavo di vendita tende a coincidere con il costo del venduto, cosicché il momento della cessione a terzi serve solo a conferire a un reddito già evidenziato a priori il crisma ufficiale della realizzazione.

Tornando, però, alle forme classiche di rappresentazione contabile delle operazioni di approvvigionamento, si può sfruttare l'analisi sin qui condotta per sviluppare alcune ulteriori osservazioni che sembrano rilevanti. Si deve, innanzitutto, far notare come la coincidenza imposta dai principi contabili di generale accettazione tra costo d'acquisto e ricavo del fattore produttivo ottenuto comporti – di fatto – la neutralizzazione reciproca perfetta delle due componenti reddituali in esame le quali, pertanto, risultano del tutto irrilevanti ai fini della determinazione concreta del risultato economico. Tale neutralizzazione, in pratica, viene attuata secondo modalità diverse in relazione a differenti forme di sviluppo del sistema contabile

¹⁷ Livio Cossar [1984], pagg. 71 e 74; R. J. Chambers [1966], pag. 201; T.A. Lee [1982], pag 91.

preso a riferimento, ma anche – all'interno del medesimo sistema contabile – in relazione alle tipologie diverse di fattori produttivi coinvolte nell'operazione.

Si è sin qui affermato che, nelle modalità consuete di svolgimento della contabilità, il risultato economico connesso alla mera acquisizione di fattori produttivi risulta nullo, poiché in esse il valore del costo d'acquisto sostenuto e quello del ricavo del fattore produttivo ottenuto coincidono perfettamente e, dunque, la loro neutralizzazione reciproca è perfetta. Tale affermazione, pur vera nei suoi aspetti generali, deve essere però adeguatamente precisata; esiste, infatti, un problema sinora non affrontato: quello inerente alla **configurazione di costo d'acquisto** concretamente accolta. Il costo d'acquisto è fenomeno molto più complesso di quanto possa apparire a una prima superficiale riflessione. Esso, invero, è raramente un costo elementare, risultando invece composto da un'insieme anche molto articolato di costituenti elementari. Il costo che una determinata impresa complessivamente sostiene per approvvigionarsi di un dato fattore produttivo è, infatti, determinato oltre che dal **costo di fattura** - ovvero del costo del bene o del servizio acquisito in quanto tale - anche da una serie di elementi rettificativi di tale costo (quali sconti, abbuoni, ribassi e rese) e da un insieme, spesso numeroso, di ulteriori costi che l'azienda sostiene in relazione all'acquisizione di **servizi accessori**, più o meno inevitabilmente legati all'acquisto del bene principale (costi di trasporto, dazi doganali, spese di installazione e collaudo, costi connessi all'estensione delle garanzie normalmente fornite, ecc.). Non è possibile affermare né che il costo d'acquisto del fattore produttivo coincide con il solo costo di fattura, né che esso corrisponde necessariamente all'insieme completo dei costi sostenuti dall'azienda per ottenere il bene e il servizio principali: esistono, infatti, diverse configurazioni di costo d'acquisto tra le quali l'impresa – almeno astrattamente – potrebbe scegliere. Orbene, ai fini che qui interessano, si deve notare che solo l'adozione in contabilità della configurazione di **costo completo d'acquisto** assicura il pareggio economico all'impresa che, in determinato esercizio amministrativo, abbia posto in essere solo operazioni di approvvigionamento. Solo così, infatti, tutti i costi sostenuti in relazione agli acquisti nel periodo operati trovano completa neutralizzazione nei ricavi dei fattori produttivi ottenuti che vengono registrati dall'azienda. Se, invece, in contabilità dovesse essere adottata una configurazione parziale di costo d'acquisto – quali la

configurazione a **costo di fattura** o quella a **costo diretto d'acquisto** – il risultato economico sarebbe gravato da una serie di costi in relazione ai quali la neutralizzazione non opererebbe. Si tratta, evidentemente, dei costi esclusi dalla configurazione di costo accolta, che – di fatto – concorrerebbero a formare un risultato economico negativo.

5 LA CORRELAZIONE TRA COSTI E RICAVI NELLA FASE DI TRASFORMAZIONE

Nello schema del processo produttivo precedentemente proposto, la fase centrale contiene i momenti – tra loro intimamente collegati – del consumo dei fattori produttivi e dell'ottenimento dei prodotti. Anche in questa fase si riscontrano tanto una variazione patrimoniale negativa quanto una variazione patrimoniale positiva: la prima assume significato di costo di utilizzazione o costo consumo dei fattori produttivi, mentre la seconda ha natura di ricavo di prodotto ottenuto. Iniziamo ad analizzare, innanzi tutto, l'aspetto collegato al consumo. Una prima, importante, notazione che deve essere fatta è la seguente: quello ora in esame risulta l'ultimo componente di reddito preso in considerazione dallo schema del processo produttivo che stiamo commentando riguardante i fattori produttivi. Con l'analisi del costo consumo, si conclude, infatti, lo studio delle componenti di reddito che sorgono in connessione con le operazioni riguardanti gli elementi patrimoniali destinati ad essere distrutti nel processo di creazione del valore svolto dall'azienda. È proprio la destinazione assegnata agli elementi patrimoniali in parola a decretare, in ultima istanza, la centralità della tipologia di costo di cui ora ci si deve occupare. Come già si è avuto modo di precisare a suo tempo, il costo consumo dà, infatti, evidenza concreta del valore per il quale la distruzione di ricchezza connessa all'impiego dei fattori produttivi si è, nel periodo, realizzata. Si manifesta in tal modo l'esigenza, per l'impresa, di giungere, grazie allo svolgimento delle successive fasi del processo produttivo, al conseguimento di nuovo potere d'acquisto generico per un importo almeno pari a quello che si è dovuto in tal modo sacrificare.

Il costo di utilizzazione dei fattori produttivi può essere ottenuto seguendo due strade, una diretta e l'altra indiretta.

La prima, logicamente più immediata, consiste nel verificare concretamente l'entità del fattore produttivo che nell'esercizio è stata prelevata dalla rimanenza allo scopo di essere consumata, e attribuirle *direttamente* un valore. Almeno in linea di massima, dunque, il consumo di un qualsivoglia fattore produttivo coincide con la variazione diminutiva lorda verificatasi nella sua rimanenza durante il periodo considerato.

$$[5] \quad \text{Cons} = \Delta_L^{\text{Neg}}$$

Esiste, come si è detto, una seconda modalità di calcolo del costo di utilizzazione che – sebbene decisamente meno naturale da un punto di vista logico – ha però la capacità, non del tutto irrilevante ai fini di una corretta comprensione delle politiche di approvvigionamento e scorta delle imprese, di rendere evidente la relazione che esiste tra il costo consumo di un fattore produttivo e il relativo costo d'acquisto. Questa relazione può essere facilmente ricostruita rammentando, innanzi tutto, che la somma tra il valore iniziale di una qualsivoglia rimanenza di fattore produttivo e l'ammontare complessivo degli acquisti di tale elemento patrimoniale compiuti durante il periodo considerato, rappresenta l'entità complessiva del fattore produttivo in questione che risulta disponibile per il consumo. Ora, se dalla quantità di fattore produttivo complessivamente disponibile per il consumo in un determinato periodo, sottraiamo il valore della rimanenza finale del fattore produttivo medesimo, ossia la misura di quanto risulta ancora disponibile per il consumo nei periodi che seguiranno, si ottiene l'entità del consumo verificatosi nel corso periodo esaminato. Si può pertanto scrivere che:

$$[6] \quad \text{Cons} = (\text{Rim}_{\text{inz}} + \text{Cacq}) - \text{Rim}_{\text{fin}}$$

dalla quale si ottiene facilmente la:

$$[7] \quad \text{Cons} = \text{Cacq} - (\text{Rim}_{\text{fin}} - \text{Rim}_{\text{inz}})$$

Questa seconda modalità di calcolo – ampiamente utilizzata nella pratica con riferimento soprattutto a quella particolare classe di fattori produttivi costituita dai capitali circolanti materiali, quali le materie prime, le materie sussidiarie, gli imballaggi, ecc. – pone in evidenza come il costo consumo possa essere determinato, con procedimento indiretto, a partire dal valore del costo d'acquisto sostenuto nel periodo, cui deve essere sottratta la differenza tra il valore finale e

quello iniziale della rimanenza del fattore produttivo considerato. Tale differenza costituisce, per definizione, la variazione netta subita, nell'esercizio, dalla giacenza in esame e può assumere valore nullo, negativo o positivo a seconda delle relazioni che si vengono concretamente a instaurare tra i valori iniziale e finale della rimanenza. Se la variazione netta è positiva (il valore della rimanenza finale risulta superiore a quello della rimanenza iniziale) ciò significa che una parte di quanto si è acquisito nel periodo non è stata – nel corso del medesimo lasso di tempo – consumata, tant'è che si trova in magazzino ad incremento della giacenza iniziale. Il costo consumo risulta, conseguentemente, inferiore al costo d'acquisto: nella relazione, infatti, al costo d'acquisto viene sottratto un valore positivo. Se, invece, la variazione netta assume segno negativo (la rimanenza finale è superata, in valore, dalla rimanenza iniziale) ciò significa che, nel periodo esaminato, si è consumato più di quanto si è acquistato, evidentemente grazie a prelievi effettuati dalla giacenza iniziale. In questo caso, dunque, il costo consumo risulta superiore al costo d'acquisto: nella relazione precedentemente esposta al costo d'acquisto viene conseguentemente sottratto un valore negativo, il che determina un chiaro cambiamento di segno. Se, infine, la variazione è nulla (vi è perfetta coincidenza in termini di valore tra la giacenza iniziale e quella finale) tutto e solo il costo d'acquisto sostenuto nel periodo si trasforma in costo di utilizzazione.

La modalità indiretta di calcolo del costo consumo ha, rispetto a quella diretta, se non altro il pregio di evidenziare in modo esplicito il rapporto logico di dipendenza che, in moltissimi casi, si viene a creare tra costo consumo e costo d'acquisto. Ciò consente, ad esempio, di rammentare il ruolo che l'adozione in contabilità di una data configurazione di costo d'acquisto inevitabilmente esercita sull'entità dei costi di utilizzazione. Essendo questi ultimi in gran parte derivati dai costi d'acquisto, l'utilizzo di una configurazione di costo d'acquisto piuttosto che di un'altra ha, infatti, almeno potenzialmente, l'effetto di far variare l'entità dei consumi che vengono registrati nei diversi esercizi amministrativi. Più precisamente: l'adozione della configurazione di costo completo determina, di fatto, il riconoscimento del consumo relativo all'insieme dei servizi accessori d'acquisto solo nel momento in cui si verifica l'utilizzo del fattore produttivo principale, diversamente da quanto accade, invece, con l'adozione di una configurazione parziale che lascia a carico dell'esercizio in cui l'acquisto viene

operato (sotto forma di costi di utilizzazione di servizi vari) i costi relativi ai servizi accessori esclusi dalla configurazione di costo accolta e ciò del tutto indipendentemente dal momento in cui avviene l'utilizzazione del fattore produttivo in relazione al quale tali servizi sono stati acquisiti.

Le uguaglianze [6] e [7] sono suscettibili di un ulteriore sviluppo, che consideriamo utile al fine di rendere palesi al lettore le relazioni esistenti tra i componenti di reddito sin qui presi in considerazione nell'analisi dello schema di correlazione da noi proposto. Ricordando che qualsiasi variazione netta (Δ_N) può essere riespressa sotto forma di somma algebrica dell'insieme delle variazioni lorde positive ($+\Delta_L^{Pos}$) e negative ($-\Delta_L^{Neg}$) verificatisi nel periodo, si può - innanzi tutto - trasformare l'equazione [7] nel seguente modo:

$$[8] \quad Cons = Cacq - (\Delta_L^{Pos} - \Delta_L^{Neg})$$

per ottenere la:

$$[9] \quad Cons = Cacq - \Delta_L^{Pos} + \Delta_L^{Neg}$$

L'equazione così ottenuta presenta, al secondo membro, tutte le variazioni patrimoniali lorde che sono state sin qui distintamente considerate: vi è, infatti, la variazione patrimoniale lorda negativa rappresentata dal costo d'acquisto, quella lorda positiva precedentemente indicata con il termine di ricavo dei fattori produttivi ottenuti e, da ultima, la variazione patrimoniale lorda negativa connessa al prelievo della merce dal magazzino. Si può pertanto affermare che, in una contabilità a valori di costo storico, in assenza di forme "anomale" di approvvigionamento e d'impiego dei fattori produttivi, la somma algebrica di tutti i componenti di reddito, positivi e negativi, che sorgono in relazione alle variazioni patrimoniali concernenti tale classe di elementi patrimoniali attivi risulta, di fatto, esprimere il costo sostenuto dall'azienda per la loro *utilizzazione*.

A controbilanciare l'effetto negativo sulla ricchezza aziendale prodotto dall'impiego dei fattori produttivi concorre - almeno auspicabilmente - la variazione patrimoniale positiva dovuta all'ottenimento dei prodotti aziendali, siano essi materiali o immateriali. Tale variazione, se esaminata sotto il profilo delle cause, rappresenta un componente positivo di reddito - il ricavo di prodotto ottenuto (e non venduto) - cui può essere attribuito in contabilità il nome concreto di "variazione aumentativa (lorda) nelle rimanenze di prodotti" o di

“variazione aumentativa (lorda) nelle rimanenze di semilavorati”, a seconda dello stato di completamento del bene o del servizio realizzati.

In modo del tutto analogo a quanto accade con riferimento al momento dell’ottenimento dall’esterno dei fattori produttivi anche nel caso di realizzazione di nuovi prodotti (finiti o non finiti) grazie allo svolgimento del processo produttivo si pone un problema di non poco conto per la contabilità, ovvero quello della valorizzazione del nuovo elemento patrimoniale di cui l’azienda è venuta in possesso. In quest’ultimo caso il problema assume, però, livelli maggiori di complessità, almeno se il riferimento è alle contabilità che accolgono come attributo generale della stima il costo storico. Mentre per la valutazione dei fattori produttivi l’azienda può, almeno generalmente, basarsi su valori che corrispondono a prezzi negoziati con l’esterno, ciò non risulta, infatti, parimenti possibile per la stima dei prodotti aziendali che – come noto – rappresentano il risultato tipico di operazioni d’interna gestione. Anche in questo caso, tuttavia, il dilemma connesso alla stima del nuovo elemento patrimoniale può essere risolto utilizzando lo schema di ragionamento applicato in precedenza, che impone di assegnare al bene o al servizio ottenuti un valore pari o comunque non superiore a quello dei beni o dei servizi che si sono dovuti sacrificare per ottenerlo. Nel caso in esame – non è difficile capirlo – tale valore risulta almeno idealmente ancorato all’insieme dei costi di utilizzazione complessivamente sostenuti dall’azienda per ottenere il prodotto ottenuto. L’applicazione concreta di questa metodologia non presenterebbe soverchie difficoltà se il problema consistesse nel valutare un unico prodotto aziendale. Un’impresa mono-prodotto è, però, davvero molto infrequente nel mondo odierno, per cui l’attuazione pratica della logica in esame si scontra con la notevole difficoltà rappresentata dal dover attribuire ai risultati delle diverse produzioni realizzate dall’impresa nell’esercizio una “corretta” aliquota dei costi comuni sostenuti nello stesso periodo di tempo. Non che nel caso della valutazione dei fattori produttivi la questione non si ponga. La determinazione della configurazione di costo completo d’acquisto comporta, infatti, – in situazioni in cui vengano acquisiti diversi fattori produttivi – la necessità di risolvere un problema del tutto analogo a quello ora analizzato: quello dell’attribuzione, ai diversi fattori produttivi di cui ci si è approvvigionati, dei cosiddetti costi accessori indiretti d’acquisto. È solo l’entità del problema a essere diversa: il peso dei costi comuni

rispetto al totale dei costi suscettibili di attribuzione è, infatti, in genere ben più rilevante se si deve determinare il costo dei prodotti ottenuti piuttosto che il costo dei fattori produttivi acquistati. In entrambe le situazioni, comunque, le difficoltà dovute al riparto dei costi comuni sono – almeno in parte – risolte con l'accoglimento di configurazioni di costo parziale. Per quanto attiene alla determinazione del costo d'acquisto, le raccomandazioni a utilizzare in bilancio configurazioni di costo diretto d'acquisto fatte alle imprese dagli estensori principi contabili, perseguono l'obiettivo di sottrarre agli amministratori un ambito di soggettività altrimenti troppo elevato nella determinazione dei costi che partecipano alla formazione del risultato economico. Se si utilizzasse una configurazione di costo pieno d'acquisto chi redige il bilancio potrebbe, infatti, agendo opportunamente nella scelta delle basi di riparto, "spostare" a suo piacimento il peso dei costi indiretti d'acquisto sostenuti nel periodo o sul valore della rimanenza o su quello del costo di utilizzazione. L'adozione di una configurazione di costo diretto d'acquisto evita questo tipo di problemi e, anche se a rigore rappresenta uno scostamento dal postulato fondamentale di competenza economica, comporta un'applicazione concreta di quello di prudenza amministrativa: i costi la cui attribuzione risulta in qualche modo "problematica" vengono, invero, fatti gravare nell'esercizio stesso in cui sono sostenuti.

Le motivazioni per cui, nella valutazione dei prodotti ottenuti, gli estensori dei principi contabili, raramente consentono al ricorso di configurazioni di costo completo sono esattamente le stesse; è solo il loro peso ad essere maggiore. Le ragioni che spingono a operare un sacrificio del principio di competenza a favore di quello della prudenza sono, infatti, in questo caso ancora più forti: mentre il destino dei fattori produttivi – e, dunque, il loro impiego più o meno corretto nel processo produttivo – dipende in gran parte da decisioni che sono prettamente interne all'azienda, quello dei prodotti dipende dalla volontà spesso imperscrutabile di soggetti esterni: i clienti. La possibilità che il costo complessivamente sostenuto dall'impresa per la realizzazione del prodotto finito non trovi adeguato riconoscimento nel valore percepito dal cliente finale non può non essere adeguatamente presa in considerazione in contabilità. È per questo che – in bilancio – si preferisce generalmente adottare una valutazione del prodotto ottenuto che si limita ad attribuire allo stesso l'insieme dei costi sostenuti nella

sola fase industriale del processo produttivo, ossia nell'insieme delle operazioni che vanno dall'approvvigionamento dei fattori produttivi al loro successivo consumo per l'ottenimento dei prodotti aziendali. Vengono, conseguentemente, esclusi dal processo di attribuzione qui considerato tutti i costi sostenuti dall'azienda nella fase di commercializzazione del prodotto. Sono parimenti esclusi tutti i componenti di reddito dovuti alla realizzazione delle attività di sostegno quali la ricerca e lo sviluppo, il marketing, l'amministrazione, la finanza, ecc. Le motivazioni principali che spingono, generalmente, a non reputare attribuibile ai prodotti l'insieme dei costi ora in esame sono quelle, in parte, già richiamate: i componenti negativi di reddito di cui si discorre risultano costituiti, nella stragrande maggioranza, da costi comuni, ovvero da costi sostenuti in relazione all'ottenimento di diverse tipologie di prodotto aziendale. La loro attribuzione a un prodotto piuttosto che ad un altro è, conseguentemente, ritenuta pericolosa cosicché si preferisce – per prudenza – far gravare tali componenti negativi di reddito sul risultato economico del periodo nel quale sono sostenuti, e ciò indipendentemente dal fatto che essi possano aver contribuito – a volte in modo davvero determinante – alla creazione del valore incorporato nel prodotto ottenuto. Ulteriori considerazioni d'ordine logico contribuiscono ad avvallare la scelta della configurazione di costo industriale per la stima in bilancio dei prodotti. Non è difficile intuire che la parte degli elementi patrimoniali realizzati dall'azienda che si dimostrerà davvero rilevante ai fini della stima del suo capitale netto finale – e, dunque, del risultato economico di periodo – è costituita dai soli prodotti che risulteranno in scorta alla fine del periodo. Ebbene, la stragrande maggioranza dei costi commerciali sostenuti nel corso dell'esercizio non può essere messa *direttamente* in relazione con tale classe di elementi patrimoniali; detti costi sono stati, infatti, in gran parte provocati dai soli prodotti venduti nell'esercizio, non da quelli che si trovano ancora in rimanenza. Ciò non significa, naturalmente, che gli stessi non possano – e, anzi, debbano – essere presi in adeguata considerazione per la valutazione del prodotto se le motivazioni che spingono ad effettuare tale stima sono diverse da quelle volte alla determinazione del valore del capitale netto finale e del risultato economico d'esercizio in ipotesi di continuità aziendale. Sono le ragioni che informano la stima dei prodotti in

bilancio a rendere opportuno il ricorso al principio di prudenza, la cui applicazione, al di fuori di tale ordine di motivi, potrebbe essere del tutto scorretta.

È bene notare, a questo punto della trattazione, che l'adozione di una configurazione di costo industriale – generalmente imposta, per le ragioni sopra menzionate, agli estensori del bilancio dai principî contabili nazionali e internazionali – non risolve del tutto il problema dell'attribuzione dei costi comuni. Esistono, invero, diverse configurazioni di costo industriale e, tra queste, quella normalmente suggerita dai principî contabili di generale accettazione è quella di costo industriale *pieno*. Quest'ultimo aggettivo serve a precisare che la configurazione accoglie *tutti* i costi di utilizzo sostenuti dall'azienda in relazione all'approvvigionamento dei fattori produttivi dall'esterno e al loro successivo impiego per l'ottenimento dei prodotti aziendali: quelli fissi così come quelli variabili, quelli diretti così come quelli indiretti. Si è, infatti, in genere ritenuto eccessivo lo scostamento dal principio di competenza economica che il riferimento in bilancio a una configurazione di costo industriale parziale (quale la configurazione di costo industriale diretto o la configurazione di costo industriale variabile) avrebbe comportato; anche se sul punto non sono mancate, in passato, opinioni in senso contrario. L'accoglimento in contabilità della configurazione di costo industriale pieno per la valutazione dei prodotti comporta, dunque, la necessità per l'azienda di risolvere in ogni caso il problema dell'attribuzione dei costi comuni: solo che esso è limitato ora ai soli costi indiretti industriali. Per questo motivo riteniamo di poter affermare che in moltissimi casi la corretta tenuta della contabilità generale implichi, di fatto, la necessità per le imprese di sviluppare una forma almeno elementare di contabilità analitica. È del tutto evidente, comunque, che almeno in quest'ambito, rimangono a disposizione degli amministratori discreti spazi di soggettività nella valorizzazione dei prodotti aziendali che possono esser sfruttati dagli stessi per attuare le famigerate politiche di bilancio.

Il modello contabile con valori di stima storici non viene quasi mai interpretato – sia dalla dottrina sia dalla prassi – nella sua versione “pura”: quasi sempre le applicazioni pratiche che di tale modello si fanno rappresentano, in realtà, delle forme “miste”, nelle quali la ferrea logica del costo storico subisce delle attenuazioni che sono, però, limitate ad alcune categorie di elementi patrimoniali

o ad alcune situazioni concrete ben specificate. Orbene, una delle deviazioni di questo tipo tra le più note è indubbiamente rappresentata dal riferimento al valore di mercato che, in genere, viene effettuato dagli estensori dei principî contabili relativamente alla classe degli elementi patrimoniali che compongono le scorte. Vista la particolare natura di tali attività e considerata la necessità di giungere a una stima prudente del risultato economico di periodo, infatti, di solito si richiede in bilancio la loro stima sulla base del *minore tra il valore di costo e quello di mercato*. Mentre per le materie si può pensare che il riferimento al mercato comporti la necessità di verificare semplicemente che il costo storico a suo tempo sostenuto non risulti superiore al *costo di riacquisto* o di *riapprovvigionamento* (entrambi *entry values*), nel caso dei prodotti finiti lo stesso va indubbiamente inteso come l'obbligo di attuare un riscontro basato sui prezzi presenti nel "mercato di sbocco" (*exit values*). I prodotti vanno, conseguentemente, valutati in bilancio sulla base del minore tra il prezzo di costo (calcolato sulla base delle norme precedentemente richiamate) e il prezzo di presunto ricavo, che deve essere determinato in ipotesi di normale gestione e depurato dei costi diretti di vendita che si debbono ancora sostenere. Nel caso quest'ultimo valore risultasse inferiore a quello di costo, in contabilità dovrebbe essere operata una svalutazione dei prodotti precedentemente valutati a costo, il che comporterebbe da un punto di vista reddituale l'insorgere di un costo per deprezzamento di ammontare pari al differenziale esistente tra i due valori. Tale costo si andrebbe ad aggiungere al consumo dei fattori produttivi utilizzati per la realizzazione del prodotto, aggravando di fatto il risultato economico d'esercizio in cui è rilevato.

Non può non notarsi l'evidente asimmetria del riferimento al valore di mercato così compiuto: se, infatti, il presunto prezzo di vendita decurtato dei costi diretti di vendita che ancora si devono sostenere risulta inferiore al valore di costo allora assume importanza ai fini della valutazione dei prodotti, altrimenti diventa praticamente irrilevante. Tale asimmetria è dovuta all'espletarsi in concreto del principio di *prudenza amministrativa* in base al quale si ritiene corretto riconoscere in contabilità i soli componenti positivi realizzati (ossia i soli ricavi connessi ad un atto di scambio con terze economie) mentre s'impone il riconoscimento di tutti i componenti negativi di reddito, siano essi realizzati o meno. Un sistema di valutazione così congegnato tende a favorire la formazione di

una riserva potenziale, in altre parole a far sì che la stima del capitale netto finale si attesti su valori che, pur contenuti all'interno dell'intervallo di stima razionale del capitale, risultino al di sotto del massimo razionale. L'obiettivo finale che si persegue è quello di evitare che l'azienda corra il rischio di distribuire del reddito che ancora non ha completato il suo processo di formazione e che, pertanto, non può ancora considerarsi definitivamente conseguito.

Si può solo osservare che, anche in questo caso, al perseguimento di un simile obiettivo – ritenuto evidentemente d'ordine superiore – viene sacrificata la possibilità di evidenziare esplicitamente in bilancio la creazione di un vantaggio competitivo differenziale operata in questa fase dall'azienda considerata. L'impossibilità di attuare un riferimento completo al valore di mercato non consente, infatti, alle imprese che si distinguono dalle altre nella fase di trasformazione dei fattori produttivi acquisiti in prodotti di mostrare *immediatamente* in bilancio questa loro abilità. Se con l'ottenimento dei prodotti aziendali si dovesse chiudere l'esercizio, le aziende in questione non mostrerebbero in bilancio un reddito differenziale in grado di distinguerle dalle rivali che si trovassero in analoga situazione per quanto attiene alla fase in cui è giunto il processo produttivo. Di nuovo: il motivo per cui – almeno nelle forme consuete di contabilità – si è sempre ritenuto non opportuno operare *da subito* il riconoscimento di un eventuale vantaggio competitivo creato nella fase centrale del processo produttivo sotto forma di reddito differenziale evidenziato in bilancio è semplice: tale vantaggio appare ancora effimero agli occhi del contabile in quanto può essere facilmente dissipato con una scriteriata fase di vendita. Si preferisce, conseguentemente, attendere che il processo di formazione del reddito in discorso si sia concluso prima di consentire la sua esplicita rilevazione in bilancio.

Non si è finora affrontato in maniera adeguata il problema connesso a una classe alquanto particolare di attività: quella costituita dalle merci. La peculiarità di tali elementi patrimoniali attivi consiste nel fatto che le stesse assumono duplice natura: di fattore produttivo e di prodotto. Le merci, infatti, sono acquistate all'esterno come qualsiasi altro fattore produttivo, ma il loro destino è, sin dall'inizio, simile a quello dei prodotti, essendo destinate a essere cedute a titolo oneroso a terzi. Si dice, pertanto, che le merci hanno natura di fattori produttivi

quando vengono acquistate, ma si trasformano in prodotti non appena varcata la soglia del patrimonio aziendale. Tutto ciò ha delle conseguenze non da poco sul procedimento di rappresentazione contabile, conseguenze che ora cercheremo di rendere palesi al lettore. Se le merci intese come fattore produttivo si trasformano, come detto, integralmente in merci-prodotto non appena entrano nel patrimonio dell'impresa ciò significa che la variazione delle merci registrata in bilancio non può che assumere natura di ricavo di *prodotto* ottenuto. Le variazioni nelle rimanenze di merce (lorde o nette che siano) risultano pertanto assimilabili alle variazioni nei prodotti e non a quelle relative ai fattori produttivi, quali sono, ad esempio, le variazioni nelle rimanenze di materie. Purtroppo, un errore del genere è stato compiuto dal legislatore nazionale che nello schema del risultato economico elaborato sulla base alle indicazioni fornite dalle Direttive Europee ha parificato nel rigo B11 le “variazioni merci” alle “variazioni materie”, compiendo un arbitrio gravissimo da un punto di vista contabile¹⁸.

Un'importante deduzione che si può immediatamente trarre dall'osservazione in merito alla natura della variazione merci è la seguente: in bilancio la variazione netta delle merci intese come fattori produttivi è, necessariamente, sempre nulla. Partendo da questo risultato e ricordando la relazione generale esistente tra costo d'acquisto e costo consumo precedentemente individuata si può, inoltre, concludere che il costo di utilizzazione delle merci è in ogni caso uguale al costo sostenuto per l'acquisto delle stesse. La somma algebrica del costo d'acquisto con la variazione nelle rimanenze di merce iscritta in bilancio non rappresenta, pertanto, il costo consumo delle merci come troppe volte si è erroneamente ritenuto, bensì il costo del venduto delle stesse, come avremo modo di dimostrare facilmente più tardi.

Sono state sin qui esaminate – quali forme specifiche di ricavi della produzione ottenuta e non venduta – le variazioni aumentative lorde nelle rimanenze di prodotti, di semilavorati e di merci; a esse vanno ora aggiunti i *ricavi per prodotti distribuiti* e i *ricavi per prodotti reimpiegati*¹⁹. Queste ultime due tipologie di

¹⁸ Livio Cossar [1987], pag. 21

¹⁹ Il significato che intendiamo attribuire al termine “prodotto” all'interno di questa locuzione e quello di prodotto in senso lato, ovvero di “risultato di ogni tipologia di processo produttivo svolto in azienda” in modo tale da comprendere al suo interno tanto il frutto della produzione tipica aziendale (il “prodotto” in senso stretto) quanto l'esito di eventuali produzioni accessorie.

ricavo nascono giacché alla produzione finita è possibile assegnare anche una destinazione diversa dal magazzino o dalla vendita: i prodotti aziendali possono, infatti, essere erogati ai soci in conto utile, ai lavoratori in conto retribuzione, a terzi in conto pubblicità o simili oppure possono essere reimpiegati in azienda tanto sotto forma di capitali fissi quanto di capitali circolanti. In tutti questi casi si è in presenza di prodotti (tipici o atipici) che pur non essendo stati venduti e pur non trovandosi in “magazzino” alla fine del periodo sono stati, comunque, realizzati dall’impresa nel periodo considerato. Il ricavo connesso al loro ottenimento potrebbe – a rigore – essere anche semplicemente rappresentato sotto forma di variazione aumentativa lorda nella rimanenza di prodotti, ma in genere si preferisce che questo componente di reddito, se letto congiuntamente con la speculare variazione diminutiva lorda, fornisca un dato di variazione netta perfettamente compatibile con quello che si determina per differenza tra la giacenza finale e la giacenza iniziale effettivamente presenti in magazzino. La variazione aumentativa lorda nella rimanenza di prodotti non assume, di conseguenza, il significato di ricavo *complessivo* della produzione finita attuata, ma rappresenta la sola sua aliquota *destinata alla vendita*. Analogamente alle altre forme di ricavo di prodotto ottenuto e non venduto anche componenti positivi di reddito legati alla distribuzione di prodotti o al loro reimpiego risultano da variazioni di elementi patrimoniali che sono stimati a costo. Le ragioni che giustificano la valorizzazione a costo delle componenti della produzione ottenuta nel periodo ora in esame sono sempre le stesse: tanto nel caso dell’erogazione a terzi quanto nel caso del reimpiego in azienda di prodotti manca, invero, una situazione di vero scambio e, dunque, una contrapposizione d’interessi in grado di legittimare l’attribuzione alle componenti patrimoniali oggetto di stima di valori diversi da quelli storicamente determinatisi.

Rientrano, pertanto, a nostro avviso, all’interno della classe ora in esame anche i *ricavi di prodotti per uso interno* ovvero i componenti di reddito che nascono in relazione a delle produzioni specifiche di capitali fissi destinati ad essere successivamente impiegati in azienda. L’unica differenziazione tra quest’ultima classe di ricavi e quella connessa al reimpiego di prodotti tipici sta, invero, nel diverso valore che gli stessi possono assumere a causa del diverso criterio di valutazione che può essere impiegato per la stima dei beni concretamente realizzati dall’impresa. Mentre i prodotti tipici devono essere stimati secondo le modalità consuete anche se divengono oggetto di erogazioni, le produzioni atipiche appaiono suscettibili di valutazione anche sulla base del costo completo. Per maggiori dettagli sul punto si veda Livio Cossar [1984], pagg. 9 e 10. Non riteniamo, però, che questo aspetto sia sufficiente a giustificare una loro separata indicazione a livello di schema complessivo del risultato economico.

L'esame dei componenti positivi e negativi di reddito che insorgono in relazione alla fase centrale del processo produttivo può dirsi così concluso; si può ora iniziare l'esame della terza e ultima fase di tale processo: quella che si sostanzia nella cessione a titolo oneroso del prodotto ottenuto dall'azienda sul mercato.

6 LA CORRELAZIONE TRA COSTI E RICAVI NELLA FASE DI COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRODOTTI

Anche in questa fase, come nelle precedenti, si realizzano due variazioni patrimoniali di segno opposto. Quella negativa si deve all'uscita dalla sfera patrimoniale dell'azienda considerata di un elemento patrimoniale attivo dalla stessa precedentemente generato – il prodotto – che viene consegnato al cliente. Come già si è avuto modo di affermare in precedenza, sotto il profilo economico tale variazione rappresenta un tipico esempio di costo dispendio (vi è, infatti, una cessione di un'attività a terzi) e assume il nome di costo del prodotto venduto. Nel modello contabile con valori di stima storici la sua valorizzazione è legata, per definizione, a quella in precedenza attribuita all'elemento patrimoniale (bene o servizio) di cui l'azienda ora si priva.

Nel corso dell'analisi relativa alla variazione patrimoniale negativa sostenuta dall'impresa nella fase centrale del processo produttivo, si è posto in evidenza che il costo consumo può essere determinato con procedimento tanto diretto quanto indiretto. La stessa cosa deve ripetersi ora. Il costo del venduto può essere, infatti, calcolato per via diretta come valore di prodotti che si sono dovuti cedere a terzi, oppure ottenuto per via indiretta come somma algebrica fra il costo dei prodotti ottenuti e la variazione (netta) nella rimanenza di prodotti²⁰.

Nel primo caso si deve determinare l'entità del prodotto che, nel corso del periodo, è stata concretamente prelevata dalla rimanenza per essere venduta ed attribuirle un valore. Come il costo consumo anche il costo del venduto coincide, dunque, almeno in linea di massima, con la variazione diminutiva lorda verificatasi, durante il periodo considerato, a carico di una rimanenza di elementi patrimoniali attivi. Se per il consumo tale rimanenza era quella del fattore produttivo impiegato, per il costo del venduto la rimanenza rilevante è quella di prodotto.

²⁰ Se non esistono né variazioni nei semilavorati o ricavi per prodotti non venduti come i ricavi per prodotti distribuiti o i ricavi per prodotti reimpiegati.

[10] $Cdv = \Delta_L^{Neg}$

La via indiretta di calcolo del costo del venduto viene sviluppata a partire da una premessa che sembra difficilmente confutabile: il costo in esame è, in realtà, misurato – almeno in un modello di contabilità basato sull'accoglimento del criterio generale di stima del costo storico – dal costo di utilizzazione che l'azienda ha dovuto sostenere in relazione ai prodotti che vengono ceduti a titolo oneroso a terzi nel periodo considerato. Se, all'inizio di un dato esercizio amministrativo non esiste alcuna rimanenza iniziale di prodotti ciò che in quell'esercizio può essere venduto è costituito esclusivamente da ciò che, nello stesso periodo, è stato ottenuto. In presenza di una rimanenza iniziale di prodotti diversa da zero, l'azienda potrà, invece, vendere più di ciò che ha ottenuto nel periodo. Al massimo essa potrà vendere tutto ciò che ha ottenuto nel periodo più l'intera rimanenza iniziale. La somma della rimanenza iniziale di prodotti e del costo dei prodotti ottenuti rappresenta, pertanto, l'ammontare massimo di prodotti che possono essere venduti in un determinato esercizio amministrativo. Tale somma assume pieno significato tanto se effettuata in termini di quantità fisiche (litri, metri, chilogrammi, pezzi, barili, chilowattora, ecc.)²¹ quanto se effettuata in termini di costo. Tanto la rimanenza iniziale quanto il prodotto ottenuto del periodo sono, infatti, entità suscettibili di essere valutate secondo quest'ultima modalità: il prodotto ottenuto nel periodo può essere, come già si è detto, stimato sulla base dei costi di utilizzazione dei fattori produttivi che sono stati impiegati per ottenerlo; la rimanenza iniziale di prodotti è stimata negli stessi identici termini, solo che il riferimento è, in questo caso, a valori di costo consumo sostenuti in esercizi precedenti a quello attuale.

La rimanenza finale rappresenta, invece, l'aliquota di prodotti che, pur essendo stati idealmente a disposizione per la vendita nel corso del periodo considerato, non sono stati, di fatto, venduti. Naturalmente anch'essa può essere stimata, in maniera del tutto analoga a quanto avviene per la rimanenza iniziale, sia in quantità fisiche sia monetariamente in termini di costo. Se sottraiamo il suo ammontare a quello in precedenza ottenuto come somma della rimanenza iniziale

²¹ Questa possibilità sussiste, evidentemente, solo per le imprese mono-prodotto oppure, nel caso in cui siano prese in considerazione imprese che realizzano più prodotti se la somma in discorso viene riferita a un solo tipo di prodotti.

e dei prodotti ottenuti nell'esercizio otteniamo, evidentemente, l'ammontare dei prodotti disponibili per la vendita che sono stati effettivamente venduti. Si può pertanto scrivere che:

$$[11] \quad Cdv = (Rim^P_{inz} + Cpo) - Rim^P_{fin}$$

Si noti che i due valori della giacenza iniziale e finale considerati nell'equazione testé evidenziata si riferiscono alla rimanenza di prodotti finiti, diversamente da quanto accade nella [7] dove la rimanenza considerata è relativa ai fattori produttivi. Eventuali variazioni verificatesi a carico delle giacenze dei fattori produttivi producono il loro effetto, nell'espressione algebrica qui in esame, concorrendo a determinare, insieme ai relativi costi d'acquisto, il livello concretamente raggiunto dal costo dei prodotti ottenuti.

L'equazione [11] può essere posta in relazione oltre che con i prodotti finiti anche con le merci; in tal caso – come già si è avuto modo di sottolineare – il costo che deve essere preso in esame per addivenire alla determinazione del costo del venduto è il costo d'acquisto delle merci che, per il peculiare elemento patrimoniale di cui si discorre, risulta identicamente uguale al costo consumo. Si noti che, diversamente da quanto accade con riferimento ai prodotti finiti, in questo caso l'unico fattore produttivo che può essere preso in considerazione nel calcolo del costo del venduto è costituito dalle merci stesse. Ciò non significa, per altro, che non esistano diverse configurazioni di costo del venduto merci. Tanto nel caso dei prodotti finiti quanto nel caso delle merci esistono, infatti, tante configurazioni di costo del venduto quante sono, rispettivamente, le configurazioni di costo dei prodotti ottenuti e di costo d'acquisto merci astrattamente individuabili. Per i prodotti avremo, pertanto, configurazioni di costo del venduto basate sul "costo industriale", sul "costo industriale-commerciale" (entrambe nelle possibili varianti "diretta", "variabile" e "piena") e sul "costo complessivo". Per le merci, invece, avremo delle configurazioni di costo del venduto elaborate a partire dal "costo di fattura, dal "costo diretto d'acquisto" e dal "costo completo d'acquisto".

Quella sintetizzata nella relazione [11] è una stima "grezza" del costo del venduto: non sono state, infatti, ancora presi in considerazione tutta una serie di eventi che complicano il processo di computo indiretto del costo del venduto. Vi

può essere, innanzi tutto, almeno per le imprese industriali, il problema rappresentato dalla presenza, tanto all'inizio quanto alla fine dell'esercizio amministrativo, di semilavorati. Ben difficilmente, infatti, alla chiusura dell'esercizio la produzione attuata nel periodo risulta totalmente completata; è molto più comune riscontrare la presenza di produzioni iniziate ma non terminate che si trovano, conseguentemente, a diversi stadi di completamento. Con riferimento a questa categoria di elementi patrimoniali un primo significativo problema che si pone riguarda la loro stima in termini monetari. Questo problema è, in genere, risolto attribuendo ai semilavorati un valore di costo proporzionale al loro grado di completamento (in genere misurato dalla quantità di fattori produttivi che sono già impiegati nella lavorazione rispetto a quelli che si debbono impiegare per ottenere un prodotto finito). Un secondo aspetto problematico che deve essere, evidentemente, qui risolto riguarda il modo in cui le rimanenze iniziale e finale di semilavorati intervengono nel processo di calcolo indiretto del costo del venduto. Anche in questo caso, per fortuna, la soluzione è piuttosto semplice. Un semilavorato in rimanenza iniziale può essere interpretato come un insieme di fasi produttive che sono già state svolte – e, dunque, come un insieme di costi di utilizzazione che sono già stati sostenuti – rispetto a un percorso standard che è quello che consente di ottenere il prodotto finito. Tanto più alta risulta la quantità di semilavorati presenti all'inizio di un dato esercizio amministrativo e più elevato è il loro grado di completamento tanto meno rilevanti saranno i costi che l'azienda dovrà sostenere, nel periodo, per raggiungere un prefissato livello di produzione. Se letta in questo senso la rimanenza iniziale di semilavorati può essere sommata ai costi di utilizzazione sostenuti dall'azienda nel periodo per ottenere l'ammontare dei costi complessivamente sostenuti dall'azienda, in questo esercizio e in quelli precedenti, per rendere possibile l'ottenimento dei prodotti finiti realizzati in questo esercizio. Del tutto specularmente la rimanenza finale di semilavorati può e deve essere sottratta al risultato della somma testé indicata perché evidenzia la parte dei costi sostenuti dall'azienda, in questo esercizio o nei precedenti, che non si è ancora sostanziata nell'ottenimento di prodotti finiti. L'equazione [11] può, pertanto, essere migliorata, consentendole di risolvere anche le situazioni in cui si riscontri la presenza di semilavorati, se riscritta nei seguenti termini:

$$[12] \quad Cdv = [Rim^P_{inz} + (Rim^S_{inz} + Cpo - Rim^S_{fin}) - Rim^P_{fin}]$$

dove i termini Rim^S_{inz} e Rim^S_{fin} identificano rispettivamente la giacenza iniziale e quella finale di semilavorati. Mentre – come si era adeguatamente sottolineato – l’equazione precedente risultava suscettibile di lettura anche in termini di quantità fisiche, la stessa cosa non può più essere affermata con certezza con riferimento alla formulazione attuale: non sempre risulta, infatti, possibile o corretto esprimere il semilavorato in termini di percentuali dell’unità di misura fisica del prodotto finale.

Una seconda complicazione possibile nel processo di determinazione indiretta del costo consumo è data dalla possibilità che nel periodo considerato si verifichino erogazioni gratuite o reimpieghi di prodotti o di merci. Le variazioni diminutive connesse ai prelievi effettuati dal magazzino prodotti finiti o merci in relazione alle finalità testé evidenziate non possono, invero, considerarsi componenti del relativo costo del venduto. In tutte queste situazioni l’azienda sopporta delle innegabili contrazioni nel livello della propria ricchezza, ma in alcuni casi queste diminuzioni del potere d’acquisto generico non possono considerarsi costi, bensì diminuzioni dirette di capitale netto, mentre negli altri casi le stesse variazioni, pur essendo classificabili come costi dispendio, non risultano assolutamente legate al fenomeno della vendita. Il problema creato dalla presenza delle forme di prelievo anomalo qui considerate può essere risolto sottraendo dal costo del venduto stimato per eccesso sulla base dell’equazione [12] l’ammontare dei prodotti finiti che sono stati, di fatto, sottratti alla vendita per effetto delle operazioni di cui si discorre. Tale sottrazione può essere compiuta, almeno idealmente, tanto in termini di quantità fisiche (ma si ripetono al proposito le puntualizzazioni in merito alle difficoltà di perseguire tale strada in presenza di semilavorati²²) quanto in termini monetari. In quest’ultimo caso il calcolo può avvenire utilizzando come valore di stima dei sottraendi il valore dei ricavi per prodotti (o merci) distribuiti e quello dei ricavi per prodotti (o merci) reimpiegati. Come si è avuto modo di precisare più sopra, infatti, questi ricavi nascono sulla base di variazioni registratesi negli elementi patrimoniali di cui qui si discorre (prodotti finiti e merci), che – nel modello di contabilità a costo storico cui si sta

²² Le precisazioni non riguardano, evidentemente, il caso in cui si voglia calcolare il costo del venduto di un’impresa mercantile.

facendo implicito riferimento sono stimati “a costo”. I valori assegnati ai componenti positivi di reddito in esame corrispondono, dunque, esattamente a quelli che devono essere sottratti nella [12] al fine di calcolare il costo del venduto realmente sostenuto nel periodo. Sulla base dei ragionamenti sin qui effettuati la relazione che sintetizza il calcolo del costo del venduto compiuto per via diretta deve essere così modificata:

$$[13] Cdv = [Rim^P_{inz} + (Rim^S_{inz} + Cpo - Rim^S_{fin}) - Rim^P_{fin}] - R^{PD} - R^{PR}$$

dove i termini R^{PD} e R^{PR} indicano rispettivamente i ricavi (stimati a costo²³) legati all'erogazione e al reimpiego di prodotti o merci aziendali.

Le considerazioni precedentemente effettuate in merito alla dimensione del valore che contraddistingue i *Ricavi di prodotti distribuiti* e i *Ricavi di prodotti reimpiegati* inducono ora a effettuare una precisazione che si ritiene davvero importante. Le relazioni sin qui scritte assumono corretto significato solo se tutti i termini che le compongono sono valutati sulla base del medesimo criterio di stima²⁴: solo così, infatti, risulta logicamente possibile metterli in relazione gli uni con gli altri così come si è sin qui fatto. Questa semplice verità non sempre viene adeguatamente compresa nella realtà dei fatti: non troppo infrequentemente è possibile, infatti, riscontrare, nella pratica, prospettati asseritamente deputati a calcolare il costo del venduto nei quali al costo dei prodotti ottenuti calcolato prendendo a riferimento una data configurazione di costo (ad esempio il costo industriale-commerciale variabile) vengono contrapposte delle rimanenze di prodotti e dei ricavi di prodotti reimpiegati “valutati”²⁵ sulla base di una configurazione diversa dalla prima (ad esempio la configurazione di costo industriale pieno).

²³ L'affermazione tra parentesi, sebbene spesso utilizzata per semplificare il discorso, è – in realtà – inesatta: si veda, in proposito, quanto precisato alla nota successiva.

²⁴ L'affermazione effettuata nel testo deve essere adeguatamente precisata. Molti dei termini contenuti nelle relazioni cui si fa riferimento sono, in realtà, componenti positivi o negativi di reddito. Ebbene, a rigore i costi e i ricavi non si stimano: sono, infatti, gli elementi patrimoniali in relazioni ai quali si registrano le variazioni che costituiscono i costi e i ricavi ad essere valutati. I componenti di reddito che si dicono “stimati a costo” sono, in realtà, variazioni verificatesi in elementi patrimoniali stimati sulla base di una data configurazione di costo. I componenti di reddito che si dicono, invece, stimati a ricavo nascono da variazioni verificatesi in elementi patrimoniali valutati sulla base di prezzi-ricavo.

²⁵ Si veda la precisazione contenuta nella nota precedente.

L'equazione [13] può essere riscritta in modo tale che si evidenzino formalmente solo valori che rappresentano le variazioni verificatesi nel periodo. Un simile risultato può essere facilmente ottenuto raggruppando tra loro i valori relativi alla medesima rimanenza nel seguente modo:

$$[14] \quad Cdv = Cpo - (Rim^S_{fin} - Rim^S_{inz}) - (Rim^P_{fin} - Rim^P_{inz}) - R^{PD} - R^{PR}$$

e sostituendo alle differenze tra la giacenza finale e quella iniziale di semilavorati e di prodotti finiti il valore della variazione (netta) che rappresentano si ottiene:

$$[15] \quad Cdv = Cpo - \Delta S_N - \Delta P_N - R^{PD} - R^{PR}$$

che può essere così riscritta se si vogliono evidenziare le sole variazioni lorde:

$$[16] \quad CDV = CPO - (\Delta S_L^{Pos} - \Delta S_L^{Neg}) - (\Delta P_L^{Pos} - \Delta P_L^{Neg}) - R^{PD} - R^{PR}$$

Quello che segue è un prospetto di calcolo del costo del venduto per via indiretta che può essere utilizzato da un'impresa che svolga attività industriale. Esso risulta sviluppato direttamente a partire dall'equazione [16] ed ha la proprietà di rendere del tutto palese al lettore di bilancio la relazione esistente tra il costo del venduto dei prodotti e delle merci sostenuto nell'esercizio e il costo della produzione ottenuta nel medesimo lasso di tempo. La configurazione di costo accolta in contabilità è, per ipotesi, la configurazione di costo industriale pieno.

+	Consumo di materie prime	€	xxx.xxx
+	Lavorazioni esterne	€	xxx.xxx
+	Mano d'opera diretta	€	xxx.xxx
+	Ammortamenti industriali diretti	€	xxx.xxx
+	Altri costi diretti industriali	€	xxx.xxx
=	Costo industriale diretto dei prodotti ottenuti	€	xxx.xxx
+	Consumo di materie sussidiarie	€	xxx.xxx
+	Altre retribuzioni al personale industriale	€	xxx.xxx
+	Ammortamenti industriali indiretti	€	xxx.xxx
+	Costi di servizi vari relativi alla fase industriale non diretti	€	xxx.xxx
+	Altri costi industriali indiretti	€	xxx.xxx
=	Costo industriale pieno dei prodotti ottenuti	€	xxx.xxx
-	Variazione (netta) nelle rimanenze di semilavorati	€	xxx.xxx
=	Costo industriale pieno dei prodotti finiti ottenuti	€	xxx.xxx
-	Ricavi di prodotti distribuiti	€	xxx.xxx

-	Ricavi di prodotti reimpiegati	€ xxx.xxx
=	Costo ind. pieno dei prodotti disponibili per la vendita	€ xxx.xxx
-	Variazione (netta) nelle rimanenze di prodotti	€ xxx.xxx
=	Costo industriale pieno dei prodotti venduti	€ xxx.xxx

Si è fatto, sin qui, riferimento al calcolo del costo del venduto in sistemi contabili nei quali l'attributo generale della stima accolto è rappresentato unicamente dal costo storico. Già in precedenza si è avuto modo di sottolineare che, in realtà, i principi contabili di generale accettazione hanno sin qui privilegiato forme di applicazione del modello a costi storici di tipo "misto", nelle quali sono ammesse – ed, anzi, generalmente vengono imposte alle imprese – specifiche forme di scostamento dall'attributo base. È di tutta evidenza che un'eventuale svalutazione della rimanenza di prodotti effettuata in periodi precedenti a quello in cui il prodotto viene venduto (e ciò a causa, come si è visto, di situazioni nelle quali, a fine esercizio, i valori di mercato risultano inferiori a quelli di costo storico) tende a ripercuotersi in una diminuzione del costo del venduto rispetto a quella che si sarebbe verificata in ipotesi di adozione del modello a costi storici nella sua versione pura. Nei modelli di tipo misto si assiste, infatti, al semplice riconoscimento anticipato a carico del risultato d'esercizio (effettuato sotto forma di costo dispendio) di una parte dei costi sostenuti dall'azienda che nel modello 'puro' viene, invece, contrapposta ai ricavi solo nel momento in cui si verifica la cessione del prodotto. Nei modelli misti si riscontra, pertanto, inevitabilmente un aumento del margine lordo sulle vendite rispetto a quello prodotto dalla versione pura del modello di contabilità a costi storici. Se nel momento in cui si verifica la vendita il prezzo di mercato dovesse recuperare rispetto a quello preso in considerazione nel momento in cui è stata effettuata la svalutazione del prodotto sino a riportarsi su valori maggiori del costo storico²⁶, nei modelli di tipo 'misto' si riscontrerebbe un maggior margine positivo rispetto al

²⁶ Si noti che, nell'ambito dei modelli misti, le versioni più seguite impongono la rivalutazione dei prodotti precedentemente svalutati se negli esercizi successivi alla svalutazione i prodotti svalutati si trovano ancora in scorta alla fine del periodo e si è registrato un incremento del valore di mercato rispetto a quello preso in considerazione per il computo della svalutazione. Tali rivalutazioni trovano, però, un limite superiore nel valore di costo storicamente sostenuto, nel senso che al prodotto non può essere attribuito un valore a tale costo qualunque sia la dinamica subita dal prezzo di mercato.

modello 'puro'. Se, invece, il recupero dovesse risultare solo parziale o, peggio ancora, se invece di un recupero si dovesse verificare uno stallo o un regresso del prezzo di vendita, l'aumento del margine lordo si tradurrebbe in una minor perdita lorda registrata nei modelli di tipo misto rispetto a quello puro.

Il componente di reddito che chiude il processo produttivo aziendale è rappresentato dal ricavo di vendita dei prodotti o delle merci. Tale ricavo presenta un tratto distintivo notevole rispetto agli altri componenti di reddito sin qui analizzati: nasce, infatti, da variazioni di elementi patrimoniali la cui stima è ancorata a prezzi-ricavo (*exit values*), mentre tanto i *ricavi per fattori produttivi ottenuti* quanto i *ricavi per prodotti ottenuti e non venduti* risultano legati – almeno nei modelli contabili nei quali il costo storico rappresenta l'unico o il principale attributo della stima – a variazioni di elementi patrimoniali la cui valutazione è basata essenzialmente su prezzi-costo (*entry values*). Il superamento del riferimento ai valori di costo storico e l'accoglimento di valori basati su *entry values* (in genere più elevati dei precedenti) è giustificato dalla particolare natura del componente positivo di reddito in esame. Il ricavo di vendita è, infatti, a tutti gli effetti un ricavo realizzato, ovvero un componente positivo di reddito che nasce in relazione ad un concreto atto di scambio con terze economie. Il che non significa, si badi bene, né che lo stesso è contraddistinto dal requisito della certezza né che risulta necessariamente collegato all'introito di una somma di danaro. Si pensi, quale caso paradigmatico per dimostrare tali verità, a quanto accade nelle imprese concessionarie d'automobili per le quali un'aliquota importante del ricavo di vendita è costituita dall'usato ritirato dai clienti del nuovo: in tali aziende i ricavi di vendita "effettivi" potrebbero risultare di valore tragicamente inferiore a quelli registrati nel momento della cessione del nuovo, se il valore inizialmente attribuito alle auto ritirate non dovesse trovare adeguata conferma sul mercato dell'usato. L'importanza dell'atto di scambio si deve, allora, semplicemente al fatto che esso implica – di necessità – il coinvolgimento di almeno due soggetti, tra loro indipendenti e portatori di interessi contrastanti: l'acquirente ha, infatti, generalmente, interesse a pagare il meno possibile per il prodotto o la merce che riceve, mentre il venditore cerca, di solito, di incassare dalla vendita quanto più gli riesce. L'accordo raggiunto da tali soggetti sul valore da attribuire al bene oggetto di scambio è, proprio per questo motivo, ritenuto dai

principi contabili di generale accettazione sufficiente a legittimare il riferimento, nel caso specifico, ai valori maggiori di quelli storici, del tipo *exit values*, anche nel modello di contabilità che utilizza quale attributo fondamentale della stima il costo storico.

MATERIALE RISERVATO - NON
DISTRIBUIBILE