

LE STRUTTURE FONDAMENTALI DEL CONTO DEL RISULTATO ECONOMICO¹

di Bruno De Rosa

1. IL CONTO ECONOMICO A COSTI E RICAVI DELLA PRODUZIONE OTTENUTA

Il conto del risultato economico assolve la basilare funzione di dimostrare, al lettore del bilancio, il processo di formazione del reddito d'esercizio attraverso l'esposizione formale delle sue costituenti attive e passive (ricavi e costi) opportunamente aggregate in modo da favorire, oltre alla semplice individuazione del livello di risultato concretamente raggiunto nel periodo, anche l'analisi del livello di efficienza con cui si è svolto, nel suo complesso, il processo produttivo aziendale.

Tale dimostrazione può svilupparsi in maniera davvero adeguata solo se viene prioritariamente individuata una misura precisa della *quantità di produzione attuata dall'azienda nell'esercizio*. Detto risultato si ottiene, innanzi tutto, specificando inequivocabilmente l'intervallo temporale preso in considerazione per il calcolo del risultato economico. Come noto, tale periodo coincide generalmente con l'esercizio amministrativo, ma non sono infrequenti riferimenti a periodi più brevi dell'anno (ad esempio per verificare l'andamento dei risultati trimestrali, semestrali, ecc.). Si deve, inoltre, chiaramente stabilire se la quantità di beni e servizi cui s'intende far concreto riferimento - e che, dunque, si ritiene opportuno materialmente misurare - sia tutta quella "prodotta" o solo quella "venduta" nel corso di tale lasso temporale. Almeno idealmente, infatti, il primo tipo di valutazione quantitativa della produzione che deve essere sviluppato è rappresentato da una misurazione in unità fisiche (quintali, metri, litri, pezzi, ore) del livello di produzione² conseguito nel periodo³ cui si aggiunge, in seguito, la

¹ Il presente testo è tratto - pressoché integralmente - dal terzo capitolo del testo: BRUNO DE ROSA, *L'equilibrio economico d'azienda. Analisi strutturale e interpretativa*, Edizioni Goliardiche, Trieste, 2003. Si ringrazia l'Editore per l'autorizzazione fornita alla pubblicazione on line. E' vietata la riproduzione con qualsiasi mezzo delle presenti pagine per finalità diverse dallo studio individuale.

² Prodotta o venduta che sia.

misurazione in termini monetari grazie alla quale le diverse entità che compongono il concetto di produzione accolto sono rese tra loro omogenee.

Questa precisazione deve ritenersi piuttosto importante perché, se efficacemente compresa, aiuta a risolvere agevolmente molte delle problematiche che si pongono, nella realtà, con riferimento all'applicazione pratica del postulato di competenza economica. Tale postulato, infatti, non può - ad avviso di chi scrive - trovare concreta attuazione se non viene adeguatamente espresso in termini di *quantità di produzione attuata dall'azienda nell'esercizio*. Esistono, se si accoglie questa impostazione, due diverse espressioni possibili del postulato di competenza economica - una formulata in termini di *quantità prodotta* nel periodo considerato e l'altra enunciata in termini di *quantità venduta* nel medesimo intervallo di tempo - che portano, per altro, se correttamente applicate, alla determinazione di un identico valore del risultato economico. Secondo la prima di esse sono di competenza dell'esercizio tutti e soli i costi e i ricavi che si riferiscono alla *produzione complessivamente ottenuta* nel periodo. La seconda, invece, individua come di competenza tutti e soli i costi e i ricavi, rispettivamente sostenuti e conseguiti, in relazione alla *produzione venduta* nell'esercizio⁴.

Ciò premesso si può ora proseguire l'analisi dei due percorsi alternativi che consentono di dimostrare compiutamente, a fine esercizio, il processo di formazione del reddito. Se la scelta ricade sulla modalità di spiegazione del risultato economico che prende a riferimento la quantità di beni e servizi complessivamente ottenuta nel periodo, il conto economico predisposto dagli amministratori dovrà presentare - nella sezione deputata ad evidenziare i componenti negativi di reddito - il costo globalmente sostenuto dall'azienda in relazione alle attività svolte per approntare tutti i beni e servizi che essa ha ottenuto nell'esercizio; per contro la lettura della sezione opposta - destinata a mettere in risalto i componenti positivi del risultato economico - dovrà fornire,

³ Ciò, evidentemente, comporta l'esigenza di utilizzare parametri di misura differenziati in relazione a tipologie di produzione diverse.

⁴ Come sarà precisato meglio in seguito, più correttamente il principio di competenza economica secondo la formulazione ora in esame deve fare, in realtà, riferimento al complesso della produzione ottenuta (nel periodo in corso o in quelli precedenti) che viene venduta nel periodo. Non si reputa, invece, in nessun caso corretto far partecipare alla formazione del risultato economico d'esercizio componenti positive di reddito che si riferiscono a produzioni non ancora attuate dall'impresa.

quale dato di sintesi, il valore attribuibile, nel complesso, a tale insieme eterogeneo di beni e di servizi.

Il primo dei due valori coincide necessariamente con la somma dei costi di utilizzazione di *tutti* i fattori produttivi impiegati nel periodo di tempo considerato. Non vi è, infatti, impiego dei fattori produttivi aziendali (siano essi materiali o immateriali, capitali fissi o circolanti) che trovi giustificazione economica al di fuori dello svolgimento del processo di produzione. Al valore complessivamente assegnato all'insieme di beni e di servizi ottenuti andranno, pertanto, contrapposti *tutti* i costi di utilizzazione sopportati nell'esercizio, qualunque sia il risultato concreto che gli stessi hanno consentito di raggiungere. Devono, conseguentemente, considerarsi nel computo di cui si discorre anche i costi di utilizzazione che corrispondono a sprechi, ovvero ad impieghi economicamente sbagliati dei fattori produttivi, sebbene gli stessi non abbiano - per definizione - contribuito in modo diretto all'approntamento dei beni e dei servizi che costituiscono la produzione ottenuta nell'esercizio.

Si noti, invece, che a nulla rilevano, nel computo in esame, i costi d'acquisto dei fattori produttivi di cui l'impresa si è approvvigionata nel periodo, se i beni o i servizi acquisiti non vengono, almeno in parte, impiegati. Da un punto di vista contabile l'esclusione di tali costi dal calcolo del risultato economico di periodo è garantita dal processo di neutralizzazione (immediata o successiva) operato dai ricavi di fattori produttivi ottenuti; neutralizzazione ancora operante, a fine periodo, per la quantità di fattore produttivo che continua ad essere in dotazione a tale data.

La composizione del valore globale della produzione ottenuta nel periodo risulta abbastanza complessa e la sua analisi merita qualche attenzione in più rispetto a quella sin qui dedicata all'analisi delle componenti negative di reddito. Come noto, il frutto del processo produttivo può essere costituito tanto da beni (prodotti materiali) quanto da servizi (prodotti immateriali). Prendiamo, per il momento, in considerazione la sola produzione di beni ipotizzando, nel contempo, che gli stessi risultino integralmente completati alla fine del periodo e che ad essi possa essere attribuita solo una duplice destinazione: la vendita o l'accumulo in scorta. Entrambe le ipotesi sono funzionali rispetto alla possibilità di svolgere un

esame sufficientemente lineare dell'articolazione interna di un nucleo importante del valore globale della produzione e saranno, tra breve, rimosse.

Possiamo, innanzi tutto, analizzare quanto accade nelle due situazioni limite che si possono concretamente verificare in questo caso: la situazione nella quale nulla di ciò che è stato realizzato nell'esercizio viene, nel corso dello stesso, ceduto sul mercato (finendo, conseguentemente, in magazzino) e quella, del tutto speculare a quella precedente, in cui l'intera produzione ottenuta nel periodo viene, nello stesso intervallo di tempo, integralmente venduta.

Nel primo caso - stanti le ipotesi che si sono momentaneamente assunte - il valore globale della produzione ottenuta nel periodo risulta costituito unicamente dalla variazione aumentativa netta nelle rimanenze di prodotti registratasi nel periodo. Non essendosi per altro mai verificati, nell'intervallo di tempo considerato, prelievi dal magazzino prodotti finiti, ma solo versamenti, la variazione netta nelle rimanenze di prodotti finiti risulterà identicamente uguale alla corrispondente variazione aumentativa lorda. Ciò, evidentemente, implica che l'intera produzione ottenuta nel periodo venga stimata sulla base di costi e dunque sulla base di *entry values*.

Più precisamente il valore globale della produzione ottenuta assume un valore uguale alla somma dei costi di utilizzazione che sono presi a riferimento per la stima in contabilità dei prodotti. Se la configurazione di costo accolta fosse la configurazione di costo completo, allora il valore complessivamente assegnato alla produzione ottenuta nel periodo risulterebbe uguale all'insieme di tutti i costi di utilizzazione sostenuti nel periodo, cosicché il risultato economico sarebbe nullo. Se, invece, in contabilità fosse impiegata una configurazione di costo parziale, il valore attribuito all'intero complesso dei beni ottenuti nel periodo risulterebbe inferiore al totale dei costi consumo (per un importo esattamente uguale all'insieme dei costi dei fattori produttivi esclusi dalla configurazione di costo prescelta) e il risultato economico sarebbe costituito da una perdita di importo tanto più rilevante quanto più parziale risulta la configurazione di costo accolta. In ogni caso il risultato economico dell'esercizio non sarebbe mai positivo.

Il motivo per cui il risultato economico è stimato, nelle circostanze sin qui ipotizzate, in modo così contenuto deve ravvisarsi nell'assenza di un atto di

scambio dei beni e/o servizi ottenuti. La valutazione dell'intera produzione aziendale conseguita nel periodo è, in questo caso, effettuata da un unico soggetto: chi redige il bilancio. Costui potrebbe anche essere interessato a palesare, nel rendiconto destinato a pubblicazione, una realtà "addomesticata", del tutto inesistente. Per evitare quest'ordine di problemi la dottrina e la pratica contabile più avvedute hanno, sin qui, ritenuto corretto negargli la possibilità di utilizzare, nella stima della produzione ottenuta, valori diversi da quelli storicamente determinatisi.

Naturalmente le considerazioni testé esposte valgono se il modello contabile preso a riferimento utilizza quale attributo generale di stima il costo storico. Le stesse conclusioni non si possono, invece, estendere ai modelli di contabilità a costi correnti in quanto il risultato economico da tali modelli prodotto risulta significativamente influenzato dall'insieme delle svalutazioni e delle rivalutazioni connesse al processo di detenzione (sia dei fattori produttivi sia dei prodotti) verificatosi nel periodo di riferimento⁵.

Si può ora spostare l'attenzione sulla seconda situazione limite precedentemente descritta: quella nella quale l'intera produzione attuata nel periodo viene, nel corso del medesimo intervallo di tempo, integralmente venduta. La medesima quantità fisica di beni e servizi esaminata con riferimento alla situazione precedente risulta, in questo caso, valorizzata in modo del tutto diverso. La variazione netta nella rimanenza non può, in quest'ipotesi, che risultare nulla: se tutto ciò che è stato prodotto è stato anche venduto, i prelievi equivalgono ai versamenti, e quindi - almeno idealmente - le variazioni aumentative lorde registrate nel periodo risultano uguali alle variazioni diminutive lorde rilevate nell'identico lasso di tempo⁶. A formare il valore complessivo della

⁵ L'imputazione alla formazione del risultato economico di plus e minusvalori scaturenti dall'adeguamento ai valori correnti è coerente con l'accoglimento della *financial capital maintenance view*; nell'ipotesi alternativa di accoglimento della *physical capital maintenance view* i suddetti valori sono, invece, reputati estranei al processo di formazione del reddito. Cfr. MAURIZIO FANNI, *Le condizioni di omogeneità monetaria e d'integrità patrimoniale nella contabilità ordinaria d'esercizio. Analisi in periodi d'inflazione*, Trieste, Del Bianco Editore, 1978, capitolo X; LIVIO COSSAR, *Il rendiconto generale d'esercizio nelle imprese societarie. Analisi del contenuto formale secondo la IV Direttiva CEE*, Trieste, Del Bianco Editore, 1984, pag. 57, MAURIZIO FANNI, LIVIO COSSAR, *Il metodo contabile*, Roma, NIS La Nuova Italia Scientifica, 1994, pagg. 369-381.

⁶ In realtà, in situazioni quali quella descritta nel testo, nelle quali i versamenti e i prelievi in quantità fisiche operati nel periodo si equivalgono, potrebbe anche verificarsi che le variazioni

produzione ottenuta nel periodo concorrono, però, i ricavi registrati in relazione alle singole operazioni di vendita effettuate nel corso dell'esercizio. Il valore globale della produzione risulta, pertanto, integralmente composto dai soli ricavi di vendita, cosicché la stima della produzione ottenuta nel periodo deriva ora totalmente da *exit values*.

Il reddito di periodo può assumere, in questo caso, valori sommamente positivi così come valori estremamente negativi. Tutto dipende dalla relazione che si viene, di volta in volta, ad instaurare tra l'entità dei ricavi di vendita e il costo complessivamente provocato dall'impiego effettuato nel periodo dell'intera dotazione di fattori produttivi a disposizione dell'azienda. A nulla rileva invece, nell'ipotesi ora considerata, il tipo di configurazione concretamente utilizzato in contabilità: date le ipotesi semplificatrici sin qui assunte se la variazione netta delle rimanenze è nulla non esistono, infatti, altri componenti della produzione stimati a valori di costo. Qualunque sia il valore che il risultato economico, di fatto, assume esso può dirsi, comunque, integralmente realizzato, in quanto tutta la produzione ottenuta nel periodo è risultata oggetto di scambio sul mercato. Si noti, per altro, come ciò non implichi necessariamente che tale risultato sia certo: le cessioni potrebbero, infatti, essere avvenute con pagamento di corrispettivi diversi dalla moneta di conto - la cui valutazione è, almeno nella generalità dei casi, tutt'altro che certa - oppure potrebbero essersi realizzate con concessione, da parte dell'azienda, di dilazioni di pagamento, nel qual caso la solvibilità dei debitori può essere - ex ante - diversamente apprezzata.

Passate, così, in rassegna le due situazioni "limite" che si possono porre nella relazione esistente tra la produzione ottenuta e la produzione venduta in un dato lasso di tempo, si possono esaminare ora le due posizioni intermedie che completano il quadro della relazione in esame.

Nel corso di un determinato esercizio amministrativo un'azienda potrebbe, innanzi tutto, aver venduto solo una parte di ciò che essa ha, nello stesso intervallo

aumentative e diminutive in valore risultassero d'importo differente e ciò a causa di una stratificazione di valori nella costituzione della giacenza che, in relazione anche alla metodologia di movimentazione del magazzino accolta, potrebbe comportare un'asimmetria nei valori attribuiti ai depositi e ai prelievi dei beni dal magazzino. Per semplicità, nel testo si è immaginato che questa complicazione non si ponesse. In ogni caso ciò che davvero conta perché si verifichi la situazione limite che viene descritta è l'uguaglianza delle variazioni lorde *in valore*.

di tempo, ottenuto. In questo caso il valore globale della produzione sarebbe costituito dalle due tipologie di ricavo precedentemente indicate: i ricavi di vendita e la variazione aumentativa netta registrata nelle giacenze di prodotti finiti. Il valore assegnato alla produzione complessivamente ottenuta nel periodo risulterebbe, di conseguenza, stimato in modo eterogeneo: in parte sulla base di *entry values* ed in parte sulla base di *exit values*. E' questo, probabilmente, il difetto principale che deve ascriversi - da un punto di vista squisitamente teorico - al procedimento di determinazione del reddito che stiamo qui esaminando. Nella maggior parte dei casi, infatti, la produzione ottenuta nel periodo dalle imprese reali non riceve una destinazione unica, cosicché una sola sua aliquota risulta effettivamente scambiata sul mercato. Ne consegue l'esigenza di pervenire ad una stima del valore complessivo della produzione di tipo necessariamente composito: in parte basata sui ricavi di vendita (per la quota di produzione ceduta a titolo oneroso) e in parte effettuata prendendo in considerazione valori di costo (per la porzione di produzione non soggetta a scambio). Si addiviene, pertanto, ad una valorizzazione complessiva del valore della produzione basata su criteri di valutazione tra loro non omogenei. Come sarà chiarito in seguito questo problema non si pone, invece, nel caso in cui la spiegazione del processo di formazione del risultato economico venga fornita scegliendo come riferimento la produzione venduta nel periodo.

La quarta ed ultima situazione che può porsi nel rapporto esistente tra "produzione ottenuta" e "produzione venduta" è probabilmente la più complessa da un punto di vista logico e, dunque, la più insidiosa da commentare. Tale situazione si realizza quando l'azienda, nel periodo di tempo considerato, vende una quantità di beni che risulta superiore a quella prodotta nel medesimo intervallo temporale. Evidentemente ciò può avvenire solo in presenza di una rimanenza iniziale di prodotti finiti non nulla, dalla quale vengono prelevati i beni ceduti in eccesso rispetto alla quantità prodotta nel periodo. Contabilmente tutto ciò si sostanzia nella rilevazione di un costo del venduto (costituito, lo ricordiamo, dall'insieme preponderante delle variazioni diminutive lorde nelle giacenze di prodotti) complessivamente superiore ai ricavi di prodotto ottenuto e non venduto (ovvero delle variazioni aumentative lorde nelle rimanenze di prodotti finiti) e,

dunque, di una variazione netta diminutiva nelle rimanenze di prodotti finiti. Ebbene, è proprio il significato di tale variazione negativa nel processo di calcolo del valore globale della produzione che merita di essere attentamente spiegato. Per svolgere in modo appropriato tale riflessione si deve preliminarmente notare come, nel caso in esame, i ricavi di vendita conseguiti nel periodo eccedano i ricavi di vendita della produzione ottenuta nel periodo. Come già si è avuto modo di precisare, infatti, affinché si realizzi in concreto una situazione uguale a quella che qui viene considerata, nel corso dell'esercizio l'azienda deve aver necessariamente ceduto tutta la produzione approntata in tale intervallo di tempo e, in più, deve aver venduto almeno una parte delle sue giacenze iniziali. I ricavi di vendita registrati nel periodo risultano, pertanto costituiti oltre che dai ricavi della produzione ottenuta nell'esercizio anche da componenti positivi di reddito relativi a produzioni sviluppate in periodi precedenti. Quest'ultima componente dei ricavi di vendita registrati nel periodo non risulta di competenza, in quanto non può essere messa in relazione diretta con la *quantità di produzione ottenuta dall'azienda nell'esercizio considerato*. Deve essere, pertanto, opportunamente eliminata dal processo di computo del valore globale della produzione: è questa la funzione svolta nello schema di spiegazione del risultato economico che stiamo commentando dalla variazione netta diminutiva nella rimanenza di prodotti. Come noto, infatti, la componente di reddito in esame assume saldo dare; ciò nonostante essa non può essere inserita nella sezione deputata ad evidenziare il costo di utilizzazione dei fattori produttivi complessivamente sostenuto dall'azienda perché essa rappresenta - è bene rammentarlo - una componente di reddito collegata ai prodotti; va conseguentemente indicata nella sezione destinata ad evidenziare il valore globale della produzione, con segno negativo. Il ruolo che svolge è, infatti, quello di rettificare indirettamente i ricavi di vendita registrati nel periodo di un ammontare che, almeno idealmente, risulta uguale a quello dei componenti positivi di reddito dovuti a cessioni di beni ottenuti negli esercizi precedenti. In realtà la rettifica di cui si discorre non è quasi mai perfetta. Lo sarebbe solo se - per puro caso - si dovesse eventualmente riscontrare un'identità tra il prezzo di vendita dei prodotti prelevati dal magazzino e il loro valore di carico. Generalmente, però, il prezzo di vendita di tali prodotti risulta superiore a quello

di costo storico, anche se non mancano situazioni concrete nelle quali risulta inferiore a tale importo. In entrambi i casi la rettifica operata dalla variazione netta negativa nella rimanenza di prodotti finiti risulta imperfetta (rispettivamente in difetto ed in eccesso) cosicché tanto il valore globale della produzione ottenuta quanto il reddito di periodo risultano da essa influenzati (rispettivamente in aumento e in diminuzione) per un importo uguale al margine lordo (rispettivamente utile e perdita lordi) sulle vendite dei prodotti ottenuti negli esercizi precedenti all'attuale⁷.

Si noti che stante la natura peculiare dei beni merce - ovvero dei beni acquisiti dall'impresa che hanno come destinazione non il consumo interno, ma la cessione a terzi senza che si ravvisi una preventiva trasformazione fisica del bene stesso - le variazioni aumentative o diminutive nette che dovessero eventualmente riscontrarsi nelle giacenze di tali beni assumono, naturalmente, il medesimo significato delle analoghe variazioni nette relative ai prodotti finiti.

Superata questa fase si possono, ora, rimuovere le ipotesi semplificatrici sin qui accolte e completare l'analisi del processo di formazione del valore globale della produzione, integrandola con la considerazione delle componenti positive di reddito finora dimenticate. Si può iniziare tale cammino prendendo, ad esempio, in considerazione l'eventualità che esistano, all'inizio e alla fine del periodo considerato, delle rimanenze di beni il cui processo di fabbricazione non risulta ancora completato. E' del tutto evidente che un'ipotesi del genere implica, necessariamente, la possibilità che a fine esercizio si riscontrano delle variazioni nette nelle rimanenze di semilavorati non nulle.

Un'eventuale variazione aumentativa netta nelle rimanenze di semilavorati indica che il processo produttivo ha reso disponibile, a fine esercizio, un insieme di beni che all'inizio di tale periodo ancora non esisteva⁸. Ancorché si stia considerando una produzione non ancora ultimata, pur sempre di produzione svolta nell'esercizio si tratta. La variazione aumentativa netta nella rimanenza di semilavorati costituisce, pertanto, una componente positiva del valore globale

⁷ Si noti che vi sarebbe omogeneità di stima e, dunque, la rettifica risulterebbe perfetta anche nel caso in cui si stimassero le variazioni nelle rimanenze di prodotti a valori correnti di realizzo (*exit values*).

⁸ In realtà i beni presenti in magazzino possono essere anche gli stessi in termini di quantità, ma allora deve essere variato il loro stato di completamento e, dunque, il loro valore.

della produzione, in perfetta analogia con quanto accade per il corrispondente componente di reddito relativo ai prodotti finiti.

Se, invece, la variazione nelle rimanenze di semilavorati è negativa, ciò significa che una parte di tali elementi patrimoniali presente in giacenza all'inizio del periodo è stata, nel corso dell'esercizio, completata e si trova ora nel magazzino tra le rimanenze di prodotti finiti oppure è stata ceduta a terzi durante l'anno. Nel primo caso, la variazione diminutiva netta riscontrata nelle scorte di prodotti in corso di lavorazione deve reputarsi rettificativa del ricavo di prodotti ottenuti e non venduti costituito dalla variazione aumentativa lorda nella rimanenza di prodotti finiti⁹. La produzione attuata nel periodo - se misurata in termini di costo - non corrisponde, infatti, all'intero valore attribuito ai prodotti finiti, bensì alla differenza tra detto valore e quello degli eventuali semilavorati da cui tali prodotti derivano. Nel secondo caso, invece, la variazione diminutiva netta nelle giacenze di prodotti in corso di lavorazione assume più propriamente significato di posta rettificativa dei ricavi di vendita, per delle ragioni che sono sostanzialmente analoghe a quelle richiamate nel momento in cui si è commentata la funzione svolta nel calcolo del valore globale della produzione dalla variazione diminutiva netta nei prodotti finiti. L'unica differenza che si ravvisa rispetto a tale contesto è che, nel caso ora in esame, solo una parte del bene ceduto risulta realizzata negli esercizi passati. Di conseguenza la rettifica deve essere operata per un importo minore rispetto a quello precedente, importo che, evidentemente, dipende dallo stato di completamento del semilavorato utilizzato per ottenere il bene che successivamente è venduto. La parte di ricavo di vendita che non risulta neutralizzata dalla variazione negativa in esame può essere, pertanto, idealmente scomposta in due parti: una costituita, del tutto analogamente a quanto avviene per la cessione di prodotti finiti realizzati in esercizi precedenti, dal margine lordo (positivo o negativo) che si produce su tali vendite e l'altra costituita dai costi di

⁹ Tale ricavo concorre, come già più volte ribadito, a determinare, unitamente alla speculare variazione diminutiva lorda, la variazione netta nelle rimanenze di prodotti finiti che, si noti, potrebbe anche assumere valore negativo. Perché si verifichi la situazione descritta nel testo non è, infatti, necessario che si realizzi una variazione aumentativa netta nel magazzino prodotti finiti. A rigore, infatti, i beni completati di cui si discorre potrebbero aver sostituito dei beni precedentemente presenti in scorta anche in una situazione nella quale la giacenza nel suo insieme si contrae.

completamento compresi nella configurazione accolta per la valutazione del prodotto finito.

Effettuato tale ordine di precisazioni è probabilmente del tutto superfluo rammentare al lettore che la variazione nelle rimanenze di semilavorati, avendo natura di componente della produzione ottenuta e non venduta e, pertanto, di componente di reddito non realizzato, non può - almeno in un modello di contabilità a valori storici quale quello, sin qui, generalmente utilizzato dalle imprese - essere valutata a prezzi di ricavo e deve, conseguentemente, essere stimata sulla base della medesima configurazione di costo utilizzata per la valutazione dei prodotti finiti.

La stessa identica considerazione può ripetersi per le ulteriori due forme di ricavo che completano il quadro dei componenti positivi di reddito relativi alla produzione ottenuta e non venduta, ossia i ricavi per prodotti distribuiti e quelli per prodotti reimpiegati. Tali componenti di reddito evidenziano l'esistenza di aliquote della produzione che, pur non essendo state cedute sul mercato a titolo oneroso, non si trovano alla fine dell'esercizio in rimanenza in quanto hanno ricevuto una diversa destinazione: o l'erogazione a terzi a titolo non oneroso o il reimpiego all'interno dell'azienda. Se s'intende determinare correttamente il valore globale della produzione realizzato nel periodo è evidente che tali forme di produzione di ricchezza non possono essere dimenticate, nonostante l'anomala destinazione che le contraddistingue. Le peculiari forme di ricavo di cui si discorre devono, pertanto, essere considerate a tutti gli effetti componenti del valore globale della produzione, tanto nel caso in cui si riferiscano a prodotti o semilavorati (tipici o atipici che siano), quanto nel caso si riferiscano a merci.

Prima di passare all'esame del procedimento logico che serve a spiegare il processo di formazione del risultato economico nella prospettiva a costi e ricavi della produzione venduta nel periodo, deve essere ancora analizzata la problematica connessa al computo del valore globale della produzione ottenuta nell'esercizio in presenza di produzioni di tipo immateriale (servizi). Il caso potrebbe sembrare - ad una prima, superficiale, disamina del problema - del tutto privo d'interesse giacché le rimanenze di prodotti immateriali di fatto non esistono, in quanto, per sua natura, un servizio può essere fornito solo nel

momento in cui è allestito, non un istante più tardi. Potrebbe sembrare, pertanto, che l'unica componente relativa ai prodotti immateriali avente dignità di formare il valore globale della produzione sia il ricavo di vendita servizi registrato nell'esercizio. Eppure, se ci si pensa bene, è possibile che un'azienda ceda un servizio non ancora allestito (si pensi, ad esempio, alla stipula al primo novembre di un contratto di nolo attivo per un periodo superiore ai due mesi) cosicché tra i ricavi di vendita registrati nella sua contabilità si possono ravvisare componenti positivi di reddito non legati alla produzione dalla stessa attuata nell'esercizio. Ci si troverebbe, in tal caso, in una situazione del tutto identica a quella - precedentemente esaminata - della cessione di un volume di prodotti superiore alla quantità degli stessi ottenuta nell'esercizio¹⁰. Nell'ipotesi ora esaminata la funzione di rettifica del ricavo di vendita non può, però, essere esercitata dalla variazione nella rimanenza di prodotti immateriali che, inevitabilmente, risulta sempre uguale a zero. Tale funzione viene, pertanto, ottemperata dalla variazione aumentativa nei debiti di servizi (risconti passivi)¹¹: se, infatti, un'azienda vende a terzi un servizio che ancora non ha, in parte o del tutto, allestito e dunque fornito, inevitabilmente nella sua contabilità si riscontra l'insorgere di un debito di servizi per un importo esattamente pari al valore del servizio che deve essere ancora approntato. La variazione aumentativa nel debito in esame, invece di essere separatamente indicata nel conto del risultato economico quale rettifica indiretta dei ricavi di vendita di prodotti immateriali registrati nel periodo, viene generalmente convogliata, prima ancora della chiusura dei conti, all'interno del conto deputato ad accogliere i ricavi di vendita di servizi, cosicché l'importo degli stessi che affluisce al conto del risultato economico risulta già depurato delle componenti di reddito che si riferiscono ad esercizi futuri. Si noti che, diversamente da quanto accade con riferimento ai prodotti finiti, nel caso in esame la rettifica è perfetta, giacché operata in termini di *exit values*. Contrariamente a

¹⁰ L'unica - importante - differenza logica esistente tra i due casi è che mentre per i prodotti finiti l'eccedenza della produzione venduta rispetto a quella allestita è dovuta all'esistenza di *produzioni passate* che sono state prelevate dal magazzino, per i prodotti immateriali tale differenza si può determinare solo grazie all'esistenza di *produzioni future* che vengono vendute anticipatamente.

¹¹ Può essere importante osservare che la variazione aumentativa in un debito produce, da un punto di vista logico, lo stesso effetto sulla ricchezza aziendale di una variazione diminutiva di un'attività. In entrambi i casi la ricchezza aziendale risulta *ceteris paribus* diminuita. Il segno contabile delle due variazioni è, pertanto, identico: entrambe hanno saldo dare.

quanto si verifica in relazione alle giacenze prodotti, che sono stimate sulla base di prezzi-costo, i debiti per servizi non ancora corrisposti (risconti passivi) sono valutati in contabilità in modo omogeneo al servizio venduto ma non fornito cui si riferiscono e, dunque, sulla base di prezzi-ricavo. E' probabilmente anche per questo motivo che, nel caso in esame, si preferisce - da sempre - far affluire la variazione nei risconti passivi direttamente al conto ricavi di vendita, invece di evidenziarla separatamente nel prospetto del risultato economico come avviene per le variazioni ascrivibili alle giacenze di prodotti finiti.

2. IL CONTO ECONOMICO A COSTI E RICAVI DELLA PRODUZIONE VENDUTA

Se - coerentemente con l'impostazione generalmente seguita dalla dottrina e dalla prassi d'origine nord americana - si desidera addivenire ad una spiegazione del processo di formazione del reddito d'esercizio che prende in considerazione la sola produzione venduta dall'impresa nell'esercizio, l'unico componente positivo di risultato economico che può essere preso a riferimento è costituito dai ricavi di vendita. Non importa se tali ricavi si riferiscono a produzioni attuate in passato o nell'esercizio in corso, ciò che davvero conta, in questo caso, è che il *momento della vendita* si collochi nell'intervallo di tempo considerato. Si noti, però, che rimangono in ogni caso esclusi dal concetto di competenza ora in esame le cessioni - a qualsiasi titolo effettuate - di produzioni future: non si considerano, pertanto, in grado di influenzare il risultato economico dell'esercizio in corso gli anticipi corrisposti da clienti così come i ricavi di vendita di servizi non ancora approntati. Il riferimento che deve essere correttamente operato - per la verifica del postulato di competenza economica espresso in questa formulazione alternativa - non è, pertanto, alla produzione venduta nell'esercizio *tout court*, bensì alla sola produzione venduta dell'esercizio *che è stata già ottenuta* (nell'esercizio in esame o in passato).

Nel prospetto di calcolo del risultato economico in esame, all'interno della sezione deputata a dare risalto ai componenti positivi di reddito non vi è, conseguentemente, alcuno spazio per l'insieme ricavi che si riferiscono a

produzioni già attuate, ma non ancora vendute: non possono riscontrarsi, pertanto, né le variazioni nette nelle rimanenze di prodotti finiti, merci o semilavorati né i ricavi per prodotti e merci distribuiti e reimpiegati. Diversamente da quanto accade nello schema del risultato economico a costi e ricavi della produzione ottenuta nell'esercizio, la sezione in esame appare, pertanto, costituita integralmente da componenti positivi di reddito che sorgono in relazione a variazioni riguardanti componenti patrimoniali valutati a ricavo. Si ha, dunque, omogeneità nel criterio di stima della produzione presa a riferimento, che risulta tutta valutata sulla base di *exit values*.

Ai ricavi di vendita non può, naturalmente, che essere contrapposto il costo del venduto ovvero il sacrificio in termini di valore che l'azienda ha dovuto necessariamente sopportare per conseguire la mole di ricavi di cui si discute. Non risulterà difficile al lettore comprendere come tale valore possa essere ottenuto sottraendo al costo complessivo della produzione ottenuta nel periodo (costituito, lo ricordiamo, dalla somma di tutti i costi di utilizzazione dei fattori produttivi sostenuti dall'azienda nel periodo) l'insieme delle componenti positive di reddito legate a produzioni ottenute e non vendute (ovvero le variazioni nette nelle rimanenze di prodotti finiti, merci o semilavorati e i ricavi per prodotti e merci distribuiti e reimpiegati). Considerando che uno spostamento da una sezione all'altra del conto del risultato economico di un qualunque componente di reddito non può avvenire senza un'inversione del segno algebrico assunto dal componente medesimo¹², rimane così dimostrata l'uguaglianza dei due procedimenti di calcolo del risultato economico sin qui illustrati.

Una leggera complicazione - che non muta, però, la sostanza della conclusione appena raggiunta - alla comparabilità dei due schemi è data dalla possibile

¹² I componenti positivi di reddito non realizzati che partecipavano nello schema di risultato economico a costi e ricavi della produzione ottenuta nel periodo al calcolo del valore globale della produzione ottenuta vengono, in questo nuovo schema, spostati nella sezione opposta, ora destinata a determinare il costo del venduto. Come noto uno spostamento da una sezione all'altra di un qualsiasi conto implica necessariamente un'inversione del segno contabile. L'unico modo per preservare a tali componenti di reddito il segno originario è, allora, quello di mutare il loro segno algebrico: se nella sezione avere erano sommati devono essere ora sottratti nella sezione dare e viceversa. Così la variazione netta aumentativa nei prodotti finiti - che, lo ricordiamo, era sommata ai ricavi di vendita nel calcolo del valore della produzione ottenuta - deve essere ora sottratta al totale dei costi consumo per determinare il costo del venduto. Ragionamento esattamente speculare al precedente vale, evidentemente, con riferimento ad un'eventuale variazione netta negativa nei prodotti finiti.

esistenza di diverse configurazioni di costo del venduto. Sia ai prodotti finiti sia alle merci sono, infatti, in astratto collegabili tante configurazioni di costo del venduto quante sono, rispettivamente, le configurazioni di costo dei prodotti ottenuti e di costo d'acquisto delle merci astrattamente individuabili. Per i prodotti s'identificano 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, si rinvengono configurazioni di costo del venduto elaborate a partire dal "costo di fattura", dal "costo diretto d'acquisto" e dal "costo completo d'acquisto". La sottrazione delle componenti positive di reddito non realizzate necessaria ai fini del calcolo del costo del venduto non va, pertanto, sempre operata dall'insieme complessivo dei costi di utilizzazione. Tale procedura deve ritenersi, infatti, corretta solo quando i ricavi in esame sono legati a variazioni in elementi patrimoniali stimati a costo completo, il che non accade quasi mai. Se, come di solito si verifica, i prodotti e i semilavorati sono valutati in contabilità sulla base di una configurazione di costo parziale, la sottrazione dei componenti positivi di reddito di cui si tratta deve avvenire a carico dell'insieme dei soli costi di utilizzazione che rientrano nel novero di quelli considerati dalla configurazione di costo accolta. Al risultato parziale che risulta dalla differenza tra i ricavi di vendita ed il costo del venduto così determinato devono, naturalmente, essere sottratti tutti gli altri costi. Il risultato economico dell'esercizio è pertanto formalmente ottenuto come differenza tra il margine lordo sulle vendite (dato dalla differenza tra i ricavi di vendita e il costo del venduto, nella configurazione accolta¹³) e l'insieme dei costi esclusi dalla configurazione di costo accolta (*period costs*). Per le merci, evidentemente, il margine lordo è formato dalla sola differenza tra i ricavi di vendita e il costo d'acquisto nelle merci; a tale margine vanno, pertanto, contrapposti tutti gli altri costi sostenuti nel periodo dall'impresa.

Naturalmente il diverso livello di costo consumo al quale possono essere sottratti i ricavi relativi alla produzione ottenuta e non venduta non è in grado di

¹³ E' appena il caso di sottolineare come si possano conseguentemente individuare diversi possibili margini lordi definibili in correlazione alle diverse configurazioni di costo del venduto: margine lordo industriale variabile o diretto o pieno, margine lordo industriale e commerciale variabile o diretto o pieno, ecc.

mutare, di per se stesso, l'entità del risultato economico rispetto a quella determinata nella struttura del conto economico esaminata in precedenza, se i rimanenti costi vengono regolarmente detratti dal margine lordo in tal modo ottenuto. L'eguaglianza tra il reddito d'esercizio prodotto dallo schema a costi e ricavi della produzione venduta con quello ottenibile grazie allo schema a costi e ricavi della produzione ottenuta si mantiene, pertanto, del tutto inalterata. Ciò che davvero conta, se si vuole preservare l'uguaglianza in parola, è che non sia mutato, nei due procedimenti di calcolo del risultato economico, il criterio di stima preso a riferimento per la valutazione dei ricavi non realizzati; se così fosse i due redditi risulterebbero necessariamente diversi.

Una riprova pratica dell'uguaglianza tra i redditi prodotti dai due procedimenti di calcolo del risultato economico si può avere esaminando i conti economici relativi agli esercizi 2000 e 2001 ritratti dal bilancio consolidato del gruppo Linde esibiti nella pagina successiva.

Tra il 2000 e il 2001 la Linde, ha, infatti cambiato la struttura del conto del risultato economico presentato ai propri azionisti nel bilancio consolidato: nel 2000 il conto del risultato economico consolidato era strutturato secondo lo schema a costi e ricavi della produzione ottenuta (pagina seguente, prospetto in alto), mentre nel corso del 2001 l'azienda ha optato per un conto economico consolidato predisposto secondo la struttura a costi e ricavi della produzione venduta (pagina seguente, prospetto in basso). In entrambi i casi, il conto del risultato economico era fornito, come ormai d'abitudine per tutte le imprese, a dati comparati. Evidentemente ciò ha comportato l'esigenza, nel 2001, di una riesposizione del conto economico relativo all'esercizio 2000 - originariamente predisposto nella struttura a costi e ricavi della produzione ottenuta - secondo lo schema a costi e ricavi della produzione venduta. Ebbene, non è difficile notare che il risultato economico evidenziato dal prospetto così rielaborato non cambia rispetto a quello indicato nella versione originale: in entrambi i casi, infatti, il suo valore è pari a 274.377.000 euro.

A) Conto del risultato economico a costi e ricavi della produzione allestita:

Linde Group Income Statement in € '000

| | Note | 2000 | 1999 |
|--|-----------|------------------|------------------|
| Sales | 13 | 8,450,279 | 6,193,923 |
| Changes in inventories and own work capitalised | 14 | 418,357 | 65,642 |
| Total output | | 8,868,636 | 6,259,565 |
| Other operating income | 15 | 274,078 | 187,262 |
| Material expense | 16 | - 3,986,321 | - 3,039,673 |
| Personnel expense | 17 | - 2,222,890 | - 1,657,814 |
| Depreciation on tangible and intangible assets | 18 | - 676,834 | - 315,128 |
| Other operating expense | 19 | - 1,544,010 | - 973,147 |
| Investment income | 20 | 7,020 | 6,933 |
| Depreciation on financial assets and investment securities | 18 | - 111 | - 1,072 |
| Net interest income | 21 | - 193,518 | - 26,506 |
| Profit on ordinary activities | | 526,050 | 440,420 |
| Taxes on profit | | - 207,117 | - 156,324 |
| Other taxes | | - 44,556 | - 23,374 |
| Net income | 22 | 274,377 | 260,722 |

B) Conto del risultato economico a costi e ricavi della produzione venduta:

| | Note | 2001 | 2000 |
|--|-----------|------------------|------------------|
| Sales | 11 | 9,076,395 | 8,450,279 |
| Cost of sales | | - 6,168,579 | - 5,617,514 |
| Gross profit on sales | | 2,907,816 | 2,832,765 |
| Marketing and selling expenses | | - 1,283,712 | - 1,270,228 |
| Research and development costs | | - 168,335 | - 170,994 |
| Administration expenses | | - 683,587 | - 689,465 |
| Other operating income | 12 | 237,438 | 274,078 |
| Other operating expenses | 13 | - 214,652 | - 201,378 |
| Amortization of goodwill | | - 107,943 | - 106,675 |
| Operating profit | | 687,025 | 668,103 |
| Net income from investment in other companies | | 7,692 | 7,020 |
| Net interest expense | | - 187,558 | - 193,518 |
| Depreciation of financial assets and investment securities | | - 1,708 | - 111 |
| Financial result | 14 | - 181,574 | - 186,609 |
| Earnings before taxes on income | | 505,451 | 481,494 |
| Taxes on income | | - 216,690 | - 207,117 |
| Net income | | 288,761 | 274,377 |

Qualunque sia la scelta operata in contabilità in merito al criterio di stima delle rimanenze di prodotti e di semilavorati (o di merci), la sezione deputata ad evidenziare i componenti negativi di reddito nella struttura di conto economico ora in esame risulta, anch'essa, stimata in modo assolutamente omogeneo: tutti i costi che la compongono vengono, infatti, espressi in termini di *entry values*. Diversamente da quanto accade per il conto economico a costi e ricavi della produzione ottenuta nel periodo, entrambi i settori che compongono il conto del risultato economico a costi e ricavi della produzione venduta nel periodo sono, dunque, caratterizzati - al loro interno - da *omogeneità negli attributi di stima accolti*: la sezione dei componenti negativi di reddito è, infatti, tutta stimata a costo storico (*entry values*), mentre quella dei componenti positivi di reddito è tutta stimata a valori di ricavo (*exit values*). Da un punto di vista squisitamente teorico, questa proprietà rappresenta un indubbio vantaggio dello schema di conto economico legato alla tradizione contabile anglosassone rispetto a quello di derivazione continentale. Non mancano, tuttavia, anche delle debolezze, di carattere eminentemente pratico. Se, come quasi sempre accade, il dato del costo del venduto non è fornito per via indiretta, bensì come risultato dell'applicazione in contabilità del metodo diretto, ciò comporta la perdita in bilancio di molte informazioni relative al processo di formazione del risultato economico. Il nucleo delle informazioni probabilmente più importanti per comprendere il livello di economicità con cui opera l'impresa viene di fatto condensato in due soli dati: quelli relativi ai ricavi di vendita netti e al costo del venduto. Il lettore del bilancio viene, conseguentemente, privato di una serie di indicazioni che, invece, ha a disposizione se consulta un conto del risultato economico a costi e ricavi della produzione ottenuta. Perde, ad esempio, la possibilità di conoscere quali sono i fattori produttivi davvero rilevanti per l'impresa esaminata, giacché la classificazione dei componenti negativi di reddito "per natura" tipica dei conti economici di matrice continentale viene generalmente a perdersi negli schemi di conto economico a costi e ricavi della produzione venduta¹⁴. Perde, ancora, la possibilità di comprendere se vi sono state, nel periodo, distribuzioni di prodotti finiti, semilavorati e merci o se si sono verificate produzioni in economia. Il

¹⁴ Il motivo di questa scomparsa della classificazione "per natura" sarà chiarito meglio tra breve.

problema principale del procedimento di determinazione del reddito in esame è, però, probabilmente un altro. Esso non è insito nel procedimento in quanto tale, ma appare piuttosto legato alle modalità consuete impiegate per svilupparlo. Normalmente, in bilancio, il costo del venduto viene determinato sulla base di una configurazione di costo parziale, di solito limitata ai soli costi industriali. In concreto, in un sistema contabile caratterizzato dall'integrazione tra contabilità generale e contabilità analitica¹⁵, ciò comporta la necessità di procedere *in contabilità generale* ad una riclassificazione dei costi originariamente registrati “per natura” secondo la loro “destinazione”. Come noto, il processo di attribuzione dei costi comuni inevitabilmente connesso a tale forma di riclassificazione richiede, per potersi svolgere in maniera corretta, che vengano impiegati criteri di riparto in grado di riflettere le specificità del processo produttivo sviluppato dall'azienda. Una tale esigenza si scontra, però, con quelle legate alla revisione di bilancio, fenomeno anche questo tipico della cultura contabile di matrice anglosassone. L'interesse dei revisori è quello di limitare, per quanto possibile, la soggettività concessa ai redattori di bilancio: ciò comporta - in un contesto caratterizzato dall'unicità del piano dei conti e, dunque, del processo di riclassificazione formale e sostanziale dei componenti di reddito quale quello nordamericano - una forte spinta verso la standardizzazione delle procedure di riparto dei costi. Ora delle due l'una: o si accolgono in contabilità le procedure stereotipate d'attribuzione dei costi generalmente imposte dai revisori contabili ottenendo in tal modo il loro giudizio favorevole, oppure si sviluppano forme adeguate di riparto dei costi in grado di rispettare nella sostanza le peculiarità del processo produttivo concretamente svolto dall'azienda. Il raggiungimento contemporaneo di entrambi gli obiettivi appare, infatti, difficilmente perseguibile.

¹⁵ “Nella dottrina nord-americana è accreditata, pressoché senza eccezioni, la tesi per cui la contabilità dei costi ('cost-accounting') è parte integrante, ovvero coincide con una fase o un settore della contabilità generale d'esercizio”; Maurizio Fanni [1976], pag. 121. La fusione delle due contabilità è attuata attraverso la realizzazione dell'unità del processo di classificazione sia formale che sostanziale secondo una sequenza del tipo: costi e ricavi riclassificati per natura □ costi e ricavi classificati per destinazione □ conto del risultato economico con costo del venduto e costi funzionali. Esso presuppone, pertanto, lo sviluppo e l'impiego di un unico piano dei conti, idoneo a soddisfare contemporaneamente esigenze di rappresentazione connesse tanto con il bilancio destinato alla pubblicazione quanto con la formazione dei raggruppamenti interni per processi, sezioni, prodotti, ecc.; cfr. MAURIZIO FANNI, *Introduzione alla contabilità analitica d'esercizio*, Trieste, 1974, pag. 95.

Si noti, infine, che il conto del risultato economico a costi e ricavi della produzione venduta non si presta a illustrare il processo di formazione del risultato economico nelle aziende non imprese, nelle quali la cessione a terzi della produzione ottenuta se avviene assume rilievo del tutto marginale.

BONZINA