

**INDAGINE SUI BILANCI
DELLE IMPRESE EDITRICI
DI GIORNALI QUOTIDIANI
(1995 - 1996 - 1997)**

*Studio commissionato
dalla FIEG
alla Deloitte & Touche*



FEDERAZIONE ITALIANA EDITORI GIORNALI

Indice

Presentazione di Mario Ciancio Sanfilippo	5
Introduzione	7
L'obiettivo del lavoro	9
L'approccio metodologico	9
L'articolazione della relazione	10
<hr/> Capitolo 1 L'ANALISI STRUTTURALE E DINAMICA DEI BILANCI DELLE IMPRESE EDITRICI	11
<hr/> 1. Note preliminari all'analisi	13
2. I risultati economici aggregati dei giornali quotidiani	17
3. L'analisi strutturale del conto economico delle imprese editrici	25
4. L'analisi strutturale dello stato patrimoniale delle imprese editrici	29
5. L'analisi dinamica del mondo delle imprese editrici	31
6. L'analisi dinamica dei principali indici economici di struttura	33
<hr/> Capitolo 2 L'ANALISI ECONOMICO FINANZIARIA DEI BILANCI DELLE IMPRESE EDITRICI DEL TRIENNIO 1995-1997 SUDDIVISE PER TIPOLOGIA DI PUBBLICAZIONE	39
<hr/> 1. Confronto tra costi operativi e totale dei ricavi editoriali	41
2. Confronto tra utile operativo e risultato della gestione editoriale	41
3. Gli indici di dettaglio del conto economico	42
4. Gli indici di rendimento	42
• ROI	43
• ROE	46
5. Esame della struttura patrimoniale	46
<hr/> Capitolo 3 L'ANALISI ECONOMICO FINANZIARIA DEI BILANCI DELLE IMPRESE EDITRICI DEL TRIENNIO 1995-1997 SUDDIVISE PER CLASSI DI TIRATURA	51
<hr/> Capitolo 4 CONCLUSIONI	59
<hr/> Allegati	
Bilanci riclassificati complessivi del totale delle imprese editrici	65
Bilanci riclassificati per tipologia di pubblicazione	69
Bilanci riclassificati per classi di tiratura	87
Le imprese editrici oggetto di rilevazione	111

Presentazione

L'analisi dei bilanci delle aziende editrici di quotidiani che la Società di revisione e di certificazione Deloitte & Touche effettua ogni anno dietro incarico della Federazione editori è giunta alla sua decima edizione.

I consensi che essa continua a suscitare tra coloro che, a vario titolo, seguono i problemi dell'editoria rappresentano non solo un segnale di riconoscimento per gli ideatori e i realizzatori dello studio, ma anche un confortante incoraggiamento a proseguire in un lavoro il cui obiettivo di fondo è stato ed è quello di offrire un contributo alla più approfondita conoscenza dei fenomeni economici e finanziari del settore.

I dati contenuti nell'indagine della Deloitte & Touche, letti in parallelo con quelli elaborati nello studio sulla stampa in Italia realizzato dall'Ufficio studi della Fieg, consentono di delineare un quadro analitico dell'evoluzione del settore e di ricavare indicazioni utili sulle sue prospettive.

Nonostante il notevole miglioramento intervenuto nei bilanci delle aziende editrici di quotidiani nel biennio 1996-1997, il settore resta ancorato ad una situazione di crisi da collegare all'attuale evoluzione del mercato caratterizzato dalla tendenza delle vendite al ripiegamento. Questa configurazione del mercato non ha però avuto analoghe ricadute sui livelli di lettura come, d'altronde, è confermato dall'andamento degli introiti pubblicitari dei quotidiani e, in generale, di tutta la stampa che nel 1997 ha fatto registrare tassi di crescita elevati. La tendenza all'aumento si è rafforzata nel corso del 1998 ed è prevedibile che, sia pure con qualche decelerazione dovuta alla non brillante congiuntura economica del Paese, anche nel 1999 la pubblicità sui mezzi stampati crescerà in misura consistente.

In sostanza, lungi dall'essere una specie in estinzione come qualcuno troppo superficialmente si compiace di dipingerla, la stampa dimostra la sua vitalità e la sua capacità di riproporsi non solo come moderno mezzo di informazione, ma anche come efficace veicolo pubblicitario.

Altro ricorrente luogo comune da sfatare è l'accusa di scarsa aderenza dei contenuti dei giornali alle esigenze del pubblico: la qualità del prodotto resta un obiettivo primario per gli editori italiani le cui strategie produttive sono state oggetto di un continuo processo di affinamento e di riposizionamento in rapporto

alle esigenze dei lettori. Da qui il fenomeno - sovente oggetto di critiche superficiali che accomunano al concetto di gadget anche gli arricchimenti di prodotto tipicamente editoriali - di un sempre più articolato ventaglio di prodotti offerti come i magazine femminili e familiari, i supplementi, le sezioni e le rubriche dedicate a specifiche aree di lettura (giovani, economia, sport, casa, salute, scuola, musica, arte, intrattenimento), i prodotti elettronici dai contenuti prevalentemente informativi. Le opportunità operative si sono ampliate anche in rapporto alle tecnologie multimediali. Internet, inizialmente percepito e temuto come concorrente, si sta rivelando un importante supporto di comunicazione e di promozione per i giornali che lascia intravedere nuove occasioni di crescita per l'editoria giornalistica.

Se l'azione di ristrutturazione e di riorganizzazione produttiva condotta negli ultimi anni ha contribuito all'aggiustamento degli aggregati contabili, non bisogna dimenticare che all'interno del settore permangono molti nodi strutturali dal cui scioglimento dipende il futuro dell'editoria: un sistema inefficiente di servizi postali e di trasporto; una legislazione sociale e fiscale di ostacolo allo sviluppo di rapporti di collaborazione flessibili, necessari soprattutto alla realizzazione di circuiti di consegna a domicilio a costi sopportabili; un assetto del mercato pubblicitario che non riesce a frenare in misura significativa il drenaggio di risorse operato dalle televisioni; l'assenza di incentivi efficaci a stimolare la lettura giovanile nelle scuole. Non ho menzionato uno dei vincoli tradizionalmente elencati al centro dei nostri "cahiers de doléances", vale a dire il sistema distributivo e la mancanza di reali alternative ai punti di vendita rappresentati dalle edicole. Non l'ho fatto, perché proprio nel momento in cui va in stampa questo studio, il Senato sta esaminando il disegno di legge, già approvato dalla Camera, sulla sperimentazione dell'allargamento della rete di vendita dei giornali a bar, tabaccherie, distributori di benzina, librerie ed esercizi della grande distribuzione. Se, come auspichiamo, il provvedimento verrà approvato, si presenterà ai giornali una nuova occasione per tentare di allargare il mercato della stampa aggredendo quella fascia di potenziali acquirenti che non si recano in edicola.

Si tratta di un provvedimento importante sia per il suo significato di apertura del mercato, sia per la forte spinta alla crescita della diffusione dei giornali italiani che ne potrà derivare, sia perché costituisce una prima concreta manifestazione della volontà politica di dare un assetto più razionale al sistema dei media.

Mario Ciancio Sanfilippo

Introduzione

*Analisi dei bilanci delle imprese editrici
per il triennio 1995-1997*

Lo studio cui è dedicato questo volume rappresenta un aggiornamento dell'analisi economico-finanziaria dei bilanci delle imprese editrici di giornali quotidiani che svolgiamo ormai da dieci anni su incarico della Federazione italiana editori giornali.

Il periodo preso in considerazione riguarda il triennio 1995-1997.

L'obiettivo del lavoro

L'analisi condotta è in linea con quelle svolte negli anni precedenti e si propone di analizzare i risultati di bilancio delle imprese considerate sia sotto un profilo strutturale (analisi statica dei dati contabili) che sotto un profilo dinamico (esame dell'andamento di breve periodo dei principali indici di bilancio al fine di pervenire ad alcune considerazioni di sintesi sullo stato di salute delle imprese editrici di quotidiani e di coglierne la fenomenologia evolutiva). Tali considerazioni sono contenute nel capitolo 4 del presente lavoro (conclusioni).

L'approccio metodologico

Continuità dell'approccio metodologico

L'approccio metodologico ricalca quello seguito nelle precedenti analisi, attraverso aggregazioni per tipologie di testate e per classi di tiratura, allo scopo di soddisfare esigenze di informazione di specifici comparti settoriali.

Le prospettive di lettura e di interpretazione dei dati

All'interno dell'analisi condotta sull'universo delle imprese, sono state utilizzate due diverse prospettive per la lettura e l'interpretazione dei flussi economici e finanziari indagati. Le ottiche di indagine sono state le seguenti:

- I) suddivisione delle imprese per tipologia di giornali pubblicati;
- II) suddivisione delle imprese per classi di tiratura dei giornali pubblicati.

La prima suddivisione ha condotto alle seguenti aggregazioni:

IMPRESE EDITRICI SUDDIVISE IN CATEGORIE PER TIPOLOGIA DI GIORNALI	
categoria 1)	Nazionali, sportivi, economici e altri
categoria 2)	Provinciali, regionali
categoria 3)	Pluriregionali
categoria 4)	Politici

La seconda suddivisione ha condotto alle seguenti aggregazioni:

IMPRESE EDITRICI SUDDIVISE IN CLASSI PER TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA	
classe 1)	da 0 a 20.000 copie
classe 2)	da 20.001 a 50.000 copie
classe 3)	da 50.001 a 100.000 copie
classe 4)	da 100.001 a 200.000 copie
classe 5)	oltre 200.000 copie

Analogamente al precedente studio la ripartizione per categorie non contiene le testate “serali” che sono state ricomprese nella categoria 2 (provinciali, regionali). I dati dei bilanci, rielaborati secondo le descritte prospettive di lettura, sono stati utilizzati al fine di procedere alle necessarie comparazioni ed analisi anche mediante l’applicazione di indici e raffronti temporali delle voci di maggior rilevanza nel bilancio delle imprese editrici.

L’articolazione della relazione

Capitolo 1.

L’analisi strutturale e dinamica dei bilanci delle imprese editrici.

Capitolo 2 .

L’analisi economico-finanziaria dei bilanci delle imprese editrici del triennio 1995-1997 suddivisi per tipologia di pubblicazione.

Capitolo 3.

L’analisi economico-finanziaria dei bilanci delle imprese editrici del triennio 1995-1997 suddivise per classi di tiratura.

Capitolo 4.

Conclusioni.

Capitolo 1

*L'analisi strutturale e dinamica
dei bilanci delle imprese editrici*

1. Note preliminari all'analisi

Come di consueto si è ritenuto opportuno far precedere l'analisi e la formulazione delle principali osservazioni da alcune notazioni preliminari utili a chiarire i limiti entro i quali è stata condotta la presente indagine.

I bilanci utilizzati per l'analisi

La base dati utilizzata è quella presente nell'archivio dati della Fieg al cui interno sono contenuti i bilanci di impresa relativi alle aziende editrici di quotidiani. In particolare, è necessario precisare che la struttura di bilancio d'esercizio delle imprese editrici (stato patrimoniale e conto economico) è quella prevista dal Decreto legislativo 9 aprile 1991, n. 127.

Si è proceduto alla riclassificazione dei sopradescritti bilanci allo scopo di renderli più rispondenti alle esigenze della presente analisi e cogliere con maggiore immediatezza le diverse dimensioni economico-finanziarie delle singole imprese. In particolare lo stato patrimoniale è rappresentato secondo uno schema di liquidità decrescente mentre il Conto Economico è riclassificato in modo da poter evidenziare il Margine Operativo Lordo ed il risultato della gestione caratteristica dell'impresa.

Carenze informative ed elementi utili per l'interpretazione dei dati

a) Ricavi da pubblicità

Come evidenziato nelle precedenti pubblicazioni, lo schema di bilancio introdotto dal Decreto legislativo n.127/91 non richiede, nel conto economico, la suddivisione dei proventi a seconda della loro provenienza (ricavi da vendite e da pubblicità).

Poiché tale carenza informativa non avrebbe consentito una completa analisi dei flussi reddituali delle imprese editrici, i dati relativi ai ricavi da pubblicità sono stati desunti dagli alle-

gati statistici inviati dalle singole imprese editrici alla Fieg. Va, pertanto, opportunamente sottolineato come nella presente indagine si sia fatto ricorso a dati di derivazione statistica e non contabile.

b) Contributi dello Stato

Nella precedente struttura di bilancio delle imprese editrici, richiesta dalla legge n. 416/81 era prevista l'indicazione dei contributi eventualmente ricevuti da parte dello Stato. La disponibilità di questa informazione ci permetteva di svolgere diverse considerazioni sull'incidenza dei contributi statali sia a livello economico che patrimoniale. Come noto, nello schema di bilancio delle imprese editrici previsto dal D. lgs. n.127/91, non è più richiesta la separata indicazione dei contributi ricevuti dallo Stato. Conseguentemente, non è più possibile eseguire una analisi critica di alcuni indicatori patrimoniali ed economici, utilizzati nel corso di precedenti nostre indagini e la cui determinazione era permessa dalla separata evidenza in bilancio dei contributi pubblici. Va, comunque, ricordato che i contributi pubblici sono stati aboliti per la generalità delle imprese, restando in vigore soltanto per un gruppo ristretto di testate (politiche o editte da cooperative, enti morali o fondazioni) e che pertanto il loro impatto, anche ai fini delle conclusioni del nostro studio, è molto modesto.

Variazione del prezzo di vendita dei quotidiani

È da evidenziare che in alcuni giorni della settimana il prezzo di alcuni giornali è più elevato in quanto vengono proposti, oltre al quotidiano, supplementi settimanali.

Altre informazioni propedeutiche all'indagine

Si è ritenuto utile riepilogare in forma di matrice il totale delle testate suddivise per classi di tiratura e per tipologia di giornale pubblicato.

Tale suddivisione è riportata nelle Tabb. 1.1, 1.2 e 1.3

Occorre sottolineare che il totale delle testate pubblicate non è pari al totale dei bilanci esaminati in quanto, come è noto, vi sono casi in cui più testate fanno riferimento ad un'unica impresa editrice.

Ai fini del presente studio i dati riportati nei

singoli bilanci riclassificati sono stati aggregati e suddivisi per classi di tiratura e per tipologia di giornali pubblicati. Di seguito riportiamo alcune informazioni relative alla distinzione, all'interno delle singole categorie, tra bilanci con risultato economico positivo e negativo.

SUDDIVISIONE DELLE TESTATE PER CLASSE E TIPOLOGIA DI PUBBLICAZIONE

TAB. 1.1

1995

Classi di tiratura (media quotidiana)	Naz	Sport.	Categorie					Totale	
			Eco.	Altri	Prov.	Reg.	Plr.		Pol.
0 - 20.000				1	12	2		2	17
20.001 - 50.000			1		9	4		2	16
50.001 - 100.000			1		7	8	1		17
100.001 - 200.000	1	1				3	2	1	8
Oltre 200.000	5	2	1				3	1	12
TOTALE	6	3	3	1	28	17	6	6	70

TAB. 1.2

1996

Classi di tiratura (media quotidiana)	Naz	Sport.	Categorie					Totale	
			Eco.	Altri	Prov.	Reg.	Plr.		Pol.
0 - 20.000				1	12	2		3	18
20.001 - 50.000			1		9	5		1	16
50.001 - 100.000	1		1		7	8	1		18
100.001 - 200.000	1	1				3	2	1	8
Oltre 200.000	5	2	1				3	1	12
TOTALE	7	3	3	1	28	18	6	6	72

TAB. 1.3

1997

Classi di tiratura (media quotidiana)	Naz	Sport.	Categorie					Totale	
			Eco.	Altri	Prov.	Reg.	Plr.		Pol.
0 - 20.000				1	16	1		3	21
20.001 - 50.000	1		1		9	6		1	18
50.001 - 100.000			1		6	8	1	1	17
100.001 - 200.000	2	1				3	2		8
Oltre 200.000	4	2	1				3	1	11
TOTALE	7	3	3	1	31	18	6	6	75

Nota: A partire dal 1995 il numero delle testate è stato rettificato in quanto sono state eliminate cinque testate. Nel 1997 è variato il numero delle testate in quanto a partire dal 1996 tre nuove testate hanno fatto il loro ingresso sul mercato.

TAB. 1.4

TAB. 1.5

ANALISI DEI RISULTATI ECONOMICI PER CATEGORIA (MILIONI DI LIRE)

	1995		1996		1997	
Categoria 1						
1) Nazionali						
- Utili	12.478	2	112.764	4	116.762	3
- Perdite	-29.405	4	-41.555	3	-39.073	4
Netto	-16.927		71.209		77.689	
2) Sportivi						
- Utili	3.258	2	29.880	2	37.562	2
- Perdite	-4.433	1	-1.956	1	-11.430	1
Netto	-1.175		27.924		26.132	
3) Economici						
- Utili	13.260	3	13.744	2	32.594	3
- Perdite			-6	1		
Netto	13.260		13.738		32.594	
4) Altri						
- Utili	4	1				
- Perdite			-8	1	-39	1
Netto	4		-8		-39	
Totale categoria						
- Utili	29.000	8	156.388	8	186.918	8
- Perdite	-33.838	5	-43.525	6	-50.542	6
Netto	-4.838		112.863		136.376	
Categoria 2						
1) Provinciali						
- Utili	9.689	11	10.930	12	53.510	15
- Perdite	-61.954	10	-31.858	12	-9.814	8
Netto	-52.265		-20.928		43.696	
2) Regionali						
- Utili	6.576	7	11.590	10	13.904	11
- Perdite	-60.549	7	-15.078	4	-12.363	3
Netto	-53.973		-3.488		1.541	
Totale categoria						
- Utili	16.265	18	22.520	22	67.414	26
- Perdite	-122.503	17	-46.936	16	-22.177	11
Netto	-106.238		-24.416		45.237	
Categoria 3						
Pluriregionali						
- Utili	20.093	5	15.497	3	17.633	4
- Perdite			-27.797	2	-26.927	1
Netto	20.093		-12.300		-9.294	
Categoria 4						
Politici						
- Utili			82	1	8	1
- Perdite	-16.456	6	-28.621	5	-34.189	5
Netto	-16.456		-28.539		-34.181	
Totale categorie						
- Utili	65.358	31	194.490	34	271.975	39
- Perdite	-172.797	28	-146.882	29	-133.836	23
Netto	-107.439		47.608		138.139	

Nota: Le cifre accanto ai risultati si riferiscono al numero delle imprese editrici oggetto dell'analisi.

ANALISI DEI RISULTATI ECONOMICI PER CLASSE (MILIONI DI LIRE)

	1995		1996		1997	
CLASSE 1						
- UTILI	58	4	22	5	939	6
- PERDITE	-18.694	9	-17.092	11	-6.623	9
NETTO	-18.635		-17.070		-5.684	
CLASSE 2						
- UTILI	1.256	4	2.768	6	3.996	8
- PERDITE	-14.514	7	-17.004	5	-14.648	5
NETTO	-13.259		-14.236		-10.652	
CLASSE 3						
- UTILI	21.411	12	25.194	11	29.532	12
- PERDITE	-41.664	3	-18.545	6	-10.684	3
NETTO	-20.253		6.649		18.848	
CLASSE 4						
- UTILI	3.838	4	5.039	4	10.159	4
- PERDITE	-29.928	4	-26.282	3	-100.510	5
NETTO	-26.090		-21.243		-90.351	
CLASSE 5						
- UTILI	38.794	7	161.464	8	227.348	9
- PERDITE	-67.996	5	-67.956	4	-1.371	1
NETTO	-29.202		93.508		225.977	
TOTALE CLASSI						
- UTILI	65.358	31	194.490	34	271.975	39
- PERDITE	-172.797	28	-146.882	29	-133.836	23
NETTO	-107.439		47.608		138.139	

Il riepilogo di tali informazioni è riportato nelle Tabb. 1.4 e 1.5. La restante parte di questo capitolo è stata suddivisa in brevi paragrafi, ognuno dedicato ad un particolare aspetto economico o finanziario dei dati in esame. L'analisi è integrata da alcuni grafici aventi l'obiettivo di rendere maggiormente percepibili le nostre considerazioni.

Per il triennio considerato un gruppo editoriale non ha reso disponibili i dati patrimoniali delle singole testate di sua appartenenza.

Pertanto le analisi, gli indici ed eventuali considerazioni relative al confronto patrimoniale del triennio pur essendo omogenei tra di loro, non possono essere ritenuti rappresentativi della popolazione complessiva a cui fa riferimento questo studio. Per quanto riguarda i dati economici, tale problema non si pone in quanto per essi il gruppo editoriale di cui sopra ha fornito i dati economici divisi per le singole testate di sua proprietà.

DATI RELATIVI A TIRATURA, VENDITE E RICAVI PER IL TRIENNIO 1994-1996(*)

tiratura media quotidiana							vendita media quotidiana					
	1995	1996	var % 95-96	1997	var % 96-97	var % 95-97	1995	1996	var % 95-96	1997	var % 96-97	var % 95-97
Categoria 1												
Nazionali	3.069.217	3.020.922	-1,57	2.896.003	-4,14	-5,64	2.180.925	2.148.085	-1,51	2.137.034	-0,51	-2,01
Sportivi	1.191.561	1.208.470	1,42	1.193.533	-1,24	0,17	752.702	748.677	-0,53	770.902	2,97	2,42
Economici	563.679	581.001	3,07	580.700	-0,05	3,02	380.714	395.777	3,96	424.954	7,37	11,62
Altri	8.691	9.500	9,31	8.003	-15,76	-7,92	7.822	8.550	9,31	8.003	-6,40	2,31
Totale cat. 1	4.833.148	4.819.893	-0,27	4.678.239	-2,94	-3,21	3.322.163	3.301.089	-0,63	3.340.893	1,21	0,56
Categoria 2												
Provinciali	848.228	847.406	-0,10	858.406	1,30	1,20	648.874	655.850	1,08	662.411	1,00	2,09
Regionali	1.197.080	1.194.465	-0,22	1.155.508	-3,26	-3,47	863.172	850.159	-1,51	855.856	0,67	-0,85
Totale cat. 2	2.045.308	2.041.871	-0,17	2.013.914	-1,37	-1,53	1.512.046	1.506.009	-0,40	1.518.267	0,81	0,41
Categoria 3												
Pluriregionali	1.276.934	1.254.206	-1,78	1.189.819	-5,13	-6,82	914.653	895.058	-2,14	888.859	-0,69	-2,82
Categoria 4												
Politici	444.004	397.605	-10,45	327.286	-17,69	-26,29	227.985	188.303	-17,41	145.531	-22,71	-36,17
TOTALE	8.599.394	8.513.575	-1,00	8.209.258	-3,57	-4,54	5.976.847	5.890.459	-1,45	5.893.550	0,05	-1,39
ricavi da vendite (lire migliaia)							ricavi da pubblicità (lire migliaia)					
	1995	1996	var % 95-96	1997	var % 96-97	var % 95-97	1995	1996	var % 95-96	1997	var % 96-97	var % 95-97
Categoria 1												
Nazionali	884.414	948.516	7,25	966.400	1,89	9,27	751.026	825.443	9,91	918.599	11,29	22,31
Sportivi	278.865	300.297	7,69	312.670	4,12	12,12	89.650	101.043	12,71	108.936	7,81	21,51
Economici	156.800	166.974	6,49	174.901	4,75	11,54	145.432	160.096	10,08	184.586	15,30	26,92
Altri				914	0,00	0,00				3.169	0,00	0,00
Totale cat. 1	1.320.079	1.415.787	7,25	1.454.885	2,76	10,21	986.108	1.086.582	10,19	1.215.290	11,85	23,24
Categoria 2												
Provinciali	244.924	256.520	4,73	262.723	2,42	7,27	211.249	228.790	8,30	248.985	8,83	17,86
Regionali	329.028	334.936	1,80	340.688	1,72	3,54	268.395	288.705	7,57	306.612	6,20	14,24
Totale cat. 2	573.952	591.456	3,05	603.411	2,02	5,13	479.644	517.495	7,89	555.597	7,36	15,84
Categoria 3												
Pluriregionali	361.842	367.352	1,52	359.037	-2,26	-0,78	309.088	326.381	5,59	349.726	7,15	13,15
Categoria 4												
Politici	149.067	137.298	-7,90	87.428	-36,32	-41,35	28.308	32.212	13,79	19.427	-39,69	-31,37
TOTALE	2.404.940	2.511.893	4,45	2.504.761	-0,28	4,15	1.803.148	1.962.670	8,85	2.140.040	9,04	18,68

(*) = Per quanto riguarda i ricavi da vendite e da pubblicità, i dati riportati nella presente tabella derivano da allegati statistici comunicati dalle imprese e non hanno pertanto natura contabile. A partire dal 1995 i dati sono stati rettificati in quanto sono state eliminate 5 testate le cui vendite erano stimate.

2. I risultati economici aggregati dei giornali quotidiani

Il risultato economico dell'intera popolazione considerata, riferito all'esercizio 1997, conferma il cambiamento di tendenza iniziato con l'esercizio 1996. Infatti, mentre nel 1995 si registrano perdite complessive per lire 107 miliardi, nel 1996 e nel 1997 si osservano utili, rispettivamente, per lire 47,6 miliardi e lire 138 miliardi. Tale risultato, dettagliatamente analizzato nel prosieguo della nostra relazione, non può, ancora, essere interpretato come segnale definitivo di ripresa del settore in quanto il successo è soprattutto realizzato da un ristretto numero di imprese. Infatti, i valori riferiti all'industria dei quotidiani nel suo insieme nascondono situazioni disomogenee, quali le crescenti performances dei quotidiani leaders contro le difficoltà delle testate minori.

I risultati conseguiti nel triennio considerato (1995-1997) non sono stati influenzati da eventi negativi significativi (prolungati periodi di sciopero nazionale, fermi produttivi, ecc.) intervenuti nel settore d'attività.

Prima di addentrarci nell'analisi disaggregata dei dati delle diverse categorie di imprese editrici, abbiamo ritenuto opportuno considerare gli andamenti relativi a tirature, vendite per il periodo che va dal 1987 (anno della nostra prima indagine) al 1997 (Tab. 1.7). L'obiettivo è quello di disporre di un quadro più ampio di valutazione sull'evoluzione del settore editoriale.

L'andamento complessivo della tiratura e delle vendite degli ultimi dieci anni, mostra un generale decremento delle copie vendute.

A partire dal 1991 le analisi economiche del settore hanno offerto segnali non particolarmente positivi ed hanno piuttosto evidenziato un andamento decrescente della domanda del prodotto "stampa quotidiana".

L'esame del grafico relativo all'andamento delle tirature e vendite complessive annue per tutte le imprese (Fig. 5) conferma quanto precedentemente affermato, evidenziando il fatto che i livelli raggiunti dal settore nel 1990, sia in termini di tirature che di vendite, non sono stati più raggiunti successivamente. Se si osserva nel periodo in esame l'andamento del numero di copie vendute e della tiratura, si può constatare come tra il 1990 ed il 1991 si sia verificata la prima brusca contrazione della tiratura complessiva e del numero di copie vendute (rispettivamente -9,85% e -10,82%) riconducibile, in parte alle numerose giornate di sciopero effettuate nel settore nell'ambito dei rinnovi dei contratti di lavoro. L'incremento tra il 1991 ed il 1992 (+7,54% per le tirature complessive e +7,47% per le vendite complessive) ha dimostra-

to il suo carattere di eccezionalità e temporaneità non trovando conferma negli anni successivi, nei quali i dati relativi a tiratura e vendite complessive si sono attestati su valori di gran lunga inferiori rispetto a quelli raggiunti dal settore nel 1990.

Inoltre, negli ultimi anni, si è assistito ad una stagnazione dei livelli produttivi e commerciali delle imprese, ad oggi non ancora superata. Infatti, il segnale positivo di ripresa nell'andamento della tiratura del 1996 (+0,54%) risulta non confermato dal risultato del 1997 inferiore rispetto ai precedenti due esercizi (-3,49% rispetto al 1996 e -2,97% rispetto al 1995), ed inoltre, il calo delle vendite, arrestatosi nel 1996 (+0,14% rispetto al 1995) riprende nel 1997 (-0,02% rispetto a quello dell'esercizio precedente). In particolare, dall'analisi dei dati relativi alla tiratura del 1997 emerge che i cali più consistenti si sono verificati tra i politici (-18,35%), i nazionali (-4,53%) e i pluriregionali (-4,50%); l'analisi delle vendite del 1997 evidenzia, invece, una disomogeneità dei dati in relazione alle categorie, in quanto al trend espansivo degli sportivi (+3,12%) e degli economici (+6,01%) si contrappone la lieve flessione dei nazionali (-1,08%) e la consistente diminuzione dei politici (-23,11%).

Nonostante la non brillante evoluzione delle copie vendute, il fatturato complessivo delle aziende editrici è cresciuto nel 1996 del 7,7% e nel 1997 del 3,6%. L'espansione del fatturato è principalmente correlabile all'andamento positivo dei ricavi da pubblicità aumentati del 18,68% nel triennio 1995-1997. Non di rilievo risulta, infatti, la variazione dei ricavi da vendita, cresciuti del 4,15% nel triennio ma diminuiti dello 0,28% rispetto al 1996. All'interno di questo dato, una componente di ricavi è da imputare anche ad una tipologia di prodotti che non sempre presentano caratteristiche di "carta stampata" e che non sempre sono venduti unitamente ai quotidiani ma che in ogni caso determinano ricavi classificabili come "editoriali" (videocassette, Cd-Rom, supporti magnetici e ottici). La tendenza delle principali imprese del settore è, infatti, quella di operare su più mezzi e forme di comunicazione per rispondere al crescente bisogno di informazioni in tutte le sue forme e nel modo più efficace possibile. Naturalmente, soltanto alcune imprese dotate di adeguate strutture patrimoniali e finanziarie sono in grado di effettuare gli investimenti necessari per rafforzare la qualità del prodotto e per diversificare l'offerta. I grandi gruppi editoriali dispongono di risorse finanziarie ben maggiori rispetto a gran parte dell'universo esaminato, tali da permettere investimenti che in altre categorie non sono possibili. Anche in relazione a tali considerazioni, il complessivo buon risultato registrato nel

DATI RELATIVI A TIRATURA E VENDITE COMPLESSIVE 1987-1997

tiratura complessiva (migliaia di copie)		1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	var % 96-97
	var %	87-88	88-89	89-90	90-91	91-92	92-93	93-94	94-95	95-96	96-97		
Categoria 1													
Nazionali	943.220	906.299	993.113	943.198	977.007	943.198	1.059.483	1.055.797	1.108.009	1.072.620	1.067.323	1.018.933	-4,53
Sportivi	512.884	515.387	546.064	455.396	552.142	455.396	455.787	444.907	435.450	418.485	433.252	428.478	-1,10
Economici	169.014	152.829	151.415	131.172	150.955	131.172	160.914	178.292	182.058	189.908	198.374	195.806	-1,29
Altri	2.130	2.341	2.575	9.389	8.881	10.194	8,57	9,305	3,778	2,346	2,356	2,313	-1,83
Totale cat. 1	1.627.248	1.576.856	1.693.167	1.539.155	1.688.985	1.539.155	1.686.378	1.688.301	1.729.295	1.683.359	1.701.305	1.645.530	-3,28
Categoria 2													
Provinciali	280.410	292.189	292.276	281.781	304.599	281.781	292.566	293.665	320.224	287.626	292.166	294.779	0,89
Regionali	475.961	478.066	519.397	476.770	516.515	476.770	506.137	493.563	442.547	404.960	410.962	404.245	-1,63
Serali	91.597	84.999	85.964	55.947	82.199	55.947	37.529	33.843	762.771	692.586	703.128	689.024	-0,58
Totale cat. 2	847.968	855.254	897.637	814.498	903.313	814.498	836.232	821.071	762.771	692.586	703.128	689.024	-0,58
Categoria 3													
Pluriregionali	529.349	508.644	527.366	481.418	563.279	481.418	532.529	500.578	497.836	448.875	446.199	426.127	-4,50
Categoria 4													
Politici	172.017	157.084	172.231	159.735	166.513	159.735	165.396	144.729	155.038	141.198	131.391	107.285	-18,35
TOTALE	3.176.582	3.097.838	3.290.401	2.994.806	3.322.090	2.994.806	3.220.535	3.154.679	3.144.940	2.966.018	2.982.023	2.877.966	-3,49
vendite complessive (migliaia di copie)													
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	var % 96-97	
	var %	87-88	88-89	89-90	90-91	91-92	92-93	93-94	94-95	95-96	96-97		
Categoria 1													
Nazionali	670.655	641.020	697.326	690.478	661.181	741.891	735.203	767.032	762.354	762.692	754.462	-1,08	
Sportivi	357.770	364.857	379.591	379.943	304.507	301.783	287.425	281.818	264.342	268.368	276.754	3,12	
Economici	113.312	101.282	105.259	104.165	96.583	118.422	131.003	131.789	130.722	137.807	146.085	6,01	
Altri	2.087	2.294	2.318	4.628	5.286	5.627	5.909	3.517	2.112	2.120	2.313	9,10	
Totale cat. 1	1.143.824	1.109.453	1.184.494	1.179.214	1.067.557	1.167.723	1.159.540	1.184.156	1.159.530	1.170.987	1.179.614	0,74	
Categoria 2													
Provinciali	217.022	220.471	225.313	234.277	215.993	227.699	223.276	241.707	220.012	226.413	228.123	0,76	
Regionali	353.757	345.898	375.913	372.918	336.394	363.956	347.959	318.873	295.969	295.832	299.971	1,40	
Serali	59.124	53.275	52.552	50.308	32.891	23.341	21.832	21.832	560.580	522.245	522.245	1,21	
Totale cat. 2	629.903	619.644	653.778	657.503	585.278	614.996	593.067	560.580	515.981	522.245	522.245	1,21	
Categoria 3													
Pluriregionali	382.652	367.447	377.740	395.970	340.261	366.046	350.339	348.343	321.471	318.363	318.315	-0,02	
Categoria 4													
Politici	98.399	89.604	95.047	92.530	80.554	79.759	73.009	77.110	75.728	64.059	49.256	-23,11	
TOTALE	2.254.778	2.186.148	2.311.059	2.325.217	2.073.650	2.228.524	2.175.955	2.170.189	2.072.710	2.075.654	2.075.279	-0,02	

(*) = Per quanto riguarda i ricavi da vendite e da pubblicità, i dati riportati nella presente tabella derivano da allegati statistici comunicati dalle imprese e non hanno pertanto natura contabile.
A partire dal 1995 i dati sono stati rettificati in quanto sono stati eliminate 5 testate le cui vendite erano stimate.

1997 non deve trarre in inganno in merito allo stato di salute del settore. Infatti, da una più attenta analisi condotta nei paragrafi che seguono, è facilmente rilevabile che i buoni risultati conseguiti sono concentrati in poche imprese editoriali leaders nel settore e che una di esse nonostante il risultato negativo della gestione editoriale consegue un utile significativo attraverso proventi di natura finanziaria (e dunque extracaratteristici).

Nel complesso, comunque, possiamo rilevare che mentre nel corso del precedente studio soltanto i quotidiani economici, sportivi e nazionali riportavano risultati d'esercizio positivi, nel 1997 anche i quotidiani provinciali e regionali riportano risultati soddisfacenti.

Il risultato complessivo del 1997 pari a lire 138.136 milioni, come descritto più dettagliatamente nei successivi paragrafi, è, quindi, imputabile principalmente alle categorie 1 e 2 che compensano più che proporzionalmente i risultati negativi delle altre due categorie.

L'insieme dei dati relativi alle vendite e alle tirature finora considerati mostra una dimensione di mercato molto limitata. Quanto detto risulta ancora più marcato se confrontato con gli altri paesi europei. Infatti, l'Italia detiene un rapporto molto basso tra diffusione di quotidiani ed abitanti rispetto alle medie di altri paesi europei. Nel periodo 1990-97 la stampa quotidiana ha perso circa 900 mila copie in termini di diffusione media

FIG. 1

CAT. 1
ANDAMENTO TIRATURE
E VENDITE COMPLESSIVE
1987 - 1997

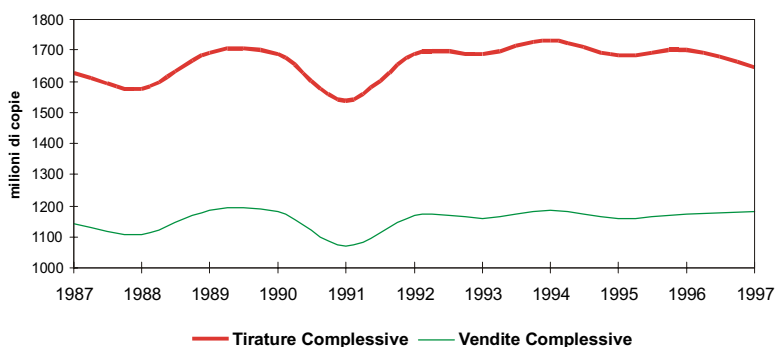


FIG. 2

CAT. 2
ANDAMENTO TIRATURE
E VENDITE COMPLESSIVE
1987 - 1997

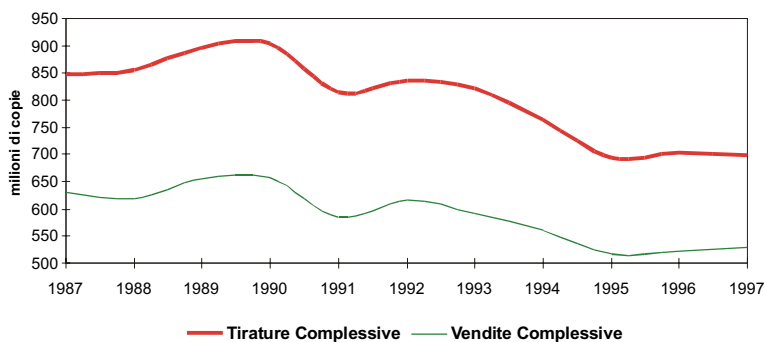
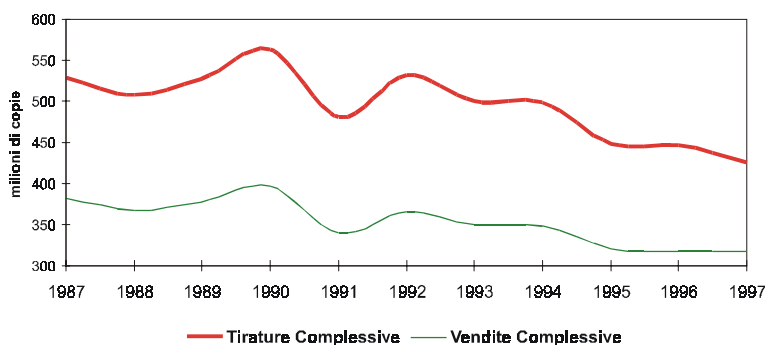


FIG. 3

CAT. 3
ANDAMENTO TIRATURE E
VENDITE COMPLESSIVE
1987 - 1997



giornaliera e tale dato è esemplificativo della crisi del mercato di tale tipologia di prodotto. Il declino è da mettere in relazione ad una debole domanda di carta stampata, che risulta marginale rispetto alle scelte di consumo della popolazione. Una domanda declinante impone alle imprese interventi diretti a migliorare la produttività e la qualità del prodotto. Per arginare la flessione delle vendite nel segmento di mercato più tradizionale che è quello dell'informazione scritta, le imprese editrici dovranno accentuare la loro vocazione multimediale proiettandosi in segmenti più innovativi, dove già sono presenti con risultati soddisfacenti ma ancora limitati sia nel campo dei prodotti off-line (Cd-rom) che in quello dell'on-line (Internet).

Va comunque tenuto presente che una politica di marketing più incisiva, assecondata da una rete commerciale più articolata e meno vincolata dai tradizionali circuiti distributivi, può produrre risultati di crescita anche nell'area dei tradizionali prodotti stampati. In effetti, se in altri paesi emergono segnali di crisi delle vendite principalmente a causa della sostanziale saturazione del mercato, in Italia la situazione è opposta e il mercato, soprattutto quello delle regioni meridionali, offre ancora potenzialità di crescita e di espansione delle vendite.

Come già evidenziato, nell'ultimo biennio i ricavi derivanti dalla pubblicità hanno accresciuto il loro peso relativo sul fatturato editoriale. Il dato

va considerato come un segnale di rinnovato interessamento da parte degli utenti pubblicitari per il veicolo della carta stampata. Per poter misurare la variazione "reale" dei ricavi da pubblicità è necessario rapportarli al totale ricavi editoriali. Tale tipo di analisi ha evidenziato un andamento crescente dei ricavi da pubblicità (in particolare: il rapporto, pari a 42,9%, nel 1995 sale al 43,8% nel 1996 e al 46% nel 1997). Come più volte sostenuto in passato, la persistenza di forti squilibri nel rapporto costi/ricavi (pari al 98,5% nel 1995, al 96,6% nel 1996 e al 94,7% nel 1997) comporta l'indebolimento delle strutture economico-patrimoniali e rende più precaria la permanenza nel mercato delle aziende marginali. L'insufficienza dei ricavi rispetto ai costi risulta evidente in tutte le categorie di giornali (in particolare per l'esercizio 1997 il rapporto è pari al 90,9% per la categoria 1, al 95,4% per la categoria 2, al 94,6% per la categoria 3 e infine al 169,6% per la categoria 4).

Il triennio in termini di conto economico (1995-1997)

L'analisi dell'andamento del risultato netto del complesso delle aziende in esame mostra risultati positivi per l'anno 1997 che confermano il trend di crescita già evidenziato lo scorso anno. In particolare, il risultato complessivo del 1997 è cresciuto del 190% rispetto al 1996 grazie all'incremento degli

FIG. 4

CAT. 4
ANDAMENTO TIRATURE E
VENDITE COMPLESSIVE
1987 - 1997

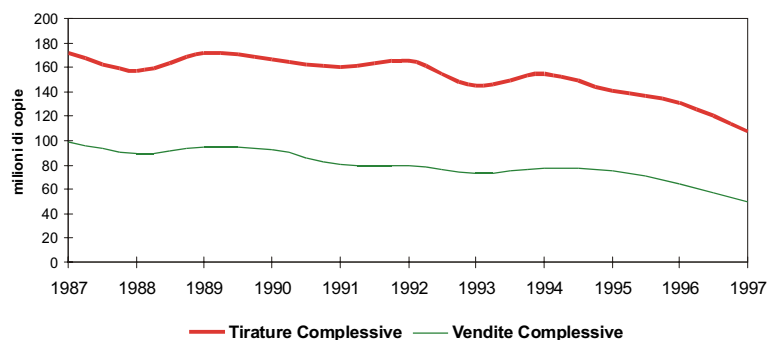
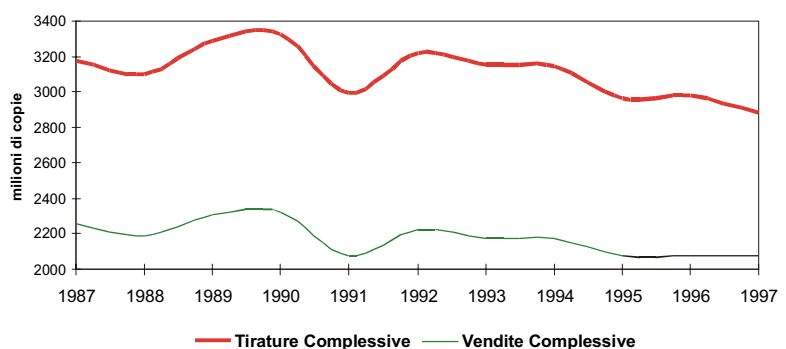


FIG. 5

TUTTE LE IMPRESE
ANDAMENTO TIRATURE E
VENDITE COMPLESSIVE
1987 - 1997



utili a livello aggregato (+40%). Tale risultato è accompagnato dalla crescita del numero delle imprese in utile, che passano da 31 nel 1995 a 34 nel 1996 ed infine a 39 nel 1997. Andamento opposto hanno avuto, invece, le perdite economiche che hanno subito un decremento nel triennio 1995-1997 pari al 22,3%, attestandosi nel 1997 su un valore negativo di circa 134 miliardi. Inoltre, il numero delle imprese in perdita si è ridotto da 29 unità del 1996 a 23 unità del 1997 (Fig. 6).

L'andamento del margine operativo lordo (differenza tra ricavi editoriali e costi operativi) è un altro indicatore significativo emergente dai conti economici delle imprese in oggetto. In generale, nel biennio 1996-1997 il MOL aggregato per tutte le imprese si incrementa del 59,3% circa. Per il dato aggregato valgono le considerazioni svolte in precedenza. Come si vedrà di seguito, profonde differenze caratterizzano le classi e le categorie in cui abbiamo suddiviso la popolazione complessiva di riferimento.

Esame delle categorie per tipologia di giornale

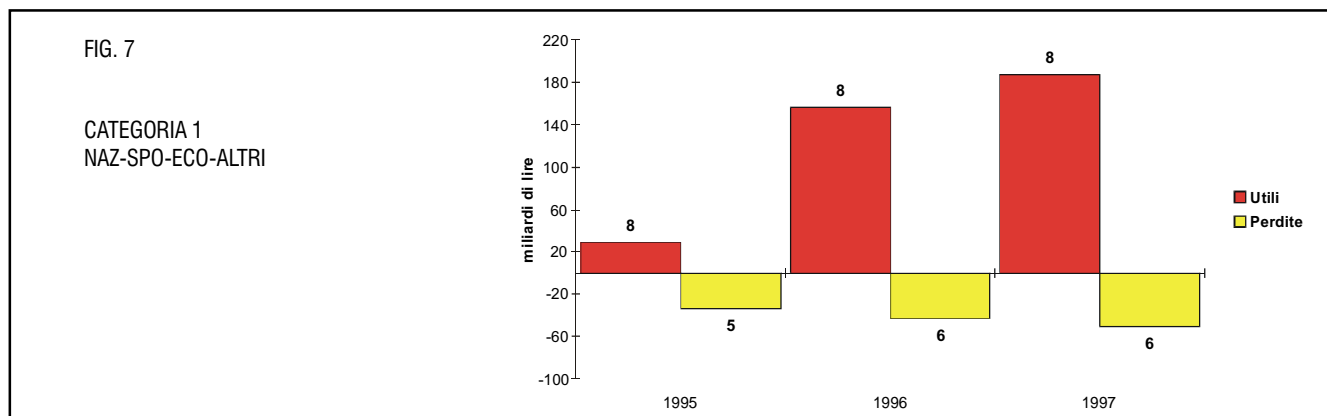
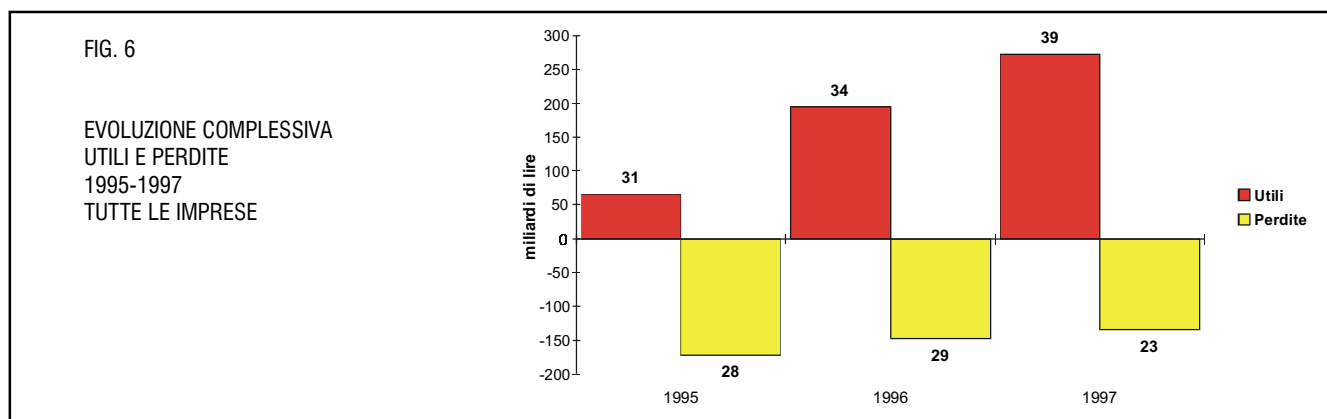
I risultati economici delle imprese suddivisi per categoria di giornali (nazionali, provinciali, ecc.) avvalorano le indicazioni generali fornite in premessa al presente studio.

Dall'analisi dei risultati emerge che la catego-

ria 1 "nazionali, sportivi, economici, altri" ha incrementato il proprio fatturato di oltre il 6% nel 1997 rispetto al 1996, conseguendo complessivamente un utile netto di 136.376 milioni aumentato del 20,8% rispetto all'esercizio precedente. Il numero delle imprese in utile e in perdita è rimasto invariato nel biennio (Fig.7).

In particolare, analizzando in dettaglio l'andamento dei risultati si rileva come al moderato incremento delle perdite complessive nel triennio, passate da 33 miliardi nel 1995 a 43 miliardi nel 1996 e infine a 50 miliardi nel 1997 si contrapponga il forte incremento degli utili complessivi, passati da 29 miliardi del 1995 ad oltre 186 miliardi nel 1997 (+20% rispetto al 1996 e +544% rispetto al 1995).

L'analisi di dettaglio delle singole imprese dimostra come il miglioramento del risultato netto dell'intera categoria sia attribuibile in massima parte alle performances di quattro testate (due nazionali, una sportiva ed una economica), le quali con il notevole incremento degli utili '97 riescono a compensare in misura più che proporzionale l'incremento delle perdite delle altre imprese costituenti la categoria. Il MOL della categoria in esame si è incrementato nell'ultimo biennio del 37% circa. In assenza di variazioni particolarmente significative dei costi operativi esso è espressione dell'incremento dei ricavi editoriali



delle tre più importanti imprese della categoria.

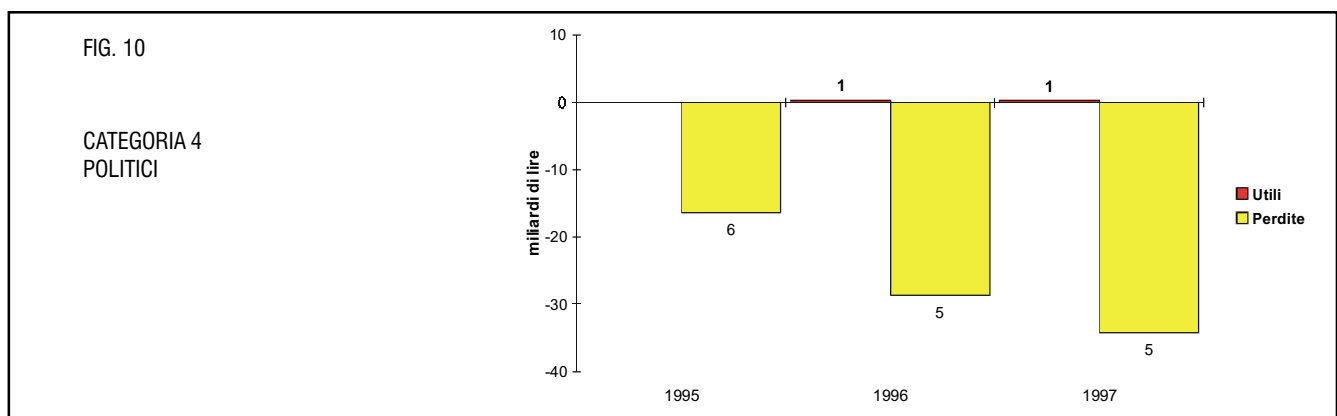
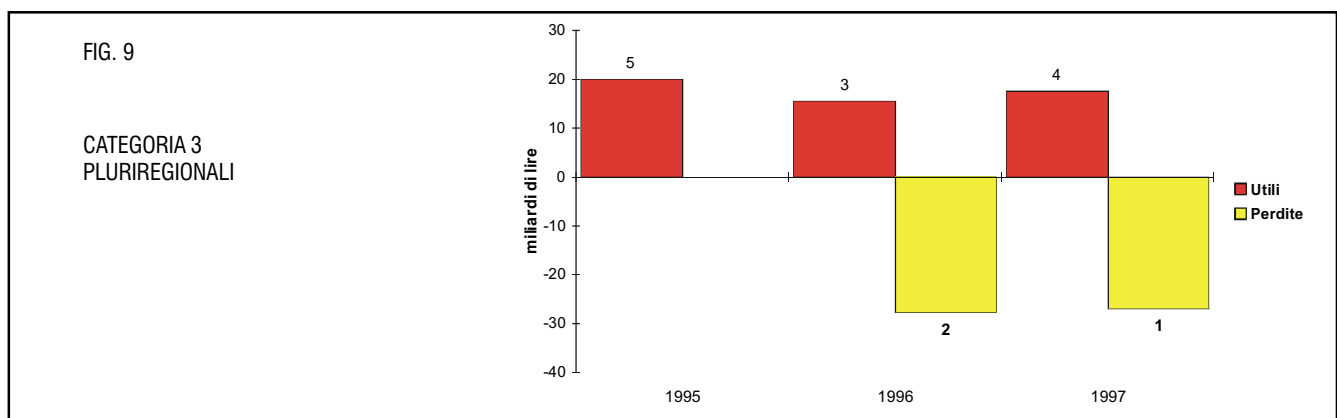
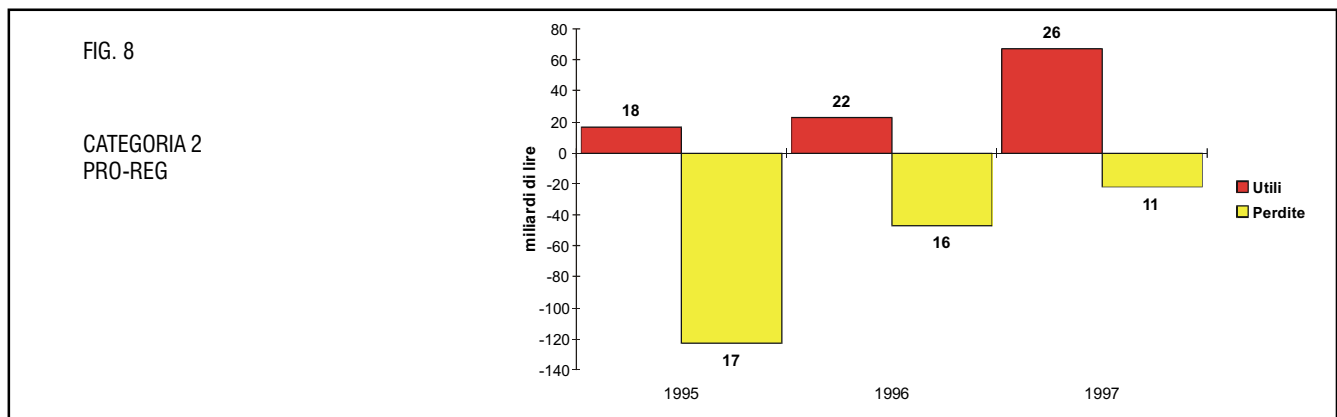
Al risultato positivo netto conseguito dalla categoria 1 si aggiunge, nel 1997, quello della categoria 2, provinciali e regionali, che realizza, contrariamente ai due precedenti esercizi, un utile netto di lire 45.237 milioni.

In particolare, le perdite complessive, nel triennio considerato, diminuiscono in maniera consistente passando da 122 miliardi del 1995 a 22 miliardi del 1997, mentre gli utili subiscono un forte aumento, passando da 16 miliardi del 1995 a 67 miliardi del 1997. Le imprese in utile, riferite allo stesso periodo, sono aumentate da 18 a 26 mentre quelle in perdita sono diminuite da 17 a 11 (Fig.8).

Nel 1995 e 1996 il consistente livello delle perdite complessive è in gran parte dovuto a tre im-

prese, alle quali va imputato più del 65% delle perdite suddette. Nel 1997 la riduzione del deficit di due delle tre imprese ha determinato la diminuzione complessiva delle perdite della categoria ed inoltre il passaggio da perdita ad utile del risultato della terza impresa ha consentito il raggiungimento dell'utile nell'esercizio 1997 (il risultato della terza impresa è pari al 56% dell'utile complessivo della categoria). L'analisi del bilancio di quest'ultima impresa mostra come, pur in presenza di un "risultato della gestione editoriale" negativo, la stessa abbia conseguito l'utile attraverso proventi di natura finanziaria (e, dunque, extracaratteristici).

Per quanto riguarda i risultati economici della categoria 3 "Pluriregionali" si passa da un utile netto di 20 miliardi del 1995 ad una perdita del



1996 di circa 12 miliardi che si riduce a 9 miliardi nel 1997.

Nel biennio, le imprese in utile sono passate da 3 a 4 mentre quelle in perdita da 2 a 1 (Fig. 9). Il peggioramento dei risultati del 1996 e del 1997, dopo l'utile conseguito nel 1995, è essenzialmente imputabile ad una sola impresa editoriale che rappresenta il 75% delle perdite della categoria nel 1996 e la totalità delle stesse nel 1997.

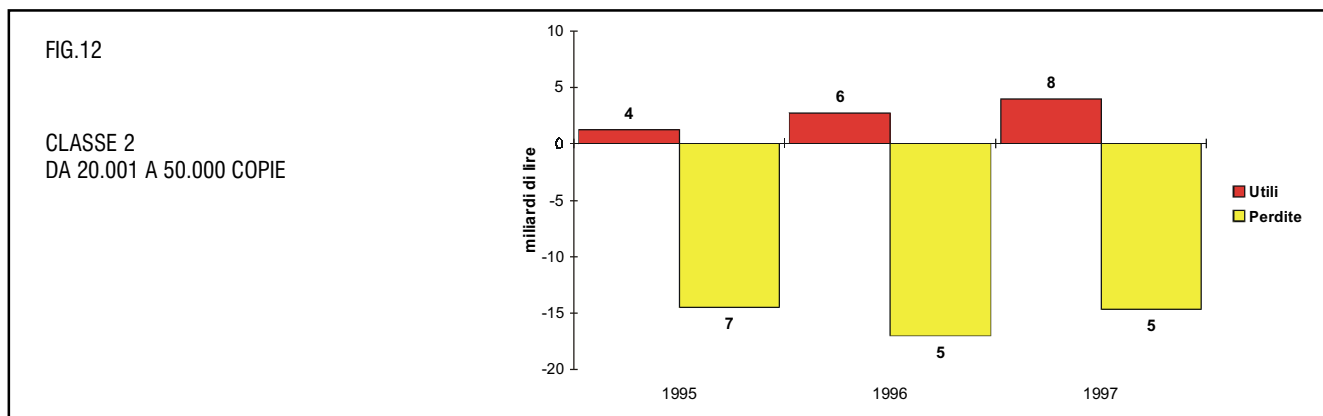
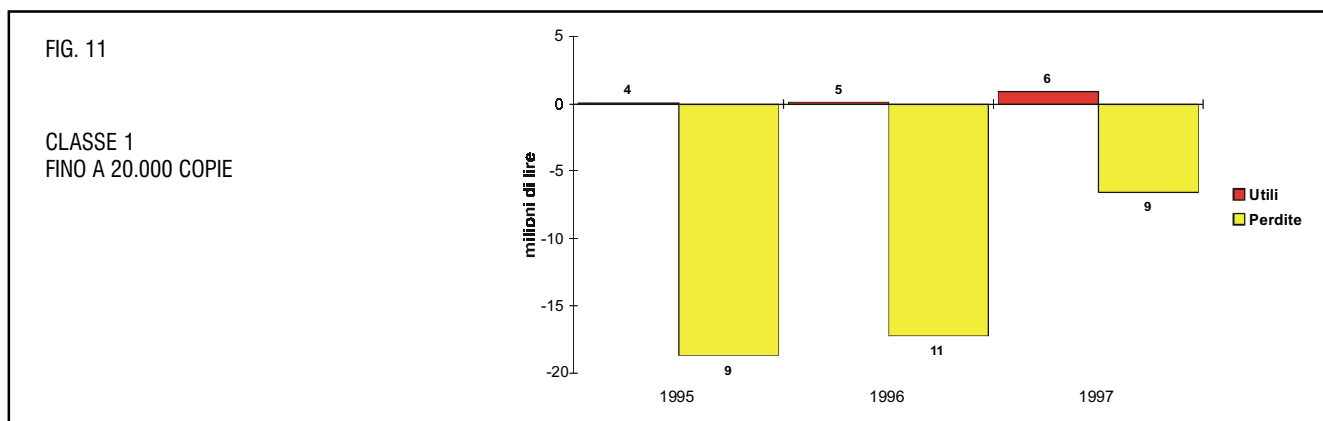
Relativamente alla categoria 4 politici (Fig. 10) si confermano le indicazioni negative già evidenziate nel corso delle precedenti indagini. Il numero delle imprese in utile e in perdita risulta sostanzialmente invariato nel triennio. Le perdite complessive subiscono un incremento del 20% circa, passando dai 28 miliardi del 1996 ai 34 miliardi del 1997. La consistenza del livello delle perdite del 1997 è imputabile principalmente ad un'impresa che da sola rappresenta l'83% delle perdite della categoria (46% nel 1996). Di fatto tale categoria è quella che maggiormente risente della crisi di settore, basti pensare che soltanto un'impresa appartenente al presente gruppo ha chiuso in utile nel '96 e nel '97 mentre nel 1995 tutte le imprese editoriali considerate hanno conseguito perdite d'esercizio. Lo stato di crisi dei quotidiani politici emerge anche dal fatto che tali perdite sono riportate nonostante i contributi pubblici all'editoria che di fatto mitigano il valore delle

perdite teoricamente conseguibili.

Esame delle classi in base alla tiratura media quotidiana

Ove si considerino le imprese articolate per classi di tiratura, l'analisi evidenzia una flessione delle perdite complessive realizzate dalla classe 1 (fino a 20.000 copie) (Fig. 11), passate da 18 miliardi nel 1995 a 17 miliardi nel 1996 ed infine a circa 6 miliardi nel 1997. Tale variazione è da attribuire sia al cambiamento da perdita a utile del risultato di due testate (in perdita per complessive lire 5 miliardi nel 1996 e in utile per complessive lire 0,9 miliardi nel 1997), che alla consistente riduzione delle perdite di due testate (passate da complessive lire 6,6 miliardi nel 1996 a lire 1 miliardo circa nel 1997). In relazione a quanto detto e per effetto di altre variazioni meno significative è diminuito di due unità il numero delle imprese in perdita ed aumentato di un'unità quello delle imprese in utile.

Per la classe 2 (da 20.001 a 50.000 copie) (Fig. 12) si osserva una riduzione delle perdite complessive (17 miliardi nel 1996 contro 14,6 miliardi nel 1997), anche se il numero di imprese con risultati negativi è rimasto invariato. La flessione del livello di perdite è ascrivibile soprattutto ad un'impresa che nell'esercizio 1997 ha chiuso con una perdita inferiore della metà rispetto a quella

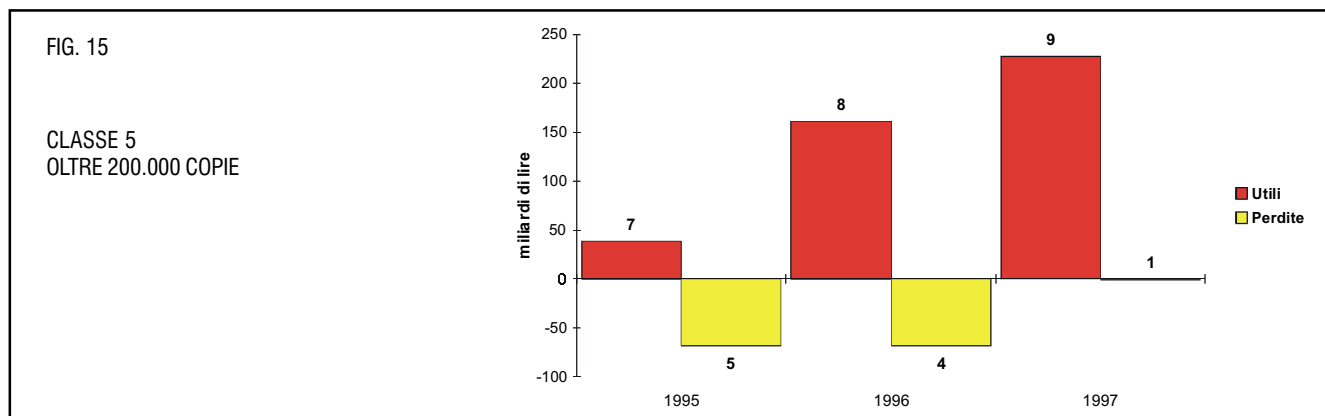
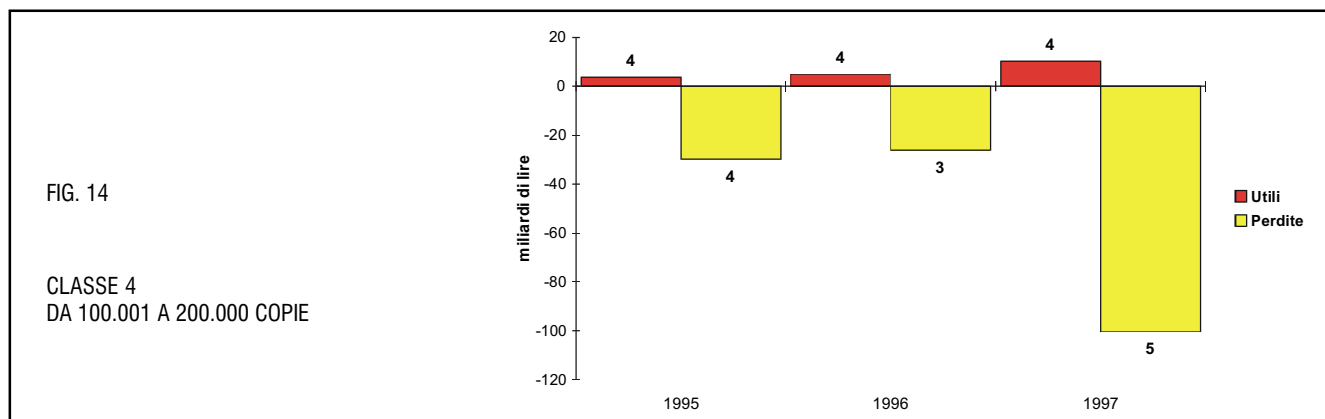
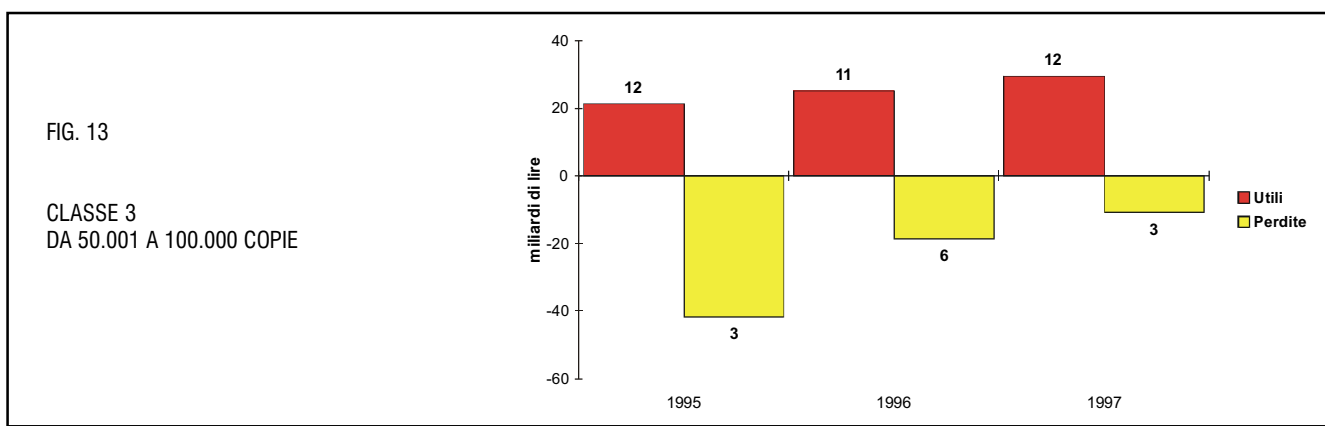


dell'esercizio precedente (perdita 1996 pari a circa lire 7 miliardi, perdita 1997 pari a circa 3 miliardi).

In linea con le precedenti due classi, anche i risultati economici netti della classe 3 (da 50.001 a 100.000 copie) mostrano un consistente miglioramento nel biennio (utile netto 1996 pari a lire 6,6 miliardi salito a 18,8 miliardi nel 1997). Il brillante risultato è imputabile principalmente alla diminuzione da 6 a 3 del numero di imprese in perdita (due imprese che nel 1996 chiudevano in perdita hanno, infatti, conseguito un utile nel 1997 ed inoltre, un'impresa è passata dalla classe 3 alla classe 2) ed alla riduzione dell'ammontare delle perdite di due testate costituenti il 90% delle per-

dite della categoria nel 1996 (le perdite complessive delle due testate si sono ridotte da lire 16,8 miliardi nel 1996 a lire 7,6 miliardi nel 1997). Va osservato, inoltre, l'incremento dell'utile complessivo passato da 25,1 miliardi nel 1996 a 29,5 miliardi nel 1997. Dall'analisi dei dati emerge che tale variazione non è ascrivibile all'incremento del numero delle imprese in utile, passate da 11 a 12, ma al miglioramento dei risultati di diverse imprese appartenenti alla classe (Fig. 13).

Nella classe 4 (da 100.001 a 200.000) (Fig. 14) i risultati economici negativi subiscono una brusca impennata per effetto dell'ingresso di due imprese in forte perdita, classificate nel 1996 nella classe 5 (perdita complessiva pari a lire 26,2 mi-



liardi contro 100,5 del 1997). L'ammontare complessivo delle perdite di queste due imprese rappresenta, infatti, il 58% delle perdite della classe. Dall'esame dei dati emerge, inoltre, un incremento delle perdite delle tre imprese che già nel 1996 chiudevano con un risultato negativo. Gli utili complessivi, pur presentando un andamento ascendente nel triennio (1995: 3,8 miliardi; 1996: 5 miliardi; 1997: 10,1 miliardi), sono scarsamente significativi ove confrontati con il volume delle perdite. La presente classe presenta, infatti, in tutto il triennio un MOL negativo che si attesta a 120 miliardi nel 1997, peggiorato del 362% rispetto al 1996.

La classe 5 (oltre 200.000 copie) è quella che presenta le migliori performances. Infatti, con l'incremento dell'utile di due delle più importanti imprese editoriali italiane e grazie al positivo risultato di un'impresa, che fino allo scorso anno aveva chiuso in perdita, nel '97 si registra un utile netto complessivo di oltre 225 miliardi (+142% rispetto al 1996).

Nel 1997 le nove società in utile conseguono un risultato aggregato di oltre 227 miliardi con un incremento rispetto all'anno precedente del 40% circa (Fig. 15). È però significativo il fatto che soltanto tre società editoriali rappresentano oltre il 90% dell'utile complessivo della classe.

La flessione delle perdite, come già evidenziato, è imputabile all'uscita di due imprese, classificate nella categoria 4 nel 1997.

L'associazione tra dimensione e risultato economico evidenzia che la dimensione ottimale di impresa in termini economici si attesta soprattutto su livelli alti. Le testate di fascia alta capitaliz-

zano, infatti, i vantaggi di una solida base regionale e di una capillare diffusione nazionale che permette di massimizzare la vendita di spazi pubblicitari.

3. L'analisi strutturale del conto economico delle imprese editrici

Il 1997 in termini di conto economico

L'analisi strutturale del conto economico delle imprese editrici è stata condotta prendendo a base i più recenti dati di bilancio disponibili, che sono quelli relativi al 1997.

I dati sono stati riepilogati in forma di indici economici per categorie nella Tab. 2.5 e per classi nella Tab. 3.5. Tali indici consentono di formulare alcune osservazioni di sintesi.

a) Il peso dei costi operativi sul totale dei ricavi rimane elevato pur se in lieve flessione nel triennio (la relativa incidenza oscilla tra il 95% ed il 99%) (Tab. 1.8). In proposito, si osserva che le classi 1 (tiratura media quotidiana da 0 a 20.000 copie), 2 (tiratura media quotidiana da 20.001 a 50.000) e 4 (tiratura media quotidiana da 100.001 a 200.000 copie) mostrano per tutto il periodo in esame un'incidenza superiore all'unità dei costi operativi sui ricavi operativi il che si traduce in un MOL negativo. Con riferimento alle classi di informazione, si rileva una maggiore incidenza dei costi operativi sul totale ricavi limitatamente alle categorie dei politici; per tutte le altre categorie il MOL risulta positivo (Fig. 16 e 17).

b) Nel 1997 il tasso di crescita dei ricavi editoriali complessivi è stato superiore del 2% rispetto

TAB. 1.8

TOTALE IMPRESE EDITRICI ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI

	1995	1996	1997
INDICI di STRUTTURA:			
Costi Operativi / Totale Ricavi	0,99	0,97	0,95
M.O.L. / Totale Ricavi	0,01	0,03	0,05
Risultato operativo / Totale Ricavi	-0,03	-0,02	0,00
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	-0,05	-0,03	-0,01
Risultato Lordo / Totale Ricavi	-0,02	0,02	0,05
INDICI di DETTAGLIO:			
Ricavi Vendite / Totale Ricavi	0,55	0,53	0,51
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,34	0,34	0,34
INDICI di RENDIMENTO:			
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,07	-0,06	-0,04
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	-0,06	-0,01	0,06

TAB. 1.9

TOTALE IMPRESE EDITRICI ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI

	1995	1996	1997
INDICI di STRUTTURA:			
Attività Correnti / Totale Attività	0,51	0,50	0,52
Passività Correnti / Totale Passività	0,58	0,60	0,66
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,49	0,50	0,48
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,42	0,40	0,34
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,54	0,51	0,49
INDICI di DETTAGLIO:			
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,06	0,08	0,07
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,20	0,17	0,17
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,60	0,58	0,55
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,17	0,16	0,15
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,39	0,36	0,35
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,40	0,43	0,48

FIG. 16

CONFRONTO FRA
RICAVI EDITORIALI
E COSTI OPERATIVI
ESERCIZIO 1997

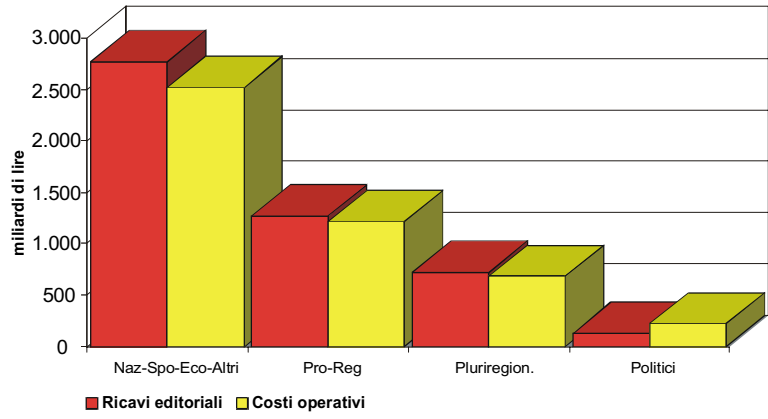


FIG. 17

CONFRONTO FRA
RICAVI EDITORIALI
E COSTI OPERATIVI
ESERCIZIO 1997

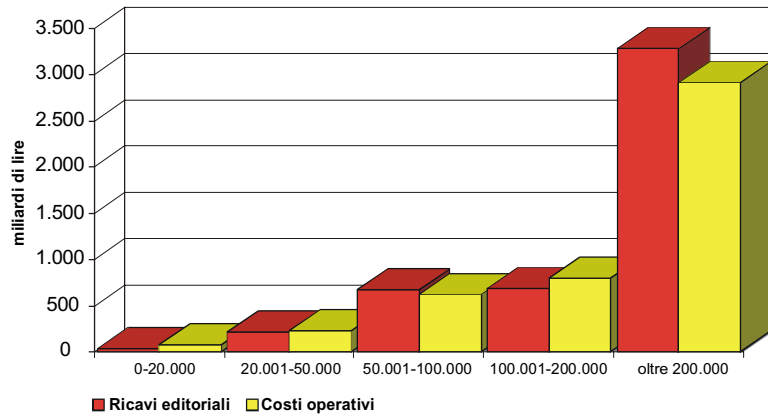


FIG. 18

CONFRONTO DATI ECONOMICI
PER CATEGORIE
ESERCIZIO 1997

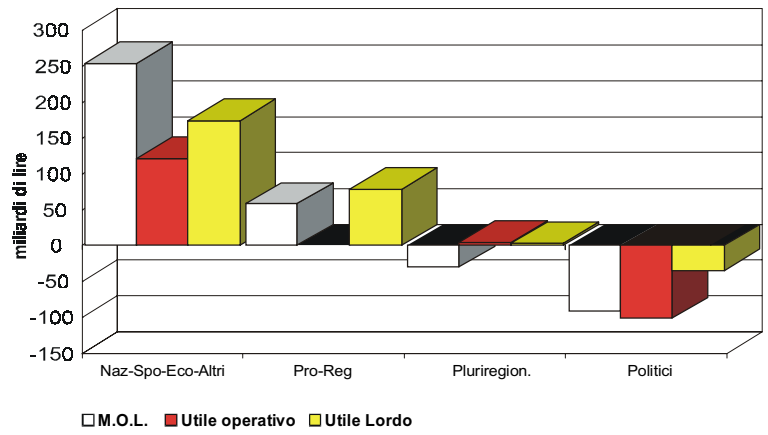


FIG.19

CONFRONTO DATI ECONOMICI
PER CLASSI
ESERCIZIO 1997

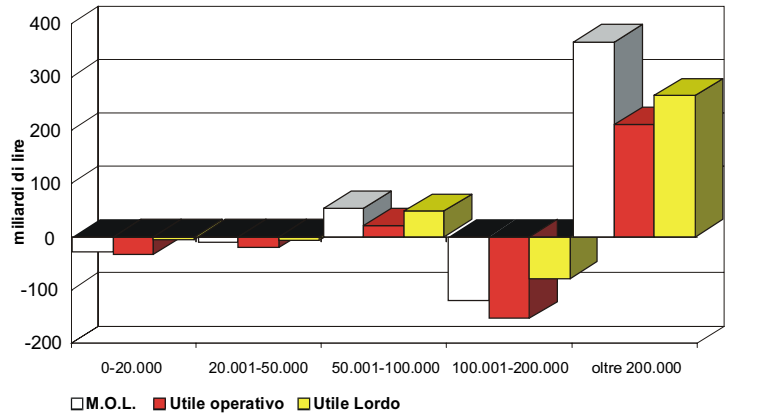


FIG. 20

RIPARTIZIONE DEI RICAVI EDITORIALI
ESERCIZIO 1997



FIG. 21

RIPARTIZIONE DEI COSTI EDITORIALI
ESERCIZIO 1997

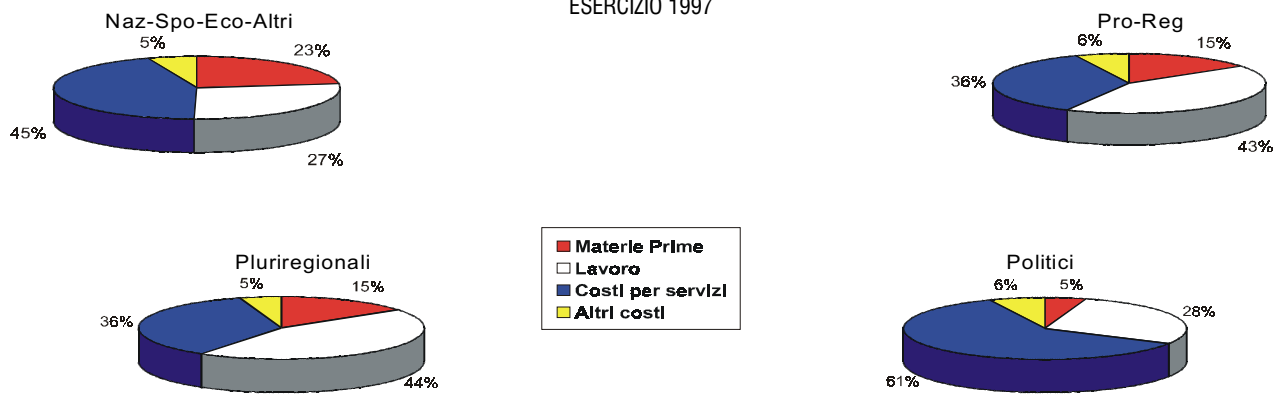
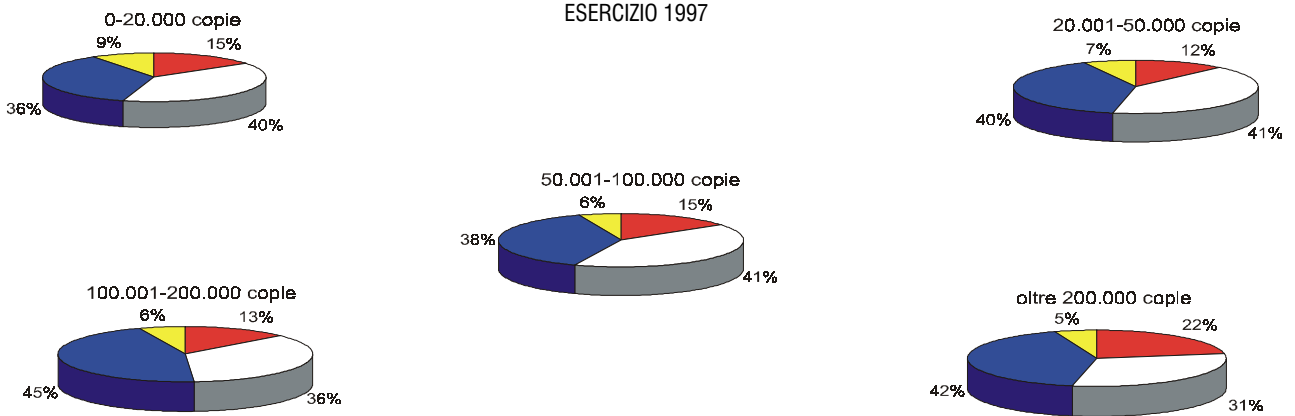


FIG. 22

RIPARTIZIONE DEI COSTI EDITORIALI
ESERCIZIO 1997



a quello dei costi operativi. Ne consegue un margine operativo lordo (MOL) positivo, incrementatosi del 59,3% rispetto al 1996. Il rapporto tra MOL e totale ricavi mostra un andamento lievemente ascendente nel triennio (0,01 nel 1995, 0,03 nel 1996 e 0,05 nel 1997) e tutti gli indici di struttura risultano sensibilmente migliorati.

c) L'analisi di composizione dei costi operativi mostra, a livello complessivo, una sempre sostenuta incidenza del costo del lavoro (in rapporto ai costi totali il peso del costo del lavoro rimane invariato nel triennio, 34%) e dei costi di produzione per servizi (la relativa incidenza oscilla tra il 39% e il 42% circa).

A livello aggregato, il costo del lavoro subisce

un incremento pari all'1,9% nel confronto tra il 1996 e il 1997. Sul piano della ripartizione dei costi editoriali (Figg. 21 e 22) il costo del lavoro varia tra il 27 e il 44% nell'ambito delle categorie e tra il 31 e il 41% per classi di tiratura.

d) I dati statistici sulla composizione dei proventi evidenziano come i ricavi da vendite rappresentino nel 1997 una percentuale variabile sul totale dei ricavi editoriali, dal 53% al 74% nell'ambito delle categorie (Fig.20), mentre i ricavi da pubblicità, nello stesso periodo considerato, variano tra il 26% e il 47%.

A differenza di quanto rilevato negli esercizi precedenti, nel 1997 si assiste ad un incremento della quota rappresentata dalla pubblicità sul tota-

FIG. 23

CONFRONTO FRA
ATTIVITÀ TOTALI
E ATTIVITÀ CORRENTI
ESERCIZIO 1997

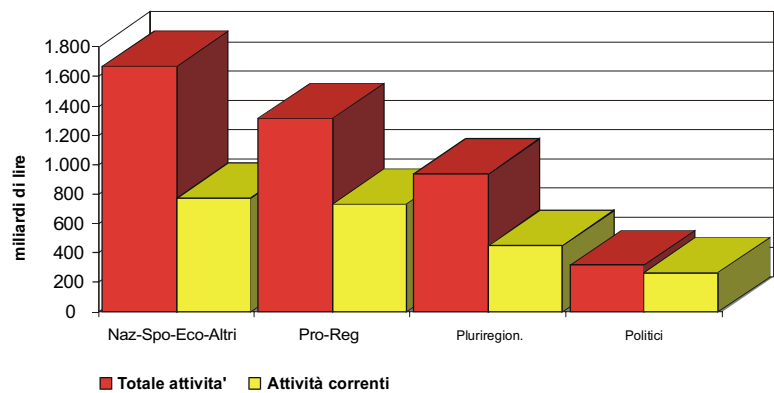


FIG. 24

CONFRONTO FRA
ATTIVITÀ TOTALI
E ATTIVITÀ CORRENTI
ESERCIZIO 1997

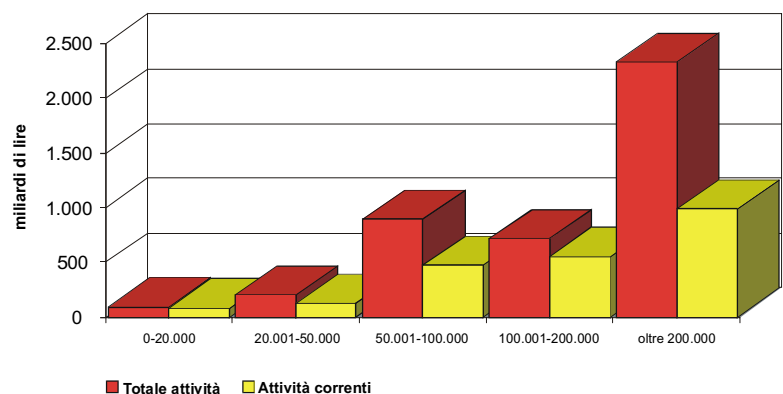
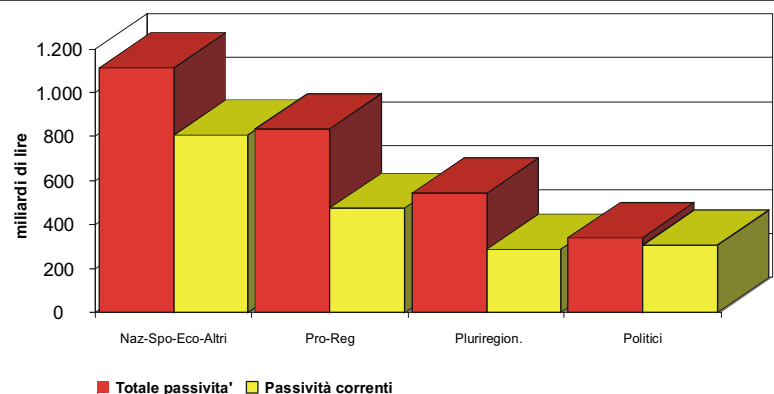


FIG. 25

CONFRONTO FRA
PASSIVITÀ TOTALI
E PASSIVITÀ CORRENTI
ESERCIZIO 1997



le dei ricavi editoriali, mentre i ricavi delle vendite rimangono stabili in presenza di decremento delle copie vendute. Ciò significa che soltanto l'effetto prezzo è in grado di contrastare il declino delle vendite e soltanto altre tipologie di provento possono equilibrare i conti economici delle imprese editoriali da noi esaminate.

4. L'analisi strutturale dello stato patrimoniale delle imprese editrici

Il 1997 in termini di stato patrimoniale

Prima di addentrarci nell'analisi strutturale dello stato patrimoniale delle imprese editrici ri-

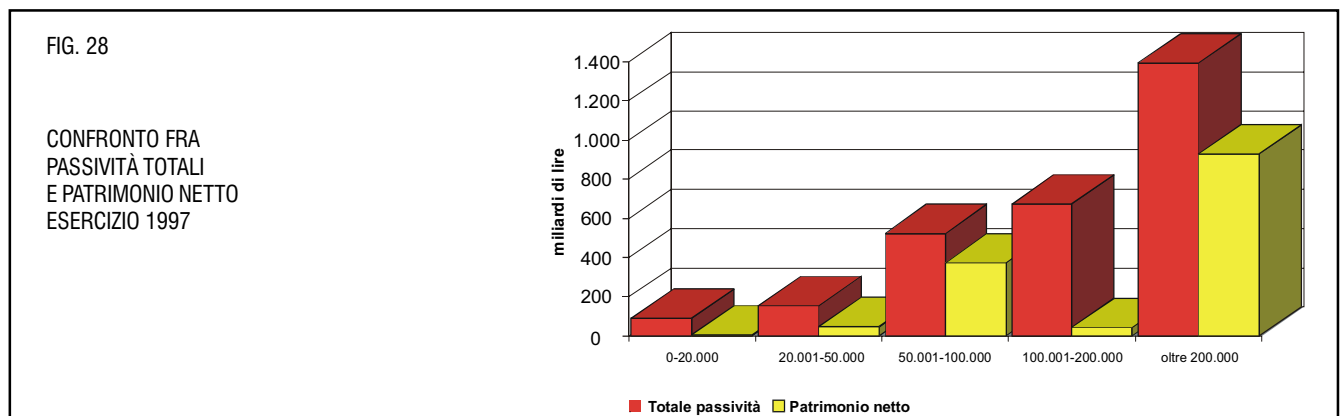
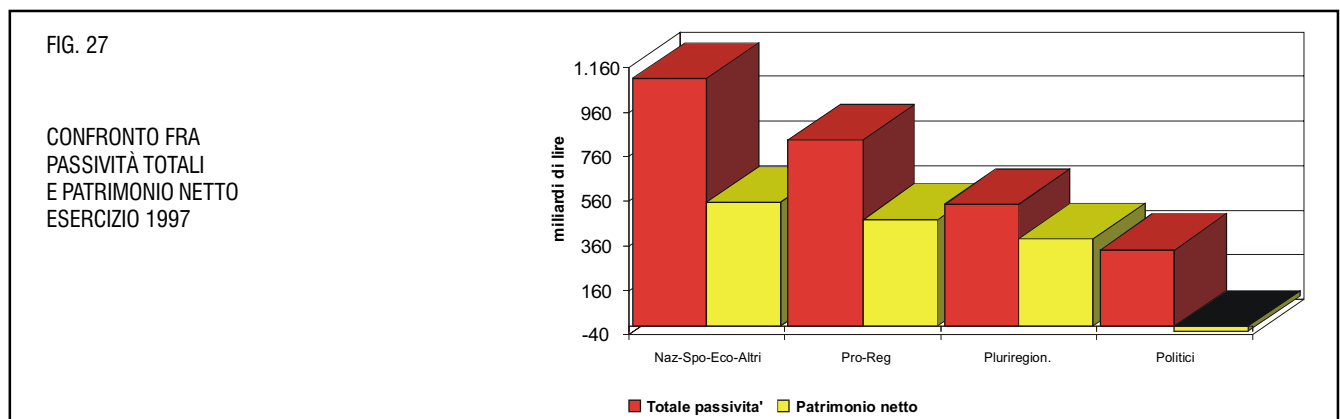
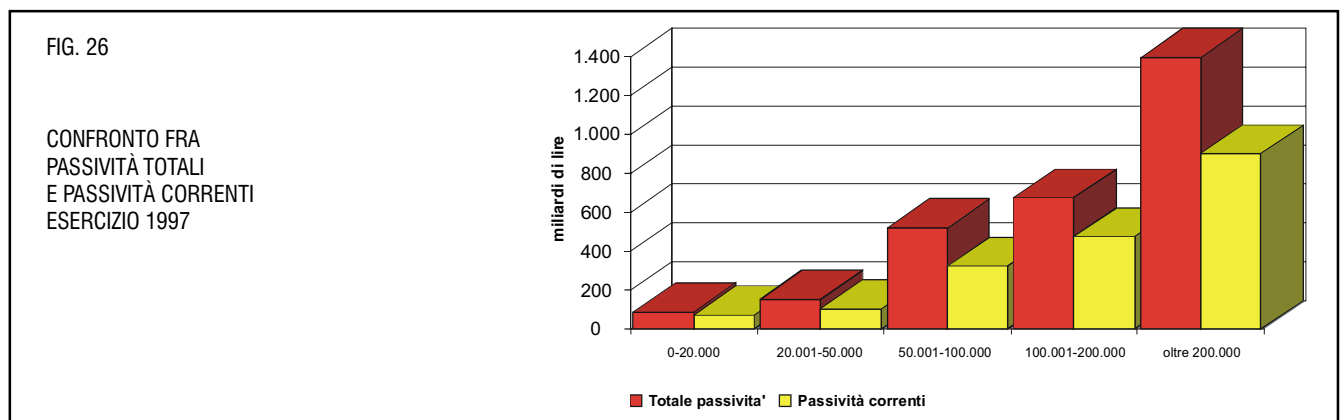
teniamo opportuno ricordare quanto anticipato in premessa relativamente alla indisponibilità e conseguente omissione dei dati patrimoniali riguardanti un gruppo editoriale.

L'analisi strutturale dello stato patrimoniale delle imprese prende come base i dati contenuti nella Tab. 2.6 (indici per categorie) e nella Tab. 3.6 (indici per classi).

Le principali osservazioni derivanti dall'analisi possono essere così riepilogate:

a) La struttura del capitale investito rimane sempre caratterizzata dalla forte incidenza delle attività correnti sul totale delle attività (Figg. 23 e 24).

Evidentemente questo dato deriva diretta-



mente dalla tipologia del processo produttivo delle imprese, il cui “ciclo tecnico” è molto breve. Il relativo rapporto tra attività correnti e totale attività si attesta, per il 1997, sul 52% per la generalità delle imprese considerate, contro il 50% dell’esercizio 1996.

b) Sempre elevata resta l’incidenza delle passività correnti sul totale delle passività (66%, sei punti percentuali in più rispetto all’esercizio precedente) (Fig. 25 per le categorie e Fig. 26 per le classi).

L’analisi di taluni indici di dettaglio mostra, peraltro, la forte incidenza dei debiti commerciali sul totale delle passività correnti nel triennio (anche se l’incidenza decresce leggermente, dal 39% nel 1995 al 36% nel 1996 e al 35% nel 1997). Per contro si registra una minore incidenza dei debiti finanziari rispetto al totale delle passività correnti (17% nel 1995, 16% nel 1996 e 15% nel 1997).

c) L’incidenza del patrimonio netto complessivo sul totale passività assume valori discendenti nel triennio, contraendosi di 3 punti percentuali nel 1996 rispetto all’esercizio precedente e di 2 punti percentuali nel 1997 (Fig. 27 per le categorie e Fig. 28 per le classi). Dall’analisi di dettaglio emerge che la flessione complessiva è da attribuire principalmente alle categorie 3 e 4. La riduzione dei mezzi patrimoniali è una naturale conseguen-

za delle perdite economiche che intaccano progressivamente l’entità dei mezzi propri delle imprese in esame.

d) Come già evidenziato, l’analisi della posizione finanziaria a breve risulta positiva per l’elevato grado di liquidità che, storicamente, presentano le imprese in esame, a causa di un ciclo finanziario sostanzialmente breve. Il rapporto tra attività correnti e totale delle attività, si presenta infatti su livelli sempre elevati (varia tra il 46% ed l’85% per le categorie) (Tab. 2.6).

e) L’incidenza complessiva delle immobilizzazioni nette sul totale attivo si contrae di 3 punti percentuali rispetto all’esercizio precedente per effetto di una flessione verificatasi nelle categorie 1 e 4; le altre due categorie presentano, infatti, indici invariati rispetto al 1996.

f) In sintesi, la struttura patrimoniale delle imprese, nel 1997 non ha subito consistenti variazioni rispetto all’esercizio precedente. Infatti il rapporto attività correnti/totale attivo è cresciuto di due punti percentuali tra il ’96 ed il ’97 mantenendosi su valori intorno al 52%. Il rapporto passività correnti/totale passività aumenta dal 58% del 1995 al 60% nel 1996 ed infine al 66% nel 1997. Il rapporto patrimonio netto/totale passività continua a decrescere nel triennio passando dal 54% nel 1995 al 51% nel 1996 e al 49% nel 1997. Si

FIG. 29

CONFRONTO FRA
ATTIVITÀ TOTALI
E IMMOBILIZZAZIONI NETTE
ESERCIZIO 1997

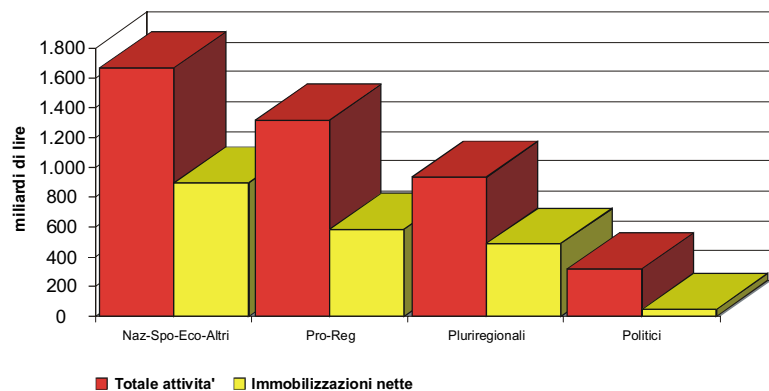
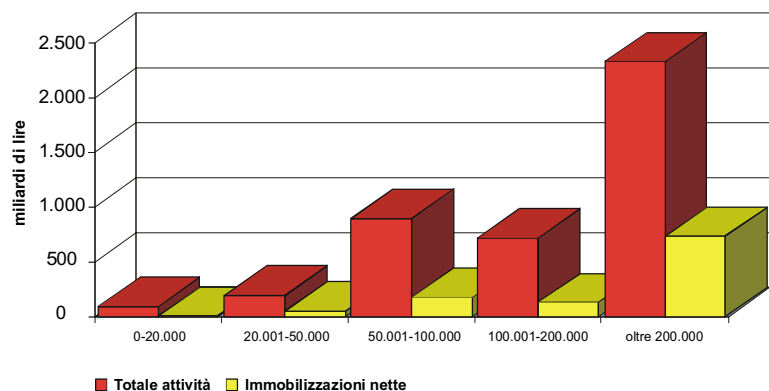


FIG. 30

CONFRONTO FRA
ATTIVITÀ TOTALI
E IMMOBILIZZAZIONI NETTE
ESERCIZIO 1997



osserva che un peso notevole sul valore assunto da tale indice è da attribuirsi alla categoria “pluriregionali” nella quale i mezzi propri sul totale fonti, rappresenta il 72% (85% nel 1996).

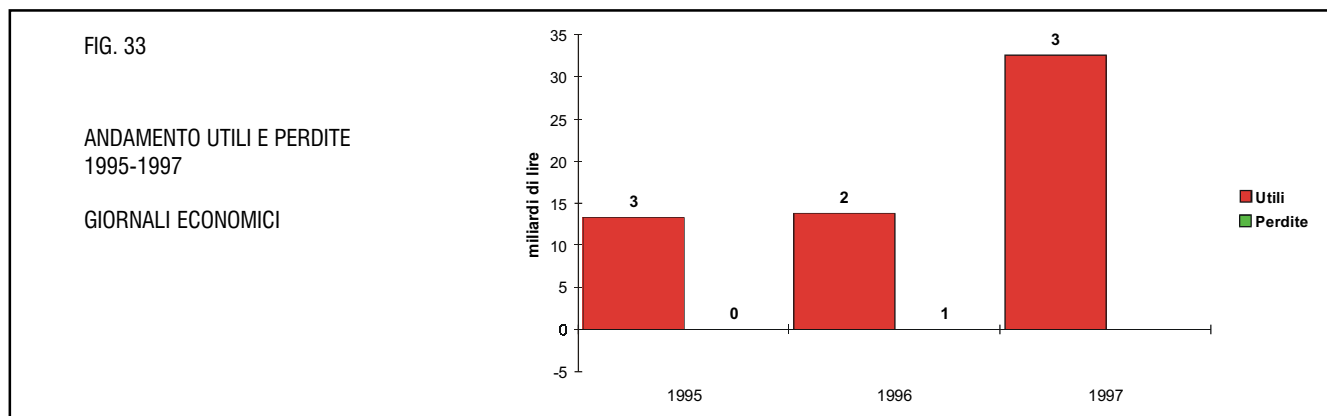
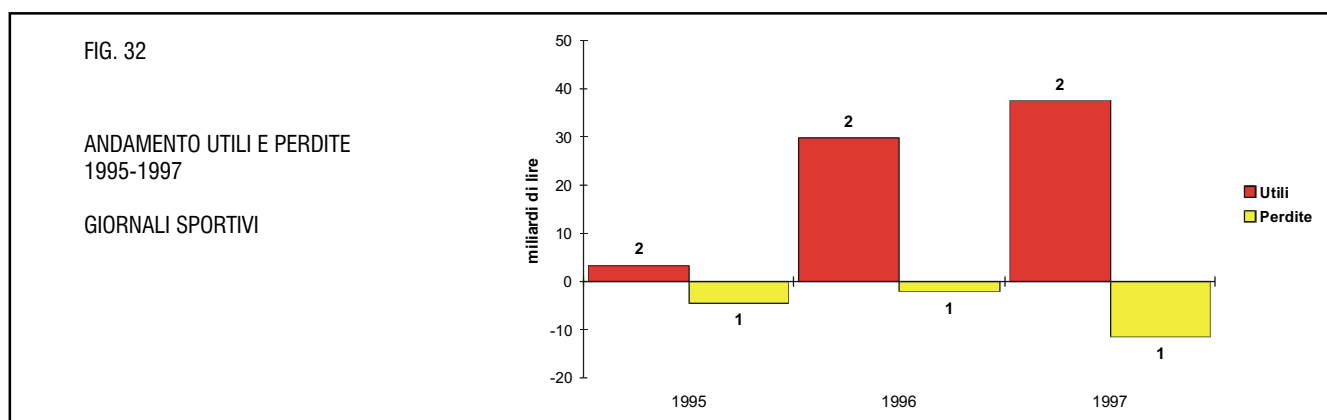
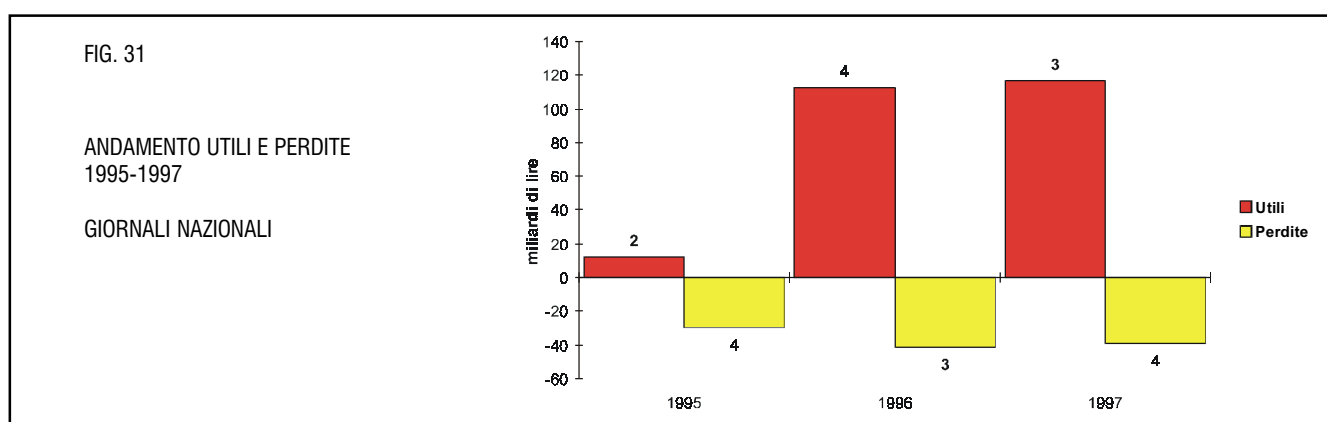
Analizzando l’aggregato dei bilanci si rileva che il livello delle disponibilità liquide risulta stabile nel triennio (la relativa incidenza oscilla tra il 6% e l’8%). Anche il rapporto tra crediti commerciali e totale delle attività correnti, diminuito di tre punti percentuali nel 1996 rispetto al 1995, assume nel 1997 valori in linea con l’esercizio precedente (17%). Diminuiscono di un punto percentuale i debiti commerciali sul totale delle passività correnti, dal 36% al 35%, mentre registrano una maggiore flessione le passività a me-

dio e lungo termine rispetto al totale delle passività (42% nel 1995, 40% del 1996 e 34% nel 1997).

5. L’analisi dinamica del mondo delle imprese editrici

L’analisi dinamica dei dati si propone di cogliere i principali andamenti rappresentati dagli indici economici per categorie nel triennio 1995-1997, peraltro in parte già anticipati nel paragrafo 2, relativo all’analisi dei risultati economici aggregati (Tab. 1.4).

a) I quotidiani nazionali in perdita riportano complessivamente nel 1996 perdite per lire 41,5 miliardi e nel 1997 per lire 39 miliardi (Fig.31).



Maggiormente significativo risulta l'incremento degli utili che passano da 12 miliardi nel 1995 a 112 nel 1996 ed infine a 116 miliardi nel 1997. In relazione alla flessione delle perdite e all'aumento degli utili, il risultato netto della categoria presenta un saldo positivo nel 1997 pari a 77,6 miliardi cresciuto di 6,4 miliardi rispetto all'esercizio precedente.

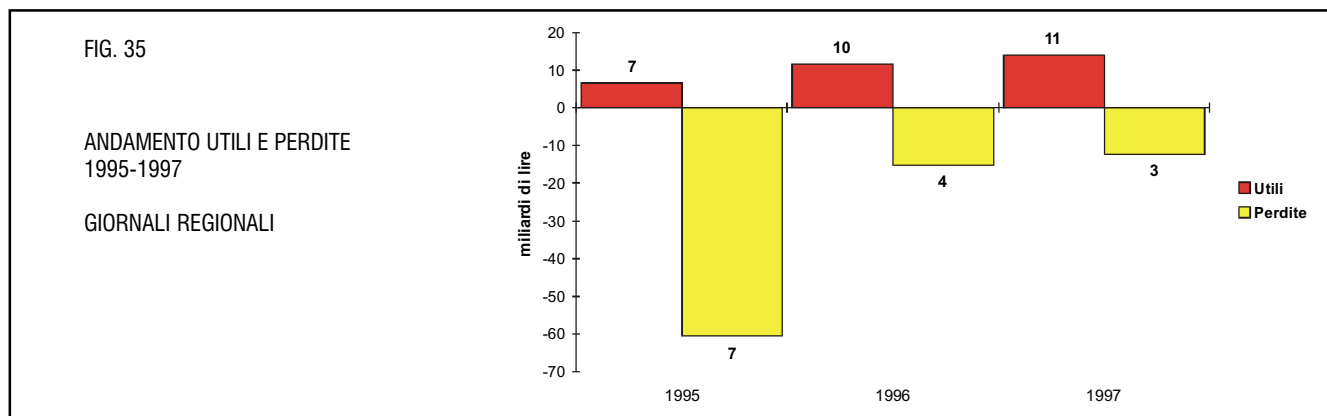
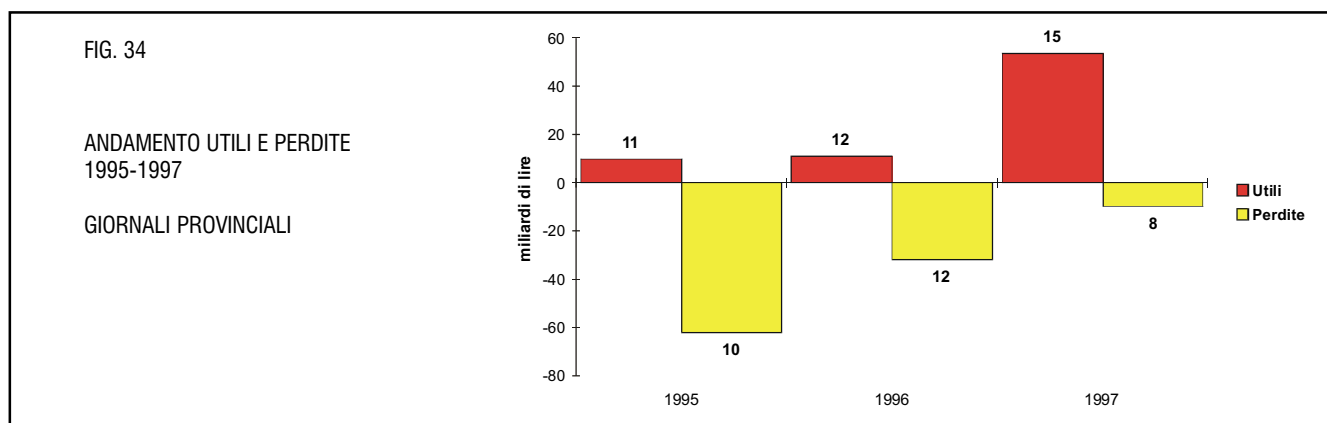
b) Per la categoria dei giornali sportivi il trend degli utili a livello aggregato continua ad essere estremamente positivo (lire 29,8 miliardi nel 1996 contro lire 37,5 miliardi nel 1997), nonostante la consistente crescita del disavanzo dell'unica testata in perdita, che è passata da un risultato negativo di 1,9 miliardi del 1996 ad uno di 11,4 miliardi nel 1997 (Fig.32). C'è da osservare però che il conseguimento dell'utile netto, di 26,1 miliardi nel 1997, è imputabile quasi esclusivamente ad una impresa editoriale il cui utile rappresenta sostanzialmente il 97% del totale della categoria.

c) Positivo, in tutto il triennio considerato, il risultato per la categoria dei quotidiani economici (Fig.33). In tale categoria, infatti, si registra un costante incremento degli utili netti (dai 13,2 miliardi nel 1995 ai 13,7 nel 1996 ed infine ai 32,5 miliardi nel 1997). Il conseguimento di tali risultati, nel triennio, è imputabile alle performances di una testata che ha realizzato utili pari a circa il 100%

degli utili netti della categoria .

d) Gli utili complessivi della categoria dei quotidiani provinciali, piuttosto costanti nel biennio '95-'96 (rispettivamente pari a 9,7 miliardi e a 11 miliardi), aumentano bruscamente nel 1997 (lire 53,5 miliardi) grazie al risultato positivo di 34,8 miliardi conseguito da un'impresa contro una perdita di 10,9 miliardi dell'esercizio precedente. Anche in relazione a ciò, le perdite complessive della categoria si riducono nel 1997 di oltre il 69% rispetto all'esercizio precedente (perdite 1996 pari a 31,9 miliardi, perdite 1997 pari a lire 9,8 miliardi). Il miglioramento dei risultati netti conseguiti dai quotidiani "provinciali" è esemplificato nella Fig. 34.

e) Positiva inversione di tendenza dei giornali regionali che, dopo aver chiuso in perdita nel biennio precedente (perdita 1995 pari a 53,9 miliardi, perdita 1996 pari a 20,9 miliardi), conseguono nel 1997 un utile netto di 1,5 miliardi. L'analisi dei risultati evidenzia un andamento ascendente degli utili complessivi che passano da 9,6 miliardi nel 1995 a 11 miliardi nel 1996 ed infine a 13,9 miliardi nel 1997. Maggiormente consistente si presenta la riduzione delle perdite nel triennio. La perdita complessiva è risultata, nel 1997, di 12,3 miliardi contro i 15 miliardi del 1996 (nel 1995 era pari a 60,5 miliardi) (Fig.35).



La brusca riduzione delle perdite dal 1995 al 1997 è imputabile in gran parte ad un'impresa che nel triennio considerato ha presentato un andamento del risultato molto irregolare: è passata, infatti, da una perdita di oltre 31 miliardi nel 1995 ad un utile di 90 milioni nel 1996 e di 295 milioni nel 1997. La riduzione delle perdite dal 1997 al 1996 è invece principalmente ascrivibile ad un'impresa che è riuscita a dimezzarne l'ammontare (perdita 1996 pari a 10,8 miliardi contro 5,6 miliardi del 1997).

f) Per quanto riguarda le categorie dei giornali pluriregionali e politici null'altro si ritiene d'aggiungere rispetto alle considerazioni svolte a commento delle Figg. 9 e 10. A tale lavoro pertanto si rimanda.

6. L'analisi dinamica dei principali indici economici di struttura.

a) Si osserva nel triennio 1995-1997, una crescita sostanzialmente omogenea sia dei costi operativi che dei ricavi editoriali.

L'aumento dei costi operativi risulta, comunque, percentualmente inferiore alla crescita dei ricavi totali (nel 1997 rispettivamente +1,6% e +3,6%) con conseguente beneficio sul MOL, che si è incrementato di circa 97 miliardi rispetto al

1996 (Fig. 36).

b) La Fig. 37 evidenzia l'andamento del risultato operativo complessivo. Dall'analisi del grafico emerge che, se l'entità del MOL nel 1995 e 1996 non era sufficiente a coprire gli ammortamenti e gli altri accantonamenti e, quindi, a determinare un risultato operativo positivo, nel 1997 si assiste ad una inversione di tendenza con conseguente raggiungimento dell'utile operativo, di lire 23,5 miliardi. Tale fenomeno positivo è attribuibile sostanzialmente ai forti utili conseguiti da alcuni grandi gruppi editoriali rispetto all'esercizio precedente che condizionano fortemente, per l'entità dei valori, il risultato complessivo.

c) La Fig. 38 mostra l'andamento ascendente del risultato d'esercizio complessivo delle imprese nel triennio che, partendo da una perdita di 107 miliardi del 1995, realizzano per la prima volta nel 1996 un utile di 47,6 miliardi, cresciuto a 138 miliardi nel 1997.

d) A livello complessivo (Fig. 39) si osserva, nel confronto tra 1995 e 1997, un aumento del costo del lavoro del 5,5% a fronte di un incremento del 7,2% dei costi operativi. Si ritiene che la crescita del costo del lavoro percentualmente inferiore alla crescita dei costi operativi sia da attribuire agli sforzi di ristrutturazione organizzativa attuati dalle imprese nel corso degli ultimi anni.

FIG. 36

CONFRONTO TRA COSTI OPERATIVI
E TOTALE DEI RICAVI EDITORIALI

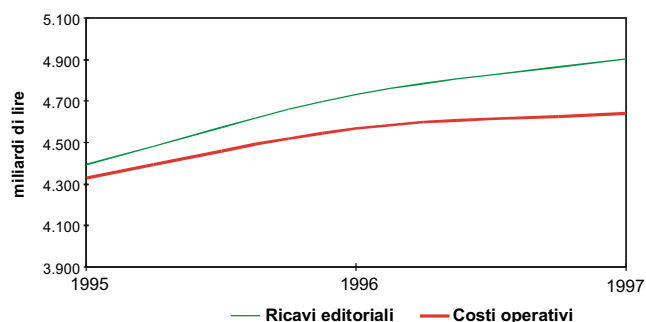
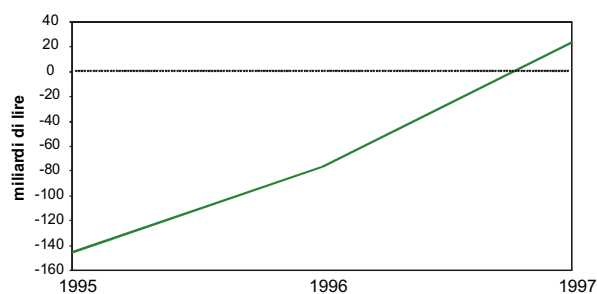


FIG. 37

ANDAMENTO DEL RISULTATO OPERATIVO
TOTALE IMPRESE EDITRICI



L'incremento dei costi operativi è attribuibile principalmente all'aumento dei costi della produzione per servizi.

e) L'analisi dell'andamento dei ricavi di vendita e di pubblicità, sintetizzato dalla Fig. 40, evidenzia una lieve flessione dei ricavi di vendita (- 0,28%) nel 1997 rispetto al 1996 (contro un incremento del 4,15% del 1997 rispetto al 1995) e un tasso di crescita dei ricavi da pubblicità del 9% circa rispetto al 1996.

L'evoluzione dei costi e dei ricavi operativi medi unitari (Tabb. 1.10 e 1.10bis) rapportati alla quantità delle copie vendute offre talune indicazioni che sono in sintonia con quanto precedentemente osservato. In particolare, risulta evidente il peggioramento dei quotidiani politici, il miglioramento dei provinciali e lo stato di salute di quelli nazionali economici e sportivi trainati dalle grandi imprese editoriali appartenenti a tali categorie.

FIG. 38

ANDAMENTO DEL RISULTATO D'ESERCIZIO
TOTALE IMPRESE EDITRICI

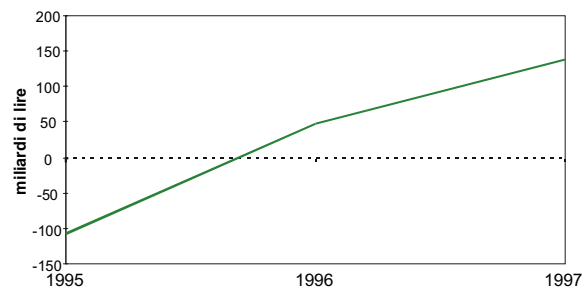


FIG. 39

CONFRONTO
TRA COSTI OPERATIVI
E COSTO DEL LAVORO

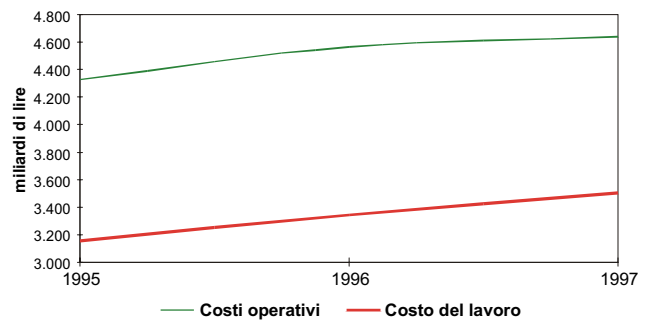
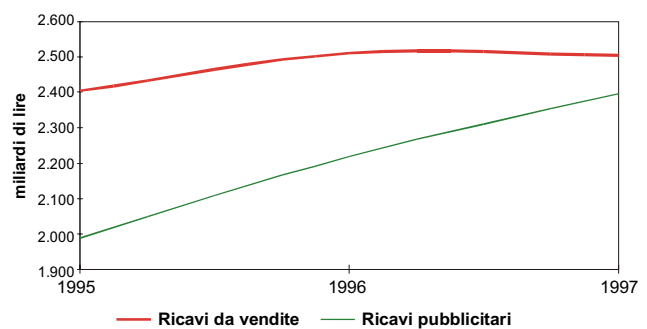


FIG. 40

CONFRONTO
TRA RICAVI EDITORIALI
E RICAVI DA PUBBLICITÀ



DATI RELATIVI ALL'ANDAMENTO TRA RICAVI EDITORIALI E COSTI OPERATIVI PER COPIA VENDUTA NEL TRIENNIO 1995-1997

	Ricavi editoriali unitari					Costi operativi unitari				
	1995	1996	var.% 95-96	1997	var.% 96-97	1995	1996	var.% 95-96	1997	var.% 96-97
Categoria 1										
Nazionali	2.189	2.424	10,8	2.604	7,4	2.079	2.250	8,2	2.366	5,2
Sportivi	1.415	1.525	7,7	1.533	0,5	972	924	-5,0	906	-2,0
Economici	2.489	2.524	1,4	2.603	3,1	2.321	2.365	1,9	2.366	0,0
Specializzati	1.711	1.791	4,6	2.026	13,1	1.691	1.938	14,6	2.002	3,3
Media Categoria 1	2.046	2.229	9,0	2.351	5,5	1.945	2.070	6,4	2.136	3,2
Categoria 2										
Provinciali	2.545	2.904	14,1	3.007	3,5	2.482	2.780	12,0	2.833	1,9
Regionali	2.040	1.932	-5,3	1.955	1,2	2.080	1.920	-7,7	1.893	-1,4
Media Categoria 2	2.255	2.353	4,3	2.409	2,4	2.252	2.293	1,8	2.299	0,3
Categoria 3										
Pluriregionali	2.115	2.222	5,0	2.277	2,5	2.122	2.179	2,7	2.153	-1,2
Categoria 4										
Politici	2.355	2.889	22,7	2.664	-7,8	3.027	3.953	30,6	4.518	14,3
Media di settore	2.120	2.279	7,5	2.362	3,6	2.088	2.201	5,4	2.237	1,6

TAB. 1.10 BIS

MARGINE RICAVI/COSTI PER COPIA VENDUTA ED INCIDENZA PERCENTUALE SUI RICAVI

	1995		1996		1997	
	Margine	(*) %	Margine	(*) %	Margine	(*) %
Categoria 1						
Nazionali	110	5	175	7	237	9
Sportivi	443	31	601	39	627	41
Economici	168	7	158	6	237	9
Specializzati	20	1	-148	-8	24	1
Media Categoria 1	100	5	159	7	215	9
Categoria 2						
Provinciali	63	2	125	4	174	6
Regionali	-40	-2	11	1	62	3
Media Categoria 2	4	0	61	3	110	5
Categoria 3						
Pluriregionali	-7	0	43	2	123	5
Categoria 4						
Politici	-673	-29	-1.063	-37	-1.854	-70
Media di settore	31	1	79	3	125	5

Avvertenza: I dati sopra riportati sono stati ottenuti rapportando i dati economici desumibili dai bilanci di impresa a nostra disposizione con i dati quantitativi di vendita per le relative testate.

(*) Rispetto ai ricavi editoriali unitari.

FIG. 41

ANDAMENTO DEI RICAVI EDITORIALI
E COSTI OPERATIVI
PER COPIA VENDUTA

GIORNALI NAZIONALI

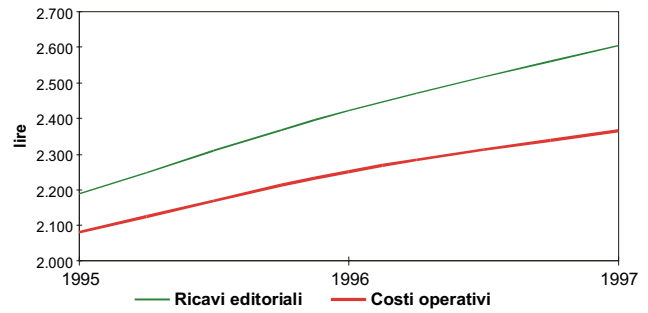


FIG. 42

ANDAMENTO DEI RICAVI EDITORIALI
E COSTI OPERATIVI
PER COPIA VENDUTA

GIORNALI SPORTIVI

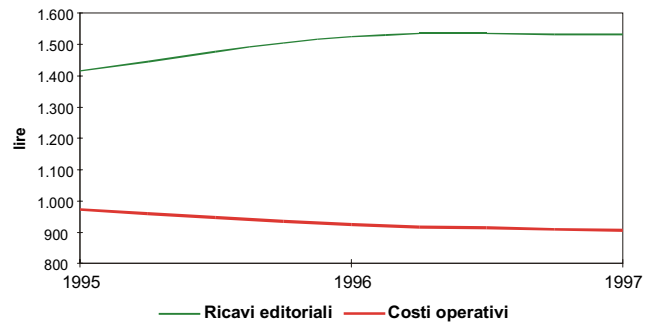


FIG. 43

ANDAMENTO DEI RICAVI EDITORIALI
E COSTI OPERATIVI
PER COPIA VENDUTA

ALTRE TIPOLOGIE

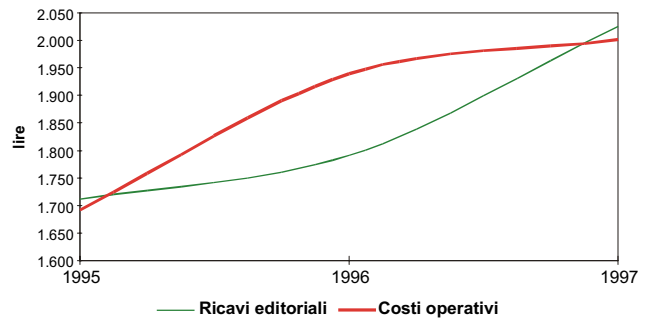


FIG. 44

ANDAMENTO DEI RICAVI EDITORIALI
E COSTI OPERATIVI
PER COPIA VENDUTA

GIORNALI ECONOMICI

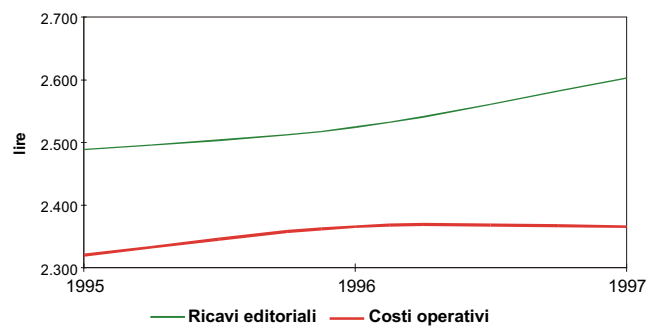


FIG. 45

ANDAMENTO DEI RICAVI EDITORIALI
E COSTI OPERATIVI
PER COPIA VENDUTA

GIORNALI PROVINCIALI

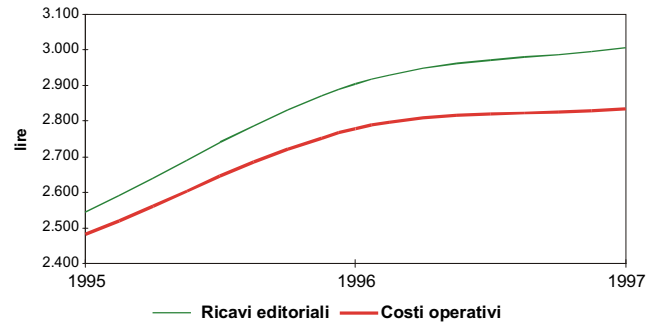


FIG. 46

ANDAMENTO DEI RICAVI EDITORIALI
E COSTI OPERATIVI
PER COPIA VENDUTA

GIORNALI REGIONALI

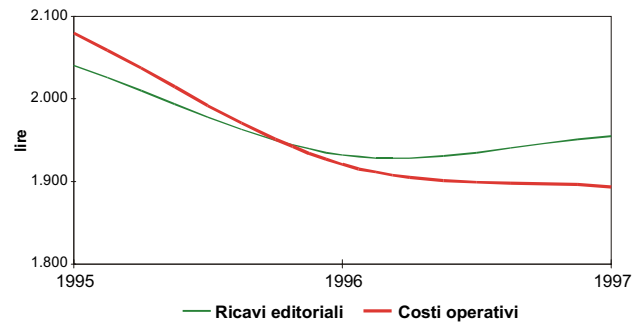


FIG. 47

ANDAMENTO DEI RICAVI EDITORIALI
E COSTI OPERATIVI
PER COPIA VENDUTA

GIORNALI PLURIREGIONALI

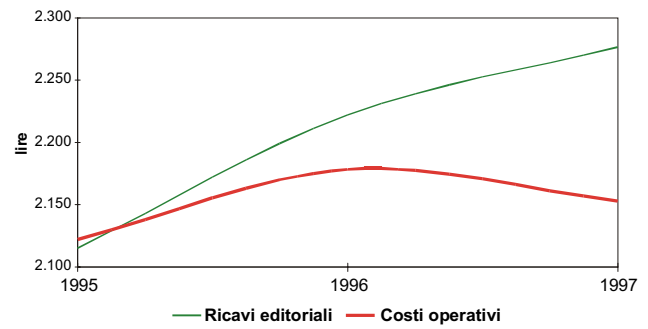
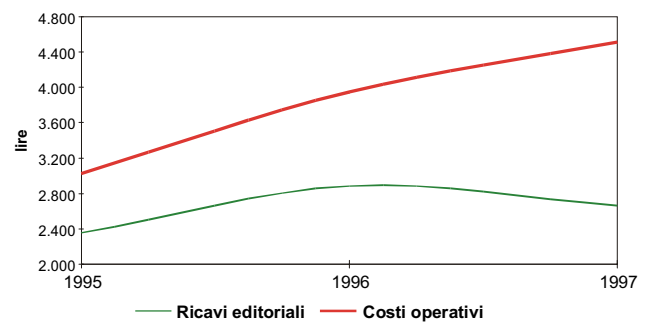


FIG. 48

ANDAMENTO DEI RICAVI EDITORIALI
E COSTI OPERATIVI
PER COPIA VENDUTA

GIORNALI POLITICI



Capitolo 2

*L'analisi economico finanziaria dei bilanci
delle imprese editrici del triennio 1995-1997
suddivise per tipologia di pubblicazione*

L'analisi economico-finanziaria dei bilanci delle imprese editrici di quotidiani è stata effettuata prendendo in considerazione aggregazioni di imprese realizzate in base alle seguenti tipologie di quotidiani

IMPRESE EDITRICI SUDDIVISE PER TIPOLOGIA DI GIORNALI

- Categoria 1) Nazionali, Sportivi, Economici e altri
 - Categoria 2) Provinciali, Regionali
 - Categoria 3) Pluriregionali
 - Categoria 4) Politici
-

Nelle successive Tab. 2.1-2.6 sono stati riepilogati i principali dati relativi alle imprese, suddivisi per indici di struttura, di dettaglio e di rendimento.

1. Confronto tra costi operativi e totale dei ricavi editoriali

Il confronto indica in quale misura i costi diretti di produzione (nel caso in esame le materie prime, il lavoro ed i servizi accessori) trovino copertura e contemporaneamente consentano di generare dei margini economici. Il margine di contribuzione risultante dalla differenza tra le vendite ed il costo del venduto, ovvero il Margine operativo lordo (MOL), consente, conseguentemente, di individuare quanta parte di ricavi residua, dopo la copertura dei costi diretti, per far fronte agli altri costi che, pur non attenendo strettamente alla produzione, sono relativi alla vita economico-tecnica dell'azienda (ad esempio accantonamenti ed ammortamenti).

Come più volte ricordato nei precedenti studi, un MOL che assume valori molto bassi o addirittura negativi rivela un processo produttivo compromesso da inefficienze e dalla non economicità della gestione caratteristica dell'impresa.

Analizzando il conto economico aggregato delle diverse categorie di imprese, si può notare come grazie alla crescita del MOL del 59,3% nel 1997 a parità di ammontari di ammortamenti e di accantonamenti, il

risultato operativo, per la prima volta dal 1989, abbia raggiunto un valore positivo pari a 23,5 miliardi. Come già evidenziato, il positivo risultato aggregato nasconde l'esistenza di profonde differenze tra le categorie in cui abbiamo suddiviso la popolazione complessiva di riferimento. Se è vero che il MOL è aumentato sensibilmente negli ultimi tre esercizi per lo sforzo operato nella politica di contenimento dei costi e per la crescita dei ricavi da vendite più che proporzionale rispetto ai costi, è altrettanto vero che il rapporto tra il MOL ed il fatturato netto resta su livelli comunque bassi se confrontato con altri settori industriali. Nei processi produttivi interni al settore, infatti, permangono forti elementi di diseconomicità in quanto, per alcune categorie, la parte dei ricavi residuale dopo la copertura dei costi diretti è insufficiente a far fronte ad altri costi generati dalla gestione economica quali gli ammortamenti e gli altri accantonamenti ed oneri.

In particolare, possiamo osservare che per le categorie 1 e 2 il MOL assume un valore congruo tale da coprire tutti i costi di produzione e remunerare il capitale investito; per la categoria 3 (Pluriregionali), pur essendo positivo, il MOL non è sufficiente a coprire gli ammortamenti e gli accantonamenti e a determinare un risultato operativo positivo; infine, per la categoria 4 (Politici), il MOL permane negativo nel triennio.

2. Confronto tra utile operativo e risultato della gestione editoriale

Nello schema di conto economico adottato ai fini del presente studio, il risultato della gestione editoriale è fornito aggiungendo al risultato operativo anche il saldo netto degli oneri e proventi di natura finanziaria generati dall'attività tipica dell'azienda.

Dal confronto del risultato della gestione editoriale con il risultato operativo (entrambi in percentuale sui ricavi), emerge che a livello complessivo non esiste più un apporto positivo della gestione finanziaria poiché il secondo indice è sempre inferiore al primo. Così, negli anni considerati, il risultato della gestione finanziaria si presenta sempre negativo, a conferma di una forte propensione all'indebitamento. Pur in presenza

di un processo generale di flessione del costo del denaro, gli oneri finanziari netti sono restati comunque elevati; lo stesso deficit della gestione editoriale si è nettamente ridotto grazie all'azione di contenimento dei costi operativi piuttosto che ad interventi sulla gestione finanziaria che stenta a riprendere quella funzione riequilibratrice sulla redditività globale delle aziende che assolveva nel passato. Negli ultimi sei anni si è assistito ad un'inversione di tendenza rispetto ai risultati positivi riportati in passato dalle imprese nell'area della gestione finanziaria. Dal 1987 (anno della prima indagine sui bilanci delle imprese editrici) al 1991, il risultato complessivo della gestione finanziaria si presentava, infatti, sempre positivo.

Già negli scorsi esercizi erano stati evidenziati segnali di contrazione del saldo tra proventi ed oneri finanziari, in ragione di un maggior appesantimento nelle strutture patrimoniali delle imprese.

Il maggior ricorso all'indebitamento, in presenza di un fenomeno di contrazione dei mezzi patrimoniali propri e dei redditi delle imprese (più consistente nelle categorie 3 e 4), ha prodotto a livello complessivo una maggiore incidenza degli oneri finanziari tale da determinare un risultato complessivo della gestione finanziaria sempre negativo nel triennio. In particolare, l'analisi dell'andamento di tale risultato evidenzia un decremento del saldo relativo agli oneri finanziari del 3,8% nel 1996 rispetto al 1995 e dell'1,47% nel 1997 rispetto al 1996; ciò è in gran parte imputabile alla riduzione dei tassi di interesse negoziabili sul mercato.

L'andamento del risultato lordo complessivo conferma il trend già iniziato nel 1996 in cui per la prima volta dal 1992 assume un valore positivo. Nel 1997, infatti, il risultato lordo si è incrementato del 109,1% rispetto al precedente esercizio per effetto del miglio-

ramento del margine operativo lordo (59,34%) e del contributo della voce "altri ricavi e proventi", che compensa il risultato negativo della gestione editoriale.

La contrazione dei margini economici relativi all'attività tipica delle imprese editrici non si è, infatti, arrestata in quanto le imprese analizzate, salvo alcune eccezioni, non sono in grado di generare utili da una sana gestione caratteristica. Da un'attenta analisi emerge, infatti, che il risultato 1997 della gestione editoriale, sebbene sia migliorato in termini assoluti, rimane negativo e che è la voce "altri ricavi e proventi" quella che permette di chiudere in utile il 1997, analogamente al 1996.

3. Gli indici di dettaglio del conto economico

Nelle Tab. 2.1 e successive vengono riportati i principali indici di bilancio per il triennio considerato distinti per categoria o tipologia di giornali. In particolare il contenuto delle stesse non necessita di particolari chiarimenti in quanto gli indici risultano sufficientemente esplicativi.

Si può comunque osservare che l'incidenza del costo del lavoro sui costi operativi si mantiene costante nel triennio considerato.

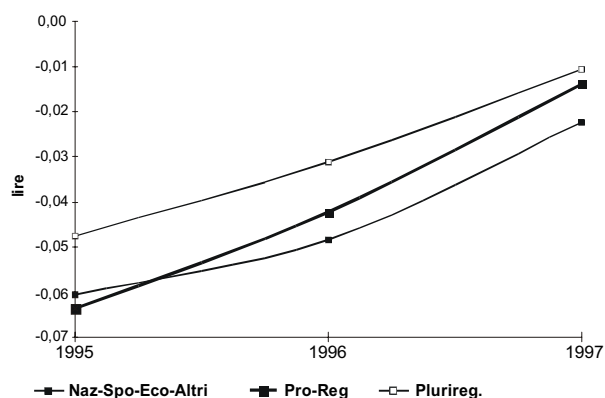
Quanto agli altri indici di rendimento l'analisi delle fluttuazioni nel triennio considerato conferma quanto riportato in precedenza in merito alla capacità delle imprese di ottenere un risultato positivo dalla gestione editoriale.

4. Gli indici di rendimento

Tra gli indici di rendimento il ROI e il ROE, per il loro valore esplicativo a livello sintetico, sono dei punti di riferimento fondamentali, ma assolutamente non

FIG. 49

ANDAMENTO DEL ROI



esclusivi nell'analisi di redditività aziendale. Naturalmente tali indici, proprio per il loro significato di estrema sintesi, non possono essere considerati come valori a se stanti, ma devono essere interpretati sia nell'ottica dell'evoluzione temporale che del confronto tra settori omogenei.

ROI (Return on Investment)

Nella Fig. 49 è stato rappresentato, per le diverse categorie di quotidiani, l'andamento grafico del ROI.

Poiché i dati patrimoniali disponibili non comprendono per i motivi già citati, i dati relativi ad un gruppo

editoriale, al fine di analizzare il ROI è stato necessario "normalizzare" i dati economici (escludendo dagli stessi quelli riferiti al gruppo editoriale sopra citato) allo scopo di renderli raffrontabili con quelli patrimoniali.

Il ROI, indice di redditività di più frequente utilizzazione, esprime il rendimento del totale delle attività investite in un processo produttivo. Nel nostro caso è stato calcolato ponendo al numeratore il "risultato della gestione editoriale" ed al denominatore il "totale attività".

La rappresentazione grafica dell'andamento del ROI relativamente ai giornali politici non è stata inserita in quanto, per tale categoria di quotidiani, le ragio-

TAB. 2.1

ANNO 1995 - RIEPILOGO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI

	Cat.1	Cat.2	Cat.3	Cat.4	TOT.
INDICI di STRUTTURA:					
Costi Operativi / Totale Ricavi	0,95	1,00	1,00	-1,29	0,99
M.O.L. / Totale Ricavi	0,05	0,00	0,00	-0,29	0,01
Utile operativo / Totale Ricavi	0,00	-0,05	-0,05	-0,32	-0,03
Risultato Gest.ione Editoriale / Totale Ricavi	-0,01	-0,07	-0,06	-0,38	-0,05
Utile Lordo / Totale Ricavi	0,00	-0,07	0,05	-0,09	-0,02
INDICI di DETTAGLIO:					
Ricavi Vendite / Totale Ricavi	0,56	0,49	0,53	0,84	0,55
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,28	0,42	0,43	0,27	0,34
INDICI di RENDIMENTO:					
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,06	-0,06	-0,05	-0,27	-0,07
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	-0,02	-0,19	0,09	-1,21	-0,06

TAB. 2.2

ANNO 1995 - RIEPILOGO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI

	Cat.1	Cat.2	Cat.3	Cat.4	TOT.
INDICI di STRUTTURA:					
Attività Correnti / Totale Attività	0,43	0,52	0,57	0,76	0,51
Passività Correnti / Totale Passività	0,54	0,59	0,51	0,86	0,58
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,57	0,48	0,43	0,24	0,49
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,46	0,41	0,49	0,14	0,42
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,50	0,56	0,88	0,06	0,54
INDICI di DETTAGLIO:					
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,03	0,07	0,12	0,01	0,06
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,32	0,20	0,06	0,13	0,20
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,69	0,50	0,61	0,28	0,60
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,05	0,18	0,25	0,35	0,17
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,54	0,29	0,35	0,23	0,39
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,28	0,50	0,53	0,26	0,40

ANNO 1996 - RIEPILOGO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI

	Cat.1	Cat.2	Cat.3	Cat.4	TOT.
INDICI di STRUTTURA:					
Costi Operativi / Totale Ricavi	0,93	0,97	0,98	-1,37	0,97
M.O.L. / Totale Ricavi	0,07	0,03	0,02	-0,37	0,03
Utile operativo / Totale Ricavi	0,02	-0,03	-0,03	-0,43	-0,02
Risultato Gest.ione Editoriale / Totale Ricavi	0,01	-0,04	-0,04	-0,54	-0,03
Utile Lordo / Totale Ricavi	0,05	0,00	0,00	-0,15	0,02
INDICI di DETTAGLIO:					
Ricavi Vendite / Totale Ricavi	0,54	0,48	0,52	0,74	0,53
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,28	0,41	0,44	0,26	0,34
INDICI di RENDIMENTO:					
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,05	-0,04	-0,03	-0,34	-0,06
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	0,04	0,00	0,01	4,01	-0,01

ANNO 1996 - RIEPILOGO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI

	Cat.1	Cat.2	Cat.3	Cat.4	TOT.
INDICI di STRUTTURA:					
Attività Correnti / Totale Attività	0,42	0,57	0,48	0,76	0,50
Passività Correnti / Totale Passività	0,57	0,61	0,49	0,88	0,60
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,58	0,43	0,52	0,24	0,50
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,43	0,39	0,51	0,12	0,40
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,50	0,51	0,85	-0,02	0,51
INDICI di DETTAGLIO:					
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,07	0,10	0,08	0,01	0,08
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,28	0,16	0,08	0,06	0,17
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,63	0,55	0,57	0,37	0,58
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,03	0,17	0,26	0,39	0,16
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,51	0,25	0,35	0,22	0,36
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,32	0,55	0,51	0,30	0,43

ANNO 1997- RIEPILOGO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI

	Cat.1	Cat.2	Cat.3	Cat.4	TOT.
INDICI di STRUTTURA:					
Costi Operativi / Totale Ricavi	0,91	0,95	0,95	-1,70	0,95
M.O.L. / Totale Ricavi	0,09	0,05	0,05	-0,70	0,05
Utile operativo / Totale Ricavi	0,04	0,00	0,01	-0,77	0,00
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	0,04	-0,01	-0,01	-0,91	-0,01
Utile Lordo / Totale Ricavi	0,06	0,06	0,00	-0,26	0,05
INDICI di DETTAGLIO:					
Ricavi Vendite / Totale Ricavi	0,52	0,47	0,50	0,67	0,51
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,27	0,42	0,44	0,28	0,34
INDICI di RENDIMENTO:					
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,02	-0,01	-0,01	-0,38	-0,04
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	0,07	0,16	0,01	-1,33	0,06

ANNO 1997- RIEPILOGO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI

	Cat.1	Cat.2	Cat.3	Cat.4	TOT.
INDICI di STRUTTURA:					
Attività Correnti / Totale Attività	0,46	0,56	0,48	0,85	0,52
Passività Correnti / Totale Passività	0,72	0,57	0,53	0,91	0,66
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,54	0,44	0,52	0,15	0,48
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,28	0,43	0,47	0,09	0,34
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,50	0,57	0,72	-0,08	0,49
INDICI di DETTAGLIO:					
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,08	0,07	0,08	0,01	0,07
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,26	0,16	0,09	0,03	0,17
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,62	0,50	0,51	0,31	0,55
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,03	0,14	0,28	0,38	0,15
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,46	0,30	0,31	0,19	0,35
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,51	0,51	0,42	0,35	0,48

ni della loro esistenza prescindono, in generale, da una precisa logica economica e si collegano ad altri ordini di motivazioni.

La valutazione della redditività di qualunque investimento non può prescindere dal rendimento che si avrebbe investendo le proprie disponibilità in impieghi alternativi a pari condizioni di rischio.

Il fenomeno osservato – valori negativi del ROI per tutte le categorie di quotidiani – manifestatosi dal 1992 è una diretta conseguenza del trend economico negativo del settore. Va, comunque, osservato che il ROI nel 1997 risulta migliorato di 2 punti percentuali rispetto al 1996 (pari al 33,3%), nonostante l'indisponibilità dei dati patrimoniali del gruppo editoriale che ha realizzato i risultati più significativi nel 1997.

ROE (Return on Equity)

Nella Fig. 50 è stato rappresentato, per le diverse categorie di quotidiani, l'andamento grafico del ROE.

L'indice ROE esprime, in termini percentuali, il rendimento del totale dei mezzi propri investiti dall'azienda (e, quindi, dai suoi azionisti) per alimentare il processo produttivo. In particolare, nella costruzione di tale indice, al numeratore abbiamo posto il risultato lordo ed al denominatore il totale del patrimonio netto.

Pertanto, se il ROI è un indicatore del rendimento tipico del particolare processo produttivo dell'impresa, il ROE indica, in termini di utile lordo, la remunerazione del totale dei mezzi propri di cui dispone l'azienda (capitale e riserve). Anche per quanto riguarda il ROE vale quanto detto prima, relativamen-

te alla "normalizzazione" dei dati economici ed all'esclusione dall'analisi dei giornali politici.

Analizzando i valori del ROE per il 1997 e la sua variazione rispetto al 1996, si osservano situazioni diversificate. In particolare, si rileva che per la categoria 1 (nazionali, sportivi, economici, altri) il ROE risulta migliorato di 3 punti percentuali rispetto al 1996 (pari al 43%), sia pure con l'esclusione del gruppo editoriale di cui si è detto sopra. La categoria 2 (provinciali, regionali), ha migliorato il suo indice di rendimento che passa da un valore nullo nel 1996 ad uno positivo nel 1997 dello 0,16 (da sottolineare che nel 1995 il valore del ROE per la categoria era negativo -0,19). L'andamento crescente di tale indice è attribuibile al generale miglioramento del MOL (l'incremento rispetto al 1996 è pari al 184%) ed all'incremento degli "altri oneri e proventi" grazie ai quali è stato compensato il risultato negativo della gestione editoriale. Per la categoria 3 non si assiste ad alcuna variazione rispetto allo scorso esercizio.

Infine, in tutti i casi in cui il valore aggregato del patrimonio netto risulta negativo, come ad esempio per la categoria 4, non ha significato calcolare l'indice di rendimento del capitale proprio.

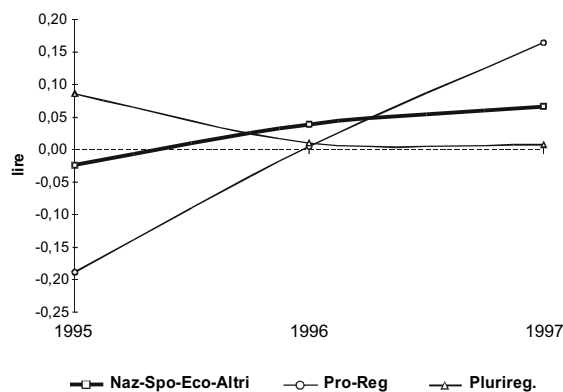
5. Esame della struttura patrimoniale

Le osservazioni formulate sulla scorta dell'analisi degli scostamenti economici delle imprese editoriali trovano un riscontro nell'andamento degli indici patrimoniali di cui alle Tabb. 2.2, 2.4 e 2.6.

In particolare, possiamo sintetizzare nei due seguenti punti le principali caratteristiche delle strutture patrimoniali delle imprese, anche in rapporto all'inci-

FIG. 50

ANDAMENTO DEL ROE



denza dei fenomeni economici che si sono manifestati nel triennio esaminato.

In considerazione dell'attuale andamento del settore, così come emerge dall'analisi degli indici precedentemente riportata, potrebbe determinarsi nel breve termine un ulteriore depauperamento dei mezzi patrimoniali anche in relazione alle crescenti risorse da destinare nel settore della distribuzione per assecondare il prevedibile processo di allargamento della rete di vendita. Ricordiamo che il fenomeno, già evidenziato nel corso di precedenti studi da noi condotti, è proseguito in maniera più pronunciata anche nel biennio 1996-97, con un'ulteriore flessione di 2 punti percentuali nell'indice che esprime il rapporto tra il patrimonio netto ed il totale delle passività. La struttura patrimoniale si mantiene ancora piuttosto equilibrata con un livello adeguato sia delle attività correnti rispetto alle passività correnti che del totale delle attività immobilizzate rispetto alle passività a medio e lungo termine.

Se concentriamo la nostra attenzione sull'analisi della composizione della struttura patrimoniale delle quattro categorie delle imprese editrici, l'insufficienza dei mezzi propri potrebbe incidere ulteriormente sullo stesso equilibrio della struttura patrimoniale, favorendo il ricorso a forme esterne di finanziamento con possibili riflessi sul livello di oneri finanziari sopportati dalle imprese, anche in presenza del processo di riduzione del costo del denaro. Queste considerazioni potrebbero essere attenuate in presenza di una ripresa della domanda favorita dal nuovo assetto della rete distributiva.

Come noto, il capitale proprio garantisce la solidità finanziaria alle imprese e pertanto costituisce il principale presupposto per l'ottenimento del credito da parte delle istituzioni finanziarie. Quanto precede consente di comprendere l'importanza del "quoziente di autonomia finanziaria" nel quadro delle analisi concernenti la solidità patrimoniale delle aziende. Tale quoziente può assumere una prima configurazione con il seguente rapporto:

$$N/K$$

dove N e K rappresentano rispettivamente il patrimonio netto e le passività totali risultanti dallo stato patrimoniale riclassificato. L'indice così ottenuto pone in evidenza la proporzione esistente fra mezzi propri e mezzi di terzi nella complessiva provvista di capitale in essere alla chiusura dell'esercizio. Talune ricerche economiche, condotte principalmente all'estero, hanno tentato di individuare alcuni valori di riferimento da assumere come standard orientativi per eventuali giudizi sull'equilibrio della struttura patrimoniale e finanziaria.

Com'è facile comprendere, il grado di significatività di questi valori è alquanto limitato e pertanto potrebbero essere considerati principalmente a titolo indicativo. Nonostante ciò riteniamo che la loro conoscenza possa avere una qualche utilità concreta.

<i>Valori di N/K</i>	<i>Posizione segnalata</i>	<i>Significato relativo</i>
0 - 0,33	Zona di pericolo	Struttura finanziaria assai fragile e precaria
0,33 - 0,50	Zona di vigilanza	Struttura finanziaria che richiede attenta sorveglianza
0,50 - 0,66	Zona normale	Struttura finanziaria equilibrata
0,66 - 1	Zona di espansione	Struttura finanziaria che denota possibilità di sviluppo

Il rapporto tra patrimonio netto e totale delle passività per le categorie (Tab. 2.6) di quotidiani nel 1997 oscilla, da -0,08 (categoria 4: politici che nel 1997, analogamente allo scorso esercizio, presenta un patrimonio netto negativo) a 0,72 (categoria 3: pluriregionali). Dalla analisi dell'indice per ciascuna categoria emerge quanto segue: il rapporto N/K per le categorie 1 e 2 indica una struttura finanziaria equilibrata, mentre per la categoria 3 la posizione segnalata è quella di zona in espansione con una struttura finanziaria decisamente solida e con possibilità di sviluppo; infine, per la categoria 4 (politici) il rapporto N/K esprime una struttura finanziaria assai fragile e precaria.

Il rapporto N/K varia, invece, sensibilmente nel caso del raggruppamento delle imprese editrici per classi di tiratura (Tab. 3.6).

Dall'analisi del quoziente per le classi 1, 2 e 4 emerge una struttura finanziaria fragile e precaria; per le classi 3 (tirature da 50.001 a 100.000) e 5 (tirature oltre 200.000 copie) la struttura finanziaria appare adeguata e con possibilità di sviluppo.

A livello globale tale indice risulta pari a 0,49. Rispetto al 1996 si osserva pertanto un decremento di 0,02 punti con passaggio dalla zona normale, caratterizzata da una struttura finanziaria equilibrata, alla zona di vigilanza, la cui struttura impone sorveglianza. In base ai parametri di riferimento sopraindicati, quindi, le imprese editrici devono essere gestite con attenzione affinché non si accentui la fragilità delle risorse patrimoniali proprie rispetto all'indebitamento.

Disaggregando infine i dati sin qui esaminati per singole categorie è possibile identificare gli effettivi andamenti economico-finanziari illustrati di seguito.

Categoria 1 - giornali nazionali, sportivi, economici e altri (Tabb. 2.7 e 2.8).

Tab. 2.7

Cat.1 ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI			
	1995	1996	1997
INDICI di STRUTTURA:			
Costi Operativi / Totale Ricavi	0,95	0,93	0,91
M.O.L. / Totale Ricavi	0,05	0,07	0,09
Risultato operativo / Totale Ricavi	0,00	0,02	0,04
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	-0,01	0,01	0,04
Risultato Lordo / Totale Ricavi	0,00	0,05	0,06
INDICI di DETTAGLIO:			
Ricavi Vendite / Totale Ricavi	0,56	0,54	0,52
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,28	0,28	0,27
INDICI di RENDIMENTO:			
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,06	-0,05	-0,02
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	-0,02	0,04	0,07

Il rapporto tra costi operativi e totale dei ricavi e conseguentemente quello tra MOL/Totale ricavi (rispettivamente 91% e 9%) (Tab. 2.7), non subiscono oscillazioni significative nel triennio considerato: il primo decresce di 4 punti percentuali passando dal 95% del 1995 al 91% del 1997; il secondo cresce dello stesso valore passando dal 5% del 1995 al 9% del 1997.

È utile segnalare, inoltre, un dato di particolare interesse quale l'ulteriore contenimento dell'incidenza del costo del lavoro sul totale dei costi del 1997 (dal 28% del 1995 al 27% del 1997). Alla riduzione del costo del lavoro hanno contribuito lo sforzo operato dalle imprese per recuperare efficienza, attraverso una riduzione dei costi e una maggiore razionalizzazione nell'impiego dei fattori produttivi e il cambio generazionale all'interno della popolazione giornalistica.

Ulteriore elemento da segnalare è rappresentato dal fatto che la categoria in esame conferma i risultati lordi positivi del 1996 e, conseguentemente, un ROE che passa dal 4% al 7% nel 1997.

Infine, dall'analisi dell'andamento nel triennio dei principali indici relativi allo stato patrimoniale emerge l'elevata incidenza delle attività correnti sul totale delle attività cresciuta nel biennio di 4 punti percentuali e il peggioramento dell'indice passività correnti/totale passività passato dal 54% del 1995 al 57% del 1996 ed infine al 72% del 1997. Di contro il rapporto passività a medio lungo termine sul totale passività è diminuito dal 46% del 1995 al 43% del 1996 al 28% del 1997.

Tab. 2.8

Cat.1 ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI			
	1995	1996	1997
INDICI di STRUTTURA:			
Attività Correnti / Totale Attività	0,43	0,42	0,46
Passività Correnti / Totale Passività	0,54	0,57	0,72
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,57	0,58	0,54
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,46	0,43	0,28
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,50	0,50	0,50
INDICI di DETTAGLIO:			
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,03	0,07	0,08
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,32	0,28	0,26
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,69	0,63	0,62
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,05	0,03	0,03
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,54	0,51	0,46
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,28	0,32	0,51

Categoria 2 - giornali provinciali, regionali (Tabb. 2.9 e 2.10)

Per questa categoria, il rapporto tra costi operativi e totale ricavi segue un andamento in flessione nel triennio 1995-1997, passando dal 100% del 1995 al 97% del 1996 e al 95% del 1997.

Dall'analisi dei livelli del risultato operativo e del risultato della gestione editoriale, confrontati con il totale ricavi, emerge quanto segue: il risultato operativo, negativo nel biennio 1995-1996, assume un valore circa pari a zero nel 1997; il risultato della gestione editoriale, sempre negativo nel triennio, presenta valori decrescenti che passano da 0,07 del 1995 a 0,01 del 1997.

Il margine operativo lordo, nel 1997, si è incrementato rispetto al 1996 di circa l'84%.

In particolare, il risultato della gestione editoriale, pur se negativo, ha subito un netto miglioramento, passando da 52,7 miliardi nel 1996 a 18,2 miliardi nel 1997. Ciò ha consentito alla categoria di conseguire, attraverso l'apporto della voce "altri ricavi e proventi", un ri-

sultato lordo positivo (pari a 78,8 miliardi) maggiore rispetto al 1996 di circa 76,7 miliardi. Conseguentemente il risultato netto della categoria, a differenza degli esercizi 1995 e 1996, è positivo ed è pari a circa lire 45 miliardi.

Categoria 3 - giornali pluriregionali (Tabb. 2.11 e 2.12)

In passato, avevamo evidenziato per la categoria in esame, il passaggio da una perdita di 52,9 miliardi nel

1994 ad una situazione di utile di 20 miliardi nel 1995 determinata esclusivamente dai risultati positivi di una impresa appartenente alla categoria; ciò è dimostrato dai risultati registrati nel 1996 e nel 1997 con perdite pari, rispettivamente, a 12 miliardi e a 9 miliardi. Da un'attenta analisi degli indici di bilancio si evidenzia un sensibile miglioramento del MOL che passa da 14 miliardi nel 1996 a 39 miliardi nel 1997, grazie ad un incremento dei ricavi editoriali del 2,45% e ad una contestuale riduzione dei costi operativi dell'1,17%.

Tab. 2.9

Cat.2 ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI			
	1995	1996	1997
INDICI di STRUTTURA:			
Costi Operativi / Totale Ricavi	1,00	0,97	0,95
M.O.L. / Totale Ricavi	0,00	0,03	0,05
Risultato operativo / Totale Ricavi	-0,05	-0,03	0,00
Risultato Gest.ione Editoriale / Totale Ricavi	-0,07	-0,04	-0,01
Risultato Lordo / Totale Ricavi	-0,07	0,00	0,06
INDICI di DETTAGLIO:			
Ricavi Vendite / Totale Ricavi	0,49	0,48	0,47
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,42	0,41	0,42
INDICI di RENDIMENTO:			
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,06	-0,04	-0,01
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	-0,19	0,00	0,16

Tab. 2.10

Cat.2 ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI			
	1995	1996	1997
INDICI di STRUTTURA:			
Attività Correnti / Totale Attività	0,52	0,57	0,56
Passività Correnti / Totale Passività	0,59	0,61	0,57
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,48	0,43	0,44
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,41	0,39	0,43
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,56	0,51	0,57
INDICI di DETTAGLIO:			
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,07	0,10	0,07
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,20	0,16	0,16
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,50	0,55	0,50
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,18	0,17	0,14
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,29	0,25	0,30
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,50	0,55	0,51

Tab. 2.11

Cat.3 ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI			
	1995	1996	1997
INDICI di STRUTTURA:			
Costi Operativi / Totale Ricavi	1,00	0,98	0,95
M.O.L. / Totale Ricavi	0,00	0,02	0,05
Risultato operativo / Totale Ricavi	-0,05	-0,03	0,01
Risultato Gest.ione Editoriale / Totale Ricavi	-0,06	-0,04	-0,01
Risultato Lordo / Totale Ricavi	0,05	0,00	0,00
INDICI di DETTAGLIO:			
Ricavi Vendite / Totale Ricavi	0,53	0,52	0,50
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,43	0,44	0,44
INDICI di RENDIMENTO:			
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,05	-0,03	-0,01
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	0,09	0,01	0,01

Tab. 2.12

Cat.3 ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI			
	1995	1996	1997
INDICI di STRUTTURA:			
Attività Correnti / Totale Attività	0,57	0,48	0,48
Passività Correnti / Totale Passività	0,51	0,49	0,53
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,43	0,52	0,52
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,49	0,51	0,47
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,88	0,85	0,72
INDICI di DETTAGLIO:			
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,12	0,08	0,08
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,06	0,08	0,09
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,61	0,57	0,51
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,25	0,26	0,28
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,35	0,35	0,31
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,53	0,51	0,42

In ogni caso, il valore assunto dal MOL non è sufficiente a garantire alla categoria un risultato netto positivo in quanto il risultato operativo non è in grado di coprire gli oneri finanziari.

Categoria 4 - giornali politici (Tabb. 2.13 e 2.14)

È una categoria particolare di testate separate dalle altre, anche perché l'interpretazione dei dati basata su criteri di convenienza economica non basta a chiarire tutte le ragioni del loro modo di essere ed operare sul mercato.

Infatti, per tale categoria di giornali, tutti gli indici di struttura si confermano negativi analogamente agli esercizi 1995 e 1996. Questo deriva dal fatto che i costi operativi si presentano sempre al di sotto dei ricavi editoriali; inoltre rispetto al 1996 si registra una flessione dei ricavi editoriali del 29,19% comunque non compensata dalla riduzione dei costi operativi (-12,11%). Inevitabili, quindi, sono le conseguenze sul margine operativo lordo e sul risultato della gestione che si atte-

sta su un valore negativo di oltre 119 miliardi nel 1997 con un peggioramento del 20% rispetto al 1996. Il risultato lordo pari a 34,2 miliardi di perdita è, comunque, parzialmente mitigato dai contributi dello Stato che interessano ancora la presente categoria.

A fronte di simili risultati economici, la stessa struttura patrimoniale delle imprese editrici appartenenti alla categoria in oggetto ne risulta pesantemente condizionata, con rapporti all'interno dei vari stati patrimoniali che si allontanano da quelle condizioni minime di sufficienza rilevate nelle altre categorie.

In particolare, dall'analisi dell'indice che esprime il rapporto tra il patrimonio netto ed il totale delle passività, emerge un progressivo peggioramento nel triennio 1995-1997 in quanto si è passati dal 6% positivo del 1995 all'8% negativo del 1997, a dimostrazione di una struttura finanziaria decisamente sottocapitalizzata, fragile e precaria. La difficile sopravvivenza di tali testate è strettamente legata ai contributi dello Stato.

Tab. 2.14

Tab. 2.13

Cat.4 ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI			
	1995	1996	1997
INDICI di STRUTTURA:			
Costi Operativi / Totale Ricavi	-1,29	-1,37	-1,70
M.O.L. / Totale Ricavi	-0,29	-0,37	-0,70
Risultato operativo / Totale Ricavi	-0,32	-0,43	-0,77
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	-0,38	-0,54	-0,91
Risultato Lordo / Totale Ricavi	-0,09	-0,15	-0,26
INDICI di DETTAGLIO:			
Ricavi Vendite / Totale Ricavi	0,84	0,74	0,67
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,27	0,26	0,28
INDICI di RENDIMENTO:			
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,27	-0,34	-0,38
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	-1,21	4,01	-1,33

Cat.4
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI

	1995	1996	1997
INDICI di STRUTTURA:			
Attività Correnti / Totale Attività	0,76	0,76	0,85
Passività Correnti / Totale Passività	0,86	0,88	0,91
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,24	0,24	0,15
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,14	0,12	0,09
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,06	-0,02	-0,08
INDICI di DETTAGLIO:			
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,01	0,01	0,01
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,13	0,06	0,03
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,28	0,37	0,31
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,35	0,39	0,38
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,23	0,22	0,19
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,26	0,30	0,35

Capitolo 3

*L'analisi economico finanziaria
dei bilanci delle imprese editrici
del triennio 1995-19967
suddivise per classe di tiratura*

Sulla base dell'articolazione delle imprese per classi di tiratura, possiamo procedere ad un esame comparato dei principali dati economico-finanziari tra le classi stesse.

IMPRESE EDITRICI SUDDIVISE PER TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA

- Classe 1** : da 0 a 20.000 copie
 - Classe 2** : da 20.001 a 50.000 copie
 - Classe 3** : da 50.001 a 100.000 copie
 - Classe 4** : da 100.001 a 200.000 copie
 - Classe 5** : oltre 200.000 copie
-

Per agevolare la lettura abbiamo preso in considerazione i dati dell'esercizio 1997 (da Tab. 3.1 a 3.6) che di seguito riportiamo.

Commenti sugli indici economici suddivisi per classe di tiratura

1) Per le classi di tiratura 3 (da 50.001 a 100.000 copie tirate) e 5 (oltre 200.000 copie tirate), l'indice di struttura indicativo del rapporto tra costi operativi e totale dei ricavi editoriali si conferma positivo analogamente all'esercizio 1996 pur registrando una diminuzione rispettivamente di 2 e 5 punti percentuali.

L'indice permane, invece, negativo per le classi di tiratura 1,2 e 4. Si rileva, tuttavia, un lieve miglioramento in termini percentuali per le classi 1 (+0,37) e 2 (+0,02) rispetto all'esercizio precedente.

In particolare per la classe 3, nel confronto tra il 1996 ed il 1997 emerge che se i ricavi editoriali sono diminuiti del 3,1%, i costi operativi si sono ridotti del 5,2%; conseguentemente il MOL si è incrementato rispetto al 1996 del 31,3%. Tale classe di tiratura ha, inoltre, conseguito un risultato operativo positivo di lire 20,6 miliardi, maggiore del 400,8% rispetto al 1996.

L'analisi dell'andamento della classe 5 (oltre 200.000 copie annue) indica un riduzione dei ricavi editoriali (-1,1% rispetto al 1996) correlata, tuttavia, ad una riduzione più che proporzionale dei costi operativi (-6,6% rispetto al 1996); il MOL ha conseguentemente avuto un notevole miglioramento (+86,2% circa).

Come precedentemente anticipato, non si pervie-

ne alle medesime conclusioni per le imprese editrici appartenenti alle altre classi di tiratura.

In particolare per le classi 1 e 2 si è determinato un incremento dei ricavi editoriali (rispettivamente del 27,4% e del 23,4%) a cui non è corrisposta una variazione dei costi operativi tale da determinare un margine operativo lordo positivo. Infatti, per tali classi i costi operativi risultano, in tutto il triennio, superiori al totale dei ricavi editoriali, con la conseguenza di un MOL negativo, sia pure in miglioramento rispetto al 1996 (di circa il 20% per la classe 1 e dell'11% per la classe 2). Ciò evidenzia le notevoli difficoltà incontrate dalle imprese nell'attuare politiche di contenimento dei costi. Peggiora la situazione delle imprese appartenenti alla classe 4; infatti all'aumento dei ricavi editoriali del 34,9% si è accompagnato un incremento più che proporzionale dei costi, di circa il 50,9%, determinando così un peggioramento del MOL di circa il 362% in quanto si è passati da un risultato negativo di lire 26 miliardi del 1996 a lire 120 miliardi del 1997.

Dobbiamo, comunque, osservare che non è casuale che le classi 3 e 5 siano quelle che ottengono migliori risultati; in esse sono, infatti, incluse quelle imprese editoriali che già nel corso dell'indagine per tipologia di pubblicazione risultano trainanti in termini di risultato per tutta la popolazione esaminata (vedi Tab. 3.5)

2) Gli indici di struttura e composizione dello stato patrimoniale confermano le indicazioni fornite dall'analisi degli indicatori economici: infatti, le classi di tiratura 3 e 5 sono le uniche nelle quali vi è un rapporto tra il patrimonio netto ed il totale delle passività che denota una struttura finanziaria in espansione (rispettivamente 0,72 e 0,67). Le altre classi di tiratura risultano sottocapitalizzate e con una struttura finanziaria assai fragile e precaria.

Se passiamo ad una analisi temporale dell'indice di patrimonializzazione per classi di tiratura possiamo osservare che nell'ultimo biennio quest'ultimo migliora per le classi 1, 2 e peggiora per la 4. Per quest'ultima classe la circostanza è attribuibile principalmente al depauperamento dei mezzi propri conseguente alle perdite economiche subite nel corso degli ultimi esercizi.

TAB. 3.1

ANNO 1995 - RIEPILOGO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI

	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Classe 4	Classe 5	TOTALE
INDICI di STRUTTURA:						
Costi Operativi / Totale Ricavi	-1,33	-1,09	0,93	-1,13	0,96	0,99
M.O.L. / Totale Ricavi	-0,33	-0,09	0,07	-0,13	0,04	0,01
Utile operativo / Totale Ricavi	-0,40	-0,15	0,00	-0,16	0,00	-0,03
Risultato Gest.ione Editoriale / Totale Ricavi	-0,46	-0,17	0,00	-0,17	-0,02	-0,05
Utile Lordo / Totale Ricavi	-0,20	-0,06	0,01	-0,05	-0,01	-0,02
INDICI di DETTAGLIO:						
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,37	0,37	0,42	0,38	0,32	0,34
INDICI di RENDIMENTO:						
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,28	-0,19	0,00	-0,20	-0,06	-0,07
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	-0,59	-0,55	0,01	-0,31	-0,02	-0,06

TAB. 3.2

ANNO 1995 - RIEPILOGO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI

	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Classe 4	Classe 5	TOTALE
INDICI di STRUTTURA:						
Attività Correnti / Totale Attività	0,77	0,72	0,56	0,59	0,45	0,51
Passività Correnti / Totale Passività	0,71	0,69	0,62	0,58	0,55	0,58
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,23	0,28	0,44	0,41	0,55	0,49
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,29	0,31	0,38	0,42	0,45	0,42
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,25	0,15	0,81	0,23	0,59	0,54
INDICI di DETTAGLIO:						
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,07	0,03	0,09	0,02	0,07	0,06
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,13	0,33	0,24	0,15	0,19	0,20
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,80	0,62	0,58	0,41	0,63	0,60
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,25	0,11	0,18	0,29	0,13	0,17
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,21	0,35	0,34	0,29	0,46	0,39
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,44	0,53	0,43	0,48	0,36	0,40

TAB. 3.3

ANNO 1996 - RIEPILOGO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI

	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Classe 4	Classe 5	TOTALE
INDICI di STRUTTURA:						
Costi Operativi / Totale Ricavi	-1,98	-1,07	0,94	-1,05	0,94	0,97
M.O.L. / Totale Ricavi	-0,98	-0,07	0,06	-0,05	0,06	0,03
Utile operativo / Totale Ricavi	-1,24	-0,16	0,01	-0,08	0,01	-0,02
Risultato Gest.ione Editoriale / Totale Ricavi	-1,42	-0,17	0,00	-0,09	-0,01	-0,03
Utile Lordo / Totale Ricavi	-0,46	-0,06	0,05	-0,03	0,04	0,02
INDICI di DETTAGLIO:						
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,40	0,38	0,41	0,39	0,31	0,34
INDICI di RENDIMENTO:						
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,45	-0,21	0,00	-0,13	-0,05	-0,06
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	-30,28	-0,96	0,08	-0,26	0,04	-0,01

TAB. 3.4

ANNO 1996 - RIEPILOGO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI

	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Classe 4	Classe 5	TOTALE
INDICI di STRUTTURA:						
Attività Correnti / Totale Attività	0,84	0,72	0,54	0,67	0,43	0,50
Passività Correnti / Totale Passività	0,75	0,69	0,68	0,52	0,57	0,60
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,16	0,28	0,46	0,33	0,57	0,50
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,25	0,31	0,32	0,48	0,43	0,40
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,00	0,08	0,73	0,21	0,56	0,51
INDICI di DETTAGLIO:						
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,05	0,06	0,14	0,02	0,06	0,08
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,10	0,20	0,20	0,14	0,17	0,17
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,68	0,65	0,49	0,63	0,61	0,58
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,30	0,14	0,22	0,16	0,13	0,16
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,25	0,28	0,23	0,31	0,44	0,36
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,41	0,51	0,48	0,56	0,38	0,43

TAB. 3.5

ANNO 1997- RIEPILOGO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI

	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Classe 4	Classe 5	TOTALE
INDICI di STRUTTURA:						
Costi Operativi / Totale Ricavi	-1,61	-1,05	0,92	-1,18	0,89	0,95
M.O.L. / Totale Ricavi	-0,61	-0,05	0,08	-0,18	0,11	0,05
Utile operativo / Totale Ricavi	-0,71	-0,09	0,03	-0,22	0,06	0,00
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	-0,82	-0,10	0,02	-0,25	0,05	-0,01
Utile Lordo / Totale Ricavi	-0,12	-0,03	0,07	-0,12	0,08	0,05
INDICI di DETTAGLIO:						
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,39	0,41	0,41	0,36	0,31	0,34
INDICI di RENDIMENTO:						
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,40	-0,11	0,02	-0,24	-0,02	-0,04
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	-0,98	-0,14	0,13	-1,85	0,07	0,06

TAB. 3.6

ANNO 1997 - RIEPILOGO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI

	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Classe 4	Classe 5	TOTALE
INDICI di STRUTTURA:						
Attività Correnti / Totale Attività	0,87	0,63	0,53	0,77	0,43	0,52
Passività Correnti / Totale Passività	0,83	0,69	0,62	0,70	0,65	0,66
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,13	0,37	0,47	0,23	0,57	0,48
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,17	0,31	0,38	0,30	0,35	0,34
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,06	0,32	0,72	0,06	0,67	0,49
INDICI di DETTAGLIO:						
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,07	0,04	0,13	0,03	0,07	0,07
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,11	0,28	0,22	0,11	0,16	0,17
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,80	0,72	0,43	0,79	0,55	0,55
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,33	0,09	0,19	0,22	0,10	0,15
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,23	0,29	0,30	0,26	0,43	0,35
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,58	0,61	0,42	0,48	0,49	0,48

TAB. 3.7

CLASSE 1 - FINO A 20.000 COPIE DI TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI
TRIENNIO 1995 -1997

	1995	1996	1997
INDICI di STRUTTURA:			
Costi Operativi / Totale Ricavi	-1,33	-1,98	-1,61
M.O.L. / Totale Ricavi	-0,33	-0,98	-0,61
Utile operativo / Totale Ricavi	-0,40	-1,24	-0,71
Risultato Gest.ione Editoriale / Totale Ricavi	-0,46	-1,42	-0,82
Utile Lordo / Totale Ricavi	-0,20	-0,46	-0,12
INDICI di DETTAGLIO:			
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,37	0,40	0,39
INDICI di RENDIMENTO:			
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,28	-0,45	-0,40
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	-0,59	-30,28	-0,98

TAB. 3.9

CLASSE 2 - DA 20.001 A 50.000 COPIE DI TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI
TRIENNIO 1995 -1997

	1995	1996	1997
INDICI di STRUTTURA:			
Costi Operativi / Totale Ricavi	-1,09	-1,07	-1,05
M.O.L. / Totale Ricavi	-0,09	-0,07	-0,05
Utile operativo / Totale Ricavi	-0,15	-0,16	-0,09
Risultato Gest.ione Editoriale / Totale Ricavi	-0,17	-0,17	-0,10
Utile Lordo / Totale Ricavi	-0,06	-0,06	-0,03
INDICI di DETTAGLIO:			
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,37	0,38	0,41
INDICI di RENDIMENTO:			
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,19	-0,21	-0,11
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	-0,55	-0,96	-0,14

TAB. 3.8

CLASSE 1 - FINO A 20.000 COPIE DI TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI
TRIENNIO 1995 -1997

	1995	1996	1997
INDICI di STRUTTURA:			
Attività Correnti / Totale Attività	0,77	0,84	0,87
Passività Correnti / Totale Passività	0,71	0,75	0,83
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,23	0,16	0,13
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,29	0,25	0,17
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,25	0,00	0,06
INDICI di DETTAGLIO:			
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,07	0,05	0,07
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,13	0,10	0,11
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,80	0,68	0,80
Debiti Finanziari/Totale Passività Correnti	0,25	0,30	0,33
Debiti Commerciali/Totale Passività Correnti	0,21	0,25	0,23
Fondo T.F.R./Totale Passività M-L Termine	0,44	0,41	0,58

TAB. 3.10

CLASSE 2 - DA 20.001 A 50.000 COPIE DI TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI
TRIENNIO 1995 -1997

	1995	1996	1997
INDICI di STRUTTURA:			
Attività Correnti / Totale Attività	0,72	0,72	0,63
Passività Correnti / Totale Passività	0,69	0,69	0,69
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,28	0,28	0,37
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,31	0,31	0,31
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,15	0,08	0,32
INDICI di DETTAGLIO:			
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,03	0,06	0,04
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,33	0,20	0,28
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,62	0,65	0,72
Debiti Finanziari/Totale Passività Correnti	0,11	0,14	0,09
Debiti Commerciali/Totale Passività Correnti	0,35	0,28	0,29
Fondo T.F.R./Totale Passività M-L Termine	0,53	0,51	0,61

TAB. 3.11

CLASSE 3 - DA 50.001 A 100.000 COPIE DI TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI
TRIENNIO 1995 -1997

	1995	1996	1997
INDICI di STRUTTURA:			
Costi Operativi / Totale Ricavi	0,93	0,94	0,92
M.O.L. / Totale Ricavi	0,07	0,06	0,08
Utile operativo / Totale Ricavi	0,00	0,01	0,03
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	0,00	0,00	0,02
Utile Lordo / Totale Ricavi	0,01	0,05	0,07
INDICI di DETTAGLIO:			
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,42	0,41	0,41
INDICI di RENDIMENTO:			
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	0,00	0,00	0,02
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	0,01	0,08	0,13

TAB. 3.13

CLASSE 4 - DA 100.001 A 200.000 COPIE DI TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI
TRIENNIO 1995 -1997

	1995	1996	1997
INDICI di STRUTTURA:			
Costi Operativi / Totale Ricavi	-1,13	-1,05	-1,18
M.O.L. / Totale Ricavi	-0,13	-0,05	-0,18
Utile operativo / Totale Ricavi	-0,16	-0,08	-0,22
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	-0,17	-0,09	-0,25
Utile Lordo / Totale Ricavi	-0,05	-0,03	-0,12
INDICI di DETTAGLIO:			
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,38	0,39	0,36
INDICI di RENDIMENTO:			
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,20	-0,13	-0,24
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	-0,31	-0,26	-1,85

TAB. 3.12

CLASSE 3 - DA 50.001 A 100.000 COPIE DI TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI
TRIENNIO 1995 -1997

	1995	1996	1997
INDICI di STRUTTURA:			
Attività Correnti / Totale Attività	0,56	0,54	0,53
Passività Correnti / Totale Passività	0,62	0,68	0,62
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,44	0,46	0,47
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,38	0,32	0,38
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,81	0,73	0,72
INDICI di DETTAGLIO:			
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,09	0,14	0,13
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,24	0,20	0,22
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,58	0,49	0,43
Debiti Finanziari/Totale Passività Correnti	0,18	0,22	0,19
Debiti Commerciali/Totale Passività Correnti	0,34	0,23	0,30
Fondo T.F.R./Totale Passività M-L Termine	0,43	0,48	0,42

TAB. 3.14

CLASSE 4 - DA 100.001 A 200.000 COPIE DI TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI
TRIENNIO 1995 -1997

	1995	1996	1997
INDICI di STRUTTURA:			
Attività Correnti / Totale Attività	0,59	0,67	0,77
Passività Correnti / Totale Passività	0,58	0,52	0,70
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,41	0,33	0,23
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,42	0,48	0,30
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,23	0,21	0,06
INDICI di DETTAGLIO:			
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,02	0,02	0,03
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,15	0,14	0,11
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,41	0,63	0,79
Debiti Finanziari/Totale Passività Correnti	0,29	0,16	0,22
Debiti Commerciali/Totale Passività Correnti	0,29	0,31	0,26
Fondo T.F.R./Totale Passività M-L Termine	0,48	0,56	0,48

Tab. 3.15

CLASSE 5 - OLTRE 200.000 COPIE
DI TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI
TRIENNIO 1995-1997

	1995	1996	1997
INDICI di STRUTTURA:			
Costi Operativi / Totale Ricavi	0,96	0,94	0,89
M.O.L. / Totale Ricavi	0,04	0,06	0,11
Utile operativo / Totale Ricavi	0,00	0,01	0,06
Risultato Gestione Editoriale/Totale Ricavi	-0,02	-0,01	0,05
Utile Lordo / Totale Ricavi	-0,01	0,04	0,08
INDICI di DETTAGLIO:			
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,32	0,31	0,31
INDICI di RENDIMENTO:			
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,06	-0,05	-0,02
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	-0,02	0,04	0,07

Tab. 3.16

CLASSE 5 - OLTRE 200.000 COPIE
DI TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI
TRIENNIO 1995-1997

	1995	1996	1997
INDICI di STRUTTURA:			
Attività Correnti / Totale Attività	0,45	0,43	0,43
Passività Correnti / Totale Passività	0,55	0,57	0,65
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,55	0,57	0,57
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,45	0,43	0,35
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,59	0,56	0,67
INDICI di DETTAGLIO:			
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,07	0,06	0,07
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,19	0,17	0,16
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,63	0,61	0,55
Debiti Finanziari/Totale Passività Correnti	0,13	0,13	0,10
Debiti Commerciali/Totale Passività Correnti	0,46	0,44	0,43
Fondo T.F.R./Totale Passività M-L Termine	0,36	0,38	0,49

Capitolo 4
Conclusioni

Lo scenario che emerge dall'analisi dei bilanci delle imprese editrici di quotidiani nel triennio 1995-1997 offre certamente indicazioni di miglioramento rispetto al recente passato.

La circostanza che il risultato netto aggregato si sia attestato nel 1997 su un utile di 138 miliardi di lire, con un incremento di 90,4 miliardi rispetto al 1996, costituisce la conferma di un cambiamento di tendenza in fase di consolidamento e non può quindi che essere considerato un segnale positivo. Il fenomeno non deve però indurre a conclusioni affrettate circa il superamento dei fattori di crisi che, invece, sono tuttora presenti ed operanti nel settore.

Innanzitutto, accanto ad imprese che hanno conseguito notevoli avanzi di gestione, ve ne sono molte altre che accusano ancora perdite considerevoli. Ciò sta a significare che il miglioramento gestionale ha avuto un'evoluzione a macchia di leopardo, accentuando il dualismo tra imprese in attivo e quelle in perdita. Queste ultime, per l'insufficiente dotazione di risorse, rischiano l'emarginazione da un mercato che è sempre più competitivo.

Vi è poi da considerare la stessa evoluzione strutturale del fatturato complessivo editoriale. Nel 1997 è aumentato soltanto del 3,6%, mentre nel 1996 l'aumento era stato del 7,7%. Il ritmo di espansione si è pertanto dimezzato ed il risultato, comunque positivo, è da imputare esclusivamente all'andamento favorevole dei ricavi pubblicitari cresciuti del 9%, mentre i ricavi da vendita delle copie hanno fatto registrare una sia pur lieve flessione (-0,3%). Una flessione alla cui origine ha giocato un duplice ordine di motivi: l'invarianza del prezzo di vendita al pubblico e il calo (-0,2%) dell'ammontare complessivo delle copie vendute nel corso dell'anno. Quest'ultimo punto è importante perché mette in luce come uno dei fattori di crisi più preoccupanti del settore sia da collegare all'attuale configurazione del mercato caratterizzato dalla tendenza delle vendite al ripiegamento e da un certo livello di usura del lettore tradizionale.

Se questi elementi si collegano alla persistenza delle tradizionali strozzature organizzative derivanti da una rete distributiva che non offre alternative ai tradizionali sbocchi commerciali rappresentati dalle edi-

cole, da un sistema inefficiente di servizi postali e di trasporto, da una legislazione sociale e fiscale di ostacolo allo sviluppo di rapporti di collaborazione flessibili necessari per la realizzazione di circuiti di consegna porta a porta a costi sopportabili, dall'assenza di una politica diretta a stimolare la lettura giovanile nelle scuole attraverso incentivi ed azioni coordinate di tutte le istituzioni interessate, si ottiene lo sfondo dei vincoli che incontrano le imprese editrici nel disegnare le loro strategie di mercato. Si ricava altresì un'indicazione significativa dell'incidenza ostativa che questo tipo di scenario ha per quelle imprese di minori dimensioni che, non avendo un solido retroterra finanziario da cui ricavare risorse da destinare ad investimenti in distribuzione e in promozione, sono costrette a muoversi adottando strategie meramente difensive ed orientate al contenimento dei costi piuttosto che all'aggressione del mercato.

Alla limitata crescita del fatturato editoriale ha peraltro corrisposto un'evoluzione dei costi operativi ancora più contenuta (+1,6%). Di qui l'aumento del margine operativo lordo risultante appunto dalla differenza tra ricavi editoriali e costi operativi, che è passato da 163 miliardi nel 1996 a 260 miliardi nel 1997. Conseguentemente, il rapporto tra MOL e fatturato editoriale si è attestato su livelli (5,3%) più soddisfacenti rispetto al precedente esercizio (3,4%).

Il 1997 si caratterizza inoltre per un risultato operativo positivo. Era dal 1989 che non si verificava un simile evento. Nell'ultimo anno del periodo considerato, il conto economico aggregato delle imprese editrici ha mostrato un MOL che, dopo la copertura dei costi diretti, è stato in grado di far fronte agli altri costi generati dalla gestione economica quali gli ammortamenti ed altri accantonamenti ed oneri.

Ciò nonostante, l'utile operativo non ha consentito il raggiungimento di un risultato positivo della gestione editoriale. Quest'ultimo, sempre negativo nel triennio, ha assunto, comunque, valori decrescenti passando dai 222 miliardi del 1995 ai 48,8 miliardi del 1997. Come avvenuto nel 1996, anche nel 1997 il settore è riuscito a chiudere in utile l'esercizio soltanto attraverso entrate extra-gestionali.

La circostanza che la gestione editoriale si sia chiusa con un risultato negativo anche nel 1997 avvalorava l'osservazione già fatta fin dal 1991 circa il graduale esaurimento della funzione equilibratrice della gestione finanziaria su quella economica complessiva. Nei tre esercizi del periodo considerato gli oneri finanziari hanno infatti sempre superato i proventi in misura consistente, agendo pertanto da fattori squilibranti.

Per il 1998, le previsioni formulate sulla base dei dati prodotti da un campione omogeneo di testate quotidiane indicano un'ulteriore flessione delle vendite complessive. Poiché nell'anno non si sono registrate variazioni dei prezzi di vendita è da attendersi un'ulteriore leggera flessione dei ricavi da vendita delle copie, peraltro ampiamente compensata dall'incremento dei ricavi da pubblicità che, gli ultimi dati rilevati dall'Osservatorio Fcp-Fieg, consentono di quantificare in misura ampiamente superiore al 10 per cento.

Un incremento di fatturato dell'ordine del 4-5% è dunque configurabile ancora una volta grazie al positivo andamento della pubblicità che continua a espandersi sulla spinta degli ottimi risultati conseguiti nel biennio precedente.

In presenza di un mercato della diffusione che stenta a riprendersi e al fine di fronteggiare il ristagno della domanda sono prevedibili nuove iniziative dirette alla razionalizzazione dei processi produttivi interni, con tagli di organico ed incremento dell'outsourcing alla ricerca di una maggiore produttività e del mantenimento della economicità di gestione.

Si tratta di processi resi necessari anche perché la dinamica del costo del lavoro risultante dall'analisi scalare dei conti economici delle imprese, se appare contenuta in valori assoluti, lo è assai di meno in termini relativi. A fronte di un incremento dell'1,9% della voce lavoro di cui ai bilanci aggregati, il costo del lavoro per unità di prodotto è cresciuto nel 1997 rispetto al 1996 del 5,6% in misura pressoché tripla rispetto al dato assoluto. Il costo del lavoro per addetto, a sua volta, è aumentato del 3,8%, in misura doppia. Nonostante la riduzione del numero degli addetti, il costo del lavoro mantiene ritmi di espansione ancora troppo elevati in rapporto sia ai costi operativi che ai ricavi editoriali.

Va comunque sottolineato che una spinta alla crescita delle vendite e del fatturato non pubblicitario

potrà venire se, dopo un lungo e travagliato iter parlamentare, vedrà finalmente la luce il disegno di legge sulla sperimentazione dell'allargamento della rete distributiva dei giornali a bar, tabaccherie, distributori di benzina e ad esercizi della grande distribuzione. Il disegno di legge che, al momento in cui va in stampa questo volume, è stato già approvato dalla Camera ed è passato al Senato per la ratifica definitiva, dovrebbe entrare in vigore entro il mese di febbraio del 1999. Se i risultati della sperimentazione, che durerà 18 mesi, saranno positivi si apriranno nuove e interessanti possibilità di crescita del mercato editoriale, recuperando alla lettura quelle fasce di consumatori che abitualmente non si recano in edicola.

Secondo la relazione tecnica che ha accompagnato il provvedimento, i punti di vendita dovrebbero aumentare di 6-8000 unità e provocare un incremento delle vendite di circa il 10%. Per i quotidiani ciò si tradurrebbe in 600 mila copie di maggiori vendite giornaliere e in un incremento di fatturato pari a circa 250 miliardi di lire.

Laddove esistono risorse adeguate, si assisterà anche a politiche di rilancio della produzione e ad una maggiore diversificazione qualitativa dei prodotti offerti anche nel campo dell'editoria elettronica online ed offline. Su questo piano gli editori si sono già mossi in passato assecondando l'evoluzione in atto nel mondo delle comunicazioni.

L'ingresso nel settore dell'editoria elettronica e, in particolare, nell'area della multimedialità ha dei costi elevati ma è una prospettiva alla quale i giornali non possono sottrarsi pena la graduale emarginazione dal mercato dell'informazione. La stessa esigenza di sfondare le barriere della lettura ha imposto agli editori strategie editoriali caratterizzate da un'ottica di mercato più ampia in cui la stessa versione elettronica diventa un importante strumento di comunicazione e di promozione del tradizionale prodotto stampato. Si tratta di un mutamento in atto che trae spinta dal ruolo che le aziende editrici sono destinate ad assumere nei prossimi anni e che le vedrà agire sul mercato come produttrici non più unicamente di informazioni scritte ma di informazioni tout court, indipendentemente dalla destinazione finale che sarà multipla (carta, Cd-rom, Internet) e orientata dall'evoluzione dei singoli segmenti di mercato.

Allegati