

**INDAGINE SUI BILANCI
DELLE IMPRESE EDITRICI
DI GIORNALI QUOTIDIANI
(1996 - 1997 - 1998)**

*Studio commissionato
dalla FIEG
alla Deloitte & Touche*



FEDERAZIONE ITALIANA EDITORI GIORNALI

Indice

Presentazione di <i>Mario Ciancio Sanfilippo</i>	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	32
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 1996-1998 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	43
• ROI	43
• ROE	46
5. Esame della struttura patrimoniale	47
<hr/>	
Capitolo 3 - L'ANALISI ECONOMICO-FINANZIARIA DEI BILANCI DELLE IMPRESE EDITRICI DEL TRIENNIO 1996-1998 SUDDIVISE PER CLASSI DI TIRATURA	51
<hr/>	
Capitolo 4 - CONCLUSIONI	59
<hr/>	
Allegati	63
Bilanci riclassificati complessivi	65
Bilanci riclassificati per tipologia di pubblicazione	69
Bilanci riclassificati per classi di tiratura	87
Le imprese editrici oggetto di rilevazione	111

Presentazione

L'indagine sui bilanci delle aziende editrici di quotidiani che la società di revisione e di certificazione Deloitte & Touche realizza su incarico della Fieg è giunta alla sua undicesima edizione.

L'arco temporale coperto riguarda il triennio 1996-1997-1998 e le indicazioni che si traggono forniscono un approfondito quadro di riferimento sulla situazione dell'editoria quotidiana nelle sue componenti economico-finanziarie e sulle sue prospettive soprattutto se confrontato con le indicazioni offerte dallo studio sulla stampa in Italia realizzato dall'ufficio studi della Fieg.

Un primo dato merita di essere sottolineato: negli ultimi anni si è assistito ad un notevole miglioramento dei risultati della gestione delle aziende editrici di quotidiani considerate nel loro insieme. È un'indicazione positiva, che testimonia del duro sforzo di riorganizzazione operato dal settore per ricondurre ad equilibrio i propri conti. Un obiettivo che ha una valenza non solo economica essendo l'equilibrio finanziario il miglior viatico per una gestione dell'informazione che non paghi pedaggi a chi dall'esterno debba ripianarne le perdite.

Il dato, peraltro, è di quelli che non possono essere lasciati senza qualche ulteriore spiegazione o approfondimento per evitare conclusioni affrettate. Il settore nel suo complesso produce utili, ma non in tutte le sue componenti. Al suo interno, infatti, sono tuttora presenti e, purtroppo, molto diffuse, situazioni aziendali difficili, con ricorrenti crisi che mettono in forse la sopravvivenza di alcune testate giornalistiche.

Il secondo dato è rappresentato dalla perdurante debolezza della domanda e, quindi, da una dinamica delle vendite sostanzialmente stagnante. La forte crescita della pubblicità è riuscita negli ultimi anni a compensare la flessione degli introiti derivanti dalla vendita delle copie.

Dalle prime anticipazioni relative al 1999 sembrano emergere segnali di ripresa della diffusione. Ed anche questo è un altro dato positivo che potrà essere ulteriormente migliorato dalla piena operatività della legge n. 108/1999 sull'ampliamento, a titolo sperimentale, della rete di vendita. L'impatto del processo di liberalizzazione dell'assetto distributivo sarà visibile soltanto nel corso della prima parte del 2000, quando i punti di vendita aggiuntivi raggiungeranno il numero programmato.

Le prospettive inducono ad un certo ottimismo, anche se all'interno del settore permangono molti problemi, tra i quali la scarsa affidabilità di servizi pubblici fondamentali quali le poste e i trasporti, una dinamica dei costi del lavoro troppo accentuata, una legislazione sociale e fiscale ancora troppo rigida, un assetto del mercato pubblicitario ancora troppo sbilanciato in favore del mezzo televisivo. Sarebbe logico attendersi, da un lato, una maggiore attenzione da parte del Governo per l'editoria e, dall'altro, un comportamento sindacale più mirato allo sviluppo del settore dell'informazione che alla difesa dei privilegi.

Elementi problematici e di trasformazione segnano dunque la fase che attraversa il settore dell'editoria. Elementi che non derivano soltanto da processi interni al settore, ma anche da fattori esterni di grande rilievo quali la rapida evoluzione delle tecnologie di comunicazione e, in particolare, dall'esplosione di Internet che costringe a confrontarsi con nuovi modi di comunicare. Confronto che potrà risolversi in occasioni di crescita solo se le imprese editrici potranno utilizzare il nuovo mezzo senza i vincoli e le pastoie che sono presenti nei mezzi tradizionali.

L'ingresso in aree innovative rappresenta un percorso ineludibile per l'editoria giornalistica, indipendentemente dalle dimensioni delle imprese. L'utilizzazione sinergica dei nuovi mezzi è certamente lo sbocco realisticamente più conveniente e più praticabile per mantenere e rafforzare le posizioni in un mercato sempre frammentato ed articolato negli interessi che esso esprime.

Mario Ciancio Sanfilippo

Introduzione

*Analisi dei bilanci delle imprese editrici
per il triennio 1996-1998*

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

Il periodo preso in considerazione riguarda il triennio 1996-1998.

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 1996-1998 suddivisi per tipologia di pubblicazione.

Capitolo 3.

L’analisi economico-finanziaria dei bilanci delle imprese editrici del triennio 1996-1998 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

Al fine di delineare un quadro generale d'insieme, nel contesto del quale collocare l'interpretazione dei diversi fenomeni economico-finanziari che hanno influenzato l'andamento delle imprese editrici, 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. 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 sopra-descritti 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 e 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 allegati statistici in-

viati 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

La precedente struttura di bilancio delle imprese editrici, richiesta dalla legge n. 416/81, prevedeva l'indicazione dei contributi eventualmente ricevuti da parte dello Stato. La disponibilità di questa informazione consentiva di svolgere diverse considerazioni sull'incidenza dei contributi statali sia a livello economico che patrimoniale. Come già illustrato nelle precedenti indagini, 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 un'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 Tab. 1.1 e 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 a 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 sin-

gole categorie, tra bilanci con risultato economico positivo e negativo.

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 a 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.

SUDDIVISIONE DELLE TESTATE PER CLASSE E TIPOLOGIA DI PUBBLICAZIONE

TAB. 1.1

1996									
Classi di tiratura (media quotidiana)	Naz	Sport.	Categorie					Totale	
			Eco.	Altri	Prov.	Reg.	Plr.		Pol.
0 - 20.000				1	11	2		3	17
20.001 - 50.000			1		9	5		1	16
50.001 - 100.000	1		1		7	8	1	1	19
100.001 - 200.000	1	1				3	2		7
Oltre 200.000	5	2	1				3	1	12
TOTALE	7	3	3	1	27	18	6	6	71

TAB. 1.2

1997									
Classi di tiratura (media quotidiana)	Naz	Sport.	Categorie					Totale	
			Eco.	Altri	Prov.	Reg.	Plr.		Pol.
0 - 20.000				1	15	1		3	20
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	1	9
Oltre 200.000	4	2	1				3		10
TOTALE	7	3	3	1	30	18	6	6	74

TAB. 1.3

1998									
Classi di tiratura (media quotidiana)	Naz	Sport.	Categorie					Totale	
			Eco.	Altri	Prov.	Reg.	Plr.		Pol.
0 - 20.000				1	14	3		2	20
20.001 - 50.000	2				9	4		2	17
50.001 - 100.000			2		7	8	1	1	19
100.001 - 200.000	2	1				3	3	1	10
Oltre 200.000	4	2	1				2		9
TOTALE	8	3	3	1	30	18	6	6	75

TAB. 1.4

TAB. 1.5

ANALISI DEI RISULTATI ECONOMICI PER CATEGORIA (MILIONI DI LIRE)

	1996		1997		1998	
Categoria 1						
1) Nazionali						
- Utili	112.764	4	107.163	3	175.523	4
- Perdite	-41.555	3	-39.073	4	-33.446	4
Netto	71.209		68.090		142.077	
2) Sportivi						
- Utili	29.880	2	34.462	2	41.097	2
- Perdite	-1.956	1	-11.431	1	-5.760	1
Netto	27.924		23.031		35.337	
3) Economici						
- Utili	13.744	2	32.594	3	36.764	3
- Perdite	-6	1				
Netto	13.738		32.594		36.764	
4) Altri						
- Utili						
- Perdite	-8	1	-39	1	-1.104	1
Netto	-8		-39		-1.104	
Totale categoria						
- Utili	156.388	8	174.220	8	253.384	9
- Perdite	-43.525	6	-50.544	6	-40.310	6
Netto	112.863		123.676		213.074	
Categoria 2						
1) Provinciali						
- Utili	11.035	12	53.608	15	51.551	17
- Perdite	-31.379	11	-9.838	9	-7.683	7
Netto	-20.344		43.770		43.868	
2) Regionali						
- Utili	11.590	10	13.868	10	33.014	11
- Perdite	-15.079	4	-12.432	4	-8.035	4
Netto	-3.489		1.436		24.979	
3) Serali						
- Utili						
- Perdite						
Netto						
Totale categoria						
- Utili	22.625	22	67.476	25	84.566	28
- Perdite	-46.459	15	-22.270	13	-15.719	11
Netto	-23.834		45.206		68.847	
Categoria 3						
Pluriregionali						
- Utili	15.497	3	17.633	4	28.878	4
- Perdite	-27.796	2	-26.926	1	-26.212	1
Netto	-12.299		-9.293		2.666	
Categoria 4						
Politici						
- Utili	82	1	8	1	458	2
- Perdite	-32.094	6	-38.668	6	-24.100	4
Netto	-32.012		-38.660		-23.642	
Totale categoria						
- Utili	194.592	34	259.336	38	367.285	43
- Perdite	-149.874	29	-138.407	26	-106.340	22
Netto	44.718		120.929		260.945	

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)

	1996		1997		1998	
CLASSE 1						
- UTILI	127	5	910	5	7.337	10
- PERDITE	-20.088	11	-11.196	12	-6.335	6
NETTO	-19.961		-10.286		1.002	
CLASSE 2						
- UTILI	2.768	6	4.088	8	7.334	7
- PERDITE	-17.004	5	-14.648	5	-12.150	6
NETTO	-14.236		-10.560		-4.816	
CLASSE 3						
- UTILI	25.194	11	29.531	12	34.481	14
- PERDITE	-18.545	6	-10.684	3	-3.424	3
NETTO	6.649		18.847		31.057	
CLASSE 4						
- UTILI	5.039	4	10.159	4	30.816	3
- PERDITE	-26.282	3	-100.509	5	-75.863	6
NETTO	-21.243		-90.350		-45.047	
CLASSE 5						
- UTILI	161.465	8	214.649	9	287.318	9
- PERDITE	-67.956	4	-1.371	1	-8.569	1
NETTO	93.509		213.278		278.749	
TOTALE CLASSI						
- UTILI	194.593	34	259.337	38	367.286	43
- PERDITE	-149.875	29	-138.408	26	-106.341	22
NETTO	44.718		120.929		260.945	

Analogamente all'indagine svolta lo scorso anno, un gruppo editoriale, per il triennio considerato, non ha reso disponibili i dati patrimoniali delle singole testate di sua appartenenza.

Inoltre, per la prima volta nel 1998 un gruppo editoriale non ha reso disponibili i dati patrimoniali riferiti all'esercizio 1998. Ai fini della presente indagine si è reso, quindi, necessario, per motivo metodologico di confronto, rendere omogenei gli esercizi 1996 e 1997 alla situazione sopradescritta per il 1998.

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 i due gruppi editoriali di cui sopra hanno fornito i dati economici divisi per le singole testate di loro proprietà.

DATI RELATIVI A TIRATURA, VENDITE E RICAVI PER IL TRIENNIO 1996-1998 (*)

	tiratura media quotidiana						vendita media quotidiana					
	1996	1997	var % 96-97	1998	var % 97-98	var % 96-98	1996	1997	var % 96-97	1998	var % 97-98	var % 96-98
Categoria 1												
Nazionali	3.020.922	2.896.003	-4,14	2.808.826	-3,01	-7,02	2.148.085	2.137.034	-0,51	2.076.820	-2,82	-3,32
Sportivi	1.208.470	1.193.533	-1,24	1.201.684	0,68	-0,56	748.677	770.902	2,97	815.755	5,82	8,96
Economici	581.001	580.700	-0,05	672.181	15,75	15,69	395.777	424.954	7,37	474.432	11,64	19,87
Altri	9.500	8.003	-15,76	9.194	14,88	-3,22	8.550	8.003	-6,40	2.790	-65,14	-67,37
Totale cat. 1	4.819.893	4.678.239	-2,94	4.691.885	0,29	-2,66	3.301.089	3.340.893	1,21	3.369.797	0,87	2,08
Categoria 2												
Provinciali	837.008	848.695	1,40	867.618	2,23	3,66	646.741	653.293	1,01	658.433	0,79	1,81
Regionali	1.194.465	1.155.508	-3,26	1.140.932	-1,26	-4,48	850.159	855.856	0,67	859.529	0,43	1,10
Serali												
Totale cat. 2	2.031.473	2.004.203	-1,34	2.008.550	0,22	-1,13	1.496.900	1.509.149	0,82	1.517.962	0,58	1,41
Categoria 3												
Pluriregionali	1.254.206	1.189.819	-5,13	1.174.633	-1,28	-6,34	895.058	888.859	-0,69	882.514	-0,71	-1,40
Categoria 4												
Politici	397.605	327.286	-17,69	310.832	-5,03	-21,82	188.303	145.531	-22,71	118.621	-18,49	-37,01
TOTALE	8.503.177	8.199.547	-3,57	8.185.900	-0,17	-3,73	5.881.350	5.884.432	0,05	5.888.894	0,08	0,13
	ricavi da vendite (lire migliaia)						ricavi da pubblicità (lire migliaia)					
	1996	1997	var % 96-97	1998	var % 97-98	var % 96-98	1996	1997	var % 96-97	1998	var % 97-98	var % 96-98
Categoria 1												
Nazionali	948.516	966.400	1,89	847.321	-12,32	-10,67	825.443	918.599	11,29	1.039.664	13,18	25,95
Sportivi	300.297	312.670	4,12	300.086	-4,02	-0,07	101.043	108.936	7,81	125.411	15,12	24,12
Economici	166.974	174.901	4,75	204.843	17,12	22,68	160.096	184.586	15,30	221.478	19,99	38,34
Altri		914		279	0,00	0,00		3.169		3.640	0,00	0,00
Totale cat. 1	1.415.787	1.454.885	2,76	1.352.529	-7,04	-4,47	1.086.582	1.215.290	11,85	1.390.193	14,39	27,94
Categoria 2												
Provinciali	256.520	262.723	2,42	262.180	-0,21	2,21	228.790	248.985	8,83	275.148	10,51	20,26
Regionali	334.936	340.688	1,72	336.368	-1,27	0,43	288.705	306.612	6,20	336.930	9,89	16,70
Serali												
Totale cat. 2	591.456	603.411	2,02	598.548	-0,81	1,20	517.495	555.597	7,36	612.078	10,17	18,28
Categoria 3												
Pluriregionali	367.352	359.037	-2,26	353.714	-1,48	-3,71	326.381	349.726	7,15	378.602	8,26	16,00
Categoria 4												
Politici	137.298	87.428	-36,32	38.243	-56,26	-72,15	32.212	19.427	-39,69	12.495	-35,68	-61,21
TOTALE	2.511.893	2.504.761	-0,28	2.343.034	-6,46	-6,72	1.962.670	2.140.040	9,04	2.393.368	11,84	21,94

(*) 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

Al fine di interpretare correttamente i risultati economici del triennio 1996-1998, è necessario acquisire una visione complessiva dell'evoluzione del settore editoriale, analizzando gli andamenti relativi alle tirature e alle vendite (Tab. 1.7).

Nel triennio in esame il 1998 registra il minor volume di vendite complessive, confermando il trend di generale decremento della domanda del prodotto "stampa quotidiana", fotografato nel precedente esercizio.

Lo spartiacque tra un andamento discontinuo nei volumi di tiratura e vendite e una costante tendenza alla diminuzione può essere individuato nell'anno 1993. Gli anni a esso precedenti evidenziano variazioni nei volumi negative (variazione '87-88 tiratura -2,48%, vendite -3,04%; variazione '90-91 tiratura -9,85%, vendite -10,82%) a cui si alternano variazioni positive (variazione '88-89 tiratura 6,22%, vendite 5,71%; variazione '91-92 tiratura 7,54%, vendite 7,47%).

Si è trattato di anni caratterizzati da eventi di natura eccezionale e temporanea (come, ad esempio, le numerose giornate di sciopero che penalizzarono il 1991 in fase di rinnovo dei contratti di lavoro), conseguentemente dall'analisi dei risultati di quel periodo difficilmente potevano trarsi le linee di tendenza e previsioni attendibili sull'andamento del settore.

Al contrario, i dati relativi agli anni successivi il 1993 possono ritenersi significativi degli effetti prodotti dalla crisi economica che ha colpito indiscriminatamente tutti i settori, impedendo lo sviluppo dei livelli produttivi e commerciali delle imprese per lungo tempo e che tuttora ritarda il processo di crescita cui il sistema imprenditoriale aspira.

Il consuntivo 1998 ha confermato il calo nei volumi di tiratura e vendita evidenziato lo scorso anno, sconfessando il segnale positivo di ripresa nell'andamento della tiratura e delle vendite palesatosi nel 1996, rispettivamente +0,43% e +0,01%.

Tra il 1996 e il 1998, la tiratura è diminuita del 4,8% (variazione '96-97: -3,49%; variazione '97-98: -1,36%) e le vendite, il cui calo era ripreso nel 1997 con una variazione rispetto al 1996 del -0,02%, confermano il trend negativo, diminuendo tra il 1997 e il 1998 di un ulteriore 0,65%.

Leggendo nel dettaglio i dati relativi alla tiratura, emerge che i cali più consistenti si registrano anche per il 1998 nella categoria politici (-23,71%) e nella categoria nazionali (-2,78%). Nelle vendite, ancora manifesta è la sempre maggiore preferenza dimostrata dai lettori verso i quotidiani sportivi (+5,41%) e quelli economici (+10,45%), la cui po-

sitiva evoluzione non è comunque in grado di compensare la diminuzione delle vendite riportata dalle altre categorie, in particolare politici (-37,76%) e nazionali (-2,54%).

Nell'ambito del settore editoriale permane dunque una evidente inadeguatezza nei livelli di vendita; le vendite medie giornaliere nel 1998 si attestano sugli stessi valori del 1997 (+0,08%) (Tab. 1.6), ma nel complesso, tra il 1990 e il 1998 la diffusione media giornaliera è diminuita di quasi un milione di copie; recenti dati statistici sulla diffusione della carta stampata evidenziano che in Italia ogni 1.000 abitanti si riscontrano 102 copie diffuse, questo dato pone l'Italia agli ultimi posti in Europa, seguita solo dalla Grecia.

Molto più positivo il quadro fornito dalla lettura dei risultati economici.

Nel triennio oggetto di esame, l'universo dei giornali quotidiani riporta utili complessivi crescenti: 44,7 miliardi nel 1996, 121 miliardi nel 1997 e 261 miliardi nel 1998 (Tab. 1.4).

Questo andamento sembrerebbe indicare una ripresa del settore, impegnato in un'azione di ristrutturazione e di riorganizzazione dei processi produttivi al fine di fronteggiare la flessione nelle vendite, razionalizzando i costi e agendo soprattutto in un'ottica di contenimento del costo del lavoro che, avvalendosi delle moderne procedure informatiche, non necessita più di interi comparti e di professionalità superate.

I risultati del processo di trasformazione si sono manifestati con particolare evidenza nel 1998, sebbene anche nel precedente esercizio, con una riduzione della perdita della gestione editoriale di circa il 54% rispetto al 1996 (-159,6 miliardi nel 1996, -73,6 miliardi nel 1997), cominciarono a delinearsi gli effetti. La gestione editoriale chiude nel 1998, per la prima volta dal 1989, con un risultato positivo pari a circa 95 miliardi, inducendo a ottimistiche previsioni sulle prospettive di evoluzione del settore, sebbene permangano zone d'ombra per alcune categorie di imprese.

In particolare, solo le principali imprese editoriali afferenti alla categoria 1 (nazionali, sportivi, economici e altri) registrano un miglioramento nel rapporto fatturato/costi operativi con conseguente e significativa variazione positiva nel risultato della gestione editoriale (+111,81%) e nell'utile di esercizio (+72,28%).

Al contrario, la positiva variazione del risultato verificatasi nel 1998 per le categorie 2 (provinciali e regionali) e 3 (pluriregionali) è imputabile in via prevalente, se non addirittura esclusiva, alla voce "altri proventi" e non alla gestione editoriale.

Dunque, i valori riferiti all'industria dei quotidiani nel suo insieme continuano a nascondere situazioni disomogenee, quali le crescenti perfor-

DATI RELATIVI A TIRATURA E VENDITE COMPLESSIVE 1988-1998

tiratura complessiva (migliaia di copie)		1988	1989	var % 88-89	1990	1991	var % 90-91	1992	var % 91-92	1993	var % 92-93	1994	var % 93-94	1995	var % 94-95	1996	var % 95-96	1997	var % 96-97	1998	var % 97-98
Categoria 1																					
Nazionali	906.299	993.113	9,58	977.007	943.198	-3,46	1.059.483	12,33	1.055.797	-0,35	1.108.009	4,95	1.072.620	-3,19	1.067.323	-0,49	1.018.933	-4,53	990.640	-2,78	
Sportivi	515.387	546.064	5,95	552.142	455.396	-17,52	455.787	0,09	444.907	-2,39	435.450	-2,13	418.485	-3,90	433.252	3,53	428.478	-1,10	429.694	0,28	
Economici	152.829	151.415	-0,93	150.955	131.172	-13,11	160.914	22,67	178.292	10,80	182.058	2,11	189.908	4,31	198.374	4,46	195.806	-1,29	222.345	13,55	
Altri	2.341	2.575	10,00	8.881	9.389	5,72	10.194	8,57	9.305	-8,72	3.778	-59,40	2.346	-37,90	2.356	0,43	2.313	-1,83	2.280	-1,43	
Totale cat. 1	1.576.856	1.693.167	7,38	1.688.985	1.539.155	-8,87	1.686.378	9,57	1.688.301	0,11	1.729.295	2,43	1.683.359	-2,66	1.701.305	1,07	1.645.530	-3,28	1.644.959	-0,03	
Categoria 2																					
Provinciali	292.189	292.276	0,03	304.599	281.781	-7,49	292.566	3,83	293.665	0,38	320.224	9,04	287.626	-10,18	288.984	0,47	291.664	0,93	293.712	0,70	
Regionali	478.066	519.397	8,65	516.515	476.770	-7,69	506.137	6,16	493.563	-2,48	442.547	-10,34	404.960	-8,49	410.962	1,48	404.245	-1,63	396.119	-2,01	
Serali	84.999	85.964	1,14	82.199	55.947	-31,94	37.529	-32,92	33.843	-9,82											
Totale cat. 2	855.254	897.637	4,96	903.313	814.498	-9,83	836.232	2,67	821.071	-1,81	762.771	-7,10	692.586	-9,20	699.946	1,06	695.909	-0,58	689.831	-0,87	
Categoria 3																					
Pluriregionali	508.644	527.366	3,68	563.279	481.418	-14,53	532.529	10,62	500.578	-6,00	497.836	-0,55	448.875	-9,83	446.199	-0,60	426.127	-4,50	419.198	-1,63	
Categoria 4																					
Politici	157.084	172.231	9,64	166.513	159.735	-4,07	165.396	3,54	144.729	-12,50	155.038	7,12	141.198	-8,93	131.391	-6,95	107.285	-18,35	81.846	-23,71	
TOTALE	3.097.838	3.290.401	6,22	3.322.090	2.994.806	-9,85	3.220.535	7,54	3.154.679	-2,04	3.144.940	-0,31	2.966.018	-5,69	2.976.841	0,43	2.874.851	-3,49	2.835.834	-1,36	
vendite complessive (migliaia di copie)																					
Categoria 1																					
Nazionali	641.020	697.326	8,78	690.478	661.181	-4,24	741.891	12,21	735.203	-0,90	767.032	4,33	762.354	-0,61	762.692	0,04	754.462	-1,08	735.324	-2,54	
Sportivi	364.857	379.591	4,04	379.943	304.507	-19,85	301.783	-0,89	287.425	-4,76	281.818	-1,95	264.342	-6,20	268.368	1,52	276.754	3,12	291.733	5,41	
Economici	101.282	105.259	3,93	104.165	96.583	-7,28	118.422	22,61	131.003	10,62	131.789	0,60	130.722	-0,81	137.807	5,42	146.085	6,01	161.352	10,45	
Altri	2.294	2.318	1,05	4.628	5.286	14,22	5.627	6,45	5.909	5,01	3.517	-40,48	2.112	-39,95	2.120	0,38	2.313	9,10	682	-70,08	
Totale cat. 1	1.109.453	1.184.494	6,76	1.179.214	1.067.557	-9,47	1.167.723	9,38	1.159.540	-0,70	1.184.156	2,12	1.159.530	-2,08	1.170.987	0,99	1.179.614	0,74	1.189.101	0,80	
Categoria 2																					
Provinciali	220.471	225.313	2,20	234.277	215.993	-7,80	227.699	5,42	223.276	-1,94	241.707	8,25	220.012	-8,98	223.625	1,64	225.333	0,76	225.107	-0,10	
Regionali	345.898	375.913	8,68	372.918	336.394	-9,79	363.956	8,19	347.959	-4,40	318.873	-8,36	295.969	-7,18	295.832	-0,05	299.971	1,40	299.245	-0,24	
Serali	53.275	52.552	-1,36	50.308	32.891	-34,62	23.341	-29,04	21.832	-6,47											
Totale cat. 2	619.644	653.778	5,51	657.503	585.278	-10,98	614.996	5,08	593.067	-3,57	560.580	-5,48	515.981	-7,96	519.457	0,67	525.304	1,13	524.352	-0,18	
Categoria 3																					
Pluriregionali	367.447	377.740	2,80	395.970	340.261	-14,07	366.046	7,58	350.339	-4,29	348.343	-0,57	321.471	-7,71	318.363	-0,97	318.315	-0,02	314.994	-1,04	
Categoria 4																					
Politici	89.604	95.047	6,07	92.530	80.554	-12,94	79.759	-0,99	73.009	-8,46	77.110	5,62	75.728	-1,79	64.059	-15,41	49.256	-23,11	30.655	-37,76	
TOTALE	2.186.148	2.311.059	5,71	2.325.217	2.073.650	-10,82	2.228.524	7,47	2.175.955	-2,36	2.170.189	-0,26	2.072.710	-4,49	2.072.866	0,01	2.072.489	-0,02	2.059.102	-0,65	

(*) = 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.

mances dei quotidiani leader contro le permanenti difficoltà delle testate minori.

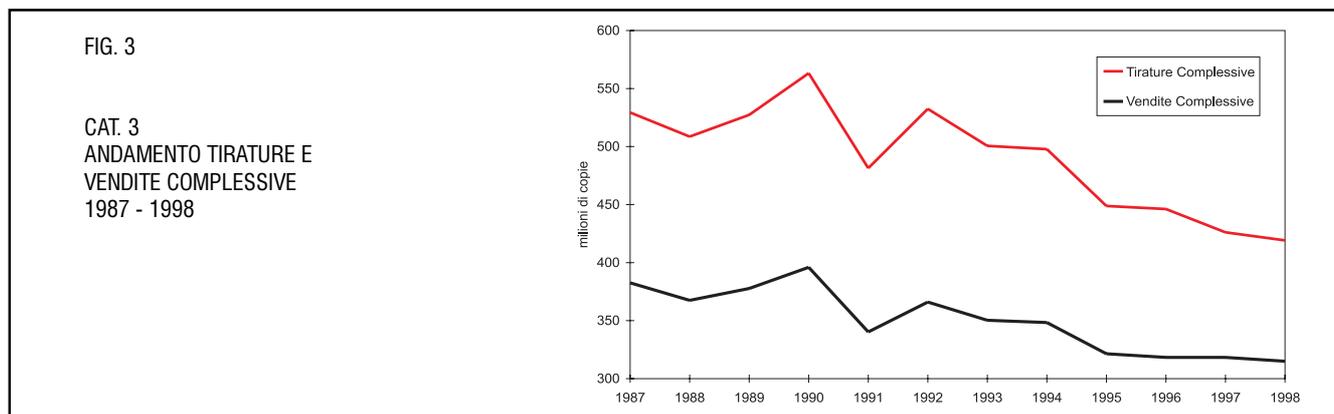
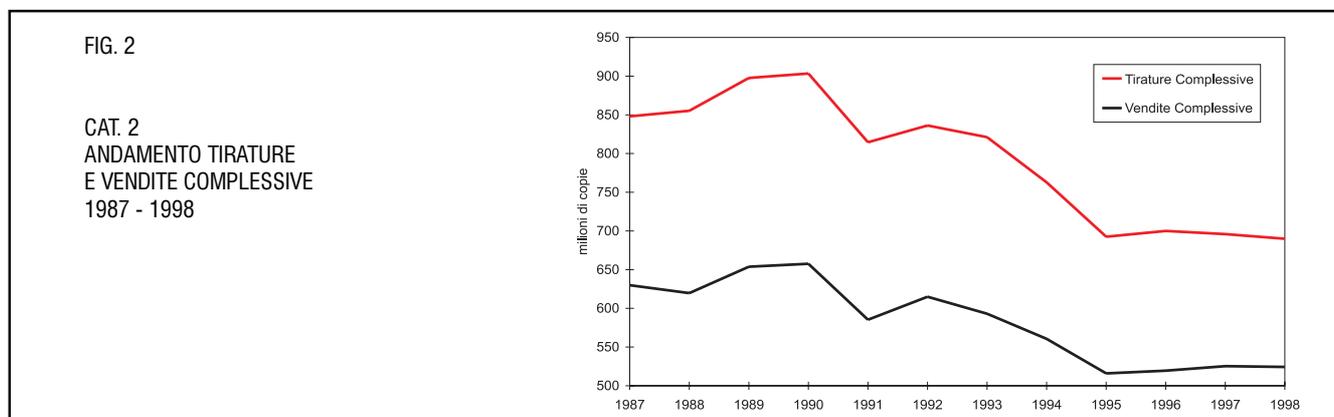
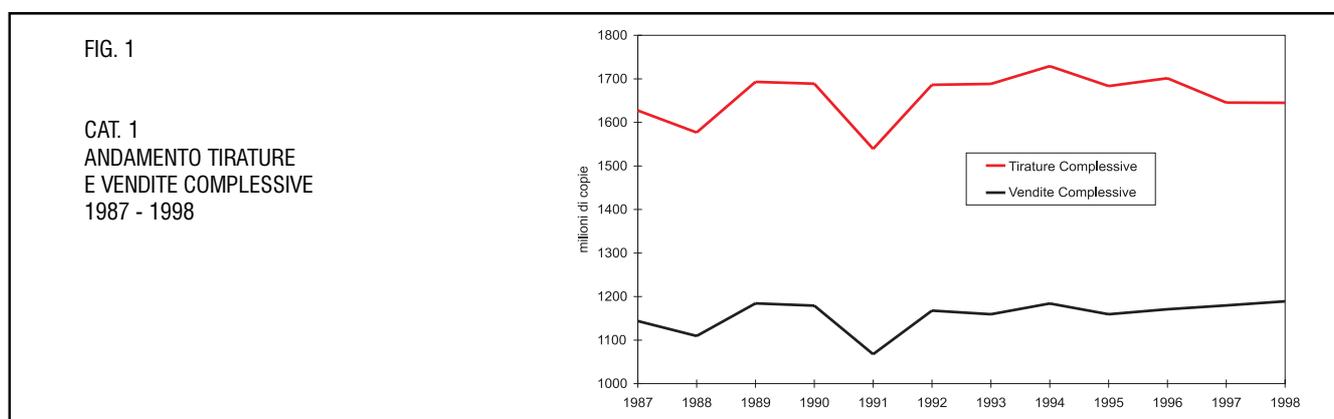
A fronte di variazioni estremamente positive nel risultato di esercizio, cresciuto di oltre il 170% tra il 1996 e il 1997 e di circa il 115% nel periodo 1997-1998, il fatturato registra trend di crescita ben più contenuti: nel 1997 la variazione positiva è stata pari al 3,8% e nel 1998 al 7,6%; il ritmo di tali incrementi è legato all'andamento dei ricavi di pubblicità che compensano brillantemente la complessiva diminuzione delle vendite.

Infatti, anche nel 1998, in conformità con quanto verificatosi nel 1997, i bilanci delle imprese editrici di quotidiani hanno potuto beneficiare dei risultati conseguiti sul mercato pubblicitario,

recuperando gli effetti negativi della stagnazione delle vendite.

La fiducia crescente dimostrata dal mercato pubblicitario italiano nella carta stampata quale efficace veicolo per raggiungere il pubblico potrebbe essere uno degli indicatori di ripresa del settore e di quelle imprese che al suo interno saranno in grado di orientare il loro modello d'impresa verso le esigenze del mercato.

Nel 1998 sono ancora le testate economiche a far registrare i risultati migliori sul piano del fatturato (+78,8%), trattandosi dell'unica categoria che ha beneficiato di variazioni positive sia nell'ambito dei ricavi di vendita (+17,12%) che di quelli da pubblicità (+20%) (Tab.1.6).



Per tutte le altre categorie la crescita del fatturato complessivo nel 1998 è stata alimentata soprattutto dalla pubblicità. Complessivamente, il fatturato pubblicitario dei quotidiani è cresciuto nel 1998 dell'11,8%; la pubblicità commerciale nazionale e quella locale sono state le vere trainanti del fenomeno, dimostrando come sul terreno pubblicitario la concorrenza operata da altre tipologie di mass-media non sembri minacciare la stampa quotidiana, premiata anche per lo sforzo di continuo miglioramento della qualità del prodotto offerto. A questo proposito, bisogna ricordare come le strategie di marketing sviluppate dalle imprese editrici negli ultimi anni abbiano riguardato la vendita di una varia tipologia di prodotti come magazines, videocassette, Cd-Rom, supporti magnetici e ottici il cui fatturato contribuisce alla determinazione dei ricavi "editoriali". Solo le imprese dotate di adeguate strutture finanziarie e patrimoniali possono efficacemente operare sul fronte della diversificazione del prodotto, trattandosi di segmenti di mercato che richiedono adeguati investimenti. Questi sono per lo più sostenibili dai grandi gruppi editoriali, che, sfruttando le sinergie economiche esistenti al loro interno, possono reperire e impiegare le necessarie risorse, senza compromettere la struttura finanziaria che, come vedremo oltre, rappresenta in generale un punto di debolezza per le imprese oggetto del nostro studio. La tendenza a cui comunque tutti gli

operatori aspirano è 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. Lo testimonia anche il fenomeno di avvicinamento e progressiva integrazione all'universo dell'informazione digitale: nel 1998 solo 28 quotidiani erano presenti nella rete con una propria pagina Web; nel 1999 il numero dei quotidiani in rete è salito a 62.

L'avvento dei sistemi di informazione on-line ha aperto ai quotidiani nuove prospettive di mercato e anche la possibilità di recuperare lettori tra i giovani. Tra questi ultimi, infatti, è in forte aumento il numero di coloro che utilizzano Internet per avere informazioni ed è proprio sulle nuove generazioni che la "carta stampata" deve concentrarsi maggiormente per mantenere la sua posizione nel mondo dei media.

Il triennio in termini di conto economico (1996-1998)

Come accennato nel paragrafo precedente, il risultato complessivo del 1998 presenta un incremento rispetto allo scorso esercizio di circa il 115%, determinatosi in parte per un incremento degli utili a livello aggregato (+41,6%) e in parte per il decremento delle perdite realizzate a livello aggregato (-23%). Il triennio 1996-1998 evidenzia un progressivo incremento delle imprese in utile (34 nel 1996,

FIG. 4

CAT. 4
ANDAMENTO TIRATURE E
VENDITE COMPLESSIVE
1987 - 1998

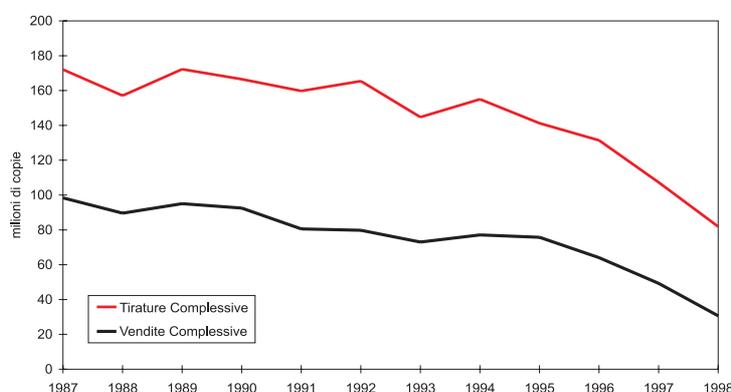
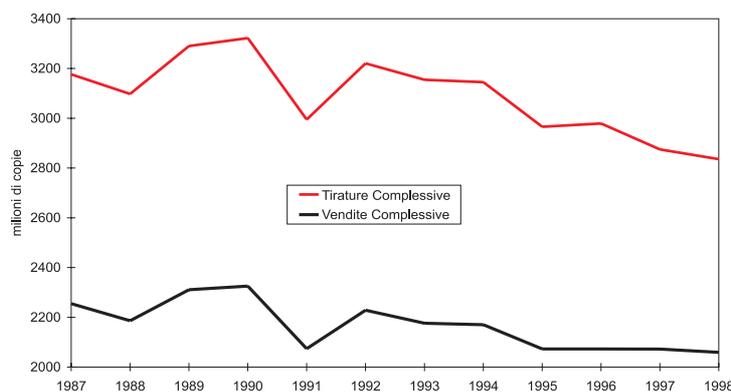


FIG. 5

TUTTE LE IMPRESE
ANDAMENTO TIRATURE E
VENDITE COMPLESSIVE
1987 - 1998



38 nel 1997, 43 nel 1998) e una parallela diminuzione di quelle in perdita (29 nel 1996, 26 nel 1997, 22 nel 1998) (Fig. 6). Confrontando questi dati con l'analisi dell'andamento del margine operativo lordo (differenza tra ricavi editoriali e costi operativi), analogamente anche se non proporzionalmente in crescita (+59,4% nel 1997, +62% nel 1998), è possibile desumere che le azioni di ristrutturazione interna e di razionalizzazione dei costi perseguite dalle imprese nel periodo in esame abbiano prodotto, almeno in parte, i risultati auspicati.

Tuttavia, permangono differenze significative tra le diverse categorie di testate, che hanno contribuito in misura diversa alla formazione del dato aggregato.

Esame delle categorie per tipologia di giornale

Dall'esame dei risultati economici delle imprese suddivisi per categoria di giornali emerge che il dato aggregato è determinato per più dell'80% dal risultato conseguito dalla categoria 1 "nazionali, sportivi, economici, altri".

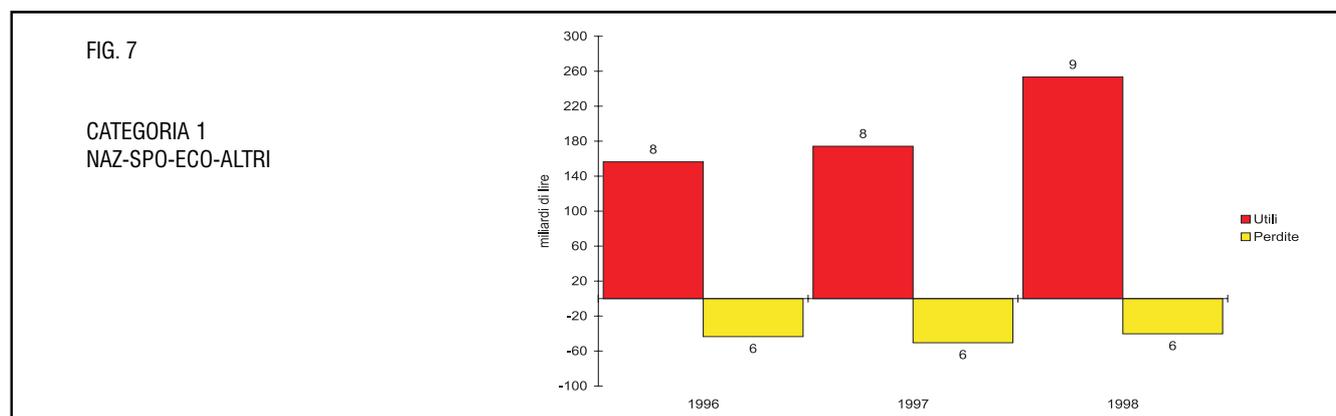
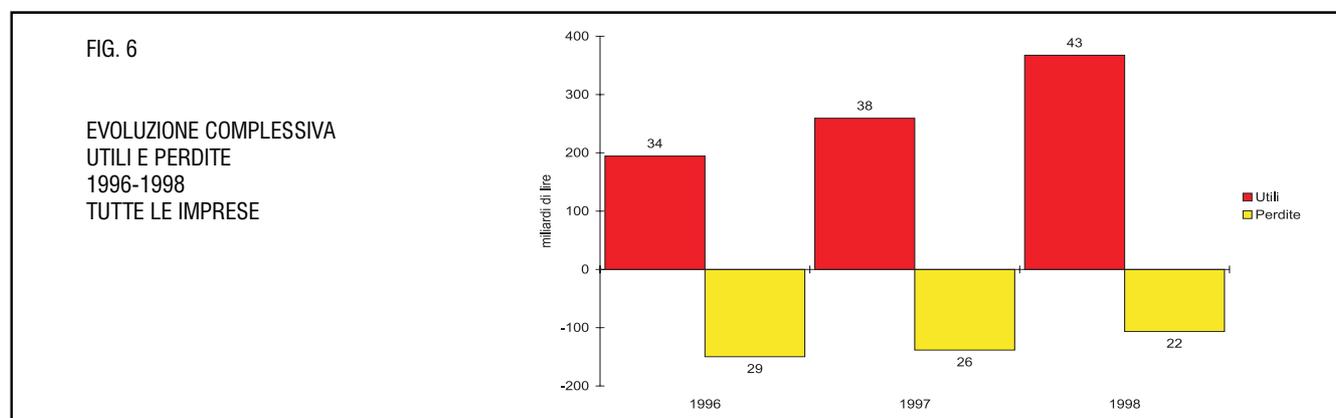
Questa categoria ha incrementato il proprio fatturato di oltre il 13% nel 1998 rispetto al 1997, conseguendo complessivamente un utile netto di 213 miliardi aumentato del 72,3% rispetto all'esercizio precedente.

Nel 1998 il numero delle imprese comprese in

questa categoria aumenta di un'unità; l'impresa aggiunta presenta un risultato d'esercizio negativo; dunque, le società che presentano utili sono aumentate rispetto al precedente esercizio, mentre il dato relativo al numero di imprese in perdita appare invariato (Fig.7).

Nel 1996 e nel 1997 l'incremento degli utili si accompagnava a un incremento anche delle perdite, sebbene in misura tale da non compensare l'effetto positivo; nel 1998, non solo si rileva un aumento degli utili conseguiti del 45,4% (passati da 174 miliardi del 1997 ai 253 miliardi del 1998), ma anche una diminuzione delle perdite del 20,2% nonostante il bilancio dell'impresa aggiunta al campione analizzato riporti un risultato negativo.

L'analisi di dettaglio dimostra come il miglioramento del risultato netto dell'intera categoria sia attribuibile in massima parte alle performances di due imprese, entrambe editrici di testate nazionali; una tra queste ha realizzato un utile superiore al precedente esercizio di circa il 387%, contribuendo all'utile aggregato complessivo per più del 27%. Al di là dell'eccezionalità di questo risultato, peraltro determinato dagli effetti dell'operazione di fusione che nel 1997 ha coinvolto l'impresa in oggetto, entrambe le aziende sopra menzionate hanno realizzato dei miglioramenti sostanziali nella gestione operativa. Analizzando l'andamento del MOL della categoria nel suo insieme si evidenzia un incremento



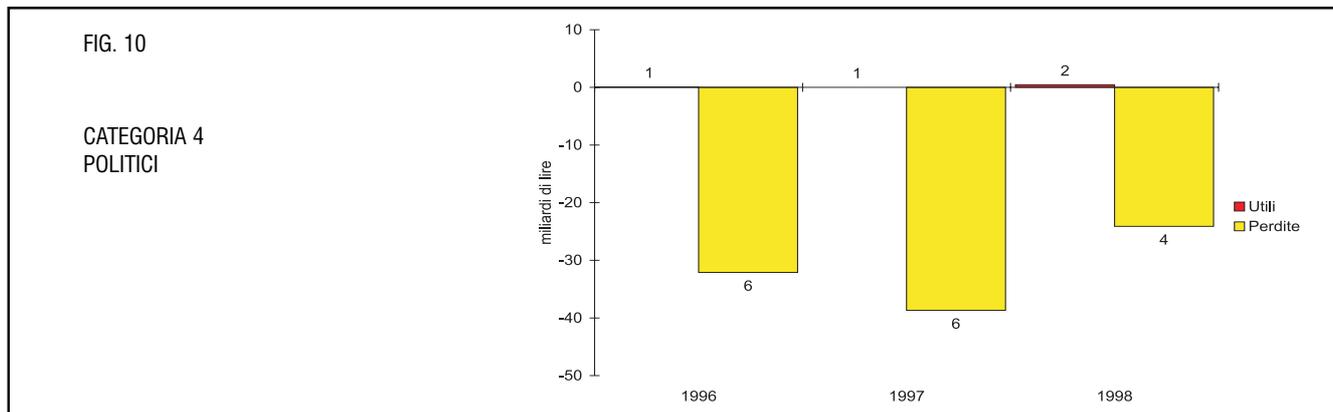
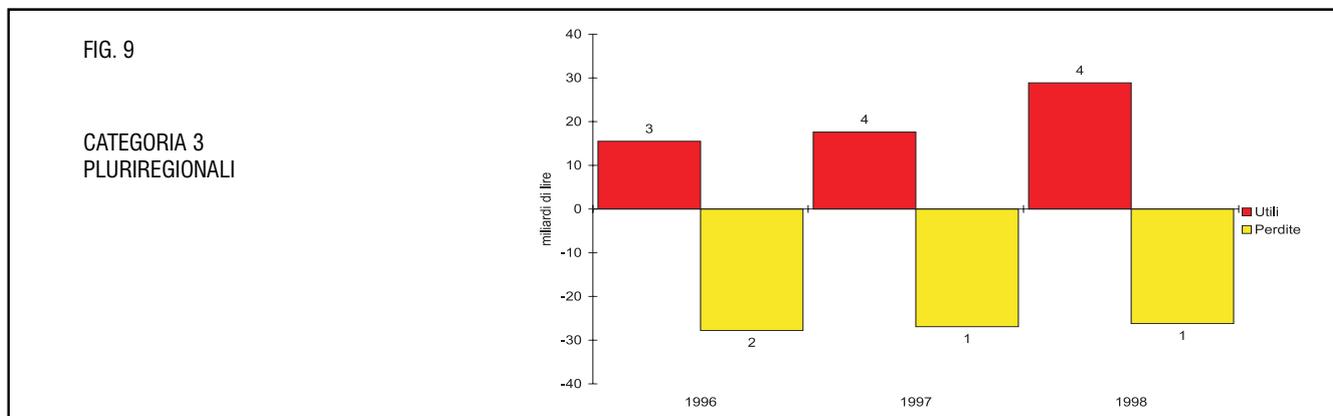
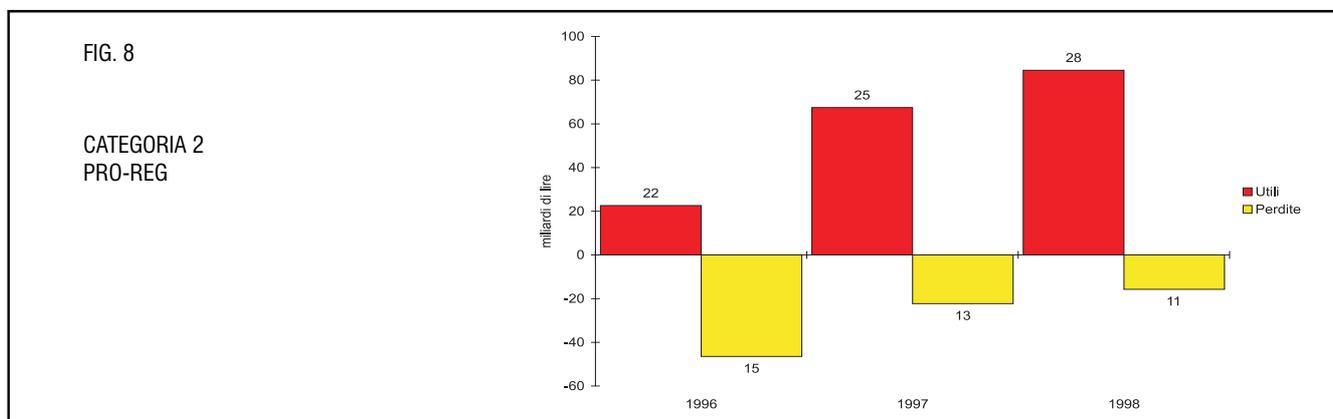
nell'ultimo anno di circa il 38% e il rapporto costi operativi su ricavi editoriali è migliorato del 2% circa. Al miglioramento del MOL complessivo contribuiscono in maniera significativa le testate economiche, che riportano un incremento pari al 199,5% e registrano un aumento nei volumi di fatturato pari a più del 78%.

Anche la categoria 2 realizza migliori risultati rispetto al precedente esercizio, presentando un utile netto pari a 69 miliardi circa, cresciuto del 52,3% rispetto al 1997.

In particolare, tra le imprese provinciali, si evidenzia il passaggio di tre società da una situazione di perdita nel 1997 a una di utile nel 1998, mentre il fenomeno inverso, passaggio da una situazione di utile a una di perdita, ha interessato una sola

impresa. Nel complesso però i provinciali conseguono utili sostanzialmente in linea con l'anno precedente. Ciò è dovuto principalmente alla diminuzione significativa dell'utile conseguito dalla stessa impresa che nel precedente esercizio aveva contribuito, grazie a proventi di natura extracaratteristica, nella misura del 51% alla formazione dell'utile complessivo della categoria; va però rilevato come nel 1998 l'impresa abbia ribaltato il "risultato della gestione editoriale", riportando lo stesso in utile grazie all'aumento dei ricavi (+16,7% ricavi da pubblicità, +2,4% i ricavi da vendita).

Il brillante risultato conseguito dalle imprese regionali, il cui risultato netto passa da un utile di 1 miliardo nel 1997 a 25 miliardi nel 1998, è dovuto in via quasi esclusiva all'utile realizzato da un'im-



presa, che registra un aumento di circa 20 miliardi grazie a proventi non caratteristici. In realtà, i regionali presentano anche per il 1998 un “risultato della gestione editoriale” negativo, sebbene in miglioramento rispetto al precedente esercizio grazie a un incremento del MOL di oltre il 60%, dovuto, analogamente a quanto descritto per le testate provinciali, all’aumento dei ricavi accompagnato da un incremento nei costi non proporzionale. Complessivamente per la categoria 2, provinciali e regionali, le imprese in utile, riferite allo stesso periodo, sono aumentate da 25 a 28 mentre quelle in perdita sono diminuite da 13 a 11 (Fig.8).

La categoria 3 “pluriregionali” passa da una perdita del 1997 di circa 9,3 miliardi a un utile di 2,7 miliardi nel 1998. Più in particolare, il MOL della categoria è diminuito nell’anno 1998 del 16,3%, mentre il “risultato della gestione editoriale” presenta, come per il 1997, un valore negativo in peggioramento di circa il 39% rispetto all’anno precedente. Il positivo risultato complessivo della categoria è dovuto alla gestione extracaratteristica.

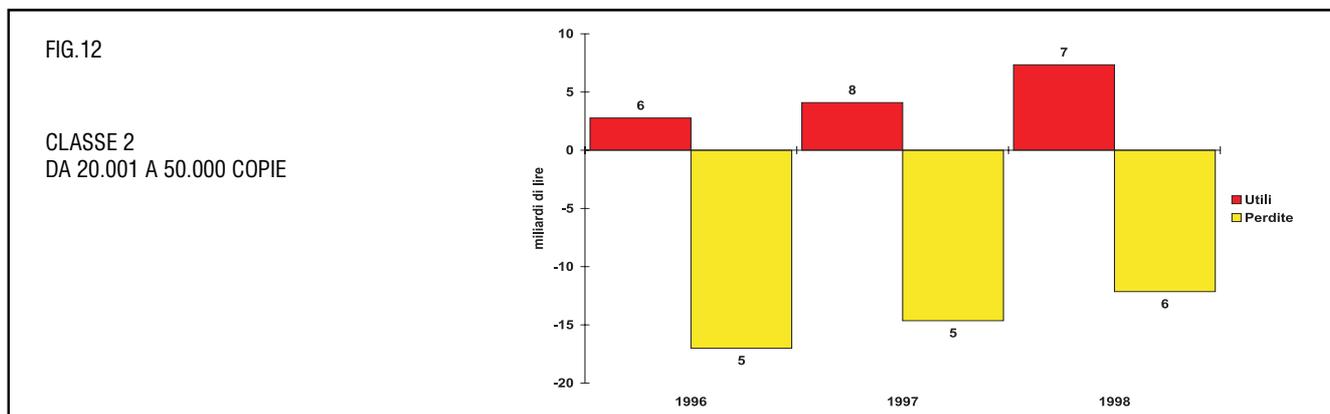
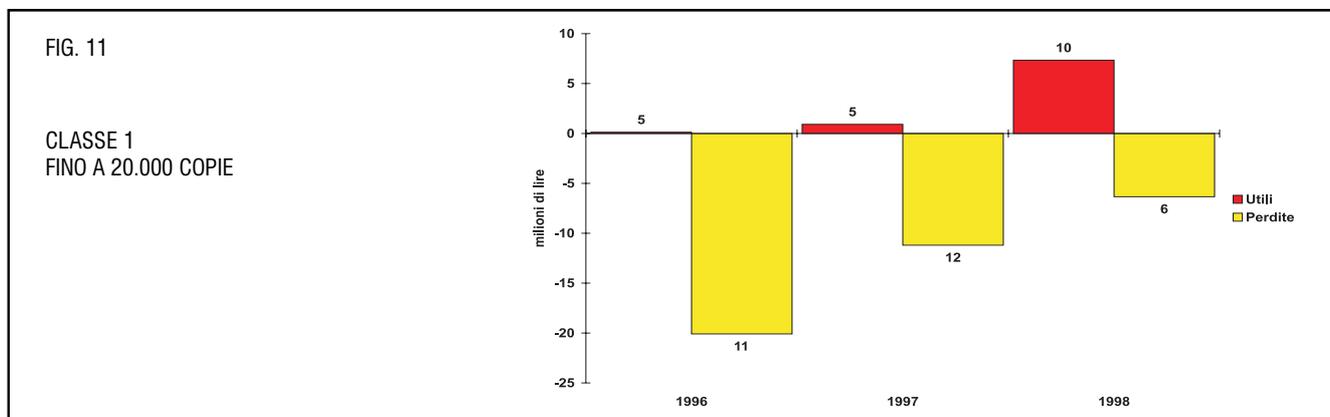
Come per il precedente esercizio, le imprese in utile sono 4. Una è l’impresa in perdita che non riesce a risollevarsi, sebbene si evidenzia una lieve diminuzione del deficit (Fig.9). Occorre però evidenziare che il miglioramento intervenuto nella categoria è da ascrivere principalmente ai risultati di due imprese, che partecipano al ribaltamento del risultato per almeno l’86% e migliorano i loro ri-

sultati grazie alla gestione extracaratteristica.

La categoria 4 “politici” comprende per il 1998 un’impresa in meno rispetto al biennio 1996-1997; delle 6 imprese 4 presentano un bilancio in perdita (Fig.10). Il quadro generale che questa categoria offre, pur evidenziando una cronica situazione di deficit, è sensibilmente migliorato. Le perdite complessive sono diminuite di circa il 39%, passando dai 39 miliardi del 1997 ai 24 miliardi del 1998. Il decisivo contributo a questo miglioramento è stato dato da un’impresa che nel precedente esercizio rappresentava l’83% delle perdite complessive riportate dalla categoria, a oggi questa percentuale si è ridotta al 69%; il miglioramento è stato conseguito grazie al contenimento sia dei costi operativi che degli oneri finanziari.

Nella categoria si rileva, inoltre, per un’impresa il passaggio da una situazione di perdita a una di utile, grazie al miglioramento del rapporto costi operativi/fatturato.

Pure in presenza di flebili segnali di ripresa economica, la situazione di mercato indica un’inesorabile flessione nelle vendite che negli ultimi dieci anni sono diminuite di oltre il 65%; solo nel 1998 si registra una variazione negativa rispetto al 1997 del 37,76%. Nonostante il miglioramento della gestione caratteristica, indicato dalla diminuzione di circa il 43% dei costi operativi a livello di categoria complessiva, la consistente flessione delle vendite non fa sperare in una ripresa della categoria.



Esame delle classi in base alla tiratura media quotidiana

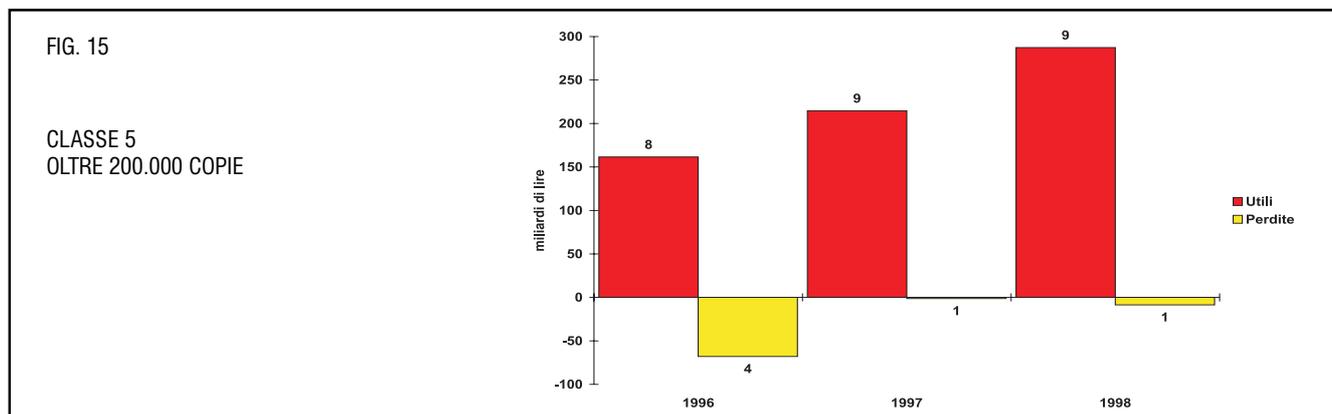
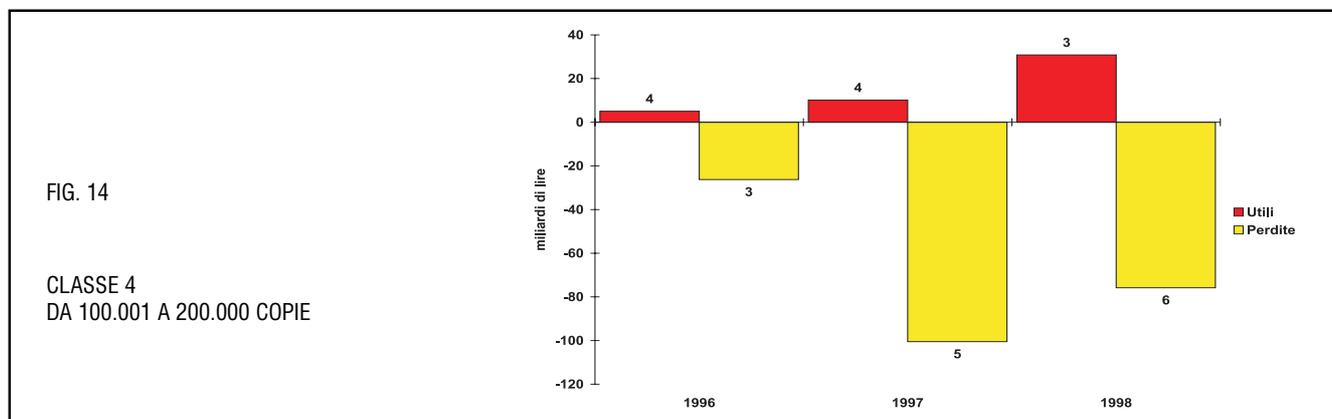
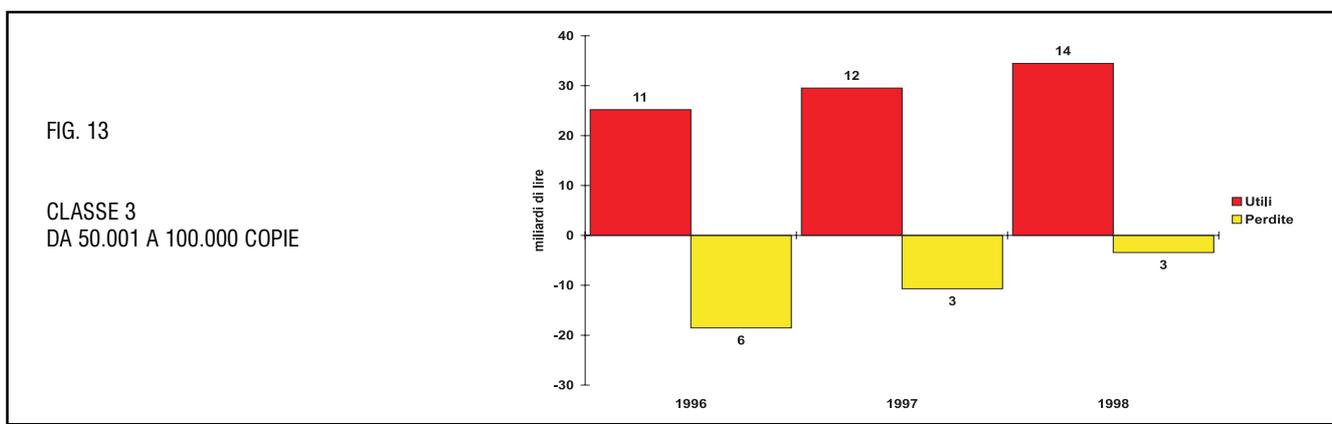
Esaminando i risultati economici, appare evidente come il miglioramento a livello di utile complessivo abbia coinvolto, anche se in diversa misura, tutte le classi.

La classe 1 (fino a 20.000 copie) (Fig. 11) ribalta il risultato netto del precedente esercizio, passando da una perdita di 10 miliardi nel 1997 ad un utile di 1 miliardo nel 1998.

Tale variazione è da attribuire sia al passaggio da situazioni di perdita a situazioni di utile di quattro imprese (in perdita per complessivi 7 miliardi nel 1997 e in utile per complessivi 5,9 miliardi nel 1998), che al passaggio alla classe successiva (20.001-50.000 co-

pie) dell'impresa che nel 1997 incideva nella misura del 40% alla formazione delle perdite complessive.

La classe 2 (Fig.12) riduce le perdite complessive (10,5 miliardi nel 1997 contro 4,8 miliardi nel 1998) di oltre il 50% grazie soprattutto al ritorno in utile dell'impresa che nel precedente esercizio aveva conseguito il peggior risultato in valore assoluto, con perdite rappresentative di circa il 27% di quelle complessive del periodo. Inoltre, incide sulla formazione del risultato netto la situazione di utile di un'impresa, unica nella classe a evidenziare nel triennio un risultato di esercizio costantemente in crescita (1,5 miliardi nel 1996, 2,4 miliardi nel 1997, 4,5 miliardi nel 1998). È interessante sottolineare come l'azienda in questione non sia stata coinvolta,



nel corso degli anni precedenti il 1998, dalla negativa congiuntura del settore, facendo registrare un incremento del fatturato e un'incisiva diminuzione dei costi operativi e migliorando il rapporto costi operativi/fatturato nel triennio 1996-1998 di circa il 10%.

La classe 3 (da 50.001 a 100.000 copie) ha sempre riportato nel triennio risultati complessivi positivi e in crescita. Il campione rispetto al 1997 si è arricchito di 2 imprese, entrambe comprese nel 1997 nella classe 2, i cui risultati netti riferiti al 1998, uno positivo e uno negativo, non incidono significativamente sulla determinazione del risultato netto della classe (Fig. 13). Prescindendo da queste 2 imprese, quindi il numero di quelle in perdita diminuisce di un'unità. Inoltre, 2 delle 3 imprese in perdita contribuiscono significativamente all'incremento dell'utile netto complessivo, riducendo il risultato negativo di complessivi 8 miliardi.

Va inoltre considerato che delle 8 imprese che presentavano un utile significativo nel 1997, solo 2 registrano una lieve flessione del risultato nel 1998.

Nella classe 4 (da 100.001 a 200.000) (Fig. 14) i risultati netti negativi passano da un ammontare di 90 miliardi nel 1997 a 45 miliardi nel 1998. Tale risultato è dovuto all'effetto combinato di un aumento degli utili per circa 21 miliardi e a un decremento delle perdite di 24 miliardi.

L'aumento registrato negli utili è da imputare quasi esclusivamente a un'impresa che da un risultato positivo pari a 0,6 miliardi nel 1997 passa nel 1998 a un utile di 20,5 miliardi. Si tratta della stessa impresa che ha determinato nel 1998 il brillante risultato della categoria dei giornali regionali, precedentemente analizzati. Il decremento delle perdite complessive è invece principalmente ascrivibile a 3 imprese, che hanno conseguito dei miglioramenti nella gestione caratteristica, prevalentemente grazie a una minore incisività dei costi operativi. Infatti dall'analisi dei dati economici complessivi emerge che alla diminuzione dei ricavi, rispetto al 1997, dell'8% è associata una diminuzione dei costi operativi dell'11%, con un miglioramento del rapporto costi operativi/fatturato del 4%.

La classe 5 (oltre 200.000 copie) si conferma anche quest'anno come quella che presenta le migliori performances, dimostrando ancora una volta come nel settore editoriale le imprese che possono sfruttare una solida base regionale e una capillare diffusione nazionale sono maggiormente favorite sul piano pubblicitario e possono disporre delle risorse necessarie per investire in uno sforzo di diversificazione qualitativa del prodotto offerto, riuscendo così ad attirare l'interesse dei lettori.

L'utile del 1998 aumenta rispetto al 1997 del 30,7% (213 miliardi nel 1997, 278 miliardi nel 1998). Analogamente allo scorso anno, delle 10 imprese componenti la classe, 9 presentano un risultato po-

sitivo. La singola perdita registrata nella classe ha un'incidenza scarsamente significativa se confrontata con il volume degli utili (Fig. 15).

La situazione relativamente più favorevole di questo gruppo di testate emerge in misura ancor più netta procedendo all'analisi parallela dell'andamento del MOL e del "risultato della gestione editoriale".

Il triennio fotografa un margine operativo lordo costantemente positivo e in crescita, mentre il risultato della gestione editoriale, dopo una chiusura negativa registrata nel 1996 per l'onerosità dei costi finanziari, riporta nel 1997 un valore positivo pari a circa 158 miliardi, aumentato nel 1998 del 69,2% attestandosi intorno ai 268 miliardi.

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

Il 1998 in termini di conto economico

L'analisi strutturale del conto economico delle imprese editrici è stata condotta prendendo a base i dati di bilancio del 1998.

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

a) Nel 1998 è possibile osservare un ulteriore sensibile miglioramento nel rapporto fra costi operativi e totale ricavi, sebbene la relativa incidenza rimanga superiore al 90% (Tab. 1.8). Nell'ambito dell'analisi per categoria di informazione emerge che il miglioramento è conseguito dalle imprese appartenenti alle categorie 1 e 2 (la prima migliora il rapporto tra il 1997 e il 1998 passando da 0,91 a 0,89, la seconda diminuendo la proporzione da 0,96 a 0,93), mentre le imprese editrici di testate pluriregionali e, soprattutto, politiche non riescono a realizzare un'efficiente proporzione tra l'andamento dei ricavi e quello dei costi. Nel 1998 il rapporto tra il risultato della gestione editoriale e il totale dei ricavi presenta un valore positivo, dopo due anni consecutivi di chiusure negative. Nell'ambito dell'analisi per classi emerge che le classi 1, 2 e 4 si trovano in una situazione di inefficienza, mostrando un rapporto costi operativi/totale ricavi superiore all'unità; per le classi 1 e 4 si segnala un miglioramento dovuto a una diminuzione dei costi rispettivamente del 26% e dell'11%.

b) Il 1998 è stato un anno particolarmente positivo, evidenziando un incremento dei ricavi editoriali del 7,6%, contro una variazione positiva registrata nel 1997 del 3,8%. Naturalmente all'incremento del fatturato è associata una crescita dei costi; tuttavia la variazione in aumento di questi ultimi non è stata proporzionale, e se il 1997 registrava un tasso di crescita dei ricavi superiore del 2% al tasso di cre-

FIG. 16

CONFRONTO FRA
RICAVI EDITORIALI
E COSTI OPERATIVI
ESERCIZIO 1998

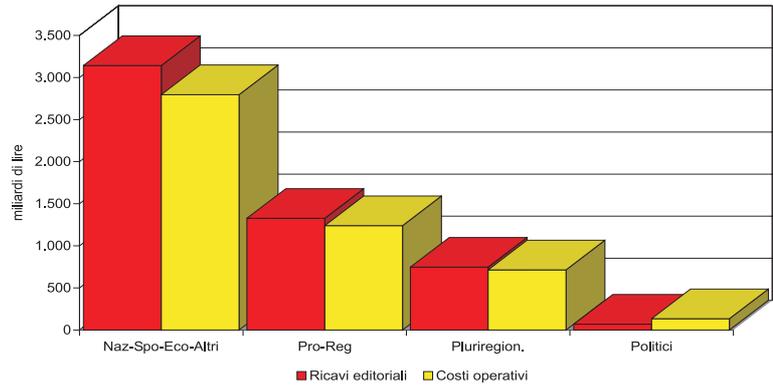


FIG. 17

CONFRONTO FRA
RICAVI EDITORIALI
E COSTI OPERATIVI
ESERCIZIO 1998

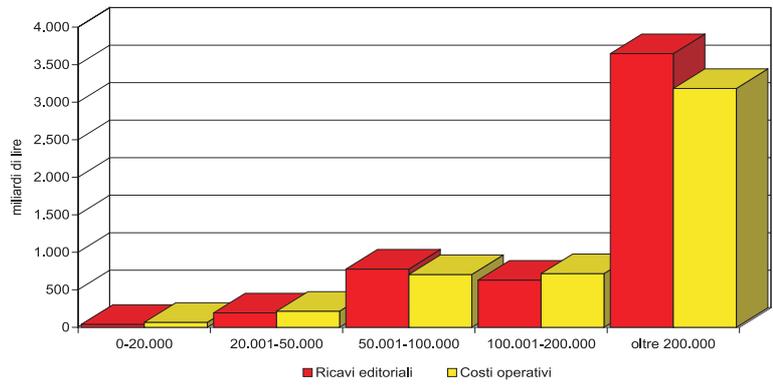


FIG. 18

CONFRONTO DATI ECONOMICI
PER CATEGORIE
ESERCIZIO 1998

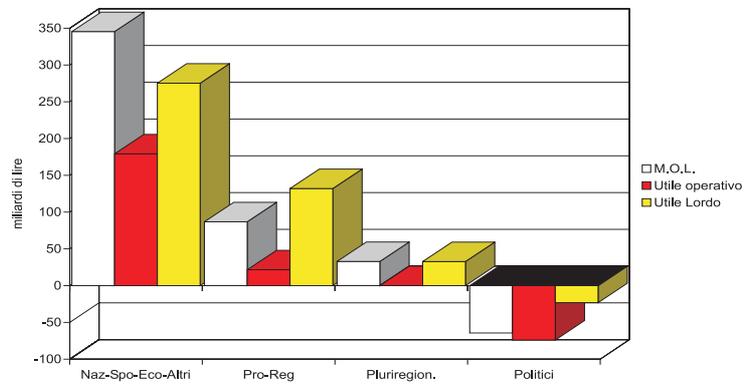
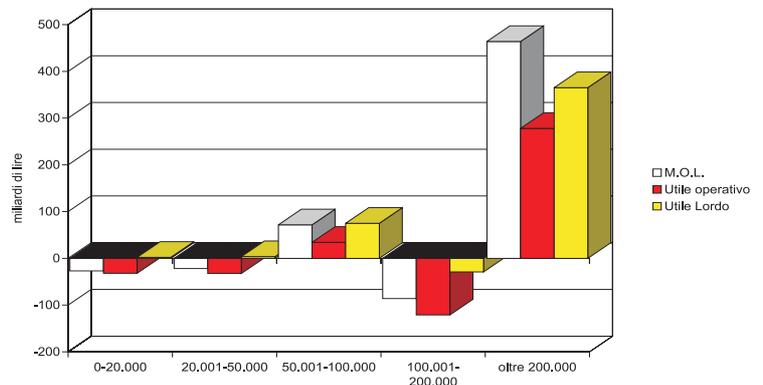
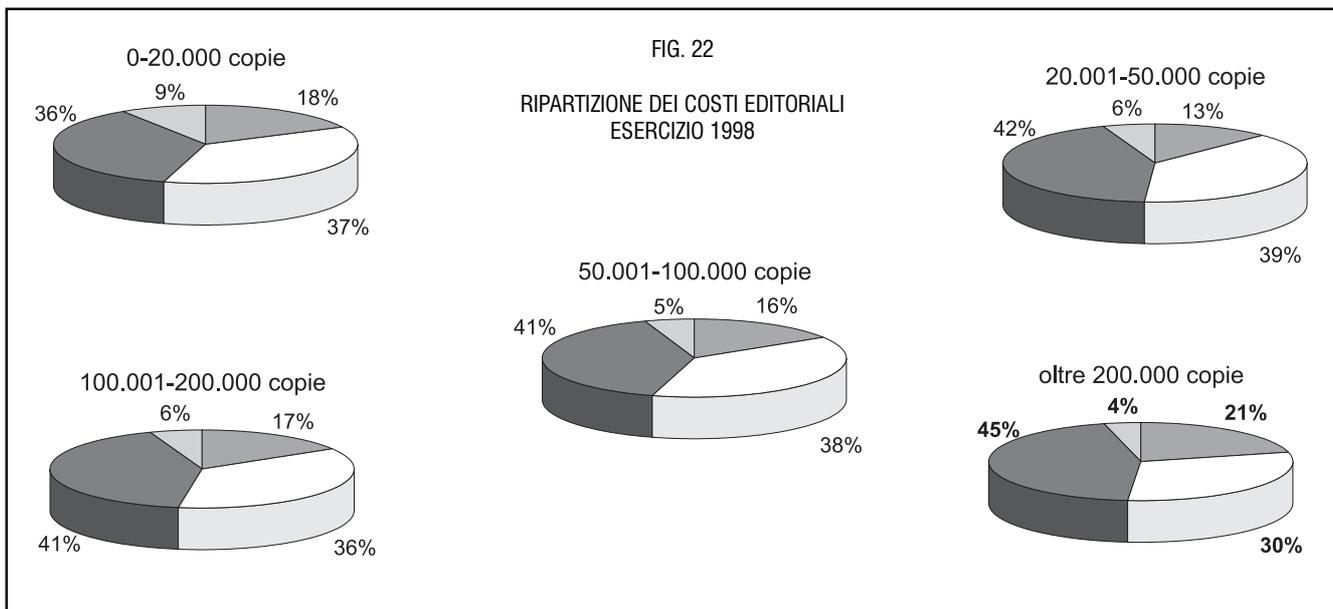
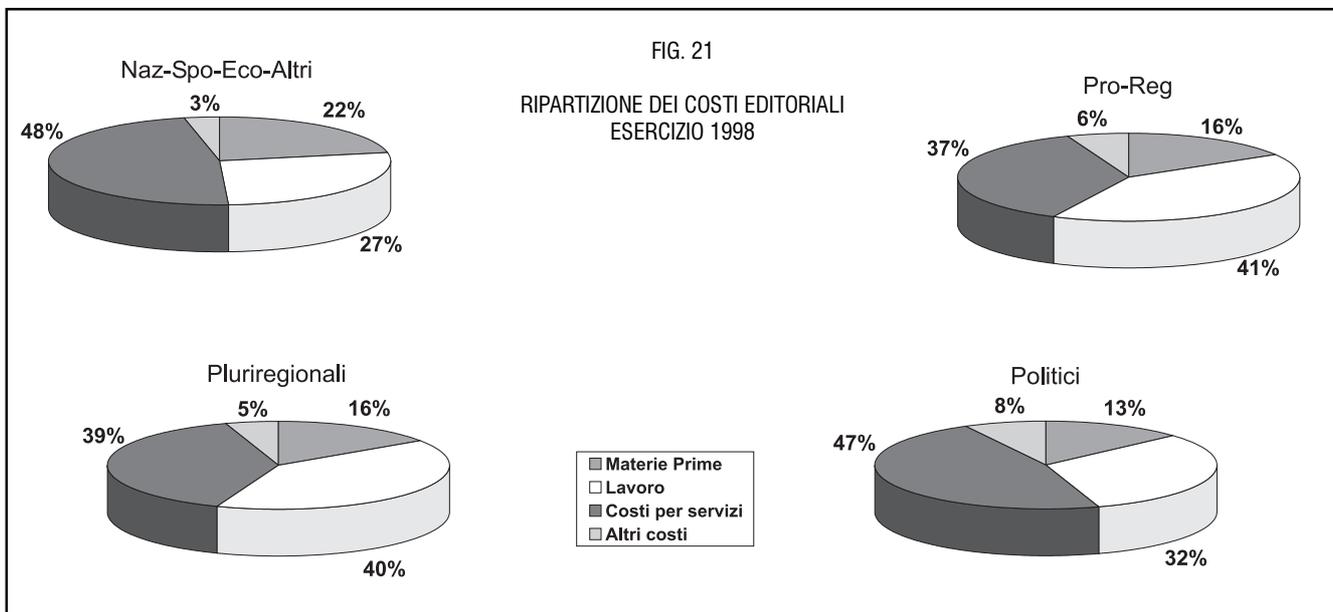
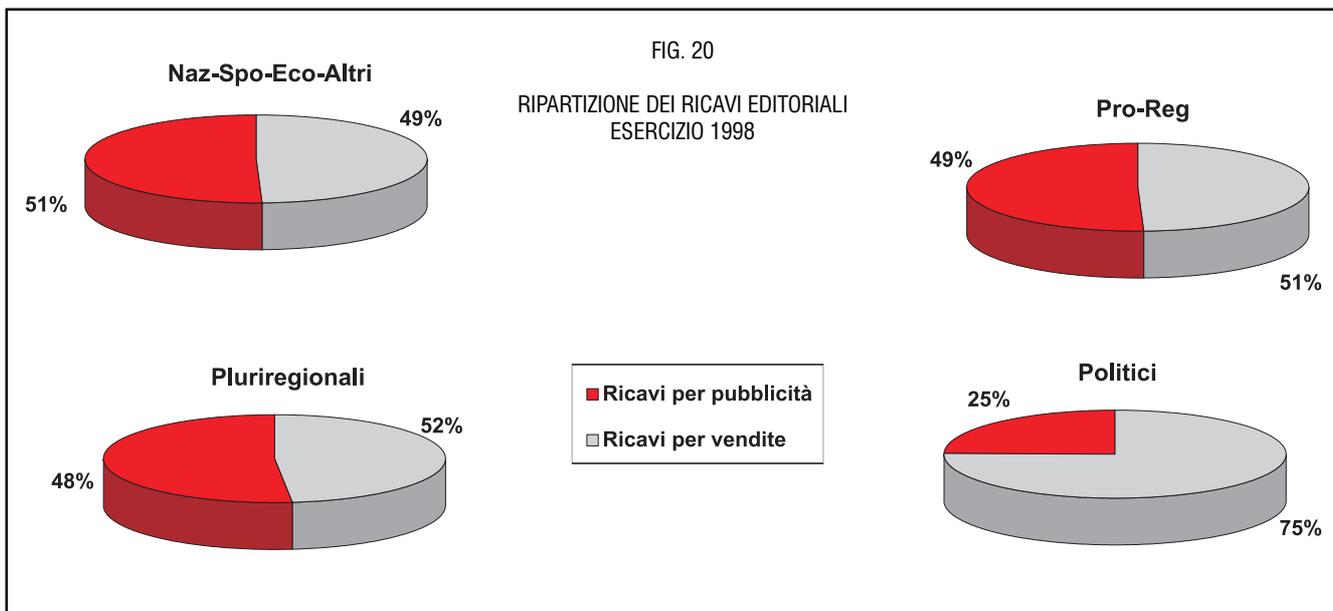


FIG.19

CONFRONTO DATI ECONOMICI
PER CLASSI
ESERCIZIO 1998





scita dei costi, il 1998 presenta indicazioni di ulteriore miglioramento aumentando la differenza tra i due valori al 3%. Grazie a tale risultato è possibile notare come il MOL registri nel biennio progressivi e significativi aumenti (+59,4% nel 1997 rispetto al 1996 e +62% nel 1998 rispetto al 1997).

c) L'analisi della composizione dei costi operativi (Figg. 21 e 22) non evidenzia sostanziali mutamenti rispetto a quanto rilevato lo scorso anno:

percentualmente il carico maggiore, dopo i costi per servizi (44%), è rappresentato dal costo del lavoro (33%) che, in valore assoluto rispetto al 1997, è cresciuto dell'1,7%. Ricordiamo che il settore è da lungo tempo interessato da un fenomeno di fuoruscita di addetti (dal 1990 a oggi la popolazione poligrafica è diminuita di circa il 30%); recenti studi sui volumi 1998 del costo per personale mostrano però come il livello delle retribuzioni complessive sia aumen-

TAB. 1.8

TOTALE IMPRESE EDITRICI
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI

	1996	1997	1998
INDICI di STRUTTURA:			
Costi Operativi / Totale Ricavi	0,97	0,95	0,92
M.O.L. / Totale Ricavi	0,03	0,05	0,08
Risultato operativo / Totale Ricavi	-0,02	0,00	0,02
Risultato Gest.ione Editoriale / Totale Ricavi	-0,03	-0,01	0,02
Risultato Lordo / Totale Ricavi	0,02	0,04	0,08
INDICI di DETTAGLIO:			
Ricavi Vendite / Totale Ricavi	0,53	0,51	0,44
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,34	0,34	0,33
INDICI di RENDIMENTO:			
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,08	-0,06	-0,03
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	-0,05	0,05	0,16

TAB. 1.9

TOTALE IMPRESE EDITRICI
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI

	1996	1997	1998
INDICI di STRUTTURA:			
Attività Correnti / Totale Attività	0,55	0,57	0,56
Passività Correnti / Totale Passività	0,64	0,64	0,63
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,45	0,43	0,44
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,36	0,36	0,37
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,49	0,46	0,49
INDICI di DETTAGLIO:			
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,08	0,08	0,12
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,18	0,18	0,26
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,51	0,48	0,49
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,19	0,19	0,15
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,32	0,33	0,37
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,52	0,48	0,46

FIG. 23

CONFRONTO FRA
ATTIVITÀ TOTALI
E ATTIVITÀ CORRENTI
ESERCIZIO 1998

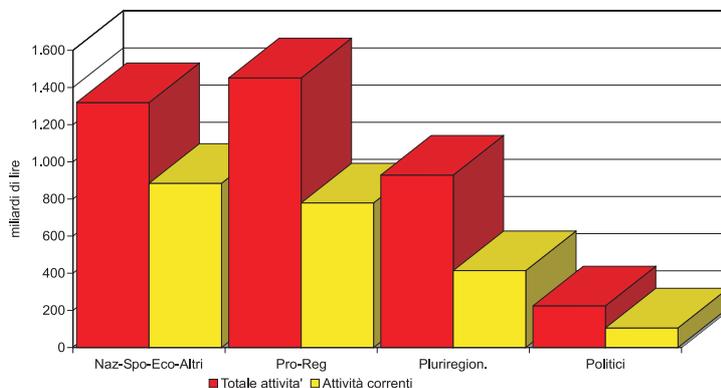
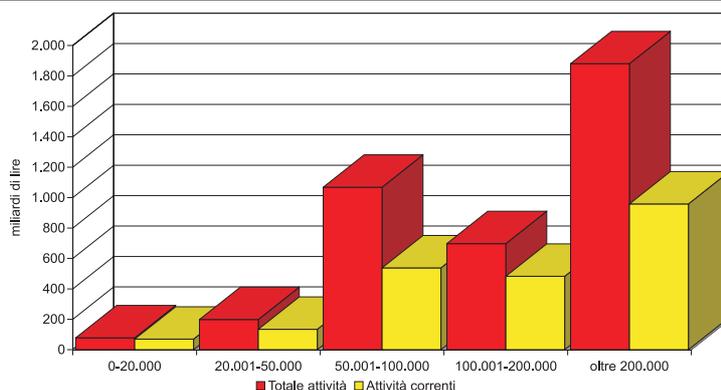


FIG. 24

CONFRONTO FRA
ATTIVITÀ TOTALI
E ATTIVITÀ CORRENTI
ESERCIZIO 1998



tato nell'ordine di 4-5 punti percentuali. Rileviamo come nell'ambito delle categorie, la 2 (provinciali e regionali) si discosti dalla composizione dei costi riscontrata nelle altre categorie, evidenziando come il costo del lavoro abbia un peso superiore a quello dei costi per servizi (41% il primo, 37% il secondo).

d) I dati statistici sulla composizione dei proventi evidenziano come i ricavi da vendite (pari al 53% del totale ricavi nel 1996, al 51% nel 1997, e al 44% nel 1998) perdano progressivamente terreno a vantaggio dei ricavi per pubblicità (Tab.1.8). In particolare, il 1998 è il primo esercizio in cui i ricavi per pubblicità assumono un peso prevalente nella composizione dei proventi complessivi (Fig.20).

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

Il 1998 in termini di stato patrimoniale

Prima di addentrarci nell'analisi strutturale dello stato patrimoniale delle imprese editrici riteniamo opportuno ricordare quanto anticipato in premessa relativamente alla indisponibilità e conseguente omissione dei dati patrimoniali riguardanti due gruppi editoriali.

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

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

a) Per la particolarità del processo produttivo delle imprese esaminate, caratterizzato da un "ciclo tecnico" molto breve, la struttura del capitale investito presenta una forte incidenza delle attività correnti sul totale delle attività.

Il rapporto tra attività correnti e totale attività si mantiene nel triennio proporzionalmente costante (55% nel 1996, 57% nel 1997, 56% nel 1998). Nell'ambito della suddivisione dei dati per categoria di informazione, per il 1998 è la categoria 1 (nazionali, sportivi, economici e altri) a presentare il rapporto più elevato (67%), che compensa i valori mediamente inferiori relativi alla categoria 3 (pluri regionali 45%) e alla categoria 4 (politici 47%) (Fig. 23). Tra le classi di tiratura, la classe 1 (0-20.000 copie) mantiene per il 1998 lo stesso elevato valore percentuale evidenziatosi nel 1997 (89%), mentre la classe 5 (oltre 200.000 copie) si attesta al 51% (Fig. 24).

b) Anche il rapporto passività correnti su totale passività si mantiene costante nel triennio (64% nel 1996 e nel 1997, 63% nel 1998). La categoria che presenta lo scostamento più elevato rispetto alla media complessiva è la categoria 1 (73%), mentre la categoria dei quotidiani politici passa da un'incidenza del passivo corrente sul totale passività del 90% nel 1997 a una del 50% nel 1998 (Fig.25).

La composizione del rapporto per le classi di tiratura è illustrata nella Fig. 26.

FIG. 25

CONFRONTO FRA
PASSIVITÀ TOTALI
E PASSIVITÀ CORRENTI
ESERCIZIO 1998

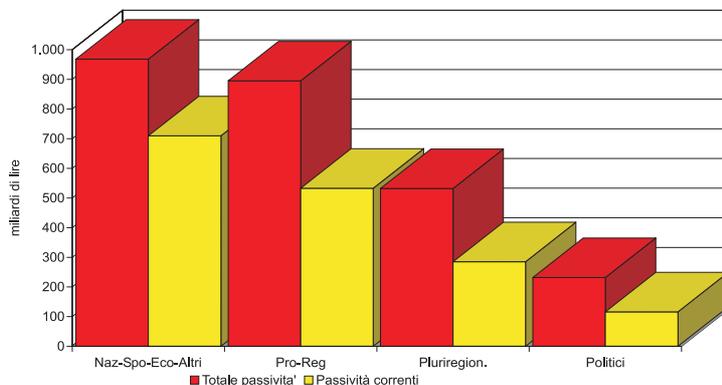


FIG. 26

CONFRONTO FRA
PASSIVITÀ TOTALI
E PASSIVITÀ CORRENTI
ESERCIZIO 1998

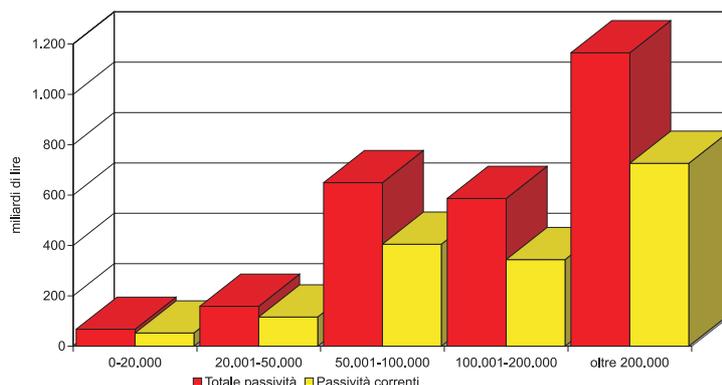


FIG. 27

CONFRONTO FRA
PASSIVITÀ TOTALI
E PATRIMONIO NETTO
ESERCIZIO 1998

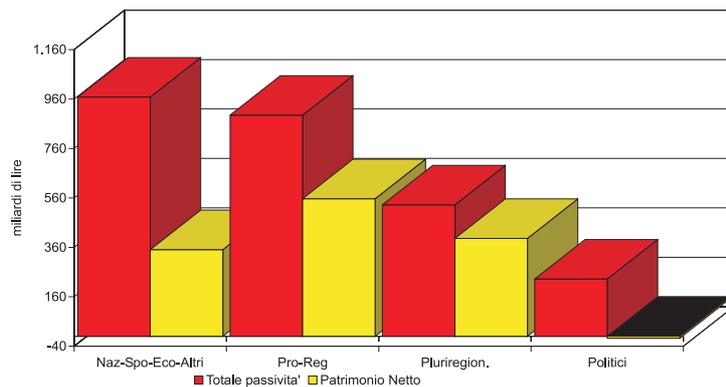


FIG. 28

CONFRONTO FRA
PASSIVITÀ TOTALI
E PATRIMONIO NETTO
ESERCIZIO 1998

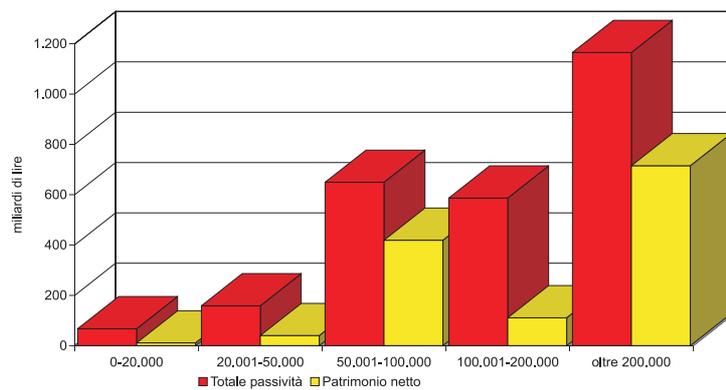


FIG. 29

CONFRONTO FRA
ATTIVITÀ TOTALI
E IMMOBILIZZAZIONI NETTE
ESERCIZIO 1998

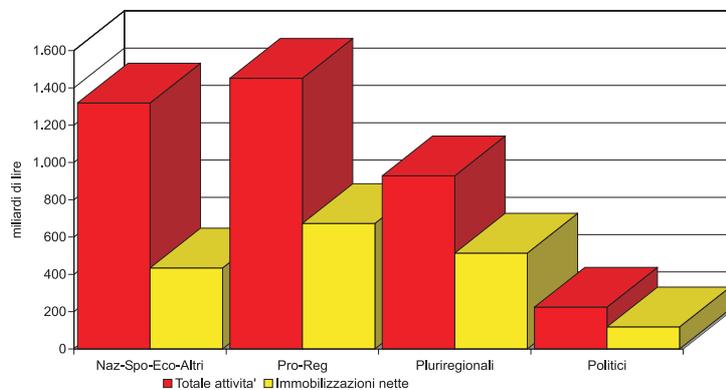
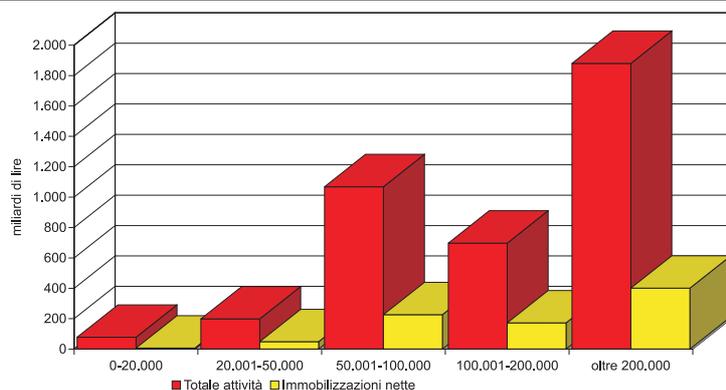


FIG. 30

CONFRONTO FRA
ATTIVITÀ TOTALI
E IMMOBILIZZAZIONI NETTE
ESERCIZIO 1998

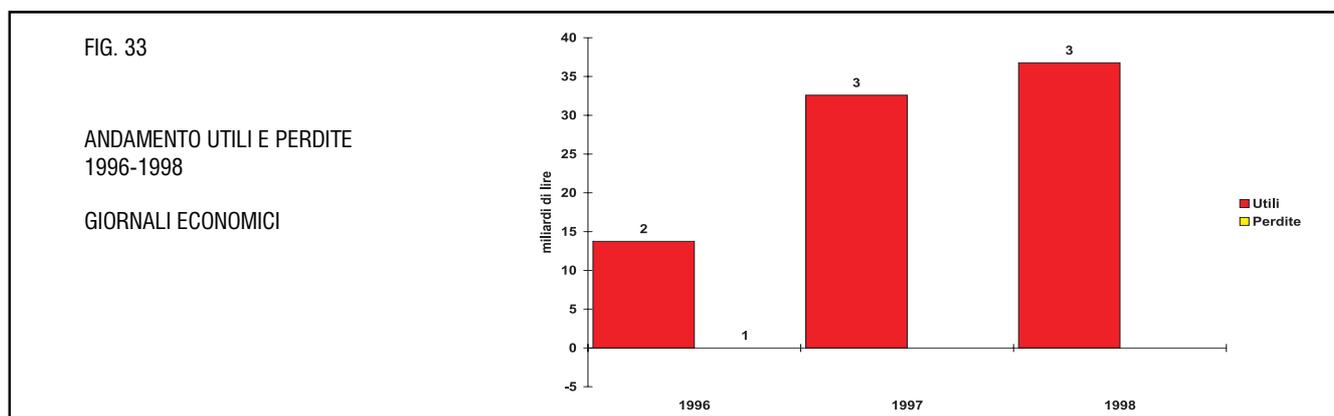
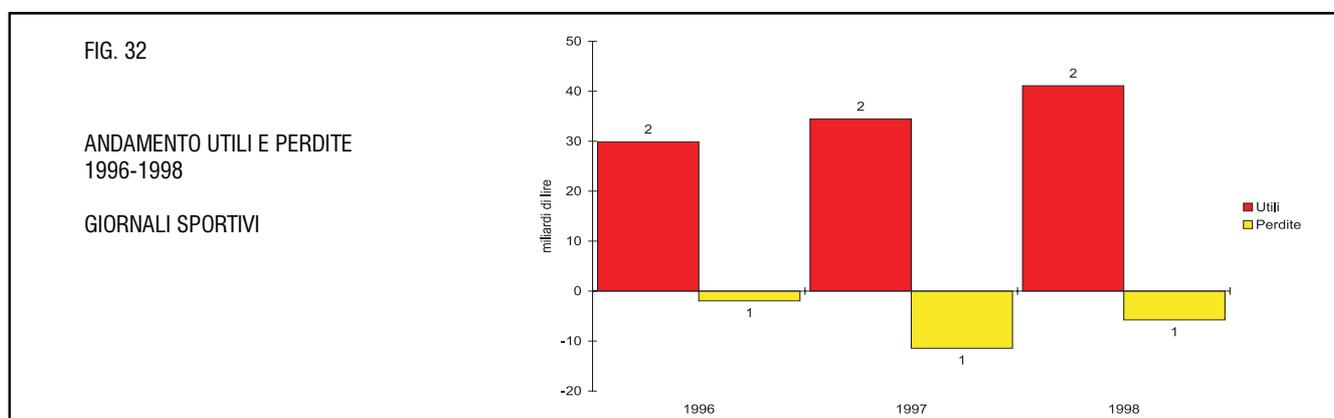
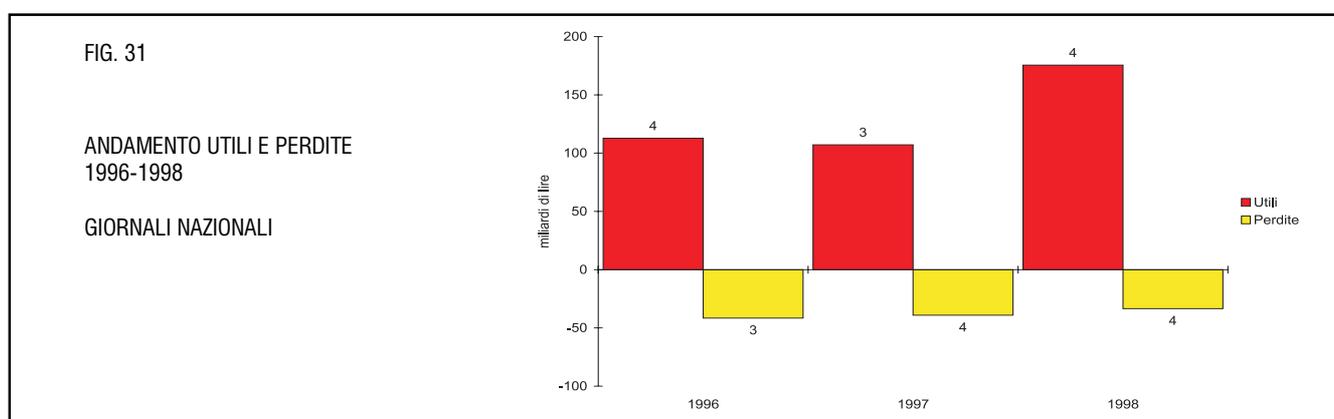


Complessivamente sulle passività correnti pesano maggiormente i debiti di natura commerciale (32% nel 1996, 33% nel 1997, 37% nel 1998) piuttosto che quelli finanziari, la cui incidenza è relativamente bassa (19% nel 1996 e nel 1997, 15% nel 1998) e diminuisce nel 1998 grazie anche alla ristrutturazione dei debiti operata dalla categoria 4 (38% nel 1997, 26% nel 1998).

c) Il 1998 mostra una ripresa dei mezzi patrimoniali sul totale passività (49% nel 1996, 46% nel 1997, 49% nel 1998), determinata dal conseguimento di utili sempre maggiori negli ultimi tre esercizi. Tutte le categorie, a eccezione della categoria 1 (nazionali, sportivi, economici e altri) che mostra un rapporto tra patrimonio netto e totale passività del 36% contro il 43% del precedente esercizio, registra-

no variazioni positive nel rapporto in esame (+7% provinciali-regionali, +2% pluriregionali, +5% politici) (Fig.27). La situazione evidenziata dalla classificazione per volume di tiratura (Fig.28) identifica nelle classi 1 (0-20.000 copie) e 4 (100.001-200.000 copie) le artefici del miglioramento del rapporto (classe 1: -4% nel 1997, 16% nel 1998; classe 2: 6% nel 1997, 19% nel 1998), mentre le altre classi subiscono una flessione nell'indice mediamente pari a 7 punti percentuali.

d) L'incidenza complessiva delle immobilizzazioni nette sul totale attivo non registra nel triennio variazioni percentuali significative (45% nel 1996, 43% nel 1997, 44% nel 1998) (Figg. 29 e 30). Esaminando il dato 1998 nel dettaglio, emerge che, rispetto alla media, la categoria 1 (nazionali, sporti-



vi, economici e altri) presenta la minore incidenza percentuale delle immobilizzazioni nette sul totale attività (33%), mentre la categoria 3 (pluri regionali) evidenzia l'indice più elevato (53%).

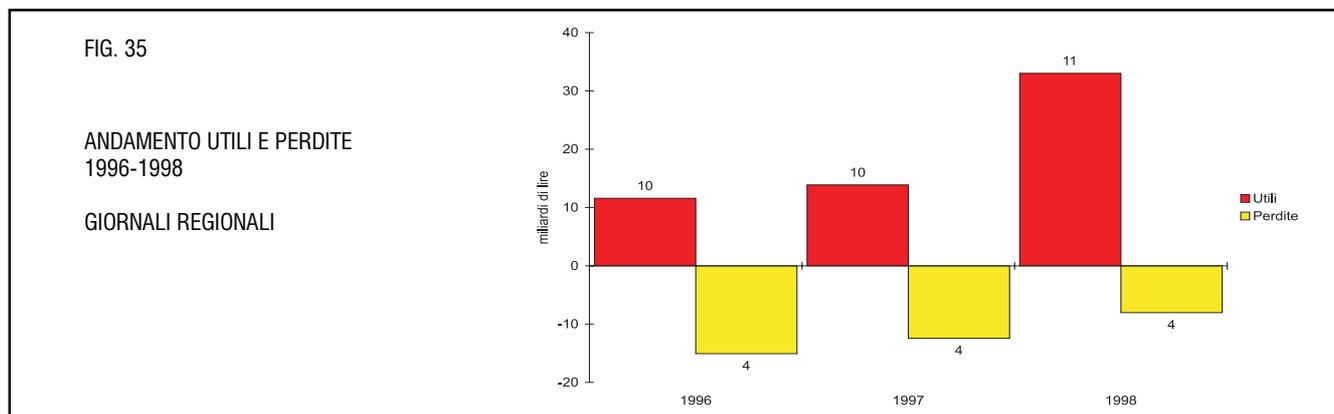
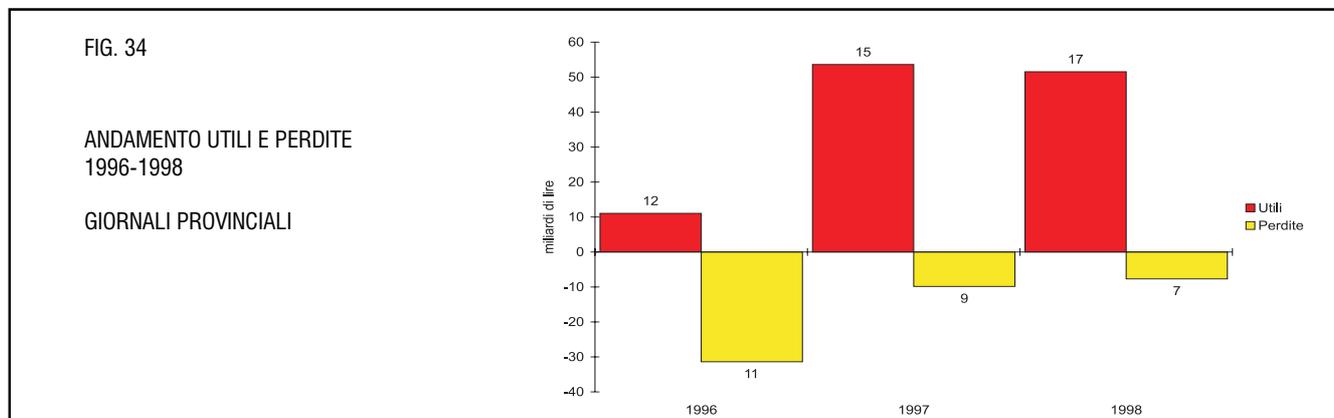
e) In sintesi, la struttura patrimoniale delle imprese nel 1998 non ha subito consistenti variazioni rispetto all'esercizio precedente. Infatti il rapporto attività correnti/totale attivo è diminuito di un punto percentuale tra il '97 e il '98 attestandosi al 56%. Il rapporto passività correnti/totale passività si mantiene sostanzialmente costante, presentando sia per il 1996 che per il 1997 un valore pari al 64% e diminuendo di un solo punto percentuale nel 1998 (63%). Il rapporto patrimonio netto/totale passività presenta un andamento oscillante nel triennio passando dal 49% nel 1996 al 46% nel 1996 e riposizionandosi al 49% nel 1998. Analizzando l'aggregato dei bilanci si rileva che il livello delle disponibilità liquide, costante nella misura dell'8% per il 1996 e il 1997, nel 1998 subisce un incremento di 4 punti percentuali, passando al 12%. Anche il rapporto tra crediti commerciali e totale delle attività correnti, costante e pari al 18% nel 1996 e 1997, balza al 26% nel 1998. Aumentano lievemente i debiti commerciali sul totale delle passività correnti, dal 33% al 37%, mentre si mantengono costanti le passività a medio e lungo termine rispetto al totale delle passività (36% nel 1996, 36% nel 1997 e 37% nel 1998).

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 1996-1998, 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 nel 1997 un disavanzo complessivo di 39 miliardi e nel 1998 di 33,4 miliardi (Fig. 31). Maggiormente significativo risulta l'incremento degli utili che passano da 112 miliardi del 1996 a 107 nel 1997 e infine a 175 miliardi nel 1998. In relazione alla flessione delle perdite e all'aumento degli utili, il risultato netto della categoria presenta un saldo positivo nel 1998 pari a 142 miliardi cresciuto di 74 miliardi rispetto all'esercizio precedente.

b) Per la categoria dei giornali sportivi il trend degli utili a livello aggregato continua a essere particolarmente brillante (41 miliardi nel 1998 contro 34,4 miliardi nel 1997). Va comunque evidenziato che esso è rappresentato in prevalenza (97,5%) dal risultato conseguito da una sola impresa editoriale. Nel 1998, l'unica impresa in perdita, che nel precedente esercizio registrava un consistente aumento del risultato negativo da 1,9 miliardi del 1996 a 11,4 miliardi del 1997, riduce lo stesso nel 1998 a 5,7 miliardi (Fig. 32).



c) La categoria dei quotidiani economici (Fig. 33) chiude anche il 1998 con un risultato positivo e in crescita rispetto al precedente esercizio (32,5 miliardi nel 1997, 36,7 miliardi nel 1998), sebbene l'incremento registrato nel 1998 (+12,8%) è proporzionalmente inferiore a quello realizzatosi nel 1997 (+137%). Sia per il 1997 che per il 1998 il conseguimento di tali risultati è imputabile a un'impresa che realizza utili pari a circa il 98% degli utili netti della categoria.

d) Gli utili complessivi della categoria dei quotidiani provinciali, come illustrato nella Fig. 34, mantengono per il 1998 un andamento sostanzialmente in linea con il 1997 (53,6 miliardi nel 1997, 51,5 miliardi nel 1998). Le perdite complessive della categoria si riducono nel 1998 di circa il 22% rispetto all'esercizio precedente (perdite 1997 pari a 9,8 miliardi, perdite 1998 pari a 7,7 miliardi).

e) I giornali regionali nel precedente esercizio presentavano una positiva inversione di tendenza: dopo aver conseguito una perdita nel 1996 pari a 3,5 miliardi, hanno realizzato nel 1997 un utile netto di 1,5 miliardi. Le premesse del precedente esercizio sono state mantenute e brillantemente superate, con un utile netto che nel 1998 ha raggiunto circa 25 miliardi. Tale risultato non è però dovuto a un generale miglioramento della gestione editoriale, bensì esclusivamente alla realizzazione di proventi extracaratteristici da parte di un'impresa il cui risultato rappresenta il 62% del totale degli utili della categoria.

Le perdite della categoria presentano per il triennio un andamento decrescente (15 miliardi nel 1996, 12,4 miliardi nel 1997, 8 miliardi nel 1998) (Fig. 35).

Sulla variazione intervenuta nel volume delle perdite nel 1998 ha significativamente inciso la riduzione del deficit di una delle imprese, che nel triennio ha sempre riportato risultati negativi, da 5,6 miliardi del 1997 a 0,6 miliardi del 1998.

f) Per quanto riguarda le categorie dei giornali pluriregionali e politici si rimanda alle considerazioni svolte a commento delle Figg. 9 e 10.

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

a) Il triennio 1996-1998 ha evidenziato 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 1998 rispettivamente +4,7% e +7,6%), determinando un positivo effetto sul MOL, che realizza un incremento pari a circa 153 miliardi rispetto al 1997 (Fig. 36). Già nel 1997 il MOL registrava un incremento del 59% rispetto al 1996, nel 1998 il trend prosegue nella positiva direzione individuata lo scorso anno, mostrando un incremento rispetto al precedente esercizio del 62%.

b) Come illustrato dalla Fig. 37, nel 1997 si è

FIG. 36

CONFRONTO TRA COSTI OPERATIVI
E TOTALE DEI RICAVI EDITORIALI

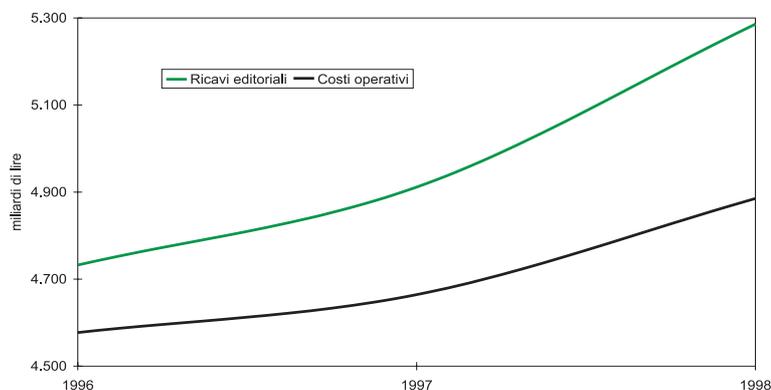
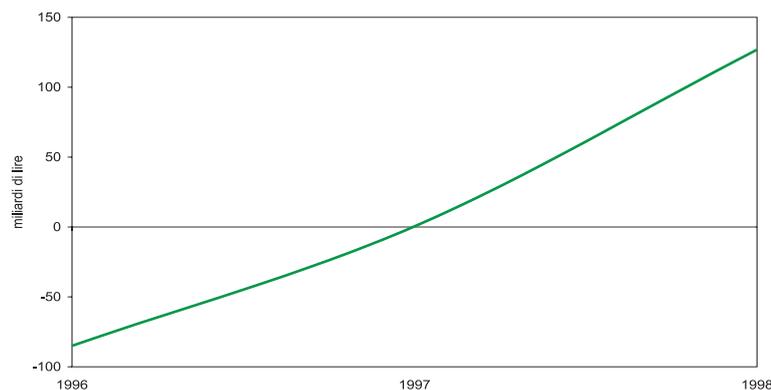


FIG. 37

ANDAMENTO DEL RISULTATO OPERATIVO
TOTALE IMPRESE EDITRICI

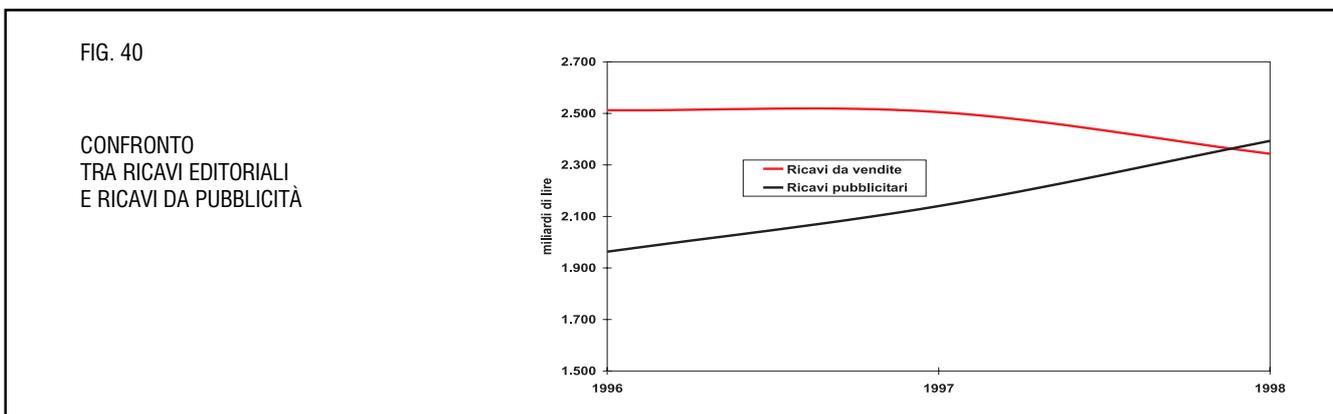
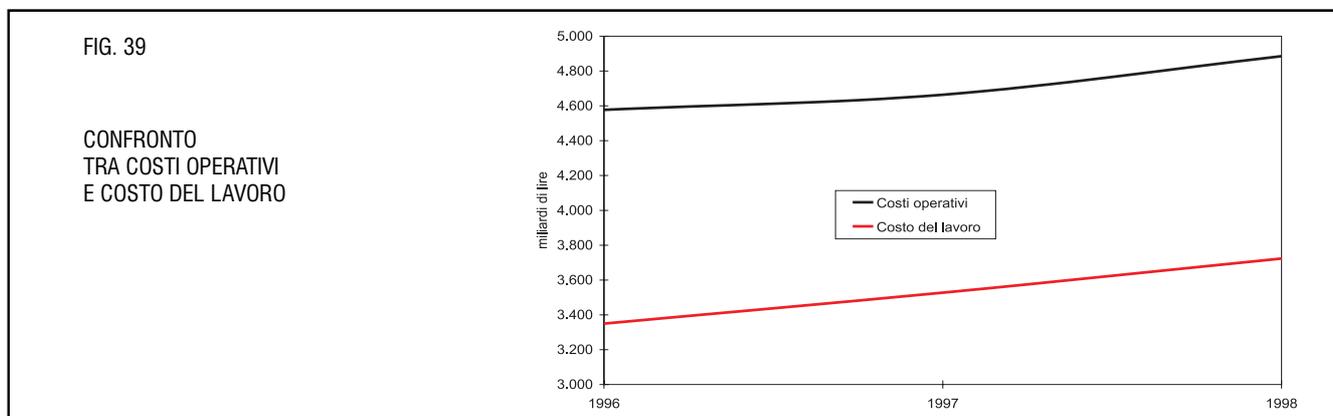
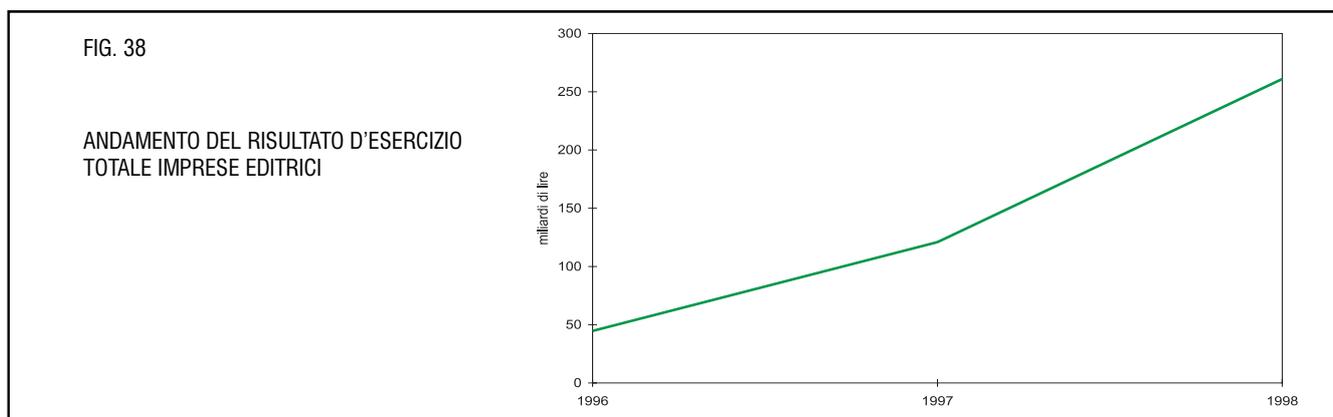


assistito all'inversione di tendenza che ha riportato la gestione operativa a un valore positivo. Il 1998 ha proiettato in avanti il primo confortante passo mosso lo scorso anno, realizzando un utile operativo pari a circa 127 miliardi. Tutte le categorie di informazione riportano dei miglioramenti a livello di utile operativo, a eccezione della categoria 3 (pluri-regionali); in misura maggiormente significativa contribuisce l'apporto della categoria 1 (nazionali, sportivi, economici e altri) che presenta un incremento del risultato operativo di circa 70 miliardi, pari al 55% della variazione complessiva. In questo ambito sono i giornali economici a realizzare i risultati più significativi, presentando una variazione in aumento di 40 miliardi. Occorre anche sottoli-

neare il risultato raggiunto dai quotidiani politici che riescono nel 1998 a limitare la perdita sul risultato operativo a 74 miliardi, contro i 111 miliardi in negativo del 1997.

c) La Fig. 38 mostra l'andamento ascendente del risultato d'esercizio complessivo delle imprese nel triennio che hanno realizzato nel 1996 un utile di 44,7 miliardi, cresciuto a 121 miliardi nel 1997 e a 261 miliardi nel 1998.

d) La Fig. 39 confronta l'andamento del totale costi operativi con quello del costo del lavoro, comprensivo dei costi per servizi. A livello complessivo si osserva nel 1998 un aumento del costo del lavoro relativamente contenuto (+1,7%) se confrontato con l'incremento del 4,7% dei costi operativi. Si deve



TAB. 1.10

DATI RELATIVI ALL'ANDAMENTO TRA RICAVI EDITORIALI E COSTI OPERATIVI PER COPIA VENDUTA NEL TRIENNIO 1996-1998

	Ricavi editoriali unitari					Costi operativi unitari				
	1996	1997	var.% 96-98	1998	var.% 97-98	1996	1997	var.% 96-97	1998	var.% 97-98
Categoria 1										
Nazionali	2.424	2.604	7,4	2.726	4,7	2.250	2.379	5,8	2.481	4,3
Sportivi	1.525	1.533	0,5	1.554	1,4	924	892	-3,5	864	-3,1
Economici	2.524	2.603	3,1	4.213	61,8	2.365	2.366	0,0	3.569	50,9
Specializzati	1.791	2.026	13,1	5.930	192,7	1.938	2.002	3,3	6.712	235,3
Media Categoria 1	2.229	2.351	5,5	2.642	12,4	2.070	2.139	3,3	2.351	9,9
Categoria 2										
Provinciali	2.925	3.062	4,7	3.211	4,9	2.796	2.885	3,2	2.882	-0,1
Regionali	1.932	1.957	1,3	2.020	3,2	1.920	1.898	-1,2	1.977	4,2
Media Categoria 2	2.359	2.431	3,0	2.531	4,1	2.297	2.321	1,0	2.366	1,9
Categoria 3										
Pluriregionali	2.222	2.277	2,5	2.372	4,2	2.179	2.153	-1,2	2.268	5,3
Categoria 4										
Politici	2.960	2.768	-6,5	2.281	-17,6	4.156	4.789	15,2	4.383	-8,5
Media di settore	2.283	2.370	3,8	2.567	8,3	2.208	2.251	1,9	2.372	5,4

TAB. 1.10 BIS

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

	1996		1997		1998	
	Margine	(*) %	Margine	(*) %	Margine	(*) %
Categoria 1						
Nazionali	175	7	225	9	245	9
Sportivi	601	39	641	42	690	44
Economici	158	6	237	9	644	15
Specializzati	-148	-8	24	1	-782	-13
Media Categoria 1	159	7	212	9	291	11
Categoria 2						
Provinciali	129	4	176	6	329	10
Regionali	11	1	59	3	42	2
Media Categoria 2	62	3	109	4	165	7
Categoria 3						
Pluriregionali	43	2	123	5	104	4
Categoria 4						
Politici	-1.196	-40	-2.021	-73	-2.102	-92
Media di settore	75	3	119	5	195	8

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

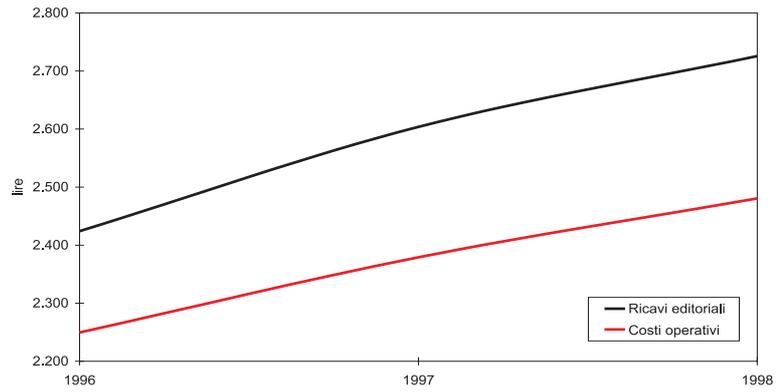


FIG. 42

ANDAMENTO DEI RICAVI EDITORIALI
E COSTI OPERATIVI
PER COPIA VENDUTA

GIORNALI SPORTIVI

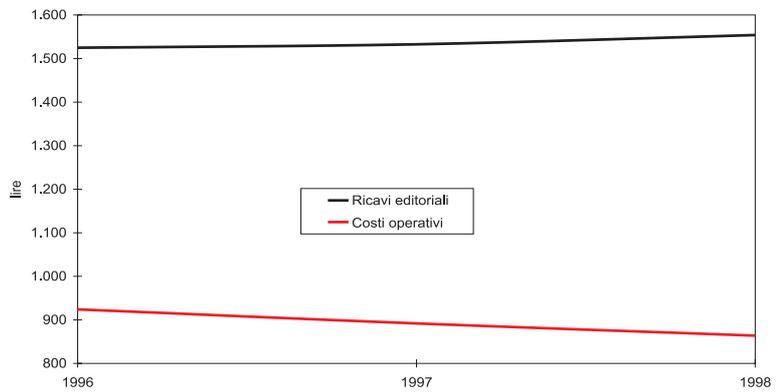


FIG. 43

ANDAMENTO DEI RICAVI EDITORIALI
E COSTI OPERATIVI
PER COPIA VENDUTA

ALTRE TIPOLOGIE

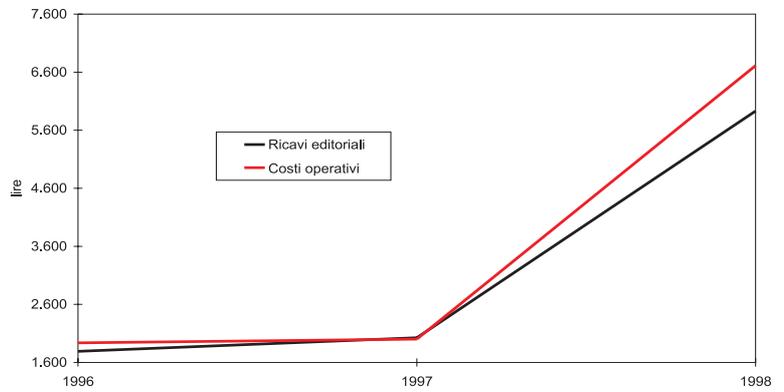


FIG. 44

ANDAMENTO DEI RICAVI EDITORIALI
E COSTI OPERATIVI
PER COPIA VENDUTA

GIORNALI ECONOMICI

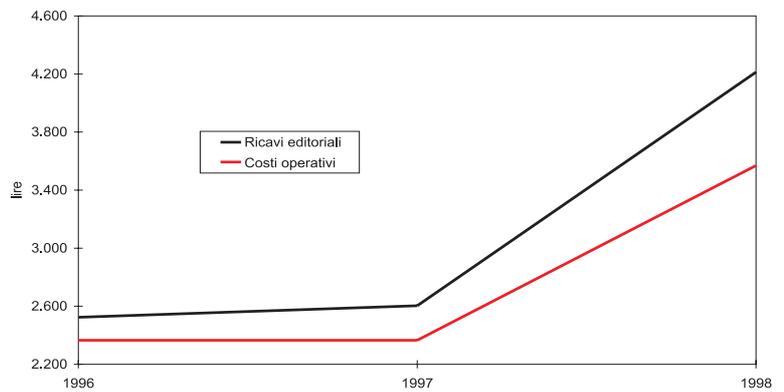


FIG. 45

ANDAMENTO DEI RICAVI EDITORIALI
E COSTI OPERATIVI
PER COPIA VENDUTA

GIORNALI PROVINCIALI

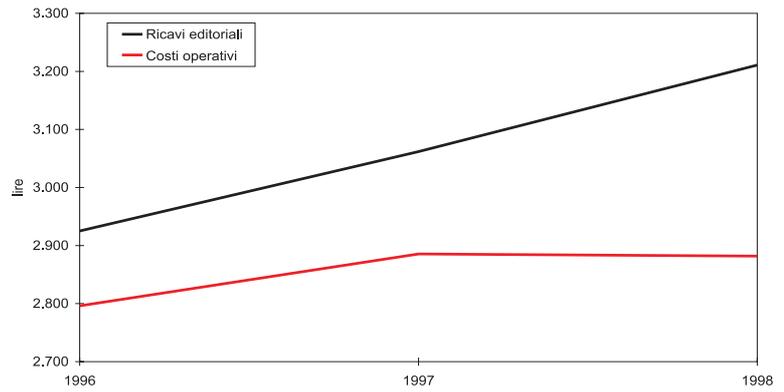


FIG. 46

ANDAMENTO DEI RICAVI EDITORIALI
E COSTI OPERATIVI
PER COPIA VENDUTA

GIORNALI REGIONALI

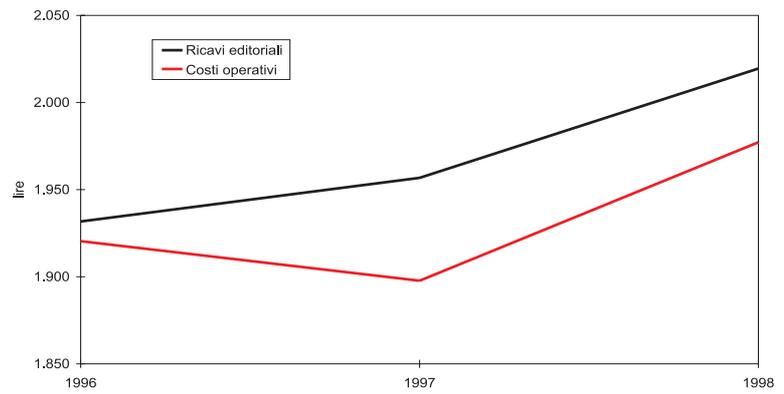


FIG. 47

ANDAMENTO DEI RICAVI EDITORIALI
E COSTI OPERATIVI
PER COPIA VENDUTA

GIORNALI PLURIREGIONALI

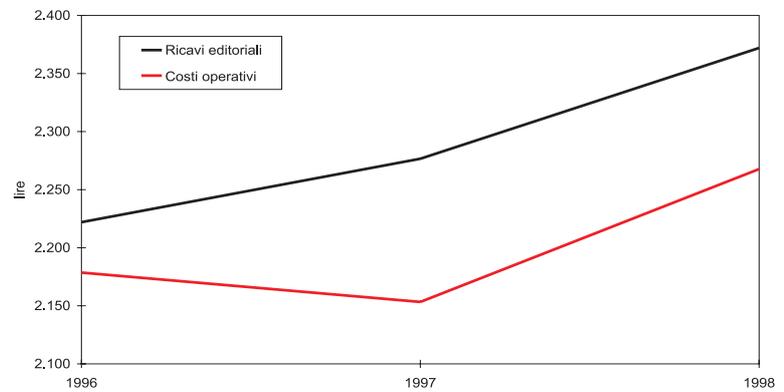
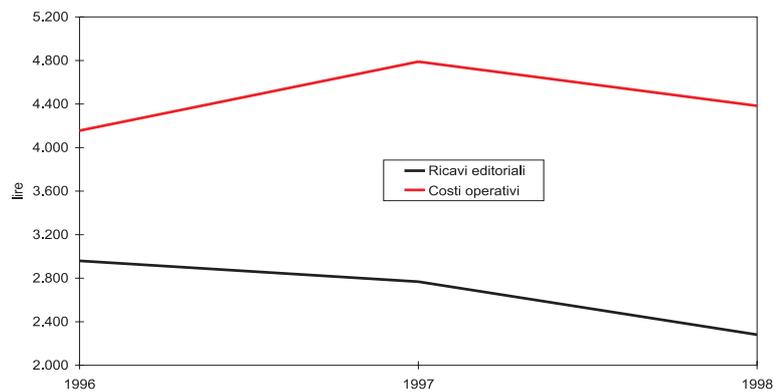


FIG. 48

ANDAMENTO DEI RICAVI EDITORIALI
E COSTI OPERATIVI
PER COPIA VENDUTA

GIORNALI POLITICI



ritenere che l'andamento non proporzionale nelle variazioni in aumento del costo del lavoro e del totale costi operativi sia principalmente imputabile allo sforzo di ristrutturazione organizzativa attuato dalle imprese negli ultimi anni. La voce che maggiormente incide nella composizione dei costi operativi è quella relativa ai servizi (pari al 40,3% del totale costi operativi), che nel 1998 hanno subito una variazione in aumento dell'8,7%.

e) L'analisi dell'andamento dei ricavi di vendita e di pubblicità, sintetizzato dalla Fig. 40, evidenzia una sensibile flessione dei ricavi di vendita (-6,5%) nel 1998 rispetto al 1997, che conferma il trend

negativo palesatosi nel 1997, quando si registrava una diminuzione rispetto al 1996 dello 0,28%. Come in precedenza commentato, i ricavi da pubblicità compensano l'andamento di quelli da vendite, realizzando un incremento nel 1998 dell'11,84%.

L'evoluzione dei costi e dei ricavi operativi medi unitari (Tabb. 1.10 e 1.10 bis) rapportati alla quantità delle copie vendute offre talune indicazioni che sono in sintonia con quanto precedentemente osservato. In particolare, emergono, per il continuo miglioramento realizzato nel triennio, i quotidiani nazionali, sportivi, economici e provinciali, mentre risulta evidente il peggioramento dei quotidiani politici.

Capitolo 2

*L'analisi economico-finanziaria dei bilanci
delle imprese editrici nel triennio 1996-1998
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 **Tabb. 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 e i servizi accessori) trovino copertura e contemporaneamente consentano di generare dei margini economici. Il margine di contribuzione risultante dalla differenza tra le vendite e 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 il MOL aumenti nel 1998 del 62,04%, migliorando la percentuale di crescita, peraltro già brillante, dello scorso anno (59,4%). Nonostante i maggiori oneri per ammortamenti e accantonamenti sostenuti nel

1998 rispetto al 1997 (273,7 miliardi nel 1998, 246,7 miliardi nel 1997), il risultato operativo raggiunge un valore positivo pari a lire 126,8 miliardi. Si tratta del secondo anno consecutivo in cui viene conseguito un risultato operativo positivo, dopo la serie negativa realizzata dal 1989 in poi. Questi risultati sembrano indicare una positiva ripresa del settore, ma 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 più che proporzionale rispetto ai costi, è altrettanto vero che il rapporto tra il MOL e il fatturato netto resta su livelli comunque bassi se confrontato con altri settori industriali. Negli anni precedenti si rimarcava come i processi produttivi interni al settore fossero penalizzati da forti elementi di diseconomicità che, per alcune categorie, comportavano che la parte dei ricavi residuale, dopo la copertura dei costi diretti, fosse insufficiente a far fronte ad altri costi generati dalla gestione economica quali gli ammortamenti e gli altri accantonamenti e oneri.

Questa considerazione, ora ridimensionata a livello complessivo, rimane purtroppo valida per alcune categorie di impresa anche nel 1998. 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 è appena sufficiente a coprire gli ammortamenti e gli accantonamenti e a determinare un esiguo 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 nel 1998 la gestione finanziaria incide ancora negativamente sulla determinazione del risultato editoriale. Il primo indice (1,8%) è inferiore al secondo (2,4%), sebbene il divario tra i due si sia sensibilmente ridotto rispetto al 1997 per una minore incisività degli oneri finanziari di circa il 57%. Negli anni considerati, il risultato della gestione finanziaria si presenta sempre negativo, a conferma di una propensione all'indebitamento. Dal 1987 (anno della prima indagine sui bilanci delle imprese editrici) al 1991, il risultato complessivo della gestione finanziaria si presentava, infatti, sempre positivo, mentre successivamente si è assistito a un'inversione di tendenza.

Bisogna, comunque, osservare che la diminuzione sopra richiamata nel peso degli oneri finanziari indica come le imprese, oltre ad agire sul contenimento dei costi operativi, abbiano operato interventi sulla gestione finanziaria.

La categoria che maggiormente ha contribuito alla minore onerosità della gestione finanziaria nel suo complesso è stata la categoria 1 (nazionali, sportivi, economici e altri). Quest'ultima è stata l'unica a riportare un saldo proventi/oneri finanziari positivo e ad arrestare la tendenza sopra descritta. Si segnala come la categoria 4, sebbene ancora penalizzata da una gestione finanziaria negativa, sia riuscita a ridurre gli oneri di circa il 78%, passando dai 19 miliardi del 1997 ai 4 miliardi del 1998.

L'andamento del risultato lordo complessivo conferma il trend già iniziato nel 1996, anno in cui, per la prima volta dal 1992, tale risultato assumeva un valore positivo. Nel 1997, infatti, il risultato lordo è aumentato del 98,5% rispetto al precedente esercizio per effetto del miglioramento del margine operativo

lordo (59,4%) e del contributo della voce "altri ricavi e proventi", che compensava il risultato negativo della gestione editoriale. Nel 1998 il risultato lordo presenta una variazione positiva del 102,8% rispetto al 1997, non solo per effetto del miglioramento del MOL (62%) e per l'apporto della gestione extracaratteristica, ma anche per il risultato positivo della gestione editoriale per la prima volta dal 1989.

La differenza sostanziale tra il risultato del 1997 e quello del 1998 emerge dalla comparazione del risultato della gestione editoriale che, nel 1998, fa registrare un saldo positivo pari a 95,2 miliardi contro la perdita del precedente esercizio pari a 73,6 miliardi. Sembra dunque essersi arrestata la contrazione dei margini economici relativi all'attività tipica delle imprese editrici, anche se la gestione extracaratteristica rimane la determinante incisiva del risultato finale, riportando un risultato pari a 321 miliardi, circa il 77% del risultato lordo.

3. Gli indici di dettaglio del conto economico

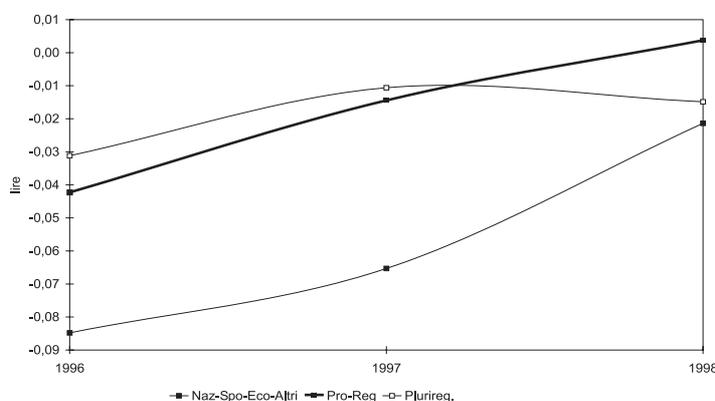
Nelle Tab. 2.1 e successive vengono riportati i principali indici di bilancio per il triennio considerato distinti per categoria o tipologia di giornali. In particolare il contenuto delle stesse non necessita di particolari chiarimenti in quanto gli indici risultano sufficientemente esplicativi.

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, è importante focalizzare l'attenzione sul confronto del risultato della gestione editoriale con il risultato lordo (entrambi in percentuale sui ricavi). L'analisi delle loro fluttuazioni nel triennio considerato sintetizza quanto riportato in precedenza in merito all'inversione di tendenza realizzatasi nel 1998 con il conseguimento di un margine positivo sulla gestione edi-

FIG. 49

ANDAMENTO DEL ROI



toriale e sull'incidenza della gestione extracaratteristica sulla determinazione del risultato d'esercizio. Infatti, il primo rapporto mostra un trend in miglioramento e il conseguimento di un indice per la prima volta positivo nel 1998 (-3% nel 1996, -1% nel 1997, +1,8% nel 1998), il secondo rapporto si mantiene su valori significativamente superiori rispetto al primo e in crescita (2% nel 1996, 4% nel 1997, 8% nel 1998).

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 esclusivi nell'analisi di redditività aziendale. Naturalmente tali indici, proprio per il loro significato di estrema sintesi, non possono essere considerati come valori a sé 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 com-

TAB. 2.1

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	-1,40	0,97
M.O.L. / Totale Ricavi	0,07	0,03	0,02	-0,40	0,03
Utile operativo / Totale Ricavi	0,02	-0,03	-0,03	-0,47	-0,02
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	0,01	-0,04	-0,04	-0,58	-0,03
Utile Lordo / Totale Ricavi	0,05	0,00	0,00	-0,17	0,02
INDICI di DETTAGLIO:					
Ricavi Vendite / Totale Ricavi	0,54	0,48	0,52	0,72	0,53
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,28	0,41	0,44	0,25	0,34
INDICI di RENDIMENTO:					
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,08	-0,04	-0,03	-0,36	-0,08
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	-0,07	0,01	-0,01	3,65	-0,05

TAB. 2.2

ANNO 1996 - RIEPILOGO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI

	Cat.1	Cat.2	Cat.3	Cat.4	TOT.
INDICI di STRUTTURA:					
Attività Correnti / Totale Attività	0,52	0,56	0,48	0,77	0,55
Passività Correnti / Totale Passività	0,67	0,61	0,49	0,88	0,64
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,48	0,44	0,52	0,23	0,45
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,33	0,39	0,51	0,12	0,36
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,45	0,52	0,85	-0,03	0,49
INDICI di DETTAGLIO:					
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,09	0,10	0,08	0,01	0,08
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,37	0,16	0,08	0,06	0,18
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,44	0,55	0,57	0,37	0,51
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,04	0,17	0,26	0,40	0,19
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,46	0,25	0,35	0,22	0,32
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,53	0,55	0,51	0,30	0,52

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	0,96	0,95	-1,73	0,95
M.O.L. / Totale Ricavi	0,09	0,04	0,05	-0,73	0,05
Utile operativo / Totale Ricavi	0,04	0,00	0,01	-0,82	0,00
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	0,03	-0,01	-0,01	-0,96	-0,01
Utile Lordo / Totale Ricavi	0,06	0,06	0,00	-0,28	0,04
INDICI di DETTAGLIO:					
Ricavi Vendite / Totale Ricavi	0,52	0,47	0,50	0,64	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.)	-0,07	-0,01	-0,01	-0,39	-0,06
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	0,03	0,17	0,01	1,36	0,05

ANNO 1997 - RIEPILOGO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI

	Cat.1	Cat.2	Cat.3	Cat.4	TOT.
INDICI di STRUTTURA:					
Attività Correnti / Totale Attività	0,57	0,56	0,48	0,85	0,57
Passività Correnti / Totale Passività	0,67	0,57	0,53	0,90	0,64
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,43	0,44	0,52	0,15	0,43
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,33	0,43	0,47	0,10	0,36
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,43	0,55	0,72	-0,08	0,46
INDICI di DETTAGLIO:					
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,11	0,07	0,08	0,01	0,08
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,34	0,16	0,09	0,03	0,18
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,43	0,50	0,51	0,31	0,48
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,04	0,15	0,28	0,38	0,19
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,49	0,29	0,31	0,18	0,33
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,51	0,51	0,42	0,33	0,48

ANNO 1998 - RIEPILOGO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI

	Cat.1	Cat.2	Cat.3	Cat.4	TOT.
INDICI di STRUTTURA:					
Costi Operativi / Totale Ricavi	0,89	0,93	-0,96	-1,92	0,92
M.O.L. / Totale Ricavi	0,11	0,07	0,04	-0,92	0,08
Utile operativo / Totale Ricavi	0,06	0,02	0,00	-1,06	0,02
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	0,06	0,00	-0,02	-1,12	0,02
Utile Lordo / Totale Ricavi	0,09	0,10	0,04	-0,33	0,08
INDICI di DETTAGLIO:					
Ricavi Vendite / Totale Ricavi	0,43	0,45	0,47	0,55	0,44
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,27	0,41	0,40	0,32	0,33
INDICI di RENDIMENTO:					
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,02	0,00	-0,01	-0,35	-0,03
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	0,17	0,24	0,08	-3,14	0,16

ANNO 1998 - RIEPILOGO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI

	Cat.1	Cat.2	Cat.3	Cat.4	TOT.
INDICI di STRUTTURA:					
Attività Correnti / Totale Attività	0,67	0,54	0,45	0,47	0,56
Passività Correnti / Totale Passività	0,73	0,60	0,54	0,50	0,63
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,33	0,46	0,55	0,53	0,44
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,27	0,40	0,46	0,50	0,37
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,36	0,62	0,74	-0,03	0,49
INDICI di DETTAGLIO:					
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,18	0,08	0,11	0,03	0,12
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,43	0,17	0,10	0,09	0,26
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,50	0,51	0,43	0,62	0,49
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,10	0,16	0,22	0,26	0,15
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,47	0,31	0,29	0,24	0,37
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,49	0,53	0,45	0,19	0,46

prendono, per i motivi già citati, i dati relativi a due gruppi editoriali, al fine di analizzare il ROI è stato necessario “normalizzare” i dati economici (escludendo dagli stessi quelli riferiti ai gruppi editoriali sopra citati) 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” e 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 ragioni della loro esistenza prescindono, in generale, da una precisa logica economica e si collegano ad altri ordini di motivazioni.

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

Il ROI fino al 1997 presentava valori negativi per tutte le categorie di quotidiani, come diretta conseguenza del trend economico negativo del settore. Nel 1998, la categoria 2, conseguendo un risultato della gestione editoriale positivo, sebbene non significativo rapportato al totale delle attività, arresta il trend e riporta un ROI positivo. La categoria 1, a causa della indisponibilità dei dati patrimoniali di due gruppi editoriali che nell’anno hanno conseguito brillanti risultati a livello di gestione editoriale, presenta anche nel 1998 un ROI negativo, ma comunque in crescita, migliorato di 5 punti percentuali. La categoria 3 è l’unica categoria che evidenzia un ROI negativo e anche in flessione per la variazione in

diminuzione sia del volume delle attività che del risultato della gestione editoriale (-39%).

ROE (Return on Equity)

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

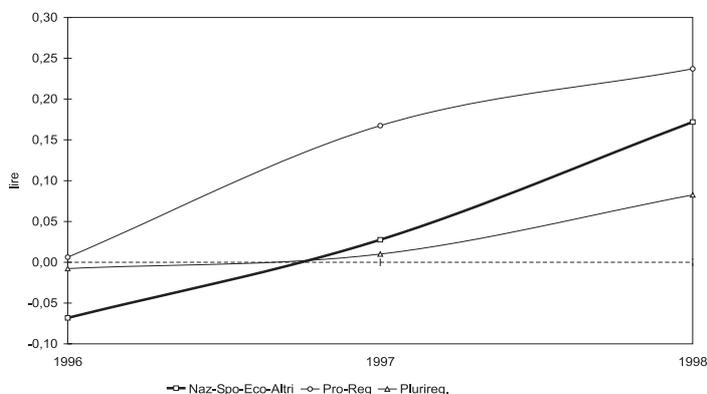
L’indice ROE esprime, in termini percentuali, il rendimento del totale dei mezzi propri investiti dall’azienda (e, quindi, dai suoi azionisti) per alimentare il processo produttivo. In particolare, nella costruzione di tale indice, al numeratore abbiamo posto il risultato lordo e al denominatore il totale 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, relativamente alla “normalizzazione” dei dati economici e all’esclusione dall’analisi dei giornali politici.

Analizzando i valori del ROE per il 1998 e la sua variazione rispetto al 1997, si osserva un generale miglioramento. In particolare, si rileva che per la categoria 1 (nazionali, sportivi, economici e altri) il ROE risulta migliorato di 14 punti percentuali rispetto al 1997, sia pure con l’esclusione dei gruppi editoriali di cui si è detto sopra. La categoria 2 (provinciali, regionali) ha migliorato il suo indice di rendimento che passa da un valore dello 0,17 nel 1997 a un valore, nel 1998, dello 0,24 (da sottolineare che nel 1996 il valore del ROE per la categoria era nullo). Per la categoria 3 si assiste a una varia-

FIG. 50

ANDAMENTO DEL ROE



zione positiva rispetto allo scorso esercizio pari a 7 punti percentuali.

5. Esame della struttura patrimoniale

Le osservazioni rilevate nell'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'incidenza dei fenomeni economici che si sono manifestati nel triennio esaminato.

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.

Nel corso di precedenti studi da noi condotti si notava una progressiva flessione dell'indice che esprime il rapporto tra il patrimonio netto e il totale delle passività (54% nel 1995, 49% nel 1996, 46% nel 1997). Il 1998 arresta la tendenza sopra illustrata, evidenziando un incremento dell'indice di 3 punti percentuali rispetto al 1997.

In considerazione del risultato 1998, può dirsi temporaneamente allontanato il rischio di depauperamento dei mezzi patrimoniali, che si delineava nel futuro, legato alla necessità di destinare risorse nel settore della distribuzione per assecondare il processo di allargamento della rete di vendita. L'ipotesi della necessità di futuri investimenti non viene certo meno, soprattutto se si considerano le migliorie di prodotto che dovrebbero essere effettuate nel breve-medio periodo per tenere il passo con l'emergente editoria elettronica.

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 alcu-

ni 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 1998 oscilla, da -0,03 (categoria 4: politici che analogamente allo scorso esercizio presenta un Patrimonio Netto negativo) a 0,74 (categoria 3: pluriregionali). Dall'analisi dell'indice per ciascuna categoria emerge quanto segue: la categoria 1 presenta nel 1998 una struttura finanziaria che richiede attenta sorveglianza; la categoria 2 presenta una struttura finanziaria equilibrata, mentre la categoria 3 evidenzia una struttura finanziaria decisamente solida e con possibilità di sviluppo; infine, la categoria 4 (politici) denota una struttura finanziaria assai fragile e precaria.

Il rapporto N/K varia altrettanto 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 equilibrata.

A livello globale tale indice risulta pari a 0,49. Pur se si osserva un incremento di 0,03 punti rispetto al 1997, l'indice permane nella zona di vigilanza, la cui struttura richiede attenta sorveglianza. In base ai parametri di riferimento sopradicati, 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.

Tab. 2.7

Cat.1
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI

	1996	1997	1998
INDICI di STRUTTURA:			
Costi Operativi / Totale Ricavi	0,93	0,91	0,89
M.O.L. / Totale Ricavi	0,07	0,09	0,11
Risultato operativo / Totale Ricavi	0,02	0,04	0,06
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	0,01	0,03	0,06
Risultato Lordo / Totale Ricavi	0,05	0,06	0,09
INDICI di DETTAGLIO:			
Ricavi Vendite / Totale Ricavi	0,54	0,52	0,43
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,28	0,27	0,27
INDICI di RENDIMENTO:			
Risultato Gestione Editoriale /			
Totale Attività (R.O.I.)	-0,08	-0,07	-0,02
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	-0,07	0,03	0,17

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

Il rapporto tra costi operativi e totale dei ricavi, e conseguentemente quello tra MOL e totale ricavi (Tab. 2.7), non subiscono oscillazioni significative nel triennio considerato: il primo decresce di 4 punti percentuali passando dal 93% del 1996 all'89% del 1998; il secondo cresce dello stesso valore passando dal 7% del 1996 all'11% del 1998.

L'incidenza del costo del lavoro sul totale dei costi del 1998 si mantiene invariata rispetto al 1997 (27%), sebbene il costo del lavoro abbia rappresentato una delle principali leve su cui le imprese hanno concentrato gli sforzi al fine di recuperare efficienza, attraverso una riduzione dei costi e una maggiore razionalizzazione nell'impiego dei fattori produttivi.

Ulteriore elemento da segnalare è rappresentato dal fatto che la categoria in esame conferma egregiamente i risultati lordi positivi del 1997 realizzando un ROE che passa dal 3% al 17% nel 1998.

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 periodo in esame di 15 punti percentuali e il peggioramento dell'indice passività correnti/totale passività passato dal 67% del 1997 al 73% del 1998. Di contro il rapporto passività a medio-lungo termine sul totale passività è diminuito dal 33% del 1997 al 27% del 1998.

Tab. 2.8

Cat.1
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI

	1996	1997	1998
INDICI di STRUTTURA:			
Attività Correnti / Totale Attività	0,52	0,57	0,67
Passività Correnti / Totale Passività	0,67	0,67	0,73
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,48	0,43	0,33
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,33	0,33	0,27
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,45	0,43	0,36
INDICI di DETTAGLIO:			
Disponibilità Liquide /			
Totale Attività Correnti	0,09	0,11	0,18
Crediti Commerciali /			
Totale Attività Correnti	0,37	0,34	0,43
Immobilizzazioni Nette /			
Totale Attività Immobilizzate	0,44	0,43	0,50
Debiti Finanziari /			
Totale Passività Correnti	0,04	0,04	0,10
Debiti Commerciali /			
Totale Passività Correnti	0,46	0,49	0,47
Fondo T.F.R. /			
Totale Passività M-L Termine	0,53	0,51	0,49

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 1996-1998, passando dal 97% del 1996 al 96% del 1997 e al 93% del 1998, conseguentemente e proporzionalmente migliora il rapporto tra margine operativo lordo e totale ricavi (3% nel 1996, 4% nel 1997, 7% nel 1998). Il margine operativo lordo, nel 1998, si è incrementato rispetto al 1997 di circa il 51%.

Dall'analisi dell'andamento del risultato operativo e del risultato della gestione editoriale nel triennio, confrontati con il totale ricavi, emerge quanto segue: il risultato operativo e quello della gestione editoriale presentano valori negativi nel biennio 1996-1997, mentre nel 1998 assumono rispettivamente valori positivi pari a circa 21 miliardi e a 5,5 miliardi.

Al positivo risultato della gestione editoriale si aggiunge il significativo contributo della gestione non caratteristica, che consente di chiudere il 1998 con un utile lordo superiore del 67,13% a quello conseguito nell'esercizio precedente.

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

La categoria presenta nel triennio un andamento del rapporto MOL e totale ricavi oscillante (0,02 nel 1996, 0,05 nel 1997, 0,04 nel 1998). Sebbene nel 1997 la categoria abbia raggiunto un risultato operativo positivo, questo diminuisce significativamente nel 1998 approssimandosi allo zero. La gestione editoriale presenta nel triennio un risultato costan-

temente negativo, che nel 1998 peggiora del 39%. Nonostante la negativa performance a livello di attività caratteristica, il 1998 chiude, contrariamente a quanto avvenuto nel 1996 e nel 1997, con un utile netto, grazie al contributo della gestione extracaratteristica. Bisogna però evidenziare che il risultato della categoria è notevolmente penalizzato dall'unica impresa editoriale in perdita, il cui deficit (-26,2 miliardi) pressoché annulla l'utile conseguito

Tab. 2.9

Cat.2			
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI			
	1996	1997	1998
INDICI di STRUTTURA:			
Costi Operativi / Totale Ricavi	0,97	0,96	0,93
M.O.L. / Totale Ricavi	0,03	0,04	0,07
Risultato operativo / Totale Ricavi	-0,03	0,00	0,02
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	-0,04	-0,01	0,00
Risultato Lordo / Totale Ricavi	0,00	0,06	0,10
INDICI di DETTAGLIO:			
Ricavi Vendite / Totale Ricavi	0,48	0,47	0,45
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,41	0,42	0,41
INDICI di RENDIMENTO:			
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,04	-0,01	0,00
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	0,01	0,17	0,24

Tab. 2.10

Cat.2			
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI			
	1996	1997	1998
INDICI di STRUTTURA:			
Attività Correnti / Totale Attività	0,56	0,56	0,54
Passività Correnti / Totale Passività	0,61	0,57	0,60
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,44	0,44	0,46
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,39	0,43	0,40
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,52	0,55	0,62
INDICI di DETTAGLIO:			
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,10	0,07	0,08
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,16	0,16	0,17
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,55	0,50	0,51
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,17	0,15	0,16
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,25	0,29	0,31
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,55	0,51	0,53

Tab. 2.11

Cat.3			
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI			
	1996	1997	1998
INDICI di STRUTTURA:			
Costi Operativi / Totale Ricavi	-0,98	0,95	-0,96
M.O.L. / Totale Ricavi	0,02	0,05	0,04
Risultato operativo / Totale Ricavi	-0,03	0,01	0,00
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	-0,04	-0,01	-0,02
Risultato Lordo / Totale Ricavi	0,00	0,00	0,04
INDICI di DETTAGLIO:			
Ricavi Vendite / Totale Ricavi	0,52	0,50	0,47
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,44	0,44	0,40
INDICI di RENDIMENTO:			
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,03	-0,01	-0,01
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	-0,01	0,01	0,08

Tab. 2.12

Cat.3			
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI			
	1996	1997	1998
INDICI di STRUTTURA:			
Attività Correnti / Totale Attività	0,48	0,48	0,45
Passività Correnti / Totale Passività	0,49	0,53	0,54
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,52	0,52	0,55
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,51	0,47	0,46
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,85	0,72	0,74
INDICI di DETTAGLIO:			
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,08	0,08	0,11
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,08	0,09	0,10
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,57	0,51	0,43
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,26	0,28	0,22
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,35	0,31	0,29
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,51	0,42	0,45

a livello complessivo (28,8 miliardi) dalle altre 4 imprese comprese nella categoria.

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 e operare sul mercato.

Infatti, per tale categoria di giornali, tutti gli indici di struttura si confermano negativi analogamente agli esercizi 1996 e 1997. Questo deriva dal fatto che i costi operativi si presentano sempre superiori ai ricavi editoriali, nonostante diminuiscano nel 1998 di oltre il 40%; inoltre, rispetto al 1997 si registra una grave flessione dei ricavi editoriali del 48,72% comunque non compensata dalla riduzione dei costi operativi sopra menzionata. Inevitabili, quindi, sono le conseguenze sul margine operativo lordo e sul risultato della gestione editoriale che si

attesta su un valore negativo di 74 miliardi nel 1998. Il risultato lordo pari a 23,2 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.

La difficile sopravvivenza di queste imprese è strettamente legata ai contributi dello Stato.

Tab. 2.13

Cat.4 ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI			
	1996	1997	1998
INDICI di STRUTTURA:			
Costi Operativi / Totale Ricavi	-1,40	-1,73	-1,92
M.O.L. / Totale Ricavi	-0,40	-0,73	-0,92
Risultato operativo / Totale Ricavi	-0,47	-0,82	-1,06
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	-0,58	-0,96	-1,12
Risultato Lordo / Totale Ricavi	-0,17	-0,28	-0,33
INDICI di DETTAGLIO:			
Ricavi Vendite / Totale Ricavi	0,72	0,64	0,55
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,25	0,28	0,32
INDICI di RENDIMENTO:			
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,36	-0,39	-0,35
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	3,65	1,36	-3,14

Tab. 2.14

Cat.4 ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI			
	1996	1997	1998
INDICI di STRUTTURA:			
Attività Correnti / Totale Attività	0,77	0,85	0,47
Passività Correnti / Totale Passività	0,88	0,90	0,50
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,23	0,15	0,53
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,12	0,10	0,50
Patrimonio Netto / Totale Passività	-0,03	-0,08	-0,03
INDICI di DETTAGLIO:			
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,01	0,01	0,03
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,06	0,03	0,09
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,37	0,31	0,62
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,40	0,38	0,26
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,22	0,18	0,24
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,30	0,33	0,19

Capitolo 3

*L'analisi economico-finanziaria
dei bilanci delle imprese editrici
del triennio 1996-1998
suddivise per classe di tiratura*

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

IMPRESSE 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 1998 (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 1997 e registra una diminuzione rispettivamente di 1 e 2 punti percentuali, indicativa di un miglioramento nella gestione caratteristica perseguito in entrambi i casi grazie a un aumento dei ricavi editoriali accompagnato da un incremento non proporzionale dei costi operativi.

In particolare per la classe 3, nel confronto tra il 1997 e il 1998 emerge che se i ricavi editoriali sono aumentati del 14,6%, i costi operativi sono cresciuti del 12,8%; conseguentemente il MOL si è incrementato rispetto al 1997 del 35,2%, evidenziando un tasso di crescita superiore a quello dello scorso anno di circa 4 punti percentuali. Tale classe di tiratura ha, inoltre, conseguito un risultato operativo positivo di 34,3 miliardi, maggiore del 66,5% rispetto al 1997.

L'analisi dell'andamento della classe 5 (oltre 200.000 copie annue) indica una variazione positiva dei ricavi editoriali dell'11,4% rispetto al 1997, correlata a un aumento meno che proporzionale dei costi operativi (+9% rispetto al 1997); il MOL ha conseguentemente avuto un miglioramento (+31,2% circa) sebbene non così incisivo come quello determinatosi nel 1997 (79,7%).

L'indice di struttura (costi operativi/totale ricavi)

vi) 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 (+0,05) e 4 (+0,04) rispetto all'esercizio precedente.

In particolare per le classi 1 e 4 si è determinata una diminuzione dei ricavi editoriali (rispettivamente del 23,7% e del 7,9%) a cui è corrisposta una variazione dei costi operativi più che proporzionale (rispettivamente del 26% e dell'11%) che, pur non consentendo il raggiungimento di un margine operativo lordo positivo, ha comunque migliorato il MOL del 29,1% per la classe 1 e del 28,4% per la classe 4. Ciò evidenzia come le imprese comprese in queste classi siano impegnate nell'attuare politiche di contenimento dei costi, ma come esse siano lontane dal raggiungimento di un'efficiente gestione operativa e come necessitino di ulteriori misure per conseguire un'efficiente razionalizzazione del rapporto costi/ricavi. La classe 2 ha nel 1998 peggiorato la sua situazione. Infatti, la diminuzione dei costi operativi dell'8,3% è stata meno che proporzionale rispetto alla flessione dei ricavi editoriali realizzata nel 1998 (-13,9%), determinando così un peggioramento del MOL di circa il 118,2%, in quanto si è passati da un risultato negativo di 10 miliardi di lire del 1997 a uno di 22 miliardi del 1998.

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 e il totale delle passività che denota una struttura finanziaria equilibrata (rispettivamente 0,65 e 0,61); comunque l'indice in oggetto rispetto al 1997 ha subito per entrambe le classi una diminuzione pari a 7 punti percentuali per la classe 3 e a 8 punti percentuali per la classe 5. Le altre classi di tiratura risultano sottocapitalizzate e con una struttura finanziaria assai fragile e precaria, sebbene per le classi 1 e 4 bisogna evidenziare una variazione positiva rispettivamente di 20 punti percentuali e 13 punti percentuali.

TAB. 3.1

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	-2,16	-1,07	0,94	-1,05	0,94	0,97
M.O.L. / Totale Ricavi	-1,16	-0,07	0,06	-0,05	0,06	0,03
Utile operativo / Totale Ricavi	-1,42	-0,16	0,01	-0,08	0,01	-0,02
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	-1,63	-0,17	0,00	-0,09	-0,01	-0,03
Utile Lordo / Totale Ricavi	-0,52	-0,06	0,05	-0,03	0,04	0,02
INDICI di DETTAGLIO:						
Ricavi Vendite / Totale Ricavi	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,36	0,38	0,41	0,39	0,31	0,34
INDICI di RENDIMENTO:						
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,51	-0,21	0,00	-0,13	-0,08	-0,08
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	32,05	-0,96	0,08	-0,26	-0,07	-0,05

TAB. 3.2

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	0,49	0,55
Passività Correnti / Totale Passività	0,78	0,69	0,68	0,52	0,64	0,64
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,16	0,28	0,46	0,33	0,51	0,45
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,22	0,31	0,32	0,48	0,36	0,36
Patrimonio Netto / Totale Passività	-0,01	0,08	0,73	0,21	0,55	0,49
INDICI di DETTAGLIO:						
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,05	0,06	0,14	0,02	0,07	0,08
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,07	0,20	0,20	0,14	0,19	0,18
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,68	0,65	0,49	0,63	0,50	0,51
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,36	0,14	0,22	0,16	0,16	0,19
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,25	0,28	0,23	0,31	0,39	0,32
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,32	0,51	0,48	0,56	0,54	0,52

TAB. 3.3

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	-1,73	-1,04	0,92	-1,18	0,89	0,95
M.O.L. / Totale Ricavi	-0,73	-0,04	0,08	-0,18	0,11	0,05
Utile operativo / Totale Ricavi	-0,84	-0,09	0,03	-0,22	0,06	0,00
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	-0,97	-0,10	0,02	-0,25	0,05	-0,01
Utile Lordo / Totale Ricavi	-0,19	-0,03	0,07	-0,12	0,08	0,04
INDICI di DETTAGLIO:						
Ricavi Vendite / Totale Ricavi	0,94	1,00	1,00	1,00	0,99	0,99
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,36	0,41	0,41	0,36	0,31	0,34
INDICI di RENDIMENTO:						
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,44	-0,11	0,02	-0,24	-0,07	-0,06
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	2,36	-0,13	0,13	-1,85	0,03	0,05

TAB. 3.4

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	0,89	0,62	0,53	0,77	0,47	0,57
Passività Correnti / Totale Passività	0,85	0,69	0,62	0,70	0,57	0,64
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,11	0,38	0,47	0,23	0,53	0,43
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,15	0,31	0,38	0,30	0,43	0,36
Patrimonio Netto / Totale Passività	-0,04	0,32	0,72	0,06	0,69	0,46
INDICI di DETTAGLIO:						
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,06	0,05	0,13	0,03	0,08	0,08
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,09	0,27	0,22	0,11	0,19	0,18
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,79	0,72	0,43	0,79	0,42	0,48
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,35	0,09	0,19	0,22	0,15	0,19
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,20	0,29	0,30	0,26	0,44	0,33
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,54	0,61	0,42	0,48	0,49	0,48

TAB. 3.5

ANNO 1998 - RIEPILOGO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI

	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Classe 4	Classe 5	TOTALE
INDICI di STRUTTURA:						
Costi Operativi / Totale Ricavi	-1,68	-1,11	0,91	-1,14	0,87	0,92
M.O.L. / Totale Ricavi	-0,68	-0,11	0,09	-0,14	0,13	0,08
Utile operativo / Totale Ricavi	-0,80	-0,17	0,04	-0,19	0,08	0,02
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	-0,85	-0,18	0,03	-0,20	0,07	0,02
Utile Lordo / Totale Ricavi	0,06	0,02	0,10	-0,05	0,10	0,08
INDICI di DETTAGLIO:						
Ricavi Vendite / Totale Ricavi	1,00	1,00	1,00	1,00	0,99	0,99
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,37	0,39	0,38	0,36	0,30	0,33
INDICI di RENDIMENTO:						
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,43	-0,18	0,02	-0,18	-0,02	-0,03
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	0,20	0,09	0,18	-0,26	0,17	0,16

TAB. 3.6

ANNO 1998 - RIEPILOGO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI

	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Classe 4	Classe 5	TOTALE
INDICI di STRUTTURA:						
Attività Correnti / Totale Attività	0,89	0,67	0,50	0,69	0,51	0,56
Passività Correnti / Totale Passività	0,78	0,73	0,62	0,59	0,62	0,63
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,11	0,33	0,50	0,31	0,49	0,44
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,22	0,27	0,38	0,41	0,38	0,37
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,16	0,25	0,65	0,19	0,61	0,49
INDICI di DETTAGLIO:						
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,05	0,10	0,13	0,03	0,17	0,12
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,11	0,17	0,26	0,14	0,33	0,26
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,82	0,76	0,43	0,80	0,44	0,49
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,24	0,25	0,14	0,23	0,10	0,15
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,25	0,27	0,34	0,28	0,45	0,37
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,52	0,62	0,38	0,46	0,49	0,46

TAB. 3.7

CLASSE 1 - FINO A 20.000 COPIE DI TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI
TRIENNIO 1996 -1998

	1996	1997	1998
INDICI di STRUTTURA:			
Costi Operativi / Totale Ricavi	-2,16	-1,73	-1,68
M.O.L. / Totale Ricavi	-1,16	-0,73	-0,68
Utile operativo / Totale Ricavi	-1,42	-0,84	-0,80
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	-1,63	-0,97	-0,85
Utile Lordo / Totale Ricavi	-0,52	-0,19	0,06
INDICI di DETTAGLIO:			
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,36	0,36	0,37
INDICI di RENDIMENTO:			
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,51	-0,44	-0,43
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	32,05	2,36	0,20

TAB. 3.9

CLASSE 2 - DA 20.001 A 50.000 COPIE DI TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI
TRIENNIO 1996 -1998

	1996	1997	1998
INDICI di STRUTTURA:			
Costi Operativi / Totale Ricavi	-1,07	-1,04	-1,11
M.O.L. / Totale Ricavi	-0,07	-0,04	-0,11
Utile operativo / Totale Ricavi	-0,16	-0,09	-0,17
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	-0,17	-0,10	-0,18
Utile Lordo / Totale Ricavi	-0,06	-0,03	0,02
INDICI di DETTAGLIO:			
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,38	0,41	0,39
INDICI di RENDIMENTO:			
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,21	-0,11	-0,18
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	-0,96	-0,13	0,09

TAB. 3.8

CLASSE 1 - FINO A 20.000 COPIE DI TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI
TRIENNIO 1996 -1998

	1996	1997	1998
INDICI di STRUTTURA:			
Attività Correnti / Totale Attività	0,84	0,89	0,89
Passività Correnti / Totale Passività	0,78	0,85	0,78
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,16	0,11	0,11
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,22	0,15	0,22
Patrimonio Netto / Totale Passività	-0,01	-0,04	0,16
INDICI di DETTAGLIO:			
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,05	0,06	0,05
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,07	0,09	0,11
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,68	0,79	0,82
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,36	0,35	0,24
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,25	0,20	0,25
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,32	0,54	0,52

TAB. 3.10

CLASSE 2 - DA 20.001 A 50.000 COPIE DI TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI
TRIENNIO 1996 -1998

	1996	1997	1998
INDICI di STRUTTURA:			
Attività Correnti / Totale Attività	0,72	0,62	0,67
Passività Correnti / Totale Passività	0,69	0,69	0,73
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,28	0,38	0,33
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,31	0,31	0,27
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,08	0,32	0,25
INDICI di DETTAGLIO:			
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,06	0,05	0,10
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,20	0,27	0,17
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,65	0,72	0,76
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,14	0,09	0,25
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,28	0,29	0,27
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,51	0,61	0,62

TAB. 3.11

CLASSE 3 - DA 50.001 A 100.000 COPIE DI TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI
TRIENNIO 1996 -1998

	1996	1997	1998
INDICI di STRUTTURA:			
Costi Operativi / Totale Ricavi	0,94	0,92	0,91
M.O.L. / Totale Ricavi	0,06	0,08	0,09
Utile operativo / Totale Ricavi	0,01	0,03	0,04
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	0,00	0,02	0,03
Utile Lordo / Totale Ricavi	0,05	0,07	0,10
INDICI di DETTAGLIO:			
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,41	0,41	0,38
INDICI di RENDIMENTO:			
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	0,00	0,02	0,02
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	0,08	0,13	0,18

TAB. 3.13

CLASSE 4 - DA 100.001 A 200.000 COPIE DI TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI
TRIENNIO 1996 -1998

	1996	1997	1998
INDICI di STRUTTURA:			
Costi Operativi / Totale Ricavi	-1,05	-1,18	-1,14
M.O.L. / Totale Ricavi	-0,05	-0,18	-0,14
Utile operativo / Totale Ricavi	-0,08	-0,22	-0,19
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	-0,09	-0,25	-0,20
Utile Lordo / Totale Ricavi	-0,03	-0,12	-0,05
INDICI di DETTAGLIO:			
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,39	0,36	0,36
INDICI di RENDIMENTO:			
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,13	-0,24	-0,18
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	-0,26	-1,85	-0,26

TAB. 3.12

CLASSE 3 - DA 50.001 A 100.000 COPIE DI TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI
TRIENNIO 1996 -1998

	1996	1997	1998
INDICI di STRUTTURA:			
Attività Correnti / Totale Attività	0,54	0,53	0,50
Passività Correnti / Totale Passività	0,68	0,62	0,62
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,46	0,47	0,50
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,32	0,38	0,38
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,73	0,72	0,65
INDICI di DETTAGLIO:			
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,14	0,13	0,13
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,20	0,22	0,26
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,49	0,43	0,43
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,22	0,19	0,14
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,23	0,30	0,34
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,48	0,42	0,38

TAB. 3.14

CLASSE 4 - DA 100.001 A 200.000 COPIE DI TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI
TRIENNIO 1996 -1998

	1996	1997	1998
INDICI di STRUTTURA:			
Attività Correnti / Totale Attività	0,67	0,77	0,69
Passività Correnti / Totale Passività	0,52	0,70	0,59
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,33	0,23	0,31
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,48	0,30	0,41
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,21	0,06	0,19
INDICI di DETTAGLIO:			
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,02	0,03	0,03
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,14	0,11	0,14
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,63	0,79	0,80
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,16	0,22	0,23
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,31	0,26	0,28
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,56	0,48	0,46

TAB. 3.15

CLASSE 5 - OLTRE 200.000 COPIE DI TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI ECONOMICI
TRIENNIO 1996 -1998

	1996	1997	1998
INDICI di STRUTTURA:			
Costi Operativi / Totale Ricavi	0,94	0,89	0,87
M.O.L. / Totale Ricavi	0,06	0,11	0,13
Utile operativo / Totale Ricavi	0,01	0,06	0,08
Risultato Gestione Editoriale / Totale Ricavi	-0,01	0,05	0,07
Utile Lordo / Totale Ricavi	0,04	0,08	0,10
INDICI di DETTAGLIO:			
Totale Costo Lavoro / Totale Costi	0,31	0,31	0,30
INDICI di RENDIMENTO:			
Risultato Gestione Editoriale / Totale Attività (R.O.I.)	-0,08	-0,07	-0,02
Utile Lordo / Patrimonio Netto (R.O.E.)	-0,07	0,03	0,17

TAB. 3.16

CLASSE 5 - OLTRE 200.000 COPIE DI TIRATURA MEDIA QUOTIDIANA
ANDAMENTO DEI PRINCIPALI INDICI PATRIMONIALI
TRIENNIO 1996 -1998

	1996	1997	1998
INDICI di STRUTTURA:			
Attività Correnti / Totale Attività	0,49	0,47	0,51
Passività Correnti / Totale Passività	0,64	0,57	0,62
Attività Immobilizzate / Totale Attività	0,51	0,53	0,49
Passività M-L Termine / Totale Passività	0,36	0,43	0,38
Patrimonio Netto / Totale Passività	0,55	0,69	0,61
INDICI di DETTAGLIO:			
Disponibilità Liquide / Totale Attività Correnti	0,07	0,08	0,17
Crediti Commerciali / Totale Attività Correnti	0,19	0,19	0,33
Immobilizzazioni Nette / Totale Attività Immobilizzate	0,50	0,42	0,44
Debiti Finanziari / Totale Passività Correnti	0,16	0,15	0,10
Debiti Commerciali / Totale Passività Correnti	0,39	0,44	0,45
Fondo T.F.R. / Totale Passività M-L Termine	0,54	0,49	0,49

Capitolo 4
Conclusioni

Le previsioni formulate lo scorso anno sull'andamento delle vendite dei quotidiani nel 1998 sono risultate fondate. La flessione si è infatti riproposta, analogamente al 1997, ma in termini percentuali leggermente superiori (-0,02% nel 1997, -0,65% nel 1998).

Ciò nonostante, dall'analisi dei bilanci delle imprese editrici di quotidiani nel triennio 1996-1998, emergono indicazioni di miglioramento rispetto al recente passato, ancor più consistenti di quelle dello scorso anno.

Il risultato netto aggregato si è attestato nel 1998 su un utile di 261 miliardi di lire, con un incremento di 140 miliardi rispetto al 1997, che già aveva manifestato un segnale positivo realizzando un utile di 120 miliardi contro i 44 miliardi del 1996. Questo trend ribadisce l'evidenza di un cambiamento di tendenza in fase di consolidamento.

Anche l'evoluzione strutturale del fatturato complessivo editoriale sembra confermare il fenomeno sopra illustrato. Nel 1998, il fatturato registra un incremento (+7,7%) pari a circa il doppio di quello del 1997 rispetto al 1996.

Pur in presenza di una leggera contrazione delle vendite, il fatturato è cresciuto, grazie all'andamento favorevole dei ricavi pubblicitari aumentati di circa il 12%.

Anche il 1999, secondo gli ultimi dati dell'Osservatorio Fcp-Fieg, si prospetta positivo per l'andamento dei ricavi per pubblicità. Anche le vendite dovrebbero far registrare segnali di ripresa.

Alla crescita del fatturato editoriale ha corrisposto un'evoluzione dei costi operativi proporzionalmente contenuta (+4,5%). Ciò ha consentito un aumento del margine operativo lordo, risultante appunto dalla differenza tra ricavi editoriali e costi operativi, che è passato da 247 miliardi del 1997 a 401 miliardi del 1998. Conseguentemente, il rapporto tra MOL e fatturato editoriale si è attestato su livelli (7,6%) ancora più soddisfacenti rispetto al precedente esercizio (5%), che comunque aveva registrato un sensibile miglioramento rispetto al 1996 (3,3%).

Il 1998 si caratterizza, inoltre, per un risultato della gestione editoriale finalmente positivo. Per la

prima volta dal 1989 il conto economico aggregato delle imprese editrici mostra un MOL che, dopo la copertura dei costi diretti, è in grado non solo di far fronte agli altri costi generati dalla gestione economica, quali gli ammortamenti e altri accantonamenti e oneri, ma anche agli oneri generati dalla gestione finanziaria. Quest'ultima, sebbene ben lontana dal riacquisire la funzione equilibratrice della gestione economica complessiva che le era stata propria in passato, mostra una flessione del peso degli oneri finanziari netti rispetto allo scorso anno (-57%).

Grazie al positivo risultato riportato dalla gestione editoriale e al contributo della gestione extracaratteristica, il risultato lordo 1998 doppia quello realizzato nel 1997 (417 miliardi nel 1998, 205 miliardi nel 1997).

Nel corso dello studio abbiamo però rimarcato come permangano delle zone d'ombra nella seppur migliorata situazione complessiva. Per alcune imprese editoriali, dotate di un'adeguata struttura patrimoniale e finanziaria o che operano in nicchie di mercato consolidate, il miglioramento gestionale è più evidente. Determinati fattori di crisi, propri del settore, non sono stati tuttora superati e permangono diseconomie esterne dovute a carenze in servizi pubblici fondamentali quali le poste e i trasporti.

Studi recenti hanno dimostrato come la crisi dei quotidiani italiani abbia caratteristiche diverse da quelle presentate dal medesimo settore in altri paesi europei e d'oltreoceano. L'Italia non evidenzia una saturazione del mercato, bensì una scarsa propensione alla lettura che andrebbe stimolata in età scolare.

Accanto allo sforzo compiuto dalle imprese editrici per migliorare e diversificare il prodotto per venire incontro agli interessi dei lettori, dovrebbe accompagnarsi una maggiore attenzione del governo ad avviare azioni dirette a rimuovere gli ostacoli alla diffusione dei giornali.

In assenza di opportuni interventi in questo senso, le imprese che versano in situazioni critiche potrebbero essere emarginate dal mercato, con una perdita non solo di natura economica, ma anche in termini di pluralismo informativo.

Come emerge dai risultati del 1998, le imprese che dispongono delle risorse finanziarie adeguate per perseguire strategie di marketing vincenti hanno già predisposto le misure necessarie per fronteggiare il ristagno della domanda e per creare nuove opportunità di business.

Tra queste emerge l'editoria elettronica e soprattutto quella on-line. L'affiancarsi alla carta stampata delle nuove tecnologie è necessario sia per adeguarsi alle esigenze di una nuova generazione di lettori, sia per promuovere presso un significativo numero di potenziali lettori il prodotto tradizionale e sia per cogliere le opportunità dello sviluppo del mercato pubblicitario in rete.

Ovviamente, le aziende editrici dovranno continuare ad agire oltre che sul fronte dell'offerta, anche su quello della produzione, non trascurando l'obiettivo di contenimento dei costi operativi, eventualmente ricorrendo anche all'outsourcing di alcune funzioni.

In particolare, per quanto riguarda il costo del lavoro, il settore dal 1990 a oggi ha conosciuto una riduzione dell'occupazione di circa il 30%; solo il 1998 ha registrato una flessione della popolazione poligrafica del 3%. Il fenomeno si inserisce non solo nel generale ridimensionamento dei costi operativi, ma anche nei piani di ristrutturazione tecnologica che hanno coinvolto le imprese editoriali e che comportano un minor fabbisogno di manodopera qualificata. La realizzazione di detti piani comporta anche un aumento della produttività proporzionalmente alle ore di lavoro poligrafico impiegate. Nonostante la diminuzione numerica degli addetti e l'incremento della produttività, il costo complessivo del lavoro rimane pressoché stabile (incidenza percentuale sul fatturato: 32,4% nel 1996, 31,9% nel 1997, 30,2% nel 1998), anche per un incremento delle retribuzioni superiore all'andamento dell'inflazione: il triennio evidenzia una crescita delle retribuzioni reali quasi doppia rispetto al costo della vita.