

Documenti di lavoro dell'Ufficio Studi

2008/5

**Proposta di indicatori di efficienza
per l'Agenzia delle Entrate:
metodologia**

Nicoletta Alborino, Salvatore Dongiovanni, Andrea Spingola

Documenti di lavoro dell'Ufficio Studi

2008/5

**Proposta di indicatori di efficienza
per l'Agenzia delle Entrate:
metodologia**

Nicoletta Alborino

Salvatore Dongiovanni

Andrea Spingola

I documenti di lavoro non riflettono necessariamente l'opinione ufficiale dell'Agenzia delle Entrate ed impegnano unicamente gli autori.

Possono essere liberamente utilizzati e riprodotti per finalità di uso personale, studio, ricerca o comunque non commerciali a condizione che sia citata la fonte secondo la seguente dicitura, impressa in caratteri ben visibili:

<http://www.agenziaentrate.it/ufficiostudi>.

Informazioni e chiarimenti: ae.ufficiostudi@agenziaentrate.it

Indice

SINTESI DIREZIONALE	4
Introduzione	6
1 Il quadro di riferimento generale	7
2 Ore consuntivate ponderate.....	9
3 Produzione normalizzata (o equivalente).....	12
4 Procedura di calcolo di I.P.L.....	16
4.1 Il calcolo della produttività	17
4.2 Confronto della dinamica produttiva di anni diversi	19
4.3 Applicazione della procedura a livello regionale e locale	20
5 Calcolo del valore aggiunto	21
5.1 Il Valore Aggiunto	21
5.2 Calcolo del valore aggiunto a prezzi correnti	23
5.2.1 Analisi regionale a prezzi correnti	24
5.3 Calcolo del valore aggiunto a prezzi costanti	25
5.3.1 Analisi regionale a prezzi costanti	26
5.4 Produttività apparente del lavoro	27
Conclusioni	28
Appendice 1 - Riclassificazione della Convenzione 2001.....	30
Appendice 2. Numeri Indici	33
Appendice 3. Riclassificazione merceologica dei Costi Intermedi (*)	45
Appendice 4. Matrice di trasformazione dei costi.....	59
Riferimenti Bibliografici.....	60
Glossario	61

SINTESI DIREZIONALE

Il gruppo di lavoro congiunto Ufficio Pianificazione e Controllo ed Ufficio Studi, ha realizzato un'analisi dell'attività produttiva dell'Agenzia delle Entrate indirizzata al monitoraggio dell'evoluzione del servizio offerto in relazione alle risorse utilizzate (efficienza produttiva), volta a definire "Indicatori di efficienza e di efficacia per monitorare l'attività dell'Agenzia"¹.

L'analisi proposta è applicabile anche in funzione previsiva: infatti il bagaglio metodologico approntato può essere utilizzato in fase prospettica nel momento di determinazione degli obiettivi da perseguire, ad esempio programmando ex ante eventuali recuperi di produttività.

E' stato, quindi, predisposto un indicatore di produttività del lavoro, la cui struttura è data dal rapporto tra fra output e input. L'output considerato è la produzione a prezzi costanti. Nel settore privato il valore della produzione è dato dalla valorizzazione a prezzi di mercato dei beni o servizi realizzati. Dato che i beni e servizi prodotti dalle aziende pubbliche non sono destinati alla vendita, la produzione è esprimibile dalla somma dei proventi (tributari, da trasferimenti, da prestazioni di servizi, ecc.) ottenuti in un periodo amministrativo. La produzione a prezzi costanti consente di sintetizzare l'output dei macroprocessi dell'Agenzia in modo che sia confrontabile nel tempo e che misuri sia le variazioni quantitative che quelle qualitative del servizio offerto.

L'input considerato è costituito dalle ore di lavoro ponderate con la retribuzione. Questo indice si ottiene pesando le ore effettivamente lavorate con la retribuzione di ciascuna qualifica, tenuta fissa al valore di un determinato anno (anno base). E' questo un miglior metodo di misura dell'input di lavoro poichè, considerando le retribuzioni dei diversi livelli occupazionali dei dipendenti, fa sì che sia possibile tener conto, oltre che della quantità, anche della diversa qualità del lavoro prestato dalle differenti tipologie di occupati (in base all'ipotesi che ad una maggiore retribuzione, cioè ad una qualifica superiore, corrisponda una più alta produttività)².

Viene, poi, proposta una modifica dell'indice, che considera come output il valore aggiunto a prezzi costanti. I motivi che spingono al calcolo del valore aggiunto a prezzi correnti e costanti per l'Agenzia delle Entrate riguardano, soprattutto, la necessità di tenere conto, nella valutazione dell'efficienza di un ente pubblico, della componente di costo.

¹ Alborino N. – Dongiovanni S. (2005)

² Cutaia M., Pisani S. (2003)

Il valore aggiunto a prezzi costanti è ottenuto come differenza fra la produzione e i costi intermedi, a prezzi costanti. I costi intermedi sono i costi sostenuti per l'acquisto di materie prime, servizi e altre spese esterne necessari per la realizzazione dell'attività stessa e sono ottenuti dalla somma dei costi di produzione, delle missioni e delle spese generali. A questo punto è possibile calcolare un indice di produttività apparente del lavoro, basato sul valore aggiunto, che sconti l'effetto dei costi intermedi.

Per quanto concerne gli sviluppi futuri, l'obiettivo è quello di riuscire a calcolare un indicatore di produttività che riesca a tener conto anche della componente di capitale e sia, quindi, un indicatore di produttività parziale specifica del lavoro.

Data la finalizzazione di servizio dell'Ente Pubblico è opportuno che l'analisi economica sia integrata da studi sulla qualità dei servizi prestati e sulla percezione degli stessi da parte degli utenti.

La metodologia illustrata riguarda l'Agenzia delle Entrate, ma può essere facilmente estesa ad altri enti pubblici che offrano servizi analoghi (le altre Agenzie fiscali) o che, comunque, presentino una attività di produzione quantificabile tramite indicatori di riferimento.

Introduzione

Nell'ottica del mutato indirizzo impresso dal Ministero, secondo cui ora la conduzione dell'Agenzia delle Entrate (e in generale del settore pubblico) deve seguire maggiormente i criteri dell'azienda privata (naturalmente adattati alla natura pubblica dell'ente in questione) e, quindi, si devono adottare per il settore pubblico i metodi di valutazione delle imprese, si è fatta strada la necessità di valutare l'efficienza con cui l'Agenzia assolve i suoi compiti. Certi che il raggiungimento degli obiettivi istituzionali e, dunque, l'efficacia siano fondamentali, si ritiene, però, di grande importanza valutare come gli uffici perseguano i loro scopi; occorre, allora, indagare il rapporto tra obiettivi e risorse a tal fine utilizzate. Si pensa che la riduzione dei costi nel senso di un minor utilizzo di risorse (a parità, naturalmente, di obiettivi raggiunti) renda disponibili quelle risparmiate per altri scopi, per fornire dei servizi aggiuntivi; in questo modo si può consentire la crescita nel lungo periodo dell'Agenzia.

L'Ufficio Studi (US) e l'Ufficio Pianificazione e Controllo (UPC) hanno sviluppato alcune considerazioni inerenti, rispettivamente, l'evoluzione temporale della produttività e del livello di efficacia, efficienza ed economicità dell'azione svolta dalle singole strutture dell'Agenzia. Questa sinergia ha condotto i due Uffici ad ideare l'Indicatore di Produttività del Lavoro (IPL), come strumento per il monitoraggio dell'evoluzione del servizio offerto in relazione alla forza lavoro utilizzata. Si suppone, allora, che l'indicatore possa servire per diversi scopi:

- √ integrazione dell'attuale cruscotto per il vertice aziendale che coniughi efficacemente sia gli aspetti di sintesi sia quelli di analisi;
- √ revisione critica degli indicatori di output e dei processi di misurazione attualmente in uso nell'Agenzia;
- √ spunti per ottimizzare il processo di costruzione del budget e della Convenzione.

L'indicatore di produttività basato sulla produzione è, successivamente, affinato considerando il valore aggiunto di Agenzia come indicatore dell'output. Il procedimento presenta delle difficoltà concettuali causate dall'applicazione, in ambito pubblico, di concetti caratteristici dell'economia aziendale. Nel documento si illustrano le principali differenze fra il calcolo del valore aggiunto nel settore pubblico e nel settore privato, si descrive la procedura di calcolo a prezzi correnti e costanti, incentrata sulla definizione dei costi intermedi, e si estende successivamente l'analisi alle realtà locali, in particolare regionali.

1 Il quadro di riferimento generale

In questo capitolo verranno descritti i passi salienti per la definizione dell'indicatore di sintesi I.P.L. volto alla valutazione della produttività di ciascun Ufficio Locale, Direzione Regionale/Provinciale e, per aggregazioni successive, dell'intera Agenzia delle Entrate. I risultati ottenuti serviranno per monitorare l'evoluzione dello stato di efficienza dell'Agenzia, non già per valutare l'operato dei singoli settori dell'Agenzia, ma per fornire un valido strumento di analisi delle cause che influenzano i processi produttivi

E' necessario, preliminarmente, sottolineare che la consuntivazione delle attività all'interno dell'Agenzia incontra notevoli difficoltà poiché i singoli "prodotti" non hanno un prezzo di mercato e, quindi, risulta difficile effettuare una valutazione in termini economici; di conseguenza, la funzione surrogatoria dei prezzi di mercato deve essere fornita dall'elaborazione di specifici *standard*.

L'attività dell'Agenzia si articola, a partire dall'unità più elementare, in:

- ✓ prodotti,
- ✓ processi,
- ✓ macroprocessi.

I prodotti sono i singoli atti e le singole azioni realizzate nell'Agenzia (dalle sue unità centrali e da quelle periferiche).

I processi aggregano i prodotti per continuità di materia o di contenuto.

I macroprocessi, infine, raggruppano i processi in base alla loro destinazione funzionale.

Oggetto della presente analisi è il processo in quanto rappresenta l'insieme più elementare di attività significative ed omogenee che ha come risultato un prodotto/servizio.

I macroprocessi sono distinti in esterni ed interni: gli esterni (o diretti) sono quelli che caratterizzano la "funzione fiscale", mentre quelli interni (o indiretti) comprendono le attività ad essi ancillari (i loro prodotti, quindi, sono destinati all'auto-consumo). Nel caso specifico dell'Agenzia sono macroprocessi esterni: la gestione dei tributi, la consulenza in materia di tributi erariali, il contrasto all'evasione e l'assistenza al contribuente (dal 2004-2005, a seguito della ridefinizione delle attività i macroprocessi sono diventati sette: servizi al contribuente, gestione atti e dichiarazioni, rimborsi, servizi di mercato, controlli fiscali, contenzioso e riscossione coattiva).

Per costruire gli indicatori si sono prese in considerazione le indicazioni dell'Eurostat (2001), che ha fornito una classificazione dei metodi per le misure di prezzi e volumi in contabilità nazionale³. Per quanto riguarda i servizi *non-market*, i metodi più appropriati sono quelli basati su indicatori di *output*, rispondenti ad alcuni requisiti. Gli indicatori devono:

- a) misurare tutti e solo i servizi resi agli utenti esterni, escludendo l'autoconsumo;
- b) essere ponderati per il costo relativo di ogni componente dell'*output* nell'anno base;
- c) avere il maggior grado di dettaglio possibile (*elementary level of aggregation*);
- d) essere comprensivi delle variazioni di qualità (*quality adjusted*).

Il punto a) richiede che, per la determinazione di un indicatore di *output*, tra i macroprocessi di attività e i relativi processi e prodotti, debbano essere escluse le attività indirette, ad esempio i servizi generali o la gestione e sviluppo delle risorse umane. Ciò non vuol dire che le attività interne non esercitano alcuna influenza sulla produttività, ma bensì che queste siano valutate in base ai recuperi di efficienza prodotta sui servizi destinati agli utenti.

Il punto b) sottintende la necessità di aggregare prodotti qualitativamente differenti tra di loro e, quindi, non sommabili direttamente; nel caso di IPL la struttura di ponderazione per l'Agenzia è tratta dai valori economici, indicati nella Convenzione (si veda l'Appendice 1), di un anno che verrà preso come base. L'ipotesi sottostante è che l'ammontare di risorse destinato a ciascun macroprocesso rifletta l'importanza relativa che tale macroprocesso riveste nel conseguimento degli obiettivi strategici dell'Agenzia.

Gli indicatori devono rappresentare l'*output* a livello di maggior dettaglio possibile (punto c) e nel nostro caso devono essere relativi alle singole tipologie di prodotto, in modo tale da riuscire a descrivere il più compiutamente possibile la complessità insita nell'offerta dei servizi dell'Agenzia. La metodologia proposta consente, inoltre, di arrivare a determinare sia una misura di sintesi della totalità della produzione che un confronto tra differenti macroprocessi.

Per ciò che concerne i problemi di misurazione, è necessario ricordare che un bene è caratterizzato oltre che da elementi assoluti (forma, colore, materiale) anche da elementi relativi (luogo e tempo in cui è disponibile), la cui variazione determina l'individuazione di un bene diverso. Lo stesso principio vale per i servizi, che possono essere "diversi" tra loro

³ Collesi (1999), Eurostat, (2001).

semplicemente in relazione al tempo in cui sono erogati, oltre che in relazione alla loro “qualità”. A servizi differenti logicamente corrispondono prezzi differenti, e la diversa qualità dovrebbe essere rilevata in variazioni di volume e non in variazioni di prezzo: l’indicatore di *output* dovrebbe essere *quality adjusted* (punto d). Relativamente all’attività dell’Agenzia si può ipotizzare che la correzione per tener conto del differente contenuto qualitativo del servizio venga effettuata ponderando le ore di lavoro erogate con dei *tempi unitari medi*, subordinatamente alla condizione che un servizio di qualità maggiore richieda più tempo per essere prodotto. Tale correzione è coerente con l’impostazione della contabilità nazionale in quanto risponde unicamente a criteri di efficienza (*output related indicators*).

Seguendo tali indicazioni si è proceduto a calcolare i due indicatori di produttività partendo dalle due grandezze sulle quali si basa: le ore ponderate e la produzione normalizzata.

2 Ore consuntivate ponderate

Come primo passo si focalizza l’attenzione sull’occupazione, come indicatore delle risorse impiegate, che, confrontato con la quantità prodotta, permetterà di ottenere informazioni sulla dinamica della produttività dell’Agenzia, cioè sull’evoluzione del grado di efficienza nella produzione del servizio offerto.

L’input di lavoro misurato tramite il numero di occupati fornisce un’idea immediata della forza lavoro disponibile, ma è fuorviante in quanto non ci consente di verificare quale effettivamente sia l’input di lavoro usato nel processo produttivo, poichè non tiene conto delle differenze nell’orario di lavoro dei dipendenti.

Convieni, allora, calcolare le ore erogate dagli occupati, ottenute semplicemente dalla somma delle ore lavorate nel periodo considerato da ciascuno di essi. In tal caso non si avrà più un input di lavoro espresso in termini di personale ma in ore effettivamente lavorate.

Al fine di avere un’informazione aggiuntiva, quella sulla qualità delle ore prestate conviene ricorrere all’indicatore delle ore di lavoro a remunerazione costante (o ponderate), ossia la remunerazione annuale che sarebbe percepita dai lavoratori se questa fosse calcolata sulla base del compenso vigente nel periodo scelto come base⁴. Questo indice si ottiene

⁴ Tale metodo è basato sulla teoria dell’impresa che, sotto certe condizioni (imprese price-takers nel mercato del lavoro e con obiettivo la minimizzazione del costo totale), stabilisce che il lavoro di un certo tipo verrà assunto

combinando le ore effettivamente lavorate con la retribuzione di ciascuna qualifica, tenuta fissa al valore di un determinato anno (anno base). In particolare, moltiplicando i valori retributivi dell'anno base per le corrispondenti ore lavorate si ottengono le ore di lavoro a remunerazione costante (o input di lavoro a remunerazione costante), espresso utilizzando il metro monetario (euro dell'anno base). Se le ore a remunerazione costante sono divise per la remunerazione media dell'anno si ottengono le ore ponderate, che hanno le stesse caratteristiche dinamiche dell'input di lavoro a remunerazione costante ma sono espresse in una differente unità di misura (ore di lavoro).

Quest'ultimo indice, cioè quello delle ore effettive ponderate, rappresenta, dunque, il miglior metodo di misura dell'input di lavoro, visto che, considerando le retribuzioni dei diversi livelli occupazionali dei dipendenti, fa sì che sia possibile tener conto anche della diversa qualità del lavoro prestato dalle differenti tipologie di occupati (in base all'ipotesi che ad una maggiore retribuzione, cioè ad una qualifica superiore, corrisponda una più alta produttività). Nelle ore ponderate, pertanto, assumono maggior peso le attività che impiegano lavoro a più alta qualificazione. Perciò in quest'ottica un passaggio di fascia equivale all'assunzione di nuovo personale e, conseguentemente, produce analoghi effetti sull'andamento della produttività.

Inoltre, è bene sottolineare che la ponderazione è a base mobile (si veda l'Appendice 2), nel senso che nei confronti, qui condotti per coppie di anni, si utilizza la struttura retributiva del primo anno; così ad esempio nel confronto 2002-2001 la retribuzione oraria è quella del 2001.

La struttura di ponderazione, applicata a livello di processo, impiega le retribuzioni contrattuali per ogni categoria, comprensive della retribuzione ordinaria e degli oneri sociali (costo del lavoro), in vigore per l'anno scelto come base. E' stato deciso di ponderare le ore sui seguenti livelli: A, B1, B2, B3, C1, C2, C3 e Dirigenti⁵. Le informazioni a disposizione per ciascun ufficio sono relative alle sole aree (A, B, C, Dirigenti); pertanto, per ottenere la suddivisione desiderata si è imposta la ripartizione all'interno delle aree B e C uguale a quella risultante per il totale Agenzia.

fino al punto in cui il costo di un'ora di lavoro addizionale eguaglia il ricavo addizionale che questo lavoro genera.

⁵ Dal 29 maggio 2004 decorrono gli effetti giuridici del Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro comparto Agenzie Fiscali che ha modificato il sistema di classificazione delle aree di inquadramento del personale. Il nuovo sistema classificatorio prevede: Prima Area, Seconda Area, Terza Area e all'interno di ognuna diverse fasce retributive.

Come primo passo per determinare le ore ponderate si calcola la retribuzione oraria (convenzionale).

$$w_i = \left(\frac{\text{retribuzione}_{annua}}{12} \right) \cdot \frac{1}{156} \quad [1]$$

con $i = (1, \dots, n)$ indice di qualifica e dove 156 sono le ore mediamente lavorate da un occupato nel corso di un mese.

Il risultato della [1] è utilizzato per ponderare l'input di lavoro (ORE), a livello di processo.

$$OLP_{jy} = \sum_{i=1}^n \left(ORE_{ijy} \cdot \frac{w_{ib}}{\sum_{i=1}^n \frac{w_{ib} \cdot L_i}{L}} \right) \quad [2]$$

con j indice di processo ed y di macroprocesso e dove $\left(\frac{w_{ib}}{\sum_{i=1}^n \frac{w_{ib} \cdot L_i}{L}} \right) =$ fattore di

ponderazione (indice di distanza rispetto alla media ponderata delle retribuzioni) dell'anno base; L è il numero di lavoratori impiegati e b indica l'anno base.

Il sistema di peso qui adottato è valido nel breve periodo; nel lungo periodo, infatti, se i pesi venissero mantenuti costanti, i cambiamenti annuali nei prodotti marginali non sarebbero rispecchiati accuratamente con conseguenze sull'attendibilità della stima dei mutamenti di produttività da un anno all'altro. Pertanto, la ponderazione delle ore è aggiornata annualmente.

Per poter ricondurre tutte le ore sulle attività esterne (processi diretti che caratterizzano la "funzione fiscale" per i quali si prevede un indicatore di produzione), si è proceduto, per i processi "Funzioni strumentali all'attività di controllo" e "Attività di Analisi di ricerca", a ripartirne le ore sulle attività relative all'accertamento (in quanto svolgono lavorazioni a questi dirette), in base al peso di questi ultimi, in termini di ore ponderate, sul totale di macroprocesso:

$$Peso_{processi} = \frac{\text{cons. ris. su processo relativo all'accertam.}}{\sum \text{processi dell'accertam.}}$$

Allo stesso modo, essendo le attività indirette strumentali all'esplicazione di quelle dirette si è coerentemente deciso di imputarne le ore corrispondenti a quest'ultime in proporzione al loro peso percentuale (misurato sempre in termini di ore ponderate):

$$Quota\ sup\ porto = \frac{ore\ consuntivate\ ponderate\ sul\ processo}{\sum ore\ consuntivate\ ponderate\ sugli\ altri\ processi}$$

Per ogni processo diretto il totale delle ore ponderate sarà uguale, quindi:

$$Totale\ ore\ ponderate + supporto = \sum (ore\ di\ supporto \times quota\ supporto) + ore\ ponderate\ sul\ processo$$

Infine, si è riscontrato un eccesso di ore del totale dell'Agenzia rispetto al totale della somma di tali quantità per tutti gli uffici, dovuto agli apparati regionali/centrali; essendo questi ultimi funzionali agli uffici, si è stabilito di ripartire tra di essi tali rimanenze in maniera direttamente proporzionale al rispettivo ammontare. Nel dettaglio, a ciascun processo locale è stata assegnata una quota delle ore in eccesso in base al peso delle ore complessive dell'ufficio sulle ore totali di tutti gli uffici (regionali o totali a seconda del caso). Tale criterio è volto a penalizzare chi raggiunge l'obiettivo facendo ricorso ad una maggiore quantità di lavoro: in pratica, l'ufficio che utilizza più ore lavoro se ne vedrà imputata una quota maggiore delle eccedenti. In generale per ogni processo x, allora, varrà:

$$Totale\ ore\ pond\ Ufficio\ (x) = ore\ pond\ Ufficio(x) + \frac{tot\ ore\ pond\ ufficio}{tot\ ore\ pond\ uffici} \times ore\ eccedenti\ (x)$$

3 Produzione normalizzata (o equivalente)

La tecnica di controllo utilizzata è quella del *prodotto normalizzato di base*⁶, che rappresenta l'unità di misura del volume di produzione del processo ed al quale è associato un determinato assorbimento di risorse (*T.U.M.* = *tempo unitario medio*).

⁶ Generalmente il prodotto normalizzato di base corrisponde ad uno dei prodotti ricompresi tra i componenti principali del processo, ma può verificarsi il caso in cui questo assuma le caratteristiche di mero "prodotto virtuale", avendo scelto di rappresentare i processi in modo comune a più tipologie di strutture, nell'impossibilità di individuare alcun prodotto a fattore comune tra le stesse strutture.

Per ogni struttura produttiva sono stati individuati gli output di maggiore rilevanza, indicati come *Componenti principali*, sulla base della quantità di risorse assorbite o dell'interesse che destano ai fini gestionali. Ogni componente principale è identificato con un codice numerico che riporta il riferimento al macroprocesso e al processo di appartenenza. A questi prodotti è assegnato un TUM espresso in ore o frazioni di ore che permetterà, in fase di consuntivazione, di rilevare la produzione normalizzata realizzata.

Il volume di prodotto normalizzato (o equivalente) è dato dalla sommatoria dei volumi di produzione di ciascun prodotto, moltiplicato per il rispettivo TUM (tempo necessario a realizzarne una unità):

$$Pr oduzione\ normalizzata = Pr odotti\ reali \times TUM$$

La produzione normalizzata risponde, dunque, all'esigenza di rendere confrontabili e/o sommabili prodotti tra loro eterogenei (rimborsi effettuati con controlli fiscali realizzati, per esempio), riconducendoli alla stessa unità di misura, cioè le ore.

Il TUM può esercitare un'influenza sul livello della produzione complessiva di un anno contribuendo ad aumentare o ridurre l'attività sottostante, ma se tenuto fisso non altera la dinamica, dato che in questo caso vengono considerate le sole variazioni.

I prodotti dell'Agenzia sono stati classificati in tre tipologie, a seconda della loro qualità:

- il gruppo A comprende i prodotti disponibili che rispondono a sufficienza alle caratteristiche richieste ad un indicatore di output, in quanto misurano le quantità di prodotto o attività; è possibile aggregarli grazie al TUM che permette di rilevare il diverso peso specifico e quindi la diversa qualità dei componenti e sono rilevati con un buon livello di dettaglio;
- il gruppo B annovera i prodotti (di qualità inferiore a quelli del gruppo precedente) per i quali la quantità è rilevata, ma non è possibile esprimerla in termini di prodotto normalizzato di base, in quanto manca il TUM che consente di aggregare i prodotti e di includere le differenze qualitative;
- il gruppo C, infine, è quello con prodotti di qualità più bassa, includendo quelli per cui manca un indicatore di output, ed è disponibile soltanto la rilevazione dell'input di lavoro espresso in ore effettivamente lavorate distinte per area e fascia retributiva.

Si è proceduto con il calcolo della produzione normalizzata sulla base degli indicatori di produzione posseduti (di tipo A, B o C).

Per utilizzare gli indicatori di tipo B occorre imporre un TUM arbitrario (cioè non supportato dall'analisi di gestione) con possibili effetti distortivi; tuttavia, tale operazione risulta necessaria per usare le rilevazioni esistenti. Inoltre, anche l'applicazione di TUM arbitrari, se tenuti costanti nel tempo, permette di costruire un indice sintetico sensibile alle variazioni di produzione.

In accordo con le direttive internazionali, illustrate nel paragrafo 1, i processi sottoposti ad un controllo sul volume di produzione sono solo quelli il cui prodotto finale è diretto all'esterno dell'Agenzia (*processi diretti*).

Per alcune attività, anche se ritenute strategicamente rilevanti, non è stato possibile identificare un TUM e, quindi, calcolare le quantità in termini di prodotto normalizzato di base (trattasi di prodotti che manifestano una notevole variabilità per quanto riguarda la quantità di risorse assorbite), ma solo le risorse umane impiegate. Essendo processi privi di un volume di produzione (prodotti di tipo C) è stato necessario individuare degli indicatori di carico di lavoro (ICL). Gli ICL non rappresentano un'attività svolta, ma misurano grandezze che implicano lo svolgimento di un'attività e l'erogazione di un servizio. Tali indicatori si suddividono in effettivi (ad es. superfici da pulire, locali da sorvegliare) e potenziali (dichiarazioni presentate).

È stato determinato come ICL (potenziale) il numero totale di dichiarazioni presentate (Modello 730, Modello Unico, Modelli IVA, Modello 770). Tale scelta è dettata dalla natura delle attività in esame, che in maniera diretta o indiretta, coinvolgono processi relativi all'assistenza al contribuente, alla liquidazione e gestione delle dichiarazioni.

Per ottenere il tempo unitario medio impiegato per ogni dichiarazione presentata all'interno della regione è stata utilizzata la formula:

$$TUM = \frac{\sum \text{risorse programmate processi privi di produzione}}{\sum \text{dichiarazioni presentate nella regione}}$$

Al fine di omogeneizzare il risultato a livello nazionale è stata calcolata la media semplice di tutti i TUM.:

$$Tum\ nazionale = \frac{\sum \text{tempi unitari medi delle regioni}}{21 (\text{numero regioni} + \text{province autonome})}$$

La tabella seguente sintetizza per ogni anno considerato il riferimento alle dichiarazioni e ai TUM utilizzati per il calcolo della produzione normalizzata:

Tabella 1 – Dichiarazioni e TUM utilizzati per il calcolo della produzione normalizzata

Anno	Base	Dichiarazioni utilizzate	TUM
2001	2001	Anno d'imposta 2001	0,54
2002	2001	Anno d'imposta 2001	0,54
2002	2002	Anno d'imposta 2001	0,54
2003	2002	Anno d'imposta 2002	0,54
2003	2003	Anno d'imposta 2002	0,47
2004	2003	Anno d'imposta 2003	0,47
2004	2004	Anno d'imposta 2003	0,46
2005	2004	Anno d'imposta 2004	0,46
2005	2005	Anno d'imposta 2004	0,39
2006	2005	Anno d'imposta 2005	0,39

Per alcuni processi (prodotti di tipo C), in assenza di TUM e di opportuni driver la produzione normalizzata è stata assunta pari alle ore consuntivate ponderate.

Al termine del calcolo degli indicatori si è riscontrato un eccesso di produzione del totale dell'Agenzia rispetto al totale della somma di tali quantità per tutti gli uffici, dovuto agli apparati regionali/centrali; essendo questi ultimi funzionali agli uffici, si è stabilito di ripartire tra di essi tali rimanenze in maniera direttamente proporzionale al rispettivo ammontare. Nel dettaglio, a ciascun processo locale è stata assegnata una quota di produzione in eccesso in base al peso della produzione totale dell'ufficio considerato su quella complessiva degli uffici (in modo omogeneo a quanto fatto per le ore lavorate, par. 2). Nel ripartire la produzione rimanente di ciascun processo tra gli uffici, in proporzione all'output ottenuto da ciascuna, si è voluto premiare chi ha conseguito i risultati migliori.

4 Procedura di calcolo di I.P.L.

Secondo le indicazioni di Eurostat e OECD⁷ la produzione a prezzi correnti dei servizi non market va valutata al costo totale, poichè non si dispone di un prezzo di mercato significativo per valutare il fatturato. La componente di costo di ciascun macroprocesso, pertanto, è assimilata ad una quota di produzione e, pertanto, ci fornisce una misura della rilevanza economica di ciascun macroprocesso dell'Agenzia. Nel caso dell'Agenzia tale costo corrisponde al finanziamento ministeriale ottenuto tramite la Convenzione.

Per ripartire il finanziamento, che costituisce, dunque, il valore a prezzi correnti della produzione, tra i macroprocessi, non disponendo dei dati elementari di costo, si è scelto di attribuire a ciascuno di essi un ammontare proporzionale alle risorse assegnategli nella Convenzione dell'anno base (per un esempio, relativo all'anno 2001, della procedura seguita si veda l'Appendice 1). L'ipotesi sottostante è che il totale delle risorse destinategli dall'Agenzia rifletta il peso che ogni macroprocesso ricopre nel conseguimento degli obiettivi istituzionali dell'Ente⁸.

Tabella 2 -*Pesi dei macroprocessi ricavati dalla Convenzione 2001.*

Macroprocesso	Pesi 2001 Convenzione
Gestione tributi	0,477
Consulenza tributi	0,015
Contrasto all'evasione	0,314
Servizi al contribuente	0,194
Totale	1,000

Per ottenere, infine, la produzione a prezzi costanti, che esprime il valore monetario dell'output al netto della variazione dei prezzi, è necessario ricorrere alla formula seguente:

$$VK_y = VC_{yb} \cdot \left(\frac{PE_y}{PE_{yb}} \right),$$

⁷ Eurostat (1996), Eurostat (2001) e Organization for Economic Co-operation and Development e altri (1993)

⁸ E' possibile anche usare differenti schemi di ponderazione per i macroprocessi; ad esempio, si potrebbero utilizzare dei pesi soggettivi stabiliti dagli organi direttivi, che riflettono l'importanza strategica di ciascun macroprocesso.

dove b indica l'anno base, VC_{yb} è il valore della produzione a prezzi correnti del macroprocesso y e PE è la produzione normalizzata.

4.1 Il calcolo della produttività

Il livello di produttività del lavoro di ciascun macroprocesso esterno dell'Agenzia si ottiene dal rapporto tra la produzione a prezzi costanti, da questo fatta registrare, e le ore ponderate ad esso dedicate (cui è stata aggiunta una quota proporzionale delle ore dei macroprocessi interni ancillari agli esterni).

Per calcolare la produttività complessiva dell'Agenzia si sommano le ore e la produzione dei singoli macroprocessi. Per le ore è sufficiente aggiungere tutte quelle relative sia alle aree esterne che alle aree interne, OLP_{Ag} , così come per la produzione si deve ricorrere alla somma delle singole produzioni costanti, VK_y . In termini formali, quindi, la produttività del lavoro dell'Agenzia, P_{Ag} , si rappresenta tramite la formula:

$$P_{Ag} = \frac{\sum_y VK_y}{OLP_{Ag}},$$

Una volta conosciuti i livelli di produttività di ciascun anno, è possibile, poi, procedere al calcolo delle variazioni e, quindi, dell'indice di produttività del lavoro; in particolare, dal confronto tra la produttività del lavoro del periodo in esame con la produttività nell'anno base si ottiene l'indice di produttività (apparente) del lavoro, qui nella formula relativa ad ogni macroprocesso y :

$$IPL_y = \frac{VK_y}{VK_{yb}} \div \frac{OLP_y}{OLP_{yb}},$$

La produttività del lavoro considerata è apparente poiché il risultato indicato potrebbe essere stato influenzato dalla dinamica del capitale e dei costi intermedi e non è riconducibile in modo esclusivo al fattore lavoro. In altre parole, l'indice trovato non rivela se la produzione per addetto è aumentata a parità di altri fattori produttivi e, quindi, non consente di esprimere giudizi univoci sulla dinamica dell'efficienza del lavoro, ma permette comunque di valutare l'efficienza complessiva dell'Agenzia.

Occorre ricordare, inoltre, che la produttività calcolata sulla produzione complessiva (lavoro, capitale e costi intermedi) registra variazioni più intense della produttività calcolata sul valore aggiunto (lavoro e capitale), poiché incorpora anche le variazioni di produttività del capitale e del lavoro contenuti nel fattore di produzione dei beni intermedi.

L'indicatore di produttività, infine, ci fornisce unicamente informazioni sulla variazione del grado di efficienza dell'utilizzo del fattore lavoro nell'ambito del processo produttivo, senza dirci nulla sui costi sostenuti per ottenere tale variazione. Ben diversa è, infatti, la situazione di un tasso di sviluppo basato sull'espansione dell'input di lavoro rispetto a quello che si realizza incrementando l'efficienza: nel primo caso, infatti, ulteriori incrementi di servizio offerto si pagano in termini di proporzionale incremento del monte salari; nel secondo caso, invece, l'incremento dei costi risulta meno che proporzionale della crescita dell'output e si rendono disponibili così risorse monetarie pubbliche che possono essere utilizzate per ulteriori scopi. Per discriminare tra i due casi si utilizza, quindi, l'indicatore del costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) ottenuto rapportando la variazione del costo unitario del lavoro alla variazione della produttività. Se questo rapporto supera l'unità significa che gli aumenti salariali non sono giustificati da incrementi della produttività; di contro, se risulta inferiore all'unità, allora si sono operati dei risparmi nella spesa pubblica, ovvero si è prodotto un maggior servizio con minori costi.

Dal punto di vista pratico, dal momento che sia il costo del lavoro (nel calcolo del costo unitario del lavoro) che la produzione a prezzi costanti (nella produttività) sono divisi per le ore ponderate, il rapporto si semplifica ed il CLUP è dato unicamente dalla variazione del costo del lavoro fratto la variazione della produzione. Il CLUP si calcola, pertanto:

$$CLUP = \frac{\text{Costo unitario del lavoro}}{\text{Pr oduttività}} = \frac{\text{Costo del lavoro/Ore ponderate}}{\text{Pr oduzione cos tan te/Ore ponderate}} = \frac{\text{Costo del lavoro}}{\text{Pr oduzione cos tan te}}$$

Il costo del lavoro è calcolato tenendo conto della parte fissa e variabile (remunerazione legata al raggiungimento dei traguardi di produzione fissati) ed è riclassificato per competenza economica, al netto dell'IRAP. La produzione, cui si fa riferimento, è quella a prezzi costanti, che si utilizza per il calcolo dell'indicatore di produttività (cfr. paragrafo 4). Ovviamente per gli anni in cui calcoliamo la variazione del CLUP, la produzione è riferita allo stesso anno base (2001 e 2002 con base 2001, 2002 e 2003 con base 2002 e così via).

4.2 Confronto della dinamica produttiva di anni diversi

L'Agenzia è in continua evoluzione: da un anno all'altro si registrano mutamenti, nei prodotti e nei processi, volti a migliorarne l'efficienza ed a rispondere con maggiore adeguatezza alle esigenze della gestione della materia fiscale, complessa e sempre variabile.

Tale variabilità crea discontinuità intertemporali profonde nella tipologia e nella dimensione della produzione realizzata, rendendo necessario effettuare un lavoro di codifica dei processi al fine di poter confrontare annualità differenti.

Nell'effettuare tale lavoro di codifica si preferisce la continuità anche a scapito dell'innovazione, nel senso che dinanzi alla possibilità di utilizzare un nuovo indicatore per la produzione dell'ultimo anno (ad esempio un indicatore di tipo B al posto di uno C), si ricorre a quello meno avanzato dell'anno precedente in modo da consentire l'omogeneizzazione dei risultati nei due anni e, quindi, la loro confrontabilità.

Tutto ciò, però, non deve far supporre una metodologia chiusa alle evoluzioni ed ai miglioramenti; anzi, la novità viene poi utilizzata nel confronto tra l'anno in corso e quello successivo, ponendo attenzione alle possibili ulteriori applicazioni ed evoluzioni dell'indice appena trovato.

Occorre far notare come i quattro macroprocessi in esame non possano vantare la medesima disponibilità di indicatori con i quali calcolare la produzione. L'area contrasto all'evasione possiede la più alta percentuale di prodotti di tipo A (100% della produzione rilevata), mentre i macroprocessi Gestione Tributi e Servizi al contribuente sono dotati di un numero limitato di prodotti di tale tipo; il macroprocesso Consulenza non possiede alcun prodotto di tipo A.

Un ulteriore problema di confronto intertemporale è dato dalla diversa aggregazione dei processi nei diversi anni. Nel caso in cui un processo ne aggrega più di uno dell'anno precedente, si è proceduto alla ripartizione della relativa produzione e delle relative ore in base all'importanza dei processi componenti (misurata questa volta con il livello di ore ponderate); pertanto, processi con un maggiore numero di ore hanno ricevuto una quota più alta di prodotto e di ore rispetto a quelli con meno ore ponderate. Tale operazione è stata necessaria in quanto è impossibile conoscere in quali quote reali si ripartivano i processi in questione.

Per quanto riguarda la creazione della serie storica a partire dalle variazioni annuali delle tre grandezze considerate (ore ponderate, produzione a prezzi costanti e produttività), si

è ricorsi alla procedura del concatenamento; questa consiste nel prodotto degli indici riferiti a ciascun sub-intervallo in cui il periodo di tempo oggetto di analisi viene scomposto (nel caso qui in esame si fa riferimento al concatenamento annuale, per cui vengono moltiplicate le variazioni delle variabili calcolate su ciascun anno). Per maggiori dettagli si faccia riferimento all'Appendice 2.

4.3 Applicazione della procedura a livello regionale e locale

La stessa procedura è stata replicata per ciascuna delle 21 Direzioni Regionali/Provinciali dell'Agenzia con i necessari adattamenti.

Non disponendo della quota di finanziamento ministeriale destinato a ciascuna Direzione Regionale/Provinciale, per ottenere il valore della produzione a prezzi costanti a livello sub-nazionale si è proceduto col moltiplicare la produzione normalizzata di ogni macroprocesso per il prezzo⁹ di ciascuno nell'anno base, calcolato a livello nazionale come produzione monetaria sulla corrispondente produzione equivalente. La limitazione consiste nel considerare un unico prezzo a livello nazionale ed è analoga a quella di adoperare gli stessi livelli retributivi nazionali. Tali limitazioni sono dovute alla mancanza delle necessarie informazioni che, nel prossimo futuro, si spera di potere ottenere al fine di dare la maggior precisione possibile ai risultati conseguiti.

Anche in relazione agli uffici locali sono stati calcolati gli indicatori di produttività qui esposti, con gli opportuni accorgimenti ed adattamenti (già visti per le Direzioni Regionali/Provinciali e qui applicati al rapporto tra gli uffici e le stesse Direzioni) alla realtà locale. Per calcolare l'indice, data l'elevata numerosità degli uffici dell'Agenzia situati sul territorio nazionale, si è fatto ricorso ad una procedura informatica implementata dalla Sogei per i confronti degli anni 2002-2003, 2003-2004 e 2004-2005. Questo software consente di calcolare i valori relativi ad input di lavoro, produzione e produttività per ogni mese dell'anno; è possibile, dunque, avere anche i dati sugli indici a base mobile e fissa relativi a queste grandezze per mese a livello Agenzia, Direzioni Regionali/Provinciali e i singoli uffici e poterne studiare la dinamica.

⁹ Da un punto di vista teorico non si dovrebbe parlare di prezzo ma di valore medio unitario, ottenuto dividendo un ammontare monetario per la corrispondente quantità che tale valore è in grado di acquistare. In un'accezione più ampia anche i valori medi unitari sono assimilati a indicatori di prezzo.

5 Calcolo del valore aggiunto

5.1 Il Valore Aggiunto

L'azienda, in riferimento alle sue finalità istituzionali, produce beni e servizi in un processo gestionale di creazione di valore aggiunto. Il valore aggiunto è destinato a remunerare i fattori primari della produzione, lavoro e capitale, ovvero è la componente di valore che scaturisce dal processo di produzione, data dalla differenza fra il valore della produzione e i costi intermedi sostenuti per la realizzazione di quel prodotto o servizio.

Anche nell'ambito degli enti pubblici, ha senso individuare la grandezza economica valore aggiunto, seppur con delle modifiche rispetto al calcolo effettuato per le aziende private.

Nel settore privato il valore della produzione è dato dalla valorizzazione a prezzi di mercato dei beni o servizi realizzati. Dato che i beni e servizi prodotti dalle aziende pubbliche non sono destinati alla vendita, la produzione è esprimibile, invece, dalla somma dei proventi (tributari, da trasferimenti, da prestazioni di servizi, ecc.) ottenuti in un periodo amministrativo¹⁰.

I costi intermedi sono invece i costi esterni sostenuti per l'acquisto dei fattori produttivi (materie prime, servizi e altre spese esterne) necessari per la realizzazione dell'attività stessa.

Il valore aggiunto può essere allocato fra le diverse categorie di fattori della produzione. In particolare si considera¹¹:

1) Remunerazione delle risorse umane

In tale ambito si trovano le remunerazioni attribuite ai soggetti, che intrattengono con l'ente pubblico rapporti di lavoro dipendente o di collaborazione, per i quali l'interesse economico personale è legato in termini prevalenti e duraturi con quello dell'azienda stessa.

Il personale può essere suddiviso in :

- Componenti degli organi di governo (di elezione politica e/o amministrativa)
- Personale dipendente (con contratto di lavoro a tempo determinato o indeterminato)

¹⁰ AAVV (2005), *Bilancio sociale 2004*, Comune di Torino.

¹¹ Associazione nazionale per la ricerca scientifica sul Bilancio Sociale (2005)

- Personale non dipendente e collaboratori

2) Remunerazione della pubblica amministrazione

La remunerazione della pubblica amministrazione si realizza attraverso il pagamento di imposte relative a situazioni di soggettività tributaria passiva per effetto di attività di natura non istituzionale svolte dall'ente.

Gli elementi costitutivi dell'aggregato sono:

- Imposizione diretta
- Imposizione indiretta
- Sovvenzioni in c/esercizio

3) Remunerazione del capitale di credito

Per gli interessi passivi relativi ai prestiti (di funzionamento o finanziamento, a breve o a lungo termine) contratti.

4) Valore non ripartibile destinato alla conservazione e all'incremento del patrimonio

Le riserve e gli altri accantonamenti destinati alla conservazione e all'incremento del patrimonio misurano il valore che viene destinato a beneficio delle generazioni future.

In definitiva, l'Ente Pubblico è da considerarsi, nello svolgimento della sua attività istituzionale, come un soggetto che consuma fattori produttivi per realizzare l'erogazione di beni e servizi pubblici ai soggetti beneficiari della sua attività. I motivi che portano ad analizzare la formazione e la distribuzione del valore aggiunto sono i seguenti:

- l'analisi proposta permette la definizione dell'efficienza dell'Ente Pubblico, per ciò che concerne il rapporto tra le risorse consumate e l'attività svolta;
- rappresenta un legame con la contabilità economico-patrimoniale e con i principali documenti contabili.

Data la finalizzazione di servizio dell'Ente Pubblico è opportuno che l'analisi economica sia integrata da studi sulla qualità dei servizi prestati e sulla percezione degli stessi da parte degli utenti. Sarebbe auspicabile che la creazione di servizi di qualità avvenisse, almeno nel lungo termine, in coerenza con i principi di economicità, di solidarietà e di equità.

5.2 Calcolo del valore aggiunto a prezzi correnti

Nella tabella 3 si riporta il prospetto di determinazione del valore aggiunto globale e, a seguire, tutti i passaggi che conducono fino al calcolo del margine operativo netto.

Tabella 3. *Prospetto di determinazione dei principali indicatori economici derivabili dal conto economico*

Produzione
- Costi intermedi
Valore aggiunto
- Costo lavoro
Margine operativo lordo
- Ammortamenti
- Stanziamenti fondi rischi e oneri
Margine operativo netto

Per le finalità tipiche dell'analisi della produttività, il costo del lavoro è classificato per competenza economica, conseguentemente occorre modificare anche la produzione, in modo da rendere omogeneo il confronto. Dal valore della produzione di bilancio, pertanto, è stato sottratto il costo del lavoro e l'accantonamento al fondo oneri per premi incentivanti, calcolato in accordo con le norme civilistiche, ed è stato aggiunto il valore del costo del lavoro stimato per competenza economica. Questo al fine di tenere conto dei costi nell'anno di reale competenza, non nell'anno in cui vengono effettuati i pagamenti. L'accantonamento al fondo oneri per premi incentivanti viene compreso nel calcolo del costo del lavoro di competenza economica.

I costi intermedi sono calcolati secondo una riclassificazione gestionale del bilancio e ottenuti dalla somma dei costi di produzione, delle missioni e delle spese generali (si veda Appendice 3). Per differenza dalla produzione si ottiene il Valore Aggiunto (VA). Sottraendo al valore aggiunto il costo del lavoro, riclassificato per competenza economica, si ottiene il Margine Operativo Lordo (MOL), che esprime, in generale, la capacità dell'impresa di produrre un autofinanziamento lordo.

Il valore degli ammortamenti è semplicemente il dato di bilancio. Dal valore degli stanziamenti a fondi rischi e oneri occorre sottrarre il dato sugli accantonamenti a fondi oneri per premi incentivanti di cui si è già tenuto conto nel costo del lavoro. Per differenza otteniamo il Margine Operativo Netto (MON), che, prescinde sia dalla struttura finanziaria dell'impresa sia dall'influenza di fatti atipici e/o straordinari, e sintetizza, in generale, la capacità dell'impresa di generare reddito con la sua attività tipica.

5.2.1 Analisi regionale a prezzi correnti

La metodologia utilizzata per l'analisi regionale utilizza alcune grandezze di base, già definite nei paragrafi 2 e 3. In particolare si farà riferimento alla produzione normalizzata (o equivalente, par. 3) e alle ore di lavoro ponderate (par. 2).

Per ripartire l'ammontare della produzione a prezzi correnti tra i macroprocessi, si è seguito il criterio di attribuire a ciascuno di essi un ammontare proporzionale alle risorse (si veda appendice 1) assegnategli nella Convenzione. L'ipotesi sottostante è che il totale delle risorse destinategli riflettano l'importanza relativa che il macroprocesso riveste nel conseguimento degli obiettivi strategici dell'Agenzia.

Successivamente si è ripartito il valore della produzione di macroprocesso fra le regioni in base alla produzione equivalente regionale. La produzione totale regionale deriva, quindi, dalla somma della produzione dei singoli macroprocessi:

$$P_r = \sum_{y=1}^m VC_y \left(\frac{PE_{y,r}}{PE_y} \right)$$

Dove r indica le regioni, y i macroprocessi, VC la produzione a prezzi correnti e PE la produzione equivalente.

Il calcolo del valore aggiunto a prezzi costanti implica che i costi intermedi, espressi in valori corrente e divisi per voci di bilancio, siano riclassificati secondo i settori di attività economica ATECO adottati dall'ISTAT¹². A tal fine è stata elaborata una matrice di conversione in base ai dati disponibili per il 2004 (si veda Appendice 4). Moltiplicando il vettore dei dati di bilancio per questa matrice si ottiene un vettore di costi intermedi divisi per ATECO.

Per ripartire i costi intermedi fra le singole regioni, questi sono stati individuati 3 gruppi: i costi dell'informatica, gli oneri di gestione tributi e gli altri costi. I valori complessivi di tali voci sono stati tratti dal citato vettore di costi divisi per ATECO.

I costi dell'informatica sono stati ripartiti in base al numero di PC presenti per regione, gli oneri di gestione tributi in base al numero delle dichiarazioni presentate nell'anno precedente, gli altri costi in base alle ore di lavoro ponderate con la retribuzione media.

¹²ISTAT Classificazione delle attività economiche – ATECO 2002.

Sommando i valori per ogni regione si sono ottenuti i costi intermedi regionali. La ripartizione regionale delle tre voci di costo può essere formalizzata nel seguente modo

$$C_r = CI \frac{PC_r}{PC} + CGT \frac{D_r}{D} + [C - CI - CGT] \frac{OP_r}{OP}$$

Dove: r indica la regione, C il totale dei costi intermedi, CI i Costi dell'informatica, PC il numero di PC, CGT i Costi gestione tributi, D il numero di dichiarazioni dell'anno precedente, OP le ore di lavoro ponderate.

Per differenza fra la produzione e i costi intermedi si ottiene il valore aggiunto regionale.

Il costo del lavoro, riclassificato per competenza economica, è stato ripartito in base alle ore ponderate regionali. Per differenza si ottiene il MOL.

Successivamente si è preso in considerazione il numero dei dipendenti, le ore lavorate e le ore ponderate. Si sono ripartiti i valori di tali grandezze per gli uffici centrali sulle singole regioni, proporzionalmente, in modo da avere dei totali che quadrino con quelli nazionali. Si è deciso di non considerare a parte gli uffici centrali poiché il valore della produzione equivalente per questi uffici è assolutamente irrilevante, dato il tipo di attività che svolgono, e avrebbe rischiato di dare risultati fuorvianti (si veda paragrafo 2). Si sono potuti, così, calcolare alcuni rapporti significativi: VA /numero dipendenti, VA /ore lavorate, VA/ore ponderate.

5.3 Calcolo del valore aggiunto a prezzi costanti

Il valore aggiunto a prezzi costanti è ottenuto come differenza fra la produzione e i costi intermedi, a prezzi costanti. Per ottenere tali valori, si utilizzano degli indici di prezzo e quantità. Per una trattazione dettagliata sui numeri indice, si veda l'Appendice 2.

La produzione a prezzi costanti per macroporcesso, disaggregata territorialmente è ottenuta in base alla metodologia illustrata nei paragrafi 3 e 4.

Per ottenere il valore aggiunto a prezzi costanti, con lo stesso dettaglio settoriale e territoriale della produzione, si pone unicamente il problema di esprimere anche i costi intermedi a prezzi costanti. Il risultato è stato ottenuto per deflazione, cioè dividendo i costi intermedi a prezzi correnti per un indice di prezzo, chiamato deflatore. Il deflatore è calcolato sulla base dei dati di contabilità nazionale, che rappresentano la dinamica dei prezzi dei costi intermedi

acquistati dalle imprese e dalle istituzioni che operano sul territorio nazionale, e può essere rappresentata nel modo seguente:

$$Deflatore = \frac{\sum p_t q_t}{\sum p_{t-1} q_t}$$

I dati che abbiamo a disposizione riguardano però solo la produzione a prezzi correnti e quella a prezzi 95, per cui, per costruire un indice dei prezzi concatenato, si ricorre alla seguente formula:

$$Deflatore = \frac{\frac{\sum p_t q_t}{\sum p_b q_t}}{\frac{\sum p_{t-1} q_{t-1}}{\sum p_b q_{t-1}}}$$

Dove $p_t q_t$ rappresenta la quantità q acquistata al tempo t moltiplicata per il prezzo p dello stesso periodo; $p_b q_t$ fornisce il valore che assumerebbe la stessa quantità acquistata al tempo t se fosse espressa ai prezzi di un anno considerato come base p_b (Per approfondimenti sui numeri indice e sulla costruzione del deflatore, si veda l'Appendice 2).

Il deflatore non è unico per il totale dei costi, ma è suddiviso per branca di attività economica, ottenuta come aggregazione di categorie ATECO. Avendo preventivamente classificato anche i costi intermedi dell'Agenzia per ATECO (si veda par. 5.2.1) è risultato agevole applicare il prezzo desunto dalla contabilità nazionale ai valori ricavati dal bilancio.

Pertanto, dividendo i costi di ogni categoria di costo per il relativo deflatore si ottengono i costi dell'Agenzia espressi ai prezzi costanti dell'anno precedente.

Sommando i costi deflazionati si ottengono i costi intermedi a prezzi costanti. Sottraendo il valore dei costi intermedi a prezzi costanti dal valore della produzione a prezzi costanti si ottiene il valore aggiunto a prezzi costanti.

5.3.1 Analisi regionale a prezzi costanti

I criteri per la ripartizione della produzione e dei costi intermedi a prezzi costanti sono gli stessi utilizzati per la ripartizione dei valori a prezzi correnti.

Non disponendo della quota di finanziamento ministeriale destinato a ciascuna Direzione Regionale, per ottenere il valore della produzione a prezzi costanti regionale si è proceduto col moltiplicare la produzione normalizzata regionale di ogni macroprocesso per il peso che a livello nazionale ognuno di essi ha sulla produzione costante totale dell’Agenzia. Sommando i dati dei singoli macroprocessi per ogni regione si ottiene la produzione a prezzi costanti regionale (si veda paragrafo 4).

Per il calcolo dei costi intermedi regionali a prezzi costanti, si è provveduto a ripartire fra le singole regioni i costi intermedi deflazionati, con gli stessi criteri utilizzati per la ripartizione regionale dei costi intermedi a prezzi correnti (Si veda paragrafo 5.2.1).

5.4 Produttività apparente del lavoro

Nel paragrafo 4 è stata illustrata la metodologia per calcolare la produttività apparente del lavoro sulla base del valore della produzione. L’aggregato cardine è dato dal rapporto

$$PL_{jy} = \frac{VK_{jy}}{OLP_{jyb}}$$

dove VK_{jy} è la produzione a prezzi costanti e OLP_{jyb} è il valore dell’input di lavoro a remunerazione costante.

Da questo si ricava l’indice di produttività (apparente) del lavoro, effettuando il confronto tra il livelli di produttività di due periodi differenti. In simboli

$$IPL_{jy} = \frac{PL_{jy}}{PL_{jyb}}$$

La produttività apparente del lavoro, essendo calcolata sul “valore della produzione” ingloba per definizione gli effetti di tre variazioni di produttività: quella del lavoro, quella della dotazione di capitale e quella sottostante l’acquisto di “beni intermedi” dall’esterno.

Si può, a questo punto, prendere in considerazione un indice di produttività basato sul VA a prezzi costanti:

$$PLV_{jy} = \frac{VAK_{jy}}{OLP_{jyb}}$$

E un indice di produttività del lavoro basato sul VA a prezzi costanti:

$$IPLV_{jy} = \frac{PLV_{jy}}{PLV_{jyb}}$$

In questo modo la produttività apparente del lavoro è influenzata solo dal fattore lavoro e dal fattore capitale mentre esclude l'effetto dei costi intermedi.

Conclusioni

In questo documento si sono descritti i passi seguiti per la definizione dell'indicatore di sintesi IPL e la metodologia per il calcolo del valore aggiunto a prezzi costanti al fine della valutazione della produttività di ciascun Ufficio Locale, Direzione Regionale/Provinciale e, per aggregazioni successive, dell'intera Agenzia delle Entrate.

I.P.L. è un indicatore che si presta non solo ad una disamina statica (sul singolo anno), ma, ancor più, ad un'analisi di lungo periodo (poiché utilizza dei pesi, derivati dalla Convenzione, tenuti fissi per un arco di tempo più esteso) ed è, quindi, utile per effettuare un'analisi dinamica dell'efficienza. L'utilizzo di IPL può servire per monitorare l'evoluzione dello stato di efficienza dell'Agenzia, integrando gli strumenti già in uso nel controllo di gestione interno con un indice sintetico del rapporto output /input e della sua evoluzione nel tempo.

Infatti, non essendo condizionato dalla fase di pianificazione annuale ma, permettendo confronti negli anni, facilita il processo di determinazione degli obiettivi ed introduce una stretta coerenza tra la fase di pianificazione e di programmazione.

Sarebbe opportuno, allora, servirsi dell'indicatore per fornire una visione completa della performance dell'Agenzia, in quanto esso è strumento idoneo a:

- focalizzare l'efficacia dei servizi offerti al pubblico (*output e outcome*);
- rilevare l'efficienza nell'uso delle risorse utilizzate (*input*).
- restituire in forma sintetica ed efficace informazioni necessarie per interpretare, sintetizzare e comunicare una grande quantità di dati relazionati fra loro;
- evidenziare le tendenze evolutive dei fenomeni;

- favorire la lettura delle correlazioni tra gli stessi;
- consentire il confronto tra dimensione locale, regionale e nazionale;
- suggerire dei vincoli di coerenza nei diversi stadi di pianificazione in conformità con una politica tendente a ridurre le risorse finanziarie a disposizione dell’Agenzia.

Per il futuro, l’obiettivo è quello di riuscire a perfezionare I.P.L. calcolando un indicatore di produttività basato sul valore aggiunto a prezzi costanti, a livello di macroprocesso, per le singole direzioni regionali e i singoli uffici locali. Ci si propone, inoltre, di elaborare un indicatore che riesca a tener conto anche della componente di capitale, e sia, quindi, un indicatore di produttività totale dei fattori.

Appendice 1 - Riclassificazione della Convenzione 2001

Per realizzare ed applicare la metodologia proposta nel presente lavoro si rende necessario operare una parziale riclassificazione dei dati riportati nella Convenzione.

Nella convenzione, infatti, per ogni linea di attività sono indicati i costi del personale e gli altri oneri di funzionamento. Senonché, per la sola linea “gestione dei tributi” sono anche indicati ulteriori oneri che, considerati nel loro insieme, rappresentano la voce più rilevante di tutto il bilancio (il 33,2% della Convenzione).

E’ stato dunque necessario analizzare in dettaglio la voce residuale e si è constatato che la gran parte dei costi era imputabile, come ovvio, alla gestione dei tributi (il 79,8%) ma che la parte residua era più opportuno ripartirla funzionalmente tra le altre linee di produzione. I tre prospetti seguenti riassumono la logica seguita per riclassificare la Convenzione. Per agevolare la comprensione dei passaggi i costi totali delle sette attività caratterizzanti, riportate nella Convenzione, sono disaggregati distinguendo i costi del personale da quelli del funzionamento.

Il prospetto 1 riporta le informazioni sui costi relativi alla Convenzione per l’esercizio 2001¹³. L’ultima colonna fornisce il peso percentuale di ciascuna attività caratterizzante sul totale della Convenzione che nel 2001 assomma a 4.515,1 miliardi di lire.

Prospetto1. Schema riassuntivo del piano delle attività'

(Fonte Convenzione per l'esercizio 2001 - miliardi di lire)

Attività caratterizzanti	Personale	Funzionamento	Totale	Comp.%
Gestione tributi	567,1	93,0	660,1	14,6%
Servizi ai cittadini	476,3	78,2	554,6	12,3%
Consulenza	41,5	6,8	48,3	1,1%
Contrasto all'evasione	805,3	132,2	937,6	20,8%
Servizi Professionali	652,5	107,1	759,6	16,8%
Attività progettuali	46,7	7,6	54,3	1,2%
Spese gestione Tributi		1.500,7	1.500,7	33,2%
Totale	2.589,4	1.925,7	4.515,1	100,0%

¹³ Naturalmente la voce “Spesa gestione tributi” (riga settima del prospetto 1) non presenta la componente “costo del personale”.

Il secondo prospetto quantifica la riallocazione dei 1.500,7 miliardi di lire di “spese di gestione tributi” tra le sei attività caratterizzanti¹⁴. La terza colonna mostra l’assorbimento delle “spese di gestione tributi” di ciascuna linea di attività.

Prospetto 2. Riallocazione spese gestione tributi

(Fonte Elab. Ufficio Studi su dati Convenzione per l'esercizio 2001 - miliardi di lire)

Attività caratterizzanti	Spese Gestione Tributi	Totale	Comp.%	%input lavoro ore ponderate
Gestione tributi	1.197,9	1.858,0	41,2%	31,0%
Servizi ai cittadini	78,7	633,2	14,0%	25,1%
Consulenza	6,1	54,4	1,2%	1,5%
Contrasto all'evasione	74,2	1.011,8	22,4%	42,3%
Serv. Professionali	134,4	893,9	19,8%	100,0%
Attività progettuali	9,5	63,7	1,4%	
Totale	1.500,7	4.515,1	100,0%	

L’ultimo passo consiste nell’attribuire alle attività che abbiamo definito *esterne* (i primi quattro macroprocessi) la quota loro spettante di attività *interne* o *ancillari* (servizi professionali e attività progettuali). L’attribuzione viene fatta utilizzando i pesi della quarta colonna del secondo prospetto, che esprimono l’importanza dei macroprocessi esterni misurata in termini dell’input di lavoro loro destinato (espresso in ore ponderate).

Prospetto 3. Riallocazione attività interne

(Fonte Elab. Ufficio Studi su dati Convenzione per l'esercizio 2001 - miliardi di lire)

Attività caratterizzanti	Att. Esterne	Att. Interne	Totale	Comp.%
Gestione tributi	1.858,0	296,9	2.154,9	47,7%
Servizi ai cittadini	633,2	240,8	874,0	19,4%
Consulenza	54,4	14,0	68,5	1,5%
Contrasto all'evasione	1.011,8	405,9	1.417,7	31,4%
Totale	3.557,4	957,7	4.515,1	100,0%

La riallocazione è stata effettuata utilizzando la composizione percentuale dell’input di lavoro.

¹⁴ Nel 79,8% imputato alla gestioni tributi sono compresi i compensi per: servizi di riscossione e autoliquidazione, servizi di riscossione ordinaria, invio telematico delle dichiarazioni, distribuzione dei valori bollati, attività di rimborso. Il restante 20,2% include: compensi agli organi dell’Agenzia, prestazioni professionali, servizi informatici, servizi vari, servizi riguardanti il personale, utenze, manutenzioni ordinarie.

Come si vede, il finanziamento fornito dalla convenzione viene utilizzato dall'Agenzia secondo le percentuali riportate nell'ultima colonna: l'assorbimento delle quattro attività esterne è molto diverso da quello che si poteva presumere leggendo il primo prospetto.

L'attività "Gestione tributi" assorbe di fatto il 47,7% dei 4.515,1 miliardi di finanziamento contro il 14,6% del prospetto iniziale. Analogamente, l'attività "Servizi ai cittadini" assorbe di fatto il 19,4% delle risorse finanziarie contro l'12,3% iniziale.

Poiché l'attività di "Consulenza" assorbe solo l'1,5% dei finanziamenti, il rimanente 31,4% è assorbito dall'attività "Contrasto all'evasione".

In conclusione, il 68,6% delle risorse finanziarie viene utilizzato dall'Agenzia per gestire i tributi, fornire servizi ai cittadini e per l'interpello.

Appendice 2. Numeri Indici

Molte volte abbiamo il problema di confrontare dei fenomeni economici nel tempo (lo stesso fenomeno a diversi istanti) o nello spazio (fenomeni analoghi in luoghi diversi nello stesso momento).

I numeri indici sono particolari rapporti statistici che misurano sinteticamente le variazioni di uno o più fenomeni economici in diverse situazioni di tempo o di luogo, o comunque situazioni diverse da una situazione base. Quindi, sono sempre positivi e si configurano come numeri puri, ovvero indipendenti dall'unità di misura.

Se si confrontano diverse intensità di uno stesso fenomeno (es. il prezzo di un determinato tipo di automobile nel tempo) otteniamo numeri indici semplici o elementari; se invece confrontiamo le variazioni di più fenomeni economici (es. i prezzi di n beni) otteniamo numeri indici complessi.

Se le n componenti sono tutte di una stessa specie (es. prezzi di beni di un paniere) la combinazione degli indici semplici dà luogo a un indice sintetico (es. indice dei prezzi al consumo); se sono di specie diverse si ottiene un indice composito (es. indice del ciclo economico).

A1.1 Numeri indici elementari

Sia x_t ($t=0,1,\dots,t,\dots,T$) una serie storica di un fenomeno economico. Il rapporto tra due termini qualsiasi è un numero indice elementare che si indica con:

$${}_r i_t = \frac{x_t}{x_r} (t = 0,1,\dots,T)$$

con:

γ = tempo base

t = tempo corrente

Di solito l'indice è in base 100

$${}_r i_t * 100$$

e la variazione percentuale del fenomeno è:

$$\left(\frac{x_t - x_r}{x_r} \right) = \left(\frac{x_t}{x_r} - 1 \right) = {}_\gamma i_t - 1$$

L'indice è detto a base fissa se mantiene fisso γ al variare della serie. Nel caso di x , con $\gamma = 0$:

$$\frac{x_1}{x_0}, \frac{x_2}{x_0}, \frac{x_3}{x_0} \dots$$

L'indice è detto a base mobile (a catena) se $\gamma = t - 1$:

$$\frac{x_1}{x_0}, \frac{x_2}{x_1}, \frac{x_3}{x_2} \dots$$

Gli indici a base fissa colgono l'andamento di medio/lungo periodo del fenomeno perché mostrano l'andamento nel tempo della variabile.

Gli indici a base mobile colgono, invece, aspetti "più congiunturali"; infatti essi analizzano l'andamento nel tempo delle variazioni delle intensità del carattere tra due periodi di tempo contigui.

Alcune proprietà che dovrebbero soddisfare i numeri indici :

1) $i_{0/0} = 1$ (identità)

il numero indice relativo alla base è uguale a 1 o a 100

2) $i_{r/t} * i_{t/r} = 1$ (reversibilità o inversione della base o reversibilità rispetto al tempo)

l'indice calcolato in base r per il tempo t coincide con il reciproco dell'indice calcolato in base t per il periodo r

3) $i_{0/s} * i_{s/t} = i_{0/t}$ (circularità o transitività)

sotto tale condizione è possibile portare la base del secondo da s a 0 moltiplicando i due indici fra di loro.

4) $i_{t/0}(m \cdot x) = i_{t/0}(x)$ (commensurabilità)

l'indice è indipendente dall'unità di misura con cui si misura il fenomeno

5) $i_{t/0}(xy) = i_{t/0}(x) \cdot i_{t/0}(y)$ (decomposizione delle cause o reversibilità rispetto ai fattori)

l'indice di un prodotto è uguale al prodotto degli indici

6) proporzionalità (vale per indici composti)

se tutti i prezzi (o tutte le quantità) variano nella stessa proporzione passando da 1 a r

l'indice varia secondo lo stesso coefficiente di proporzionalità.

Per ottenere i numeri indici a base mobile a partire dai numeri indici a base fissa, basta dividere ogni numero indice a base fissa della serie per quello immediatamente precedente:

$$i_2^1 = \frac{i_2^0}{i_1^0} = \frac{\frac{x_2}{x_0}}{\frac{x_1}{x_0}} = \frac{x_2}{x_1}$$

Dalla (3) è possibile il concatenamento, ovvero passare da una serie di indici in base mobile a uno in base fissa, moltiplicando gli indici a base mobile tra di loro, successivamente:

$$i_2^0 = i_1^0 \cdot i_2^1 = \frac{x_1}{x_0} \cdot \frac{x_2}{x_1} = \frac{x_2}{x_0}$$

Il generico termine x_t può esprimere il prezzo p oppure la quantità q oppure il valore $v = pq$ di un bene osservato a istanti temporali successivi.

Gli indici di valore sono dati dal prodotto degli indici di p e q:

$$I^v = I^p \cdot I^q$$

Infatti:

$$I^v = \frac{v_1}{v_0} = \frac{p_1 q_1}{p_0 q_0} = \frac{p_1}{p_0} * \frac{q_1}{q_0} = I^p * I^q$$

Dato un valore dell'anno corrente si ottiene il valore a prezzi costanti dividendo per il l'indice dei prezzi, infatti:

$$\frac{\frac{p_1 q_1}{p_1}}{\frac{p_1}{p_0}} = p_0 q_1$$

Dato un valore dell'anno corrente si ottiene il valore a quantità costanti dividendo per l'indice delle quantità, infatti:

$$\frac{\frac{p_1 q_1}{q_1}}{\frac{q_1}{q_0}} = p_1 q_0$$

Dato un valore dell'anno base si ottiene il valore a quantità costanti moltiplicando per l'indice di prezzo, infatti:

$$p_0 q_0 * \frac{p_1}{p_0} = p_1 q_0$$

Dato un valore dell'anno base si ottiene il valore a prezzi costanti moltiplicando per l'indice delle quantità, infatti:

$$p_0 q_0 * \frac{q_1}{q_0} = p_0 q_1$$

A1.2 Numeri indici complessi

I numeri indici complessi utilizzano la variazione di n grandezze e quindi n numeri indici elementari. Ad esempio, un numero indice complesso è un indice dei prezzi che sintetizza la variazione dei prezzi di un paniere eterogeneo di beni

I problemi nella costruzione di un indice complesso sono:

1) Scelta dei beni. Può essere:

- campionaria;
- esaustiva.

Problema di stabile ex ante quali grandezze considerare per costruire gli indici complessi. Praticamente è impossibile seguire tutti i beni e quindi se ne scelgono alcuni, quelli che possono fornire con la loro variazione una indicazione fedele di quanto avviene sull'intero mercato dei beni. In pratica si cerca di individuare voci il più possibile indipendenti tra di loro e il più possibile rappresentative di quelle che, appartenenti alla stessa categoria, non saranno prese in considerazione.

2) Scelta della base. La base può essere:

- Fissa;
- mobile.

La scelta è in genere verso un valore che sia abbastanza "normale", non troppo alto o basso.

3) Scelta del criterio di aggregazione. Ci sono due possibilità:

- come rapporto di medie;
- come media di rapporti.

Le medie che si possono usare sono:

- aritmetica;
- geometrica;
- armonica.

4) Scelta del sistema di ponderazione. Può essere :

- Fisso;
- Mobile.

Questo determina il tipo di indice, e dipende dall'applicazione che si vuol fare dell'indicatore. Il sistema di ponderazione assume un ruolo di rilievo in quanto la dimensione dei pesi concorre direttamente a determinare l'entità delle variazioni con esso misurate.

Le formule più usate per la costruzione di numeri indici, proposte nel secolo scorso, sono:

1) L'indice di Laspeyres (a ponderazione fissa):

$$IL^p = \frac{\sum p_t q_0}{\sum p_0 q_0}; IL^q = \frac{\sum p_0 q_t}{\sum p_0 q_0}$$

2) Indice di Paasche (a ponderazione variabile):

$$IP^p = \frac{\sum p_t q_t}{\sum p_0 q_t}; IP^q = \frac{\sum p_t q_t}{\sum p_t q_0}$$

3) Indice (ideale) di Fisher (a ponderazione incrociata):

$$IF^p = \sqrt{IL^p * IP^p}; IF^q = \sqrt{IL^q * IP^q}$$

L'indice di valore è dato da:

$$I^v = IL^q * IP^p = IL^p * IP^q = IF^p * IF^q = \frac{\sum p_t q_t}{\sum p_0 q_0}$$

Gli indici di Laspeyres e di Paasche possono essere costruiti sia come rapporto di medie che come medie di rapporti.

L'indice di Laspeyres dei prezzi può essere scritto come segue:

$$IL^p = \frac{\frac{\sum p_t q_0}{\sum q_0}}{\frac{\sum p_0 q_0}{\sum q_0}} = \frac{\sum \frac{p_t}{p_0} p_0 q_0}{\sum p_0 q_0}$$

cioè l'indice di Laspeyres dei prezzi è pari sia al rapporto tra le medie aritmetiche dei prezzi degli n beni nel periodo corrente e nel periodo base, ponderati con le quantità del periodo base, sia alla media aritmetica degli n indici elementari dei prezzi, ponderati con pesi pari ai valori dell'anno base.

L'indice di Paasche dei prezzi può essere scritto come segue:

$$IP^p = \frac{\frac{\sum p_t q_t}{\sum q_t}}{\frac{\sum p_0 q_t}{\sum q_t}} = \frac{\sum p_t q_t}{\sum \frac{p_0}{p_t} p_t q_t}$$

cioè l'indice di Paasche dei prezzi è pari sia al rapporto tra le medie aritmetiche dei prezzi degli n beni nel periodo corrente e nel periodo base, ponderati con le quantità del periodo corrente, sia alla media armonica degli n indici elementari dei prezzi, ponderati con pesi pari ai valori dell'anno corrente.

L'indice di Laspeyres delle quantità può essere scritto anche così:

$$IL^q = \frac{\frac{\sum p_0 q_t}{\sum p_0}}{\frac{\sum p_0 q_0}{\sum p_0}} = \frac{\sum \frac{q_t}{q_0} p_0 q_0}{\sum p_0 q_0}$$

cioè l'indice di Laspeyres delle quantità è pari sia al rapporto tra le medie aritmetiche delle quantità degli n beni nel periodo corrente e nel periodo base, ponderati con i prezzi del periodo base, sia alla media aritmetica degli n indici elementari delle quantità, ponderati con pesi pari ai valori dell'anno base.

L'indice di Paasche delle quantità può essere scritto anche così:

$$IP^q = \frac{\frac{\sum p_t q_t}{\sum p_t}}{\frac{\sum p_t q_0}{\sum p_t}} = \frac{\sum p_t q_t}{\sum \frac{q_0}{q_t} p_t q_t}$$

cioè l'indice di Paasche delle quantità è pari sia al rapporto tra le medie aritmetiche delle quantità degli n beni nel periodo corrente e nel periodo base, ponderati con i prezzi del periodo corrente, sia alla media armonica degli n indici elementari delle quantità, ponderati con pesi pari ai valori dell'anno corrente.

L'uso di una ponderazione costante migliora la confrontabilità degli indici. D'altra parte, il sistema di pesi si logora nel tempo, cioè diviene sempre meno rispondente alla realtà.

Gli indici di Laspeyres e di Paasche descrivono in modo diverso l'andamento della variazione dei prezzi. Ciò è dovuto al fatto che fanno uso di sistemi di pesi diversi. Per comprendere meglio queste considerazioni si osservino le formule in cui i due indici complessi sono calcolati come media ponderata di numeri indici semplici.

A causa della relazione inversa esistente tra prezzi e quantità, abbiamo che

i) L'indice di Laspeyres dà maggior peso agli aumenti di prezzo rispetto all'indice di Paasche.

Infatti dato $p_1 > p_0 \Rightarrow q_1 < q_0$ comporta $p_0q_0 > p_0q_1$ e $p_1q_0 > p_1q_1$ da cui $IL^P > IP^P$.

ii) L'indice di Paasche dà maggior peso alle diminuzioni di prezzo rispetto all'indice di Laspeyres.

Infatti dato $p_1 < p_0 \Rightarrow q_1 > q_0$ comporta $p_0q_1 > p_0q_0$ e $p_1q_1 > p_1q_0$ da cui $IP^P > IL^P$.

Laspeyres e Paasche soddisfano le seguenti proprietà:

- identità
- commensurabilità
- determinatezza
- proporzionalità

Solo l'indice di Fisher soddisfa le seguenti proprietà:

- inversione delle basi
- decomposizione delle cause

Nessuno dei tre indici gode della proprietà di circolarità.

L'indice di Laspeyres viene chiamato di solito "indice" e usato soprattutto quello delle quantità. L'indice delle quantità è un indice di valore a prezzi costanti, l'indice dei prezzi è un indice di valore a quantità costanti.

L'indice di Paasche viene chiamato di solito "deflatore" e usato soprattutto quello dei prezzi. Il deflatore dei prezzi è il rapporto fra valori a prezzi correnti e costanti, il deflatore delle quantità è un rapporto fra valori a quantità correnti e costanti.

Dato un valore dell'anno corrente si ottiene il valore a prezzi costanti dividendo per il deflatore dei prezzi, infatti:

$$\frac{\sum p_t q_t}{IP_{t,0}^p} = \sum p_o q_t$$

Dato un valore dell'anno corrente si ottiene il valore a quantità costanti dividendo per il deflatore delle quantità, infatti:

$$\frac{\sum p_t q_t}{IP_{t,0}^q} = \sum p_t q_o$$

Dato un valore dell'anno base si ottiene il valore a quantità costanti moltiplicando per l'indice di prezzo, infatti:

$$\sum p_o q_o * IL_{t,0}^p = \sum p_t q_o$$

Dato un valore dell'anno base si ottiene il valore a prezzi costanti moltiplicando per l'indice delle quantità, infatti:

$$\sum p_o q_o * IL_{t,0}^q = \sum p_o q_t$$

Esistono infine delle relazioni fra le variazioni e gli indici; Variazioni a prezzi correnti:

$$\frac{\sum p_1 q_1 - \sum p_o q_o}{\sum p_o q_o} = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_o q_o} - 1 = I^v - 1$$

Variazioni a prezzi costanti:

$$\frac{\sum p_o q_1 - \sum p_o q_o}{\sum p_o q_o} = \frac{\sum p_o q_1}{\sum p_o q_o} - 1 = IL^q - 1$$

Variazioni a quantità costanti:

$$\frac{\sum p_1 q_0 - \sum p_0 q_0}{\sum p_0 q_0} = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0} - 1 = IL^p - 1$$

A1.3 Concatenamento

Definendo il valore di un aggregato complesso composto da un insieme di serie elementari ai prezzi dell'anno precedente si ha:

$$A_{p_{t-1}} = \sum p_{t-1} q_t$$

A tale risultato si arriva depurando i valori correnti di ciascuna serie elementare dalla componente di prezzo attraverso l'operazione di deflazione ottenuta da:

$$A_{p_{t-1}} = \sum p_{t-1} q_t = \frac{\sum p_t q_t}{I_{t/t-1}^p}$$

Oppure moltiplicando per l'indice di quantità:

$$A_{p_{t-1}} = \sum p_{t-1} q_t = \sum p_{t-1} q_{t-1} * I_{t/t-1}^q$$

Una volta determinati gli aggregati ai prezzi dell'anno precedente, si ottiene l'indice di quantità

relativo al generico intervallo $[t, t-1]$, come rapporto tra l'aggregato espresso ai prezzi dell'anno precedente riferito al tempo t e l'aggregato a prezzi correnti dell'anno:

$$I_{t/t-1}^q = \frac{A_{p_{t-1}}^t}{A_{p_{t-1}}^{t-1}} = \frac{\sum p_{t-1} q_t}{\sum p_{t-1} q_{t-1}} = IL_{t/t-1}^q$$

Per l'indice di prezzo:

$$I_{t/t-1}^p = \frac{A_{p_t}^t}{A_{p_{t-1}}^t} = \frac{\sum p_t q_t}{\sum p_{t-1} q_t} = IP_{t/t-1}^p$$

E' possibile costruire l'indice concatenato come prodotto degli indici a base mobile riferiti ai sub intervalli $[0,1]$, $[1,2]$, ..., $[t-1,t]$, in cui può essere suddiviso l'intervallo temporale considerato $[0, t]$, ottenendo un indicatore che incorpora l'andamento complessivo presentato dal fenomeno nell'intervallo temporale considerato:

$$I_{t/0}^c = \prod I_{j/j-1}$$

L'aggregato ottenuto attraverso la procedura di concatenamento rispetto ad un anno di riferimento assume così la seguente forma:

$$A_{t/t-1} = A_{t-1} I_{t/t-1}^{c,q} = A_{t-1} \frac{I_{t/b}^{c,q}}{I_{t-1/b}^{c,q}} = \sum p_{t-1} q_{t-1} * \frac{\frac{\sum p_b q_t}{\sum p_b q_b}}{\frac{\sum p_b q_{t-1}}{\sum p_b q_b}}$$

Oppure, per la deflazione:

$$A_{t/t-1} = \frac{A_t}{I_{t/t-1}^{c,p}} = \frac{A_t}{\frac{I_{t/b}^{c,p}}{I_{t-1/b}^{c,p}}} = \frac{\frac{\sum p_t q_t}{\sum p_t q_t}}{\frac{\frac{\sum p_b q_t}{\sum p_b q_t}}{\frac{\sum p_{t-1} q_{t-1}}{\sum p_b q_{t-1}}}}$$

Dove b rappresenta il periodo scelto come anno di riferimento e I^c l'indice di quantità concatenato. Si osserva che gli indici a catena soddisfano la proprietà di circolarità per costruzione.

Tabella A.0 Vantaggi e svantaggi del concatenamento.

Vantaggi e svantaggi del concatenamento

Vantaggi	Svantaggi
Garantisce la migliore rappresentazione delle dinamiche reali	Le serie ottenute con il concatenamento non soddisfano la proprietà dell'additività
Minimizza l'effetto di sostituzione tra i prodotti	La revisione degli aggregati a prezzi correnti implica la revisione delle valutazioni in volume
Ipotesi della costanza dei pesi diventa accettabile	Rappresenta una novità per gli utenti
Scelta della formula ha scarsi effetti pratici	
Evita le operazioni e le ricostruzioni dovute al ribasamento delle serie ogni 5 anni	
I tassi di crescita sono indipendenti dalla scelta dell'anno di riferimento	
Dà luogo a conti economici a prezzi dell'anno precedente in cui vengono rispettati i vincoli degli schemi contabili	

Fonte : S.Maresca –Le novità nella valutazione ai prezzi dell'anno precedente: aspetti teorici e pratici -ISTAT

Il progetto degli indici a catena si colloca nell'ambito dei Conti Economici Nazionali ed ha come obiettivo una misura più accurata delle dinamiche reali degli aggregati economici in accordo con gli standard definiti dai regolamenti comunitari e internazionali.

Il principale vantaggio della metodologia del concatenamento è che viene utilizzato un sistema di ponderazione che si rinnova annualmente in virtù delle dinamiche del mercato e questo garantisce la migliore rappresentazione della crescita reale degli aggregati economici. L'elemento a sfavore del concatenamento si riconduce alla mancanza di additività, la proprietà per cui dalla somma delle componenti deflazionate di un aggregato si ottiene l'aggregato totale deflazionato. Per le stime ottenute con il metodo del concatenamento, tale proprietà viene mantenuta quando vengono presentati gli aggregati in valore ai prezzi dell'anno precedente, mentre non viene rispettata quando le serie sono concatenate rispetto ad un anno di riferimento fisso. Riassumiamo nella tabella A.0 i vantaggi e gli svantaggi del concatenamento.

Appendice 3. Riclassificazione merceologica dei Costi Intermedi (*)

Al fine di analizzare compiutamente una stima dei costi intermedi per gli anni 2001 – 2004 e a tendere per il 2005, così come indicato nel punto 7.1 della pianificazione dei lavori per il progetto in esame è opportuno scindere due realtà completamente differenti:

- Costi intermedi per ufficio secondo la classificazione merceologica indicata per gli anni 2001 – 2003
- Costi intermedi per ufficio secondo la classificazione merceologica indicata per gli anni 2004 – 2005

I costi intermedi sono, nella loro accezione più ampia, le spese di funzionamento della pubblica amministrazione (e quindi anche dell’Agenzia delle Entrate) e comprendono l’insieme dei costi di produzione e dei costi per spese generali ad esclusione delle spese per il personale.

Nella tabella precedente in rosso sono evidenziate le nature del piano dei conti gestionale riconducibili a nature merceologiche con valenza economica per l’analisi nel tempo dei costi intermedi.

Individuati i conti in esame si è proceduto alla loro riclassificazione merceologica secondo le tabelle ISTAT (vedi allegato 1a ed 1b ed 1c in cui si evidenziano i costi dell’Agenzia per l’anno 2004); è opportuno ricordare, però, che così come analizzato più compiutamente, si sono tralasciati tutti i conti inerenti la tessera sanitaria in quanto costi che ricevono direttamente un finanziamento di pari importo per la loro realizzazione. Sono stati, invece, inseriti i costi di missione (costi del personale) come spese di vitto, alloggio e biglietteria.

(*) La presente appendice è a cura di Simone Arci - UPC

03			COSTI DI PRODUZIONE
	03 10		Costi della struttura
		03 10 0010	Manutenzione attrezzature d'ufficio e mezzi di trasporto
		03 10 0015	Canoni/ Noleggi/ Assicurazioni attrezzature d'ufficio e mezzi di trasporto
		03 10 0020	Materiali di consumo
		03 10 0030	Spese postali
		03 10 0035	Spese servizio POSTEL
		03 10 0040	Spese telefoniche
	03 20		Costi per l'informatica
		03 20 0010	Servizi professionali informatici
		03 20 0020	Servizi di telecomunicazione
		03 20 0030	Servizi informatici di gestione
		03 20 0040	Elaboratori e periferiche
		03 20 0050	Canoni leasing e noleggi
		03 20 0090	Costi capitalizzabili "a specchio" software
		03 20 0095	Costi capitalizzabili "a specchio" hardware
	03 30		Costi per servizi
		03 30 0012	Consulenze professionali/ servizi professionali
		03 30 0014	Servizi da terzi
		03 30 0020	Altri compensi
		03 30 0040	Spese notifica atti a mezzo messo
		03 30 0050	Comunicazione esterna e divulgazione
		03 30 0060	Spese di rappresentanza
		03 30 0070	Spese per liti
	03 40		Oneri per la gestione dei tributi
		03 40 0010	Oneri per la gestione dei tributi
04			COSTI DI PERSONALE
	04 10		Competenze fisse
	04 20		Competenze accessorie
	04 30		Missioni
	04 50		Altri costi del personale
05			COSTI PER SPESE GENERALI
	05 10		Gestione immobili
		05 10 0010	Stabili ad uso ufficio
		05 10 0020	Manutenzione ordinaria fabbricati e impianti fissi
		05 10 0030	Pulizia uffici, vigilanza, smaltimento rifiuti, trasporti, traslochi
		05 10 0040	Energia elettrica, riscaldamento, acqua, gas
		05 10 0050	Altri oneri diversi su Fabbricati
	05 30		Oneri diversi
		05 30 0010	Altri oneri diversi

ANNI 2004 – 2005

L'analisi condotta sull'anno 2004 ed estendibile ai successivi anni, facendo forza sull'implementata contabilità analitica, ha portato a significativi risultati.

In linea sono già disponibili (e distribuiti) fino al terzo livello i report dei Costi diretti per CdU¹⁵ per natura 2004” e Costi diretti e ribaltati dei CdU 2004” che forniscono una visibilità su tutti i costi riconducibili ad una struttura organizzativa (compresi i costi degli immobili).

¹⁵ CDU= Centro di Utilizzo: definisce/individua l'utilizzatore finale del bene o servizio acquistato

Costi diretti per CdU per natura 2004 : sono evidenziati i costi per natura direttamente imputati sui CDU e i costi allocati sugli stessi da parte dell'UPC (oltre al personale e all'informatica corrente fino al terzo livello gli oneri per la gestione tributi al secondo livello: Vedi Allegato 1d TAB.2 OFA/Co.An.)

Costi diretti e ribaltati dei CdU 2004: sono evidenziati i costi per natura direttamente imputati sui CDU (ed anche i costi allocati dal centro) insieme ai costi ribaltati degli immobili e, quindi, i costi totali (Vedi Allegato 1e TAB.3a OFA/Co.An.)

Le caratteristiche di tali report sono le seguenti:

- contengono costi preventivi o programmati e costi effettivi o consuntivi;
- sono per natura
- sono consultabili per famiglia di costo e relativi conti di contabilità gestionale fino al conto di contabilità generale
- sono leggibili a livello complessivo di CdU e di Immobili
- sono diretti e indiretti ossia ribaltati/allocati sui CdU;

Costi direttamente imputati su CDU

I costi direttamente imputati sono quei costi (specifici) che hanno univoche relazioni di casualità con l'oggetto di calcolo (requisito della massima trasparenza) Es: Materiale di consumo, spese postali, ecc...(vedi allegato 2a in cui si evidenziano i conti della Fam. 3 e 4 direttamente imputati sui CDU)

Costi direttamente imputati su Immobili

Sono quei costi (Fam.5 del piano dei conti) che sono direttamente collegati all'oggetto di calcolo (in questo caso immobili vedi Allegato 2b)

Costi ribaltati/allocati su CDU

I costi comuni (meno trasparenti non collegati direttamente con l'oggetto di riferimento) sono invece ripartiti sui CDU secondo driver di allocazione/ribaltamento (allocazione dei costi dell'informatica corrente, degli oneri per la gestione tributi e del costo del personale; ribaltamento dei costi della famiglia 5 inerenti ad un immobile sul CDU di riferimento)

Attraverso l'attribuzione dei costi comuni (ad esempio ai CDU) si opera la c.d. "riclassificazione dei costi", da "costi per natura" a "costi per destinazione".

Esempi di criteri di allocazione ai CdU di costi diretti:

Costo per l'informatica

Viene allocato fino alle strutture di 3° livello secondo il numero di PC presente nella struttura stessa:

1. $(\text{Costo totale per l'informatica}) / (\text{Numero totale di personal computer del l'Agenzia})$
= Costo unitario per PC
2. $(\text{Costo unitario per PC}) \times (\text{Numero di PC presenti per CdU}) = \text{Costo per l'informatica allocato al CdU sulle varie Nature.}$

Il driver utilizzato nel 2004 è stato il numero di PC al quale dovrebbe aggiungersi nel 2005 (per l'allocazione dei "servizi di telecomunicazione") il numero o flusso di procedure utilizzate¹⁶.

Costo per Oneri per la gestione Tributi

Allo stato attuale non si dispone di un flusso tempestivo circa lo stato di avanzamento di tali costi per cui il consuntivo viene stimato in base alla previsione di Budget ed in ultima analisi

¹⁶ Come per tutti i criteri di ribaltamento/allocazione il driver assunto può risultare ulteriormente perfezionabile nel tempo

in base al preconsuntivo; quindi, viene successivamente allocato solo sulle strutture di 2° livello in base al flusso delle entrate tributarie derivante dalla procedura Magister (driver di allocazione opinabile/migliorabile)

Costo per la gestione immobili

I costi per la gestione immobili della Famiglia 5 del piano dei conti sono ribaltati sui Centri di Utilizzo in base ai MQ che lo stesso CDU “occupa” nell’immobile di riferimento; nelle maggior parte dei casi il rapporto è di uno ad uno (vedi allegato 3a in cui sono esplicitati la totalità degli immobili al 31/12/2004 ed i relativi costi (Allegato 3b), suddivisi in immobili di proprietà, in locazione ed in comodato con le percentuali di ribaltamento al 1/1/2004 di alcune strutture allegato 3b)

Sotto il profilo temporale è utile ricordare che il collegamento di OFA/Co.An con i sistemi di contabilità non è “in linea” e, pertanto, non vi è pienamente coincidenza con i dati provenienti dal sistema SIGMA, ad eccezione delle dead line in cui si effettua il travaso (due scarichi mensili in OFA/ Co.An da parte di SOGEI: il 1° travaso, entro i primi 2-3 giorni lavorativi del mese successivo e 2° travaso, intorno al 15-20)

I dati che confluiscono in Co.An., come già anticipato, provengono da tre fonti:

1. **Dati contabili SIGMA,**
2. **Dati extracontabili ribaltati/allocati da UPC** (dati allocati/ribaltati dal centro ai livelli inferiori: Costo per l’informatica corrente e oneri gestione tributi che, però, rimangono a livello della DR e non incidono sugli Uffici Periferici)
3. **Dati extracontabili** (dati imputati direttamente in OFA dagli Uffici Periferici e aggregati dalla DR – Spese postali, Spese di notifica atti a mezzo messo, e Missioni)

In merito a quanto fino ad ora analizzato occorre però fare alcune considerazioni:

- **Manutenzione attrezzature d'ufficio e mezzi di trasporto:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello (e quindi riclassificabile secondo la natura merceologica)
- **Canoni/noleggi/assicurazioni attrezzature d'ufficio e mezzi di trasporto:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello (e quindi riclassificabile secondo la natura merceologica)
- **Materiali di consumo:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello (e quindi riclassificabile secondo la natura merceologica)
- **Spese Postali:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello ed è suddiviso anche per macroprocesso (e quindi riclassificabile secondo la natura merceologica)
- **Postel:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. al primo livello
- **Spese telefoniche:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello (e quindi riclassificabile secondo la natura merceologica)
- **Costi per l'informatica:** il dato è disponibile fino al terzo livello ma la metodologia dell'allocazione operata dall'UPC su OFA/CO.AN prevede l'allocazione dei costi per natura unicamente sulla prima voce di conto CO.Ge utile, perdendo, di fatto, la riclassificazione secondo la natura merceologica. Occorre una analisi più puntuale in collaborazione con la DCA per avere lo spaccato (per voce di conto) dell'Informatica
- **Costi capitalizzabili "a specchio" software ed Hardware:** non rientrano nei costi utili alla riclassificazione come detto in precedenza

- **Consulenze professionali/ servizi professionali:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello (e quindi riclassificabile secondo la natura merceologica)
- **Servizi da terzi:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello (e quindi riclassificabile secondo la natura merceologica)
- **Altri compensi:** si tratta di costi sostenuti al primo livello
- **Spese notifica atti a mezzo messo:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello ed è suddiviso anche per macroprocesso (e quindi riclassificabile secondo la natura merceologica)
- **Comunicazione esterna e divulgazione:** : il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello (e quindi riclassificabile secondo la natura merceologica)
- **Spese di rappresentanza:** : il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al secondo livello tranne alcuni casi (e quindi riclassificabile secondo la natura merceologica)
- **Spese per liti:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello (e quindi riclassificabile secondo la natura merceologica)
- **Oneri per la gestione tributi:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. al primo livello e viene allocato sui secondi livelli ma solo sulla voce “compensi per servizi di riscossione da autoliquidazione” perdendo, quindi, di fatto, la riclassificazione secondo la natura merceologica (viene meno la spaccatura in Concessionari della riscossione, Banche, Poste, SIAE, RAI, Tabaccai. Occorre per una analisi più puntuale la collaborazione della DCA)

- ***Missioni***: il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello ed è suddiviso anche per macroprocesso (e quindi riclassificabile secondo la natura merceologica): però, purtroppo sembra che sia stato caricato unicamente su Biglietteria aerea; Occorre per una analisi più puntuale la collaborazione della DCA
- ***Stabili ad uso ufficio***: il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello (e quindi riclassificabile secondo la natura merceologica) ed è disponibile non solo per CDU ma anche per singolo immobile
- ***Manutenzione ordinaria fabbricati ed impianti fissi***: il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello (e quindi riclassificabile secondo la natura merceologica) ed è disponibile non solo per CDU ma anche per singolo immobile
- ***Pulizia uffici, vigilanza, smaltimento rifiuti, trasporti, traslochi***: il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello (e quindi riclassificabile secondo la natura merceologica) ed è disponibile non solo per CDU ma anche per singolo immobile
- ***Energia elettrica, riscaldamento, acqua, gas***: il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello (e quindi riclassificabile secondo la natura merceologica) ed è disponibile non solo per CDU ma anche per singolo immobile
- ***Altri oneri su fabbricati***: il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello (e quindi riclassificabile secondo la natura merceologica) ed è disponibile non solo per CDU ma anche per singolo immobile
- ***Altri oneri diversi***: il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello (e quindi riclassificabile secondo la natura merceologica)

Se si focalizza l'attenzione sugli allegati 1a ed 1b si nota che nella voci riclassificate secondo la natura merceologica:

- **Assicurazioni:** l'importo più elevato è da imputare alla voce "Premi assicurativi automezzi"
- **Bar/ristoranti ed alberghi:** cubano complessivamente lo 0,004% dei costi intermedi e sono unicamente spese di rappresentanza; si perdono, poiché non imputate a sistema, la totalità delle missioni come spese di vitto ed alloggio
- **Concessionari + Intermediazione monetaria e finanziaria + Poste e telecomunicazioni:** è la voce più importante ed assorbe circa il 63% dei costi intermedi; si perde , però, lo spaccato dei conti Co.Ge. poiché è tutto imputato alla voce "compensi per servizi di riscossione da autoliquidazione" (viene meno la spaccatura in Concessionari della riscossione, Banche, Poste, SIAE, RAI, Tabaccai¹⁷).
- **Imposte sui fabbricati:** anche eliminare perché non vi è stato caricato alcunché
- **Informatica:** l'importo a consuntivo evidenzia circa il 9,6% dei costi intermedi; occorre però ricordare che su OFA/CO.AN l'allocazione dei costi avviene sulla prima voce di conto CO.Ge utile³.
- **Intermediazione monetaria e finanziaria:** è pari a zero poiché la specifica dei conti Co.Ge. per gli "oneri per la gestione tributi" si perde.
- **Poste e telecomunicazioni + Commercio + Intermediazione monetaria e finanziaria:** è pari a zero poiché la specifica dei conti Co.Ge. per gli "oneri per la gestione tributi" si perde.
- **SIAE + Poste e telecomunicazioni + Attività ricreative + Commercio:** è pari a zero poiché la specifica dei conti Co.Ge. per gli "oneri per la gestione tributi" si perde.

¹⁷ In fase interinale potrebbe adottarsi la scomposizione tra le varie componenti derivanti dall'ultimo bilancio disponibile

Si forniscono in allegato, inoltre, i report dei Costi diretti per CdU per natura 2004” Tav. 1 e 3a di CO.AN che forniscono una visibilità su tutti i costi riconducibili ad una struttura organizzativa(compresi i costi degli immobili)

ANNI 2001-2003

Spostando l’attenzione agli anni 2001 – 2003 la realizzazione di una riclassificazione dei costi intermedi per ufficio secondo l’aggregazione merceologica concordata presenta difficoltà. Si può iniziare l’analisi vedendo ciò che esiste a sistema:

Costi direttamente imputati

- Oneri di gestione anni 2002 e 2003 (vedi allegato 4a e 4b dove sono evidenziati i costi raggruppati in nature o esplosi fino al conto di contabilità generale per l’Agenzia): sul sistema si può rintracciare lo stato di avanzamento della spesa rispetto al Budget al primo ed al secondo livello per le voci di conto gestite dalle varie strutture (Centri di Spesa¹⁸) nonché i dati extracontabili per singolo ufficio (al terzo livello) per i conti missioni, spese postali e notifica atti suddivise per macroprocessi

Sono imputati al primo livello i costi del personale, l’informatica e gli oneri per la gestione tributi così come assegnati a budget e occorre una ricostruzione puntuale per quanto riguarda il ribaltamento di tali costi fino al terzo livello come per gli anni 2004 – 2005.

Costi Ribaltati/allocati

Per gli anni in esame non è stato previsto alcun tipo di ribaltamento/allocazione dei costi ed è quindi necessaria la ricerca di driver per ipotesi di riallocazione.

¹⁸ Centro di Spesa (CdS) = per indicare coloro i quali sono responsabili e gestori di un determinato budget.

Manca a sistema il numero di Pc esistenti per ogni CDU per gli anni in esame e per la corretta allocazione dei costi dell'informatica si potrebbe ricostruire la consistenza partendo dal 2004!?!? Potrebbe venire incontro alle nostre esigenze uno scarico (storico se esiste) dei costi dell'informatica da GL da parte di SOGEI ed una più stretta collaborazione con la DCA per la messa a disposizione dei dati.

Allo stesso tempo è necessario trovare un driver di ribaltamento per gli oneri per la gestione tributi.

Manca, inoltre, una anagrafica immobili a sistema per poter effettuare un ribaltamento dei costi della famiglia 5; si potrebbe ricostruire tale anagrafica prendendo in esame le anagrafiche esistenti in quegli anni sul sistema SIGMA ed effettuando una riconciliazione con il 2004 (anno base) cercando anche di aggiornare/far confluire i nuovi driver di ribaltamento (MQ). Occorre per una analisi più puntuale la collaborazione della DCA e della SOGEI.

- Risorse umane per destinazione anni 2002 e 2003 (vedi Allegato 5a e 5b):

si possono estrapolare le ore del personale suddivise per macroprocesso e per area di inquadramento per ogni singolo ufficio.

- Risorse umane :

dato disponibile in ore ed esistenza di personale (teste) al primo ed al secondo livello (da Bilancio) nonché consistenze teoriche medie per ufficio a budget (da tab. R13 OFA/2002 – 2003)

Potrebbe venire incontro alle nostre esigenze (driver per eventuali ribaltamenti) anche una ricostruzione da parte della Direzione Centrale del Personale del numero di teste presenti per ogni CDU per gli anni 2002 – 2003.

Nello specifico per gli anni 2002 – 2003 sono rintracciabili la seguenti voci di conto:

- **Manutenzione attrezzature d'ufficio e mezzi di trasporto:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. al primo ed al secondo livello
- **Materiali di consumo:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello
- **Spese Postali ordinarie:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello ed è suddiviso anche per macroprocesso (difficoltà nel rintracciarlo sul sistema OFA)
- **Postel:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. al primo livello
- **Spese telefoniche:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello (e quindi riclassificabile secondo la natura merceologica)
- **Costi per l'informatica:** il dato è disponibile al primo livello. Mancano i driver di allocazione sulle strutture sottostanti. Occorre una analisi più puntuale in collaborazione con la DCA per avere lo spaccato (per voce di conto) dell'Informatica
- **Consulenze professionali/ servizi professionali:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al secondo livello
- **Servizi da terzi:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al secondo livello
- **Altri compensi:** si tratta di costi sostenuti al primo livello
- **Spese notifica atti a mezzo messo:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello ed è suddiviso anche per processo (vedi allegato 6a)
- **Comunicazione esterna e divulgazione:** : il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al secondo livello

- **Spese di rappresentanza:** : il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al secondo livello
- **Spese per liti:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al secondo livello
- **Oneri per la gestione tributi:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. al primo livello e non è allocato sui secondi livelli. Occorre ricercare driver di allocazione.
- **Missioni:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al terzo livello ed è suddiviso anche per macroprocesso (e quindi riclassificabile secondo la natura merceologica)
- **Formazione:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al secondo livello
- **Stabili ad uso ufficio:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al secondo livello
- **Manutenzione ordinaria fabbricati ed impianti fissi:** : il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al secondo livello
- **Pulizia uffici, vigilanza, smaltimento rifiuti, trasporti, traslochi:** : il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al secondo livello
- **Energia elettrica, riscaldamento, acqua, gas:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al secondo livello
- **Manutenzione ordinaria mobili ed arredi:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al secondo livello
- **Accessori per uffici, materiale igienico e sanitario:** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al secondo livello

- ***Oneri diversi e straordinari:*** il dato è disponibile per conto di Co.Ge. fino al secondo livello

L'analisi fin qui condotta riguarda gli anni 2002 e 2003 poiché ad oggi sul sistema non esiste alcuna possibilità di ricostruzione dell'anno 2001. Gli eventuali dati disponibili sono quelli provenienti dal bilancio d'esercizio aggregati secondo ottica civilistica ed al primo livello.

Forse, per qualsiasi analisi storica sarà più opportuno prendere come anno di riferimento (anno base) il 2004 con le proprie anagrafiche (centri di utilizzo, immobili, ed il Piano dei Conti); la deflazione dei prezzi/costi avverrà utilizzando gli opportuni indici.

Appendice 4. Matrice di trasformazione dei costi

Le tabelle ISTAT riguardanti la produzione ai prezzi di mercato sono divise per attività economiche secondo la classificazione ATECO. Il bilancio dell'Agenzia delle Entrate è stato riclassificato in base a voci che hanno una valenza gestionale.

Per il 2004, è stato fatto un lavoro di riclassificazione delle singole voci di bilancio in base alle ATECO. Abbiamo costruito una matrice con in riga le voci del bilancio gestionale, e in colonna i settori di attività economica dell'ISTAT. I dati contenuti nella matrice sono quelli derivanti dalla riclassificazione effettuata per il 2004.

Data la complessità di tale riclassificazione, che ha riguardato le singole voci di bilancio, i totali di riga non quadrano con quelli desumibili dal bilancio gestionale.

A questo punto si è applicato il metodo Stone per far quadrare la matrice. Sulla base della matrice di output del suddetto metodo, si è costruita la matrice di conversione dei costi.

In questo modo, basta costruire un vettore con i dati desumibili dal bilancio gestionale e moltiplicare tale vettore per la matrice di conversione per ottenere un vettore con i costi classificati per ATECO. In simboli:

$$b' X = a'$$

Dove b è il vettore dei dati di bilancio, X è la matrice di conversione e a il vettore dei costi classificati per ATECO.

Riferimenti Bibliografici

AAVV (2005), *Bilancio sociale 2004*, Comune di Torino.

Alborino N. – Dongiovanni S. (2005), *Proposta per la definizione di strumenti metodologici atti a definire indicatori di efficienza*, Documento interno dell'Agazia delle Entrate.

Associazione nazionale per la ricerca scientifica sul Bilancio Sociale (2005), *La Rendicontazione sociale nel settore pubblico*, Giuffrè editore, Milano,.

Collesi D. (1999) *Non market output at constant prices and application in the Italian National Accounts*, documento presentato al Meeting OCSE on the National Accounts, Parigi, 21-24 settembre.

Commission of the European Communities , International Monetary Fund, Organization for Economic Co-operation and Development, United Nations, World Bank (1993), *System of National Accounts*.

Cutaia M., Pisani S. (2003), *Indicatori sintetici di produttività dei fattori Metodologia e confronto 2000-2001*, in Quaderni di Lavoro dell'Ufficio Studi dell'Agazia delle Entrate, n.1.

EUROSTAT (1996), *Sistema europeo dei conti*, SEC95. Lussemburgo.

EUROSTAT (2001), *Further discussion of the handbook on price and volume measures in national accounts*, Working Party on National Accounts, Luxembourg.

Guarini R. Tassinari F. (2000), *Statistica economica*, Il Mulino, Bologna.

ISTAT (1996)– *Annali di Statistica, Verso il nuovo sistema di contabilità nazionale*, Roma 04/06/99 In Atti del Seminario: La nuova contabilità nazionale, ISTAT, 12-13 gennaio 2000.

Maresca S.(2006), *Le novità delle valutazioni ai prezzi dell'anno precedente: aspetti teorici e pratici*, ISTAT, Roma.

Maresca S., Squarcio C. (2005), *Gli effetti del concatenamento annuale sulle componenti del Conto delle Risorse e degli Impieghi*, ISTAT, Roma.

Vicard P. (2004), *Corso di statistica*, dispense, Università degli studi Roma TRE.

Glossario

ANNO BASE: anno assunto come riferimento per la struttura dei prezzi. Nel calcolo della produzione a prezzi costanti si utilizzano i valori economici dell'anno base (desunti dalla Convenzione) per gli indici di quantità.

ATTIVITA' ESTERNE: servizi, anche complessi, resi agli utenti esterni, escluso l'autoconsumo. Nel caso specifico sono considerate: la gestione dei tributi, la consulenza in materia di tributi erariali, il contrasto all'evasione e i servizi ai cittadini.

ATTIVITA' INTERNE: attività ancillari alle attività esterne, destinate all'autoconsumo (servizi generali, gestione risorse materiali, gestione e sviluppo delle risorse umane, direzione e servizi di staff e attività progettuali).

ATTIVITA' MARKET: servizi vendibili sul mercato, per i quali si forma un prezzo economicamente significativo.

ATTIVITA' NON MARKET: servizi, individuali o collettivi, che vengono consumati gratuitamente o ad un prezzo economicamente non significativo.

BUDGET: stanziamento finalizzato alla realizzazione di obiettivi predeterminati.

COSTO DEL LAVORO: retribuzione ordinaria e accessoria corrisposta al personale impiegato, compresi gli oneri sociali e gli accantonamenti per il trattamento di fine rapporto.

COSTO DEL LAVORO PONDERATO: vedi input di lavoro a remunerazione costante.

COSTO INTERMEDIO: costo esterno sostenuto per l'acquisto di fattori produttivi (materie prime, servizi e altre spese esterne) necessari per la realizzazione di un prodotto.

COSTO UNITARIO DEL LAVORO: costo del lavoro per unità di personale, media delle retribuzioni delle differenti qualifiche ponderata per le unità di lavoratori afferenti a ciascuna di esse.

CONVENZIONE: La Convenzione è un contratto stipulato tra il Ministero dell'Economia e l'Agenzia delle Entrate, che descrive in modo dettagliato gli obiettivi gestionali che quest'ultima deve perseguire e subordina l'erogazione di una quota incentivante del finanziamento al loro raggiungimento. Le risorse finanziarie trasferite comprendono gli oneri di gestione, la quota incentivante e la quota per investimenti.

FATTORE DI EQUIVALENZA: per ciascun prodotto è il rapporto tra il tempo unitario medio (vedi oltre) ad esso relativo e quello del processo di appartenenza.

INDICI DI QUANTITA': misura la variazione nella quantità offerta di prodotti (e di processi) offerta dall'Agenzia al netto delle variazioni dovute all'evoluzione dei prezzi. Gli indici di quantità sono costruiti a partire dagli indicatori di output.

INDICATORI DI TIPO A, B, C: indicatori di output classificati secondo la qualità dell'informazione rappresentata: buona (quantità rilevate per tempi unitari medi = produzione media equivalente) per il tipo A, media (quantità fisica) per B e sufficiente (input di lavoro ponderato) per C.

INPUT DI LAVORO A REMUNERAZIONE COSTANTE: ore effettivamente lavorate ponderate per la struttura retributiva dell'anno base.

INPUT DI LAVORO: quantità del fattore lavoro impiegata nel processo produttivo, espressa in ore effettivamente lavorate.

MACROPROCESSO: aggregazione di processi per destinazione funzionale.

ORE EQUIVALENTI: numero di unità prodotte per il tempo unitario standard di lavorazione.

PESO DI MACROPROCESSO: misura dell'importanza relativa di ciascuna delle attività dirette dell'Agenzia; è calcolato sulla base della quantità di risorse finanziarie ed umane prevista per ciascun macroprocesso dalla Convenzione.

PREZZI CORRENTI: valutazioni che utilizzano il sistema dei prezzi relativi all'anno corrente.

PREZZI COSTANTI: valutazioni che utilizzano il sistema dei prezzi di un anno prefissato (detto anno base).

PREZZO DI MACROPROCESSO: misura il valore unitario dell'output; è ottenuto come rapporto tra la produzione a valori correnti del macroprocesso e la produzione equivalente ad esso relativa.

PRODOTTO: unità elementare di servizio offerto dall'Agenzia.

PROCESSO: aggregazione di prodotti per continuità di materia o di contenuto.

PRODUTTIVITA' APPARENTE DEL LAVORO o IPL: produzione a prezzi costanti rapportata all'input di lavoro a remunerazione costante.

PRODUZIONE A PREZZI CORRENTI: valore dell'output espressa ai prezzi dell'anno corrente.

PRODUZIONE A PREZZI COSTANTI: valore dell'output espressa ai prezzi dell'anno base.

PRODUZIONE EQUIVALENTE o NORMALIZZATA: quantità fisica rilevata per il tempo unitario medio.

QUANTITA' PRODOTTA: quantità espressa in numero di prodotti, come rilevata dal sistema di controllo di gestione.

TEMPI UNITARI MEDI (TUM) o standard: quantità di tempo necessaria convenzionalmente per la realizzazione di un prodotto o un servizio.

VALORE AGGIUNTO: Differenza fra la produzione e i costi intermedi.