



**Economia Aziendale Online**

## **Economia Aziendale Online**

**Business and Management Sciences  
International Quarterly Review**

**SPECIAL ISSUE  
THE MULTIDIMENSIONAL CONTENT OF  
ECONOMIA AZIENDALE**

**Exploring Theories and Applications  
of Business Economics and Management  
[2 of 3]**

### **Innovazioni del Conceptual Framework for Financial Reporting**

Stefano Azzali

Marco Angelo Marinoni

Tatiana Mazza

Pavia, Luglio 2019

Vol. 10 - N. 2/2019

[www.ea2000.it](http://www.ea2000.it)

[www.economiaaziendale.it](http://www.economiaaziendale.it)



PaviaUniversityPress

# Innovazioni del Conceptual Framework for Financial Reporting

Stefano Azzali<sup>1</sup>

Marco Angelo  
Marinoni<sup>2</sup>

Tatiana Mazza<sup>3</sup>

<sup>1</sup> *Professore ordinario*  
*Università di Parma*

<sup>2</sup> *Ricamatore*  
*Università Cattolica del Sacro*  
*Cuore*

<sup>3</sup> *Ricamatrice*  
*Università di Parma*

*Corresponding Author:*

*Stefano Azzali*  
*Dipartimento di Economia –*  
*Università degli Studi di*  
*Parma*  
*Via Kennedy, 6*  
*43125 Parma (PR)*  
*stefano.azzali@unipr.it*

**Cite as:**

Azzali, S. *et al.* (2019).  
Innovazioni del Conceptual  
Framework for Financial  
Reporting. *Economia*  
*Aziendale Online*, Special  
Issue, 10(2), 219-234.

**Section:** *Refereed*

**Received:** 28 February 2019

**Published:** 10 July 2019

## ABSTRACT

Obiettivo principale del presente contributo è di fornire un primo apprezzamento alle innovazioni introdotte dal Framework for Financial Reporting pubblicato dallo IASB nel 2018, a distanza di circa 30 anni dalla prima versione. Tenuto conto della letteratura che aveva in passato commentato le precedenti versioni del Conceptual Framework dello IASB, questo è uno dei primi contributi che, oltre a richiamare la portata innovativa della finalità e delle caratteristiche qualitative dei bilanci, si spinge a proporre valutazioni sulle innovazioni inerenti ai confini dei bilanci, alla definizione dei componenti del bilancio e alla classificazione dei criteri di valutazione

The main purpose of this paper is to provide a first evaluation of innovation included in the Conceptual Framework for Financial Reporting published by IASB in 2018, after nearly 30 years from the first edition. Taking into account the literature that already provide comments on prior version of the Conceptual Framework of the IASB, this is one of the first paper that suggest an interpretation for the innovation related to the aim and the qualitative characteristic of the financial statement, their boundaries, the definition of assets, liabilities, equity, revenues, expenses, and the classification of measurement criteria

---

**Keywords:** Conceptual Framework; IFRS; Measurement criteria; Qualitative characteristics.

## 1 – Introduzione

L'International Accounting Standard Board (IASB) ha recentemente pubblicato una nuova versione del Conceptual Framework for Financial Reporting<sup>1</sup>. Dopo la prima versione del 1989<sup>2</sup>, nel 2010 si arrivò a un Framework che introduceva importanti innovazioni nell'obiettivo e, soprattutto, nelle caratteristiche qualitative dei bilanci, ma rimanevano in sospeso gli aggiornamenti su tutti gli altri importanti aspetti su cui si fonda la costruzione delle sintesi di esercizio<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Precisamente, il 29 marzo 2018.

<sup>2</sup> Per approfondimenti si veda, ad esempio, Zeff (1989); Campedelli (1990); Perone (1988); Di Pietra (2000; 2002; 2005).

<sup>3</sup> Cfr. Azzali (2012).

Quest'ultima versione (marzo 2018) si propone di colmare le lacune precedenti ed è stata organizzata in otto capitoli:

1. The objective of financial reporting.
2. Qualitative characteristics of useful financial information.
3. Financial statements and the reporting entity.
4. The elements of financial statements.
5. Recognition and derecognition.
6. Measurement.
7. Presentation and disclosure.
8. Concepts of capital and capital maintenance.

I primi due capitoli, già revisionati nel 2010, non sono stati oggetto di cambiamenti rilevanti in quest'ultima versione. Il terzo e il settimo capitolo sono nuovi mentre i capitoli quattro, cinque e sei hanno subito significative modifiche rispetto alla versione originaria del 1989. L'ultimo capitolo, infine, non è stato oggetto di rilevanti aggiornamenti, non perché non necessari ma per evitare ulteriori ritardi nella pubblicazione della nuova versione dello schema concettuale. Ai fini del presente contributo, si sono analizzati i capitoli 1, 2, 3, 4, 6 poiché rappresentano quelli con le più significative innovazioni.

L'obiettivo dello schema concettuale è di aiutare lo IASB (il Board in particolare) nello sviluppare i principi contabili, di assistere i redattori dei bilanci nello sviluppare coerenti politiche di bilancio, in particolare per quei temi per i quali non esiste un principio contabile ovvero nei casi in cui un principio contabile permetta di scegliere tra differenti opzioni. Infine, l'obiettivo è di assistere tutti le altre parti interessate nella comprensione e interpretazione dei principi contabili.

Pur non essendo un principio contabile, lo schema concettuale offre concetti e guide che supportano lo IASB nello sviluppo dei principi. Lo schema concettuale è immediatamente operativo per il Board e per il comitato che sviluppa le interpretazioni. Per i redattori dei bilanci, invece, lo schema concettuale sarà operativo dal 1° gennaio 2020.

Ciò che ha motivato questa nuova revisione dello schema concettuale è l'incompletezza della versione precedente, la necessità di aggiornare concetti come quello di valutazione, attività, passività e di chiarire concetti come quello di incertezza nelle valutazioni. L'approccio utilizzato è stato quello di cercare un equilibrio tra la qualità dei concetti e fornire strumenti utili al Board per definire i principi contabili e agli altri destinatari per applicarli e controllarli. Tra i principali cambiamenti e innovazioni si segnalano i seguenti:

1. nuovi concetti per le valutazioni, la presentazione, la trasparenza e l'eliminazione dal bilancio di valori iscritti in precedenza;
2. aggiornamenti per la definizione di attività e passività oltre che per il concetto di rilevazione delle attività e passività finanziarie;
3. maggiore chiarezza per i concetti di prudenza, incertezza nelle valutazioni, sostanza sulla forma e responsabilità degli amministratori.

Il presente contributo, alla luce di quanto affermato in precedenza, si propone di: 1) richiamare brevemente le innovazioni introdotte nel 2010 in merito all'obiettivo e alle caratteristiche qualitative delle informazioni di bilancio; 2) sviluppare le innovazioni relative ai "Financial statements and the reporting entity", agli elementi del bilancio (attività, passività), ai criteri di valutazione; 3) fornire un primo apprezzamento delle innovazioni che caratterizzano questa versione del Conceptual Framework per palesare luci e ombre di questo importante documento a cui, forse, lo IASB non ha dato fino ad oggi un'importanza adeguata rispetto all'utilità che lo schema concettuale può offrire nel processo di continuo miglioramento della qualità dei bilanci.

## 2 – The Conceptual Framework for Financial Reporting

Come accennato nell'introduzione il Conceptual Framework (CF) for Financial Reporting è stato pubblicato per la prima volta dallo IASB nel 1989. Questa prima versione presenta le seguenti caratteristiche: 1) si tratta di CF volto a favorire un processo di armonizzazione internazionale dei principi contabili; 2) il CF comprende 110 paragrafi che sviluppano i temi dell'obiettivo dei bilanci (paragrafi 12 – 21), degli assunti di base (*Going Concern* e *Accrual Basis for Accounting* corrispondenti ai paragrafi da 22 a 23), delle caratteristiche qualitative delle informazioni di bilancio (*Understandability*, *Relevance*, *Comparability* e *Reliability* corrispondenti ai paragrafi da 24 a 42) dei vincoli da rispettare per ottenere informazioni di bilancio significative e affidabili (*Timeliness*, *Balance between benefit and costs*, *Balance between qualitative characteristics*, corrispondenti ai paragrafi da 43 a 45), del principio della rappresentazione veritiera e corretta (paragrafo 46), delle voci di bilancio (paragrafi da 47 a 81), dei criteri di rilevazione (paragrafi da 82 a 98), dei criteri di valutazione (paragrafi da 99 a 101), dei concetti di capitale e di conservazione del capitale (paragrafi da 102 a 110); 3) il CF dello IASB deriva prevalentemente da precedenti CF nazionali, specificamente dai CF elaborati negli Stati Uniti d'America dal Financial Accounting Standard Board (FASB), in Australia dall'Accounting Research Foundation (ARF), nel Regno Unito dall'Accounting Standard Board (ASB). Nei vent'anni successivi, questa prima versione del CF è stata utilizzata prevalentemente da studiosi di *accounting* e *auditing* proprio per tentare di trovare uno schema concettuale di generale accettazione a livello internazionale, nonostante le significative differenze ancora esistenti negli standard nazionali. Anche grazie all'adozione dei principi contabili internazionali nei Paesi dell'Unione Europea all'inizio del terzo millennio, l'esigenza di una rivisitazione del CF si è fatta sempre più evidente. In tal senso nel 2004 lo IASB e il FASB decisero di sviluppare un progetto congiunto volto alla definizione di un CF comune, fondato sui precedenti CF dello IASB e del FASB. Il principale risultato fu una nuova versione del CF dello IASB del 2010. Le innovazioni più significative di questa nuova versione riguardano l'obiettivo del bilancio e i principi generali. L'obiettivo del bilancio, in gran parte confermato rispetto alla prima versione, introduce il concetto di "Primary Users", ossia precisa che – tenuto conto del prevalente orientamento ai mercati finanziari dei CF – gli utilizzatori primari dei bilanci sono "the existing and potential investors, lenders and other creditors"<sup>4</sup>. Le innovazioni più importanti, tuttavia, sono nell'ambito dei principi generali: anzitutto sono eliminati i cosiddetti "assunti di base"; inoltre le caratteristiche qualitative sono riorganizzate in modo differente, distinguendo le caratteristiche fondamentali (*Relevance* e *Faithfull Representation*) dalle caratteristiche migliorative (*Comparability*, *Understandability*, *Verifiability*, *Timeliness*).

La letteratura ha studiato il CF dello IASB da vari punti di vista. Whittington, 2008, ad esempio, analizza vari aspetti controversi del progetto congiunto IASB/FASB: in particolare l'autore commenta la scelta di utilizzare i fair values come base di valutazione preferita. Murphy *et al.*, 2013, invece, commentano in particolare due concetti chiave introdotti dalla versione 2010 del CF: la funzione di controllo sugli amministratori dei bilanci e la definizione dei "Primary Users" dei bilanci. Gornik-Tomaszewski e Choi, 2018, a loro volta, sottolineano l'urgenza e la necessità di studiare più a fondo i CF per motivi didattici, di ricerca e di supporto alle professioni contabili. Barker e Teixeira, 2018, criticano il CF che "focuses solely on measuring assets and liabilities, with income and expenses being only a consequence of this measurement" (p.164). Ciò potrebbe giustificare la scelta dello IASB di preferire i *current value* nell'ambito dei criteri di valutazione. L'assenza di una chiara spiegazione relativa al contenuto informativo dei bilanci rappresenta – a

---

<sup>4</sup> International Accounting Standard Board, The Conceptual Framework for Financial Reporting, OB2, 2010.

parere degli autori – un *gap* del CF. Van Mourik e Katsuo, 2015, confrontano il CF dello IASB con quello giapponese, rilevando differenti concetti di reddito e offrono i loro commenti nell'ambito del progetto di revisione del CF dello IASB. Tutti i contributi citati commentano il CF nelle versioni del 1989 e del 2010. Un *gap* della letteratura, quindi, è rappresentato dall'assenza di studi sul CF nella sua versione del 2018.

La maggior parte della letterature precedente riconosce l'importanza di arrivare a una versione condivisa di CF ma non offre apprezzamenti alla versione 2018 del CF. Tenuto conto di questa lacuna, gli autori motivano la scelta di approfondire il CF dello IASB, con le seguenti domande di ricerca: 1) qual è la portata delle innovazioni introdotte nel 2010 in merito all'obiettivo e alle caratteristiche qualitative delle informazioni di bilancio, che nella versione 2018 del CF sono rimaste pressoché invariate? 2) che peso hanno le innovazioni relative ai "Financial statements and the reporting entity", agli elementi del bilancio (attività, passività), ai criteri di valutazione che caratterizzano il CF del 2018?; 3) che giudizio complessivo si può formulare sul Conceptual Framework del 2018?

Per rispondere a tali domande gli autori adottano una metodologia che, tenuto conto dell'evoluzione del CF nella dinamica temporale, focalizza l'analisi sulle principali innovazioni presenti nei vari capitoli che sono compresi nel CF 2018, con un approccio volto a rispondere agli alle domande di ricerca citate in precedenza.

## 2.1 – *The Objective of Financial Reporting*

Questo capitolo comprende 23 paragrafi. Dopo un'introduzione (paragrafo 1), si occupa dell'obiettivo del bilancio con 10 paragrafi (dal paragrafo 2 al paragrafo 11); seguono 10 paragrafi sui valori compresi nel bilancio (dal paragrafo 12 al paragrafo 21); e per concludere gli ultimi 2 paragrafi sono riferiti all'uso delle informazioni di bilancio (paragrafo 22 e 23).

L'obiettivo del bilancio è di fornire informazioni economiche e finanziarie d'impresa che siano utili agli investitori attuali e potenziali nell'assunzione delle decisioni d'investimento sull'impresa (paragrafo 2). Queste decisioni includono a) l'acquisto, la vendita o la detenzione di capitale di rischio e di prestito; b) la fornitura o la restituzione di prestiti o di altre forme di finanziamento; c) l'esercizio di diritti di voto su (paragrafo 3). Il paragrafo 4 poi introduce l'organizzazione successiva del capitolo in informazioni su risorse economiche, crediti e cambiamenti di questi; e informazioni su efficienza ed efficacia dell'uso di dette risorse.

L'obiettivo generale di utilità del bilancio in base agli utilizzatori è poi specificato nel dettaglio. Siccome non è possibile fornire tutte le informazioni per soddisfare tutti gli utilizzatori, il *framework* definisce A) gli utilizzatori principali e B) il tipo di informazioni da fornire.

A. Gli investitori esistenti o potenziali e i finanziatori o altri creditori sono definiti come gli utilizzatori principali in base al potere di cui dispongono nell'ottenere le informazioni necessarie all'assunzione delle decisioni (paragrafo 5). Viceversa, il management avendo questo potere non ha bisogno di utilizzare il bilancio (paragrafo 9). Altre parti, come il Governo, sono utilizzatori ma non utilizzatori principali (paragrafo 10).

B. Le esigenze degli utilizzatori non possono essere tutte soddisfatte dal bilancio. Le informazioni date cercheranno di soddisfare il maggior numero di utilizzatori principali (paragrafo 8) anche se gli utilizzatori dovranno comunque utilizzare fonti esterne per completare la loro raccolta di informazioni (paragrafo 6). Il bilancio non ha l'obiettivo di fornire informazioni sul valore di un'azienda, ma solo di fornire informazioni agli utilizzatori che agevolino la loro stima del valore dell'azienda (paragrafo 7).

Secondo lo IASB, la valutazione della capacità di generare flussi di cassa od equivalenti, nonché di apprezzarne i tempi e di verificarne la certezza è alla base del processo decisionale degli utilizzatori del bilancio. Le informazioni di bilancio possono aiutare a comprendere la solvibilità, la liquidità, la capacità di finanziamento di un'azienda (paragrafo 13) e la redditività. Il cambiamento nelle risorse economiche e nei *claims* può risultare dalle performance (paragrafo 17-20) o dall'emissione di strumenti di debito o di capitale (paragrafo 21).

## 2.2 – *Qualitative Characteristics of Useful Financial Information*

Questo capitolo comprende 43 paragrafi. Dopo un'introduzione di 3 paragrafi (paragrafo 1, 2 e 3), il capitolo si occupa delle caratteristiche qualitative (dal paragrafo 4 al paragrafo 38) e dedica 10 paragrafi ai vincoli di costo, *cost constraint*, (dal paragrafo 39 al paragrafo 43). La parte riferita alle caratteristiche qualitative si suddivide a sua volta in due caratteristiche qualitative fondamentali e migliorative. Le caratteristiche qualitative fondamentali sono: rilevanza/significatività (dal paragrafo 6 al paragrafo 11), rappresentazione fedele (dal paragrafo 12 al paragrafo 19). Le caratteristiche qualitative migliorative sono: comparabilità (dal paragrafo 24 al paragrafo 29), verificabilità (dal paragrafo 30 al paragrafo 32), tempestività (paragrafo 33), chiarezza/comprendibilità (dal paragrafo 34 al paragrafo 36). Al termine di ogni gruppo sono previsti dei paragrafi per precisare l'applicazione delle caratteristiche fondamentali (dal paragrafo 20 al paragrafo 22) e l'applicazione delle caratteristiche migliorative (dal paragrafo 37 al paragrafo 38).

Le informazioni tratte dai documenti contabili per essere significative devono avere la capacità di influenzare l'assunzione delle decisioni da parte degli utilizzatori (paragrafo 6) fornendo una funzione predittiva (paragrafo 8), di controllo (paragrafo 9) o congiunta (paragrafo 10). Il paragrafo 11 precisa che la materialità è un aspetto della rilevanza basato sulla natura o entità quantitativa di un item per una specifica azienda e che non può essere fissato in modo univoco.

Le informazioni contabili devono rappresentare fedelmente la sostanza del fenomeno economico sottostante. Il paragrafo 12 parlando della rappresentazione fedele richiama anche la prevalenza della sostanza sulla forma. Per avere una rappresentazione fedele, il bilancio deve essere completo (paragrafo 14), neutrale ovvero redatto senza pregiudizio (paragrafo da 15 a 17) e senza errori (paragrafo 18). La neutralità è supportata dalla prudenza.

Le informazioni risultano maggiormente utili se hanno delle caratteristiche migliorative. Esse sono maggiormente utili se possono essere confrontate nel tempo e nello spazio (paragrafo 24). Il *framework* precisa che la comparabilità non deve essere confusa con la costanza (paragrafo 26) e l'uniformità (paragrafo 27). Le informazioni risultano maggiormente utili anche se sono verificabili per avere un maggiore consenso (paragrafo 30) in modo diretto o indiretto (paragrafo 31) o fornendo informazioni per le informazioni verificabili solo in tempi futuri (paragrafo 32). La maggiore utilità può poi derivare dalla tempestività (paragrafo 33) e dalla chiarezza (paragrafo 34) delle informazioni.

Infine il *framework* puntualizza che i costi derivanti dal fornire informazioni utili devono essere giustificati dai benefici che ne derivano (paragrafo 39-43).

Le innovazioni introdotte nel 2010 in merito all'obiettivo e alle caratteristiche qualitative delle informazioni di bilancio, che nella versione 2018 del CF sono rimaste pressoché invariate, hanno contribuito a delineare uno sviluppo delle ricerche incentrate su tre principale vaste aree<sup>5</sup>:

---

<sup>5</sup> Per approfondimenti si rinvia a Azzali (2012).

1. L'area degli studi sulla *Value Relevance* e sulle reazioni dei mercati rispetto alle informazioni di bilancio, direttamente connessa alla caratteristica della "Relevance" inclusa come qualità fondamentale che produce bilanci utili.

2. L'area degli studi sulle politiche di bilancio (*earning management*), che possono essere messe in relazione con la *Faithful representation* e, specificamente, con il principio della neutralità delle informazioni di bilancio.

3. L'area degli studi sulla qualità della revisione (*Audit quality*), connessa alla *Faithful representation* e, specificamente, con il principio della *reliability*. Quest'ultimo principio, nella versione 2018 del CF è stato definito "Free from bias" che include tutte le attività di controllo volte ad assicurare l'assenza di errori significativi nel bilancio.

In altri termini, si è del parere che le innovazioni del CF relative all'obiettivo e alle caratteristiche qualitative dei bilanci siano utili per classificare gli studi di *accounting* e *auditing* ed aiutare i ricercatori per essere consapevoli delle strette relazioni di interdipendenza e complementarità degli studi sulla *value relevance*, sull'*earning management* e sull'*audit quality*.

### 2.3 – Financial Statements and the Reporting Entity

Questo capitolo è nuovo rispetto alla versione precedente e comprende 18 paragrafi. Dopo un richiamo degli altri capitoli del Framework (paragrafo 1), si riprende l'obiettivo del bilancio, specificando la finalità generale (paragrafo 2) e il tipo d'informazioni comprese nel bilancio (paragrafo 3). Successivamente il capitolo illustra il concetto di "Reporting Period", precisando che i bilanci sono riferiti a uno specifico periodo di tempo (paragrafo 4), con informazioni comparative almeno con il periodo di tempo precedente (paragrafo 5). I bilanci, tuttavia, possono comprendere anche informazioni su possibili operazioni future (*forward-looking information*) se utili per gli utilizzatori dei bilanci (paragrafo 6 e 7). A questo punto si precisa la prospettiva adottata per la redazione dei bilanci, che deve essere quella dell'"Entity", o istituzione, o società, o azienda nel suo complesso, non quella di un particolare gruppo di investitori, finanziatori o creditori attuali o potenziali (paragrafo 8). Un altro importante principio richiamato dal capitolo è quello del "Going concern assumption", ossia il principio della continuità aziendale: il bilancio d'esercizio va redatto nella prospettiva di continuità dell'attività aziendale (paragrafo 9). In altri termini si assume che non vi sia l'intenzione o la necessità di liquidare l'azienda. Se ciò si verificasse, infatti, i bilanci dovrebbero essere redatti con principi differenti. L'"Entity", o istituzione, o società, o azienda che fa il bilancio è definita "Reporting Entity". Queste ultime sono solitamente costituite da forme disciplinate a livello giuridico (ad esempio società di capitali o società di persone), anche se ciò non rappresenta necessariamente un requisito obbligatorio. Inoltre, se l'"Entity" è costituita da un gruppo aziendale il bilancio sarà definito "bilancio consolidato", così come il bilancio della società capogruppo sarà definito "bilancio non consolidato" (paragrafo 11). Se le aziende non sono legate da rapporti di partecipazione, il bilancio sarà definito "combinato" (paragrafo 12). La determinazione dei confini di un'azienda è più complessa se le singole "Entity" che ne fanno parte non sono disciplinate a livello giuridico e se non sono legate da relazioni di partecipazione (paragrafo 13). In questi casi, il criterio per definire i confini dell'azienda sono i bisogni primari degli utilizzatori del bilancio, ossia d'informazioni che offrano una affidabile rappresentazione di ciò che si propongono di illustrare. Ciò presuppone che: 1) i confini dell'azienda non siano definiti in modo arbitrario; 2) le informazioni siano neutrali; 3) che sia fornita una descrizione dei confini dell'azienda e da cosa sia essa costituita (paragrafo 14). Il capitolo si conclude con una parte sui bilanci consolidati e non consolidati. Il bilancio consolidato è il bilancio dei gruppi aziendali (paragrafo 15). Esso non si propone di fornire informazioni separate sulle singole componenti del

gruppo, poiché a questo provvedono i loro bilanci individuali. Bilancio non consolidato, invece, è il bilancio della capogruppo (paragrafo 16). Anche questo bilancio può essere utile per definire le responsabilità e per distribuire i dividendi (paragrafo 17). Tuttavia, i bilanci non consolidati non sono sufficienti per soddisfare le attese degli interessi convergenti sulla capogruppo. Se esiste il consolidato, il non consolidato non può essere considerato un sostituto del consolidato. Una capogruppo, infine, può redigere un bilancio non consolidato in aggiunta al bilancio consolidato (paragrafo 18).

I contenuti di questo capitolo sono importanti soprattutto perché pongono il problema dei confini delle aziende. Questo aspetto è solitamente di semplice soluzione nelle aziende che coincidono con una sola forma giuridica: in questo caso infatti vi è coincidenza tra forma giuridica e sostanza economica delle attività svolte e il connesso bilancio d'esercizio permette di darne adeguata rappresentazione. Quando invece, le "Entity" non sono disciplinate giuridicamente oppure non sono legate da relazioni di partecipazione, la definizione dei confini potrebbe essere più problematica e avere riflessi anche sui connessi bilanci. L'incertezza sui confini di un gruppo aziendale, ad esempio, può porre significative criticità nella definizione dell'area di consolidamento e minare a monte l'affidabilità dei bilanci consolidati, qualora alcune importanti "Entity" del gruppo aziendale fossero escluse solamente per problemi di mancata disciplina giuridica ovvero per assenza di formali relazioni di controllo tra capogruppo e controllata. Il principio che propone il Framework per guidare la definizione dei confini aziendali, in questi casi, è quello che massimizza il soddisfacimento dei bisogni informativi degli utilizzatori primari (rinvio al primo capitolo).

In conclusione, è importante che il CF abbia precisato la prospettiva da adottare per la redazione dei bilanci, ossia quella (*Entity*) delle istituzioni, società o aziende a cui il bilancio si riferisce, in contrapposizione alla prospettiva dei singoli stakeholder i cui interessi convergono sulle attività svolte. Tutto ciò soprattutto nei gruppi aziendali, che spesso presentano strutture con la presenza significativa di azionisti di minoranza. In realtà, si è del parere che nei bilanci (compresi i consolidati) prevalga un'ottica di costruzione che privilegia gli interessi degli azionisti e, tra questi, quelli degli azionisti della capogruppo o che hanno il controllo della capogruppo. La strada verso l'*Entity Theory* è avviata ma ad oggi prevale la *Parent Company Theory*.

## 2.4 – *The Elements of Financial Statements*

Il Framework 2018 dedica un intero capitolo a "The Elements of Financial Statements", che all'interno del Framework 2010 rientravano come corpo centrale del capitolo 4, intitolato "The Framework (1989): the remaining text", in particolare ai paragrafi da 4.2 a 4.36. Il quarto capitolo ha subito quindi rilevanti modifiche rispetto alla versione originaria del 1989. In particolare, il nuovo capitolo 4 è composto da 72 paragrafi, con il preciso obiettivo di colmare le lacune delle precedenti versioni e la necessità di aggiornare concetti come quelli di attività e passività, per il continuo e incessante miglioramento della qualità informativa dei bilanci. I primi due paragrafi includono l'introduzione, mentre i successivi, dal 4.3 al 4.25, definiscono il concetto di *asset*, con particolare risalto a tre fattori caratterizzanti, quali il concetto di "diritto", di "capacità potenziale di produrre benefici economici" e di "controllo". Il capitolo continua con i paragrafi da 4.26 a 4.47, nei quali si approfondisce la definizione di *liability*, richiamando concetti quali l'"obbligazione", il "trasferimento di una risorsa economica" e l'esistenza "attuale" di una passività, data da eventi passati. Proseguendo la trattazione del capitolo, si incontra, nei paragrafi da 4.58 a 4.62, un orientamento sui concetti di "unit of accounts", contratti esecutivi e soprattutto sul richiamo al principio della "sostanza" nei contratti. Il capitolo chiude con due definizioni essenziali, la prima ai paragrafi da 4.63 a 4.67, riguardante il Patrimonio Netto; la seconda, nei paragrafi da 4.68 a 4.72,



riguardante le componenti positive e negative di reddito, pur mantenendo una chiara linea *patrimonialista*.

Lo IASB ha pubblicato la versione rivista del *Conceptual Framework for Financial Reporting* e tra le più significative modifiche rispetto alla versione del 2010 si possono individuare migliori definizioni e *guidance*, in particolare con riferimento ai concetti di *assets* e *liabilities*.

Il paragrafo 4.1 del *Conceptual* (2018) introduce gli elementi del bilancio, quali:

- a. impieghi di capitale (*i.e.* attività) e fonti di finanziamento (*i.e.* passività e patrimonio netto), che si riferiscono alla posizione finanziaria dell'azienda che redige il bilancio; e
- b. flussi reddituali e monetari, che si riferiscono al risultato economico-finanziario dell'azienda che redige il bilancio.

Come si può facilmente notare, nell'introduzione del Framework si vuole inquadrare l'oggetto di approfondimento dell'intero capitolo, ossia la correlazione tra il concetto di elementi del bilancio e, da una parte, di risorse economiche (*i.e.* *assets*), e dall'altra, di impegni finanziari, sia di debito, sia di capitale (*i.e.* *liability and equity*) e alle loro variazioni economiche (*i.e.* *income and expenses*), quest'ultime già approfondite nel Capitolo 1 del Framework.

Il primo elemento che il Framework (2018) definisce sono le attività patrimoniali, *cd.* *assets*. Occorre notare come la definizione di *asset* data dal Framework contenga un chiaro orientamento giuridico, incentrato sul concetto di *diritto*. Un confronto fra il paragrafo 49.a del Framework (1989) e i paragrafi 4.3 e 4.4 dell'attuale Framework è essenziale per esprimere al meglio quanto sopra. Il paragrafo 49.a del Framework (1989) definiva l'attività in questi termini: «An asset is a resource controlled by the entity as a result of past events and from which future economic benefits are expected to flow to the entity»; i paragrafi 4.3 e 4.4 del Framework (2018) rafforzano il quadro giuridico della definizione, suddividendola in due parti, ossia: «4.3. An asset is a present economic resource controlled by the entity as a result of past events. 4.4 An economic resource is a right that has the potential to produce economic benefits». Le attività sono quindi risorse economiche su cui l'entità ha il diritto di controllo, cioè la capacità di dirigerne l'impiego e ottenere i benefici economici.

Il concetto di "resource" data nel Framework (1989) è stato, infatti, rafforzato nell'attuale versione in "economic resource", assumendo un maggior dettaglio nella gestione d'impresa; sono, infatti, attività significative e meritevoli di essere considerate e rilevate come *assets*, solamente quelle che presentano l'idoneità a costituire "fattori della produzione", (cfr. parr. 4.14, ss.). L'integrazione terminologica di "economic" mira alla "rilevanza" dell'*asset* e non alla sua "natura" la quale resta quella di "diritto".

La definizione di *asset* comporta ulteriormente l'approfondimento di 3 concetti basilari:

1. l'esistenza del *diritto* (cfr. parr. 4.6-4.13);
2. il fatto che esso sia portatore di eventuali *benefici economici* (cfr. parr. 4.14-4.18); e
3. il concetto stesso di *controllo*, che autorizza sul nascere sia l'entità azienda, sia la sua gestione, come generatrice di risorse economiche (cfr. parr. 4.19-4.25).

Nei paragrafi successivi del Framework (2018) si enfatizza il termine "right" nella definizione stessa di attività, confermandone la significatività. Inoltre, la centralità assunta dal concetto di "diritto" è confermata anche nel successivo paragrafo 4.22, quando, in termini di definizione di "control", si afferma «the ability to enforce legal rights».

Lo IASB segue poi con un dettaglio circa i diritti che hanno la capacità di produrre benefici economici, ossia *a.* distinzione fra diritti *relativi* (cfr. par. 4.6.a) e diritti *assoluti* (cfr. 4.6.b); e *b.* possibile diversità nei titoli d'acquisto di tali diritti, evidenziando la possibile differenza fra *titoli derivativi* di fonte contrattuale o legale (cfr. par. 4.7) e *titoli originari* (cfr. parr. 4.7.a. e 4.7.b). In altri

termini, molti diritti sono stabiliti per contratto, per legge o con mezzi analoghi. Per esempio, un'azienda può ottenere diritti dal possedere o affittare un oggetto fisico, dal possedere uno strumento di debito o uno strumento rappresentativo di capitale, o dal possedere un brevetto registrato. Tuttavia, un'azienda può anche ottenere diritti in altri modi, per esempio acquisendo o creando *know-how*, che non è di dominio pubblico (cfr. par. 4.22). Si è già accennato che non tutti i diritti di un'azienda sono *assets* d'impresa; per essere attività aziendali, i diritti devono possedere capacità potenziali di produrre benefici economici per l'azienda, indipendentemente dai benefici economici disponibili per altre categorie di *stakeholders* (cfr. parr. 4.14-4.18) ed essere controllati dall'azienda stessa (cfr. par. 4.19-4.25). Ad esempio, i diritti a disposizione anche di altre aziende, senza costi significativi, quali i diritti di accesso ai beni pubblici, come i diritti pubblici di passaggio sul territorio o il *know-how* di pubblico dominio, non sono in genere beni per gli *stakeholders* individuali o aziendali che li sfruttano. Proseguendo con questo dettaglio, per esempio, un'azienda *non* può avere il diritto di ottenere benefici economici da se stessa. Quindi:

- a. i titoli di debito o gli strumenti rappresentativi di capitale emessi dall'azienda e riacquistati e detenuti, quali le azioni proprie, *non* sono risorse economiche di tale azienda; e
- b. se un'azienda (cd. holding) che redige il bilancio consolidato comprende più di una società, gli strumenti di debito o gli strumenti rappresentativi di capitale emessi da una di tali società (e detenuti da un'altra) non sono risorse economiche della società madre che redige il bilancio consolidato.

Infine, in alcuni casi, non è certo che esista un diritto. Per esempio, un'azienda e una controparte commerciale (cd. entità) possono contestare se l'azienda iniziale ha o meno il diritto di ricevere una risorsa economica dalla controparte. Fino a che l'incertezza sull'esistenza non è risolta - per esempio, da una sentenza di un tribunale - è incerto se l'azienda ha un diritto e, di conseguenza, se esiste un'attività (cfr. par. 5.14).

Ritornando tuttavia all'essenziale, ossia alla sopra citata scomposizione della definizione di *asset* in tre sotto-concetti, il *secondo* è che il diritto sia portatore di eventuali *benefici economici*. Dato che una risorsa economica è un diritto che ha la capacità di produrre benefici economici, è necessario capire se vi sono le condizioni affinché tale potenziale esista. Non è, infatti, necessario che sia certo, o probabile, che il potenziale diritto produca effettivamente benefici economici. È sufficiente che il diritto esista già e che, in almeno una delle circostanze, produca per l'azienda benefici economici superiori a quelli di cui dispongono, o potrebbero disporre, tutte le altre categorie di *stakeholders*. In altri termini, un diritto può soddisfare la definizione di risorsa economica, e quindi può essere un *asset*, anche se la probabilità che produca benefici economici è bassa. Tuttavia, tale bassa probabilità potrebbe condizionare le scelte decisionali su quali informazioni aziendali fornire e su come fornirle, incluse le decisioni contabili e valutative (cfr. par. 5.15-5.17).

Sebbene una risorsa economica tragga il suo valore dalla sua capacità attuale di produrre benefici economici futuri, essa è il diritto esistente che contiene tale potenziale, e non i benefici economici futuri che il diritto può produrre. Per esempio, il valore di un *option* acquistata deriva dal suo potenziale di produrre benefici economici attraverso l'esercizio dell'opzione a una data futura. Tuttavia, la risorsa economica è l'attuale diritto - il diritto di esercitare l'opzione in una data futura. La risorsa economica non è il beneficio economico futuro che il possessore riceverà se l'opzione viene esercitata.

In ultima analisi, la definizione di *asset* si sofferma sul concetto di "controllo". Per lo IASB il controllo collega una *risorsa economica* all'*attività economica* esercitata da un'azienda. È la valutazione dell'esistenza del controllo che aiuta a identificare la risorsa economica da

contabilizzare nel bilancio dell'azienda. Per esempio, un'azienda può controllare una quota proporzionale di un immobile, senza controllare i diritti derivanti dalla proprietà dell'intero immobile. In tali casi, l'attività dell'azienda è la quota di proprietà che controlla, non i diritti derivanti dalla proprietà dell'intero immobile, che effettivamente non controlla.

Un'azienda controlla una risorsa economica se ha l'*attuale* capacità di indirizzarne l'uso e di ottenere i benefici economici che ne possono derivare. Il controllo include l'attuale capacità di impedire ad altri soggetti di indirizzare l'utilizzo della risorsa economica e di ottenere i benefici economici che ne possono derivare. Ne consegue che, se una parte controlla una risorsa economica, nessun'altra parte controlla tale risorsa. In altri termini, un'azienda ha l'attuale capacità di indirizzare l'uso di una risorsa economica, se ha il diritto di impiegarla nelle sue attività (o di permettere a un'altra parte di impiegare la risorsa economica nelle attività dell'altra parte).

Il controllo di una risorsa economica deriva solitamente dalla capacità di far valere i diritti legali. Tuttavia, il controllo può sorgere anche se l'azienda ha altri mezzi per assicurare che essa, e nessun altro soggetto, ha l'attuale capacità di indirizzare l'utilizzo della risorsa economica e di ottenere i benefici che ne possono derivare. Ad esempio, un'azienda potrebbe controllare un diritto di utilizzare un *know-how* che non è di dominio pubblico, nel caso in cui l'azienda sia attualmente in grado di mantenere segreto il *know-how*, anche se non è protetto da un brevetto registrato.

Ne deriva che affinché un'azienda possa controllare una risorsa economica, i benefici economici futuri derivanti da tale risorsa devono confluire all'azienda stessa, direttamente o indirettamente, piuttosto che a terzi. Questo aspetto del controllo non implica che l'azienda possa assicurare che la risorsa produrrà benefici economici in ogni circostanza. Invece, significa che se la risorsa produce benefici economici, l'azienda è l'entità che li otterrà direttamente o indirettamente.

Talvolta un'azienda (*i.e. principal*) impegna un'altra parte (*i.e. agent*) ad agire per conto e a vantaggio di essa. Ad esempio, l'azienda può incaricare un agente commerciale di organizzare le vendite di beni aziendali. Se un agente ha la "custodia" di una risorsa economica di proprietà tuttavia dell'azienda, tale risorsa economica *non* è un bene dell'agente. Inoltre, se l'agente ha l'obbligo di trasferire a un terzo una risorsa economica di proprietà dell'azienda, tale obbligo *non* è una passività dell'agente, perché la risorsa economica trasferita è dell'azienda, e non dell'agente.

Il *secondo* elemento di bilancio che il Framework (2018) definisce sono le passività, cd. *liabilities*. Occorre notare come la definizione di passività (la quale, tuttavia, si discosta meno da quella già presente nella precedente versione del Framework) è fondata sulla nozione di "obligation" (cfr. parr. 4.28-4.35). In particolare, una passività è un'obbligazione attuale dell'azienda a trasferire una risorsa economica per effetto di eventi passati (*i.e. no practical ability to avoid it*). Come nel caso della definizione di attività, anche per la definizione di *liabilities*, è opportuno scomporre i contenuti, rimarcando le condizioni affinché si possa considerare, e quindi rilevare contabilmente, una passività. Affinché una passività sia tale, devono essere soddisfatti tre criteri, che meritano menzione ed approfondimento, ossia:

- a. l'azienda ha un'*obbligazione* (cfr. parr. 4.28-4.35);
- b. l'*obbligazione* è quella di trasferire una *risorsa economica* (cfr. parr. 4.36-4.41); e
- c. l'*obbligazione* è *attuale* ed esiste come risultato di eventi passati (cfr. parr. 4.42-4.47).

Un'obbligazione è un dovere o una responsabilità che un'azienda si è accollata. Un obbligo è sempre dovuto ad una o più soggetti. La controparte potrebbe essere una persona o un'altra azienda, un gruppo di persone o di società, o la comunità in generale. Non è necessario conoscere l'identità della controparte a cui l'obbligazione è dovuta. Se una parte ha l'obbligo di trasferire una risorsa economica, ne consegue che un'altra ha il diritto di ricevere tale risorsa. Tuttavia, l'obbligo per una parte di rilevare una passività e valutarla a un determinato importo *non* implica che l'altra parte debba rilevare un'attività o valutarla allo stesso importo. Per esempio, particolari principi

contabili possono contenere diversi criteri di rilevazione o di valutazione per la passività di una parte e la corrispondente attività dell'altra, se tali diversi criteri o requisiti sono conseguenza di decisioni che mirano a rappresentare più fedelmente le informazioni di bilancio. Molti obblighi sono stabiliti per contratto, per legge o con mezzi analoghi e sono giuridicamente vincolanti per la parte cui sono dovuti. Le obbligazioni possono anche derivare, tuttavia, da pratiche abituali dell'azienda, *policies* definite o specifiche dichiarazioni. L'obbligazione che sorge in tali situazioni è definita "obbligazione implicita".

Per quanto riguarda il criterio del "trasferimento di una risorsa economica", l'obbligazione deve avere capacità intrinseca di richiedere all'azienda di trasferire una risorsa economica ad una o più entità. Affinché tale capacità esista, non è necessario che sia certa, o probabile, che l'azienda sia tenuta a trasferire una risorsa economica; il trasferimento può, per esempio, essere richiesto solamente se accade uno specifico evento futuro incerto. È necessario solamente che l'obbligazione esista già e che, in almeno una circostanza, richiederebbe che l'azienda trasferisca una risorsa economica.

Come richiamato per le attività, anche nella definizione di *liabilities*, si cita la casistica di incorrere in una *bassa* probabilità di trasferimento di una risorsa economica, e le fattispecie differenti di adempimento di un'obbligazione, in termini di modalità di pagamento (cd. trasferimento) e simili (cfr. parr. 4.39-4.41).

Il terzo criterio per una passività è che l'obbligazione è presente, data da eventi passati. Un'obbligazione attuale esiste come risultato di eventi passati solamente se (cfr. par. 4.43):

- a. l'azienda ha già ottenuto benefici economici o ha già intrapreso un'azione; e
- b. come conseguenza, l'azienda dovrà o potrebbe dover trasferire una risorsa economica che altrimenti non avrebbe dovuto trasferire.

I benefici economici ottenuti potrebbero comprendere beni o servizi. Le azioni intraprese possono comprendere, ad esempio, l'esercizio di una particolare attività commerciale o di una particolare negoziazione.

Un'azienda non ha ancora un'obbligazione attuale a trasferire una risorsa economica se non ha ancora soddisfatto i criteri di cui al paragrafo 4.43, ossia se non ha ancora ottenuto benefici economici, o intrapreso un'azione, che richiederebbe o potrebbe richiedere all'azienda di trasferire una risorsa economica che altrimenti non avrebbe dovuto trasferire. Per esempio, se un'azienda ha stipulato un contratto per pagare lo stipendio ad un dipendente in cambio della prestazione di servizi, l'azienda non ha un'obbligazione attuale a pagare lo stipendio fino a quando non ha ricevuto i servizi del dipendente. Prima di allora il contratto è esecutivo: l'azienda ha il diritto e l'obbligo combinato di scambiare lo stipendio futuro con presenti e futuri servizi (cfr. parr. 4.56-4.58).

Il capitolo 4 del Framework (2018) continua la trattazione approfondendo nei paragrafi da 4.48 a 4.55 alcuni tecnicismi sul concetto di *items*, quale diritto o insieme di diritti, ovvero obbligo o insieme di obblighi, o insieme di diritti e di obblighi, a cui si applicano i criteri di rilevazione e di valutazione. Trattasi di una sezione del Framework che nel presente capitolo non si ritiene approfondire, dato il richiamo nel capitolo proprio sulle caratteristiche qualitative dell'informativa contabile.

Nei paragrafi da 4.56 a 4.62, il Framework disciplina i *contratti esecutivi*; degna di nota è l'attenzione che si pone nella ricerca della *sostanza* (in particolare nel rapporto fra prestazione e controprestazione, con riguardo alla distinzione fra contratti non eseguiti da entrambe le parti - cd.

*executory contracts* - e contratti eseguiti da almeno una parte - cd. *executed contracts*<sup>6</sup>), quale elemento caratterizzante, che si fonda anche su un'analisi delle clausole contrattuali (cfr. par. 4.59), e diretta ad evidenziare l'esatto contenuto dei contratti esecutivi, anche in termini "impliciti" (cfr. par. 4.60), nonché dando evidenza ai rapporti fra gruppi o serie di contratti (cfr. par. 4.62).

Nei paragrafi successivi, da 4.59 a 4.62, è ulteriormente commentato il principio della sostanza, già tracciato nel paragrafo 2.12. Si rileva la modifica terminologica intervenuta rispetto al Framework (2010); nella versione precedente del Framework, infatti, esisteva un paragrafo intitolato "Substance over form". Viceversa, nel Framework (2018) i paragrafi di cui sopra, dedicati all'esposizione del principio della "sostanza", sono intitolati "Substance of contractual rights and contractual obligations". Il tema non è quello di una contrapposizione fra sostanza economica e forma legale, bensì quello dell'individuazione dell'effettiva consistenza economica dell'assetto legale.

Si continua il presente scritto, con un richiamo di concetti di economia aziendale e contabilità, più che giuridici, quali il Patrimonio netto e i componenti positivi e negativi di reddito. I paragrafi da 4.63 a 4.67 sono dedicati al patrimonio netto, quale partecipazione residua nelle attività dell'azienda, dopo aver dedotto tutte le sue passività. Lo IASB richiama anche le differenti attese che differenziano i detentori di diverse categorie di diritti patrimoniali, quali le azioni *ordinarie* e le azioni *privilegiate*, per esempio, il diritto di ricevere dall'azienda alcuni o tutti i seguenti elementi:

- a. dividendi, se l'azienda decide di pagarli ai possessori idonei;
- b. proventi derivanti dal soddisfacimento delle richieste di capitale proprio, sia integralmente, al momento della liquidazione, o in parte, in altri momenti; oppure
- c. altri crediti patrimoniali.

I paragrafi conclusivi da 4.68 a 4.72 sono invece destinati marginalmente alla definizione dei componenti positivi e negativi di reddito, con uno spiccato orientamento *patrimonialista*, come già accennato nella parte iniziale del presente capitolo. In linea con parte della dottrina economico-aziendale italiana, alcuni autori internazionali si sono esposti in maniera critica su tale impostazione (Cfr. Barker e Teixeira, 2018; Van Mourik e Katsuo, 2015), contestando la scelta dello IASB di preferire i *current value* nell'ambito dei criteri di valutazione e rilevando medesima dignità tra differenti configurazioni di reddito, soprattutto secondo la finalità conoscitiva (Cfr. approfondimenti del capitolo 2.5 del presente scritto).

I proventi sono incrementi di attività, o decrementi di passività, che determinano incrementi del patrimonio netto, diversi da quelli relativi ai conferimenti dei possessori di capitale. Di contro, i costi sono diminuzioni delle attività, o incrementi delle passività, che si traducono in diminuzioni del patrimonio netto, diverse da quelle relative a distribuzioni ai detentori di diritti patrimoniali.

Il capitolo chiude con un richiamo agli utilizzatori dell'informativa di bilancio. Proventi e costi sono gli elementi del bilancio che si riferiscono ai risultati economici dell'azienda. Gli utilizzatori del bilancio hanno bisogno di informazioni sia sulla situazione patrimoniale e finanziaria dell'azienda, sia sul suo risultato economico. Pertanto, sebbene i ricavi e i costi siano definiti in termini di variazioni delle attività e delle passività, le informazioni economiche sono parimenti importanti alle informazioni patrimoniali e finanziarie. Da qui, generalizzando, si possono includere alcune rilevanti implicazioni manageriali e professionali, che fanno emergere uno

---

<sup>6</sup> Cfr. prima il paragrafo 4.47, e poi i paragrafi 4.56-4.58. Le novità introdotte nel Framework (2018) appaiono particolarmente rilevanti per comprendere l'esatto contenuto del principio della sostanza. La migliore e più precisa enunciazione del rilievo della "sostanza" consente di escludere ulteriormente l'eventuale contrapposizione fra "fatto economico" e "fatto giuridico", anche nella prospettiva contabile e, quindi, in quella del reddito d'impresa.

spiccato e condivisibile orientamento per metodi indiretti di valutazione degli *assets* aziendali, fondati su modelli *misti*.

Fornire informazioni distinte e analitiche su ricavi e costi con caratteristiche diverse può essere d'ausilio per gli utilizzatori del bilancio a comprendere il risultato economico-finanziario dell'azienda. Il Framework (2018), nel quadro generale di rigore concettuale e apprezzabile chiarezza, riafferma come siano gli azionisti, quali "investitori", i principali utilizzatori dell'informativa di bilancio, rimarcando indirettamente il principio di utilità che contraddistingue i principi contabili internazionali.

Il paragrafo 15 dello IAS 1 (come modificato a seguito dell'approvazione del Framework, 2018), infine, stabilisce che la «Fair presentation requires the faithful representation of the effects of transactions, other events and conditions in accordance with the definitions and recognition criteria for assets, liabilities, income and expenses set out in the Conceptual Framework for Financial Reporting», e pone il Framework quale strumento di valutazione del principio di *fair presentation*. È importante evidenziare che il rinvio dello IAS 1 al Framework riguarda, in particolare, le definizioni di attività, passività e di ricavi e costi contenute nel presente capitolo.

Il capitolo 4 è direttamente connesso con il secondo e terzo obiettivo di questo contributo<sup>7</sup>. Specificamente lo sviluppo dei concetti di attività, passività, costi, ricavi e patrimonio netto illustrati dal CF (2018) permette di confermare un approccio "patrimonialista" ai bilanci d'impresa. Anche se la contrapposizione tra approccio reddituale a patrimoniale alla costruzione dei bilanci appare oggi superato, può essere opportuno riaffermare che la maggior parte della dottrina economico-aziendale italiana e anche internazionale (e.g. Barker e Teixeira, 2018; Van Mourik e Katsuo, 2015) non condivide che i valori del reddito derivino dalle attività e passività, poiché tale approccio "meramente contabile" è risultato perdente in chiave storica, concettuale e in molteplici standard nazionali.

## 2.5 – Measurement

Il capitolo sui criteri di valutazione si compone di 91 paragrafi. L'introduzione (paragrafi 1, 2 e 3) pone il problema della scelta di basi valutative per la redazione dei bilanci, che tengano conto delle caratteristiche qualitative, dell'utilità delle informazioni e del vincolo del costo. I successivi paragrafi (4 – 22) illustrano quindi le due basi valutative (costo storico e valori correnti) su cui vanno determinati i valori di bilancio. Specificamente, i paragrafi da 4 a 9 presentano la base fondata su "*Historical Cost*": il costo storico utilizza, almeno in parte, i prezzi degli scambi o altri eventi da cui essi hanno origine. Il costo storico può essere un *costo di acquisto* (in caso di acquisto sul mercato) o un *costo di produzione* (in caso di costruzione in economia all'interno dell'azienda). Nei casi in cui non è possibile determinare in modo affidabile il costo storico, si utilizza un valore corrente come valore iniziale per le successive valutazioni al costo storico. Il costo storico è aggiornato nel tempo per tener conto del sistematico suo deperimento e superamento tecnologico (ammortamento e svalutazioni), eventuali vendite parziali. Se riferito a passività, il costo storico va aggiornato per tener conto di eventuali pagamenti parziali, ovvero degli interessi che maturano sui debiti. Un modo per applicare il costo storico alle attività e alle passività è di utilizzare il cosiddetto "*costo ammortizzato*" che presuppone l'attualizzazione dei flussi di cassa attesi a uno specifico tasso di interesse implicito. I valori correnti (*Current Value*), invece, offrono informazioni aggiornate alla data della valutazione. In tal senso essi riflettono le variazioni intervenute rispetto alla precedente valutazione nei flussi di cassa attesi. I *Current Values* comprendono: a) il fair value; b) il value in use per le attività e il *fulfilment value* per le passività; c) il *current cost*. Il *Fair Value* è il prezzo atteso

<sup>7</sup> Si veda paragrafo 2.

da una vendita di una attività, o il pagamento atteso per trasferire una passività, alla data di valutazione in uno scambio sul mercato. Il Fair Value riflette le prospettive dei partecipanti a un mercato su cui l'azienda ha accesso. In alcuni casi il Fair Value può essere determinato direttamente con i prezzi che si formano su un mercato attivo. In altri casi, esso è determinato indirettamente utilizzando tecniche, ad esempio, fondate sulla valutazione dei flussi di cassa. In questa circostanza il Fair Value include il rischio di credito, ossia che la controparte non adempia ai suoi obblighi di pagamento. Il *Value in use* è il valore attuale dei flussi di cassa o altri benefici economici che un'azienda si aspetta dall'utilizzo dell'attività. Il *fulfillment value*, a sua volta, è il valore attuale dei flussi di cassa o altre risorse economiche che un'azienda si aspetta di essere obbligata a trasferire per adempiere a una passività. In quanto tali, *value in use* e *fulfillment value* riflettono assunzioni specifiche dell'azienda piuttosto che assunzioni dei partecipanti a un mercato. Essi riflettono gli stessi fattori descritti per il *fair value* ma dal punto di vista dell'azienda e non dei mercati. Il *Current Cost*, infine, di un'attività è il costo di riacquisto di un bene simile alla data della valutazione, compresi i costi accessori. Per le passività, il costo corrente è il valore da ricevere per una passività simile meno i costi accessori, alla data della valutazione. Tali valori riflettono i prezzi di mercato per rifare lo stesso investimento o per ottenere la stessa fonte di finanziamento. I costi correnti però sono "*entry values*" mentre *fair value*, *value in use* e *fulfillment value* sono "*exit values*". A volte il costo corrente non può essere determinato direttamente dall'osservazione dei prezzi di mercato e deve essere costruito con altri metodi. Ad esempio se esiste solamente il prezzo di nuove attività, il costo corrente di attività già usate potrebbe essere stimato aggiustando il prezzo dell'attività nuova per riflettere le attuali condizioni dell'attività detenuta dall'azienda.

L'innovazione introdotta da questo capitolo è significativa: la proposta di una chiara classificazione delle basi valutative da utilizzare per la valorizzazione di tutti le componenti del bilancio (costi storici e valori correnti), insieme alla precisazione delle tre specie di costi storici (di acquisto, di produzione e ammortizzato) e delle tre specie di valori correnti (valori equi, valore attuale, costo corrente). Tenuto conto della rilevanza delle valutazioni di bilancio nella determinazione di tutte le componenti di reddito e di patrimonio, si aprono importanti opportunità di ricerca volte ad esprimere giudizi come quelli già forniti dalla letteratura (ad esempio Whittington, 2008), ma ancora insufficienti per un adeguato apprezzamento della portata di questa innovazione del CF 2018.

### 3 – Conclusioni

Il presente contributo si è posto l'obiettivo di offrire alcune prime osservazioni sulla nuova versione del Conceptual Framework dell'International Accounting Standard Board (IASB), pubblicato nel marzo del 2018. Dopo la prima versione del 1989, è seguita una prima rivisitazione che tuttavia ha interessato solamente l'obiettivo e le caratteristiche qualitative delle informazioni di bilancio (2010). Con la versione del 2018 lo IASB ha voluto concludere il processo di revisione, anche se la parte finale relativa ai concetti di conservazione del capitale di impresa non ha subito modifiche rispetto alle versioni precedenti.

Definire uno schema concettuale sui bilanci a livello internazionale è obiettivamente una finalità ambiziosa, tenuto conto delle differenze che ancora esistono nei principi contabili di tanti Paesi. Tuttavia, è prevalso l'obiettivo di proporre comunque una versione del Conceptual Framework, pur consapevoli che su alcuni contenuti non vi è generale consenso. Un altro limite importante del Conceptual Framework è che non si tratta di un principio contabile obbligatorio. Soprattutto gli operatori professionali, quindi, non danno solitamente molta importanza a questi documenti, proprio nella consapevolezza di non rischiare alcun provvedimento sanzionatorio in

caso di inosservanza. Infine, in un contesto di principi contabili internazionali del tipo “*principles based*”, il Conceptual Framework non può che essere la massima espressione di questa impostazione, con indicazioni e linee guida, appunto, di carattere molto generale. Non ci si deve aspettare da un Conceptual Framework quindi indicazioni operative o applicative.

In questo contesto, si riassumono i risultati di ricerca:

1. in relazione alla portata delle innovazioni introdotte nel 2010 e confermate nel CF 2018 (prima domanda di ricerca), si giudica interessante la definizione dei cosiddetti *Primary Users* delle informazioni di bilancio. Di fatto anche nelle versioni precedenti già esistevano ma ora gli utilizzatori primari sono meglio identificati e ciò dà ulteriore chiarezza agli obiettivi di bilancio. Inoltre è apprezzabile e condivisibile nel complesso la focalizzazione delle caratteristiche qualitative sulla significatività e sulla rappresentazione fedele. Ciò permette, tra le altre cose, di collegare il CF alle ricerche scientifiche sulla *Value Relevance*, sull'*Earning Quality* e sull'*Audit Quality*.

2. in merito al peso che hanno le innovazioni di bilancio relative ai capitoli 3, 4, 6 (seconda domanda di ricerca):

- importante è aver precisato la prospettiva “*Entity*” di costruzione dei bilanci e chiarificatore il capitolo sui confini dei bilanci, quando riferiti a singole entità giuridiche o a gruppi aziendali. Ciò permette di introdurre le nozioni di bilancio d’esercizio tradizionale, bilancio separato della capogruppo e bilancio consolidato del gruppo aziendale.
- Significative sono le innovazioni relative ai concetti di attività, passività, patrimonio netto, costi e ricavi, anche se di stretta derivazione contabile e di derivazione “patrimonialista”.
- Interessante il capitolo sui criteri di valutazione che propone due basi principali (costi storici e valori correnti) e le loro componenti (costo storico di acquisto, costo storico di produzione, costo ammortizzato per la base dei costi storici e *fair value*, *value in use*, *fulfilment value* e *current cost* per la base dei valori correnti). Ciò apre importanti opportunità di ricerca per migliorare gli apprezzamenti forniti alla letteratura.

Tentando una valutazione complessiva (terza domanda di ricerca), si è del parere che si poteva fare di più. Oltre ai giudizi prevalentemente positivi indicati in precedenza, infatti, molteplici sono anche i limiti (ad esempio CF non obbligatorio, scarso impatto a livello professionale, approccio patrimoniale alla definizione dei valori di bilancio, non pieno accordo sui criteri di valutazione) che caratterizzano la versione 2018 del CF. Tuttavia si condivide la decisione finale dello IASB di procedere comunque alla pubblicazione della versione del CF 2018 nella convinzione che questo documento possa essere utile alla comunità scientifica, agli operatori d’impresa e ai ricercatori di *accounting* e *auditing*.



## REFERENCES

- Azzali S. (1996). *Il sistema delle informazioni di bilancio, Il modello dell'International Accounting Standards Committee*. Giuffr , Milano.
- Azzali S. (2012). *Objective – Qualitative Characteristics of Financial Reporting and Accounting Studies for Capital Market*. Financial Reporting, 4.
- Barker R., Teixeira A. (2018). Gaps in the IFRS conceptual framework, *Accounting in Europe*, 15:2, 153-166.
- Campedelli B. (1994). *Ragioneria internazionale, Principi contabili e di bilancio delle imprese e dei gruppi*, Giappichelli, Torino.
- Di Pietra R. (2000). *Ragioneria internazionale ed "armonia" contabile*, CEDAM, Padova.
- Di Pietra R. (2002). *La cultura contabile nello scenario internazionale, Istituzioni, principi ed esperienze*, CEDAM, Padova.
- Di Pietra R. (2005). *Framework e standards contabili dello IASB: alla ricerca di un difficile sincretismo*, Accademia Italiana di Economia Aziendale.
- Gornik-Tomaszewski S., Choi Y.C. (2018). The conceptual framework: past, present, and future, *Review of business: interdisciplinary journal on risk and society*, 38, 47-58.
- Murphy T., O'Connell V., Hogartaigh O. (2013). Discourses surrounding the evolution of the IASB/FASB conceptual framework: what they reveal about the "living law" of accounting, *Accounting, Organization and Society*, 38, 72-91.
- Perrone E. (1992). *Il linguaggio internazionale dei bilanci d'impresa*, CEDAM, Padova.
- Van Mourik C., Katsou Y. (2015). The IASB and ASBJ conceptual frameworks: same objective, different financial performance concepts, *Accounting Horizons*, 29:1, 199-216.
- Whittington G. (2008), Fair value and the IASB/FASB conceptual framework project: an alternative view, *Abacus*, 44:2, 139-168.
- Zeff S.A. (1999). The evolution of the Conceptual Framework for business enterprises in the United States, *Accounting Historians Journal*, 26:2, 89-131.