

## 1. Principi contabili internazionali IAS/IFRS

L'*accounting* (contabilità) è sistema informativo che identifica transazioni economiche e processa informazioni per comunicarle a:

- Utilizzatori interni, sono il *top management* (amministratori CdA), coloro che prendono parte al processo di produzione informazioni e prendono decisioni, per cui non vi sono interessi terzi da proteggere.
- Utilizzatori esterni, definito *management accounting* o contabilità analitica ed è senza normative o principi. Tipico output della contabilità analitica è budget, *business plan*, mappa del centro di occupazione o dei costi. In questo caso sono soggetti che si fidano delle informazioni prodotte da altri, quindi vi sono interessi terzi da proteggere. Questi sono regolati da normativa IFRS (*International accounting standards* o *International finance reporting standard*), usata da tutto il mondo, tranne USA che usano GAP (*generally accepted accounts*). Ulteriore differenza si ha tra standard *principle* e *rule based*: IAS/IFRS sono *principle based* dove è usato principio generico, ma è lasciata al management applicazione pratica, mentre GAP sono *rule based*, con obiettivo di disciplinare singola transazione economica.

Lo IASB (*International accounting standard board*) è ente che emette principi contabili internazionali, composto da 14 membri. Per garantire imparzialità, sopra IASB vi sono *Trustees*, soggetti che devono raccogliere fondi, impostare strategie, approvare budget e stabilire regole operative. Sopra *Trustees* si ha *Monitoring Board*, nomina *trustees* e monitora che processo di raccolta fondi sia trasparente ed efficiente. Si ha anche IFRS *Interpretation Committee*, cui scopo è interpretare IFRS, e ASAF (*Accounting Standard Advisory Forum*), organo di collegamento tra pubblico e IASB, insieme all'*IFRS Advisory Council*, organo consultivo con ruolo di consenso e consiglia *board*. Per l'emissione e sviluppo di standard, si identifica un argomento, si consulta *Advisory Council* e si emette *discussion paper*, dove si esplicitano problemi e soluzioni. Lo IASB emette *exposure draft*, bozza del nuovo principio che va pubblicata, raccoglie commenti e può emettere quante bozze vuole finché IASB non è soddisfatto. Questa trasparenza porta ad un rallentamento del processo. La struttura degli IAS/IFRS prevede sempre: *scope* o ambito di applicazione, definizione oggetto, criteri d'iscrizione e misurazione (prima iscrizione e successive), data entrata in vigore, disposizioni transitorie e guida applicativa.

## 2. Framework

Il *framework* non è principio contabile, è documento dove IASB esplicita una dichiarazione di intenti. I principi contabili italiani non hanno *framework*. Sostituisce i principi se transazione economica non è disciplinata e ha 3 punti fondamentali:

1. È chiarito obiettivo (*purpose*) di bilancio, da cui discendono decisioni dello IASB. Obiettivo di bilancio è fornire informazioni finanziarie utili per investitori attuali e potenziali. Il bilancio è *past oriented*, ma nel *framework* lo IASB ha affermato che deve essere utile a prevedere flussi di cassa futuri.
2. Chiarisce quali caratteristiche deve avere bilancio per raggiungere obiettivo. Caratteristiche obbligatorie sono, in ordine: rilevanza (fare differenza nel processo) e rappresentazione fedele della sostanza. Poi vi sono caratteristiche di 2° livello (qualitative), informativa deve essere: comparabile (confrontabile nel tempo e spazio), verificabile (si arriva a stessa conclusione confrontando informazioni), tempestiva (raggiungere utilizzatore in tempo utile, più informazione è vecchia, meno è rilevante) e comprensibile.
3. Dà alcune definizioni base:
  - Attività o *asset*, risorsa economica, tutto ciò che può produrre benefici economici (es. flussi di cassa, benefici diretti o indiretti, da soli o in combinazione)
  - Passività o *liability*, obbligazione da cui si attende diminuzione di benefici economici (es. flussi di cassa, trasferimento di attività o forniture di servizi).
  - *Equity* o PN, definito in via residuale come attivo - passivo
  - Ricavi o *revenues*, comprendono componenti positivi di reddito, incrementi di attività o decrementi di passività, diversi da contributi di capitale sociale.
  - Costi, decrementi benefici economici (decrementi attività o aumenti passività) diversi da capitale sociale.

Si ha apertura in termini di valutazione: per principi nazionali italiani criterio di valutazione è il costo, mentre per IAS/IFRS c'è *fair value*. Si ha quindi *trade off* tra *relevance* e *reliability*: considerando *fair value* come valore di mercato, esso è rilevante, ma ha livello di attendibilità basso, mentre costo in termini di rilevanza è basso e in termini di *reliability* è alta.

## 3. IAS 1: Schemi di bilancio

Lo IAS 1 disciplina *format* di bilancio, management ha discrezionalità nella scelta della struttura di SP e CE, abbandonando rigidità del codice civile nazionale.

1. **Stato patrimoniale.** Non c'è struttura precisa, ma contenuto minimo, con distinzione di attività e passività correnti e non correnti:

- Attività correnti, attività che si prevede verrà convertita in cassa entro 12 mesi, anche se vi sono settori in cui ciò non ha senso (es. parmigiano) perchè ciclo produttivo per natura è >12 mesi, quindi sono correnti attività che si prevede verranno convertite in cassa entro il ciclo produttivo.
  - Attività non correnti, tutte le altre.
  - Passività corrente, passività che si aspetta di ripagare entro 12 mesi o entro ciclo produttivo.
  - Passività non corrente, tutte le altre.
2. **Conto economico.** Stessa flessibilità e discrezionalità di SP, con contenuti minimi. Imprese possono scegliere se elencare costi per natura (più dettagliati, rappresentazione costi riflette evento che li ha generati es. costi per ammortamenti, servizi o personale) o per funzione (contributo funzioni a impresa, es. costo di produzione, distribuzione, amministrativi). Contenuto minimo CE è: ricavi di vendita, oneri finanziari, quota utile o perdita di collegate contabilizzate con metodo del PN, oneri tributari, dettaglio di plus e minusvalenze al netto di effetti fiscali, utile/perdita netto. Dal 2003 IAS 1 impone alle imprese di non usare termine “straordinario” perchè se ne potrebbe abusare: IASB teme che, volendo fare *assessment* d'impresa nel medio-lungo termine isolando una componente straordinaria (non si ripete nel tempo), management nasconda costi e componenti negativi.
3. **CE Complessivo (Total Comprehensive Income)**, per i principi contabili internazionali alcune transazioni passano direttamente a PN senza passare dal CE, ad es. alcuni strumenti finanziari valutati a valore di mercato e loro quota va direttamente a PN. È stato introdotto perchè c'è tendenza degli investitori a focalizzarsi su utile di CE, bottom line, in realtà performance d'impresa si deve valutare considerando tutto. È formato da 2 componenti: CE (P&L) e Other Comprehensive Income (OCI), che può essere espresso in forma scalare a completamento del CE o in prospetto separato.
4. **Rendiconto finanziario (IAS 7).** Illustra flussi di cassa in entrata e uscita, dà informazioni su capacità d'impresa di generare flussi di cassa. Può essere redatto con metodo diretto o indiretto. Vi sono 3 sezioni:
- Gestione operativa, capacità di produrre cassa nel *core business*
  - Gestione investimenti, dà informazioni su capacità d'impresa di produrre flussi di cassa positivi o negativi acquistando o vendendo investimenti, ossia attività materiali, immateriali, partecipazioni, ecc.
  - Gestione finanziaria, capacità di produrre o distruggere flussi di cassa nell'attività finanziaria: se impresa richiede finanziamenti si hanno flussi di cassa in entrata, se ripaga debito flussi di cassa in uscita
- Anche qui si ha flessibilità, interessi passivi che impresa paga di solito vanno in gestione finanziaria, mentre IFRS danno la scelta tra operativa (finanziamenti servono per attività operativa) o finanziaria.
5. **Nota integrativa (disclosure).** Contiene politiche contabili, informazioni richieste da IFRS, informazioni per comprendere bilancio, criteri di misurazione, incertezze di stime e criteri di valutazione.
6. **Prospetto di variazione del PN**, dice come si modifica PN da un anno all'altro. Può includere dividendi, aumenti o rimborsi di capitale, effetti derivanti da acquisti o cessioni di quote di azionisti terzi.
- Quindi, documenti obbligatori per principi contabili internazionali sono: SP, CE, OCI (reddito complessivo), rendiconto finanziario, note e prospetto di variazione del PN.

#### 4. IAS 16: Immobilizzazioni materiali + IAS 23, IAS 40 E IAS 20

Lo IAS 16 si applica a immobili, impianti e macchinari. Dall'ambito di applicazione sono esclusi: immobili, impianti e macchinari destinati alla vendita, attività biologiche connesse ad attività agricola e riserve minerarie. Le immobilizzazioni materiali sono “beni tangibili posseduti per essere usati nella produzione e vendita, essere affittate o per scopi amministrativi, inoltre hanno utilità economica oltre l'esercizio (>12 mesi)”; se si esaurisce prima dei 12 mesi è costo che va a CE, non attività. Criteri di rilevazione da soddisfare affinché impresa possa inserire attività in SP come immobilizzazione materiale sono 2: è probabile che impresa tragga benefici economici dal suo utilizzo e suo costo è attendibilmente misurabile. La loro misurazione vede 2 momenti:

1. Misurazione iniziale (all'acquisto), a prima iscrizione immobilizzazione è valutata al costo, composto da:
  - Prezzo d'acquisto + IVA indetraibile + dazi d'importazione - sconti commerciali e abbuoni.
  - Costi accessori d'acquisto, utili a portare bene nel luogo e condizioni necessari, es. costi di spedizione, installazione e assemblaggio, test o collaudi, consulenti tecnici. Non sono costi accessori: oneri derivanti dall'uso o ricollocazione bene, oneri amministrativi, costi di lancio nuovo prodotto
  - Stima iniziale di costi di smantellamento futuri
  - **Oneri finanziari (IAS 23) (ES).** Vi sono 3 condizioni per loro capitalizzazione: è probabile che essi porteranno benefici economici futuri, possono essere attendibilmente determinati e non sarebbero stati sostenuti se non fosse stata sostenuta la spesa per il bene. Se ci sono queste condizioni, è obbligatorio (non volontario) capitalizzare oneri finanziari. Vanno considerati 3 elementi:
    - a. Impresa deve capitalizzare oneri finanziari se ha bene che ne giustifica la capitalizzazione (*relevant asset*), bene che richiede un certo tempo per essere pronto all'uso. Gli oneri che non si riferiscono ad un bene di questo tipo sono imputati a CE.
    - b. Ammontare di oneri finanziari da capitalizzare è il minore tra:
      - I. *Actual interest*, oneri finanziari effettivamente sostenuti
      - II. *Avoidable interest*, oneri finanziari che non sarebbero stati sostenuti se non si fosse acquistata/prodotta immobilizzazione. *Avoidable interest* = CMP x tasso d'interesse. Il CMP del bene è valore

che considera costi sostenuti dall'impresa per produrre immobilizzazione: si prendono costi e si ponderano per periodo in cui hanno generato interessi. Il tasso d'interesse si calcola in 2 modi: se quota  $CMP \leq$  finanziamenti specifici, si usa tasso d'interesse specifico del finanziamento, se quota  $CMP >$  finanziamenti specifici, si usa tasso ponderato su altri finanziamenti.

- c. Durata periodo di capitalizzazione. La data d'inizio capitalizzazione corrisponde alla data in cui impresa sostiene costi e oneri per il bene e intraprende attività per predisporre bene per suo utilizzo o vendita. Impresa deve sospendere la capitalizzazione degli oneri finanziari se sospende sviluppo del bene che giustifica capitalizzazione, mentre deve interromperla se le operazioni per predisporre bene che giustifica capitalizzazione sono completate.
2. Misurazioni successive, per cui si considerano gli ammortamenti:
- a. Scelta modello, vi sono 2 metodi di valutazione successiva:
- Metodo del costo, immobilizzazioni contabilizzate a costo acquisto - ammortamento - perdite valore
  - Metodo della rideterminazione del valore (*reevaluation model*) (ES), misurazione periodica al fair value, contabilizzate a: *FV* - ammortamento - perdita di valore. Condizione per adozione di tale metodo è regolarità, così che valore contabile non differisca troppo da quello che sarebbe determinato con *FV*. Applicando *reevaluation model*, al 31/12 rivaluta valore dell'asset e può essere che rispetto al valore iscritto in bilancio:
    - I. Valore di mercato aumenta (valore di mercato  $>$  valore in bilancio): differenza tra i due (incremento di valore) va a PN in riserva di rivalutazione. Se incremento compensa precedenti svalutazioni (vi sono perdite a CE), rivalutazioni successive sono imputate a CE.
    - II. Valore di mercato scende (valore di mercato  $<$  valore in bilancio): differenza (riduzione di valore) va iscritta come costo a CE. Se decremento è dovuto a rivalutazione (impresa ha iscritto riserva a PN), per rivalutazioni successive si riduce riserva e, una volta azzerata, si iscrivono a CE.
- b. Ammortamento. Per principio di competenza bisogna spalmare costo dell'immobilizzazione negli anni, valore ammortizzabile = costo - valore residuo (valore immobilizzazione a fine vita utile). Per IAS 16 ammortamento inizia quando è pronto all'uso (luogo e condizioni necessarie per funzionare) e termina alla più remota tra la data in cui impresa decide di vendere impianto e data in cui essa cessa di funzionare. L'ammortamento non cessa anche se attività è inutilizzata, ad es. durante covid. Importante è *component approach*, se bene è composto da parti significative con vita utile diversa, ciascuna parte è immobilizzazione autonoma, ammortizzata e contabilizzata separatamente. La vita utile del bene è management a sceglierla, considerando: uso bene atteso, deterioramento fisico atteso, obsolescenza e restrizioni legali. Vi sono 3 criteri di ammortamento per IAS 16:
- A quote costanti, quota ammortamento = (valore originario - valore presunto di realizzo) / vita utile.
  - A quote decrescenti, basato su ipotesi che società tragga da immobilizzazioni materiali più utilità nei primi anni di vita e meno nei successivi
  - Delle quantità prodotte, legato al numero di prodotti, consiste nell'attribuire a ciascun esercizio la quota di ammortamento = quantità prodotte nell'esercizio / quantità di produzione totale prevista nella vita utile.
- Se management si rende conto che vita utile non è più abbastanza o vuole ridurla, valore residuo va ripartito su nuova vita utile, eventuali modifiche del periodo d'ammortamento vanno in NI.
- c. Possono essere necessarie riduzioni di valore, con impairment test, cui finalità è evitare che attività siano iscritte a un valore superiore a quello effettivo e verificare se immobilizzazione ha subito perdita durevole di valore.

Se impresa ritiene che valore contabile di un'attività non corrente sarà recuperato con una vendita, anziché con suo uso continuativo, deve classificarla come "**Held for sale**": **IFRS 5**. Sono immobilizzazioni materiali non più destinate ad essere detenute per essere usate in più esercizi, ma cambiano destinazione perchè impresa decide di destinarle alla vendita. Ammortamenti non vanno più calcolati, immobilizzazione è valutata al minore tra costo (valore netto contabile) e *fair value* (valore di mercato - costi vendita). Queste speciali categorie d'immobilizzazioni vanno classificate separatamente in SP, linea apposita di bilancio.

Le immobilizzazioni in immobili sono disciplinate da **IAS 40**, che disciplina proprietà immobiliari (edifici o terreni) destinate: a conseguire canoni di locazione, attendere apprezzamento del capitale investito, usare immobile nella produzione di beni o vendita. Le misurazioni sono:

1. Rilevazione iniziale, investimento immobiliare valutato al costo (come IAS 16)
2. Rilevazioni successive, impresa può scegliere se valutare immobili al costo (in NI va *FV* immobile) o al *fair value* (utile o perdita derivante da variazione *FV* contabilizzata a CE, inoltre non si rilevano ammortamenti perchè già impliciti a CE).

Vi sono 2 differenze tra IAS 16 e IAS 40: meccanismo di valutazione (in IAS 40 con *fair value* eventuali utili e perdite vanno a CE, non si ha più schema per cui se valore sale o scende va in CE o SP) e pratica (IAS 16 imprese usano modello del costo, IAS 40 si usa *fair value* perchè da investimento immobiliare si attende utili).

Lo **IAS 20** disciplina contributi pubblici, ossia qualsiasi forma di risorsa, cassa o beni o diminuzione di debiti, che un ente pubblico trasferisce ad un'impresa, e afferma che impresa può riconoscerli in contabilità se c'è

ragionevole certezza che: impresa rispetterà condizioni previste per l'erogazione del contributo e contributi saranno ricevuti. Per la rilevazione contabile si distingue tra:

1. Contributi in conto capitale, fanno riferimento ad una specifica immobilizzazione, per la contabilizzazione:
  - Esposizione lorda, contributo rilevato come ricavo differito in CE (si dovranno spalmare lungo esercizi con meccanismo dei risconti)
  - Esposizione netta, contributo dedotto dal costo del bene, rilevati come ricavi in CE a riduzione del costo di ammortamento.
2. Contributi in conto esercizio, contributi pubblici diversi da quelli in conto capitale

## 5. IAS 2: Rimanenze

Lo IAS 2 tratta le rimanenze di magazzino, beni posseduti per la vendita o impiegati nei processi produttivi per la vendita. Lo *scope* dice cos'è escluso dalla sua applicazione: strumenti finanziari (IFRS 9) e attività biologiche (IAS 41). Le "rimanenze (*inventories*) sono attività destinate a produzione o vendita, destinate ad essere vendute e costituite da materiali consumati nel processo di produzione". Caratteristica delle rimanenze è la loro destinazione economica, cioè essere destinati nel processo di produzione o direttamente alla vendita. I criteri di rilevazione, quando impresa può iscrivere a SP rimanenze, si basano su 3 condizioni: devono essere previsti benefici economici futuri, misurazione dev'essere attendibile e impresa deve avere controllo sulle rimanenze. Riguardo alla misurazione, vi sono 2 momenti:

1. Iscrizione iniziale. Rimanenze valutate al costo, ossia prezzo d'acquisto + costi accessori sostenuti per portare bene nel luogo e condizioni utili per essere venduto (es. costi di trasporto).
2. Misurazioni successive (< 12 mesi, perchè attivo corrente). Nel magazzino si hanno:
  - Materie prime (risorse che impresa ha acquisito che vanno nel processo di produzione e non hanno ancora subito processo di lavorazione), sussidiarie e di consumo (funzionali a produzione), oltre a prodotti finiti e merci acquistate per rivendita (su cui impresa non applica processi di trasformazione): valutati al FIFO o CMP (non è previsto LIFO da IAS). Si ricorda che: FIFO *First In First Out* (primo bene ad entrare, primo ad uscire) assume che beni acquistati o prodotti in per primi siano anche i primi ad essere prelevati dal magazzino per la vendita, quindi le rimanenze finali di magazzino sono valutate usando i costi dei beni più recenti, mentre nel costo medio ponderato (CMP) le rimanenze sono valutate al costo medio dell'anno, gli acquisiti e produzioni sono ponderati con la quantità di ciascun acquisto/produzione.
  - Prodotti in corso di lavorazione e semilavorati (hanno già subito parte del processo di trasformazione, ma non sono pronti per vendita) e lavori in corso su ordinazione: tecniche di allocazione dei costi, quali costo di produzione *actual* (si allocano in maniera precisa i costi del singolo bene) o standard (si fanno assunzioni su efficienza e capacità produttiva)

Inoltre, IAS/IFRS e normativa italiana danno una regola fondamentale da applicare a fine anno: magazzino va valorizzato al minore tra costo e valore netto di realizzo (valore a cui impresa potrebbe vendere prodotto - costi di vendita), quindi, a fine di ogni anno, se costo iscritto in magazzino > valore di realizzo, si svaluta magazzino (costo va CE e si riduce valore magazzino).

## 6. IAS 38: Immobilizzazioni immateriali

Un'immobilizzazione immateriale è attività non monetaria identificabile, priva di consistenza fisica. I criteri di rilevazione, da soddisfare affinché impresa possa rilevare attività immateriale in SP, sono 4, cioè attività deve:

1. Generare benefici economici futuri
2. Avere costo attendibilmente stimabile
3. Essere controllata da impresa, cioè se impresa può usufruire dei benefici economici futuri derivanti dalla risorsa e può limitare l'accesso a tali benefici a terzi: trae origine da diritti legali.
4. Essere identificabile, separabile dal resto d'impresa e derivante da contratti o altri diritti legali, ma comunque trasferibile: avviamento non rientra tra attività immateriali per questo motivo.

La valutazione vede 2 momenti:

1. Rilevazione iniziale. Sono previsti 2 trattamenti diversi a seconda dell'origine interna o esterna dell'attività:
  - a. Se acquistata esternamente:
    - Se attività immateriale è acquistata singolarmente, è valutata al costo = prezzo d'acquisto (+ dazi importazione + tasse di acquisti non recuperabili - sconti e abbuoni commerciali) + costi direttamente attribuibili all'asset.
    - Se è acquistata un'impresa o ramo che comprende immobilizzazioni immateriali (aggregazione aziendale), sono valutate al fair value, indicando in NI il livello usato per la sua misurazione: 1° livello prezzi quotati di mercato attivo (mercato con transazioni frequenti, dove si scambiano oggetti omogenei), 2° livello importo che entità avrebbe pagato per attività in libera transazione per operazioni simili, 3° livello stime di valutazione.
  - b. Se generate internamente, è difficile attribuire valore al bene, a causa di problemi nell'identificare se attività genererà benefici economici futuri e nel determinare costo in modo attendibile, quindi si possono capitalizzare solo alcune categorie di asset, quali avviamento e R&D. L'avviamento generato

internamente non può essere rilevato come *asset*, dato che non è risorsa identificabile controllata dall'entità e non può essere attendibilmente determinata. Per valutare se attività soddisfa condizioni necessarie per essere rilevata in bilancio, si considerano la fase di ricerca e sviluppo:

- Fase di ricerca, indagine pianificata per conseguire nuove conoscenze e scoperte: nessuna attività immateriale derivante dalla ricerca va rilevata, le spese di ricerca vanno rilevate come costo a CE quando sono sostenute.
  - Fase di sviluppo, applicazione risultati di ricerca ad un progetto per produzione. Un'attività immateriale derivante dallo sviluppo va rilevata (capitalizzata a SP) solo se impresa può dimostrare: fattibilità tecnica di completare attività in modo che sia disponibile per l'uso o vendita, intenzione a completarla per usarla o venderla, capacità di usarla o venderla, come attività genererà benefici economici, disponibilità per lo sviluppo e vendita dell'attività e capacità di valutare il suo costo. Quindi, non possono essere capitalizzati: costi di *startup*, formazione, pubblicità, riorganizzazione e ricollocazione. Inoltre, se generati internamente, non possono essere rilevati come attività costi generati da: marchi e brevetti, *customer list*.
2. Valutazioni successive. Si può usare metodo del costo (attività immateriale iscritta in bilancio al costo al netto di ammortamenti e perdite per riduzione valore) o rideterminazione del valore (attività immateriale iscritta in bilancio al *fair value* al netto di ammortamenti e perdite per riduzione valore, applicabile solo se esiste mercato attivo). Lo IAS 38 distingue attività immateriali in:
- Attività immateriali a vita utile definita: c'è ammortamento e *impairment*. Il valore ammortizzabile è ripartito in base alla stima della sua vita utile, ammortamento inizia quando attività è disponibile all'uso e metodo di ammortamento deve riflettere modalità con cui si suppone che benefici economici futuri del bene siano usati dall'impresa (se tali modalità non possono essere determinate in modo attendibile, si usa metodo a quote costanti).
  - Attività immateriali a vita utile indefinita: non c'è ammortamento e *impairment test* è annuale. Attività immateriale è a vita utile indefinita se non c'è limite prevedibile all'esercizio fino al quale si prevede che genererà flussi finanziari in entrata. Esempi di queste attività sono avviamento e marchi. L'**avviamento** è differenza tra prezzo pagato e *fair value* di attività e passività acquisite, non è attività immateriale, ma è comunque a vita utile indefinita, per cui non è soggetto ad ammortamento e va testato per *impairment* annualmente: se suo valore diminuisce, si svaluta e si registra perdita a CE.

## 7. IAS 36: *Impairment test*

Lo IAS 36 si applica alle attività non finanziarie, quali immobilizzazioni materiali, immateriali e partecipazioni non finanziarie. Sono escluse rimanenze, attività fiscali differite, commesse a lungo termine, benefici a dipendenti e attività finanziarie (IFRS 9). L'*impairment* è test che imprese devono fare per verificare che attività non siano svalutate: se valore delle immobilizzazioni diminuisce, impresa dovrà svalutare (perdita a CE e diminuisce valore *asset*). La necessità di effettuare *impairment* dipende dalla tipologia di *asset*:

- Beni immateriali a vita utile indefinita, compreso avviamento: no ammortamento, *impairment* all'acquisizione e annualmente
- Beni immateriali a vita utile definita e materiali, già soggetti ad ammortamento, *impairment* solo se vi sono indicatori che fanno sospettare svalutazione durevole dell'*asset*, che possono essere:
  1. Esterni: declino inatteso valore di mercato attività, cambiamenti negativi mercato, incremento tassi d'interesse, valore contabile impresa maggiore della sua capitalizzazione di mercato
  2. Interni: obsolescenza o danni fisici all'*asset*, variazioni di utilizzo dell'attività, peggioramento *performance* dell'attività evidenziato dai sistemi informativi interni

L'*impairment test* può essere fatto a livello di singola attività o di CGU (*Cash Generating Unit*), il più piccolo gruppo di attività in grado di generare flussi finanziari in entrata in modo indipendente, es. divisione o ramo. Il valore di carico di una CGU include: attività e passività direttamente attribuibili, allocazione di *asset* centrali e avviamento e esclusione dell'allocazione di passività finanziarie. Ipotesi è che attività siano valutate con metodo del costo e *impairment test* consiste nel confrontare valore contabile (*carrying amount*) con valore recuperabile (*recoverable amount*): se valore contabile > valore recuperabile si fa *impairment* e si svaluta *asset*.

1. Valore netto contabile, valore in bilancio al netto di ammortamenti.
2. Valore recuperabile, maggiore tra *fair value* al netto dei costi di vendita e valore d'uso (*value in use*):
  - *Fair value* al netto dei costi di vendita, ammontare che impresa può ottenere dalla vendita di attività o CGU in libera transazione, dedotti costi di dismissione. Per determinare *fair value* si seguono i 3 livelli.
  - *Value in use*, valore attuale dei flussi di cassa finanziari futuri che si prevede impresa potrà ottenere dall'uso dell'*asset* o CGU. Per determinare *value in use* si usa DCF: si stimano flussi di cassa futuri e si attualizzano con tasso di sconto,  $VU = (\text{flussi di cassa in entrata} - \text{flussi di cassa in uscita} + \text{terminal value}) \times \text{tasso di sconto}$ . Si arriva ad un valore terminale (max 5 anni), che deve considerare flussi costanti nel tempo ed è determinato con formula della rendita perpetua:  $(\text{flussi} / \text{WACC-g})$ .

Se *test* si sta eseguendo a livello di singola attività è finito e contropartita della svalutazione è CE. Se si sta effettuando a livello di CGU: valore si alloca su avviamento (primo ad essere svalutato) e eventuale resto alle

attività della CGU. Se negli anni successivi vengono meno gli indicatori di svalutazione, si può ripristinare valore originario del bene (*reversal impairment loss*), che: non è mai applicabile ad avviamento (non si può recuperare), comporta utile a CE e valore massimo recuperabile corrisponde al valore che asset avrebbe avuto se non ci fosse stato *impairment* ma solo ammortamento.

## 9. IAS 37: Accantonamenti, attività e passività potenziali

Ciò che distingue accantonamento (*provision*) da passività (*liability*) è l'incertezza, accantonamenti hanno incertezza su ammontare o scadenza, mentre passività sono definite in maniera precisa e ci si attende benefici economici in uscita. Lo IAS 37 è principio residuale applicato se passività non è disciplinata da altri principi: imposte su reddito (IAS 12), affitti o leasing (IFRS 16), dipendenti (IAS 19), contratti con clienti (IFRS 15) e finanziarie (IFRS 9). Lo IAS 37, quindi, disciplina: fondi per contenziosi legati ad eventi passati, fondi garanzia prodotti, contratti onerosi, fondi per imposte diverse da quelle sul reddito e fondi ristrutturazione. Criteri per l'iscrizione di un accantonamento e del relativo fondo sono:

1. Esiste obbligazione corrente che deriva da eventi passati, legale o implicita (da operazioni della società che creano aspettative a terzi tali da far attendere una fuoriuscita di benefici economici). Una decisione della direzione non crea sempre obbligazione implicita, ma va comunicata prima della chiusura esercizio.
2. È probabile un'uscita di benefici economici per adempiere ad obbligazione. La probabilità che impiego di risorse da parte dell'impresa estingua obbligazione dipende:
  - Probabilità >50%: passività probabile. Si fa accantonamento (costo CE e passività SP) con info in NI
  - Probabilità compresa tra 10% e 50%: **passività potenziale** (*contingent liability*). No accantonamento, ma con info in NI. Una passività potenziale può essere: obbligazione possibile derivante da eventi passati la cui esistenza sarà confermata dal verificarsi di eventi futuri non controllabili dalla società oppure obbligazione attuale derivante da eventi passati ma non rilevata in bilancio perchè non è probabile la fuoriuscita di benefici economici o non è possibile determinarne l'ammontare: società non deve rilevare passività potenziale, solo in NI. Le **attività potenziali**, invece, vanno iscritte a CE solo se il ricavo è certo, altrimenti se è probabile va iscritto solo in NI il beneficio economico derivante dall'attività.
  - Probabilità <10%: passività remota. Non si iscrive né accantonamento né NI
3. Può essere effettuata stima attendibile dell'obbligazione, con 2 metodi: valore atteso (*expected value*), si ponderano probabilità di accadimento dell'evento con possibili risultati (si usa se obbligazione coinvolge elementi con probabilità diversa) o *most likely amount*, si stima ammontare più probabile.

Se queste condizioni non sono soddisfatte non esiste alcun accantonamento (fondo), mentre se lo sono impresa fa accantonamento a CE (fondi rischi e oneri) e va valutato alla miglior stima che impresa pagherebbe per estinguere obbligazione. Vi sono casi specifici:

1. Indennizzi: se si suppone che le spese richieste per estinguere l'obbligazione vadano indennizzate, si rileva indennizzo solo se è certo che sarà ricevuto: va trattato come attività separata.
2. Contratti onerosi, per cui i costi superano ricavi, vanno contabilizzati e valutati come un fondo, considerando il costo di eventuali penali o costi di estinzione del contratto.

Lo IAS 37 disciplina anche ristrutturazioni aziendali, cioè: vendita, chiusura o trasferimento linea di attività, cambiamento dirigenti o riorganizzazioni aziendali. Si avrà obbligazione implicita alla chiusura di bilancio se prima di questa data impresa ha comunicato i principali aspetti della ristrutturazione creando una valida aspettativa; se società ha iniziato ristrutturazione o lo comunica dopo chiusura esercizio, ristrutturazione è disciplinata da IAS 10.

## 10. IFRS 15: Ricavi

È principio recente del 2018, *principle based* e in appendice ha *implemantation guidance* ed esempi. Si occupa dei ricavi derivanti dalla vendita di prodotti o servizi, escluso le transazioni di: IFRS 16 (leasing), IFRS 4 (assicurativi) e strumenti finanziari (IFRS 9, 10, 11, IAS 27, 28). Prevede 5 step:

1. Identificazione contratto con cliente. Il contratto è accordo tra parti che crea diritti e obbligazioni esigibili, non necessita forma scritta. Per rientrare nell'IFRS 15, contratto deve soddisfare 5 criteri: deve esserci approvazione delle parti, si identificano diritti e obblighi delle parti, è probabile che sarà ricevuto corrispettivo in cambio del trasferimento di beni o servizi e si identificano in anticipo termini di pagamento. Possono esserci situazioni in cui si possono raggruppare più contratti e contabilizzarli come uno unico, in caso di contratti stipulati contemporaneamente con lo stesso cliente, solo se si verificano criteri: importo di un contratto dipende da un altro, pagamenti sono correlati, beni o servizi si considerano come singola PO.
2. Identificazione obbligazioni contrattuali. Il contratto si deve scomporre perchè può avere all'interno *performance obligations* (PO), promesse di trasferire bene o servizio al cliente, implicite, esplicite, orali o scritte. Le PO devono essere separatamente identificabili, ossia clienti devono poter usufruire dei beni o servizi inclusi nel contratto separatamente, e per capire quando PO è distinta, principio dà 3 indicatori:
  - Integrazione, si hanno PO separate se non c'è livello significativo d'integrazione.
  - Personalizzazione, si hanno PO separate se bene/servizio non modifica altro bene/servizio del contratto

- Interrelazione, si hanno PO separate se bene/servizio non è connesso con altri del contratto.
- Inoltre, molti contratti includono opzioni per cliente per ottenere beni e servizi aggiuntivi (es. opzioni di rinnovo, sconti su volume o programma fedeltà) e queste sono PO separate se si tratta di diritti materiali (*Material Rights*), cioè si potrà ottenere il bene o servizio aggiuntivo ad un prezzo inferiore a quello di mercato. L'IFRS 15 stabilisce anche come contabilizzare eventuali modifiche contrattuali:
- Se modifica aggiunge nuove PO diverse rispetto alle iniziali e sono vendute al valore di mercato, si crea nuovo contratto
  - Se modifica aggiunge nuove PO diverse rispetto alle iniziali e sono vendute ad un prezzo diverso da quello di mercato, il vecchio contratto è eliminato e le PO vecchie ancora da soddisfare + le nuove costituiscono un nuovo contratto: si ricalcola ricavo da contabilizzare.
  - Se modifica aggiunge nuove PO uguali alle iniziali, sono considerate come singola PO: si devono aggiustare i ricavi e contabilizzarli.
3. Determinazione prezzo transazione, importo a cui società ha diritto in cambio del trasferimento di beni/servizi. Spesso prezzo è corrispettivo fisso specificato nel contratto, ma variabili che aggiungono complessità possono essere:
    - Corrispettivi variabili (bonus). Il prezzo della transazione è stimato usando importo più probabile o valore atteso (somma importi ponderati per la probabilità di ciascun importo), con metodo che consente di prevedere meglio importo a cui società avrà diritto. Il corrispettivo variabile è incluso nel prezzo solo se è altamente probabile che non ci sarà *reversal* dei ricavi, ossia che in futuro non si storni ricavo, e ci sono 4 indicatori per capire quanto sarà probabile non dover stornare ricavi in futuro: incertezza per lungo tempo, esperienza passata con contratti simili, presenza di fattori fuori da controllo impresa e ampiezza variabilità di prezzi-risultati.
    - Componenti finanziarie significative, contabilizzate separatamente dal ricavo del bene/servizio, si hanno quando c'è differenza tra momento in cui bene/servizio è erogato e pagamento. Non si hanno componenti finanziarie significative se contratto prevede tempistiche a discrezione del cliente o se la differenza tra corrispettivo pattuito e prezzo di vendita è dovuta a motivi diversi dal finanziamento.
    - Corrispettivi da pagare a clienti (sconti e rimborsi), bisogna valutare se pagamento al cliente è diversa PO: se lo è, pagamento è un costo, altrimenti società rileva riduzione dei ricavi dopo che sono stati riconosciuti i ricavi della transazione e dopo che società ha pagato il corrispettivo.
    - Corrispettivi non monetari (scambio),
  4. Allocazione prezzo tra obbligazioni contrattuali (PO), in base al prezzo di vendita *stand-alone* (*stand alone selling price*), ossia FV delle singole PO se vendute separatamente. Per determinare *stand alone selling price*, c'è gerarchia: prezzi di mercato, stima (metodo del prezzo rettificato o costo atteso) o approccio residuale (se *stand alone selling price* è incerto e variabile).
  5. Riconoscimento ricavi contrattuali, in unico momento o lungo durata contrattuale:
    - Durante il servizio (*over time*). Ci sono 3 casi in cui si deve riconoscere ricavo *over time*, ossia man mano che è realizzata la commessa, e se non si ricade in nessuno di questi, è *point in time*: se cliente riceve e usa allo stesso tempo benefici derivanti da prestazione della società man mano che li eroga (es. servizi di pulizia o vigilanza), se prestazione della società crea o migliora un asset sotto il controllo del cliente (ad es. su terreno del cliente) e se servizio non ha uso alternativo ed è previsto rimborso + margine se opera non è conclusa. Per riconoscere i ricavi *over time* ci sono metodi basati su *input* (costi sostenuti, risorse utilizzate e ore lavoro) o *output* (es. stati di avanzamento, tempo trascorso, unità prodotte), ma il più usato è metodo *cost to cost*, dove si valuta quali sono costi sostenuti fino a quel momento e si imputano i relativi ricavi.
    - In determinato momento (*point in time*) (es. consegna o spedizione). Se non si è in uno dei 3 casi, si determina *point in time* sulla base di indicatori, quando: è già stato effettuato pagamento, cliente ha accettato attività, c'è stato trasferimento del possesso materiale, cliente possiede proprietà e se sono stati trasferiti al cliente rischi e benefici.

IFRS 15 tratta di casi particolari, ossia (NO ESAME): diritto al rimborso, diritto al cambio, accordi di custodia del bene, accordi di vendita con consegna differita, diritti di riacquisto e garanzie.

**I costi del contratto** possono essere:

1. Costi per ottenere contratto:
  - a. Costi incrementali, sostenuti quando si stipula contratto (es. commissioni vendita): rilevati come attività e capitalizzati a SP se la loro durata è >12 mesi, altrimenti se <12 mesi sono imputati a CE.
  - b. Costi non incrementali, società avrebbe sostenuto anche non stipulando contratto (es. costi di vendita, marketing): iscritti a CE quando sono sostenuti.
2. Costi per adempimento al contratto, capitalizzati a SP solo se incrementali e non disciplinati da altri principi, ad es.: costi capitalizzati (bonus vendita e commissioni), costi spesi (costi di viaggio, pubblicità e marketing) e dipende (costi legali: se pago legali solo se ottengo contratto sono incrementali, altrimenti no).

## 11. Bilancio consolidato e controllo

L'IFRS 10 fornisce definizione di bilancio consolidato, che espone la situazione economica, patrimoniale e finanziaria di gruppo d'impresе viste come unica impresa: capogruppo e controllate non sono distinte, si sommano attività, passività, costi e ricavi delle controllate, eliminando elementi reciproci. Hanno obbligo di redigere consolidato le società con controllate, con 2 esenzioni:

1. *Sub holding*, società controllata da controllante che a sua volta fa consolidato, possono non redigere consolidato se sopra di loro c'è già un consolidato IFRS: ciò non vale sempre, ma solo se controllate lo sono al 100% (o >90%), se soci di minoranza non si oppongono e se *sub holding* non è quotata (quotate hanno obbligo di redigere consolidato per interesse di terzi)
2. Entità di investimento, società che ottiene fondi da investitori per fornirgli servizi di gestione investimenti, si impegna verso investitori a perseguire finalità commerciali solo per ottenerne rendimenti e calcola/valuta rendimenti degli investimenti a *FV*: se si rientra in questa definizione si può non redigere consolidato, ma valutare tutti gli investimenti a *FV*.

Tolto queste 2 eccezioni, se si controlla una società si deve redigere consolidato IFRS, che deve includere controllante e controllate. I possibili rapporti partecipativi sono:

- a. Controllo al 100% (IFRS 10), consolidamento integrale: consolidato include attività, passività, costi e ricavi della controllata e bisogna aggregare dati della controllata per includerli nel consolidato.
  - b. Collegamento (IAS 28), consolidamento ad equity: controllante è in minoranza (>20%) e resto è controllato da altro investitore, si fanno scritture del consolidato, ma risultato va ad incremento della partecipazione
  - c. Controllo congiunto (IFRS 11), controllante possiede 50% di società e altro 50% è posseduto da altro investitore: in caso di *JV*, si ha consolidamento ad *equity*, in caso di *JO* consolidato include solo attivo e passivo di possesso e quota percentuale di costi e ricavi a controllo congiunto.
  - d. Partecipazione di minoranza (<20%), regolato come strumento finanziario senza legami partecipativi
- Qualunque sia il legame, utile nel consolidato è sempre uguale, ma cambia esposizione dei numeri in SP e CE: nel controllo si prende tutto, nel collegamento niente e nel controllo congiunto solo la quota parte.

Riguardo alle **tecniche di consolidamento**, si aggregano bilanci della controllante e controllate, sommando attività, passività, PN, ricavi, costi e flussi finanziari e bilanci devono avere 3 caratteristiche:

1. Stessa data di riferimento, con discriminie max 3 mesi. In quest'ultimo caso, si fanno aggiustamenti per eventi rilevanti avvenuti nei 3 mesi, non spesso applicato. In Italia data di chiusura è libera.
2. Stessa valuta (IAS 21)
3. Stessi principi e schemi. IFRS lasciano scelta tra opzioni (es. FIFO o CMP), c'è schema libero con voci minime. Il consolidato deve avere controllate e controllante che redigono usando le stesse scelte.

Una volta fatto ciò, si eliminano poste infragruppo e si esprime in una voce gli interessi di minoranza: in CE sotto l'utile (di pertinenza di terzi e, per differenza, del gruppo), in SP nel PN di pertinenza di terzi.

### IFRS 10: Controllo (100%) (Applicazione IAS 27)

La definizione di controllo del codice civile non è la stessa degli IFRS. Per art. 2359 sono controllate le società: in cui altra società dispone della maggioranza dei diritti di voto in assemblea ordinaria, in cui un'altra dispone di voti sufficienti per esercitare influenza dominante in assemblea e quelle sotto influenza dominante di altra in virtù di vincoli contrattuali, è definizione di controllo basata su *governance*, mentre per IFRS 10 concetto di controllo si basa su 3 elementi che devono essere presenti insieme:

1. *Power over relevant activities*, capacità di governare attività rilevanti. È necessario che ci siano diritti che conferiscono alla controllante la capacità di dirigere le attività rilevanti della controllata. Esempi in appendice di attività rilevanti comuni a qualsiasi attività produttiva sono: definizione budget, firma di accordi strategici di vendita o acquisto, nomina management, decisioni su finanziamenti e vendita asset rilevanti. Per capire chi controlla un'attività rilevante, si fa riferimento ai diritti di voto: principio base sostiene che chi ha la maggioranza dei diritti di voto coincide con chi controlla l'attività rilevante, ma se non esiste maggioranza si deve guardare ai diritti di voto potenziali, che si attivano solo in certe condizioni e si considerano solo se sostanziali (cioè se alla chiusura bilancio il loro impatto è stato fondamentale per prendere decisioni sulle attività rilevanti), mentre non si considerano se hanno logica protettiva (diritti di veto, danno possibilità di bloccare operazione per proteggere patrimonio). Inoltre, IFRS 10 fornisce indicatori per capire chi ha controllo in certe situazioni (IFRS 3) e regola anche controllo di fatto, ossia situazioni in cui si possiede una percentuale dei diritti di voto <50%, ma si esercita comunque controllo (spesso quando ci sono molti piccoli azionisti).
2. *Exposure to variable returns*, controllante deve essere esposta ai rischi e benefici della controllata. Si deve porre attenzione alle situazioni in cui uno degli investitori è molto esposto a variabilità dei risultati rispetto ad un altro, perché può essere che sia lui a controllare, si devono vedere i diritti di voto per capire se esiste ciò. Inoltre, vi sono società definite entità strutturate, in cui diritti di voto sono indifferenti per capire chi controlla, perché le attività sono già definite negli statuti, non c'è decisione da prendere, e queste hanno caratteristica di avere attività limitate ad un obiettivo specifico, con obbligo di fornire in NI dettagli su attivo, passivo e esposizione società ad andamento economico
3. *Link between power and returns*, controllante può usare il suo potere di controllo per influenzare i risultati della controllata. Questo punto è stato inserito per escludere dal controllo situazioni in cui soggetto agisce

come agent (nominato da principal per gestire entità controllata, non ha diritto ai ritorni dell'investimento) e non come principal (ha controllo diretto su entità), prendendo decisioni per conto di qualcun altro. Per capire se soggetto agisce come principal o agent si hanno indicatori:

- Ambito d'applicazione autorità decisionale, si guarda se soggetto era già presente nella fase costitutiva della società o se è stato nominato dopo: nel primo caso è principal, nel secondo agent.
- Reali diritti delle parti: se potere di controllo è subordinato ad una nomina o potere di destituzione esercitato da altri, è agent.
- Retribuzione: se basata sui servizi forniti si ha agent, se è legata alla variabilità dei risultati è principal

### IFRS 11: Controllo congiunto (50%-50%) (applicazione IAS 27)

Il controllo congiunto si ha quando le decisioni su *relevant activities* richiedono consenso unanime delle parti che condividono il controllo: se non c'è controllo congiunto non si può applicare IFRS 11. Nelle situazioni di stallo decisionale (*deadlock*) si devono osservare i meccanismi di risoluzione per verificare se si tratta di controllo congiunto: se meccanismo di risoluzione favorisce una delle parti si ha controllo, mentre se si risolve in maniera neutrale, è controllo congiunto. Una volta verificato che è controllo congiunto, bisogna capire se è:

1. *Joint Operations*, in cui partecipanti mantengono diritti e obblighi su ciò che hanno conferito nell'accordo
2. *Joint Ventures*, in cui si crea barriera tra diritti e obblighi di attivi e passivi nell'entità sottoposta a controllo congiunto.

Per capire se si tratta di *JO* o *JV*, IFRS da *framework* da seguire per cui se non si rientra in nessuno di questi casi si tratta di *JV*, altrimenti *JO*, cioè bisogna verificare:

1. Se controllo congiunto crea veicolo separato, cioè struttura finanziaria separata dalle controllanti per la quale è tenuta contabilità separata, si va avanti, mentre se non esiste struttura separata, è *JO*.
2. Se c'è distinzione tra diritti/obblighi di investitori e diritti/obblighi del veicolo separato, si va avanti, mentre se diritti e obblighi dell'investitore corrispondono a quelli degli attivi e passivi conferiti, è *JO*. Se dall'accordo deriva una società di capitali, c'è di sicuro distinzione tra obblighi e diritti, quindi una *JV*.
3. Se investitori delle società sono obbligati a consumare tutto ciò che produce la società veicolo, impedendo vendita a terzi, è *JO*, altrimenti è *JV*. Quando c'è veicolo separato che crea uno schermo, si devono guardare diritti e obblighi del *business as usual*, non in specifiche circostanze ad es. di liquidazione, perché in quelle accordi possono variare. Inoltre, bisogna porre attenzione se questa entità separata non è costruita in modo tale per cui soci o investitori in realtà non siano obbligati a comprare "sostanzialmente tutta" la produzione di questa società, altrimenti, nonostante ci sia schermo tra responsabilità di investitori e società, si ha *JO*.

Quindi, in caso di *JV*, la contabilizzazione nel consolidato è fatta con il metodo dell'*equity* (PN) IAS 28 e la contabilizzazione della singola impresa secondo IAS 27, mentre in caso di *JO*, la contabilizzazione di consolidato e singola impresa è la stessa, attività e passività sono contabilizzate in base alla percentuale di possesso e costi e ricavi in base agli accordi in essere.

### IAS 28: Società collegate e JV (ca. 30%-70%) (Applicazione IAS 27 per JV)

Lo IAS 28 si applica alle società collegate e alle *JV* e spiega come contabilizzare gli investimenti con il metodo dell'*equity* (PN). Per società collegata si intende una società su cui investitore esercita influenza notevole, ossia potere di partecipare alla determinazione delle politiche finanziarie e gestionali della partecipata, senza averne controllo o controllo congiunto. C'è presunzione che esista influenza notevole se soggetto ha tra il 20% e 50% dei diritti di voto, ma ci sono casi in cui si può avere più del 20% e non avere influenza notevole (spiegazione in NI) o avere meno del 20% e avere influenza notevole, cioè:

- Rappresentanza nel CdA, se si ha potere di nominare membro del CdA e partecipare a decisioni
- Partecipazione a processo decisionale per distribuzione dividendi
- Operazioni significative tra investitore e partecipata, se investitore è fornitore o cliente chiave, la società per prendere decisioni deve consultarlo, quindi quest'ultimo avrà influenza notevole.

Step del metodo dell'*equity* (PN), detto anche consolidamento sintetico perchè sono rappresentati i risultati, attività nette e utili netti in un'unica linea, sono 6:

1. Partecipazione è iscritta in attivo e investimento è rilevato al costo (se fosse consolidata integralmente si eliminerebbe partecipazione e si iscriverebbero nel consolidato attivi e passivi)
2. A fine periodo, si aggiusta valore iniziale per le modifiche del PN sottostante della partecipata
3. Si eliminano eventuali margini infragruppo (in quota)
4. Si aggiunge quota di utile complessivo maturato nel periodo dalla collegata
5. Si riduce valore della collegata se sono stati pagati dividendi (cioè se investitore ha incassato dividendi)
6. Verifica da parte dell'investitore se deve effettuarsi *impairment*

### IAS 27: Bilancio separato e partecipazioni

Lo IAS 27 si occupa di dettare le regole sulle partecipazioni nel bilancio separato della singola impresa. Il bilancio separato è presentato insieme al consolidato se si hanno partecipazioni, altrimenti si presenta solo il bilancio individuale e non vale IAS 27. Il bilancio separato serve agli investitori per capire la disponibilità di riserve a distribuire dividendi e la distribuzione può avvenire solo se ci sono abbastanza riserve nel PN della

controllante; nel bilancio separato i dividendi sono rilevati quando si matura il diritto a riceverli, cioè quando c'è delibera da parte dell'assemblea. Le partecipazioni in controllate, collegate o JV sono valutate e contabilizzate con uno dei seguenti criteri nel bilancio separato:

1. Al costo: dividendo iscritto a CE come guadagno, ma se rappresenta liquidazione sono usate riserve.
2. A *fair value*: dividendo va a CE (differenza di *fair value* va a CE con segno opposto), ma se rappresenta liquidazione sono usate riserve.
3. Con metodo del PN (IAS 28): dividendo si inserisce in contropartita a partecipazione, quindi diminuisce partecipazione per effetto della distribuzione dei dividendi.

Con metodo del costo o PN, le partecipazioni iscritte nel bilancio separato sono soggette ad *impairment* (svalutazione) se ci sono indicatori, in particolare per le partecipazioni si valuta se nell'ultimo anno sono stati distribuiti più dividendi rispetto agli utili generati, mentre con il metodo del *fair value* il valore iscritto contiene già l'eventuale svalutazione.

## 12. IFRS 3: business combination

L'IFRS 3 definisce cosa deve fare società quando acquisisce controllo di un'altra, è applicato quando si ha un'aggregazione aziendale o altro evento con cui acquirente ottiene controllo di business. Per IFRS 3 un business è "set di attività che ha come obiettivo fornire ritorni in forma di dividendi, riduzione di costi o creazione di sinergie": sono esclusi dall'applicazione di IFRS 3 le situazioni in cui non c'è controllo e non c'è un business, quindi sono esclusi la costituzione di una JV e le aggregazioni aziendali tra società sotto comune controllo (quando controllo della società acquirente e acquisita è lo stesso). Per capire se si è in presenza di business si usa *concentration test*, si verifica se il FV di ciò che è stato acquistato si concentra in una sola attività, caso in cui si è acquisito un singolo asset e non un business; inoltre, una volta accertata la presenza di più asset, si verifica se l'insieme di asset comprende processi che se uniti agli input generano ricavi, in questo caso si ha business. Ci sono 3 possibili tecniche di contabilizzazione quando si verifica il cambio di controllo:

- a. *Predecessor accounting*, si mantiene continuità, valori contabili di acquirente e acquisita procedono come prima dell'acquisizione e si sommano valori delle due imprese
- b. *Fresh start*, si misura FV di attivi e passivi di acquirente e acquisita.
- c. *Acquisition method*, metodo applicato da IFRS 3, prevede che acquisizione sia significativa solo per l'acquisita, perché cambia management e strategia, solo i suoi valori sono rivalutati a FV. Prevede 5 step:
  1. Identificazione acquirente, soggetto che ottiene controllo. In certi casi è semplice, in altri meno, come nelle fusioni pure: in questi casi, si usano indicatori per identificarlo, cioè chi ha FV più alto, parte che trasferisce denaro, chi deciderà management post aggregazione, chi emette titoli di capitale, chi ha promosso operazione o indicatori dimensionali di altro tipo.
  2. Determinazione data di acquisizione, in cui si trasferisce controllo, di solito è data dello scambio di azioni e quando è trasferito denaro. La data d'acquisizione non può essere retrodatata e da quel momento si misurano attività e passività a FV e costi, ricavi e utili generati da controllata sono contabilizzati nel consolidato della controllante (acquirente).
  3. Rilevazione e misurazione attività e passività identificate, ossia allocazione del prezzo, in cui valore complessivo dell'azienda è allocato al FV di ogni singola attività e passività. L'acquirente riconoscerà attività e passività se è probabile che ci saranno benefici economici futuri e se FV è attendibilmente misurabile: si deve rimisurare tutto a FV, ad eccezione dei contratti di leasing e assicurativi. L'IFRS 3 prevede che siano contabilizzate a FV anche poste che negli altri principi non è possibile, quali strumenti finanziari, immobilizzazioni materiali e immateriali (anche generate internamente), costi R&S, magazzino e passività potenziali. In particolare, gli intangibili sono iscritti in deroga allo IAS 38 solo se c'è contratto e sono separabili (vendibili autonomamente), da ciò bisogna distinguere l'avviamento che comprenderà dipendenti, sinergie nell'acquisizione e differite sui plusvalori. Le passività potenziali vanno misurate al FV, mentre di solito non vanno contabilizzate. Altra situazione normata dall'IFRS 3 è l'attivo da indennizzo, si ha quando in un contratto acquirente ottiene garanzia d'indennizzo da parte dei soci al verificarsi di certe situazioni. Non vanno misurate a FV le imposte e non è iscritta in bilancio la forza lavoro perché già considerata nell'avviamento. Tra le cose da valorizzare ci sono anche gli interessi di minoranza (NCI *Non Controlling Interest*), con 2 metodi che hanno effetti diversi sull'avviamento: in proporzione al FV di attivo e passivo degli NCI con avviamento parziale (*partial goodwill*) o a FV con avviamento totale (*full goodwill*).
  4. Rilevazione e misurazione prezzo d'acquisizione, con metodo del FV per misurare il corrispettivo, che può avere diverse forme: cassa trasferita (FV calcolato come attualizzazione del debito), attività trasferite (se pagamento avviene in forma diversa dal denaro, FV va calcolato sul bene usato per il pagamento), passività assunte (se acquisizione avviene ad un prezzo pari a zero, ma sono acquisiti debiti, va calcolato FV di tali passività) e strumenti di capitale (se pagamento avviene con azioni, si calcola il loro FV). A differenza dei principi italiani, costi accessori legati all'acquisizione vanno contabilizzati a CE e non rientrano nel calcolo del FV del costo d'acquisto. A volte il prezzo dell'acquisizione può essere legato ad eventi futuri, definito *contingent* (potenziale), sarà contabilizzato a FV e aggiustamenti successivi sono considerati errori di stima e iscritti a CE. Inoltre, bisogna

distinguere il prezzo dell'acquisizione da altre componenti e ci sono 2 situazioni di questo tipo: in caso di remunerazione di ex soci o dipendenti della società acquisita (con indicatori) o se esistono relazioni preesistenti tra acquirente e acquisito.

5. Rilevazione avviamento o utile da buon affare. Avviamento è identificato in via residuale come differenza tra corrispettivo, attività nette e interessi minoritari. Se si acquisisce società che va peggio delle aspettative, quindi si è pagato di più, si deve valutare avviamento, viceversa si chiama buon affare, perché si è pagato meno del *FV*: in quest'ultimo caso, bisogna verificare misurazioni effettuate a *FV* per eventuali errori e iscrivere utile da buon affare a CE.

Data la complessità di questo principio, se società è acquisita vicino alla chiusura dell'esercizio, può non fare in tempo a riconvertire tutto a *FV*, per cui è previsto *accounting* provvisorio (*provisional accounting*) e un periodo di 12 mesi dall'acquisizione per rettificare le valutazioni e modificare i saldi.

### 13. IFRS 16 (SI ESAME): Leasing

IFRS 16 definisce i *leases*, contratti dove una terza parte mette a disposizione un bene. Prima dell'IFRS 16, contratti di leasing erano disciplinati da IAS 17, che conteneva distinzione tra leasing operativi e finanziari, spesso si ricorreva agli operativi perché più facili da rappresentare. Con IFRS 16 ciò scompare, *asset* è ammortizzato lungo la vita del contratto e debito diminuirà di pari valore, per aumentare comparabilità dei bilanci. Il processo logico per definire un *lease* e identificare chi ha controllo dell'*asset* è albero decisionale, bisogna chiedersi:

1. Se nel contratto esiste *identified asset*, cioè se *asset* oggetto del contratto è identificabile o generico: se generico, contratto contiene servizio, altrimenti si va avanti. Si ha *identified asset* se nel contratto è indicato in modo esplicito l'*asset* messo a disposizione o in modo implicito, in cui si deve verificare se fornitore (locatore) ha *substantive right*, cioè se in forza del contratto egli può sostituire *asset* e otterrà da ciò un beneficio economico, caso in cui non si tratta di *lease*.
2. Se cliente (locatario) ha diritto ad ottenere benefici economici dall'uso dell'*asset* durante l'affitto, cioè se locatario ne beneficia come se fosse proprietario: se risposta è no, contratto contiene servizio, altrimenti si va avanti.
3. Se diritto a decidere su metodo e finalità di utilizzo dell'*asset* appartiene al:
  - Cliente (locatario), contratto contiene *lease*
  - Fornitore (locatore), contratto non contiene *lease*
  - Se diritti sono predeterminati (scritti nel contratto in modo specifico) ci si chiede se locatario ha diritto d'esercizio dell'*asset* o se ha contribuito alla sua progettazione: se risposta è sì, contratto contiene *lease*, altrimenti non lo contiene.

Di solito il locatario iscriverà un diritto d'uso nell'attivo e una passività nel passivo, ma ci sono 2 possibilità di non applicare IFRS 16, ossia esenzioni sono:

- a. *Lease* di breve durata (<12 mesi), per evitare scrittura patrimoniale data la breve durata, si evidenziano in CE le rate senza rilevare nulla in SP (*accounting policy choice*).
- b. *Lease* aventi ad oggetto beni di modesto valore, con soglia <5k (*accounting policy choice*)

Si considerano:

1. Contabilizzazione per **locatario** (*lessee accounting*), iscrive inizialmente:
  - a. In attivo SP, un diritto d'uso (*right of use asset*), valore attuale dei pagamenti minimi da corrispondere al locatore nella vita contrattuale residua. Nel diritto d'uso possono esserci pagamenti effettuati prima dell'inizio del *lease* (anticipo o maxi canone, contropartita: cassa), costi di ripristino (contropartita: fondo rischi) o costi diretti iniziali (costi per portare bene nel luogo e condizioni per operare, contropartita: cassa o debito vs fornitore): non c'è sempre perfetta equivalenza tra *lease liability* e diritto d'uso, diritto d'uso può essere maggiore. Nelle misurazioni successive, diritto d'uso è soggetto ad ammortamento ed eventuali riduzioni di valore.
  - b. In passivo SP, una passività (*lease liability*), pari al valore attuale dei pagamenti futuri, che comprende:
    - I. **Canoni** (*lease payments*), dati da somma di:
      - Pagamenti fissi (canone puro), per cui si è obbligati contrattualmente
      - Pagamenti variabili, considerati solo se dipendono da tassi o indici di mercato (es. inflazione), se dipendono da altre variabili vanno esclusi da *lease liability* e inseriti a CE come costi operativi.
      - Valore residuo garantito (da riconoscere al locatore per il ripristino dell'*asset* a fine *lease*), prezzo d'esercizio di opzione d'acquisto (somma che sarà pagata se a inizio *lease* si è certi che si vorrà esercitare opzione) e penali per risoluzione contrattuale (somma che sarà versata se si è certi di voler uscire in anticipo dal contratto).
    - II. Durata contratto di leasing (*lease term*), per la cui misurazione si devono considerare:
      - Periodi di *lease* non cancellabili, periodo minimo di durata del *lease*
      - Periodi coperti da opzione di rinnovo: se opzione può essere esercitata solo dal locatario, questi periodi vanno inclusi nel *lease term* solo se loro esercizio è ragionevolmente certo, se è attuabile solo dal locatore o da entrambi sono incluse sempre.

- Periodi coperti da opzione di risoluzione: se opzione può essere esercitata solo dal locatario, questi periodi sono inclusi nel lease term solo se egli è ragionevolmente certo di non esercitare opzione, se è attuabile solo dal locatore sono inclusi sempre, se è attuabile da entrambi sono esclusi solo se entrambe le parti possono uscire dal contratto senza chiedere il permesso dell'altro soggetto e se non ci sono penali significative per l'uscita (finalità antielusiva)

Per capire quando c'è ragionevole certezza, ci sono indicatori: migliorie applicate dal locatario per far funzionare asset, previsione a fine lease di un prezzo di mercato molto inferiore o superiore al prezzo iniziale e comportamenti passati riguardo l'esercizio di clausole di rinnovo. (**NON** confondere opzione di rinnovo o uscita anticipata, impattano su *lease term*, con opzione d'acquisto o meno asset a fine contratto, impattano su *lease payment*).

III. Tasso di attualizzazione (*discount rate*), ci sono 2 tassi possibili:

- Tasso implicito del contratto, che rende vera equazione: valore attuale canoni + valore residuo bene = *FV asset* sottostante + costi iniziali diretti del locatore. È da usare solo se è *readily determinable* (facilmente determinabile), MAI perchè locatario non ha mai tutte le informazioni dell'equazione
- Tasso d'interesse marginale (*incremental borrowing rate* IBR), tasso che locatario dovrebbe pagare per prestito simile necessario per finanziare un asset di valore comparabile al diritto d'uso.

C'è anche impatto su CE definito frontloading, cioè nei primi anni del contratto interessi passivi calcolati sul debito non ancora rimborsato sono alti, man mano che si rimborsa capitale la loro incidenza diminuisce. Nel rendiconto finanziario, i canoni pagati al locatore sono indicati come flussi in uscita nella gestione finanziaria, mentre gli oneri finanziari sono indicati nella gestione operativa.

2. Rideterminazione (*reassessment*) e modifica (*modification*) lease. Si ha *reassessment* se clausola prevista dal contratto iniziale è considerata in modo diverso rispetto alla valutazione precedente ad es. in caso d'inflazione, opzione di rinnovo o uscita anticipata. Si ha modifica se, a fronte di negoziazione con locatore, si introduce nuova clausola o se ne cambia una prevista nel contratto.
3. Contabilizzazione per **locatore** (*lessor accounting*), per cui esiste distinzione tra leasing operativo e finanziario, egli deve verificare se trasferisce tutti i rischi e benefici connessi alla proprietà dell'*asset*: se lo fa si ha leasing finanziario, altrimenti operativo. Per capire se si trasferisce proprietà ci sono indicatori: situazione in cui li trasferisce, proprietà attività sottostante alla fine (opzione di riscatto) o se attività sottostanti sono talmente specifiche da poter essere usate solo dal locatore.
  - Lease finanziario, sono trasferiti benefici e rischi della proprietà del bene da locatore a locatario, bene è eliminato dall'attivo SP del locatore e va equiparato a vendita, locatore iscrive un credito finanziario verso locatario, corrispondente al valore attuale delle rate che gli saranno corrisposte
  - Lease operativo, rischi e benefici non sono trasferiti, locatario mantiene *asset* in SP continuando ad ammortizzarlo e canoni incassati vanno iscritti come ricavi d'affitto a CE. In questo caso *asset* è in 2 SP: in quello del locatore e in quello del locatario come diritto d'uso.

## 14. IFRS 9 e IAS 32: Strumenti finanziari

Gli strumenti finanziari sono trattati da IFRS con 3 principi: IAS 32 definizioni e *presentation*, IFRS 9 criteri di misurazione e valutazione e IFRS 7 NI. Uno strumento finanziario è contratto che fa sorgere per un soggetto un'attività finanziaria (*financial asset*) e per un altro una passività finanziaria (*financial liability*) o strumento di capitale (*equity*): attività finanziarie sono disponibilità liquide (es. cassa), strumenti rappresentativi di capitale di altra entità (es. azione), diritto contrattuale a ricevere disponibilità liquide o altra attività finanziaria (es. crediti) o diritto a scambiare attività o passività finanziarie a condizioni favorevoli (es. derivato o opzioni acquistate), le passività finanziarie sono obbligazioni contrattuali a consegnare disponibilità liquide o altra attività finanziaria (es. emissione titoli obbligazionari) o obbligo a scambiare attività o passività a condizioni sfavorevoli (es. opzione venduta), mentre *equity* è differenza tra attivo e passivo. Attività e passività finanziarie si misurano a:

1. *Fair value* (valore di mercato), prezzo che si percepirebbe per vendita di attività o si pagherebbe per acquisto di passività in operazione normale nel mercato, sempre usato per rilevazione iniziale. Per determinare il FV ci sono 3 livelli: livello 1 se deriva dal prezzo di borsa riferito a strumenti finanziari quotati su mercati attivi, livello 2 calcolato con tecniche di valutazione che considerano input osservabili su mercati attivi o desumibili da strumenti quotati simili, livello 3 calcolato con tecniche valutative che si basano su input non osservabili sui mercati. Per misurare a FV si considerano 2 scenari: FV con contropartita a CE (FVTPL) e FV con contropartita a OCI (FVOCI).
2. Costo ammortizzato, importo a cui passività o attività finanziaria è valutata a FV alla rilevazione iniziale - rimborsi di capitale +/- ammortamento (calcolato con criterio del tasso di interesse effettivo, tasso che eguaglia il valore attuale dei flussi di cassa futuri al valore contabile dell'attività o passività). Quindi, primo giorno iscrivo a FV e poi si ammortizzano costi e ricavi in base al tasso d'interesse effettivo.

Per la **rilevazione e misurazione** si considerano:

1. Attività finanziarie, divise in:
  - a. Strumenti rappresentativi di *equity* di altra entità, ossia azioni di minoranza (a qualsiasi azione di controllo, controllo congiunto o collegamento non si applica questo principio ma IFRS 10, 11, IAS 28 e

- 27). Questi strumenti sono misurati a FVTPL, ma, per evitare volatilità in CE, se non si tratta di strumenti di *trading*, si può inserire contropartita in OCI per sempre (non si potrà mai riciclare e inserire in CE).
- b. Strumenti di credito. Per capire come valutarli si devono fare 2 test, a livello di singolo strumento (test SPPI, *Solely Payment of Principal and Interest*) e di *business model* di gestione degli strumenti finanziari (*business model assessment*). Ci si chiede se si tratta di strumento semplice, cioè se da esso si otterrà solo interesse attivo e rimborso del nominale: se risposta sì, si passa a considerare *business model*, se è no si misura a FVTPL. Considerando *business model* ne esistono 3 tipologie:
- *Hold to collect*, si mantiene strumento fino a fine della sua vita per ottenere rimborso del nominale, non si vende mai e credito si misura al costo ammortizzato.
  - *Hold to collect and sell*, si fa ciò che più conviene al momento, a volte si tiene fino a scadenza o se si necessita cassa si vende (modello misto). Credito si misura a FVOCI con riciclo: si sospende ammontare a OCI, ma alla fine va a CE.
  - *Hold to sell*, non si vuole rischio di detenere strumenti, si vende sempre e credito si misura a FVTPL
2. Passività finanziarie. La misurazione iniziale, come attività, è a FV. Per misurazioni successive, se si hanno passività detenute per fare *trading* sono misurate a FVTPL, tutto il resto al costo ammortizzato.
- Qui per **impairment** si intende la riduzione di valore degli strumenti finanziari dovuta al peggioramento del merito creditizio; con crisi del 2008 aziende si sono accorte di essere in crisi di liquidità e colpa di ciò è stata data a IAS 39 (poi abolito e divenuto IFRS 9), poiché aveva schema simile a IAS 36, con svalutazione se ci sono indicatori (*incurred loss model*), modello troppo lento per identificare perdite su strumenti. IFRS 9 ha introdotto *expected credit loss model*, con modello generale applicabile sempre e uno semplificato:
1. Modello generale, con 3 stage a seconda del merito creditizio e determinazione delle perdite attese:
    - Stage 1, in cui vanno crediti o strumenti finanziari attivi *performing*, di cui non si hanno dubbi di recupero e questa valutazione va fatta alla misurazione iniziale. Di questi strumenti si considera la *expected credit loss (ECL)*, perdita attesa nei successivi 12 mesi: ci si deve chiedere per questi crediti qual'è probabilità che controparte fallisca o non paghi nei prossimi 12 mesi. Interessi sono valutati prima della svalutazione e vanno a CE come interessi attivi.
    - Stage 2, ci si chiede se a chiusura bilancio le controparti hanno avuto peggioramento nel merito creditizio. Se società è quotata avrà rating che è riflesso del merito creditizio, altrimenti ci si basa su indicatori statistici (es. andamento PIL, tasso disoccupazione). Se merito creditizio è peggiorato rispetto all'iscrizione iniziale o se si è in ritardo nel pagamento per >30gg, credito si sposta a stage 2: i crediti sono *underperforming* e si considera la *lifetime ECL*, aspettativa di perdita attesa in tutta la vita del credito. Interessi sono valutati prima della svalutazione e vanno a CE come interessi attivi.
    - Stage 3, con crediti *non performing*, merito creditizio della controparte peggiora ulteriormente e si hanno dubbi se resisterà fino alla fine. Inoltre, se c'è mancato pagamento di >90gg si passa a stage 3: si calcola con *lifetime ECL*, ma interessi sono calcolati sul valore netto della svalutazione.
  2. Modello semplificato. Il modello generale è difficile da applicare per società industriali, IFRS 9 ha previsto:
    - Per crediti commerciali o da lease (per locatore) che non contengono significativa componente finanziaria (di breve termine, <12 mesi), non si deve analizzare continuamente merito creditizio della controparte, si calcola direttamente perdita attesa in tutta la vita del credito. Società industriali applicano questo.
    - Per crediti commerciali o da lease (per locatore) che contengono significativa componente finanziaria, principio lascia opzione di scelta tra applicazione modello generale o semplificato.

IFRS 9 e IAS 32 definiscono **derivati** gli strumenti con 3 caratteristiche: valore varia in base all'andamento del sottostante, investimento iniziale nullo e regolamento flussi differito nel tempo. Esempi di contratti derivati sono *forward*, *swap*, *IRS*, opzioni *put* e *call*. Ci sono 3 motivi per cui si compra strumento derivato, per:

1. *Trading*, strumenti detenuti con finalità di arbitraggio, si vuole ottenere profitto da oscillazioni di mercato
2. *Hedging*, operazione con cui società usa derivato per neutralizzare un rischio. Ci sono 2 elementi: elemento coperto (potenziale rischio da neutralizzare) e strumento di copertura (derivato usato per coprire rischio). Per avere **hedge accounting** servono 3 caratteristiche:
  - Ci deve essere documentazione formale all'inizio, con *policy* che definisce contratti di copertura, si deve dire subito che quel derivato si usa per coprire un certo rischio
  - Deve essere strumento incluso nell'elenco di IFRS 9
  - Relazione di copertura deve essere sottoposta a test d'efficacia che dice quanto è efficace la copertura
 Una volta soddisfatte le 3 condizioni, relazione può essere considerata di copertura, in base alla percentuale di efficacia dimostrata con test. Ci sono 3 modalità di contabilizzazione dell'*hedge accounting*:
  - a. *Fair value hedge*, usato per coprire rischio di variazione nel FV dell'elemento coperto: *hedging item* (strumento di copertura) è misurato a FV, *hedged item* (strumento coperto) è misurato a FVTPL, differenze di FV vanno a CE e variazioni del derivato seguono quelle dello strumento coperto.
  - b. *Cash flow hedge*, ha come obiettivo stabilizzare le uscite di cassa dell'impresa: *hedging item* è misurato a FVOCI, *hedged item* è misurato secondo indicazioni di IFRS 9. Ciò che si sospende in OCI rimane lì finché non si manifesta strumento coperto, quando arriva flusso si scarica da OCI effetto del derivato e si mette sul flusso, per neutralizzare il rischio.

- c. *Hedge of a net investment in a foreign operation*, serve per coprire differenze sui cambi.
- *Embedded*, derivati incorporati in strumenti finanziari complessi: si ha strumento finanziario composto da contratto principale e uno ospite, la cui variazione può influenzare il FV dell'intero strumento.

## 15. IAS 12: Imposte sul reddito

IAS 12 si applica a imposte sul reddito, basate su *tax profits* (redditi imponibili): si applica a IRAP e IRES (su reddito netto rilevante ai fini fiscali), IVA (imposta indiretta su valore aggiunto), IMU (su immobili) e ritenute (assimilabili ad imposte dirette sul reddito se colpiscono una *subsidiary* al momento di distribuzione dividendi alla controllante o congiunta). Le imposte sono contabilizzate per competenza e oltre alle imposte correnti di periodo (dovute in base al reddito imponibile, al netto di eventuali anticipi già corrisposti), vanno contabilizzate:

- Imposte anticipate (di competenza di esercizi futuri), *deferred tax asset*.
- Imposte differite (di competenza dell'esercizio ma esigibili in esercizi futuri), *deferred tax liabilities*.

In Italia si applica TUIR (Testo Unico delle Imposte sul Reddito) che contiene indicazioni su come considerare fiscalmente i componenti positivi e negativi di reddito; differenza tra principi contabili nazionali/internazionali e normativa fiscale è che PC seguono principio di competenza temporale per costi e ricavi, mentre normativa fiscale si basa su certezza e determinabilità di componenti di costi e ricavi. In generale, imposta differita è rilevata quando sorge una differenza temporanea tra reddito contabile e fiscale, è differenza tra valore contabile e valore riconosciuto ai fini fiscali dovuta ad una differenza tra risultato ante imposte e imponibile. Le differenze temporanee possono essere:

- a. Imponibili, in questo caso si hanno passività per imposte differite, es. plusvalenze rateizzate, che si generano quando valore contabile attività < valore fiscale (o valore contabile passività < valore fiscale)
- b. Deducibili, in questo caso si hanno attività per imposte anticipate, es. accantonamenti a fondi non deducibili, che si generano quando valore contabile attività > valore fiscale (o valore contabile passività < valore fiscale)

Vanno iscritte imposte differite quando sorge differenza temporanea, ad eccezione di 2 situazioni:

- Partecipazioni in controllate, collegate o JV: in teoria imposte differite passive vanno iscritte man mano che si generano utili, ma è possibile non iscriverle se si possono controllare i tempi di annullamento delle differenze temporanee o se è probabile che si tratti di differenza permanente (in futuro non si annulla, non sono pagati dividendi e ritenuta non va pagata).
- Avviamento, non genera mai imposte differite in sede di iscrizione iniziale.

Altro concetto riguarda **perdite fiscalmente riportabili**: è possibile che effetto dell'imposta sul CE generi miglioramento del risultato ante imposte, in caso di imposte anticipate su perdite fiscali. Se nell'anno c'è stata perdita fiscalmente rilevante, non solo non si pagano imposte dell'anno (imposte correnti basate su *taxable profit*, risultati positivi) perchè risultato è negativo, ma matura un credito sull'imposta degli esercizi successivi. Questa iscrizione di imposte anticipate su può fare solo quando si dimostra di avere in futuro redditi imponibili sufficienti ad assorbire importo che si sta iscrivendo dell'anno.

La **misurazione** delle imposte differite dipende dal *tax rate*, ossia imponibile (valore differenza temporanea) x aliquota fiscale, bisogna fare previsione di quali saranno aliquote fiscali in vigore al momento in cui le imposte anticipate o differite si riverseranno. Le imposte differite seguono la rilevazione della differenza temporanea sottostante, ad es. una rivalutazione di immobilizzazioni materiali che ha contropartita a OCI, se genera differenze temporanee, comporta rilevazione dell'imposta differita con contropartita ad OCI. Inoltre, imposte differite e anticipate non sono mai soggette ad attualizzazione.

Riguardo la **classificazione** in bilancio, attività e passività fiscali differite vanno classificate come non correnti in SP, con contropartita a CE (se imposta si riferisce a operazioni transitate ad OCI contropartita è OCI o per operazioni direttamente accreditate a PN è PN) e in NI si dà rappresentazione delle previsioni future.

## IFRIC 23

IFRIC 23 è documento interpretativo dello IASB intervenuto per chiarire IAS 12 e IAS 37 sulle *uncertained tax positions*, posizioni fiscali incerte. Agenzia delle entrate ha poteri ispettivi su società, può fare *audit* o verifiche fiscali, chiedendo conto di deduzioni e imposizioni, al cui esito può emergere irregolarità o differenza di vedute tra trattamento fiscale adottato da società e view dell'agenzia dell'entrate. Per risolvere questo contraddittorio, agenzia formalizza le sue osservazioni in avviso di accertamento, società deve pagare imposte in più e si chiede cosa deve fare di queste posizioni fiscali incerte. Se si ha perdita incerta, ossia trattamento fiscale che può essere contestabile da parte dell'autorità fiscale, si deve rilevare il relativo effetto fiscale e se è probabile che si verificherà imposizione su quell'elemento, si accantona. Quando si ha dubbio sul trattamento fiscale di un elemento, non si deve aspettare che ci sia ispezione o giudizio che condanni ad assoggettare a tassazione l'elemento in modo diverso, ma già quando quel costo o ricavo transita in bilancio ci sono 2 metodi per misurare le posizioni incerte: *most likely amount* e *expected value*, sono *policy choices*, si deve valutare ogni volta qual è metodo migliore. In caso di contestazioni formalizzate da parte dell'agenzia delle entrate, oltre a chiedere integrazione d'imposta, può applicare anche interessi o sanzioni (penali aggiuntive)

## Reporting di sostenibilità

Il reporting di sostenibilità consiste nella misurazione, comunicazione e assunzione di responsabilità (*accountability*) verso *stakeholder* interni ed esterni, in relazione alla performance dell'organizzazione sullo sviluppo sostenibile. Framework di riferimento è agenda 2030 con SDGs. Parlando di bilancio di sostenibilità, bisogna capire quali sono soggetti con cui ci si interfaccia e quali hanno impatti più significativi. Si tratta di un rendiconto, bilancio con indicatori anche quantitativi, non orientato al passato, ma con vista strategica di miglioramento futuro. La rendicontazione di sostenibilità si configura come report aziendale con informazioni sul modo in cui organizzazione gestisce temi legati a sviluppo sostenibile ed è informativa complementare al bilancio d'esercizio e consolidato. Ci sono diversi motivi per cui aziende si affacciano alla sostenibilità, le analisi dei rischi oggi comprendono rischi di sostenibilità (cambiamenti climatici, scarsità risorse e acqua, rischi sociali, pandemie, disequilibri nella collettività), quindi solo imprese che capiscono in tempo i rischi futuri possono garantire stabilità. I possibili benefici che report di sostenibilità apporta all'azienda si hanno sotto diversi punti di vista:

- Clienti ed utenti, con aumento soddisfazione, miglioramento reputazione e fidelizzazione
- Comunità locali e collettività, con aumento fiducia da parte della comunità, legittimazione ad operare, valorizzazione in territorio e migliori rapporti istituzionali
- Risorse umane, con fidelizzazione personale, aumento motivazione, visibilità in comunità locale e attrazione migliori talenti. Anche dipendenti valutano in modo positivo il fatto di lavorare per aziende sostenibili
- Fornitori e partner, con aumento fiducia reciproca, aumento correttezza negoziale e partnership negoziale
- Soci e finanziatori, con aumento fiducia nel management, miglioramento reputazione e riduzione rischi. Il valore nei confronti di soci e finanziatori può essere quello di intercettare rischi e ridurre impatti negativi, ma anche dare maggiore rappresentazione del valore d'impresa ai propri stakeholder, migliorando reputazione

Solo dopo l'adozione di molte aziende del bilancio sostenibile, UE ha emanato direttiva con cui ha deciso di rendere obbligatorio per certe imprese il bilancio di sostenibilità (dichiarazione non finanziaria), fondamentale per prendere decisioni consapevoli sul mercato e garantire stabilità, oltre che aiutare investitori con indicatori su rischi e opportunità. Questa direttiva è stata recepita in Italia con d.lgs. 254/2016, dal 2017 aziende hanno dovuto redigere dichiarazione non finanziaria e ambito di applicabilità sono società d'interesse pubblico di grandi dimensioni, con numero di dipendenti >500 e che alla data di chiusura del bilancio soddisfino almeno 1 dei limiti dimensionali: SP >20 mln e totale ricavi netti >40 mln, parametri che in Italia hanno ristretto ambito di applicazione. La dichiarazione non finanziaria deve contenere **elementi minimi di disclosure**:

- Uso di risorse energetiche (prodotte da fonti rinnovabili o non), impiego risorse idriche e emissioni di gas
- Impatto su ambiente, salute e sicurezza associato ai fattori di rischio identificati
- Aspetti sociali sulla gestione del personale, tra cui politiche su parità di genere e dialogo con sindacati
- Rispetto diritti umani e azioni attuate per prevenire comportamenti discriminatori
- Lotta contro corruzione attiva e passiva, con indicazione degli strumenti adottati

Impresa ha **obbligo** di raccontare come questi temi sono gestiti, descrivendo modello aziendale di gestione e *business model*, politiche praticate, risultati, indicatori di performance non finanziaria, rischi connessi a tali ambiti (ad es. rischio principale è cambiamento climatico, aziende devono fare *risk assessment* e darne informativa in bilancio) e modalità di gestione adottate. Il soggetto incaricato di effettuare revisione legale verifica l'avvenuta predisposizione della dichiarazione non finanziaria ed esprime un'attestazione sulla conformità delle informazioni fornite rispetto a quanto previsto dal decreto: questa attività di *assurance* del revisore ha obiettivi di rafforzare credibilità, aumentare comfort investitori, usare informazioni credibili nel processo decisionale, migliorare sistemi di controllo e ridurre rischio errori. Questa normativa ha previsto anche sanzioni, vigilate dalla Consob, possono essere sanzionati CEO e CdA, sindaci e società di revisione.

Un'altra direttiva (CSRD) che ci sarà dal 2025 in materia di *due diligence* imporrà obblighi per imprese, per capire che tipo di rischi ci sono nella catena di fornitura e rivedere clausole contrattuali per prevedere sanzioni. C'è già un testo per la nuova direttiva, ma manca approvazione finale e da quel momento Stati hanno 18 mesi per recepirla, UE ha ritenuto che il numero di aziende obbligate a redigere dichiarazione non finanziaria non sia sufficiente (oggi 12k in EU) e obiettivi sono:

1. Allargare ambito di applicazione della norma ed estenderlo, oltre a società quotate, anche a non quotate di grandi dimensioni, a cui basterà avere 2 dei 3 parametri (250 dipendenti, SP >20 mln e fatturato netto >40 mln): ciò aumenta numero di imprese considerate a 50k. Quindi, anche aziende non obbligate a redigere report, dovranno farlo per essere interessanti. La nuova direttiva entrerà in vigore per le aziende già oggi obbligate a redigere una dichiarazione non finanziaria seguendo i nuovi standard entro il 2024 (presentato nel 2025); per queste imprese impatto è limitato, dovranno solo aggiornare bilanci, impatto più importante si ha per aziende che per la prima volta rientrano nell'ambito di applicazione, quindi anche PMI non quotate, che dovranno redigere la loro prima reportistica per esercizio 2025 (pubblicato nel 2026).
2. Uniformare metodi di rendicontazione a livello EU, con nuovi standard di rendicontazione. Oggi sono in vigore **standard di reporting GRI**, GRI è *Global Reporting Initiative* che aiuta aziende a comunicare il loro impatto di sostenibilità e crea standard che si evolvono in base alle esigenze. GRI standard sono divisi in:
  - a. Standard universali: elementi chiave su cui focalizzarsi per strutturare report di sostenibilità, report deve essere equilibrato, chiaro, comprensibile. Sono definite linee guida per definizione dei temi materiali e il processo d'identificazione richiede a società di valutare impatti economici, ambientali e sociali da essa

generati: si deve comprendere contesto in cui è impresa (con standard di settore), identificare potenziali impatti e valutarne importanza, consultando esperti e *stakeholder*. Così si determinano temi materiali per il report, con classifica in ordine d'importanza dei potenziali impatti.

- b. Standard di settore, dà indicazioni su informazioni base da comunicare nel report riguardo al modo in cui impresa è sul mercato. La GRI si è data obiettivo di sviluppare 40 standard settoriali, oggi ne ha 4 (olio e gas, carbone, agricoltura e minerali). Questo standard introduce principio di determinazione della materialità, ogni azienda deve ragionare sul suo business e quali temi possono impattarlo con un'analisi di materialità.
  - c. Standard di topic, informazioni su temi materiali specifici, organizzati in 3 macro filoni:
    - Economico: performance economiche, presenza su mercato, impatti economici indiretti, pratiche di approvvigionamento, anticorruzione, comportamento anticoncorrenziale e imposte
    - Ambientale: materiali, energia, acqua, biodiversità, emissioni, rifiuti, *compliance* ambientale e valutazione ambientale dei fornitori
    - Sociale: occupazione, relazione lavoratori-management, sicurezza su lavoro, formazione, pari opportunità, non discriminazione, libertà di associazione, rispetto diritti umani, marketing
3. Nuovo formato digitale del report di sostenibilità

Esame: 4 domande aperte (es. cos'è CGU ai sensi IAS 26, quali sono step per riconoscere ricavo ai sensi ifrs 15, come si contabilizza lease liability ai sensi del IFRS 16) + casi pratici con numeri senza calcoli (es. IAS 36 valore di carico CGU è 10 mln, fair value 9 mln, valore d'uso 8 mln, illustrare cosa si deve fare: si prende maggiore dei due tra FV e valore d'uso, in questo caso FV e si fa impairment della differenza tra valore di carico e maggiore dei due). 1h30.

IAS 1, IAS 2 (rimanenze), IAS 12 (imposte sul reddito), IAS 16 (immobilizzazioni materiali), IAS 20 (contributi pubblici), IAS 23 (oneri finanziari), IAS 27 (bilancio separato), IAS 28 (collegate), IAS 36 (impairment), IAS 37 (passività potenziali), IAS 38 (immobilizzazioni immateriali), IAS 40 (immobili), IFRS 3 (business combination), IFRS 5 (Held for sale), IFRS 10 (controllo), IFRS 11 (controllo congiunto), IFRS 15 (ricavi), IFRS 16 (leases), IFRS 9 e IAS 32 (strumenti finanziari e derivati) e IFRIC 23 (posizioni fiscali incerte)

#### ES DOMANDE:

1. Definire quali sono ai sensi dello **IAS 1** i documenti di un bilancio IFRS e illustrare indicazioni per CE e SP.
2. Come si valuta magazzino ai sensi dello **IAS 2**?
3. *Spiegare differenza tra risultato ante imposte contabile e reddito imponibile ai fini fiscali. Illustrare inoltre, ai sensi di **IAS 12**, gli effetti sulla misurazione delle imposte differite attive/passive nel bilancio dell'esercizio X, a fronte di una riduzione di aliquota che entrerà in vigore nell'esercizio X+2. È possibile fornire esempio numerico.* Il risultato ante imposte è il risultato d'esercizio che si legge dal bilancio, il reddito imponibile è quello che si legge dalla dichiarazione dei redditi sul quale si calcolano le imposte dovute. All'utile d'esercizio vanno effettuate variazioni in aumento o diminuzione previste dai principi fiscali. Le imposte differite si originano dalle differenze temporanee tra valori contabili e fiscali, differenze che si annulleranno in futuro. Le imposte differite possono essere attive o passive, per il calcolo delle imposte si applica aliquota che sarà in vigore al momento dell'annullamento della differenza, quindi nel caso in esame al tempo X+2. Es.: se si prevede che all'anno X aliquota sia 20% e in X+2 del 18%, si applicherà ai debiti/crediti derivanti dal differimento dell'imposizione fiscale aliquota del 18%
4. *Illustrare nozione d'imposta differita ai sensi di **IAS 12**. Indicare inoltre condizioni secondo cui è possibile l'iscrizione di imposte differite attive su perdite riportabili.* Le imposte differite sono imposte dovute in conseguenza del fatto che, per certe operazioni, l'imposizione fiscale avviene in tempi diversi rispetto all'iscrizione in bilancio. Queste differenze, se esistono, provocano valori diversi fra valore in bilancio di attività e passività e valore fiscalmente riconosciuto delle stesse. Esse possono essere permanenti, se non destinate a riassorbirsi nel tempo (fisco non riconosce deducibilità di queste) o temporanee, destinate ad annullarsi in futuro, quando valore contabile e fiscale coincideranno. Mentre il calcolo delle imposte correnti avviene con l'uso dell'aliquota fiscale in vigore nell'esercizio, il calcolo delle imposte differite è effettuato applicando alla differenza temporanea l'aliquota fiscale che si prevede sarà in vigore quando la differenza si esaurirà. Nonostante il fatto che i relativi debiti o crediti per imposte differite si estingueranno in periodi futuri, IAS 12 esclude attualizzazione degli importi, non tenendo conto del valore del tempo. In caso di imposte differite attive, comprese quelle derivanti dal riporto a nuovo di perdite pregresse, l'iscrizione in bilancio è subordinata all'accertamento sulla probabilità che vi possano essere in futuro redditi sufficienti per poter recuperare il credito, su tali crediti deve essere effettuato il test di realizzo.
5. Come sono rilevate ai sensi dello **IAS 16** immobilizzazioni materiali e trattamento successivo con metodo della rideterminazione del valore.
6. *Illustra modalità di contabilizzazione di un cespite secondo la regola alternativa al costo storico di cui allo **IAS 16**.* Secondo IAS 16, i cespiti o immobilizzazioni tecniche, cioè beni tangibili usati per anni nel ciclo produttivo d'impresa, devono essere rilevati inizialmente al costo d'acquisto, se ricorrono condizioni per essere considerati attività: controllo bene, aspettative future di benefici economici e possibilità di

determinare costo. Nel costo d'acquisto si computano oltre al prezzo del bene, anche costi accessori, cioè necessari per portare il bene nelle condizioni necessarie al suo funzionamento, e eventuali oneri finanziari; si escludono i costi generali, di start up e perdite operative iniziali. Per le rilevazioni successive, IAS 16, oltre a prevedere modello del costo, consistente nel mantenimento del costo iniziale, prevede metodo della rideterminazione periodica al FV. In tal caso il periodico riallineamento al FV dei cespiti è imputato a PN o OCI: tali valori saranno esposti in riserva, che non transiterà mai a CE. Qualunque sia il metodo adottato, le immobilizzazioni sono assoggettate ad ammortamento, che sarà imputato a CE, in funzione della vita utile del bene e del valore residuo (prezzo ricavabile dalla vendita del bene a fine utilizzo). Se si usa il metodo della rivalutazione, valore ammortizzabile in ogni esercizio è valore rideterminato a fine esercizio precedente. In presenza di indicatori, si può procedere ad una riduzione del valore del cespite con *impairment test*, per evitare che immobilizzazioni siano iscritte ad un valore superiore rispetto a quello effettivo. Se cespite è destinato ad essere venduto entro 1 anno e se sono rispettate condizioni (disponibilità immediata per vendita e presenza di piano di vendita), il bene è misurato al minore fra importo in contabilità e FV - costi di vendita e non si procederà più ad ammortamento. [Il modello del costo consiste nel mantenimento del costo iniziale ridotto per ammortamenti e perdite di valore. L'ammortamento (imputato a CE) è determinato in base alla vita utile del cespite: valore ammortizzabile è il costo storico del bene - riduzioni di valore]

7. Si dica ai sensi dello **IAS 23** quali sono le tipologie di capitalizzazione degli oneri finanziari
8. *Spiegare trattamento contabile di oneri finanziari ai sensi di IAS 23 in merito ad un asset che richiede un lungo periodo di tempo per essere costruito.* IAS 23 tratta dell'attribuzione obbligatoria di oneri finanziari al costo di specifici beni, ossia quelli che richiedono tempo significativo per renderli idonei al loro uso, ad es. grandi impianti, o destinati alla vendita. La capitalizzazione degli oneri inizia quando si avvia attività di costruzione o produzione e dovrà essere sospesa nell'eventuale periodo di inattività, salvo caso in cui tale periodo sia fase prevista dal processo (es. periodo di maturazione scorte). La capitalizzazione termina quando bene è pronto per l'uso. La capitalizzazione degli oneri avverrà anche per le rimanenze che richiedono lungo periodo per essere idonee alla vendita (es. prodotti stagionati). Riguardo al tasso da usare: tasso di finanziamento specifico o tasso medio dei finanziamenti del periodo (si considera totale interessi passivi, rapportandoli all'indebitamento medio di periodo).
9. Illustrare concetto di indicatori di impairment ai sensi di **IAS 36**, con esempi di indicatori interni e esterni
10. Indicare quale tasso di sconto va usato per l'impairment test **IAS 36**
11. **IAS 36:** *spiegare concetto di valore d'uso e quali sono logiche previste dal principio per sua determinazione.* Il valore d'uso va determinato quando si effettua *impairment test*, per accertare perdita di valore di un'attività, che prevede confronto del valore recuperabile della CGU o singolo bene con il valore di bilancio della stessa e, se valore recuperabile < valore contabile, vi è obbligo di svalutare i singoli elementi della CGU. Il valore recuperabile è il maggiore tra FV - costi di vendita e il valore d'uso del bene. Il valore d'uso è dato dalla somma dei flussi netti di cassa ricavabili dall'uso continuativo del bene e del suo valore residuo al termine dell'utilizzo. I flussi futuri vanno attualizzati con tasso di sconto. Per determinare il valore d'uso:  $VU = (f_{ce} - f_{cu} + vt) * t$ . I flussi di cassa in entrata ( $f_{ce}$ ) vanno stimati usando i piani previsionali aziendali e poi proiettando un tasso di crescita stabile, mentre i flussi di cassa in uscita ( $f_{cu}$ ) sono costituiti dalle spese per mantenere la CGU o bene allo stesso livello di efficienza. Il valore terminale ( $vt$ ) è l'eventuale valore residuo del bene al termine della sua vita utile. Il tasso di sconto  $t$  deve considerare, oltre che il valore temporale del denaro, anche i rischi specifici cui sono soggetti i flussi di cassa stimati: il tasso può essere ricavato da quello implicito in operazioni di compravendita dei beni o si usa WACC.
12. *Spiegare cosa si intende per CGU ai sensi di IAS 36 e a quale finalità essa è considerata.* La CGU, unità generatrice di cassa, è il più piccolo gruppo identificabile di attività che genera flussi finanziari in entrata indipendenti da quelli generati da altre attività. La CGU è considerata, per lo IAS 36, ai fini dell'impairment, test volto ad accertare se certe attività hanno subito perdita di valore e, se ciò è avvenuto, impone obbligo di procedere a svalutazione. Spesso per il test va raggruppato un insieme di asset, definito CGU, che rappresenta il minimo gruppo in grado di generare flussi autonomi in modo indipendente, ad es. impianti produttivi. Se il valore di carico di una CGU (o assets) > valore recuperabile, bisogna procedere a svalutazione fino a concorrenza del valore recuperabile. Il valore recuperabile è il maggiore tra FV - costi di vendita e valore d'uso. Se CGU comprende anche avviamento, allora prima si dovrà svalutare quest'ultimo; l'eventuale eccedenza è imputata pro quota alle altre componenti della CGU.
13. **IAS 36:** *Spiegare cosa s'intende per impairment, a quali elementi dell'attivo si riferisce, quando occorre effettuare il relativo test e delineare in breve la relativa metodologia.* L'impairment consiste nella perdita di valore e nella successiva svalutazione delle attività iscritte in bilancio, si riferisce a tutte le attività non finanziarie, quali immobilizzazioni materiali, immateriali e partecipazioni. Sono escluse le perdite di valore riferite al valore delle rimanenze di magazzino, attività fiscali differite, derivanti da commesse a lungo termine, derivanti da benefici per dipendenti, attività finanziarie oggetto di IAS 39 e attività disponibili per la vendita. Il test va effettuato se ci sono indicatori che possono far ritenere possibile una perdita di valore dell'attività (indicatori che possono essere natura esterna, come valori di mercato in declino, eventi macro economici negativi, o interna, come deperimento fisico bene e andamenti negativi vendite) e ogni anno per i beni immateriali a vita utile indefinita, come avviamento, e non ancora disponibili per l'uso. Spesso un asset da solo non è in grado di generare flussi di cassa in modo autonomo, quindi va raggruppato in un

minimo gruppo in grado di generare flussi autonomi in maniera indipendente (CGU). La verifica prevede il confronto tra valore recuperabile CGU o bene con valore di bilancio e, se valore recuperabile < valore contabile, c'è obbligo di svalutare i singoli elementi della CGU o bene, fino a concorrenza del valore recuperabile. Il valore recuperabile è maggiore FV - costi di vendita e valore d'uso del bene.

14. *Spiegare a quali condizioni è obbligatoria la contabilizzazione di una passività ai sensi di IAS 37. Spiegare cosa s'intende per passività potenziale e come è considerata in IAS 37.* Secondo IAS 37, una passività è tale solo se deriva da obbligazione legale e implicita, cioè derivante da una dichiarazione pubblica da parte dell'impresa di voler intraprendere una certa azione e tale dichiarazione ha creato aspettative. Una decisione presa dai vertici aziendali non crea un'obbligazione finché non è comunicata all'esterno. Nelle passività bisogna distinguere tra accantonamenti e passività potenziali: accantonamenti sono obbligazioni incerte nell'importo e tempo, passività potenziali sono incerte anche con riferimento all'esistenza di un'obbligazione, la sua esistenza è confermata solo dal verificarsi o meno di eventi futuri, fuori dal controllo dell'impresa. Posta l'esistenza di una passività potenziale, IAS 37 prevede che: se sono probabili devono essere stanziati in bilanci, se sono remote non devono configurare in bilancio o NI, se possibili non devono essere accantonate in bilancio, ma deve esserne data informativa in NI, indicando la situazione da cui passività si originano e importo stimabile. Tale disciplina costituisce differenza rispetto alla prassi italiana, perché per OIC, per prudenza, i costi per passività potenziali vanno in ogni caso iscritti a bilancio.
15. *Spiegare criteri di contabilizzazione di immobilizzazioni immateriali ai sensi di IAS 38. Si indichi se, nel contesto di acquisizione aziendale ai sensi di IFRS 3, sono adottati criteri addizionali nella loro rilevazione.* Prima di contabilizzare in bilancio un bene immateriale, attività non monetaria priva di consistenza fisica, bisogna verificare se esso risponde a 2 requisiti: deve essere sotto controllo dell'impresa, in grado di generare benefici economici futuri (riduzione costi o aumento ricavi) e separabile, ossia avere il potenziale di essere venduta o sfruttata separatamente o in combinazione con altri beni. In caso di beni immateriali acquisiti in transazione separata, questi sono contabilizzati al costo, comprese tutte le spese sostenute per portare il bene immateriale nelle condizioni di utilizzo. Dopo la prima iscrizione, essi vanno mantenuti al costo o possono essere periodicamente rimisurati al FV, a condizione che vi sia mercato attivo. I beni immateriali a vita utile definita vanno ammortizzati in modo sistematico, mentre quelli a vita utile indefinita non sono soggetti ad ammortamento, ma ogni anno sono soggetti a impairment. Lo IAS 38 prevede che le attività immateriali generate internamente non sono mai rappresentate in bilancio come attività, fatta eccezione per le spese di R&S, in presenza di condizioni. I beni immateriali acquisiti con aggregazione aziendale, sono misurati al FV. A differenza del caso precedente, in presenza di aggregazione è obbligatorio identificare e misurare anche attività immateriali non normalmente presenti nel bilancio dell'impresa acquisita, perché generate internamente: esse devono essere separatamente identificabili e in grado di generare flussi di benefici futuri, oltre ad avere un FV attendibilmente misurabile.
16. *Spiegare cosa s'intende per copertura del rischio di FV e copertura del rischio di interesse e illustrare trattamenti contabili previsti da IAS 39 e IFRS 9.* Una tipologia di derivati, secondo IAS 39, sono i derivati di copertura (hedging), che hanno scopo di eliminare o ridurre rischio di perdita da fluttuazioni del sottostante. Le operazioni di copertura si caratterizzano per la presenza di elemento che espone entità a potenziali rischi, di variazione del FV o dei flussi di cassa. Per IAS 39, esistono 2 tipi di copertura:
1. Copertura del rischio di FV (Fair value hedge): entità usa derivato per coprirsi da possibili variazioni avverse nel CE derivanti da variazioni del FV dell'elemento coperto. Le variazioni di FV dell'elemento coperto e dello strumento di copertura, vanno imputate a CE.
  2. Copertura del rischio d'interesse (Cash flow hedge): entità usa un derivato per coprirsi da variazione avversa dei flussi di cassa, cercando di stabilizzarli e ridurre la volatilità. Le variazioni di FV dello strumento di copertura confluiscono in apposita riserva che va OCI e quando strumento sarà venduto, il valore ricicla nel CE tradizionale, mentre variazioni di FV dell'elemento coperto vanno a CE.
17. Quali sono le tipologie di pagamenti basati su azioni **IFRS 2**
18. Si dicano quali sono gli step chiave degli **IFRS 3**
19. In riferimento al primo step di una business combination ai sensi dell'**IFRS 3**, descrivere indicatori che possono essere usati per identificare quale delle parti è l'acquirente
20. *Specificare metodo di rilevazione di un'aggregazione aziendale ai fini di IFRS 3. Specificare come viene contabilizzata un'eventuale differenza da buon affare.* L'IFRS 3 tratta dell'aggregazione aziendale. Bisogna constatare se effettivamente si tratta di aggregazione aziendale e per essere tale si deve acquisire il controllo di business; il business deve essere insieme di elementi che una volta aggregati possono generare un'output. Tale principio contabile prevede metodo di rilevazione dell'aggregazione aziendale che si estrinseca in 4 passaggi: identificazione acquirente (soggetto che ottiene controllo sull'entità post aggregazione: soggetto che ha erogato denaro o ha emesso titoli di capitale o esprimerà organo di governo o ha promosso operazione), determinare prezzo d'acquisto (considerando cassa trasferita, se pagamento è differito bisogna attualizzare debito, FV delle attività trasferite al venditore, se pagamento è saldato con trasferimento di bene, FV delle passività assunte), data di acquisizione (data di trasferimento del controllo all'acquirente che coincide con data in cui legalmente si perfeziona operazione: alla data di acquisizione, acquirente deve riconoscere in bilancio tutte le attività e passività dell'impresa acquisita, misurate al FV, comprese passività potenziali e attività immateriali generate internamente).

21. Illustrare e fornire esempi di immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita che si possono generare in un'aggregazione di imprese **IFRS 3** e qual è loro trattamento in bilanci
22. *In riferimento al primo step di una business combination per **IFRS 3**, descrivere indicatori che potranno essere considerati per identificare quale delle parti è l'acquirente.* L'IFRS 3 tratta le aggregazioni aziendali cioè operazione o altro evento in cui acquirente acquisisce controllo di attività aziendali. Tale principio prevede metodo in 4 passaggi: identificazione acquirente, determinazione data d'acquisizione, misurazione costo d'acquisto, allocazione costo d'acquisto ad attività e passività del soggetto acquisito. Il primo step di una business combination consiste nell'identificazione dell'acquirente: acquirente è soggetto che ottiene controllo sull'entità post aggregazione (previsto da IFRS 10). Nei casi in cui non è facile determinare quale soggetto ha controllo dell'entità post aggregazione, IFRS 3 fornisce indicatori: maggiore tra FV dei partecipanti all'operazione, soggetto che ha erogato denaro per effettuare operazione, soggetto che ha emesso titoli di capitale, chi esprimerà organo di governo della nuova entità, chi ha promosso operazione. Altre situazioni idonee all'identificazione dell'acquirente sono: maggioranza diritti di voto, potere sulla maggioranza, potere di governare politiche operative e finanziarie o potere di nominare maggioranza dell'organo amministrativo.
23. *Quando un'attività non corrente o gruppo di attività va classificato come disponibile per la vendita ai sensi di **IFRS 5**? Illustrare conseguenze contabili in termini di classificazione e misurazione di tale attività.* Un'attività non corrente o gruppo di attività deve essere classificato come disponibile per la vendita quando: valore del bene o gruppo di beni è recuperato con operazione di vendita, beni sono immediatamente disponibili alla vendita nelle condizioni attuali, alta direzione è impegnata ad un piano di vendita già iniziato che non prevede modifiche e sta ricercando acquirente, vendita avviene entro 1 anno salvo eventi imprevedibili o previsti ma non dipendenti dalla volontà della direzione. Le attività non correnti disponibili per la vendita sono misurate al minore fra valore contabile e loro FV - costi di vendita e non si procede più all'ammortamento. Se si prevede che vendita avverrà in tempi non brevi, ma entro 1 anno, occorre attualizzare l'importo. Se non ricorrono più le condizioni per mantenere classificata un'attività come destinata alla vendita, la si deve misurare al minore tra costo prima della classificazione come disponibile per la vendita - ammortamenti non effettuati - valore recuperabile. Le attività in questione devono essere esposte in bilancio separatamente dalle altre attività.
24. *Definire quali sono categorie di attività finanziarie ai sensi di **IFRS 9** e illustrarne logiche di classificazione e misurazione.* Strumenti finanziari sono classificati in base a 2 elementi: business model che segue la banca, cioè logica strategica che sta dietro la detenzione di strumenti finanziari, e cash flow previsti dal contratto, cioè flussi di cassa previsti dallo strumento finanziario. Le categorie di attività finanziarie o business model sono: Hold to collect (strumenti finanziari detenuti per avere periodico flusso cedolare), Hold to collect and sell (strumenti finanziari detenuti per percepirne i flussi di cassa, ma in caso di necessità si provvede alla vendita) e Hold to sell (strumenti finanziari detenuti per essere venduti in breve tempo). Le logiche di classificazione e misurazione di tali strumenti sono 3: FVTPL (se strumento è detenuto con finalità di trading: rientrano qui hold to sell), FVTOCI (se strumento è detenuto non per finalità speculative, ma con intenzione di partecipare al rischio d'impresa come azionista: rientrano qui gli hold to collect and sell), costo ammortizzato.
25. *Illustrare definizione di controllo ai sensi di **IFRS 10**.* Per IFRS 10 il controllo è potere che impresa ha su altra impresa dove investitore è esposto e ha diritti sui ritorni variabili del suo investimento e ha abilità di influenzare tali ritorni con il suo potere sulla società in cui ha investito. IFRS 10 considera 2 tipi di controllo: controllo di diritto e di fatto: controllo di diritto si ha quando si possiede maggioranza dei diritti di voto, controllo di fatto si ha quando la capogruppo riesce ad esercitare il potere o influenza, nonostante la sua percentuale di diritti di voto sia inferiore. IFRS 10, nel determinare controllo, considera anche i diritti potenziali, che si hanno quando si ha la possibilità di entrare nella maggioranza di una società: devono essere esercitabili in ogni momento e dev'essere economicamente conveniente esercitarli. Sono esclusi i diritti protettivi, diritti con cui, chi li detiene, non ha intenzione di gestire la società, ma vuole solo cautelarsi da certi eventi (imputati nel diritto di voto solo se substantive).
26. Illustrare 3 requisiti previsti da **IFRS 10** per identificazione del controllo, specificare cosa si intende per diritti di voto potenziali e quando si devono considerare per la determinazione del controllo
27. *Illustra definizione di controllo congiunto ai sensi di **IFRS 11** con esempio. Illustra differenza tra JV e JO.* IFRS 11 parla di joint arrangements, si ha quando parti hanno controllo congiunto su altra entità tramite accordo contrattuale, in forza del quale le decisioni economiche richiedono consenso unanime. Non è necessario che le parti detengano rispettivamente il 50% delle quote, ciò che conta è la presenza dell'accordo. Il controllo congiunto è tale se le decisioni sulla gestione delle attività sottostanti richiedono il consenso unanime delle parti. Per IFRS 11 vi possono essere 2 tipi di accordi di questo tipo: JO, in cui parti hanno diritti su attività e obblighi su passività ma ognuna manterrà i propri diritti e obblighi su ciò che ha conferito (in bilancio si devono riflettere attività e passività in base ai propri diritti mantenuti sui beni) e JV, in cui parti hanno diritti sul PN perchè ciò che si è conferito è comune ad entrambe le parti (si usa il metodo dell'equity, come nel collegamento) .
28. Come deve essere stimato il prezzo in un contratto **IFRS 15**
29. *Riepilogare 5 step previsti da **IFRS 15** per contabilizzare ricavi.* L'IFRS 15, entrato in vigore nel 2018, tratta della rilevazione dei ricavi derivanti da contratti di fornitura di beni e servizi ai clienti, fissando i principi

generali validi per ogni operazione con la clientela. IFRS 15 prevede passi logici per determinare se, come e quanto è da esporre in bilancio come ricavo:

- Verifica esistenza di contratto. Un contratto è tale solo se sono rispettate condizioni: parti hanno stipulato accordo che impegna contraenti, sono identificati diritti e obblighi dei contraenti, contratto ha sostanza commerciale, è probabile che impresa incasserà quanto pattuito. Un contratto in cui vi è clausola per cui ogni contraente può recedere dal contratto senza penale, non è un contratto ai sensi dell'IFRS 15.
  - Obbligo d'esecuzione. Impresa deve individuare quali sono i suoi obblighi contrattuali, ossia quali beni e servizi dovrà trasferire al cliente: può trattarsi di beni e servizi distinti o una serie di beni o servizi che costituiscono un'unica PO.
  - Soddisfacimento obbligo contrattuale, si ha con trasferimento del bene o completamento del servizio. Il trasferimento è avvenuto quando cliente ottiene controllo del bene e da quel momento questo ha capacità di decidere l'uso del bene e ricavarne benefici. Il trasferimento del controllo può essere nel corso del tempo (over time) o in uno specifico momento (point in time).
  - Misurazione ricavo, che corrisponde al prezzo pattuito, fisso o variabile: se è variabile per la sua determinazione si usa metodo del valore atteso o del valore più probabile.
  - Allocazione prezzo ad obblighi contrattuali. Se contratto prevede più prestazioni occorre allocare il prezzo ad ogni obbligazione in funzione dei singoli prezzi dei beni, se venduti singolarmente (stand alone selling prices); se non è possibile, allocazione è effettuata con stima in riferimento ai prezzi di mercato.
30. Un'impresa di telecomunicazioni vende ad un cliente un telefono e un servizio telefonico per importo tot 100€. Descrivere come è effettuata secondo **IFRS 15** l'allocazione del prezzo alle due diverse obbligazioni contratte dall'impresa, considerando che prezzo di vendita telefono, se acquistato separatamente, è 80€ e prezzo di vendita servizio se acquistato separatamente è 40€.
31. *Indicare metodi previsti da **IFRS 15** per stimare prezzo variabile relativo ad un ricavo. Indicare se vi sono limiti al riconoscimento del ricavo in caso di componenti variabili dello stesso.* Per IFRS 15, una volta accertata l'esistenza di un contratto con cliente, individuati obblighi contrattuali dell'impresa, determinate modalità e tempi di soddisfacimento dell'obbligo contrattuale, bisognerà procedere al riconoscimento contabile del ricavo, che corrisponde al prezzo pattuito. Il prezzo corrisponde a quanto l'impresa ritiene di incassare e può essere fisso o variabile. La variabilità può essere contrattuale e dipendere da eventi futuri, quali raggiungimento di volumi d'acquisto da parte del cliente, o può essere conseguenza di prassi commerciali. IFRS 15 prevede 2 metodi per stimare prezzo variabile: metodo del valore atteso e metodo del valore più probabile. Per il metodo del valore atteso, prezzo variabile corrisponde alla somma dei possibili importi, ponderati per probabilità dei diversi accadimenti, mentre per il metodo del valore più probabile, prezzo variabile è importo che ha più probabilità di verificarsi. Nell'ambito della variabilità, va considerato anche il caso in cui i termini di pagamento includano una significativa componente finanziaria, cioè quando l'estensione dei termini di pagamento costituisce un finanziamento al cliente: prezzo della transazione va rettificato per il valore del denaro, deve essere attualizzato, salvo caso in cui la scadenza del debito è entro 1 anno. La parte variabile del prezzo non può essere acquisita a ricavo, se non vi è alta probabilità che in futuro non si dovrà stornare quanto contabilizzato, in considerazione di fattori quali esistenza di fattori esterni, poca esperienza, incertezza di lungo periodo, elevato numero di variabili.
32. *Spiegare modalità di contabilizzazione di lease dal punto di vista del locatario e locatore per **IFRS 16**.* Alla data iniziale, locatario iscrive in attivo un diritto d'uso e contropartita un debito. Il diritto d'uso è misurato al costo che corrisponde al valore attuale dei canoni dovuti + pagamenti già corrisposti prima di inizio leasing - incentivi corrisposti dal locatore + costi diretti del contratto. Il debito è misurato al valore attuale dei canoni dovuti, usando il tasso di sconto implicito nel contratto, se esiste e determinabile, altrimenti è usato il tasso marginale d'interesse del locatario. Successivamente, diritto d'uso è soggetto ad ammortamento ed eventuali riduzioni di valore, mentre il debito iniziale aumenta per effetto della maturazione di interessi, imputati a CE, e diminuisce per i pagamenti effettuati. Se si esercita opzione di rinnovo e riscatto, occorre rimisurare l'importo del debito. Queste disposizioni non possono essere adottate dal locatario in 2 casi: leasing di breve durata (<12 mesi e senza opzioni di rinnovo) e in caso di modesto valore. Il locatore deve analizzare il contratto e determinare se si tratta di leasing operativo o finanziario (si mantiene modalità IAS 17): in caso di leasing finanziario, locatore registra inizialmente credito corrispondente al valore attuale delle rate che gli saranno corrisposte che bilancerà il debito assunto verso il fornitore o pagamento già effettuato, tasso di attualizzazione è quello implicito nel contratto e successivamente locatore riconosce a CE gli interessi, se si tratta di leasing operativo, man mano che rate sono corrisposte, sono imputate a CE come ricavo.
33. *Illustrare ai sensi di **IFRS 16** cosa deve includere lease liability e in contropartita il diritto d'uso.* Il leasing viene definito come contratto che conferisce diritto di controllare l'uso di un bene identificabile per un certo periodo di tempo in cambio di un corrispettivo, a scadenze prefissate. Si tratta di un contratto che dà all'utilizzatore un diritto d'uso. Alla data iniziale locatario deve iscrivere debito, misurato al valore attuale dei canoni dovuti, usando il tasso di sconto implicito nel contratto; se non è facilmente determinabile, si usa il tasso marginale di interesse del locatario. Il debito da attualizzare corrisponde alla somma di tutte le rate fisse, rate variabili, eventuale pagamento residuale a fine leasing, prezzo di esercizio di un'opzione per estensione del contratto ed eventuale penale per risoluzione anticipata. Tale debito sarà incrementato per effetto della maturazione di interessi e diminuito dei pagamenti effettuati. In certi casi occorre rimisurare l'importo del debito se si esercita un'opzione di rinnovo o riscatto non incluse nella misurazione iniziale. In

contropartita al debito, locatario iscrive in attivo un diritto d'uso, misurato al costo, corrispondente al valore attuale dei canoni dovuti + eventuali pagamenti già corrisposti prima di inizio leasing - eventuali incentivi corrisposti dal locatore + costi diretti del contratto. Tale diritto d'uso è soggetto ad ammortamento in funzione della vita utile del bene, se a fine contratto la proprietà è trasferita al locatario; sarà soggetto ad eventuali riduzioni di valore. Il locatario può non applicare IFRS 16 in 2 situazioni: leasing di breve durata, <12 mesi e privi di opzioni di rinnovo, o beni di modesto valore

34. 3 esempi di voci che vanno contabilizzate a OCI dicendo se in futuro saranno riversate a CE. È possibile identificare 3 macro-classi di casistiche.
- Duplice criterio del costo: può capitare che un principio preveda di valutare un elemento al costo, prescrivendo di calcolare anche il FV, quale indicatore della futura potenziale produzione di cassa. In questo caso, mentre costo va a CE, la relativa misurazione al FV è riportata in OCI.
  - Voci sospese: quando si consolida una controllata estera, che redige bilancio in valuta straniera, bisogna convertire SP ai cambi di fine anno e CE ai cambi medi dell'esercizio. La differenza tra utile derivante dal CE e da SP fluisce in OCI: è una voce di potenziale riciclo quando la controllata sarà venduta.
  - Surplus da valutazione: investimenti a capitale fisso possono essere indicati al costo al netto dell'ammortamento o con il metodo della rivalutazione periodica al FV. Il surplus derivante dall'utilizzo di questa tecnica non è imputato a CE, ma a OCI ed è una voce non riciclabile.
35. Si definisca come vanno valutate attività e passività finanziarie
36. Come vanno valutate le attività finanziarie relative a strumenti di credito
37. Come vanno valutate le attività finanziarie relative a strumenti azionari
38. Si spieghi come identificare PO
39. *Indicare quali imprese in Italia sono obbligate a redigere i bilanci con IFRS e quali imprese ne hanno la facoltà ma non obbligo.* Le società europee quotate sono obbligate a redigere i consolidati in osservanza dei principi internazionali. Con il d.lgs 38/2005 l'obbligo di redigere i consolidati in conformità agli IFRS è esteso alle società con strumenti finanziari diffusi fra il pubblico e alle banche e enti finanziari vigilati. Gli stessi soggetti e società con strumenti finanziari quotati sono obbligati anche alla redazione del bilancio d'esercizio in conformità ad IFRS. Riguardo ai bilanci individuali, sono obbligate all'uso dei principi internazionali, dal 2006, tutte le società già tenute alla redazione dei consolidati IFRS. La redazione del consolidato e del bilancio d'esercizio in osservanza dei principi internazionali è consentita, ma non obbligata, alle controllate e collegate, incluse nei consolidati di un'impresa tenuta alla redazione del consolidato IFRS. Tutte le altre imprese possono usare gli IFRS a decorrere da una data indicata dal ministero dell'economia e giustizia. Le società di minori dimensioni, non sono legittimate a redigere il loro bilancio secondo i principi internazionali. Lo stesso decreto sancisce che la scelta di passaggio agli IFRS è irrevocabile per evitare che l'impresa possa cambiare le regole di bilancio tra esercizi.
40. Spiegare a quale aliquota d'imposta di contabilizzano imposte differite attive e passive, quando la contropartita è a CE, quando a OCI e quando a PN e come contabilizzare cambio di aliquota
41. Si suppone che un'impresa abbia ridotto per impairment test il valore di impianti e avviamento di una CGU e che dopo 2 esercizi il nuovo test di impairment indichi che la svalutazione precedente è recuperata. Illustrare come si deve procedere al ripristino della situazione pregressa.