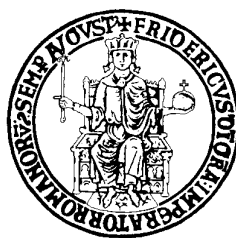


UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI NAPOLI FEDERICO II



XXIX CICLO DOTTORATO IN MANAGEMENT

Dipartimento di Economia, Management e Istituzioni

TESI DI DOTTORATO IN MANAGEMENT

**LA RIFORMA DEL LEASE ACCOUNTING OPERATA DALLO IASB E I
SUOI POSSIBILI EFFETTI SULLE IMPRESE ITALIANE IAS/IFRS
ADOPTER ATTRAVERSO UN'INDAGINE EMPIRICA**

Coordinatrice

Ch.ma Prof.ssa Cristina Mele

Candidato

Valerio Rapone

Tutor

Ch.mo Prof. Roberto Maglio

Anno Accademico 2016 – 2017

*A mio padre
e alla mia famiglia*

Indice

Introduzione	5
Capitolo primo	
Il processo di riforma della normativa contabile del leasing nella prassi internazionale e il confronto con la normativa nazionale	
1.1 Origine e sviluppo dell'operazione.....	8
1.1.1 <i>La necessità informativa del leasing nel bilancio</i>	14
1.2 I principali filoni dottrinali in tema di <i>lease accounting</i>	16
1.2.1 <i>Il risk and rewards approach</i>	17
1.2.2 <i>La property right view</i>	19
1.2.3 <i>Il firm commitment approach: un'evoluzione della property right view</i>	24
1.3 Impostazione del problema della rilevazione contabile del leasing in bilancio.....	27
1.4 <i>Lo Statement of Financial Accounting Standards 13</i>	32
1.4.1 <i>La contabilizzazione del leasing per il locatario</i>	34
1.4.2 <i>La contabilizzazione del leasing per il locatore</i>	36
1.4.3 <i>Il Leveraged Lease</i>	37
1.5 Il modello contabile dello IAS 17 e le sue principali criticità.....	38
1.5.1 <i>La classificazione dei contratti di leasing</i>	40
1.5.2 <i>La rilevazione del leasing nel bilancio del locatario</i>	43
1.5.3 <i>La rilevazione del leasing nel bilancio del locatore</i>	46
1.5.4 <i>Analisi degli aspetti critici della normativa contabile</i>	48
1.6 Il progetto di riforma congiunto IASB e FASB.....	51
1.6.1 <i>Il Discussion Paper DP/2009/1 Leases: Preliminary Views</i>	54
1.6.2 <i>L'Exposure Draft ED/2010/9 Leases</i>	57
1.6.2 <i>Il Revised Exposure Draft del 2013</i>	62
1.7 <i>Le disposizioni normative previste dall'ordinamento italiano</i>	67
1.7.1 <i>Il metodo patrimoniale</i>	71
1.7.2 <i>Il metodo finanziario</i>	74
1.7.3 <i>I riflessi nel bilancio</i>	75
Capitolo secondo	
Il nuovo principio contabile IFRS 16 - Leases	
2.1 Aspetti generali.....	78
2.2 Ambito di applicazione e casi di esenzione.....	81
2.3 L'identificazione del contratto.....	84
2.3.1 <i>La separazione delle componenti</i>	88
2.3.2 <i>La durata del contratto</i>	90

2.4	La disciplina contabile del locatario.....	91
2.4.1	<i>Rilevazione iniziale</i>	93
2.4.2	<i>Valutazione successiva</i>	96
2.4.3	<i>Modifiche al contratto</i>	98
2.4.4	<i>Rappresentazione in bilancio</i>	99
2.4.5	<i>La disclosure</i>	100
2.5	La disciplina contabile del locatore.....	103
2.5.1	<i>La classificazione dei contratti di leasing</i>	104
2.5.2	<i>Il leasing finanziario</i>	106
2.5.3	<i>Il leasing operativo</i>	109
2.6	Il sale and leaseback.....	113
2.7	Disposizioni transitorie.....	115
2.8	Il processo di <i>endorsment</i>	117

Capitolo terzo

L'impatto dell'IFRS 16 sulle imprese italiane IAS/IFRS adopter: un'indagine critica sui profili evolutivi dell'informativa di bilancio

3.1	L'implementazione del principio.....	122
3.2	Il modello di riferimento.....	127
3.2.1	<i>La stima dell'unrecorded liability</i>	129
3.2.2	<i>La stima dell'unrecorded asset</i>	130
3.2.3	<i>L'effetto sul reddito d'esercizio</i>	132
3.3	I principali effetti attesi sui prospetti di bilancio.....	133
3.3.1	<i>Effetti attesi sul financial statement</i>	133
3.3.2	<i>Effetti attesi sull'income statement</i>	135
3.3.3	<i>Effetti attesi sul rendiconto finanziario</i>	137
3.3.4	<i>Effetti attesi sui principali ratios di bilancio</i>	138
3.3.5	<i>Effetti attesi sul bilancio del locatore</i>	140
3.4	L'elaborazione del campione.....	142
3.5	L'analisi degli effetti potenziali sugli indici di bilancio.....	144
3.5.1	<i>Le statistiche sugli indici pre capitalizzazione</i>	151
3.5.2	<i>Le statistiche sugli indici post capitalizzazione</i>	155
3.6	I risultati ottenuti.....	159
3.7	Il finanziamento a medio e lungo termine in Italia: sviluppi futuri.....	163
	Conclusioni, limiti e implicazioni future	164
	Riferimenti bibliografici	168

INTRODUZIONE

Il contratto di *leasing*, nelle sue differenti tipologie, ha assunto nella letteratura economica internazionale un'importanza non trascurabile, a testimonianza del grande interesse sulle interpretazioni del fenomeno nel corso del tempo.

Sotto il profilo ragionieristico e, in particolare, della sua rappresentazione contabile, lo strumento del leasing ha sin dall'inizio presentato difficoltà assolutamente tipiche, legate a una struttura che l'ha resa il più classico esempio di operazione aziendale d'applicazione, ovvero di disapplicazione, di quello che negli anni si è progressivamente affermato come il "principio della prevalenza della sostanza economica sulla forma giuridica".

Il *leasing*, per unanime condivisione della letteratura, rientra nella categoria degli *executory contract*, in altre parole quegli accordi che lo *standard setter* internazionale definisce come: «quei contratti in cui entrambi i contraenti non abbiano adempiuto la reciproca prestazione, ovvero, debbano ancora adempiervi in egual modo».

Tradizionalmente, la prassi contabile ha considerato la sottoscrizione di un *executory contract* come condizione non sufficiente a permettere la rilevazione di un *asset* in bilancio, sicché i principi e le regole contabili, in più circostanze, hanno prediletto una limitata esposizione delle notizie nel bilancio ufficiale.

D'altra parte, l'individuazione delle condizioni minime per la "*recognition*" di un *asset* in bilancio è un tema che è stato in costante evoluzione negli ultimi decenni così, se sotto la prospettiva economica e giuridica è innegabile che chi sottoscriva un contratto di *leasing* assuma diritti e obblighi, il modo in cui questi saranno rappresentati in bilancio dipende innanzitutto dai requisiti minimi che la prassi condivide essere necessari per la rilevazione di un *asset* in bilancio.

Ciò che desta particolare attenzione, è la cosiddetta *faithful representation* dell'operazione, in modo da assicurare al lettore del bilancio una ragionevole conoscenza delle dinamiche aziendali e un quadro informativo attendibile e rilevante. Questo significa fornire un'informazione scevra da errori rilevanti e pregiudizi, capace di una neutra, completa e fedele esposizione dei fatti che possa incidere sui processi decisionali. A ciò si aggiungono necessarie caratteristiche di comprensibilità, che si riferisce sia all'aspetto intrinseco, che riguarda i processi di valutazione, sia all'aspetto estrinseco, attinenti le informazioni riportate; di rilevanza, la quale stabilisce il limite oltre il quale l'informazione può dirsi utile. E infine, di comparabilità, che sottende la capacità di confronto dell'informazione stessa nel tempo e nello spazio tra differenti realtà aziendali.

A tal fine, la recente pubblicazione dello standard IFRS 16 - *Leases* da parte dello IASB (*International Accounting Standard Board*) nel gennaio del 2016, culmina il complesso percorso decennale, congiuntamente con il FASB (*Financial Accounting Standard Board*), di revisione e aggiornamento delle norme contabili del leasing, ritenute ormai obsolete.

Obiettivo principale del progetto è stato contrastare il fenomeno delle cosiddette linee di confine relative i contratti di *leasing* fuori bilancio e mitigare la vulnerabilità delle regole in questo momento in vigore, che hanno consentito un reiterato ed espressivo ricorso a qualificazioni strumentalizzate, con il risultato di falsare la corretta percezione da parte del lettore del bilancio della reale situazione finanziaria dell'azienda e intaccare la conformità e rilevanza stessa delle informazioni.

Dopo più di trent'anni, infatti, l'organismo internazionale ha sostituito le disposizioni attuali, considerate non più idonee alla corretta e fedele rappresentazione in bilancio della sostanza economica dell'operazione, con un insieme di criteri ritenuti maggiormente in linea con il processo di evoluzione del *conceptual framework*. Ciò al fine di migliorare la qualità informativa dell'operazione e garantire una più ampia trasparenza sull'indebitamento e sui beni che le aziende impiegano nella propria operatività, e sui rischi cui si espongono attraverso la stipulazione dei contratti di leasing.

Infatti, il nuovo IFRS 16, fondato sul cosiddetto "*right of use approach*", consente di superare queste difficoltà, uniformando il trattamento contabile per il soggetto locatario, indipendentemente dalla tipologia del contratto, e imponendo a esso la patrimonializzazione dell'operazione, dovendo quest'ultimo rilevare il diritto d'uso del bene fra le attività e il debito per *leasing* nelle passività.

Il nuovo standard, che sarà obbligatorio dall'1 gennaio 2019, salvo una concessione anticipata in caso di utilizzo dell'IFRS 15, è in questo periodo soggetto alla fase di *endorsement* da parte dell'Unione Europea. Nel vecchio continente, infatti, i principi contabili internazionali hanno efficacia diretta e immediata dal momento della loro omologazione da parte delle istituzioni europee di riferimento. Pertanto, ci si trova dinanzi ad un momento di transizione, che può avere tempi non rapidi, risentendo spesso d'influenze politiche piuttosto che di problematiche di natura tecnica.

Da tali brevi considerazioni nasce il presente lavoro di ricerca, con l'obiettivo di analizzare dettagliatamente il passaggio al nuovo modello di contabilizzazione dell'operazione di leasing, che non sarà di certo neutrale rispetto alla quantificazione e qualificazione della performance aziendale. Lo scopo è indagare, attraverso un'analisi

empirica di simulazione sulle società quotate italiane, gli effetti dell'implementazione delle nuove regole su determinati indici di bilancio.

Il presente lavoro è composto di tre capitoli.

Il primo capitolo, partendo dalle origini dell'operazione e definizioni del contratto, analizza l'evoluzione della disciplina, soffermandosi dapprima sui principali filoni scientifici che hanno influenzato l'orientamento degli *standard setter* internazionali e poi sulle varie norme succedutesi nel tempo.

Dalle prime proposte di disciplina contabile, lo studio si focalizza sui principi che nel tempo hanno rappresentato un modello di riferimento: in altre parole, lo SFAS 13 e lo IAS 17. Di tali *standards*, si offre una versione critica, risaltando le motivazioni che hanno condotto i due organismi contabili a un ripensamento del modello di rilevazione e intraprendere un progetto comune di riforma della disciplina. La parte finale del capitolo è dedicata all'esame del trattamento contabile dello strumento in base alla normativa prevista dall'ordinamento italiano.

Il secondo capitolo, tratta l'*International Financial Reporting Standard 16*, analizzandone le motivazioni e la formalizzazione analitica nelle varie fasi di *recognition*, *measurement*, e *disclosure*. Particolare enfasi è posta sull'identificazione del contratto e sulle principali novità riguardo ai modelli di contabilizzazione per i soggetti del contratto. Il capitolo termina con l'inquadramento temporale del principio nel processo di *endorsement* da parte degli organismi di riferimento.

Il terzo capitolo presenta l'indagine empirica di simulazione condotta sul mercato borsistico italiano. L'obiettivo è verificare gli effetti potenziali su determinati indicatori di bilancio, derivanti dall'applicazione delle nuove regole di contabilizzazione del *leasing*. Per compiere tale studio, è stato applicato al campione di riferimento il modello della *constructive capitalization*, elaborato da Imhoff, Wright & Lipe, che ha consentito di ricalcolare gli indici, in considerazione della patrimonializzazione degli impegni futuri per *leasing* operativi fuori bilancio. L'analisi comparativa, riportando i valori degli indicatori pre e post capitalizzazione, ha quindi permesso di evidenziare l'impatto del cambiamento.

Il lavoro termina con un esame critico sugli sviluppi futuri delle fonti di finanziamento di medio lungo termine del tessuto industriale italiano, in virtù del differente posizionamento del *leasing* nell'attuale contesto storico.

CAPITOLO I

IL PROCESSO DI RIFORMA DELLA NORMATIVA CONTABILE DEL LEASING NELLA PRASSI INTERNAZIONALE E IL CONFRONTO CON LA NORMATIVA NAZIONALE

Sommario: 1.1. Origine e sviluppo dell'operazione 1.2 I principali filoni dottrinali in tema di lease accounting 1.3 Impostazione del problema della rilevazione contabile del leasing in bilancio 1.4 Lo Statement of Financial Accounting Standards 13 1.5 Il modello contabile dello IAS 17 e le sue principali criticità 1.6 Il progetto di riforma congiunto IASB e FASB 1.7 Le disposizioni normative previste dall'ordinamento italiano

1.1 Origine e sviluppo dell'operazione

Il termine *leasing* è un sostantivo verbale che deriva dal verbo inglese *to lease* e sebbene la sua traduzione letterale significhi affittare, può considerarsi un neologismo assunto in particolare significato tecnico¹. Trattasi di una tecnica di finanziamento che suscita una serie di complessi problemi in numerosi settori dell'economia generale, della statistica economica e più direttamente nel campo dell'economia aziendale², il cui tema centrale è il problema ragionieristico della rilevazione e corretta rappresentazione nel bilancio.

¹ Secondo il Webster il verbo *to lease* quando è usato in senso transitivo significa “*to grant or convey to another by lease; to let, demise*”, mentre, come sostantivo il termine viene definito: “*A contract by which one conveys lands, tenements or hereditaments for life, for a term of years or at will, or for any less interest than that of the lessor, usually for a specified rent or compensation*”. Il Castellino traduce il termine inglese con la parola locazione, ma sente il desiderio di precisarne il significato ripetendo l'espressione originale fra parentesi. In effetti, le caratteristiche di un contratto di leasing sono tali da non rendere l'operazione assimilabile né dal punto di vista economico né dal punto di vista giuridico, al significato proprio del termine italiano “locazione”. E. Viganò, L'iscrizione del *leasing* nei conti e nei bilanci di impresa, 1969.

² Una dettagliata analisi è fornita da M. De Nicola, dalla quale si possono evincere i principali contributi della dottrina economico-aziendale: M. Bonacchi, M. Ferrari, Il leasing finanziario. Profili contabili, fiscali e gestionali, II ed., Ipsoa, Milano, 2007; M. Bonacchi, A. Cioni, Alla ricerca della rappresentazione veritiera e corretta per il leasing finanziario nel bilancio del locatore, Quaderni Monografici Rirea, n. 16, Roma, 2003; M. Bonacchi, M. Ferrari, «La contabilizzazione del leasing tra quadro fedele e convenienza fiscale», in Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale, Luglio–Agosto 2001; A. Carretta, G. De Laurentis (a cura di), Manuale del leasing, Egea, Milano, 1998; M. Cattaneo, «Leasing, analisi finanziaria e disciplina in bilancio di canoni di leasing», in Le Società, 1990; M. Cattaneo, P. Golia, P. Manzonetto, Il bilancio degli enti creditizi, Edibank, Milano, 1993; M. Cattaneo, «La dinamica delle strutture d'impresa e le operazioni di leasing», in Banche e Banchieri, n. 10, 1979; E. Cavalieri (a cura di), Il bilancio di esercizio degli enti creditizi, Utet, Torino, 1993; F. Donati, Le modalità di contabilizzazione del leasing in Italia: la prassi consolidata e le nuove proposte, in AA.VV., La contabilizzazione delle operazioni di leasing, Giuffrè, Milano, 1983; G. Galimberti, I problemi attuali del leasing in Italia, in AA.VV., La contabilizzazione delle operazioni di leasing, Giuffrè, Milano, 1983; A. Galesio, G. Ossola, Il controllo di gestione nelle aziende di leasing e di credito al consumo, Giuffrè Editore, Milano, 1990; F. M. Giuliani, Il leasing nel bilancio, Quaderni di Giurisprudenza Commerciale, Giuffrè, Milano, 1996; A. Guerrini, Operazioni di leasing, in P. Andrei (a cura di), L'adozione degli IAS/IFRS in Italia: impatti contabili e profili gestionali, Giappichelli, Torino, 2006; Id., I beni in leasing, in M. Allegrini (a cura di), L'adozione degli IAS/IFRS in Italia: impatti sostanziali e formali sul bilancio. Operazioni di leasing e fondi per rischi e oneri, Giappichelli, Torino, 2007; A. Lanfranchi, Il bilancio delle società di leasing, in M. Confalonieri, P. Golia (a cura di), Il bilancio degli enti finanziari, Edibank, Milano, 1995; G. Ossola, Il bilancio delle società di leasing e le direttive CEE, Giappichelli, Torino, 1994; M. Pizzo (a cura di), Leasing: *recognition* e rappresentazione in bilancio. Profili evolutivi, Giappichelli, Torino, 2007; R. Ruozi, A. Carretta (a cura di), Manuale del leasing, Giuffrè, Milano, 1984; V. Salafia, «Imputazione in bilancio dei canoni di leasing», in Le Società, 1990; S. Santucci, L'iscrizione dei beni in leasing nel bilancio dell'utilizzatore, Università degli Studi di Pavia, Facoltà di Economia, Dipartimento di Ricerche Aziendali, Serie Working Paper Anno 9, Quaderno n. 3, aprile 2001; U. Sòstero, C. Marcon, «Le operazioni di compravendita e retrolocazione: profili contabili», in Rivista dei Dottori Commercialisti, n. 4, 2007; C. Sottoriva, La rappresentazione nel bilancio di esercizio e nel

Le origini storiche del *leasing* risalgono al terzo millennio a.C. in Babilonia, durante il Codice di Hammurabi, e in Egitto, dove gli archeologi hanno ritrovato tra gli antichi reperti, una raffigurazione di un accordo in cui un proprietario terriero avrebbe concesso in locazione, a un *muskerme* (piccolo uomo), un terreno con tutte le attrezzature, schiavi e armamenti in corrispettivo del pagamento di canoni periodici, per un periodo pari a sette inondazioni del Nilo³.

Altri studiosi hanno individuato anche un diffuso utilizzo del *leasing* in Mesopotamia e Grecia, e forme simili si ritrovano durante l'età Giustiniana e nei mercanti veneziani nel quattordicesimo secolo⁴.

Come vera e propria fonte di finanziamento, le prime operazioni documentate di *leasing* furono stipulate nel diciassettesimo secolo negli Stati Uniti, come strumento per finanziare l'acquisto di carri e cavalli da traino.

Nel secolo successivo, con l'avvento della rivoluzione industriale, l'operazione si affermò come tecnica di finanziamento per l'acquisto di fattori produttivi, trovando largo impiego nell'ambito ferroviario e mostrandosi un ottimo strumento per l'acquisto tanto del materiale rotabile quanto per raccogliere la provvista necessaria a costruire e ampliare la rete⁵. Ciò in quanto, tali investimenti, essendo classificati come troppo rischiosi, non furono supportati dalle banche e da qui si avvertì la necessità di mezzi alternativi di finanziamento, che comportarono, la successiva creazione dell'attuale *leasing* strumentale (il c.d. *equipment leasing*⁶).

È solo verso la fine del diciannovesimo secolo che, per iniziativa della *Bell Telephone Company*, si affermarono le prime operazioni di *leasing* su vasta scala, in settori industriali distinti da quello ferroviario, consentendo agli operatori del settore di

“bilancio finanziario” del contratto di leasing di tipo finanziario, Quaderni Monografici Rirea, n. 22, 2003; L. Staffico, «Rilevazione delle operazioni di “leasing” e misura del reddito e del capitale», in Rivista dei dottori commercialisti, n.1, 1984. M. De Nicola, La rappresentazione delle operazioni di *leasing* in bilancio, 2008.

³ J. Taylor, *Selling leasing in a tough economy*, 2003

⁴ F. Batella, *Il leasing in Italia: una storia significativa*, 2013

⁵ Si riporta un passaggio della Canadian Lease Association: “*Investors provided financing for locomotives and railcars through equipment trusts. Banks or trust companies set up and administered these trusts, issuing an equipment trust certificate. The certificate represented the right of the holder to receive a return of principal and interest on their invested funds. The trust administrator would pay the manufacturer for the equipment and then sell these trust certificates to investors. The administrator collected the rentals from the railroad company, which covered the cost of the equipment and the interest; the most common form of the trust certificate provided for the transfer of ownership of the equipment to the railroad company at the end of the term. The most well known of these railroad finance plans was the Philadelphia Plan and it is considered to be the precursor of today's conditional sales contract and money-over-money lease*”

⁶ Kuenhold, R. C. Look before you lease industrial equipment. *N.A.A. Bulletin* (September): 19-24, 1957; Bauer, W. C. Leasing equipment, Advantageous to whom? *N.A.A. Bulletin* (March): 44-46, 1961; Elliott, G. S. Leasing of capital equipment. *Management Accounting* (December): 39-42, 1975

noleggiare le attrezzature necessarie⁷. Fu così che, al *leasing* tradizionale, si affiancarono nuove forme tecniche tra cui, nei primi anni del ventesimo secolo, il *vendor leasing*⁸, che consentì alle società produttrici di sviluppare strategie di fidelizzazione della clientela e monopolizzazione delle forniture.

Dopo un periodo di stallo, causa la Grande Depressione, è solo all'indomani della seconda guerra mondiale, intorno agli anni cinquanta, soprattutto grazie al *Cost Plus Contract*⁹ che il *leasing* riacquisì importanza.

Si dovrà attendere gli anni sessanta, grazie ad una serie di eventi favorevoli, per la definitiva consacrazione dello strumento. Infatti, sotto la stimolo dell'incremento della domanda di beni di consumo, della volontà del governo americano di promuovere la formazione di uno stabile reparto industriale, attraverso l'emanazione dell'*Internal Revenue Code* avvenuta nel 1954 da parte dell'IFS (*Internal Revenue Service*), con il quale fu concesso ai locatori di dedurre le spese ordinarie e usufruire di un ammortamento accelerato, il *leasing* si propagò come strumento di finanziamento a breve termine e si diffuse enormemente anche tra le aziende di più piccola e media dimensione.

È proprio in questi anni, esattamente nel 1962, che nacque la prima associazione nazionale di categoria, l'*American Association of Equipment Lessors (A.A.E.L)*, il cui obiettivo fu la promozione e il monitoraggio delle leggi e regolamenti, federali e statali, che comportassero effetti sul *leasing*. A ciò si aggiunse l'autorizzazione concessa alle banche dall'*Office of the Comptroller of the Currency*" (*OCC*)¹⁰ di esercitare tale contratto, a sostegno del forte impegno politico in favore del sistema economico americano.

Anche in Italia, gli anni sessanta furono l'inizio di una crescita rapida dello strumento. Dal 1963, data di costituzione della prima società di *leasing*¹¹ e 1965, anno in cui il mercato poté concretamente usufruire dello strumento¹², in soli quindici anni, si verificò uno sviluppo eccezionale d'investimenti realizzati con operazioni di "locazione finanziaria", il

⁷ Così recita: V. R. Steffo, *The Telephone: Great Inventions*, Marshall Cavendish, 01 set 2005: "But the Bell company did not sell telephones. Instead, it leased the machines for an annual fee, with an additional fee for running a line between two machines. The initial cost of a year's lease of two telephones "for social purposes" was twenty dollars. Phones leased for "Business purposes" cost two ice much". In pratica, la compagnia decise di non vendere i primi telefoni ad uso pubblico, ma di offrirli in leasing ai propri clienti, il cui canone annuo richiesto era di 20 dollari per due dispositivi per i "social purposes", mentre era il doppio per i "business purposes"

⁸ Il *vendor leasing* (o leasing di vendita) è un finanziamento (sotto forma di leasing) offerto dai fornitori ai propri clienti per l'acquisto della propria merce

⁹ Si tratta di un contratto mediante il quale il contraente è rimborsato delle spese sostenute e al quale è garantito una percentuale dei costi come profitto

¹⁰ Ufficio del Dipartimento americano del Tesoro, creato dal National Currency Act del 25 febbraio 1863, con l'obiettivo di vigilare il sistema bancario nazionale

¹¹ Si tratta della Locatrice S.p.a. anche se essa non fu la prima in assoluto, dato che venne preceduta da una breve esperienza della filiale di una società statunitense, la AIL". Lo si può evincere dalle dichiarazioni di Aldo Cavallini. Cfr. F. Batella *il leasing* in Italia: una storia significativa,

¹²E' solo nel 1965, che grazie alla Locat S.p.A., si crea una società rivolta al mercato secondario

cui valore passò dai 2 miliardi di lire del 1966 ai circa 1.200 miliardi di lire nel 1980, a dimostrazione di un'ampia condivisione da parte del tessuto imprenditoriale.

Il volano di un tale successo è da allocare in parte all'accresciuta esigenza delle imprese di piccola e media dimensione di nuove tecniche di finanziamento e dall'altra, alla necessità degli imprenditori di essere all'avanguardia sia con le nuove tecnologie che con impianti tecnico-produttivi maggiormente consolidati.

Nel corso degli anni settanta, però, lo sviluppo del *leasing* si arrestò nuovamente in seguito al grave deficit del bilancio statunitense che portò all'introduzione dell'*Asset Depreciation Range*. Tale legge contemplava centinaia di categorie di attività, delle quali fu specificato un determinato intervallo temporale in cui il locatore poteva identificare la vita utile dell'*asset*. Ciò in netto contrasto rispetto alla normativa precedente, in cui il locatore vantava piena discrezionalità nello stabilire la vita utile degli *assets*.

In questi anni emerse un'altra tipologia contrattuale, il c.d. *Leveraged Leasing*¹³ e l'IRS, in virtù della necessaria riforma richiesta al codice del '54, emanò nel 1975 il "*Revenue Procedure 75-21*"¹⁴, il quale stabilì cinque condizioni per usufruire dei vantaggi fiscali in caso fossero effettuate operazioni di tale genere.

Mentre l'IRS focalizzò l'attenzione sugli aspetti fiscali del contratto, la "*Securities Exchange Commission*" (o SEC), ente statunitense preposto alla vigilanza della borsa valori, si occupò di risolvere le principali divergenze operative di rilevazione nei documenti contabili. L'obiettivo perseguito fu la "standardizzazione" delle procedure contabili di rilevazione per entrambe le parti contraenti, per consentire agli utilizzatori del bilancio un'efficace comparabilità valutativa.

Tuttavia, le manifeste difficoltà di non metodicità e incompletezza, unite ai benefici di carattere finanziario, relativi all'assenza del debito di *leasing* nelle passività del conduttore, alteravano la reale percezione degli investitori nelle scelte d'investimento. Ciò sollevò l'intervento del FASB, che nel 1976 pubblicò il *financial standard* 13 intitolato

¹³ Per *leveraged leasing* si fa riferimento a una variabile semplicemente finanziaria del contratto di *leasing*. Il concedente provvede ad operare dal fornitore l'acquisto del bene soltanto in parte facendo ricorso a liquidità che gli appartengono. Per altra parte, solitamente maggiore, questi ricorre infatti al credito esterno, usualmente procurato per il tramite di istituti bancari. Il senso dell'operazione è quello di poter ampliare anche notevolmente la propria capacità di impresa, concludendo un numero maggiore di contratti in relazione a quanto consentito dalla consistenza del proprio patrimonio. Si veda anche, Brief, R. P. and J. Owen. Accounting for leveraged leases: A comment. *Journal of Accounting Research* (Autumn): 411-41, 1978; Ryan, R. J. Jr. Leveraged leasing. *Management Accounting* (April): 45-46, 1977.

¹⁴ Le condizioni enunciate dal "*Revenue Procedure 75 - 21*" furono le seguenti: 1) Il locatore deve coprire almeno il 20% del rischio di investimento durante l'intera durata del contratto di *leasing*; 2) Il contratto di *leasing* deve prevedere il rinnovo o la possibilità di estendere il periodo del contratto, ad un valore pari al "*fair market value*"; 3) Il locatario non può acquistare il bene in *leasing* ad un valore inferiore al "*fair market value*"; 4) Il locatario non deve provvedere ad nessun costo per il bene; 5) Il locatore deve prevedere un profitto, a parte da quello derivante dal beneficio fiscale dell'operazione.

“*Accounting for leases*”, cercando di risolvere le principali incertezze operative diffuse nella prassi¹⁵.

Lo standard statunitense definì il *leasing*: “*an agreement conveying the right to use property, plant, or equipment (land and/or depreciable assets) usually for a stated period of time*”¹⁶.

Nonostante l'importanza di tale intervento, i principali provvedimenti normativi si realizzarono negli anni ottanta, con la pubblicazione di una serie di norme tra cui il *Fas 91*, che spinse le società di leasing a moderare gli *initial direct costs*, i quali andavano specificati nel momento di sottoscrizione del contratto; il *Fas 94* che esortò le società a consolidare le loro attività di leasing con le rispettive controllanti; il *Fas 95* che sollecitò le società di leasing a redigere il “*cash flow statements*” invece del “*source and use of found statement*”; e infine il *Fas 96* che revisionò le metodologie di calcolo delle imposte. In questo periodo, leggi come “l’*Economic Recovery and Tax Act*” del 1981 (ERTA), la “*Tax Reform Act*” del 1986 (TRA) e la “*Competitive Bank Equality Act*” del 1987 (CEBA), che consentiva agli istituti bancari di riservare il dieci per cento delle proprie attività ad operazioni di *leasing* operativo, portarono gli istituti di credito a tralasciare il *leasing* strumentale, in favore di quello operativo, e alla creazione di società finanziarie indipendenti, specializzate in contratti di *leasing* di entrambe le tipologie, coprendo investimenti ad alto rischio non accettati dalle banche tradizionali¹⁷.

Nello scenario internazionale, invece, il *leasing* apparve per la prima volta nell’*Exposure Draft 19* intitolato: “*Accounting for leases*”¹⁸, emanato dell’allora IASC¹⁹ nell’Ottobre del 1980. Il documento adottò quella che fu la visione statunitense del problema e il *leasing* fu definito come: “un contratto per mezzo del quale il locatore trasferisce al locatario, in cambio di un pagamento o di una serie di pagamenti, il diritto all’utilizzo di un bene per un periodo stabilito”.

¹⁵ Grant, E. B. and R. C. Witt. A look at leveraged leases under FAS no. 13. *Management Accounting* (February): 49-52, 1979.

¹⁶ La traduzione in lingua italiana è la seguente: “un accordo volto a trasferire (di solito per un dato intervallo temporale) il diritto d’uso d’immobili, impianti, macchinari, terreni e beni ammortizzabili

¹⁷ El-Gazzar, S., S. Lilien and V. Pastena. Accounting for leases by lessees. *Journal of Accounting and Economics* (October): 217-237, 1986.

¹⁸ Wilkins, T. and I. Zimmer. The effects of alternative methods of accounting for leases - An experimental study. *Abacus* 19(1): 64-75, 1983;

¹⁹ L’*International Accounting Standards Committee* (IASC) nel 2000 ha deciso di decadere e di essere sostituito, per l’emissione di principi contabili internazionali dall’ “*International Accounting Standards Board* (IASB). Contestualmente, i principi contabili internazionali emanati dallo IASC sono stati ridenominati *International Financial Reporting Standards* (IFRS). Per approfondire i motivi del riassetto organizzativo si veda Stephen A. Zeff, *The Evolution of the IASC into the IASB, and the Challenges it Faces*. *The Accounting Review*: May 2012, Vol. 87, No. 3, pp. 807-837.

In Italia, invece, il *leasing* fu introdotto per la prima volta con la denominazione di “locazione finanziaria”²⁰ nel 1968 e il suo sviluppo storico si può classificare in tre tappe: la prima, dal 1968 al 1972, fu contraddistinta da uno sviluppo moderato, in cui l’obiettivo delle società di *leasing* fu espandere in maniera capillare la tecnica tra gli *users* del mercato e perfezionare le procedure operative. Nella seconda tappa, dal 1972 al 1976, si diffusero nuove realtà imprenditoriali del settore, giungendo quasi a trenta unità, alcune delle quali con campi di azione molto specifici. Inoltre, in questo periodo si cercò di dare una definizione normativa dello strumento, con alcune proposte di legge. Nella terza tappa, dal 1976 al 1980, la “locazione finanziaria” raggiunse un pieno grado di maturità e attestandosi al terzo posto in Europa, assunse un ruolo di prim’ordine come veicolo di finanziamento dei complessi industriali del Paese²¹.

Nonostante la sua funzione rilevante all’interno del sistema economico nazionale, nessuna legge disciplinava tale tipologia contrattuale. Fu così che Assilea²², emanò un Codice di Comportamento stabilendo linee guida, principi, tipologie contrattuali e finalità commerciali.

Gli anni ’90, in virtù dei gravi dissesti finanziari, rappresentarono un periodo di forte crisi. Ciò portò alla chiusura di molte società e al riassetto organizzativo del settore, che si concentrò nelle mani di pochi. L’entrata dell’euro comportò una ripresa per il mercato, anche se la fine di molte agevolazioni durante i primi anni del ventunesimo secolo, causò un nuovo rallentamento, mitigato in parte dal settore aeronautico e immobiliare. Nell’ultimo decennio, grazie soprattutto allo sviluppo del settore della *green economy*, il *leasing* ha riacquisito un ruolo centrale nel sistema economico.

Ciò nonostante, in Italia, il contratto di locazione finanziaria è ancora considerato un contratto atipico, combinazione di più contratti definiti dal Codice Civile, e in particolare

²⁰ Cfr. V. Buonocore, A. Fantozzi, A. Alderighi, G. Ferrarini, *Il leasing. Profili privatistici e tributari*, Giuffrè, Milano, 1975; R. Clarizia, *I contratti di finanziamento. Leasing e factoring*, Utet, Torino, 1989; Id., *I contratti per il finanziamento dell’impresa: mutuo di scopo, leasing, factoring*, Giappichelli, Torino, 2002; G. De Nova, *Il contratto di leasing*, Giuffrè, Milano, 1985; G. Ferrarini, *La Locazione finanziaria*, Giuffrè, Milano, 1977; G., Ga- brielli «Sulla funzione del leasing», in *Rivista di Diritto Civile*, II, 1979; E. M. Leo, «L’essenza del credito e del leasing finanziario», in *Rivista delle Società*, I, 1978; S. Monticelli, *Il leasing*, in G. Alpa, M. Bessone, *I contratti in generale – I contratti atipici*, Utet, Torino, 1991; M. Imbrenda, *Il leasing finanziario: trilateralità funzionale ed equilibrio del rapporto*, Edizioni scien- tifiche italiane, Napoli, 2005; M. Imbrenda, F. Carimini, *Leasing e lease back*, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli, 2008

²¹ Ciò è confermato dalla stessa giurisprudenza, la quale, ribadì che il leasing aveva trovato il suo campo di operatività nel settore industriale perché era quello più sensibile alle novità operative o particolarmente bisognoso di trovare nuovi strumenti di finanziamento. Essa affermò che la penetrazione dell’istituto si stava attuando anche tra i privati, i quali sebbene non sempre consci degli effettivi vantaggi che il leasing potesse offrire e affascinati dal nuovo strumento e da presunte agevolazioni fiscali, vi ricorrevano sempre con maggior frequenza”.

²² ASSILEA è: “l’Associazione Italiana Leasing che rappresenta le Società di leasing presso le organizzazioni del settore che operano nelle varie sedi istituzionali, nazionali ed internazionali. Assilea tratta l’attività di leasing in ognuna delle sue forme dalla locazione finanziaria, al leasing operativo, al noleggio a lungo termine.”.

dal “contratto di vendita a rate con riserva di proprietà” (art.1523) e il “contratto di locazione” (art. 1571). Esso possiede elementi tipici di entrambi i contratti, ma non può essere associato ad essi perché manca dell’automatismo del passaggio del diritto reale che invece è proprio nei contratti suddetti.

Sebbene la recente riforma del bilancio, attuata con il D.Lgs.139/2015, abbia modificato in modo rilevante i principi generali all'art. 2423-bis c.c., stabilendo che la valutazione delle voci di bilancio, non deve più essere fatta, tra l'altro, tenendo conto della "funzione economica dell'elemento dell'attivo o del passivo", ma della "sostanza dell'operazione o del contratto" che ne stanno alla base, tale normativa lascia aperti numerosi dubbi interpretativi circa la sua applicazione.

1.1.1 La necessità informativa del leasing nel bilancio d’esercizio

L’acquisizione al processo produttivo di beni mediante *leasing*, rappresenta un fenomeno di gestione che non può essere oscurato al lettore del bilancio. Il motivo fondamentale risiede nel fatto che tale contratto mette a disposizione dell’impresa quel tipo di fattori produttivi economicamente più importanti e comporta un impegno cospicuo e sovente esteso a lungo nel tempo. Pertanto, la mancata informazione del *leasing* in bilancio rappresenterebbe l’applicazione di principi contrastanti con i concetti fondamentali posti a base della teoria dell’entità, propri dell’economia aziendale²³.

Se da un lato è quindi consolidata la necessità dell’informativa, dall’altro, i problemi che sono emersi nel tempo hanno riguardato le modalità espositive più rispondenti ai riflessi economici sulla gestione.

La prima soluzione ipotizzata, apparsa fin da subito non convincente, fu quella di inserire l’informativa del *leasing* all’interno della relazione degli amministratori²⁴. Tuttavia, lo scopo di “adeguatamente commentare e illustrare in una maniera descrittiva, che integri la forma prettamente numerica, i valori dei conti del bilancio²⁵”, non permise di ritenere confacente il ricordo del contratto di *leasing* esclusivamente nella relazione al bilancio.

Da qui il riferimento alla definizione di *disclosure* fornita dal Kohler: “una chiara dimostrazione di fatti e condizioni riguardanti un qualunque tipo di bilancio affermata

²³ Bevis, Reporting of leases, agreement and disageemen, Journal of Accountancy, 1965

²⁴ L’altra relazione che accompagna il bilancio, quella del collegio sindacale, non è presa in considerazione. Per quanto ampi siano o vogliano interpretarsi o configurarsi i compiti dei sindaci, certamente non si potrebbe loro richiedere di dare informazioni sostanziali ulteriori rispetto a quelle che gli amministratori abbiano determinato di fornire, ne di commentare in qualche guisa le eventuali notizie sul leasing contenute nella relazione degli amministratori. E.Viganò, L’iscrizione del leasing nei conti e nei bilanci di impresa, pag. 61.

²⁵ Sassi, Problemi, pag.241; Mazza, Rilevazioni, pag.67; Amaduzzi, Gestioni comuni; Amodeo, Ragioneria generale.

nelle note che lo accompagnano oppure nell'attestazione formale di certificazione²⁶, che spinse la dottrina e la pratica americana a pubblicare notizia del *leasing* agli azionisti nelle note al bilancio²⁷. In tale contesto, fu respinta l'opinione manifestata vigorosamente da alcuni autorevoli studiosi di rilevarlo nei documenti contabili veri e propri, perché ritenuta non confacente ai principi giuridici relativi alla classe di valori da inserire nel bilancio e alla natura dell'operazione ed esclusa la notizia che il *leasing* potesse essere oggetto di considerazione per l'opinione espressa dal professionista che certificava il bilancio²⁸.

Fu la vigorosa presa di posizione della dottrina e della pratica avverso la generale prassi di tacere in merito all'esistenza di accordi di *leasing*, che sollecitò prima l'associazione ufficiale dei contabili americani (nota come *American Institute of Accountants*) a prendere seriamente in esame il problema della più conveniente maniera di informare azionisti e terzi lettori dei bilanci delle società della presenza del *leasing* e scosse poi le associazioni nazionali di categoria, tra cui l'A.I.C.P.A. nell'Ottobre del 1949, ad affrontare per la prima volta in maniera ufficiale il tema del *leasing*, che a quei tempi assumeva per lo più la forma del *sale and lease back*.

Tale notazione non ha unicamente valore storico, ma è espressivo che solo di fronte al tipo di *leasing* che più macroscopicamente richiede un preciso trattamento contabile, si fosse determinato di divulgare notizia in bilancio dell'esistenza di quel tipo di contratto, sia pure non nella sede propriamente contabile.

²⁶ Kohler, Dictionary

²⁷ Vale la pena ricordare che le note al bilancio (*footnotes*) nella pratica americana sono costituite da una serie di chiarificazioni a carattere descrittivo, fornite in relazione ad alcune poste dello stato patrimoniale e del conto economico cui sono riferite mediante un espresso richiamo. Ciò non accade in tutti i casi. Ha rilevato un Autore americano: "From the sample of eighty annual statements, it appears that the interpretation of the footnote liabilities is rendered unnecessary difficult by a failure, in the majority of instances, to key footnotes to specific balance sheet items. The reader is thus left to him to his own devices to judge which segments of the balance sheet are affected. Minimum disclosure standards would seem to require that expert opinion be given by the accountant as to those asset, liability and proprietary accounts which are conditioned by the existence of footnote liabilities." Cfr. Walter, *Footnotes Liabilities*, pag.97

²⁸ Viganò E., L'iscrizione del leasing nei conti e nei bilanci d'impresa, Giannini, 1969

1.2 I principali filoni dottrinali in tema di *lease accounting*

Il *leasing*, per unanime condivisione della letteratura (Vatter, 1966; Wojdak, 1969; Viganò, 1969; Most, 1977; Miller e Islam, 1988; Kam, 1990; Wolk, Francis e Tearney, 1992) rientra nella categoria degli *executory contract*, ovvero quegli accordi che lo standard setter internazionale (IASB, 2011, par. 3) definisce come: «quei contratti in cui entrambi i contraenti non abbiano adempiuto la reciproca prestazione ovvero debbano ancora adempiervi in egual modo». ²⁹.

Tradizionalmente, la prassi contabile ha considerato la sottoscrizione di un *executory contract* come condizione *non* sufficiente a permettere l'iscrizione di un *asset* nello stato patrimoniale (Mathews e Perera, 1991, p. 137)³⁰, sicché i principi e le regole contabili, in più circostanze, hanno preferito una limitata rappresentazione in bilancio degli effetti dei contratti di *leasing*. D'altra parte, l'individuazione delle condizioni minime per la “*recognition*” di un *asset* in bilancio è un tema che è stato in costante evoluzione negli ultimi decenni (Sorter e Horngren, 1962; Pope e Walker, 2003; Pizzo, 2005) così, se da un punto di vista economico e giuridico è innegabile che chi sottoscrive un contratto di *leasing* assume diritti e obblighi, il modo in cui questi saranno rappresentati dipende innanzitutto dai requisiti minimi che la prassi “condivide” essere necessari per la iscrizione. E siccome questi requisiti non sono costanti nelle diverse interpretazioni che si sono succedute nel tempo, è possibile individuare tre distinti approcci, ciascuno con una propria autonoma teoria di base, e ciascuno con diverse implicazioni rispetto alla rappresentazione contabile degli *executory contracts* e quindi del *leasing*: (1) il *risk and rewards approach*; (2) la *property right view*; (3) il *firm commitment approach*.

²⁹Una disamina delle diverse definizioni di *executory contract* proposte nel tempo dalla dottrina è fornita da Henderson e Peirson, 1984.

³⁰ «*The traditional view is that no recognition of benefits arising from executory contracts is necessary because the binding exchange has yet to occur*».

Gli autori sottolineano, inoltre, come la dottrina sia stata sensibile alla problematica degli *executory contract* sin dal 1929, quando Canning (1929, p. 22) escludeva esplicitamente queste tipologie di operazioni dalla propria definizione di *asset*, laddove dichiarava che: «*An asset is any future service in money or any future service convertible into money (except those services arising from contracts the two sides of which are proportionately unperformed) the beneficial interest in which legally or equitably secured to some person or set of persons*».

1.2.1 *Il risk and rewards approach*

Il primo filone dottrinale individuato muove innanzitutto dalla distinzione tra due diverse forme di locazione ed è stato accolto dai principali *standard setter* anglosassoni per la definizione dei rispettivi principi contabili sul *leasing* antecedenti al nuovo IFRS 16³¹.

Qualora le caratteristiche dell'accordo siano tali da trasferire al locatario la "gran parte" dei rischi e dei benefici associati al bene locato, generando, in sostanza, effetti economici analoghi a quelli derivanti da un *instalment purchase*, il contratto di *leasing* viene appunto equiparato ad un acquisto con pagamento rateale e, per tal motivo, diviene oggetto di capitalizzazione (Naser, 1993). In tal caso, l'operazione di locazione, in virtù delle sue caratteristiche economico-sostanziali, viene definita finanziaria e comporta l'inserimento del bene in *leasing* e del corrispondente debito di finanziamento nel bilancio del locatario. In caso contrario, l'operazione di locazione si sostanzia semplicemente in uno scambio reciproco (tra locatore e locatario) di promesse non vincolanti e, pertanto, non è ritenuta in grado di generare attività e passività contabili (Wolk, Francis e Tearney, 1992). Si è di fronte ad una situazione in cui locatore e locatario rilevano, rispettivamente, componenti positivi e negativi di reddito man mano che le reciproche prestazioni vengono eseguite. È alquanto frequente ravvisare in letteratura posizioni dottrinali che, nell'analizzare l'operazione di locazione, accolgono tali argomentazioni concettuali, semplicemente richiamando le soluzioni adottate nei vari *standard* di matrice anglosassone (Belkaoui, 1992, p. 398; McCullers e Schroeder, 1978, p. 329-344; Schroeder, Clark e Cathey, 2001, p. 384-404; Glautier e Underdown, 1991, p. 173; Lewis e Pendrill, 2000, p.171-174; Williams, Stanga e Holder, 1995, p. 394-397; Horngreen, Harrison e Smith Bamber, 1999, p. 644-646; Sutton, 2000, p. 335-336).

Alla base di tale orientamento è possibile individuare una tipica logica *in/out*, in quanto la semplice constatazione di una "generica" circostanza, vale a dire il trasferimento a favore del locatario della "gran parte" dei rischi e dei benefici associati alla risorsa locata, è assunta quale condizione-chiave sufficiente a definire il passaggio integrale dell'intero *asset* oggetto dell'operazione, che si identifica con il bene in *leasing*. In tal caso, quindi, viene riscontrata la presenza di un flusso unitario di risorse che, controllato inizialmente dal locatore, diviene oggetto di trasferimento immediato e diretto al soggetto locatario all'atto del verificarsi della suddetta condizione. Tuttavia, non sempre è agevole stabilire

³¹ Più in particolare, si fa riferimento allo IAS 17 emesso dallo *standard setter* internazionale (lo IASC ora IASB), allo SFAS 13, emesso dallo *standard setter* statunitense (il FASB), al SAAP 21, emesso dallo *standard setter* inglese (l'ASB) ed all'AASB 1008, emesso dallo *standard setter* australiano (l'AASB).

quando un contratto di *leasing* presenti caratteristiche sufficienti a garantire, indiscutibilmente, tale “trasferimento”. Pertanto, se in linea di principio una logica di tal genere dovrebbe consentire di identificare in maniera netta le situazioni di volta in volta analizzate, nella specifica circostanza del *leasing*, tale impostazione viene spesso recepita come uno dei principali limiti dello stesso orientamento teorico che rappresenta. Significativa, a tal riguardo, è l’opinione di Beattie, Goodacre e Thomson che affermano testualmente come (2000, p. 429, nota 1):

«(...) First, lease contract terms lie on ‘continuum’. At one extreme is the contract in which it is clear that the lessor is essentially providing finance for the purchase of an asset by the lessee. At the other, the nature of the contract is that the lessee is paying a rental for the use of the asset, usually over a short period with no commitment other than the rental payment. However, the vast majority of contracts lie in the middle of the continuum and do not fit neatly into either category. The distinction between the two lease types often does not relate to a fundamental difference in their characteristics. Rather, it relates to a desire to meet the essentially ‘arbitrary’ accounting classification criteria in order to keep leased assets and liabilities off the balance sheet. (...)»³².

Non a caso, intense sono state, sin dall’inizio, le critiche formulate da quella parte del mondo accademico che, nel giudicare negativamente le decisioni assunte in merito alla problematica del *leasing* da parte dei vari *standard setter* anglosassoni, implicitamente, non condivideva l’impostazione teorica appena descritta, che risulta esserne alla base.

Già nel 1977, K.S. Most (1977, p. 336) sottolineò la mancata applicazione, al fenomeno del *leasing*, dei concetti di attività e di passività generalmente accettati; in aggiunta, rilevò l’inutile complessità dello SFAS 13, che, a parer suo, non si basava su una chiara interpretazione dell’operazione di locazione.

Del pari, subito dopo l’emanazione del SSAP 21, J. Carr (1985, p. 119-120) sostenne come le contraddizioni presenti sia nel principio inglese sia in quello americano fossero

³²Di seguito, si propone una possibile autonoma traduzione della suddetta citazione:

In primo luogo, le condizioni contrattuali di locazione giacciono lungo un 'continuum'. Ad un estremo c'è il contratto in cui è chiaro che il locatore sta essenzialmente fornendo risorse finanziarie per l'acquisto di un bene da parte del locatario. All'altro, la natura del contratto è che il locatario sta pagando un canone per l'uso del bene, di solito per un breve periodo e senza ulteriori impegni oltre al canone di locazione. Tuttavia, la stragrande maggioranza dei contratti si trovano al centro del continuum e non rientrano esattamente in nessuna categoria. La distinzione tra i due tipi di leasing spesso non si riferisce ad una fondamentale differenza nelle loro caratteristiche. Piuttosto, si riferisce ad un desiderio di soddisfare i criteri di classificazione essenzialmente 'arbitrari' volti a mantenere fuori bilancio le attività e le passività derivanti dal leasing.

così numerose da rendere più importante una loro adeguata interpretazione piuttosto che la corretta comprensione della transazione in oggetto.

In aggiunta, opinioni dottrinali più recenti alimentano ulteriormente tali critiche, evidenziando particolarmente l'elevata discrezionalità che scaturisce dall'applicazione di tale interpretazione teorica. Critiche ai principi contabili tuttora vigenti sul *leasing* e antecedenti all'IFRS 16 e quindi implicitamente alla struttura concettuale da cui gli stessi derivano, sono presenti in molte altre opere che trattano il tema in questione (Dieter, 1979; Wolk, Francis e Tearney, 1992, p. 531-535; Vergoossen, 1992; Reither, 1998; McBarnet e Whelan, 1999, p. 146-148; Naser, 1993, p. 127-133)³³.

1.2.2 *La property right view*

Il secondo filone individuato sul tema del *leasing* fa capo a quegli autori che sottolineano come le “classiche” definizioni di *asset* e *liability*, generalmente accettate dalla letteratura anglosassone, non escludano in linea di principio la possibilità di *recognition* degli *executory contract*, come esplicitamente affermato da Wolk, Francis e Tearney (1992, p. 301), secondo cui:

*«There is nothing in the asset definitions presented above that would exclude recognition of executory contracts. The exclusion is by custom and seems to rest on the belief that a binding transaction has not yet occurred.»*³⁴.

In tale contesto, assume un ruolo centrale la cosiddetta “*property right view*”, secondo cui un *asset* consiste nella combinazione di vari diritti (d'uso, di conversione, di vendita) che, in un particolare momento, un'azienda possiede su di una risorsa, per effetto di transazioni o eventi passati (Samuelson, 1996). Tale visione teorica, pertanto, consente di individuare un'attività contabile quand'anche la gran parte dei rischi e dei benefici associati a una determinata risorsa non siano stati oggetto di sostanziale trasferimento.

Questa singolare interpretazione della nozione di *asset* è strettamente funzionale alla possibilità di riconoscere un orientamento alternativo in merito all'impatto contabile degli

³³ Si legga, per tutti, quanto affermato da Wolk, Francis e Tearney (1992, p. 531) sull'opportunità, da parte dei manager, di manipolare a proprio vantaggio la modalità di rilevazione contabile delle varie operazioni di leasing: «(...) *It is not very difficult to structure a lease contract to defeat the four tests of SFAS 13 because the four tests are not stringent.*».

³⁴Di seguito, si propone una possibile autonoma traduzione della suddetta citazione:

Non vi è alcun elemento nelle definizioni di attività appena presentate che escluderebbe la rilevazione contabile degli *executory contract*. L'esclusione avviene più per prassi e sembra poggiare sulla convinzione che una transazione vincolante non sia ancora avvenuta.

executory contract, poiché consente di constatare una coerenza concettuale di fondo nell'opportunità di rilevare in contabilità elementi patrimoniali attivi e passivi come diretta conseguenza della definizione di tale tipologia di contratti.

L'applicazione della suddetta riflessione di carattere generale allo specifico fenomeno del *leasing* definisce, appunto, questo secondo orientamento teorico in merito al tema in questione (Naser, 1993, p. 129).

La *property right view*, applicata alla peculiare problematica del *leasing*, scaturisce esplicitamente dall'opera di J.H. Myers (1962) – *Reporting of Leases in Financial Statements, Accounting Research Study No. 4* – commissionatagli dall'A.I.C.P.A. nei primi anni '60³⁵. L'elemento cruciale e allo stesso tempo innovativo su cui si basa tale ricerca, è la differenza tra il concetto di *property right* (il diritto a utilizzare il bene) e quello di *right in property* (il diritto di proprietà del bene). In merito alla posizione assunta dall'autore, tuttavia, è importante segnalare che, così come coloro i quali si opponevano alla capitalizzazione dell'operazione di *leasing*, Myers (1962, p. 38-42) sostiene come gli *equally unperformed executory contracts* non sarebbero dovuti essere oggetto di rilevazione contabile. Allo stesso tempo, però, l'autore non considera il *leasing* come un *equally unperformed executory contract* e, pertanto, ne giustifica l'inclusione in bilancio, affermando che il locatore realizzi la propria *performance* all'atto del trasferimento del possesso del bene locato. In tale contesto, si pone l'opinione relativamente più recente di Booth (2003, p. 318) che sostiene come:

*«Contracts for the lease of rights are not executory contracts and do involve present obligations. A lessee acquires control of the leased rights over the lease term in exchange for a present obligation to sacrifice future economic benefits equivalent to the lease rental commitments. A range of leased rights has been denied recognition as assets through the simple device of substituting ownership for control as a criterion. The adoption of ownership as a criterion has allowed the more entrepreneurial directors (and auditors) to adopt a form over substance approach to the recognition of a wide range of leased rights as assets.»*³⁶.

³⁵ Odmark, V. E. Current challenges to accounting principles. *The Accounting Review* (April): 272-277, 1960.

³⁶ Di seguito, si propone una possibile autonoma traduzione della suddetta citazione:

I contratti per la locazione dei diritti non fanno parte della categoria degli *executory contract* e fanno emergere obbligazioni attuali. Un locatario acquisisce il controllo dei diritti locati durante tutto il periodo della locazione in cambio di una obbligazione attuale a sacrificare benefici economici futuri equivalenti agli impegni per i canoni di *leasing*. Ad una serie di diritti locati è stata negata la rilevazione contabile come attività attraverso la semplice sostituzione del criterio del controllo con quello della proprietà. L'adozione della proprietà quale criterio discriminante ha consentito agli imprenditori (ed ai sindaci) di adottare un approccio di prevalenza della sostanza sulla forma per la rilevazione contabile di una vasta gamma di diritti locati come attività.

In tal senso, sin dall'inizio degli anni sessanta, molti autori affermarono la necessità, per l'azienda locataria, di capitalizzare tutte le operazioni di locazione eccedenti l'anno³⁷, prescindendo dalla valutazione della loro natura. Secondo tale impostazione, infatti, si ritiene che un locatario, all'atto della stipula di un contratto di *leasing*, acquisisca il diritto ad usufruire dei servizi potenziali associabili al bene locato (Vatter, 1966, p. 135), e che tale acquisizione determini, in ogni caso, la nascita di un'attività contabile³⁸.

Del pari, si rileva come le obbligazioni, assunte a fronte dell'opportunità di potersi avvalere di tali servizi futuri, siano ben definite e presentino tutte le caratteristiche necessarie per l'individuazione di una *liability* all'interno del bilancio dell'azienda locataria.

Allo stesso tempo, in capo al soggetto locatore sorge il diritto all'eventuale compensazione da parte del locatario (Vatter, 1966, p. 135), che presenta inequivocabilmente tutti gli elementi distintivi propri di un *asset*. La tesi sostenuta da Vatter è condivisa anche da molti altri autori di quel periodo. Risulta particolarmente interessante l'opinione di Wojdak (1969, p. 566), il quale sostiene come il perfezionamento di un qualsiasi *executory contract*, e specificatamente di un contratto di *leasing*, costituisca una transazione contabile, ovvero uno scambio di benefici economici, avente, in quanto tale, le caratteristiche sufficienti per la rilevazione in contabilità di elementi patrimoniali³⁹. In aggiunta, la stipulazione di un *executory contract* determina, sempre secondo l'autore, una trasformazione nel complesso dei diritti e degli obblighi economici assunti da un'azienda e, pertanto, risulta meritevole di rilevazione all'interno del sistema contabile principale. È importante, inoltre, sottolineare che, se da un lato Wojdak individua la questione relativa alla misurazione del valore di tali diritti, giudicandola come un problema specifico, dall'altro non ritiene che tale problematica presenti difficoltà particolari se non quelle simili previste per la misurazione di un qualsiasi *asset* convenzionalmente riconosciuto⁴⁰.

Inoltre, ulteriori e più recenti sviluppi della visione di *asset* in termini di *property right* determinano, con particolare riferimento al contratto di *leasing*, conseguenze rilevanti e alquanto innovative.

³⁷ Il limite temporale individuato nell'anno è, naturalmente, convenzionale; tuttavia, viene utilizzato dalla gran parte degli autori che aderiscono a tale orientamento teorico, giacché ritenuto congruo nel distinguere le operazioni di *leasing* considerate *material*, e quindi meritevoli di rappresentazione contabile, da quelle *non material*.

³⁸ Vatter, W. J. Accounting for leases. *Journal of Accounting Research* (Autumn): 133-148, 1966, 1969. More About leases: A rejoinder to Professor Wolk. *Journal of Accounting Research* (Autumn): 346-349, 1969

³⁹ Wojdak, J. F. A theoretical foundation for leases and other executory contracts. *The Accounting Review* (July): 562-570, 1969.

⁴⁰ Pareri analoghi, volti all'applicazione della *property right view* al fenomeno del *leasing* ed all'individuazione di una *transazione contabile* ogni qual volta venga perfezionato un contratto di tal genere, sono anche presenti in: Shillinglaw (1958), Hennessy (1961), Alvin (1963), Nelson (1963), Rappaport (1965) e Dieter (1979).

In una tipica operazione di locazione, difatti, il locatario acquisisce il diritto d'uso sul bene locato, non anche quello di alienazione o di conversione che, di contro, sono mantenuti dal locatore. Pertanto, a fronte dell'unica risorsa, il bene in *leasing*, potrebbero individuarsi due differenti tipologie di *asset*, una in capo al locatario, l'altra in capo al locatore (Rouse, 1994)⁴¹.

Si arriverebbe, in tal caso, a una vera e propria "smaterializzazione" del concetto di *asset*, che andrebbe così ad identificarsi con quei *property right* sui quali un'azienda sia in grado di esercitare un controllo sostanziale. In tal modo, le attività contabili che, di volta in volta, sorgono applicando tale orientamento, si differenzieranno sulla base delle diverse modalità di distribuzione dei diritti prescritte dallo specifico contratto in oggetto.

In merito alla loro natura, peraltro, è emblematica l'opinione di Samuelson (1996) che, ribadendo di fatto la tesi della "smaterializzazione", sottolinea come, in questi casi, non sia possibile distinguere attività materiali da attività immateriali, giacché i *property right* sono da considerarsi, in ogni caso, *intangible*. L'idea secondo cui l'*asset* che sorge come conseguenza del perfezionamento di un contratto di locazione debba essere inteso come un'immobilizzazione immateriale potrebbe scaturire, indirettamente, dalla soluzione assunta in merito da Shillinglaw (1958). L'autore, difatti, nell'analizzare il trattamento successivo alla rilevazione iniziale riservato all'attività di *leasing* prevede l'utilizzo di un processo di ammortamento "in conto", tipico delle immobilizzazioni immateriali⁴².

Questo orientamento è confermato anche dall'analisi realizzata da Viganò (1969, p. 169, nota n. 16) che, pur non condividendo tale posizione, rileva come, salvo alcune eccezioni, «*nel pensiero della dottrina americana, si tratti di una immobilizzazione immateriale*» (riferendosi all'*asset* derivante da un contratto di *leasing* di natura finanziaria)⁴³.

In base a questa interpretazione teorica, quindi, le argomentazioni secondo cui un contratto di locazione debba comportare la rilevazione di un *asset* e di una *liability* nella contabilità del soggetto locatario sono da ricercarsi non tanto nella sostanziale equivalenza del *leasing* con un'operazione di acquisto con pagamento rateale⁴⁴, quanto nel mero

⁴¹ Tale orientamento teorico può essere considerato alla base del nuovo IFRS 16. Le seguenti affermazioni di Wilkins e Zimmer (1983) dimostrano come già nei primi anni '80 maturava la tendenza, nei principali *standard setter* anglosassoni (nel caso di specie, quello americano), ad accogliere tale posizione dottrinale: «(...) Baker (*Leasing and the Setting of Accounting Standards: Mapping the Labyrinth*, Journal of Accounting Auditing and Finance, Spring 1980, p. 204) reported that there appeared to be a crescendo of consensus toward capitalization of all leases, and the FASB Action Alert No. 79 – 10 (8 March 1979) reported that a majority of the Board members expressed the tentative view that if SFAS No. 13 were to be reconsidered, they would support a property-right approach in which all leases would be included as rights to the use of property and as lease obligations in the lessee's balance sheet (...)».

⁴² Shillinglaw, G. Accounting for leased property by capitalization. *N.A.A. Bulletin* (June): 31-44 and Leasing and financial statements. *The Accounting Review* (October): 581-592, 1958

⁴³ Viganò E., L'iscrizione del leasing nei conti e nei bilanci d'impresa, Giannini, 1969

⁴⁴ Questa equivalenza, come detto, si ritiene verificata ogni qual volta la definizione di un contratto di *leasing* comporti il trasferimento della "gran parte" dei rischi e dei benefici associati al bene locato.

trasferimento di “diritti” connessi alla risorsa locata. Pertanto, non si è più di fronte ad un flusso unitario di risorse, identificato con il bene locato, che viene trasferito nella sua interezza dal locatore al locatario, unicamente “valutando” il verificarsi della generica condizione del “*substantially all risks and rewards*”; bensì, viene introdotto un aspetto di gradualità che consente di definire più semplicemente l’attività di *leasing* in termini di diritto ad usufruire di un flusso di servizi potenziali (Rappaport, 1965)⁴⁵. In tal modo, vengono limitate, almeno in parte, le problematiche di elevata discrezionalità relative al processo di individuazione dell’*asset* oggetto di locazione, cui sono associate gran parte delle critiche in merito al primo orientamento dottrinale individuato (Myers, 1962, p. 37-38).

Tuttavia, la profonda uniformità concettuale che contraddistingue questo secondo filone dottrinale non si manifesta, con la stessa intensità, anche nelle soluzioni operative suggerite, nel tempo, dai vari autori che aderiscono a tale posizione teorica. In merito ad alcuni aspetti, infatti, l’orientamento della dottrina può definirsi totalmente divergente. Ad esempio, nonostante sia sostanzialmente condivisa da tutti l’opinione secondo cui l’*asset* e la *liability* che sorgono da un contratto di *leasing* debbano essere rilevate nel bilancio del locatario per uno stesso ammontare, pari al valore attuale dei futuri pagamenti associati al contratto di locazione, lo stesso non può dirsi in merito alla scelta del tasso di sconto da utilizzare per il processo di capitalizzazione.

Secondo alcuni autori, il tasso più opportuno da impiegare deve coincidere con quello utilizzato dal locatore nella definizione dei canoni di *leasing*, vale a dire il tasso implicito dell’operazione di locazione o comunque un saggio d’interesse che approssimi il più possibile quest’ultimo, in quanto l’impiego di un tasso differente andrebbe ad alterare il valore contabile dei componenti patrimoniali attivi e passivi che ne risulterebbero (Myers, 1966, p. 46; Shillinglaw, 1958, p. 583, 591).

Di contro, Vatter (1966, p. 137), uno dei più autorevoli esponenti dell’applicazione della *property right view* al fenomeno del *leasing*, sostiene come il procedimento più ragionevole da adottare in un processo di attualizzazione sia quello di valutare l’efficacia dello specifico tasso da impiegare. Pertanto, il locatario, dovendo evidenziare il costo dei servizi acquisiti attraverso il *leasing*, scontrerà i canoni futuri a un tasso pari al suo costo del capitale, laddove il locatore utilizzerà un tasso che approssimi il rendimento auspicato dall’operazione di locazione e che, in linea di principio, difficilmente coinciderà con il primo.

⁴⁵ Rappaport, A. Lease capitalization and the transaction concept. *The Accounting Review* (April): 373-376, 1965.

1.2.3 *Il firm commitment approach: una evoluzione della property right view*

Nel corso dei primi anni '80, l'evoluzione del pensiero accademico sul *leasing* fu influenzata in modo rilevante dall'opinione di Ijiri (1980), il quale, a seguito di uno studio commissionatogli dal FASB, realizzò un'opera – *Recognition of Contractual Rights and Obligations: An Exploratory Study of Conceptual Issues* – che può essere considerata l'elemento basilare dal quale far scaturire la terza posizione teorica individuata in merito a tale problematica.

Quest'ultimo orientamento dottrinale, pur accettando l'idea di *asset* in termini di *property right*, ritiene che il semplice perfezionamento di un *executory contract* non soddisfi automaticamente l'assunzione di un livello di controllo tale da garantire il trasferimento sostanziale di diritti. Tale condizione si ritiene soddisfatta allorquando un contratto divenga un "*firm commitment*". Entrambi i contraenti, pertanto, hanno diritto alla reciproca "futura" prestazione nel momento in cui si apprezzi l'accordo come un "impegno irrevocabile". Ciò avviene, sempre seguendo tale orientamento, qualora sia improbabile che la prestazione sottostante il contratto possa essere evitata senza una "*severe penalty*", vale a dire una penalità rispetto alla quale un'azienda preferisca in ogni caso adempiere la propria prestazione, Ijiri (1980, p. 63-67).

Nel tempo, la nozione di *firmness* è stata dissociata dal semplice aspetto legale, evidenziando la sua possibile natura economica, sociale e politica, purché sia, in ogni caso, in grado di rendere irrevocabile la prestazione contrattuale (Miller e Islam, 1988, p. 76, par. 5.09).

Applicare tale concetto al fenomeno del *leasing* significa, da un lato, tralasciare definitivamente la distinzione tra locazione operativa e finanziaria, dall'altro, definire in termini più decisi l'ambito di applicazione del processo di capitalizzazione, focalizzandosi sull'individuazione di tutti quei contratti irrevocabili (Miller e Islam, 1988, p. 78, par. 5.12), vale a dire di tutti i contratti di *leasing* non annullabili, in cui sia prevista una "*severe penalty*" e, quindi, in base a quanto affermato, capaci di dar vita ad elementi patrimoniali (Naser, 1993).

Già Hendriksen (1970, p. 484-485), nei primi anni '70 sosteneva che:

«An alternative approach to the above methods of handling long-term leases is to consider them a part of the broader problem of long-term noncancelable commitments. (...) But, if the contract is noncancelable by either party and if each has a valid and material claim

against the other, the contract should be capitalized and the discounted value of both the rights and obligations should be disclosed. (...) The distinction between long-term and short-term obligations is not important in the decision whether or not to capitalize the rights and obligations. The important criterion is the materiality of the discounted value. (...) Capitalization should be necessary only if the penalty is sufficient to act as a deterrent to unilateral default.»⁴⁶.

É emblematico, a tal riguardo, far notare come a distanza di più 30 anni lo stesso Hendriksen (2001, p. 603), in una sua opera successiva, reputi opportuno evidenziare maggiormente l'aspetto della *cancelability*, riformulando parte della precedente affermazione nel seguente modo:

«In all these contracts, the distinction between long-term and short-term obligations is not as important in the decision whether or not to capitalize the rights and obligations as the question of cancelability. The materiality of the discounted value is also an important criterion.».

Della stessa opinione sono Miller e Islam (1988), i quali, però, non prescindono dalla distinzione tra *leasing* operativo e finanziario, sottolineando come sia opportuno capitalizzare, accanto alle locazioni finanziarie, anche quelle operative *non-cancellable*. Proprio quest'ultimo filone dottrinale, definendo un *asset* come l'insieme dei diritti posseduti su di una specifica risorsa sulla base di accordi definiti irrevocabili, sta assumendo un ruolo sempre più predominante nel processo d'individuazione di un'adeguata interpretazione economico-contabile dell'operazione di *leasing*. In tal senso, numerosissime sono le opere, realizzate nell'ultimo trentennio, che testimoniano questa direttrice di pensiero e, soprattutto, evidenziano le rilevanti conseguenze contabili derivanti dalla capitalizzazione della totalità dei contratti di *leasing* operativi non revocabili. Più in particolare, in questi studi si analizza l'impatto positivo, in termini di maggiore significatività, che la capitalizzazione di tutti i contratti di locazione non annullabili stipulati da un'azienda potrebbe avere sui suoi più significativi indicatori

⁴⁶Di seguito, si propone una possibile autonoma traduzione della suddetta citazione:

Un approccio alternativo ai metodi di trattamento dei contratti di *leasing* a lungo termine è quello di considerarli una parte della più ampia questione degli impegni a lungo termine non annullabili. (...) Ma se il contratto non è annullabile da una delle parti e se ognuna ha un valido e concreto diritto nei confronti dell'altra, il contratto dovrebbe essere capitalizzato ed il valore attuale sia dei diritti sia degli obblighi deve essere indicato. (...) La distinzione tra le obbligazioni a lungo termine e quelle a breve termine non è importante ai fini della decisione o meno di capitalizzare i diritti e doveri. L'elemento importante è individuato nella materialità del valore attualizzato. (...) La capitalizzazione dovrebbe essere necessaria solo se la sanzione è sufficiente ad agire come deterrente alla inadempienza unilaterale.

aziendali, sia reddituali sia patrimoniali, nonché le conseguenze di tale operazione (Imhoff, Lipe e Wright, 1991; Ely 1995; Imhoff, Lipe e Wright 1997; Beattie, Edwards e Goodacre, 1998; Phillips, Munter e Robinson, 2002; Bennett e Bradbury, 2003; Kilpatrick e Wilburn, 2006; Mulford e Gram, 2007; Durocher, 2008; Fülbier, Silva e Pferdehirt, 2008; Wong e Joschi, 2015; Cordazzo e Lubian, 2015)⁴⁷.

⁴⁷ A tal riguardo, degna di nota è altresì la recente disamina fornita da Barone, Birt e Moya (2014) che analizzano in modo organico circa 80 articoli redatti tra il 2003 ed il 2013, aventi ad oggetto proprio la questione della contabilizzazione delle operazioni di leasing operativo da parte del locatario e forniscono diverse implicazioni riguardo la proposta di capitalizzazione di tali operazioni avanzata nel tempo dai vari *standard setter*.

Voce fuori dal coro, invece, è quella di Elam (1975), il quale ritiene che la *constructive capitalization* dei contratti di locazione raramente sia in grado di migliorare le capacità segnaletiche dei vari indici di bilancio nel prevedere eventuali dissesti finanziari.

1.3 Impostazione del problema della rilevazione del leasing in bilancio

La questione del leasing, come specificato nel primo paragrafo, fu affrontata in maniera ufficiale nell'ottobre del 1949 dall'A.I.C.P.A. acronimo di *American Institute of Certified Public Accountants*. Con la pubblicazione dell'"*Accounting Research Bulletin*" (ARB) n.38 dal titolo: "*Disclosure of long term leases in financial statement of lessees*", che costituì la revisione dei primi 42 *Bulletins* emessi a partire dal 1939, l'ente statunitense stabilì che le informazioni relative al leasing dovessero essere esposte nel bilancio o nelle note che lo accompagnavano, le cosiddette "*footnotes*", solo quando il contratto di leasing fosse di un importo da giudicarsi non trascurabile o *material*⁴⁸ in riferimento alla singola impresa.

Secondo l'associazione americana, qualora fosse evidente che l'operazione di *leasing* fosse in sostanza un acquisto, allora il valore del bene locato doveva essere inserito tra le attività del locatario, iscrivendosi conformemente a una passività in corrispondenza e rilevandosi opportunamente nelle spese relative nel conto economico⁴⁹.

Tale intervento, in virtù della notevole confusione e certamente non priva di effetti pratici, data dal crescente utilizzo degli accordi di *leasing* come strumento alternativo di finanziamento, cercò di risolvere i problemi relativi alla corretta rappresentazione negli schemi di bilancio, che inevitabilmente influenzava il processo decisionale di analisti e investitori.

Le disposizioni riguardarono principalmente le cosiddette "*buy, build, sell and lease transactions*", tipiche operazioni in cui un soggetto, dopo aver acquisito un terreno ed edificato su di esso un bene immobile, procedesse alla successiva vendita del complesso immobiliare e contemporanea sottoscrizione di un contratto di *leasing* a tempo determinato per l'uso dello stesso.

Inoltre, furono regolate anche situazioni concernenti immobili già costruiti e fu contemplato che il conduttore si assumesse obblighi e oneri relativi alla proprietà (ad eccezione del debito ipotecario). Alcune modifiche apportabili al contratto tradizionale si riferivano alla possibilità da parte del conduttore dell'acquisto della proprietà del bene e

⁴⁸ The committee believes that material amounts of fixed rental and other liabilities maturing in future years under long term leases and possible related contingencies are material facts affecting judgements based on the financial statements of a corporation, and that those who rely upon financial statements are entitled to know of the existence of such leases and the extent of the obligations thereunder, irrespective of whether the leases are considered to be advantageous or otherwise. Accordingly, where the rentals or other obligations under long term leases are material in the circumstances, the committee is of the opinion that disclosure should be made in financial statements or in notes thereto (A.I.C.P.A., *Bulletins*)

⁴⁹ Cfr. A.I.C.P.A., *Bulletins*

del versamento o di un maxi canone iniziale o di canoni ridotti in caso di conseguente rinnovo del contratto.

Per quanto riguarda gli aspetti di natura tecnica, l'entità era tenuta a rilevare il pagamento dei canoni ricorrenti in presenza o di un accordo esplicito di *leasing* o per accordi similari di lunga durata, eccezion fatta per gli accordi di *leasing* di breve periodo o quelli utilizzati nella prassi per risorse energetiche come gas e petrolio.

Inoltre, l'ente americano stabilì le informazioni minime che bisognava comunicare in presenza di accordi di lunga durata, tra cui: l'ammontare degli impegni annuali concordati, così come disposti dal contratto; la periodicità dei pagamenti; ulteriori obblighi gravanti sul contratto ed eventuali garanzie prestate. Tale informativa doveva essere dettagliata per tutta la durata del contratto, a giustificazione soprattutto del valore dei canoni futuri. Inoltre, per l'anno di sottoscrizione, dovevano essere specificati tutte le particolarità di ogni singola operazione di *sale and lease* considerata rilevante.

Essenzialmente, il *leasing* fu equiparato a un acquisto dilazionato della proprietà. Ciò avveniva qualora i canoni fossero di un ammontare notevolmente inferiore al *fair value* del bene, oppure se essi costituissero quote sul prezzo di acquisto.

Nonostante qualsiasi esposizione nei prospetti contabili del conduttore fosse giudicata impropria, poiché tale soggetto non disponeva della titolarità giuridica della proprietà del bene, un'importante osservazione fu compiuta dalla S.E.C., la quale invitò tutti i soggetti coinvolti in contratti di *leasing* ad una rigorosa analisi degli aspetti rilevanti e qualora l'accordo fosse equiparabile ad un acquisto, il bene oggetto del contratto doveva essere iscritto come *asset* nel bilancio del locatario.

La pubblicazione dell'opinione, unita alla successiva regola 3.18 della SEC riguardante la forma e il contenuto dei bilanci⁵⁰, provocò un sostanziale cambiamento nella pratica rappresentazione del *leasing*, la cui informativa era generalmente omessa persino nella sua componente negativa di reddito, fatta pari ai canoni di locazione pagati nel corso dell'esercizio, che venivano sovente occultati in altre voci del conto economico. Ovviamente, tutte le imprese che decidevano di divulgare informazioni sul *leasing* si limitavano a ricordarne l'eventuale esistenza in apposite note al bilancio oppure nella parte di una delle note destinata a dare dettagli su altri fenomeni di gestione ritenuti della stessa natura.

⁵⁰ If material in amount the pertinent facts relative to firm commitments for the acquisition of permanent investments and fixed assets and for the purchase, repurchase, construction or rental of assets under long term leases shall be stated briefly in the balance sheet or in footnotes referred to therein (S.E.C. Regulation S-X, pag.5)

Sebbene le severe critiche ricevute, l'effetto di tale pubblicazione rappresentò un considerevole progresso verso il riconoscimento dell'importanza degli accordi di *leasing* per l'economia dell'azienda locataria, risaltando soprattutto le criticità riguardo la definizione e rappresentazione contabile dell'operazione.

Dalle notizie elaborate e pubblicate annualmente dall'A.I.C.P.A. con il titolo "*Accounting Trends and Techniques*" e dai dati forniti dallo studio di Nelson, si può chiaramente individuare come la percentuale di imprese che menzionarono il leasing nel bilancio ufficiale certificato sia passata dal 15,2% del 1949 al 52,2% del 1966⁵¹.

Il successo di tale intervento avrebbe potuto sortire effetti considerevoli se fosse stato delimitato il contenuto minimo significativo delle informazioni da fornirsi obbligatoriamente nella nota al bilancio dedicata al *leasing*. Evidenti lacune a riguardo, diedero luogo a una serie di proposte atte a migliorare la complessiva informazione di quel fenomeno che bisognava comunicare al lettore del bilancio ufficiale. Una prima proposta fu formulata dallo Zises, che suggerì l'uso di tabelle e prospetti "*schedules*" da allegare al bilancio come parte integrante di questo, in cui fossero esposti tutti gli impegni assunti dall'impresa nel momento della chiusura dell'esercizio. L'altro tentativo di miglioramento fu commissionato allo studioso americano Myers dall'A.I.C.P.A, che nel 1962 pubblicò il relativo *Accounting Research Study* (ARS) n. 4 intitolato "*Reporting of Lease in Financial Statements*".

Tale documento benchè rappresentò uno dei migliori studi della letteratura americana sul problema contabile del *leasing*, non costituì l'opinione ufficiale dell'associazione. Infatti, è utile sottolineare come, l'A.I.C.P.A. prima di prendere posizioni ufficiali, desiderasse documentarsi ampiamente sullo stato teorico e pratico del problema, promuovendo studi noti come "*Accounting Research Studies*" da prendere come base per la decisione definitiva dell'"*Accounting Principles Board*", massimo organo responsabile dell'associazione e unico intitolato ad emanare pronunciamenti ufficiali.

Lo studio del Myers fornì prova dell'importanza e delicatezza del problema ragionieristico del *leasing*, evidenziando la necessità di esporre un'informativa più esaustiva e dettagliata rispetto alle disposizioni dell'ARB 43⁵². Egli suggerì per tutte le forme del contratto di *leasing* l'adozione del c.d. "*property right model*" espressione del "*right of use approach*". Tale approccio prevedeva la capitalizzazione del diritto d'uso e contemporaneamente, l'iscrizione in contropartita del valore attuale degli impegni futuri. L'autore specificò anche le condizioni minime necessarie per procedere alla patrimonializzazione dell'*asset*,

⁵¹ A.I.C.P.A. Report

⁵² Rielaborazione dell'ARB 38

costituite da: (a) la durata del contratto doveva coprire la maggior parte della vita utile del bene; (b) il conduttore, alla scadenza del contratto, pagava un prezzo irrisorio per il riscatto del bene; (c) il contratto non era revocabile; (d) il locatario pagava canoni che permettevano al locatore sia di rientrare nell'investimento sia di ottenere un ritorno equo; (e) gli oneri relativi al bene (manutenzione, assicurazione, tasse) erano a carico del conduttore.

Ma la convenienza relativa del *leasing* rispetto a operazioni alternative di approvvigionamento di beni, in via diretta o mediante altre forme di finanziamento, e la sua rapida diffusione negli anni successivi, spinse l'*Accounting Principles Board* (APB), ad emanare diversi opinioni in rafforzamento del "*purchase model*" disciplinato dall'ARB n. 38 e contraddicendo il "*property right model*" elaborato dal Myers mediante l'ARS n. 4. Nel 1964, il Board pubblicò l'*opinion* n. 5: "*Reporting of Leases in Financial Statements of Lessee*", la cui questione centrale fu la definizione delle attività e passività derivanti da contratti di *leasing*, che attribuissero il diritto di utilizzare la proprietà del bene. La critica a tale documento dipese però dalla mancata individuazione delle condizioni necessarie per procedere alla capitalizzazione dell'*asset*.

Nel 1966, il Board emise l'*opinion* n. 7: "*Accounting for Leases in Financial Statements of Lessors*", in cui si disciplinò per la prima volta la contabilizzazione per il locatario e fu affrontato il problema dell'imputazione di costi e ricavi per i periodi contabili oggetto del contratto. Furono proposti due modelli, di cui uno operativo da applicare in caso non fossero trasferiti rischi e benefici connessi alla proprietà al conduttore, e uno finanziario nel caso opposto. Tuttavia, l'attenzione sui rischi e benefici della proprietà implicava una definizione di bene che comprendeva le nozioni di accesso o controllo sui rischi di proprietà e benefici.

Nel 1972 il Board divulgò l'*opinion* n. 27: "*Accounting for Lease Transactions by Manufacturer or Dealer Lessors*", che si soffermò sull'individuazione delle situazioni in cui il contratto di *leasing* fosse in realtà equivalente a una vendita di un bene "*leases equivalent to sales*". Ciò avveniva se nel momento di sottoscrizione del contratto esistesse ragionevole certezza circa l'esigibilità dei canoni richiesti al locatario e se le somme complessivamente dovute fossero ben determinate. Inoltre, era necessario che fossero rispettate tali situazioni: (1) la proprietà del bene era trasferita al conduttore alla scadenza del contratto; (2) era prevista la possibilità d'acquisto alla sua scadenza; (3) l'*asset* in oggetto era disponibile alla vendita e la somma del valore attuale dei pagamenti futuri previsti e qualsiasi credito d'imposta da parte del locatore, coincideva o risultava

maggiore all'equo prezzo di vendita o valore di mercato del bene; (4) la durata del contratto coincideva con la vita utile del bene.

L'opinione 27 non fece riferimento in modo esplicito a qualsiasi definizione di attività o passività. Tuttavia, la sua attenzione per i criteri che evidenziavano il trasferimento dei rischi e benefici di proprietà continuò a suggerire una definizione di bene che comprendesse l'accesso o il controllo sui rischi di proprietà e benefici.

Nel giugno del 1973 il *Board*, infine, pubblicò l'*opinion* n. 31: "*Disclosure of Lease Commitments by Lessees*", che si focalizzò sulle informazioni da fornire in presenza di contratti di *leasing* non capitalizzati.

Specificamente, l'opinione stabilì che bisognava fornire le seguenti informazioni minime: l'importo totale degli oneri derivanti da tutti i contratti di *leasing* eccetto quelli di breve durata; il valore dei pagamenti minimi futuri relativi ai contratti di *leasing* da indicarsi in forma aggregata per ciascuno dei cinque esercizi successivi dalla data dell'ultimo bilancio ufficiale; informazioni di dettaglio circa il procedimento di calcolo dei canoni di *leasing*, la presenza della possibilità di acquisto del bene a scadenza o rinnovo del contratto, presenza di clausole di indicizzazione, eventuali garanzie prestate, limitazioni all'erogazione di dividendi, qualsiasi altra notizia utile a valutare l'impatto dei contratti sugli aspetti economico e finanziari della gestione.

Sebbene tali documenti avessero in qualche modo delimitato le principali criticità scaturenti dall'individuazione del fenomeno e della rappresentazione contabile, peccavano di non sistematicità e incompletezza, favorendo comportamenti opportunistici da parte dei redattori del bilancio in virtù della presenza di notevoli benefici finanziari, dovuti alla mancata rilevazione dell'obbligazione derivante dal contratto. Ciò fuorviava la percezione circa la reale situazione finanziaria della società da parte degli utilizzatori, influenzandone le relative scelte d'investimento.

Tuttavia, la maggiore preoccupazione da parte degli addetti ai lavori era costituita dalla possibilità concessa al redattore di bilancio di contabilizzare la medesima operazione utilizzando criteri diversi, causando valutazioni non affidabili e non oggettive.

1.4 Lo *Statement of Financial Accounting Standards* 13

Nel mese di luglio del 1974, il *Financial Accounting Standards Board* (FASB), pubblicò il *Discussion Memorandum* dal titolo “*An Analysis of Issues Related to Accounting for Leases*”. Nel documento, il *Board* statunitense presentò cinque differenti modelli che potevano essere utilizzati per giustificare o precludere il riconoscimento del contratto di *leasing* all'interno del bilancio d'esercizio. Il primo modello discusso fu il *Purchase Model*, di cui però non si approfondirono le basi concettuali più di quanto gli *standards* precedenti avessero già fatto. Bensì, il Consiglio sottolineò la condivisa opinione secondo la quale, anche i soggetti avversi alla capitalizzazione del *leasing* in senso generale, concordassero sul fatto che i contratti di *leasing* equiparabili in sostanza a contratti di acquisti a rate, dovessero essere contabilizzati come tali (DM, par. 35). Anche se questo modello apparve concettualmente solido e ampiamente accettato, si osservò che la vera difficoltà consisteva nella determinazione dei criteri che indicassero che un contratto di *leasing* fosse a tutti gli effetti un acquisto rateale. Il secondo modello proposto, il *Legal Debt Model*, stabilì che un contratto di *leasing* sarebbe stato capitalizzato solo se avesse dato luogo al debito inteso in senso strettamente giuridico. Questo modello avrebbe comportato la capitalizzazione di molti degli stessi contratti previsti dal *purchase model*. Bensì, la distinzione concettuale era evidente. Mentre il modello di acquisto si concentrò sul grado in cui i rischi e benefici della proprietà erano trasferiti al locatario, il modello legale del debito si concentrò solo ad identificare se il contratto di locazione desse luogo al debito in senso giuridico. Il Consiglio comunque non chiarì cosa s'intendesse per tale nozione di debito. Il terzo modello discusso, il *Property Rights Model*, sancì invece che il *leasing* sarebbe stato capitalizzabile qualora il locatario, tramite il contratto, avesse acquisito la proprietà di un diritto d'uso immateriale dando luogo a un *asset* rilevabile in bilancio. Tale modello si basava sul metodo proposto da Myers nell'ARS 4. Siccome un accordo di *leasing* trasmetteva un diritto a una risorsa economica, ad esempio il diritto d'utilizzo della proprietà per un determinato periodo di tempo, tale circostanza giustificava l'iscrizione dell'*asset*. Il quarto modello proposto, il *Liability Model*, fondava la capitalizzazione degli elementi del contratto sul presupposto che il sorgere di un'obbligazione per contratti di *leasing* desse luogo a una passività registrabile, anche se non fosse un debito di natura legale. In netto contrasto con il *Property Right Model*, il modello in esame si concentrò sul fatto che il sorgere della passività di *leasing* potesse costituire il requisito fondamentale per la capitalizzazione dell'operazione. Rispetto al

legal debt model, invece, ciò che differiva era la definizione del debito, considerato sotto l'aspetto contabile e non sul piano giuridico. Il quinto e ultimo modello proposto, fu l'*Executory Contract Model*, il quale considerò il contratto di *leasing* come un *executory contract* in cui entrambi i contraenti non avessero adempiuto la reciproca prestazione ovvero dovessero ancora adempiervi in egual modo. Dopo aver discusso questi modelli, il Consiglio propose un elenco di criteri che potessero essere utilizzati per alcuni o tutti i modelli, affinché un contratto di *leasing* potesse essere capitalizzato.

La grande confusione nella prassi e l'evidente lacuna normativa sollecitarono l'intervento del FASB che nel novembre del 1976, dopo la pubblicazione di due *Exposure Draft*, rispettivamente nell'agosto del 1975 e nel luglio del 1976, approvò lo *Statement* n. 13, "*Accounting for Leases*", con lo scopo di risolvere le principali criticità operative⁵³.

Il principio sostituì le *Opinions No. 5, "Reporting of Leases in Financial Statements of Lessee"; No. 7, "Accounting for Leases in Financial Statements of Lessors"; paragraph 15 of No. 18, "The Equity Method of Accounting for Investments in Common Stock"; No. 27, "Accounting for Lease Transactions by Manufacturer or Dealer Lessors"; and No. 31, "Disclosure of Lease Commitments by Lessees"* e definì il *leasing* come: " il contratto in cui si trasferisce il diritto di utilizzare ("*right of use*") fattori produttivi pluriennali".

Per la corretta contabilizzazione dell'operazione, il principio stabilì una diversa classificazione dell'operazione in considerazione della parte contraente. Infatti, mentre per il locatario era prevista la classificazione in "*capital lease*" e "*operating lease*", per il locatore la distinzione era più dettagliata e prevedeva quattro tipologie: "*sales-type lease*", "*direct financing lease*", "*leveraged lease*" e "*operating lease*".

Il conduttore doveva classificare un *leasing* come *capital lease* qualora si verificassero una o più delle seguenti condizioni: (a) alla scadenza del contratto la titolarità del diritto di proprietà fosse trasferita in capo al locatario; (b) il contratto prevedeva un'opzione di riscatto ad un prezzo economicamente vantaggioso; (c) la durata del contratto di *leasing* copriva almeno il 75% della vita utile del bene; (d) all'atto della stipula, il valore attuale degli impegni minimi dovuti, ad esclusione dei costi d'implementazione (come per esempio costi di assicurazione e manutenzione che erano a carico del conducente) fosse pari o maggiore al 90% del surplus del *fair value* del bene sottostante il contratto per il locatore al momento della stipula. Gli *operating leases* erano invece definiti in maniera residuale, come: "tutti i contratti che non rientravano nella precedente categoria dei *capital*

⁵³M. Ingberman, J. Ronen and G. H. Sorter, How Lease Capitalization under FASB Statement No. 13 Will Affect Financial Ratios, *Financial Analysts Journal*; W. Arthur, The economic impact of financial accounting standards *Journal of Accountancy*, 1977; B. James J, K. Cooper, R. Strawser. FASB Statement No. 13: Retrospect and prospect; Alderman, J. Kenneth, C. Wayne, *Accounting for leases*, *Journal of Accountancy*, 1986.

leases". Quindi, mentre l'*operating lease* si rifletteva nel mero godimento del bene, il *capital lease* corrispondeva in sostanza all'acquisto della proprietà.

Per il locatore, invece, s'individuano le seguenti categorie: (1) "*sales-type lease*"; forma di leasing in cui il locatore fosse nello stesso tempo produttore o fornitore del bene sottostante il contratto. L'indicatore della presenza di tale tipologia di contratto risiedeva nella circostanza in cui il *fair value* dell'*asset* nel momento dell'inizio del contratto risultasse inferiore (o superiore) al corrispondente costo o valore di carico contabile, se diversi; (2) *direct financing lease*: contratto di *leasing* in cui il locatore fosse parte indipendente rispetto al produttore o fornitore del bene ed operasse esclusivamente in qualità di intermediario finanziario. Indicatore della presenza di una tale forma contrattuale era l'uguaglianza tra il costo o il valore contabile dell'*asset*, se diverso, e il relativo *fair value* dalla data di decorrenza del contratto; (3) *leveraged lease*:⁵⁴ tipo di *leasing* contraddistinto dalla presenza di tre soggetti: il locatario, il locatore e un soggetto terzo finanziatore. In tale forma contrattuale, il locatore stipulava un finanziamento con l'intermediario per ottenere la disponibilità del bene che poi concedeva a sua volta al soggetto utilizzatore; (4) *operating leasing*: rientravano in tale categoria tutte quelle operazioni che non avessero nessuno dei requisiti previsti per le forme precedentemente descritte. Nonostante lo *standard* enunciasse in maniera dettagliata i criteri per procedere alla distinzione delle singole tipologie di *leasing*, la SEC (*United States Securities And Exchange Commission*) criticò in maniera esplicita il principio nel "*Report and Recommendations Pursuant to Section 401(c) of the Sarbanes-Oxley Act of 2002 On Arrangements with Off-Balance Sheet Implications, Special Purpose Entities, and Transparency of Filings by Issuers*", soprattutto per la possibilità concessa al redattore di compiere politiche discrezionali di *earning management*.

1.4.1 La contabilizzazione del leasing per il locatario

Una volta identificata la specifica tipologia di *leasing*, il locatario doveva procedere alla sua contabilizzazione rispettando il relativo modello di riferimento.

Alla presenza di un *capital lease* il locatario doveva iscrivere tra le attività dello stato patrimoniale il bene sottostante il contratto e rilevare contemporaneamente una passività come obbligazione per il debito di *leasing*. Al momento di inizio del contratto, sia

⁵⁴ Clay R.J.JR.,Holder, "A Practitioner's guide to accounting for leases", The Journal of Accountancy, August 1977, pag.62

l'attività che la passività dovevano essere iscritti al medesimo ammontare, pari al minor valore tra il valore attuale degli impegni minimi dovuti, attualizzati al tasso implicito del contratto di *leasing* e il rispettivo *fair value*⁵⁵.

L'*asset* iscritto in contabilità doveva quindi essere ammortizzato in ogni esercizio, lungo la sua vita utile e secondo una politica che fosse coerente a quella di attività simili detenute a titolo di proprietà. Nel caso in cui non si verificasse la piena trasferibilità di tutti i rischi e benefici concessi e qualora non fosse prevista la possibilità di riscatto del bene al termine del contratto, l'ammortamento doveva effettuarsi per un periodo minore rispetto alla normale durata.

I canoni di *leasing* corrisposti annualmente dovevano essere allocati in parte alla "quota capitale" a riduzione del debito iscritto nelle passività e in parte per la "quota interessi" che era imputata al conto economico, tra i costi dell'esercizio, in modo tale da generare un tasso periodico d'interesse costante sull'obbligazione residua. Qualora fosse prevista la possibilità di rinnovo o estensione, o venisse stipulato un nuovo contratto avente ad oggetto il medesimo *asset*, si doveva procedere alla revisione dei valori dell'attività e delle passività iscritte in bilancio, per un valore pari alla differenza tra il *fair value* a tale data dei canoni minimi garantiti e il valore residuo della passività.

In presenza, invece, di un *operating lease*, il locatario non doveva rilevare nessuna attività o passività, ma procedeva all'iscrizione nel conto economico dei canoni maturati, in ottemperanza del noto principio della competenza economica, in base alle disposizioni del modello degli *executory contracts*⁵⁶.

Informazioni aggiuntive erano richieste per entrambe le tipologie contrattuali. Per quanto riguarda il *capital lease*, il locatario doveva fornire: il dettaglio dell'importo lordo dei beni in *leasing*, suddividendo i valori in classi, in base alla loro natura o destinazione; il valore dei pagamenti minimi futuri relativi all'ultimo bilancio depositato, in forma aggregata e per ciascuno dei cinque anni fiscali successivi, con deduzione separata dal totale per l'importo corrispondente alle spese d'esecuzione;

⁵⁵ Riguardo la modalità di contabilizzazione del *capital lease* si veda anche ABDEL-KHALIK A.R., "The economic Effects on Lessees of FASB Statement No. 13", Accounting for leases, 1981, FAS: Stamford, CT e ASHTON R.K., "Accounting for finance leases: a field test", Accounting and business research, 1985, 15(59), pag.233-238.

⁵⁶ Si veda BEATTIE V., GOODACRE A., THOMSON S.J., "Recognition versus disclosure: An investigation of the impact of equity risk using UK operating lease disclosures", Journal of Business Finance and Accounting, 2000, n. 27, (9 e 10), pag.1185-1224, BENNETT B. BRADBURY M., "Capitalizing non-cancelable operating leases", Journal of international Financial Management and Accounting, 2003, 14 (2), pag. 101-114, ELY K.M., "Operating lease accounting and the market's assessment of equity risk", Journal of Accounting research, 33 (2), pag.397-415.

l'importo complessivo degli impegni minimi futuri relativi a operazioni non cancellabili di sub-locazione.

In caso di *Operating Lease*, dovevano essere specificati l'ammontare dei canoni, indicando separatamente il valore minimo da versare; i canoni potenziali e i canoni di *sub-leasing*. Inoltre, per entrambe le tipologie, doveva essere specificato in che modo erano calcolati i canoni e se esistessero le condizioni per esercitare il diritto di opzione o il rinnovo del contratto o infine, se fossero inserite restrizioni dovute dal contratto.

1.4.2 La contabilizzazione del leasing per il locatore

Sebbene il principio definisse criteri classificatori distinti per concedente e utilizzatore, è importante sottolineare come la classificazione effettuata dal locatario influisse sulla metodologia contabile del locatore. Ciò nonostante, la rappresentazione dell'operazione seguiva la classe di appartenenza.

In presenza di un *sales-type lease* il locatore doveva rilevare tra le attività nella voce crediti un *gross investment*, il cui valore derivava dalla somma tra l'ammontare degli impegni minimi garantiti futuri e il valore residuo alla scadenza non garantito (incluso i costi di manutenzione, tasse, e assicurazione da pagare da parte del locatore e qualsiasi altro componente di profitto). La differenza tra il valore così determinato e lo stesso valore attualizzato utilizzando il tasso d'interesse implicito (rilevato come *sales price*), doveva essere iscritta come "*unearned interest income*" e "ammortizzato" o più correttamente secondo la logica ragionieristica "riscontato", in modo da produrre un tasso di rendimento periodico costante sull'investimento netto nel *leasing*.

L'eventuale differenza tra il costo del bene locato, o valore contabile, se diverso, aumentato dei costi diretti iniziali e il valore attuale del valore residuo non garantito, calcolato al tasso implicito, doveva essere imputata tra le componenti reddituali nello stesso periodo. Inoltre, il valore residuo stimato doveva essere riesaminato almeno una volta l'anno. Qualora la verifica comportasse una stima del valore più basso, ritenuta di natura non transitoria, la contabilizzazione dell'operazione doveva tener conto della nuova stima, riducendo l'investimento netto e rilevando un componente negativo di reddito.

Anche in presenza di un *direct financing lease*, bisognava procedere all'iscrizione nell'attivo patrimoniale un *gross investment* il cui valore era dato dalla somma tra il valore dei pagamenti minimi garantiti e il valore residuo non garantito alla scadenza. Tuttavia, l'*unearned income*, risultava dalla differenza tra il *gross investment* e il costo o valore

contabile del bene locato, se diverso, essendo il bene acquisito esternamente e generato internamente. Tale *unearned income*, per il valore residuo relativamente ai costi diretti derivanti dal contratto di *leasing* inizialmente sostenuti, doveva essere ammortizzato durante la durata dell'operazione in modo da generare un tasso di rendimento periodico costante.

In presenza di un *operating lease*, il bene oggetto del contratto doveva essere rilevato nell'attivo patrimoniale nella corrispondente voce "immobilizzazioni" e seguire un processo di ammortamento secondo le politiche utilizzate con riferimento a tipologie di beni simili. L'importo dei canoni ricevuti andava imputato nel conto economico come componente positivo di reddito in considerazione della loro maturazione secondo le disposizioni contrattuali o qualora i canoni maturati contrattualmente fossero non economicamente correlati al corrispondente deprezzamento dell'*asset*, in funzione di *stright line basis* o altri criteri a carattere sistematico e razionale.

1.4.3 Il Leveraged Lease

In ultimo, il principio dettò disposizioni specifiche per il c.d. *Leveraged Lease*⁵⁷, in una sezione separata rispetto alle tipologie precedentemente individuate. Tale contratto seguiva la metodologia di contabilizzazione delle forme contrattuali sopra descritte cui veniva ricondotto. L'unica differenza era rappresentata dalla possibilità di eseguire compensazioni contabili tra alcune partite di bilancio. Infatti, tutte le operazioni compiute dal locatore per reperire le risorse finanziarie utili all'acquisto del bene e concludere il contratto di *leasing*, per dotare il locatario della disponibilità del bene, erano considerate in maniera unitaria, come parti di un'unica operazione complessivamente effettuata. Il principio stabilì che, affinché un accordo di *leasing* potesse rientrare in questa determinata tipologia, dovevano essere rispettate le seguenti condizioni: a) la definizione di *direct financing lease*; b) la presenza di almeno tre soggetti: locatario, finanziatore, e locatore; c) il finanziamento a lungo termine doveva essere della tipologia "*non recourse*" (non revocabile) e di un importo sufficiente per ottenere il bene oggetto del contratto; d) l'investimento netto nell'operazione doveva rispettare specifici requisiti.

⁵⁷ Brief, R. P. and J. Owen. 1978. Accounting for leveraged leases: A comment. *Journal of Accounting Research* (Autumn): 411-413, Grant, E. B. and R. C. Witt. 1979. A look at leveraged leases under FAS no. 13. *Management Accounting* (February): 49-52, Ryan, R. J. Jr. 1977. Leveraged leasing. *Management Accounting* (April): 45-46, Shanno, D. F. and R. L. Weil. 1976. The separate phases method of accounting for leveraged leases: Properties of the allocating rate and an algorithm for finding it. *Journal of Accounting Research* (Autumn): 348-356

1.5 Il modello contabile dello IAS 17 e le sue principali criticità

Nel contesto economico internazionale, il *leasing* entrò nell'agenda degli addetti ai lavori nella seconda metà degli anni settanta. Il vigoroso dibattito in letteratura⁵⁸ e nella prassi circa la corretta rappresentazione del fenomeno, portò alla pubblicazione nell'ottobre del 1980 dell' *Exposure Draft 19* intitolato "*Accounting for Leases*" dello IASC, *International Accounting Standards Committee* ora denominato *International Accounting Standards Board*.

Nel settembre del 1982 lo stesso organismo emanò lo IAS 17 intitolato "*Accounting for Leases*", che fu poi sostituito nel dicembre del 1997 dallo IAS 17 - "*Leases*" e, sottoposto a molteplici revisioni nel 2003, 2007, 2009 e 2010.

Obiettivo dello *standard*, che adottò come metodo di contabilizzazione quella che fu la visione statunitense del problema, in altre parole il "*purchase model*" tracciato dallo SFAS 13, fu l'identificazione dell'appropriato trattamento contabile dell'operazione di *leasing*, mediante la definizione di adeguati criteri riguardo l'iscrizione, rilevazione e valutazione, in base alla classe d'appartenenza⁵⁹.

Il *leasing* fu definito come: "il contratto per mezzo del quale il locatore trasferisce al locatario, in cambio di un pagamento o di una serie di pagamenti, il diritto all'utilizzo di un bene per un periodo di tempo stabilito⁶⁰". La definizione risaltò tre aspetti centrali: "il diritto d'uso di un bene", "il pagamento o una serie di pagamenti" e "il periodo di tempo stabilito" e alla pari di quello americano, non menzionò nessun riferimento riguardo l'opzione di riscatto del bene. Il principio doveva essere applicato per la contabilizzazione di tutte le operazioni di *leasing*, eccetto (a) *leasing* per l'esplorazione o per l'estrazione di minerali, petrolio, gas naturali e risorse non rigenerative simili e (b) contratti di concessione di licenza per beni quali film, registrazioni video, spettacoli, manoscritti,

⁵⁸Blum, J. D. 1978. Accounting and reporting for leases by lessees: The interest rate problems. *Management Accounting* (April): 25-28., Bowman, R. G. 1980. The debt equivalence of leases: An empirical investigation. *The Accounting Review* (April): 237-253., Burns, J. O. and K. Bindon. 1980. Evaluating leases with LP. *Management Accounting* (February): 48,50-53, Chamberlain, D. C. 1975. Capitalization of lease obligations. *Management Accounting* (December): 37-38, 42, Elam, R. 1975. The effect of lease data on the predictive ability of financial ratios. *The Accounting Review* (January): 25-43, Ferrara, W. L. 1978. The case for symmetry in lease reporting. *Management Accounting* (April): 17-24., Ferrara, W. L., J. B. Thies and M. W. Dirsmith. 1980. *The Lease-Purchase Decision*. National Association of Accountants and the Society of Management Accountants of Canada, Feters, M. L. and S. D. Grossman. 1974. Accounting for the receivable in a lease transaction: A dilemma. *The Accounting Review* (October): 851-852., Finnerty, J. E., R. N. Fitzsimmons and T. W. Oliver. 1980. Lease capitalization and systematic risk. *The Accounting Review* (October): 631-639., Hannon, J. M. 1976. Lease accounting: A current controversy. *Management Accounting* (September): 25-28, National Association of Accountants. 1978. The lease-purchase decision. *Management Accounting* (February): 61-62; Bartlett, Ralph T. Current developments of the IASC *The CPA Journal*, 1981.

⁵⁹ A differenza dallo Statement 13 che prevedeva regole di qualificazione differenziate per il concedente e l'utilizzatore, nello IAS 17 le diverse metodologie di contabilizzazione si caratterizzano, tanto per il locatore che per il locatario, sulla classificazione delle operazioni di leasing in due tipologie: il leasing finanziario ed il leasing operativo.

⁶⁰ In lingua originale: "an agreement whereby the lessor conveys to the lessee in return for a payment or series of payments the right to use an asset for an agreed period of time", IASB 1982

brevetti e copyright. Altre particolari esenzioni erano previste per immobili posseduti da locatari che erano classificati come investimenti immobiliari (cfr. IAS 40 Investimenti immobiliari); investimenti immobiliari concessi dai locatori tramite *leasing* operativi (cfr. IAS 40); attività biologiche che rientravano nell'ambito di applicazione dello IAS 41 *Agricoltura* utilizzate da locatari tramite *leasing* finanziari; attività biologiche che rientravano nell'ambito di applicazione dello IAS 41 concesse dai locatori tramite *leasing* operativi.

Lo IAS 17 chiarì prima di tutto che bisognava determinare se un accordo contenesse o meno un *leasing*. Infatti, un soggetto poteva sottoscrivere un contratto che, sebbene non rispettasse formalmente i requisiti del contratto di *leasing*, nella sostanza trasferiva il diritto d'uso di un bene, dietro il pagamento di somme monetarie, attraverso un complesso di operazioni tra loro correlate.

Tipici esempi di questo tipo erano gli accordi di *outsourcing*, o contratti "*take or pay*" in cui, indipendentemente dal fatto che l'acquirente avesse accettato o meno la fornitura dei prodotti o servizi concordati, doveva procedere al relativo pagamento.

Essendo le disposizioni del principio alquanto generiche e non dettagliate, il redattore del bilancio, nel valutare se un accordo dovesse essere contabilizzato applicando lo IAS 17, doveva far riferimento al documento di carattere interpretativo IFRIC 4⁶¹.

Condizione prerogativa era asseverare se l'adempimento del contratto dipendesse dall'utilizzo di uno specifico bene sottostante al contratto. L'accordo non era qualificabile come *leasing*, se non fosse possibile individuare in modo preciso la specifica attività oggetto dell'operazione e se il rispetto dell'accordo fosse slegato dall'utilizzo del bene. Inoltre, bisognava verificare se il contratto trasferisse effettivamente il diritto di utilizzare l'attività. Ciò accadeva quando per mezzo del contratto, il locatario, (o in termini più generici l'acquirente, poiché in questa fase non si era ancora certi che l'operazione in oggetto fosse realmente un *leasing*) veniva investito del potere di controllare il bene.

Concettualmente, infatti, l'IFRIC assimilò il diritto d'uso del bene al diritto di controllo, sostenendo che, per godere libera facoltà di disporre una cosa per gli scopi che discrezionalmente si ritengono più utili ed opportuni, era necessario che non vi fosse alcun soggetto (neppure il legittimo proprietario del bene) investito del potere di impartire direttive o ordini vincolanti circa i modi del suo utilizzo.

⁶¹ Secondo l'IFRIC 4 per determinare se un accordo contiene o meno un *leasing* è necessario effettuare una duplice verifica e basarsi sulla sostanza dell'accordo.

Elemento di differenziazione fu la classificazione dei contratti per concedente e utilizzatore. Infatti, a differenza dello SFAS 13, lo IAS 17 stabilì solo due macrocategorie entro le quali locatore e locatario potevano identificare il contratto.

1.5.1 La classificazione dei contratti di leasing

Una volta stabilito che il contratto fosse o contenesse un *leasing*, per procedere con la corretta modalità di contabilizzazione (al pari dello SFAS 13), era necessario valutare la natura del *leasing* stesso.

Lo standard internazionale dedicò i paragrafi 4-19 alla definizione e classificazione dei diversi tipi di *leasing*, stabilendo le forme di "*financial lease*" e "*operating lease*", secondo l'approccio *risk and rewards*. Una specifica tipologia era costituita dal *leasing* non annullabile, cioè un contratto che poteva essere annullato al verificarsi di alcune remote possibilità, con la necessaria autorizzazione del locatore, nel caso in cui il locatario avesse stipulato con il medesimo locatore un nuovo contratto di *leasing* per lo stesso *asset* o equivalente o in ultimo a seguito di un pagamento del locatario di una somma aggiuntiva per cui la prosecuzione del contratto fosse ragionevolmente certa dall'inizio.

Il *leasing* era classificato come finanziario, se trasferisse sostanzialmente tutti i rischi e benefici connessi alla proprietà del bene oggetto del contratto. Mentre i rischi erano correlati ai fenomeni di obsolescenza tecnologica o inutilizzo, i benefici sottendevano la realizzazione di utili, eventuali incrementi concernenti il valore e il conseguimento di un ricavo sul riscatto del bene alla scadenza del contratto. In sostanza, era necessario verificare se, indipendentemente dalla veste giuridica adottata, il locatario fosse in una posizione equiparabile al proprietario, anche in assenza della titolarità legale del trasferimento. A tal fine, per agevolare l'identificazione della specifica tipologia, lo *standard* individuò delle particolari situazioni che individualmente o congiuntamente potevano qualificare il contratto come *leasing* finanziario.

Tali condizioni, revisionate dal Regolamento n.243/2010 della Commissione Europea, erano le seguenti:

- a) il *leasing* trasferiva la titolarità del diritto di proprietà in capo al conduttore alla scadenza del contratto;
- b) era prevista l'opzione d'acquisto del bene da parte del locatario a un prezzo sufficientemente inferiore al valore equo (*fair value*), alla data in cui si potesse esercitare

il diritto di opzione, cosicchè nel momento di inizio del contratto era ragionevolmente certo che l'opzione fosse stata esercitata;

c) la durata del contratto di *leasing* copriva la maggior parte della vita economica del bene, anche nel caso in cui non fosse trasferita la proprietà;

d) *at the commencement date*, il valore attuale degli impegni minimi futuri per contratti di *leasing* era almeno pari al *fair value* del bene sottostante;

e) in caso di facoltà di recesso del conduttore, i danni subiti dal concedente erano coperti dal locatario;

f) gli utili o perdite originati dalla variazione del *fair value* del valore residuo incombevano sul locatario;

g) era prevista la possibilità da parte del locatario di rinnovare il contratto di *leasing* per un altro esercizio, corrispondendo un canone di valore inferiore rispetto a quello di mercato.

La seconda ipotesi è definita dal diritto anglosassone come "*bargain purchase option*". In questa circostanza, il *leasing*, a meno di un'esatta corrispondenza tra la vita utile residua del bene e la durata del contratto, era agevolmente inquadrabile come finanziario, attraverso il confronto tra il prezzo dovuto per l'acquisto dell'*asset* e la stima del suo *fair value*, legata al trasferimento della titolarità del diritto di proprietà. Qualora il prezzo previsto per l'acquisto, fosse concretamente inferiore al suo *fair value*, come spesso accadeva nella realtà, il trasferimento della proprietà era un semplice proforma e quindi il *leasing* veniva classificato come finanziario e doveva essere contabilizzato seguendo la sua effettiva natura di compravendita. In questo caso, come controprova, i canoni sostenuti dall'utilizzatore erano molto più alti di quelli tipici della mera locazione. Essi, infatti, comprendevano anche il godimento successivo alla scadenza naturale del contratto.

Il locatario sosteneva quindi, prima del versamento del prezzo di riscatto, una buona parte del costo che era riconducibile alla disponibilità del bene dopo il termine del *leasing*.

Negli ultimi tre casi sopra citati, si trattava di particolari pattuizioni negoziali che, anche se non determinavano in modo automatico la qualificazione del *leasing* come finanziario, imponevano comunque al redattore di bilancio di approfondire la sua natura. Mentre dalle situazioni sub e) f) era facilmente desumibile il trasferimento di rischi e benefici in capo al locatario, la situazione sub g) rappresentava un caso intermedio. In sostanza, così come

specificato dallo IAS 17, la classificazione di un *leasing* come operativo o finanziario dipendeva dalla sostanza dell'operazione piuttosto che dalla forma del contratto⁶².

Il principio definì il *leasing* operativo in via residuale in cui, contrariamente al *leasing finanziario*, non si realizzasse il passaggio dei rischi e benefici in capo al conduttore. La fattispecie tipica consisteva in un noleggio di breve periodo di attività strumentali, corredato di solito da servizi di assistenza tecnica e manutenzione. Il contratto era sottoscritto direttamente tra il produttore o fornitore dell'*asset* e l'utilizzatore finale, e non prevedeva la facoltà di riscatto alla scadenza del contratto. Per ciò che concerne le finalità concludenti, obiettivo del locatario era ottenere la disponibilità di *asset* ad alto grado di obsolescenza tecnologica, senza doversi accollare i rischi tipici della proprietà, assicurandosi invece la possibilità di sostituirlo alla scadenza del contratto.

Lo *standard*, inoltre, riservò una sezione specifica nel caso di *leasing* riguardanti terreni e fabbricati. Infatti, alla presenza di tali *assets*, le operazioni di *leasing* dovevano essere classificate come operative o finanziarie alla pari di quelle sopra menzionate. Caso peculiare era costituito dai terreni, in quanto, essendo per definizione beni a vita utile indefinita, in caso di mancato trasferimento della proprietà al termine del contratto in capo al locatario, non si verificava il passaggio di tutti i rischi e benefici inerenti e dunque, il *leasing* veniva qualificato come operativo.

Nel caso di contratti di *leasing* relativi a complessi industriali, l'entità doveva valutare in maniera separata la classificazione di ciascun elemento come *leasing* finanziario o operativo. In tale situazione, i pagamenti minimi dovuti (incluso ogni esborso anticipato), dovevano essere suddivisi tra gli elementi del terreno e fabbricato in proporzione ai relativi *fair value* dei diritti di locazione degli elementi nel momento di decorrenza del contratto.

Le disposizioni enunciate dal principio non erano però sempre risolutorie delle casistiche operative in quanto, il passaggio di tutti i rischi e benefici tra le parti contrattuali poteva derivare da situazioni non specificate⁶³.

⁶² *Il principio contabile della prevalenza della sostanza sulla forma*, nella collana "Studi di Ragioneria e di Economia Aziendale dell'Università degli Studi di Napoli" diretta dal prof. E. Viganò, Cedam, Padova; C.Richard Baker, Reflecting form over substance: the case of Enron Corp. 2004, Hines RD. Financial accounting: in communicating reality, we construct reality. Acc Organ Society 1988; 13(3):251-61.

⁶³ Gli IAS presentano, un orientamento diverso rispetto ai FAS statunitensi, poiché i principi americani dettano dei criteri molto più precisi e qualificati per dare una definizione al *leasing* finanziario. Criteri i quali sono volti a fornire agli operatori un elevato numero di elementi di certezza. Infatti, solo la presenza di uno dei criteri che il FAS identifica come "qualificanti" è condizione necessaria per arrivare a una definizione di *leasing* finanziario. In particolare, il FAS 13 statunitense individuava quattro criteri per qualificare un *leasing* come finanziario: (a) che ci fosse il trasferimento della proprietà al locatario al termine del contratto; (b) l'eventualità che il *leasing* contenesse

1.5.2 La rilevazione del leasing nel bilancio del locatario

La contabilizzazione dell'operazione di *leasing*, per il soggetto utilizzatore, seguiva la specifica natura del contratto⁶⁴. Se il contratto era classificato come *leasing* finanziario, il locatario doveva rilevare un'attività e una passività in bilancio e iscriverle al costo, corrispondente ai valori dei rispettivi *fair value* (valore equo) del bene concesso in locazione o se inferiore, al valore attuale dei pagamenti minimi dovuti per il *leasing*, calcolati nel momento di decorrenza dell'operazione. Inoltre, qualunque costo diretto sostenuto dall'utilizzatore, come ad esempio costi di negoziazione o di perfezionamento del contratto, poteva essere capitalizzato in bilancio. La giustificazione di tale procedura risiedeva nella considerazione degli aspetti sostanziali e finanziari dell'operazione e non semplicemente del mero inquadramento giuridico.

Utilizzare come criterio di rilevazione in bilancio il *fair value* consentiva di dare una rappresentazione del reale valore di mercato. Ciò nonostante, nel rispetto del principio di prudenza, lo IAS 17 imponeva di derogare al criterio del *fair value* in favore di quello dei pagamenti minimi dovuti⁶⁵ per il *leasing*, qualora quest'ultimi risultassero inferiori. La logica prudenziale presupponeva di non iscrivere in bilancio un *asset* o una *liability* il cui *fair value* non fosse effettivamente sostenuto da un reale obbligo di pagamento, ma solo da situazioni potenziali e teoriche.

La determinazione del valore attuale dei pagamenti minimi dovuti per il *leasing* era eseguita utilizzando come tasso di attualizzazione il tasso d'interesse implicito del

un'opzione d'acquisto; (c) che la durata del *leasing* dovesse essere uguale o maggiore del 75% della durata economica del bene; (d) che il valore attuale dei canoni di *leasing* (depurati dei costi di mantenimento, assicurazione, imposte e costi di gestione finanziaria sostenuti dal locatore) dovesse essere pari almeno al 90% del valore dei beni.

Per quanto riguarda il locatore, invece, i principi contabili statunitensi aggiungevano due ulteriori criteri volti a stabilire se un *leasing* fosse considerabile come finanziario. Il primo faceva riferimento alla ragionevole stima dell'esigibilità dei canoni, mentre il secondo riguardava la non presenza di incertezze nella stima dei costi non rimborsabili dal locatario.

Com'è quindi possibile rilevare, i principi americani prevedevano dei criteri precisi sia per la definizione del *leasing* finanziario che della sostanza della transazione, mentre i principi IAS si fondavano su una più attenta ed accurata analisi di più variabili.

⁶⁴ Allegrini M., Ninci E., "Il leasing secondo lo IAS 17 e le indicazioni dell'OIC", Amministrazione & finanza, 2007, Volume 22, Fascicolo 23, pag. 12-23; Bauer R., "Contabilizzare il leasing dando forza allo IAS 17", Amministrazione & finanza, 2002, Volume 17, Fascicolo 15/16, pag. 13-16; Bianchi M.T., "Il leasing immobiliare: problemi applicativi per le imprese", op.cit., pag. 691-701;; Dell'Atti V. "Rilevazione in bilancio del leasing da parte dell'utilizzatore", Contabilità finanza e controllo, 2007, Volume 30, Fascicolo 12, pag. 995 – 1010.

⁶⁵ I pagamenti minimi dovuti sono definiti dal punto di vista del locatario come: "i pagamenti richiesti o che possono essere richiesti al locatario nel corso della durata del leasing insieme a qualsiasi importo garantito dal locatario o da un terzo a lui collegato. Tuttavia, se il locatario ha un'opzione di acquisto del bene a un prezzo che si ritiene sarà, sufficientemente inferiore al fair value (valore equo) alla data in cui l'opzione sarà esercitabile, cosicché all'inizio del leasing è ragionevolmente certo che essa sarà esercitata, i pagamenti minimi dovuti per il leasing comprendono i canoni minimi da pagare durante la durata del leasing fino alla data prevista di esercizio dell'opzione di acquisto e il pagamento richiesto per esercitarla". Di fatto rappresentano l'impegno totale che il locatario si è assunto in forza di tutti i pagamenti che, nel corso dell'operazione, possono essergli richiesti per assolvere i canoni dovuti, le altre spese accessorie o anche eventuali garanzie che egli abbia prestato.

contratto di *leasing*, o in caso d'impossibilità di computo, bisognava utilizzare il tasso di finanziamento marginale del locatario.

Il tasso d'interesse implicito del *leasing* corrispondeva al tasso d'attualizzazione che, all'inizio della decorrenza dell'operazione, rendesse uguali il valore attuale dei pagamenti minimi dovuti per il *leasing* e il valore residuo non garantito, ovvero la parte del valore residuo dell'*asset* il cui realizzo da parte del concedente non fosse certo, e la somma del *fair value* dell'*asset* con eventuali costi diretti sostenuti eventualmente dal conduttore. Il tasso di finanziamento marginale del locatario coincideva con il tasso d'interesse che il locatario avrebbe dovuto sostenere per un contratto simile, o se questo non fosse agevolmente determinabile, il tasso che, al momento di inizio del contratto, il conduttore avrebbe dovuto pagare per un finanziamento con caratteristiche simili in termini di durata ed eventuali garanzie richieste.

In sede di redazione del bilancio, il locatario imputava nel conto economico la quota di ammortamento delle attività in precedenza iscritte, utilizzando un criterio coerente con quello adottato per beni ammortizzabili di proprietà. L'ammortamento seguiva le disposizioni previste dallo IAS 16 - Immobili, impianti e macchinari e IAS 38 - Attività Immateriali e qualora non fosse certo l'esercizio del diritto di riscatto alla scadenza, l'*asset* doveva essere ammortizzato nel periodo più breve tra la durata del contratto e la corrispondente vita utile. Inoltre, egli doveva iscrivere un onere finanziario derivante dalla scomposizione del canone. Infatti, i pagamenti di volta in volta eseguiti dal locatario alle scadenze previste, dovevano essere ripartiti tra una quota capitale, a titolo di rimborso del debito (che conseguentemente era ridotto) e una quota da spendere per competenza nel prospetto del reddito, così da ottenere un tasso d'interesse periodico costante sulla passività residua.

Lo *standard* fece riferimento a due metodologie di calcolo dell'interesse: quelle attuariali, che tenevano conto del tasso d'interesse implicito, e quelle aritmetiche, dove l'onere finanziario era allocato a ogni esercizio in base al rapporto tra il numero di anni di vita utile residua e la somma della vita utile stimata del cespite.

È inoltre giusto sottolineare come lungo la durata del contratto, la somma tra l'onere finanziario e la quota d'ammortamento raramente coincideva. Ciò si rifletteva di conseguenza nei rispettivi valori dell'*asset* e *liability*. In caso di perdita per riduzione di valore, determinata in applicazione dello standard IAS 36, il locatore doveva farne apposita menzione nelle note al bilancio.

Il locatario, oltre alle norme dettate dall'IFRS 7 - Strumenti finanziari, era tenuto a comunicare la seguente informativa integrativa: per ogni categoria di beni, egli doveva esporre il valore contabile netto alla data di riferimento del bilancio; una riconciliazione tra il totale dei pagamenti minimi futuri dovuti per il *leasing* alla data di riferimento del bilancio e il loro valore attuale. L'entità doveva indicare anche il totale dei pagamenti minimi futuri dovuti per il *leasing* alla data di riferimento del bilancio, e il loro valore attuale, per ciascuno dei seguenti periodi: a) entro un anno; b) tra uno e cinque anni; c) oltre cinque anni; i canoni potenziali di locazione rilevati come spesa nell'esercizio; il totale dei futuri pagamenti minimi derivanti da un *subleasing* che ci si attende di ricevere per *subleasing* non annullabili alla data di riferimento del bilancio; una descrizione generale dei contratti significativi di *leasing* del locatario includendo, ma non solo, quanto segue: a) il criterio con il quale sono determinati i canoni potenziali di locazione; b) l'esistenza e i termini dell'opzione di rinnovo o di acquisto e le clausole di indicizzazione; e c) le restrizioni imposte da contratti di *leasing*, quali quelle riguardanti dividendi, nuovo indebitamento e ulteriori operazioni di *leasing*⁶⁶.

Qualora il contratto fosse identificato come *leasing* operativo, lo IAS 17 prevedeva che i pagamenti dovuti come da contratto, dovevano essere spesi nel prospetto del reddito come costi a quote costanti lungo tutta la durata del contratto a meno che non esistesse un altro criterio sistematico maggiormente rappresentativo delle modalità temporali di godimento dell'*asset*. Lo *standard* trattò anche del tema degli incentivi previsti per la conclusione di tali tipi di accordi contrattuali, come per esempio la possibilità d'indennizzi o d'assunzione da parte del locatore di alcuni costi normalmente di competenza del locatario e il pagamento del canone in un periodo successivo a quello di decorrenza. In particolare, considerando, l'interpretazione del *SIC 15*, si stabilì che, qualora il locatore concedesse incentivi in forma di sconti, periodi gratuiti o premi in denaro, il costo del *leasing* doveva tener conto di questi incentivi e il totale andava ripartito in quote costanti sulla durata della locazione.

Anche in questo caso, il locatario doveva fornire la seguente informativa integrativa: il totale dei futuri pagamenti minimi dovuti per le operazioni di *leasing* operativo non annullabili per ciascuno dei seguenti periodi: a) entro un anno; b) tra uno e cinque anni; c) oltre cinque anni; il totale dei futuri pagamenti minimi derivanti da un *subleasing* che ci si attendesse di ricevere per *subleasing* non annullabili alla data di riferimento del bilancio; i pagamenti per *leasing* e *subleasing* rilevati come costo nell'esercizio, con valori distinti

⁶⁶ http://www.revisorionline.it/IAS_IFRS/ias17

per i pagamenti minimi dovuti per il *leasing*, i canoni potenziali di locazione e i pagamenti da *subleasing*; una descrizione generale dei contratti significativi di *leasing* del locatario includendo, ma non solo, quanto segue: a) il criterio con il quale sono determinati i canoni potenziali di locazione; b) l'esistenza e i termini dell'opzione di rinnovo o di acquisto e le clausole di indicizzazione; e c) le restrizioni imposte da contratti di *leasing*, quali quelle riguardanti dividendi, nuovo indebitamento e ulteriori operazioni di *leasing*⁶⁷.

1.5.3 La rilevazione del *leasing* nel bilancio del locatore

La disciplina del locatore fu speculare a quanto previsto per il locatario. Nel caso l'operazione fosse qualificata come finanziaria, il conduttore doveva rilevare in bilancio l'*asset* e iscriverlo come credito a un valore corrispondente all'investimento netto di *leasing*, ovvero al valore attuale dell'investimento lordo, utilizzando come tasso di sconto il tasso d'interesse implicito del contratto.

In tale circostanza, realizzandosi il trasferimento di tutti i rischi e benefici in capo al conduttore, i canoni di *leasing* ricevuti dal locatore erano ripartiti in parte come rimborso del capitale a riduzione del credito e in parte come provento finanziario in qualità di remunerazione dell'investimento e dei relativi servizi prestati.

Per ciò che concerne le valutazioni successive, l'imputazione al conto economico dei proventi finanziari doveva avvenire utilizzando un metodo di calcolo che rispecchiasse un tasso di rendimento periodico costante sull'investimento netto del locatore⁶⁸.

Il locatore doveva sistematicamente aggiornare le stime dei valori residui non garantiti utilizzati per la determinazione dell'investimento lordo e nel caso di riduzione del valore

⁶⁷ http://www.revisorionline.it/IAS_IFRS/ias17

⁶⁸ Ai fini della corretta metodologia di contabilizzazione delle operazioni di *leasing*, i locatori, in analogia a quanto previsto nel FAS 13 e, diversamente dai locatari che sono tenuti a distinguere il *leasing* esclusivamente tra operativo e finanziario, devono ulteriormente provvedere a qualificare le operazioni di *leasing* finanziario, in funzione delle caratteristiche che presentano, identificando separatamente quelle operazioni che danno luogo a *sales-type lease* e quelle che invece determinano l'insorgere di *direct financing leases*.

Queste due tipologie di *leasing* finanziario presentano infatti sostanziali differenze in termini di natura dei proventi finanziari che originano per il locatore. Se infatti, in entrambe queste due tipologie di *leasing* finanziario, sorgono dei proventi finanziari strettamente connessi alla durata del contratto di *leasing* e che devono essere rilevati secondo modalità che riflettano un rendimento costante sull'investimento netto del locatore, solo nel *sales-type lease* si assiste all'insorgere anche di una componente di utile (o perdita) connessa alla "dismissione" del bene.

In altre parole, nel *sales-type lease*, diversamente da quanto avviene nel *direct financing lease*, il fair value del contratto non coincide mai con il costo o valore contabile, se diverso, del bene locato, pertanto, per effetto dell'operazione di *leasing*, emerge in capo al locatore produttore o commerciante un utile o una perdita commerciale pari alla differenza tra il valore del credito finanziario iscritto all'attivo e il costo o valore contabile, se diverso, del suddetto asset oggetto di "vendita". Se, in entrambe le tipologie di *leasing*, il provento finanziario non realizzato connesso alla durata del contratto, andrà ripartito nei vari esercizi, tenendo conto del vincolo dell'attribuzione di un rendimento costante sull'investimento netto, (suddividendo il canone periodico ricevuto dal locatario nelle sue due componenti costitutive rappresentate dalla quota capitale che contabilmente va imputata a riduzione del credito e la quota di interessi), l'utile o la perdita, tipico della vendita emergente nel *sales-type lease* andrà invece imputata, all'inizio del contratto, nel conto economico.

era necessario imputarla in bilancio. Specifiche disposizioni erano dettate per i costi diretti iniziali sostenuti dal conduttore, i quali andavano capitalizzati e quindi sommati all'investimento. Tra questi, rientrano i costi per la disposizione del contratto, i costi di commissione, i costi per la disposizione del *leasing*, spese legali e costi interni attribuibili alla customizzazione del contratto.

Nel caso di locatori produttori o commercianti si presentava la possibilità di scelta tra acquisto dell'attività o sottoscrizione di un contratto di locazione. In quest'ultimo caso e ammesso che l'operazione fosse inquadrabile come finanziaria, si generavano due componenti di reddito: l'utile o la perdita equivalente all'utile o alla perdita derivante da una normale vendita del bene a prezzi normali di mercato, in considerazione anche di eventuali sconti o abbuoni; i proventi finanziari relativi a tutta la durata del contratto di *leasing*.

In particolare, l'utile della vendita generava dalla differenza tra ricavi della vendita, ovvero il *fair value* del bene o se inferiore, al valore attuale dei pagamenti minimi dovuti per il leasing che competevano al locatore utilizzando un tasso d'interesse di mercato, e il costo del venduto, inerente il valore contabile del bene concesso in locazione a cui bisognava sottrarre il valore residuo non garantito.

Spesso, nell'ottica di politiche di *marketing*, produttori o commercianti applicavano volutamente tassi d'interesse artificialmente bassi. In tal caso, il ricavo di vendita doveva essere allineato a quello conseguibile attraverso un adeguato tasso di mercato. Inoltre, tutti gli oneri sostenuti da tali soggetti per la conclusione e perfezionamento del contratto venivano imputati come costi all'inizio della decorrenza dell'operazione.

Per ciò che attiene la *disclosure*, i locatori dovevano esporre in bilancio la seguente informativa integrativa: la riconciliazione tra l'investimento lordo nel *leasing* e il valore attuale dei pagamenti minimi dovuti per il *leasing* alla data di redazione del bilancio. Inoltre, il concedente doveva indicare l'investimento lordo nel *leasing* e il valore attuale dei crediti per pagamenti minimi dovuti entro un anno, tra uno e cinque anni e oltre cinque anni. Bisognava comunicare gli utili finanziari non ancora maturati, i valori residui non garantiti spettanti al locatore, l'eventuale svalutazione accumulata riferita a pagamenti minimi di *leasing* inesigibili, i canoni potenziali di locazione rilevati come proventi nell'esercizio e una descrizione generale dei contratti significativi di *leasing*.

Qualora il *leasing* fosse classificato come operativo, il locatore doveva esporre l'*asset* in bilancio in base alla sua peculiare natura. I canoni di *leasing* ricevuti dovevano essere rilevati come proventi finanziari a quote costanti lungo tutta la decorrenza del contratto,

eccetto l'esistenza di un metodo sistematico più rappresentativo della variabile temporale. L'ammortamento del bene doveva essere eseguito attraverso un criterio analogo e coerente normalmente utilizzato per beni detenuti a titolo di proprietà con caratteristiche simili, seguendo le disposizioni dello IAS 16 e IAS 38. Il locatore doveva annualmente sottoporre l'*asset* a *impairment test* per accertare eventuali riduzioni di valore e fornire le seguenti informazioni integrative: i pagamenti minimi derivanti da un *leasing* operativo non annullabile, per un periodo entro un anno, tra uno e cinque anni e oltre i cinque anni; i canoni potenziali di *leasing* totali rilevati come proventi nell'esercizio e una descrizione generale dei contratti significativi di *leasing*.

1.5.4 *Analisi degli aspetti critici della normativa contabile*

La critica sorta nei confronti dei due *standards* scaturì principalmente dalle difficoltà pratiche dei criteri di classificazione, che comportavano un'errata rappresentazione del fenomeno nei prospetti contabili.

Infatti, sia il principio americano sia quello internazionale, si fondavano sul c.d. "*ownership approach*", criterio fondato sul trasferimento di tutti i rischi e benefici inerenti la proprietà dell'*asset* concesso in locazione.

Sebbene entrambi i principi definissero in maniera puntuale le istruzioni di classificazione, nella realtà operativa la normativa lasciava ampi margini di discrezionalità al redattore del bilancio, soprattutto per ciò che atteneva la *risk and reward analysis*.

Con riferimento allo *standard* americano, la S.E.C (*Securities and Exchange Commission*) affermò che, i criteri classificatori definiti non permettevano una rappresentazione coerente e trasparente dell'operazione. Nello specifico, la Commissione fece riferimento alla presenza delle cosiddette "*bright-lines*", che demandavano il compimento di artefici contabili in grado di alterare la reale situazione patrimoniale e finanziaria e percezione da parte degli utilizzatori del bilancio.

Fu così che nell'ottica di miglioramento dell'informativa contabile e del progressivo avvicinamento dei due *standard setter*, il *Sarbanes- Oxley Act*, emanato nel 2002, incaricò la SEC di elaborare uno studio. Secondo il SEC Report del 2003, la Commissione espresse la preferenza per un sistema che nomina "*objective - based*" in cui gli *standards* fossero contraddistinti dalle seguenti caratteristiche: si basassero su un *framework* migliore rispetto a quello esistente e applicato in modo concreto; enunciassero chiaramente gli obiettivi degli *standards*; fornissero sufficienti dettagli in modo che gli *standards* fossero

applicabili su base concreta; minimizzassero il sistema delle eccezioni; evitassero l'utilizzo di soglie quantitative che consentissero di strutturare transazioni la cui rappresentazione contabile fosse conforme agli standard ma eludesse l'intento sostanziale dello standard stesso⁶⁹.

Oltre all'approccio appena riportato, il progetto di contabilizzazione del *leasing* doveva essere coerente ad altri obiettivi individuati dalla SEC, in particolare:

- (a) *eliminate (or at least reduce) accounting- motivated structured transactions;*
- (b) *improve the consistency and relevance of disclosures;*
- (c) *improve communication focus in financial reporting.*

Per quanto concerne, invece, le modifiche allo IAS 17, un primo intervento si verificò nel 1996 con la pubblicazione di un documento intitolato "*Accounting for Leases: a new approach*⁷⁰", il cui obiettivo fu la proposta di un nuovo criterio di rilevazione contabile del *leasing*, ormai in crescita imponente.

Lo studio, così come il *report* predisposto dalla SEC, criticò principalmente la ratio della classificazione tra le diverse tipologie di *leasing* perché giudicata arbitraria e non esaustiva.

Fu così proposto l'approccio "*asset and liability*⁷¹" in sostituzione del "*risks and rewards approach*" che, indipendentemente dalla classificazione effettuata, stabiliva l'iscrizione nel bilancio del locatario sia dell'attività oggetto del contratto che della corrispondente passività finanziaria.

Un secondo tentativo di modifica fu emanato nel 1999, dal titolo: "*Leases: Implementation of a new approach*⁷²", in risposta alle numerose critiche addebitate al precedente documento, soprattutto in relazione al fatto che il modello elaborato doversse conseguentemente essere adoperato per tutti i contratti rientranti nella categoria degli "*executory contracts*". A tal fine, per superare tali difficoltà, il documento stabilì una distinzione tra i contratti di locazione e gli "*executory contracts*". Qualora il locatore concedesse al locatario l'uso della proprietà del bene per tutta la decorrenza del contratto, il contratto di *leasing* non era più identificabile come un "*executory contract*".

A differenza del precedente *report*, si analizzò nel dettaglio il trattamento contabile del

⁶⁹ Rossignoli, Standard contabili rules based e principles based

⁷⁰ McGregor, W. J., Accounting for leases, A new approach : recognition by lessees of assets and liabilities arising under lease contracts. 1996.

⁷¹ Imhoff, E. A. Jr., R. C. Lipe and D. W. Wright. 1991. Operating leases: Impact of constructive capitalization. *Accounting Horizons* (March): 51-63.; Bruce K. Bennett, *Capitalizing Non-cancelable Operating Leases*, *Journal of International Financial Management & Accounting*, 2003.

⁷² Robert C. Lipe (2001) Lease Accounting Research and the G4+1 Proposal. *Accounting Horizons*: September 2001, Vol. 15, No. 3, pp. 299-310; Vivien Beattie, International lease-accounting reform and economic consequences: The views of U.K. users and preparers, *The International Journal of Accounting*, Volume 41, Issue 1, 2006, Pages 75-103;

conduttore, e si propose che all'inizio di decorrenza, il bene fosse iscritto al *fair value* e in contropartita, la corrispondente obbligazione. In ultimo, si affrontò il tema della *disclosure* per il concedente, stabilendo che tale soggetto avrebbe dovuto esporre il credito per un ammontare uguale a quello ricevuto dal locatario, indicando separatamente gli interessi residuali. Nonostante tali tentativi di modifica, la stragrande maggioranza delle operazioni di *leasing* restò oscurata all'utilizzatore del bilancio, riservando agli amministratori la facoltà di compiere discrezionali politiche di *earning management*.

1.6 Il progetto di riforma congiunto IASB e FASB

Quando fu creato lo IASB, la contabilizzazione del *leasing* era stata per più di vent'anni dominata dall'approccio contenuto nello SFAS 13 – *Accounting for Leases* (1976), che fu poi adottato dal *Board* nella stesura dello IAS 17, *Accounting for Leases* (1982).

La metodologia si basava su un trattamento simmetrico per locatari e locatori, i quali dovevano utilizzare gli stessi criteri per classificare i contratti di locazione. Concedente e utilizzatore rappresentavano il *leasing* finanziario come l'equivalente di una vendita e il *leasing* operativo come un *executory contract*.

L'implicazione pratica di entrambi i principi contabili comportava che molti contratti di locazione non si qualificavano per la capitalizzazione nel bilancio dei locatari e, come spesso affermato, un'attività importante del settore fu strutturare contratti deliberatamente, in modo da evitarne la patrimonializzazione.

Come molti altri argomenti che finivano nell'ordine del giorno dello IASB, il *leasing* fu inizialmente discusso dal G4 + 1 nel 1990.

Due relazioni sostennero che la distinzione tra *leasing* operativo e finanziario fosse alquanto arbitraria e doveva essere perciò abbandonata. Si propose di sviluppare un unico metodo di contabilizzazione in base al quale tutti i diritti e gli obblighi derivanti dai contratti dovevano essere riconosciuti e valutati al *fair value*⁷³. I membri dello IASB erano pienamente in sintonia con l'idea di rivisitare la rappresentazione del contratto di *leasing*.

Warren McGregor fu il principale autore del primo documento di discussione e David Tweedie, scherzando, affermò che una delle sue grandi ambizioni fosse quella di volare su un aereo che in realtà apparisse nel bilancio di una compagnia ben nota⁷⁴. Tuttavia, il *Board* non pose immediatamente l'argomento all'ordine del giorno. Invece, si concentrò su un progetto di ricerca in collaborazione con l'*Accounting Standards Board* (ASB) britannico, sulla base delle risposte agli articoli del G4 + 1, uno dei quali redatto dallo stesso organismo.

Nel 2003 e nel 2004, il *Board* discusse regolarmente le proposte dell' ASB tra cui l'ipotesi di un unico modello per tutti i contratti di locazione, e stabilì così l'obiettivo di pubblicare

⁷³ Sul tema si vedano anche CHENEY G., "Fasb considers revamping ancient leasing standards, *Accounting Today*, 8/21/2006, Vol. 20, issue 15, pag.5-7; ELAINE H.,HOLZMANN O.S., YA-WEN Y., "Tracking the lease accounting project" *Journal of Corporate Accounting & Finance*, Wiley, Nov-Dec. 2007, Vol. 19, Issue 1, pag.73- 76; Franczyk A., "Accounting rules may move leases from notes, *Business First of Buffalo*, 8/11/2006, Vol. 22, issue 47, pag.6, RIEGER S.R., "Lease accounting Changes: the train is coming", *AFP Exchange*, Jul 2007, Vol. 27, Issue 6, pag.18-20.

⁷⁴ Si fa riferimento al commento di Tweedie all'International Accounting Standards: Opportunities, Challenge, and Global Convergence Issues, United States Senate, 24 Ottobre 2007: Warren McGregor, 'Accounting for Leases: A New Approach' (IASB, 1999); Hans Nailor and Andrew Lennard, 'Leases: Implementation of a New Approach' (IASB, 2000).

un *Exposure Draft* entro il 2007, forse preceduto da un documento di discussione nel 2005⁷⁵. Dal punto di vista dell'ASB, si trattò di un progetto congiunto con lo IASB e non solo di un mero servizio di consulenza. Così, quando si rivelò difficile raggiungere un accordo tra gli organismi su diverse questioni, il progetto cominciò a vacillare⁷⁶. Non c'erano evidenti segnali di attività sul progetto nel corso del 2005, e sembrò che i piani per la cooperazione con l'ASB fossero ancora una volta superati, come nel caso del *performance presentation project*, dalla crescente importanza della convergenza con gli US GAAP.

Fu così che, proprio quando lo IASB e il FASB cominciarono a prendere in seria considerazione le disposizioni della SEC pubblicate nell'aprile 2005, la stessa SEC emanò uno studio sulle modalità di rilevazione delle attività fuori bilancio e argomenti correlati. Inoltre, la Commissione rivelò che, sulla base delle disposizioni dello standard americano, solo una minima frazione del valore totale dei contratti *leasing*, forse non più del 4-8 per cento, era effettivamente esposta nel bilancio dei locatari. Essa notò anche che la natura della classificazione del *leasing* aveva fatto sì che piccole differenze nella sostanza economica dei contratti portava a diversi trattamenti contabili.

Nello SFAS 13 (ma non nello IAS 17) i criteri di classificazione delle tipologie del contratto erano stati elaborati basandosi su una serie di test quantitativi, prevedendo che, qualora il valore attuale dei pagamenti minimi dovuti fosse pari o superiore al 90 per cento del *fair value* del bene locato, il contratto di *leasing* doveva essere qualificato come finanziario (o meglio *capital leasing*). Regole come queste erano note come “*gold rules*” favorendo comportamenti ingannevoli in modo da ottenere i risultati contabili desiderati.

A seguito dei casi come quello della Enron e altri scandali finanziari che avevano portato all'emanazione della *Sarbanes Oxley Act*, la rimozione di tali possibilità contenute nelle norme degli US GAAP era diventata una missione importante della SEC⁷⁷.

A tal fine, la Commissione raccomandò il FASB d'intraprendere un progetto di revisione della normativa contabile delle operazioni di *leasing*, preferibilmente insieme allo IASB⁷⁸. Questo fu un tema che i due *Boards* non poterono ignorare e ciò comportò l'avvio del *Memorandum of Understanding* (27 febbraio 2006) sulla base del lavoro svolto dall'organismo internazionale con l'ASB. Si stabilì quindi l'inizio di un progetto comune per la redazione di un nuovo modello di contabilizzazione dell'operazione di *leasing*,

⁷⁵ Si veda AP 5/2003 paper 13 and comments by Andrew Lennard in November 2003 Board meeting, come riportato nell' *IStaR*, November 2003, 8.

⁷⁶ Affermaazioni di Andrew Lennard, 13 Ottobre 2008

⁷⁷ C.Richard Baker, Reflecting form over substance: the case of Enron Corp. 2004, Hines RD. Financial accounting: in communicating reality, we construct reality. *Acc Organ Society* 1988; 13(3):251-61.

⁷⁸ Report and Recommendations Pursuant to Section 401 c del Sarbane - Oxley Act del 2002, 60-5 e 105-7

basato sul principio guida della *faithful representation*.

Le discussioni consiliari iniziarono nel 2007, e si giunse rapidamente all'accordo di sviluppare un unico modello contabile per tutti i contratti di *leasing*⁷⁹. In questo modello, i contratti di locazione erano visti come l'insieme dei diritti di utilizzo di una risorsa, e questi ultimi sarebbero stati riconosciuti nel bilancio di locatari. Quindi, tutti i contratti di *leasing* sarebbero stati esposti nel bilancio dei locatari, anche se spesso per meno del valore totale delle attività sottostanti, dipendendo dalla specifica durata contrattuale.

Il settore del *leasing* è sempre stato noto per essere eccezionalmente "lobbista", e non fu reticente nel far conoscere la sua opinione sul progetto⁸⁰. Una presa di posizione da parte di sei associazioni di *leasing* provenienti da Europa, Nord America e Australia, pubblicata nell'aprile del 2007, mostrò come il settore non solo sostenesse il proprio status quo, ma fosse contrario a qualsiasi aumento della capitalizzazione dell'operazione.

Le associazioni erano presumibilmente consapevoli, come i *Boards* tra l'altro, che fosse usuale per gli analisti finanziari aggiustare il bilancio considerando i contratti di *leasing* non capitalizzati, sulla base delle informazioni fornite dalle *footnotes*⁸¹. Esse erano anche a conoscenza del punto di vista della SEC. Di conseguenza, formularono apposite misure di contrasto. Se ci dovesse essere un unico modello di *leasing*, i *Boards* avrebbero dovuto considerarne con attenzione la portata. Si suggerì di esonerare dall'applicazione della normativa i contratti di locazione di breve durata e quelli che coinvolgessero piccole somme di denaro. Inoltre, gli organismi avrebbero dovuto prendere in considerazione il fatto di evitare regole di misurazione complesse per contratti di locazione definiti semplici. E, in ultimo, l'impatto sul conto economico dei contratti di *leasing* classificati come operativi, non avrebbe dovuto cambiare nel caso di una loro capitalizzazione⁸².

I *Boards* tentarono di risolvere ciascuna delle suddette problematiche per garantire un semplice utilizzo del contratto nella pratica. Ciò non fu facile ed essi trovarono complicazioni anche riguardo le caratteristiche relativamente comuni ai contratti, come le opzioni di rinnovo e i canoni di locazione variabili. Inoltre, le implicazioni del modello per locatori non erano così semplici come per locatari⁸³.

A questo punto, una volta stilato il piano d'azione, la questione di accelerare il

⁷⁹ AP 3/2007 paper 12 B in relazione alle raccomandazioni dello staff di promuovere il modello del diritto d'uso

⁸⁰ Stephen A. Zeff: Lobbying on Lessee Accounting in 1972-73 and The Role of the SEC, World Accounting Report, August/September 2012, 9

⁸¹ Jonathan Weil, "How Leases Play a Shadowy Role in Accounting", The Wall Street Journal, 22 Settembre 2004

⁸² Argomento affrontato da: Joint IASB/FASB Leasing Project, discussion paper datato 27 Marzo 2007 dall' UK Finance e Associazione Leasing, Leaseurope, the US Equipment Leasing and Finance Association, the British Vehicle Rental and Leasing Association, the Australian Equipment Lessors Association and the Canadian Finance & Leasing Association. Il sito web dell'associazione Leaseurope pubblicò l'articolo in data 1 Aprile 2007

⁸³ AP 12/2007 paper 11

completamento del protocollo d'intesa si avvicinò presto nel 2008⁸⁴. Mentre nessuna data *target* per la redazione di uno *standard* finale sul *leasing* fu definita, sembrò evidente che bisognava procedere ad una decurtazione del progetto per poter essere completato entro il 2011. Sulla base delle opinioni della *gang of four*, i *Boards* concordarono che l'esame della contabilità del locatore sarebbe stata differita⁸⁵. Questa fu in realtà una grande semplificazione, perché la contabilità del locatore rappresentava una parte innovativa del progetto rispetto ai precedenti documenti del G4 + 1.

Per la contabilità del locatario, si convenne di non sviluppare un nuovo modello da zero, ma di estendere il modello esistente per il *leasing* finanziario al *leasing* operativo, applicando, ove necessario, le opportune modifiche.

Mentre una semplificazione come questa potrebbe essere stata vista come necessaria per raggiungere l'obiettivo del 2011, ci può anche essere stata una certa insofferenza da parte di David Tweedie. Infatti, in un incontro con l'Efrag nel maggio 2008, gli fu data la giustificazione per accelerare il protocollo d'intesa in termini di paesi che avrebbero adottato gli IFRS nel 2011 e la considerazione di uso domestico di tali principi della SEC⁸⁶.

1.6.1 Il Discussion Paper DP/2009/1: Leases Preliminary Views

I due organismi pubblicarono congiuntamente nel mese di marzo 2009 un primo documento (*Discussion Paper*) dal titolo "*Leases Preliminary Views*". Tuttavia, poco prima della sua pubblicazione, il FASB rese nota la sua opinione di voler trattare anche la contabilità del locatore, perché oltretutto sarebbe stato difficile pronunciarsi su contratti di sub locazione.

Lo IASB avrebbe preferito lasciare del tutto fuori le sub locazioni dal documento di lavoro, ma si concordò l'aggiunta di un paragrafo in materia di contabilità del locatore, rassicurando il personale che questo avrebbe comportato un lieve ritardo nella pubblicazione del documento di lavoro⁸⁷.

Il *Discussion Paper* effettuò un'approfondita indagine preliminare individuando le principali criticità emerse in fase di rilevazione dell'operazione. Aspetto centrale fu la convinzione che gli *assets and liabilities* derivanti dal contratto dovessero essere esposti

⁸⁴ I continui aggiornamenti al Piano Tecnico del dicembre 2007 mostrano continue discussioni da parte del Board nella prima metà del 2008, anche se il progetto di leasing restò immobile tra l'Ottobre 2007 e il Luglio 2008

⁸⁵ AP 4/2008 paper 3, paragrafi 49-53 e AP 6/2008 paper 13 A

⁸⁶ EFRAG "Questions Future Programme", World Accounting Report, Maggio 2008

⁸⁷ AP 1/2009 paper 13. Si veda anche IStaR, Gennaio 2009

nei prospetti contabili e non nelle note al bilancio. La presenza di due differenti metodologie di rilevazione comportava problemi di affidabilità e comparabilità. E inoltre, la possibilità d'iscrizione degli *off balance sheet leases* che conduceva a forzature contabili, occultava la vera natura dello strumento. Alla pari delle precedenti pubblicazioni, ciò che si contestò fu la mancanza di un criterio oggettivo di classificazione dell'operazione.

Le principali novità del modello contabile proposto per il locatario consistevano nell'iscrizione dell'*asset* tra le attività patrimoniali, che rappresentava il diritto immateriale d'uso del bene, e di una *liability*, espressione degli impegni futuri da assolvere.

La rilevazione dell'*asset* presupponeva il rispetto di tre condizioni: il locatario doveva possedere il controllo della risorsa o del beneficio economico; la risorsa doveva riferirsi a un evento passato; dovevano essere stimati flussi i futuri di benefici economici.

Tale approccio fu completamente diverso dal *purchase model* disposto dagli *standards* precedenti, in quanto la risorsa economica alla base del contratto non corrispondeva più all'attività materiale ma a una risorsa intangibile corrispondente al diritto d'uso che emergeva dal contratto di locazione. Pertanto, ciò che doveva essere contabilizzato era il mero potere sul bene. In realtà, tale proposta era stata già avanzata in precedenza, ma fu scartata, dall'ARS 4 dell'AICPA.

La corrispondente rilevazione della *liability* rifletteva in parte le condizioni analizzate in precedenza e sarebbe stata possibile nel caso l'obbligazione fosse attuale, derivasse da un evento passato e comportasse flussi futuri di sacrifici economici.

Gli organismi però evidenziarono alcune problematiche di natura tecnica in merito al terzo punto, in quanto, non consistendo la restituzione del bene a scadenza un mero sacrificio economico, tale condizione non veniva rispettata.

La pubblicazione rappresentò un chiaro nesso d'innovazione, poiché stabilì che, indipendentemente dalla natura oggettiva del contratto, tutte le operazioni di *leasing* concluse originavano un "*right of use*" che doveva essere rilevato tra le attività e un "*obligation to pay rentals*", che doveva essere rilevata tra le passività.

La passività finanziaria doveva essere iscritta al suo *fair value* e il *right of use* esposto come attività non finanziaria di valore uguale al costo, in misura pari all'attualizzazione dei pagamenti futuri di *leasing* derivanti dal contratto.

In sede di redazione del bilancio, mentre il criterio di contabilizzazione dell'obbligazione derivante dal futuro pagamento dei canoni fu il metodo del costo ammortizzato (in

alternativa al metodo del *fair value* scartato dal DP), per il diritto d'uso fu scelto il criterio del costo, al netto delle quote di ammortamento.

Il calcolo della quota d'ammortamento doveva essere eseguita in base alla durata più breve tra il termine del contratto e la vita economica del bene locato o, nel caso in cui fosse prevista l'opzione di riscatto e ci si attendeva già dall'inizio che questa fosse esercitata, allora l'ammortamento poteva avvenire considerando la vita economica dell'*asset*.

Nonostante le disposizioni iniziali, i due *standard setters* optarono per criteri differenti in merito alla contabilizzazione della passività. Infatti, il FASB, diversamente dallo IASB, sostenne una separata indicazione di tale elemento patrimoniale.

Per la risorsa intangibile, costituita dal diritto d'uso, furono invece proposte due possibilità: la prima prevedeva l'iscrizione del bene nella categoria di appartenenza del bene oggetto di locazione, mentre la seconda l'iscrizione tra i beni immateriali.

La soluzione decisa dagli organismi fu la prima, poiché da tale identificazione era possibile valutare la funzione del bene. Il locatario doveva però darne separata indicazione rispetto alle altre attività specificando che si trattasse di un *asset in leasing*, agevolando così la comprensione da parte del lettore.

Nel prospetto del reddito bisognava imputare la relativa riduzione del valore del *right of use* definita dall'ammortamento e l'onere finanziario derivante dal contratto. Il rendiconto finanziario, invece, doveva esporre la quota capitale attribuendola all'attività finanziaria mentre la quota interessi era imputata all'attività operativa.

Le principali critiche mosse al *Discussion Paper* sorsero dalla mancanza di disposizioni contabili riguardo il locatore; un laborioso processo contabile che non comportava evidenti benefici qualitativi in ambito di comunicazione economico-finanziaria e la mancata distinzione tra "*right of use leases*" e "*right of ownership leases*".

Nonostante la presenza di evidenti commenti critici sul documento, entrambi gli organismi trassero la conclusione, attraverso le numerose interviste, che, in termini di approccio globale, fossero sulla strada giusta⁸⁸. Si evinse il supporto della categoria verso l'approccio dei *Boards*, con l'idea di poter ancora migliorare il documento, in particolare riguardo il campo di applicazione della norma proposta. Anche se il numero di utenti intervistati fu come al solito molto ridotto, sapere che la maggioranza era in favore del modello del diritto d'uso si rivelò un aspetto da non sottovalutare. I *Boards* quindi proseguirono nel

⁸⁸ Si veda l'AP 9/2009 paper 6°. Secondo i risultati della survey effettuata nella prima metà del 2010, l'82% dei direttori finanziari delle società americane quotate era favorevole alla capitalizzazione del leasing, "National CFO Survey Finds Majority Support Reforming Lease Accounting: Don't Agree on Measurement", Grant Thornton press release 27 Maggio 2010

raffinare il loro approccio sia in termini di portata e applicazione, sia in termini d'opzioni di rinnovo. Quasi tutti gli intervistati che commentarono la decisione di escludere la contabilità del locatore fuori del campo di applicazione del principio, espressero la loro disapprovazione.

La *Leaseurope*, principale associazione di *leasing* a livello europeo, presentò una denuncia formale agli amministratori della *IASC Foundation*: essa non solo contestò la decisione iniziale di eliminare la contabilità del locatore dal fronte del progetto, ma fu ancora più colpita nel vedere tale contabilità ridotta in così poco tempo, con la possibilità che i *Boards* avrebbero potuto emanare un *Exposure Draft* senza un documento di riflessione adeguata sul tema⁸⁹.

La *Leaseurope* aveva correttamente osservato che, sulla contabilità del locatore, i *Boards* avevano diverse volte cambiato opinione, e spinse per portarla nel campo di applicazione della norma. Durante il periodo di consultazione, il personale era già stato messo a lavoro sullo sviluppo di una serie completa di proposte per la corretta contabilità del locatore. Il lavoro fu in parte condiviso in modo tale che mentre il personale FASB prese comando sulla contabilità del locatore, il personale IASB lavorò principalmente sulla contabilità del locatario.

Gli Amministratori della Fondazione IASC accettarono la garanzia di Tweedie che, anche in assenza di un *Exposure Draft*, ci sarebbe stata una sufficiente consultazione del settore in materia di contabilità del locatore⁹⁰. Così che, dal novembre 2009, IASB e FASB raddoppiarono i loro sforzi per raggiungere gli obiettivi del protocollo d'intesa.

1.6.2 L'Exposure Draft ED/2010/9 Leases

I *Boards* lavorarono duramente e in linea con la pianificazione del 2008, nel mese di agosto del 2010, nonostante una percezione negativa ingiustificata verso lo IASB e le numerose critiche ricevute dal *Discussion Paper* con la pubblicazione dell'IFRIC 12, fu emanato un nuovo documento ED (*Exposure Draft*), denominato "*Leases*".

Il documento espose le motivazioni che avevano condotto gli organismi a una revisione del modello contabile in uso, asseverando il mancato rispetto delle esigenze degli utilizzatori di bilancio, in quanto privo di una rappresentazione fedele delle operazioni. In particolare, esso ometteva informazioni rilevanti sui diritti e obblighi derivanti dal

⁸⁹ Lettera inviata da Tanguy van de Werve e Mark Venus a Gerrit Zalm e Antonio Vegezzi, datata 24 Marzo 2009, IASC trustees meeting del 6-8 Luglio 2009, <http://www.leaseurope.org/uploads/documents/positions/pp090707.pdf>

⁹⁰ IASCF trustees meeting del 6-8 Luglio 2009, minuto 9

contratto, conducendo a una distorta comparabilità e complessità classificatoria. Come risultato, numerosi *users* dei prospetti contabili aggiustavano il valore esposto nello stato patrimoniale, onde riflettere le attività e passività derivanti da contratti di *leasing* operativo. Scopo del documento fu presentare una serie di disposizioni che le parti contrattuali dovevano seguire affinché il bilancio esponesse chiaramente tutte le informazioni rilevanti, sia in termini quali-quantitativi sia in relazione ai fattori di rischio desumibili dal contratto.

Pertanto si invitò a presentare commenti su tre questioni fondamentali: (a) per quanto riguarda il locatario, si domandò: “siete d’accordo che un locatario deve rilevare un’attività per il diritto d’uso e una passività relativa agli impegni futuri di *leasing*? Siete d’accordo che un locatario dovrebbe riconoscere l’ammortamento del bene con diritto d’uso e l’interesse sul debito? (b) per quanto riguarda il locatore: “siete d’accordo che un locatore deve applicare il *performance obligation approach* anche se esso mantiene l’esposizione ai rischi e benefici associati all’attività sottostante lungo tutta la durata del contratto? Dovrebbe applicare diversamente il *derecognition approach*? (3) si domandarono aspetti tecnici per quanto riguarda i contratti di *leasing* a breve durata.

In questo documento, il *leasing* fu definito come “*a contract in which the right to use a specified asset or assets is conveyed, for a period of time, in exchange for consideration*”. Al fine di identificare se un contratto fosse o contenesse un *leasing* si rinvia alle istruzioni disposte dall’IFRIC 4, pubblicato nel dicembre 2004.

Tale situazione era verificata qualora fossero rispettate congiuntamente le seguenti affermazioni: (1) era possibile individuare il bene oggetto del contratto (2) il contratto trasferiva il diritto di controllo d’uso dell’*asset*. L’analisi di validità doveva essere eseguita all’inizio del contratto, ovvero alla data antecedente tra la stipula e il consenso delle parti.

La prima condizione era validata qualora il locatore non vantasse il diritto di sostituire l’*asset* ancorché non mostrato nel contratto. Tale diritto, sostanzialmente, faceva riferimento alla possibilità da parte del concedente di poter sostituire il bene senza il necessario consenso del conduttore e se non fossero presenti elementi che avrebbero impedito la sostituzione dell’attività con altri beni. La seconda condizione presupponeva invece che conduttore fosse pienamente titolare per un determinato intervallo temporale del diritto di controllabilità dell’*asset* individuato, in cambio di un corrispettivo. Il concetto di controllo della risorsa, qui inteso, si riferiva alla circostanza in cui il locatario disponesse della gestione o del diritto di gestire l’*asset*, o in alternativa, se controllasse o detenesse il diritto di controllare l’accesso fisico all’attività o infine se ottenesse i benefici

economici del bene lungo tutta la durata del contratto.

Vera innovazione proposta dal documento consisteva nell'approccio contabile basato sul "right of use model" indipendentemente dalla natura del contratto e nell'ambito di operazioni di sub locazione. Ciò che venne modificato non fu la forma giuridica, ma la sostanza economica della definizione del contratto di *leasing*. Ciò comportò, in effetti, che numerose operazioni qualificate come finanziarie avrebbero dovuto essere contabilizzate come contratti di compravendita e quindi regolati dall'*Exposure Draft* intitolato "Revenue from Contracts with Customers" e dallo IAS 16).

Nel momento in cui l'*asset* entrava nella sua disponibilità, il locatario doveva iscrivere in contabilità l'attività, nella classe delle immobilizzazioni con separata indicazione da quelle detenute a titolo di proprietà, che rappresentava il suo diritto d'uso del bene e contemporaneamente una passività, separatamente dalle altre, che, invece, rappresentava l'impegno finanziario assunto verso il locatore.

Il locatario rilevava l'*asset* con diritto d'uso un valore che coincideva all'ammontare del valore del debito, più eventuali costi diretti iniziali sostenuti.

La quantificazione della stima del valore della passività doveva considerare: la variabile temporale, relativa al numero di anni effettivi del contratto, includendo eventuali rinnovi o estinzioni anticipate; la variabile finanziaria, composta dagli esborsi previsti sia in termini di canoni fissi che potenziali, che potevano scaturire dalle modalità di utilizzo del bene, dal tasso d'interesse o dal fenomeno dell'inflazione; la somma erogata alla società di *leasing* per le garanzie sul valore residuo; eventuali penali corrisposte in caso di estinzione anticipata del contratto. Il prezzo per esercitare il riscatto del bene non doveva essere compreso in tale calcolo. Il valore così ottenuto doveva essere quindi attualizzato utilizzando un tasso di sconto pari o al tasso d'interesse desumibile dal contratto o, in alternativa, il tasso d'interesse marginale inteso come un tasso che il locatario avesse sostenuto per la sottoscrizione di un prestito con condizioni similari a quanto previsto dal contratto di *leasing*. L'utilizzo di una grandezza finanziaria piuttosto che un'altra impattava ovviamente sulla quantificazione dell'importo rilevato.

In sede di redazione del bilancio, il locatario doveva imputare all' *income statement* la quota d'ammortamento del diritto d'uso e gli interessi relativi il debito di leasing e procedere alla sua riduzione per la parte di canone che rappresentava la quota capitale. Altre possibili componenti da rilevare erano costituite da utili o perdite di rivalutazione derivanti dall'applicazione dello IAS 38, da eventuali modifiche del valore dell'obbligazione, da pagamenti attesi sotto il termine di penalità, da modifiche del valore

residuo garantito o infine da qualsiasi altra riduzione di valore in seguito ad *impairment test*. Inoltre, spesso potevano verificarsi cambiamenti inerenti la durata del contratto o l'importo dei pagamenti variabili. In tal caso, bisognava procedere alla revisione del valore del *right of use* oppure rilevare per competenza nel prospetto del reddito, le eventuali modifiche.

Altra questione centrale fu la contabilizzazione dell'operazione da parte del locatore, per il quale furono proposti due approcci contendenti: il *derecognition approach* e il *performance obligation approach*. Il primo era per lo storno totale o in parte del bene sottostante i contratti di locazione e la sostituzione con un credito. Il secondo prevedeva il riconoscimento di un obbligo di prestazione, che rappresentava l'impegno a consentire al locatario di utilizzare il bene, ancora una volta compensato da un credito. Il FASB era a favore del secondo tipo di approccio. Così, sembrava, che fosse anche per lo IASB. Tuttavia, David Tweedie non era presente quando questo punto fu provvisoriamente risolto, e nel corso di una riunione successiva esercitò il privilegio da presidente di riaprire la questione. Ciò non è mai stato tipicamente permesso agli altri membri del Consiglio nella fretta di completare il protocollo d'intesa: una volta che i membri avessero perso un voto, ci si aspettava di andare avanti con il resto del consiglio⁹¹.

In questo caso, l'intervento di Tweedie fu giustificato, nel senso che in tal modo i *Boards* riconsiderarono i due approcci e ottennero un quadro più chiaro sugli svantaggi di ciascuno, trovando sempre più difficile quello giusto da scegliere. Ogni metodo avrebbe potuto dare risultati contrastanti a cui i *Boards* non erano favorevoli. Nel caso di locazione a lungo termine dei terreni, ad esempio, l'approccio dell'obbligo delle prestazioni avrebbe comportato che il terreno rimanesse nel bilancio del locatore, con un obbligo di prestazione da ricevere e di compensazione al di sopra dei 99 o 999 anni.

Nel caso dell'approccio parziale, secondo la durata del contratto di locazione, il famoso veicolo citato da Tweedie, non sarebbe potuto apparire ancora in nessun bilancio, poiché il locatario avrebbe rilevato il diritto d'uso del bene, ed il locatore l'*asset* residuo. Così lo IASB cominciò a pensare ad un modello ibrido. L'approccio dello storno parziale avrebbe permesso il riconoscimento del "*day one profit*", e sembrò appropriato per locatori produttori e rivenditori. L'approccio alternativo dell'obbligo delle prestazioni sarebbe stato utilizzato in altri casi.

Si rivelò difficile, tuttavia, definire i criteri accettabili per determinare quale approccio dovesse essere applicato, e non sfuggì all'opinione pubblica che lo IASB rischiasse di

⁹¹ Si veda "Boards Compare Financial Instruments Notes", World Accounting Report, Agosto 2008

replicare il problema della difficoltà di classificazione. Questo fu uno dei principali dubbi del FASB circa la sua eliminazione, ma finalmente l'organismo americano accettò un approccio ibrido. In parte, ciò potrebbe essere giustificato per il bene della convergenza, e in parte in riconoscimento del fatto che un approccio puro dell'obbligo delle prestazioni avrebbe di sicuro causato inevitabili complicazioni⁹².

Durante le riflessioni da parte dei *Boards* sul modello di business da adottare, un'idea che guadagnò consensi, insieme alla pubblicazione dell'IFRS 9⁹³, fu distinguere i due approcci sulla base dell'esposizione a rischi significativi o benefici connessi con l'attività sottostante. Nonostante ciò non fosse identico a quanto previsto dallo IAS 17, secondo Rachel Knubley, il responsabile del progetto, la stretta somiglianza dei criteri avrebbe comportato accuse di non cambiare la norma tranne che per richiedere l'obbligo delle prestazioni pari al leasing operativo⁹⁴.

Nonostante le numerose critiche ricevute, relative alla mancanza di un'accurata analisi costi benefici derivante dall'adozione del nuovo modello contabile, dovute alla non evidente distinzione tra il contratto di *leasing* e i contratti di servizi, che poteva ricondurre alle problematiche dei leasing fuori bilancio, alla difficoltà delle metodologie di calcolo, basate su logiche attuariali e di probabilità e alla persistente presenza della componente soggettiva nella stima dei pagamenti fissi o potenziali e alla rideterminazione del valore del debito, l'ED dell'Agosto 2010 fu approvato con un voto anonimo da parte di entrambi i *Boards*.

Dalla pubblicazione dell'*Exposure Draft* del 2010 al gennaio 2011, i *Boards* tennero sette tavole rotonde e quindici laboratori preparatori, e i membri e il personale di entrambe gli organismi parteciparono a più di 200 eventi tra cui conferenze, forum di settore, telefonate con gli investitori e incontri con le singole organizzazioni. Essi inviarono un questionario a locatori e locatari, resero disponibili webcast e podcast e pubblicarono numerosi articoli in riviste professionali e on-line⁹⁵. Inoltre, il personale impegnato su attività di *testing* sul campo e lo IASB, discussero le proposte con i gruppi consultivi degli utenti e organizzarono una riunione sullo *standard setter* a livello mondiale.

Nel corso dei primi mesi del 2011, i *Boards* lavorarono intensamente per migliorare la proposta alla luce di tutti i *feedback* ricevuti, tra cui 760 lettere di commento. L'idea di

⁹² Si veda "Insurance Dominates Proceeding Again", World Accounting Report, Luglio 2010 e "Struggling to Meet the Deadline", World Accounting Report, Giugno 2010

⁹³ The IASB has previously published versions of IFRS 9 that introduced new classification and measurement requirements (in 2009 and 2010) and a new hedge accounting model (in 2013). The July 2014 publication represents the final version of the Standard, replaces earlier versions of IFRS 9 and completes the IASB's project to replace IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement.

⁹⁴ IFRS Monitor, Giugno 2010

⁹⁵ Si vedano AP 10/2010 paper 15 e AP 1/2011 paper 5A

ottenere vantaggi dai locatari in grado di capitalizzare la maggior parte dei loro contratti di locazione sembrava essere ampiamente accettato, anche se la questione relativa l'analisi costi benefici del cambiamento doveva ancora essere sollevata⁹⁶.

Come indicato dalle precedenti osservazioni da parte del settore, la discussione si spostò verso l'ambito di applicazione del principio e in particolare sulla definizione del contratto, vale a dire se alcuni contratti allora classificati come operativi potessero essere lasciati del tutto fuori dalla disciplina e trattati in un nuovo principio: il modello di riconoscimento delle spese sulla capitalizzazione del *leasing*. Inoltre, la vecchia questione delle opzioni di rinnovo non fu risolta.

Riguardo il modello contabile del locatore, la trasparenza dei lavori delle commissioni rese noto che il modello ibrido dell' *Exposure Draft* era stato definito all'ultimo momento. Non sorprese pertanto che molti elettori avessero notato che la contabilità proposta nel ED fosse meno sviluppata rispetto al modello contabile del locatario⁹⁷. I *Boards*, comunque, andarono avanti nei lavori.

La volontà di ottenere almeno il voto su uno standard nel mese di giugno, con la pubblicazione nello stesso anno fu mantenuta fino ad aprile⁹⁸. Ma pian piano, diventò sempre più evidente che i *Boards* sarebbero stati disposti a contemplare cambiamenti significativi all'ED, maturando la convinzione sempre più probabile che ci dovesse essere un altro documento, spingendo così il completamento del progetto in un futuro remoto⁹⁹. Ciò dimostrò ancora una volta che lo IASB avesse imparato ad ascoltare. Fu così che i *Boards* decisero nel giugno 2011 di rielaborare la loro proposta, perché si ritenne importante che il principio fosse coerente con la *revenue recognition*¹⁰⁰.

1.6.3 Il Revised Exposure Draft del 2013

Dopo quasi due anni, nel maggio del 2013, IASB e FASB pubblicarono il “*Revised Exposure Draft on Leases*”. Definendo il *leasing* come “*a contract that conveys the right to use an asset (the underlying asset) for a period of time in exchange for consideration*”, aspetto chiave del documento fu la disposizione della patrimonializzazione di tutte le tipologie di *leasing*, ad eccezione di quelle di breve termine. La prima questione affrontata

⁹⁶ Si veda AP 1/2011 paper 5B

⁹⁷ Si veda AP 1/ 2011 paper 8, paragrafo 4

⁹⁸ Si veda lo IASB work plan del 28 Marzo 2011

⁹⁹ Si fa riferimento alle lettere dell'associazione leasing di Fujinuma e Glauber in data 20 Marzo 2011, www.leaseeurope.org

¹⁰⁰ Tale aspetto fu disciplinato inizialmente nel 2008, anno in cui i Boards pubblicarono il *Discussion Paper: “Preliminary Views on Revenue Recognition in Contracts with Customers”* e successivamente, nel giugno del 2010 con l'*Exposure Draft* dal titolo *Revenue from Contracts with Customers*.

fu l'identificazione del contratto e dei requisiti necessari alla sua validazione. Come predisposto dalla normativa, un contratto era o conteneva un *leasing*, se il suo adempimento dipendesse dal diritto d'uso di un *asset* ben individuato e se la forma contrattuale attribuisse al conduttore il diritto di controllo d'uso della risorsa identificata, per un determinato intervallo temporale in cambio di un corrispettivo. Il rispetto del primo requisito sottostava alla chiara identificazione nel contratto del bene oggetto dell'operazione e all'impossibilità da parte del fornitore di potere sostituire il bene per tutta la sua durata.

Nel caso in cui l'*asset* non fosse esplicitamente specificato nel contratto, il perfezionamento del medesimo poteva dipendere dall'uso di un'attività identificata se il fornitore non avesse il diritto sostanziale di sostituirla. Inoltre, l'adempimento di un contratto poteva dipendere dall'utilizzo di un bene identificato, anche se il fornitore avesse il diritto o l'obbligo di sostituire altre attività al posto di quella prevista, se il bene non funzionasse correttamente o se diventasse disponibile un aggiornamento tecnico. Il fornitore vantava del diritto di sostituzione dell'attività se fossero soddisfatte entrambe le condizioni: la sostituzione poteva avvenire senza il consenso del cliente; e non c'erano barriere (sia di tipo economico che non) che potevano impedire al fornitore di sostituire le attività del bene durante la durata del contratto.

La seconda condizione, ovvero quella riferita alla controllabilità del diritto d'uso del bene, era soddisfatta qualora il conduttore avesse la facoltà di gestire l'utilizzo dell'*asset* e ricevere le utilità derivanti dallo sfruttamento della stessa.

La tradizionale distinzione tra *financial e operating leases* fu completamente accantonata, alla pari dell'*Exposure Draft* del 2010, e fu introdotta, sulla base del "*consumption principle*" la classificazione in *leasing* di Tipo A e Tipo B. Secondo tale approccio, i pagamenti che il locatario doveva corrispondere al locatore riflettevano il consumo dell'*asset* o il suo semplice utilizzo. Pertanto, mentre il *leasing* di "Tipo A" riguardava beni in cui l'attività si consumava con l'utilizzo tra cui impianti, macchinari e attrezzature, il *leasing* di "Tipo B" si riferiva a beni come terreni e immobili, in cui il consumo dell'attività durante il contratto era insignificante.

Un contratto di tipo A poteva essere qualificato di tipo B qualora occorresse almeno una delle seguenti condizioni: il contratto di *leasing* si riferiva ad una parte insignificante della vita economica del bene; il valore attuale dei pagamenti previsti dal contratto costituiva una parte insignificante del *fair value* del bene, considerato al momento iniziale. Contrariamente, un *leasing* di tipo B poteva essere qualificato di tipo A se il contratto

riguardava la maggior parte della vita economica del bene; il valore attuale dei pagamenti previsti era sostanzialmente pari al *fair value* del bene. Inoltre, un contratto era identificato di tipo A se fosse previsto un rilevante incentivo economico nel caso di esercizio del diritto di riscatto alla scadenza dei termini contrattuali.

Il modello contabile di riferimento previsto per il locatario per entrambe le tipologie descritte era il *right of use approach*. Il locatario doveva rilevare un'attività patrimoniale per il diritto d'uso del bene e una passività per il debito sorto nei confronti del locatore.

La rilevazione del debito doveva essere eseguita al valore attuale dei pagamenti futuri previsti dal contratto, attualizzati al tasso d'interesse derivante dagli accordi contrattuali. Il diritto d'uso doveva essere pari al valore d'iscrizione della passività, più i pagamenti che il locatario avesse compiuto prima dell'inizio del contratto, deducendo gli eventuali incentivi ricevuti e sommati i costi iniziali diretti. La valutazione del debito avveniva secondo il criterio del costo ammortizzato, mentre quella del diritto d'uso si distingueva in base al tipo di *leasing*. Alla presenza di un *leasing* di tipo A, il locatario doveva imputare nel prospetto del reddito e in maniera separata l'ammortamento del bene, calcolato in base ad un intervallo temporale pari al minore tra la vita utile del *right of use* e la durata del contratto, e gli oneri finanziari sul debito. Se fosse previsto un ingente incentivo economico e quindi venisse esercitato al termine del contratto il diritto di opzione, l'ammortamento poteva fondarsi sulla vita utile dell'*asset*.

Alla presenza di un *leasing* di tipo B, il locatario doveva imputare nel prospetto del reddito un unico valore che comprendeva sia l'ammortamento, calcolato in modo tale che fosse costante per tutta la durata del contratto, sia gli oneri finanziari sul debito.

Per quanto riguarda il locatore, egli doveva contabilizzare l'operazione in maniera diversa in base al tipo di contratto. Le metodologie previste erano due: il c.d. *receivable and residual asset approach* per il *leasing* di tipo A; un metodo speculare a quello patrimoniale per il *leasing* di tipo B.

Secondo il *receivable and residual asset approach*, il locatore doveva eliminare dalla contabilità l'*asset* ceduto in *leasing* e rilevare un credito di un importo pari al valore attuale dei pagamenti futuri, attualizzati al tasso desumibile dal contratto, più gli eventuali costi diretti che egli dovesse sostenere. Inoltre, il locatore doveva iscrivere l'attività residua per un importo pari al valore attuale di quello che si aspettasse di ricavare una volta terminato il contratto, utilizzando come tasso di sconto il tasso applicato desumibile dal contratto. L'eventuale utile o perdita derivante dall'operazione doveva essere imputato al conto economico. Mentre l'utile poteva derivare dallo *spread* tra il *fair value* del bene e

il valore contabile cui era stata iscritta l'operazione prima dello storno, la perdita doveva essere rilevata qualora il valore contabile fosse maggiore del *fair value*. Nel primo caso, l'eventuale differenza doveva essere allocata in parte al contratto di *leasing* e in parte al valore residuo dell'attività, che non potendo essere considerata come realizzata, doveva essere imputata negli esercizi successivi.

In seguito al momento di prima iscrizione, il valore del credito aumentava in relazione agli interessi calcolati utilizzando il tasso di attualizzazione applicato dal locatore e si riduceva per i pagamenti del locatario. L'attività residua, invece, si incrementava per effetto degli interessi. Alla presenza di un contratto di *leasing* di tipo B, la rilevazione iniziale prevedeva la conservazione dell'*asset* in bilancio (e non lo storno come nel modello analizzato in precedenza per il tipo A) e la considerazione dei proventi derivanti dal contratto imputati a quote costanti nel conto economico.

Nel periodo susseguente la pubblicazione dell'*Exposure Draft*, gli standard *setters* ricevettero quasi 683 commenti, che mostrarono pareri discordanti sul modello contabile elaborato. Ciò comportò, durante il primo semestre del 2014, la rivisitazione dell'approccio contabile, con l'intento di pubblicare il nuovo *standard* sul *leasing* entro il 2015. Di conseguenza, nell'agosto del 2014, lo IASB elaborò un altro modello, stabilendo che all'inizio del contratto, il locatario doveva iscrivere in bilancio il diritto all'uso e in contropartita la relativa passività senza compiere alcuna distinzione tra le diverse tipologie contrattuali. Il valore degli elementi patrimoniali corrispondeva al valore attuale degli impegni minimi futuri disposti dal contratto, escludendo gli eventuali pagamenti variabili e opzionali. In sede di redazione del bilancio, il *Board* propose la rilevazione in conto economico dell'ammortamento del bene e degli interessi finanziari derivanti dal contratto. Il principio non doveva essere applicato ai contratti, la cui durata fosse inferiore ai dodici mesi o quelli il cui valore fosse poco rilevante. Elementi di differenziazione rispetto al *Draft* del 2013 furono una semplificazione della procedura contabile per il locatario e la proposta di una rappresentazione corrispondente a quella del metodo finanziario per il locatore.

L'anno successivo, esattamente nel mese di febbraio, l'organismo contabile internazionale presentò un modello che teneva in considerazione la presenza simultanea di *leasing* e servizi. In particolare, fu proposta la scissione della componente del *leasing* da quella dei servizi, e solo la prima trovava rilevazione tra gli elementi patrimoniali, insieme al caso in cui i servizi fossero di piccola entità e di difficile distinzione.

In seguito ai numerosi commenti ricevuti, IASB e FASB decisero di abbandonare la

classificazione tra le tipologie A e B, mantenendo così l'obbligo di rilevare nel bilancio del locatario tutte le operazioni di *leasing*, indipendentemente dalla loro natura. Ci si avviò così verso il completamento del progetto.

1.7 La disciplina contabile del *leasing* nell'ordinamento italiano

In considerazione del recente processo di riforma della disciplina contabile, relativo al decreto legislativo 18 agosto 2015¹⁰¹ n. 139 (su G.U. 34 settembre 2015), che ha modificato gli articoli del codice civile riguardo il bilancio d'esercizio, il bilancio consolidato e la relazione sulla gestione di talune tipologie d' imprese, va osservato come sorprendentemente il legislatore non abbia introdotto una nuova specifica disciplina contabile sull'operazione di *leasing*.

L'organismo italiano di contabilità (OIC) precisa che riguardo il tema della locazione finanziaria: “si è ritenuto preferibile¹⁰² mantenere l'attuale impianto normativo, in attesa che si definisca il quadro regolatorio internazionale sul *leasing* e si possa, quindi, riorganizzare la materia in modo complessivo”.

Nel corso del periodo di chi scrive, infatti, il nuovo principio contabile IFRS 16, emanato dallo IASB nel gennaio del 2016 in sostituzione dell'attuale normativa vigente, è in fase di *endorsement* dall'Unione Europea.

Nonostante il decreto n.139 abbia modificato sostanzialmente la normativa per ciò che attiene i postulati di bilancio, si è mantenuta nell'appendice D la disciplina contabile prevista nella precedente versione dell'OIC 12.

Infatti, il primo comma dell'art. 2423 bis c.c. adesso, invece di affermare che la valutazione deve avvenire «nonché tenendo conto della funzione economica dell'elemento dell'attivo o del passivo considerato» è sostituita dall'espressione: «la rilevazione e la presentazione delle voci è effettuata tenendo conto della sostanza dell'operazione o del contratto¹⁰³».

Dal punto di vista sostanziale non sembra cambiare molto, poiché già con la precedente espressione codicistica si era inteso fin da subito il concetto di prevalenza della sostanza economica sulla forma giuridica. Si nota che non appare la parola “valutazione” quasi come a evitare che, interpretazioni troppo spinte della sostanza, portino a violare le condivise norme di valutazione.

¹⁰¹ Emanato in seguito all'attuazione della direttiva 2013/34/UE relativa ai bilanci d'esercizio, ai bilanci consolidati e alle relative relazioni di talune tipologie di imprese, recante modifica della direttiva 2006/43/CE e abrogazione delle direttive 78/660/CEE e 83/349/CEE, per la parte relativa alla disciplina del bilancio di esercizio e di quello consolidato per le società di capitali e gli altri soggetti individuati dalla legge.

¹⁰² Sole 24 Ore, OIC 12

¹⁰³ Tale principio indica come in bilancio la sostanza economica dell'operazione o del contratto siano più rilevanti della forma giuridica degli stessi ovvero viene data maggiore attenzione alla realtà economica dell'operazione piuttosto che a suoi aspetti formali. Si sottolinea come quest'attenzione deve esistere fin dal momento della rilevazione in bilancio della voce.

Il principio riguarda esclusivamente la rappresentazione in bilancio, cosa che limita significativamente la portata del postulato. Tuttavia, a fronte di questo nobile principio, stona enormemente il mancato inserimento nel processo di riforma del metodo finanziario per il trattamento contabile del *leasing*. Tale assenza di coordinamento minaccia di rendere in partenza il principio “*substance over form*” privo di effetti sostanziali.

Secondo la normativa italiana, il *leasing* è un contratto atipico e non possiede pertanto né una definizione né una disciplina specifica. A tal fine, è utile riferirsi alla definizione dell’Assilea¹⁰⁴ (Associazione Italiana *Leasing*), che definisce il contratto di *leasing* finanziario come: “l’operazione di finanziamento posta in essere da una banca o da un intermediario finanziario (locatore) consistente nella concessione in utilizzo per un determinato periodo di tempo e dietro il pagamento di un corrispettivo periodico (canone), di un bene acquistato o fatto costruire dal locatore da un terzo fornitore, su scelta e indicazione del cliente (utilizzatore), che ne assume così tutti i rischi e conserva una facoltà al termine della predetta durata contrattuale di acquistare il bene ad un prezzo prestabilito ed eventualmente di prorogarne il suo utilizzo a condizioni economiche predeterminate o predeterminabili.”

Riguardo la sua origine, le prime operazioni di *leasing* compiute in Italia risalgono alla fine degli anni cinquanta. Numerosi studiosi si dedicarono all’argomento nel tentativo di darne una definizione, tra cui il Ruozi e Viganò¹⁰⁵, ma nell’ordinamento giuridico italiano fu solo con la legge n. 1089 del 25 settembre 1968¹⁰⁶ di conversione del D.L. 30 agosto 1968 n.9186, che lo strumento ottenne un primo riconoscimento anche se indiretto e incompleto, con la denominazione di “locazione finanziaria”. In base al dettato normativo, la finalità principale del contratto consisteva nel trasferimento dell’uso di beni strumentali a imprese che, non disponendo delle risorse finanziarie necessarie per acquistarli, non avrebbero potuto ottenere la disponibilità. Inoltre, l’operazione era inquadrabile come tale qualora il trasferimento avvenisse tramite un produttore di beni o un intermediario finanziario e il contratto prevedesse l’opzione di riscatto della proprietà da parte del conduttore alla scadenza dei termini.

¹⁰⁴ Assilea è l’Associazione Italiana Leasing che rappresenta le Società di leasing presso le organizzazioni del settore che operano nelle varie sedi istituzionali, nazionali ed internazionali. Assilea tratta l’attività di leasing in ognuna delle sue forme dalla locazione finanziaria, al leasing operativo, al noleggio a lungo termine.

¹⁰⁵ Ruozi, *Il leasing*, Milano 1967; Viganò, *L’iscrizione del leasing nei conti e nei bilanci d’impresa*, Napoli, 1969.

¹⁰⁶ In tale dettato normativo la locazione finanziaria fu definita come un nuovo metodo d’investimento in impianti. L’importanza della legge citata è dovuta al fatto che si trattò del primo testo normativo riportante l’espressione “locazione finanziaria”: “Nel caso di impianti ceduti col sistema della locazione finanziaria, i canoni dovuti per tutto il periodo di locazione sono equiparati agli investimenti nei confronti del conduttore. Nei confronti del locatore non si tiene conto degli investimenti effettuati nell’esercizio in corso alla data di entrata in vigore del presente decreto e nei due esercizi successivi in impianti dati in locazione negli esercizi medesimi”.

Un secondo intervento normativo fu la circolare n.113 del 30 gennaio del 1969 del Ministero delle Finanze, che introdusse la distinzione tra locazione finanziaria e operativa, definendo quest'ultima come: "quel contratto in cui una parte dava in godimento un bene che già aveva a disposizione alla stipula del contratto". A ciò seguì la pubblicazione della circolare n.38 dell'Associazione fra le società italiane per azioni ("Assonime") che, a differenza della circolare ministeriale, escluse dal termine locazione finanziaria il nesso locazione operativa, in quanto mancante del soggetto intermediario.

Gli anni settanta diedero un forte impulso allo sviluppo del contratto, soprattutto grazie alla dichiarazioni giurisprudenziali circa la liceità dell'operazione e all' introduzione dell'IVA (attraverso il Decreto del Presidente della Repubblica n. 633 del 26 ottobre del 1972) che sancì l'esclusione della locazione finanziaria dall'esenzione prevista per le locazioni e gli affitti d'immobili.

Un terzo intervento normativo fu la legge n.183 del 2 maggio 1976, la quale stabilì che: "per operazioni di locazione finanziaria si intendono le operazioni di locazione di beni mobili e immobili, acquistati o fatti costruire dal locatore, su scelta e indicazione del conduttore, che ne assume tutti i rischi, e con facoltà per quest'ultimo di divenire proprietario dei beni locati al termine della locazione, dietro versamento di un prezzo prestabilito". Tale definizione fu poi utilizzata dall'OIC nella definizione del principio contabile n.1.

Un quarto intervento fu il Decreto Ministeriale 23 luglio del 1980 che definì le operazioni di locazione finanziaria come: "locazione di beni mobili e immobili acquistati o fatti costruire dal locatore, su scelta ed indicazione del conduttore" con previsione stabilita dall'art. 4 che alla scadenza del contratto di locazione finanziaria, i beni potessero essere acquistati dal conduttore.

Nonostante i vari tentativi del legislatore, il problema consisteva nell'assenza di una disciplina specifica e l'evidente difficoltà di inquadrare l'operazione in un'unica tipologia contrattuale generò spesso il tentativo della giurisprudenza di assimilarla ad altre fattispecie contrattuali (tra cui la locazione, il mutuo e la vendita rateale con riserva di proprietà), con il risultato di ottenere solo punti di contatto e lievi affinità, che però non consentivano un' integrale associazione.

Alla forte diffusione dello strumento avvenuta durante gli anni ottanta, seguì un periodo di arresto che portò al fallimento di molte società di *leasing*. Le cause di tale fenomeno fanno riferimento sia alla nascita di strumenti alternativi di finanziamento sia a una disciplina giuridica e tributaria più stringente. Fu così che, dopo sei pronunce della Corte di

Cassazione, nel 1989 fu pubblicato un quinto intervento normativo volto all'introduzione di nuovo elemento di distinzione tra il contratto di locazione finanziaria e il *leasing* operativo relativo alla volontà delle parti al momento della stipula del contratto: "la distinzione tra le due figure contrattuali era costituito dalla previsione originale, ad opera delle parti, di quello che sarà, alla scadenza del contratto, il rapporto tra valore residuo del bene e prezzo di opzione, in quanto, mentre la previsione di un'apprezzabile eccedenza di valore è rivelatrice di una originaria volontà tra le parti, volta essenzialmente al trasferimento della proprietà del bene, inizialmente concesso in godimento, in presenza, invece, di una previsione opposta dovrà pervenirsi all'individuazione di una volontà negoziale volta essenzialmente alla sola concessione del bene".

Un sesto intervento normativo fu il documento n.17 relativo al bilancio consolidato emanato dalla Commissione per la statuizione dei principi contabili nazionali nel marzo 1996 redatto da parte del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti (CNDC) e del Consiglio Nazionale dei Ragionieri (CNR). Il paragrafo 9.8 del documento fu dedicato al trattamento contabile nel bilancio consolidato dei beni in locazione finanziaria. Ciò che risalta è la peculiarità della definizione, ispirata al principio contabile internazionale IAS 17, secondo cui: "per locazione finanziaria (*leasing*) si intende un contratto con cui un concedente mette a disposizione di un utilizzatore un bene a quest'ultimo strumentale, per un tempo determinato e contro un corrispettivo periodico (canone). Il bene dato in locazione finanziaria può essere acquistato o realizzato dal concedente su scelta o indicazione dell'utilizzatore, ovvero potrebbe essere stato originariamente di proprietà di quest'ultimo, come nel caso di retrolocazione finanziaria (*sale and lease back*). L'utilizzatore può assumere i rischi di conduzione del bene e ha la facoltà, al termine del periodo di locazione, di acquisirne la proprietà dietro versamento di un corrispettivo (riscatto) prestabilito".

Le leggi "Tremonti" e "Tremonti bis"¹⁰⁷ costituirono misure temporanee di sostenimento per il settore, che subì una netta flessione nel 2003, in conseguenza della riforma del diritto societario e delle relative disposizioni contabili.

¹⁰⁷ Nell'ambito del provvedimento di agevolazione Tremonti-bis, come per la precedente disposizione, gli investimenti erano agevolabili anche se effettuati mediante contratto di locazione finanziaria. In tal caso l'agevolazione spettava al conduttore con riferimento al periodo d'imposta in cui il bene gli veniva consegnato dal locatore. L'investimento agevolabile era costituito dal costo di acquisto del bene sostenuto dal concedente e risultante dal contratto, al netto delle spese di manutenzione. Non assumeva alcun rilievo il prezzo di riscatto. L'agevolazione spettava anche nel caso in cui la società di leasing realizzava il bene in appalto e lo concedesse in locazione finanziaria all'utilizzatore. L'investimento rilevava sulla base degli Stati di Avanzamento Lavori, così come avveniva per gli investimenti diretti tramite appalto, a condizione che l'appalto venisse predisposto in pieno accordo con l'utilizzatore. Un'altra novità a favore del contribuente emergeva dalla lettura della Circolare n. 90/E del 17 ottobre 2001 con riguardo all'Iva indetraibile. Infatti nel D.m. del 1995 si era stabilito che il prezzo andava computato al netto dell'Iva, mentre nella Circolare suddetta, seguendo recenti interpretazioni ministeriali a proposito degli investimenti agevolabili ai fini Visco, si affermava che se

Fino ad allora, infatti, la prassi era solita contabilizzare l'operazione utilizzando il criterio patrimoniale. In tal modo, il locatario doveva esporre in bilancio solo il canone di *leasing*, iscrivendo nei conti d'ordine l'impegno assunto verso il locatore e fornendo informazioni di dettaglio nelle note. Il decreto legislativo del 2003, invece, a supporto del principio “*substance over form*”, evidenziò la necessità di dover considerare anche la “funzione economica dell'elemento dell'attivo o del passivo considerato”. Ciò portò all'introduzione di una procedura contabile “ibrida”: il locatario doveva utilizzare il metodo patrimoniale per la redazione degli schemi quantitativi di Stato Patrimoniale e Conto Economico, mentre doveva utilizzare il metodo finanziario per la compilazione degli schemi qualitativi. In sostanza, i principi contabili nazionali e il Codice Civile prevedono come metodo di contabilizzazione il metodo patrimoniale, sia per i contratti di *leasing* operativo che di *leasing* finanziario. In quest'ultimo caso il metodo finanziario viene illustrato nella Nota Integrativa.

1.7.1 Il metodo patrimoniale

Con il metodo patrimoniale, il *leasing* è trattato come una normale locazione (con prevalenza della forma giuridica rispetto alla sostanza economica del contratto).

Il locatario deve iscrivere i canoni di locazione nel Conto Economico nella voce B.8 - costi per godimento di beni di terzi e applicare le eventuali scritture di rettifica nel rispetto del principio di competenza economica. Nel caso il contratto preveda un maxicanone iniziale, in sede di assestamento dei conti bisognerà rilevare un rateo o risconto, la cui natura dipenderà dalla caratteristica specifica del pagamento. Solo alla data dell'esercizio dell'opzione di riscatto e il conseguente trasferimento del titolo di proprietà dell'*asset*, il locatario potrà iscrivere il bene tra le attività patrimoniali e procedere con il processo di ammortamento.

Per quanto riguarda i conti d'ordine, il D.Lgs 139/2015 all'art. 6 ha modificato le disposizioni del codice civile all'art. 2424 abrogando per i bilanci con decorrenza dal 1 gennaio del 2016 la norma: “ in calce allo stato patrimoniale devono risultare le garanzie prestate direttamente o indirettamente, distinguendosi fra fideiussioni, avalli, altre garanzie personali e garanzie reali, ed indicando separatamente per ciascun tipo le

l'Iva sui canoni di locazione fosse indetraibile per l'utilizzatore, ai sensi dell'art. 19-bis 1 del DPR 633/72, essa andava sommata al costo del bene per la determinazione dell'investimento agevolabile.

garanzie prestate a favore di imprese controllate, collegate, nonché di controllanti e di imprese sottoposte al controllo di queste ultime; devono inoltre risultare gli altri conti d'ordine". Quindi, gli impegni futuri per canoni di *leasing*, che prima della riforma trovavano collocazione in tali conti d'ordine, saranno dettagliati solamente nelle note al bilancio. Infatti, il locatario per ragioni di trasparenza informativa, dovrà non solo fornire informazioni integrative circa le operazioni di leasing ma dovrà indicare anche gli effetti attesi sul bilancio in caso di utilizzo del metodo finanziario. L'art. 2427 del codice civile stabilisce che: "alle operazioni di locazione finanziaria che comportano il trasferimento al locatario della parte prevalente dei rischi e benefici inerenti ai beni che ne costituiscono oggetto, sulla base di un apposito prospetto dal quale risulti il valore attuale delle rate di canone non scadute quale determinato utilizzando tassi di interesse pari all'onere finanziario effettivo inerenti i singoli contratti, l'onere finanziario effettivo attribuibile ad essi e referibile all'esercizio, l'ammontare complessivo al quale i beni oggetto di locazione sarebbero stati iscritti alla data di chiusura dell'esercizio qualora fossero considerati immobilizzazioni, con separata indicazione di ammortamenti, rettifiche e riprese di valore che sarebbero stati inerenti all'esercizio".

Il locatore invece, secondo l'art. 2424 c.c. dovrà esporre in maniera separata nella classe B dell'attivo dello stato patrimoniale le immobilizzazioni concesse in locazione finanziaria e in base all'art. 2425-bis dovrà ripartire in funzione della durata del contratto di locazione le eventuali plusvalenze derivanti da operazioni di compravendita con locazione finanziaria.

L'appendice D dell'OIC 12 - Operazione di locazione e compravendita con retro locazione finanziaria (*lease and sale and lease back*) indica quali informazioni il locatario deve esporre nella nota integrativa, nel caso il valore del *leasing* sia di importo considerato apprezzabile. In particolare, egli dovrà esporre un prospetto dal quale risulti l'ammontare complessivo i cui beni locati sarebbero stati iscritti alla data di chiusura dell'esercizio qualora fossero stati considerati immobilizzazioni; gli ammortamenti, rettifiche e riprese di valore che sarebbero stati di competenza dell'esercizio; il valore attuale delle rate di canone non scadute, determinato utilizzando il tasso d'interesse effettivo del contratto di locazione finanziaria e gli oneri finanziari di competenza dell'esercizio determinati sulla base del tasso di interesse effettivo¹⁰⁸.

¹⁰⁸ Per tasso d'interesse effettivo si intende nel caso della locazione finanziaria il tasso di attualizzazione che, all'inizio della locazione finanziaria, fa sì che il valore attuale complessivo di (a) i pagamenti minimi derivanti dalla locazione finanziaria e (b) il valore residuo sia uguale alla somma di (i) il fair value (valore equo) del bene locato e (ii) gli eventualicosti diretti iniziali del locatore. In altre parole, il tasso di interesse effettivo è calcolato in funzione dei complessivi onerifinanziari che gravano sulla locazione finanziaria e della durata del contratto in base ai diversi periodi

Si espongono per completezza le scritture contabili del locatario e locatore.

A) Scritture contabili del locatario

1) Rilevazione dei canoni periodici

Diversi	a	Debiti v/società di leasing		
Canoni di leasing				
IVA a credito				

2) Eventuali scritture di assestamento

2A) A fine esercizio eventuale rilevazione del risconto (in caso di canoni con pagamento anticipato, la cui competenza economica si pone a cavallo di due esercizi)

Risconto attivo	a	Canoni di leasing		
-----------------	---	-------------------	--	--

ovvero

2B) A fine esercizio eventuale rilevazione del rateo (in caso di canoni con pagamento posticipato, la cui competenza economica si pone a cavallo di due esercizi)

Canoni di leasing	a	Rateo passivo		
-------------------	---	---------------	--	--

Il locatore dall'altra parte, registra il bene nell'attivo patrimoniale, rilevando annualmente il relativo ammortamento e le eventuali perdite di valore.

B) Scritture contabili del locatore

1) Rilevazione dei canoni periodici

Crediti verso clienti	a	Diversi		
		Ricavi da leasing		
		IVA a debito		

2) A fine esercizio eventuale rilevazione del risconto (in caso di canoni con pagamento anticipato, la cui competenza economica si pone a cavallo di due esercizi)

Ricavi da leasing	a	Risconto passivo		
-------------------	---	------------------	--	--

di tempo intercorrentidalla data di entrata in vigore del contratto sino a ciascuna scadenza periodica. Tali oneri finanziari complessivi sono pari alla differenza tra il fair value del bene oggetto di locazione finanziaria alla data di stipulazione del relativo contratto aumentato (se significativi) dei costi diretti iniziali del locatore e l'ammontare complessivo delle somme (canoni anticipati e periodici) da corrispondersi.

ovvero

2) A fine esercizio eventuale rilevazione del rateo (in caso di canoni con pagamento posticipato, la cui competenza economica si pone a cavallo di due esercizi)

Ratei attivi	a	Ricavi da leasing		
--------------	---	-------------------	--	--

3) A fine esercizio rilevazione ammortamento del cespite

Amm.to bene in leasing	a	Fondo amm.to bene in leasing		
------------------------	---	------------------------------	--	--

1.7.2 Il metodo finanziario

Con il metodo finanziario, *il leasing* è trattato come un'operazione di finanziamento, in virtù della quale il locatario ottiene la disponibilità di un *asset* e si attua in capo a tale soggetto il trasferimento di tutti i rischi e benefici del bene oggetto del contratto. Contrariamente al metodo patrimoniale, in questo caso ciò che prevale, è la sostanza economica dell'operazione e quindi alla data di sottoscrizione del contratto sarà necessario trasferire il bene dalla contabilità del locatore a quella del locatario. Il valore a cui iscrivere l'*asset* è il valore attuale dei canoni periodici previsti dal contratto e del prezzo di riscatto, utilizzando come tasso di sconto il tasso implicito del contratto oppure nel caso di impossibilità, il tasso corrente applicato dal mercato per strumenti finanziari simili. Dunque, tale grandezza sarà quella che eguaglierà il valore attuale dei canoni futuri al *fair value* (valore equo) del bene concesso in locazione.

Alla data di pagamento del canone di *leasing*, il locatario dovrà scomporre tale importo nella quota capitale, che ridurrà il rispettivo debito di *leasing* e la quota interessi che sarà imputata a conto economico. In sede di scritture di assestamento, il locatario dovrà procedere all'imputazione per competenza della relativa quota d'ammortamento.

In sintesi, il locatario dovrà iscrivere il bene nell'attivo patrimoniale e in contropartita il debito finanziario verso il locatore; dovrà ridurre tale grandezza nel momento del pagamento del canone e imputare gli oneri finanziari derivanti; dovrà registrare la quota d'ammortamento dell'*asset* o eventuali riduzioni di valore del cespite a seguio d'*impairment test*.

Le scritture contabili per il locatario saranno del seguente tipo:

1) Iscrizione delle attività di *leasing*

Attività in <i>leasing</i>	a	Debiti v/ società di leasing		
----------------------------	---	------------------------------	--	--

2) Pagamento dei canoni periodici e rilevazione della quota interessi

Diversi	a	Banca c/c		
Debiti v/ società di leasing				
Oneri finanziari				
Iva a credito				

3) Scritture di assestamento

Amm.to Beni in leasing	a	Fondo amm.to beni in leasing		
------------------------	---	------------------------------	--	--

1.7.3 I riflessi sul bilancio

L'adozione di un modello contabile piuttosto che un altro, impatta in maniera differente sulla situazione patrimoniale, economica e finanziaria dell'impresa, comportando una serie di effetti sull'elaborazione dei principali indicatori di bilancio. Di conseguenza, ciò potrebbe causare la distorsione informativa circa la reale rappresentazione dell'operazione, alterando la percezione dell'utilizzatore circa l'effettivo stato di salute della società. Infatti, qualora l'operazione di *leasing* venga contabilizzata utilizzando il metodo finanziario, la società utilizzatrice rileverà nell'attivo patrimoniale un *asset* e nel passivo una *liability* per l'impegno assunto nei confronti della società di *leasing*. Entrambi gli elementi patrimoniali subiranno un decremento di valore nel tempo, in base al processo di ammortamento e alla conseguente diminuzione dell'esposizione debitoria. Inoltre, la società utilizzatrice dovrà imputare al conto economico sia la quota d'ammortamento dell'*asset* sia la quota relativa agli interessi finanziari connessi al ripianamento del debito. Pertanto, nel primo esercizio di rilevazione dell'operazione attraverso il metodo finanziario, i principali effetti che si produrranno nel bilancio della società utilizzatrice saranno: (a) incremento del valore delle immobilizzazioni materiali nette; (b) incremento dei debiti verso altri finanziatori; (c) incremento del risultato d'esercizio (al netto del

carico fiscale) e del patrimonio netto¹⁰⁹. Tali conseguenze potranno cambiare, o sovvertirsi, se si guarda ai successivi esercizi. Ipotizzando l'invariabilità delle condizioni economico-contrattuali, l'utilizzo del metodo finanziario, genererà nei primi esercizi un aumento del risultato economico della produzione (EBIT), come pure del risultato ante imposte (ROA), causato dalla differenza tra l'importo del canone di *leasing* (metodo patrimoniale) e la quota di ammortamento sul bene in *leasing* (metodo finanziario). Tali benefici, saranno in però in parte mitigati dal maggior carico fiscale risultante, che impatterà sia sull'aspetto patrimoniale, attraverso una riduzione della liquidità o in un incremento dei debiti tributari, sia sull'aspetto economico, collegato all'iscrizione delle imposte d'esercizio a seguito del maggior carico fiscale di competenza.

Negli esercizi futuri, i menzionati benefici economici saranno parzialmente assorbiti dalle quote di ammortamento dei successivi periodi, calcolate sul bene in *leasing* (seppure l'impatto "netto" andrà confrontato con le quote di ammortamento calcolate sul prezzo di riscatto nell'ipotesi di impiego del metodo patrimoniale).

L'avvicendamento nel tempo di tali effetti patrimoniali, economico e finanziari relativi alla differente contabilizzazione dell'operazione¹¹⁰ si riflette significativamente sulla determinazione degli indici e dei margini.

Il metodo finanziario determina nell'esercizio di prima iscrizione dell'*asset*, il miglioramento del capitale operativo investito netto (COIN) e un suo affievolimento via via che il bene è ammortizzato. Relativamente l'aspetto economico, il beneficio derivante dalla minore imputazione dei costi in conseguenza della riduzione della quota di canone, determina un incremento del Margine Operativo Lordo (ovvero EBITDA), un miglioramento del Margine Operativo Netto (ovvero EBIT) tuttavia bilanciato dall'esercizio del riscatto. L'aumento del MOL (e del MON) a sua volta, alimenta un processo di autofinanziamento in senso ampio.

Il metodo patrimoniale¹¹¹ incide positivamente sulla solidità aziendale, producendo un miglioramento del margine primario di struttura (Capitale proprio - Attivo fisso), derivante della mancata iscrizione dell'*asset* tra le immobilizzazioni; del rapporto di indebitamento (Debiti Finanziari/Capitale proprio) in virtù della mancata rilevazione del debito,

¹⁰⁹ Sul punto si veda anche M. Ferrari - M. Bonacchi, Il leasing finanziario nel bilancio del locatario: problematiche di rilevazione e riflessi sulla valutazione delle performance, 2001.

¹¹⁰ F. Giunta - M. Bonacchi, Il leasing in bilancio «cambia» il valore dell'azienda, in Amministrazione & Finanza, n. 7/2001

¹¹¹ Occorre considerare che tale metodo può condurre alla quantificazione di variabili che, a loro volta, sono impiegate - con le dovute rettifiche - anche nei processi di stima del valore dell'azienda, mediante il ricorso ad esempio al metodo finanziario, a quello dei multipli, a quello dei metodi misti o ancora all'EVA

sottostimando così la reale posizione debitoria dell'impresa; e del rapporto EBIT/OF in quanto gli oneri finanziari non sono esplicitati. Anche la liquidità aziendale subirà una variazione positiva, poiché il valore dei debiti a breve termine appare sottostimato, in quanto non viene considerato l'ammontare dei debiti di *leasing* in scadenza entro l'esercizio successivo. Il *trend* degli indici di redditività tra cui il ROE, invece, dipenderà dalla correlazione con le altre variabili, sia con la redditività del capitale operativo investito, sia con la leva finanziaria, comportando variazioni fluttuanti lungo la durata del contratto. Da tali brevi osservazioni è dunque lecito attendersi come l'adozione del metodo possa fuorviare l'oggettività della rappresentazione del fenomeno e minare l'attendibilità dell'informativa stessa.

CAPITOLO II

IL NUOVO PRINCIPIO CONTABILE IFRS 16 – LEASES

Sommario: 2.1. Aspetti generali 2.2. Ambito di applicazione e casi di esenzione 2.3. Identificazione del contratto 2.4. La disciplina contabile del locatario 2.5 La disciplina contabile del locatore 2.6 Il sale and leaseback 2.7 Disposizioni transitorie 2.8 Il processo di endorsement

2.1 Aspetti generali

La pubblicazione degli *standards* IFRS 16 – *Leases* e ASU 2016/02 - *Leases (Topic 842)*, avvenuta rispettivamente nei mesi di gennaio e febbraio del 2016, pone fine all'arduo progetto congiunto¹ a cura di IASB e FASB, teso al miglioramento dell'efficacia informativa della rendicontazione economico finanziaria, in termini di rilevazione, valutazione, presentazione e comunicazione in bilancio, delle operazioni di *leasing*.

¹ In realtà, IASB e FASB, sebbene abbiano raggiunto le stesse conclusioni in molte aree di bilancio, presentano alcune differenze rilevanti che influenzano i prospetti contabili. I *Boards* hanno raggiunto decisioni diverse per le locazioni classificate come operative, per quanto riguarda il riconoscimento dei canoni di locazione e la rappresentazione dei relativi flussi di cassa. Lo IASB ha deciso di adottare un unico modello di contabilità per il locatario, il quale contabilizzerà tutti i contratti di locazione allo stesso modo. Il FASB ha deciso di adottare un modello duale di contabilizzazione del leasing per il locatario, classificando il leasing in modo simile ai requisiti precedentemente previsti negli Stati Uniti dai principi contabili generalmente accettati (US GAAP), per distinguere i contratti di locazione operativa e locazioni di capitale, e per tenere conto di questi due tipi di contratti di locazione in modo diverso. Come descrive l'*Effect Analysis* IFRS 16 *Leases*, si evidenziano differenze significative nella rilevazione e valutazione degli *assets* e impatti sul patrimonio netto. Infatti, applicando il modello FASB, in genere, una società ammortizza i beni derivanti dai contratti di locazione operativa più lentamente nei primi anni rispetto all'IFRS 16 (per i quali, in genere, l'ammortamento dei beni di locazione è in quote lineari costanti). Lo IASB si aspetta che il valore contabile delle attività di locazione, così come il patrimonio netto riportato, tende ad essere più elevato applicando il modello FASB che quando si applica l'IFRS 16, anche se gli effetti non dovrebbero essere significativi per la maggior parte delle aziende. Per quanto riguarda la presentazione delle passività di leasing che soddisfano le rispettive definizioni di passività finanziarie sia in IFRS e US GAAP, entrambi i principi non prescrivono particolari norme. Tranne che il modello FASB richiede alla società di presentare le passività in voci distinte, differenziandole in base alla tipologia di contratto. Al contrario, lo IASB si aspetta che le aziende eseguano tale distinzione solo se le operazioni siano rilevanti per conoscere la posizione finanziaria. Riguardo il conto economico, per le aziende che dispongono di ingenti locazioni fuori bilancio, lo IASB si aspetta che l'IFRS 16 determini maggiori redditi al lordo d'interessi (ad esempio, il reddito operativo) rispetto al valore riferito applicando il modello FASB. Questo perché, applicando l'IFRS 16, una società presenta l'interesse implicito tra i costi finanziari, mentre applicando il modello FASB, l'intera spesa è incluso come parte dei costi operativi. La differenza del reddito operativo e oneri finanziari dipenderà dalla significatività di leasing, durata dei suoi contratti di locazione e del tasso di sconto applicato. Le differenze contabili tra IFRS e US GAAP non causano differenze nel totale flussi di cassa, perché non vi è alcuna differenza economica. Tuttavia, lo IASB si aspetta che l'IFRS 16 riduca i flussi di cassa operativo e aumenti i *cash flows* finanziari, rispetto ai valori iscritti applicando il modello FASB. Questo perché, applicando il modello FASB, le aziende presentano i flussi di cassa come attività operative mentre applicando l'IFRS 16, i rimborsi di capitale su tutte le passività di locazione sono compresi nell'ambito delle attività finanziamento. Gli interessi possono anche essere incluso all'interno delle attività finanziamento applicando gli IFRS. Lo IASB non prevede differenze significative alla disclosure da fornire da parte delle imprese IFRS e US GAAP in quanto gli obblighi di comunicazione sono simili. Tuttavia, ci sono alcune differenze nei requisiti d'informativa principalmente a causa delle differenze nei rispettivi modelli contabili del locatario. Ad esempio, il modello FASB richiede l'indicazione separata delle spese concernenti leasing finanziari e operativi, non applicabile attraverso l'IFRS 16 perché quest'ultimo richiede alla società di contabilizzare i contratti di locazione allo stesso modo. *Effect Analysis, IFRS 16 Leases, 2016*

Il nuovo principio internazionale che, una volta omologato, diventerà obbligatorio dal 1 gennaio 2019², salvo modifiche, per tutti i soggetti che devono redigere il bilancio secondo la normativa IAS-IFRS, stabilisce nuove regole di contabilizzazione per i soggetti coinvolti, in modo da rappresentare fedelmente e trasparentemente tale peculiare fenomeno di gestione.

Le nuove disposizioni sono volte, infatti, all'esposizione della reale situazione finanziaria, affinché i dati contabili costituiscano un valido riferimento per i principali utilizzatori del bilancio, soprattutto per quanto riguarda il delicato processo di analisi dell'impatto dell'operazione sull'equilibrio finanziario, economico e patrimoniale³.

Il modello contabile attualmente in vigore⁴, richiede a locatari e locatori di classificare le operazioni di *leasing* in finanziaria o operativa in base alle condizioni del contratto, e in considerazione della determinata tipologia, procedere alla loro differente contabilizzazione. Le principali critiche a tale modello derivano dall'eccessiva arbitrarietà concessa al redattore del bilancio nella scelta del metodo, dal mancato rispetto delle effettive esigenze degli investitori e dall'erronea rappresentazione dell'operazione⁵.

Fu questa la ratio che spinse i due organismi internazionali ad avviare nel 2006 un progetto comune per la realizzazione di un nuovo *standard*, che imponesse al conduttore di rilevare le attività e passività per i diritti e gli obblighi creati dai contratti di *leasing*, indipendentemente dalla natura dello stesso.

Il nuovo modello contabile ha l'obiettivo di fornire la rappresentazione fedele delle attività e passività del locatario e, insieme a un'adeguata *disclosure*, maggiore trasparenza circa la leva finanziaria e il capitale investito. Le disposizioni prevedono un unico modello di contabilizzazione per il locatario e si richiede a tale soggetto di rilevare le attività e passività per tutti i contratti di *leasing* con una durata superiore a 12 mesi, a meno che l'attività sottostante non sia di basso valore.

In linea generale, il locatario dovrà rilevare l'attività oggetto del contratto che rappresenterà il suo diritto di utilizzare il bene locato sottostante e un debito di *leasing* che rappresenterà il suo obbligo di eseguire il pagamento per i canoni dovuti. Successivamente, egli procederà all'iscrizione nel conto economico degli ammortamenti

² salvo un'applicazione anticipata consentita per i soggetti che applicano l' IFRS 15 - *Revenue from Contracts with Customers* al momento o prima della data di prima applicazione dell'IFRS 16.

³ Secondo R.Schroeder, M.Clark, J. Cathey : The two fundamental qualities that make accounting information useful for decision making are *relevance* and *faithful representation*. *A perfectly faithful representation has three characteristics: completeness, neutrality, and free from error. "Although perfection is difficult or even impossible to achieve, the objective is to maximize those qualities to the extent possible"*.

⁴ IAS 17, Leases

⁵ Aiming for Global Accounting Standards, Kees Camfferman; Stephen Zeff

del bene e degli interessi sul debito, classificando i rimborsi in quota capitale e quota interessi e presentandoli nel prospetto dei flussi di cassa in applicazione dello IAS 7 - *Statement of Cash Flows*. Le attività e le passività derivanti da un contratto di *leasing* saranno inizialmente iscritte sulla base del valore attuale. Tale valore includerà i canoni di locazione non annullabili (compresi i pagamenti indicizzati all'inflazione) e i pagamenti da compiere nei periodi opzionali, se il locatario ha la ragionevole certezza di esercitare un'opzione per estendere il contratto di locazione, o di non esercitare l'opzione di porre fine alla contratto medesimo. Infine, l'IFRS 16 contiene obblighi di comunicazione per i locatari. Il locatore, invece, continuerà a classificare i propri contratti di leasing come operativi o finanziari, applicando in base alla tipologia una distinta regola di contabilizzazione e dovrà fornire informazioni dettagliate riguardo l'esposizione al rischio del valore residuo.

L'IFRS 16 sostituirà la normativa tuttora vigente in materia, tra cui: IAS 17 (*Leases*)⁶; IFRIC 4⁷ (*Determining whether an Arrangement contains a Lease*); SIC-15⁸ (*Operating Leases Incentives*); e SIC-27⁹ (*Evaluating the Substance of Transactions Involving the Legal Form of a Lease*).

⁶ <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias17>

⁷ <https://www.iasplus.com/en/standards/ifric/ifric4>

⁸ <https://www.iasplus.com/en/standards/sic/sic-15>

⁹ <https://www.iasplus.com/en/standards/sic/sic-27>

2.2 Ambito di applicazione e casi di esenzione

Il principio, specularmente allo IAS 17¹⁰, stabilisce che le disposizioni in essere si applicano a tutti i contratti di *leasing*, compresi quelli che si riferiscono a beni di diritto d'uso in un contratto di subaffitto, ad eccezione delle seguenti fattispecie:

- a) per l'esplorazione o l'utilizzo di minerali, petrolio, gas naturale e risorse non rigenerative similari (IFRS 6);
- b) di attività biologiche che rientrano nell'ambito di applicazione dello *IAS 41 – Agriculture*¹¹;
- c) di contratti per servizi in concessione nell'ambito di applicazione dell' *IFRIC 12 – Service Concession Arrangements*¹² ;
- d) di licenze di proprietà intellettuale concesse dal locatore nell'ambito di applicazione dell' *IFRS 15 – Revenue for contract with customers*¹³;
- e) di diritti detenuti da un locatario tramite accordi di licenza rientranti nell'ambito di applicazione dello *IAS 38 - Intangible Assets*¹⁴ per elementi come pellicole cinematografiche, registrazioni video, spettacoli, manoscritti, brevetti e diritti d'autore.

La principale novità, in seguito ai numerosi commenti ricevuti sulla complessità dell'implementazione che avrebbe colpito talune tipologie di operatori, ha previsto alcune esenzioni speciali previste per il locatario in caso di *leasing* di brevissima durata o di scarso valore, in altre parole situazioni in cui l'applicazione delle nuove regole comporterebbe un dispendio di risorse eccessivo rispetto al beneficio ottenibile in termini di efficacia informativa¹⁵.

Per ciò che attiene la breve durata, inizialmente lo IASB aveva definito tale termine, i *leasing* che alla data iniziale di rilevazione avessero una durata complessiva non superiore ai dodici mesi. Tale definizione, ritenuta eccessivamente restrittiva soprattutto per la possibilità concessa al locatario di esercitare l'opzione di estensione della durata del contratto, è stata successivamente modificata prevedendo che la breve durata debba essere

¹⁰ Lo IAS 17 prevede due casi in cui la sua applicazione è esclusa in modo totale, *leasing* per l'esplorazione o l'estrazione di minerali, petrolio, gas naturali e risorse non rigenerative similari e contratti di concessione in licenza per beni quali film, registrazioni, video, spettacoli, manoscritti, brevetti e copyright; e alcuni casi in cui lo standard viene normalmente applicato, ma si deroga ad i suoi criteri di valutazione per fare riferimento a criteri più specifici dettati da altri standard propri di quelle categorie di beni

¹¹ <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias41>

¹² <https://www.iasplus.com/en/standards/ifric/ifric12>

¹³ <https://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs15>

¹⁴ <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias38>

¹⁵ Par. BC84, *Basis for Conclusions on IFRS 16 Leases* disponibile al link http://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FProject%20Documents%2F269%2FIFRS%2016%20Leases_Basis%20for%20Conclusions.pdf

coerente con la definizione di durata del contratto di leasing¹⁶. Ciò comporta che nel calcolo del termine bisogna tener conto della probabilità di esercitare opzioni di rinnovo della durata del contratto o la probabilità di non esercitare opzioni di recesso anticipato¹⁷. Se sussistono tutti i requisiti per usufruire dell'esenzione, la contabilizzazione sarà la medesima rispetto a quanto previsto attualmente dallo IAS 17.

Per ciò che attiene il basso valore, l'appendice della guida applicativa del principio fornisce una dettagliata descrizione. La valutazione deve essere effettuata considerando il valore del bene da nuovo, senza tener conto del periodo in cui il bene è già stato utilizzato, e su base assoluta senza l'influenza delle dimensioni, natura o circostanze dell'operazione. Un bene non può appartenere a questa categoria se da nuovo, esso ha tipicamente un valore non basso. Nonostante non sia stato fissato un valore di riferimento al di sotto del quale poter affermare in modo assoluto che il bene oggetto del leasing per sua natura è di basso valore, durante la stesura dell'*IFRS 16* lo IASB aveva in mente una soglia massimale dell'ordine equivalente a \$5.000. Tale forma di esenzione, non può essere usata in caso di beni concessi successivamente in sub-locazione mentre può essere estesa ai beni di modico valore su base individuale, anche se in aggregato hanno un valore significativo. Se la disapplicazione delle nuove regole su un singolo *leasing* di basso valore ha un effetto trascurabile, altrettanto non si può dire quando l'esenzione riguarda più *leasing* di basso valore di una stessa azienda, il cui effetto aggregato potrebbe provocare gravi lacune nel complesso dell'informativa di bilancio. Lo IASB ha quindi condotto una ricerca per valutare l'ampiezza del fenomeno ed è risultato che questa problematica accade con più facilità quando si ricorre a più *leasing* di basso valore per rifornirsi delle parti necessarie a comporre un'unica grande risorsa aziendale.

Per ovviare a tale problematica, lo IASB ha previsto che per usufruire dell'esenzione si debbano verificare contemporaneamente due condizioni: l'utilizzo del bene non deve essere dipendente o strettamente correlato all'uso di altri *asset* e il conduttore deve poter trarre dei benefici dal bene utilizzandolo da solo oppure assieme ad altre risorse che sono già di sua proprietà e non soltanto disponibili per mezzo di altri contratti di *leasing*

¹⁶ Secondo lo IASB, la durata del contratto di leasing viene definita come: "il periodo non eliminabile del leasing, a cui vanno aggiunti: i periodi coperti dall'opzione di estensione del leasing, se il locatario è ragionevolmente certo di esercitare l'opzione; periodi coperti dall'opzione di terminare anticipatamente il leasing, se il locatario è ragionevolmente certo di non esercitare l'opzione"

¹⁷ Par. BC91, BC92, BC93 *Basis for Conclusions on IFRS 16 Leases* disponibile al link http://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FProject%20Documents%2F269%2FIFRS%2016%20Leases_Basis%20for%20Conclusions.pdf

collegati¹⁸. Se il locatario decide di beneficiare di tale esenzione, egli dovrà semplicemente rilevare i costi per i canoni di *leasing* da pagare su base lineare lungo la durata del contratto o utilizzare un metodo alternativo considerato maggiormente rappresentativo della ripartizione temporale dei benefici contrattuali.

Se nel corso del contratto interviene una modifica o un qualsiasi cambiamento nella durata che porta a non classificarlo più come *leasing* di breve periodo, il conduttore dovrà considerarlo come una nuova operazione e procedere alla rilevazione secondo i metodi stabiliti dal principio.

¹⁸ Par. BC102, *Basis for Conclusions on IFRS 16 Leases* disponibile al link http://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FProject%20Documents%2F269%2FIFRS%2016%20Leases_Basis%20for%20Conclusions.pdf

2.3 L'identificazione del contratto

Al fine di stabilire a quali contratti andranno applicate le disposizioni correnti, i redattori del bilancio devono valutare alla data iniziale di rilevazione se il contratto è, o contiene, un contratto di *leasing*¹⁹. Tale circostanza potrebbe apparire banale in apparenza, se si pensa a quei contratti che sono espressamente intitolati dalle parti come “contratti di locazione finanziaria”. Tuttavia è opportuno tenere presente che il *nomen iuris*²⁰ scelto dalle parti potrebbe anche non essere indicativo della reale sostanza del contenuto del contratto²¹. Pertanto, non è sufficiente che il contratto sia stato intitolato “*leasing* finanziario” per poter affermare che esso contiene un'operazione di *leasing* da contabilizzare secondo le disposizioni previste dall'IFRS 16, ma bisognerà entrare nel merito del suo contenuto sostanziale e vedere se risponde alle caratteristiche richieste.

Contrariamente, un'azienda potrebbe stipulare un contratto atipico, con un'intitolazione più generica e dal contenuto che, spaziando tra accordi di tipo diverso, tra le varie clausole preveda anche un'operazione qualificabile a tutti gli effetti come *leasing* finanziario. In questa situazione, l'operazione sarà sicuramente soggetta alle regole contabili sulle locazioni finanziarie e, in aggiunta, bisognerà capire come separare le varie componenti e isolare il *leasing* dal resto degli accordi contrattualmente previsti.

Secondo l'IFRS 16, un contratto è, o contiene, un *leasing*, se: “*the contract conveys the right to control the use of an identified asset for a period of time in exchange for consideration*”, in altre parole se il contratto, o parte di esso, concede al locatario il diritto di controllare l'uso di un bene identificato per un periodo di tempo in cambio di un corrispettivo. La definizione non si discosta da quella in vigore, ma sono gli elementi che la compongono a modificarne il significato. Infatti, dalla definizione emergono tre aspetti caratterizzanti: (a) il diritto di controllo dell'*asset*, (b) l'identificazione del bene, (c) l'ottenimento sostanziale di tutti i benefici economici del bene.

Per ciò che attiene il diritto di controllo (punto a), esso avviene quando il locatario, per mezzo del contratto, è investito della facoltà di assumere tutte le decisioni che riguardano l'uso del bene, in modo del tutto analogo a quanto avviene con i beni detenuti a titolo di

¹⁹ http://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FProject%20Documents%2F269%2FIFRS%2016%20Leases_Standard.pdf

²⁰ La Corte di Cassazione ha rilevato che la divergenza tra il "nomen juris" e l'effettivo contenuto del rapporto può verificarsi quando l'espressione letterale abbia tradito la vera intenzione delle parti;

²¹ Sicchiero G. (2010), *Fondamenti di tecnica contrattuale*, CEDAM

piena proprietà²². In tal caso, il locatario può definire liberamente come e per quale scopo il bene debba essere usato lungo tutta la durata. In alternativa, tali aspetti possono essere predeterminati contrattualmente e il conduttore può stabilire come adoperare l'*asset* senza che il concedente possa interferire sulle sue istruzioni; oppure, il locatario stesso ha commissionato al fornitore la produzione del bene in conformità a un proprio progetto, redatto in modo da prevedere sin dall'inizio i modi e gli scopi dell'uso del bene.

In caso contrario, il contratto probabilmente include una mera operazione di prestazione di servizi, in cui la parte che richiede la fornitura mette a disposizione un proprio bene produttivo, sotto la propria direttiva e vigilanza, senza quindi trasferirne il controllo²³.

Il concetto d'identificabilità del bene (punto b) è approfondito nella guida applicativa del principio, la quale specifica che l'*asset* oggetto del contratto deve essere adeguatamente identificato o per mezzo di un riferimento esplicito nel contratto stesso (ad esempio una clausola che ne indichi quantità, modello e versione o anche rinviando ad altro accordo con cui società di leasing e produttore si siano accordati su caratteristiche tecniche e produttive dell'*asset*) oppure può essere implicitamente identificato dal comportamento concludente delle parti, nel momento in cui il bene è reso disponibile per l'uso al locatario. E' importante tuttavia specificare che ciò che è assolutamente necessario non è tanto l'identificazione in sé dell'*asset*, ad esempio per mezzo di un numero seriale specifico, ma la consapevolezza che l'utilizzo della risorsa identificata è indispensabile per l'adempimento del contratto stesso.

A tal punto bisogna focalizzare l'attenzione anche sul tema della sostituibilità del bene identificato. Infatti, una differenza importante tra il vigente principio e l'IFRS 16 si rinviene proprio a proposito della facoltà attribuita al fornitore-locatore di sostituire il bene

²²Per quanto riguarda il diritto da parte della società di controllare l'uso del bene, tale elemento chiave viene riscontrato se l'entità ha il diritto di definire istruzioni operative per l'uso del bene e il fornitore non ha il diritto di cambiarle o ha definito le caratteristiche del bene in modo tale da avere predeterminato il modo e le finalità per cui il bene sarà utilizzato. Si sottolinea che il fornitore può mantenere dei diritti protettivi, che consentono al fornitore di proteggere il bene e il proprio personale coinvolto nonché garantire il rispetto della legge, la cui presenza non compromette il diritto del cliente di dirigere l'uso del bene stesso.

²³ Si ricorda inoltre che la maggior parte degli attuali contratti di *leasing* contabilizzati ai sensi dello IAS 17 non cambieranno la propria natura in virtù del nuovo standard contabile. Tuttavia, se taluni contratti di fornitura sono definiti di *leasing* in seguito all'interpretazione data dall'IFRIC 4. Secondo quest'ultimo standard di interpretazione, che insieme allo IAS 17, al SIC 15 e al SIC 27 saranno sostituiti dall'IFRS 16, un accordo commerciale è o contiene, un *leasing* se l'accordo stesso trasmette all'acquirente (locatario) il diritto di controllo sull'utilizzo dell'attività sottostante. Secondo l'attuale IFRIC 4 il diritto di controllo sull'utilizzo dell'attività sottostante è trasmesso se una delle condizioni sottostanti è stata soddisfatta: l'acquirente ha la capacità o il diritto di gestire l'attività o di dirigere altri affinché la gestiscano in una maniera che esso determina, mentre ottiene o controlla più di un ammontare insignificante della produzione o altro beneficio dell'attività; l'acquirente ha la capacità o il diritto di controllare l'accesso fisico all'attività sottostante, mentre ottiene o controlla più di un ammontare insignificante della produzione o altro beneficio dell'attività; i fatti e le circostanze indicano che è un'eventualità remota che una o più parti diverse dall'acquirente acquisiscano più di un ammontare insignificante della produzione o altro beneficio che sarà prodotto o generato dall'attività durante il periodo dell'accordo, e il prezzo che l'acquirente corrisponderà per la produzione non è contrattualmente fissato per unità di prodotto né è pari al prezzo di mercato per unità di prodotto corrente al momento della distribuzione della produzione.

sottostante al contratto. Secondo il nuovo principio, infatti, il locatario non acquisisce il diritto di controllo (anche se questo è opportunamente specificato nel contratto) se il fornitore ha il diritto sostanziale di sostituire il bene stesso in qualsiasi momento durante l'intera durata dell'accordo²⁴.

Particolare attenzione va prestata al requisito temporale: per parlare di sostanzialità del diritto di sostituzione del fornitore occorre che questo possa essere esercitato in un qualunque momento a sua scelta durante tutta la durata del contratto e non debba essere condizionato al realizzarsi di una particolare condizione. Ne consegue che se le parti sono concordi nello stabilire in un'apposita clausola che il fornitore possa sostituire il bene solo al realizzarsi di uno specifico evento, questa fattispecie non rientra nella definizione di "diritto sostanziale di sostituzione" perché manca la facoltà pratica e discrezionale di sostituzione in favore del fornitore e quindi l'operazione sarà senza ombra di dubbio contabilizzata come leasing ai fini dell'IFRS 16²⁵.

Allo scopo di garantire un adeguato livello di certezza, la valutazione sulla sostanzialità dell'eventuale diritto di sostituzione deve essere effettuata sulla base dei fatti e delle circostanze in essere all'inizio del contratto (quando vi è anche la necessità di sapere quali regole contabili dovranno essere applicate) e senza prendere in considerazione eventi futuri dalla realizzazione scarsamente probabile (come incrementi notevoli nel prezzo di mercato dell'*asset* durante l'arco temporale di utilizzo del locatario che rendano eccessivamente conveniente per il fornitore la sua rivendita ad altro soggetto piuttosto che la prosecuzione della locazione ai canoni inizialmente pattuiti)²⁶.

Il periodo di tempo oltre che nell'usuale unità di misura, può anche essere descritto in termini di quantità di utilizzo di un bene identificato (per esempio, il numero di unità di produzione che un elemento di attrezzatura sarà utilizzata per produrre).

La terza condizione è rispettata (punto c) se il locatario può beneficiare sostanzialmente di tutti i vantaggi derivanti dal suo utilizzo e non è più citato il riferimento di difficile interpretazione all' "ammontare insignificante della produzione o altro beneficio". Il

²⁴ "If a supplier has a substantive right to substitute the asset throughout the period of use, there is no identified asset and the contract does not contain a lease. This is because the supplier, and not the customer, controls the use of the asset in such circumstances." IFRS 16 (BC112)

²⁵ If a substitution clause is not substantive because it does not change the substance of the contract (i.e. the conditions set out in 3.3.2.2 are not met), that substitution clause does not affect an entity's assessment as to whether a contract contains a lease. IFRS 16 (BC113)

²⁶ A supplier's right to substitute an asset is substantive only if both of the following conditions are met: a) the supplier has the practical ability to substitute alternative assets throughout the period of use (e.g. the customer cannot prevent the supplier from substituting the asset and alternative assets are readily available to the supplier or could be sourced by the supplier within a reasonable period of time); and b) the supplier would benefit economically from exercising its right to substitute the asset (i.e. the economic benefits associated with substituting the asset are expected to exceed the costs associated with substituting the asset). IFRS 16, (paragrafo B14)

locatario inoltre può ottenere questi benefici in diversi modi: dall'utilizzo diretto del bene che gli consente di ottenere e vendere sul mercato gli output prodotti, al *sub-leasing* con terze parti che gli permette di percepire *cash flow* costanti dai canoni che gli vengono pagati.

Se il contratto stabilisce che il locatario debba pagare al fornitore una quota commisurata percentualmente ai benefici derivanti dall'utilizzo del bene (per esempio una percentuale delle vendite degli output), ciò non inficia che comunque il diritto di ottenere tali benefici resti in capo al locatario stesso. Un pagamento di questo tipo, infatti, ha la mera funzione di corrispettivo per il godimento del bene.

Questi requisiti di fatto occorrono quando il locatario-acquirente, attraverso lo svolgimento del proprio potere decisionale, ha la capacità, non solo di appropriarsi dei benefici economici derivanti dall'utilizzo del bene, ma anche di influenzarne la creazione. Questo criterio è perfettamente coerente con il concetto di controllo previsto dall'IFRS 10 secondo il quale, un investitore controlla un'entità oggetto di investimento se e solo se ha contemporaneamente:

- a) il potere sull'entità oggetto di investimento (paragrafi 10–14);
- b) l'esposizione o i diritti a rendimenti variabili derivanti dal rapporto con l'entità oggetto di investimento (paragrafi 15 e 16); e
- c) la capacità di esercitare il proprio potere sull'entità oggetto di investimento per incidere sull'ammontare dei suoi rendimenti (vedere paragrafi 17 e 18).

Un investitore ha potere su un'entità oggetto d'investimento quando detiene validi diritti che gli conferiscono la capacità attuale di dirigere le attività rilevanti, ossia le attività che incidono in maniera significativa sui rendimenti dell'entità oggetto di investimento.

Ciò che cambia nel ragionamento sottostante tra il consolidamento e il *leasing* è l'oggetto del controllo: nel primo si tratta di un'entità (tipicamente una società controllata) e nel secondo dell'utilizzo di un bene strumentale (un macchinario, un impianto, un immobile, eccetera). I benefici cui si riferisce lo IASB nella guida all'IFRS 16 riguardano il mero utilizzo del bene e non la sua proprietà giuridica, la quale infatti non viene trasmessa al locatario se non alla scadenza del contratto e solo nel caso in cui venga esercitata l'eventuale opzione di acquisto.

Pertanto, nel processo d'identificazione del contratto, non si dovranno considerare quei benefici di tipo fiscale che si riferiscono alla proprietà e non, invece, al suo utilizzo.

2.3.1 *La separazione delle componenti*

Una volta accertato che il contratto contiene o sia un *leasing*, bisogna identificare le varie componenti del contratto, al fine di procedere con la corretta metodologia di contabilizzazione. Infatti, nella pratica possono presentarsi delle situazioni in cui le parti stipulino contratti che contengono al loro interno molteplici atti e operazioni che sebbene siano distinti tra loro, possono essere perfettamente correlati. Oppure, può anche accadere che tali atti contengano contemporaneamente una o più operazioni di *leasing* ed è quindi necessario identificare le diverse componenti per decidere se contabilizzare le operazioni in modo separato o se procedere in maniera unitaria.

Il nuovo principio fissa nuove linee guida per valutare se il diritto d'uso dell'*asset* sia configurabile come componente autonoma da contabilizzare separatamente come *leasing* oppure se sia strettamente dipendente e correlato alle altre operazioni contenute nel contratto e dalle quali, pertanto, non può essere disgiunto.

La questione deve essere sollevata sia quando il contratto presenta componenti di *leasing* e componenti estranee alla sua fattispecie, sia quando in uno stesso contratto sono incluse più operazioni di *leasing* e bisogna valutare se queste siano trattate in modo aggregato o separatamente.

The right of use dell'attività identificata può essere contabilizzato in maniera indipendente secondo il disposto dell'IFRS 16 quando occorrono contemporaneamente le seguenti situazioni: (1) il locatario può beneficiare del bene utilizzandolo da solo o facendolo interagire con altre risorse produttive che sono già presso la sua disponibilità (di proprietà perché precedentemente acquistate oppure a titolo di mero possesso in forza di altri contratti di godimento di cose altrui); (2) il bene non è significativamente legato ad altri beni sottostanti il contratto (il cliente pertanto per raggiungere il proprio scopo non necessita dell'apporto di altri beni). Se così fosse, infatti, l'operazione andrebbe contabilizzata in toto, prendendo in considerazione il complesso di beni tra loro connessi e non ciascun singolo *asset* individualmente.

Per capire se i beni locati in uno stesso contratto sono tra loro connessi, occorre verificare se è possibile prendere in locazione uno solo di questi senza che l'esclusione degli altri vada a inficiare il suo corretto utilizzo e se il conseguimento dei benefici che ci si attende di ottenere dal contratto. In caso affermativo, la locazione del singolo bene potrà essere contabilizzata come una componente autonoma e separata.

Una volta riscontrate tali condizioni, lo *standard* stabilisce in via generale che si debba procedere isolando le componenti contrattuali inerenti il *leasing* e contabilizzando in via separata ogni altro accordo di natura diversa, rispettando il relativo principio di riferimento.

Per entrambi le parti contrattuali si pone il problema di redistribuire il corrispettivo complessivamente previsto nel contratto tra i vari elementi che andranno poi contabilizzati in modo separato. Con riferimento alla posizione del locatario, egli può procedere alla separazione e allocazione delle diverse componenti del contratto in base alle disposizioni fornite dall'IFRS 15 sulla base dei prezzi di vendita *stand-alone* ovvero sul prezzo che il locatore o un fornitore similare gli farebbe pagare separatamente per quella componente.

Se un prezzo *stand-alone* non è prontamente disponibile, il locatario deve stimare il prezzo autonomo, massimizzando l'uso delle informazioni osservabili.

Come espediente pratico, il locatario può scegliere, per classi di attività sottostanti, di non separare i componenti non-locazione da componenti di locazione, e invece tenere conto di ogni componente locazione e di tutti i componenti non di *leasing* associati come un singolo componente di locazione. Il caso più frequente è quello in cui nello stesso contratto siano inclusi dei servizi di manutenzione da parte del locatore, il cui corrispettivo è già incluso nel canone periodico. In questo caso il locatario potrà tranquillamente contabilizzare all'interno del *leasing* anche la componente di servizio di manutenzione, in quanto sarebbe eccessivamente oneroso e privo di significato (in termini di una migliore informativa di bilancio) andare a scomputare l'ammontare teorico del costo delle manutenzioni dal canone di locazione.

L'unico limite alla possibilità di scelta del locatario si rinviene se le componenti di non *leasing* riguardino strumenti finanziari derivati, i quali andranno contabilizzati esclusivamente in via separata secondo i criteri previsti dallo standard di riferimento IFRS 9²⁷. Per il soggetto locatore, invece, si rinvia all'IFRS 15²⁸ relativamente ai paragrafi 73-90.

²⁷ <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Financial-Instruments-A-Replacement-of-IAS-39-Financial-Instruments-Recognitio/Pages/Financial-Instruments-Replacement-of-IAS-39.aspx>

²⁸ <https://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs15>

2.3.2 La durata del contratto

L'entità²⁹ deve delimitare la durata del contratto di *leasing*, definita dal principio: “*the non cancellable period for which a lessee has the right to use an underlying asset*” ovvero il periodo non annullabile durante il quale il locatario ha il pieno diritto di utilizzo del bene sottostante al contratto, unitamente con i periodi coperti dall'opzione per rinnovare il contratto, se è ragionevolmente certo che il locatario eserciti tale opzione nonché il periodo successivo dalla data di recesso, se è ragionevolmente certo che il locatario non eserciti l'opzione di recesso.

Nel valutare se il locatario disponga della ragionevole certezza di esercitare l'opzione per estendere il contratto di locazione o di non esercitare l'opzione di recesso, l'entità deve prendere in considerazione tutti i fatti e le circostanze che favoriscano un incentivo economico per il locatario a esercitare l'opzione di rinnovo, o a non esercitare la facoltà di risolvere il contratto di locazione, come descritto nei paragrafi B37-B40.

Il locatario deve rivalutare se sia ragionevole esercitare o meno l'opzione di estensione, al verificarsi di un evento o cambiamento significativo in circostanze che siano sotto il suo controllo; oppure egli deve determinare se abbia la ragionevole certezza di esercitare un'opzione non precedentemente inclusa nella determinazione della durata, o di non esercitare l'opzione precedentemente inclusa, come descritto nel paragrafo B41.

La rideterminazione deve essere fatta in caso avvengano eventi significativi o cambiamenti determinanti nelle circostanze che sono sotto il controllo del locatario e che modificano l'iniziale valutazione sulla possibilità o meno di esercizio dell'opzione di rinnovo o di recesso anticipato.

A titolo esemplificativo, alcuni eventi che possono condurre a rivalutazioni sono: rilevanti miglorie su beni di terzi non previste alla data iniziale di stipulazione del contratto; espressive modifiche o personalizzazioni del bene locato; sottoscrizione di un contratto di *sub-leasing* per un periodo che va oltre alla durata del *leasing* inizialmente stimata; una decisione di *business* che evidenzia un cambiamento nelle stime iniziali sulla durata del *leasing* (es: estensione della durata del *leasing* di un bene complementare o la cessione di un *business* a cui il contratto di *leasing* è associato).

²⁹“entity” means any legal, administrative or fiduciary arrangement, organisational structure or other party (including a person) having the capacity to deploy scarce resources in order to achieve objectives, IFRS 16

2.4 La disciplina contabile del locatario

L'*IFRS 16* modifica sostanzialmente la procedura contabile per il soggetto utilizzatore³⁰, sostituendo regole contabili non più idonee alla rappresentazione dell'operazione nell'attuale contesto economico. Infatti, per tale soggetto, a differenza dello *standard* americano, è abolita la distinzione tra *financial lease* e *operating lease* e pertanto egli dovrà rilevare in bilancio, secondo un unico modello contabile, tutte le operazioni di *leasing* che presentino i requisiti disposti dalla nuova normativa.

Alla data in cui il locatore rende disponibile per l'uso il bene oggetto del contratto, il locatario dovrà iscrivere nell'attivo patrimoniale, tra le immobilizzazioni, il diritto d'uso dell'*asset*, mentre nel passivo patrimoniale il relativo debito sottoscritto. Nel corso dell'esercizio, egli dovrà poi rilevare nel conto economico, sia l'ammortamento dell'attività di cui vanta il diritto d'uso, sia gli oneri finanziari maturati sul debito nei confronti del locatore.

La guida applicativa, con l'obiettivo di agevolare le parti contrattuali, presenta un diagramma di flusso di riferimento (figura 1 pagina successiva)³¹, utile per valutare se un contratto appartenga o meno alla fattispecie rientrante nell'ambito della disciplina in esame. Gli elementi essenziali che qualificano il contratto, o parte di esso, come *leasing* sono: (a) l'identificazione del bene locato, (b) l'imputazione sostanziale di tutti i benefici derivanti dall'uso al locatario e il potere di prendere decisioni in merito all'uso del bene in modo libero e svincolato dalle preferenze e dagli eventuali indirizzi del locatore. Se uno di questi requisiti non è soddisfatto si giunge alla conclusione che "il contratto non contiene un *leasing*". Ciò significa che l'accordo include una tipologia di operazione diversa, che potrebbe coincidere per esempio con una semplice fornitura di servizi, da contabilizzare secondo un diverso *standard* contabile di riferimento. A supporto di tale schema concettuale, lo IASB ha pubblicato un documento³² contenente ipotetici esempi illustrativi di situazioni che risaltano particolari aspetti dei contratti di *leasing*. L'analisi delle varie casistiche non rappresenta l'unico modo in cui i requisiti possono essere applicati, ma intende discutere per ogni settore di appartenenza le principali problematiche che potrebbero sorgere nell'applicazione del principio.

³⁰ Per il locatore invece la distinzione continua ad operare e le modalità di contabilizzazione delle due tipologie di operazione restano sostanzialmente invariate

³¹ Par. B31, *Appendices B Application Guidance* disponibile al link http://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FProject%20Documents%2F269%2FIFRS%2016%20Leases_Standard.pdf

³² http://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FProject%20Documents%2F269%2FIFRS%2016%20Leases_Illustrative%20Examples.pdf

2.4.1 La rilevazione iniziale

*At the commencement date*³³, il locatario dovrà iscrivere nell'attivo dello stato patrimoniale il bene di cui vanta il diritto d'uso e nel passivo il debito corrispondente, comprensivo di tutti i canoni fino alla scadenza del contratto.

La rilevazione iniziale dell'attività con diritto d'uso è effettuata al costo, che comprende:

- (a) l'importo dell'iscrizione iniziale delle passività di *leasing*, ovvero il valore attuale dei pagamenti futuri (stesso valore incluso nella passività finanziaria);
- (b) gli eventuali pagamenti effettuati al momento o prima della *commencement date*, al netto di eventuali incentivi ricevuti per il compimento dell'operazione;
- (c) gli eventuali costi diretti iniziali sostenuti (es. costi per agenti, pagamento *key money*);
- (d) una stima dei costi che il locatario dovrà sostenere per lo smantellamento e la rimozione del bene sottostante, bonifica del sito su cui si trova o il ripristino dell'area alle condizioni previste dal contratto al termine della locazione, salvo che tali costi siano sostenuti per la produzione delle giacenze di magazzino (rilevati in accordo allo IAS 37).

Il locatario deve rilevare i costi di cui sopra, come parte del costo del bene con diritto d'uso, quando s'incorre in un obbligo per tali costi sia alla data d'inizio o come conseguenza di aver usato l'attività sottostante in un periodo definito. Inoltre, il locatario dovrà applicare lo *IAS 2 – Inventories* ai costi sostenuti durante un particolare periodo, come conseguenza di aver usato il bene con diritto di utilizzo per la produzione di scorte di magazzino durante quel periodo.

È importante specificare come l'adozione del metodo del costo sia in netto contrasto con la rilevazione iniziale prevista dalla disciplina attuale, il quale prevede come criterio iniziale di rilevazione per attività e passività il *fair value*³⁴ del bene o, se minore, il valore attuale dei pagamenti minimi dovuti. Alle sole attività andranno poi aggiunti tutti gli eventuali costi diretti iniziali sostenuti dal locatario (disposizione che è stata mantenuta anche nel nuovo *standard*).

A tal punto è lecito domandarsi, sulla base dei punti di forza del metodo del *fair value*, il perché di una tale modifica. La ragione risiede nel fatto che il criterio di prima iscrizione al costo è coerente con i metodi previsti per quantificare altri *assets* di tipo non finanziario,

³³ Tale data viene definita come la data in cui il locatore rende disponibile per l'utilizzo il bene sottostante al contratto al suo utilizzatore e che pertanto può anche non coincidere con la data di sottoscrizione del contratto

³⁴ For the purpose of applying the lessor accounting requirements in this Standard, the amount for which an asset could be exchanged, or a liability settled, between knowledgeable, willing parties in an arm's length transaction

come per esempio quelli previsti dagli IAS 16 - Immobili, impianti e macchinari e IAS 38 - Attività immateriali. Utilizzando dei criteri di valutazione omogenei per tutte le immobilizzazioni si ottiene l'obiettivo di rendere le attività iscritte per il diritto d'uso perfettamente comparabili con le altre attività detenute a pieno titolo di proprietà, ottenendo un contributo maggiore in termini di efficacia delle informazioni prodotte dal bilancio. Inoltre, misurare il costo è sicuramente meno complesso e costoso rispetto al calcolo del *fair value*, anche in considerazione del fatto che, per certi impianti e macchinari dalle caratteristiche tecnico-produttive specifiche, non è sempre possibile individuare un mercato attivo per misurare i prezzi mediamente scambiati per la loro compravendita tra parti libere e indipendenti. Spesso e volentieri si tratta, infatti, di unità aziendali prodotte su commessa, dalle caratteristiche uniche e specificatamente concordate con il fornitore del caso.

Per ciò che attiene le passività, *at the commencement date*, il locatario deve iscrivere il debito di *leasing* al valore attuale dei pagamenti futuri dovuti lungo tutta la sua durata. Tale somma comprende, a tale data, le seguenti grandezze:

- pagamenti fissi, al netto di eventuali incentivi ricevuti dal locatore;
- pagamenti variabili, legati all'andamento di un indice o tasso di mercato inizialmente valutati utilizzando l'indice o il tasso *at the commencement date*³⁵;
- importi a carico del locatario nell'ambito di eventuali garanzie prestate sul valore residuo;
- prezzo di esercizio di un'opzione di acquisto se il locatario ha la ragionevole certezza di esercitare tale opzione;
- pagamenti di eventuali penalità di risoluzione del contratto di locazione, se la durata del contratto riflette il locatario di esercitare un'opzione di interrompere il contratto di locazione.

La grandezza così ottenuta deve essere attualizzata, come previsto dallo IAS 39, utilizzando il tasso d'interesse implicito del *leasing*, ovvero il tasso che consente di eguagliare il valore attuale dei pagamenti futuri (inclusa la quota di valore residuo del

³⁵ L'inclusione tra i flussi di cassa da attualizzare di pagamenti variabili certamente incide sulla complessità del calcolo e contribuisce ad aumentare l'imprecisione del valore del debito che andrà iscritto in bilancio. Lo IASB ha deciso tuttavia che tali pagamenti andassero obbligatoriamente inclusi perché la loro incertezza riguarda solamente la definizione dell'importo esatto, ma non incide sul fatto che si tratta di pagamenti certi e inevitabili.

Le spese variabili che dipendono da un indice o un tasso di mercato comprendono, per esempio, i pagamenti legati a un indice dei prezzi al consumo, i pagamenti legati a un tasso di interesse di riferimento (come il LIBOR) o pagamenti che variano per riflettere i cambiamenti dei tassi di noleggio di mercato. Essi saranno attualizzati attraverso l'utilizzo dei tassi realizzati alla data stessa di rilevazione, posto che il valore così determinato andrà di volta in volta riadeguato nelle rilevazioni contabili successive sulla base delle variazioni subite dai tassi.

bene non garantito) al *fair value*³⁶ del bene sottostante al contratto (più qualsiasi costo diretto iniziale sostenuto dal locatore). Se detto tasso non può essere determinato facilmente, il locatario deve utilizzare il tasso di finanziamento marginale, definito come il tasso d'interesse che egli dovrebbe pagare per prendere in prestito i fondi necessari all'acquisto di un bene di valore analogo a quello dell'*asset* per il diritto d'uso a parità di altre condizioni, quindi per un arco temporale simile, con lo stesso grado di rischio e in un contesto economico affine.

Questi due tassi in linea di massima assumono valori simili. Tuttavia, il calcolo del tasso d'interesse implicito non sempre risulta semplice, in quanto è influenzato da alcune stime operate dal locatore riguardo il possibile valore residuo del bene alla scadenza del contratto e altri elementi non noti al locatario, quali il livello di tassazione ed i costi diretti iniziali del fornitore. Perciò lo IASB ammette che, qualora il suo calcolo sia eccessivamente complicato, si possa ricorrere al metodo alternativo del tasso marginale di finanziamento.

In conclusione, si può affermare che le principali novità apportate in sede di prima iscrizione dell'operazione sono il pieno abbandono del criterio del *fair value* in favore del criterio di costo per la valutazione dell'*asset* e il calcolo del valore attuale dei pagamenti per il *leasing* per la determinazione della passività.

Qualora il bene in *leasing* appartenga a una categoria di beni i quali, se detenuti a titolo di piena proprietà, sono contabilizzati secondo il modello di rideterminazione del valore³⁷, inoltre, l'IFRS 16 concede al locatario la facoltà di impiegare questo modello anche per la contabilizzazione del relativo diritto d'uso. La deroga al modello del costo è giustificata in questo caso dal maggiore beneficio che si ottiene dando una rappresentazione coerente e omogenea a tutti gli *assets* appartenenti a una stessa categoria. Sarebbe piuttosto inconveniente, infatti, per gli utilizzatori del bilancio, dare un giudizio sul valore dell'azienda quando questa sia composta da attività valutate con diversi criteri a

³⁶ L'espressione secondo la sua traduzione letterale significa 'valore equo' e viene inteso come una stima razionale e imparziale del prezzo di un bene o servizio tenendo conto di fattori come la scarsità, l'utilità il rischio, il costo di produzione o di rimpiazzo, cioè di tutti quegli elementi che la teoria del valore usa per determinare il prezzo di un bene. I principi internazionali lo definiscono come "il corrispettivo al quale un'attività potrebbe essere scambiata, o una passività estinta, in una libera transazione tra parti consapevoli e disponibili". Di solito il *fair value* corrisponde al prezzo di mercato. Ma vi sono casi in cui non esiste un mercato attivo o in cui il *fair value* non è desumibile dal prezzo di mercato. In tal caso, l'azienda dovrà procedere ad analisi comparative utilizzando i valori di mercato di strumenti analoghi, o facendo riferimento a modelli e tecniche di valutazione generalmente accettati a condizione che tali tecniche e modelli di valutazione conducano comunque a una ragionevole approssimazione del valore di mercato.

³⁷ Lo IAS 16 – Immobili, impianti e macchinari prevede per le valutazioni successive alla prima rilevazione la possibilità di adottare un modello di rideterminazione del valore, che può essere così riassunto: quando un elemento di immobili, impianti o macchinari presenta un *fair value* che può essere attendibilmente determinato, esso può essere iscritto in bilancio ad un valore pari a tale *fair value* netto di qualsiasi successivo ammortamento accumulato e di qualsiasi successiva perdita per riduzione di valore accumulata.

seconda, non della loro tipologia e destinazione produttiva, ma del titolo giuridico che ne trasferisce il possesso.

Altra deroga occorre quando l'*asset* per il diritto d'uso rispecchia la definizione d'investimento immobiliare dello IAS 40. In questo caso, se il locatario adotta il modello del *fair value* per la valutazione degli investimenti immobiliari di proprietà, deve tenere lo stesso comportamento contabile anche per la rilevazione dei diritti d'uso detenuti per mezzo di contratti di *leasing*. Va specificato, infine, che se il locatario sceglie modelli di rilevazione alternativi a quello del costo, egli è anche tenuto ad adeguare le informazioni integrative da fornire nelle note al bilancio nel rispetto dei relativi *standard* di riferimento. In presenza di investimenti immobiliari egli dovrà rispettare tutte le richieste informative volute dallo standard di riferimento IAS 40.

Nel caso di rideterminazione del valore dell'*asset* consentita dall'applicazione dello IAS 16, il locatario dovrà aggiungere alle richieste dell'IFRS, le informazioni integrative sulla rideterminazione, ovvero: a) la data effettiva della rideterminazione del valore; b) se ci si è avvalsi di un perito indipendente; c) per ciascuna classe di immobili, impianti e macchinari il cui valore è stato rideterminato, il valore contabile che sarebbe stato rilevato se le attività fossero state valutate secondo il modello del costo; d) l'eccedenza di rivalutazione, con le variazioni dell'esercizio ed eventuali limitazioni nella distribuzione del saldo agli azionisti.

2.4.2 La *valutazione successiva*

In seguito alla data di prima rilevazione, il locatario dovrà valutare il bene in *leasing* iscritto nelle attività al netto dei relativi ammortamenti ed eventuali perdite di valore verificatesi nel corso dell'anno e tenendo conto di possibili rideterminazioni del valore del debito residuo. L'attività sottostante il contratto sarà ammortizzata in ossequio alla IAS 16 - *Property, Plant and Equipment*, alla pari di un bene di proprietà, imputando nel conto economico la quota di costo pluriennale di competenza.

L'ammortamento sarà eseguito lungo un arco temporale che va o dalla data d'inizio dell'operazione (quindi da quando il locatore rende il bene disponibile per l'utilizzo) alla fine della vita utile stimata del bene, se il contratto prevede che alla scadenza la proprietà venga giuridicamente trasferita all'utilizzatore o se è probabile che il locatario eserciti l'eventuale opzione di acquisto del bene perché il prezzo dell'opzione risulta sensibilmente inferiore al valore residuo del bene stimato; o dalla data di inizio

dell'operazione al più ravvicinato nel tempo tra la fine della vita utile del bene o il termine dell'operazione di *leasing*, se non è previsto nel contratto il trasferimento della proprietà del bene o non è probabile che il locatario eserciti l'opzione di acquisto, perché essa risulta non conveniente.

Il diritto d'uso, oltre ad essere sottoposto al processo di ammortamento, deve anche essere sottoposto, al pari delle altre immobilizzazioni materiali/immateriali, all'*impairment test* disciplinato dallo IAS 36, ovvero la verifica che il valore contabile iscritto in bilancio al termine dell'esercizio non sia inferiore al valore recuperabile dello stesso *asset*.

Il valore recuperabile è il più alto tra il *fair value* del bene al netto degli ipotetici costi di vendita e il valore d'uso del bene. Quest'ultimo è il valore attuale dei flussi di cassa previsti che in futuro l'attività sarà in grado di generare, scontati a un adeguato tasso d'interesse (che nel caso del diritto d'uso di un bene in *leasing* è il tasso implicito dell'operazione ove calcolabile, oppure il tasso marginale di finanziamento del locatario). Qualora, dal confronto emerga che il valore contabile del diritto d'uso sia superiore al suo valore recuperabile così determinato, il locatario dovrà procedere rilevando a conto economico una svalutazione e in contropartita, ridurre il valore dell'*asset*.

Lo IASB ha deciso di estendere l'obbligo dell'*impairment test* al locatario (costringendolo a ridurre il valore dell'*asset* in stato patrimoniale qualora si verifichi una perdita di valore, e non solo a fornire l'informazione integrativa nelle note) perché un approccio di questo tipo rende l'*asset* perfettamente omogeneo e comparabile agli altri attivi detenuti a titolo di proprietà, con conseguenti vantaggi per gli *stakeholder* o utilizzatori del bilancio.

Così come le attività, anche le passività sono oggetto di valutazione da parte del redattore di bilancio. In particolare, il locatario dovrà riconsiderare il valore inizialmente rilevato, tenendo conto di (a) aumentare il valore di carico in modo da riflettere la maturazione degli interessi passivi; (b) ridurre il valore contabile in modo da riflettere i pagamenti effettuati; e (c) rimisurare il valore contabile per riflettere eventuali modifiche di rivalutazione.

Gli interessi sul debito di *leasing* vanno spesati nel conto economico in ogni periodo nel corso del contratto, in modo da riflettere un tasso d'interesse periodico costante lungo tutta la durata, e coincidono con il tasso implicito del contratto di leasing utilizzato in sede di rilevazione iniziale per calcolare il valore d'iscrizione della passività.

2.4.3 Le modifiche al contratto

Una modifica a un contratto può rappresentare un sostanziale cambiamento della sua finalità. Un esempio potrebbe essere rappresentato dall'estensione o dalla perdita del diritto d'uso del bene oggetto del contratto oppure dalla modifica dei termini.

Se la modifica al contratto di *leasing* deriva da un incremento dell'attività per il diritto d'uso (esempio: ulteriori beni in *leasing*) e il corrispettivo per tale diritto risulta essere pari allo *stand-alone price*, si iscriverà un nuovo contratto di *leasing* da rilevare separatamente.

Se al contrario, il corrispettivo per il diritto d'uso addizionale è inferiore allo *stand-alone price*, non si è di fronte ad un nuovo contratto di *leasing* ma si dovrà semplicemente rettificare l'attività per il diritto d'uso e contestualmente rideterminare la passività finanziaria utilizzando il tasso di sconto alla data della modifica.

Alla presenza di eventi modificativi che impattano sull'ammontare attribuito alla passività, essa dovrà essere attentamente riadeguata. Si tratta di situazioni in cui si attua un cambiamento nella durata del contratto o nella valutazione della probabilità di un'opzione di acquisto del bene sottostante. Alla presenza di tali condizioni, il locatario deve procedere all'aggiustamento del valore delle passività per la durata residua, attualizzando i nuovi flussi di cassa a un tasso di sconto revisionato.

La durata del *leasing* è definita come il periodo non cancellabile per il quale l'utilizzatore ha a disposizione l'uso del bene locato (quindi quel periodo minimo obbligatoriamente previsto nel contratto su cui le parti, una volta stipulato l'accordo, non possono più intervenire), al quale vanno aggiunti: eventuali periodi coperti da un'opzione di estensione della durata, se il locatario è ragionevolmente certo di esercitare tale opzione e eventuali periodi coperti da un'opzione di estinzione anticipata del *leasing*, se il locatario è ragionevolmente certo di non esercitare tale opzione.

E' chiaro che una variazione nella durata del *leasing* comporta necessariamente una variazione nell'ammontare del debito, poiché essa è l'arco temporale di riferimento per l'attualizzazione dei pagamenti.

Se invece, nel corso dell'utilizzo del bene il locatario perde la "ragionevole certezza" di volerne acquistare la proprietà (ad esempio perché il contesto produttivo in costante evoluzione porta all'introduzione di nuove tecnologie produttive più all'avanguardia e di cui l'azienda vuole dotarsi invece di acquistare un bene ormai superato) il prezzo di esercizio dell'opzione di acquisto non dovrà più essere ricompreso tra i pagamenti da scontare. In queste due ipotesi il tasso implicito del *leasing* dovrà essere rideterminato

utilizzando la medesima formula di calcolo, da applicare tuttavia soltanto alla durata residua del contratto.

Quindi, se la durata totale del contratto è di cinque anni (periodo non annullabile di quattro anni, più opzione di estensione della durata di un anno che l'utilizzatore è ragionevolmente certo di esercitare) e al termine del secondo anno il locatario abbandona l'intenzione di esercitare l'opzione di estensione, il tasso dovrà essere rideterminato mediante applicazione della formula di calcolo ai residui due anni (dai cinque anni totali iniziali vanno sottratti i due già trascorsi e l'anno di estensione della durata).

Se per le già citate ragioni di semplicità, si decide di optare per il tasso marginale di finanziamento del locatario, esso dovrà essere aggiornato alla data di ricalcolo della passività. Non è invece necessario procedere al riadeguamento del tasso, ma soltanto dei flussi di cassa che incidono sull'ammontare della passività per la durata residua del contratto, quando le modifiche interessano la somma che l'utilizzatore si aspetta di dover pagare alla scadenza del contratto a titolo di garanzia del valore residuo del bene.

Altre modifiche riguardano l'aggiunta del diritto di utilizzare una o più attività sottostanti e l'aumento del corrispettivo per l'affitto di un importo commisurato al prezzo *stand-alone* per l'aumento della portata e appropriati aggiustamenti che il prezzo *stand-alone* per riflettere le circostanze del contratto particolare. In tal caso il locatario deve contabilizzare la rivalutazione del debito contratto in modo da diminuire il valore contabile del bene con diritto di utilizzo per riflettere la cessazione totale o parziale del contratto di locazione per le modifiche di locazione che riducono la portata del contratto di locazione; rilevare nel conto economico l'eventuale utile o perdita relativa alla cessazione parziale o totale del contratto di locazione; effettuare un corrispondente adeguamento al bene con diritto di utilizzo per tutte le altre modifiche del *leasing*.

2.4.4 La rappresentazione in bilancio

La decisione di rilevare il *leasing* fra gli elementi patrimoniali del capitale di bilancio riguarda l'interpretazione economica sostanziale della natura del fenomeno e la differente modalità d'esposizione riveste un ruolo di fondamentale importanza per tutti gli *stakeholder* aziendali.

Riguardo lo *statement of financial position*, lo IASB non ha imposto uno schema rigido a cui doversi attenere nell'esposizione delle singole voci, ma delinea un contenuto minimo

da rispettare rinviando allo IAS 1- *Presentation of Financial Statement*, in ottemperanza della rappresentazione completa e fedele delle operazioni.

L'IFRS 16 stabilisce che il locatario dovrà esporre nell'attivo, separatamente dalle altre attività, l'*asset* per il diritto d'uso del bene locato e nel passivo il debito di *leasing*, separatamente da altre passività. In alternativa, egli può includere le attività con diritto di utilizzo all'interno della stessa voce in cui andrebbe inquadrato il bene sottostante il contratto, qualora esso fosse detenuto a titolo di proprietà, specificando gli importi relativi al diritto d'uso del bene. Ciò è valido anche per le passività, che potranno essere presentate all'interno di voci di debito simili, specificando l'importo separato nello stesso.

Il requisito della separazione degli importi non si applica alle attività con diritto d'uso che soddisfano la definizione d'investimento immobiliare, che saranno esposte nella situazione patrimoniale-finanziaria tra gli investimenti immobiliari.

Lo *statement of profit and loss* e altri prospetti del *comprehensive income* accoglieranno gli interessi passivi sul debito e separatamente la quota di ammortamento del bene con diritto d'uso. Mentre gli interessi passivi saranno collocati all'interno della voce oneri finanziari, gli ammortamenti saranno esposti all'interno dei costi operativi.

Nello *Statement of Cash Flows*, il locatario dovrà specificare:

- (a) i pagamenti effettuati in qualità di rimborso della quota capitale del debito all'interno del flusso delle attività di finanziamento;
- (b) i pagamenti effettuati in qualità della quota interessi del debito, in applicazione della normativa prevista dallo IAS 7 –*Statement of Cash Flow*;
- (c) le uscite per i canoni di *leasing* di breve termine, i pagamenti per *leasing* di attività a basso valore o ulteriori pagamenti variabili non inclusi nella misurazione della passività locazione che verranno collocati nell'ambito dei flussi di cassa per l'attività operativa.

2.4.5 La disclosure

Altro aspetto rilevante è costituito dalla *disclosure*, il cui obiettivo per il locatario è rivelare informazioni di dettaglio che, unitamente a quelle fornite nei prospetti obbligatori, costituiscano una chiara visione degli effetti sulla posizione finanziaria, risultato economico e flussi di cassa.

In particolare, il locatario dovrà fornire le informazioni sui contratti di *leasing* per i quali è locatario, in una singola nota o in una parte distinta nel proprio bilancio. Tuttavia, egli non deve ridondare le informazioni già presentate altrove nel bilancio, salvo che

l'informazione sia inclusa all'interno di un riferimento incrociato nella singola nota o in una sezione separata su contratti di *leasing*. I dati dovranno essere presentati in un formato tabulare, eccetto che un altro formato non risulti più idoneo allo scopo.

Gli importi da includere per il periodo di riferimento sono:

- l'ammontare dell'attività con diritto d'uso;
- la tabella con i valori (non attualizzati) da pagare suddivisi per periodo;
- l'ammontare dei pagamenti variabili non inclusi nella passività finanziaria, l'ammontare degli oneri relativi ai *leasing* di breve termine e di modico valore;
- gli ammortamenti dell'attività per il diritto d'uso, gli oneri finanziari legati al *leasing*, proventi da *sub-leasing*, provento/onere legato al *sale and leaseback*;
- le informazioni qualitative sulla natura dei *leasing*, sulla gestione del rischio di liquidità, sull'utilizzo dell'opzione per *leasing* di breve termine e di modico valore, nonché sulle significative valutazioni e assunzioni fatte nell'applicazione del principio contabile.
- gli utili o le perdite derivanti dalle operazioni di vendita e riaffitto;
- il valore contabile delle attività con diritto d'uso alla fine del periodo di riferimento per classe di attività sottostante.

In coordinamento con quanto disposto dall'*IFRS 7 – Financial Instruments*, è richiesto al locatario di presentare l'analisi delle scadenze residue future dovute per il *leasing* in forma separata rispetto all'analisi delle scadenze delle altre passività finanziarie, in modo da isolarne gli effetti e consentire una valutazione dell'impatto che esso avrà sulla liquidità futura del locatario.

Il locatario dovrà altresì indicare il valore dei suoi impegni per il *leasing* a breve termine, se il portafoglio di contratti di locazione a breve termine per cui si è impegnata alla scadenza del periodo di riferimento è dissimile al portafoglio di contratti di locazione a breve termine a cui il contratto di locazione spesa a breve termine divulgato si riferisce. Se il diritto d'uso dell'attività soddisfa la definizione d'investimento immobiliare, il locatario deve applicare le disposizioni d'informativa dello IAS 40 e non è tenuto a fornire le informazioni integrative per tali attività con diritto di utilizzo.

In aggiunta alle informazioni richieste, il locatario deve fornire informazioni qualitative e quantitative sulle sue attività di *leasing* necessarie per conseguire l'obiettivo di efficacia informativa. Queste informazioni aggiuntive possono includere, non esaustivamente, le informazioni che aiutino gli utenti di bilancio di valutare la natura delle attività svolta dal locatario per mezzo del *leasing* e i flussi finanziari in uscita a cui il locatario è

potenzialmente esposto che non sono riflessi nella valutazione delle passività di *leasing*. Ciò include l'esposizione derivante dai pagamenti variabili di locazione, le opzioni di estensione e termine, le garanzie del valore residuo, le restrizioni o patti imposti dai contratti di *leasing* e infine le transazioni di vendita e riacquisto³⁸.

³⁸ Par. 51-61, *IFRS 16 Leases* disponibile al link http://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FProject%20Documents%2F269%2FIFRS%2016%20Leases_Standard.pdf

2.5 La disciplina contabile del locatore

Per il locatore, l'IFRS 16 non apporta cambiamenti significativi rispetto all'attuale disciplina. Infatti, tale soggetto dovrà classificare ciascuno dei suoi contratti di *leasing* come *financial lease* o *operating lease* e applicare la relativa procedura contabile. In caso di *leasing* finanziario si applicherà il metodo finanziario; viceversa si utilizzerà il metodo patrimoniale.

Dalla prospettiva del locatore, questi, alla data in cui assolve la propria obbligazione di mettere a disposizione del locatario il bene sottostante per l'uso, matura diritti incondizionati a ricevere i pagamenti pattuiti, rientrare nel possesso del bene alla scadenza del contratto e conservare il titolo di proprietà del bene. Tali diritti presentano tutte le caratteristiche necessarie per rientrare nella definizione di *asset* fornita dal *Conceptual Framework*: il locatore ha il pieno potere di controllarli (ad esempio può decidere di cederli congiuntamente al leasing verso il pagamento di un corrispettivo), sono il risultato di eventi passati (ovvero l'acquisto a monte della proprietà del bene sottostante, la stipula del contratto e la consegna del bene al locatario) e ci si aspetta che in futuro producano dei benefici economici che affluiranno al locatore stesso (tipicamente si tratta dei flussi di cassa in entrata per l'incasso dei canoni, la vendita finale del bene o la sua rilocalizzazione per mezzo di un ulteriore contratto).

Sebbene lo IASB abbia proposto anche per il locatore un unico modello di contabilizzazione, i pareri provenienti dalle associazioni del settore direttamente interessate al cambiamento della disciplina, sono stati contrari in quanto, secondo gli *users*, il modello previsto dall'attuale normativa è assolutamente coerente con l'obiettivo di efficacia informativa. I destinatari del bilancio sono poco propensi a rielaborare le informazioni fornite dal locatore e ciò ha condotto per il momento a un trattamento asimmetrico secondo la tipologia, evitando un costoso processo di cambiamento. Le uniche modifiche effettuate hanno riguardato la contabilizzazione dei *sub-leasing*³⁹, la

³⁹ In un *sub-leasing*, il locatario di un bene (*leasing* originario) concede, in qualità di locatore intermedio, il diritto d'uso di tale bene ad un terzo soggetto (sub-locatario). Pertanto in questo caso ci troviamo di fronte rispettivamente a un locatore ed un locatario originario e ad un locatore ed un locatario intermedio. Il trattamento contabile che applicherà il locatore intermedio (o locatario originario) è il seguente: contabilizzazione del *leasing* originario e del *sub-leasing* come due contratti separati; classificazione del *sub-leasing* come *leasing* finanziario o operativo prendendo come riferimento l'attività per il diritto d'uso e non il bene sottostante; rilevazione separata delle attività e delle passività legate ai contratti di *leasing*, a meno che siano rispettate le condizioni per una loro compensazione; rilevazione separata dei proventi per il *sub-leasing* e gli oneri per il *leasing* originario, a meno che non svolga il ruolo di agente.

definizione dell'operazione vincolante anche per il locatore, il trattamento dei costi diretti iniziali e alcuni elementi della *disclosure*.

2.5.1 La classificazione dei contratti di leasing

Il locatore, una volta inquadrata la fattispecie contrattuale come *leasing*, in base ai criteri precedentemente riportati, deve classificare l'operazione come *leasing* operativo o finanziario, perché ciascuna tipologia risponde a un modello contabile ben definito.

L'IFRS 16 fornisce nella guida applicativa alcuni chiarimenti utili per effettuare tale classificazione. Nello specifico, sono chiariti i significati di rischi e benefici collegati alla proprietà del bene, i quali se vengono trasferiti al locatario permettono di qualificare l'operazione come finanziaria. Mentre i rischi attengono alla possibilità di subire delle perdite a causa dell'inattività del bene, della sua obsolescenza o da un cambiamento delle condizioni di utilizzo; i benefici, invece, riguardano la realizzazione di proventi dell'attività produttiva nella quale il bene è utilizzato, l'ottenimento di guadagni dalla rivalutazione del bene o del realizzo del suo valore residuo alla scadenza del contratto.

La guida applicativa, inoltre, definisce esattamente il comportamento che deve osservare il locatore nel classificare eventuali *sub-leasing* e forme di *leasing* che includano un immobile con l'annesso terreno.

Nel primo caso, si è in presenza di un *sub-leasing* quando il locatario del *leasing* principale utilizza il bene sottostante non per svolgere la propria attività produttivo-commerciale, ma per riconcedere lo stesso bene in locazione ad un altro soggetto, assumendo la veste di locatore nella seconda operazione di *leasing*. Applicando l'IFRS 16, egli dovrà contabilizzare il leasing "madre" nella veste di locatario, con l'unico modello previsto per ogni contratto che contenga un'operazione di leasing e procedere a classificare il *sub-leasing* in operativo o finanziario e contabilizzarlo di conseguenza.

La contabilizzazione indipendente nel bilancio del locatario-locatore si giustifica perché le due operazioni vengono negoziate separatamente e con controparti diverse e le obbligazioni che ne derivano sono del tutto autonome. Se il *leasing* "madre" rientra nel caso di esclusione per *leasing* di breve periodo (e quindi nella prospettiva del locatario vengono semplicemente rilevati i canoni nel prospetto dell'utile (perdita) dell'esercizio come costo) allora, il *sub-leasing* dovrà essere classificato come operativo. In tutti gli altri casi, la classificazione deve avvenire basandosi sul trasferimento dei rischi e dei benefici che derivano dall'*asset* per il diritto d'uso e non del bene sottostante.

Riguardo il secondo aspetto, l'IFRS 16 richiede al locatore di valutare distintamente la classificazione per il fabbricato e per il terreno. La motivazione alla base di questa richiesta è che spesso un contratto di locazione finanziaria di un fabbricato presenti caratteri di operatività in riferimento alla quota dovuta per l'utilizzo del solo terreno su cui si erge l'immobile.

Il fattore produttivo "terra" ha una vita economica tendenzialmente indefinita ed è quindi impossibile trasferire tutti i rischi e i benefici collegati alla sua proprietà per mezzo di un contratto di locazione dalla durata limitata a qualche anno. L'unico modo sarebbe quello di procedere ad un vero e proprio contratto di compravendita.

Non è infrequente che il locatore debba contabilizzare uno stesso contratto di *leasing* immobiliare come finanziario, per la parte che attiene al fabbricato e operativo, e per quella relativa al terreno. In questo caso l'IFRS 16 stabilisce di procedere suddividendo i pagamenti complessivamente dovuti in proporzione ai *fair value* delle interessenze rispettivamente nel fabbricato e nel terreno. Solo quando questo procedimento di calcolo dovesse dimostrarsi poco affidabile (ad esempio perché richiede procedimenti di stima dei *fair value* troppo approssimativi), lo *standard* concede al locatore di contabilizzare l'intera operazione secondo la classificazione assunta dalla componente di *leasing* del fabbricato.

La stessa semplificazione è ammessa anche quando il corrispettivo implicitamente ricompreso nel contratto, per l'utilizzo del solo terreno, assume un valore irrilevante: in via semplificativa il locatore può trattare l'intera operazione in modo unitario, riferendosi all'elemento del fabbricato per decidere la sua classificazione.

Un contratto di *leasing* è classificato come finanziario se trasferisce sostanzialmente tutti i rischi e i benefici legati alla proprietà di un'attività sottostante. Viceversa, è classificato come operativo. La classificazione dipende dalla sostanza dell'operazione piuttosto che dalla forma del contratto. Esempi di situazioni che individualmente o congiuntamente potrebbero di norma classificare un contratto di leasing finanziario sono:

- (a) il *leasing* trasferisce la proprietà del bene sottostante al locatario entro la fine del contratto di leasing;
- (b) il locatario ha l'opzione di acquisto del bene sottostante a un prezzo che ci si attende sia sufficientemente inferiore al *fair value* alla data in cui l'opzione sarà esercitabile per essere ragionevolmente certo, al momento della stipula, che l'opzione sia esercitata;
- (c) la durata del *leasing* copre la maggior parte della vita economica del valore di base, anche se la proprietà non è trasferita;

(d) alla data di inizio, il valore attuale dei canoni di *leasing* ammonta ad almeno sostanzialmente tutto il fair value del sottostante;

(e) l'attività sottostante è di natura così particolare che solo il locatario può utilizzare senza importanti modifiche.

Gli esempi e gli indicatori non sono sempre definiti. Se è chiaro da altre caratteristiche che il contratto di locazione non trasferisce sostanzialmente tutti i rischi e i benefici legati alla proprietà di un'attività sottostante, il leasing è classificato come operativo.

Per esempio, questo può essere il caso in cui la proprietà dei trasferimenti di attività sottostanti al termine del contratto di locazione per un pagamento variabile pari al suo *fair value*, o se ci sono canoni variabili, a seguito della quale il locatore non trasferisce sostanzialmente tutti i rischi e i benefici.

La classificazione del *leasing* viene effettuata alla data di inizio ed è rivalutata solo se vi è una modifica di locazione. Le variazioni di stima (ad esempio, cambiamenti nelle stime della vita economica o del valore residuo del bene sottostante), o cambiamenti di circostanze (ad esempio, inadempienza del locatario), non danno luogo a una nuova classificazione del contratto ai fini contabili.

2.5.2 Il *leasing* finanziario

Qualora il contratto di *leasing* trasferisca sostanzialmente tutti i rischi e benefici legati alla proprietà di un'attività sottostante, si è in presenza di un *leasing* finanziario. Pertanto, il locatore, *at the commencement date*, dovrà iscrivere i beni concessi in *leasing* nell'attivo del suo stato patrimoniale ed esporli come credito per un valore uguale all'investimento netto nel *leasing*. Tale importo corrisponde al valore attuale della sommatoria di tutti i pagamenti a lui dovuti, compreso il valore residuo non garantito del bene. Il locatore deve utilizzare il tasso d'interesse implicito del contratto di *leasing* per misurare il valore attuale.

Nel caso di un *sub leasing*, se il tasso d'interesse implicito non può essere determinato facilmente, il locatore può utilizzare il tasso di sconto del *leasing* principale (comprensivo di eventuali costi diretti iniziali associati alla sublocazione). I costi diretti iniziali, eccetto quelli sostenuti dal locatore che sia anche produttore/commerciante del bene locato, sono compresi nella valutazione iniziale dell'investimento netto e riducono la quantità di proventi rilevati nel corso della durata del contratto.

Il tasso d'interesse implicito è definito in modo tale che i costi diretti iniziali siano inclusi

automaticamente nell'investimento netto; non è necessario aggiungerli separatamente.

Il nuovo *standard* specifica esattamente quali sono i pagamenti per il diritto d'uso che devono essere inclusi nel calcolo dell'investimento netto:

- pagamenti fissi al netto di eventuali incentivi di locazione da pagare;
- pagamenti variabili che dipendono da un indice o di un tasso, inizialmente misurati utilizzando l'indice o il tasso alla data di inizio;
- eventuali garanzie sul valore residuo prestata al locatore dal locatario, un terzo collegato al locatario o una terza parte non collegata al locatore che sia finanziariamente in grado di soddisfare gli impegni in garanzia;
- il prezzo di esercizio di un'opzione di acquisto se il locatario ha la ragionevole certezza di esercitare tale opzione;
- i pagamenti di penalità di risoluzione del contratto di locazione, se la durata del contratto riflette il locatario di esercitare un'opzione di interrompere il contratto di locazione.

Il principio tratta anche della situazione in cui i locatori siano contemporaneamente produttori o commercianti del bene locato (e quindi non società finanziarie di *leasing* che si limitano ad acquistare il bene dal fornitore e concederlo in locazione all'utilizzatore) e perciò devono applicare delle specifiche disposizioni in forza della loro duplice posizione di fornitore e concedente.

Generalmente, produttori e commercianti danno la possibilità al proprio cliente di scegliere tra l'acquisto diretto o la locazione del bene. La scelta del *leasing* finanziario genera un provento (o una perdita) equivalente al reddito generato dalla vendita diretta del bene a normali condizioni di mercato.

Alla data d'inizio, un locatore produttore o commerciante deve rilevare quanto segue per ciascuno dei suoi contratti di locazione finanziaria: i ricavi di vendita rappresentati dal minore tra il *fair value* del bene sottostante e il valore attuale dei canoni di locazione spettante al locatore, calcolato applicando un tasso di interesse di mercato; il costo del venduto dato dal costo o valore contabile, se diverso, del bene sottostante meno il valore attuale del valore residuo non garantito; l'utile o la perdita (essendo la differenza tra i ricavi e costi di vendita), in conformità con la sue politiche di vendita in base all'*IFRS 15*.

Un locatore produttore o commerciante deve rilevare l'utile o la perdita su un contratto di *leasing* finanziario alla data d'inizio, indipendentemente dal fatto che il locatore trasferisca l'attività sottostante come descritto nel *IFRS 15*. Tali soggetti, a volte, applicano tassi d'interesse artificialmente bassi allo scopo di attirare i clienti. L'uso di un tale tasso

determinerebbe al locatore di riconoscere una porzione eccessiva rispetto ai proventi totali derivanti dall'operazione alla data d'inizio. Per questo, lo *standard* stabilisce che il locatore-produttore debba controbilanciare l'effetto dell'utilizzo di un tasso artificialmente basso riducendo il profitto della vendita al valore che si avrebbe applicando il reale tasso di mercato. Qualsiasi costo sostenuto per la conclusione dell'accordo di *leasing* finanziario deve essere rilevato come componente reddituale negativo nel prospetto dell'utile o perdita dell'esercizio. Questi tipi di costi, qualora sostenuti da locatore che sia anche produttore o commerciante del bene sottostante, non rientra nella categoria di costi diretti iniziali e pertanto non devono essere considerati nel computo dell'investimento netto iniziale.

Anche per quanto attiene le rilevazioni contabili successive, non si registrano particolari novità per il locatore rispetto al precedente principio. Il locatore deve rilevare i proventi finanziari lungo tutta la durata del contratto, in base a modalità che riflettano un tasso di rendimento periodico costante sull'investimento netto del locatore nel contratto di locazione. Egli deve ripartire i proventi finanziari sulla durata del contratto con un criterio sistematico e razionale e rilevare i canoni di locazione incassati nel periodo in contropartita all'investimento lordo, in modo da ridurre sia la quota capitale che gli utili finanziari non realizzati. L'investimento netto rilevato come *asset* è sottoposto alla disciplina di *impairment* prevista per gli strumenti finanziari dall'IFRS 9, supervisionando in particolare il valore residuo non garantito del bene poiché, se questo si riduce, il locatore deve procedere a riadeguare in diminuzione il valore del credito nel prospetto della situazione patrimoniale e riallocare i proventi lungo la durata residua dell'operazione.

Infine, se il locatore classifica l'*asset* per l'investimento netto nel *leasing* come elemento attivo detenuto per la vendita (ad esempio perché ha intenzione di cedere il contratto a un'altra entità), egli lo dovrà contabilizzare in conformità dello specifico standard contabile, ovvero l'IFRS 5 - Attività non correnti possedute per la vendita e attività operative cessate.

Riguardo la *disclosure*, il locatore deve presentare nelle note al bilancio i valori relativi a: (a) profitti (o le perdite) di vendita; (b) proventi finanziari sull'investimento netto nel *leasing*; (c) proventi legati a pagamenti variabili che non siano già inclusi nel calcolo dell'investimento iniziale. Qualora nel periodo siano intervenuti dei cambiamenti significanti nel valore contabile dell'investimento netto, il locatore deve fornire nelle note una spiegazione qualitativa e quantitativa.

Come nel *leasing* operativo, egli deve anche predisporre un'analisi delle scadenze più dettagliata rispetto a quanto previsto dallo IAS 17 e riportare su base annuale i pagamenti non attualizzati che riceverà per il *leasing* per un arco temporale minimo di cinque annualità o, se minore, del numero di annualità residue alla scadenza del contratto. Il locatore deve anche procedere a riconciliare i valori dei pagamenti non attualizzati con l'importo residuo dell'investimento netto: dalla riconciliazione deve risultare (per differenza tra i pagamenti futuri incassabili e il valore netto iscritto in bilancio) l'importo dei proventi finanziari non realizzati e l'eventuale valore residuo non garantito del bene

2.5.3 Il *leasing* operativo

Se il contratto di *leasing* è classificato come operativo, l'IFRS 16 prevede che il locatore debba rilevare nel prospetto di conto economico i canoni di *leasing* come proventi sia su quote costanti sia utilizzando un altro criterio sistematico, nel caso in cui sia più rappresentativo delle modalità in cui i benefici derivanti dall'utilizzo del bene locato diminuiscono man mano che si riduce la durata residua del contratto. Il locatore dovrà altresì rilevare tra i componenti negativi di reddito, tutti i costi sostenuti per l'incasso dei proventi.

Il bene concesso in *leasing* sarà iscritto nello stato patrimoniale alla pari delle altre attività della stessa natura e dovrà essere ammortizzato durante tutta la sua vita utile secondo i principi IAS 16 - *Property, Plant and Equipment* e IAS 38 - *Intangible Assets*. Ovviamente il metodo di ammortamento dovrà essere coerente con il metodo previsto per i beni della stessa tipologia. Tutti i costi diretti iniziali sostenuti dal locatore per compiere l'operazione dovranno essere capitalizzati imputandoli al bene di riferimento e in seguito imputati nel conto economico come componenti negativi di reddito sulla stessa base dei proventi della locazione. Alla pari di tutte le altre immobilizzazioni, anche i beni concessi in *leasing* devono essere sottoposti all'*impairment test* per rilevare eventuali perdite di valore in conformità con le disposizioni dello IAS 36 – *Impairment of Assets*.

Il locatore produttore o commerciante non dovrà rilevare i ricavi di vendita alla stipulazione di un contratto di *leasing* operativo perché l'operazione in esame non è equivalente a un'operazione di vendita. Il locatore deve contabilizzare una modifica a un *leasing* operativo come un nuovo contratto di locazione dalla data di efficacia della modifica, considerando tutti i pagamenti prepagati o maturate d'affitto relativo al contratto di locazione originale come parte dei canoni di locazione per il nuovo contratto di

locazione.

Alcune importanti novità riguardano la *disclosure*, che in applicazione del nuovo *standard* è piuttosto dettagliata e include una serie d'informazioni necessarie a compiere una valutazione completa dell'impatto dello strumento sulla situazione finanziaria.

L'organismo internazionale è intervenuto su questo particolare tema dopo che alcuni *users* avevano manifestato la mancanza d'informazioni aggiuntive che gli consentissero di valutare al meglio l'esposizione al rischio gravante sul locatore, in considerazione sia del rischio di credito associato all'incasso dei canoni di locazione futuri che del rischio legato al valore residuo del bene.

Il soggetto che concede il bene in *leasing* è sensibilmente esposto al rischio che alla scadenza del contratto il bene rientri nella sua disponibilità a un valore residuo minore. Lo IASB ha quindi disposto che i locatori debbano fornire maggiori informazioni relativamente l'ammontare, le tempistiche e l'incertezza dei *cash flows* derivanti dalle operazioni di *leasing*, sia operativo che finanziario, ed esporre nelle note al bilancio, le modalità con cui essi intendono far fronte al rischio associato al valore residuo del bene.

Il locatore dovrà indicare i seguenti importi per il periodo di riferimento:

(a) per i contratti di *financial lease*:

(I) l'utile o la perdita;

(II) proventi finanziari dell'investimento netto nel *leasing*;

(III) proventi relativi a canoni variabili non inclusi nella valutazione della partecipazione netto nel *leasing*;

(b) per i contratti di *operating lease*, egli dovrà indicare l'importo totale dei ricavi derivanti dall'operazione, evidenziando distintamente i proventi relativi da canoni di locazione variabili che non dipendono da un indice o di un tasso.

Nel caso in cui l'*asset* concesso in *leasing* operativo appartiene alla tipologia di immobile, impianto o macchinario, il locatore resta comunque soggetto agli ulteriori obblighi informativi previsti dallo *standard* di riferimento per queste tre specifiche categorie, ovvero lo IAS 16⁴⁰. In questa fattispecie, egli dovrà distinguere per ciascuna classe d'immobili, impianti e macchinari, le informazioni attinenti le attività sottostanti ad operazioni di *leasing* operativo dalle informazioni relative agli *asset* di proprietà detenuti e direttamente utilizzati dal locatore.

Lo IASB ha optato per questa separazione delle informazioni perché ha osservato che, se da un lato i beni concessi in locazione subiscono un trattamento contabile del tutto simile

⁴⁰ <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias16>

ai beni di proprietà (entrambi vengono iscritti nell'attivo della situazione patrimoniale e finanziaria e vengono sottoposti ai processi di ammortamento ed impairment test), d'altro canto gli scopi di utilizzo sono del tutto diversi (i primi generano dei ricavi monetari costanti per tutta la durata del contratto di leasing mentre i secondi vengono direttamente utilizzati nel processo produttivo).

Il locatore deve fornire le informazioni integrative in forma tabellare, salvo che un altro formato non risulti più appropriato e deve fornire informazioni qualitative e quantitative aggiuntive sulle sue attività di *leasing* necessarie per conseguire l'obiettivo di efficacia informativa. Queste informazioni includono: la natura delle attività di *leasing* del locatore; il modo in cui il locatore gestisce il rischio associato a qualsiasi diritto che mantiene in attività sottostanti. In particolare, un locatore deve indicare la propria strategia di gestione del rischio per i diritti che esso mantiene in attività sottostanti, comprese eventuali mezzi attraverso i quali il locatore riduce questo rischio. Tali mezzi possono comprendere, ad esempio, accordi di *buy-back*, garanzie del valore residuo o canoni variabili per l'utilizzo in eccesso di limiti specificati.

Altra novità per il locatore è rappresentata dall'analisi di maturità. Infatti, il *Board*, al fine di agevolare gli utilizzatori del bilancio nella stima dei *cash flows* futuri del *leasing* e nella valutazione dell'esposizione al rischio di liquidità⁴¹, ha previsto per tale soggetto di incrementare il dettaglio dell'analisi delle scadenze.

Anziché esporre soltanto i pagamenti in scadenza entro un anno, tra uno e cinque anni e oltre il quinto anno, come richiesto dall'attuale normativa, secondo l'IFRS 16 il locatore dovrà riportare i valori non attualizzati dei pagamenti che egli incasserà su base annuale per un periodo minimo di cinque annualità e fino ad un massimo di tutti gli anni residui di durata del contratto di leasing. Il *Board* afferma che questa nuova norma non comporterà particolari disagi e costi incrementali di applicazione, poiché dai *feedback* raccolti sul mercato, è risultato che molti locatori già producono un'analisi delle scadenze caratterizzata da un maggiore grado di dettaglio rispetto a quella attualmente richiesta. Ciò non sorprende in quanto, è stesso il locatore che ha interesse a eseguire una stima puntuale dei flussi di cassa previsionali derivanti dall'operazione, per valutare l'impatto che essi comporteranno sull'equilibrio finanziario. Tali informazioni d'altronde sono normalmente prodotte dalle aziende nei processi di valutazione del valore e relazione con gli operatori

⁴¹ L'International Organization of Securities Commissions in Sound Practices for the management of Liquidity Risk at Securities Firms definisce il liquidity risk come "the risk to their ability to meet commitments in a timely and cost effective manner while maintain assets and, for some firms, the inability to pursue profitable business opportunities and continue as a viable business due to a lack of access to sufficient cost-effective resources"

di mercato. Infatti, essendo i metodi finanziari quelli più utilizzati nella prassi contabile, è consueto per le aziende redigere prospetti di pianificazione economica finanziaria utilizzando tecniche e modelli basati su calcoli di natura finanziaria.

2.6 Il *sale and leaseback*

Il *sale and lease back* è un'operazione che prevede la cessione da parte di un'azienda a una società di *leasing*, tramite un contratto di vendita, di un bene a fecondità ripetuta, il quale è successivamente restituito all'azienda in regime di locazione finanziaria. Il soggetto cedente si trasforma così da proprietario a mero utilizzatore del bene, conservando al termine del contratto il diritto all'acquisto. Trattasi quindi di una particolare operazione di finanziamento utilizzata dalle aziende per sopperire a eventuali fabbisogni di liquidità.

Una delle caratteristiche peculiari dello strumento è che in un'operazione di questo tipo sia il prezzo di cessione che i canoni risultano interdipendenti, ovvero vengono negoziati simultaneamente.

Secondo l'attuale IAS 17, il trattamento contabile da applicare è legato alla tipologia di *leasing* prescelta. In particolare, nel caso di un contratto di *leasing* operativo il venditore-locatario elimina il bene e rileva il provento della vendita. Di contro, in caso di *leasing* finanziario, il venditore-locatario mantiene iscritto il bene e differisce il provento per la vendita lungo la durata del *leasing*.

Ai fini della presente analisi, la criticità principale è distinguere se l'operazione consista in una mera vendita, in cui la gran parte dei rischi e benefici siano trasferiti all'acquirente oppure trattasi di un'operazione di finanziamento. Nel compiere tale valutazione, il redattore del bilancio deve applicare i requisiti previsti dall'*IFRS 15 – Revenue from Contracts with Customers* per determinare se il trasferimento di un bene è identificato come vendita.

In caso di esito positivo, il venditore-locatario deve valutare il bene con diritto d'uso derivante dall'operazione di *leaseback* in base alla proporzione del valore contabile precedente del bene che si riferisce al diritto di utilizzo. Di conseguenza, il venditore-locatario dovrà rilevare solo l'ammontare di qualsiasi utile o perdita che si riferisce ai diritti trasferiti all'acquirente-locatore. L'acquirente-locatore dovrà contabilizzare per l'acquisto del bene il relativo *standard* di riferimento e per il contratto di *leasing* applicando i requisiti previsti per il locatore in base all'*IFRS 16*. Se il *fair value* del corrispettivo per la vendita di un bene non è uguale al *fair value* del bene, o se i pagamenti per il contratto di locazione non sono a tassi di mercato, l'entità deve effettuare le seguenti modifiche per misurare i proventi della vendita a fair valore: qualsiasi termine di sotto del mercato devono essere contabilizzati come un pagamento anticipato di canoni di

locazione; tutti i termini sopra-mercato devono essere contabilizzati come finanziamento aggiuntivo fornito dall'acquirente-locatore al venditore-locatario.

L'entità deve misurare qualsiasi regolazione potenziale richiesto dal punto sulla base della più facilmente determinabile di:

- (a) la differenza tra il *fair value* del corrispettivo per la vendita ed il *fair value* del bene;
- (b) la differenza tra il valore attuale dei pagamenti contrattuali per la locazione e il valore attuale dei pagamenti per il *leasing* a tassi di mercato.

Nel caso in cui il trasferimento del bene da parte del venditore-locatario non soddisfa i requisiti previsti dagli IFRS 15 per essere contabilizzati come una vendita del bene, il venditore-locatario deve continuare a rilevare l'attività trasferita e deve rilevare una passività finanziaria pari ai proventi di trasferimento. Egli deve contabilizzare la passività finanziaria applicando l'IFRS 9 – *Financial Instruments*. L'acquirente-locatore non deve rilevare l'attività trasferita e deve rilevare un'attività finanziaria pari ai proventi di trasferimento. Si dovrà rilevare l'attività finanziaria in applicazione dell'IFRS 9.

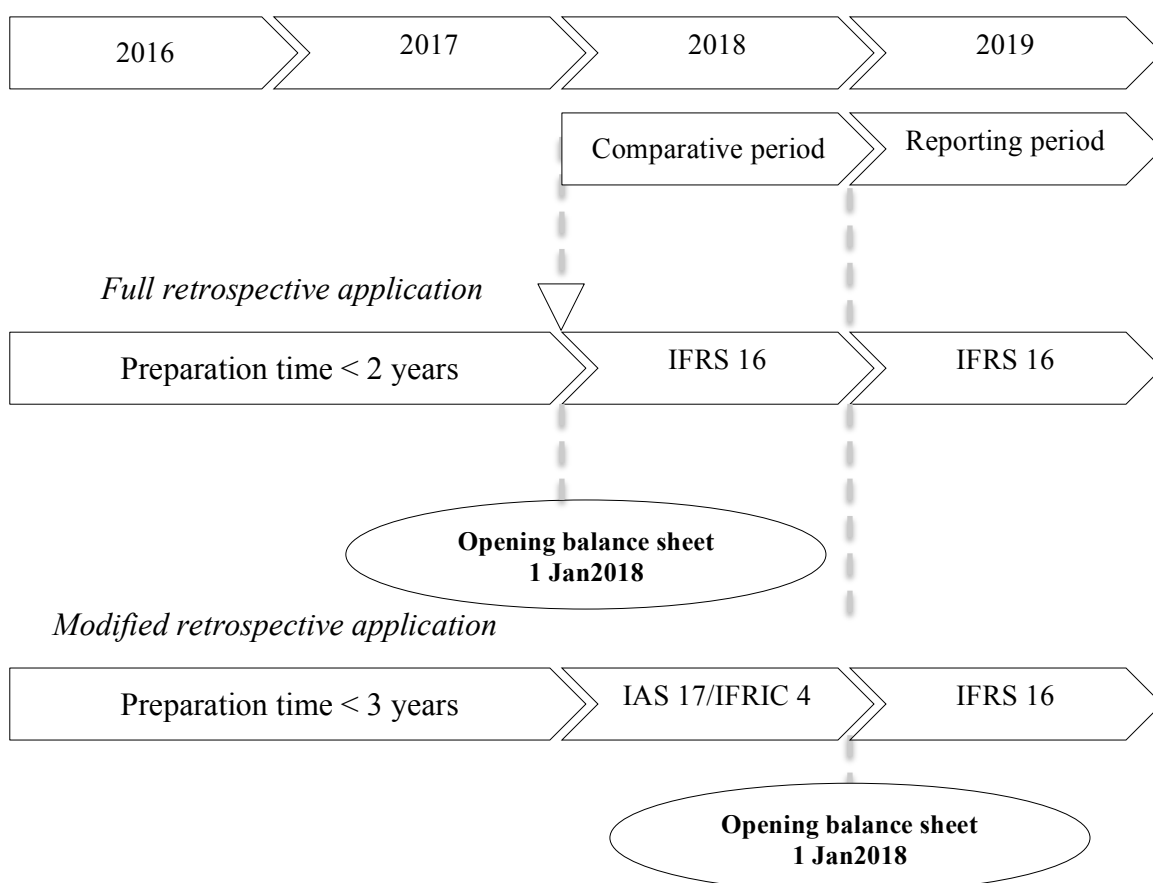
2.7 Disposizioni transitorie

Alla data di prima applicazione dell'IFRS 16 (1° gennaio 2019 o a data anteriore se si opta per l'applicazione anticipata) è necessario identificare tutti i contratti di *leasing* sulla base della nuova definizione introdotta dall'IFRS 16.

Il nuovo *standard* contabile concede, come prima applicazione, le seguenti semplificazioni:

- alla data di prima applicazione si applicano i nuovi modelli contabili introdotti dall'IFRS 16 ai soli contratti che sono o contengono un *leasing* in base allo IAS 17 e all'IFRIC 4;
- non si applica l'IFRS 16 ai contratti per i quali non è stato identificato un *leasing*.

Per il locatario, il nuovo *standard* contabile permette sia un “*retrospective approach*”, sia un “*modified retrospective approach*”. In particolare, nel primo caso si rileveranno gli impatti dell'IFRS 16 in modo retroattivo modificando i dati comparativi. Nel secondo caso i dati comparativi non saranno modificati e l'effetto cumulato derivante dall'applicazione dell'IFRS 16 si rileverà nel patrimonio netto alla data di prima applicazione (1° gennaio 2019 o a data anteriore se si opta per l'applicazione anticipata).



In presenza di *leasing* finanziario si effettuerà la riclassificazione del valore del bene preso in *leasing* come attività per il diritto d'uso e verrà mantenuta iscritta la passività finanziaria. Relativamente ai *leasing* operativi, si rileverà l'attività per il diritto d'uso e la passività finanziaria. E' importante sottolineare, infine, che per i *leasing* operativi, il locatario ha la facoltà, contratto per contratto, di determinare il valore dell'attività per il diritto d'uso e della passività finanziaria come se avesse da sempre applicato l'IFRS 16, utilizzando il tasso di finanziamento marginale alla data di prima applicazione.

Per gli accordi di *sale and leaseback*, il venditore-locatario non deve verificare l'esistenza di un'effettiva vendita del bene in base all'IFRS 15, per i contratti sottoscritti prima della data di applicazione iniziale dell'IFRS 16 (1° gennaio 2019 o a data anteriore se si opta per l'applicazione anticipata). Si ricorda che il contratto di *leaseback* finanziario in base allo IAS 17 non comporta alcun impatto significativo con l'applicazione dell'IFRS 16 (il bene è riclassificato come diritto d'uso, viene mantenuta la passività finanziaria e il provento continua ad essere ammortizzato lungo la durata del *leasing*). Per quanto concerne invece il contratto di *leaseback* operativo, si rileva il *leasing* in base al modello contabile dell'IFRS 16 previsto per il locatario, registrando l'attività per il diritto d'uso e la passività finanziaria.

Per ciò che concerne il *sub leasing*, si rammenta innanzitutto che il locatore intermedio sul contratto di *leasing* originario, in qualità di locatario, applicherà le disposizioni viste in precedenza rilevando l'attività per il diritto d'uso e la passività finanziaria. Con riferimento al contratto di *sub-leasing*, il locatore intermedio, in base all'IFRS 16 valuterà se il *sub-leasing* è un *leasing* operativo o finanziario prendendo come riferimento il diritto d'uso associato al *leasing* originario e non il bene sottostante. Se a seguito di tale analisi, il *sub-leasing* che era operativo in base allo IAS 17 è classificato come finanziario in base all'IFRS 16, il locatore intermedio rileverà il *sub-leasing* come un nuovo *leasing* finanziario.

2.8 Il processo di *endorsement*

Una volta pubblicati dallo IASB, i principi contabili internazionali non sono immediatamente applicabili. Essi sono coinvolti nel cosiddetto processo di *endorsement*, in cui subiscono un esame di tipo tecnico da parte dell'EFRAG acronimo di *European Financial Reporting Advisory Group*, il comitato di esperti in materia, e un esame di tipo politico da parte dell'ARC (*Accounting Regulatory Committee*). Per la loro omologazione comunitaria, i documenti devono, inoltre, passare al vaglio dello *Standards Advice Review Group* (SARG), la cui funzione è consigliare la Commissione stessa sull'obiettività e la neutralità dei pareri dell'EFRAG.

Superati tali adempimenti, i principi contabili devono essere approvati con regolamento dai ministri dell'Unione Europea e in caso di esito positivo, acquistano immediata efficacia in tutti gli Stati membri.

La tabella in basso mostra lo stato di avanzamento dei processi di *endorsement* dei relativi *standards* e *amendments* in corso, evidenziando l'attuale fase del principio.

The EU Endorsement Status Report - Position as at 6 April 2017						
IASB/IFRIC documents not yet endorsed [Revisions to this schedule are marked in bold]	EFRAG draft endorsement advice	EFRAG endorsement advice	ARC Vote	When might endorsement be expected	IASB Effective date	Expected to be endorsed before the effective date
STANDARDS						
IFRS 14 <i>Regulatory Deferral Accounts</i> (issued on 30 January 2014)	The EC has decided not to launch the endorsement process of this interim standard and to wait for the final standard.				01/01/2016	
IFRS 16 <i>Leases</i> (issued on 13 January 2016)	✓ 14/02/2017	✓ 27/03/2017	* Q3 2017	* Q4 2017	01/01/2019	▲
AMENDMENTS						
Amendments to IFRS 10 and IAS 28: <i>Sale or Contribution of Assets between an Investor and its Associate or Joint Venture</i> (issued on 11 September 2014)	Postponed ¹				Deferred indefinitely	
Amendments to IAS 12: <i>Recognition of Deferred Tax Assets for Unrealised Losses</i> (issued on 19 January 2016)	✓ 11/04/2016	✓ 08/06/2016	* Q2 2017	* Q2 2017	01/01/2017	▼
Amendments to IAS 7: <i>Disclosure Initiative</i> (issued on 29 January 2016)	✓ 11/04/2016	✓ 06/06/2016	* Q2 2017	* Q2 2017	01/01/2017	▼
<i>Clarifications to IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers</i> (issued on 12 April 2016)	✓ 17/05/2016	✓ 06/07/2016	* Q2 2017	* Q2 2017	01/01/2018	▲
Amendments to IFRS 2: <i>Classification and Measurement of Share-based Payment Transactions</i> (issued on 20 June 2016)	✓ 07/10/2016	✓ 14/12/2016	* Q2 2017	* Q3 2017	01/01/2018	▲
Amendments to IFRS 4: <i>Applying IFRS 9 Financial Instruments with IFRS 4 Insurance Contracts</i> (issued on 12 September 2016)	✓ 15/11/2016	✓ 13/01/2017	* Q2 2017	* Q3 2017	01/01/2018	▲
Annual Improvements to IFRS Standards 2014-2016 Cycle (issued on 8 December 2016)	✓ 06/02/2017	✓ 06/04/2017	* Q2 2017	* Q3 2017	01/01/2018 / 01/01/2017	▲ / ▼
IFRIC Interpretation 22 <i>Foreign Currency Transactions and Advance Consideration</i> (issued on 8 December 2016)	✓ 17/02/2017	✓ 06/04/2017	* Q2 2017	* Q3 2017	01/01/2018	▲
Amendments to IAS 40: <i>Transfers of Investment Property</i> (issued on 8 December 2016)	✓ 21/02/2017	✓ 06/04/2017	* Q2 2017	* Q3 2017	01/01/2018	▲

The information shown is our current best estimate of the latest date for publication or endorsement, assuming endorsement is to occur. This information is provided to be helpful, but it is only an estimate.

Fonte: Pubblicazione Efrag

Di recente, aprile 2017, l'EFRAG ha completato la propria fase di analisi tecnica e ha pubblicato il relativo documento sull'attività svolta dal titolo: *Efrag's Letter to the*

European Commission Regarding Endorsment of IFRS 16 Leases.

Tale report, in effetti, succede al “*Draft Endorsment Advice on IFRS 16 Leases*”, documento di consultazione preliminare pubblicato nel febbraio scorso, in cui si richiedevano opinioni sulle criticità specifiche e tutte le altre questioni considerate rilevanti per il suo giudizio. L’IFRS 16 è stato oggetto di un dibattito decennale e durante il suo sviluppo, l’EFRAG ha partecipato attivamente sia commentando i due *Exposure Drafts*, intraprendendo numerose consultazioni con i soggetti interessati e tenuto conto di tutte le opinioni espresse.

L’EFRAG ha concluso che:

“IFRS 16 meets the qualitative characteristics of relevance, reliability, comparability and understandability required to support economic decisions and the assessment of stewardship, leads to prudent accounting, and that it is not contrary to the true and fair view principle. It is conducive to the European public good and so we recommend IFRS 16 for endorsment”

In particolare, l’EFRAG sostiene che l’IFRS 16 risponde alle caratteristiche necessarie per supportare le decisioni economiche e la valutazione della gestione, e non solleva problemi riguardo la prudenza. Nonostante la presenza di alcune limitazioni, esse costituiscono un compromesso accettabile tra l’obiettivo di realizzare la *faithful representation* da un lato e ridurre la complessità di applicazione del principio dall’altro. Inoltre, lo *standard* non crea distorsioni nella sua interazione con altri principi e quindi non è in contrasto con il principio della *true and fair view*. L’IFRS 16 dovrebbe migliorare la qualità del *financial reporting* e non ricadere negativamente sulla stabilità finanziaria e la crescita economica.

Di seguito si riportano i giudizi sui singoli aspetti tecnici considerati:

Overall considerations

“We have assessed that the definition of a lease appropriately identifies those contracts that convey control of the right to use an asset for a period of time. We acknowledge that, in certain cases, judgement will be required to assess if the customer has obtained control over an identified asset. We have assessed that a symmetrical approach to lessor accounting involving the partial derecognition of assets owned by lessors would be complex and costly to apply for minor presentation benefits.”

Improvement to financial reporting

“We have assessed that recognition of lease assets and liabilities provides more transparent and comparable information on lessees’ financial leverage. Recognition provides information on the stewardship of management by providing information about the assets available to the entity and the associated liabilities. Further, recognition of assets and liabilities arising from leases has predictive value in that the transparency provided assists users to assess the entity’s future cash inflows from use of the leased asset, future cash outflows from the lease liability and to better understand the entity’s capital employed”

Potential effects on stakeholders’ behaviour

EFRAG does not anticipate that IFRS 16 will have any material effect on entities’ access to and the pricing of leasing as a source of finance. We note that some lessees may seek changes to their contract terms and conditions and that lessors may be requested to provide lessees with more information than in the past. IFRS 16 may also lead to a small reduction in the overall demand for leases with some lessees being motivated to switch to other forms of finance.

Potential impact on the leasing industry

Overall, we consider that IFRS 16 could have a negative impact on the leasing industry, but that the impact should be limited and certainly not a threat to the continued viability of the industry.

Potential effects on competitiveness (including SMEs)

Based on EFRAG’s studies and the evidence available, EFRAG has assessed that IFRS 16 is not expected to have a materially adverse or disproportionate impact on the SME sector in Europe. We have also analysed differences between IFRS 16 and its US GAAP equivalent and assessed that EU entities would not be at an overall disadvantage in relation to their US competitors

Potential effects on financial stability

Based on our own work and the input provided by the European Central Bank, we have assessed that IFRS 16 is not expected to pose a risk to financial stability in Europe. IFRS 16 may enhance market confidence by better reflecting the leverage of lessees and promoting a forward-looking recognition of risks by providing detailed guidance on the reassessment of lease liabilities with early recognition of changes in the debt of the reporting entity. IFRS 16 is not expected to significantly change credit conditions of lessees

Cost-benefit analysis

We have considered the one-off and ongoing costs of implementing IFRS 16. We have concluded that IFRS 16 reaches an acceptable trade-off between the benefits to the European economy of greater transparency and better information for decision-making and the associated costs. EFRAG has assessed that the direct costs of IFRS 16 will mainly fall on lessees

Timing of the endorsement process

Some constituents have indicated to EFRAG that it is very important to them that IFRS 16 is endorsed in a timely manner so as to facilitate early application of IFRS 16, in order to transition at the same time as IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers. IFRS 15 is effective from 1 January 2018. These constituents noted that the cost of implementation of IFRS 16 would be increased if they are not able to transition to both Standards at the same time.

Effects on regulatory capital requirements

The European Banking Authority (EBA) has advised EFRAG that its preliminary qualitative and quantitative analyses suggests that, overall, IFRS 16 would not raise significant challenges related to bank regulation and the impact of IFRS 16 on own funds and leverage ratios of banks was estimated to be of rather limited significance. EFRAG notes that EBA's base case scenario supporting its advice is subject to certain assumptions, including the treatment of the right-of-use asset for regulatory capital purpose.

Per ciò che concerne il contesto italiano, l'OIC ha da poco sollevato delle riflessioni in materia, sottoponendo all'organismo europeo opinioni, pareri, evidenze empiriche e criticità, trattasi del *“EFRAG Preliminary Consultation Document regarding the endorsement of IFRS 16 Leases”* .

Ai fini del presente studio è utile riportare i commenti su alcuni temi di rilevanza:

“Constituents expect effects on financial covenants particularly when contracts do not include frozen-gaap clause. In particular one constituent expects that the impact on financial debts and consequently on well-known ratios (es. Debt/Ebitda) will be different for each company”.

“Constituents have different views on how IFRS 16 might affect entities' use of leasing. Some constituents expect no impacts and other constituents expect that lessees seek to change the terms of new or existing leases or reduce of use of lease with a corresponding increase in purchase of assets”.

“One constituent indicates that the impact of the new accounting treatment on financial debts and consequently on well-known ratios (es. Debt/Ebitda) will be different for each company”

CAPITOLO III

L'IMPATTO DELL'IFRS 16 SULLE IMPRESE ITALIANE IAS/IFRS ADOPTER: UN'INDAGINE CRITICA SUI PROFILI EVOLUTIVI DELL'INFORMATIVA DI BILANCIO

Sommario: 3.1. L'implementazione del principio 3.2. Il modello di riferimento 3.3. I principali effetti attesi sui prospetti di bilancio 3.4. L'elaborazione del campione 3.5 L'analisi degli effetti potenziali sugli indici di bilancio 3.6 I risultati ottenuti 3.7 Il finanziamento a medio e lungo termine in Italia: sviluppi futuri

3.1 L'implementazione del principio

Gary Kabureck, membro del consiglio direttivo dello IASB, sostiene che: “se le aziende non hanno ancora iniziato la loro attività di implementazione, hanno necessità di farlo presto¹”. È fondamentale che esse pensino alle loro scelte di transizione, in modo da beneficiare delle diverse opzioni previste dal *Board*, in caso di prima applicazione del principio.

L'adozione del nuovo *standard* modificherà sostanzialmente l'attuale sistema di contabilizzazione delle operazioni di *leasing*, incrementandone, attraverso una rappresentazione più fedele e coerente dello strumento, il livello di trasparenza ed efficacia informativa². Ciò comporterà una necessaria rivisitazione delle politiche e strategie aziendali e dei processi IT, amministrazione, finanza e controllo, con effetti evidenti sul sistema di *reporting* e grandezze chiave come *performance indicators* e *covenants finanziari* del bilancio dei soggetti locatari³.

Queste attività, come riportato nella figura a pagina seguente, richiederanno il coinvolgimento di una serie di funzioni aziendali, la cui sinergia sarà fondamentale in questo delicato momento di transizione.

¹<http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/leasesimplementation/Documents/IFRS16-Leases Article Jan2017.pdf>

² Chambers, D., J. Dooley and C. A. Finger, Preparing for the looming changes in lease accounting. *The CPA Journal* (January): 38-42, 2015.; Graham, R. C. and R. D. King. Decision usefulness of whole-asset operating lease capitalizations. *Advances in Accounting: Incorporating Advances in International Accounting* 29(1): 60-73, 2013.; Lightner, K. M., B. Bosco, D. G. Deboskey and S. M. Lightner. A better approach to lease accounting. *The CPA Journal* (September): 14-25, 2013; Lightner, K. M., B. Bosco, D. G. Deboskey and S. M. Lightner.. A better approach to lease accounting. *The CPA Journal* (September): 14-25, 2013; The CPA Journal. Accounting for leases the new standard. *The CPA Journal* (July): 38-41, 2016.

³ Bradbury, M. E.. The Warehouse Capital Management policy - Treatment of leases. *Journal of Accounting Education* 33(3): 228-240, 2015; Hsieh, S. and Y. Su.. The economic implications of the earnings impact from lease capitalization. *Advances in Accounting*, 2015: *Incorporating Advances in International Accounting* 31(1): 42-54; Murphy, M. L. 2016. Bringing leases into view. *Journal of Accountancy* (April): 23-26

Figura 1: I processi aziendali coinvolti nel processo d'implementazione



Esistono rilevanti risparmi sui costi d'implementazione ed espedienti pratici, relativi la misurazione della *liability* e il *right of use* per le aziende che dovranno iscrivere per la prima volta tali voci in bilancio.

Per questo motivo, è importante per le aziende concedersi il tempo necessario alla corretta applicazione del principio, soprattutto nel caso in cui, non avendo un sistema centralizzato di contabilizzazione delle operazioni di *leasing*, la fase critica diventa quella dell'identificazione di tutti i contratti attuati.

È possibile individuare, in base all'impatto sul processo, situazioni ricorrenti che determinano una complessità maggiore tra cui: la maggior parte dei contratti di locazione sono classificati come operativi; forte presenza di contratti a lungo termine, i dati sui contratti di *leasing* sono disponibili solo manualmente; spiccata decentralizzazione delle operazioni e processi; contratti di locazione che contengono sia locazione che servizi; il portfolio *leasing* contiene *assets* dissimili per termini e condizioni

Condizioni che, invece, migliorano il processo, sono: la maggior parte dei contratti di locazione correnti sono classificati come finanziari; presenza di contratti con durata

infrannuale e di piccolo importo; dati sui contratti di leasing prontamente disponibili; operazioni e processi altamente centralizzati; i contratti non contengono componenti relativi a servizi; il portfolio dei contratti di locazione è costituito da attività simili, termini e condizioni.

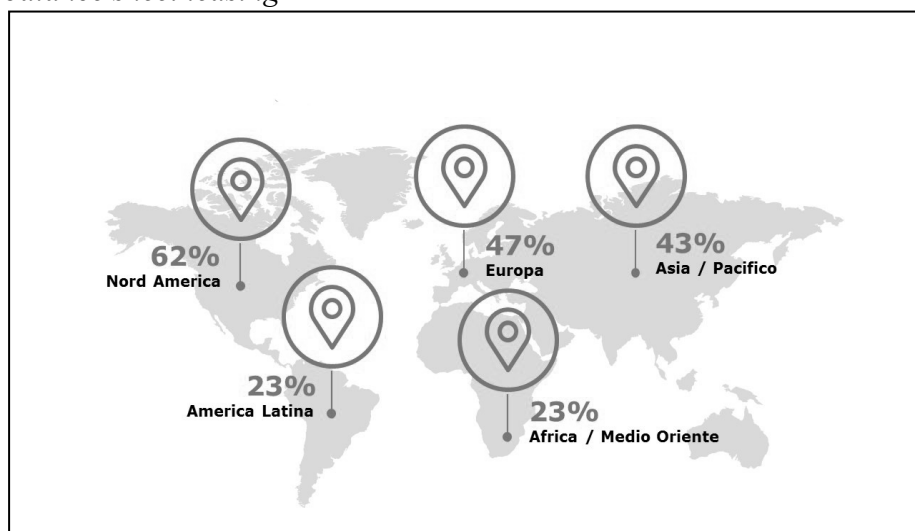
Una rigorosa applicazione delle disposizioni in vigore, soprattutto in riferimento alla *disclosure*, agevolerà non poco le aziende e garantirà efficacia comunicativa, innalzandone i livelli di trasparenza e adeguatezza contabile, in modo da evitare spiacevoli complicazioni.

Tuttavia, nonostante *stakeholder* primari, tra cui le agenzie di *rating* e gli istituti di credito, nel processo di valutazione dei rischi finanziari già considerano nelle loro stime i cosiddetti *off balance leases*, molte aziende sono ancora impreparate al cambiamento.

Si stima che le società quotate a livello internazionale posseggano circa *US\$3.3 trillion* di *leasing* fuori bilancio⁴. Ciò significa che l'85% dei contratti è attualmente classificato come locazione operativa e non compare quindi nei bilanci.

Il grafico in basso mostra la percentuale di imprese che, presentando il bilancio attraverso i principi contabili internazionali *IFRS* o *US GAAP*, considerano i contratti di *leasing* come “operazioni fuori bilancio” (per un totale non attualizzato pari a 2,86 trilioni di dollari).

Figura 2: Quota percentuale di imprese che a livello mondiale che possiedono “*off balance sheet leasing*”

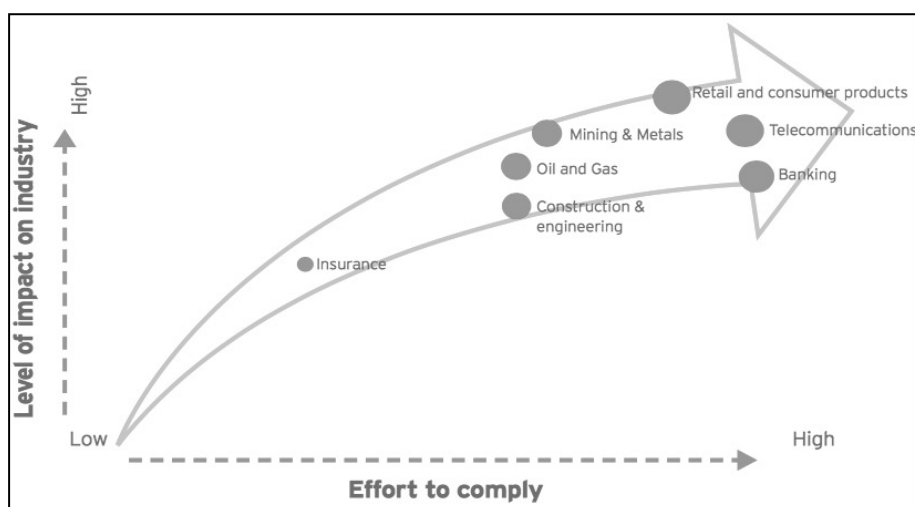


Fonte: *IFRS 16 – Leases – Effect Analysis* published by IASB on January 2016

⁴ <https://www.ft.com/content/00689412-b937-11e5-b151-8e15c9a029fb>

Durante la crisi finanziaria, numerose aziende sono fallite perché non sono state in grado di adeguarsi rapidamente alla nuova realtà economica. Esse, infatti, detenevano ingenti impegni di *leasing* operativo a lungo termine e in realtà, i loro debiti per locazione fuori bilancio risultavano fino a sessantasei volte superiore a quella del debito segnalato. Chiaramente, in tale circostanza la contabilità non rispecchiava la reale situazione finanziaria. I settori che potenzialmente subiranno il maggior cambiamento, sono quelli della vendita al dettaglio, telecomunicazioni e bancario.

Figura 3: L'impatto del cambiamento per i diversi settori industriali



Fonte: IFRS 16 – Leases – Effect Analysis published by IASB on January 2016

I principali effetti attesi dall'adozione del nuovo *standard*, con la conseguente maggiore visibilità dei debiti di *leasing*, sono un miglioramento in termini di costo del denaro, unito alla maggiore consapevolezza nei processi di allocazione del capitale da parte degli investitori⁵. Nel 2015, seppur in un contesto economico incerto ed una ripresa degli investimenti ancora debole, il *leasing* in Italia ha superato i 17 miliardi di stipulato annuo, confermando il trend positivo degli anni precedenti⁶.

Il *leasing* si conferma il terzo strumento finanziario utilizzato dalle PMI “eccellenti” (per crescita, innovazione ed export) ed è stato riconosciuto a pieno titolo a livello “istituzionale” in quanto leva per la ripresa degli investimenti nei settori strategici dell'economia del Paese.

⁵ Hsieh, S. and Y. Su. 2015. The economic implications of the earnings impact from lease capitalization. *Advances in Accounting: Incorporating Advances in International Accounting* 31(1): 42-54

⁶ <https://www.assilea.it/documentazioneAction.do?idCategoria=17>

Nonostante la grande rilevanza dello strumento e la recente riforma della normativa di bilancio attraverso il DLgs 139/15⁷, sia il legislatore italiano sia l'organismo italiano di contabilità sono momentaneamente in attesa degli sviluppi riguardo l'effettiva omologazione dell'*IFRS 16* da parte dell'Efrag e del Parlamento Europeo. Ciò comporta che una grande quantità di diritti e obblighi derivanti dalla stipulazione di contratti classificati come operativi siano occultati agli utilizzatori di bilancio, causando una distorsione informativa circa la reale situazione economico-finanziaria delle imprese.

È da queste importanti considerazioni introduttive che ha origine il presente studio di simulazione sulle imprese italiane quotate, per analizzare gli effetti potenziali sui principali indicatori finanziari di bilancio derivanti dall'applicazione delle nuove disposizioni previste dall'*IFRS 16*.

Lo scopo è mostrare l'impatto derivante dell'adozione del nuovo principio, evidenziando i principali sviluppi sulla qualità e adeguatezza dell'efficienza informativa di bilancio, in modo da suscitare riflessioni e considerazioni in letteratura.

⁷ Attuazione della direttiva 2013/34/UE relativa ai bilanci d'esercizio, ai bilanci consolidati e alle relative relazioni di talune tipologie di imprese, recante modifica della direttiva 2006/43/CE e abrogazione delle direttive 78/660/CEE e 83/349/CEE, per la parte relativa alla disciplina del bilancio di esercizio e di quello consolidato per le società di capitali e gli altri soggetti individuati dalla legge.

3.2 Il modello di riferimento

Precedenti studi⁸, effettuati negli Stati Uniti, Regno Unito e Nuova Zelanda, hanno evidenziato la significatività dell'impatto della capitalizzazione delle operazioni di *leasing* operativo sui principali indici di bilancio. Alcuni hanno dimostrato l'impatto della capitalizzazione nei processi decisionali degli investitori (Imhoff et al., 1991; Beattie et al., 1998; Bennet & Bradbury, 2003; Lückcrath & de Bos, 2009); altri hanno sostenuto come a volte gli analisti finanziari non compiono accurati aggiustamenti contabili (Garrod, 1989; El-Gazzar, 1993; Gallery & Imhoff, 1998). Altri ancora hanno sottolineato l'importanza della trasparenza informativa per il sistema creditizio (Stanga & Tillere 1983; Kemp & Overstreet, 1990).

Il primo studio in materia è da attribuire a Nelson che, nel 1963, con il lavoro dal titolo "*Capitalizing leases: the effect on financial ratios*", dimostrò come la capitalizzazione aumentasse la significatività e l'affidabilità degli indici di bilancio, migliorando la rilevanza nei processi decisionali.

I risultati ottenuti da Nelson furono supportati da Imhoff, Wright & Lipe, i quali, nel 1991, attraverso un'accurata analisi sulle aziende quotate americane, dimostrarono come la capitalizzazione del *leasing* operativo di lunga durata fosse un requisito essenziale nel processo di valutazione d'azienda.

Beattie et al. (1998) evidenziarono, invece, come la capitalizzazione del *leasing* operativo influenzasse in modo significativo il margine di profitto, il rendimento delle attività e la leva finanziaria delle aziende. A sostegno di tale posizione, Bennet e Bradbury (2003) provarono che tale capitalizzazione non solo incideva negativamente sul rapporto di leva finanziaria, ma riduceva anche la liquidità e la redditività delle imprese.

⁸ Beattie v., Goodacre a., Thomson s.j., "The impact of constructive operating lease capitalization on key accounting ratios", *Accounting and Business Research*, 1998, 28(4), pag.33-254; Bowman r.g., "The debt equivalence of leases: An empirical investigation", *The Accounting Review*, 1980, 55(2), pag.237-253; Dresdner Kleinwort Benson, *Operating leases: The Retail House of Cards*, 1998, London: Dresdner Kleinwort Benson research; duke c.j., hsieh s., "Capturing the Benefits of Operating and Synthetic Leases", Wiley Interscience, 2006; El-Gazzar s., "Stock market effects of closeness to debt covenant restrictions resulting from capitalization of leases", *The Accounting Review*, 1993, 68(2), pag.258-272; Finnerty j.e., Fitzsimmons r.n., oliver t.w., "Lease capitalization and systematic risk", *The Accounting review*, 1980, 55(4), pag. 631-639; Fulbier r., Silva j., Pferdhirt m., "Impact of lease capitalization on financial ratios of listed German companies", Working paper, 2006, Whu-Otto Beisheim School of Management; Gopalakrishnan v., Parkash M., "The debt-equivalency of recognized vs. disclosed obligations: an examination of borrower and lender perceptions", *Research in Accounting Regulation*, 1996, 10, pag.63-77; Imhoff e., Lipe r., Wright d., "The effects of recognition versus disclosure on shareholder risk and executive compensation", *Journal of Accounting, Auditing and finance*, 1993, 8(4), pag.335-368, Kilpatrick b.g., Wiburn n.l., "Off-balance Sheet Financing & Operating Leases' Impact on lessee financial ratios", *RMA Journal*, Dec-Jan. 2007, Vol. 89, Issue 4, pag.80-87 Nelson a.j., "Capitalizing leases-the effect on financial ratios", 1963, *Journal of Accountancy*, July, pag.49-58; Wilkins t., Zimmer i., "The effects of leasing and different methods of accounting for leases on credit evaluations", *Accounting review*, 1983, 58(4), pag.749-764 e Wilkins t., Zimmer i., "The effects of alternative methods of accounting for leases-An experimental study", *Abacus*, 1983b, 19(1), pag.64-75.

Lückerath e de Bos (2009) indagarono se le informazioni circa il *leasing* operativo fossero conformi alle leggi previste dagli standard e fossero adeguatamente esposte. Altre ricerche hanno focalizzato l'attenzione sulle determinanti economiche che possono spiegare l'uso di *leasing* operativo (Sloty, 2009; Eisfeldt & Rampini, 2009; Kim & Kung, 2011; Cornaggia et al, 2012) giungendo a risultati contrastanti. Nell'ambito di una così rigorosa produzione scientifica, è possibile suddividere i principali metodi sulla capitalizzazione del *leasing* in due filoni principali⁹:

a) *factor method or discounted cash flow method*

b) *constructive capitalization method*

I metodi attinenti al primo tipo, *factor method or discounted cash flow method*, sono molto simili e nessuno dei due influenza il reddito o il patrimonio netto. Essi sono utili per gli utilizzatori del bilancio ma risultano più grossolani in quanto, ad esempio, il valore della passività di *leasing*, a differenza del secondo approccio è meno preciso ed è calcolato attraverso la moltiplicazione del canone annuale di *leasing* operativo per un fattore (Barone, Birt & Moya, 2014; Goedhart & Wesseks, 2010; Imhoff, Lipe & Wright, 1993; Sannella, 1989; Houlihan & Sondhi, 1984).

Il modello utilizzato nel presente studio appartiene alla seconda categoria ed è quello della *constructive capitalization* presentato nel 1991 da Eugene Imhoff, Robert Lipe & David Wright (*University of Michigan, United States*) nell'articolo dal titolo "*Operating Leases: Impact of Constructive Capitalization*".

Tale metodo è più coerente con il *right of use model* alla base del nuovo *standard* contabile, poiché permette di considerare, dal principio, l'*operating lease* allo stesso modo del *financing lease*. Inoltre, esso consente di stimare gli effetti sullo stato patrimoniale e sul conto economico da una prospettiva contabile, in modo da analizzare l'impatto sulle grandezze finanziarie e sui principali indici di bilancio, mentre i modelli appartenenti al *factor method* sono utilizzati dalle agenzie di rating come misure grezze di rappresentazione del debito totale.

Inoltre, se è pur vero che la metodologia fu inizialmente sviluppata riguardo al contesto americano, nel corso degli anni è stata ampiamente utilizzata da ricercatori e studiosi di tutto il mondo nel corso dei lavori di ricerca, costituendo un evidente modello di riferimento¹⁰.

⁹ T.Fabi, E.Laghi, M.Mattei e A.Sura: Comparing the Effects of IASB Proposals on Leasing: An Impact Assessment of EU Listed Companies

¹⁰ KM Ely, *Operating lease accounting and the market's assessment of equity risk* (1995); S Hodge, K Ahmed, *The Effects of Constructive Capitalisation of Operating Leases on Firms' Performance Indicators*:

Il metodo in esame richiede la stima dell'ammontare della passività finanziaria e delle attività per il diritto d'uso che saranno esposte in bilancio, come se il *leasing* operativo fosse contabilizzato alla pari del *leasing* finanziario¹¹.

La stima del debito si basa sul valore dei pagamenti minimi futuri del *leasing* lungo la sua durata che, così come previsto dallo IAS 17, dovrebbero contenersi nelle note al bilancio e indicare sia gli importi per i prossimi cinque esercizi sia un importo totale per il periodo in avanti. Tali grandezze dovranno essere poi attualizzate utilizzando una stima adeguata del tasso di sconto, che generalmente corrisponde al tasso marginale di finanziamento del locatario, e del periodo di vita utile residua del bene oggetto di *leasing*. La stima dell'attività deriva dalla relazione tra attività e passività, assumendo che i beni in *leasing* siano finanziati totalmente con capitale di debito.

3.2.1 La stima dell'*Unrecorded Liability*

Per stimare il valore attuale del debito derivante da contratti di *leasing* operativo da iscrivere tra le passività dello stato patrimoniale dell'azienda, è necessario disporre inizialmente d'informazioni relative i pagamenti minimi futuri contenuti nelle note al bilancio. Dunque, per calcolare il valore attuale di tali *cash flows* bisogna fare due ipotesi riguardo: (a) l'appropriato tasso di sconto da utilizzare nell'operazione di attualizzazione e (b) la vita utile residua dei beni in *leasing*.

Relativamente il punto (a), il tasso di sconto adeguato dovrebbe essere la media tra il tasso marginale storico di finanziamento al momento d'iscrizione del *leasing* operativo ponderata con la grandezza del *leasing* operativo rispetto al totale delle operazioni di *leasing*. In realtà tale tasso dovrebbe essere simile al tasso medio storico d'interesse per i debiti di lungo periodo ed essere stimato in base alle informazioni fornite nella *disclosure*.

Evidence from Australia (2003); RU Fülbier, J Lirio Silva, MH Pferdehirt: *Impact of lease capitalization on financial ratios of listed German companies (2006)*; MJ McClean, Formal recognition versus off-balance sheet disclosure: a New Zealand perspective (2006); V Beattie, A Goodacre, SJ Thomson, *International lease-accounting reform and economic consequences: The views of UK users and preparers (2006)*; S Durocher, *Canadian evidence on the constructive capitalization of operating leases (2008)*; D Branswijck, S Longueville, *The financial impact of the proposed amendments to IAS 17: Evidence from Belgium and The Netherlands (2011)*; BY Tai, *Constructive capitalization of operating leases in the Hong Kong fast-food industry (2013)*; Benjamin Y. Tai, *Constructive Capitalization of Operating Leases in the Hong Kong Fast-Food Industry (2013)*; Nunung Nuryania*, Tan Thing Hengb, Nadya Juliesta, *Capitalization of Operating Lease and Its Impact on Firm's Financial Ratio (2015)*; B Giner, F Pardo, *Operating lease decision and the impact of capitalization in a bank-oriented country (2016)*

¹¹ Imhoff, E. A. Jr., R. C. Lipe and D. W. Wright. 1991. Operating leases: Impact of constructive capitalization. *Accounting Horizons* (March): 51-63; Imhoff, E. A. Jr., R. C. Lipe and D. W. Wright. 1997. Operating leases: Income effects of constructive capitalization. *Accounting Horizons* (June): 12-32.

Riguardo al punto (b), la vita utile residua è di più difficile individuazione. A tal fine, è necessario ricavare informazioni circa la tipologia del bene sottostante al contratto. Generalmente, le note al bilancio mostrano come i *leasing* operativi si riferiscono a beni come attrezzature, servizi di struttura, ristrutturazioni, uffici e veicoli aziendali. Pertanto, a seconda delle informazioni disponibili, bisognerà ipotizzare una differente vita utile residua. Un'analisi di sensitività riguardo i tassi di sconto e la vita utile residua può portare ad un *range* di valori attribuibili al presunto debito da iscrivere in bilancio, con una marginalità di errore di circa il 5%.

3.2.2 La stima dell'*Unrecorded Asset*

Il calcolo dell'associata attività per il diritto d'uso dipenderà in sostanza dai flussi di cassa stimati, dal tasso di finanziamento marginale e dalla residua vita utile del contratto di *leasing*. In aggiunta, è necessario compiere delle stime circa la media ponderata totale della durata di tutti i beni in *leasing* e il metodo di ammortamento di riferimento. La tabella nella pagina seguente mostra il meccanismo di stima per le attività non registrate in bilancio una volta stimate le relative passività.

Tabella 1: La relazione tra Passività e Attività non registrate nel corso del tempo

Total Lease Life (years)	Marginal Interest Rate (%)	% of Original Lease Life Expired							Point of maximum difference between Asset and Liability (%)
		20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	
10	0,08	93	90	87	84	81	78	75	53
15	0,08	91	86	82	78	74	70	66	55
20	0,08	89	83	78	73	68	64	59	56
25	0,08	87	81	75	69	64	58	53	58
30	0,08	86	79	72	66	60	54	49	59
10	0,1	92	88	85	81	78	74	71	54
15	0,1	89	84	79	74	70	65	61	56
20	0,1	87	81	75	69	64	59	54	58
25	0,1	85	78	72	65	59	53	48	59
30	0,1	84	76	69	62	55	49	43	61
10	0,12	91	87	82	78	74	71	67	55
15	0,12	88	82	77	71	66	61	57	57
20	0,12	86	79	72	66	60	55	49	59
25	0,12	84	76	69	62	56	49	44	61
30	0,12	83	75	67	59	52	45	39	63

Fonte: Imhoff, Lipe & Wright: *Operating Leases: Impact of Constructive Capitalization*

Le percentuali nella tabella esprimono il valore del bene in *leasing* operativo non ammortizzato e non registrato come percentuale della passività residuale non rilevata in vari momenti della sua vita utile residua.

Ai fini del calcolo, sono assunte tre ipotesi:

1. il metodo di ammortamento lineare è assunto per tutte le attività e le operazioni di leasing capitalizzate sono ammortizzati in modo uniforme;
2. le attività non registrate e le relative passività sono pari al 100% del valore attuale dei pagamenti minimi futuri all'inizio di ciascun contratto di locazione
3. le attività non registrate e le relative passività sono pari a zero dopo l'ultimo pagamento per ciascun contratto di locazione.

Tutte le percentuali nella tabella sono inferiori al 100% perché, dopo il primo pagamento, il valore netto dell'*asset* è solitamente inferiore al valore della passività, in considerazione del metodo di ammortamento utilizzato.

Assumendo un periodo totale di *leasing* di 10,15,20,25 e 30 anni e un tasso marginale di sconto del 8, 10 e 12%, la tabella mostra il valore percentuale dell'*asset* rispetto al debito in corrispondenza di una differente durata residua del contratto.

3.2.3 L'effetto sul reddito d'esercizio

Da quanto sopra esposto, il valore attuale della passività risulta maggiore del relativo valore stimato netto dell'*asset*. Ciò dipenderà in gran parte dal fattore tempo, in relazione alla scadenza di ciascun contratto di *leasing*.

Il modello in esame stabilisce che l'effetto sul reddito netto sarà minimo nel caso l'impresa disponga di un equilibrato portafoglio di *leasing*, il cui valore medio corrisponde al 50% della sua vita utile. Ciò nonostante, per l'applicazione del modello, sarà necessario calcolare l'effetto cumulativo, imputando la differenza tra ($\text{Liability } t^0 - \text{Asset } t^0$) al tempo di iscrizione, in parte al valore lordo delle passività stimate e in parte al patrimonio netto, in considerazione dell'aliquota fiscale di riferimento.

La tabella riportata di sotto mostra l'impatto della capitalizzazione¹²:

Balance sheet t_0

<p><i>Assets:</i> <i>Unrecorded Lease Assets</i> (% x <i>Liabilities</i>)</p>	<p><i>Liabilities</i> + <i>PV Unrecorded Lease Liabilities</i> - <i>Tax consequences</i> = <i>Net liability effect</i></p> <p><i>Stockholder Equity</i> <i>Cumulative Effect on Retained Earnings Net of Tax Consequences</i></p>
---	---

¹² Imhoff, E. A. Jr., R. C. Lipe and D. W. Wright. 1991. Operating leases: Impact of constructive capitalization. *Accounting Horizons* (March): 51-63.




3.3 I principali effetti attesi sui prospetti di bilancio

L'implementazione della nuova disciplina comporterà modifiche sostanziali soprattutto per quanto riguarda il soggetto utilizzatore, riguardo alle modalità d'iscrizione, rilevazione e rappresentazione dell'operazione in bilancio¹³. Tale profondo cambiamento, impatterà in maniera considerevole le strategie finanziarie (valutazioni di *lease or buy*¹⁴), la comunicazione finanziaria e i sistemi informativi. In particolare, le variabili qualitative e quantitative che direttamente influenzeranno tali processi, si riferiscono al numero di contratti stipulati, alla loro natura, al valore dei beni sottostanti e alle dimensioni aziendali. Le nuove regole, in virtù della mancata simmetria di contabilizzazione, non dovrebbero apportare significativi stravolgimenti sul soggetto concedente, che dovrà fornire solo informazioni aggiuntive rispetto a quanto previsto dalla normativa precedente.

3.3.1 Effetti attesi sul financial statement

Per le aziende locatarie che possiedono operazioni di *leasing* fuori bilancio, la transizione all'IFRS 16 dovrebbe comportare un incremento delle attività nette e delle passività finanziarie. Infatti, il nuovo *standard* impone alle società il medesimo trattamento contabile indipendentemente dalla tipologia di *leasing*. Ciò comporterà l'iscrizione tra le attività non correnti e non finanziarie del diritto d'uso del bene e nelle passività correnti o non correnti, secondo la durata del contratto, dell'obbligazione derivante dal pagamento dei canoni futuri. La tabella nella pagina seguente evidenzia graficamente l'effetto del cambiamento.

Figura 4: L'impatto dell'IFRS 16 sullo stato patrimoniale

	IAS 17		IFRS 16
	Finance leases	Operating leases	All leases
Assets		—	
Liabilities	\$\$\$\$	—	\$\$\$\$
Off balance sheet rights / obligations	—	 \$\$\$\$	—

Fonte: IASB - IFRS 16 Effects Analysis

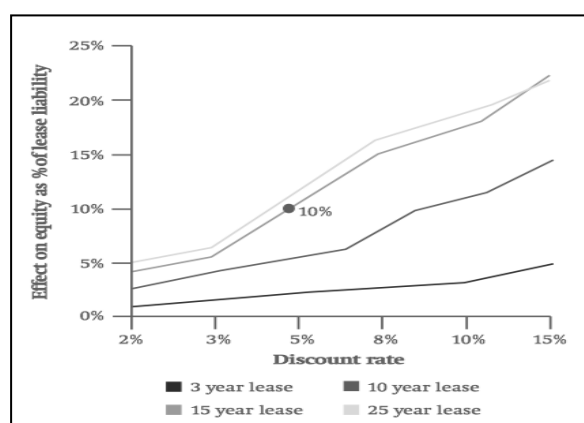
¹³ Rossi, J. D. III. 2016. The new leasing standard. *Strategic Finance* (August): 23-24

¹⁴ Keller, I. W. 1953. Shall we lease or buy equipment? *N.A.C.A. Bulletin* (September): 34-47; Felt, H. M. and D. T. Barsky. 1969. Purchase vs. lease: Computer obsolescence. *Management Accounting* (October): 29-32; Ferrara, W. L. 1978. *The Lease-Purchase Decision: How Some Companies Make It*. National Association of Accountants; Benke, R. L. and C. P. Baril. 1990. The lease versus purchase decision. *Management Accounting* (March): 42-46; Chasteen, L. G. 1973. Implicit factors in the evaluation of lease vs. buy alternatives. *The Accounting Review* (October): 764-767; Weiss, P. B. 2003. Buy or lease? *Strategic Finance* (November): 52-57

L'impatto sull'*equity* non è semplicemente quantificabile. Infatti, se in base all'attuale disciplina, il patrimonio netto si riduce in virtù dell'ammontare dei canoni di *leasing* sostenuti nel corso di ciascun esercizio, applicando l'IFRS 16 bisogna considerare la variabile temporale. Infatti, nel primo esercizio d'implementazione del principio, non si dovrebbe osservare un netto disallineamento tra i valori di *asset* e *liability*. Di conseguenza, anche il patrimonio netto non subirà modifiche rilevanti. Nei successivi esercizi però, il valore contabile dell'attività di *leasing* si ridurrà più velocemente rispetto a quello della rispettiva passività. Ciò perché, il valore dell'*asset* diminuirà in base alla quota di ammortamento applicata, mentre l'esposizione debitoria subirà un decremento in virtù dei canoni versati e un aumento per la quota di interessi maturati¹⁵.

Quindi, a parità di altre condizioni e tralasciando altri elementi di contesto (tra cui gli effetti fiscali, l'effetto *leverage* e l'incidenza degli *asset* per diritto d'uso sul totale dell'attivo), ciò comporta che, durante il contratto di *leasing*, il valore dell'attivo dovrebbe contrarsi più rapidamente rispetto a quello del passivo, causando una riduzione del valore dell'*equity* del locatario. Il suddetto effetto sarà poi amplificato se il locatario stipulerà più accordi di *leasing* della stessa durata e nel medesimo esercizio, mentre sarà calmierato se il locatario svilupperà un portfolio di *leasing* ben differenziato per data di inizio e durata.

Figura 5: L'impatto dell'IFRS 16 sul patrimonio netto in base a differenti ipotesi



Fonte: IASB - IFRS 16 Effects Analysis

Il grafico mostra che per un portafoglio uniformemente distribuito di contratti di *leasing* con una durata media di 15 anni e un tasso medio di sconto del 5 per cento, le passività di *leasing* dovrebbero essere superiori a beni in *leasing* di circa il 10 per cento. Lo schema ignora l'effetto fiscale. Infatti, poiché le attività e le passività di *leasing* potrebbero essere

¹⁵ Effects Analysis, IFRS 16 Leases, 2016

diverse su tutta la durata, ciò potrebbe dar luogo a un'attività fiscale differita, che ridurrebbe l'effetto sul patrimonio netto riportato. Ad esempio, supponendo che i pagamenti relativi a contratti di locazione sono deducibili ai fini fiscali e un tasso d'imposizione del 30%, l'effetto sul patrimonio netto riportato sarebbe di circa il 7% per un portafoglio di contratti di locazione di 15 anni e un tasso medio di sconto del 5%. L'analisi considera l'effetto sul patrimonio netto rispetto alla passività e quest'ultimo è maggiore all'aumentare della durata del contratto e del tasso di sconto applicato.

3.3.2 Effetti attesi sull'income statement

Gli effetti dell'applicazione dell'IFRS 16 sul prospetto del conto economico del locatario sono meno rilevanti rispetto a quelli patrimoniali, in quanto le attuali disposizioni contabili dello IAS 17 prevedono l'imputazione di un costo, sia nel caso in cui l'operazione venga qualificata come operativa, sia nel caso in cui venga qualificata come finanziaria.

Analizzando la dinamica di rilevazione è possibile compiere le seguenti osservazioni: con l'applicazione dello IAS 17, l'onere operativo sostenuto, dato dai canoni di locazione, viene imputato a conto economico nei vari esercizi amministrativi sulla base di un criterio sistematico lineare che, in altre parole, significa ripartire il costo complessivamente sostenuto in quote costanti lungo tutto l'arco temporale previsto.

Applicando l'IFRS 16, l'onere complessivamente sostenuto deve essere ripartito in due porzioni: la quota imputata alla gestione operativa a titolo di ammortamento del diritto d'uso, che tipicamente viene misurata in quote costanti lungo la vita utile dell'*asset*, e la quota imputata alla gestione finanziaria a titolo di interesse implicito, che ha un andamento decrescente lungo la durata dell'operazione in quanto, a mano a mano che il locatario effettua i pagamenti dei canoni, la quota capitale del debito a cui applicare il tasso di interesse implicito si riduce.

Ciò comporterà un miglioramento dell'EBIT e del risultato operativo, a seguito dello spostamento di una quota del costo nell'area della gestione finanziaria del prospetto di conto economico dell'azienda. Il reddito d'esercizio ante imposte invece dovrebbe, a parità di altre condizioni, rimanere sostanzialmente invariato.

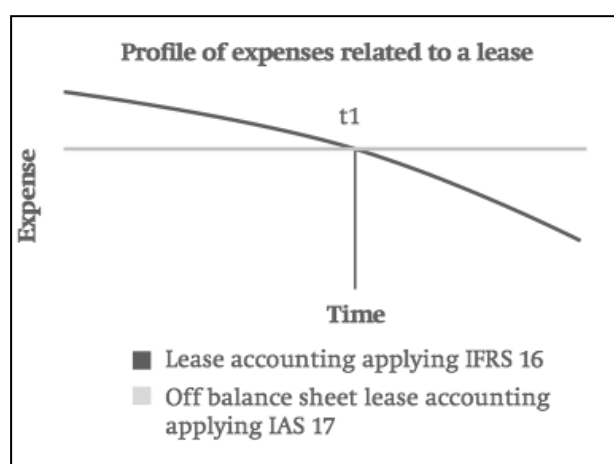
Figura 6: L'impatto dell'IFRS 16 sul conto economico

	IAS 17		IFRS16
	Finance leases	Operating leases	All leases
Revenue	\$\$\$\$	\$\$\$\$	\$\$\$\$
Operating costs (excluding depreciation and amortisation)	_____	Single lease expense	_____
EBITDA		_____	▲▲
Depreciation and amortisation	Depreciation	_____	Depreciation
Operating profit			▲
Finance costs	Interest		Interest
Profit before tax			↔

Fonte: IASB - IFRS 16 Effects Analysis

Dunque, implementando il nuovo *standard*, la somma d'interessi passivi e quota di ammortamento durante la prima metà dell'operazione dovrebbe essere più alta rispetto al canone pagato per *leasing* fuori bilancio in base allo IAS 17. L'opposto è previsto nella seconda metà del contratto di locazione, in cui la somma degli interessi passivi e la quota di ammortamento dovrebbe essere inferiore a quello dei relativi canoni. Questo perché l'ammortamento del bene di locazione tipicamente sarà riconosciuto a quote costanti, mentre gli interessi passivi generalmente diminuiscono in base alla riduzione del debito nel corso del tempo.

Figura 7: Il profilo degli oneri di *leasing* in base alla vecchia e nuova normativa



Fonte: IASB - IFRS 16 Effects Analysis

Confrontando due aziende, di cui una ha in essere un solo contratto di *leasing* a un'altra che invece detiene più operazioni di *leasing*, l'impatto sul prospetto del risultato economico dipende ovviamente dalla differenziazione e dalla distribuzione del *portfolio*. Per l'azienda che presenta un *portfolio* equamente differenziato, ovvero con lo stesso

numero di *leasing* che iniziano e finiscono mediamente in ciascun periodo e caratterizzati dagli stessi termini e condizioni contrattuali, gli effetti del passaggio al nuovo *standard* dovrebbero essere complessivamente neutrali. Questo perché in ciascun esercizio amministrativo dovrebbero esserci lo stesso numero di *leasing* appena iniziati che elevano il carico economico e lo stesso numero di *leasing* che, trovandosi verso la fine della loro durata, alleggeriscono il peso degli oneri finanziari: un *portfolio* così differenziato consente di controbilanciare gli effetti al rialzo-ribasso delle diverse operazioni e il risultato complessivo che ci si attende sul risultato d'esercizio è neutro.

Nel caso opposto, di un'azienda che detiene un *portfolio* non equamente distribuito, la transizione dallo IAS 17 all'adozione dell'IFRS 16 potrebbe comportare delle conseguenze sul profitto o perdita dell'esercizio.

3.3.3 Effetti attesi sul rendiconto finanziario

L'effetto atteso sul rendiconto finanziario riguarda esclusivamente aspetti di natura qualitativa. Infatti, le risorse finanziarie trasferite dal locatario al locatore a titolo di pagamento dei canoni di locazione e altre obbligazioni restano invariate e pertanto, a parità di ogni altra condizione, l'ammontare totale del *cash flow* in uscita non viene in alcun modo modificato. Ciò che cambia è come tale grandezza viene rappresentata.

Infatti, l'obiettivo della *faithful representation*, presuppone l'esistenza di un rapporto di coerenza tra i vari prospetti contabili che compongono il bilancio. A tal fine, il nuovo *standard* richiede che il flusso di cassa totale venga suddiviso in una quota principale dovuta a titolo di rimborso del capitale finanziato che confluisce nella sezione del rendiconto dedicata ai flussi delle attività finanziarie e una quota pagata a titolo di interesse che dovrà essere classificata in modo analogo agli altri interessi passivi nel rispetto dello specifico IAS 7 - Rendiconto Finanziario.

Ciò comporterà un miglioramento del flusso di cassa dell'attività operativa, il quale non sarà più gravato dall'esborso finanziario per i pagamenti dei canoni di locazione che, con le disposizioni attuali, vengono ricompresi nella gestione operativa. Contemporaneamente, si verificherà un peggioramento del flusso di cassa dell'attività finanziaria, in quanto la quota principale dei flussi in uscita per il *leasing* verrà sempre ricompresa nella gestione delle attività di finanziamento e la quota minoritaria degli interessi invece rientrerà in questa categoria per tutte le aziende in cui essi sono sostenuti come corrispettivo per l'ottenimento di fonti finanziarie.

3.3.4 Effetti attesi sui principali ratios di bilancio

La rappresentazione contabile di tutti i contratti classificati come *leasing* operativi causerà importanti mutamenti nei valori assunti da alcuni indici di bilancio¹⁶.

Ovviamente, la rilevanza di tali effetti dipenderà dal comportamento dell'analista: questa sarà sostanziale in situazioni in cui l'analista o qualsiasi altro soggetto interessato a valutare la performance aziendale si limiti a calcolarne il valore sulla base delle voci di bilancio, senza procedere a necessari aggiustamenti e riadeguamenti. Al contrario, essa sarà marginale se l'analista, consapevole del fatto che il *leasing* sia stato classificato come operativo al mero scopo di non essere iscritto all'interno degli schemi contabili e che in realtà presenta tutti i requisiti per essere rilevato in bilancio, integra le voci contenute nei prospetti contabili.

Tra gli indici considerati l'*Ebitda* dovrebbe subire un incremento, perché dal suo calcolo vengono esclusi gli oneri operativi relativi ai canoni di *leasing* e vengono imputati solo gli ammortamenti dell'*asset* per il diritto d'uso. Gli interessi passivi, infatti, non vengono computati.

L'effetto sul *Roe* dipenderà dalla composizione del *portfolio* e dall'istante temporale al momento del calcolo. Se ci si trova verso la scadenza dei contratti, la contrazione degli interessi passivi farà migliorare il risultato economico dell'esercizio e quindi l'indice. Viceversa, il contrario.

Tra gli indici finanziari, quello che desta particolare attenzione è il rapporto di indebitamento, misurato dal quoziente tra valore del debito e patrimonio netto. Esso sembra destinato a subire un peggioramento, in virtù dell'iscrizione in bilancio di maggiori passività per gli impegni relativi al pagamento dei canoni futuri di locazione. Tale grandezza rivela informazioni particolarmente importanti sullo stato di salute patrimoniale e finanziaria dell'azienda ed è utilizzato dagli istituti bancari e finanziari per valutare il rischio di solvibilità dell'azienda e commisurarvi il costo percentuale che questa dovrà sopportare per ottenere risorse finanziarie. Si fa riferimento agli algoritmi utilizzati in ambito bancario, di una relazione direttamente proporzionale: più alto è il rapporto, maggiore è il pericolo che l'azienda non sia in grado di far fronte con i propri mezzi all'adempimento degli impegni finanziari futuri e questo maggiore rischio dovrà essere controbilanciato da un maggiore tasso di rendimento a favore dell'istituto che si presta a erogare i finanziamenti.

¹⁶ Elam, R., Capitalization of leases and the predictability of financial ratios: A reply. *The Accounting Review* (April): 413-414, 1976

Affermare che il nuovo principio conduca a un peggioramento della situazione finanziaria dell'azienda è alquanto incoerente. Ciò che si modifica è solo la modalità di rappresentazione e non la condizione intrinseca¹⁷. Infatti, essa resta esattamente invariata. L'emersione della reale condizione conduce a una rappresentazione più corretta e fedele. Nella prassi è usuale per molti istituti di credito stimare gli effetti della presenza di accordi fuori bilancio sul rapporto d'indebitamento in conformità a propri algoritmi di calcolo che spesso tendono a produrre un effetto peggiorativo più marcato rispetto a quello che si avrebbe se le analisi fossero sviluppate in partenza da un'informativa di bilancio, completa e trasparente.

A tal fine, è utile citare le evidenze empiriche risultanti da una recente ricerca accademica nella quale sono stati analizzati i tassi d'interesse addebitati su un campione di oltre cinquemila prestiti commerciali nel periodo dal 2000 al 2009.

Tale indagine rivela che gli istituti bancari, nel definire i tassi d'interesse da applicare ai propri clienti si basano in buona parte sui giudizi di rating pubblicati dalle agenzie, che a loro volta effettuano aggiustamenti ai prospetti contabili per includere gli effetti degli accordi fuori bilancio. Pertanto, anche se indirettamente, i tassi applicati dalle banche hanno da sempre preso in considerazione un livello d'indebitamento più alto rispetto a quello esposto in bilancio.

Tali considerazioni si riferiscono anche ad aziende di più piccole dimensioni, di cui non esiste un vero e proprio giudizio di *rating*. Anche in questo caso, si verifica una correlazione tra l'aggiustamento dei tassi di interesse rispetto agli *asset* ed ai debiti per i *leasing* qualificati come operativi e quindi non riportati negli schemi di bilancio¹⁸.

È lecito affermare che nonostante l'evidente peggioramento della leva finanziaria, le nuove disposizioni contabili possano contribuire a migliorare il clima di fiducia che gli istituti di credito ripongono nella veridicità delle rappresentazioni di bilancio e incrementare l'efficienza del processo decisionale che conduce a stabilire se concedere o no credito a un determinato soggetto.

Infine, ultimo tema di rilievo riguarda gli effetti sugli accordi di *covenants*¹⁹, ovvero quelle clausole che possono essere inserite all'interno di un finanziamento al fine di

¹⁷ Tali osservazioni scaturiscono da alcune lettere di commento ricevute dallo IASB durante il processo di redazione dello standard, nelle quali veniva sollevata la problematica del peggioramento dell'accesso al credito per le aziende, in sede di implementazione del nuovo principio

¹⁸ J. Altamuro, R. Johnston, S. Pandit, and H. Zhang, *Operating Leases and Credit Assessments*, Contemporary Accounting Research vol. 31 No. 2 pp. 551-580, (Summer 2014)

¹⁹ Paik, D. G. H., J. A. van der Lann Smith, B. B. Lee and S. W. Yoon. 2015. The relation between accounting information in debt covenants and operating leases. *Accounting Horizons* (December): 969-996

tutelare il soggetto creditore e che prevedono che durante tutto il prestito debbano essere rispettate determinate condizioni di stabilità patrimoniale.

Tali clausole richiedono il rispetto di soglie massime d'indebitamento, misurata proprio attraverso il *leverage*. Di conseguenza, il passaggio al nuovo principio potrebbe comportare per determinate aziende l'inosservanza di questi limiti, con le conseguenze negative di dover rinegoziare il debito a condizioni più sfavorevoli oppure, nei casi più estremi, dover procedere all'estinzione del prestito.

In risposta a tale quesito, è giusto affermare ancora una volta che a cambiare sia solo la rappresentazione che viene data in bilancio e non il reale livello d'indebitamento intrinseco dell'azienda, che già deve essere preso in considerazione dai soggetti finanziatori attraverso opportuni adeguamenti di calcolo.

Per ovviare a tali problematiche, lo IASB ha nel tempo partecipato ad alcuni *meeting* di consultazione e confronto con gli istituti di credito, durante i quali è venuto a conoscenza del fatto che, quando i *covenants* fanno specifico riferimento a voci di bilancio, la prassi bancaria generalmente basa la loro determinazione sui requisiti contabili in essere al momento in cui viene stipulato il finanziamento.

Ciò significa che l'impatto dell'iscrizione della passività, anche per i *leasing* prima qualificati come operativi, dovrebbe risentirsi solo per gli accordi stipulati dopo che l'IFRS 16 sarà diventato esecutivo, quindi a partire dal gennaio 2019.

3.3.5 Effetti attesi sul bilancio del locatore

La contabilità del locatore non subirà grosse modifiche, poiché è stato osservato che la maggior parte dei contratti che contiene un'operazione di *leasing* secondo l'attuale disciplina, di fatto rispetta anche la definizione dell'IFRS 16. Per tale soggetto, continua a essere efficace la distinzione tra locazione operativa e locazione finanziaria e non ci sono modifiche sostanziali nelle rispettive regole di rilevazione.

L'unica novità riguarda aspetti della *disclosure*. Il nuovo principio richiede di fornire un'informativa aggiuntiva volta ad agevolare la valutazione dell'esposizione al rischio associato ai diritti che si mantengono nel bene dato in locazione e ciò sicuramente agevolerà gli analisti e gli utilizzatori del bilancio nella stima del valore aziendale.

I settori che beneficeranno di tali informazioni sono quelli relativi a locazioni di attrezzature e di veicoli, nei quali è sempre più frequente che l'operazione assuma le caratteristiche tipiche di un leasing operativo (alla stregua dei più comuni noleggi) e di

conseguenza che il locatore trattenga nella propria sfera giuridica ed economica la maggior parte del valore residuo del bene.

In tali circostanze il locatore è soggetto alle difficoltà legate alla ricollocazione del bene sul mercato e fornire delle informazioni integrative che consentano di quantificare questo rischio agevola in misura considerevole il lavoro degli analisti, che potranno basare i loro processi di calcolo su dati forniti direttamente dai locatori ed eviteranno (o almeno semplificheranno) la formulazione di ipotesi sugli andamenti futuri del mercato.

3.4 L'elaborazione del campione

Per la definizione del campione di riferimento, su cui eseguire l'analisi di simulazione, sono stati utilizzati dati secondari, estrapolati dalla piattaforma *Thomson Reuters* e dai relativi bilanci consolidati dell'esercizio 2015, delle società quotate nel Mercato Telematico Azionario italiano.

Dallo studio dei singoli bilanci societari, è stato possibile ricavare le informazioni riguardo gli impegni futuri per canoni di *leasing* operativi.

Il campione finale di 40 società è stato ottenuto eliminando dal campione iniziale le banche ed intermediari finanziari, le cui caratteristiche esulano ai fini della presente analisi, le società appartenenti al medesimo gruppo aziendale e le società che o non espongono in bilancio i dati relativi a contratti di *leasing* operativo o evidentemente non utilizzano tale strumento.

<hr/>	
Descrizione	
<hr/>	
Totale titoli società quotate nel mercato MTA	280
- Titoli di banche e intermediari finanziari esclusi	62
- Titoli aziende appartenenti al medesimo gruppo societario o di risparmio	27
- Titoli di società che non espongono in bilancio dati su leasing operativo	151
<hr/>	
<i>Totale società osservate</i>	40

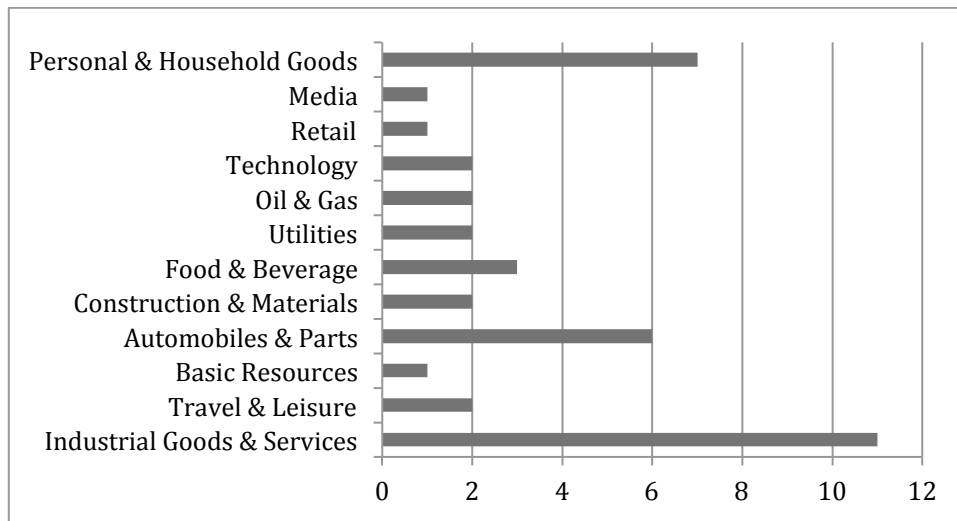
Il campione osservato rappresenta il 40 % della capitalizzazione totale del mercato telematico azionario con una capitalizzazione complessiva di 188.401,57 (MIL. di €).

Le tabelle nella pagina seguente evidenziano il dettaglio riguardo settore e indice di appartenenza di ciascuna società.

Si nota come il campione a livello macro- settoriale sia abbastanza eterogeneo, con una concentrazione nei settori *Industrial Goods & Services*, *Personal & Household Goods e Automobiles & Parts*.

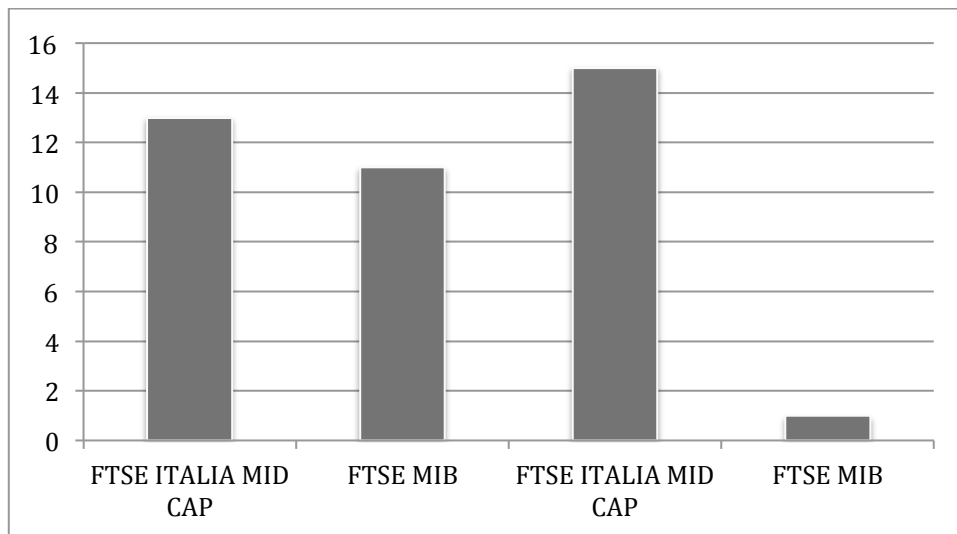
Per ciò che riguarda l'indice di appartenenza, risalta come il campione sia equamente distribuito nei tre principali indici: (1) *FTSE MIB*, che misura la performance dei primi 40 titoli italiani per dimensione e liquidità; (2) *FTSE Italia Mid Cap*, che rappresenta i 60 titoli delle società con maggior capitalizzazione, escludendo i componenti del *FTSE MIB* e (3) *FTSE Italia Small Cap* che è l'indice composto dalle altre azioni, al di fuori degli indici sopra menzionati, che rispettano requisiti minimi di liquidità e flottante.

Figura 8: classificazione società in base al settore di riferimento



Fonte: Nostre elaborazioni su dati di Borsa Italiana

Figura 9: classificazione società in base all'indice di appartenenza²⁰



Fonte: Nostre elaborazioni su dati Borsa Italiana

²⁰ <http://www.borsaitaliana.it/piu-borsa/quotarsiinborsa/presentazionemta.pdf>

3.5 L'analisi degli effetti potenziali sugli indici di bilancio

La presente ricerca è stata condotta con il fine di testare l'impatto della capitalizzazione dei *former off balance sheet leases* relativi contratti di *leasing* operativo su alcuni indicatori di bilancio delle società italiane quotate, in virtù del nuovo modello contabile predisposto dallo IASB.

A tal fine, sono stati selezionati quattro indici reddituali *RoA*, *RoE*, *Ebitda/Total Asset*, *Ebitda/Total Equity* e due indici finanziari relativi l'effetto *leverage*, *Assets to Equity (AE)* e *Debt to Equity (DE)*

L'indice *ROA (Return on Assets)* è stato considerato nella sua versione classica, come rapporto tra Reddito netto e il valore medio delle Attività Totali.

L'indice *ROE (Return on Equity)* è calcolato come rapporto tra il Reddito Netto (escluse le interessenze di minoranza) e il Patrimonio netto.

Il rapporto *Ebitda/Total Equity*, è stato ricavato confrontando l'*Earning before Taxes Depreciation Amortization* con il Patrimonio Netto.

Il rapporto *Ebitda/Total Assets*, è stato ricavato confrontando l'*Earning before Taxes Depreciation Amortization* con le Attività Totali.

Il *Leverage Assets to Equity* è stato calcolato rapportando l'ammontare totale delle Attività al Patrimonio Netto.

La configurazione del *ratio Debt to Equity* rappresenta il quoziente tra tutte le passività generanti oneri finanziari più la capitalizzazione degli impegni per *leasing* e la somma tra il capitale netto degli azionisti e gli interessi di minoranza.

Per valutare l'effetto potenziale dell'adozione del nuovo principio, è stato implementato il modello della *constructive capitalization*²¹ di Imhoff, Lipe & Wright al *dataset* di riferimento. In particolare, la valutazione iniziale del debito *leasing* da rilevare nelle passività, corrisponde al valore attuale dei pagamenti minimi futuri. Per calcolare tale grandezza è necessario individuare il tasso di sconto per attualizzare i flussi di cassa e la durata media dei contratti di *leasing* per determinare l'orizzonte temporale relativo al periodo dell'operazione.

La stima del corretto tasso d'interesse da utilizzare nel calcolo deriva dalle informazioni fornite dalla nota integrativa, con riferimento agli impegni futuri riguardanti operazioni di

²¹ Imhoff, E. A. Jr., R. C. Lipe and D. W. Wright. Operating leases: Impact of constructive capitalization. *Accounting Horizons* (March): 51-63., 1991.

leasing finanziario. Il tasso dovrebbe essere calcolato come quoziente tra gli interessi passivi che le società dovranno pagare entro un anno e il valore attuale dei pagamenti minimi futuri dovuti per il *leasing* finanziario. La stima del denominatore non ha comportato particolari complicità in seguito alle informazioni estrapolate dalle singole società. Ciò che ha destato forti criticità è stato il calcolo del numeratore, inteso come differenza tra i pagamenti minimi futuri entro un anno e i pagamenti minimi futuri a breve sempre per *leasing* finanziari, causa la mancanza d'informativa a riguardo. A tal fine si è deciso, di utilizzare come tasso di sconto, il tasso annuo effettivo globale previsto dal decreto del Ministro del Tesoro dell' 8.7.1992.

La formula per il calcolo del tasso è la seguente:

$$\sum_{K=1}^m \frac{Ak}{(1+i)^{tk}} = \sum_{k'=1}^{m'} \frac{A'k'}{(1+i)^{tk'}}$$

dove:

i è il TEG annuo, che può essere calcolato quando gli altri termini dell'equazione sono noti nel contratto o altrimenti;

K è il numero d'ordine di un "prestito";

K' è il numero d'ordine di una "rata di rimborso";

A_k è l'importo del "prestito" numero K ;

$A'k'$ è l'importo della "rata di rimborso" numero

K' ;

m è il numero d'ordine dell'ultimo "prestito";

m' è il numero d'ordine dell'ultima "rata di rimborso";

tk è l'intervallo espresso in anni e frazioni di anno tra la data del "prestito" n.1 e le date degli ulteriori "prestiti" da 2 a m ;

tk' è l'intervallo espresso in anni e frazioni di annitra la data del "prestito" n.1 e le date delle "rate di rimborso" da 1 a m' .

Con riferimento alle operazioni di *leasing* la classe di importo va individuata facendo riferimento all'importo del finanziamento al lordo del cd. "maxicanone" e/o di eventuali anticipi e al netto delle imposte.

Il calcolo del tasso tiene conto delle commissioni, remunerazioni a qualsiasi titolo ed delle spese, escluse quelle per imposte e tasse, collegate all'erogazione del credito e sostenute dal cliente, di cui il soggetto finanziatore è a conoscenza, anche tenuto conto della normativa in materia di trasparenza.

In particolare, sono inclusi:

- 1) le spese d'istruttoria e di revisione del finanziamento (per il *factoring* le spese di "istruttoria cedente");
- 2) le spese di chiusura della pratica (per il *leasing* le spese forfettarie di "fine locazione contrattuale"), le spese di chiusura o di liquidazione degli interessi, se connesse con l'operazione di finanziamento, addebitate con cadenza periodica;
- 3) le spese di riscossione dei rimborsi e d'incasso delle rate e degli effetti anche se sostenute per il tramite di un corrispondente che cura la riscossione, le spese per il servizio di trattenuta dello stipendio o della pensione;
- 4) il costo dell'attività di mediazione svolta da un terzo e sostenuto dal cliente, in via diretta o tramite l'intermediario; nell'ambito del rapporto con il mediatore, gli intermediari provvedono ad acquisire le necessarie informazioni riguardo ai compensi corrisposti dal cliente;
- 5) le spese per assicurazioni o garanzie intese ad assicurare il rimborso totale o parziale del credito ovvero a tutelare altrimenti i diritti del creditore (ad es. polizze per furto e incendio sui beni concessi in *leasing* o in ipoteca), se la conclusione del contratto avente ad oggetto il servizio assicurativo è contestuale alla concessione del finanziamento ovvero obbligatoria per ottenere il credito o per ottenerlo alle condizioni contrattuali offerte, indipendentemente dal fatto che la polizza venga stipulata per il tramite del finanziatore o direttamente dal cliente;
- 6) le spese per servizi accessori, anche se forniti da soggetti terzi, connessi con il contratto di credito (ad es. spese custodia pegno, perizie, spese postali);
- 7) gli oneri per la messa a disposizione dei fondi, le penali e gli oneri applicati nel caso di passaggio a debito di conti non affidati o negli sconfinamenti sui conti correnti affidati rispetto al fido accordato e la commissione di massimo scoperto laddove applicabile secondo le disposizioni di legge vigenti;
- 8) ogni altra spesa ed onere contrattualmente previsti, connessi con l'operazione di finanziamento.

Sono esclusi:

- a) le imposte e tasse;

- b) le spese notarili (ad es. onorario, visure catastali, iscrizione nei pubblici registri, spese relative al trasferimento della proprietà del bene oggetto di *leasing*);
- c) i costi di gestione del conto sul quale vengono registrate le operazioni di pagamento e di prelievo, i costi relativi all'utilizzazione di un mezzo di pagamento che permetta di effettuare pagamenti e prelievi e gli altri costi relativi alle operazioni di pagamento, a meno che il conto non sia a servizio esclusivo del finanziamento;
- d) gli interessi di mora e gli oneri assimilabili contrattualmente previsti per il caso di inadempimento di un obbligo;
- e) con riferimento al *factoring* e al *leasing*, i compensi per prestazioni di servizi accessori di tipo amministrativo non direttamente connessi con l'operazione di finanziamento.

Le penali a carico del cliente previste in caso di estinzione anticipata del rapporto, laddove consentite, sono da ritenersi meramente eventuali, e quindi non vanno aggiunte alle spese di chiusura della pratica.

Per quanto riguarda il *leasing*, rientrano in questa categoria di rilevazione i finanziamenti realizzati con contratti di locazione di beni materiali (mobili e immobili) o immateriali (ad es. software), acquisiti o fatti costruire dal locatore su scelta e indicazione del conduttore che ne assume tutti i rischi e con facoltà di quest'ultimo di divenire proprietario dei beni locati al termine della locazione, dietro versamento di un prezzo prestabilito ed è richiesta separata evidenza per il *leasing* immobiliare, aero-navale e su autoveicoli e strumentale.

Dalle elaborazioni personali sui dati del 2015, si evince un TAEG medio del 6,2%, che per approssimazione di calcolo è stato considerato pari al 6%.

Per ciò che concerne la durata del contratto di *leasing*, essa non rappresenta un problema in caso esso abbia una datura pari o inferiore a cinque esercizi. In caso di durata superiore diviene obbligatorio andare a stimare la vita residua oltre il quinto anno poichè lo IAS 17 non prevede un obbligo informativo per quanto riguarda la durata del contratto. Il modello della *constructive capitalization* utilizzato nell'analisi, suggerisce una metodologia di stima per determinare la vita oltre il quinto anno: la durata ulteriore sarà stimata come rapporto fra l'importo dei pagamenti minimi futuri oltre il quinto anno e quelli presunti relativi proprio al quinto anno. Il risultato dovrà essere poi arrotondato all'intero successivo. Non potendo completare il calcolo per la mancanza d'informazioni, il problema è stato risolto utilizzando la metodologia di Bryan, Lilien and Martin (2010), assumendo una durata totale pari a 10 annualità²².

²² Si veda Benjamin Y. Tai. , *Constructive Capitalization of Operating Leases in the Hong Kong Fast-Food Industry*, *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, Vol. 3, No. 1: 128- 142, 2013

Una volta individuato il tasso di sconto da applicare e la durata dei flussi di cassa, si è proceduto al calcolo dei fattori di attualizzazione. Essi sono stati poi moltiplicati ai singoli valori dei flussi di cassa per individuare il valore del debito derivanti da contratti di leasing operativo.

Definito il valore dell'*estimated unrecorded debt*, per calcolare il valore del corrispondente *estimated unrecorded asset* è stata utilizzata la relazione prevista dal modello in cui:

$$\frac{PV_A}{PV_L} = \frac{RL}{TL} \times \frac{PVA_{F_{TL}}}{PVA_{F_{RL}}} = \frac{RL}{TL} \times \frac{(1 - (1 + i)^{-TL})}{(1 - (1 + i)^{-RL})}$$

In cui:

PV_A = *present value* delle attività di *leasing* non rilevate in bilancio

PV_L = *present value* delle passività di *leasing* non rilevate in bilancio

RL = vita residua

TL = durata totale del *leasing*

$PVA_{F_{TL}}$ = fattore di attualizzazione di una rendita unitaria al tasso $i\%$ per durata pari al totale del *leasing*

$PVA_{F_{RL}}$ = fattore di attualizzazione di una rendita unitaria al tasso $i\%$ per durata pari alla vita residua del *leasing*

In primo luogo, è stato assunto per tutti gli *assets* di riferimento il medesimo metodo di ammortamento, eseguito costantemente. In secondo luogo, sia le attività che le passività non registrate sono uguali al 100% del valore attuale dei pagamenti minimi futuri di *leasing* all'inizio e uguali a zero dopo l'ultimo pagamento di ciascun contratto. Assumendo un periodo totale di leasing di 6,8,10 e 12 anni e un tasso marginale di sconto del 4, 6 e 8%, la tabella mostra il valore percentuale dell'*asset* rispetto al debito in corrispondenza di una differente durata residua del contratto di *leasing*.

Tabella 2: Analisi della relazione attività e passività nel contratto di *leasing*

Total Lease Life (years)	Marginal Interest Rate (%)	% of Original Lease Life Expired							Point of maximum difference between Asset and Liability (%)
		20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	
6	0,04	97	95	92	90	88	86	83	53
8	0,04	96	93	90	88	85	82	80	53
10	0,04	95	91	88	84	81	78	75	54
12	0,04	94	90	86	82	78	73	71	54
6	0,06	96	93	90	87	85	82	79	53
8	0,06	95	91	88	84	81	78	75	54
10	0,06	93	89	85	81	77	73	69	55
12	0,06	92	87	83	79	74	70	66	55
6	0,08	95	92	88	85	82	77	76	54
8	0,08	94	89	86	82	78	72	71	54
10	0,08	92	87	82	77	73	67	64	55
12	0,08	91	85	80	75	70	63	61	57

Fonte: Imhoff et al. (1991)

Seguendo la procedura di Imhoff et al. (1991), con una durata di *leasing* pari a 10 anni e una vita residua del 60% (85%) e con una durata di *leasing* pari a 12 anni e una vita residua del 50% (79%), si giunge ad un valore medio dell'*asset* pari all'82%. In virtù di tale stima, la differenza tra valore delle attività e valore delle passività rappresenta spese addizionali, imputate in parte alle conseguenze fiscali e dall'altra alla riduzione del patrimonio netto. Ci si aspetta un cambiamento rilevante soprattutto in quei settori che fanno largo uso dello strumento. Dopo aver calcolato i valori dei relativi *estimated unrecorded debts e estimated unrecorded assets*, si è proceduto alla rielaborazione degli indici di bilancio, in considerazione di tali grandezze. La tabella nella pagina successiva mostra graficamente la differenza dei rapporti pre e post il processo di capitalizzazione.

Tabella 3: Indici di bilancio prima e dopo la capitalizzazione del leasing operativo

Profitability Ratio	<i>Before Capitalization</i>	<i>After Capitalization</i>
Return on Assets (ROA)	$\frac{\text{Net Income After Taxes}}{\text{Average Total Assets}}$	$\frac{\text{Net Income After Taxes}}{\text{Average Total Assets} + \text{PVA}}$
Return on Equity (ROE)	$\frac{\text{Net Income After Taxes} - \text{Non controlling interests}}{\text{Average Common Equity}}$	$\frac{\text{Net Income After Taxes} - \text{Non controlling interests}}{\text{Average Common Equity} + \text{change in Equity}}$
EBITDA / Total Equity	$\frac{\text{EBITDA}}{\text{Average Total Equity}}$	$\frac{\text{EBITDA}}{\text{Average Total Equity} + \text{change in Equity}}$
EBITDA/Total Assets	$\frac{\text{EBITDA}}{\text{Average Total Assets}}$	$\frac{\text{EBITDA}}{\text{Average Total Asset} + \text{PVA}}$
Leverage Ratio	<i>Before Capitalization</i>	<i>After Capitalization</i>
Leverage (A/E)	$\frac{\text{Total Assets}}{\text{Total Equity}}$	$\frac{\text{Total Assets} + \text{PVA}}{\text{Total Equity} + \text{Change in Equity}}$
Debt/Equity	$\frac{\text{Total Debt}}{\text{Total Equity}}$	$\frac{\text{Total Debt} + \text{PVOL}}{\text{Total Equity} + \text{Change in equity}}$

3.5.1 Le statistiche descrittive sugli indici pre capitalizzazione

Nelle tabelle seguenti si riportano le principali statistiche descrittive degli indici di bilancio investigati. In particolare, si evidenziano il valore minimo, massimo, la media e la deviazione standard delle aziende appartenenti al campione, distinguendoli dapprima in base alla tipologia di *ratio* e poi in relazione a due variabili chiave quali indice di borsa e settore di riferimento.

Tabella 4: Statistiche descrittive dei *profitability indicators*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	40	.80825	5.872398	-16.7	12.04
ROE	40	2.756154	19.73921	-74.32	53.33
EBITDATA	40	9.337	6.122326	-1.65	22.64
EBITDATE	40	31.7301	23.91109	-5.14	105.63

La redditività media netta del campione si attesta intorno al 2,75%, con valori di EBITDA/TA e EBITDA/TA pari a 9,3 e 31,7%.

Tabella 5: Statistiche descrittive dei *leverage key indicators*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
AE	40	3.62515	2.271153	1.33	13.68
DE	40	1.094299	.9506425	.01	5.33

Il secondo elemento da prendere analizzare è dato dal rapporto D/E dove già in partenza tale indicatore è espressione di una situazione finanziaria media non ottimale, presentando un valore medio dell'1,09.

Le tabelle che seguono mostrano le statistiche descrittive in relazione all'indice di borsa e settore di appartenenza.

Tabella 6: Statistiche descrittive relative i ratio delle società del campione che appartengono all'indice Italy – Ftse Mib

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	13	3.050769	4.718532	-4.93	12.04
ROE	13	8.549231	14.0069	-21.18	30.34
EBITDATA	13	11.34846	5.769916	3	22.64
EBITDATE	13	40.19154	18.00886	13.35	72.95
AE	13	3.786769	1.547254	1.78	6.53
DE	13	1.152383	.5395284	.35	1.87

Tabella 7: Statistiche descrittive relative i ratio delle società del campione che appartengono all'indice *Italy - Mid Cap*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	11	.9272727	5.771185	-9.38	7.81
ROE	11	.7790909	30.77095	-74.32	53.33
EBITDATA	11	8.748182	5.593698	-.43	16.94
EBITDATE	11	28.33364	29.19929	-2.06	105.63
AE	11	4.19	3.626014	1.41	13.68
DE	11	1.116364	1.579869	.01	5.33

Tabella 8: Statistiche descrittive relative i ratio delle società del campione che appartengono all'indice *Italy - Small Cap*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	15	-1.028667	6.655147	-16.7	6.35
ROE	15	-.1253968	13.81953	-39.46	15.14
EBITDATA	15	8.026	6.903632	-1.65	20.93
EBITDATE	15	27.05161	24.62292	-5.14	94.2
AE	15	3.064533	1.520971	1.33	6.56
DE	15	.9553984	.6138181	.11	2.64

Tabella 9: Statistiche descrittive relative i ratio delle società campione in relazione al settore – *Industrial*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	13	1.912308	4.270519	-6.09	7.72
ROE	13	8.357692	17.85142	-18.98	53.33
EBITDATA	13	8.033077	6.209488	-1.65	20.93
EBITDATE	13	32.13154	28.53418	-5.14	105.63
AE	13	3.975385	1.776488	2.16	7.39
DE	13	1.041538	.5686511	.01	2.09

Tabella 10: Statistiche descrittive relative i ratios delle società campione in relazione al settore – *Consumer Services*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	3	-1.043333	7.222966	-9.38	3.34
ROE	3	-18.61667	48.35772	-74.32	12.6
EBITDATA	3	12.49	10.28503	.96	20.72
EBITDATE	3	40.76333	32.71209	7.55	72.95
AE	3	6.7	6.140578	2.13	13.68
DE	3	2.406667	2.589678	.4	5.33

Tabella 11: Statistiche descrittive relative i ratio delle società campione in relazione al settore – *Consumer Goods*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	17	.7705882	7.423325	-16.7	12.04
ROE	17	3.671709	15.26585	-39.46	30.34
EBITDATA	17	11.39353	5.328324	3.18	22.64
EBITDATE	17	35.06554	21.28515	8.32	94.2
AE	17	3.065647	1.55106	1.41	6.56
DE	17	.9683501	.7293527	.1	2.64

Tabella 12: Statistiche descrittive relative i ratio delle società campione in relazione al settore – *Technology*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	2	- .51	5.359869	-4.3	3.28
ROE	2	2.325	11.77333	-6	10.65
EBITDATA	2	2.43	4.36992	- .66	5.52
EBITDATE	2	8.41	13.18047	- .91	17.73
AE	2	2.31	1.315219	1.38	3.24
DE	2	.215	.1484924	.11	.32

Tabella 13: Statistiche descrittive relative i ratio delle società campione in relazione al settore – *Utilities*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	2	3.515	2.057681	2.06	4.97
ROE	2	11.83	7.000357	6.88	16.78
EBITDATA	2	9.745	2.298097	8.12	11.37
EBITDATE	2	40.01	2.31931	38.37	41.65
AE	2	3.98	.9899495	3.28	4.68
DE	2	1.725	.1343503	1.63	1.82

Tabella 14: Statistiche descrittive relative i ratio delle società campione in relazione al settore – *Oil & Gas*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	2	-4.79	.1979899	-4.93	-4.65
ROE	2	-17.06	5.82656	-21.18	-12.94
EBITDATA	2	5.555	3.613316	3	8.11
EBITDATE	2	16.555	4.532554	13.35	19.76
AE	2	3.6	1.555635	2.5	4.7
DE	2	1.185	.9687363	.5	1.87

3.5.2 Le statistiche descrittive sugli indici post capitalizzazione

Nelle tabelle seguenti si riportano le principali statistiche descrittive degli indici di bilancio post capitalizzazione, il cui valore tiene conto dell'impatto del *leasing* operativo sulle grandezze alla base del calcolo.

Tabella 15: Statistiche descrittive dei *profitability indicators*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	40	.7560155	5.519374	-15.2207	11.15777
ROE	40	2.720316	21.61652	-88.78808	53.52031
EBITDATA	40	8.774852	5.761597	-1.635849	20.93581
EBITDATE	40	33.96731	28.86569	-5.10714	139.789

La redditività media netta del campione si attesta intorno al 2,72%, con valori di EBITDA/TA e EBITDA/TA pari a 8,77 e 33,96%.

Tabella 16: Statistiche descrittive dei *leverage key indicators*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
AE	40	4.178343	3.6293	1.33578	22.25028
DE	40	1.519744	2.085972	.0215397	11.0108

Il secondo elemento, che risalta è un netto peggioramento dal rapporto D/E il quale assume ora un valore pari d 1,5. Le tabelle che seguono mostrano le statistiche descrittive in relazione all'indice di borsa e settore di appartenenza.

Tabella 17: Statistiche descrittive relative i ratio delle società del campione che appartengono all'indice *Italy – Ftse Mib*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	13	2.816117	4.486041	-4.875242	11.15777
ROE	13	9.551242	14.85672	-21.52548	31.31382
EBITDATA	13	10.52475	5.101287	2.92655	20.93581
EBITDATE	13	45.71371	32.15957	13.56693	139.789
AE	13	4.584186	2.864577	2.024069	12.60114
DE	13	1.82377	2.145544	.5300792	8.752845

Tabella 18: Statistiche descrittive relative i ratio delle società del campione che appartengono all'indice *Italy - Mid Cap*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	11	1.115049	5.419011	-8.243531	7.703903
ROE	11	-.6255819	34.48266	-88.78808	53.52031
EBITDATA	11	8.380966	5.43884	-.4260659	16.7157
EBITDATE	11	28.86618	29.21377	-2.071569	106.0149
AE	11	5.082171	5.962858	1.437324	22.25028
DE	11	1.735555	3.167353	.0215397	11.0108

Tabella 19: Statistiche descrittive relative i ratio delle società del campione che appartengono all'indice *Italy - Small Cap*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	15	-1.10593	6.190333	-15.2207	4.929954
ROE	15	-.0903856	13.98846	-39.65826	16.64627
EBITDATA	15	7.527714	6.663478	-1.635849	20.67821
EBITDATE	15	27.81618	25.19128	-5.10714	96.78218
AE	15	3.184308	1.549914	1.33578	6.908654
DE	15	1.044282	.7738727	.0215397	2.929094

Tabella 20: Statistiche descrittive relative i ratio delle società campione in relazione al settore – *Industrial*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	13	1.785537	4.141519	-6.068473	7.703903
ROE	13	8.514721	17.96293	-18.97879	53.52031
EBITDATA	13	7.76145	6.027729	-1.635849	20.24988
EBITDATE	13	32.52939	28.62011	-5.10714	106.0149
AE	13	4.094581	1.740412	2.195314	7.420147
DE	13	1.155292	.6497208	.0215397	2.182804

Tabella 21: Statistiche descrittive relative i *ratios* delle società campione in relazione al settore – *Consumer Services*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	3	-1.113949	6.191168	-8.243531	2.906205
ROE	3	-19.58091	60.62934	-88.78808	24.17106
EBITDATA	3	10.31897	9.945664	.8462349	20.67821
EBITDATE	3	63.52939	68.04783	9.002591	139.789
AE	3	12.32925	10.05973	2.136338	22.25028
DE	3	6.722795	5.586852	.4047437	11.0108

Tabella 22: Statistiche descrittive relative i ratio delle società campione in relazione al settore – *Consumer Goods*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	17	.7493719	6.945229	-15.2207	11.15777
ROE	17	3.622199	15.54262	-39.65826	31.31382
EBITDATA	17	10.6894	4.966546	2.81583	20.93581
EBITDATE	17	35.96692	21.74458	8.327622	96.78218
AE	17	3.23327	1.568779	1.437324	6.908654
DE	17	1.094777	.8027679	.0215397	2.929094

Tabella 23: Statistiche descrittive relative i ratio delle società campione in relazione al settore – *Technology*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	2	- .5166878	5.191948	-4.18795	3.154574
ROE	2	2.360091	11.84368	-6.014652	10.73484
EBITDATA	2	2.309835	4.168803	-.6379542	5.257624
EBITDATE	2	8.487374	13.29875	-.9162607	17.89101
AE	2	2.423613	1.414893	1.423132	3.424094
DE	2	.299861	.206706	.1536978	.4460242

Tabella 24: Statistiche descrittive relative i ratio delle società campione in relazione al settore – *Utilities*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	2	3.507045	2.071769	2.042083	4.972007
ROE	2	11.84812	6.977081	6.91458	16.78166
EBITDATA	2	9.713327	2.342538	8.056902	11.36975
EBITDATE	2	40.13301	2.48548	38.37551	41.89051
AE	2	4.162867	1.246595	3.281391	5.044344
DE	2	1.754185	.0932245	1.688266	1.820105

Tabella 25: Statistiche descrittive relative i ratio delle società campione in relazione al settore – *Oil & Gas*

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
ROA	2	-4.710306	.2332547	-4.875242	-4.54537
ROE	2	-17.25851	6.034405	-21.52548	-12.99154
EBITDATA	2	5.474216	3.602944	2.92655	8.021883
EBITDATE	2	16.7022	4.433946	13.56693	19.83747
AE	2	3.721048	1.667109	2.542224	4.899872
DE	2	1.291065	1.076197	.5300792	2.052051

3.6 I risultati ottenuti

Il metodo comparativo ci permette di valutare gli effetti delle variazioni sugli indici derivanti dal processo di capitalizzazione. L'analisi dei risultati dello studio di ricerca conferma in parte le ipotesi formulate riguardo gli effetti sui principali indicatori di bilancio. In particolare, si osserva come il principale indice finanziario indagato *D/E ratio*, a livello generale, risulta l'indice maggiormente affetto dal cambiamento, con un incremento medio totale pari al 38,89% passando da un valore di 1,09 a 1,51. Anche l'indice *A/E* subisce un incremento, seppur meno rilevante pari al 14,40% passando da 3,65 a 4,17 (Tabella 2).

Gli indici reddituali *RoA*, *RoE*, *EBITDA/ Total Assets* subiscono una riduzione media totale rispettivamente del 7,20%, 1,30% e 6,02% (Tabella 1), mentre una variazione positiva si osserva riguardo l' *EBITDA /Total Equity* per 7,05%.

Tabella 26: Analisi scostamenti dei *profitability indicators*

Variable	Obs	Before	After	%Change
ROA mean	40	0,8082	0,75	-7,20%
ROE mean	40	2,7561	2,7203	-1,30%
EBITDA Total Assets mean	40	9,337	8,7748	-6,02%
EBITDA Totat Equity mean	40	31,7301	33,9673	7,05%

Tabella 27: Analisi scostamenti dei *leverage key indicators*

Variable	Obs	Before	After	%Change
AE mean	40	3,6525	4,1783	14,40%
DE mean	40	1,0942	1,5197	38,89%

I risultati ottenuti sono in linea con i precedenti studi condotti. Il minimo divario esistente sugli indici reddituali è spiegato dalle ipotesi formulate riguardo il tasso di sconto e la vita utile residua del contratto di *leasing*.

Al fine di evidenziare con maggior dettaglio l'impatto sugli indici sono stati esaminati gli scostamenti medi in relazione all'indice borsistico e settore merceologico di appartenenza. Per quanto riguarda la prima classificazione, anche in questo caso variazioni rilevanti si

osservano in relazione al ratio D/E per le società appartenenti al FTSE MIB (+58,27%) e al MID CAP (+55,47%), con un minor impatto invece per quelle rientranti nello SMALL CAP (+9,31%)

Tabella 28: Analisi degli scostamenti in base all'indice borsistico di appartenenza

FTSE MIB				
Profitability indicators	Obs	Before	After	%Change
ROA mean	13	3,0507	2,8161	-7,69%
ROE mean	13	8,5492	9,5512	11,72%
EBITDA Total Assets mean	13	11,3484	10,5247	-7,26%
EBITDA Totat Equity mean	13	40,1915	45,7137	13,74%
Leverage key indicator				
AE mean	13	3,7867	4,5841	21,06%
DE mean	13	1,1523	1,8237	58,27%
MID CAP				
Profitability indicators	Obs	Before	After	%Change
ROA mean	11	0,9272	1,115	20,25%
ROE mean	11	0,779	-0,6255	-180,30%
EBITDA Total Assets mean	11	8,7481	8,3809	-4,20%
EBITDA Totat Equity mean	11	28,33	28,8661	1,89%
Leverage key indicator				
AE mean	11	4,19	5,0821	21,29%
DE mean	11	1,1163	1,7355	55,47%
SMALL CAP				
Profitability indicators	Obs	Before	After	%Change
ROA mean	15	-1,0286	-1,1059	7,52%
ROE mean	15	-0,1253	-0,09038	-27,87%
EBITDA Total Assets mean	15	8,026	7,5277	-6,21%
EBITDA Totat Equity mean	15	27,0516	27,8161	2,83%
Leverage key indicator				
AE mean	15	3,0645	3,1843	3,91%
DE mean	15	0,9553	1,0442	9,31%

Per quanto riguarda la prima classificazione, anche in questo caso variazioni rilevanti si osservano in relazione al ratio D/E per le società appartenenti al e al CONSUMER

SERVICES (+179,34%), TECHNOLOGY (39,44%), con un minor impatto invece per quelle rientranti nello CONSUMER GOODS (13,05%) e INDUSTRIAL (+10,92%).

Tabella 29: Analisi degli scostamenti in base al settore industriale

INDUSTRIAL				
Profitability ratio	Obs	Before	After	%Change
ROA mean	13	1,9123	1,7855	-6,63%
ROE mean	13	8,3576	8,5147	1,88%
EBITDA Total Assets mean	13	8,033	7,7614	-3,38%
EBITDA Totat Equity mean	13	32,1315	32,5293	1,24%
Leverage key indicator				
AE mean	13	3,9753	4,0945	3,00%
DE mean	13	1,0415	1,1552	10,92%
CONSUMER SERVICES				
Profitability ratio	Obs	Before	After	%Change
ROA mean	3	-1,0433	-1,1139	6,77%
ROE mean	3	-18,6166	-19,5809	5,18%
EBITDA Total Assets mean	3	12,49	10,3189	-17,38%
EBITDA Totat Equity mean	3	40,7633	63,5293	55,85%
Leverage key indicator				
AE mean	3	6,7	12,3292	84,02%
DE mean	3	2,4066	6,7227	179,34%
CONSUMER GOODS				
Profitability ratio	Obs	Before	After	%Change
ROA mean	17	0,7705	0,7493	-2,75%
ROE mean	17	3,6717	3,6221	-1,35%
EBITDA Total Assets mean	17	11,3935	10,6894	-6,18%
EBITDA Totat Equity mean	17	35,0655	35,9669	2,57%
Leverage key indicator				
AE mean	17	3,0656	3,2332	5,47%
DE mean	17	0,9683	1,0947	13,05%

TECHNOLOGY				
Profitability ratio	Obs	Before	After	%Change
ROA mean	2	-0,51	-0,5166	1,29%
ROE mean	2	2,325	2,36	1,51%
EBITDA Total Assets mean	2	2,43	2,3098	-4,95%
EBITDA Totat Equity mean	2	8,41	8,4873	0,92%
Leverage key indicator				
A/E mean	2	2,31	2,4236	4,92%
D/E mean	2	0,215	0,2998	39,44%
UTILITIES				

Profitability ratio	Obs	Before	After	%Change
ROA mean	2	3,515	3,507	-0,23%
ROE mean	2	11,83	11,8481	0,15%
EBITDA Total Assets mean	2	9,745	9,7133	-0,33%
EBITDA Totat Equity mean	2	40,01	40,13301	0,31%
Leverage key indicator				
A/E mean	2	3,98	4,1628	4,59%
D/E mean	2	1,725	1,7541	1,69%
OIL & GAS				
Profitability ratio	Obs	Before	After	%Change
ROA mean	2	-4,79	-4,7103	-1,66%
ROE mean	2	-17,06	-17,2585	1,16%
EBITDA Total Assets mean	2	5,555	5,4742	-1,45%
EBITDA Totat Equity mean	2	16,555	16,7022	0,89%
Leverage key indicator				
A/E mean	2	3,6	3,721	3,36%
D/E mean	2	1,185	1,291	8,95%

3.7 Il finanziamento a medio e lungo termine in Italia: sviluppi futuri

Il nuovo *standard* IFRS 16 non collocherà le operazioni di *leasing* fuori dal mercato. La profonda revisione dei criteri di contabilizzazione dell'operazione tende al miglioramento dell'efficacia informativa, con l'obiettivo di garantire la massima trasparenza della situazione finanziaria dell'impresa. Scopo principale è quindi stimolare il mercato dei capitali, troppo ancorato a canali di finanziamento tradizionali.

L'Italia, infatti, è costituita da un tessuto industriale troppo sbilanciato verso la piccola e media dimensione, in cui la dipendenza dal credito bancario è più evidente, non essendo presenti vere alternative. Infatti, a differenza degli altri paesi europei, il mercato finanziario non ha potuto controbilanciare gli effetti del *credit crunch*, emerso a seguito della crisi che ha modificato significativamente la struttura finanziaria delle imprese. C'è stata un'accentuazione dei vari elementi di debolezza e si è creato un solco sempre più ampio fra imprese più robuste, per le quali il credito abbonda, e imprese più fragili, che stentano ormai a ottenere credito addizionale.

Il ridotto flusso di finanziamento all'economia riflette sia il calo della domanda di prestiti connesso con la recessione, sia una restrizione dell'offerta. Colpendo le imprese, le tensioni finanziarie hanno prodotto ripercussioni negative su investimenti e crescita.

In media, le imprese italiane non finanziarie sono controllate da famiglie, sono poco capitalizzate, hanno una pluralità di affidamenti bancari, fanno scarso ricorso a canali alternativi al finanziamento bancario e la ridotta dimensione ne rende meno probabile la quotazione sul mercato, che obbliga naturalmente a maggiore trasparenza, costi elevati e un'apertura della *governance*.

Nonostante i numerosi provvedimenti governativi per offrire alle imprese strumenti alternativi al credito bancario tradizionale per raccogliere capitale e rilanciare crescita e competitività (rimozione di ostacoli amministrativi, agevolazioni fiscali,...), la leva finanziaria rappresentata dal rapporto *Debts to Equity* risulta ancora elevata attestandosi su un valore medio del 45,3%, se confrontato con la situazione estera.

In tale momento storico, è fondamentale per le imprese adeguarsi alle nuove disposizioni in materia e dotarsi delle corrette risorse per non incombere in problematiche che potrebbero minacciare seriamente la propria sostenibilità finanziaria nel tempo. I redattori del bilancio dovranno pertanto ripensare ai comportamenti opportunistici e orientarsi verso soluzioni inerenti la sostanza dell'operazione.

CONCLUSIONI

La disciplina contabile in vigore, rappresentata dallo *Statement 13* e *International Accounting Standard 17*, non ha mai goduto fin dalla sua emanazione, di un ampio consenso da parte di dottrina e prassi. Infatti, entrambi i principi contabili sono stati soggetti, nel corso del tempo, a numerose critiche tese a evidenziare l'inadeguatezza del modello sviluppato a rappresentare correttamente i diversi elementi e l'effettiva natura dell'operazione di *leasing*.

Il dibattito in letteratura, sulla corretta modalità di contabilizzazione dell'operazione, risalta le carenze di un metodo che, favorendo comportamenti opportunistici da parte del redattore del bilancio ha indebolito la credibilità del sistema di reportistica aziendale.

In tale ottica, lo studio del lungo e complesso progetto di convergenza da parte di IASB e FASB, terminato dopo dieci anni di attività, ha evidenziato l'opportunità per affrontare e risolvere le debolezze dell'ordinamento, con l'obiettivo di limitare la consapevole discrezionalità del redattore del bilancio e massimizzare la rilevanza delle informazioni. Tuttavia, continuano a prevalere sostanziali differenze tra le pratiche contabili dei differenti paesi, causa la contrapposizione di due sistemi in cui la forma legale delle transazioni differisce dal loro significato economico e la presenza di una forte attività di *lobbying* del settore che esercita una notevole influenza sulle istituzioni di riferimento.

L'emanazione del nuovo standard IFRS 16 rafforza il processo d'integrazione dispositiva orientata al miglioramento della qualità informativa del bilancio, attraverso un sistema volto alla reale rappresentazione dello strumento. Inoltre, la recente pubblicazione del documento "*Lease one year on – putting IFRS 16 into practice*" da parte dello IASB, dimostra l'importanza del tema oggetto di studio e evidenzia le principali problematiche e requisiti necessari del processo di implementazione.

La corretta applicazione, da parte dei redattori del bilancio, delle norme contenute nel principio contabile internazionale è presupposto essenziale per l'efficiente funzionamento del mercato dei capitali, per la tutela degli investitori e per la possibilità per le imprese di accedere, senza svantaggi competitivi, alle risorse finanziarie disponibili nei mercati internazionali.

Aspetti di rilievo come la riduzione dei tassi d'interesse, la volatilità e persistente contrazione del prezzo di numerose materie prime e gli interventi volti a limitare la libera circolazione dei capitali adottati da numerosi Paesi in via di sviluppo per fronteggiare le

avverse condizioni macroeconomiche, risaltano l'importanza dell'affidabilità e trasparenza della rendicontazione finanziaria.

Questo significa che una corretta comunicazione economica finanziaria, rappresenta un fattore critico di successo, perché assume un ruolo fondamentale nel migliorare l'efficienza del mercato, nel soddisfare le crescenti esigenze informative della comunità finanziaria e instaurare un rapporto continuativo e qualificato con gli investitori, rafforzando la propria credibilità strategica e operativa.

L'efficacia dell'informativa societaria assume particolare rilevanza per le società quotate, dove la convergenza d'interessi forti e differenziati e un'asimmetria informativa creano la necessità di regolamentare il rapporto tra imprese e mercati al fine di tutelare tutti gli *stakeholders*. È fondamentale far percepire all'esterno la creazione di valore conseguita dalle imprese (valore intrinseco) affinché esso sia opportunamente riflesso nelle quotazioni di mercato e nei prezzi.

Nell'attuale momento di transizione, diventa fondamentale per i redattori di bilancio valutare l'impatto del profondo processo di cambiamento, per garantire continuità e solidità alla gestione aziendale. Infatti, la sopravvivenza di molte aziende potrebbe essere intaccata dall'emersione della reale situazione finanziaria.

Il presente elaborato ha focalizzato l'attenzione sui potenziali effetti che l'applicazione delle nuove disposizioni dettate dall'IFRS 16 genera sul sistema di *reporting* e sul processo di valutazione della performance aziendale.

L'analisi degli impatti è stata condotta in relazione agli aspetti patrimoniali, economici e finanziari della gestione. Riguardo il primo aspetto, si osserva come la patrimonializzazione dei valori corrispondenti ai cosiddetti *off balance sheet leases*, nel primo anno d'implementazione, comporta un incremento delle attività e passività in bilancio. Infatti, l'iscrizione del diritto d'uso del bene e dei debiti residui del contratto, provoca una crescita delle rispettive consistenze. Ciò si riflette su importanti indicatori di leva finanziaria, tra cui il rapporto d'indebitamento, il cui incremento modifica la percezione degli investitori sulla solvibilità aziendale. Il trattamento contabile previsto per le valutazioni successive in riferimento all'*assets* e *liability*, determina una diversa valorizzazione del patrimonio netto, in conseguenza dalla diversa allocazione temporale degli oneri legati all'utilizzo del fattore produttivo a disposizione dell'azienda. Relativamente il secondo aspetto, si osservano variazioni sia qualitative sia quantitative. Infatti, il costo della disponibilità del fattore produttivo non corrisponde al canone imputato in bilancio secondo il principio di competenza economica, ma è sostituito dalla

combinazione tra la ripartizione dell'utilità nel corso del tempo del diritto d'uso capitalizzato e dell'onere finanziario derivante dal contratto. Questo comporta variazioni sui principali indici di redditività. Ad esempio, grandezze come il margine operativo lordo (*Ebitda*) e il risultato operativo (*Ebit*) subiranno variazioni in conseguenza della diversa imputazione delle componenti economiche. Il reddito netto, invece, dovrebbe peggiorare nei primi anni d'adozione del principio, in virtù del maggior peso degli interessi finanziari gravanti sul debito, e migliorare nei successivi. Tale effetto può essere mitigato da un'adeguata strategia di *portfolio* attraverso una programmata differenziazione delle scadenze. In relazione al terzo aspetto, si evidenziano effetti importanti in tema di rendiconto finanziario e *debt covenants*. I flussi finanziari subiranno cambiamenti non nel quantum ma nel quid. Infatti, ciò che varierà non è il *cash flow* totale, il quale corrispondendo alle risorse finanziarie trasferite dal locatario al locatore, resta invariato; bensì è la composizione interna del prospetto che subirà delle modifiche. Pertanto, i flussi finanziari derivanti da attività operative subiranno un incremento, in ragione del minor peso della quota del canone di locazione, mentre l'imputazione dell'interesse esplicito provocherà un decremento dei flussi finanziari derivanti da attività di finanziamento. Per quanto riguarda i *covenants*, l'alterazione dei relativi parametri economico finanziari sottostanti tale specifiche clausole contrattuali, potrà comportare il mancato rispetto degli impegni e la necessità di ridefinire le condizioni del contratto di finanziamento, con possibili ripercussioni sui tassi applicati e garanzie richieste.

L'analisi empirica condotta sulle società italiane quotate conferma due aspetti importanti: il primo evidenzia come gli indici più colpiti sono sicuramente quelli finanziari relativi al concetto di *leverage*, come il *Debt to Equity Ratio* e l'*Assets to Equity Ratio*; il secondo, risalta che le variazioni medie di tali indici sono del tutto in linea con quelle degli altri studi analizzati, comportando un peggioramento della struttura finanziaria a medio lungo termine. Tra gli indici reddituali analizzati, quello i cui risultati si sono più allontanati rispetto agli studi presi in considerazione è sicuramente il RoA. Infatti, dalle elaborazioni effettuate, l'impatto della capitalizzazione del *leasing* operativo è in linea con le previsioni del modello utilizzato, contrariamente a quanto invece esposto dagli studi di riferimento. Poco rilevanti, invece, sono le variazioni che colpiscono il RoE. Per quanto riguarda gli altri indici di redditività analizzati, *EBITDA to Total Assets* e *EBITDA to Total Equity*, si osserva una variazione coerente con il modello predisposto.

Attraverso il presente lavoro di ricerca, si suggerisce al redattore di bilancio, nel rispetto dei principi della "*true and fair view*" e "*faithful representation*", di considerare

attentamente gli effetti del cambiamento e anticipare i suoi effetti operativi, attraverso la stima degli impatti e le modifiche al sistema contabile .

La ricerca, nonostante il rigore con cui è stata condotta, non è esente da alcune limitazioni. In particolare, l'attualità del fenomeno e la mancanza d'informazioni rilevanti all'interno dei bilanci esaminati, hanno compromesso la numerosità del campione e, conseguentemente, la bontà del metodo di analisi. Ricerche future, anche attraverso l'ausilio d'interviste e questionari, possono indagare su tale aspetto. Ancora, la scelta di talune variabili potrebbe essere analizzata con delle stime più puntuali. Ad esempio, grandezze quali il tasso di sconto utilizzato e la durata media dei contratti potrebbero essere calcolate in riferimento alle singole società. Un altro limite deriva dal fatto che non si è analizzato un *trend* della performance di medio-lungo termine (es: cinque anni) ma l'analisi si è focalizzata solo sull'esercizio 2015. Un quarto limite è connesso al campionamento per dimensione, che ha incluso esclusivamente le società quotate italiane. In tal modo, non è stato possibile comparare gli effetti su società operanti in Paesi differenti.

Nel futuro si potrebbe, quindi, auspicare a un approfondimento del tema di ricerca con l'intento di giungere a risultati più soddisfacenti. Tale obiettivo lascia presupporre la disponibilità di un campione di dati maggiormente significativo, ad es. serie storiche di dati, nonché una maggiore precisione nella predisposizione del modello, al fine di cogliere le dinamiche evolutive del processo di rendicontazione, estendendo, quindi, l'orizzonte temporale.

Nuove prospettive di ricerca potrebbero riguardare l'ampliamento del campo di applicazione del presente studio, sia coinvolgendo società quotate di altri Paesi sia utilizzando differenti misure che potenzialmente influenzano il contenuto dei report.

Riferimenti bibliografici

Agnoli N., 2005 Il principio della prevalenza della sostanza sulla forma, *Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale*, pag. 595 e ss

A.I.C.P.A. Accounting for Leases, Bulletins, Professional Accounting, Reporting of Leasing

Altman, E. I., Capitalization of leases and the predictability of financial ratios: A comment. *The Accounting Review* (April): 408-412. 1976

Altamuro, J., R. Johnston, S. Pandit and H. Zhang. 2014. Operating leases and credit assessments. *Contemporary Accounting Research* 31(2): 551-580

Alvin G. The Execution of the Nonfinancial Lease – An Accounting Transaction?, *NAA Bulletin*, November 1963

Amaduzzi, L'azienda nel suo sistema e nell'ordine delle sue relazioni, 1963

Amodeo, Elementi di ragioneria, 1989

Avery, H. G.. Some comments on lease accounting. *N.A.A. Bulletin* (August): 90-91, 1961

Baker C.R., *Leasing and the Setting of Accounting Standards: Mapping the Labyrinth*, Journal of Accounting Auditing and Finance, 3/1980, pag. 197 e ss, 3/1980

Barone E., Birt J., Moya S., Lease Accounting: A Review of Recent Literature, *Accounting in Europe*, pag. 35 e ss, 2014

Bauman, M. P. and R. N. Francis.. Issues in lessor accounting: The forgotten half of lease accounting. *Accounting Horizons* (June): 247-266, 2011

Beattie, V., Edwards, k., and Goodacre,. The Impact of Constructive Operating Lease Capitalisation on Key Accounting Ratios. *Accounting and Business Research* , 1998

Beattie V., Goodacre A., Thomson S., *Operating leases and assessment of lease-debt substitutability*, Journal of Banking & Finance 3/2000, pag. 427 e ss., 3/2000

Beckman J. K., Jervis, K., *The FASB IASB lease accounting project: implications for the construction industry*, Construction Accounting and Taxation 19/2009, pag. 30 e ss.

Benke, R. L. and C. P. Baril. The lease versus purchase decision. *Management Accounting* (March): 42-46, 1990.

Benjamin Y. Tai. , Constructive Capitalization of Operating Leases in the Hong Kong Fast-Food Industry, *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, Vol. 3, No. 1: 128- 142, 2013.

Bennett B.K., Bradbury M.E., Capitalizing Non-cancelable Operating Leases, *Journal of International Financial Management and Accounting*, pag. 101 e ss., 2003

- Bierman, H. Jr. Accounting for capitalized leases: Tax considerations. *The Accounting Review* (April): 421-424, 1973.
- Biondi, Y., R. J. Bloomfield, J. C. Glover, K. Jamal, J. A. Ohlson, S. H. Penman, E. Tsujiyama and T. J. Wilks., A perspective on the joint IASB/FASB exposure draft on accounting for leases. *Accounting Horizons* (December): 861-871, 2011.
- Blum, J. D. Implicit factors in the evaluation of lease vs buy alternatives: A comment. *The Accounting Review* (October): 807-808, 1974.
- Bogart, F. O. Accounting for leaseholds. *The Accounting Review* (October): 417-419, 1950.
- Booth B., *The Conceptual Framework as a Coherent System for the Development of Accounting Standards*, Abacus 3/2003, pag. 310 e ss.
- Bragg, S. M. *The Ultimate Accountants' Reference: Including GAAP, IRS and SEC Regulations, Leases, and More, 3rd edition*. Wiley, 2010.
- Brief, R. P. and J. Owen. Accounting for leveraged leases: A comment. *Journal of Accounting Research* (Autumn): 411-413, 1978.
- Bryan, S. H., S. Lilien and D. R. Martin. The financial statement effects of capitalizing operating leases. *The CPA Journal* (August): 36-41, 2010.
- Burns, J. O. and K. Bindon. Evaluating leases with LP. *Management Accounting* (February): 48,50-53, 1980.
- Burrows, G. H. Evolution of a lease solution. *Abacus* 24(2): 107-119
- Carroll, C. A. 1960. Long-term leases as a financing device. *N.A.A. Bulletin* (May): 19-24, 1988.
- Canning J.B., *The Economics of Accountancy: A Critical Analysis of Accounting Theory*, Ronald Press, 1929.
- Carr J., *Why Accounting for lease is inconsistent*, Accountancy 1193/1985.
- Camfferman K., Zeff S.A., The International Accounting Standards Board, 2001-2011. *Aiming for Global Accounting Standards*, 2015.
- Chambers, D., J. Dooley and C. A. Finger.. Preparing for the looming changes in lease accounting. *The CPA Journal* (January): 38-42, 2015
- Chasteen, L. G. Implicit factors in the evaluation of lease vs buy alternatives: A reply. *The Accounting Review* (October): 809-811, 1974.
- Cloud D., Smith J.F., Waters E.D., *When is a liability not a liability?*, The National Public Accountant 12/1987, pag. 42 e ss., 12/1987
- Committee on Financial Accounting Standards Subcommittee on Leases. *The Accounting Review* (Supplement): 229-235, 1976.

Cordazzo M., Lubian L., L'impatto della capitalizzazione del leasing operativo sulla performance economico-finanziaria delle imprese quotate italiane, *Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale* 1/2015, p. 21 e ss, 1976.

Cornaggia, k. j., Franzen, l. a., & Simin, Managing the Balance Sheet with Operating Lease. *Working paper series.*, 2012

Craig, T. R. Lease accounting - Up for renewal. *The CPA Journal* (October): 10-11, 2013.

Dieter R., *Is Lessee Accounting Working?*, The CPA Journal, August, pag. 13 e ss., 1979

Discussion Paper 2009/1. Lease Preliminary Views, IASB

Duke, J. C., S. Hsieh and Y. Su. Operating and synthetic leases: Exploiting financial benefits in the post-Enron era. *Advances in Accounting: Incorporating Advances in International Accounting* 25(1): 28-39, 2009.

Durocher S., Canadian Evidence on the Constructive Capitalization of Operating Leases, *Accounting Perspectives*, pag. 227 e ss., 2008

Elam, R. Capitalization of leases and the predictability of financial ratios: A reply. *The Accounting Review* (April): 413-414, 1976.

El-Gazzar, S., S. Lilien and V. Pastena. Accounting for leases by lessees. *Journal of Accounting and Economics* (October): 217-237, 1986.

Ely, K. M. Operating lease accounting and the market's assessment of equity risk. *Journal of Accounting Research* (Autumn): 397-415, 1995.

Exposure Draft 2010/9, Leases, IASB

Exposure Draft 2013/6, Leases, IASB

Fabi.T, Laghi E., Mattei.M. Comparing the Effects of IASB Proposal on Leasing: An Impact Assessment of EU Listed Companies. *Financial Reporting* 2-3-4 : 17-57, 2014.

Ferrara, W. L. *The Lease-Purchase Decision: How Some Companies Make It*. National Association of Accountants, 1978

Findlay, M. C. III.. Financial lease evaluation under conditions of uncertainty: A comment. *The Accounting Review* (October): 794-795, 1974.

Financial Accounting Standards Board/ International Accounting Standards Board. *Lease—Joint Project of the FASB and IASB*. Retrieved from Financial Accounting Standards Board: <http://www.fasb.org/> , 2010

Finnerty, J. E., R. N. Fitzsimmons and T. W. Oliver. Lease capitalization and systematic risk. *The Accounting Review* (October): 631-639, 1980.

Fülbier R.U., Silva J.L., Pferdehirt M.H., *Impact of lease capitalization on financial ratios of listed German companies*, Schmalenbach Business Review, pag. 122 e ss., 2008

Garrison, R. H. Methodology of lease capitalization. *The Accounting Review* (October): 782-784, 1968.

Glautier M.W.E, Underdown B., *Accounting Theory and Practice*, Pitman Publishing, 1991.

Graham, R. C. and R. D. King. Decision usefulness of whole-asset operating lease capitalizations. *Advances in Accounting: Incorporating Advances in International Accounting* 29(1): 60-73, 2013

Grant, C. T. No more hiding lease liability: The FASB's new leasing standard ends the use of multiyear leases for off-balance-sheet financing. *Strategic Finance* (July): 40-47, 2016.

Grant, E. B. and R. C. Witt. A look at leveraged leases under FAS no. 13. *Management Accounting* (February): 49-52, 1979.

Henderson S., Peirson G., *A note on Accounting and Executory Contracts*. Abacus 1/pag. 96 e ss., 1984,

Hendriksen E.S., *Accounting Theory*, Richard D. Irwin, Inc., 1970.

Hendriksen E.S., Van Breda M.F., *Accounting Theory, fifth edition*, McGraw-Hill International Edition, 2001.

Hennessy J.L., Recording of Lease Obligations and Related Property Rights, *The Journal of Accountancy*, March 1961, pag. 40 e ss.

Horngreen C.T., Harrison W.T., Smith Bamber L., *Accounting*, Prentice-Hall International, 1999.

Hsieh, S. and Y. Su. The economic implications of the earnings impact from lease capitalization. *Advances in Accounting: Incorporating Advances in International Accounting* 31(1): 42-54, 2015.

IASB, *Exposure Draft ED/2015/3: Conceptual Framework for Financial Reporting*, IFRS Foundation, May 2015.

IASB, *IAS 17 - Leases*, IFRS Foundation, 2010.

IASB, *IAS 37 - Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets*, IFRS Foundation, 2011.

IASB, IFRIC n. 4.

IASB, *IFRS 16: Leases Basis for Conclusions*, IFRS Foundation, January 2016.

IASB, *IFRS 16: Leases Effects Analysis*, IFRS Foundation, January 2016.

IASB, *IFRS 16: Leases - Project Summary and Feedback Statement*, IFRS Foundation, January 2016.

Ijiri Y., *Recognition of Contractual Rights and Obligations: An Exploratory Study of Conceptual Issues*, Research Report FASB, 1980.

Imhoff, E. A. Jr. and J. K. Thomas. Economic consequences of accounting standards: The lease disclosure rule change. *Journal of Accounting and Economics* (December): 277-310., 1988.

Imhoff, E. A. Jr., R. C. Lipe and D. W. Wright. Operating leases: Impact of constructive capitalization. *Accounting Horizons* (March): 51-63., 1991.

Imhoff, E. A. Jr., R. C. Lipe and D. W. Wright. Operating leases: Income effects of constructive capitalization. *Accounting Horizons* (June): 12-32., 1997.

Kam V., *Accounting Theory*, John Wiley & Sons, 1990.

Kamal H.M. Naser, *Creative Financial Accounting*, Prentice Hall, 1993.

Kerr Jean St. G., *The Definition and Recognition of Liabilities*, AARF, 1984.

Kilpatrick B.G., Wilburn N.L., *Off balance sheet financing and operating lease: Impact on lessee financial ratios*, RMA Journal 4/2006, pag. 80 e ss., 4/2006

Kohler E., *Dictionary for Accountants*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall, New Jersey, 1957.

LEASEEUROPE, *The European Leasing Industry's Preliminary Views*, 2010

Lipe, R. C. Lease accounting research and the G4+1 proposal. *Accounting Horizons* (September): 299-310, 2001.

Lewis R., Pendrill D., *Advanced Financial Accounting*, Prentice Hall, 2000

Ma, R. Accounting for long-term leases. *Abacus* 8(1): 21-34, 1972.

Maglio R., *Il principio contabile della prevalenza della sostanza sulla forma*, Cedam, 1998

Martino, G. D. Considerations on the subject of lease accounting. *Advances in Accounting: Incorporating Advances in International Accounting* 27(2): 355-365, 2011.

Mathews M.R., Perera M.H.B., *Accounting Theory and Development*, Chapman & Hall, 1991.

McBarnet D., Whelan C., *Creative Accounting and Cross-Eyed Javelin Thrower*, John Wiley & Sons, LTD, 1999.

McCullers L.D., Schroeder R.G., *Accounting Theory*, John Wiley & Sons, 1978.

Myers J.H. *Reporting of Leases in Financial Statements*, Accounting Research Study No. 4, AICPA, 1962

- Meyer P. E., *A framework for understanding substance over form in accounting*, The Accounting Review pag. 80 e ss., 1976,
- Miller M.C., Islam M.A., *The Definition and Recognition of Assets*, AARF, 1988
- Monson, D. W. ,The conceptual framework and accounting for leases. *Accounting Horizons* (September): 275-287, 2001.
- Morais A. I., *Accounting for Leases: A Literature Review*, Bamberg: EUFIN, 2011
- Mulford, C. W., Gram, M., *The Effects of Lease Capitalization on Various Financial Measures: An Analysis of the Retail Industry*, Journal of Applied Research in Accounting and Finance 2/2007, pag. 3 e ss.
- Murphy, M. L. Bringing leases into view. *Journal of Accountancy* (April): 23-26, 2016.
- Naser K., *Creative Accounting Theory*, Prentice-Hall International, 1993
- Nelson T.A., The impact of leases on financial analysis, East Lansing, Bureau of Business and Economic Research, Graduate School of Business Administration, Michigan State University, 1963
- Nobes C, Towards a General Model of the Reasons for international Differences in Financial Reporting, *Abacus*, pag. 162 e ss., 1998
- Nunung. N., H. Tan Thing, Juliesta N. Capitalization of Operating Lease and Its Impact on Firm's Financial Ratios, *Procedia - Social and Behavioral Sciences 211*: 268 – 276, 2015.
- OIC, Organismo Italiano Contabilità, 2016
- Paik, D. G. H., J. A. van der Lann Smith, B. B. Lee and S. W. Yoon. The relation between accounting information in debt covenants and operating leases. *Accounting Horizons* (December): 969-996, 2015.
- Paolone G., De Luca F., *Il percorso evolutivo del principio di prevalenza della sostanza sulla forma nella dottrina ragioneristica italiana e nell'Accounting internazionale*, Atti del Convegno Ragioneria e Accounting tra XIX e XX secolo: profili evolutivi e concettuali a confronto, Parma 28/29 novembre 2013.
- Paton W.A., *Accounting Theory*, Ronald Press, 1922.
- Phillips L.C., Munter P., Robinson T.R., *Understanding leases: Accounting issues*, Commercial Lending Review, September 2002, pag. 24 e ss.
- Pinto E.. De Martino G. Riflessioni in tema di lease accounting, Quaderni DPTEA n.161, 2009.
- Pope P. F., Walker M., *Ex-Ante and Ex-Post Conservatism, Asset Recognition and Asymmetric Earnings Timeliness*, Working Paper Lancaster University/University of Manchester, 2003.

- Porter, J. C. A refresher on accounting for leases. *The CPA Journal* (January): 24-33, 2016.
- Rappaport, A. Lease capitalization and the transaction concept. *The Accounting Review* (April): 373-376, 1965.
- Reither C.L., *What are the best and worst accounting standards?*, Accounting Horizons 3/1998, pag. 283 e ss.
- Riahi-Belkaoui, A. *Long-Term Leasing -- Accounting, Evaluation, Consequences*, 1998.
- Rickey, K. R. Including all leases on the balance sheet - A first. *N.A.A. Bulletin* (December): 51-60, 1959.
- Riley, M. E. and R. T. Shortridge. Proposed changes to lease accounting under FASB's exposure draft: Implications and preparatory steps for lessees. *The CPA Journal* (June): 28-33, 2013.
- Rouse P., *The Recognition of Executory Contracts*, Accounting and Business Research, pag. 15 e ss., 1994
- Rutherford B., *The doctrine of substance over form*, Certified Accountant Publications Limited, 1988.
- Ryan, R. J. Jr. Leveraged leasing. *Management Accounting* (April): 45-46, 1977.
- Shillinglaw, G. Leasing and financial statements. *The Accounting Review* (October): 581-592, 1958.
- SIC n.15. Leasing operativo. Incentivi. IASB
- SIC n.27. La valutazione della sostanza delle operazioni nella forma legale del leasing. IASB
- Solomons D., *The Political Implication of Accounting and Accounting Standard Setting*, Accounting and Business Research, Spring pag. 107 e ss., 1983,
- Solomons D., *The politicization of Accounting*, The Journal of Accountancy, November, pag. 65 e ss., 1978
- Sorter G. H., Horngren C. T., *Asset recognition and economic attributes: the relevant costing approach*, The Accounting Review 3/1962, pag. 391 e ss.
- Spencer, A. W. and T. Z. Webb. Leases: A review of contemporary academic literature relating to leases. *Accounting Horizons* (December): 997-1023, 2015
- Staff Paper. Leases. History of lease accounting (Agenda paper 12C) 22 March 2007, London, 2007.
- Staff Paper. Leases. Comment letter summary main issues IASB/FASB Meeting September, 2009

Staff Paper Leases. Comment letter summary main issues IASB/FASB Meeting January, 2011

SFAS No. 13. Accounting for Leases, FASB, 1976

Sutton T., Corporate Financial Accounting and Reporting, *Prentice Hall*, 2000

Taylor J., The history of leasing, *Finance and Business Institute*, 2011

The CPA Journal. The Big Three convergence projects: Revenue recognition, leases, and financial instruments. *The CPA Journal* (July): 20-25, 2013.

The CPA Journal. Accounting for leases the new standard. *The CPA Journal* (July): 38-4, 2016.

Vatter, W. J. Accounting for leases. *Journal of Accounting Research* (Autumn): 133-148, 1966.

Vergoossen R.G.A., *The Classification of Leases by Lessees in the United States and Netherlands: A Comparative Study*, *The International Journal of Accounting* pag. 241 e ss., 1992,

Viganò E., L'iscrizione del leasing nei conti e nei bilanci d'impresa Ed. Giannini, 1969

Xiaofei S., The Impact of Capitalizing Lease Contingent Payments, *Journal of Business and Economics*. Volume 5, No. 2, pp. 193-208, 2014,

Weiss, P. B. Buy or lease? *Strategic Finance* (November): 52-57, 2003

Wilkins, T. and I. Zimmer. The effect of leasing and different methods of accounting for leases on credit evaluations. *The Accounting Review* (October): 749-764, 1983

Williams J.R., Stanga K.G., Holder W.W., *Intermediate Accounting (5th ed.)*, The Dryden Press, 1995

Wojdak J.F., *A Theoretical Foundation for Lease and Other Executory Contracts*, *The Accounting Review* 3/1969, pag. 562 e ss.

Wolk, H. I. Accounting for leases: A further examination of the issues. *Journal of Accounting Research* (Spring): 153-157, 1968

Wolk H.I., Francis J.R., Tearney M.G., *Accounting Theory, A Conceptual and Institutional Approach*, Third Edition, South-Western Publishing CO., Cincinnati, 1992

Wong k. Mahesh J. e Impact of Lease Capitalisation on Financial Statements and Key Ratios: Evidence from Australia. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 9(3) : 27-44, 2015.

Wyman, H. E. Financial lease evaluation under conditions of uncertainty: A reply. *The Accounting Review* (October): 802-806, 1974.

Zeff S.A. "Political" Lobbying on Proposed Standards: A Challenge to the IASB, *Accounting Horizons*, pag. 43 e ss., 2002