

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI NAPOLI FEDERICO II



Dottorato di Ricerca in Management - XXX Ciclo

Dipartimento di Economia, Management e Istituzioni

“L’attività di lobbying sui principi contabili internazionali: evidenze empiriche dall’IFRS 16 *Leases*”

Coordinatrice:

Ch.ma Prof.ssa Cristina Mele

Candidato:

Andrea Rey

Tutor:

Ch.mo Prof. Roberto Maglio

Anno Accademico 2016 – 2017

INDICE

Introduzione	3
Capitolo I L'evoluzione storica dello IASB e degli IFRS	6
1.1 Il processo di armonizzazione contabile	6
1.1.1 Le Direttive Europee e la svolta verso i principi contabili internazionali	10
1.2 L'International Accounting Standard Committee (IASC)	19
1.2.1 La nascita dello IASC	19
1.2.2 Gli Standard emanati.....	21
1.2.3 Lo sviluppo dello IASC: il rapporto con lo IOSCO, il G4+1 e la SEC.....	25
1.2.4 I risultati ottenuti dallo IASC: le prime evidenze empiriche	29
1.3 L'evoluzione dello IASC nello IASB.....	30
1.3.1 La riforma dello IASC del 2001	30
1.3.2 Il lavoro iniziale dello IASB: la convergenza con gli US GAAP	34
1.4 La struttura corrente dello IASB	36
1.4.1 Il Monitoring Board	37
1.4.2 I Trustees	39
1.4.3 Il Board dello IASB	40
1.4.4 L'IFRS Interpretations Committee	42
1.4.5 L'IFRS Advisory Council	42
1.4.6 L'Accounting Standards Advisory Forum (ASAF)	44
1.5 Il processo di approvazione di un IFRS.....	46
1.5.1 Il Research Programme	46
1.5.2 L'Exposure Draft	48
1.5.3 La finalizzazione e la pubblicazione di uno Standard.....	51
1.5.4 Il riesame a seguito dell'implementazione del nuovo standard	52
Capitolo II L'attività di lobbying sull'emanazione dei principi contabili internazionali IAS\IFRS	54
2.1 Letteratura sull'attività di Lobbying sugli Standard Setter: cenni introduttivi	54
2.2 Le caratteristiche e le motivazioni dell'attività di Lobbying in un processo decisionale ...	57
2.3 Il filone del Lobbying impact.....	68

2.4 L'attività di Lobbying sullo IASC/IASB: alcuni casi	75
2.4.1 Eliminazione del LIFO (IAS 2)	75
2.4.2 Share-based payment (IFRS 2).....	76
2.4.3 Financial Instruments (IAS 39).....	78
2.5 L'attività di Lobbying sul FASB: alcuni casi	82
2.5.1 Marketable securities	82
2.5.2 Business combinations e Goodwill	84
2.5.3 Stock Options	85
Capitolo III Il Lease accounting e la sua evoluzione	89
3.1 I principali filoni dottrinali	89
3.2 FAS 13 e IAS 17: modelli contabili e principali critiche.....	99
3.3 I cambiamenti nel processo di approvazione dell'IFRS 16 e la rilevanza del tema	109
3.4 Il progetto di riforma congiunto tra IASB e FASB: il nuovo IFRS 16.....	118
3.4.1 Le disposizioni transitorie	128
Capitolo IV L'attività di lobbying sui principi contabili: evidenze dall'IFRS 16	
Leases..	130
4.1 Contributo alla ricerca e Research Questions	130
4.2 Lo sviluppo delle ipotesi.....	132
4.3 Selezione e descrizione del campione	136
4.4 La definizione delle variabili	141
4.5 Metodologia e statistiche descrittive	149
4.6 Risultati e discussione	151
4.7 Limiti dello studio	156
Conclusioni.....	158
Bibliografia.....	162

Introduzione

L'attività di lobbying può essere definita come l'insieme di azioni intraprese da tutti coloro che hanno la possibilità di influenzare, promuovendo od ostacolando, un organo di regolamentazione quando quest'ultimo deve svolgere le proprie funzioni. Lo sviluppo e l'adozione di principi contabili sono il risultato di una complessa interazione tra numerose parti, ovvero i lobbisti, ed il processo che consente agli stessi lobbisti di partecipare in modo formale alla formulazione di un singolo principio. Le parti interessate e che intervengono in tale processo sono diverse: autorità governative, autorità di regolamentazione, società di revisione e consulenti, che utilizzano anche risorse considerevoli per influenzare l'impostazione dei principi contabili col fine di ottenere dei futuri benefici economici dalla loro implementazione.

Il presente elaborato, pertanto, affronta l'attività di lobbying verso il Board dello IASB, la reattività dello IASB alla pressione dei lobbisti e la distribuzione del potere tra i gruppi di interesse concorrenti. Si esamina empiricamente l'attività di lobbying manifestatasi nel processo di formulazione del nuovo principio contabile *International Financial Reporting Standard (IFRS) 16 - Leases*.

L'IFRS 16 è stato scelto come oggetto di questo studio per due motivi. In primo luogo, esso tratta di nozioni fondamentali di contabilità che hanno un notevole impatto sul bilancio del cessionario e del locatore. In secondo luogo, la rilevanza dell'IFRS 16 è evidenziata anche dalla forte partecipazione delle parti interessate. A questo proposito, il *Discussion Paper*, il primo ed il secondo *Exposure Draft* dell'IFRS 16 hanno ricevuto più

lettere di commento rispetto a qualsiasi altro principio emanato dallo IASB: come verrà osservato nella *review* della letteratura, un'alta partecipazione nel processo di emanazione di un principio segnala la legittimità dello *standard setter* e la qualità del principio risultante.

Nel primo capitolo, si è riportato innanzitutto l'evoluzione storica dello IASB e degli IFRS. Nello specifico si è analizzato il processo di armonizzazione contabile, soffermandosi sulle motivazioni nonché sui soggetti che tutt'ora partecipano a tale processo. Pertanto, si racconta la nascita dell'*International Accounting Standard Committee* e la sua evoluzione nell'attuale *International Accounting Standard Boards*. In seguito, si mostra la struttura corrente dello IASB, per comprenderne al meglio il funzionamento, nonché l'attuale processo di emanazione di un IFRS, spiegando le funzioni del Discussion Paper nonché dell'Exposure Draft.

Il secondo capitolo, invece, è incentrato sulla *review* della letteratura nell'ambito dell'attività di lobbying. Si mostrano i motivi che spingono un determinato soggetto a svolgere un'attività di lobbying su un organo di regolamentazione. Si approfondisce, successivamente, il filone di ricerca del *Lobbying Impact* che si focalizza sul grado di successo e sulle conseguenze delle attività di lobbying sugli standard setters. Il capitolo si chiude illustrando alcuni casi di lobbying che hanno visto coinvolti sia lo IASB che il FASB.

In seguito, s'illustra l'evoluzione in ambito internazionale della contabilizzazione del leasing (*Leasing accounting*). Il primo paragrafo mostra i principali filoni dottrinali che si

sono sviluppati nel tempo: si focalizza l'attenzione sulle modalità con cui il bene ceduto o acquistato in leasing è stato rappresentato nel tempo nei bilanci sia del locatore che del locatario. In un secondo tempo, si pone in evidenza i contenuti del FAS 13 e dello IAS 17 nonché delle critiche che hanno ricevuto nel tempo. A seguito del Norwalk Agreement, il FASB e lo IASB s'accordarono di promuovere un principio contabile comune agli standard setter: è così che si è giunto all'IFRS 16. Pertanto, il terzo capitolo si conclude con l'analisi dell'IFRS 16 e dei cambiamenti del principio durante l'intero processo di approvazione.

Infine, il quarto capitolo mostra le evidenze empiriche trovate nel presente elaborato circa l'attività di lobbying a cui lo IASB è stato sottoposto nei periodi di commento, ovvero il Discussion Paper del 2009 e degli Exposure Draft del 2010 e del 2013. *In primis*, si illustrano le ipotesi sviluppate, in relazione alla *review* della letteratura fatta in precedenza. Successivamente si descrive il campione selezionato: le lettere di commento che vengono considerate sono 1.724. Nel campione che viene sottoposto all'esame, sono state inserite esclusivamente le domande presenti nell'invito a commentare che iniziano con un "*Do you agree or do not you agree?*" ed omesse, di conseguenza, tutte le altre con diverso *incipit*, a causa della natura soggettiva delle relative risposte e, dunque dell'impossibilità di codificarle. In seguito, vengono definite le variabili del modello: cinque sono variabili indipendenti, due sono variabili di controllo e una è la variabile dipendente. Si applica un modello di regressione logistica in quanto permette di stimare l'impatto delle variabili indipendenti sulla variabile dipendente dicotomica "*Outcome*". Il capitolo si conclude con l'esposizione e la discussione dei risultati.

Capitolo I

L'evoluzione storica dello IASB e degli IFRS

Sommario: 1.1 Il processo di armonizzazione contabile 1.2 L'*International Accounting Standard Committee* (IASC) 1.3 La trasformazione e l'evoluzione dello IASC nello IASB 1.4 La struttura corrente dello IASB 1.5 Il processo di emanazione di un IFRS

1.1 Il processo di armonizzazione contabile

Il tema dell'informativa e della trasparenza di bilancio oltrepassa i confini della singola nazione e persino quelli ben più ampi delle unità sopranazionali, come ad esempio quelli dell'Unione Europea.

Nel momento in cui un'impresa decide di operare oltre i confini nazionali per aumentare il numero dei canali di finanziamento delle proprie attività, deve rendersi "trasparente" rispetto ai propri stakeholder che possono essere eterogenei, provenienti da paesi fra loro diversi per storia e cultura economico-aziendale, nonché per "linguaggio contabile" (Montrone, 2008).

Da qui l'importanza del processo di armonizzazione contabile a livello internazionale.

Non va sottostimato, infatti, che il problema principale della informativa contabile "transnazionale", rispetto a quella locale, consti nel fatto che i soggetti interessati alla lettura del bilancio comparino documenti che solo a prima vista sono simili, ma che in realtà sono profondamente differenti, in quanto prodotti in contesti normativi diversi.

Non è sufficiente, dunque, tradurre un bilancio o cambiare la valuta dei dati per renderli significativi ai lettori di un altro Paese. La traduzione di un documento societario deve avere una portata ben più profonda: non si tratta di una mera questione linguistica, bensì di una rielaborazione delle informazioni contenute nel bilancio col fine di facilitarne la comprensione. In altri termini, si tratta di far percepire nella sostanza al lettore “internazionale” il messaggio o l’informazione in egual modo a come sarebbe percepito da quello “nazionale”.

È quasi superfluo evidenziare come ciò sia tutt’altro che semplice, ma la crescente internazionalizzazione delle imprese tende a fomentare una notevole pressione verso una maggiore omogeneità dei sistemi contabili a livello internazionale, verso quella che si potrebbe a buon titolo definire come “armonizzazione contabile”.

In letteratura, sono state numerose le discussioni circa il concetto di “armonizzazione contabile”, volte a delinearne un preciso significato e rimarcarne le differenze con il concetto di “standardizzazione”: spesso, i due termini sono stati trattati erroneamente come sinonimi.

Secondo Nobes e Parker (2008), l’armonizzazione contabile consiste in un processo di accrescimento della compatibilità delle pratiche contabili, ottenuta fissando dei limiti alla loro possibilità di variazione. Il termine standardizzazione, invece, può essere utilizzato quando viene imposto un insieme di regole più strette e più rigide¹.

¹ (Nobes & Parker, Comparative International Accounting - Tenth Edition, 2008, p. 78) : “‘*Harmonization*’ is a process of increasing the compatibility of accounting practices by setting bounds to their degree of variation. ‘*Harmony*’ is the state where compatibility has been achieved. ‘*Standardization*’ appears to imply working towards a more rigid and narrow set of rules”.

Choi e Mueller (1992) riconoscono che per standardizzazione s'intende una serie rigida e limitata di regole: un approccio statico basato su di un unico formato, dove un singolo standard è applicato indistintamente ad ogni situazione. L'armonizzazione contabile, invece, è un concetto fondato sulla flessibilità dei principi contabili, utile per ottenere una compatibilità dei documenti. Significa che differenti standard possono essere applicati senza restrizioni in singoli Paesi, senza andare in conflitto tra di loro².

Wilson (1996) ritiene che un processo di armonizzazione implica la ricomposizione, in via dialettica e riconciliativa, di differenti punti di vista; in definitiva, si può arrivare ad una migliore informativa in una veste che può essere spiegata e compresa internazionalmente³.

Riahi-Belkoui (2004), riprendendo quanto detto da Wilson, sottolinea come il processo di armonizzazione sia più facile da adottare in più Paesi in quanto più flessibile e rispondente alle dinamiche locali. Si parte, infatti, dal presupposto che ogni Paese ha le proprie leggi, filosofie ed obiettivi che mirano a proteggere e controllare le risorse nazionali. Questo aspetto del nazionalismo dà origine a particolari regole e misure che influenzano in via definitiva il sistema normativo contabile di un Paese. L'armonizzazione, dunque, consiste

² (Choi & Mueller, International accounting, 1992, p. 250): "...standardization generally means imposing a rigid and narrow set of rules—a one-size-fits-all approach. Harmonization and convergence are more flexible approaches to achieving compatibility"

³ (Wilson, 1996): "The term harmonization as opposed to standardization implies a reconciliation of different points of view. This is a more practical and conciliatory approach than standardizations, particularly when standardization means that the procedures of one country should be adopted by all others. Harmonization becomes a matter of better communication of information in a form that can be interpreted and understood internationally".

nel riconoscere, in primis, le incompatibilità locali nel tentativo di riconciliarle con le esigenze esistenti a livello internazionale, correggendo o eliminando eventuali barriere⁴. Anche Rusconi (1999), infine, conferisce al termine “armonizzazione” differenti significati. Egli ritiene che l’armonizzazione contabile vada intesa come la “modificazione della disciplina di due diversi sistemi contabili in modo da renderli il più possibile simili fra loro, lasciando in vita però quelle differenze che non rendono comunque incompatibili i risultati finali e sopprimendo, invece, tutte quelle differenze che risultano deleterie al corretto funzionamento del sistema economico; in tal caso, il concetto di “armonizzazione” è contrapposto a quello di “standardizzazione”, inteso invece come quel processo per cui i sistemi contabili vengono unificati. In una seconda accezione, il termine è inteso come “l’unificazione di sistemi contabili diversi al fine di eliminare radicalmente qualsiasi problema di raffronto fra una disciplina e l’altra; in questo caso il termine “armonizzare” è assunto come sinonimo di “standardizzare” o “unificare”. Comprendere quale delle due definizioni qui date sia più opportuna al concetto di “armonizzazione” significa capire quale debba essere il percorso da seguire per identificare, misurare e curare i problemi distorsivi dovuti alle differenze contabili”.

È la stessa Comunità Europea a dissipare ogni dubbio, rispondendo indirettamente a questa domanda con l’affermazione che armonizzazione e standardizzazione non sono

⁴ (Riahi-Belkaoui, 2004, p. 17-18): “*This definition of harmonization is more realistic and has a greater likelihood of being accepted than standardization. Every host country has its own sets of rules, philosophies, and objectives at the national level aimed at protecting or controlling the national resources. This aspect of nationalism gives rise to particular rules and measures which ultimately affect a country’s accounting system. Harmonization consists of recognizing these national idiosyncrasies and attempting to reconcile them with other countries’ objectives as a first step. The second step is to correct or eliminate some of these barriers, in order to achieve an acceptable degree of harmonization*”.

sinonimi. Ne consegue che, il significato del termine armonizzazione si orienta verso la prima delle suddette accezioni.

1.1.1 Le Direttive Europee e la svolta verso i principi contabili internazionali

La natura dei sistemi legali, degli assetti proprietari e di governance delle società, il comportamento della legislazione fiscale locale ed i fattori educativi, ovvero gli ordini professionali, che erano presenti nei diversi Paesi dell'attuale Unione Europea, supportarono la nascita di marcate differenze circa l'informazione contabile in Europa⁵.

In funzione di come questi elementi si compongono, di fatto si hanno fondamentalmente due impostazioni contabili: l'una, definita sistema «legalistico-patrimoniale», si fonda sull'individuazione della fattispecie giuridica dalla quale origina la rilevazione contabile⁶; l'altra, definita «informativo-finanziaria», si fonda sul principio che l'insieme dei documenti contabili deve fornire le indicazioni più adeguate e rappresentative del fatto economico finanziario che si è verificato, a volte anche a prescindere dalla configurazione giuridica che questo può assumere.

⁵ Per approfondimenti sulle ragioni, gli ostacoli e la misurazione dell'armonizzazione contabile, si veda (Nobes & Parker, *Comparative International Accounting - Tenth Edition*, 2008, p. 74-98)

⁶ (Bianchi, 2013, p. 53) ricorda come l'impostazione legalistico-patrimoniale (tipica della disciplina italiana) muova dall'assunto che "un bene possa far parte del patrimonio iscrivibile in un bilancio soltanto se la sua disponibilità da parte dell'impresa che redige tale bilancio sia suffragata da un valido e idoneo titolo giuridico, e non già se tale disponibilità sia di fatto, ossia nella "sostanza".

In questo modo, in Europa si formarono ampi contrasti tra le procedure contabili locali: per risolverli si sono succeduti diversi tentativi di armonizzazione dei principi contabili prima dell'introduzione dei principi contabili internazionali.

Sin dalla sua costituzione nel 1957, difatti, uno degli obiettivi della Comunità Economica Europea (CEE, successivamente definita Unione Europea) fu quello di favorire l'integrazione dei vari mercati finanziari.

A tal fine la CEE - nel corso degli anni - introdusse delle Direttive⁷ e intraprese iniziative per realizzare un mercato unico per⁸:

- raccogliere capitali su base europea;
- stabilire un quadro giuridico comune per i titoli e i derivati negoziati su mercati;
- realizzare un unico insieme di principi contabili per le società quotate.

In questo contesto s' inseriscono la IV Direttiva⁹ sui conti annuali delle società di capitali e la VII Direttiva sui conti consolidati dei gruppi di imprese¹⁰, emanate dalla Comunità

⁷ A differenza di un Regolamento comunitario, direttamente applicabile nei confronti dei diversi Paesi membri, una Direttiva, una volta emanata, esplica la sua efficacia solo nel momento in cui è recepita dai diversi Paesi. Richiede, dunque, un completamento del quadro normativo attraverso la costituzione di nuove normative locali.

⁸ (Choi & Mueller, International accounting, 1992)

⁹ Le Direttive emanate dalla CEE, dunque, sono vincolanti per gli Stati Membri solo per quanto riguarda gli obiettivi da conseguire. Le Direttive contabili codificano dei principi generali di redazione di bilancio, ovvero dei veri e propri "postulati" che, spesso, non erano presenti negli ordinamenti giuridici dei Paesi adottanti. Tra questi, si ricordano:

- *True and fair value* (Il quadro fedele e corretto)
- *Prudence*
- *Accrual basis* (La continuità economica)
- *Going concern* (La continuità operativa)
- *Offsetting*

¹⁰ Nel 1984, inoltre, fu emanata anche la VIII Direttiva, sull'abilitazione delle persone incaricate al controllo dei conti annuali.

economica europea negli anni Ottanta con l'obiettivo di “*accrescere la comparabilità dei principi contabili vigenti in ogni Paese, ponendo dei limiti alle divergenze che essi possono presentare*”¹¹.

Le Direttive comunitarie hanno garantito un notevole slancio allo sviluppo della disciplina normativa del bilancio, enunciando dei postulati che in diversi Paesi dell'Europa, invece, non trovavano spazio.

La IV Direttiva dell'UE, emessa nel 1978, è stata il più ampio e completo insieme di regole di contabilità nell'ambito dell'UE e fu destinata sia alle imprese pubbliche che a quelle private che rispettavano alcuni criteri dimensionali. I requisiti della IV Direttiva hanno riguardato il contenuto e la struttura del bilancio (conto economico, stato patrimoniale e nota integrativa), il contenuto della relazione sulla gestione e le norme e i criteri di valutazione. La IV Direttiva ha previsto, inoltre, che i bilanci fossero oggetto di revisione contabile.

La VII Direttiva, emessa nel 1983, ha affrontato la questione del bilancio consolidato. In quegli anni, i bilanci consolidati erano l'eccezione più che la regola. Essi erano di norma in Irlanda, nei Paesi Bassi e nel Regno Unito. Altrove, in Europa, i consolidati erano rari. La VII Direttiva ha previsto il consolidamento di gruppi di imprese che avevano una determinata dimensione, stabilendo determinati obblighi per ciò che concerneva la *disclosure* informativa, e che fossero sottoposte obbligatoriamente ad una revisione contabile. A causa della novità del consolidamento come istituto giuridico, ai Paesi della

¹¹ (Commission des Communautés Européennes, 1978)

CEE fu lasciata un'ampia discrezionalità e molte opzioni per integrare la VII Direttiva nelle rispettive legislazioni nazionali.

Tuttavia, pur costituendo il primo tentativo di rendere uniformi e comparabili i bilanci delle imprese europee, tali direttive manifestarono diversi limiti. Tra questi vale la pena rammentare:

- le numerose *opzioni contabili* previste che, pur facilitando l'introduzione delle direttive nei diversi Paesi membri, hanno indotto gli stessi – al momento del recepimento – alla scelta di quei trattamenti contabili che più di altri rispondevano alla situazione socio-economica del momento e alla tradizione contabile del Paese stesso;
- l'inadeguatezza rispetto alle norme più rigorose prescritte in ambito internazionale e, in particolare, gli *standard* imposti dalla *Security Exchange Commission*¹² (SEC) negli USA.
- i lunghi tempi di recepimento (l'Italia ha recepito la IV direttiva dopo 13 anni).

Le direttive, infatti, non consentirono di raggiungere l'obiettivo inizialmente perseguito: ciò determinò un'armonizzazione contabile del tutto incompleta (Moretti, 2004). A questo si aggiunga la necessità di limitare la complessità dell'informazione economico-finanziaria delle grandi imprese a carattere internazionale che, essendo quotate anche in Paesi extraeuropei, si trovavano spesso costrette a redigere più bilanci, uno in osservanza

¹² La *Securities and Exchange Commission* (Commissione per i Titoli e gli Scambi) è l'ente federale statunitense preposto alla vigilanza della borsa valori, analogo all'italiana Consob.

delle disposizioni locali (coerenti con le direttive) ed uno o più secondo principi riconosciuti in ambito internazionale¹³.

Il pressante e dinamico processo di globalizzazione dei mercati finanziari e dei movimenti di capitali, però, accentuò nuovamente la necessità di predisporre bilanci comparabili nel tempo e nello spazio attraverso regole chiare, il più possibile uniformi e condivise da tutti gli operatori. Fu così che si diffuse, in uno scenario finanziario internazionale accelerato dall'utilizzo delle tecnologie informatiche, la volontà di creare un unico corpus di *principi contabili riconosciuti a livello internazionale*, capaci di garantire la contrattazione dei titoli mobiliari non solo sui mercati europei ma anche su quelli internazionali.

Tale volontà si pose alla base della nuova strategia europea di armonizzazione contabile che si concretizzò con la Comunicazione 508/95/CEE dal titolo: “*Armonizzazione contabile: una nuova strategia nei confronti del processo di armonizzazione internazionale*”, con cui la Commissione Europea scelse gli IAS quali principi basi per le

¹³ Così recita la (Comunità Economica Europea, 1995) al par. 3.1: “La quarta e la settima direttiva hanno esercitato un reale impatto positivo, pur consentendo agli Stati membri di preservare le diverse tradizioni contabili nazionali esistenti prima della loro adozione. La qualità dell’informazione finanziaria è, infatti, considerevolmente migliorata negli Stati membri e la libera circolazione di informazioni finanziarie comparabili è una condizione essenziale per il buon funzionamento del mercato interno e un incentivo alla concorrenza. Permangono, tuttavia, taluni problemi che dovranno essere risolti per garantire che i progressi realizzati a tutt’oggi siano preservati e che l’Unione europea sia in grado di far fronte alle grandi sfide che la attendono. Il più urgente di tali problemi riguarda le imprese europee a vocazione internazionale. I conti che tali imprese redigono attenendosi alla legislazione nazionale fondata sulle direttive contabili non sono più adeguati alle esigenze dei mercati finanziari internazionali. Tali imprese si vedono pertanto costrette a preparare due serie di conti, una prima serie conforme alle direttive contabili e una seconda serie adeguata ai requisiti dei mercati internazionali. Tale situazione non è soddisfacente. A prescindere dai costi supplementari, il fatto che i dati contabili mutino in funzione della loro destinazione è fonte di confusione per gli investitori e per il pubblico in generale. Esiste, inoltre, il rischio che le grandi imprese applichino in misura crescente le norme USA (GAAP). Tali imprese e gli Stati membri attendono pertanto dall’Unione europea una soluzione di rapida attuazione.”

proprie imprese, e, successivamente, con la Comunicazione n.232/99, intitolata “*Messa in atto del quadro d’azione per i servizi finanziari: piano d’azione*”.

A tale riguardo, Montrone (2008) riepiloga, così, le motivazioni per le quali l’Unione Europea nel 1995 consigliò l’uso degli IAS piuttosto che degli US GAAP:

- la Commissione Europea sottolineò come le grandi multinazionali non americane che si accingevano alla quotazione alla Borsa di New York, per una questione di comparabilità prediligevano gli US GAAP. Tuttavia, la CEE non aveva alcun ruolo nell’emanazione degli US GAAP, mentre già dal 1990 collaborava con lo IASC;
- gli IAS erano i principi adottati/adottabili da tutti i mercati finanziari del mondo, e ciò era confermato dal fatto che l’espansione di tali principi era molto più ampia e abbracciava molti più paesi rispetto agli US GAAP;
- i principi americani erano considerati eccessivamente analitici e rigidi, mentre uno dei punti di forza degli IAS era la propria elasticità e dinamicità.

A questo fine, con la Comunicazione 508/95 si propose di intraprendere un esame della compatibilità dei principi contabili internazionali IAS con le direttive contabili europee, con lo scopo di valutare se fosse possibile consentire agli Stati membri di permettere alle imprese di dimensioni più grandi di predisporre i propri bilanci secondo i primi, anziché secondo le rispettive normative nazionali.

La *via da seguire* in tema di informativa finanziaria venne definitivamente stabilita, in seguito, con la Comunicazione n. 359/00/CEE intitolata “*La strategia dell’UE in materia di informativa finanziaria: la via da seguire*”. Con essa la Comunità Europea accelerò su due proposte importanti:

- obbligare tutte le società quotate dell’UE, entro il 2005, a redigere i propri bilanci consolidati in conformità agli IAS;
- modernizzare le direttive contabili affinché queste potessero continuare a costituire la base dell’informativa finanziaria *per tutte le società di capitali*¹⁴.

La prima delle suddette proposte si realizzò con il Regolamento CE n.1606/02 che ha introdotto l’obbligo, a decorrere dal 2005, per le società quotate dei Paesi membri della CEE di redigere i bilanci consolidati secondo i principi contabili internazionali emanati dallo IASB.

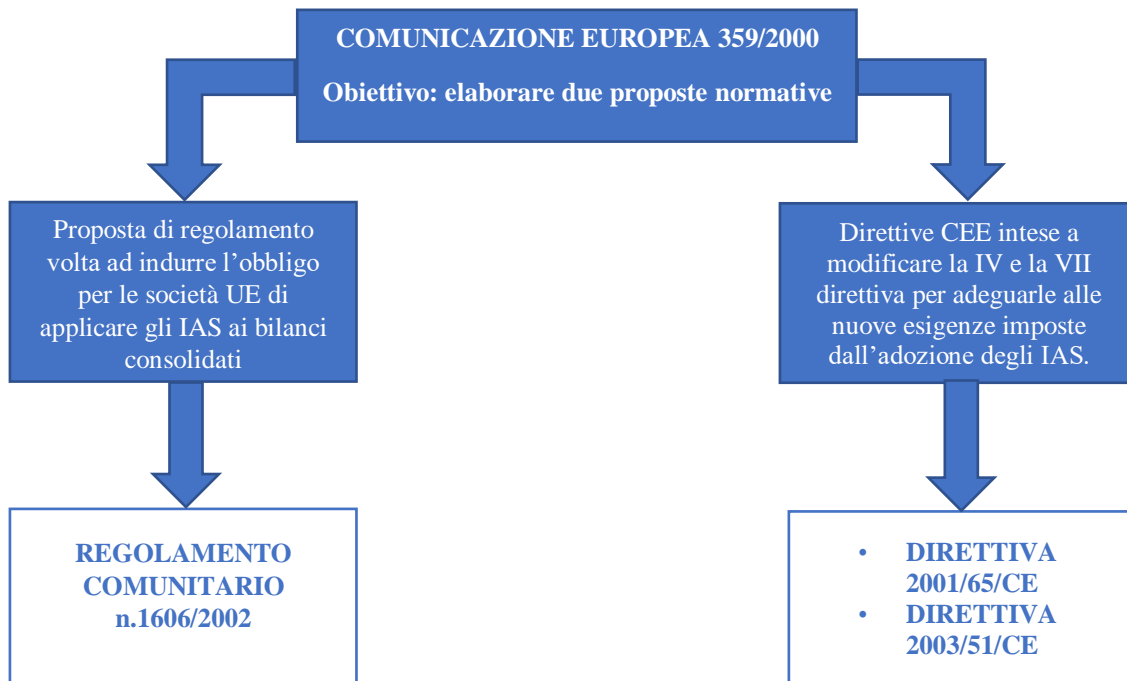
La modernizzazione delle Direttive contabili si attuò, invece, con (Figura 1.1):

- la Direttiva n. 65 del 27 settembre 2001, che ha introdotto l’utilizzo del criterio del *fair value* o «valore equo», in luogo del costo storico, per la valutazione delle attività e delle passività finanziarie, con riferimento a quelle detenute a scopo di negoziazione e a quelle disponibili per la vendita, così come previsto dagli IFRS;

¹⁴ “Poiché i conti annuali e i conti consolidati delle società che rientrano nell’ambito dell’applicazione delle direttive 78/660/CEE e 83/349/CEE, che non saranno redatti a norma del regolamento IAS, continueranno ad avere come fonte principale della normativa contabile comunitaria le suddette direttive, è importante assicurare che le società comunitarie che applicano gli IAS e quelle che non li applicano possano operare in condizioni di parità” (Comunità Economica Europea, 2000).

- la Direttiva n. 51 del 18 giugno 2003, che ha previsto la perfetta compatibilità dei bilanci redatti in osservanza dei principi contabili IAS.

Figura 1.1 Le proposte e l'attuazione della Comunicazione n.359/2000



Fonte: elaborazione personale

La scelta nel tempo è ricaduta sui principi contabili elaborati dallo IASC (oggi IASB), non solo per il loro elevato livello qualitativo, ma anche perché gli US GAAP, predisposti per il mercato borsistico americano, furono ritenuti di più difficile applicazione nel contesto europeo.

Tuttavia ad oggi i due *Standards Setter*, IASB e FASB, hanno da tempo avviato un processo di collaborazione per appianare le principali differenze esistenti in ambito contabile, con l'obiettivo espresso di realizzare nuovi principi condivisi, in grado di

garantire una maggiore qualità informativa complessiva. Tra i progetti avviati, trova collocazione anche quello sulla contabilizzazione del leasing, l'IFRS 16.

1.2 L'International Accounting Standard Committee (IASC)

1.2.1 La nascita dello IASC

Per quanto attiene alle *fonti* degli attuali IFRS, queste risalgono al 1973 quando, con un accordo concluso tra gli organismi professionali (Tabella 1.1) di Australia, Canada, Francia, Germania, Giappone, Messico, Paesi Bassi, Regno Unito, Irlanda e Stati Uniti d'America, venne creato l'*International Accounting Standard Committee* (IASC).

Tabella 1.1 Membri fondatori dello IASC (1979)

Nazione	Organismo Professionale
Australia	The Institute of Chartered Accountants in Australia Australian Institute of Chartered Accountants
Canada	Canadian Institute of Chartered Accountants
Francia	Ordre des Experts Comptables et des Comptables Agréés
Germania	Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland Wirtschaftsprüferkammer
Giappone	Nihon Kouninkaikeishi Kyoukai
Messico	Instituto Mexicano de Contadores Públicos
Paesi Bassi	Nederlands Instituut van Registeraccountants
Regno Unito e Irlanda	Institute of Chartered Accountants in England and Wales Institute of Chartered Accountants of Scotland Institute of Chartered Accountants in Ireland Association of Certified Accountants Institute of Municipal Treasurers and Accountants
Stati Uniti d'America	American Institute of Certified Public Accountants

Nota: Regno Unito ed Irlanda sono considerate in quanto nel 1979 erano una singola nazione

Fonte: elaborazione personale

Lo IASC e il suo successore, l'*International Accounting Standard Board* (IASB), sono stati certamente i due organismi contabili maggiormente impegnati nel processo di armonizzazione contabile internazionale.

Olson (1982) sottolineò che la presenza degli organismi professionali del Regno Unito e degli Stati Uniti d'America nello IASC fu dovuto al fatto che entrambi gli organismi erano preoccupati per i contenuti della IV Direttiva emanata in Europa, considerati poco attraenti per le imprese britanniche o per le sussidiarie delle multinazionali statunitensi operanti in Europa: la loro presenza nello IASC avrebbe fatto da contraltare alle decisioni degli altri Paesi.

La creazione dello IASC fu necessaria, dunque, in risposta alla crescente domanda da parte della comunità degli investitori internazionali circa l'armonizzazione dei principi contabili (Godfrey & Langfield-Smith, 2005).

Lo IASC avrebbe dovuto destinare il proprio lavoro al perseguimento dei seguenti obiettivi:

- *formulare e divulgare* standard contabili, chiamati *International Accounting Standards* (IAS) e promuoverne la loro corretta applicazione in tutto il mondo;
- *operare* al fine di agevolare il miglioramento e l'armonizzazione delle normative, dei principi contabili e delle procedure relative alla stesura dei bilanci.

Sebbene fosse un organismo indipendente da tutti gli altri, a partire dal 1983 la composizione dello IASC fu allargata ed incluse al suo interno tutti gli organismi professionali presenti nell'*International Federation of Accountants* (IFAC)¹⁵. Mentre

¹⁵ L'IFAC è un'organizzazione mondiale di professionisti contabili che nel 2017 conta più di 100 organizzazioni in 75 Paesi per promuovere nel mondo l'applicazione di principi contabili di elevata qualità. Per ulteriori informazioni si rinvia al sito internet dell'IFAC (www.ifac.org)

l'IFAC si concentrava su determinate questioni quali la revisione e la gestione contabile, lo IASC continuava ad occuparsi solo dei principi contabili internazionali da rispettare nella redazione dei bilanci e promuovere la loro accettazione ed osservanza¹⁶.

Dal 1983 al 2001, lo IASC fu gestito da un Consiglio di massimo 17 membri: nove o dieci provenienti dai paesi sviluppati, tre o quattro dai paesi in via di sviluppo e fino a quattro da altre organizzazioni, generalmente tratte dal gruppo consultivo del IASC.

I membri del consiglio di amministrazione del IASC contribuivano in prima persona al funzionamento dello IASC, così come i membri dell'IFAC che erano soliti pagare le loro sottoscrizioni all'IFAC affinché quest'ultimo finanziasse nuovamente il bilancio dello IASC.

1.2.2 Gli Standard emanati

Nel corso del suo operato, lo IASC ha emanato, e continuamente modificato, una serie di standard (Tabella 1.2) che sono stati recepiti pienamente anche dallo IASB, fermo restando le successive modifiche adottate da quest'ultimo organismo negli successivi alla sua costituzione.

¹⁶ Lo IASC (1992) specificò che il suo obiettivo primario era: *“to formulate and publish in the public interest accounting standards to be observed in the presentation of financial statements and to promote their worldwide acceptance and observance.”*

Tabella 1.2 IASC Standards (International Accounting Standards – IAS)

IAS	Topic
1.	Presentation of financial statements.
2.	Inventories.
3.	Consolidated financial statements (sostituito dallo IAS 27 e IAS 28).
4.	Depreciation accounting (ritirato nel 1999).
5.	Information to be disclosed in financial statements (sostituito dal <i>revised</i> IAS 1).
6.	Accounting responses to changing prices (sostituito dallo IAS 15).
7.	Cash flow statements.
8.	Accounting policies, changes in accounting estimates and errors.
9.	Research and development costs (sostituito dallo IAS 38).
10.	Events after the balance sheet date.
11.	Construction contracts.
12.	Income taxes.
13.	Presentation of current assets and current liabilities (sostituito dal <i>revised</i> IAS 1).
14.	Segment reporting (sostituito da IFRS 8).
15.	Information reflecting the effects of changing prices (ritirato nel 2003).
16.	Property, plant and equipment.
17.	Leases.
18.	Revenue.
19.	Employee benefits.
20.	Accounting for government grants and disclosure of government assistance.
21.	The effects of changes in foreign exchange rates.
22.	Business combinations (sostituito dall' IFRS 3).
23.	Borrowing costs
24.	Related party disclosures.
25.	Accounting for investments (sostituito dallo IAS 39 e IAS 40).
26.	Accounting and reporting by retirement benefit plans.
27.	Consolidated and separate financial statements.
28.	Investments in associates.
29.	Financial reporting in hyperinflationary economies.
30.	Disclosures in the financial statements of banks and similar financial institutions (sostituito dall' IFRS 7).
31.	Interests in joint ventures.

32.	Financial instruments: presentation.
33.	Earnings per share.
34.	Interim financial reporting.
35.	Discontinuing operations (sostituito dall' IFRS 5).
36.	Impairment of assets.
37.	Provisions, contingent liabilities and contingent assets.
38.	Intangible assets.
39.	Financial instruments: recognition and measurement.
40.	Investment property.
41.	Agriculture.

Fonte: (Nobes & Parker, Comparative International Accounting - Tenth Edition, 2008, p. 81)

Per l'emanazione di ogni singolo IAS, lo IASC creò degli *exposure draft*¹⁷, ovvero delle "bozze" che dovevano essere approvate da una maggioranza dei due terzi del consiglio di amministrazione dello IASC, prima di tramutare tali bozze negli standard definitivi.

Lo IASC pubblicò anche un proprio *conceptual framework*, in linea con quanto fatto dagli organismi contabili australiani e britannici: erano i paesi influenzati dalla tradizione anglo-americana, infatti, che avevano più familiarità con tale iter procedurale. Non sorprende dunque che la lingua ufficiale dello IASC fosse l'inglese, che la sua segreteria fosse a Londra e che la maggior parte degli standard fossero simili a quelli statunitensi o britannici (Nobes & Parker, 2008)¹⁸.

¹⁷ Per approfondimenti sul meccanismo di approvazione di un principio contabile internazionale, si rimanda al paragrafo 1.5 del presente lavoro.

¹⁸ Per effettuare un confronto tra i principi contabili statunitensi, britannici e quelli emanati dallo IASC, si veda (Nobes & Parker, Comparative International Accounting - Tenth Edition, 2008, p. 82). Il grado con cui gli Stati Uniti e il Regno Unito hanno influenzato lo IASC è stato oggetto di forte dibattito in letteratura. Per approfondimenti si vedano: (Flower, The future shape of harmonization: the EU versus the IASC versus the SEC., 1997), (Flower, 1998), (Cairns, 1997), (Nobes, 1998), (Alexander & Archer, 2000)

Con poche eccezioni, le nazioni rappresentate nello IASC non modificarono i propri standard per riflettere il contenuto degli standard emanati dallo IASC. Zeff (2012) ritiene che sono due le motivazioni che spiegano questo fenomeno. I paesi Anglo-Americani ritenevano che i propri standard locali fossero qualitativamente superiori agli IAS. La maggioranza degli altri Paesi, invece, ritenevano che gli IAS non fossero conformi ai modelli contabili orientati al calcolo delle imposte che, invece, essi utilizzavano.

Inizialmente, la diffusione degli IAS, dunque, fu ostacolata dallo scetticismo di alcuni Paesi che addirittura sanzionarono le società che li utilizzavano. Prima del 1987, infatti, gli standard emanati dallo IASC erano dei semplici principi “basici” che non miravano ad essere standardizzati: toccava al singolo Paese renderli “armonici” col contesto locale, acconsentendo così a diverse opzioni accettabili dai redattori del bilancio. In quel momento, la flessibilità era necessaria per rendere un principio “internazionale” adattabile con le pratiche contabili locali già esistenti. Lo IASC, dunque, era un piccolo organismo che non era molto conosciuto al di fuori del mondo professionale (Camfferman & Zeff, 2007).

Tuttavia alcuni Paesi asiatici, quali Hong Kong oppure la Nuova Zelanda, li adottarono sin da subito. A fine anni ‘80, inoltre, alcune multinazionali europee e statunitensi¹⁹ affermarono nei loro bilanci di aver adottato gli IAS: la scelta di tali società e la decisione

¹⁹Zeff (2012, p. 825) afferma che tra le multinazionali europee che iniziarono ad adottare gli IAS piuttosto che i principi contabili nazionali per i propri bilanci consolidati, vi erano: Nestlé, Holderbank, Holcim, Roche, Novartis, UBS, Schering, Bayer e la Deutsche Bank. Tra quelle statunitensi, invece, le più importanti furono: Microsoft, CPC International e la General Motors

dello IASC di allargare il proprio consiglio a nuovi Paesi come Sud Africa, Italia, Nigeria e Taiwan, aiutò l'iniziale diffusione degli IAS.

Il problema che continuava ad essere riscontrato, però, alla fine degli anni '80 era che il numero sostanziale di opzioni contabili presenti negli IAS era un ostacolo all'ulteriore rafforzamento dello status del lavoro dello IASC. In particolare, l'*International Organization of Securities Commissions* (IOSCO) chiarì che una riduzione delle opzioni era essenziale affinché alcuni soggetti, quali ad esempio la SEC, potessero accettare gli IAS. Dopo diversi anni di discussione sull'eliminazione di alcune opzioni contabili, nel novembre 1993 furono approvati 10 standard riveduti che entrarono in vigore nel 1995. La risposta dello IOSCO alle revisioni del 1993 fu positiva ma, al contempo, richiese ulteriori revisioni e nuovi IAS in modo che si potesse finalmente costituire una serie di "standard fondamentali" condivisibili da tutti.

Un ulteriore elemento di sviluppo e diffusione degli IAS avvenne nel 1996, con la decisione dello IASC di costituire lo *Standing Interpretations Committee* (SIC) che aiutò a fare chiarezza e a fornire dettagli su alcuni elementi contenuti negli IAS. Il SIC è stato sostituito, oggi, dall'*International Financial Reporting Interpretations Committee* (IFRIC).

1.2.3 Lo sviluppo dello IASC: il rapporto con lo IOSCO, il G4+1 e la SEC

Lo IASC, durante i suoi anni di attività, ha avuto a che fare con alcuni organismi, contabili o meno, indipendenti, tra cui lo IOSCO, il G4+1 e la SEC.

L' *International Organization of Securities Commissions* (IOSCO) fu costituito nel 1983 ma rimase piuttosto nell'anonimato fino al 1987, quando sia la SEC che la *France's Commission des Opérations de Bourse* (COB) ne divennero membri attivi, mostrando l'importanza dell'organizzazione al mondo dei regolatori. La SEC sperava, infatti, che lo IOSCO persuadesse nel tempo le autorità di regolamentazione a legiferare sull'*insider trading* nonché sulla qualità delle pratiche contabili e di controllo in tutto il mondo (Zeff S. A., 2012).

In questo modo, dal 1987, la SEC divenne la voce più influente all'interno dello IOSCO. Infatti, a partire dal 1990, quando lo IOSCO creò un gruppo di lavoro (adesso chiamato "comitato permanente") sulla divulgazione informativa e la contabilità delle multinazionali, questo è sempre stato presieduto da un membro della SEC.

Verso la fine degli anni '80, lo IOSCO e lo IASC raggiunsero un accordo che prevedeva l'impegno, da un lato, dello IASC nell'aumentare la qualità dei suoi standard e, dall'altro, dello IOSCO nel raccomandarli all'interno dei mercati borsistici regolamentati²⁰. Fu così che, praticamente, il lavoro svolto dallo IASC negli anni '90 fu interamente destinato a soddisfare le richieste dello IOSCO che ne era diventato, nel frattempo, un osservatore ufficiale (Nobes & Parker, 2008).

L'impatto dello IOSCO sullo IASC si concretizzò nel 1990 nella divulgazione dello *IASC's Statement of Intent: Comparability of Financial Statement*, che contrassegnò una serie di miglioramenti degli standard già approvati dallo IASC: l'obiettivo non era solo

²⁰ Nel report annuale del 1988, lo IOSCO precisa che il loro obiettivo era quello di impegnarsi affinché lo IASC "to ensure that its standards are sufficiently detailed and complete, contain adequate disclosure requirements, and are prepared with a visible commitment to the needs of users of financial statements".

quello di ridurre le opzioni contabili che caratterizzavano gli IAS ma anche quello di assicurare ai redattori e ai lettori dei bilanci che quest'ultimi fossero sufficientemente dettagliati e completi, e che contenessero adeguati obblighi informativi (Camfferman & Zeff, 2015).

Nel 1993-94, gli *standard setters* del Regno Unito, Stati Uniti, Canada e Australia iniziarono a riunirsi trimestralmente con i loro staff per fissare una linea di pensiero comune su questioni che prevedevano di discutere con lo IASC. L'obiettivo era quello di creare un "gruppo di studio" che producesse dei report sulle pratiche contabili scelte dallo IASC: il gruppo si chiamò "G4+1". Il nome del gruppo di lavoro prese spunto dalla sua composizione, ovvero i quattro *standard setter* con l'aggiunta del segretario generale dello IASC che partecipava come osservatore. Per i quattro istituti, che avevano simili culture contabili, fu abbastanza facile scambiare opinioni sia tra sé stessi che nelle riunioni con lo IASC (Zeff S. A., *The Evolution of the IASC into the IASB, and the Challenges it Faces.*, 2012).

Dal 1995 al 2000, il G4+1 pubblicò 12 articoli su diversi argomenti tra cui la contabilizzazione del leasing. Tuttavia, c'era una forte preoccupazione che il G4 potesse svolgere un'attività di lobbying sull'emanazione dei principi contabili ed orientare le deliberazioni del IASC verso le proprie soluzioni, tanto da avere l'ambizione di competere con lo IASC per diventare lo *setter standard* mondiale (Camfferman & Zeff, 2007, p. 443-447). Quest'ultima possibilità non era del tutto inimmaginabile: in un futuro, infatti, il G4 avrebbe potuto focalizzarsi esclusivamente sullo sviluppo e l'armonizzazione contabile

dei soli 4 Paesi che lo formavano, eliminando di conseguenza i finanziamenti che venivano elargiti allo IASC (Street & Shaughnessy, 1998, p. 157-158).

Successivamente, con la successiva trasformazione dello IASC nello IASB, il G4+1 terminò il suo lavoro in quanto i membri del G4 ebbero un ruolo fondamentale nella costituzione e nello sviluppo dello IASB²¹.

Nel 1996, infine, anche la SEC decise di pronunciarsi sulle caratteristiche che avrebbero dovuto avere gli standards emanati dallo IASC. Su tutti, si ricordano (Camfferman & Zeff, 2007, p. 331-335) tre “elementi chiave” che avrebbero dovuto riflettere tali standard:

- Gli standard avrebbero dovuto includere un nucleo di comunicazioni che annunciassero un insieme di norme generiche facilmente accettabili da tutti;
- Gli standard sarebbero dovuti essere di alta qualità²², sia in termini di comparabilità e trasparenza, sia per ciò che concerneva la disclosure informativa;
- Gli standard dovevano essere rigorosamente interpretati e applicati.

²¹ Tra queste figure, si ricordano Sir David Tweedie, dal Regno Unito, James Leisenring, dagli Stati Uniti e Kenneth H. Spencer, dall’Australia, che furono prima presidenti del G4+1 e poi tutti e tre membri dello IASB.

²² (Zeff S. A., *The Evolution of the IASC into the IASB, and the Challenges it Faces.*, 2012) fa notare che fu la prima volta che si parlò di “alta qualità” per gli standard: “*This was the first use of the term “high quality” in discussions of standards and the standard-setting process, a term that has been widely and frequently invoked since then*”.

1.2.4 I risultati ottenuti dallo IASC: le prime evidenze empiriche

Successivamente alla sua costituzione, furono effettuate diverse ricerche empiriche volte a comprendere gli effetti dello IASC e dei suoi standards sul processo di armonizzazione contabile internazionale.

Le prime, effettuate negli anni '80, mostrarono risultati negativi, segnalando che il processo di armonizzazione contabile promosso dallo IASC non funzionava. McKinnon & Janell (1984) hanno concluso che "lo IASC non è riuscito a modificare gli standard esistenti o a fissare nuovi standard". Evans e Taylor (1982) hanno osservato come le decisioni dello IASC abbiano avuto una scarsa influenza su cinque dei sei Paesi che inizialmente costituirono lo IASC.

Anche negli anni '90 Weetman *et al.* (1998) hanno mostrato che era presente una disarmonia crescente tra la contabilità britannica e la contabilità IASC o US²³.

²³ "UK accounting practice differs from International Accounting Standards (IASs) particularly with regard to amortisation of goodwill, provision for deferred taxation and the accounting treatment of pension costs. Under the core standards programme of the IASC the IASs have emerged closer to US practice. This paper evaluates the profit of those UK companies reporting to the Securities and Exchange Commission (SEC) in 1988 and 1994, spanning a period which saw the establishment of the ASB and the implementation of the IASC's comparability project. An increasing gap was found between the reported profit under UK accounting principles and that restated under US GAAP. The difference lay most frequently in accounting for goodwill, provision for deferred tax, and the accounting treatment of pension costs, with accounting for goodwill showing a particularly significant impact in 1994. Notwithstanding the introduction of FRS 10, an overall impression of increasing disharmony could continue to cause reconciliations to be required of UK companies seeking full listing on a US stock exchange, with consequent disadvantage relative to companies in other European countries seeking international capital in the US. (Weetman, Jones, Adams, & Gray, 1998, p. 189)

1.3 L'evoluzione dello IASC nello IASB

1.3.1 La riforma dello IASC del 2001

Nel 1997, il Board dello IASC istituì uno *Strategy Working Party* per valutare se, a seguito della movimentazione in atto nell'ambito dell'informativa finanziaria, fosse necessario apportare delle modifiche alla propria struttura organizzativa dopo la conclusione del programma con lo IOSCO. Il documento del gruppo di lavoro, lo "*Shaping IASC for the Future*", fu pubblicato alla fine del 1998.

Le proposte contenute in tale documento avevano come obiettivo quello di:

- Ridurre il carico dei rappresentanti del Board dello IASC part-time;
- Consentire ad un più ampio numero di paesi e organizzazioni di essere membri del Board dello IASC;
- Aumentare il grado di collaborazione con gli *standard setter* nazionali di riferimento per accelerare la convergenza mondiale.

Il dibattito sulla riforma dello IASC proposta riguardò principalmente due tematiche concorrenti: l'indipendenza e la rappresentatività dello IASC. Tale dibattito fu visto come una lotta tra la filosofia contabile anglo-sassone e quella continentale-europea (Nobes, 1998).

Il concetto di «indipendenza» era legato al fatto che si riteneva che buoni principi contabili erano quelli progettati nell'interesse pubblico da un piccolo gruppo di esperti tecnici che lavorano esclusivamente per quello. Di conseguenza, gli operatori che lavoravano part-time per le società di revisione o grandi aziende e contemporaneamente presso lo IASC, non erano considerati sufficientemente indipendenti, in quanto influenzabili.

Il tema della «rappresentatività», invece, era legato al fatto che la legittimità di un insieme di principi contabili internazionali era strettamente collegato al coinvolgimento di tutte le parti interessate: in questo caso, si faceva riferimento sia ad una questione professionale sia ad una geografica.

In risposta a queste tematiche, lo *Strategy Working Party* del 1998 conteneva un compromesso che prevedeva, da un lato, la costituzione di un piccolo comitato esecutivo tecnocratico e, dall'altro, un grande consiglio di vigilanza rappresentativo. In questo modo, la corrente dell'indipendenza vinse, anche grazie al sostegno della SEC che continuava ad essere il membro più importante di IOSCO.

Nel dicembre 1999 il Board votò all'unanimità per abolirsi, rendendo effettiva tale decisione nel maggio 2000.

La nuova struttura entrò in funzione ad aprile 2001 e fu guidata dall'*International Accounting Standards Committee Foundation (IASCF)*, controllata da 22 Trustees²⁴ (originariamente 19) che promisero di operare nell'interesse pubblico. I Trustees originali

²⁴ Si rimanda al paragrafo 1.5.3 del presente lavoro per approfondimenti sull'operato e sul ruolo attuale dei Trustees.

furono selezionati da un comitato di nomina istituito dal vecchio Board e presieduto dal presidente della SEC.

La nomina dei Trustees fu fatta per ottemperare a delle esigenze rappresentative geografiche (Tabella 1.3).

Tabella 1.3 Provenienza geografica dei Trustees

Nazione	Numero
Usa	5
Giappone	2
Australia	1
Canada	1
Sud Africa	1
Francia	1
Germania	1
Svizzera	1
Brasile	1
Hong Kong	1
Danimarca	1
Italia	1
Olanda	1
Regno Unito	1
TOTALE	19

Fonte: (Nobes & Parker, Comparative International Accounting - Tenth Edition, 2008, p. 92)

I loro principali compiti erano quelli di aumentare i fondi necessari al funzionamento dello IASB e nominare i 12 membri full-time e i 2 part-time del Board.

Lo IASB, invece, fu inizialmente fortemente dominato da ex rappresentanti del Consiglio dello IASC e da ex *standard setters* anglosassoni (Tabella 1.4): Zeff (2012) sottolinea come la forte rappresentazione delle nazioni anglo-americani nel Board fu debitamente

fatto notare dai rappresentanti europei che non accolsero con favore tale impostazione, impauriti dal “colonialismo contabile” in atto.

Tabella 1.4 Provenienza geografica e lavorativa dei membri del Board dello IASB (2001-2004)

Nazione	Numero	Specifica
Usa	5	2 dal FASB + 1 Trustee del FASB (nonché ex presidente dello IASC) + 2 part-time
Regno Unito	2	Entrambi dall'ASB
Australia	1	Ex direttore esecutivo dell'AARF
Canada	1	Ex presidente dell'AcSB
Sud Africa	1	-
Francia	1	Ex membro dello IASC
Germania	1	Ex Daimler-Chrysler
Svizzera	1	Ex membro dello IASC
Giappone	1	Ex membro dello IASC
TOTALE	14	

Legenda:

- AcSB = Accounting Standards Board of Canada.
- ASB = Accounting Standards Board of the UK.
- AARF = Australian Accounting Research Foundation, which provided the secretariat for the Australian standard-setter, the AASB.
- FASB = Financial Accounting Standards Board of the USA.

Fonte: (Nobes & Parker, Comparative International Accounting - Tenth Edition, 2008, p. 93)

Inizialmente il Board fu composto per la maggior parte da soggetti che avevano un forte background tecnico per ciò che concerne l'applicazione e l'interpretazione dei principi contabili ed alcuni standard setters.

Sebbene la composizione del Board cambi leggermente di volta in volta, i membri iniziali sono stati per lo più in funzione fino al 2007.

1.3.2 Il lavoro iniziale dello IASB: la convergenza con gli US GAAP

Lo IASB adottò in blocco tutti i vecchi IAS emanati dallo IASC e iniziò il suo lavoro nel 2001²⁵, effettuando importanti modifiche ed integrazioni²⁶.

L'istituzione dello IASCF e dello IASB fu fatta in stretta consultazione con la SEC: mentre la SEC aspettò fino al 2007 per accettare gli IFRS, il FASB e lo IASB sin da subito cominciarono a lavorare in stretta collaborazione²⁷, comunicando di volere promuovere un progetto di convergenza per cercare di eliminare il maggior numero possibile di differenze entro il 2005. Era ormai chiaro che i due *regulators* erano intenzionati a fare grandi sforzi per eliminare le differenze e per evitare di crearne nuove: fu così che firmarono il “Norwalk Agreement”, ovvero un accordo con cui i due standard setters si impegnarono a “far in modo che i report finanziari e i bilanci possano diventare completamente compatibili e confrontabili quanto prima possibile”.

Il nuovo progetto di miglioramento portò, tra maggio e giugno 2002, alla modifica di 14 standard e al ritiro dello IAS 15. Negli standard revisionati del 2003 e nei nuovi standard del 2004, furono rimosse alcune opzioni, come l'utilizzo del LIFO per il calcolo delle rimanenze (IAS 2).

²⁵ Il primo incontro ufficiale avvenne ad Aprile 2001.

²⁶ I nuovi standard emessi dallo IASB iniziarono ad essere conosciuti come *International Financial Reporting Standards* (IFRS).

²⁷ Ciò è stato aiutato dal fatto che due ex membri del FASB (Tony Cope e Jim Leisenring) sono entrati a far parte dello IASB, e un rappresentante americano (Michael Crooch) del vecchio Board dello IASC è entrato a far parte del FASB. Poi, nel 2002, uno dei membri dello IASB (Bob Herz) è stato nominato come nuovo presidente FASB. Inoltre, tra il 2001 ed il 2002, le grandi società Enron e WorldCom furono circondate da enormi scandali contabili e Andersen (la più americana delle grandi imprese contabili) crollò. Ciò spinse il FASB ad adottare un approccio “*principle-based*” (come lo IASB) piuttosto che stabilire norme dettagliate (Nobes, 1998).

L'IFRS 5 e l'IFRS 8²⁸ sono stati i primi esempi di standard internazionali progettati per raggiungere la convergenza.

In questo progetto di riconciliamento dei due linguaggi contabili, non mancarono delle problematiche e delle critiche: su tutte, quelle relative allo IAS 39 sui *Financial Instruments*²⁹.

Al momento della costituzione dello IASB, erano previste importanti riforme tra cui la contabilità del leasing. Tuttavia, per consentire alle aziende di adeguarsi alle modifiche entrate in vigore nel 2005, lo IASB affermò che le modifiche sostanziali non sarebbero state obbligatorie fino al 2009, anche se erano state pubblicate prima di allora.

A seguito di tutto ciò, la SEC annunciò nel 2007 l'accettazione dei bilanci redatti secondo gli IFRS dalle società straniere quotate sui mercati statunitensi, senza effettuare alcun tipo di riconciliazione con i principi US GAAP.

²⁸ L'*exposure draft* dell'IFRS 5 *Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operation* fu fissato il 24 luglio del 2003, emesso nel marzo 2004 e fu reso obbligatorio nel 2005.

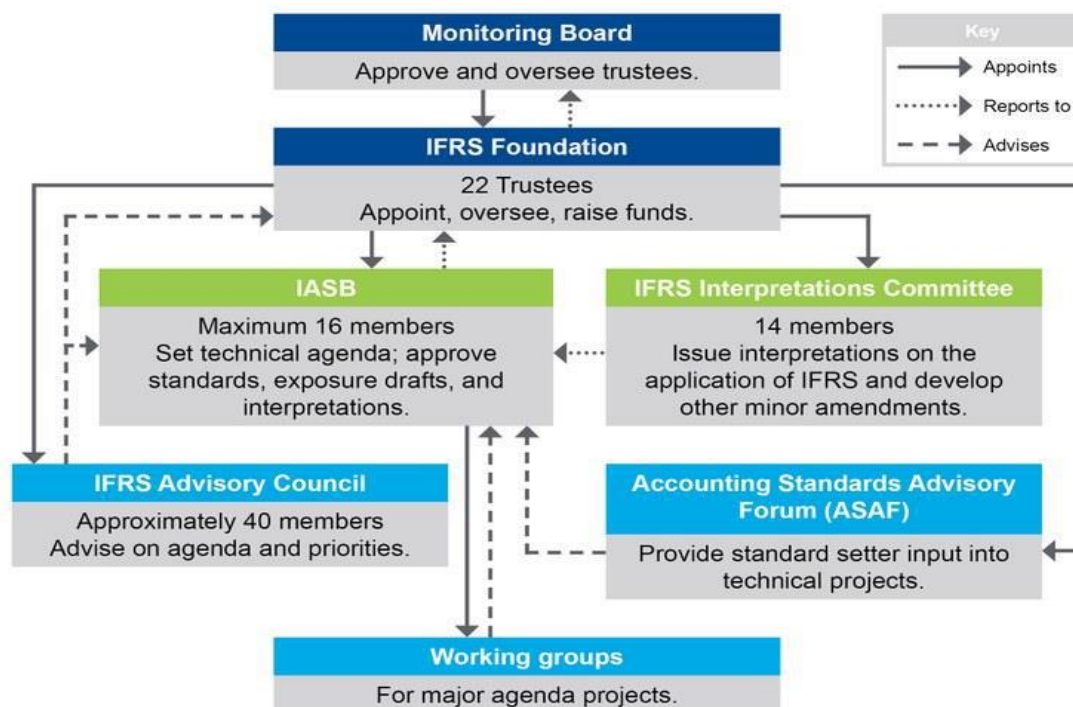
L'*exposure draft* dell'IFRS 8 *Operating segments* fu fissato il 19 gennaio del 2006, emesso nel novembre 2006 e fu reso obbligatorio dal 2009.

²⁹ Per approfondimenti, si veda (Zeff S. A., *The Evolution of the IASC into the IASB, and the Challenges it Faces.*, 2012, p. 836)

1.4 La struttura corrente dello IASB

La *IFRS-Foundation* ha, ad oggi, una struttura organizzativa basata su tre livelli (Figura 1.2), fondata su un consiglio di esperti indipendenti (l'*International Accounting Standards Board* - IASB o, più semplicemente, *Board*), governato e supervisionato da *Trustees* provenienti da tutto il mondo (*IFRS Foundation*) che a loro volta monitorano l'attività del consiglio di amministrazione (*Monitoring Board*). L'*IFRS Advisory Council* fornisce, invece, consulenza ai *Trustees* e al *Board*, mentre il *Board* consulta anche altri organi consultivi permanenti.

Figura 1.2 L'attuale organigramma dello IASB



Fonte: sito web dello IASB (www.ifrs.org)

1.4.1 Il Monitoring Board

Il *Monitoring Board* è stato creato nel gennaio 2009 con l'obiettivo di "fornire un collegamento formale tra i *Trustees* e le autorità pubbliche" al fine di migliorare la responsabilità pubblica della IFRS Foundation, ovvero dei *Trustees*.

La principale responsabilità del *Monitoring Board* è quella di nominare i *Trustees* ed assicurarsi che questi continuino a svolgere i loro compiti (Choi & Meek, 2011), incontrandoli almeno una volta all'anno o più spesso se opportuno, fornendogli la consulenza necessaria e ricevendo da loro un report annuale sulle attività svolte.

Il *Monitoring Board* è costituito dalle autorità che regolamentano i mercati borsistici nazionali e che sono incaricate della definizione della forma e del contenuto dei documenti informativi delle società quotate sui mercati borsistici locali. Attraverso il *Monitoring Board*, tali autorità che consentono o richiedono l'utilizzo degli IFRS nelle loro giurisdizioni possono svolgere più efficacemente le loro attività, soprattutto per ciò che concerne la tutela degli investitori e l'integrità del mercato.

Tra i compiti principali, infatti, rientra anche quello di sorveglianza dell'operato dello IASB: qualora gli sforzi del Board dello IASB non dovessero essere considerati sufficienti, il *Monitoring Board* può convocarlo e chiedere delucidazioni. Se il Board, però, non dovesse accettare i consigli del *Monitoring Board*, intervengono i *Trustees* che devono:

- invitare il Board dello IASB ad intraprendere tutte le azioni necessarie che tutelino gli investitori;
- invitare il Board dello IASB a fornire le motivazioni delle proprie posizioni al Monitoring Board³⁰.

I membri attuali³¹ del Monitoring Board sono: i rappresentanti del Board e del Comitato dei Mercati Emergenti dello IOSCO, della Commissione Europea (EC), dell'Agenzia dei Servizi Finanziari del Giappone (JFSA), della Securities and Exchange Commission (SEC), della Commissione dei valori mobiliari brasiliani (CVM), della Commissione dei servizi finanziari della Corea (FSC) e del Ministero delle finanze della Repubblica popolare cinese (Cina MOF). Anche il Comitato di Basilea sulla vigilanza bancaria partecipa al Monitoring Board ma solo in qualità di osservatore.

Il Monitoring Board, infine, è attualmente presieduto da Jean-Paul Servais, vicepresidente del consiglio di amministrazione IOSCO e presidente dell'Autorità di servizi finanziari e mercati del Belgio.

³⁰ Dal sito web www.iasplus.com: “If the IASB determines that consideration of the issue(s) identified by the IFRS Monitoring Board is not advisable or that the issue(s) cannot be resolved within the time frame suggested by the Monitoring Board, the Trustees should:

- Call on the IASB to undertake all reasonable efforts to consider issue(s) in a manner that is consistent with the public interest, taking into account the protection of investors
- Call on the IASB to explain its position through the Trustees regarding the IASB's position on the issue(s) Promptly notify the IFRS Monitoring Board of the IASB's position.”

³¹ Inizialmente, il Monitoring Board comprendeva i rappresentanti della EC, JSFA, SEC e dello IOSCO. A gennaio nel 2014, ha aperto le proprie porte alla CVM e alla FSC. Ad agosto 2016, il Cina MOF è diventato l'ottavo membro del Monitoring Board. Infatti, a seguito di una revisione della propria struttura organizzativa e quella della Fondazione IFRS nel periodo 2010-2011, il Monitoring Board ha deciso di includere tra i suoi membri alcune autorità aggiuntive, provenienti soprattutto dai principali mercati emergenti (massimo quattro), e di istituire, inoltre, un meccanismo per assegnare due posti a rotazione in consultazione con lo IOSCO.

1.4.2 I Trustees

I *Trustees* sono responsabili della governance e della supervisione dello IASB ma non sono coinvolti in alcun modo su questioni tecniche relative agli standards emessi: questa responsabilità resta esclusivamente in capo al Board. Essi, dunque, restano responsabili del Monitoring Board e si occupano della raccolta dei fondi necessari a mantenere la IASC Foundation operativa, monitorano gli aspetti formali dell'attività svolta dal Board ed approvano, infine, il rendiconto annuale dello IASB. Tra i loro compiti, inoltre, rientra quello di allertare il Monitoring Board su tutte le questioni internazionali rilevanti “per il successo di un'organizzazione internazionale responsabile dello sviluppo di principi contabili globali di alta qualità da utilizzare nei mercati dei capitali mondiali e da altri utenti”³².

³² Dal sito www.iasplus.com, si ricordano tutte le attività che la IASB Foundation deve svolgere:

“The Trustees of the IFRS Foundation have responsibility to:

- *assume responsibility for establishing and maintaining appropriate financing arrangements;*
- *establish or amend operating procedures for the Trustees;*
- *determine the legal entity under which the IFRS Foundation shall operate, provided always that such legal entity shall be a foundation or other body corporate conferring limited liability on its members and that the legal documents establishing such legal entity shall incorporate provisions to achieve the same requirements as the provisions contained in this Constitution;*
- *review in due course the location of the IFRS Foundation, both as regards its legal base and its operating location;*
- *investigate the possibility of seeking charitable or similar status for the IFRS Foundation in those countries where such status would assist fund raising;*
- *open their meetings to the public but may, at their discretion, hold certain discussions (normally only about selection, appointment and other personnel issues, and funding) in private;*
- *and publish an annual report on the IFRS Foundation's activities, including audited financial statements and priorities for the coming year.”*

I Trustees hanno anche un forte potere di nomina, in quanto selezionano i membri dello IASB, stabilendone i criteri con cui valutarli, nonché i componenti dell'Interpretations Committee e dell'Advisory Council.

I Trustees restano in carica per tre anni, con una sola possibilità di rinnovo. Ad oggi, si contano 20 Trustees, nominati da un apposito *Nominating Committee* in un modo tale da offrire una rappresentazione omogenea delle differenti aree geografiche e delle diverse professionalità interessate allo sviluppo dei principi contabili internazionali. Attualmente ne sono presenti sei dall'America del Nord, sei dall'Europa, sei tra Asia e Oceania, e due da altri zone.

Michel Prada è stato nominato Presidente della IFRS Foundation Trustees, in vigore dal 1° gennaio 2012 e il suo secondo mandato scade il 31 dicembre 2017³³.

1.4.3 Il Board dello IASB

Il Board dello IASB (o semplicemente Board) è composto da un gruppo indipendente di esperti che, per la propria esperienza, è preposto all'elaborazione e alla pubblicazione dei principi contabili internazionali IFRS, inclusi gli IFRS per le PMI.

³³ I due vicepresidenti sono: Ronald Arculli (Hong Kong) e Sheila Fraser (Canada). Completano i seguenti membri: Abdulrahman Al-Humaid (Arabia Saudita), Guillermo Babatz (Messico), Alan Beller (USA), C.B Bhave (India), Else Bos (Olanda), Werner Brandt (Germania), Se-Keun Kwak (Repubblica Coreana), Sir Callum McCarthy (Regno Unito), Wiseman Nkuhlu (Sud Africa), Joji Okada (Giappone), Marco Onado (Italia), James Quigley (USA), Maria Helena Santana (Brasile), Takafumi Sato (Giappone), Kurt Schacht (Stati Uniti), Lynn Wood (Australia), Guangyao Zhu (Cina).

Il Board è inoltre responsabile dell'approvazione delle “Interpretazioni dei principi IFRS” espresse dall’*IFRS Interpretations Committee* (precedentemente IFRIC) e gestisce i rapporti con gli *standard setters* nazionali e con gli altri organismi ufficiali interessati all'impostazione standard³⁴, col fine di procedere al completamento del processo di armonizzazione contabile internazionale.

I suoi membri sono nominati dai Trustees attraverso un processo aperto e rigoroso che include la pubblicità dei posti vacanti e la consultazione di organizzazioni pertinenti: la scelta dei candidati segue una logica meritocratica, in quanto vengono nominati esclusivamente coloro che hanno determinate competenze professionali nonché esperienze in materia³⁵.

Per garantire la diversità geografica dell’organo, il Board ha normalmente quattro membri dell'America settentrionale, quattro dell'Europa, quattro dell'Asia/Oceania, una dell'Africa, una dell'America meridionale e il resto di qualsiasi area. Attualmente essi sono 12³⁶ a tempo pieno ed il presidente è Hans Hoogervorst.

³⁴ Lo IASB ha relazioni formali di collegamento con gli standard setters di Australia e Nuova Zelanda, Canada, Francia, Germania, Giappone, Regno Unito, Stati Uniti, e con l’EFRAG.

³⁵ Dal sito www.iasplus.com si specifica che: “*The main qualification for membership is professional competence and practical experience. The group is required to represent the best available combination of technical expertise and diversity of international business and market experience.*”

³⁶ Attualmente il vice presidente è Sue Llyod. Completano l’organismo i seguenti membri: Martin Edelmann (Europa), Françoise Flores (Europa), Amaro Luiz de Oliveira Gomes (Sud America), Jianqiao Lu (Asia-Oceania), Gary Kabureck (Nord America), Takatsugu (Tak) Ochi (Asia-Oceania), Darrel Scott (Africa), Chungwoo Suh (Asia-Oceania), Ann Tarca (Asia-Oceania), Mary Tokar (Nord America).

1.4.4 L'IFRS Interpretations Committee

L' *IFRS Interpretations Committee* è l'organismo interpretativo del Board. Il mandato del Interpretations Committee è quello di riesaminare tempestivamente le problematiche riscontrate nell'attuazione degli IFRS e di fornire orientamenti autorevoli (i c.d. "IFRIC Interpretations") su tali temi.

Le riunioni del Interpretations Committee sono aperte al pubblico e al webcast. Nello sviluppare tali interpretazioni, l'Interpretations Committee lavora a stretto contatto con le omologhe commissioni nazionali al fine di perseguire un processo trasparente, approfondito e aperto.

L'Interpretations Committee comprende 14 membri, provenienti da una varietà di paesi ed ambiti professionali, che sono nominati dai Trustees e selezionati per la loro capacità di mantenere una consapevolezza delle problematiche attualmente in corso e della capacità tecnica di risolverli.

1.4.5 L'IFRS Advisory Council

L' *IFRS Advisory Council* fornisce consulenza ai Trustees e al Board ed è costituito da una vasta gamma di soggetti che sono interessati al lavoro di armonizzazione contabile dello IASB: rientrano investitori, analisti finanziari, utilizzatori nonché redattori di

bilanci, accademici, revisori dei conti, regolatori, organi contabili professionali e standard setters. In totale si contano 43 organizzazioni provenienti da tutto il mondo per un totale di 49 membri individuali.

I membri del IFRS Advisory Council sono nominati dai Trustees.

L' IFRS Advisory Council si riunisce almeno due volte l'anno per un periodo di due giorni, a Londra. Di norma, sono tenuti a partecipare alle riunioni il Presidente del Board, il Direttore delle Attività Tecniche, il Direttore della Ricerca, il Direttore delle Attività di Attuazione, i membri del Board e, a turno, il personale responsabile degli argomenti all'ordine del giorno.

Lo staff dello IASB fornisce degli aggiornamenti periodici all'IFRS Advisory Council, sottoponendo delle domande e dei commenti ai membri del Consiglio. A seconda del problema, il presidente della riunione può richiedere un sondaggio formale per mostrare al Board la diffusione del sostegno, o meno, all'interno del IFRS Advisory Council su di un particolare argomento.

Il Board è tenuto a consultare l'IFRS Advisory Council su argomenti quali:

- Agenda tecnica;
- Priorità di un progetto;
- Le problematiche del progetto relative all'applicazione e all'attuazione dei principi IFRS;
- Possibili benefici e costi di proposte particolari.

Infatti, l'IFRS Advisory Council fornisce consulenza su singoli progetti con particolare attenzione alle questioni di applicazione pratica e di attuazione degli IFRS, evidenziando eventuali contrasti con norme esistenti che possono obbligare l'IFRS Interpretations Committee a pronunciarsi.

Se il Board, in ultima analisi, dovesse prendere una posizione su una questione particolare contrapposta alle decisioni prese dall'IFRS Advisory Council, è costretto a comunicare all'IFRS Advisory Council le ragioni che lo hanno spinto a prendere quella posizione.

1.4.6 L'Accounting Standards Advisory Forum (ASAF)

L'Accounting Standards Advisory Forum (ASAF) formalizza e semplifica le relazioni tra i Trustees e lo IASB con rappresentanti di tutta la comunità degli standard setter, al fine di portare importanti prospettive regionali nell'agenda tecnica dello IASB e di offrire feedback sugli aspetti più importanti della giornata.

L'obiettivo dell'ASAF è quello di fornire degli incontri in cui i membri possano contribuire e collaborare in modo costruttivo al raggiungimento dello scopo di IASB di sviluppare standard contabili di elevata qualità e per tutti.

L'IFRS Foundation ha annunciato la costituzione dell'ASAF nel febbraio 2013, dopo un processo di consultazione. L'adesione iniziale è stata annunciata nel marzo 2013. La prima riunione dell'ASAF è stata tenuta l'8 e il 9 aprile 2013.

L'ASAF è composto da 12 membri provenienti dalle seguenti regioni geografiche: uno dall'Africa, 3 dalle Americhe, 3 dall'Asia/Oceania, 3 dall'Europa e altri 2 che ruotano per rispettare il bilanciamento geografico.

1.5 Il processo di approvazione di un IFRS

Il processo di approvazione degli IFRS è considerato un processo aperto ed inclusivo.

Il primo step per ogni progetto, solitamente, è l'emissione di un "Research programme", dove vengono individuate le problematiche contabili e si propongono le eventuali soluzioni. Spesso, viene redatto un *Discussion Paper*: lo si fa per ricevere dei feedback su come vengono percepite le proposte dello IASB da parte della comunità.

Successivamente si emana un *Exposure Draft*, ovvero una bozza sul come dovrebbe risultare l'IFRS: il processo di formulazione dell'*Exposure Draft* è completamente trasparente in quanto sono disponibili via-web gli incontri dei vari organismi e i documenti prodotti dallo IASB sono accessibili a tutti.

Quando viene pubblicato un *Exposure Draft*, lo IASB manda degli inviti a commentare le proprie proposte ed i riceventi manderanno delle lettere di commento con le proprie opinioni. Sia prima che dopo questa fase, lo IASB deve consultare gli *Advisory Bodies*, tra cui l'*Advisory Council*.

1.5.1 Il Research Programme

Dato che tra gli obiettivi dello IASB rientra quello di promuovere dei principi contabili di "alta qualità", qualora nella pratica dovessero sorgere dei problemi con l'utilizzo di

quest'ultimi, lo IASB interviene prontamente, valutando e definendo il problema: a volte il problema individuato può essere risolto con una modifica relativamente minima di uno Standard. In altri casi, il problema potrebbe richiedere una modifica talmente significativa da richiedere lo sviluppo di un nuovo standard.

Lo IASB solleva e discute di tali temi alla luce delle osservazioni poste dagli ASAF, dai regolatori, dagli standard setter, dall'Advisory Council nonché dall'Interpretations Committee.

In questo contesto si inserisce il *Research Programme*, il cui obiettivo è, da un lato, portare alla luce alcune evidenze empiriche che dimostrino l'esistenza di un quesito sull'applicabilità di un IFRS e, dall'altro, produrre delle alternative che possano risolvere tale problematica. Nel farlo, lo IASB riconosce l'importanza che può avere la proattività degli altri organismi interni³⁷ ed esterni, ovvero di tutte le parti interessate, sulla soluzione dei problemi riscontrati: a questo servono i continui aggiornamenti che la IFRS Foundation fornisce ai terzi sui propri Research Programmes.

L'output principale di un Research Programme dovrebbe essere il *Discussion Paper* che è progettato affinché terzi possano esprimere dei commenti ed aiutare lo IASB nel decidere se aggiungere o meno, o modificare, un principio contabile internazionale³⁸.

³⁷ E' previsto che l'Advisory Council fornisca dei feedback sui Research Programmes iniziati dallo IASB: "The IASB provides the Advisory Council with an update of its research programme at each meeting of the Advisory Council, enabling Advisory Council members to provide feedback on the programme." (IFRS Foundation, 2016, p. 21)

³⁸ Oltre al Discussion Paper, un ulteriore mezzo con cui lo IASB può interagire in questa fase embrionale è il Research Paper: la differenza con il Discussion Paper è che un Research Paper può essere preparato anche da un differente organo, addirittura da altri standard setter. L'IFRS Foundation (2016, p. 22) sottolinea le differenze tra i due strumenti, evidenziando che: "Discussion Papers are issued by the IASB and present the

Solitamente, un Discussion Paper offre una panoramica completa del tema, i possibili approcci che lo IASB potrebbe perseguire, i punti preliminari a cui quest'ultimo è giunto e, infine, un invito a commentare.

Coloro i quali decidono di rispondere, possono influenzare con i loro commenti le decisioni dello IASB: per farlo, hanno 120 giorni per commentare ogni Discussion Paper che viene emesso dallo IASB.

1.5.2 *L'Exposure Draft*

La pubblicazione di un Exposure Draft (ED) è un passaggio obbligatorio nel processo di approvazione di un nuovo principio contabile internazionale o di modifica di uno standard già esistente. Esso contiene, solitamente, una serie di proposte che il nuovo principio dovrebbe contenere: la sua struttura e i suoi contenuti, pertanto, sono quasi simili uguali a quello di un vero e proprio standard ma differiscono su due aspetti:

analysis and collective views of the IASB on a particular topic. The matters presented will have been discussed in public meetings of the IASB. Discussion Papers do not contain a Basis for Conclusions or any dissenting opinions. The discussion itself should reflect and convey differences in views of the IASB members.

Research papers are also issued by the IASB but are generally prepared by the technical staff or by those who have been seconded to the technical staff to develop the paper. Research papers may also be prepared by other standard-setters or bodies, normally at the request of the IASB. A research paper issued by the IASB should include a clear statement of the extent of the IASB's involvement in the development or endorsement of that paper. In some cases the IASB will not have discussed the paper in a public meeting and will not, therefore, have developed any views on the matters set out in the paper.”

- Le *Basis for Conclusions* sono scritte per spiegare la ratio della proposta dello IASB e non dello standard in sé o delle modifiche allo stesso;
- Le modifiche successive non devono essere così dettagliate come in uno Standard finale, in particolare quando tali modifiche sono relative esclusivamente alla terminologia.

L'ED, dunque, è lo strumento principale con cui lo IASB si consulta con il pubblico: pertanto, include un invito a commentare (*Invitation to comment*) sulle questioni che lo IASB ha identificato come di particolare interesse.

Lo sviluppo di un ED prende forma dagli incontri pubblici: lo staff tecnico, una volta compreso la necessità di modificare o costituire nuovi standard, prepara dei documenti sulle problematiche che il Board dello IASB dovrà prendere in considerazione. Nel formularlo, lo staff tecnico tiene conto degli eventuali commenti ricevuti nei Discussion Paper, nei Research Paper, dai meeting o direttamente dall'Advisory Council.

Lo IASB solitamente concede 120 giorni³⁹ per commentare un ED: decorso tale termine, esso riesamina le lettere di commento ricevute. Lo staff tecnico dello IASB, successivamente, provvede a formulare un sommario delle lettere di commento, fornendo al pubblico una panoramica generale dei commenti ricevuti. Tale lavoro aiuta lo IASB ad identificare le aree su cui è più probabile focalizzare i propri sforzi in sede di deliberazione

³⁹ Il periodo può essere accorciato a non meno di 30 giorni solo se l'oggetto dell'ED è urgente e ha un campo di applicazione alquanto settoriale. In circostanze eccezionali, e solo dopo aver formalmente richiesto e ricevuto una preventiva approvazione dal 75% dei Trustees, lo IASB può ridurre il periodo a meno di 30 giorni.

dello standard: può richiedere, inoltre, che vengano organizzate delle tavole rotonde nonché, obbligatoriamente, deve consultare l'Advisory Council.

Lo IASB, naturalmente, può anche esigere che venga istituito un secondo ED⁴⁰, qualora non si raggiungesse il quorum deliberativo sulla prima bozza⁴¹. In questo caso, lo IASB:

- Identifica i notevoli problemi emersi durante il periodo di commento che non erano stati precedentemente considerati;
- Valuta le evidenze che sono state prese in considerazione;
- Determina se ha sufficienti elementi che spieghino le cause e le implicazioni di tali problematiche.

⁴⁰ Naturalmente tale iter non è obbligatorio. Lo IASB (2016, p. 32-33) sottolinea anche il costo che comporta l'emanazione di un nuovo Exposure Draft: *"It is inevitable that the final proposals will include changes from those originally proposed. The fact that there are changes does not compel the IASB to re-expose the proposals. The IASB needs to consider whether the revised proposals include any fundamental changes on which respondents have not had the opportunity to comment because they were not contemplated or discussed in the Basis for Conclusions accompanying the Exposure Draft. The IASB also needs to consider whether it will learn anything new by re-exposing the proposals. If the IASB is satisfied that the revised proposals respond to the feedback received and that it is unlikely that re-exposure will reveal any new concerns, it should proceed to finalise the proposed requirements [...] However, the IASB needs to weigh the cost of delaying improvements to financial reporting against the relative urgency for the need to change and what additional steps it has taken to consult since the Exposure Draft was published"*.

⁴¹ La decisione dello IASB sul pubblicare o meno un nuovo "round" di commenti è presa nei meeting dello IASB.

1.5.3 La finalizzazione e la pubblicazione di uno Standard

Una volta che è terminata la fase dell'Exposure Draft, lo IASB procede alla stesura del nuovo standard. In relazione ai feedback ottenuti nelle lettere di commento, lo IASB può scegliere se adeguarsi ai commenti oppure ignorarli.

Nel redigere il nuovo IFRS, sono previsti dei contenuti obbligatori, quali:

- Principi e relative direttive applicative;
- Giorno da cui il principio diventa effettivo e periodo di transizione⁴²;
- Termini definitivi.

Oltre a queste parti obbligatorie, ogni standard è solitamente accompagnato da materiale accessorio che, però, non è parte integrante⁴³ allo standard, tra cui:

- Sommario;
- Introduzione;
- *Basis for conclusions*;
- Opinioni dissenzienti.

⁴² In merito a questo aspetto, lo IASB (IFRS Foundation, 2016, p. 32) specifica che deve essere sempre concesso tutto il periodo necessario affinché i Paesi che adottano gli IAS\IFRS dispongano del tempo sufficiente per recepire un nuovo standard nei propri ordinamenti giuridici: "A Standard, or an amendment to a Standard, has an effective date and transition provisions. The mandatory effective date is set so that jurisdictions have sufficient time to incorporate the new requirements into their legal systems and those applying IFRS have sufficient time to prepare for the new requirements.

The IASB also considers the effect of the transition provisions on first-time adopters of IFRS, including the interaction of the transition provisions with those of IFRS 1 First-time Adoption of International Financial Reporting Standards".

⁴³ In teoria, lo standard dovrebbe essere applicabile anche senza tale materiale di supporto.

In questo modo, prima che lo IASB emani il nuovo standard o una modifica ad uno standard già in vigore, lo staff tecnico decide quale materiale deve essere sviluppato e redatto per accompagnarne il rilascio: per la costituzione di un nuovo standard, si preferisce effettuare un avviso tramite e-mail, mentre per le modifiche agli standard si utilizzano dei comunicati stampa.

Lo IASB e il suo staff, tuttavia, garantiscono la partecipazione del pubblico anche a seguito della promulgazione di nuovi standard: possono essere resi disponibili dei pacchetti di podcast, webcast, *Question & Answers* così da continuare il rapporto partecipativo tra lo IASB e i soggetti interessati. Infine, dopo che uno standard è stato pubblicato, i membri dello IASB e lo staff tecnico fissano degli incontri con le parti interessate, tra cui i vari standard setters locali, per aiutare a comprendere le eventuali problematiche sorte in sede di attuazione, promuovendo della attività didattiche per garantire la giusta applicazione degli standard, nonché la traduzione di quest'ultimi.

1.5.4 Il riesame a seguito dell'implementazione del nuovo standard

A seguito della promulgazione di un nuovo standard, lo IASB è obbligato ad effettuare un riesame (PIR⁴⁴) dello stesso entro, solitamente, 30/36 mesi dalla data d'efficacia (IFRS Foundation, 2016).

⁴⁴ “PIR” è l'acronimo inglese di “*Post-Implementation Review*”.

Tale riesame si compone di due fasi. Nella prima, lo IASB effettua l'identificazione iniziale degli argomenti che dovranno essere esaminati, di cui viene a conoscenza a seguito dell'emissione di formali "Request for Information"⁴⁵. Nella seconda fase, lo IASB considera le osservazioni e i commenti che ha ricevuto nelle *Request for Information* e le informazioni raccolte attraverso altre attività consultive con gli organi preposti⁴⁶. È possibile, inoltre, che lo IASB consideri necessario ottenere nuove evidenze attraverso:

- un'analisi di bilanci o altre informazioni finanziarie;
- una revisione di ricerche accademiche relative all'attuazione dello standard in fase di revisione;
- indagini, interviste e altre consultazioni con le parti interessate.

Sulla base di tali informazioni, lo IASB presenta le sue conclusioni e stabilisce le misure che intende adottare a seguito del PIR in un report pubblico: misure che possono essere di lieve entità oppure di grande impatto.

⁴⁵ All'interno di una *Request of Information*, lo IASB dovrebbe spiegare, in primis, le motivazioni che lo hanno spinto a chiedere un feedback sulle problematiche evidenziate. La IFRS Foundation (2016, p. 35), infatti, specifica che: "The IASB publishes a Request for Information, setting out the matters for which it is seeking feedback by means of a formal public consultation. In the Request for Information, the IASB should explain why it is seeking feedback on the matters specified and should include any initial assessment by the IASB of the Standard or major amendment that is being reviewed. The Request for Information will also set out the process that the IASB followed in establishing the scope of the review."

⁴⁶ Sull'argomento, ancora la IFRS Foundation (2016, p. 35) sottolinea che: "This initial review should draw on the broad network of IFRS-related bodies and interested parties, such as the Interpretations Committee, the IASB's consultative groups, including the Advisory Council, securities regulators, national accounting standard-setting bodies, regional bodies involved with accounting standard-setting, preparers, auditors and investors. The purpose of these consultations is to inform the IASB so that it can establish an appropriate scope for the review. How extensive the consultations need to be in this phase will depend on the Standard being reviewed and on what the IASB already knows about the implementation of that Standard. The IASB needs to be satisfied that it has sufficient information to establish the scope of the review."

Capitolo II

L'attività di lobbying sull'emanazione dei principi contabili internazionali IAS\IFRS

Sommario: 2.1 Letteratura sull'attività di Lobbying sugli Standard Setter: cenni introduttivi 2.2 Le motivazioni dell'attività di Lobbying in un processo decisionale 2.3 Il filone del *Lobbying Impact* 2.4 L'attività di Lobbying sullo IASC/IASB: alcuni casi 2.5 L'attività di Lobbying sul FASB: alcuni casi

2.1 Letteratura sull'attività di Lobbying sugli Standard Setter: cenni introduttivi

Gli standard setters come IASB e FASB si sono da sempre impegnati ad operare nell'interesse degli investitori, per utilizzare e promuovere i propri framework teorici e, di recente, per convergere i propri standard contabili. Avendo agito sempre per favorire la tutela e gli interessi degli investitori, è chiaro che esistono altri soggetti interessati all'emanazione di un principio contabile diversi dagli investitori che possono essere danneggiati dalle scelte degli standard setters e che possono promuovere delle azioni al fine di limitare tali danni. Dunque, uno degli ostacoli che può trovarsi davanti lo IASB – o comunque qualunque standard setter locale – è l'insieme delle pressioni “politiche” che possono essere innescate da parte di tutti coloro che richiedono dei trattamenti contabili specifici, l'eliminazione di trattamenti alternativi, l'imposizione di ulteriori obblighi di divulgazione o il rafforzamento delle interpretazioni consentite (Zeff S. A., 2002).

Gli anni '70 possono essere considerati come il punto di partenza delle attività di ricerca sulle attività di lobbying che gli *accounting* standard setters subiscono.

Gli accademici hanno spiegato tale aumento dell'interesse, collegando l'attività di lobbying all' "aumento delle conseguenze economiche" delle scelte degli standard setters (Zeff S. A., 1978). Sfidando le nozioni tradizionali della "contabilità neutrale", infatti, gli standard setters hanno iniziato a focalizzare la propria attenzione non più solo sulle questioni prettamente contabili di uno standard, ma anche sulle conseguenze sociali ed economiche che l'emanazione di uno standard porta con sé.

Il pubblico statunitense, ad esempio, iniziò ad aspettarsi che il FASB iniziasse a promulgare principi contabili che non avessero conseguenze negative sull'economia reale: fu così che il FASB cominciò ad affermare che, nell'emanare i propri standard, avrebbe preso in considerazione l'impatto degli stessi sull'economia reale, parlando così di "scelte sociali" (Armstrong M. S., 1977).

Il termine "conseguenze economiche", invece, fu utilizzato da Zeff (1978) per descrivere l'impatto dei report contabili sul comportamento decisionale delle imprese, dei governi, dei sindacati, degli investitori e dei creditori⁴⁷, rimarcando che coloro che hanno un interesse a questo comportamento decisionale possono condurre una pressione sullo standard setter per non far approvare lo standard contenente una caratteristica scoraggiante: in questo consiste l'attività di lobbying che può comprendere, ad esempio,

⁴⁷ (Zeff S. A., 1978, p. 56): *“By "economic consequences" is meant the impact of accounting reports on the decision-making behavior of usiness, government, unions, investors and creditors. It is argued that the resulting behavior of these individuals and groups could be detrimental to the interests of other affected parties. And, the argument goes, accounting standard setters must take into consideration these allegedly detrimental consequences when deciding on accounting questions. The recent debates involving foreign currency translation and the accounting for unsuccessful exploration activity in the petroleum industry have relied heavily on economic consequences arguments, and the Financial Accounting Standards Board and the Securities and Exchange Commission have become extremely sensitive to the issue.”*

la scrittura di lettere di commento o la presentazione di testimonianze orali ad un'audizione organizzata da uno standard setter (Nobes & Parker, 2008).

Successivamente, l'evoluzione del pensiero sulle conseguenze delle scelte di uno standard setter innescò un aumento della ricerca accademica sull'attività di lobbying sull'emanazione dei principi contabili, avviando un'analisi delle motivazioni che spingono un soggetto o un gruppo di soggetti ad esercitare un'attività di lobbying su uno standard setter⁴⁸.

Fu così che si formarono due grandi filoni di ricerca sull'attività di lobbying: il primo si è occupato di tracciare le caratteristiche e le origini che sottostanno alla scelta di un attore di svolgere un'attività di lobbying, mentre il secondo ha analizzato l'impatto che il lobbying può avere su un organo istituzionale come uno standard setter.

⁴⁸ Zeff (2002, p. 43), nello spiegare le motivazioni e gli effetti dell'attività di lobbying, dice: "... *self-interested considerations or pleadings by preparers and others that may be detrimental to the interests of investors and other users...*". Questa definizione suggerisce che l'attività di lobbying deriva da azioni svolte, da determinati attori, nel proprio interesse e che possono pregiudicare, come conseguenza, la qualità degli standard emessi.

2.2 Le caratteristiche e le motivazioni dell'attività di Lobbying in un processo decisionale

Per ciò che concerne gli studi sul lobbying da parte dei manager e dei redattori di bilancio, si sono sviluppati nel tempo diversi studi che hanno provato a spiegare le caratteristiche e le motivazioni che possono spingere tali soggetti ad esercitare una pressione sugli standard setter.

La teoria più influente è certamente quella dell'*Accounting choice research* che ha cercato di illustrare le scelte contabili effettuate dai redattori di bilancio nell'insieme dei principi contabili già esistenti. Essa è stata divisa in due scuole di pensiero: quella *Normative* e quella *Positive*.

Gli accademici appartenenti al filone *Normative*⁴⁹ hanno cercato di provare che le scelte contabili fatte dai *preparers* si basavano esclusivamente sui principi contabili già in vigore, senza andare oltre i confini dello stesso principio contabile (Watts & Zimmerman, 1990, p. 148). Gli oppositori a tale scuola di ricerca hanno obiettato che le teorie “*normative*” erano statiche e non in grado di spiegare le variazioni osservate empiricamente nelle scelte contabili delle società (Watts & Zimmerman, 1978). Zeff (1974) espresse la propria preoccupazione, sottolineando come questa scuola servisse solo come strumento per sostenere le proprie nozioni preconcepite. I principi contabili già in

⁴⁹ Watts e Zimmerman (1979, p. 273), nel fare riferimento alle teorie di *Normative Accounting*, citano autori come Canning (1929), Paton (1922), Edwards e Bell (1961), Sprouse e Moonitx (1962) e Gordon (1964).

vigore, infatti, furono definiti come dei meri strumenti o scuse per intraprendere delle azioni politiche (Watts & Zimmerman, 1979).

In opposizione alle idee della *Normative Accounting Research*, si diffuse – così - una seconda scuola di pensiero denominata *Positive Accounting Research* (PAT), che può essere considerata un'evoluzione di quella *Normative*. I contributi più influenti all'istituzione della scuola, che hanno acquisito nel tempo un'attenzione accademica continua, sono stati consegnati da Watts e Zimmerman. Nella loro prima pubblicazione (1978), i due accademici svilupparono un modello empirico con cui mostrarono l'interazione tra le scelte governative e le politiche contabili adottate dai manager. Nella seconda (1979), ne hanno contribuito alla discussione teorica, mentre il loro ultimo articolo (1990) ha riesaminato l'evoluzione del filone di ricerca durante gli anni '80.

In breve, il loro modello riteneva che, nel caso di società operanti in mercati regolamentati o comunque soggette a pressioni politiche, i manager hanno maggiori incentivi nello scegliere dei principi contabili che mostrino ai terzi, tramite il bilancio societario, guadagni *minori* rispetto a quegli standard che avrebbero rilevato guadagni *più elevati*. Questa scelta sarebbe dovuta a riflessioni di carattere fiscale e politico, i cui costi possono superare i benefici derivanti da guadagni più elevati (Watts & Zimmerman, 1978, p. 113). Sebbene a primo impatto una tale scelta manageriale può sembrare contraddittoria e in opposizione al concetto di massimizzazione dell'utilità (ridurre i guadagni di una società riduce, di conseguenza, anche gli stipendi dei manager che possono essere legati, in toto o in parte, ai risultati della società), un tale comportamento era, invece, considerato

perfettamente razionale: il valore di una società non sarà condizionato dal cambio dei principi contabili utilizzati se tale cambio non influenzerà i flussi di cassa della società. Watts e Zimmerman (1978) identificarono, così, una serie di fattori che potevano far decrescere i flussi di cassa di una società, includendo tra questi i costi di produzione di informazioni aggiuntive, le tasse, i piani di compensazione dei manager, nuovi interventi governativi e costi più generici come quelli politici. Nei mercati competitivi, la possibilità di trasferire il peso di tali costi su altri soggetti è difficile: la conseguenza naturale è che i manager hanno l'incentivo di pressare gli standard setter affinché adottino principi contabili che, *a priori*, non comportino tali costi.

Per testare tale "*positive theory*", Watts e Zimmerman (1978) hanno esaminato l'attività di lobbying effettuata dai manager in relazione alle proposte fatte dal FASB in merito al principio contabile che regolamentava il *General Price-Level Accounting* (GPLA). In specifico, hanno testato due ipotesi:

- Le società i cui guadagni sono aumentati a seguito dell'adozione dello standard contabile proposto, si sarebbero opposte alla sua adozione;
- Più grande è la dimensione⁵⁰ della società che ha visto ridurre i propri guadagni a seguito dell'adozione di un principio contabile, più forte sarà l'attività di lobbying dei manager della stessa società affinché il principio contabile venga emanato.

⁵⁰ Per dimensione, si intendeva il valore contabile delle attività detenute dalla società, ovvero i *total assets*. Anche in altri filoni di ricerca, ci si rifà a questa interpretazione.

Per il loro modello, hanno utilizzato un campione di 34 società di cui sono state analizzate determinate caratteristiche quali i costi politici, la dimensione ed il valore di mercato della società, l'esistenza di un piano di remunerazione dei manager basato sui profitti conseguiti dalla società e, infine, la loro presenza o meno all'interno di un mercato regolamentato.

I risultati di tale studio hanno soddisfatto solo parzialmente le loro ipotesi: solo la dimensione risultò essere l'unica variabile significativa. Nel complesso, infatti, i loro risultati hanno confermato che la dimensione aziendale spiega in modo significativo le posizioni di lobbying dei manager (o *preparers*). Gli autori hanno interpretato questo fenomeno come una conferma del fatto che le società più grandi sono potenzialmente più soggetti ad interventi governativi che possono interferire sulle loro attività: l'introduzione di una tassazione più elevata o la regolamentazione dei mercati possono essere, ad esempio, delle manovre che un governo può attuare per trasferire la ricchezza prodotta da una società "privata" allo Stato⁵¹. L'esistenza dei costi dovuti a tali potenziali interventi governativi può avere degli effetti anche sul processo decisionale di una società e non solamente sul suo comportamento nei confronti di uno standard setter: una società, ad esempio, può scegliere di effettuare degli investimenti meno rischiosi e che comportano dei guadagni più bassi. In tal caso, i manager effettuano tale scelta contabile per eliminare la possibilità che ritorni economici più alti possano "allertare" il Governo che può decidere, con dei meccanismi fiscali impositivi, di privare la società dei propri guadagni.

⁵¹ (Watts & Zimmerman, 1978, p. 171): "*The larger firms, ceteris paribus, are more likely to favour GPLA (if earnings decline). This finding is consistent with our government intervention argument since the larger firms are more likely to be subjected to governmental interference and, hence, have more to lose than smaller corporations*".

Per concludere, dunque, Watts e Zimmerman (1978) confermarono che il rischio sistematico di una società tende a diminuire all'aumentare della grandezza della società stessa e dei costi da sostenere in caso di interventi dello Stato sui propri guadagni.

Il modello presentato dai due studiosi allertò il mondo accademico e non solo, in quanto si era sempre ritenuto che l'obiettivo primario di un bilancio era quello di fornire informazioni utili per i terzi che avevano intenzione di effettuare delle decisioni economiche che influenzassero la vita aziendale, come ad esempio un investimento. Con la diffusione del modello, si iniziò a sostenere che l'emanazione dei principi contabili, piuttosto che osservarlo come un mero processo tecnico finalizzato a garantire "migliori" (ovvero più accurati ed utili) principi contabili per il pubblico⁵², dovesse essere considerato come un processo politico tra diversi rappresentanti della società civile in cui ognuno cerca di effettuare un'attività di lobbying affinché venga emesso uno standard contabile che garantisca dei vantaggi alla propria categoria (Hibbitt, 2004). Inoltre, Watts e Zimmerman (1979) ritennero che il loro lavoro avrebbe fatto da apripista per nuovi studi che avrebbero dovuto confermare i loro risultati e le loro implicazioni, cioè che i principi contabili potessero avere dei potenziali effetti sui flussi di cassa di una società e che gli standard setters sarebbero stati sottoposti sempre più ad attività di lobbying⁵³. Fu così che,

⁵² (Camfferman & Zeff, 2007, p. 501): "[IASC's members should be] guided by the need to act in the public interest and the general interest of the accountancy profession as a whole".

⁵³ (Watts & Zimmerman, 1978, p. 132): "We believe that the general findings in this paper, if confirmed by other studies, have important implications for the setting of financial accounting standards in a mixed economy. As long as financial accounting standards have potential effects on the firm's future cashflows, standard setting by bodies [...] will be met by corporate lobbying".

subito dopo la pubblicazione e la diffusione dei primi contributi del PAT, non tardarono le risposte dal mondo accademico.

Holthausen e Leftwich (1983) accolsero la consistenza della teoria presentata da Watts e Zimmerman (1978) anche grazie al supporto di evidenze empiriche proposte, tanto da dichiarare che "al momento non esiste una teoria concorrenziale sulle scelte contabili che fa queste previsioni".

Altri autori si sono interrogati, invece, sulle variabili utilizzate da Watts e Zimmerman (1978): furono criticate sia sotto un profilo esplicativo sia sotto un profilo numerico, considerato esiguo. Lindahl (1987), ad esempio, in una visione opposta a quella del PAT, sostenne che le imprese fossero incentivate a riflettere una condizione economica salutare, e non una insana, per attirare sovvenzioni e contratti pubblici: una visione, dunque, assai lontana da quella presentata da Watts e Zimmerman.

Gli studi di Watts e Zimmerman furono affiancati qualche anno dopo da quelli di Sutton (1984). Quest'ultimo espresse le proprie teorie sul lobbying, rifacendosi *in primis* agli studi di Downs (1957) e Olson (1971).

Downs (1957) era stato uno dei primi accademici a collegare il processo decisionale del settore privato a quello "pubblico" dello Stato. Per spiegare il processo decisionale di un Governo, egli considerò essenziali le relazioni di potere tra i gruppi di interessi privati (e non solo) ed i governi. Per formalizzare tale relazione, Downs (1957) sviluppò un modello economico basato sulla relazione tra i costi e benefici. Egli riteneva che un lobbista è solito essere un esperto di una determinata materia e, pertanto, essere propenso a sostenere costi

elevati per avere delle informazioni che gli garantirebbero dei benefici futuri. Gli studi di Downs furono applicati al contesto degli *accounting* standard setter da Sutton (1984) che sostenne che un attore svolge del lobbying se i benefici derivanti dalla propria influenza sullo standard setter, tenuto conto della possibilità di successo della propria attività di lobbying, superano i costi di preparazione ed attuazione della stessa attività di lobbying.

Anche Olson (1971) aveva approfondito gli studi di Downs, differenziando l'attività di lobbying svolto da un singolo individuo da quella svolta in gruppo. Partendo dall'assunto che le decisioni lobbistiche da parte di attori privati sono indipendenti, Olson (1971) introdusse il fenomeno del *free-riding*. Un attore deciderà di “cavalcare liberamente” (traduzione letterale di *Free-riding*) quando si aspetta che qualcun altro svolga un'attività di lobbying, indipendentemente dalla sua partecipazione, per raggiungere lo stesso scopo. Conseguentemente, per il free rider non ci sono costi ma – in caso di successo dell'attività di lobbying da parte del lobbista “cavalcato” – solo benefici. Persino nel caso di insuccesso dell'attività di lobbying, il free-rider si trova in una posizione migliore del lobbista, in quanto non ha dovuto sostenere dei costi. In questo modo, Olson (1971, p. 22-36) raffinò il modello di Downs, prospettando tre scenari teorici diversi:

- L'*Individual lobbying*, quando gli attori ritengono di ottenere dalla propria ed individuale attività di lobbying dei vantaggi maggiori rispetto ai costi e, allo stesso tempo, sono incerti circa la opportunità di diventare free-riders;

- La *Collective lobbying*, quando gli attori, se si realizza il lobbying “individuale”, possono considerare la possibilità di svolgere un’attività di lobbying collettivamente, senza che i free-riders possano intervenire;
- Nessuna attività di lobbying, quando i costi dell’attività di lobbying superano i benefici derivanti dalla stessa o se non può essere impedito l’attività di free-riding.

Nel complesso, dunque, il modello di Olson fornì visioni importanti sul perché e sulle modalità con cui le imprese possono svolgere un’attività di lobbying.

Qualche anno più tardi, gli studi di Olson (1971) e di Downs (1957) furono ripresi da Lindahl (1987) che li applicò al mondo degli standard setters. Lindahl (1987) considerò i principi contabili alla stregua di beni pubblici i cui benefici sono disponibili per tutta la comunità⁵⁴. Riprendendo quanto proposto da Olson e Downs, egli sottolineò che la dimensione⁵⁵ di una società può essere un incentivo per svolgere un’attività di lobbying individuale: se una società è abbastanza “grande”, significa che è in grado di effettuare il lobbying da sola. Tuttavia evidenziò che esistevano due limitazioni principali all’attività di lobbying individuale: in primis, i manager possono considerare l’attività di lobbying collettiva più efficace rispetto a quella individuale, anche se l’azienda è molto grande. In secondo luogo, le società potrebbero svolgere individualmente un’attività di lobbying che, però, è stata preparata precedentemente in maniera congiunta con altre società per

⁵⁴ (Lindahl, 1987, p. 60): “[...] *benefits of a new standard (or, equivalently, the benefits of overturning a proposed harmful standard) are available to all, whether they contribute to the outcome or not*”.

⁵⁵ Altri accademici hanno condiviso che la dimensione di una società possa rappresentare una delle proxy principali per rendere un’attività di lobbying efficace. Per approfondimenti, si veda: (Francis, 1987), (Chung, 1999), (Georgiou & Roberts, Corporate lobbying in the UK: an analysis of attitudes towards the ASB’s 1995 deferred taxation proposals, 2004), (Koh, 2011).

condividere i costi di preparazione dell'attività di lobbying: questa forma di lobbying semi-condivisa viene definita “*many voices*” (Lindahl, 1987, p. 62). Per quanto concerne la *Collective lobbying*, Lindahl suggerì che essa venisse praticata da tutte quelle società di piccole dimensioni che decidono di riunirsi in piccoli gruppi, ovvero in associazioni di settore. Il motivo di fondo è che, all'interno di un settore economico, i cui mercati sono simili e soggetti ad uniche e comuni regole, gli attori potrebbero realizzare delle posizioni di lobbying simili. Per tale ragione, l'iscrizione alle associazioni di settore potrebbe rappresentare la strada più economica ed efficiente per una piccola società che intende svolgere un'attività di lobbying. Pertanto, Lindahl (1987) concluse il suo lavoro sottolineando che la *Collective Lobbying* è certamente quella più diffusa nell'ambito dell'emanazione dei principi contabili. Sutton (1984), dal canto suo, evidenziò le difficoltà che nascono a causa “dell'inosservabilità di molte attività di lobbying” nel processo di emanazione di un principio contabile e del fatto che “l'efficacia dell'attività di lobbying può variare inversamente dalla sua visibilità”. Sutton (1984) rimarcò, allo stesso tempo, l'utilità delle *comment letters* che uno standard setter riceve in risposta ai propri progetti, per esaminare la “direzione” della posizione di lobbying dei rispondenti. Tuttavia, Lindahl (1987) si oppose parzialmente al pensiero di Sutton (1984), sottolineando che le *comment letters* potevano essere considerate come uno strumento “a basso costo” per avviare un'attività di lobbying⁵⁶. Lindahl sottolineò che gli studi di Sutton andavano contro l'equilibrio economico di Olson (1971), in quanto le attività di lobbying dovevano

⁵⁶ (Lindahl, 1987, p. 63): “*It is a low-cost form of lobbying; hardly more than a vote. The sort of lobbying envisioned in this analysis would consist in costly activities [...]. We regard [evidence stemming from CLs] as quite weak with respect to our theoretical propositions*”.

consistere in attività costose (Lindahl, 1987) e non a basso costo, i cui benefici dovevano superare tali costi: dunque, la letteratura (Sutton, 1984) ha mostrato che l'equilibrio economico di Olson potrebbe non essere pienamente applicabile per spiegare le decisioni di lobbying, relativamente al processo di emanazione di un principio contabile, se si considerano le *comment letters* come strumento di attività di lobbying.

Infine, Elbannan e McKinley (2006) hanno sviluppato un *framework* per reindirizzare l'attenzione sui fattori che spiegano l'attività di lobbying: per farlo, non si sono rifatti esclusivamente a fattori economici e finanziari ma hanno sottolineato l'importanza degli aspetti cognitivi, sociali e politici⁵⁷ dell'attività di lobbying. Il loro framework contiene dei postulati che si basano sulle caratteristiche del principio contabile, dell'impresa che lo deve adottare e del mercato in cui l'impresa opera (tabella 2.1).

Tabella 2.1 Modello di opposizione/restrizione aziendale di Elbannan e McKinley (2006)

Postulati circa gli attributi di un nuovo principio contabile	Postulati circa gli attributi di una impresa	Postulati circa gli attributi del mercato in cui l'impresa
1. <u>Creazione di incertezza</u> (es: volatilità delle entrate, necessità di nuove stime) -> più alta, maggiore possibilità di lobbying	5. <u>Dipendenza da stakeholders esterni</u> (es. società di revisione) -> più alta, maggiore possibilità di lobbying	9. <u>Mercato Concentrato</u> -> più alta, maggiore possibilità di lobbying
2. <u>Nuovi requisiti di elaborazioni di informazioni</u> (es. contabilità) -> più alta, maggiore possibilità di lobbying	6. <u>Dipendenza da membri del FASB</u> -> più alta, maggiore possibilità di lobbying	10. <u>Impatto negativo sui KPI soggetti all'attenzione dei stakeholder esterni</u> -> più alta, maggiore possibilità di lobbying
3. <u>Allontanamento dalle pratiche di reporting più diffuse</u> -> più alta, maggiore possibilità di lobbying	7. <u>Dimensione dell'azienda</u> -> più alta, maggiore possibilità di lobbying	11. <u>Grado di regolazione</u> -> più bassa, maggiore possibilità di lobbying

⁵⁷ Elbannan e McKinley (2006, p. 602) parlano di “*cognitive, social, and political drivers of corporate resistance to FASB standards*”.

<p>4. <u>Impatto negativo sulla possibilità di ottenere le fonti necessarie</u> (es. finanziamenti) -> più alta, maggiore possibilità di lobbying</p>	<p>8. <u>Durata della partecipazione al processo di emanazione</u> -> più lunga, maggiore possibilità di lobbying</p>	<p>12. <u>Tasso di crescita</u> -> più alta, maggiore possibilità di lobbying</p>
--	--	--

Fonte: elaborazione personale

2.3 Il filone del *Lobbying impact*

Le ricerche sul *Lobbying impact* sono quelle che si sono focalizzate sul grado di successo e sulle conseguenze delle attività di lobbying sugli standard setters. Mentre il PAT è un settore di ricerca che, nel corso degli anni, ha riscosso molto interesse, la letteratura relativa agli impatti delle attività di lobbying risulta essere scarna. Tuttavia, per ottenere un quadro completo sulle attività di lobbying, conoscere il risultato di un'attività di lobbying è di cruciale importanza: un potenziale lobbista, se è a conoscenza di impatti positivi del lobbying, potrebbe decidere di intraprendere delle azioni. Di conseguenza, la letteratura richiede di collegare la logica dell'attività di lobbying con l'impatto dello stesso (Georgiou, 2005).

Poiché questo filone di ricerca non è molto sviluppato, la letteratura vigente ha fatto riferimento ad una serie di discipline scientifiche per spiegare i risultati dell'attività di lobbying sui processi di emanazione dei principi contabili. Per tanto, questo settore di ricerca è caratterizzato da una forte eterogeneità: per spiegare l'impatto delle attività di lobbying sul processo di emanazione di un principio contabile, vengono utilizzati modelli che derivano da varie discipline, come i processi di innovazione sociale, i processi decisionali e le teorie istituzionali.

Social Innovation Process Model

Hussein (1981) propose un modello con cui spiegò che la proposta di un principio contabile innesca un processo sociale di carattere innovativo. In generale, il modello si

basava sull'importanza degli agenti di cambiamento, degli effetti percepiti (e non gli effetti oggettivi) e del clima per il cambiamento (percezione della necessità del, apertura al, controllo percepito sul e impegno a cambiare). Con particolare riguardo all'impatto del lobbying, Hussein, da un lato, ha supposto che in un processo decisionale i partecipanti s'impegnano in una contrattazione per giungere ad una soluzione che sarà il risultato di un compromesso; dall'altro, ha sottolineato che nessun gruppo ha il potere di dominare sul risultato finale imponendo le proprie preferenze su quelle altrui. Hussein sosteneva, inoltre, che in questo tipo di processi di innovazione i partecipanti non si limitano al sostegno o all'opposizione ai cambiamenti standard proposti ma cercheranno di influenzare l'esito suggerendo delle modifiche da apportare agli standard.

Institutional Theory

Kenny e Larson (1993) suggerirono, invece, di applicare l'*institutional theory* per esaminare il processo decisionale dello IASC e per valutare l'impatto del lobbying sugli standard setters⁵⁸. Essi sottolinearono l'importanza di osservare se gli standard setter consentissero di partecipare o meno all'emanazione dei principi contabili, criticando il fatto che la letteratura accademica aveva ignorato il *lobbying impact*. I due autori partirono dall'assunto che lo IASB, come la maggior parte delle istituzioni, fosse costretto continuamente ad adoperarsi per legittimare la propria posizione e credibilità (Fogarty, 1992), essendo dipendente da alcune risorse fornite da attori esterni (es. finanziamenti da parte di organi pubblici e società private). Dato che la *institutional theory* suggeriva che

⁵⁸ Kenny e Larson (1993) hanno trovato un sostegno empirico sulla teoria istituzionale, esaminando il processo di emanazione dello IAS 31.

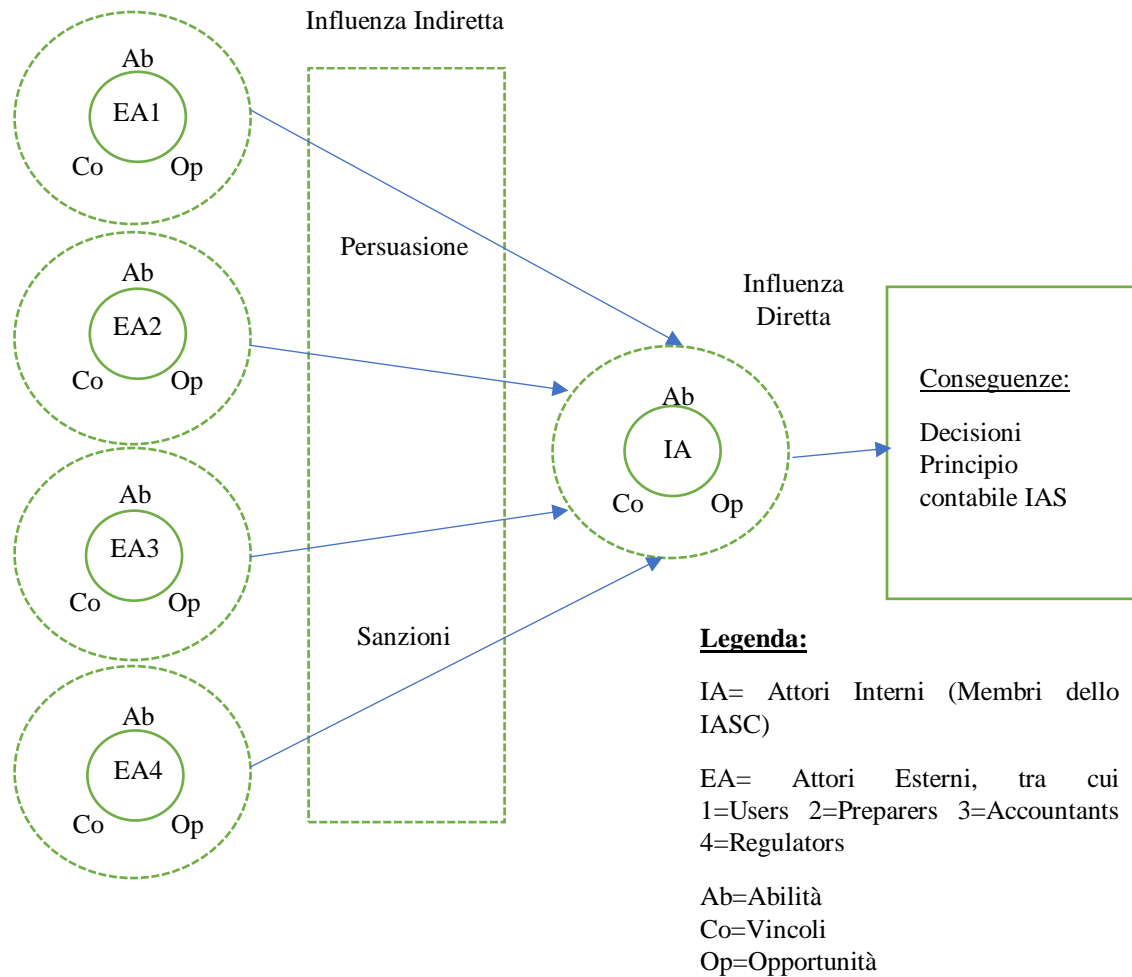
le organizzazioni monitorano di continuo i bisogni dei propri elettori e si adattano per soddisfare tali esigenze⁵⁹, Kenny e Larson supposero che lo IASB fosse facilmente soggetto ad attività di lobbying e che, come logica conseguenza, potesse assecondare i desideri più forti dei propri rispondenti, in una logica *do ut des*. Pertanto, queste interazioni comportano una maggiore flessibilità nel processo di formulazione di uno standard e aiutano a spiegare, inoltre, l'impatto del lobbying.

Concepts of Power

Chee Chiu Kwok e Sharp (2005) si occuparono di esaminare in che modo fosse distribuito il potere durante il processo di approvazione di uno principio contabile internazionale. Il loro contributo fu particolare in quanto crearono un apposito modello (Figura 2.2) per descrivere l'influenza che subisce lo IASC, denominato "Power Model of IASC Policy Making".

⁵⁹ (Kenny & Larson, 1993, p. 538): "*The organizations will continuously monitor the needs and influences of their constituencies and will adjust accordingly to meet those needs*".

Figura 2.2 Il Power Model of IASC policy Making



Fonte: (Chee Chiu Kwok & Sharp, 2005, p. 79)

Chee Chiu Kwok e Sharp introdussero nel loro modello quattro categorie di attori esterni (EA 1-4), ovvero di rispondenti, che possono essere gli *users* e i *preparers* dei bilanci, le società di revisione e i regolatori (oppure gli standard setters). Successivamente, individuarono tre variabili del potere: l’abilità (“Ab”; risorse ed influenza intrinseca), i vincoli (“Co”, limiti poste all’abilità) e l’opportunità (“Op”; canali di potere, per esempio

il processo d'emanazione). In quest'ottica, il potere si determina nell'abilità degli attori esterni (considerando i vincoli e valutando le opportunità) di utilizzare dei mezzi indiretti di influenza. L'influenza è intesa come la capacità di un attore di indurre altri attori ad agire in un modo che altrimenti non farebbe⁶⁰. Gli autori hanno identificato due strumenti di influenza indiretta: le sanzioni e la persuasione. Le sanzioni sono degli strumenti che possono essere utilizzati solo dagli standard setter locali, in quanto lo IASB non è autorizzato a rendere obbligatori i propri principi contabili. La persuasione, invece, può essere utilizzata da tutti e quattro gli attori esterni, attraverso la propria capacità di argomentare i propri punti di vista. Questi strumenti sono utilizzati per influenzare gli attori interni, come i membri del Board dello IASB oppure i membri dello staff, che possono condizionare direttamente il risultato finale, ovvero il principio contabile, attraverso il proprio potere decisionale. Il grado con cui le influenze indirette condizionano il principio contabile finale è quello che può essere definito come "Lobbying Impact".

Chee Chiu Kwok e Sharp (2005) testarono il loro modello su due casi. Essi esaminarono la relazione tra la posizione o la volontà dei rispondenti ed il principio contabile finale: i loro risultati empirici indicarono che il principio contabile finale è tendenzialmente allineato con le volontà dei manager (*preparers*) che, solitamente, tendono a diversificarsi da quelle degli altri rispondenti. Gli autori supposero così che gli standard finali fossero più deboli rispetto alle bozze iniziali perché era consentita un'interpretazione più

⁶⁰ (Chee Chiu Kwok & Sharp, 2005, p. 76): "[The influence is] a relation among actors in which one actor induces other actors to act in some way they would not otherwise act".

flessibile⁶¹, soprattutto per venire incontro alle esigenze dei *preparers*. Con queste conclusioni, i due accademici confermarono che il processo di emanazione di un principio contabile è, comunque, il prodotto di una serie di negoziati, compromessi e considerazioni di carattere tecnico nonché politico⁶².

Chee Chiu Kwok e Sharp posero l'attenzione anche su un altro aspetto di cui la letteratura non si era ancora occupata, ovvero la possibilità di attività di lobbying segrete e non tracciabili. Tuttavia, essi supposero - anche a causa di carenze di informazioni⁶³ - che ciò fosse improbabile a causa della trasparenza del processo e dell'importanza che lo IASB attribuisce al processo pubblico di approvazione degli standard.

Su quest'ultimo punto, si sono opposti pochi anni dopo Cortese e Irvine (2010) che, invece, hanno ripreso il concetto di "black box" e lo hanno applicato al processo di emanazione dei principi contabili interazionali. Essi hanno focalizzato l'attenzione sull'emanazione dell'IFRS 6 - Exploration for and Evaluation of Mineral Resources. Nell'Exposure Draft dell'IFRS 6, infatti, lo IASB rendeva obbligatoria la contabilizzazione dei costi di pre-produzione con il *successful efforts method*, eliminando la possibilità di scelta precedente tra il *full cost* ed il *successful efforts method*. Nonostante la maggioranza dei rispondenti avesse avallato le scelte dello IASB, nel principio contabile finale non cambiò nulla, in quanto fu mantenuta la possibilità di scelta. Secondo

⁶¹ (Chee Chiu Kwok & Sharp, 2005, p. 95): "In order to achieve consensus, the final standards are weaker than the initial drafts because more flexible interpretation is allowed".

⁶² (Chee Chiu Kwok & Sharp, 2005, p. 95) scrivono che il processo di emanazione di un principio contabile internazionale comporta un "strategic consensus [...] through a series of negotiations, compromises, and consideration of both technical and political issues".

⁶³ In merito alla possibilità della presenza di attività di lobbying segrete, essi non segnalano "any secret exercise of power" (Chee Chiu Kwok & Sharp, 2005, p. 95).

Cortese e Irvine (2010), una spiegazione plausibile a questa disparità tra gli input (lettere di commento) e gli output (principio contabile finale) visibili del processo di approvazione dello IASB era l'esistenza di una "black box", in cui potenti entità e coalizioni industriali dell'industria estrattiva avevano influenzato in modo segreto lo IASB per garantire che lo status quo venisse mantenuto ed i propri interessi tutelati.

2.4 L'attività di Lobbying sullo IASC/IASB: alcuni casi

2.4.1 Eliminazione del LIFO (IAS 2)

Ancora prima che gli IAS divenissero obbligatori in diversi paesi, il Board dello IASC fu subito sottoposto ad un'attività di lobbying. Ciò si verificò nell'ottobre del 1992, quando il consiglio di amministrazione dello IASC tentò di attuare l'eliminazione del LIFO come trattamento contabile, così come previsto da una delle disposizioni emesse nel 1990⁶⁴.

Poiché il LIFO era un metodo contabile utilizzato in Germania, Italia, Giappone e Corea del Sud, le delegazioni di questi Paesi presenti al consiglio di amministrazione dello IASC votarono contro l'eliminazione di LIFO. Guenther e Hussein (1995) hanno sottolineato come le quattro delegazioni che votarono contro l'eliminazione del LIFO come opzione contabile furono evidentemente pressate da parte di società private provenienti da questi Paesi, dove il LIFO era ammissibile anche ai fini fiscali. In questo modo, questi quattro voti negativi costituirono una minoranza "vincente" che non permise che il LIFO venisse abolito⁶⁵. La sconfitta della proposta dello IASC, inaspettata, divenne un imbarazzo per il consiglio IASC: la pressione "politica" locale riuscì a sconfiggere immediatamente uno dei primi obiettivi del progetto dello IASC (Zeff S. A., 2002).

⁶⁴ Si fa riferimento al *Comparability of Financial Statements*, uno dei progetti dello IASC.

⁶⁵ Corea, Giappone, Germania e Italia votarono contro la proposta, respingendola quindi con un voto di 10-4. Per l'approvazione, era richiesto un voto favorevole da parte di tre quarti del Board, ovvero un 11-3 in questo caso.

È interessante notare che le delegazioni statunitensi e canadesi votarono a favore dell'eliminazione di LIFO, nonostante l'uso comune del LIFO negli Stati Uniti ed in Canada, sottolineando come fosse prioritario per loro andar avanti con il progetto di armonizzazione contabile promosso dallo IASC (Nobes & Parker, 2008).

Solo nel 2003 lo IASB ha eliminato il LIFO nella sua revisione dello IAS 2.

2.4.2 *Share-based payment (IFRS 2)*

Quando lo IASB iniziò il suo lavoro nel 2001, uno dei temi principali della sua agenda di lavoro fu lo *share-based payment*⁶⁶. Prima di fissare l'Exposure Draft in merito, il Board dello IASB decise di riesporre il report promosso dal G4+1 (Crook, 2000): quest'ultimo raccomandava che le *share options* (le opzioni sulle azioni) venissero imputate in ogni periodo, basandosi sul fair value delle opzioni alla fine di ogni esercizio. La riesposizione del report determinò una rapida risposta da parte delle 15 maggiori multinazionali europee: queste, infatti, ritenevano che una tale contabilizzazione li avrebbe sfavoriti rispetto alle società statunitensi che utilizzavano gli US GAAP, in quanto i principi contabili statunitensi non obbligavano le società a spendere nei loro conti le *share options* e, quindi, a non diminuire i propri guadagni, contabilizzando maggiori costi.

⁶⁶ Si tratta di quelle operazioni in base alle quali un'entità ottiene beni e servizi da altre parti a fronte di un pagamento o scambio di azioni o opzioni di azioni. Giner e Arce (2012) definiscono i *share-based payments* come: “*those transactions whereby an entity obtains goods and services from other parties with payment taking the form of shares or share options*”.

Anche il Parlamento Europeo si pronunciò, ritendendo di dover fare tutto il possibile affinché le società multinazionali europee non venissero svantaggiate da questa opzione⁶⁷.

Nonostante questi interventi, il Board riuscì ad emanare l'IFRS 2 nel Febbraio del 2004, richiedendo alle società che adottavano i principi contabili internazionali di contabilizzare al fair value il costo delle *stock options* date ai dipendenti. Durante la fase di Exposure Draft, le 15 multinazionali europee ammorbidirono la loro posizione, forse anche a causa del fatto che tanti scandali avvenuti oltreoceano, quali quelli della Enron e della WorldCom, avevano fatto vacillare gli US GAAP che non prevedevano tale modello di contabilizzazione. Un anno dopo, nel Febbraio 2005, la Commissione Europea approvò formalmente l'IFRS 2 per l'Europa, mentre qualche mese prima, a dicembre 2004, il FASB aveva formalizzato lo SFAS 123(3) che convergeva, in larga misura, con l'IFRS 2.

Un recente studio condotto da Giner e Arcer⁶⁸ ha mostrato che, durante l'iter di approvazione dell'IFRS 2, alcune delle lettere di commento mandate dalle multinazionali europee⁶⁹ fossero addirittura identiche: questo suggerisce che, probabilmente, esse si fossero organizzate per promuovere un'attività di lobbying coordinata (*Collective*

⁶⁷ “*In its deliberations on and in elaborating positions to be taken on documents and papers issued by the IASB in the process of developing international accounting standards (IFRS and SIC-IFRIC), the [European] Commission should take into account the importance of avoiding ‘competitive disadvantages’ for European companies operating in the global marketplace, and, to the maximum possible extent, the views expressed by the delegations in the Accounting Regulatory Committee. The Commission will be represented in constituent bodies of the IASB.*” (Parlamento Europeo, 2002)

⁶⁸ (Giner & Arce, Lobbying on Accounting Standards: Evidence from IFRS 2 on Share-Based Payments, 2012)

⁶⁹ Le multinazionali furono: Nokia (Finlandia), UBS (Svizzera), Ericsson (Svezia), Nestlé (Svizzera), Bayer (Germania), F. Hoffmann-La Roche (Svizzera), DaimlerChrysler (Germania), Saint-Gobain (Francia), Océ (Olanda), Lafarge (Francia), Philips (Olanda), Pirelli (Italia), ING (Olanda), Repsol YPF (Spagna) Jefferson Smurfit (Irlanda).

Lobbying). Inoltre è stato dimostrato che i *preparers* hanno mandato più lettere di commento (361) di ogni altro gruppo, soprattutto allo stadio iniziale del processo di formulazione dello standard, ovvero il Discussion Paper⁷⁰; tuttavia, l'analisi della influenza dei rispondenti eseguita nello studio mostra che nessuna delle parti interessate, ovvero i lobbisti, ha avuto un effetto dominante sugli altri rispondenti, evidenziando come il processo di approvazione di uno standard promosso dallo IASB possa essere considerato, a tutti gli effetti, pluralistico. Nondimeno, lo IASB non fu influenzato da questa attività di lobbying sull'aspetto fondamentale proposto dall'IFRS 2: infatti, anche dopo aver ricevuto diverse lettere di commento avverse, fu confermato l'obbligo di riconoscere come costo, e quindi speso nel conto economico, il fair value degli *share-based payments*.

2.4.3 *Financial Instruments (IAS 39)*

Lo IAS 39 – *Financial Instruments* regola il riconoscimento e la contabilizzazione degli strumenti finanziari, specificando l'ambito di utilizzo del fair value quale criterio di valutazione.

Lo IAS 39 fu oggetto di revisione e di battaglia politica da parte del neonato IASB: la versione iniziale dello standard venne rilasciata dallo IASB nel dicembre 1998, essendo

⁷⁰ Viene sottolineato come questo sia in linea con quanto previsto da (Sutton, 1984): l'attività di lobbying è più efficace nella fase iniziale del processo di emanazione di uno standard contabile.

l'ultimo standard a far parte del "core set" concordato dallo IASC con lo IOSCO, e divenne il tema principale del primo confronto all'interno dello IASB e tra l'EFRAG⁷¹ e la stessa Commissione solo qualche anno dopo.

Furono volte allo standard due obiezioni principali, che lo IASB provò ma non riuscì a soddisfare pienamente: il *full fair value* applicato a determinate passività e la limitazione delle operazioni di copertura (*hedge accounting*) che impediva alle banche la copertura dei propri depositi (Armstrong, Barth, & Jagolinzer, 2010). La denuncia più forte, specialmente proveniente dalle banche francesi, sottolineava che la norma le avrebbe sottoposte ad una inaccettabile volatilità e che le avrebbe obbligate a cambiare le loro pratiche di gestione del rischio, a loro svantaggio⁷².

Anche la Banca Centrale Europea intervenne, sostenendo che l'opzione del *full fair value* avrebbe comportato una sottovalutazione delle passività bancarie. Inoltre, la Commissione evidenziò che l'opzione del *full fair value* era in contrasto con l'articolo 42 della quarta direttiva UE, che non consentiva l'utilizzo del *full fair valuation* per tutte le passività, e

⁷¹ Nel 2001 la Commissione Europea incoraggiò il settore privato europeo a istituire un organismo che valutasse gli IFRS emanati dallo IASB, col fine di evidenziare eventuali problematiche. L'organismo nacque in poco tempo e prese il nome di European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG). L'EFRAG opera con due strutture: il TEG (Technical Expert Group), ovvero un gruppo ristretto di esperti internazionali, ed un *Supervisory Board of European Organizations* per garantire rappresentatività e autorità alle decisioni. La decisione finale, però, per approvare e diffondere l'uso di un IFRS in Europa, e quindi assoggettarlo al Regolamento Comunitario, è sempre preso dalla Commissione Europea.

⁷² Le obiezioni della Francia raggiunsero l'apice nel luglio 2003, quando il presidente Jacques Chirac scrisse al presidente della Commissione, Romano Prodi, sottolineando che lo standard proposto da IASB sugli strumenti finanziari avrebbe avuto «conseguenze [disastrose] per la stabilità finanziaria» (Zeff S. A., *Political lobbying on accounting standards—US, UK and international experience*, 2010).

riportò le preoccupazioni della maggioranza delle banche europee che sostenevano che lo IAS 39, se fosse rimasto tale, le avrebbe forzate a cambiamenti notevoli⁷³.

Sul caso, intervenne anche l'*Accounting Regulatory Committee* (ARC) che, da un lato, sosteneva l'emanazione dello IAS 39 ma, dall'altro, riteneva fondamentale l'eliminazione delle disposizioni che riguardavano il *full fair value* e la limitazione delle operazioni di copertura sui depositi⁷⁴.

⁷³ La Commissione Europea sottolineò che: “*There are two carve outs:*

- *The carve-out of the full fair value option is based on observations from the European Central Bank and prudential supervisors represented in the Basel Committee of banking supervisors. The IASB took these observations into account when issuing an Exposure Draft in April 2004 limiting the scope of the full fair value option. However, the IASB has not yet taken a final position on this important issue. In addition, Article 42a of the Fourth Company Law Directive (Directive 78/660/EEC) does not allow full fair valuation of all liabilities; the main category of liabilities excluded from fair valuation is companies fair valuing their own debt. Companies are therefore not allowed to use the full fair value option. Neither can Member States require mandatory use of the carved out fair value provisions.*
- *The carve out of certain hedge accounting provisions reflects criticism by the majority of European banks, which argued that IAS 39 in its current form would force them into disproportionate and costly changes both to their asset/liability management and to their accounting systems and would produce unwarranted volatility. However, because there is no existing EU law on this issue, individual companies may apply the ‘carved out’ hedge accounting provisions. A Member State may also make these provisions mandatory under its national rules.” (Commissione Europea, 2004)*

⁷⁴ L'ARC commentò così lo IAS 39: “*The EU's Accounting Regulatory Committee (ARC) voted on 1st October, by a qualified majority, to give a favourable opinion on the European Commission's proposal to endorse International Accounting Standard number 39 on financial instruments, minus the provisions on full fair value and portfolio hedging of core deposits. The ARC is chaired by the Commission and comprises representatives of Member States' administrations responsible for accounting issues. In the light of the ARC opinion, the Commission will now proceed to adopt during the next few weeks a Regulation requiring the use of IAS 39, minus the provisions on fair value and portfolio hedging of core deposits, by all listed companies from 1 January 2005. Member States will have the option of requiring the sections of IAS 39 concerning portfolio hedging of core deposits to be applied. In those Member States that do not require the application of these sections on core deposits, companies will have the option of doing so. The IASB has agreed to discuss with the European Banking Federation its proposals on a new hedging method. The Commission hopes that a solution will be found no later than September 2005. However, Member States and companies will not have the option of applying the provisions of IAS 39 concerning the full fair value option. Once the International Accounting Standards Board (IASB) has revised IAS 39 as regards the full fair value option to take account of concerns expressed by inter alia the European Central Bank and the Basel Committee of banking regulators, the Commission will amend the Regulation so as to require the use of the suitably revised provisions on the full fair value option. The Commission hopes these fair value*

Lo IASB, rispondendo alle critiche ricevute da questi organismi professionali e politici che avevano trovato nella Commissione Europea un portavoce comune, decise di emanare un miglioramento dello IAS 39⁷⁵ sul *full fair value* ma non sulle operazioni di hedge accounting.

La scelta di effettuare una modifica parziale allo IAS 39, accogliendo in parte le obiezioni proveniente dall'Europa, fu essenziale per lo IASB che – in ogni caso – aveva intenzione di operare insieme, e non opporsi, al FASB per il progetto di convergenza contabile volto all'emissione di principi contabili di alta qualità.

provisions will be revised by the IASB no later than December 2004." (EU Accounting Regulatory Committee, 2004)

⁷⁵ Nel Marzo 2004, lo IASB pubblicò un "amendment", ovvero un miglioramento, dello IAS 39: "*Fair Value hedge Accounting for a Portfolio Hedge of Interest Rate Risk*".

2.5 L'attività di Lobbying sul FASB: alcuni casi

2.5.1 *Marketable securities*

I *marketable securities* sono strumenti finanziari che possono essere convertiti rapidamente in denaro ad un prezzo ragionevole. La liquidità deriva dal fatto che le scadenze dello strumento sono a breve termine, ovvero a meno di un anno.

La SEC è stata storicamente avversa a quelle società che contabilizzavano le loro attività al valore di mercato; tuttavia, all'inizio degli anni novanta, sostenne che tali strumenti finanziari dovessero essere iscritti in bilancio "mark- to market"⁷⁶, ovvero al loro valore di mercato. Il FASB rispose con alacrità a questo suggerimento ed iniziò a lavorare ad un progetto che prevedesse la contabilizzazione dei *marketable securities* al loro valore di mercato: questo avrebbe comportato l'iscrizione nel conto economico anche di profitti o perdite non realizzate.

Il possibile utilizzo del valore di mercato allarmò il mondo bancario che si oppose strenuamente a questa possibilità. Con l'ingresso di questo metodo di contabilizzazione, i guadagni bancari sarebbero diventati estremamente volatili ed il sistema bancario sarebbe divenuto fortemente instabile. Anche il Tesoro statunitense si espresse in merito,

⁷⁶ La valutazione *mark-to market* corrisponde, a grandi linee, alla valutazione al fair value.

opponendosi alla proposta e sottolineando come uno standard così strutturato avrebbe potuto generare un *credit crunch*, colpendo anche l'economia reale⁷⁷.

Forzato dalle pressioni provenienti anche dall'establishment bancario americano⁷⁸, il FASB sentì la necessità di giungere ad un risultato congiunto. Gli *equity securities* sarebbero stati classificati come "*trading*" o "*available for sale*" (disponibili per la vendita): entrambi sarebbero stati iscritti nello stato patrimoniale al loro valore di mercato, ma solo i guadagni e le perdite degli *equity securities* "trading", ovvero che sarebbero stati venduti nel breve periodo, sarebbero confluiti nel conto economico. Gli utili e le perdite accumulate sui titoli "available for sale", di solito il più grande dei due portafogli, sarebbero stati devianti nella sezione del patrimonio netto e non avrebbero influenzato gli utili d'esercizio fino a quando i titoli non fossero stati definitivamente venduti (Emerson, Karim, & Rutledge, 2010, p. 81). Lo SFAS 115, emanato nel 1993, fu così espressione di questo compromesso (Parks, 1993).

⁷⁷Il segretario del Tesoro degli USA Nicholas Brady mandò una lettera al presidente del FASB, sottolineando che: "*This proposal could have serious, unintended effects on the availability of credit as well as on the stability of the financial system, and I strongly urge the FASB not to adopt it at this time... [Market value accounting] could even result in more intense and frequent credit crunches, since a temporary dip in asset prices would result in immediate reductions in bank capital and an inevitable retrenchment in bank lending capacity.*" (Camfferman & Zeff, 2015, p. 151)

⁷⁸ Anche l'ABA (*American Bankers Association*) pressò il FASB sia direttamente che indirettamente: supportato dalle lettere spedite dal Presidente della Federal Reserve, dal Presidente del Federal Deposit Insurance Corporation e dal Segretario del Tesoro, spinse il FASB a ritirare quella posizione che, in breve, prevedeva che tutti i *marketable securities* venissero iscritti al fair value e che gli eventuali cambiamenti di valore venissero inclusi negli earnings.

2.5.2 *Business combinations* e *Goodwill*

Per alcuni anni, la contabilizzazione delle *business combinations* è stata oggetto di numerosi studi effettuati dallo staff del SEC. Questo desiderava che il FASB affrontasse la questione, confrontando il “*pooling of interests method*” con il “*purchase method*”.

Il FASB, così, inserì il progetto nel 1996 e fissò l’Exposure Draft nel 1999 per eliminare il “*pooling of interest method*” come rilevazione contabile e per ridurre la vita utile massima, e quindi il relativo processo di ammortamento, dell’avviamento e delle altre immobilizzazioni intangibili da 40 a 20 anni, così come già previsto dallo IAS 22-*revised*: in questo modo, il FASB si sarebbe allineato con quanto previsto dai principi contabili internazionali proposti dallo IASC.

Tuttavia, prima che l’Exposure Draft venisse convertito nello standard definitivo, furono mosse diverse obiezioni, specialmente per quanto concerneva l’ammortamento obbligatorio dell’avviamento. Tra queste, il Presidente della Commissione del Senato espresse forti preoccupazioni in merito all’ammortamento obbligatorio ventennale, preferendo un impairment test periodico come alternativa migliore. Per condividere questa corrente di pensiero, furono organizzati dei meeting con altri lobbisti, tra cui il *Roundtable Discussion on Accounting for Goodwill*, e fu proposto addirittura di creare una commissione ad hoc che studiasse nuovamente la problematica delle *business combinations* e del *goodwill*: il risultato furono due lettere firmate da alcuni senatori spedite al presidente del FASB.

Fu così che, nel 2001, il FASB fu costretto ad emanare un secondo Exposure Draft in merito, in cui si confermò la presenza del *pooling of interest*. La novità, però, contenuta fu l'impairment test dell'avviamento, con conseguente abbandono dell'ammortamento.

Il Board del FASB approvò all'unanimità lo SFAS 142 che, ancora oggi, obbliga i redattori di bilancio ad effettuare un impairment test periodico per il *goodwill*.

La persistente attività di lobbying condotta sul FASB da parte del Congresso riuscì, ancora una volta, a persuadere il Board.

2.5.3 *Stock Options*

Nella seconda campagna di lobbying realizzata tra il 1992 ed il 1995, l'industria statunitense reagì violentemente all'Exposure Draft del FASB che richiedeva alle società che conferivano stock option ai dipendenti di stimare al fair value tali opzioni e registrarne il costo correlato nel conto economico. Furono soprattutto le società del settore IT che decisero di opporsi a questa proposta (Zeff S. A., 2005): esse ritenevano che i loro guadagni avrebbero risentito molto di un tale costo dato che erano solite elargire stock options delle proprie società ai propri manager e dipendenti.

Non mancarono, però, le difese all'operato del FASB: su tutte quelle di Warren Buffet che affermò che le stock options non erano altro che un mezzo di retribuzione. Pertanto, dato che la retribuzione dei dipendenti rappresentava un costo per una società, per un

ragionamento concatenato anche le stock options dovevano rappresentare un costo da spendere nel conto economico⁷⁹.

Le società dell'IT decisero di riunirsi per avviare un'attività di lobbying nei confronti del FASB ma quest'ultimo si chiuse in silenzio, pronto ad andare per la propria strada. Non avendo ottenuto risposte dallo standard setter, il mondo imprenditoriale ed alcune associazioni di categoria iniziarono a fare pressione sui membri prominenti della Camera e del Senato affinché intraprendessero delle azioni volte a fermare ogni tentativo del FASB che portasse a questo standard. Il culmine della protesta si manifestò nella protesta "STOP FASB" promossa nella Silicon Valley in opposizione ad un'audizione pubblica tenuta dallo stesso FASB.

Ad un certo punto, il Senato si espose in prima persona, esortando il FASB a non procedere con la sua iniziativa, citando le gravi conseguenze economiche soprattutto per i settori in crescita come quello high-tech. La pressione al Congresso fu così intensa e impegnativa che il presidente SEC temette che l'approvazione da parte del FASB della sua proposta circa la contabilizzazione delle stock option avrebbe messo in pericolo l'indipendenza del FASB.

Fu così che la risoluzione fu messa ai voti e passò in Senato con 88 voti a fronte di 9 dissenzienti. I passaggi chiave sottolineati in Senato furono (Parker, 1997, p. 186) che:

⁷⁹ *"If options aren't a form of compensation, what are they? If compensation isn't an expense, what is it? And, if expenses shouldn't go into the calculation of earnings, where in the world should they go?"* (Rodgers, et al., 1994)

- Il nuovo trattamento contabile delle stock options ai dipendenti proposto dal FASB, avrebbe comportato delle conseguenze economiche gravi, in particolare su quei settori in crescita che fanno spesso uso di imprenditori che allo stesso tempo prestano servizio nell'azienda;
- Il nuovo trattamento contabile avrebbe svantaggiato piuttosto che favorito i piani di stock options date ai dipendenti.

Alla fine, il FASB non poté fare altro che emettere lo SFAS n.123, con un voto di 5-2, obbligando le società alla sola iscrizione in nota integrativa dell'effetto stimato delle opzioni azionarie sugli utili conseguiti⁸⁰. I due voti dissenzienti sostenevano, invece, che il costo associato alle stock option date ai dipendenti venisse addirittura iscritto in bilancio.

Naturalmente, il Board del FASB avrebbe voluto che le stock options date ai dipendenti fossero contabilizzate come costo nel conto economico, ma il solo obbligo informativo fu considerato meglio di nulla⁸¹.

⁸⁰ Vale la pena che anche su questo elemento ci furono forti protesti e altre attività di lobbying finalizzate all'eliminazione di questo obbligo informativo. Nel marzo 1995, infatti, si riunirono 380 società, formulando un comunicato destinato al FASB in cui era contenuto il loro forte dissenso a questo imposizione informativa: su questo appunto, però, il FASB non arretrò, confermando la propria linea.

Il giornalista del Wall Street Journal B.Lee (1995) riportò che: *“380 companies, mostly in high-technology industries, said (in a communication to the Board) they ‘strongly disagree’ with boards’ requirement that the footnote disclosure select a specific value for the cost of employee stock options”*

⁸¹ Il rammarico del FASB è ancora “leggibile” nelle Basis for Conclusions del SFAS 123 revised: *“The Board continues to believe that financial statements would be more relevant and representationally faithful if the estimated fair value of employee stock options was included in determining an entity’s net income, just as all other forms of compensation are included. To do so would be consistent with accounting for the cost of all other goods and services received as consideration for equity instruments. The Board also believes that financial reporting would be improved if all equity instruments granted to employees, including instruments with variable features such as options with performance criteria for vesting, were accounted for on a consistent basis. However, in December 1994, the Board decided that the extent of improvement in*

Negli ultimi anni, tuttavia, anche a causa di scandali quali quelli della Enron e WorldCom, più di 825 società quotate sui listini statunitensi hanno iniziato ad iscrivere spontaneamente le stock options come costo nei propri conti economici: questa volta fu l'opinione pubblica a pressare le società che continuavano a non contabilizzare tale costo (Zeff S. A., 2005).

financial reporting that was envisioned when this project was added to its technical agenda and when the Exposure Draft was issued was not attainable because the deliberate, logical consideration of issues that usually leads to improvement in financial reporting was no longer present. Therefore, the Board decided to specify as preferable and to encourage but not to require recognition of compensation cost for all stock-based employee compensation, with required disclosure of the pro forma effects of such recognition by entities that continue to apply Opinion 25."

Capitolo III

Il *Lease accounting* e la sua evoluzione

Sommario: 3.1 I principali filoni dottrinali 3.2 FAS 13 e IAS 17: contenuti e principali critiche 3.3 I cambiamenti nel processo di approvazione dell'IFRS 16 e la rilevanza del tema 3.4 Il progetto di riforma congiunto tra IASB e FASB: il nuovo IFRS 16 *Leases*

3.1 I principali filoni dottrinali

L'operazione di leasing rappresenta un caso indicativo in cui la rilevanza della sostanza, ovvero economica, è sensibilmente differente dalla portata formale, ovvero quella giuridica, risultando sotto il profilo contabile un'operazione con difficoltà assolutamente particolari⁸². Poiché, infatti, la società che utilizza il bene oggetto della transazione non ne è formalmente la proprietaria, secondo una visione strettamente giuridica il bene non deve confluire nel patrimonio della stessa società. Allo stesso tempo, tenendo conto dell'utilità economica del bene per la società, si desume che questo contribuisca specificamente allo svolgimento dei processi aziendali.

La rappresentazione di un bene ceduto o acquistato in leasing diviene problematica nel momento in cui viene iscritto nel bilancio secondo gli aspetti formali, “mentre la dottrina

⁸² Per un'analisi approfondita dell'evoluzione del principio della prevalenza della sostanza sulla forma, si veda (Maglio, 1998).

aziendalistica e la prassi internazionale (regolata dai principi contabili) prevedono che la rappresentazione in bilancio di tutti i fatti aziendali avvenga secondo la realtà economica sottostante gli aspetti formali” (Paolone, 2004).

Secondo il vigente principio contabile internazionale IAS 17, il leasing è 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 di tempo stabilito⁸³. Da tale definizione, si evince chiaramente che – secondo gli IAS - con un contratto di leasing non avviene il trasferimento del diritto di proprietà ma solo del diritto all'utilizzo del bene. In tal senso, dunque, il leasing potrebbe rientrare⁸⁴ nella categoria degli *executory contracts* che lo IASB definisce come: «quei contratti in cui entrambi i contraenti non abbiano adempiuto la reciproca prestazione ovvero debbano ancora adempiervi in egual modo»⁸⁵. Tale approccio, dunque, si fonda sull'esistenza di un legame tra il diritto ad utilizzare il bene ed il pagamento dei canoni durante il periodo coperto dal contratto. L'obbligo di pagamento dei canoni sarebbe, a sua volta, dipendente dall'utilizzo del bene concesso dal locatore al locatario: in questo modo, il locatario non registrerebbe alcuna attività o passività, in maniera simile al trattamento dei leasing operativi.

Chua et al. (1991) hanno ritenuto che la sottoscrizione di un tale contratto non sia una condizione sufficiente ad acconsentire l'iscrizione del bene tra le attività dello stato

⁸³ (IASB, 1982), paragrafo 4 dello IAS 17.

⁸⁴ Per unanime condivisione della letteratura (Vatter, 1966); (Wojdak, 1969); (Wolk, Francis, & Tearney, 1992)

⁸⁵ Un'approfondita review delle differenti definizioni di *executory contract* proposte nel corso degli anni è data da (Henderson & Peirson, 1984)

patrimoniale dell'utilizzatore: per tale motivo, diverse normative contabili hanno preferito limitare la rappresentazione in bilancio degli effetti dei contratti di leasing.

Tuttavia la letteratura si è divisa in merito alle condizioni minime affinché un bene possa essere iscritto in bilancio come “*asset*”.

Sorter e Horngren (1962), ad esempio, proposero il *relevant costing approach* per risolvere le problematiche contabili relative a quei beni la cui iscrizione in bilancio poteva essere oggetto di dibattito, come ad esempio i costi di ricerca. Essi, infatti, giunsero alla conclusione⁸⁶ che gli *assets*, quando non producono benefici su future operazioni, andassero classificati come “spese” o “perdite”, stralciandoli dallo stato patrimoniale.

È chiaro, dunque, che se da un punto di vista economico e giuridico è certo che chi sottoscrive un contratto di *leasing* assume dei diritti e obblighi, dall'altro il modo in cui questi saranno rappresentati in bilancio dipende innanzitutto dai termini del contratto.

Siccome i requisiti minimi che la prassi “condivide” essere necessari per l'iscrizione di un *asset* in bilancio non sono stati unanimi nelle diverse interpretazioni che si sono succedute nel tempo, è possibile individuare tre distinti approcci sulla questione: il *risk and rewards approach*, la *property right view* ed il *firm commitment approach*.

Il primo filone è stato accolto dai principali standard setters anglosassoni per la definizione dei rispettivi principi contabili sul *leasing*, ovvero lo SFAS 13 (emesso dallo standard

⁸⁶ A supporto della loro visione, Sorter e Horngren (1962) si rifecero innanzitutto alla definizione di “asset” fornito dal *Committee on Concepts and Standards Underlying Corporate Financial Statements* (1957, p. 538-541): “*Assets are economic resources devoted to business purposes within a specific accounting entity; they are aggregates of service-potential available for or beneficial to expected operations. The significance of some assets may be uniquely related to the objectives of the business entity and will depend upon enterprise continuity*”.

setter statunitense, il FASB) e lo SAAP 21 (emesso dallo standard setter inglese, l'ASB), nonché dallo IASC con lo IAS 17. Il *risk and rewards approach* prevede che, qualora le caratteristiche dell'accordo siano tali da trasferire al locatario la "gran parte" dei rischi e dei benefici associati al bene locato, il contratto di *leasing* vada equiparato ad un *instalment purchase* – ovvero ad un acquisto rateale - e, per tal motivo, diventi oggetto di capitalizzazione (Nobes, 2005). In tal caso, l'operazione di leasing, in virtù delle sue caratteristiche economico-sostanziali, viene definita *capital lease* 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 definisce *operating lease* ovvero una situazione in cui locatore e locatario rilevano, rispettivamente, componenti positivi e negativi di reddito man mano che le reciproche prestazioni vengono eseguite. Tuttavia, non sempre è semplice stabilire quando un contratto di leasing presenti caratteristiche tali da garantire, indiscutibilmente, tale "trasferimento". Pertanto, tale aspetto è stato spesso recepito come uno dei principali limiti dello stesso orientamento teorico che rappresenta⁸⁷. A seguito della promulgazione degli standard contabili che prevedevano il trasferimento dei rischi e dei benefici come elemento qualificante di un *capital lease*, il mondo accademico ha giudicato questo approccio negativamente (Dieter, 1979) (Wolk, Francis, & Tearney, 1992). Wolk et al. (1992) giunsero, addirittura, ad

⁸⁷ A tal riguardo, Beattie et al. (2000) sottolineano questo limite dicendo: "[...] 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 [...]"

affermare che i criteri previsti dal FAS 13⁸⁸ lasciassero ampia discrezionalità ai manager statunitensi per manipolare a proprio vantaggio le modalità di rilevazione contabile delle varie operazioni di leasing, in quanto i criteri proposti dal FAS 13 non erano stringenti⁸⁹. La *property right view*, invece, si caratterizza per il fatto che ha una visione differente da quella “classica” circa la definizione di attività e passività: essa include gli *executory contracts* tra i contratti che comportano il “trasferimento” di un bene dalla contabilità di un soggetto a quella di un altro⁹⁰. Samuelson (1996) ha ritenuto, infatti, che un *asset* si materializza nella combinazione di vari diritti (d’uso, di conversione, di vendita) che un’azienda possiede su di una risorsa, per effetto di transazioni o eventi passati, in un

⁸⁸ Il FAS 13 prevedeva che se un contratto di leasing avesse rispettato uno dei quattro criteri previsti dallo stesso FAS 13, il contratto di leasing doveva essere classificato come *capital lease*, altrimenti come *operating lease*. I quattro criteri erano (FASB, 1976, p. 8):

“a. *The lease transfers ownership of the property to the lessee by the end of the lease term (as defined in paragraph 5(f)).*

b. *The lease contains a bargain purchase option (as defined in paragraph 5(d)).*

c. *The lease term (as defined in paragraph 5(f)) is equal to 75 percent or more of the estimated economic life of the leased property (as defined in paragraph 5(g)). However, if the beginning of the lease term falls within the last 25 percent of the total estimated economic life of the leased property, including earlier years of use, this criterion shall not be used for purposes of classifying the lease.*

d. *The present value at the beginning of the lease term of the minimum lease payments (as defined in paragraph 5(j)), excluding that portion of the payments representing executory costs such as insurance, maintenance, and taxes to be paid by the lessor, including any profit thereon, equals or exceeds 90 percent of the excess of the fair value of the leased property (as defined in paragraph 5(c)) to the lessor at the inception of the lease over any related investment tax credit retained by the lessor and expected to be realized by him. However, if the beginning of the lease term falls within the last 25 percent of the total estimated economic life of the leased property, including earlier years of use, this criterion shall not be used for purposes of classifying the lease. A lessor shall compute the present value of the minimum lease payments using the interest rate implicit in the lease (as defined in paragraph 5(k)). A lessee shall compute the present value of the minimum lease payments using his incremental borrowing rate (as defined in paragraph 5(1)), unless (i) it is practicable for him to learn the implicit rate computed by the lessor and (ii) the implicit rate computed by the lessor is less than the lessee's incremental borrowing rate. If both of those conditions are met, the lessee shall use the implicit rate.”*

⁸⁹ (Wolk, Francis, & Tearney, 1992, p. 531): “*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*”.

⁹⁰ (Wolk, Francis, & Tearney, 1992, p. 532): “*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*”.

particolare momento. Tale approccio, pertanto, consente di individuare un'attività anche quando i rischi e i benefici non sono stati oggetto di un sostanziale trasferimento⁹¹.

Con questa interpretazione della nozione di “asset”, è possibile ravvisare una coerenza concettuale di fondo nell'opportunità di rilevare in contabilità elementi patrimoniali attivi e passivi come diretta conseguenza degli *executory contract*. La *property right view*, applicata alla peculiare problematica del *leasing*, prende forma dagli studi di Myers (1962) che riconobbe 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). Nei suoi studi, Myers (1962) sostenne che gli *equally unperformed executory contracts* non dovevano essere oggetto di rilevazione contabile: poiché l'autore non ritenne che il *leasing* potesse essere considerato come un *equally unperformed executory contract*, ne giustificò l'iscrizione in bilancio. In tale situazione, trova posto anche l'orientamento più recente di Booth (2003) che ha sostenuto che i contratti di leasing non rientrino tra gli *executory contract* e, pertanto, non debbano sorgere delle obbligazioni, poiché il locatario acquisisce il controllo dell'asset locato durante tutto il periodo della locazione a fronte di benefici economici futuri “sacrificati” per un importo pari ai canoni di leasing. Viene negata la rilevazione contabile dell'asset attraverso la semplice sostituzione del criterio del “controllo” con quello della “proprietà”. Questo criterio ha consentito di adottare un approccio basato sulla prevalenza

⁹¹ Samuelson (1996) ritiene che la definizione di “Asset” data dal FASB necessitava di essere rivista e che gli asset dovevano essere visti come “*property-rights*”.

della sostanza sulla forma per la rilevazione contabile di una vasta gamma di diritti tra le attività⁹².

In tal senso, ai primi anni '60, una buona parte della letteratura accademica iniziò a ritenere che l'azienda locataria dovesse capitalizzare tutte le operazioni di locazione eccedenti l'anno⁹³, prescindendo dalla valutazione della loro natura o dalla forma del contratto. Secondo tale impostazione, infatti, si ritenne che un locatario, all'atto della stipula di un contratto di *leasing*, acquisisse il diritto ad usufruire dei servizi potenziali associabili al bene locato e che tale acquisizione determinasse, in ogni caso, la nascita di un'attività contabile. Vatter (1966) specificò che, sebbene alcuni atti previsti da un contratto di *leasing* non siano stati svolti al momento della stipula, l'accordo può considerarsi incompleto solo per il fatto che esso si concretizzerà nel futuro ma non per la sua sostanza: nessun evento o azione sarà richiesta per rendere effettivo l'accordo.

Dunque un contratto di *leasing* mostra che esistono delle obbligazioni che si assume il locatario e, pertanto, tali obbligazioni presentano tutte le peculiarità di una passività. Allo stesso tempo, in capo al soggetto locatore deve sorgere un diritto all'eventuale compensazione da parte del locatario, che evidenzia chiaramente tutti gli elementi

⁹² (Booth, 2003, p. 318): “*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.*”

⁹³ 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*.

distintivi propri di un *asset*⁹⁴. La tesi sostenuta da Vatter (1966) ha spiegato, dunque, che il motivo della contabilizzazione degli asset e delle passività in un contratto di leasing non è dovuto al fatto che il contratto di leasing possa considerarsi alla stregua di un acquisto con pagamento differito, ma perché avviene un effettivo trasferimento dei diritti di utilizzo del bene (*property rights*) a fronte di un finanziamento. Questa visione fu condivisa anche da altri accademici di quel periodo tra cui Wojdak (1969) che ritenne che la conclusione 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 patrimoniali. In aggiunta, Wojdak (1969) sottolineò che la stipulazione di un *executory contract* determinasse una trasformazione nel complesso dei diritti e degli obblighi economici assunti da un'azienda e, pertanto, risultasse meritevole di rilevazione contabile⁹⁵. Negli ultimi anni, infine, con particolare riferimento al contratto di *leasing*, si sono formati ulteriori e più recenti sviluppi della visione degli *asset* in termini di *property right*, con conseguenze rilevanti e innovative. Rouse (1994) ha ravvisato che, nello stipulare un

⁹⁴ (Vatter, 1966, p. 135): “*The relations established by the contract are positive and specific; even though certain acts are unper-formed, the arrangement is incomplete only in the sense that it involves future time. Although performance and compensation are extended over a time period, no special event or action is required to make the arrangement effective, nor is there any cancellation by offset, or termination by conditional events. There are definite obligations created by the contract; these, since they can be enforced in the same way as other business commitments, have all the attributes of liabilities. The counterparts to those liabilities are perfectly valid assets. The lessor's right to compensation is an enforceable money claim, which is unquestionably an asset*”.

⁹⁵ Questi elementi corrispondono ai requisiti individuati da Wodjak (1969, p. 563) per la definizione di un asset: “*There are at least three important elements in this asset definition which may not be entirely obvious:*
(1) *A current or past transaction;*
(2) *Expected future economic benefits or service potentials;*
(3) *Rights to those expected benefits or potentials*”

contratto di locazione, il locatario, da un lato acquisisce il diritto d'uso sul bene ma, dall'altro, non quello di alienazione o di conversione che, di contro, restano in capo al locatore. Pertanto, sebbene il bene sia unico, potrebbero individuarsi due differenti tipologie di *asset*, uno in capo al locatario e un altro in capo al locatore: si arriverebbe, in tal caso, ad una vera e propria “smaterializzazione” del concetto di *asset* (Samuelson, 1996) che andrebbe ad identificarsi con quei *property rights* sui quali un'azienda è 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. La *property right view*, pertanto, avalla l'idea secondo cui l'*asset* che sorge come conseguenza del perfezionamento di un contratto di leasing possa essere inteso come una immobilizzazione immateriale⁹⁶.

Tuttavia, l'idea che un semplice perfezionamento di un *executory contract* soddisfacesse i requisiti per il riconoscimento di un trasferimento sostanziale dei diritti non fu condivisa in toto dal mondo accademico. Fu così che, nel corso degli inizi degli anni '80, si diffuse una nuova posizione teorica circa la contabilizzazione del leasing che trovò l'avvio negli studi di Ijiri (1980). Questi, pur avallando l'idea di *asset* in termini di *property right*, spiegò che la sottoscrizione di un *executory contract* non garantiva, come logica conseguenza, un trasferimento sostanziale di diritti tra i contraenti: questo avveniva solo nel momento in cui un contratto diventava un “*firm commitment*”, ovvero quando

⁹⁶ Già nel 1958, Shillinglaw (1958) 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 immateriali.

entrambi i contraenti avevano diritto alla reciproca “futura” prestazione (cioè nel momento in cui si concretizzava l’accordo come un “impegno irrevocabile). Ijiri (1980) sottolineò che tale situazione si manifestava sempre qualora risultasse improbabile che la prestazione sottostante il contratto potesse essere evitata senza una “*severe penalty*”, vale a dire una penalità rispetto alla quale un’azienda preferiva in ogni caso adempiere la propria prestazione.

È chiaro che l’elemento su cui ruotava quest’approccio era, dunque, l’annullabilità dell’accordo. Già Hendriksen (1977), negli anni ’70, sostenne che i contratti di leasing dovessero essere considerati all’interno di quegli impegni non cancellabili a lunga durata. Quest’approccio sostenne che se il contratto non fosse annullabile da una delle due parti e se ognuna di essa avesse un valido e concreto diritto nei confronti della controparte, il contratto andava capitalizzato con contestuale indicazione in bilancio sia dei diritti sia degli obblighi⁹⁷. È indicativo, a tal riguardo, notare come Hendriksen (2001), in una sua opera successiva, abbia reputato opportuno rimarcare maggiormente l’aspetto della *cancelability*, sottolineando che la decisione di capitalizzare un asset non dipendeva tanto dalla lunghezza del contratto, ovvero se esso fosse a lungo o breve termine, ma dalla possibilità di annullarlo⁹⁸.

⁹⁷ (Hendriksen, *Accounting theory*, 1977, p. 484): “*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*”.

⁹⁸ (Hendriksen & Van Breda, 2001): “*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*”.

3.2 FAS 13 e IAS 17: modelli contabili e principali critiche

Le evidenti lacune mostrate dagli standard setters riguardo la contabilizzazione delle operazioni di leasing, hanno dato luogo nel tempo ad una serie di proposte atte a migliorare la *disclosure* informativa di questo fenomeno.

La questione del leasing fu affrontata per la prima volta dall'*American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA) che, con l'*Accounting Research Bulletin* (ARB) n.38 - "*Disclosure of long term leases in financial statement of lessees*", stabilì che le informazioni relative le operazioni di leasing dovessero essere espone nel bilancio nelle *footnotes*. L'obiettivo della normativa fu quello di favorire il processo decisionale di analisti e investitori, attraverso un miglioramento della qualità delle informazioni.

Una prima proposta di miglioramento del complesso d'informazioni sul leasing fu commissionato allo studioso americano Myers (1962) dall'AICPA che, nel 1962, pubblicò il relativo *Accounting Research Study* (ARS) n. 4 intitolato "*Reporting of Lease in Financial Statements*". Tale documento evidenziò come il contratto di leasing potesse passare da una semplice locazione ad una più complessa "acquisizione finanziaria" della proprietà: si suggerì per qualsiasi tipologia di leasing l'adozione del c.d. "*property right model*" anticipando, quindi, il futuro "*right of use approach*" dell'IFRS 16. Tale approccio, infatti, prevede la patrimonializzazione del diritto all'uso e, come contropartita nel passivo dello stato patrimoniale, l'iscrizione del valore attuale dei pagamenti dovuti. Ma la convenienza relativa al leasing rispetto ad operazioni alternative di approvvigionamento di beni, in via diretta o mediante altre forme di finanziamento, e la

sua rapida diffusione negli anni a seguire, spinsero l'*Accounting Principles Board* (APB) ad emanare diverse opinioni in rafforzamento del *purchase model* disciplinato dall'ARB n. 38⁹⁹.

Tuttavia, fino ad allora, nessun organismo contabile sentì la necessità di approvare delle proprie raccomandazioni ufficiali ma la confusione notevole e la rapida diffusione del leasing sollecitarono l'intervento del FASB che, nel 1976, emanò il *Financial Accounting Standard n.13: Accounting for Leases* con l'obiettivo di risolvere le principali difficoltà contabili sorte nella prassi.

Il FAS 13 sostituì l'ARB 43 (ovvero una rivisitazione dell'ARB 38)¹⁰⁰, definendo il leasing come quel contratto in cui si trasferisce il diritto di utilizzare fattori produttivi pluriennali¹⁰¹.

Il FAS 13 prevede che il locatario potesse contabilizzare l'operazione o attraverso il "capital leases" o mediante l'"operating leases". Un contratto di leasing andava contabilizzato come *capital leases* nel caso in cui venissero rispettati uno o più requisiti previsti dal principio contabile che erano:

⁹⁹ Nel 1964, Opinion n. 5: "Reporting of Leases in Financial Statements of Lessee"; nel 1966, Opinion n. 7: "Accounting for Leases in Financial Statements of Lessors"; nel 1972, Opinion n. 27: "Accounting for Lease Transactions by Manufacturer or Dealer Lessors"; nel 1973, Opinion n. 31: "Disclosure of Lease Commitments by Lessees".

¹⁰⁰ (FASB, 1976, p. 4): "This Statement supersedes APB Opinion No. 5, "Reporting of Leases in Financial Statements of Lessee"; APB Opinion No. 7, "Accounting for Leases in Financial Statements of Lessors"; paragraph 15 of APB Opinion No. 18, "The Equity Method of Accounting for Investments in Common Stock"; APB Opinion No. 27, "Accounting for Lease Transactions by Manufacturer or Dealer Lessors"; and APB Opinion No. 31, "Disclosure of Lease Commitments by Lessees."

¹⁰¹ (FASB, 1976, p. 4): "A lease is defined as an agreement conveying the right to use property, plant, or equipment (land and/or depreciable assets) usually for a stated period of time".

1. al termine del contratto, la proprietà del bene veniva trasferita;
2. il contratto di leasing conteneva un'opzione di acquisto;
3. la durata del leasing era pari almeno al 75% della vita utile del bene¹⁰²;
4. all'inizio del contratto, il valore attuale dei pagamenti minimi dovuti per il leasing, escludendo i costi d'esecuzione (assicurazione, manutenzione e tasse a carico del locatore) era pari o superiore al 90% dell'eccedenza del *fair value* del bene locato per il locatore al momento della stipula del contratto di locazione.

Per esclusione, tutti i contratti che non rientravano nella categoria dei *capital leases* venivano definiti come *operating leases*: in questo modo l'*operating lease* potè essere associato ad un mero godimento di un fattore produttivo, mentre il *capital lease* ad un'acquisizione sostanziale della proprietà.

Dal punto di vista del locatore, invece, i contratti di leasing potevano essere di quattro tipi: *Sales-type, Directing financing, Leveraged, Operating*.

I *Sales-type Leases* si materializzavano quando il locatore era anche produttore o fornitore del bene oggetto del contratto. I contratti di questo genere venivano stipulati quando i produttori o i concessionari necessitavano di commercializzare i loro prodotti e,

¹⁰² Su questo aspetto, però, il FASB prevede che se il termine del contratto di leasing rientrasse all'interno dell'ultimo 25% della restante vita utile (economica) del bene, questo criterio poteva essere non soddisfatto. (FASB, 1976): “*However, if the beginning of the lease term falls within the last 25 percent of the total estimated economic life of the leased property, including earlier years of use, this criterion shall not be used for purposes of classifying the lease*”.

generalmente, il valore dell'asset concesso in locazione aveva un fair value diverso da quello di costo¹⁰³.

I *Directing Financing* si concretizzavano quando il locatore fungeva da semplice intermediario dell'operazione. In pratica si verificava una corrispondenza tra il costo o il valore contabile del bene ed il *fair value* alla data di stipula del contratto: in questo modo, il produttore del bene non contabilizzava alcun guadagno (o perdita).

I *Leveraged Leases* erano, invece, quelli che presentavano tutte le caratteristiche previste dal paragrafo 42 del FAS 13, tra cui la presenza dei seguenti soggetti: il locatore, il locatario ed il finanziatore di medio-lungo periodo. In questa tipologia di contratto, il locatore s'indebitava con il soggetto finanziatore per acquistare il bene da concedere al locatario mediante il contratto di leasing.

Infine, tra gli *Operating Leases* rientravano tutti quei contratti di leasing che non potevano rientrare nelle altre tre categorie.

Per quanto riguarda la contabilizzazione del leasing da parte del locatario, quest'ultimo veniva considerato alla stregua del proprietario del bene sottostante il contratto del leasing se questo rientrava tra i *Capital Lease*: in questo modo, il locatario iscriveva il bene tra i propri asset, specificando che faceva riferimento ad un contratto di locazione e, come controvalore nel passivo, registrava il valore del debito. L'importo di entrambi corrispondeva al minor valore tra il valore attuale dei pagamenti richiesti per il contratto ed il *fair value* del bene. Successivamente, il locatario doveva procedere

¹⁰³ (FASB, 1976): “Leases that give rise to manufacturer's or dealer's profit (or loss) to the lessor (i.e., the fair value of the leased property at the inception of the lease is greater or less than its cost or carrying amount, if different)”.

all'ammortamento del bene, stabilendo un piano che fosse coerente al metodo di ammortamento utilizzato, altrimenti – se era prevista nel contratto l'opzione di acquisto – il periodo di ammortamento doveva coincidere con la durata del contratto. Per ciò che concerneva il pagamento dei canoni, il locatario doveva scomporre ogni canone in quota capitale e in quota interessi: la prima andava a ridurre il valore del debito, la seconda transitava tra i componenti negativi di reddito nel conto economico. Nel caso di *Operating Leases*, il locatario doveva registrare esclusivamente i canoni di locazione nel conto economico, rispettando il principio di competenza economica.

La contabilizzazione del leasing da parte del locatore dipendeva, invece, dalla tipologia di contratto di leasing che veniva stipulato. Nel caso dei *Sales-type leases*, il locatore doveva iscrivere tra i crediti il valore derivante dalla somma dei pagamenti minimi garantiti ed il valore residuo non garantito alla scadenza. Nel conto economico, invece, andava iscritto un “*unearned interest income*”, riscontato per tutta la durata dell'operazione, che rappresentava il tasso di rendimento periodico dell'operazione in quanto dato dalla differenza tra il valore iscritto nell'attivo dello stato patrimoniale e la somma del valore attuale dei pagamenti minimi e del valore residuo non garantito alla scadenza utilizzando il tasso d'interesse implicito. Nel caso di *Direct Financing Lease*, la differenza rispetto ai *Sales-type leases* si concretizzava nella modalità del calcolo dell'*unearned income* che risultava dalla differenza tra il valore dei pagamenti da ricevere ed il costo del bene locato, o il valore contabile se diverso, in quanto il bene era acquisito esternamente e non prodotto internamente. In presenza di un *Operating Lease*, il FAS 13 prevedeva che l'*asset* andasse registrato ancora nella contabilità del locatore e ammortizzato: il fondo di ammortamento

relativo al bene sottostante il contratto di leasing veniva dedotto dall'investimento. Per ciò che concerneva le movimentazioni al conto economico, il locatore contabilizzava i canoni percepiti a quote costanti, ovvero per competenza economica.

Qualche anno dopo l'approvazione e l'entrata in vigore del FAS 13, anche lo IASC decise di intraprendere un percorso che portasse all'approvazione di un principio contabile condivisibile dal contesto economico internazionale. Fu così che nel 1980 lo IASC promosse l'*Exposure Draft 19 – Accounting for Leases* che si concluse con l'approvazione dello IAS 17 - *Accounting for Leases* nel 1982 e la sua successiva rivisitazione nel 1997 che prese il nome di IAS 17 *Leases*.

Nello IAS 17, il leasing è 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 stabilito”¹⁰⁴. Così come il FAS 13, anche lo IASC (1982, p. 4-19) ha deciso di proporre la suddivisione dei contratti di leasing in *finance lease* e *operating lease*, dove il leasing finanziario viene visto come quel contratto in cui avviene il trasferimento sostanziale di tutti i rischi e i benefici connessi alla proprietà del bene locato. Per diminuire le incertezze sulla classificazione di un contratto di leasing, la Commissione Europea ha emanato il Regolamento n.243\2010 in cui ha sottolineato che si è in presenza di un contratto di leasing finanziario quando contemporaneamente si rispettano le seguenti condizioni:

¹⁰⁴ (IASB, 1982): “[the lease is] 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”.

- se alla fine del contratto è atteso il trasferimento della proprietà del bene all'utilizzatore mediante il contratto stesso o tramite anche un accordo separato;
- se il prezzo d'acquisto del bene è di un importo sufficientemente inferiore al *fair value* alla data di esercizio dell'opzione in modo tale che risulta quasi certo il suo esercizio;
- se la durata del contratto copre quasi tutta la vita economica del bene (si faceva riferimento al 90% come limite) anche se la proprietà del bene non viene trasferita;
- se alla stipula del contratto, il valore attuale dei canoni minimi da versare, tenuto conto del tasso implicito nel contratto, è almeno uguale al *fair value* del bene cosicché dal confronto risulta che il locatore abbia un pieno ritorno sull'investimento iniziale;
- se il bene oggetto del contratto è utilizzabile in via esclusiva dal conduttore in quanto quest'ultimo lo ha fatto costruire con specifici attributi e caratteristiche che solo il conduttore lo può utilizzare anche in futuro.

Il leasing finanziario, inoltre, può essere riconosciuto anche raffrontando il prezzo stabilito per l'acquisto del bene ed il suo *fair value (bargain purchase option)*: se il primo è nettamente inferiore rispetto al secondo, il leasing viene classificato come finanziario. In entrambi gli approcci, comunque, non si stabilisce *a priori* se il leasing è finanziario o meno; piuttosto si palesa la necessità di un approfondimento della sua natura solamente dopo la stipula del contratto.

In via residuale, lo IASC ha stabilito che i leasing che non sono finanziari vengano considerati operativi.

Per quanto riguarda la contabilizzazione del leasing nel bilancio del locatario, lo IAS 17 prevede che il bene vada iscritto nell'attivo al costo, ovvero al minor valore tra il valore attuale dei pagamenti minimi dovuti ed il *fair value*. Per quanto riguarda le misurazioni successive, il locatario deve segnalare tra le note eventuali perdite di valore dell'asset locato, iscrivere nel conto economico gli ammortamenti del bene e la quota degli interessi risultante dalla disaggregazione del canone e ridurre i pagamenti di volta in volta alle scadenze previste. In caso di leasing operativo, invece, lo IAS 17 stabilisce che i pagamenti dovuti vanno contabilizzato nel conto economico come costi ripartiti per tutta la lunghezza del contratto.

Il locatore, invece, in caso di leasing finanziario deve rilevare un'attività patrimoniale tra i crediti, il cui importo coincide con l'investimento netto del leasing, ovvero il valore attuale della sommatoria di tutti i pagamenti dovuti dal locatario ed il valore residuo non garantito del bene. Per le valutazioni degli anni successivi, il locatore deve contabilizzare i proventi finanziari dell'operazione, seguendo una modalità che possa riflettere al meglio un tasso di rendimento costante sull'investimento netto¹⁰⁵. È giusto ricordare che, in caso di leasing finanziario di un bene prodotto dal locatore, si determinano due componenti positive di reddito: l'utile (o la perdita) che deriva dalla vendita del bene locato a prezzi normali di mercato ed il provento finanziario derivante dall'incasso dei pagamenti dei

¹⁰⁵ Così come previsto dal FAS 13, anche lo IAS 17 ha previsto che i locatori devono provvedere a qualificare le operazioni di leasing finanziario in relazione alle caratteristiche che presentano: in questo modo, sorgono le operazioni definite *sales-type lease* e quelle *direct financing leases*.

canoni da parte del locatario. In caso di leasing operativo, lo IASC ha previsto che il locatore deve iscrivere il bene concesso in leasing tra i beni di proprietà, iscrivere le quote di ammortamento del bene al conto economico nonché le eventuali perdite di valore a seguito di impairment test.

Le principali critiche sorte ai due standard setter nacquero dalle difficoltà pratiche che riguardavano i criteri di classificazione di un contratto di leasing che, come logica conseguenza, potevano comportare un'errata contabilizzazione del contratto. Entrambi i principi contabili si fondavano sul trasferimento dei benefici e dei rischi connessi alla proprietà del bene: se da un lato i criteri di distinzione erano spiegati in maniera chiara in via teorica, nella pratica esisteva comunque un ampio spazio di discrezionalità lasciata al redattore del bilancio. Secondo Benston *et al.* (2006), con lo IAS 17 si poteva manifestare la possibilità che contratti di leasing uguali potevano essere contabilizzati in modo diverso, a seconda di come venivano interpretati i concetti di “*a major part*” della durata del contratto e “*substantially all*” dei rischi e benefici trasferiti. Con il FAS 13, invece, un manager che voleva classificare un contratto di leasing come operativo piuttosto che finanziario lo poteva fare, violando alcuni dei requisiti prescritti: il FAS 13, infatti, si basava inizialmente sulle cosiddette “*bright-lines*” che garantiscono un margine di soggettività per ciò che è inerente all'iscrizione (o meno) del bene oggetto di leasing, influenzando le future performance economiche e finanziarie. Quindi, entrambi gli

approcci potrebbero comportare classificazioni diverse per leasing simili, abusando delle lacune dei due principi¹⁰⁶.

Gli studi di Benston *et al.* (2006) trovano ispirazione certamente da quelli di Imhoff e Thomas (1988) che, studiando i cambiamenti della struttura del capitale a seguito dell'introduzione del FAS 13 nonché le conseguenze economiche del principio contabile statunitense, hanno mostrato come i redattori di bilancio fossero maggiormente disponibili a cambiare i contratti di leasing per sconsigliare la capitalizzazione degli stessi¹⁰⁷.

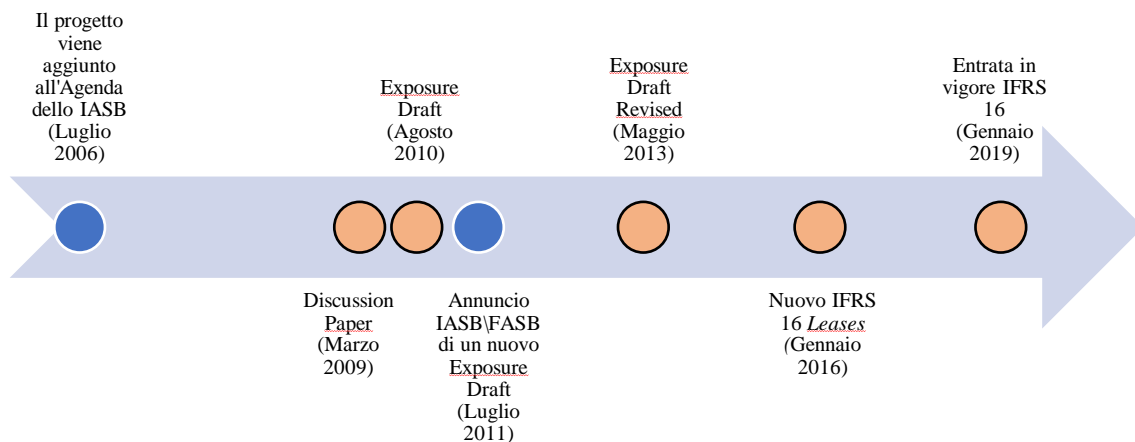
¹⁰⁶ (Benston, Wagenhofer, & Bromwich, 2006, p. 183): “*International Financial Reporting Standards International Financial Reporting Standards (IFRS) are purportedly more principles-based than is U.S. GAAP and less permissive with respect to a true-and-fair override than is U.K. GAAP. This less specified GAAP-dominated approach results in less verbose standards than with rules-based standards. An example is accounting for leases, wherein under both IFRS and U.S. GAAP a distinction is made between finance (capital) leases (which give rise to an asset and a liability) and an operating lease, which is not included in the balance sheet of the lessee. IAS 17 (22 pages) defines a finance lease (all others are operating leases) as ‘a lease that transfers substantially all the risk of rewards incident to ownership of an asset’ (IAS 17, para. 3). A lease is a finance lease when its term is for the ‘major part’ of an asset’s economic life or the present value of the minimum lease payments are ‘substantially all’ of the fair value of the leased asset. In contrast, FAS 13 (48 pages) specifies bright-line rules. Under the broader more principles-based IAS, accountants might account for the same leases differently, depending on how they interpret ‘a major part’ and ‘substantially all’. Under the more specific FAS, a manager who wants to have a lease recorded as operating rather than financing can structure it to violate some prescribed requirement. Thus, both approaches might result in differences or be abused*”.

¹⁰⁷ (Imhoff & Thomas, Economic consequences of accounting standards: The lease disclosure rule change., 1988, p. 277): “*Our results document a systematic substitution from capital leases to operating leases and nonlease sources of financing*”.

3.3 I cambiamenti nel processo di approvazione dell'IFRS 16 e la rilevanza del tema

Nel luglio del 2006, i Board dello IASB e del FASB aggiunsero nella loro agenda comune, come parte del loro progetto di convergenza, anche la contabilizzazione del leasing. Dopo l'avvio del progetto, i due Board nel Marzo 2009 emanarono un Discussion Paper (IASB, FASB, 2009) dove furono esplicitate le loro opinioni preliminari sul nuovo principio contabile concernente il leasing. Ad Agosto 2010, fu rilasciato il primo Exposure Draft (IASB, FASB, 2010). Nel Luglio 2011, i due Board decisero di emanare un nuovo Exposure Draft a causa di numerose riformulazioni effettuate dopo il lasso temporale destinato alle lettere di commento. Mentre, inizialmente, il secondo Exposure Draft era previsto che venisse rilasciato nel 2011, questo fu emesso soltanto nel 2013 (IASB, FASB, 2013). Soltanto nel 2016 è stato pubblicato l'IFRS 16 *Leases*, sebbene esso entrerà in vigore definitivamente a partire dal 1 Gennaio 2019 (Grafico 3.1).

Grafico 3.1 Cronistoria del processo di approvazione dell'IFRS 16



Fonte: Elaborazione personale

Per quanto riguarda i contenuti, l'obiettivo principale dei Board era quello di rimuovere la distinzione tra leasing operativo e leasing finanziario così come auspicato dal G4+1. In questo modo, sin dal Discussion Paper, i due Board hanno introdotto il “*right-of-use model*” per tutti i contratti di leasing, per garantire a chi legge il bilancio di una società un'immagine completa e pienamente comprensibile di tutte le attività di leasing.

L'inizio del progetto di riforma congiunta tra FASB e IASB ha acceso di nuovo una forte discussione sulla capitalizzazione del leasing: diversi studi infatti, avevano già fornito diverse evidenze empiriche sull'impatto della capitalizzazione del leasing sugli utili societari nonché sui livelli di indebitamento e, più in generale, sugli indicatori finanziari (Imhoff, Lipe, & Wright, Operating leases: Income effects of constructive capitalization., 1997) (El-Gazzar, 1993) (Fülbier, Lirio Silva, & Pferdehirt, 2006) (Lipe, 2001).

Presumibilmente, per questo motivo, il progetto dell'IFRS 16 ha generato un'elevata partecipazione alle attività dei due Board, comportando una forte attività di lobbying da parte dei rispondenti. Lo IASB ha ricevuto 302 lettere di commento durante il Discussion Paper, 786 al primo Exposure Draft e ancora 641 al secondo Exposure Draft nel 2013, per un totale di 1729 lettere di commento ricevute durante l'intero processo di emanazione dell'IFRS 16 (Figura 3.1).

Figura 3.1 Lettere di commento ricevute dallo IASB durante il processo di emanazione dell'IFRS 16



Fonte: elaborazione personale

Nel procedere all'avvio del progetto di emanazione, i Board hanno deciso *in primis* di occuparsi completamente della contabilità del locatario: nel Discussion Paper del 2009, infatti, sono contenute modifiche riguardanti esclusivamente la contabilità del conduttore. Tuttavia, le variazioni riguardanti la contabilità del locatore sono state subito riprese nel primo Exposure Draft poiché la grande maggioranza dei lobbisti, ovvero dei rispondenti alle domande poste dai due Board, lamentò questa mancanza. Di conseguenza, le proposte

contabili riferite al locatore sono state aggiunte solo con la pubblicazione dell'Exposure Draft del 2010: questo spiega anche il lungo periodo necessario all'approvazione del principio contabile finale, in quanto si è reso necessario l'emanazione di un secondo Exposure Draft tre anni dopo per recepire le modifiche auspiccate dai rispondenti all'Exposure Draft del 2010.

Per descrivere lo sviluppo del progetto ed individuare le principali problematiche poste dallo IASB, si è deciso di analizzare le questioni chiave (KI - *Key Issues*) sia della fase del Discussion Paper sia quelle dei due Exposure Draft, provando ad evidenziare i cambiamenti che si sono succeduti nelle decisioni dello IASB (Tabella 3.1).

Tabella 3.1 Panoramica delle questioni chiave affrontate dallo IASB

KI n.	Key Issues	Discussion Paper	Exposure Draft I	Exposure Draft II
RoU	Lessee Accounting Model: Right-of-Use Model	X	X	X
KI 1	Standard Scope: Non-core Leases	X		
KI 2	Standard Scope: Short-term Leases	X	X	X
KI 3	Purchase Options	X	X	X
KI 4	Contingent Rentals	X	X	X
KI 5	Lease Term	X	X	X
KI 6	Reassessment of Components	X	X	X
KI 7	Subsequent Measurement	X	X	X
KI 8	Presentation: Balance Sheet	X	X	X
KI 9	Presentation: Income Statement		X	X
KI 10	Presentation: Cash Flow Statement		X	X
KI 11	Disclosures		X	X
KI 12	Transistion		X	X

Fonte: elaborazione personale

Right-of-use Model

Da un punto di vista teorico, sia lo IASB che il FASB hanno riconosciuto che la definizione del *right-of-use* si abbinava a quella di *asset* e l'obbligo a pagare i canoni derivanti da un leasing a quello di *liability*: pertanto, i due Board hanno deciso che con l'IFRS 16 il locatario riconoscerà nella attivo dello stato patrimoniale, per ogni contratto di locazione, un asset che rappresenta il diritto di utilizzare il bene sottostante il contratto di leasing ed una passività che corrisponderà all'impegno a pagare i canoni previsti dal contratto: in questo modo, praticamente, tutti i contratti di leasing saranno trattati più o meno come dei leasing finanziari in quanto saranno tutti capitalizzati. In fase di Discussion Paper, i due Board hanno indicato di valutare il *right-of-use asset* al costo, mentre l'"obbligo di pagare" al suo valore attuale scontato attraverso il tasso di prestito incrementale (*incremental borrowing rate*). Nell'Exposure Draft del 2010, i due Board hanno mantenuto la propria linea di pensiero, apportando piccole modifiche: per quanto riguarda l'asset, questo dovrà inglobare anche i cosiddetti *initial direct costs*, mentre per ciò che concerne la passività, il locatario potrà utilizzare il tasso che "*the lessors charges the lessee*", cioè il tasso applicato dal locatore al locatario. Nell'Exposure Draft del 2013, invece, non ci sono state modifiche.

Scope

Per ciò che riguarda l'ambito d'applicazione (*scope*) del nuovo standard, nel DP il FASB e lo IASB hanno sottolineato che questo sarebbe rimasto in gran parte invariato rispetto a quanto previsto dallo IAS 17. L'iniziale indecisione dello IASB ha comportato l'esclusione dall'applicazione dell'IFRS 16 dei contratti di leasing a breve termine e di

quelli che non erano prettamente legati all'attività principale di impresa (si parla rispettivamente di *short-term leases* e *non-core leases*). Dopo il DP, nell'ED del 2010, i due organismi contabili hanno cambiato idea ed hanno specificato che l'IFRS 16 andrà applicato a tutti i contratti di leasing diversi da quelli che hanno ad oggetto attività immateriali, attività biologiche e attività esplorative per l'utilizzo di risorse naturali (IASB, FASB, 2010, 5). Sono stati inclusi, in questo modo, sia i *non-core leases* che i *short-term leases* che erano stati esclusi in precedenza. Su questi due aspetti, l'ED del 2013 ha confermato quanto detto dall'ED del 2010.

Lease Components: Purchase Options and Contingent Rentals

I due standard setters nel DP hanno stabilito l'inclusione sia delle opzioni di acquisto (*Purchase options*) che delle spese contingenti (*Contingent Rentals*¹⁰⁸) tra le componenti della passività iscritta in bilancio derivante da un contratto di leasing: questo sicuramente ha rappresentato un punto di svolta rispetto allo IAS 17 che prevedeva l'esclusione di tali componenti. L'ED del 2010 ha modificato quanto previsto l'anno precedente dal DP: sono state nuovamente escluse, *in primis*, le *purchase options* poiché non sono state considerate alla stregua di un pagamento e quindi non sono state incluse nella determinazione del valore attuale della passività. Allo stesso tempo, sono state estromesse alcune *contingent rentals* tra cui quelle basate sull'utilizzo di un indice o di un tasso. Nell'ED del 2013, invece, sono state di nuovo incluse le *purchase options* come parte dei pagamenti del

¹⁰⁸ Le *contingent rentals* sono definite come “*that portion of the lease payments that is not fixed in amount but is based on the future amount of a factor that changes other than with the passage of time (e.g. percentage of future sales, amount of future use, future price indices, future market rates of interest)*”. (IASB 2009, §4)

canone del leasing ma solo se il locatario ha un incentivo economico significativo nell'esercitare l'opzione.

Lease Term

Mentre nello IAS 17 il *lease term* era considerato come il periodo contrattuale non cancellabile che teneva conto anche delle opzioni di rinnovo del contratto quando c'era una ragionevole probabilità che il contratto venisse rinnovato, i due Board, nel DP, hanno suggerito di considerarlo come il termine di locazione più probabile, includendo anche il periodo coperto da tutte le opzioni di rinnovo. Con questo approccio, i locatari tenevano in considerazione termini di locazione più lunghi, riconoscendo valori più alti sia degli asset sia delle *liabilities* previste dal *right-of-use model*. L'ED del 2010 ha suggerito di determinare il *lease term* come il termine più lungo possibile che è più probabile che non accada, tenendo conto dell'effetto di possibili rinnovi. Nell'ED del 2013 cambia di nuovo tutto, in quanto si stabilisce che il *lease term* corrisponde al periodo non cancellabile da contratto in cui il locatario ottiene il diritto all'utilizzo del bene. A questo lasso temporale vanno aggiunti: i periodi coperti dall'opzione di estensione del leasing se il locatario è abbastanza certo di voler esercitare tale opzione e i periodi coperti dall'opzione di cessazione del contratto di leasing se il locatario è abbastanza certo di non voler esercitare tale opzione. In questo modo, il *lease term* regolamentato dall'IFRS 16 ritorna ad una definizione simile a quanto previsto dallo IAS 17.

Reassessment: Lease Payment Components and Lease Term

Per ciò che concerne eventuali rivalutazioni sia del termine della durata del leasing che delle componenti del contratto del leasing, mentre lo IAS 17 non stabiliva alcun requisito

per riesaminarli, il DP ha previsto di riassettarli ad ogni fine anno, ovvero a chiusura di bilancio. Con la pubblicazione dell'ED del 2010, invece, lo IASB e il FASB hanno limitato il riesame dei valori solo in presenza di eventi che comportano modifiche sostanziali (IASB, FASB, 2010, p. 6.47). Nell'ED del 2013, i due standard setters hanno confermato che il *lease term* vada aggiornato solo nel caso di significativi incentivi economici, mentre le spese contingenti vadano riviste alla fine di ogni anno.

Subsequent Measurement: Lease Asset and Lease Liability

Nel DP, lo IASB e il FASB hanno predisposto che i locatari procedano ad iscrivere in bilancio il *right-of-use asset* al suo costo ammortizzato, mentre la rispettiva *liability* o al costo ammortizzato o usando il *fair value* (IASB, FASB, 2009, p. 5.14 e 5.37). L'ED del 2010 ha mantenuto solo l'approccio basato sul costo ammortizzato sia per l'asset che per la *liability*, specificando per quest'ultima l'utilizzo del *effective interest method*. Tuttavia, rispetto alle disposizioni previste nel DP e nel primo ED, i due Board nel secondo ED hanno specificato che nella determinazione dei valori successivi a quello di iscrizione dell'asset, si deve tenere conto delle perdite da impairment test (IASB, FASB, 2013, p. 41).

Presentation: Balance Sheet, Income Statement & Cash Flow Statement

Per ciò che concerne la classificazione delle componenti del contratto del leasing in bilancio, nel Discussion Paper lo IASB e il FASB hanno previsto che la *liability* trovi la propria rappresentazione separatamente dalle altre passività finanziarie, così come il *right-of-use asset* rispetto agli altri asset posseduti dalla società locataria (IASB, FASB, 2009, p. 8.4 e 8.16): non vengono approfondite le voci da movimentare nel conto economico.

L'ED, da un lato, ha confermato quanto previsto dal DP, ma dall'altro ha aggiunto anche la regola che obbliga il locatario a registrare nel conto economico sia l'ammortamento dell'asset che gli interessi passivi collegati alla passività, che dovranno essere rappresentati separatamente rispetto agli altri costi di ammortamento e di interessi, nonché gli esborsi finanziari nel rendiconto finanziario (IASB, FASB, 2010, p. 25-27). Nell'ED del 2013, lo IASB non cambia di molto la sua idea, dettagliando ancora di più le voci che vanno inserite nel rendiconto finanziario.

3.4 Il progetto di riforma congiunto tra IASB e FASB: il nuovo IFRS 16

Lo IASB ha concluso con il FASB il processo di formulazione dell'IFRS 16 il 13 Gennaio 2016, pubblicando sul proprio sito web il suo contenuto. Lo IASB ha specificato che l'IFRS 16, da un lato, entrerà in vigore nel 2019 e, dall'altro, sostituirà contemporaneamente lo IAS 17 (*Leases*), l'IFRIC 4 (*Determining whether an Arrangement contains a Lease*), il SIC-15 (*Operating Leases – Incentives*) e il SIC-27 (*Evaluating the Substance of Transactions Involving the Legal Form of a Lease*).

Sin dalle prime righe del nuovo IFRS 16, si evidenzia la volontà da parte dei due standard setters di sottolineare che questo progetto ha voluto migliorare la *disclosure* informativa delle operazioni di leasing delle società che adottano i principi contabili internazionali¹⁰⁹.

Identifying a lease

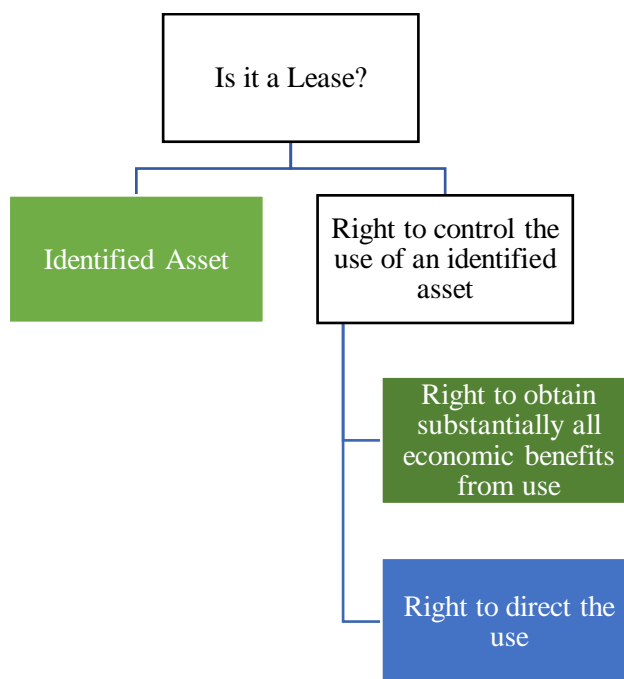
Per individuare su quali contratti bisogna applicare le disposizioni dell'IFRS 16, i redattori dovranno valutare se il contratto è o meno un contratto di leasing. Sebbene possa sembrare all'apparenza facile da stabilire, è necessario evidenziare che spesso vengono firmati dei contratti come “Contratti di locazione finanziaria” senza che essi lo siano per davvero. Sicchiero (2010) evidenzia come il *nomen iuris* scelto tra i contraenti potrebbe anche non essere indicativo del reale contenuto del contratto di leasing.

Lo IASB ha fornito, così, una nuova definizione di leasing che viene considerato come quel “contratto, o parte di contratto, che comporta la trasmissione del diritto ad utilizzare

¹⁰⁹ (IASB, 2016): “*IFRS 16 establishes principles for the recognition, measurement, presentation and disclosure of leases, with the objective of ensuring that lessees and lessors provide relevant information that faithfully represents those transactions*”

un asset per un determinato periodo di tempo in cambio di un corrispettivo”. È chiaro, dunque, che gli aspetti principali della definizione del contratto di leasing sono due (Figura 3.2): l’asset che è oggetto del contratto di leasing deve essere specificamente identificato e che il contratto di leasing deve comportare il trasferimento del diritto all’utilizzo ovvero del controllo del bene per un determinato periodo¹¹⁰.

Figura 3.2 Determinazione se un contratto è, o contiene, un leasing



Fonte: (Deloitte, 2016)

Il contratto di leasing, dunque, deve contenere il diritto di controllo dell’uso del bene identificato (*Right to control the use of an identified asset*). Il controllo si ritiene che sia stato trasferito quando il cliente ha sia il diritto di utilizzare direttamente il bene, sia di

¹¹⁰ Viene specificato che, per quanto riguarda l’aspetto temporale, la locuzione “*period of time*” potrebbe far riferimento anche ai cicli produttivi in cui l’asset può essere impiegato

fare propri tutti i benefici economici derivanti dall'utilizzo stesso: in definitiva, il soggetto locatario ottiene il diritto di prendere tutte le decisioni che riguardano l'uso del bene come se fosse avvenuto il passaggio del diritto di proprietà sullo stesso (*Right to direct the use*). Per ciò che concerne la condizione riferita ai benefici ottenibili dall'uso diretto dell'asset (*Right to obtain substantially all economic benefits from use*), il locatario può ottenerli in diversi modo: dall'uso diretto del bene in modo da ottenere e vendere sul mercato i propri prodotti, al sub-leasing dello stesso asset.

L'asset, invece, è considerato identificato quando è esplicitamente specificato nel contratto di quale bene si sta discutendo; allo stesso tempo, un asset può essere identificato in maniera implicita quando si concretizza l'utilizzo del bene da parte del locatario. Viene considerato assolutamente necessario, dunque, non tanto l'identificazione in sé del bene (ad esempio, attraverso un numero seriale) quanto la consapevolezza che l'utilizzo dell'asset identificato sia fondamentale per l'adempimento del leasing stipulato. Su tale aspetto, si riscontra un forte cambiamento tra lo IAS 17 ed il nuovo IFRS 16: mentre il vigente ma vecchio principio contabile internazionale attribuiva al locatore di sostituire l'asset sottostante il contratto, con il nuovo IFRS 16 il locatario non acquisisce il diritto a controllare un bene identificato se il fornitore ha il diritto sostanziale di cambiare il bene oggetto del contratto in qualsiasi momento durante il *lease term*¹¹¹.

¹¹¹ (IASB, 2016): “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”

Component Leases

Dopo essersi assicurato che il contratto stipulato contiene o è un leasing, può accadere che all'interno dello stesso siano presenti contemporaneamente più operazioni di leasing: a tal fine è necessario identificare le diverse componenti del contratto per decidere se contabilizzare le varie operazioni in maniera unitaria o separata. L'IFRS 16 ha fissato le linee guida per valutare se configurare come componente autonoma un determinato asset o se, per forza maggiore, questo è strettamente correlato alle altre operazioni previste dal contratto e dalle quali non può essere separato. Lo IASB e il FASB hanno previsto che la locazione del singolo asset può essere contabilizzata come componente autonoma e separata quando è possibile prendere in leasing uno solo dei beni senza che l'esclusione degli eventuali altri vada ad influenzare il suo corretto e pieno utilizzo nonché i benefici ottenibili dal suo utilizzo: in questo caso, l'IFRS 16 prevede l'isolamento delle componenti contrattuali inerenti il leasing e che ogni accordo di diversa natura vada contabilizzato rispettando il relativo principio di riferimento.

Esistono, naturalmente, dei casi in cui non avviene la separazione delle componenti del contratto di leasing: il caso più frequente è quello relativo ai servizi di manutenzione di un asset concesso in leasing, il cui costo è inglobato nel canone periodico. In questo caso, per praticità nonché per garantire una migliore informativa del bilancio, il locatario può contabilizzare all'interno dei canoni di leasing anche tale costo. L'unico limite alla separazione delle componenti di un contratto di leasing riguarda gli strumenti finanziari derivati: in questo caso, lo IASB ha previsto che questi andranno esclusivamente

contabilizzati nella contabilità del locatario seguendo le direttive dell'IFRS 9, mentre per il locatore secondo quelle dell'IFRS 15.

Lease Term

Per quanto riguarda il *lease term*, esso è definito come il periodo non cancellabile da contratto in cui il locatario ottiene il diritto all'utilizzo del bene. A questo lasso temporale vanno aggiunti: i periodi coperti dall'opzione di estensione del leasing se il locatario è abbastanza certo di voler esercitare tale opzione e i periodi coperti dall'opzione di cessazione del contratto di leasing se il locatario è abbastanza certo di non voler esercitare tale opzione¹¹².

Il *lease term* inizia con la “*commencement date*” del contratto di leasing, ovvero la data in cui il locatario ottiene il diritto all'utilizzo del bene. Lo IASB, inoltre, fa un'ulteriore differenza tra la “*commencement date*” e l’“*inception date*”: quest'ultima è considerata la data in cui una società valuta se un contratto è oppure contiene un leasing. Va da sé, però, che se diverse valutazioni vengono fatte nell’“*inception date*”, gli asset, le passività, i guadagni e i costi risultanti da un leasing non sono iscritti in bilancio o misurati fino al “*commencement date*”.

¹¹² (Deloitte, 2016, p. 31): “*The lease term is defined as the non-cancellable period for which a lessee has the right to use an underlying asset, together with both:*

- *Periods covered by an option to extend the lease if the lessee is reasonably certain to exercise that option;*
- *Periods covered by an option to terminate the lease if the lessee is reasonably certain not to exercise that option”.*

Accounting by lessees (Locatario)

Al momento dell'inizio del contratto di locazione, il locatario iscrive tra le sue attività un asset costituito dal diritto all'utilizzo del bene, definito nel principio come “*Right-of-use asset*” e, contestualmente, una passività definita “*lease liability*”.

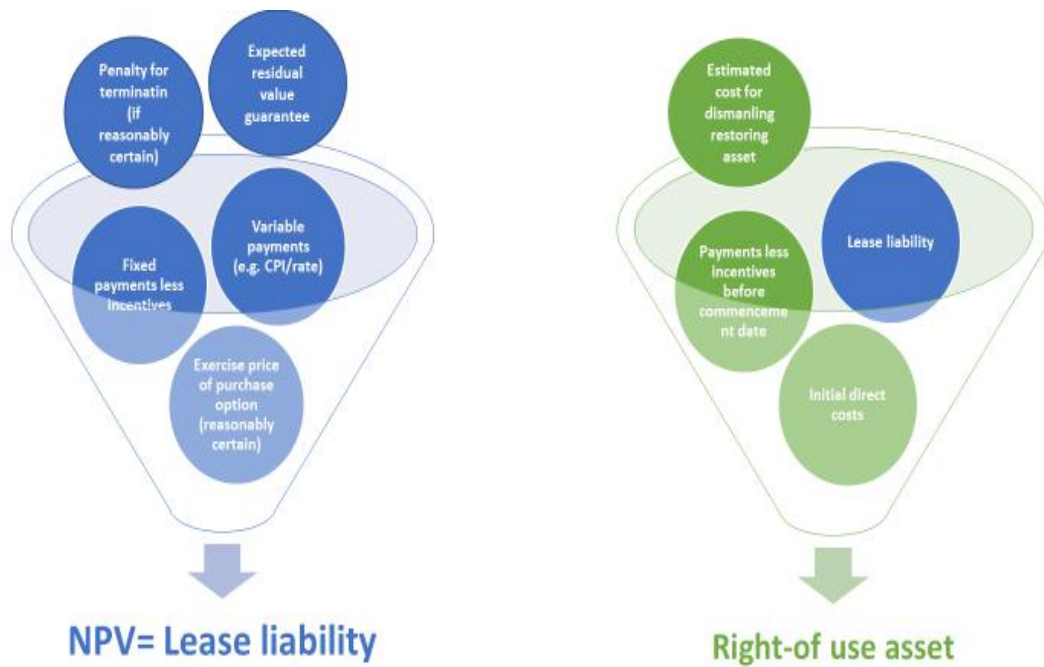
I contratti di leasing, invece, che vengono considerati di breve termine¹¹³ o di scarso valore¹¹⁴ non devono obbligatoriamente seguire questa impostazione: in questo caso, è sufficiente riconoscere un costo nel conto economico. Se nel corso del lasso temporale coperto dal contratto dovesse manifestarsi un cambiamento della durata dello stesso, tale che non possa più considerarsi di “breve periodo”, il conduttore dovrà contabilizzare il contratto come se fosse una nuova operazione, applicando l'IFRS 16.

Lo IASB ha previsto che il valore iniziale a cui il *right-of-use asset* va iscritto in bilancio deriva, in primis, dal valore del *lease liability* (Figura 3.3).

¹¹³ Lo IASB ha previsto che i leasing di breve periodo, definiti “*Short-term leases*”, sono quelli che hanno una durata pari o inferiore a 12 mesi. Inoltre, sono esclusi anche quelli che hanno una durata inferiore ai 12 mesi ma che contengono la clausola che permette l'acquisto del bene oggetto del contratto.

¹¹⁴ Sebbene non fosse stato fissato un valore di riferimento al di sotto del quale poter affermare in maniera oggettiva che l'asset oggetto del leasing per sua natura è di basso valore, durante la formulazione dell'IFRS 16, lo IASB aveva in mente una soglia massimale dell'ordine equivalente a \$5.000 (Deloitte, 2016).

Figura 3.3 La misurazione iniziale del *Right-of use asset* e della *Lease Liability*



Fonte: (Deloitte, 2016, p. 49)

Per quanto riguarda la *liability* da iscrivere nel passivo dello stato patrimoniale, questa va inizialmente misurata al valore attuale dei pagamenti dei canoni di leasing dovuti durante il periodo di locazione, scontati al tasso implicito nel contratto di locazione se ciò è facilmente determinabile. Se tale tasso non può essere facilmente determinato, il locatario dovrà utilizzare il tasso di prestito incrementale¹¹⁵. Lo IASB ha, poi, precisato che nel caso

¹¹⁵ Lo IASB definisce il tasso di interesse implicito come “*The interest rate that yields a present value of (a) the lease payments and (b) the unguaranteed residual value equal to the sum of (i) the fair value of the underlying asset and (ii) any initial direct costs of the lessor*” Il tasso di prestito incrementale è definito, invece, come “*Lessee’s incremental borrowing rate*” e corrisponde al “*The rate of interest that a lessee would have to pay to borrow over a similar term, and with a similar security, the funds necessary to obtain*

in cui i pagamenti dei canoni siano indicizzati, questi andranno iscritti in bilancio tenendo conto dell'indice di riferimento al momento dell'inizio del contratto¹¹⁶: eventuali variazioni future, positive o negative, vanno iscritte nel conto economico degli anni successivi.

Il valore di iscrizione in bilancio dell'asset, invece, ha un valore derivato: esso sarà pari al valore della passività iscritta in bilancio più i costi diretti iniziali sostenuti dal locatario, ovvero quei costi che si sostengono per intraprendere le fasi di negoziazione e finalizzazione del contratto.

Dopo aver iscritto in bilancio il bene ottenuto in leasing, il locatario dovrebbe misurare l'asset usando il metodo del costo, tenuto conto di alcune eccezioni¹¹⁷: in questo modo, il *right-of-use* è misurato al costo al netto degli ammortamenti¹¹⁸, delle eventuali perdite di valore sostenute a seguito di impairment test¹¹⁹ e tenendo conto di eventuali variazioni del valore della *liability* di riferimento.

Per ciò che concerne le valutazioni della *liability* degli anni successivi, infatti, lo IASB ha previsto che essa vada riesaminata nel caso si manifestino delle variazioni riguardanti il termine del contratto di locazione (se nel contratto esiste un'opzione d'acquisto o se i futuri pagamenti sono soggetti a variazioni di importo in quanto il contratto di leasing è

an asset of a similar value to the right-of-use asset in a similar economic environment". In breve, lo IASB ha deciso che tale tasso corrisponde al tasso applicato a un prestito di un importo pari a quello necessario per ottenere un asset di valore simile a quello oggetto del contratto di leasing. (Deloitte, 2016, p. 51)

¹¹⁶ Si fa riferimento ad esempio al tasso LIBOR.

¹¹⁷ Si veda i paragrafi 29,34 e 35 dell'IFRS 16.

¹¹⁸ Lo IASB rimanda allo IAS 16 per approfondire le modalità dei piani di ammortamento.

¹¹⁹ In questo caso, si seguono le disposizioni dello IAS 36.

indicizzato). Eventuali cambiamenti di valore vengono trattati come aggiustamenti al *right-of-use asset* iscritto nell'attivo.

Accounting by lessors (Locatore)

I locatori classificano ogni contratto di leasing o come *finance leasing* o come *operating leasing*: nella prima categoria, rientrano quei contratti in cui vengono trasferiti sostanzialmente tutti i rischi e i benefici inerenti alla proprietà dell'asset oggetto del contratto¹²⁰, mentre nella seconda tutti gli altri. Quando lo IASB introduce il concetto di “rischi”, lo standard setter internazionale fa riferimento alla possibilità di perdite di valore dell'asset dovute all'obsolescenza economica del prodotto o alla riduzione dei benefici economici futuri a causa delle condizioni legate alla contingenza del mercato. Per quanto riguarda i “benefici”, lo IASB include anche semplici apprezzamenti del valore residuo dell'asset trasferito.

Per ciò che concerne l'iscrizione iniziale in bilancio da parte del locatore, questo deve riconoscere tra le attività finanziarie un credito per un importo pari all'investimento netto¹²¹ effettuato. Successivamente, il locatore riconosce i proventi finanziari ottenuti

¹²⁰ Lo IASB ha precisato che ci sono dei casi che normalmente andrebbero classificati come *finance lease* e sono:

- *the lease transfers ownership of the asset to the lessee by the end of the lease term*
- *the lessee has the option to purchase the asset at a price which is expected to be sufficiently lower than fair value at the date the option becomes exercisable that, at the inception of the lease, it is reasonably certain that the option will be exercised*
- *the lease term is for the major part of the economic life of the asset, even if title is not transferred*
- *at the inception of the lease, the present value of the minimum lease payments amounts to at least substantially all of the fair value of the leased asset*
- *the leased assets are of a specialised nature such that only the lessee can use them without major modifications being made*

¹²¹ Per “Investimento netto”, lo IASB precisa che in un contratto di leasing corrisponde all'investimento lordo, scontato del tasso di interesse implicito.

durante il periodo coperto dal contratto del leasing finanziario, basandosi su un modello che rifletta un tasso periodico costante di rendimento dell'investimento netto.

Nel caso venga stipulato un leasing operativo, invece, il locatore riconosce nel proprio conto economico i pagamenti ricevuti come reddito: gli incassi possono seguire o una logica di quote costanti o, se più rappresentativo del bene sottostante, di quote decrescenti o crescenti. Contestualmente, tutti i costi sostenuti dal locatore per il contratto di leasing stipulato vanno contabilizzati nel conto economico così come eventuali costi non monetari legati all'asset come gli ammortamenti o le perdite di valore dovute ad impairment test.

Disclosure

L'obiettivo degli obblighi informativi per i locatari è quello per cui i locatari informano i terzi delle proprie operazioni di leasing nella nota integrativa, che insieme con le informazioni fornite nello stato patrimoniale, nel conto economico e nel rendiconto finanziario, garantisce una base per gli *users* del bilancio per valutare gli effetti che i leasing hanno sulla posizione economica, finanziaria e patrimoniale del locatario. L'obiettivo dello IASB è stato quello di aumentare gli obblighi informativi per il locatore nell'IFRS 16 rispetto allo IAS 17 per facilitare la valutazione da parte degli *users* su aspetti quali l'ammontare, la durata dei contratti e l'incertezza dei flussi di cassa derivanti dalle attività di leasing del locatario.

L'IFRS 16 ha previsto che nel caso di *finance leases*, il locatore deve riportare:

L'investimento "lordo" corrisponde alla "*sum of lease payments receivable by the lessor under a finance lease, and any unguaranteed residual value accruing to the lessor*". Per la definizione di "tasso di interesse implicito", si rimanda alla nota n.34.

- la plusvalenza o la minusvalenza dalla vendita dell'asset;
- i proventi finanziari derivanti dall'investimento netto nel leasing;
- i proventi relativi ai pagamenti variabili non inclusi nel calcolo dell'investimento netto.

Inoltre, il locatore deve fornire una spiegazione qualitativa nonché quantitativa dei cambiamenti significativi nel valore contabile dell'investimento netto del leasing finanziario.

Nel caso, invece, dei leasing operativi, il locatore dovrebbe mostrare i suoi proventi dall'operazione di leasing ogni anno, specificando in una separata voce i guadagni aleatori dovuti all'indicizzazione del contratto.

3.4.1 Le disposizioni transitorie

L'IFRS 16 verrà reso obbligatorio ed effettivo per la redazione dei bilanci delle società che adottano i principi contabili internazionali dal 1 Gennaio 2019. Lo IASB ha previsto, però, delle facilitazioni: tra tutte, ha dato la possibilità di applicare l'IFRS 16 anticipatamente se la società lo evidenzia specificamente nei suoi documenti societari e se applica, al momento dell'uso dell'IFRS 16, anche l'IFRS 15 *Revenue from Contract with Customers*.

Tra le altre semplificazioni, lo IASB ha previsto per il locatario sia un *full retrospective approach* sia un *cumulative catch-up approach*: con la prima modalità, il locatario

modifica retroattivamente tutti i leasing contratti e li contabilizza in accordanza alle disposizioni dell'IFRS 16. Se il locatario opta per il *cumulative catch-up approach* deve provvedere a modificare esclusivamente gli importi sia del *right-of-use asset* sia della rispettiva *liability*.

Per il locatore, invece, in linea di massima non è stata richiesta alcuna modifica: l'IFRS 16 sarà applicato solo da quando quest'ultimo entrerà in vigore.

Capitolo IV

L'attività di lobbying sui principi contabili: evidenze dall'IFRS 16 *Leases*

Sommario: 4.1 Contributo alla ricerca e *Research Questions* 4.2 Sviluppo delle ipotesi 4.3 Selezione e descrizione del campione 4.4 Definizione delle variabili 4.5 Metodologia 4.6 Risultati e discussione 4.7 Limiti dello studio

4.1 Contributo alla ricerca e *Research Questions*

Questa tesi mira a contribuire alle precedenti ricerche condotte sull'attività di lobbying a cui è sottoposto lo IASB nei processi di approvazione degli standard contabili internazionali: nel caso specifico, ci si occupa dell'attività di lobbying manifestatasi durante l'iter di approvazione dell'IFRS 16 che regola la contabilizzazione del leasing.

Da quanto è emerso dall'analisi della letteratura, nessun lavoro fino ad oggi ha riguardato l'attività di lobbying sullo IASB durante l'intero iter d'approvazione del principio contabile IFRS 16. Personalmente, si ritiene che la contabilizzazione del leasing in ambito internazionale rappresenti un oggetto di ricerca ben adatto per gli studi del lobbying, data

la sua evidente importanza: durante i periodi di commento, infatti, i lobbisti¹²² hanno presentato rispettivamente 302 lettere di commento in risposta al Discussion Paper, 786 all'ED del 2010 e 641 in risposta all'ED del 2013, per un totale di 1729 lettere di commento inviate che collocano l'IFRS 16 alla prima posizione tra i principi contabili internazionali che hanno ricevuto più lettere di commento durante i loro iter d'approvazione.

Tenuto conto della *review* della letteratura svolta in precedenza, le *research questions* del presente lavoro sono:

- “Quali sono le caratteristiche dei lobbisti associate al successo del lobbying?”
- “Quali i sono i comportamenti dei lobbisti associati al successo del lobbying?”.

¹²² È chiaro che, per la ricerca di evidenze empiriche, si considera un lobbista chiunque abbia sottomesso una lettera di commento in risposta alle proposte dello IASB (Hansen, 2010).

4.2 Lo sviluppo delle ipotesi

Lo sviluppo delle ipotesi è stato effettuato sulla base della letteratura proveniente sia dal campo economico che politico, traendo da queste due aree di studio gli elementi nonché gli attributi che caratterizzano i lobbisti che hanno successo nelle loro attività di lobbying. Un primo filone di ricerca ritiene che il successo dell'attività di lobbying è collegato alla capacità del lobbista nel trasmettere le informazioni ad un'autorità di regolamentazione. Polk (2002) ha sostenuto che un organo di regolamentazione pubblico, ad esempio, prenda delle decisioni che possono avere dei risvolti positivi nel contesto sociale in cui esso opera e legifera. Tuttavia, è probabile che i lobbisti abbiano accesso ad informazioni che il regolatore non ha: nell'ambito di un'approvazione di un principio contabile, tali informazioni possono influenzare le scelte dell'organismo contabile, impattando sul contenuto finale dello standard e, di conseguenza, sul Paese e sul contesto economico dello stesso dove il principio contabile viene applicato.

Ansolabehere et al. (2002) hanno dimostrato che i gruppi che impiegano una grande quantità di attività di lobbying sono più propensi ad elargire donazioni e finanziamenti privati ai politici, senza tener conto delle ideologie politiche di quest'ultimi, rispetto a quei gruppi che svolgono un'attività di lobbying più effimera. Tra i risultati di questo studio emerge che i gruppi che svolgono un'attività di lobbying più intensa assegnano le proprie donazioni basandosi più sul potere del politico (cioè in relazioni alle posizioni ricoperte dal singolo politico all'interno del Congresso Usa) rispetto alle mere circostanze nonché promesse elettorali del politico stesso. Questa evidenza indica che il motivo che sottostà

alle donazioni da parte dei lobbisti “politici” non è quello di acquistare l’influenza bensì quello di ottenere l’accesso ai politici, che permetterà loro di trasferire le informazioni in modo efficace nel futuro¹²³.

In uno studio correlato, De Figueiredo e Silverman (2006) hanno osservato le modalità con cui l’attività di lobbying può influenzare la distribuzione delle sovvenzioni federali tra le università statunitensi. Dai loro risultati emerge che per le università negli stati (o distretti congressuali) senza un senatore (rappresentante) nel Comitato degli Stanziamenti del Senato preposto allo smistamento dei fondi alle università, i rendimenti dell’attività di lobbying sono praticamente nulli. Al contrario, le scuole che hanno dei propri rappresentanti in questi Comitati hanno significativi ritorni dalle loro attività di lobbying¹²⁴. Queste prove confermano ulteriormente l’idea secondo cui la capacità di trasferire le informazioni da parte dei lobbisti ai regolatori, attraverso un proprio rappresentante, è fondamentale per il successo del lobbying.

¹²³ (Tripathi, Ansolabehere, & Snyder, 2002, p. 131): “[...] First, we find a much stronger connection between lobbying and campaign contributions than previous statistical research has revealed--groups that have both a lobbyist and a PAC account for 70 percent of all interest group expenditures and 86 percent of all PAC contributions. Second, we find that groups that engage in relatively large amounts of lobbying--and therefore presumably have a high demand for access--allocate their campaign contributions differently than groups that do not. Groups that emphasize lobbying pay more attention to members' positions of power inside Congress, and less attention to members' electoral circumstances, than other groups. Groups that emphasize lobbying also appear to be more bipartisan and less ideological than other groups, giving more equally to both parties and more broadly across the ideological spectrum.”

¹²⁴ (De Figueiredo & Silverman, 2006, p. 619-620): “Our results suggest an intriguing pattern in lobbying and earmarks. The amount of educational earmark funding an institution receives is determined by three factors: the lobbying efforts by the university, the political representation of the university, and the characteristics of the university [...] Finally, although this study focused on lobbying for academic earmarks, we believe it is generalizable to a whole class of interest group rent seeking, especially when federal spending is involved. In these cases, politicians are likely to be exposed to reelection pressures, and sending targeted money to one's own district is likely to enhance the probability of reelection”.

Anche Watts e Zimmerman (1979) sottolineano che, partendo dal presupposto in base al quale un individuo tende sempre a svolgere delle attività volte alla massimizzazione della propria utilità personale, i manager svolgeranno un'attività di lobbying sugli organi predisposti all'emanazione dei principi contabili qualora questi siano in procinto di formulare dei principi contabili da cui possono ottenere dei benefici. Lo IASB, dunque, dovrebbe aspettarsi una tale attività di lobbying sulla propria autorità e quindi non tenere conto delle informazioni fornite da quei lobbisti considerati meno credibili.

Secondo la letteratura, dunque, ai fini di un'attività di lobbying di successo, risulta critica sia l'abilità nel trasferire le informazioni agli organi di regolamentazione, che la credibilità della stessa informazione. Pertanto, le prime due "*Information*" ipotesi che verranno testate sono:

HP1: Il successo dell'attività di lobbying è positivamente associato alla capacità del lobbista di trasferire informazioni allo IASB.

HP2: L'associazione tra il successo del lobbying e le informazioni contenute nelle lettere di commento sarà più debole per i lobbisti meno credibili.

Un secondo filone di ricerca, invece, ritiene che i regolatori svolgano le proprie attività in un'ottica di massimizzazione dei propri benefici. Mattli e Büthe (2005) sostengono, infatti, che il successo dell'attività di lobbying dipende dalla capacità del lobbista di contribuire alla sopravvivenza e alla vitalità operativa nonché economica delle autorità di

regolamentazione¹²⁵. In questo modo, è possibile sviluppare la terza ipotesi che verrà osservata, ovvero quella riguardante la “*vitality*” dello IASB:

HP3: Il successo del lobbying è positivamente associato alla capacità del lobbista di avere un impatto sulla vitalità economica dello IASB.

¹²⁵ (Mattli & Büthe, 2005, p. 418): “*It has been argued that the agent’s actions under these conditions will be determined by the relative tightness of the competing PA relationships. This depends, in turn, on the extent to which the agent’s financial and operational viability is dependent upon each of the principals as well as the principals’ monitoring capabilities. However, this endogenous logic is not alone in shaping the relationship between agent and principals over time. It must be complemented by consideration of exogenous analytical factors, in particular what has been called here the macro-political climate. Changes in this broader context can deeply affect the nature of a PA relationship*”.

4.3 Selezione e descrizione del campione

Per effettuare tale indagine empirica, si sono utilizzate le lettere di commento ricevute dallo IASB durante l'iter di formulazione ed approvazione dell'IFRS 16. Le lettere di commento ricevute sono disponibili sul sito web dello IASB, per ciò che concerne il Discussion Paper, e del FASB, per quanto riguarda i due Exposure Draft¹²⁶.

Georgiou (2004) ha sottolineato come l'utilizzo di tutte le lettere di commento ricevute dallo IASB appaia essere un buon metodo di ricerca per la valutazione dell'attività di lobbying¹²⁷. Inoltre, l'utilizzo delle lettere di commento sono state già utilizzate come strumenti atti all'analisi del lobbying in ricerche precedenti (Giner & Arce, 2012) (Tutticci, Dunstan, & Holmes, 1994).

La tabella 4.1 mostra un quadro esaustivo delle lettere di commento ricevute dallo IASB e dal FASB in merito all'IFRS 16.

¹²⁶ Rispettivamente: www.iasplus.com e www.fasb.org

¹²⁷ Georgiou (2004, p. 230): *“overall comment letters appear to be a good proxy for the use of other, less overt, lobbying methods”*

Tabella 4.1 Composizione delle lettere di commento

<i>Lettere di commento ricevute dallo IASB e dal FASB</i>		
	Discussion Paper 2009	302
	Exposure Draft 2010	786
	Exposure Draft 2013	641
	Totale lettere di commento ricevute dallo IASB e dal FASB	1.729
Meno:		
<i>Lettere di commento ricevute dallo IASB non disponibili</i>		
	Discussion Paper 2009	2
	Exposure Draft 2010	2
	Exposure Draft 2013	1
	Totale lettere di commento non disponibili	5
<i>Composizione Finale</i>		
	Discussion Paper 2009	300
	Exposure Draft 2010	784
	Exposure Draft 2013	640
	Composizione Finale	1.724

Fonte: elaborazione personale

Si può notare che sono state inviate in totale 1.729 lettere di commento, di cui 302 lettere di commento in risposta al Discussion Paper, 786 all'ED del 2010 e 641 in risposta all'ED del 2013. Il numero delle lettere di commento disponibile, tuttavia, è pari a 1.724: questo significa che 5 lettere di commento non erano disponibili o per malfunzionamenti tecnici o, cosa più probabile, per scelta di anonimato dello stesso rispondente. Nel dettaglio, sono state perse 2 lettere di commento al DP, 2 all'ED del 2010 ed 1 in risposta all'ED del 2013.

La Tabella 4.2, invece, fornisce una lista delle lettere di commento suddivise per la provenienza geografica dei rispondenti.

Tabella 4.2 Provenienza geografica dei lobbisti

Discussion Paper (2009)			Exposure Draft (2010)			Exposure Draft (2013)			Totale		
Nazione	#	%	Nazione	#	%	Nazione	#	%	Nazione	#	%
USA	94	31,3%	USA	441	56,3%	USA	340	53,1%	USA	875	50,8%
UK	53	17,7%	UK	74	9,4%	UK	56	8,8%	UK	183	10,6%
International	29	9,7%	Canada	28	3,6%	Canada	33	5,2%	International	82	4,8%
Canada	17	5,7%	Australia	26	3,3%	International	28	4,4%	Canada	78	4,5%
Germany	14	4,7%	International	25	3,2%	Germany	22	3,4%	Australia	59	3,4%
Australia	14	4,7%	Germany	22	2,8%	Australia	19	3,0%	Germany	58	3,4%
France	11	3,7%	France	19	2,4%	France	15	2,3%	France	45	2,6%
Switzerland	8	2,7%	Spain	15	1,9%	Japan	14	2,2%	Japan	33	1,9%
Holland	6	2,0%	Hong Kong	15	1,9%	Holland	9	1,4%	Hong Kong	28	1,6%
Sweden	5	1,7%	Japan	15	1,9%	Brazil	9	1,4%	Switzerland	27	1,6%
Spain	5	1,7%	Switzerland	11	1,4%	Switzerland	8	1,3%	Spain	27	1,6%
Hong Kong	5	1,7%	New Zealand	11	1,4%	Hong Kong	8	1,3%	Holland	23	1,3%
Japan	4	1,3%	Holland	8	1,0%	China	8	1,3%	Sweden	17	1,0%
Italy	3	1,0%	Sweden	7	0,9%	Spain	7	1,1%	Brazil	16	0,9%
Belgium	3	1,0%	China	7	0,9%	Singapore	7	1,1%	China	16	0,9%
Denmark	3	1,0%	Italy	6	0,8%	Finland	6	0,9%	New Zealand	16	0,9%
Finland	3	1,0%	Norway	5	0,6%	Sweden	5	0,8%	Finland	13	0,8%
New Zealand	3	1,0%	South Korea	5	0,6%	India	5	0,8%	Singapore	12	0,7%
South-Africa	3	1,0%	Brazil	5	0,6%	Ireland	4	0,6%	South-Africa	12	0,7%
Ireland	2	0,7%	South-Africa	5	0,6%	South Korea	4	0,6%	Italy	11	0,6%
Brazil	2	0,7%	Belgium	4	0,5%	South-Africa	4	0,6%	Denmark	10	0,6%
Austria	1	0,3%	Denmark	4	0,5%	Denmark	3	0,5%	South Korea	10	0,6%
Norway	1	0,3%	Finland	4	0,5%	Norway	3	0,5%	India	9	0,5%
Israel	1	0,3%	Singapore	4	0,5%	Italy	2	0,3%	Norway	9	0,5%
India	1	0,3%	India	3	0,4%	Belgium	2	0,3%	Belgium	9	0,5%
China	1	0,3%	Ireland	2	0,3%	Israel	2	0,3%	Ireland	8	0,5%
Taiwan	1	0,3%	Israel	2	0,3%	New Zealand	2	0,3%	Israel	5	0,3%
Singapore	1	0,3%	Bermuda	2	0,3%	UAE	2	0,3%	UAE	3	0,2%
South Korea	1	0,3%	Austria	1	0,1%	Luxemburg	1	0,2%	Malaysian	3	0,2%
Malaysian	1	0,3%	Luxemburg	1	0,1%	Poland	1	0,2%	Mexico	3	0,2%
Pakistan	1	0,3%	Poland	1	0,1%	Czech Republic	1	0,2%	Bermuda	3	0,2%
Chile	1	0,3%	Romania	1	0,1%	Greece	1	0,2%	Austria	2	0,1%

Mexico	1	0,3%	Malaysian	1	0,1%	Russia	1	0,2%	Taiwan	2	0,1%
UAE	1	0,3%	Pakistan	1	0,1%	Taiwan	1	0,2%	Luxemburg	2	0,1%
Luxemburg	0	0%	Mexico	1	0,1%	Malaysian	1	0,2%	Poland	2	0,1%
Bermuda	0	0%	Colombia	1	0,1%	Indonesia	1	0,2%	Pakistan	2	0,1%
			Jamaica	1	0,1%	Mexico	1	0,2%	Czech Republic	1	0,1%
			Taiwan	0	0,0%	Bermuda	1	0,2%	Greece	1	0,1%
			Chile	0	0,0%	Argentina	1	0,2%	Russia	1	0,1%
						Zambia	1	0,2%	Indonesia	1	0,1%
						Kenia	1	0,2%	Chile	1	0,1%
									Colombia	1	0,1%
									Jamaica	1	0,1%
									Argentina	1	0,1%
									Zambia	1	0,1%
									Kenia	1	0,1%
									Romania	1	0,1%

Fonte: elaborazione personale

Il maggior numero di lettere di commento ricevute è certamente proveniente dagli Stati Uniti d’America, superando addirittura la metà (50,8%) dell’intero ammontare delle lettere di commento ricevute dallo IASB. Anche soffermandosi su di una singola fase di approvazione dell’IFRS 16, si confermerebbe che i lobbisti provenienti dagli Stati Uniti d’America sono quelli più attivi e numerosi. A seguire, ci sono quelli provenienti da UK e Canada, a testimonianza che i rispondenti i Paesi Common Law sono più “attenti” alle dinamiche riguardanti l’approvazione dei principi contabili internazionali.

Infine, la Tabella 4.3 conferma che i c.d. *preparers* sono la categoria di rispondenti maggiormente attivi.

Tabella 4.3 Categoria\istituzione dei lobbisti

Discussion Paper (2009)			Exposure Draft (2010)			Exposure Draft (2013)			Totale		
Categoria	#	%	Categoria	#	%	Categoria	#	%	Categoria	#	%
Preparers	159	54,8%	Preparers	547	69,8%	Preparers	464	72,5%	Preparers	1170	68,3%
Regulators	38	13,1%	Users	72	9,2%	Users	56	8,8%	Consultants	164	9,6%
Users	36	12,4%	Consultants	58	7,4%	Consultants	52	8,1%	Users	144	8,4%
Consultants	34	11,7%	Individual	43	5,5%	Regulators	27	4,2%	Regulators	100	5,8%
Individual	8	2,8%	Regulators	35	4,5%	Individual	24	3,8%	Profession	75	4,4%
Profession	8	2,8%	Academics	23	2,9%	Academics	9	1,4%	Individual	39	2,3%
Academics	7	2,4%	Profession	6	0,8%	Profession	8	1,3%	Academics	22	1,3%

Nota: per la suddivisione dei lobbisti in funzione della categoria dei lobbisti, è stato seguito quanto specificato dallo IASB nel *Preface to International Financial Reporting Standards* (IASB, 2011)

Fonte: elaborazione personale

I *preparers* sono considerati tutti coloro che redigono i bilanci di una società: in letteratura (Georgiou, 2010), si ritiene che essi rappresentino la categoria di rispondenti più interessati allo svolgimento di attività di lobbying in quanto le società che essi rappresentano possono trarre maggiori vantaggi da uno standard contabile piuttosto che da un altro. Giner e Arce (2012) sostengono che la probabilità che un'attività di lobbying sia più efficiente sia più alta per i *preparers* che per gli *users* e, pertanto, si ritiene che i *preparers* rispondano in maniera più numerosa rispetto ad ogni altra categoria di rispondenti. Nel processo di approvazione dell'IFRS 16, i *preparers* sono stati i più numerosi (68,3% di media), confermando quanto previsto dalla letteratura.

4.4 La definizione delle variabili

Le sezioni dell'*Invitation to comment* del Discussion Paper del 2009 e degli Exposure Draft relativi al 2010 e al 2013 contengono una serie di domande che lo IASB pone affinché i lobbisti abbiano la possibilità di esprimersi su un determinato argomento, in senso favorevole o contrario. In termini numerici, le domande poste dallo IASB nel processo d'approvazione dell'IFRS 16 sono state: 29, nel DP del 2009; 18, nell'ED del 2010; 12, nell'ED del 2013.

La maggior parte delle domande presenti nell'invito a commentare inizia con un "*Do you agree or do not you agree?*": lo IASB fornisce ai rispondenti la possibilità di allinearsi o di opporsi alle proposte contenute nel Discussion Paper e negli Exposure Draft. Nel campione, sono state inserite esclusivamente queste tipologie di domande ed omesse, di conseguenza, tutte le altre con diverso *incipit*, a causa della natura soggettiva delle relative risposte e, dunque dell'impossibilità di codificarle.

Alcune delle domande scelte nel campione contenevano più quesiti al loro interno: in questo caso, la domanda è stata suddivisa in tante parti quanti erano i quesiti in essa presenti¹²⁸. Operando in questo modo, le domande considerate nel campione sono state: 16, nel DP del 2009; 19, nell'ED 2010; 7, nell'ED 2013.

¹²⁸ Un esempio è la domanda numero 1 posta dallo IASB nell'ED del 2010:

"(a) Do you agree that a lessee should recognise a right-of-use asset and a liability to make lease payments? Why or why not? If not, what alternative model would you propose and why?"

(b) Do you agree that a lessee should recognise amortisation of the right-of-use asset and interest on the liability to make lease payments? Why or why not? If not, what alternative model would you propose and why?"

In questo caso, la domanda numero 1 è stata scissa in due "sotto-domande" differenti.

Attraverso l'utilizzo della *content analysis*¹²⁹, le risposte fornite ad ogni domanda posta dallo IASB sono state codificate con una variabile binaria, o *dummy*, definita “*Response*”: si è assegnato un punteggio pari a 1 in caso di risposta in linea con quanto proposto dallo IASB; in caso contrario, si è attribuito un valore pari a 0.

Successivamente si è confrontata la posizione presentata dallo IASB nello step successivo del processo di approvazione dell'IFRS 16 con la posizione supportata dal rispondente nello step precedente, per osservare lo sforzo e il risultato dell'attività di lobbying dello stesso rispondente: se la posizione supportata dal lobbista è presente nel documento rilasciato in seguito dallo IASB (Exposure Draft del 2010, del 2013 e dell'IFRS 16 finale), allora si è codificata la variabile dipendente “*Outcome*” con un valore pari a 1, altrimenti pari a 0.

L’“*Information hypothesis*” asserisce che il trasferimento delle informazioni dal lobbista allo IASB potrebbe risultare utile per il processo decisionale dello stesso IASB. Di contro si rileva che gli sforzi per giudicare e classificare la qualità delle informazioni fornite all'interno di una lettera di commento è strettamente soggettivo.

Pertanto, per risolvere questa problematica, si è deciso di effettuare una *factor analysis* su un insieme di caratteristiche delle lettere di commento col fine di sintetizzare in un unico valore, quanto più oggettivo possibile, la qualità della lettera di commento. Il risultato di tale analisi fattoriale verrà definito come “*Info_Qual*”.

¹²⁹ La *content analysis* è quella tecnica di ricerca attraverso cui, valutando sistematicamente dei testi, i dati qualitativi possono essere convertiti in dati quantitativi. (Krippendorff, 2004).

Alcuni lobbisti hanno risposto a tutte le *questions* poste nell'*invitation to comment* del Discussion Paper e degli Exposure Draft, alcuni invece hanno replicato solo a quelle domande che hanno ritenuto più importanti, mentre altri hanno preferito fornire una risposta generica senza seguire l'ordine delle domande poste dallo IASB. Si suppone che i lobbisti che hanno risposto a tutte le domande sono quelli che, probabilmente, hanno studiato al meglio l'impatto del nuovo standard. Pertanto, si è usata la percentuale delle risposte fornite rispetto a quelle poste come misura dello sforzo effettuato dal lobbista: il nome della prima variabile che verrà impiegata nella *factor analysis* è “% Answered”.

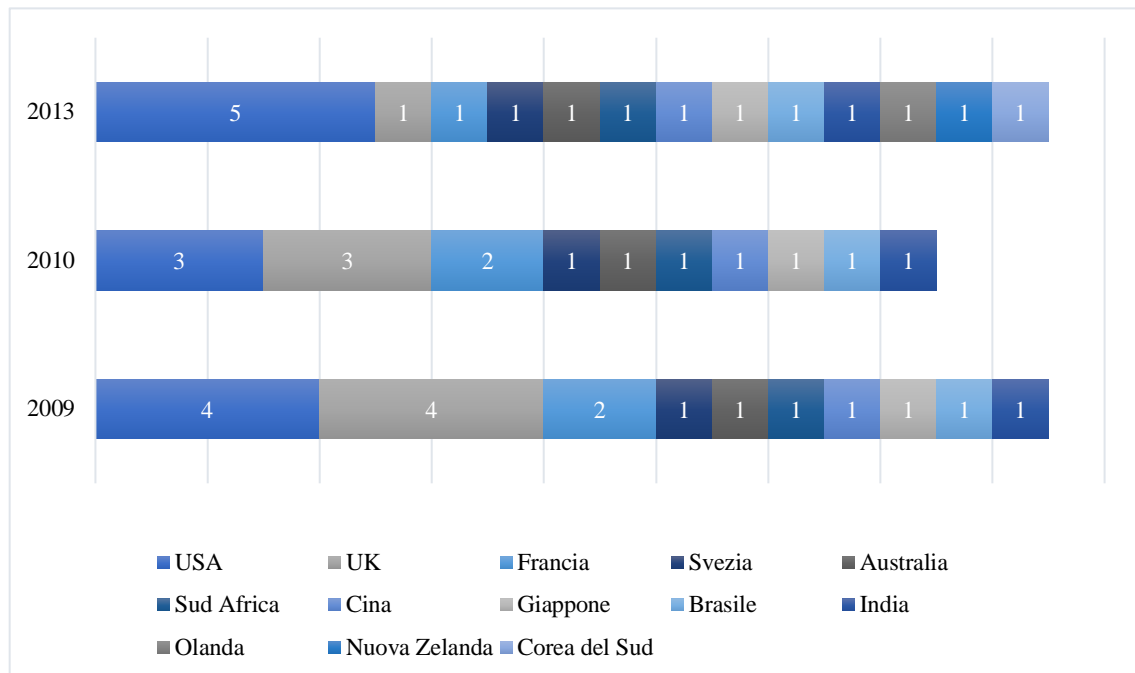
A seguire, si è utilizzata la lunghezza delle lettere di commento come variabile che misura la qualità della risposta data. Tale proxy misura l'ammontare di dati e di informazioni incluse in ogni singola lettera di commento: si presuppone che più lunga sia la lettera di commento, maggiori siano le informazioni contenute in essa (Tutticci, Dunstan, & Holmes, 1994). La variabile prende il nome di: “*Letter Length*”.

Il terzo elemento impiegato per misurare la qualità di una lettera di commento riguarda il numero dei rimandi al Framework teorico dello IASB o ad altri principi contabili internazionali contenuti nelle lettere di commento (Hansen, 2010). In questo caso, la variabile viene definita come “*IASB References*”.

Infine, come quarta variabile da sottoporre all'analisi fattoriale per la determinazione della qualità di una lettera di commento, si è adoperato il numero dei riferimenti ai principi contabili nazionali contenuti nella singola lettera di commento: in questo caso si parla di variabile “*Other References*”.

Proseguendo nella scelta delle variabili, si è stabilito di utilizzare anche il numero dei membri del Board che provengono dallo stesso Paese del rispondente. Tale variabile, definita “*BoardMembers*”, può mostrare l’abilità del lobbista di trasferire le informazioni allo IASB. Si ritiene che i membri del Board che sono stati eletti per le proprie capacità nonché esperienze tecniche siano più “accessibili” dai lobbisti che provengono dal loro stesso Paese: c’è più probabilità, infatti, che i membri del Board dello IASB avallino le proposte (ed eventualmente cambino, di conseguenza, la propria posizione su un determinato argomento) dei rispondenti che provengono dal loro stesso Paese, poiché essi hanno una maggiore comprensione delle esigenze istituzionali dei loro Paesi di origine. Naturalmente, si è tenuto conto altresì delle modifiche della struttura e dei componenti del Board in relazione all’anno di riferimento: ovvero sono stati analizzati i componenti del Board dello IASB del 2009, 2010 e 2013 (Grafico 4.1).

Grafico 4.1 Provenienza geografica dei membri del Board dello IASB



Fonte: elaborazione personale da dati forniti dallo IASB nei propri report annuali (IASB, 2009) (IASB, 2010) (IASB, 2013), disponibili sul proprio sito web.

La seconda ipotesi che si vuole esaminare rientra all'interno delle *Information Hypothesis* e stabilisce che il successo dell'attività di lobbying dipenderà dalla capacità del lobbista di fornire allo IASB delle informazioni credibili. Per testarla, si è deciso di soffermarsi su due categorie di lobbisti, ovvero i consulenti e le associazioni di imprese: questi, infatti, rappresentano i loro clienti o i loro membri nelle questioni normative. È molto probabile, pertanto, che le loro risposte rappresentino le volontà dei propri clienti e dei propri membri piuttosto che le proprie: questo limiterebbe nonché "oscurerebbe" lo IASB nel determinare la credibilità di un lobbista facente parte di una di queste categorie. Si utilizza, dunque, la variabile *HiddenLobbyer* per misurare questa attività di lobbying "nascosta": si assegna un valore pari a 1 se il lobbista è un consulente o un'associazione di imprese,

altrimenti un punteggio pari a 0. La seconda ipotesi, dunque, viene testata osservando l'interazione delle variabili *Info_Qual* e *HiddenLobbyer*.

Per quanto concerne la vitalità dello IASB e la terza ipotesi da esaminare, sono state utilizzate altre due variabili. La prima variabile è la misura dei finanziamenti elargiti dal singolo lobbista allo IASB. Nel modello di Mattli e Büthe (2005) è evidente che l'indipendenza decisionale di un organo di regolamentazione come lo IASB può essere danneggiata dai (mancati) finanziamenti ottenuti da istituti privati. Lo IASB provvede alla pubblicazione di un Report annuale in cui mostra i finanziamenti ottenuti, categorizzandoli sia per importo che per provenienza geografica del finanziatore. Per tale motivo, è stata usata la variabile "*Contributor*" a cui è stato assegnato un valore che può andare dallo 0 al 5. Più precisamente, si assegna un valore pari a:

- 0, quando il lobbista\rispondente non elargisce finanziamenti allo IASB;
- 1, quando il lobbista ha elargito un finanziamento di un valore inferiore o uguale a 25.000 £;
- 2, quando il lobbista ha elargito un finanziamento di un valore superiore a 25.001 £ ma inferiore o uguale a 50.000 £;
- 3, quando il lobbista ha elargito un finanziamento di un valore superiore a 50.001 £ ma inferiore o uguale a 100.000 £;
- 4, quando il lobbista ha elargito un finanziamento di un valore superiore a 100.001 £ ma inferiore a 2.000.000 £;

- 5, quando il lobbista ha elargito un finanziamento di un valore pari o superiore a 2.000.000 £¹³⁰.

Così come per la variabile *BoardMembers*, anche per la variabile *Contributor* si è fatto riferimento in maniera dinamica ai finanziamenti ottenuti dallo IASB negli anni 2009, 2010 e 2013, ovvero negli anni in cui il DP ed i due ED sono stati emanati.

La seconda variabile usata per misurare l'abilità del lobbista nell'impattare sulla vitalità economica ed operativa dello IASB è data dalla dimensione della capitalizzazione del mercato del Paese di provenienza del lobbista. Infatti, l'obiettivo dichiarato dallo IASB è quello di far adottare gli IFRS in quanti più paesi possibile, oltre a quello di promulgare standard contabili di alta qualità: l'adozione degli IFRS da parte dei principali mercati finanziari del mondo rappresenta, di conseguenza, uno strumento fondamentale per raggiungere questi obiettivi. Hansen (2010) ritiene, pertanto, che quanto più grande è la dimensione del mercato dei capitali che adotta l'IFRS, tanto più lungo e decisivo sarà il successo dello IASB. Di conseguenza, si adotta la dimensione del mercato dei capitali di un Paese per misurare l'impatto sulla vitalità operativa dello IASB. A tal fine, si misurano le dimensioni del mercato dei capitali di un Paese come il rapporto tra la capitalizzazione di mercato di ciascun Paese e la capitalizzazione del mercato globale per gli anni 2009, 2010 e 2013¹³¹: questa variabile prende il nome di *MarketDev*.

¹³⁰ La scelta dei valori da assegnare alla variabile "*Contributor*" è stata effettuata seguendo quanto fatto dallo IASB nei suoi report annuali (IASB, 2009) (IASB, 2010) (IASB, 2013): lo IASB, infatti, suddivide i finanziamenti ottenuti in 5 categorie differenti in base all'importo degli stessi, come riportato nel testo.

¹³¹ I dati circa la capitalizzazione dei mercati di ogni singolo paese sono stati raccolti dal sito web della Banca Mondiale www.data.worldbank.org

Sono state introdotte, infine, due variabili di controllo: *Captive* e *RuleofLaw*.

La variabile *Captive* assume un valore pari a 1 se il lobbista proviene da un Paese che ha già adottato obbligatoriamente gli IFRS; in caso contrario, si assegna un punteggio pari a 0. La scelta di inserire questa variabile deriva dal fatto che i lobbisti sono in grado di trasferire informazioni allo IASB attraverso degli incontri privati con i membri del Board (Georgiou & Roberts, 2004): pertanto, i lobbisti che provengono da Paesi che hanno già adottato gli IFRS hanno maggiore dimestichezza nonché una maggiore partecipazione nei processi di approvazione e formulazione di un principio contabile internazionale.

La seconda variabile di controllo è la *RuleofLaw* ed è usata come misura dell'applicazione attesa degli IFRS¹³². Lo IASB, infatti, per osservare il concreto impiego dei propri IFRS in un determinato Paese, deve attendere che il Legislatore locale ne preveda l'applicazione mediante apposite norme; pertanto, uno scarso funzionamento di alcune giurisdizioni locali potrebbe danneggiare la reputazione degli IFRS (Ball, Robin, & Wu, 2003). Di conseguenza, lo IASB ha un interesse particolare nel valutare che i propri standard siano applicati in quei Paesi che presentano una *RuleofLaw* più significativa.

¹³² La variabile *Rule of Law* è uno tra i sei *Worldwide Governance Indicators*. Gli altri cinque sono: *Voice and Accountability*, *Political Stability and Absence of Violence/Terrorism*, *Government Effectiveness*, *Regulatory Quality*, e *Control of corruption*.

I *Worldwide Governance Indicators* sono degli indicatori che si prefiggono di valutare la qualità della *governance* di ogni singolo Paese. Essi trovano origine dagli studi di Kaufmann commissionatigli dalla Banca Mondiale. Una sintesi dei risultati degli indicatori dal 1996 al 2008 è riscontrabile in (Kaufmann, Kraay, & Mastruzzi, 2009). Un approfondimento sul funzionamento degli indicatori, è osservabile in (Kaufmann, Kraay, & Mastruzzi, *The worldwide governance indicators: methodology and analytical issues*, 2011).

Per questo lavoro, infatti, i valori dell'indicatore *Rule of Law* di ogni singolo Paese sono stati presi dalla banca dati della Banca Mondiale: <http://databank.worldbank.org/data/databases/rule-of-law>.

4.5 Metodologia e statistiche descrittive

Per investigare le ipotesi sviluppate, si è proceduto *in primis* ad un'analisi di regressione logistica che permette di stimare l'impatto delle variabili indipendenti sulla variabile dipendente dicotomica "Outcome"¹³³.

$$\Pr(\text{Outcome}=1) = \beta_0 + \beta_1 \text{Response}_{i,t} + \beta_2 \text{Info_Qual}_{i,t} + \beta_3 \text{BoardMembers}_{i,t} + \beta_4 \text{HiddenLobbyer}_{i,t} + \beta_5 (\text{HiddenLobbyer by Info_Qual})_{i,t} + \beta_6 \text{Contributor}_{i,t} + \beta_7 \text{MarketDev}_{i,t} + \beta_8 \text{Captive}_{i,t} + \beta_9 \text{RuleofLaw}_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Ci si attende che i parametri β_2 e β_3 avvalorino la prima ipotesi (HP1); che il parametro β_5 infici la seconda ipotesi (HP2); che i parametri per β_6 e β_7 supportino la terza ipotesi (HP3).

Il primo test include un campione di 11.424 osservazioni, ovvero tutte le risposte ricevute dallo IASB dai lobbisti durante l'intero processo di approvazione dell'IFRS 16: 2.828 dal Discussion Paper, 6.490 dall'Exposure Draft del 2010 e 2.106 dall'Exposure Draft del 2013¹³⁴.

Tuttavia, questa specifica non fornisce necessariamente il miglior campione possibile per testare le ipotesi sviluppate: pertanto, per fornire un test più accurato, si è deciso di ripetere l'analisi focalizzandosi su un sotto campione (n=2.802) che soddisfi le due seguenti condizioni: si delimita il campione ai soli rispondenti che si sono opposti alle proposte

¹³³ Si è scelto il modello di regressione logistica lineare in quanto l'espressione della variabile dipendente è dicotomica.

¹³⁴ Nel Discussion Paper, lo IASB ha ricevuto 1.818(64,3%) risposte di supporto e 1.010 (35,7%) in cui i lobbisti si sono opposti. Nell'Exposure Draft del 2010, i numeri sono stati rispettivamente 3.221(49,6%) e 3.269(50,4%). Nell'Exposure Draft del 2013, infine, le risposte positive sono state 1.241(58,9%) mentre quelle negative 865(41,1%).

dello IASB e che hanno comportato un cambiamento decisionale dello IASB che, di conseguenza, si è allineato con le volontà dello stesso lobbista. Il sotto campione, dunque, prende in esame quelle lettere di commento in cui la variabile *Response* = 0 e la variabile *Outcome* = 1.

La tabella 4.4 presenta un sommario delle statistiche descrittive delle variabili utilizzate nella mia analisi.

Tabella 4.4 Statistiche descrittive di *Outcome* e delle variabili indipendenti

	Minimum	Mean	Median	Maximum	Dev St
Outcome	0,000	0,556	1,000	1,000	0,497
Response	0,000	0,551	1,000	1,000	0,497
Info_qual	-1,452	0,621	0,542	7,739	0,995
Board members	0,000	1,908	2,000	5,000	1,652
HiddenLobbyer	0,000	0,221	0,000	1,000	0,415
Contributor	0,000	0,355	0,000	5,000	1,098
MarketDev	0,000	0,151	0,035	0,400	0,162
Captive	0,000	0,227	0,000	1,000	0,419
RuleofLaw	-0,840	1,434	1,630	1,980	0,576

Il 55,1% delle risposte ricevute dallo IASB supportano le posizioni del Board. Circa il 22,7% delle risposte delle osservazioni provengono da rispondenti che provengono da Paesi che hanno adottato gli IFRS: su questo risultato pesa il fatto che gli Stati Uniti, che hanno fornito la maggioranza dei lobbisti, non hanno ancora introdotto obbligatoriamente gli IFRS nella loro giurisdizione.

4.6 Risultati e discussione

I risultati del primo test effettuato, ovvero quello il cui campione è composto da tutte le categorie di lobbisti, sono presentati nella tabella 4.5.

L'effetto più grande è per la variabile *Response* perché lo IASB mantiene il più delle volte la propria posizione, senza dare ascolto alle risposte ricevute. Pertanto, le lettere di commento che supportano quanto proposto dallo IASB hanno più probabilità di avere un risultato positivo a prescindere dal contenuto o dalla qualità della lettera di commento nonché dalle caratteristiche del rispondente.

Per quanto riguarda le ipotesi "*Information*", ovvero le ipotesi HP1 e HP2, i risultati sono misti.

Per quanto concerne la variabile *Info_Qual*, questa è negativa e non significativa. Anche il parametro inerente alla variabile *BoardMembers* non è significativo. Pertanto, questo risultato indica che o i lobbisti non hanno accesso ai membri del Board che provengono dal loro stesso paese o che essi non ottengono un risultato soddisfacente dall'attività di lobbying su tali membri.

Le evidenze mostrate nella Tabella 4.5 supportano l'HP2: il valore dell'informazione è dipendente dalla credibilità del lobbista. Infatti, il parametro riguardante la variabile *HiddenLobbyer by Info_Qual* è negativo (-0,250). Inoltre, la percentuale *Change in odds*¹³⁵ indicata dalla relazione tra *Info_Qual* e *HiddenLobbyer* (indicata nella tabella 4.5

¹³⁵ La percentuale *Change in odds* è calcolata dalla differenza: " $\text{Exp}(b) - 1 = \text{Change in odds}$ "

come *HiddenLobbyer by Info_Qual*) è pari a - 22,1%: questo dimostra che non vi è associazione positiva tra le due variabili.

Le variabili utilizzate per testare l'ipotesi HP3 sulla "viability", forniscono risultati opposti. Si può osservare (Tabella 4.5), *in primis*, che la variabile *Contributor* supporta la HP3, in quanto è associata positivamente con il successo dell'attività di lobbying. L'incremento della variabile *Contributor* è associato ad un aumento del 4,5% della possibilità di impattare sulle decisioni dello IASB. Questo significa che lo IASB è maggiormente disposto a cambiare le proprie idee e ad allinearle a quelle di coloro che possono impattare sulla sua sopravvivenza economica. Un risultato inatteso, invece, è quello che riguarda la variabile *MarketDev* che mostra un segno opposto a quanto disposto nelle ipotesi.

Inoltre si può osservare che i lobbisti che provengono da quei Paesi in cui gli IFRS già sono stati adottati (*Captive*) hanno un 3,5% di possibilità in più di conseguire un'attività di lobbying vincente. Su questo risultato, pesa certamente il fatto che gli Stati Uniti, che forniscono il maggior numero di lobbisti, non hanno ancora adottato gli IFRS nella loro giurisdizione. Tale risultato, dunque, tenderà ad aumentare drasticamente allorquando il processo di armonizzazione contabile tra FASB e IASB sarà concluso e gli Stati Uniti, di conseguenza, accoglieranno nella loro giurisdizione gli IFRS.

Tabella 4.5 Analisi di regressione logistica dell'*Outcome* (n=11.424)

Variabili nell'equazione

		B	E.S.	Wald	Df	Sig.	Exp(B)	95% CI per EXP(B)	
								Inferiore	Superiore
Passo 1a	HiddenLobbyer	,210	,062	11,316	1	,001	1,233	1,091	1,394
	Info_Qual	-,032	,024	1,836	1	,175	,968	,924	1,015
	BoardMembers	,002	,015	,021	1	,885	1,002	,972	1,033
	Contributor	,044	,021	4,422	1	,035	1,045	1,003	1,089
	MarketDev	-,307	,066	21,428	1	,000	,736	,646	,838
	Response	1,663	,042	1559,183	1	,000	5,276	4,858	5,730
	HiddenLobbyerby Info_Qual	-,250	,057	19,234	1	,000	,779	,697	,871
	Captive	,034	,047	,525	1	,469	1,035	,943	1,136
	RuleofLaw	-,012	,041	,086	1	,769	,988	,912	1,070
	Costante	,360	,078	21,525	1	,000	,698		

a. Variabili immesse al passo 1: HiddenLobbyer, Info_Qual, BoardMembers, Contributor, MarketDev, Response, HiddenLobbyer*Info_Qual, Captive, RuleofLaw

Nota: Questa tabella presenta i risultati della regressione logistica dell'intero campione.

Successivamente, si è proceduto alla ripetizione dall'analisi di regressione logistica dell'*Outcome* del sotto campione (n=2.802). I risultati sono esposti nella tabella 4.6.

In questo caso, naturalmente, la variabile *Response* non è stata introdotta nell'analisi in quanto, per definire il sotto campione, si è stabilito che essa fosse uguale a 0.

Per quanto riguarda la prima ipotesi (HP1), i risultati sono simili a quelli osservati per il primo campione. La variabile *Info_Qual* è ancora una volta non significativa. La variabile

BoardMembers è, invece, significativa ma presenta un coefficiente negativo, ovvero differente a quanto ci si aspettasse.

I risultati mostrati nella Tabella 4.6 supportano, così come in precedenza, l'HP2: anche in questo campione ridotto, il valore dell'informazione è dipendente dalla credibilità del lobbista. Infatti, il parametro riguardante la variabile *HiddenLobbyer by Info_Qual* è negativo (-0,367). Inoltre, la percentuale *Change in odds* della variabile *HiddenLobbyer by Info_Qual* è pari a -30,7%.

L'HP3, invece, prevedeva un parametro positivo della variabile *Contributor*. Nel sotto campione, si conferma questa tendenza ma il risultato non è significativo. Il parametro della variabile *MarketDev* è, questa volta, positivo ma, così come la variabile *Contributor*, non è significativo.

Infine, sia il parametro della variabile *Captive* e della variabile *RuleofLaw* sono significativi e positivi: ciò dimostra che lo IASB è maggiormente propenso a cambiare la propria posizione in caso di opposizione da parte di quei rispondenti che provengono da Paesi dove gli IFRS sono già in vigore e, inoltre, il funzionamento delle regole di governance pubbliche è migliore.

Tabella 4.6 Analisi di regressione logistica dell'*Outcome* del sotto campione (n=2.802)

Variabili nell'equazione

		B	E.S.	Wald	Df	Sig.	Exp(B)	95% CI per EXP(B)	
								Inferiore	Superiore
Passo	HiddenLobbyer	,195	,099	3,933	1	,047	1,216	1,002	1,475
1a	Info_Qual	,017	,040	,179	1	,673	1,017	,940	1,100
	BoardMembers	- ,055	,025	4,897	1	,027	,947	,902	,994
	Contributor	,003	,034	,009	1	,925	1,003	,938	1,073
	MarketDev	,268	,167	2,582	1	1,003	1,307	,943	1,812
	HiddenLobbyerby Info_Qual	- ,367	,091	16,452	1	,693	,693	,580	,827
	Captive	,156	,083	3,564	1	1,169	1,169	,994	1,374
	RuleofLaw	,127	,064	3,926	1	1,135	1,135	1,001	1,287
	Costante	,184	,118	2,420	1	1,202	1,202		

a. Variabili immesse al passo 1: *HiddenLobbyer*, *Info_Qual*, *BoardMembers*, *Contributor*, *MarketDev*, *HiddenLobbyer*Info_Qual*, *Captive*, *RuleofLaw*

Nota: Questa tabella presenta i risultati della regressione logistica del sotto campione. Sono state considerate le sole osservazioni di quelle lettere di commento che presentavano, contemporaneamente, i seguenti requisiti: *Response=0* e *Outcome=1*

4.7 Limiti dello studio

Nell'analisi di tali evidenze empiriche, è chiaro che esistono delle limitazioni.

In primo luogo, il metodo di ricerca utilizzato inizialmente – la *content analysis* - porta con sé una forte componente soggettiva nel momento in cui si inizia a valutare le risposte che non indicano in modo chiaro la posizione, favorevole o sfavorevole, del rispondente alle proposte dello IASB. La *content analysis*, infatti, presenta una serie di problematiche congiunte alla procedura di divisione delle unità che compongono il testo che si vuole analizzare: estrapolando un'unità di testo dall'intero corpus esaminato, è possibile che si perda la relazione tra l'unità del testo selezionato e quello generale. Inoltre, quando si opera la selezione dei testi e la raccolta dei dati, queste fasi sono certamente influenzate dalle conoscenze pregresse dell'utilizzatore di tali dati nonché dall'obiettivo a cui si vuole giungere.

In secondo luogo, il presente lavoro considera solo una parte – sebbene sia la più utilizzata in letteratura - del processo di elaborazione dei principi contabili, ovvero quello in cui vengono spedite le lettere di commento. Sono necessarie future ricerche per esplorare gli altri mezzi di lobbying disponibili per le parti interessate: infatti, il processo di approvazione di un principio contabile internazionale prevede altri momenti in cui è possibile che avvenga un'attività di lobbying come, ad esempio, il momento in cui viene redatto il “Research Programme” o durante gli incontri tra il Board e gli altri organismi dello IASB, come l'Advisory Council o l'Interpretations Committee.

Inoltre, negli studi di lobbying è difficile trovare un set di variabili condiviso all'unanimità in letteratura che aiutano a stabilire le caratteristiche dei lobbisti e dell'attività di lobbying stessa: Dos Santos e Dos Santos (2014) utilizzano nei loro modelli la "dimensione" del rispondente"¹³⁶, Dobler e Knospe (2016) nel loro modello di regressione logistico la "power distance", l'"uncertain avoidance" e l'"individualism"¹³⁷. Anche per ciò che concerne la categorizzazione dei rispondenti, nel presente studio quest'ultimi sono stati suddivisi seguendo quanto indicato dallo IASB (2011) mentre in letteratura (McLeay, Olderheide, & Young, 2000) è possibile riscontrare altre scelte in merito¹³⁸. È chiaro che, per avere una comparabilità tra gli studi di lobbying sui principi contabili internazionali, è auspicabile che questi utilizzino le stesse variabili e le stesse metodologie.

¹³⁶ (Dos Santos & Dos Santos, 2014, p. 130): "To operationalize the size variable, the following four proxies were used: net revenue for the period (NETREV); total assets for the period (TOTASS); average net profit for the last three periods (AVPROF); and exploration and development costs incurred in the period (UPSTREAM)".

¹³⁷ (Dobler & Knospe, 2016, p. 53): "First, power distance (PDI) measures the acceptance of unequal distribution of power[...] This suggests a negative association between PDI and constituents' participation [...] Second, uncertainty avoidance (UAI) is a measure for society feeling uncomfortable with uncertainty. [...] This suggests a negative association between UAI and constituents' participation. Third, individualism (IDV) is a measure for "the relationship between the individual and the collectivity that prevails in a given society [...]"

¹³⁸ (McLeay, Olderheide, & Young, 2000, p. 86): "To simplify the empirical analysis and increase model parsimony, we aggregate these two associations to form a single industry group, denoted IND. Similarly, because the Institute of Auditors and the Chamber of Auditors acted in unison throughout the transformation process [...] we aggregate these two parties to form a single auditor group, denoted AUD. Proposals made by the Accounting Committee of the Association of German Business Studies Academics are denoted ACA."

Conclusioni

La contabilizzazione del leasing è stato l'ultimo progetto messo in atto dallo IASB e dal FASB per giungere all'armonizzazione contabile, cioè all'accrescimento della compatibilità delle pratiche contabili tra i due standard setters auspicata sia dalla letteratura accademica sia dagli operatori economici. L'IFRS 16 - *Leases* è stato emanato promulgato a Gennaio 2016 ed entrerà definitivamente in vigore a Gennaio 2019. Tra le varie novità, esso obbligherà i locatari ad iscrivere nell'attivo dello stato patrimoniale il “*right-to-use asset*”, mentre nel passivo una “*lease liability*”: in questo modo, chi adotterà i principi contabili internazionali sarà costretto a contabilizzare i contratti di leasing esclusivamente col metodo finanziario.

Indipendentemente da ciò, la scelta dell'IFRS 16 come oggetto di studio è stata fatta in quanto l'alto livello di partecipazione dei rispondenti ha posto l'IFRS 16 al primo posto tra gli IFRS che hanno ricevuto il maggior numero di lettere di commento: secondo la letteratura (Durocher & Fortin, 2011), questo dimostra sia la validità dello IASB in quanto standard setter che la qualità dello standard finale.

In particolare, l'elaborato si sofferma sull'attività di lobbying che lo IASB ha subito durante la formulazione dell'IFRS 16, per comprendere sia le caratteristiche dell'attività di lobbying stessa svolta nei confronti del Board, sia il relativo comportamento dello IASB in funzione della pressione dei lobbisti. A tal fine, è stata svolta un'indagine empirica fondata su un modello di regressione logistica (in quanto la variabile dipendente

“Outcome” è di natura dicotomica) che ha analizzato alcuni aspetti delle lettere di commento presentate dai lobbisti durante l’iter di approvazione del principio contabile oggetto di studio. In totale, sono state analizzate tutte le 1.724 lettere di commento disponibili sui siti-web dello IASB e del FASB che sono state spedite dai lobbisti in risposta alle proposte contenute nel Discussion Paper del 2009 e nei successivi Exposure Draft (2010 e 2013). I lobbisti, inoltre, sono stati suddivisi in sette categorie: *regulators, preparers, consultants, academics, the profession itself, users* e *individual*.

Attraverso una *content analysis*, è stato possibile estrapolare da tali lettere i dati inerenti le variabili indipendenti utilizzate nel modello di regressione logistico (di cui due di controllo), tra cui la variabile dicotomica “Response” indicante l’approvazione o l’opposizione del lobbista ad una delle tematiche poste dallo IASB. Per essere quanto più obiettivi possibile, la *content analysis* delle lettere di commento è stata eseguita esclusivamente su quelle domande che iniziavano con “*Do you agree\Do you not agree...*”, cosicché la posizione del rispondente fosse più univocamente decifrabile. Solo questa categoria di domande, dunque, è stata inclusa nel campione, omettendo di conseguenza quelle appartenenti ad altre categorie, data la potenziale soggettività delle relative risposte.

Lo sviluppo delle ipotesi è stato basato su una review della letteratura, sia economica che politica, traendo da queste due aree di studio gli elementi e gli attributi che, nel passato e in vari contesti, hanno caratterizzato i lobbisti che sono riusciti a trarre dei vantaggi dalle loro attività di lobbying.

I risultati ottenuti nel presente elaborato, attraverso l'applicazione di un modello di regressione logistica, hanno evidenziato che i *preparers* (1.170; 68,3%) sono stati il gruppo maggiormente attivo, in quanto hanno spedito più lettere di commento di chiunque altro gruppo di rispondenti. Questo risultato è stato coerente con parte della letteratura, in quanto altri studi (Giner & Arce, 2012) (Georgiou, 2010) avevano ottenuto i medesimi risultati.

L'Exposure Draft del 2010, inoltre, ha ottenuto più risposte (786) sia del secondo Exposure Draft del 2013 (641) sia del Discussion Paper del 2009 (302). Questi dati hanno sconfessato le predizioni mostrate da Sutton (1984) circa l'uso più massivo dell'attività di lobbying nei primi stadi del processo d'approvazione di un IFRS. Tuttavia, questo risultato è stato probabilmente dovuto al fatto che nel Discussion Paper erano contenute esclusivamente le proposte dello IASB e del FASB circa la contabilità del locatario. Le proposte contabili inerenti il locatore, infatti, sono state discusse solo nei due successivi Exposure Drafts.

Inoltre, le evidenze rappresentate con il presente lavoro indicano che i lobbisti o non sono stati in grado di avere un accesso ai membri del Board che provenivano dal loro stesso paese d'origine, o non hanno ottenuto risultati positivi dalle loro attività di lobbying su quei stessi membri. Questi risultati non sono stati coerenti con le supposizioni tratte dalla review della letteratura svolta (Tripathi, Ansolabehere, & Snyder, 2002) (Polk, 2002) (De Figueiredo & Silverman, 2006). Viceversa, l'analisi condotta ha dimostrato che il valore

dell'informazione è dipeso dalla credibilità del lobbista, confermando così quanto ipotizzato e testato da Watts e Zimmermann (1978)(1979) nei loro studi.

Infine, l'ultimo risultato ottenuto nel presente lavoro è che lo IASB, durante l'iter di formulazione dell'IFRS 16, è stato più disposto a cambiare la propria idea e le proprie posizioni su richiesta di quei lobbisti che potevano avere un maggiore impatto sulla sua sopravvivenza economica. Questo è stato coerente con la quinta ipotesi sviluppata, accogliendo le evidenze tratte dalla letteratura (Mattli & Büthe, 2005).

A seguito dei risultati riportati nella presente attività di ricerca, alcuni contrastanti con quelli mostrati dalla letteratura, si ritiene fermamente che la letteratura economica debba aumentare la mole di studi che abbia ad oggetto l'attività di lobbying sugli standard setters, sia sotto un profilo teorico sia ottenendo nuove evidenze empiriche. Ciò è dovuto alle crescenti "conseguenze economiche" che l'emanazione degli standard contabili porta con sé e alla moltitudine degli attori coinvolti.

Sebbene si sia delimitata l'analisi ad un singolo case-study (IFRS 16), è degno di nota il fatto che Giner e Arce (2012) hanno sostenuto che *“the sum of evidence obtained through studies that use hand-collected and comprehensive data helps to complement the view that provides a more aggregated analysis”*, cioè che la somma delle evidenze, ottenute attraverso studi che utilizzano dati raccolti e completi, aiuta ad integrare la visione che fornisce un'analisi più aggregata.

Bibliografia

- Alexander, D., & Archer, S. (2000). On the myth of “Anglo-Saxon” financial accounting. *The international journal of accounting*, 35(4), 539-557.
- Armstrong, C. S., Barth, M. E., & Jagolinzer, A. D. (2010). Market reaction to the adoption of IFRS in Europe. *The accounting review*, 85(1), 31-61.
- Armstrong, M. S. (1977). The politics of establishing accounting standards. *Journal of Accountancy*, 76.
- Ball, R., Robin, A., & Wu, J. S. (2003). Incentives versus standards: properties of accounting income in four East Asian countries. . *Journal of accounting and economics*, 36(1), 235-270.
- Beattie, V., Goodacre, A., & Thomson, S. (2000). Operating leases and the assessment of lease–debt substitutability. *Journal of Banking & Finance*, 24(3), 427-470.
- Benston, G. J., Wagenhofer, A., & Bromwich, M. (2006). Principles-versus rules-based accounting standards: the FASB's standard setting strategy. *Abacus*, 42(2), 165-188.
- Bianchi, L. A. (2013). *Bilanci, operazioni straordinarie e governo dell'impresa: Casi e questioni di diritto societario*. Milano: EGEA spa.
- Booth, B. (2003). The conceptual framework as a coherent system for the development of accounting standards. *Abacus*, 39(3), 310-324.
- Cairns, D. (1997). The future shape of harmonization: a reply. *European Accounting Review*, 6(2), 305-348.
- Camfferman, K., & Zeff, S. A. (2007). *Financial reporting and global capital markets: A history of the international accounting standards committee, 1973-2000*. Oxford: Oxford University Press on Demand.
- Camfferman, K., & Zeff, S. A. (2015). *Aiming for global accounting standards: the International Accounting Standards Board, 2001-2011*. USA: Oxford University Press.

- Chee Chiu Kwok, W., & Sharp, D. (2005). Power and international accounting standard setting: Evidence from segment reporting and intangible assets projects. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 18(1), 74-99.
- Choi, F. D., & Meek, G. K. (2011). *International accounting*. Pearson Higher Ed.
- Choi, F. D., & Mueller, G. (1992). *International accounting*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Chua, F. C., Mathews, M. R., & Perera, M. H. (1991). Ethics education in accounting: An Australasian perspective.
- Chung, D. Y. (1999). The informational effect of corporate lobbying against proposed accounting standards. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 12(3), 243-270.
- Commission des Communautés Européennes. (1978). Comparaison des systèmes comptables allemand, français, italien, britannique, japonais et américain et des prescriptions de la IV Directive du Conseil de Juillet. Bruxelles, Luxembourg.
- Commissione Europea. (2004). *Accounting standards: Commission endorses IAS 39*. Brussels.
- Committee on Concepts and Standards Underlying Corporate Financial Statements. (1957). Accounting and Reporting Standards for Corporate Financial Statements. *The Accounting Review*, 10, 538-541.
- Comunità Economica Europea. (1995). Comunicazione N.508. *Armonizzazione contabile: una nuova strategia nei confronti del processo di armonizzazione internazionale*.
- Comunità Economica Europea. (2000). Comunicazione 359. *La strategia dell'UE in materia di informativa finanziaria: la via da seguire*.
- Cortese, C. L., & Irvine, H. J. (2010). Investigating international accounting standard setting: the black box of IFRS 6. *Research in Accounting Regulation*, 22(2), 87-95.
- Crook, K. (2000). *Accounting for Share-Based Payment*. The Board.
- De Figueiredo, J. M., & Silverman, B. S. (2006). Academic earmarks and the returns to lobbying. *The Journal of Law and Economics*, 49(2), 597-625.
- Deloitte. (2016). A guide to IFRS 16.

- Dieter, R. (1979). Is lessee accounting working? *The CPA Journal (pre-1986)*, 13.
- Dobler, M., & Knospe, O. (2016). Constituents' formal participation in the IASB's due process: New insights into the impact of country and due process document characteristics. *Journal of Governance and Regulation*, 5(3), 50-66.
- Dos Santos, O. M., & Dos Santos, A. (2014). Lobbying on Accounting Regulation: Evidence from the Oil Industry. *Revista Contabilidade & Finanças-USP*, 25(65), 124-144.
- Doupnki, T. S., & Taylor, M. E. (1985). An empirical investigation of the observance of IAS standards in Western Europe. *Management International Review*, 27-33.
- Downs, A. (1957). An economic theory of political action in a democracy. *Journal of Political Economy*, 65(2), 135-150.
- Elbannan, M., & McKinley, W. (2006). A theory of the corporate decision to resist FASB standards: An organization theory perspective. *Accounting, Organizations and Society*, 31(7), 601-622.
- El-Gazzar, S. M. (1993). Stock market effects of the closeness to debt covenant restrictions resulting from capitalization of leases. *Accounting Review*, 258-272.
- Emerson, D. J., Karim, K. E., & Rutledge, R. W. (2010). Fair value accounting: A historical review of the most controversial accounting issue in decades. *Journal of Business & Economics Research*, 8(4), 77-86.
- EU Accounting Regulatory Committee. (2004, 11 14). *Iasplus*. Tratto da <https://www.iasplus.com/en/binary/europe/0410arcopinion.pdf>
- Evans, T. G., & Taylor, M. E. (1982). Bottom line compliance with the IASC: A comparative analysis. *International Journal of Accounting*, 18(1), 115-128.
- FASB. (1976). *Statement of Financial Accounting Standards No. 13*.
- Flower, J. (1997). The future shape of harmonization: the EU versus the IASC versus the SEC. *European Accounting Review*, 6(2), 281-303.
- Flower, J. (1998). The future shape of harmonization: a reply. *European Accounting Review*, 7(2), 331-333.

- Fogarty, T. J. (1992). Financial accounting standard setting as an institutionalized action field: constraints, opportunities and dilemmas. *Journal of Accounting and Public Policy*, 11(4), 331-355.
- Francis, J. R. (1987). Lobbying against proposed accounting standards: The case of employers' pension accounting. *Journal of Accounting and Public Policy*, 6(1), 35-57.
- Fülbier, R. U., Lirio Silva, J., & Pferdehirt, H. M. (2006). Impact of lease capitalization on financial ratios of listed German companies.
- Georgiou, G. (2005). Investigating corporate management lobbying in the U.K. accounting standard-setting process: A multi-issue/multi-period approach. *Abacus*, 41(3), 323-347.
- Georgiou, G. (2010). The IASB standard-setting process: Participation and perceptions of financial statement users. *The British Accounting Review*, 42(2), 103-118.
- Georgiou, G., & Roberts, C. B. (2004). Corporate lobbying in the UK: an analysis of attitudes towards the ASB's 1995 deferred taxation proposals. *The British Accounting Review*, 36(4), 441-453.
- Giner, B., & Arce, M. (2012). Lobbying on Accounting Standards: Evidence from IFRS 2 on Share-Based Payments. *European Accounting Review*, 21(4), 655-691.
- Godfrey, J., & Langfield-Smith, I. (2005). Regulatory Capture in the Globalisation of Accounting Standards. *Environment and Planning A*, 1975-1993.
- Guenther, D. A., & Hussein, M. E. (1995). Accounting standards and national tax laws: The IASC and the ban on LIFO. *Journal of Accounting and Public Policy*, 14(2), 115-141.
- Hansen, B. T. (2010). Lobbying of the International Accounting Standards Board: an Empirical Investigation. *Journal of International Accounting Research*, 10(2), 57.
- Henderson, S., & Peirson, G. (1984). A Note on Accounting and Executory Contracts. *Abacus*, 20(1), 96-98.
- Hendriksen, E. S. (1977). *Accounting theory*. McGraw-Hill/Irwin.
- Hendriksen, E. S., & Van Breda, M. F. (2001). *Accounting Theory, 5 th Edition*. McGraw-Hill International Edition.

- Hibbitt, C. J. (2004). *External environmental disclosure and reporting by large European companies: An economic, social, and political analysis of managerial behaviour*. . Rozenberg Publishers.
- Holthausen, R. W., & Leftwich, R. W. (1983). The economic consequences of accounting choice implications of costly contracting and monitoring. *Journal of accounting and economics*, 5, 77-117.
- Hussein, M. E. (1981). The innovative process in financial accounting standards setting. *Accounting, Organizations and Society*, 6(1), 27-37.
- IASB. (2009). Annual Report 2009.
- IASB. (2010). Annual Report 2010.
- IASB. (2011). Preface to International Financial Reporting.
- IASB. (2013). Annual Report 2013.
- IASB. (2016). IFRS 16.
- IASB, FASB. (2009). Discussion Paper DP/2009/1 Leases: Preliminary Views.
- IASB, FASB. (2010). Exposure Draft ED/2010/9 Leases.
- IASB, FASB. (2013). Exposure Draft ED/2013/6 Leases.
- IASB. (1982). IAS 17 - Accounting for Leases.
- IASB. (1992). *Constitution of the International Accounting Standards Committee*. London.
- IFRS Foundation. (2016). *Due Process Handbook*. Londra: IFRS Foundation Publications Department.
- Ijiri, Y. (1980). Recognition of contractual rights and obligations: an exploratory study of conceptual issues. *Financial Accounting Standards*.
- Imhoff, E. A., & Thomas, J. K. (1988). Economic consequences of accounting standards: The lease disclosure rule change. *Journal of Accounting and Economics*, 10(4), 277-310.

- Imhoff, E. A., Lipe, R. C., & Wright, D. W. (1997). Operating leases: Income effects of constructive capitalization. *Accounting Horizons*, 11(2), 12.
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2009). Governance matters VIII: aggregate and individual governance indicators, 1996-2008.
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2011). The worldwide governance indicators: methodology and analytical issues. *Hague Journal on the Rule of Law*, 3(2), 220-246.
- Kenny, S. Y., & Larson, R. K. (1993). Lobbying behaviour and the development of international accounting standards: the case of the IASC's joint venture project. *European Accounting Review*, 2(3), 531-554.
- Koh, W. C. (2011). What drives firms' decisions to lobby and determinants of their lobbying positions: Evidence from firms' comment letter submissions during FASB's stock option expensing proposal in 2004. *The International Journal of Accounting*, 46(1), 1-24.
- Krippendorff, K. (2004). *Content analysis: An introduction to its methodology*. Sage.
- Lee, B. (1995, Aprile 5). Firms campaign to soften FASB rule on disclosing cost of stock options. *Wall Street Journal*, p. B2.
- Lindahl, F. W. (1987). Accounting standards and Olson's theory of collective action. *Journal of Accounting and Public Policy*, 6(1), 59-72.
- Lipe, R. C. (2001). Lease accounting research and the G4+ 1 proposal. *Accounting Horizons*, 15(3), 299-310.
- Maglio, R. (1998). *Il principio contabile della prevalenza della sostanza sulla forma*. Cedam.
- Mattli, W., & Büthe, T. (2005). Accountability in Accounting? The Politics of Private Rule-Making in the Public Interest. *Governance*, 18(3), 399-429.
- McKinnon, S. M., & Janell, P. (1984). The international accounting standards committee: A performance evaluation. *The International Journal of Accounting*, 19(1), 19-34.
- McLeay, S., Olderheide, D., & Young, S. (2000). Constituent lobbying and its impact on the development of financial reporting regulations: evidence from Germany. *Accounting, Organizations and Society*, 25, 79-98.

- Montrone, A. (2008). *Aree di criticità nell'applicazione di alcuni principi contabili internazionali*. Milano: Franco Angeli.
- Moretti, P. (2004). L'applicazione dei principi IAS nell'ordinamento italiano. *Corriere Tributario*, 30, 2355-2360.
- Myers, J. H. (1962). Reporting of leases in financial statements. *American Institute of CPAs*.
- Nair, R. D., & Frank, W. G. (1981). The harmonization of international accounting standards, 1973-1979. *The International Journal of Accounting*, 17(1), 61-77.
- Nobes, C. (1998). The future shape of harmonization: some responses. . *European Accounting Review*, 7(2), 323-330.
- Nobes, C. (2005). Rules-based standards and the lack of principles in accounting. *Accounting Horizons*, 19(1), 25-34.
- Nobes, C., & Parker, R. (2008). *Comparative International Accounting - Tenth Edition*. London: Prentice Hall.
- Olson, M. (1971). *The logic of collective action: Public goods and the theory of groups*. Harvard Economic Studies.
- Olson, W. E. (1982). *The accounting profession: Years of trial, 1969-1980*. American Institute of Certified Public Accountants.
- Paolone, G. (2004). *Il Bilancio di esercizio. Funzione informativa, principi, criteri di valutazione*. Torino: Giappichelli.
- Parker, R. H. (1997). *The Development of Accounting in an International Context: a Festschrift in honour of RH Parker*. Psychology Press.
- Parks, J. T. (1993). FASB 115: It's back to the future for market value accounting. *Journal of Accountancy*, 176(3), 49.
- Parlamento Europeo. (2002). Regolamento 1606/2002.
- Polk, A. (2002). How Special Interests Shape Policy-A Survey.
- Riahi-Belkoui, A. (2004). *Accounting Theory*. London: Cengage Learning EMEA.

- Rodgers, T., Eichen, S. P., Morgan, J. F., Saldich, R. J., Barth, M., McCann, C., & Burton, J. C. (1994). Taking Account of Stock Options. *Harvard Business Review*.
- Rouse, P. (1994). The recognition of executory contracts. *Accounting and Business Research*, 25(97), 15-21.
- Rusconi, G. (1999). Bilanci in Europa. *Il Sole 24ore*, 3-21.
- Samuelson, R. A. (1996). The concept of assets in accounting theory. *Accounting Horizons*, 10(3), 147.
- Shillinglaw, G. (1958). Leasing and financial statements. *Accounting Review*, 581-592.
- Sicchiero, G. (2010). *Fondamenti di tecnica contrattuale*. CEDAM.
- Sorter, G. H., & Horngren, C. T. (1962). Asset recognition and economic attributes--the relevant costing approach. *The Accounting Review*, 37(3), 391-399.
- Street, D. L., & Shaughnessy, K. (1998). The evolution of the G4+ 1 and its impact on international harmonization of accounting standards. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 7(2), p. 131-161.
- Sutton, T. G. (1984). Lobbying of accounting standard-setting bodies in the UK and the USA: a Downsian analysis. *Accounting, Organizations and Society*, 9 (1) , 81-98.
- Tripathi, M., Ansolabehere, S., & Snyder, J. M. (2002). Are PAC contributions and lobbying linked? New evidence from the 1995 Lobby Disclosure Act. *Business and politics*, 4(2), 131-155.
- Tutticci, I., Dunstan, K., & Holmes, S. (1994). Respondent lobbying in the Australian accounting standard-setting process: ED49—a case study. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 7(2), 86-104.
- Vatter, W. J. (1966). Accounting for leases. *Journal of Accounting Research*, 133-148.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *Accounting review*, 112-134.

- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1979). The demand for and supply of accounting theories: the market for excuses. *Accounting Review*, 273-305.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1990). Positive accounting theory: a ten year perspective. *Accounting Review*, 131-156.
- Weetman, P., Jones, E. A., Adams, C. A., & Gray, S. J. (1998). Profit measurement and UK accounting standards: a case of increasing disharmony in relation to US GAAP and IASs. *Accounting and Business Research*, 28(3), 189-208.
- Wilson, J. D. (1996). Capital mobility and environmental standards: Is there a theoretical basis for a race to the bottom? *Fair trade and harmonization: Prerequisites for free trade 1*, 393-427.
- Wojdak, J. F. (1969). A theoretical foundation for leases and other executory contracts. *The Accounting Review*, 44(3), 562-570.
- Wolk, H. I., Francis, J. R., & Tearney, M. G. (1992). *Accounting Theory: A Conceptual and Institutional Approach*. South-Western Publishing Co.
- Zeff, S. A. (1974). Comments on Accounting Principles - How They are Developed. *Institutional Issues in Public Accounting*, 172-178.
- Zeff, S. A. (1978). The rise of "economic consequences". *Journal of Accountancy*, 56.
- Zeff, S. A. (2002). "Political" lobbying on proposed standards: A challenge to the IASB. *Accounting Horizons*, 16(1), 43-54.
- Zeff, S. A. (2005). The evolution of US GAAP: the political forces behind professional standards. *The CPA Journal*, 75(2), 18.
- Zeff, S. A. (2010). Political lobbying on accounting standards—US, UK and international experience. *Comparative international accounting*, 12, 624.
- Zeff, S. A. (2012). The Evolution of the IASC into the IASB, and the Challenges it Faces. *The accounting review*, 87(3), 807-837.