

Dopo avere chiarito la logica del principio di correlazione e di competenza economica, l'Autore esamina i tre principi fondamentali tramite i quali realizzare la correlazione: funzionamento, costo e prudenza, e indica la regola generale per attuare le rettifiche di fine periodo. Considera, infine, con un semplice esempio numerico, come calcolare il valore recuperabile tramite l'uso, valore che rappresenta una delle basi per le valutazioni dei fattori non destinati a vendita (materie, immobilizzazioni).

Il principio di correlazione

I principi di funzionamento, costo e prudenza quali principi fondamentali per realizzare la correlazione tra ricavi e costi

Piero Mella

1. Il principio di correlazione

Uno dei principi cardine per il calcolo del reddito di esercizio, qualunque sia il sistema contabile adottato, è il principio di correlazione, noto anche con il termine inglese di *matching principle*.

Esso afferma che, per calcolare significativamente il reddito, occorre correlare "al meglio" i ricavi ai costi di esercizio.

In generale, si ritiene indubitabile che costi e ricavi siano correlati qualora si riferiscano allo stesso processo produttivo, cioè qualora i costi siano sostenuti per attivare ed eseguire quel processo e i ricavi derivino dalla vendita delle produzioni ottenute da quel processo.

È evidente che sono rare le imprese che nel corso di un dato esercizio attuino un solo processo produttivo: di norma vengono attivati numerosi processi, in successione e/o in parallelo, spesso con costi comuni (a volte anche con ricavi economicamente congiunti) e con durate che non risultano completamente comprese nel periodo amministrativo.

In questi casi, la regola che "ricavi e costi sono correlati se si riferiscono allo stesso processo produttivo" vale ancora, essendo una regola generale, ma risulta operativamente difficile definire procedure concrete per analizzare i ricavi e i costi relativamente ai singoli processi produttivi svolti nell'esercizio. Come, poi, tenere conto del fatto che alcuni processi sono solo in parte svolti nel periodo amministrativo?

Per questo, nella contabilità generale la correlazione si realizza mediante rettifiche effettuate a fine esercizio (sono denominate anche rettifiche di chiusura o di bilancio o d'esercizio).

Tra le diverse rettifiche ricordiamo: il calcolo delle rimanenze, delle quote di ammortamento, delle quote di trattamento di fine rapporto, dei ratei, dei risconti, dei fondi rischi e dei fondi spese future, e così via.

Tenendo conto di queste considerazioni, per arrivare a correlare "al meglio" ricavi e costi occorre indicare altri principi che specificino operativamente come attuare le rettifiche di fine periodo per verificare la correlazione.

2. La competenza economica dei costi e dei ricavi

Prima di affrontare l'esame dei principi generali per attuare la correlazione, è opportuno ricordare la nozione di competenza economica.

Dal principio di correlazione consegue che *in esercizio* devono essere accolti, per correlazione:

- 1) i *costi* dei fattori impiegati per ottenere i ricavi già conseguiti;
- 2) i ricavi già quantificati che si correlano a costi già sostenuti;
- 3) i *costi* dei fattori non correlabili a futuri ricavi;
- 4) i ricavi non correlabili ai futuri costi.

Devono essere *imputati*:

- 1) i ricavi che pur correlandosi a costi già sostenuti non sono ancora stati quantificati;
- 2) i costi che pur correlandosi a ricavi già conseguiti non sono ancora stati quantificati.

Di converso, devono essere *stornati*:

- 1) i ricavi che sebbene quantificati nell'esercizio si correleranno a costi futuri;
- 2) i costi che, pur quantificati nell'esercizio, si correleranno a ricavi futuri.

I costi ed i ricavi che, al netto delle rettifiche di storno e di correlazione, si ritengono correlati si definiscono costi e ricavi aventi competenza economica nell'esercizio (il principio di correlazione è spesso indicato anche come principio di correlazione).

Per realizzare convenientemente la correlazione si è convenuto che le *valutazioni di fine periodo* debbano essere attuate seguendo tre *principi generali di valutazione* (o GAAP, acronimo di *General Accepted Accounting Principles*):

- a) il principio di funzionamento;
- b) il principio del costo;
- c) il principio di prudenza.

Consideriamoli distintamente.

Secondo tale principio, le valutazioni devono essere attuate nell'ipotesi di futuro funzionamento dell'impresa secondo il principio della *non conoscenza della data di cessazione dell'impresa* (il principio di funzionamento è noto anche come *Going concern principle*).

Questo principio ha due importanti significati:

- a) da un lato, che le valutazioni non devono limitarsi a considerare la *storia* passata dell'impresa, ma devono tenere conto anche, principalmente, della prevista evoluzione futura: in particolare, occorre supporre che l'impresa proseguirà il suo normale funzionamento, che non vi siano ipotesi di cessione, liquidazione o di altre operazioni straordinarie che interrompono la normale prosecuzione dei processi produttivi in corso al termine dell'esercizio;
- b) dall'altro, che i valori delle rettifiche di fine periodo devono essere quantificati tenendo conto dei programmi operativi di esercizio, cioè del "calcolo economico" svolto dall'imprenditore.

I valori degli acquisti (costi) sono la "base" per le valutazioni di fine periodo.

Se possibile occorre utilizzare i *costi specifici d'acquisto*. Nei casi complessi è possibile *impiegare costi medi* o *costi standard*; non ci si deve, invece, mai riferire ai presunti ricavi di eliminazione o di vendita (*salvo il principio di prudenza*).

3. Tre principi generali per realizzare la correlazione

4. Principio di funzionamento

5. Principio del costo

Ciò in quanto si suppone che ai fini della *correlazione* sia necessario contrapporre ai ricavi — tramite i quali si misurano i disinvestimenti attuati al termine dei processi produttivi — i costi correlati, intesi quale misura degli investimenti attuati per conseguire quei ricavi.

Il principio del costo sottende, dunque, l'*interpretazione finanziaria* dei componenti di reddito, secondo la quale mentre il ricavo è misura delle risorse monetarie recuperate al termine dei processi produttivi (con le operazioni di vendita o di disinvestimento), il costo è misura delle risorse monetarie investite per potere attivare quei processi monetari (con le operazioni di acquisto, o con gli investimenti).

Il costo rappresenterebbe, quindi, la misura dell'investimento che deve essere recuperato al termine dei processi produttivi tramite i ricavi di vendita delle produzioni.

6. Segue: ulteriori considerazioni

Il principio del costo non attiene solo alle valutazioni di fine periodo.

In una formulazione più allargata statuisce anche che i costi devono essere rilevati alla data dell'acquisizione dei fattori, sulla base di prezzi accertati a quella data; non è lecita alcuna modificazione successiva dei costi rilevati.

Così completato, il principio del costo ammette un importante *corollario* o, più precisamente, si fonda su un'ipotesi tacita: che sia possibile sostituire i fattori acquistati alle stesse condizioni originarie. Vale a dire: si ipotizza che sia possibile riacquistare gli stessi fattori (quantitativamente e qualitativamente definiti) agli stessi "prezzi" dell'originario acquisto.

Il costo costituisce il massimo valore recuperabile tramite l'uso dei fattori.

In termini economici, questa ipotesi significa che: *si assume che sia economicamente ininfluenza la data di acquisto dei fattori ai fini del calcolo del risultato economico d'esercizio (anche se la data dell'acquisto non è, ovviamente, ininfluenza in termini finanziari).*

Di fatto, con l'applicazione del principio del costo, l'effetto dell'acquisto di capacità produttiva eccedente rispetto ai fabbisogni d'esercizio può essere annullato, semplicemente, valutando rimanenze attive ed ammortamenti sulla base degli stessi prezzi di acquisto; vale a dire al costo storico, appunto.

7. Principio della prudenza

Nelle valutazioni di fine periodo occorre accogliere *in esercizio* i margini negativi (o perdite) anche se non ancora *realizzati*; devono essere accolti *in esercizio* i margini positivi su vendite (gli *utili* o *profitti*) solo se *realizzati*.

Un costo si definisce *realizzato* se risulta definitivamente quantificato per fattori acquistati nell'esercizio; un ricavo è *realizzato* se risulta quantificato definitivamente per produzioni vendute nell'esercizio.

La differenza tra:

- 1) ricavo di vendita ed i relativi costi della produzione venduta, si definisce *marginale particolare di vendita*: profitto, se positivo, e perdita, se negativo;

$$\text{MARGINE SULLE VENDITE} = + \text{RICAPO DI VENDITA} \\ - \text{COSTO DELLA PRODUZIONE VENDUTA}$$

- 2) costo di riacquisto di un fattore e costo di acquisto si denomina *marginale sugli acquisti*.

$$\text{MARGINE SUGLI ACQUISTI} = + \text{COSTO DI RIACQUISTO} \\ - \text{COSTO DI ACQUISTO}$$

Un *marginale sulle vendite è realizzato* al termine di un generico periodo T se deriva dalla differenza tra ricavi e costi realizzati in T .

Un *marginale sugli acquisti* per un fattore è *realizzato* se deriva dalla differenza tra costo di riacquisto e costo di acquisto nell'ipotesi che il riacquisto sia attuato all'istante della vendita dei prodotti che quel fattore ha concesso ad ottenere.

Anteriormente alla vendita delle produzioni non possono quantificarsi margini realizzati, né sulle vendite né sugli acquisti.

Un esempio chiarirà la portata del principio.

In data 15/9 vengono acquistate merci per 100. Il 18/10 quelle merci sono vendute a 160; il costo di riacquisto è pari a 120.

Si quantifica, allora:

- un margine positivo *realizzato* sulle vendite, pari a 60 (ricavo – costo = 160 – 100);
- un margine positivo *realizzato* sugli acquisti, pari a 20 (costo di riacquisto – costo di acquisto = 120 – 100).

L'intero margine realizzato sulle vendite risulta compreso nella formazione del reddito di esercizio in quanto nel Conto Economico sono accolti sia il costo d'acquisto sia il ricavo di vendita.

In data 2/12 si suppongano, invece, acquistate merci per 100. Il 31/12 le merci sono in giacenza e a tale data si stima che il costo di riacquisto sia pari a 115 mentre il ricavo presunto di vendita è previsto di 165.

In data 31/12 si quantifica, allora:

- un margine *non* realizzato sulle vendite, pari a 65 (ricavo presunto – costo realizzato = 165 – 100)
- un margine *non* realizzato sugli acquisti, pari a 15 (costo potenziale di riacquisto – costo di acquisto = 115 – 100).

Per il principio della prudenza nessuno di tali margini, in quanto positivi, deve concorrere alla formazione del risultato economico e le giacenze di merce saranno valutate a 100.

Il principio di prudenza può essere anche inteso nel senso che è necessario quantificare il reddito d'esercizio e il capitale di funzionamento in termini minimali, scontando le previsioni negative e differendo quelle positive.

Occorre tener conto, già nel bilancio di un dato periodo, di tutti i rischi negativi e delle perdite prevedibili anche se di manifestazione solo probabile.

Dalla congiunta applicazione dei tre principi generali di valutazione può essere formulata la seguente:

REGOLA GENERALE DI VALUTAZIONE PER LA CORRELAZIONE: *nelle valutazioni per la correlazione non si può attribuire ai fattori non ancora produttivamente consumati nel periodo un valore superiore al costo di acquisizione; il costo di acquisizione può essere disatteso a favore:*

- a) del costo di sostituzione a fine esercizio, se inferiore al costo;

8. Segue: un esempio

9. La regola generale applicabile alle valutazioni di fine periodo

- b) del valore che si presume recuperabile tramite la vendita (tramite i ricavi di vendita o di eliminazione) o l'uso (tramite i margini di contribuzione) qualora tale valore dovesse risultare inferiore al costo di acquisto.

In tale regola sono posti a confronto due termini:

- 1) il costo di acquisizione: tale valore può essere rappresentato:
 - a) dal costo di acquisto, maggiorato degli oneri accessori di diretta imputazione al bene acquistato (costi di trasporto a carico dell'acquirente, costi di imballaggio, posa in opera e simili, purché riferibili al bene acquistato), per i beni acquistati e non ancora impiegati a fine periodo nei processi produttivi (materie prime, materiali sussidiari, ecc.);
 - b) dal costo di produzione (nella configurazione del costo pieno industriale), per i beni prodotti e non ancora venduti (prodotti finiti, prodotti in corso di lavorazione, semilavorati, costruzioni interne, ricerca e sviluppo, ecc.);
- 2) costo di sostituzione a fine anno o il valore recuperabile tramite la vendita (con i ricavi) o l'uso (con i margini), al netto dei costi ancora da sostenere: tale valore corrisponde al valore di netto realizzo indicato nel documento n. 3 del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti.

10. Il criterio per la valutazione delle rimanenze

Dall'applicazione della regola generale risulta chiara la regola generale di valutazione contenuta all'articolo 2425 del Codice Civile, secondo la quale occorre valutare le merci e le materie ad un valore non superiore al minore tra il prezzo di costo e il prezzo desunto dall'andamento del mercato, prezzo che risulta essere il costo di sostituzione per le materie e il valore netto realizzabile tramite la vendita per le merci e i prodotti.

11. Il valore recuperabile tramite l'uso. Come quantificarlo

Rimane da chiarire la logica e le possibili procedure di calcolo del *valore recuperabile tramite l'uso*.

Tale criterio si applica per i beni che non sono oggetto di vendita ma che sono utilizzati dall'impresa per un dato periodo per essere, eventualmente, eliminati al termine di questo.

Il criterio impone di valutare tali beni nella misura pari alla parte di costo di acquisto che si prevede di potere recuperare nel corso della vita economicamente utile del bene.

Più in particolare, per *valore recuperabile tramite l'uso*, si intende la parte di costo di acquisto che l'impresa prevede di potere recuperare tramite i ricavi di vendita delle produzioni ottenute utilizzando il bene e tramite i ricavi conseguibili eliminando il bene non più utilizzabile:

$$\begin{aligned} \text{VALORE RECUPERABILE} &= \text{COSTO DI ACQUISTO RECUPERABILE TRAMITE} \\ &\quad \text{I RICAVI DI VENDITA DELLE PRODUZIONI} \\ &\quad + \\ &\quad \text{QUOTA DI COSTO RECUPERABILE TRAMITE} \\ &\quad \text{UN EVENTUALE RICAVO DI ELIMINAZIONE} \end{aligned}$$

12. Un esempio di calcolo per i macchinari

Supponiamo che l'impresa debba valutare un macchinario, acquistato a 10.000 ml (o avente *valore residuo da ammortizzare* pari a 10.000), che preveda di impiegare per 5 anni; conveniamo anche che al termine dei 5 anni il fattore non abbia più alcun valore di eliminazione; il macchinario viene impiegato per svolgere processi produttivi per i quali si quantificano i seguenti valori di sintesi:

Ipotesi 1

— ricavi complessivi ottenuti dai processi	+ 35.000
— costi di materie	12.000
— costi di lavoro	8.000
— altri costi (escluso il macchinario)	3.000
totale costi (escluso il macchinario)	<u>- 23.000</u>
margine disponibile per coprire i costi del macchinario	+ 12.000
costo del macchinario da recuperare	<u>- 10.000</u>
risultato economico del processo produttivo (UTILE)	+ 2.000

Poiché l'intero costo del macchinario risulta recuperabile tramite i ricavi di vendita, la valutazione sarà pari a 10.000 (attenzione: non a 12.000).

Supponiamo ora che i processi produttivi nei quali trova impiego il macchinario presentino i seguenti valori:

Ipotesi 2

— ricavi complessivi	+ 30.000
— costi di materie	12.000
— costi di lavoro	8.000
— altri costi (escluso il macchinario)	3.000
totale costi (escluso il macchinario)	<u>- 23.000</u>
margine disponibile per coprire i costi del macchinario	+ 7.000
costo del macchinario da recuperare	<u>- 10.000</u>
risultato economico del processo produttivo (PERDITA)	- 3.000

Poiché l'impresa non è in grado di coprire l'intero costo del macchinario, secondo il principio in oggetto a tale fattore non può essere attribuito un valore superiore a 7.000, essendo questo l'ammontare dei margini disponibili per la copertura del costo.

Ipotesi 3

Se, come variante, consideriamo l'ipotesi che al termine della vita utile il macchinario presenti un valore di recupero (di eliminazione) pari a 4.000, la parte di costo da recuperare risulta essere solamente di 6.000.

— costo del macchinario	10.000
— valore previsto di eliminazione	<u>4.000</u>
valore da recuperare	6.000

Da ciò consegue che tanto nell'Ipotesi 1 quanto nell'Ipotesi 2, l'intero costo del macchinario, pari a 10.000, può essere recuperato; di conseguenza il valore attribuibile al macchinario nelle ipotesi 1 e 2 risulterebbe di 10.000.

Un'importante osservazione: con il criterio del valore recuperabile tramite l'uso non si può attribuire ad un bene un valore superiore al costo; il valore del bene deve essere posto pari al costo se questo risulta inferiore al margine del processo in cui il bene viene utilizzato; se i margini hanno un ammontare inferiore al costo, una parte di questo non può essere recuperata.

Il valore d'uso di un bene utilizzabile non può mai superare la quota del costo di acquisizione recuperabile tramite i margini che si sono prodotti dai processi produttivi attuati con l'uso del fattore, detratti gli altri costi di produzione, o recuperabile tramite i ricavi di eliminazione.

La quota di valore residuo non recuperabile tramite l'uso si definisce *valore di svalutazione*.