

Giovanni Enna

Contabilità Clienti e Fornitori

- La completa casistica contabile delle operazioni di vendita e acquisto
- L'esposizione in bilancio

sistemi editoriali **Se**[®]

Professionisti, tecnici e imprese
Gruppo Editoriale Esselibri - Simone

Copyright © 2005 Esselibri S.p.A.
Via F. Russo, 33/D
80123 Napoli

Azienda con sistema qualità certificato ISO 14001 : 2003

Tutti i diritti riservati.
È vietata la riproduzione anche parziale
e con qualsiasi mezzo senza l'autorizzazione
scritta dell'editore.

Per citazioni e illustrazioni di competenza altrui, riprodotte in questo libro, l'editore è a disposizione degli aventi diritto. L'editore provvederà, altresì, alle opportune correzioni nel caso di errori e/o omissioni a seguito della segnalazione degli interessati.

Prima edizione: giugno 2005
I24 - Contabilità clienti e fornitori
ISBN 88-513-0291-X

Ristampe
8 7 6 5 4 3 2 1 2005 2006 2007 2008

Questo volume è stato stampato presso:
Officina Grafica Iride
Via Prov.le Arzano-Casandrino, VII Trav. 24 - Arzano (NA)

sistemi editoriali 

Professionisti, tecnici e imprese
Gruppo Editoriale **Esselibri - Simone**

Coordinamento redazionale: *Ciro Iacone*

Consulenza scientifica: *Angelo Battagli, Ciro Iacone*

Progetto grafico: *Novalis Concept Design*

Per conoscere le nostre novità editoriali consulta il sito internet: www.sistemieditoriali.it

Premessa

Obiettivo del volume è illustrare alcune operazioni tipiche aziendali – segnatamente quelle relative alla *contabilità clienti-fornitori* – descrivendone le modalità di rilevazione secondo la corretta applicazione delle norme civilistiche, contabili e fiscali. Si è voluto offrire, in tal modo, una rappresentazione veritiera e corretta dei valori economico-finanziari che tenesse conto della costante evoluzione della produzione legislativa.

Il testo si articola in 13 capitoli, molto ricchi di esempi pratici, che trattano l'argomento in ogni suo aspetto: operazioni a credito e con pagamento rateale, garanzie richieste, interessi attivi e passivi, politica degli sconti, spese di trasporto, procedure concorsuali, conti correnti di corrispondenza, esportazioni e operazioni assimilate, prestazioni di servizi, strumenti finanziari derivati ecc.

1. Vendite a credito e creazione di valore

1.1 Considerazioni generali

Fra i parametri aziendali ammessi per valutare le “performance” gestionali risultano particolarmente utilizzati gli importi delle vendite conseguite (il cosiddetto “fatturato”), indipendentemente dall’incasso effettivo.

È ritenuto che il cliente sia importante quanto più è alto l’ammontare delle vendite effettuate verso di lui.

Tenuto conto che ultimamente gli studiosi hanno abbandonato la concezione della massimizzazione dell’utile d’esercizio come obiettivo principale dell’impresa (considerato come misura di breve termine, che tende a massimizzare i risultati immediati prescindendo dalle condizioni economiche di lungo periodo), per abbracciare la teoria della massimizzazione del valore aziendale (che si intende come massimizzazione del valore del capitale, cioè della ricchezza dei detentori del diritto di proprietà nell’impresa, vale a dire, degli azionisti remunerati in maniera residuale - dopo aver compensato tutti gli altri fattori produttivi. In questo modo indirettamente si valorizza l’impresa che è in grado mediante la continua autogenerazione del valore, di mantenere condizioni di equilibrio e la sopravvivenza sul mercato nel lungo termine. Creazione di ricchezza espressa, per esempio, dalla nota formula dell’Economic value added — EVA — mediante la quale l’impresa crea valore — da distribuire fra gli azionisti e gli altri “stakeholders” dell’azienda: dipendenti, clienti, fornitori ecc. — quando il reddito netto prodotto dalla gestione operativa è maggiore del costo del capitale utilizzato per produrlo), ci si è resi conto che vendere di più non è sinonimo di creazione di valore, dal momento che si ha un incremento di quest’ultimo allorché il reddito derivante dalle vendite a credito non viene consumato dai costi ad esse inerenti; maggiore è la durata della vendita a credito più alto diventa il rischio di perdita su di essa.

Di conseguenza, appare estremamente importante la gestione della vendita a credito.

1.2 Gestione del credito commerciale per la selezione dei clienti

La gestione dei crediti commerciali non deve essere limitata al solo recupero di quelli scaduti, ma deve avere come finalità la selezione dei clienti,

i metodi di concessione dei fidi, la fissazione delle condizioni di pagamento. La procedura di valutazione preventiva dei clienti può essere fondata sui seguenti elementi:

- 1) immagine offerta dal cliente sul mercato;
- 2) eventuale rating elaborati da aziende specializzate (nella scala dei rating attribuiti, il giudizio di merito espresso dalla sigla “A” sottintende una probabilità di inadempienza pari a 0,05%, se riferita ad un anno. La qualità è massima, se il giudizio sintetico sul merito creditizio del debitore è rappresentato dal monogramma “AAA”);
- 3) volume previsto di acquisti;
- 4) puntualità nei pagamenti di precedenti rapporti commerciali.

La procedura ideale per la selezione e l’affidamento dei clienti si fonda sull’adozione di una scheda informativa contenente le notizie riguardanti il cliente (informazioni commerciali, esame dei libri presentati, statuto e atto costitutivo, poteri di firma, visure catastali, informazioni bancarie).

L’analisi dei bilanci di un’impresa cliente consente di estrapolare indicazioni importanti relative alla sua solidità economica, reddituale e finanziaria, necessarie per valutare la capacità del debitore di pagare il debito alla scadenza.

Gli strumenti di analisi più diffusi sono gli indici e quozienti, che esprimono rapporti fra poste diverse del bilancio e fissano correlazioni fra l’andamento economico, finanziario e patrimoniale dell’azienda.

1.3 Indici significativi per la valutazione dei clienti

L’analisi della situazione di liquidità consente di accertare la misura in cui la combinazione: *fonti finanziarie-impieghi aziendali*, è capace di produrre, nel breve periodo, flussi monetari equilibrati, tali da permettere di far fronte in ogni momento agli impieghi di breve periodo.

Di seguito si elencano alcuni indici particolarmente rilevanti.

a) Quoziente di liquidità: si ottiene dal rapporto fra il totale della liquidità immediata e differita e il passivo a breve termine. Esprime la capacità dell’impresa di far fronte ai propri impegni finanziari a breve termine con le disponibilità liquide disponibili.

Il quoziente di liquidità è ritenuto:

- 1) soddisfacente, se il rapporto è maggiore o uguale a 1;
- 2) accettabile, se compreso fra 0,50 e 1;
- 3) negativo ma non grave, se contenuto fra 0,33 e 0,50;
- 4) gravemente squilibrato se inferiore a 0,33.

Esempio

$$\frac{\text{crediti a breve (1.000)} + \text{disponibilità monetarie (300)}}{\text{debiti a breve (5.000)}} = 0,80$$

Il quoziente di liquidità ottenuto manifesta una situazione finanziaria priva di tensioni. Non è compromessa la capacità di rimborso.

b) Quoziente di disponibilità: indica il rapporto dell'Attivo corrente - elementi attivi del patrimonio che presumibilmente si trasformeranno in forma monetaria nel breve periodo (liquidità immediata, quella differita, disponibilità di magazzino) - con le passività a breve.

L'interpretazione dell'indice segnala la capacità del debitore di pagare il debito coinvolgendo anche il proprio magazzino.

c) Indice di redditività (*ROI*, acronimo di *Return on investment*) esprime il rapporto fra il reddito operativo (risultato della sola gestione caratteristica) e il capitale investito (totale investimenti). Questo quoziente permette di valutare la misura in cui la gestione operativa consente di remunerare l'intero capitale investito nella gestione aziendale (capitale proprio e capitale di credito). Un ROI, ad esempio, del 20%, manifesta che 100 di capitale investito producono un reddito lordo di 20, che deve essere sufficiente per compensare anche i componenti estranei alla gestione caratteristica. Un indice negativo del ROI rivela una gestione economica caratteristica negativa, che compromette la possibilità di rimborso dei debiti.

d) Quoziente di indebitamento: è ottenuto dal rapporto fra il capitale di terzi e il capitale proprio.

Rappresenta l'ammontare del capitale di credito (o di terzi) rispetto a quello proprio. Se assume valori maggiori di uno informa che gli investimenti aziendali sono stati finanziati, prevalentemente, con capitale preso a prestito. Maggiore è la misura dell'indebitamento, più alta è la dipendenza dell'azienda da terzi finanziatori che chiederanno, per l'erogazione di ulteriori prestiti, tassi di interesse crescenti.

Anche se si dovessero tenere presenti alcune teorie (ad esempio, Pensiero di Modigliani-Miller, in base al quale, in un mercato perfetto - privo di tassazione e di attriti, in modo tale che gli individui e le società possano indebitarsi al medesimo tasso in maniera illimitata - il valore delle aziende non dipende dalla loro struttura finanziaria) non si deve dimenticare che l'indebitamento in crescita fa aumentare la rischiosità del capitale e dei suoi rendimenti, che provoca incrementi dei costi aziendali.

Il rapporto di indebitamento può causare risultati positivi o negativi (effetto leverage o moltiplicatore) a seconda del fatto che il ROI sia superiore o inferiore al costo del debito.

e) redditività del capitale proprio (*ROE, Return on equity*): indica la redditività netta del capitale proprio, ottenuta dividendo il reddito netto per il capitale proprio investito nell'azienda.

Poiché la redditività del capitale proprio dipende da quella lorda e dagli oneri finanziari, in matematica si può scrivere la seguente formula:

$$ROE = ROI + Ct/Cp \times (ROI - ROD)$$

f) costi dei finanziamenti esterni (*ROD, Return on debts*): segnala l'onere medio sostenuto per i finanziamenti esterni ed è dato dal rapporto fra oneri finanziari e capitale di terzi.

Si presenta uno schema operativo riferito a due imprese che manifestano i seguenti dati contabili:

	Impresa A	Impresa B
Capitale proprio	6.000	4.000
Capitale di terzi	4.000	6.000
Capitale investito	10.000	10.000
Utile operativo	1.000	1.000
Oneri finanziari	300	450
Utile netto di esercizio	700	550
 ROI = $\frac{\text{Reddito operativo}}{\text{Capitale investito}}$	 $\frac{1.000}{10.000} = 0,1 = 10\%$	 $\frac{1.000}{10.000} = 0,1 = 10\%$
 Costo del capitale di credito (ROD)	 $\frac{300}{4.000} = 0,075 = 7,5\%$	 $\frac{450}{6.000} = 0,075 = 7,5\%$
 Quoziente d'indebitamento	 $\frac{\text{capitale di terzi}}{\text{capitale proprio}} = \frac{4.000}{6.000} = 0,6$	 $\frac{\text{capitale di terzi}}{\text{capitale proprio}} = \frac{6.000}{4.000} = 1,5$
 ROI - ROD	 $0,1 - 0,075 = 0,025 = 2,5\%$	 $0,1 - 0,075 = 0,025 = 2,5\%$
 ROE = $ROI + \frac{Ct}{Cp} \times (ROI - ROD)$ ¹	 $0,1 + 0,6 \times 0,025 = 0,115 = 11,5\%$	 $0,1 + 1,5 \times 0,025 = 0,1375 = 13,8\%$

¹ Analogo risultato può essere raggiunto attraverso il rapporto: $ROE = \frac{\text{Utile di esercizio}}{\text{Capitale proprio}}$

L'esempio chiarisce che con un capitale investito e una redditività lorda uguale, l'impresa B, in presenza di un differenziale positivo fra ROI e ROD, consegue una redditività netta maggiore per la presenza di un quoziente di indebitamento più alto. Se il differenziale fra ROI e ROD diventerà negativo, i risultati aziendali non saranno più redditizi.

Infatti:

- se $ROI > ROD$, il ROE aumenta al crescere del rapporto di indebitamento (*effetto leva positivo*);
- se $ROI < ROD$, il ROE diminuisce all'aumentare del rapporto di indebitamento (*effetto leva negativo*);
- se $ROI = ROD$, il ROE non subisce variazioni a causa del rapporto di indebitamento (*effetto leva nullo*).

Il rapporto di indebitamento diviene un moltiplicatore del ROI nella determinazione del ROE denominato **effetto di leva finanziaria o leverage**.

È necessario tenere conto, comunque, che l'aumento della redditività attesa causato dall'effetto leva è compensato dall'aumento del tasso di rendimento richiesto dagli investitori in relazione al rischio.

In conclusione, l'effetto di leva è irrilevante sulla ricchezza dei proprietari dell'azienda (azionisti): il leverage *non crea e non distrugge valore aziendale*.

1.3.1 Indice di redditività delle vendite

Questo indice, denominato ROS (*Return on sale*), manifesta la relazione esistente fra il reddito operativo (caratteristico) e l'importo dei ricavi ottenuti dalle vendite. Il rapporto è dato da: reddito operativo/ricavi netti di vendita. Il risultato indica la quota di utile lordo conseguito per ogni determinato ammontare di ricavo. Ad esempio, un ROS del 30% significa che su 100 di ricavo, 70 sono stati utilizzati per gli impieghi della gestione caratteristica.

1.3.2 Rotazione dei crediti e dei debiti

Un altro importante indice da osservare, ai fini della selezione della clientela, è quello della rotazione dei crediti (e dei debiti), dal momento che non è sufficiente, per garantire il pagamento di un debito, un valore provvisoriamente positivo della liquidità o della disponibilità aziendale. Occorre conteggiare i giorni di incasso monetario dei crediti per controllare la loro correlazione con i tempi di scadenza dei debiti di fornitura.

La durata media dei crediti, che indica il tempo medio di dilazione concesso ai clienti, è ottenuto dal seguente rapporto:

$$\frac{\text{totale crediti commerciali}}{\text{totale fatture di vendita}} \times 365 \text{ (giorni)}$$

Ad esempio, se nel bilancio d'esercizio sono iscritti crediti commerciali per euro 400.000 ed un importo di euro 950.000 per vendite effettuate, la durata media di dilazione concessa è la seguente:

$$\frac{400.000}{950.000} \times 365 = \text{giorni } 154 \text{ (arrotondato)}$$

Il tempo medio di incasso può essere calcolato, in maniera puntuale, usando la formula che segue:

$$\text{DSO} = \frac{\text{Cr}}{\frac{\text{V}}{\text{P}}}$$

DSO = *Days of sales outstanding*

Cr = Ammontare dei crediti verso clienti

V = Vendite a credito, al netto di sconti e resi, realizzate nel periodo di osservazione

P = periodo di riferimento del fatturato utilizzato per il calcolo

Esempio

Calcolo del DSO con vendite medie giornaliere.

Prospetto riassuntivo delle vendite

Cessioni	Fatturato (in euro)
Anno 2003	
Ottobre	200.000
Novembre	140.000
Dicembre	250.000
Anno 2004	
Gennaio	80.000
Febbraio	60.000
Marzo	110.000
Aprile	30.000
Maggio	40.000
Giugno	60.000
Luglio	90.000
Agosto	150.000
Settembre	70.000
	1.180.000

Si ipotizza che l'ammontare dei crediti esistenti al 30 settembre 2004 sia di euro 390.000.

Il DSO può essere calcolato:

$$\text{a) su base mensile: } \frac{390.000}{70.000/30} = 167 \text{ giorni}$$

$$\text{b) su base trimestrale: } \frac{390.000}{310.000/90} = 113 \text{ giorni (310.000/90 sono le vendite dell'ultimo trimestre luglio, agosto, settembre)}$$

$$\text{c) su base annua: } \frac{390.000}{1.180.000/360} = 118 \text{ giorni}$$

È preferibile utilizzare, come situazione di riferimento, il totale delle vendite annue.

Con l'uso della tecnica delle analisi di bilancio, l'azienda venditrice è in grado di assumere decisioni abbastanza ponderate riguardanti la concessione o meno di crediti alle imprese clienti.

1.3.3 Rischiosità dei crediti

Il grado di rischio dei nuovi potenziali clienti può essere controllato attraverso la tecnica "a punteggio", che consiste nell'ottenimento e organizzazione di informazioni riguardanti il comportamento pregresso tenuto dai propri clienti. Lo schema operativo consiste nell'attribuire un "peso (numero o percentuale) ad ogni informazione ricevuta, in modo tale da ottenere globalmente la misura (punteggio) dell'eventuale perdita attribuibile ad ogni credito concesso sulle vendite.

1.3.4 Elementi per la determinazione del fido attribuibile al cliente

Per fido s'intende il credito o affidamento concesso ad un cliente e segnala il limite di rischio assumibile, da parte dell'impresa venditrice, nei confronti di un acquirente. È un'indicazione teorica espressa in valore monetario della rischio di ogni vendita.

Esistono delle formule matematiche per quantificare l'ammontare di un fido teorico.

Un indicatore standard può essere il seguente:

$$\text{fido teorico verso un cliente} = \frac{\text{vendite previste} \times \text{dilazione media}}{\text{periodo di validità}}$$

Esempio

Un'impresa ha programmato una serie di forniture merci di euro 180.000 complessive nei confronti di un acquirente, per un periodo di mesi 12 con pagamento dilazionato di giorni 40.

Il fido teorico attribuibile, da revisionare periodicamente in rapporto alle effettive situazioni operative e alla forza contrattuale del fornitore, è il seguente:

$$\frac{180.000 \times 40}{365} = 19.726 \text{ (arrotondato)}$$

1.4 Crediti verso clienti e Principi Contabili

Il credito esprime il diritto a esigere a una determinata scadenza stabiliti importi da parte del debitore.

Tenendo conto della sua origine, il credito può essere causato da operazioni di vendita di beni o prestazione di servizi verso propri clienti; operazioni aziendali che caratterizzano la gestione caratteristica (o tipica o operativa) di una impresa (per gestione caratteristica s'intende l'attività istituzionale). Gli altri crediti che possono apparire in bilancio derivano da prestiti e finanziamenti concessi o da altri motivi.

I crediti verso i clienti si collocano nella classe:

1) c.II. Attivo circolante. Crediti, con separata indicazione per ciascuna voce, degli importi esigibili oltre l'esercizio successivo e nella sottoclasse c.II.1.

Al contrario i crediti verso clienti a medio-lungo termine causate da operazioni di vendita vanno incluse nella classe: B.III. Immobilizzazioni finanziarie, dal momento che essi hanno una durata durevole. Il principio contabile nazionale n. 15 (par. A.II) stabilisce che i crediti originati da vendite che hanno la loro fonte in operazioni di gestione caratteristica a breve termine sono iscrivibili in bilancio se sono maturati i relativi ricavi.

Per i crediti a medio e lungo termine è previsto il processo di attualizzazione.

1.4.1 Finalità diverse attribuite ai bilanci dai Principi Contabili

Nei Principi Contabili internazionali il bilancio di esercizio è rivolto, prevalentemente, agli investitori attuali e potenziali, per fornire loro, ai fini decisionali, le "performance" aziendali correnti e future.

La finalità del bilancio, quindi, è quella di dare informazioni sulla situazione patrimoniale, sul risultato economico e sulle variazioni nella struttura finanziaria dell'impresa - mediante l'obbligatoria redazione del rendiconto finanziario agli investitori-azionisti.

In base ai Principi Contabili nazionali, lo scopo della redazione del bilancio è quello di rappresentare la composizione del patrimonio aziendale e del risultato economico di esercizio mediante una valutazione prudentiale del capitale investito (il bilancio dev'essere redatto con chiarezza e ha il compito di descrivere in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale, finanziaria e il risultato economico dell'esercizio).

La compilazione del rendiconto finanziario non è obbligatoria (la rappresentazione della situazione finanziaria prevista è intesa in maniera statica attraverso l'utilizzo di prospetti, mentre quella contemplata dagli IAS/FRS fa riferimento ad una situazione dinamica, che richiede la compilazione del rendiconto).

1.4.2 Principio della competenza

I ricavi si conseguono quando lo scambio dei beni prodotti o dei servizi si è verificato. Nella vendita di beni mobili il disinvestimento si verifica nel momento in cui si realizza il passaggio della proprietà, che coincide con la data di spedizione o consegna dell'oggetto del contratto. Nella cessione di beni immobili, lo scambio avviene con la stipula del rogito notarile.

Per le prestazioni di servizi il disinvestimento si realizza con l'effettuazione dell'opera contrattata.

1.5 Valutazione dei crediti in moneta di conto

Per la rappresentazione contabile di crediti verso clienti (e degli altri crediti) è necessario tenere conto della loro scadenza che può essere:

- a breve termine: i crediti scadono entro l'anno successivo;
- a medio e lungo termine: i crediti scadono oltre esercizio successivo.

Il termine utile (scadenza) di pagamento deve essere stabilito in relazione alla effettiva possibilità di realizzo che può essere diversa dalle clausole contrattuali fissate.

I crediti devono essere indicati nello stato patrimoniale al netto della svalutazione eventualmente effettuata. Pure gli altri accantonamenti stanziati per rettificare i crediti (come ad esempio, interessi non maturati, eventuali resi o abbuoni che si verificheranno), con la finalità di ricondurre l'importo del credito al suo presunto valore di realizzo, vanno esposti a riduzione dell'attivo. Se gli accantonamenti di rettifica comporteranno il pagamento di somme monetarie essi andranno segnalati nelle poste contabili del passivo del bilancio.

Ai sensi dell'art. 2426, c. 1, n. 8, c.c., i crediti devono essere iscritti in bilancio al presumibile valore di realizzo.

A tal uopo è doveroso osservare con attenzione le singole partite di credito per rilevarne il grado di esigibilità. Dopo di che si procederà nel modo seguente:

- a) i crediti ritenuti sicuramente inesigibili vanno annullati con rilevazione in contropartita di una perdita su crediti. Se essi erano stati contabilizzati nell'esercizio o nei precedenti, si rileverà una sopravvenienza passiva (variazione economica negativa);
- b) i crediti di dubbia esigibilità, dovute a fatti certi o probabili - come la dichiarazione del fallimento del debitore o il suo assoggettamento ad alcuni provvedimenti giudiziari, o altri fatti - vengono svalutati per l'ammontare ritenuto di dubbia esigibilità.

La svalutazione contabilmente comporta:

- una svalutazione economica negativa, in Dare del conto “Svalutazione Crediti”;
 - una variazione finanziaria passiva “presunta” in Avere del conto “Fondo Svalutazione Crediti” che non apparirà in bilancio poiché i crediti vengono iscritti al netto dello stesso;
- c) i crediti di normale esigibilità, per i quali grava un rischio generico di possibili perdite di realizzo, danno origine ad una svalutazione determinata, mediante una percentuale, in rapporto alla insolvenze pregresse.

Dal punto di vista contabile, si avrà:

- una variazione economica negativa appostata in Dare del conto “Svalutazione Crediti”;
- una variazione finanziaria passiva “presunta” in Avere dei conti: “Fondo svalutazione crediti” e “Fondo rischi su crediti”.

Di conseguenza, il presumibile valore di realizzo (per il quale i crediti appariranno in bilancio) è dato da:

Valore nominale dei crediti

- Crediti stralciati per sicura inesigibilità
 - Fondo svalutazione crediti
 - Fondo rischi su crediti
- = Presumibile valore di realizzo dei crediti

Principi Contabili

Il principio contabile nazionale n. 15 segnala che il valore nominale del credito, da esporre in bilancio, dev'essere rettificato per tenere conto di:

- perdite per inesigibilità;
- resi e rettifiche di fatturazione;

- sconti e abbuoni;
- interessi non maturati;
- altre cause di minore realizzo.

Il valore nominale dei crediti indicati in bilancio deve essere rettificato, mediante un fondo di svalutazione appositamente stanziato, per le perdite di inesigibilità che possono essere ragionevolmente previste e che sono inerenti ai saldi dei crediti segnalati in bilancio.

Il fondo deve coprire:

- perdite per situazioni di inesigibilità che si sono già manifestate;
- altre inesigibilità non ancora manifestatesi ma temute o latenti (prevedibili).

Questo è dovuto al fatto che per il criterio della competenza, della prudenza e del presumibile valore di realizzo, le perdite devono gravare sugli esercizi in cui esse sono ragionevolmente prevedibili.

Il fondo svalutazione deve essere determinato mediante analisi dei singoli crediti e di ogni altro elemento di fatto esistente o previsto.

1.6 Vendite di beni e loro regolamento

La gestione caratteristica di un'impresa (che esprime la sua attività economica tipica) può causare specifici componenti economici positivi classificati come:

- a) ricavi di vendite, i quali trovano allocazione in un conto economico di reddito denominato *Merci c/vendita* (tipico disinvestimento);
- b) ricavi accessori: cessione e prestazione strettamente collegate con l'operazione principale (fornitura di imballaggi a perdere; trasporto merci effettuato con automezzi di proprietà dell'imprenditore o altre prestazioni).

I compensi delle cessioni e delle prestazioni accessorie possono essere inclusi nel corrispettivo del bene o prestazione principale oppure essere indicate separatamente in fattura e rilevati in conti economici alle variazioni d'esercizio, denominati: rimborso spese su vendite; rimborso per trasporti; per imballaggi.

Le operazioni gestionali di vendita possono essere analizzate, ai fini della determinazione del reddito di esercizio e del capitale di funzionamento, nell'aspetto finanziario e nell'aspetto economico.

1.6.1 Aspetto finanziario

Con l'emissione della fattura di vendita si verifica la nascita di un credito nei confronti del cliente, che origina una variazione finanziaria attiva da

registrare in Dare del conto crediti verso clienti, indipendentemente dai termini di pagamento stabiliti; contemporaneamente si verifica il sorgere di un debito nei confronti dell'Erario per l'IVA di rivalsa segnalata in fattura; debito che comporta una variazione finanziaria passiva da registrare in Avere del conto IVA ns./debito.

1.6.2 Aspetto economico

Il risultato differenziale fra le due variazioni finanziarie di segno contrario misura più variazioni economiche positive (ricavi di esercizio) da registrare in Avere dei conti economici: merci c/vendita; ricavi accessori per rimborso spese imballaggi, di trasporto ecc.

Esempi

Rilevazioni di fatture di vendita

L'impresa Z emette fattura n..... del su cliente Y per la vendita di una partita di prodotti finiti del valore di euro 30.000 più IVA 20%. Nel documento vengono esposte, oltre all'importo dei prodotti finiti, anche imballaggi a perdere per un importo di euro 300 e spese a forfait per caricamento merci pari a euro 200, sconto incondizionato concesso 5%.

Presentiamo parte tabellare della fattura emessa.

Fattura di vendita

Importo prodotti finiti	30.000,00
Imballaggi a perdere	300,00
Spese a forfait	200,00
Sconti incondizionati (5% su 30.500)	1.525,00
Imponibile	28.975,00
IVA 20%	5.795,00
Totale fattura	34.770,00

L'analisi del fatto amministrativo mette in risalto le seguenti variazioni economiche e finanziarie:

Crediti verso clienti: variazione finanziaria attiva = euro 34.770,00

IVA a debito: variazione finanziaria passiva = euro 5.795,00

Merci c/vendite: variazione economica positiva = euro 30.000,00

Ricavi accessori per rimborso imballaggi: variazione economica positiva = euro 300,00

Ricavi accessori per rimborso spese accessorie: variazione economica positiva = euro 200,00

Registrazione in partita doppia

diversi	a	Diversi		36.295
Crediti v/ clienti			34.770	
Sconti passivi			1.525	
		Merci c/vendite	30.000	
		Ricavi accessori per rimborso alloggi	300	
		Ricavi accessori per rimborso spese accessorie	200	
		IVA ns. debito	5.795	

In bilancio (per le operazioni esistenti a fine anno)

Stato patrimoniale

C) Attivo circolante	D) Debiti
II - Crediti	
1) verso clienti 34.770	12) Debiti tributari 5.795

Conto Economico

A) Valore della produzione
1) ricavi delle vendite e delle prestazioni 28.475
5) altri ricavi 500

1.6.3 Competenza economica e fiscale

Il principio della competenza economica si applica per la determinazione del risultato economico di un esercizio, distinguendolo da quello degli esercizi precedenti e successivi.

Tale principio prevede che i fatti di gestione concorrono a formare il reddito di esercizio in base alla manifestazione economica, indipendentemente da quello nel quale si è verificata la equivalente manifestazione finanziaria. Un ricavo si valuta di competenza di un esercizio quando il processo produttivo del bene o del servizio è stato completato e lo scambio è avvenuto; ossia, il bene è stato consegnato o spedito o il servizio è stato reso. Il costo si considera di competenza di un esercizio allorché in questo periodo amministrativo il fattore produttivo impiegato ha erogato la sua utilità e ha trovato copertura nel correlato ricavo, inteso nel significato che il suo sostenimento ha permesso, attraverso il processo produttivo, di conseguire un ricavo di competenza.

Concetto di ricavo nella dottrina economica

Il ricavo consegue ad un rapporto di scambio di beni o servizi con economie esterne all'impresa che li ha prodotti. È spesso distinto fra ricavo econo-

mico e quello monetario. Il primo deriva dal compimento dell'aggregazione dei fattori produttivi connaturati al processo produttivo. I ricavi sono i valori, imputati all'esercizio aziendale dei beni e servizi prodotti - compreso, quindi, i valori dei prodotti in natura, ossia, gli incrementi di magazzino dei prodotti rimasti invenduti alla fine del periodo amministrativo. Questa concezione denomina i ricavi come valori della produzione ottenuta. Il ricavo monetario si concretizza con la vendita dei beni e servizi prodotti. Qualsiasi entrata finanziaria derivante da scambio di beni o servizi, genera e misura un ricavo.

Determinazione della competenza fiscale

La competenza fiscale indica il momento in cui:

- 1) gli elementi reddituali hanno rilevanza ai fini delle imposte dirette;
- 2) determinate operazioni rientrano nel campo di applicazione dell'imposta sul valore aggiunto.

Il criterio di competenza nella disciplina delle imposte sui redditi è in parte simile alla determinazione del momento impositivo valido per l'IVA.

Ai fini civili il passaggio di proprietà, per i beni mobili individuati, è costituito dal consenso; per i beni immobili dalla stipulazione dell'atto di vendita. Per le imposte dirette e per l'IVA (normalmente), i momenti di competenza sono:

- 1) per i beni mobili (e per le aziende) la consegna o spedizione;
- 2) per i beni immobili la stipula dell'atto di compravendita (anche se non accompagnata dalla consegna del bene).
- 3) per le prestazioni di servizi all'atto del pagamento del corrispettivo (d.P.R. 633/72) o alla data in cui le prestazioni sono ultimate (imposte sui redditi).

Tuttavia, le cessioni i cui effetti traslativi o costitutivi si producono posteriormente, si considerano effettuate nel momento in cui si verificano tali effetti.

La individuazione della competenza fiscale nella consegna e nella spedizione dei beni mobili è dettata dall'esigenza di certezza dei fatti fiscalmente rilevanti e non dalla accettazione di un simultaneo trasferimento del diritto di proprietà e della consegna o spedizione.

Diversamente dal legislatore civile (i componenti devono essere imputati all'esercizio secondo il principio della competenza economica) quello fiscale (per le imposte sui redditi) tiene conto della competenza economica e di quella di cassa (i componenti positivi o negativi di reddito devono essere attribuiti al periodo d'imposta nel quale sono stati rispettivamente percepiti o corrisposti).

Indice generale

1.

Vendite a credito e creazione di valore

1.1	Considerazioni generali	»	7
1.2	Gestione del credito commerciale per la selezione dei clienti ...	»	7
1.3	Indici significativi per la valutazione dei clienti	»	8
1.3.1	Indice di redditività delle vendite	»	11
1.3.2	Rotazione dei crediti e dei debiti	»	11
1.3.3	Rischiosità dei crediti	»	13
1.3.4	Elementi per la determinazione del fido attribuibile al cliente	»	13
1.4	Crediti verso clienti e Principi Contabili	»	14
1.4.1	Finalità diverse attribuite ai bilanci dai Principi Contabili	»	14
1.4.2	Principio della competenza	»	15
1.5	Valutazione dei crediti in moneta di conto	»	15
1.6	Vendite di beni e loro regolamento	»	17
1.6.1	Aspetto finanziario	»	17
1.6.2	Aspetto economico	»	18
1.6.3	Competenza economica e fiscale	»	19
1.7	Rilevanza della consegna o spedizione come trasferimento della disponibilità giuridica.....	»	21
1.8	Luogo di pagamento e di consegna	»	23
1.9	Vendite e loro regolamento	»	26
1.10	Periodi differenziati nello svolgimento dell'attività di vendita e presupposti fiscali	»	26
1.11	Fatturazione delle vendite	»	27
1.11.1	Modalità di emissione della fattura	»	27
1.11.2	Soggetti obbligati	»	27
1.11.3	Esoneri dall'emissione della fattura	»	28
1.11.4	Certificazione dei corrispettivi	»	29
1.11.5	Registrazione dei corrispettivi	»	29
1.11.6	Registrazione in contabilità generale dei corrispettivi per ven- dite di beni e servizi al pubblico conseguiti da parte di commer- cianti al minuto e assimilati.....	»	32
1.11.7	Fatturazione immediata	»	33

1.11.8 Consegne realizzate in base a dei contratti non aventi effetti traslativi	» 34
1.11.9 Pagamento anticipato mediante rilascio di una cambiale non trasferibile	» 34
1.11.10 Vendite con consegne ripartite (consegna frazionata)	» 34
1.11.11 Rimessione dei beni al vettore o allo spedizioniere come adempimento dell'obbligo di consegna al compratore	» 37
1.11.12 Spedizioni di merci con le clausole "franco"	» 37
1.11.13 Spedizione di merci ad un terzo	» 38
1.12 Fattura differita	» 39
1.12.1 Pagamento anticipato avvenuto prima della spedizione	» 39
1.12.2 Annullamento della compravendita antecedente all'emissione della fatturazione differita	» 39
1.12.3 Fattura mensile	» 40
1.12.4 Vendite triangolari	» 41
1.13 Aspetti operativi della gestione dei crediti verso clienti con scadenza a breve	» 42
1.14 Gli anticipi da clienti	» 42
1.15 Vendite con imballaggi	» 44

2.

Garanzie nelle vendite

2.1 Il ricevimento di caparre da parte dei clienti	» 49
2.2 Aspetti fiscali della caparra	» 49
2.3 La non facile individuazione fra caparra confirmatoria ed acconto di prezzo	» 50
2.4 Aspetti operativi del ricevimento delle caparre consegnate dai clienti	» 52
2.5 Vendita di beni con clausola penale	» 55
2.6 Ricevimento di caparre consegnate dai clienti e non indicate nel contratto	» 57
2.7 Ricevimento di cauzioni consegnate dagli acquirenti	» 58

3.

Resi, sconti e abbuoni su vendite

3.1 Profili contabili	» 63
3.2 Aspetti fiscali	» 63

3.3	Resi su vendite relative ad esercizi precedenti.....	»	66
3.4	Resi su vendite in attesa di emissione della relativa documentazione	»	68
3.5	Restituzione di beni da parte di clienti che avevano pagato l'acquisto in contanti	»	69
3.6	Restituzione di beni a causa di dichiarazione di nullità, annullamento, revoca, risoluzione e rescissione del contratto di vendita	»	70
3.7	Abbuoni e ribassi passivi	»	72
3.8	Concessioni di abbuoni con variazione IVA	»	74
3.9	Ribassi passivi	»	76
3.10	Sconti passivi condizionati	»	76
3.11	Sconti passivi incondizionati	»	78
3.12	L'art. 2425bis c.c.	»	79
3.13	Differenze concettuali fra sconti, abbuoni e resi	»	80
3.14	Sconti in natura	»	81
3.15	Profili tributari	»	82
3.16	Cessioni di beni a titolo di sconto, premio o abbuono per sopravvenuto accordo fra le parti o soggetti ad una aliquota più elevata di quella applicata al bene oggetto di compravendita	»	83
3.17	Cessioni di campioni gratuiti di modico valore	»	85
3.18	Cessioni gratuite ad enti pubblici e a favore di popolazioni colpite da calamità	»	86
3.19	Vendite promozionali	»	87
3.20	Cessioni gratuite di beni	»	88
3.21	Premi di quantità su vendite soggette ad IVA	»	89
3.22	Sconti in denaro	»	89
3.22.1	Sconti "anticipati"	»	89
3.23	Premi "Fedeltà"	»	90

4.

Vendite di beni e spese di trasporto

4.1	Trasporto effettuato dal venditore	»	91
-----	--	---	----

5.

Crediti e procedure concorsuali

5.1	Mancato pagamento, in tutto o in parte, dell'importo indicato in fattura a causa di procedure concorsuali rimaste infruttuose ...	»	97
-----	---	---	----

5.2	Limiti temporali e adempimenti	»	98
5.3	Disciplina fiscale	»	100

6.

Le diverse tipologie di vendita

6.1	Vendite con pagamenti rateali	»	103
6.2	Vendita con riserva di proprietà	»	108
6.3	Vendita con patto di riscatto	»	110
6.4	Accordi di vendita e di riacquisto degli stessi beni a una data successiva (diversi dagli accordi swap)	»	111
6.5	Vendite con contratto di somministrazione.	»	112
6.6	Vendite sottoposte a condizioni	»	114
6.6.1	Vendita con riserva di gradimento	»	114
6.6.2	Vendita di cose future	»	116
6.7	Vendita di fabbricato da edificarsi su suolo altrui	»	116
6.8	Vendite di cose appartenenti a terzi	»	118
6.9	Cessioni di beni immobili	»	119
6.10	Alienazione di beni affidati ad un acquirente in conto vendita.	»	124
6.11	Vendite con contratto estimatorio	»	125
6.12	Beni venduti e consegnati, ma soggetti a condizione	»	128
6.13	Vendite con consegne differite al pagamento dell'ultima rata ..	»	129
6.14	Vendite con consegne differite e pagamenti rateali rilevanti....	»	131
6.15	Vendite con consegne differite	»	133
6.16	Vendite con consegne ripartite	»	135
6.17	Vendite sottoposte ad obblighi di rimborsi a carico del venditore	»	137
6.18	Vendite con pagamento alla consegna	»	138
6.19	Vendite su commissione	»	140
6.20	Vendita di beni mediante contratti di leasing	»	150
6.20.1	Cenni sulla natura del contratto di leasing	»	150
6.20.2	Leasing finanziario	»	150
6.20.3	Leasing operativo	»	151
6.20.4	Lease-back (o leasing di ritorno)	»	151
6.20.5	Leasing e riforma del diritto societario	»	151
6.20.6	Differenze concettuali fra le impostazioni contabili proposte per la rilevazione delle operazioni di leasing	»	152
6.20.7	Principi contabili internazionali	»	153
6.20.8	Innovazioni introdotte dal nuovo diritto societario	»	156
6.20.9	Rappresentazioni contabili	»	156

7.

Il contratto di conto corrente

7.1	Definizione di contratto di conto corrente	»	167
7.2	Conto corrente a metodo indiretto	»	167
7.2.1	Conto corrente tenuto dal committente	»	167
7.3	Note esplicative	»	168

8.

Esportazioni e operazioni assimilate

8.1	Condizioni per le esportazioni	»	175
8.2	Cessioni intracomunitarie di beni	»	177
8.2.1	Trasporti intracomunitari di beni	»	177
8.3	Prestazioni di servizi comunitarie	»	177
8.4	Cessioni di beni in base a contratti estimatori	»	178
8.5	Principi Contabili	»	178
8.6	Aspetti tributari delle operazioni in valuta estera	»	178
8.7	Cessioni a favore di viaggiatori diretti in altro Stato UE	»	180
8.8	Cessioni a turisti extracomunitari	»	180
8.9	Servizi internazionali	»	181
8.10	Cessioni extracomunitarie	»	184
8.11	Finanziamenti all'esportazione	»	188

9.

Gli interessi nelle operazioni di vendita

9.1	Rappresentazione contabile degli interessi attivi	»	193
9.2	Principio Contabile Nazionale	»	193
9.3	Principio Contabile Internazionale	»	196
9.4	Contabilizzazione dei crediti per interessi di mora	»	196
9.4.1	D.Lgs. n. 231 del 2002: nuova disciplina	»	197
9.4.2	Natura degli interessi di mora	»	198
9.4.2.1	Aspetti contabili	»	198
9.4.2.2	Profili fiscali	»	200
9.4.2.3	Cos'è cambiato dal 1° gennaio 2004	»	203
9.4.3	Nuova normativa e applicazione di tassi diversi	»	206
9.5	Interessi attivi e rinnovo di cambiali	»	207
9.6	Interessi passivi di mora	»	208
9.6.1	Aspetti fiscali degli interessi passivi di mora	»	210

10.

Prestazioni di servizi

10.1	Principi Contabili Nazionali e Internazionali	»	211
10.2	Profili tributari	»	212
10.3	Aspetti operativi	»	212
10.4	Compensi per servizi inclusi nel prezzo di vendita	»	214
10.5	Prestazioni di servizi dipendenti da contratti d'opera, di appalto e simili che hanno per oggetto la produzione di beni	»	215
10.6	Prestazioni di servizi per lavori in corso su ordinazione	»	216
10.6.1	Principi Contabili	»	216
10.6.2	Valutazione civilistica	»	216
10.6.3	Aspetti fiscali	»	217
10.6.4	Criterio della percentuale di completamento con acconti ricevuti in conformità ai lavori eseguiti	»	217
10.7	Anticipi da clienti non collegati a lavori eseguiti	»	220
10.8	Metodo della commessa completata	»	222
10.9	Contratti di manutenzioni pluriennali	»	226
10.10	Locazioni attive di beni	»	227
10.11	Locazioni con patto di futura vendita	»	228
10.12	Cessioni di beni e prestazioni di servizi verso lo Stato ed enti pubblici	»	230

11.

Smobilizzo dei crediti verso clienti

11.1	Trasferimento dei crediti verso clienti mediante contratti di factoring	»	233
11.2	Natura giuridica del contratto di factoring	»	233
11.3	Caratteristiche generali del factoring	»	234
11.3.1	Legge n. 52 del 21-2-1991 e cessione dei crediti nel factoring ..	»	234
11.4	Factoring con accredito a scadenza	»	235
11.5	Factoring con accredito anticipato: clausola pro-solvendo e tenuta conto corrente	»	236
11.5.1	Principi Contabili	»	237
11.6	Factoring con clausola pro-soluto	»	242
11.7	Cessione di crediti non certi	»	243
11.8	Cessione dei crediti e fallimento	»	244
11.9	Convenienza dell'uso del contratto di factoring	»	244
11.10	Fabbisogno finanziario	»	245

11.10.1 Schema di lavoro per la determinazione del fabbisogno finanziario iniziale	» 246
11.11 Natura del Portafoglio salvo buon fine.....	» 246
11.11.1 L'anticipo sul portafoglio salvo buon fine	» 247
11.11.2 Modalità operative	» 248
11.12 Le ricevute bancarie	» 249
11.12.1 Principio Contabile Nazionale n. 15	» 249
11.13 Tecnica contabile dell'anticipo su ricevute bancarie s.b.f.	» 250
11.13.1 Ricerca del tasso effettivo d'interesse applicato sul conto anticipi s.b.f.	» 255
11.13.2 Rilievi sulla ritenuta fiscale operata dalla banca.....	» 256
11.13.3 Osservazioni conclusive	» 256
11.14 Dimostrazione dei costi sostenuti con l'apertura di un conto corrente di corrispondenza senza utilizzo dell'Anticipo Portafoglio s.b.f.	» 257
11.15 Conto infruttifero di evidenza s.b.f.	» 258
11.15.1 Scritture contabili	» 260
11.16 Rappresentazione in bilancio delle ricevute bancarie	» 263
11.17 Gli Anticipi su fatture	» 264
11.17.1 Aspetto operativo degli anticipi su fatture	» 264
11.18 Lo smobilizzo dei crediti all'esportazione	» 269
11.19 Forfaiting (forfaiting financing)	» 270
11.19.1 Schema esemplificativo	» 270
11.20 Anticipazioni bancarie	» 273
11.21 Finanziamento in valuta estera e vendita a pronti della stessa come copertura sul mercato delle eurodivise.....	» 275
11.22 Scritture contabili relative all'esportazione e all'anticipo in valuta	» 276

12.

Strumenti finanziari derivati e operazioni in valuta

12.1 Natura degli strumenti finanziari derivati	» 279
12.2 Rappresentazione in bilancio degli strumenti finanziari derivati secondo le nuove disposizioni del codice civile	» 279
12.3 Principi Contabili Nazionali	» 280
12.4 Leggi speciali e criteri valutativi	» 281
12.5 Principio della coerenza valutativa nelle operazioni di copertura	» 283
12.6 Principi Contabili Internazionali	» 285

12.7	Conseguenze della riforma societaria sulla rappresentazione contabile degli strumenti finanziari derivati	»	286
12.8	Alcune tipologie di strumenti finanziari derivati	»	287
12.8.1	Gli interest rate swap	»	287
12.9	Profili tributari dei contratti derivati	»	292
12.10	Operazioni di copertura per la gestione del rischio di cambio ..	»	292
12.10.1	Contratti a termine outright	»	292
12.10.2	Profili civili dei contratti a termine	»	294
12.10.3	Relazioni tra prezzo spot e prezzo forward	»	296
12.11	Disposizioni per le operazioni in valuta esistenti a fine esercizio	»	303
12.12.1	Le immobilizzazioni in valuta	»	304
12.13	Trattamento contabile di utili da conversione conseguiti dopo perdite da conversione	»	310
12.14	Disciplina fiscale. Nuove norme	»	313
12.15	Options	»	314
12.15.2	Valore intrinseco di un'opzione	»	315
12.16	Aspetti contabili, rappresentazione in bilancio e valutazione	»	316
12.17	Currency options	»	321
12.18	Contabilità plurimonetaria	»	324
12.19	Operazioni di chiusura	»	333
12.20	Altra tecnica di rilevazione contabile delle operazioni in valuta	»	339
12.20.1	Contabilità in moneta di conto e valutazione dei crediti e dei debiti ai cambi di fine esercizio	»	339
12.20.2	Operazioni di chiusura	»	343
12.20.3	Osservazioni conclusive	»	349

13.

Norme comuni per la valutazione dei crediti

13.1	Compensazione dei crediti con i debiti	»	351
13.1.1	Compensazioni di partite	»	351
13.2	Compensazione legale, giudiziale e volontaria	»	353
13.3	Attualizzazione dei crediti	»	355
13.3.1	Modalità operative	»	356
13.4	Aspetti fiscali	»	358
13.4.1	Imposte anticipate	»	358
13.4.2	Principi Contabili	»	359
13.4.3	Determinazione delle imposte anticipate nelle ipotesi di attualizzazione dei crediti	»	360
13.5	Crediti di dubbia esigibilità	»	362

13.6	Fondi per rischi e oneri e crediti verso clienti	»	363
13.7	Rischi di regresso su cessioni di crediti con clausola pro-solven- do	»	363
13.8	Fondi per rischi di resi da parte dei clienti	»	365
13.9	Crediti da incassare con attività diverse da disponibilità mone- tarie originariamente previste	»	366
13.10	Tecnica contabile per l'accantonamento al fondo svalutazione crediti e a quello per rischi su crediti.....	»	367
13.11	Utilizzo dei fondi	»	368
13.12	Aspetti fiscali delle perdite su crediti.....	»	369
13.12.1	Perdite su crediti e fallimento del cliente	»	371
13.12.2	Cessione dei crediti con le clausole pro-solvendo e pro-soluto e deducibilità delle perdite.....	»	372
13.12.3	Crediti verso debitori esteri.....	»	373
13.12.4	Perdite presunte e svalutazioni dei crediti	»	373
13.12.5	Stralcio di crediti fiscalmente indeducibili.....	»	377
13.13	Acquisto di beni e di servizi.....	»	378
 Bibliografia			 » 389