

# Il bilancio: analisi economiche per le decisioni e la comunicazione della performance



# I ricavi e le attività monetarie

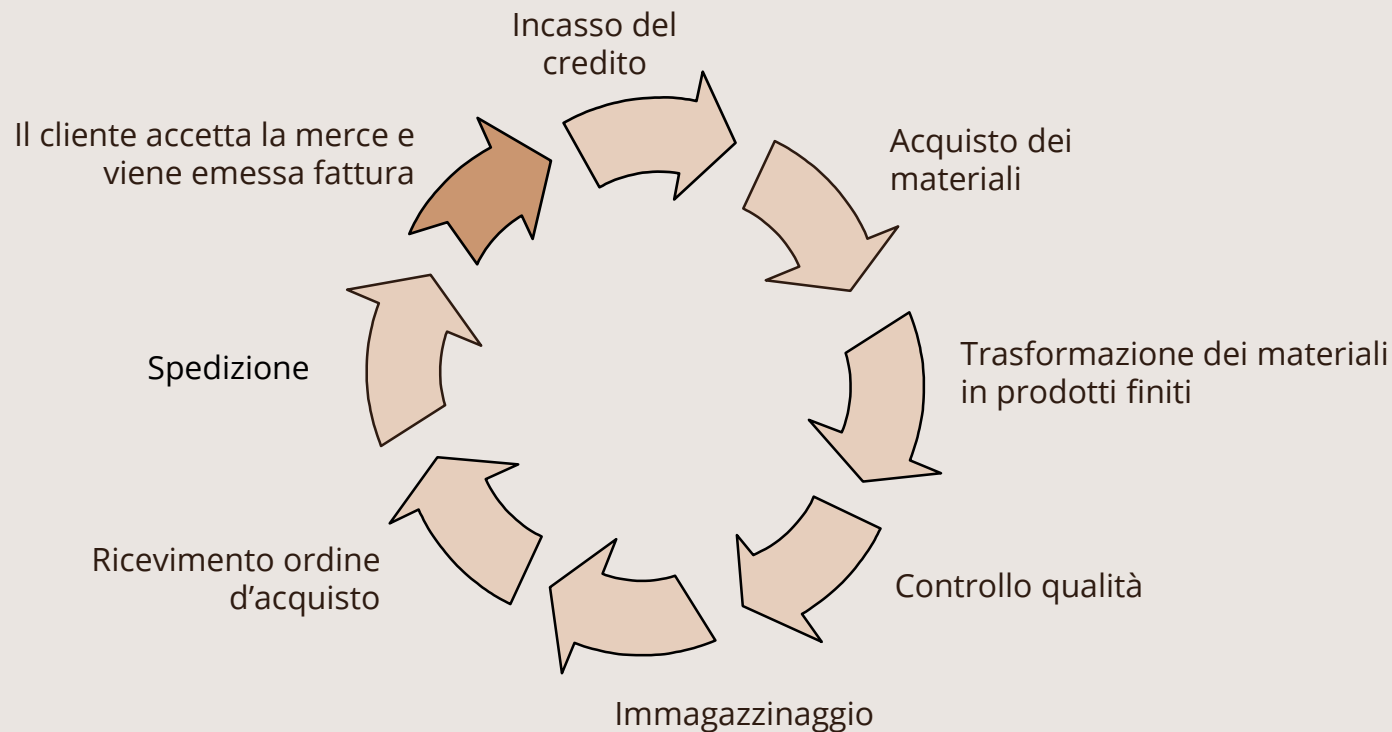
6



# INDICE

LA NATURA DEL REDDITO	01
LA PERIODICITÀ DELLA MISURAZIONE	02
LA PRUDENZA	03
LA REALIZZAZIONE DEI RICAVI	04
LA COMPETENZA	05
LA CONTINUITÀ DEI CRITERI DI VALUTAZIONE	06
LA SIGNIFICATIVITÀ E RILEVANZA	07

# IL CICLO OPERATIVO DI UN'IMPRESA DI PRODUZIONE



# I CRITERI DI RICONOSCIMENTO DEI RICAVI

- **Quando?** Concetto di prudenza
  - o performance sostanziale: l'azienda deve avere fatto tutto quello che doveva fare per avere diritto a guadagnare il reddito
  - o il reddito (cioè sia ricavi sia costi) deve essere misurabile in modo affidabile
  - o le risorse ricevute in cambio della vendita devono essere facilmente convertibili in denaro o in diritto a ricevere denaro
- **Quanto?** Concetto di realizzazione dei ricavi
  - o Quello che ragionevolmente i clienti pagheranno

La misura del reddito è un'approssimazione (richiede stime e congetture: crediti inesigibili, costi per garanzia, ammortamenti ...)

# I CRITERI DI RICONOSCIMENTO DEI RICAVI

**È** un ricavo:

- Il ricevimento di un ordine?
- Il ricevimento di un acconto?
- La produzione di beni?
- La consegna di merce in conto vendita?
- La consegna di un prodotto
- L'erogazione di un servizio?

# LA REGOLA DELLA CONSEGNA

- **La regola della consegna** (comune)
  - o il riconoscimento del ricavo avviene nel periodo in cui i **prodotti sono consegnati o i servizi erogati**
  - o la consegna non è comunque una condizione sufficiente (per esempio, vendita a rate, possibilità di revoca da parte del cliente...)
  - o funziona bene per attività con cicli di produzione/erogazione del servizio brevi

# LA REGOLA DEL CONTO VENDITA

- **Il conto vendita**

- fino a quando i prodotti non sono stati venduti è una «semplice» **movimentazione fisica**
- l'intermediario **può restituire** i prodotti non venduti
- il ricavo **si realizza con il sell-out**, cioè con la vendita al consumatore finale



# LE REGOLA DI RILEVAZIONE DEI RICAVI PER LE COMMESSE PLURIENNALI

- Se la produzione è su commessa di durata pluriennale, allora la regola della consegna significherebbe non realizzare ricavi (e non sostenere i collegati costi), cioè **non realizzare alcun reddito fino alla consegna**
- Nella realtà porzioni di reddito sono guadagnate nel corso del tempo, sia pure essendo **più problematico misurarle**
- Due sono le modalità principali di risolvere il problema
  - o la regola della «**percentuale di completamento**»
  - o la regola del «**contratto completato**»

# LA REGOLA DELLA PERCENTUALE DI COMPLETAMENTO

- Nel caso di progetti di lungo periodo l'ammontare del ricavo riconosciuto è **proporzionale alla % di progetto realizzato**
- Due sono le possibilità:
  - o contratti a «**prezzo fisso**»: il cliente paga somme prestabilite a **conclusione di determinate fasi di avanzamento** che devono essere bene specificate e altrettanto bene valutabili
  - o contratti a «**costo-rimborso**»: il cliente riconosce al fornitore ricavi pari ai costi sostenuti + un margine riconosciuto (i costi totali del completamento sono in genere prestabiliti)

I principi contabili assumono che possa essere usata per contratti dagli esiti economici **prevedibili con ragionevole certezza**

# LA REGOLA DEL CONTRATTO COMPLETATO

- Si applica a contratti dagli esiti economici **non prevedibili** con ragionevole certezza (quando cioè non sia possibile determinare con affidabilità l'utile realizzato nei singoli periodi)
- Con la regola del contratto completato i costi sostenuti in ogni periodo amministrativo per la realizzazione della commessa **sono costi inventariabili**, che aumentano dunque il valore delle rimanenze (WIP), ma non producono né ricavi né costi correlati (dunque alcun reddito)
- I ricavi si realizzano **solo nel periodo di completamento** dei lavori e nello stesso periodo si sostengono tutti i costi di competenza
- Per un principio di prudenza l'azienda **realizza pertanto il reddito solo nel periodo di consegna della commessa**

# LA REGOLA DELLA PERCENTUALE DI COMPLETAMENTO E DEL CONTRATTO COMPLETATO

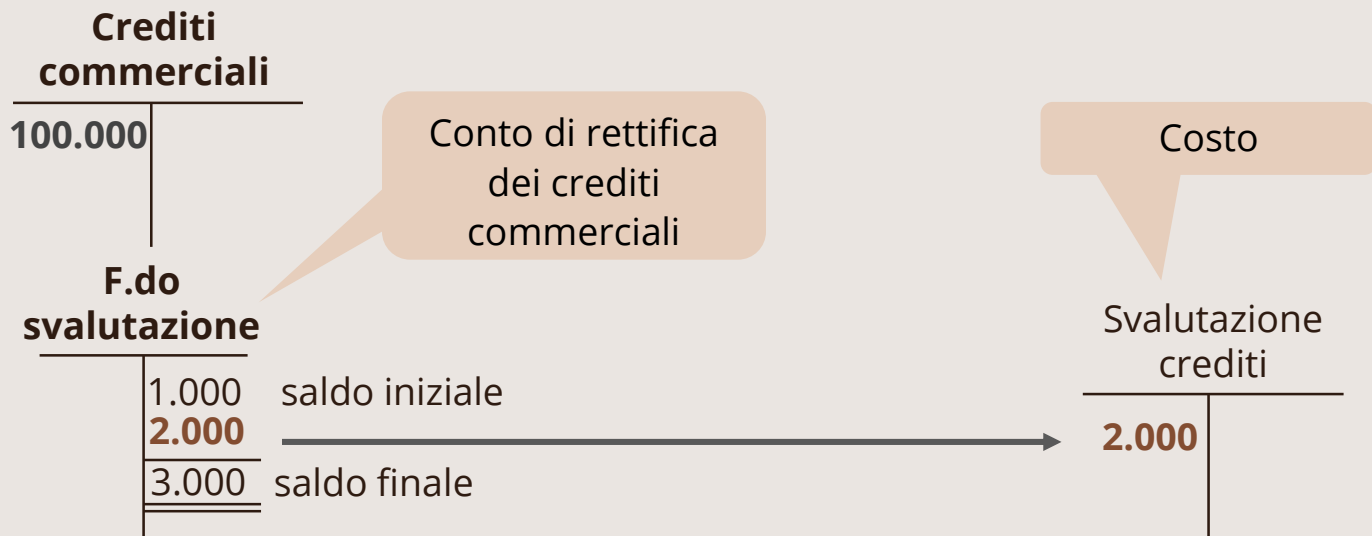
Anno	Pagamenti ricevuti (€)	Costi di progetto (€)	% di completamento	Regola del contratto completato			Regola della percentuale di completamento		
				Ricavi (€)	Costi di competenza (€)	Utile (€)	Ricavi (€)	Costi di competenza (€)	Utile (€)
1	120.000	160.000	20%	0	0	0	180.000	160.000	20.000
2	410.000	400.000	50%	0	0	0	450.000	400.000	50.000
3	370.000	240.000	30%	900.000	800.000	100.000	270.000	240.000	30.000
<b>Totali</b>	<b>900.000</b>	<b>800.000</b>	<b>100%</b>	<b>900.000</b>	<b>800.000</b>	<b>100.000</b>	<b>900.000</b>	<b>800.000</b>	<b>100.000</b>

# QUALE AMMONTARE DI RICAVI RICONOSCERE

- Per il principio di realizzazione dei ricavi, l'ammontare rilevabile è l'importo che i clienti ragionevolmente pagheranno
- Il principio richiede pertanto che siano fatte delle rettifiche al valore lordo per tenere conto di crediti commerciali che diventano inesigibili
- La registrazione dei crediti inesigibili
  - o Lo storno diretto
  - o Il **costo** per la svalutazione dei crediti
  - o La rettifica dei crediti commerciali attraverso una posta rettificativa: il «**fondo svalutazione crediti**»
- La **stima** dei crediti inesigibili
- La **cancellazione** dei crediti inesigibili

# QUALE AMMONTARE DI RICAVI RICONOSCERE

Su base storica l'azienda ritiene che il 3% dei crediti sia inesigibile



Ai fini del calcolo dell'IRES il fondo svalutazione non può superare lo 0,5% del valore nominale dei crediti commerciali

# QUALE AMMONTARE DI RICAVI RICONOSCERE

Il cliente Rossi diventa inesigibile per 1.000

Crediti commerciali	
100.000	1.000
F.do svalutazione	
1.000	1.000
	2.000
	2.000
	2.000

saldo iniziale

saldo finale

Nessun effetto sul reddito!

# I COSTI DI GARANZIA E I COLLEGATI FONDI

- Le imprese **hanno l'obbligo** di riparare o sostituire prodotti difettosi
- Il reddito del periodo deve pertanto, per un principio di prudenza, **essere ridotto** della stima dei costi che si sosterranno in futuro per i prodotti venduti nel periodo che risulteranno difettosi
- Si rileva dunque un «**costo garanzia prodotti**» che alimenta un fondo corrispondente (una passività, in quanto obbligo a mantenere un determinato comportamento)
- Il costo **aumenta il costo del venduto**
- I costi per rischi e oneri si basano su **stime fortemente soggettive** che si prestano a «politiche di bilancio». La loro rilevazione richiede pertanto particolare cura
- Le norme per le società quotate sono **particolarmente severe**