

Articolo pubblicato su FiscoOggi (<http://fiscooggi.it>)

Attualità

Commesse e ricavi, tutto in uno. Ue e Usa provano la convergenza

25 Giugno 2010

Publicata la bozza del progetto comune, elaborata dai rispettivi organismi di contabilità, Iasb e Fasn



Un solo standard, in sostituzione degli Ias 11 (lavori su ordinazione) e 18 (ricavi), cui dovrebbe seguire anche il ritiro dei documenti interpretativi Ias 13 (programmi di fidelizzazione della clientela), 15 (accordi per la costruzione di immobili) e 18 (cessioni di attività da parte della clientela), oltre che del Sic 31 (operazioni di baratto comprendenti attività pubblicitaria). Questo l'obiettivo che l'International accounting standards board (Iasb) ha trasfuso nell'*exposure draft* ("Ricavi da contratti con la clientela") pubblicata ieri, 24 giugno, redatta insieme al "fratello americano", il Fasn, che fa parte del progetto di convergenza fra gli Ias/Ias e gli US gaap. La bozza sarà aperta ai commenti fino al prossimo 22 ottobre e, nei piani di Iasb e Fasn, dovrebbe condurre al "prodotto finale" - il nuovo principio contabile - entro il 2011. I ricavi da contratti con la clientela Al centro del documento l'indicazione per cui la società deve rilevare il ricavo derivante dalla cessione di beni o dalla prestazione di servizi per un ammontare pari al corrispettivo che riceve o si aspetta di ricevere dall'operazione. Questa rilevazione passa attraverso 5 *step*. *Identificazione del contratto con il cliente* Il nuovo standard *in pectore* mutua la filosofia del *combining* e del *segmenting*, prescrivendo la combinazione di contratti i cui prezzi siano interdipendenti e, al contrario, la segmentazione del singolo accordo nell'ambito del quale i prezzi dei beni ceduti o dei servizi prestati sono fissati in maniera tra loro indipendente. *Identificazione delle singole obbligazioni (performance obligations) del contratto* Più beni o più servizi, o beni e servizi ceduti insieme, danno luogo a differenti *performance obligations* se, alternativamente:

- la società, o altra impresa, potrebbe cedere lo stesso bene (o simile) o prestare lo stesso servizio separatamente
- la società potrebbe cedere i beni e prestare i servizi separatamente per le loro differenti funzioni o per il diverso margine di profitto.

Determinazione del prezzo di transazione Il prezzo della transazione è il corrispettivo, ponderato con le rispettive probabilità, che la società si aspetta di incassare dalla vendita del bene o dalla prestazione del servizio. La possibilità di stimare “ragionevolmente” il prezzo della transazione è presupposto indispensabile per la rilevazione del ricavo. La stima è ragionevole se, fondamentalmente, la società ha già esperienza per quel tipo di contratti. Nella stima del prezzo di transazione si deve tener conto della “recuperabilità” (rischio di credito), del “fattore tempo” e delle componenti non monetarie del corrispettivo.

Allocazione del prezzo di transazione Il prezzo di transazione del contratto va allocato fra le singole *performance obligations* in proporzione ai prezzi cui la società avrebbe ceduto i singoli beni o i singoli servizi separatamente.

Rilevazione del ricavo La società deve rilevare il ricavo quando la *performance obligation* è adempiuta, vale a dire quando l’acquirente ottiene il controllo del bene o del servizio. “Controllo” che si identifica con la capacità di decidere l’uso del bene o del servizio e di trarne i benefici, principalmente in termini di *cash flow*. Nel caso di “trasferimenti continui”, la competenza del ricavo seguirà le ordinarie tecniche di ripartizione (percentuale di consegna, di completamento, dei costi sostenuti sul totale o imputazione *pro rata temporis*). Quali cambiamenti nel futuro? Lo standard, dovesse vedere la luce così come concepito, potrebbe condurre ad alcuni cambiamenti nelle attuali regole di contabilizzazione. Ciò che balza subito agli occhi è il mancato riferimento, fra i requisiti necessari per la rilevazione dei ricavi di vendita, sia alla possibilità di stimare in maniera attendibile i costi correlati, sia alla probabilità che i benefici economici affluiranno all’impresa. L’assenza di quest’ultimo riferimento, in particolare, è destinato ad incidere in maniera non irrilevante, dal momento che il “rischio di credito” (recuperabilità) influenzerà la quantificazione del ricavo e non più la sua rilevazione *tout court*. Ma non solo. Nelle commesse a lungo termine, ad esempio, la rilevazione dei ricavi “in continuo” potrà avvenire solo c’è stato il passaggio, dal “venditore” al committente, del descritto “controllo”. Così come da tenere sotto controllo sono, infine, gli effetti dell’approccio delle *performance obligations* e della prescritta “separazione” dei ricavi di beni e servizi venduti insieme (si pensi a quanto accade nelle Tlc, con i cellulari spesso ceduti gratis nell’ambito dei loro contratti di telefonia, a cui deve comunque essere attribuito un ricavo).

di

Alfonso Lucarelli

URL: <https://www.fiscooggi.it/rubrica/attualita/articolo/commesse-e-ricavi-tutto-unoue-e-usa-provano-convergenza>