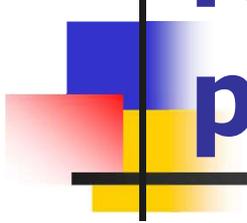
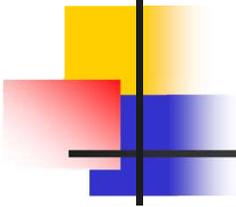


Il ciclo operativo – le operazioni di acquisto – le rettifiche di costo ed i servizi professionali



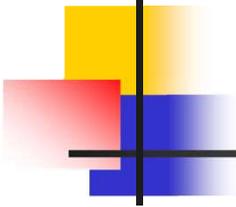
Anno accademico 2022-2023

Le rettifiche di costo (1/2)



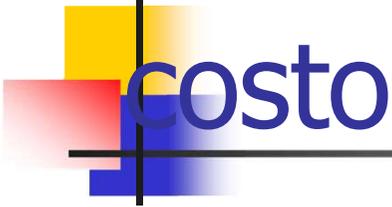
Nelle operazioni commerciali non è rara l'ipotesi in cui si debba procedere alla rettifica di un costo già registrato in contabilità. Non è neanche remoto il caso in cui la necessità di tale rettifica, in diminuzione o in aumento, si manifesti contestualmente all'acquisto dei beni ed è quindi inserita nella fattura d'acquisto tra gli elementi della base imponibile.

Le rettifiche di costo (2/2)



La prassi contabile è solita affrontare questo tipo di operazioni secondo due modalità:

- ❑ In conto: la prima modalità prevede che la rettifica sia rilevata nella sezione apposta del medesimo conto utilizzato inizialmente per accogliere il costo d'acquisizione del fattore produttivo (rettifica diretta);
- ❑ Fuori conto: la rettifica di costo viene rilevata in un conto ad hoc appositamente aperto per tracciare la specifica causa di rettifica, funzionante in maniera antitetica rispetto a quello che accoglie il costo d'acquisizione del fattore produttivo (rettifica indiretta).

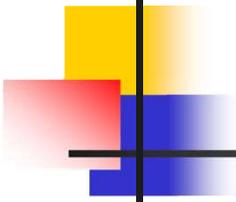


Elenco principali rettifiche di costo

Le principali tipologie di rettifiche di costo sono:

- resi su acquisti;
- abbuoni attivi;
- sconti commerciali.

Resi su acquisti



I resi rappresentano restituzioni di beni (merci, materiali, prodotti, ecc.) non corrispondenti agli standard fissati nelle condizioni contrattuali richieste o a seguito di particolari accordi di resi o per usi commerciali. Le ipotesi più frequenti di resi sono dovute a discrasie non sanabili sia dal punto di vista qualitativo che quantitativo.

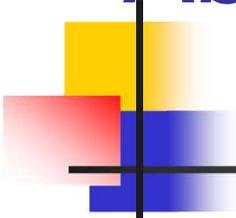
Nella pratica degli affari, i beni contestati sono riconsegnati fisicamente al venditore, emettendo una nota di addebito o nota di debito nei suoi confronti.

Resi su acquisti - Esempi

In data 10/11/N la A&D SpA riceve la nota di credito con variazione IVA della TWO SpA di un importo di Euro 200 + 22%, in seguito alla restituzione di parte delle materie prime, già pagate in data 28/10/N.

		Dare	Avere
<u>Debiti v/fornitori</u>	a	<u>Diversi</u>	244
		Resi su acquisti	200
		<u>IVA a debito</u>	44

Abbuoni Attivi (1/2)

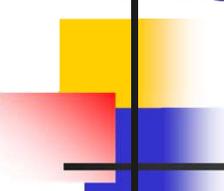


Nella fase di esecuzione del contratto di compravendita può accadere che i beni consegnati presentino delle differenze qualitative rispetto a quanto ordinato. In questa situazione, a seconda del grado di gravità della differenza qualitativa, possono darsi differenti soluzioni:

- Gravità lieve: il compratore non restituisce i beni;
- Gravità superiore alla precedente: i beni saranno resi totalmente o parzialmente al fornitore.

Quindi con il termini abbuoni attivi s'intendono riduzioni dell'originario prezzo concesse dal fornitore al cliente mediante emissione di nota di accredito a seguito di deficienze qualitative riscontrate da quest'ultimo rispetto alle originarie pattuizioni contrattuali.

Abbuoni Attivi (2/2)



Gli abbuoni possono essere concessi alla clientela in diversi momenti:

- In fase di fatturazione attiva;
- Dopo l'emissione della fattura.

Nel primo caso gli abbuoni sono portati a diretta riduzione della base imponibile ai fini IVA.

Nel secondo caso, l'azienda fornitrice può, in alternativa:

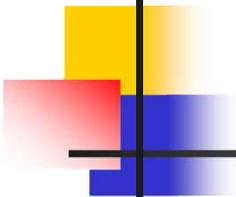
- Emettere una nota di accredito per l'abbuono;
- Non emettere alcun giustificativo ai fini IVA, rettificando l'importo al momento dell'incasso. In questo caso si dovrebbe parlare correttamente di ribasso.

Abbuoni Attivi - Esempio

In data 10/11 la A&D SpA riceve la nota di credito dalla TWO SpA per un importo di Euro 200, in seguito a difformità qualitative riscontrate sulle materie prime ricevute che hanno indotto il fornitore a concedere un abbuono.

		Dare	Avere
<u>Debiti v/fornitori</u> a	<u>Abbuoni su acquisti</u>	200	200

Sconti Commerciali

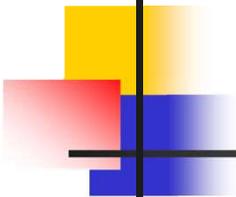


Gli sconti commerciali possono essere suddivisi in due tipologie:

- ❑ Gli sconti in denaro: rettifiche di prezzo rispetto ai listini prezzi applicati concesse dal cedente del bene o al prestatore del servizio a vantaggio del cessionario-cliente allo scopo d'incrementare i volumi di vendita o per concordare favorevoli forme di pagamento delle forniture.
- ❑ Gli sconti in natura: beni o quantità aggiuntive di beni o prodotti concessi al cessionario-cliente in base a condizioni contrattuali originariamente previste.

L'importo dello sconto non concorre alla determinazione della base imponibile.

Sconti Commerciali Attivi



Gli sconti commerciali attivi rappresentano diminuzioni del prezzo di listino non collegate a nessuna condizione. L'azienda cliente riceve questi sconti dal fornitore al momento della stipula del contratto e sono calcolati prima di determinare l'imponibile. Appartiene ad esempio a questa tipologia lo sconto derivante da promozioni (o sconto promozionale) praticato in alcuni periodi dell'anno per smaltire delle scorte o spingere le vendite.

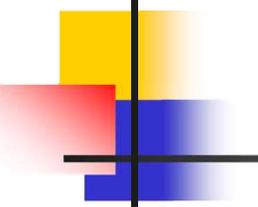
Sconti Commerciali Attivi -

Esempio

In data 10/11/N la A&D SpA pattuisce con il fornitore Two SpA l'acquisto di 100 kg di materia prima il cui prezzo di vendita unitario ammonta a 2 Euro, sconto commerciale del 5%. L'operazione è imponibile con IVA ordinaria.

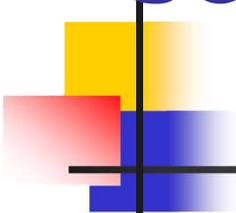
		Dare	Avere
<u>Diversi</u>	a	<u>Diversi</u>	
Materie prime c/acquisti		200	
IVA a credito		42	
		Sconti commerciali attivi	10
		<u>Debiti v/fornitori</u>	<u>232</u>

Sconti Attivi di Cassa



Gli sconti cassa esprimono rettifiche indirette del costo effettivo di acquisto che sorgono in maniera condizionata rispetto all'avveramento di talune condizioni contrattuali e, quindi, non sorgono in corrispondenza della fase di liquidazione dello scambio, ma in epoca successiva, perlopiù in sede di regolamento dello scambio.

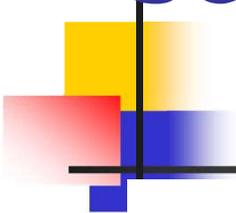
Sconti Attivi di Cassa - Esempio



In data 28/10/N la A&D SpA riceve fattura n...dalla TWO SpA per l'acquisto di materie prime per un valore di Euro 2.000+ IVA 22%. Il regolamento è previsto a mezzo banca entro il 15 Dicembre.

Il 15/11/N la TWO SpA propone alla A&D SpA di saldare anticipatamente il debito, riconoscendole in cambio uno sconto di cassa in ragione del 10% sul prezzo delle materie prime acquistate, equivalente a euro 200 tramite un apposito accordo contrattuale.

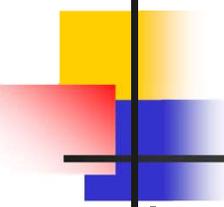
Sconti Attivi di Cassa - Esempio



		Dare	Avere
<u>Diversi</u>	a		2.440
Materie prime c/acquisti		2.000	
<u>IVA a credito</u>		440	

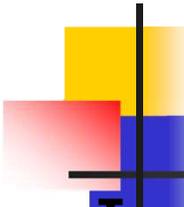
		Dare	Avere
<u>Debiti v/fornitori</u>	a		2.440
		Sconti attivi di cassa	200
		IVA a debito	44
		<u>Banca c/c</u>	2.196

Sconti di Merce



Gli sconti in natura rappresentano il riconoscimento gratuito al cliente di un certo bene, o di quantità aggiuntive di un certo bene o di quantità aggiuntive di un certo bene, commercializzato dall'azienda in rapporto a determinate operazioni di compravendita.

E' il caso per esempio di un'azienda che, producendo soft drink, decide di cedere ai propri clienti 11 bottiglie al prezzo di 10 Euro: 10 bottiglie sono vendute al prezzo concordato, 1 bottiglia è ceduta a titolo di sconto in natura, in alternativa allo sconto in denaro sul prezzo complessivo di 11 bottiglie.

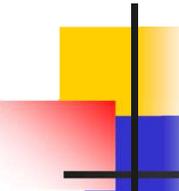


Acquisti di servizi professionali

I servizi forniti da professionisti presentano delle particolarità connesse ad alcuni adempimenti fiscali e previdenziali posti a carico delle parti.

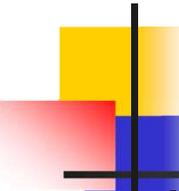
Gli aspetti che caratterizzano gli acquisti di servizi da professionisti sono:

- la rivalsa cassa di previdenza e assistenza (il c.d meccanismo di rivalsa).
- la ritenuta d'acconto.



Acquisti di servizi professionali

Per gli appartenenti a molteplici categorie professionali la previdenza e l'assistenza sono gestite dalle cosiddette Casse autonome di previdenza e assistenza. I regolamenti delle Casse di previdenza prevedono che i professionisti iscritti richiedano ai propri clienti il pagamento di un contributo previdenziale che a loro volta essi dovranno versare alla Cassa di appartenenza. Tale contributo è generalmente il 4% del compenso. La voce in questione è un onere che grava sull'impresa che acquisisce il servizio professionale, accessorio rispetto al **costo della prestazione professionale.**



Acquisti di servizi professionali

Nel caso di acquisizione di servizi professionali le norme fiscali prevedono anche il cosiddetto meccanismo del sostituto d'imposta, che impone di trattenere a titolo di ritenuta d'acconto, al momento del pagamento della parcella, una parte del compenso dovuto al professionista. La ritenuta dovrà essere poi versata all'Erario che, sostanzialmente, riceve questo versamento a titolo di acconto per le imposte che il professionista dovrà corrispondere sul reddito prodotto. Al momento la percentuale è del 20% e non si applica sulla c.p.a.

Acquisti di servizi professionali- Esempio

Il 24 Aprile 20nn si riceve la parcella del dottore commercialista per i servizi resi nel primo trimestre dell'anno. Gli onorari dovuti ammontano a 1.000 Euro.

Tenuto conto degli obblighi di legge, il commercialista ha effettuato la seguente liquidazione degli importi in parcella:

A) Onorari per servizi professionali	1.000
B) Rivalsa c.p.a.	40
C) Totale Imponibile	1.040
D) IVA 22%	229
E) Totale	1.269
F) Ritenuta d'acconto	200
G) Totale da pagare	1.069

Acquisti di servizi professionali- Esempio

		Dare	Avere
<u>Diversi</u>	a	<u>Debiti v/fornitori</u>	1.269
Consulenze Fiscali		1.040	
<u>Iva a nostro credito</u>		<u>229</u>	

		Dare	Avere
<u>Debiti v/fornitori</u>	a	<u>Diversi</u>	1.269
		Banca c/c	1.069
		<u>Erario c/ritenute da versare</u>	<u>200</u>