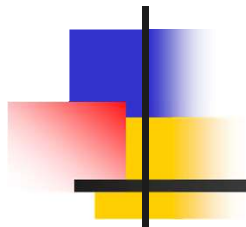


Il regolamento degli scambi commerciali



Anno accademico 2022-2023

Regolamento Debiti Commerciali



Il momento successivo alla liquidazione della fattura d'acquisto è rappresentato dal pagamento del debito di funzionamento con cui si chiude il ciclo passivo degli acquisti.

Il pagamento può avvenire mediante titoli di credito o in particolare:

- Girata di effetti;
- Accettazione o firma di cambiali passive.

Girata di Effetti - Esempio

In data 18/10/N la A&D SpA paga la fattura di 5.000 Euro alla Plus SpA. Il pagamento avviene mediante girata di effetti attivi in portafoglio.

		Dare	Avere
<u>Debiti v/fornitori</u>	a	<u>Effetti Attivi</u>	
		5.000	5.000

Regolamento Debiti Commerciali

Esempio 2

In data 15/06/N a fronte di un debito verso fornitori iscritto in contabilità per Euro 8.000 si accetta una cambiale tratta passiva a tre mesi.

		Dare	Avere
<u>Debiti v/fornitori</u>	a	<u>Effetti Passivi</u>	
		8.000	8.000



Regolamento Crediti Commerciali

Il momento successivo alla liquidazione della fattura di vendita è rappresentato dall'incasso del credito con cui si chiude il ciclo attivo delle vendite. Gli incassi dai clienti possono avvenire tramite diverse modalità.



Cambializzazione

La cambializzazione di un credito si sostanzia nell'emissione, da parte dell'azienda, di una cambiale attiva o nel ricevimento di un pagherò, da parte del debitore, a saldo di una posizione di credito vantata dall'azienda nei confronti dei propri clienti.

Pertanto, con il termine cambializzazione ci si riferisce al mutamento della natura giuridica del credito commerciale che si trasforma in credito cambiario.



Cambializzazione

In data 15/06/N a fronte di un credito verso clienti iscritto in contabilità per Euro 10.000,00 si emette una cambiale attiva a tre mesi accettata dal debitore. Non si addebitano spese per valori bollati.

		Dare	Avere
<u>Effetti attivi</u>	a	<u>Crediti v/clienti</u>	
		10.000	10.000



Cambializzazione

L'impresa che ha in portafoglio effetti attivi ha quattro opzioni:

- Presentarli ad un' istituto di credito allo sconto o all'incasso con accredito salvo buon fine;
- Presentarli ad un istituto di credito all'incasso, con accredito al dopo incasso;
- Lasciarli in portafoglio ed attenderne la naturale scadenza per procedere alla riscossione.



Lo sconto di cambiali

È un'operazione di smobilizzo dei crediti rappresentati da cambiali attive tramite ricorso al sistema bancario.

La banca esamina e ammette allo sconto solo le cambiali che rispettano i requisiti di bancabilità:

- scadenza non superiore a quattro mesi;
- presenza di almeno due firme di persone reputate solvibili;
- origine del titolo in seguito a un rapporto commerciale.



Lo sconto di cambiali

All'azienda viene riconosciuto il netto ricavo della/e cambiale/i ammessa/e allo sconto, vale a dire:

VALORE NOMINALE CAMBIALE

– **SCONTO**

– **COMMISSIONI**

= NETTO RICAVO



Cosa succede alla scadenza della cambiale?

- ✓ sulla cambiale scontata permane in capo all'azienda il rischio di regresso per insolvenza dell'obbligato principale.

A scadenza, si possono delineare due situazioni, a seconda che l'obbligato principale sia:

- Adempiente: la banca viene rimborsata a scadenza dall'obbligato principale. Nessuna implicazione per l'azienda.
- Inadempiente: la banca redige atto di protesto, si rivale sull'azienda e le addebita:
 1. Importo cambiale scontata +
 2. Spese sostenute per il protesto



Effetti allo sconto con clausola salvo buon fine - ESEMPIO

Il 1/03 si presentano allo sconto presso la BNL tre cambiali del valore nominale, rispettivamente, di € 5.000,00, € 4.000,00 e € 6.000,00. Il 4/03 la BNL ammette allo sconto la cambiale di € 5.000,00 scadente il 30/04 successivo, alle seguenti condizioni: tasso di sconto 7,00%; commissioni € 8,00; giorni banca 10. Il giorno successivo la banca provvede all'accreditamento in conto del netto ricavo ed alla restituzione delle cambiali di € 4.000,00 e di € 6.000,00 non ammesse allo sconto cambiario.



Effetti allo sconto con clausola salvo buon fine - ESEMPIO

	01-mar		Dare	Avere
<u>Effetti allo sconto</u>	a	<u>Cambiali attive</u>	15.000	15.000

Determinazione netto ricavo = calcolo interessi

Giorni banca dal 04/03 al 30/04

Marzo 28

Aprile 30

giorni banc 10

Totale 68

Interessi 65,21

Effetti allo sconto con clausola salvo buon fine - ESEMPIO

		05-mar	Dare	Avere
<u>Diversi</u>	a	<u>Banca c/anticipi su effetti scontati</u>		5.000
Sconti bancari			65,21	
Oneri bancari			8	
Banca c/c			4926,79	
<hr/>		<hr/>		

		05-mar	Dare	Avere
<u>Cambiali attive</u>	a	<u>Effetti allo sconto</u>	10.000	10.000



Mancato buon fine - ESEMPIO

Il 2/05 si riceve il conto di ritorno inviato dalla BNL per l'addebito in c/c dell'importo della cambiale scontata in data 4/03 (valuta 5/03) e non pagata alla scadenza (30/04). Il valore nominale della cambiale è di € 5.000,00, le spese di protesto ammontano a € 30,00.

Il 18/05 si spicca la tratta di rivalsa verso il cliente che aveva girato l'effetto, comprensiva di interessi di mora pari a € 28,00.



Mancato buon fine - ESEMPIO

Diversi	02-mag	Dare	Avere
Banca c/anticipi su effetti scontati	a	Banca c/c	5030
Spese di protesto			5000
			30

Effetti insoluti e protestati	02-mag	Dare	Avere
	a	Effetti allo sconto	5000
			5000

Crediti v/clienti	02-mag	Dare	Avere
	a	Diversi	5030
		Effetti insoluti e protestati	5000
		Rimborso spese di protesto	30



Mancato buon fine - ESEMPIO

	18-mag	Dare	Avere
Cambiali attive	a	Diversi	5058
		Crediti v/clienti	5030
		Interessi attivi di mora	28



L'incasso degli effetti attivi

L'incasso delle cambiali può avvenire secondo due modalità:

- ❑ Accredito salvo buon fine: cessione all'incasso con incasso immediato del controvalore, subordinato all'effettiva soddisfazione del titolo da parte del debitore.
- ❑ Con accredito al dopo incasso: L'accredito avviene soltanto dopo che il debitore principale ha onorato la cambiale presentandosi allo sportello bancario a pagare.



Incasso Effetti – Clausola Salvo Buon Fine

Le imprese incassano in anticipo rispetto alla scadenza i propri crediti rappresentati da effetti, sia cambiari sia non cambiari, con la clausola salvo buon fine(s.b.f.). Anche in questo caso è necessaria la preventiva accensione di un rapporto di conto corrente presso la banca e l'ottenimento di un fido.



Incasso Effetti – Clausola Salvo Buon Fine

ESEMPIO

Il 5/09 si presentano all'incasso cambiali del valore nominale di € 30.000,00 presso la banca Unicredit. Il 10/09 si riceve la contabile della banca relativa all'accredito «salvo buon fine» del valore nominale delle cambiali al netto di commissioni per € 125,00. Alla scadenza delle cambiali (10/11) la banca comunica il regolare incasso delle stesse.

Incasso Effetti – Clausola Salvo Buon Fine

ESEMPIO

	05-set		Dare	Avere
<u>Effetti all'incasso</u>	a	<u>Cambiali attive</u>	30.000	30.000
	10-set		Dare	Avere
<u>Diversi</u>	a	<u>Banca c/anticipi su effetti all'incasso</u>		30.000
Banca c/c			29.875	
<u>Oneri bancari</u>			125	
	10-nov		Dare	Avere
<u>Banca c/anticipi su effetti all'incasso</u>	a	<u>Effetti all'incasso</u>	30.000	30.000



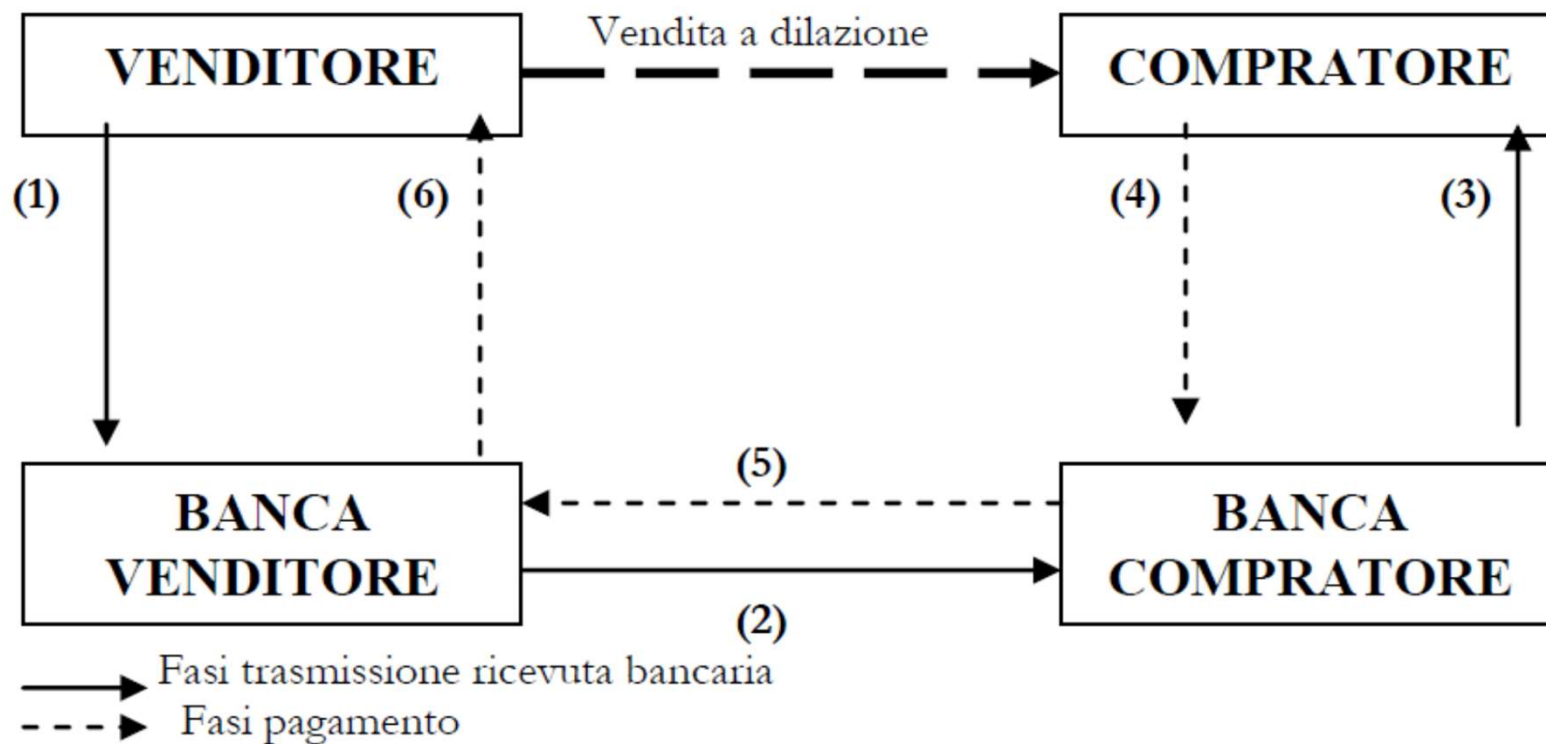
Ricevute Bancarie

Le ricevute bancarie rappresentano una modalità di regolamento degli scambi commerciali particolarmente diffusa nella prassi aziendale. Si tratta di un documento che consente di incassare un credito attraverso il sistema bancario.

La ricevuta bancaria è un documento emesso dal venditore contemporaneamente o successivamente ad una vendita a dilazione, in cui si attesta il pagamento di una determinata somma. Più specificamente, nel documento appaiono:

- i dati identificativi del compratore e del venditore,
- la data di emissione e di scadenza,
- gli estremi della fattura di vendita che si vuole regolare con il documento,
- l'importo,
- l'indicazione della banca del venditore e del compratore,
- la firma di quietanza del venditore.

Ricevute Bancarie





Ricevute Bancarie

Esistono due principali modalità di presentazione delle ricevute bancarie:

- 1) presentazione delle ricevute bancarie con accredito al dopo incasso (d.i.);
- 2) presentazione delle ricevute bancarie con accredito salvo buon fine (s.b.f.).

Nel primo caso, l'istituto di credito si limita a svolgere un servizio di riscossione delle ricevute bancarie. Infatti, il venditore incasserà la somma dovuta solo alla scadenza della dilazione pattuita nella vendita.

Nel secondo caso, l'istituto di credito, oltre a svolgere il servizio di riscossione, svolge anche un servizio di finanziamento, in quanto accredita sul conto corrente del proprio cliente (il venditore) l'importo della ricevuta bancaria anticipatamente rispetto alla scadenza della stessa.



Ricevute Bancarie – Esempio 1

Il 4/09 si emette la fattura n. 427 per la vendita di prodotti finiti per € 30.000,00 + IVA 10%, sconto incondizionato 3%. Il regolamento avviene inviando, lo stesso giorno, una ricevuta bancaria a 30 gg. presso il Banco di Sardegna con accredito al «dopo incasso».

Il 6/10 il Banco di Sardegna comunica l'avvenuto incasso della ricevuta bancaria emessa il 4/09, accreditando in conto l'importo al netto di commissioni ed oneri per € 38,00.



Ricevute Bancarie – Esempio 1

ricavi di vendita	30.000
sconto incondizionato 3%	900
base imponibile	29.100
IVA 10%	2910
totale fattura	32.010

	04-set	Dare	Avere
<hr/> Crediti v/clienti a	<hr/> Diversi	32.010	
	Ricavi di vendita		29.100
	Iva a debito		2.910
<hr/>	<hr/>		



Ricevute Bancarie – Esempio 1

	04-set	Dare	Avere
<u>Crediti v/clienti RIBA al dopo incasso</u>	<u>Crediti v/clienti</u>	32010	32010
	06-ott	Dare	Avere
<u>Diversi</u>	<u>Crediti v/clienti RIBA al dopo incasso</u>		32.010
Oneri bancari		38	
<u>Banca c/c</u>		<u>31.972</u>	



Ricevute Bancarie – Esempio 2

Il 15/03 si invia all'Unicredit una ricevuta bancaria a 60 gg. di € 22.000,00.

Il 17/03 l'importo della ricevuta bancaria viene accreditato in conto con la clausola salvo buon fine (s.b.f.), al netto di commissioni per € 24,00.

Il 18/05 la banca comunica l'avvenuto incasso della ricevuta bancaria.



Ricevute Bancarie – Esempio 2

15-mar		Dare	Avere
<u>Crediti v/clienti RIBA SBF</u>	<u>Crediti v/clienti</u>	22000	22.000

17-mar		Dare	Avere
<u>Diversi</u>	<u>Banca c/c anticipi su RIBA SBF</u>		22.000
Oneri Bancari		24	
<u>Banca c/c</u>		21.976	

18-mag		Dare	Avere
<u>Banca c/c anticipi su RIBA SBF</u>	<u>Crediti v/clienti RIBA SBF</u>	22000	22.000



Factoring

Il factoring è un contratto con cui un'azienda cede dei crediti commerciali ad una società specializzata, chiamata factor, che svolge il servizio di riscossione e/o, a seconda delle specifiche condizioni contrattuali, il servizio di finanziamento dietro corresponsione di una commissione per il servizio reso. In caso vi sia anche il servizio di

finanziamento, il factor può garantire, su richiesta, il buon fine dell'operazione anche in caso di insolvenza del debitore.

Si distinguono, quindi, due principali forme con cui può essere realizzato un contratto di factoring:

- factoring con accredito a scadenza (maturity factoring)
- factoring con accredito immediato o anticipato (conventional o standard factoring).



Factoring

Nell'ambito del factoring con accredito immediato si distinguono due ulteriori modalità con cui può avvenire lo smobilizzo dei crediti:

- con rivalsa (o pro-solvendo),
- senza rivalsa (o pro-soluto).

Nel factoring con rivalsa (o pro-solvendo) il rischio di insolvenza dei crediti rimane in capo all'azienda che ha ceduto i crediti; pertanto, in caso di inadempimento da parte del debitore, il factor si rivale sull'azienda addebitando l'importo precedentemente anticipato.

Nel factoring senza rivalsa (o pro-soluto), il factor si accolla anche il rischio di insolvenza. In questo caso, le commissioni richieste per l'operazione saranno più elevate rispetto a quelle del factoring con rivalsa.



Factoring – Esempio 1

Il 14/03 si stipula un contratto di factoring con accredito a scadenza, trasferendo al factor un credito pari a € 55.000,00 scadente il 14/05. Lo stesso giorno, il factor addebita sul c/c Banca Nazionale del Lavoro le commissioni pari allo 0,7% del valore nominale del credito. Il 15/05 il factor comunica l'avvenuto incasso del credito e accredita in conto corrente il relativo valore nominale.



Factoring – Esempio 1

			Dare	Avere
<u>Clienti c/factoring</u>	a	<u>Clienti Italia</u>	55.000	55.000

			Dare	Avere
<u>Commissioni di factoring</u>	a	<u>BNL c/c</u>	385	385

			Dare	Avere
<u>Clienti insoluti c/factoring</u>	a	<u>Clienti c/factoring</u>	55.000	55.000

In caso d'incasso

			Dare	Avere
<u>BNL</u>	a	<u>Clienti c/factoring</u>	55.000	55.000

In caso di mancato incasso

			Dare	Avere
<u>Clienti insoluti c/factoring</u>	a	<u>Clienti c/factoring</u>	55.000	55.000



Factoring – Esempio 2

Il 07/03 si stipula un contratto di factoring senza rivalsa (pro-soluto), trasferendo al factor un credito pari a € 62.000,00 scadente il 19/06. Il 10/03 il factor accredita l'80% dell'importo del credito su c/c BNL, al netto di interessi passivi al 6% (anno civile) e delle commissioni pari all'1,5% sul valore nominale del credito.

Il 21/06 il factor accredita in conto corrente il residuo 20%.



Factoring – Esempio 2

Finanziamento ottenuto: $€ 62.000,00 \times 80\% = € 49.600,00$

Giorni di finanziamento (dal 10/03 al 19/06)

Marzo 21

Aprile 30

Maggio 31

Giugno 19

TOTALE 101

Interessi passivi:

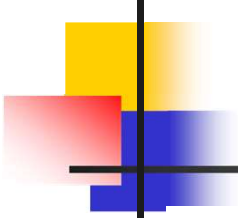
$(49.600,00 \times 101 \times 6)/36.500$

$= € 823,4958 \quad € 823,50$

Commissioni di factoring: $€ 62.000,00 \times 1,5\% = € 930,00$

Somma anticipata dal factor:

$(€ 49.600,00 - € 823,50 - € 930,00) = € 47.846,50$



Factoring – Esempio 2

	07-mar	Dare	Avere
<u>Clienti c/factoring</u>	a	<u>Clienti Italia</u>	62.000
			62.000

	10-mar	Dare	Avere
<u>Diversi</u>	a	<u>Clienti c/factoring</u>	62.000
Crediti verso factor			12.400
Interessi passivi di factoring			823,5
Commissioni di factoring			930
<u>Banca c/c</u>			<u>47846,5</u>

	21-giu	Dare	Avere
<u>BNL c/c</u>	a	<u>Crediti verso factor</u>	12.400
			12.400