

# Il Commercialista Telematico

## Corso teorico - pratico di contabilità generale e di bilancio

a cura di: Enrico Larocca – Dottore Commercialista e Revisore Contabile in Matera

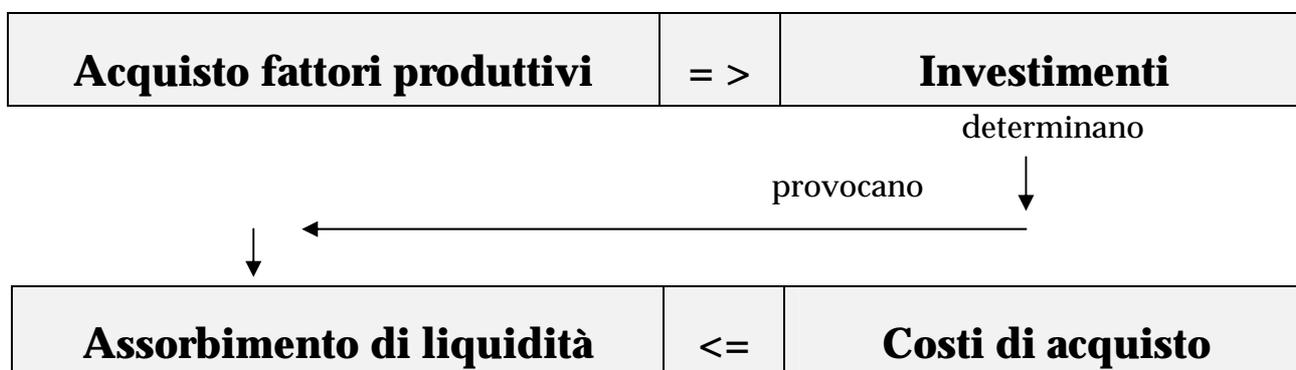
### 3. L'acquisto di fattori produttivi e la vendita di beni e servizi sul mercato nazionale.

<http://www.studioenricolarocca.it>

## Premessa

L'acquisto di fattori produttivi (merci, materie prime, materie sussidiarie, materie di consumo, semilavorati) rappresenta la fase della gestione aziendale nella quale l'imprenditore effettua gli investimenti necessari per lo svolgimento del processo produttivo. Con la vendita, invece, l'imprenditore attua il disinvestimento delle produzioni ottenute, conseguendo i correlativi ricavi. Il ciclo economico, a questo punto, riparte.

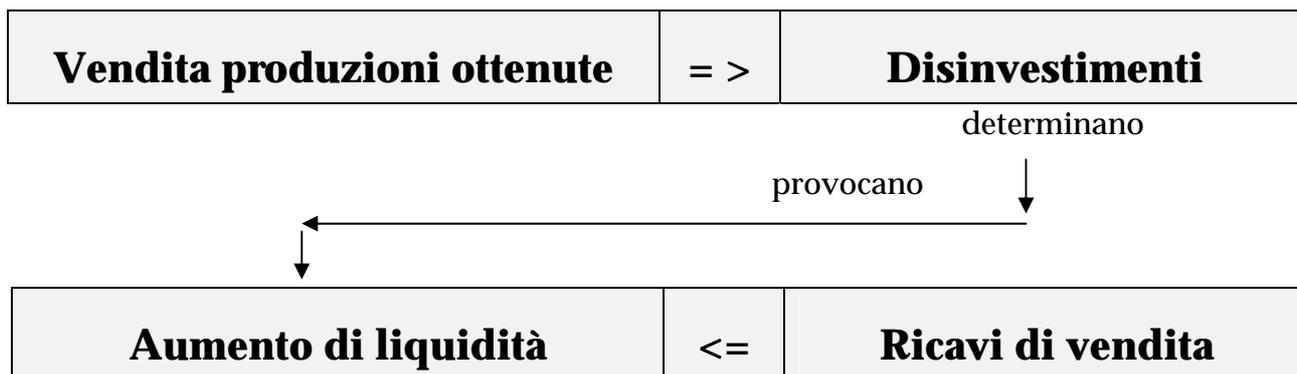
La grafica che segue, indica le relazioni e gli effetti sul ciclo economico – finanziario degli acquisti:



Lo schema mostra come gli acquisti peggiorano la condizione finanziaria dell'impresa, determinando un immobilizzo della liquidità aziendale, tanto più lungo quanto più lungo è il processo di smobilizzo (*rectius* realizzo) dell'investimento stesso. Rilevante appare, la scelta dei fornitori e dei tempi di approvvigionamento dei fattori produttivi, che deve esplicitarsi nella direzione del superamento dei cosiddetti *stocking break point* espressione inglese che indica *i punti di rottura nel processo di approvvigionamento dei fattori produttivi*, situazione che meglio può essere evitata attraverso una gestione informatizzata della funzione di approvvigionamento.

La grafica che segue, indica le relazioni e gli effetti sul ciclo economico – finanziario delle vendite:

:



Al contrario le vendite di beni e servizi, migliorano la condizione finanziaria dell'impresa, determinando un smobilizzo delle produzioni ottenute, che restituisce liquidità al sistema aziendale. Il corollario finale delle argomentazioni precedenti, sotto il profilo finanziario, è che gli acquisti di fattori produttivi determinano flussi finanziari in uscita ( + Uscite ), mentre le vendite di beni e servizi determinano, al contrario flussi finanziari in entrata ( + Entrate ). In sintesi il flusso netto di cassa sarà dato dalla seguente equazione:

$$\Delta = \sum e - \sum u$$

dove la differenza denominata delta (  $\Delta$  ) = sommatoria delle entrate meno la sommatoria delle uscite. In linea generale, questa differenza produce la parte preponderante del cash-flow operativo.

Nella compravendita, appare fondamentale la scelta dei fornitori e dei clienti, basata sul loro livello di affidabilità. Relativamente al livello di affidabilità dei fornitori, appare determinante la valutazione delle seguenti condizioni:

- a) proposta di fornitura di fattori produttivi, con un buon rapporto qualità-prezzo;
- b) puntualità nei tempi di consegna;
- c) assistenza post-vendita per quei beni che necessitano di manutenzione e riparazione.

In rapporto ai clienti, invece, la valutazione della loro affidabilità sarà fondata sulle seguenti condizioni:

- a) buon nome e buon livello di solvibilità, da accertarsi o attraverso visure camerali o mediante analisi su *business information services*;
- b) verifica del grado di puntualità nei pagamenti, specie in rapporto ai clienti con i quali esiste una storia commerciale pregressa;
- c) valutazione del grado di rischio economico associato all'area geografica e all'area di attività nella quale opera il cliente, che può certamente condizionare la sua solvibilità e la sua puntualità finanziaria.

## La compravendita delle merci e dei servizi

L'analisi del tema della compravendita di beni e servizi, parte dalla considerazione generale, che nei rapporti commerciali esistono due figure fondamentali: il compratore, che assume nella compravendita il ruolo di debitore e il venditore che assume nella compravendita il ruolo di creditore. L'ammontare del debito ( o credito dal punto di vista del venditore ) è rappresentato dall'importo totale della fattura di vendita, comprendente, normalmente – tranne i casi di esenzione – l'imponibile ed l'I.V.A.

Pertanto si avrà che:

<b>Totale Debito ( o Credito )</b>	<b>=</b>	<b>Imponibile</b>	<b>+</b>	<b>I.V.A.</b>
------------------------------------	----------	-------------------	----------	---------------

## Le fasi del contratto di compravendita

Il processo di compravendita si articola nelle seguenti fasi:

1. la fase delle trattative: in questa fase le parti contraenti – acquirente e venditore – entrano in contatto personale o più spesso documentale. Al contatto, segue la formulazione della richiesta di preventivo dell'acquirente, alla quale fa seguito un'offerta del venditore;
2. la fase della stipulazione del contratto di compravendita: in questa fase se l'acquirente ritiene conveniente l'offerta del venditore, conferma l'ordine d'acquisto, spesso o tramite fax o tramite e-mail<sup>1</sup>. Con l'invio della conferma d'ordine, nascono le obbligazioni contrattuali previste dall'art. 1470 dal Codice Civile, ossia:
  - a. il venditore si obbliga a trasferire al compratore, la proprietà o un diritto reale di godimento sulle merci;
  - b. il compratore si obbliga a pagare al venditore, il prezzo convenuto.
3. la fase dell'esecuzione del contratto: in questa fase il venditore consegna la merce e il compratore paga il prezzo della fornitura, il tutto secondo le modalità contrattuali concordate dalle parti.

Proprio le clausole contrattuali, potranno determinare obblighi particolari in ordine ai tempi di consegna che potranno articolarsi in:

<sup>1</sup> La forma scritta non è necessaria *ad substantiam*, eccetto che nei casi previsti dall'art. 1350 del Codice Civile, ma appare quantomai opportuna per definire in maniera puntuale tutti gli obblighi delle parti contraenti, specie con riferimento alle clausole accessorie del contratto di compravendita quali: tempo e luogo di consegna, modalità di pagamento, ecc..

- tempi di consegna immediati, con consegna al momento della conclusione dell'accordo o a scadenza molto ravvicinata rispetto alla data dell'accordo;
- tempi di consegna posticipati, con consegna ad un certo tempo data o a data fissa.

Sotto profilo del luogo di consegna due sono le clausole più importanti nella prassi commerciale:

1. franco magazzino venditore ( in sigla F.M.V.);
2. franco magazzino compratore ( in sigla F.M.C.).

La differenza sostanziale tra le due clausole, sta nel soggetto su cui gravano le spese accessorie di acquisto quali: trasporto, assicurazione, carico e scarico, ecc. che nel franco magazzino venditore, gravano sul compratore, mentre nell'ipotesi di franco magazzino compratore, gravano sul venditore. Come è facile comprendere, l'adozione della clausola di consegna F.M.C., rende meno competitivo il prezzo delle merci, per via dell'inclusione nel prezzo della fornitura – denominato costo netto merce – delle *spese accessorie di patrimonializzazione* delle merci, che in uno con il costo netto merce, solitamente costituiscono l'imponibile fiscale sul quale grava l'I.V.A. sugli acquisti, eccetto le limitate ipotesi di esenzione.

Sul fronte poi delle spese di trasporto, le parti contraenti potranno concordare clausole del tipo porto franco<sup>2</sup> o porto assegnato<sup>3</sup>, con effetti specifici e differenti sui prezzi di vendita.

Anche sul fronte delle clausole che riguardano gli impegni contrattuali del compratore potremo avere:

- pagamenti pronta cassa;
- pagamenti in contanti – espressione che indica pagamenti fatti con strumenti di pagamento bancari in tempi brevissimi;
- pagamenti differiti ( o posticipati ) di un certo numero di giorni, di mesi o di anni.

Anche le clausole di pagamento possono influire sul prezzo della fornitura, attraverso l'adozione di sconti condizionati al pagamento per pronta cassa o in contanti, implicanti l'esistenza di problemi di *interesse implicito*<sup>4</sup>.

## **Le fasi contabili della compravendita**

La compravendita si articola contabilmente in due fasi:

<sup>2</sup> Con l'espressione "Porto franco" nella prassi commerciale si intende che le merci viaggiano con spese di trasporto a carico del venditore.

<sup>3</sup> Con l'espressione "Porto assegnato" nella prassi commerciale si intende che le merci viaggiano con spese di trasporto a carico del compratore.

<sup>4</sup> L'interesse implicito esprimibile attraverso un tasso percentuale è dato dalla seguente formula : ( Sconto x 100): (Prezzo di vendita pronta cassa x gg. di dilazione ottenibili ). Così ad esempio se il venditore concede uno sconto del 5 % per pagamenti per pronta cassa, su un prezzo pieno a 60 gg. di 200,00 Euro, ciò equivale a stabilire che se il compratore vuole ottenere una dilazione di pagamento a 60 gg., il costo della dilazione concessa è pari al 8,77 % calcolato come segue ( 10,00 x 100):(190,00 x 60) => (1000 : 11400).

Dal punto di vista Compratore	Variazioni contabili acquisti	Variazioni contabili vendite	Dal punto di vista del Venditore
a) ricevimento della fattura d'acquisto ( da registrarsi con la data di ricevimento <sup>5</sup>	Debito verso Fornitori (A) Credito I.V.A. (D) Costo (D)	Credito verso Clienti (D) Debito I.V.A. (A) Ricavo (A)	a) emissione della fattura: a. 1) <u>emissione della fattura di vendita immediata</u> da emettersi entro il giorno di consegna o spedizione della merce e da registrarsi entro la data di emissione o al massimo entro 15 gg. dalla data di emissione con data di competenza IVA il mese di consegna o spedizione delle merci; a. 2) <u>emissione della fattura di vendita differita</u> ( con emissione preventiva di D.D.T.(Documento di Trasporto) al momento dell'inizio del trasporto, da emettersi entro 15 gg. di consegna o spedizione delle merci accompagnate da D.D.T.
b) pagamento della fattura d'acquisto	Debito verso fornitori (D) Conto che esprime il modo di pagamento (A)	Credito verso clienti (A) Conto che esprime il modo di incasso (D)	b) incasso della fattura di vendita

## Casi contabili

Procediamo all'illustrazione di alcuni casi contabili tipici di compravendita osservati sia dal punto di vista del compratore che dal punto di vista del venditore. Tutti i casi saranno considerati con aliquota I.V.A. ordinaria al 20%.

### Esempio n. 1

Caso di contabilizzazione di una fattura di acquisto di merci per € 8.500,00, con imballaggi “a perdere” addebitati a forfait per € 300,00 e spese di trasporto non documentate per € 250,00.

Regolamento della fattura a mezzo banca.

Commento: In questo caso ricorrono delle spese accessorie di compravendita – imballaggi e trasporto - addebitate forfettariamente e perciò stesso da assoggettare ad I.V.A. con la stessa aliquota prevista per l'operazione principale. In caso di fornitura di merci con più aliquote, per

<sup>5</sup> Si ricorda che ai sensi dell'art. 19 co. 1 del D.P.R. 633/1972 e successive modificazioni ed integrazioni, l'esercizio del diritto alla detrazione può essere esercitato entro il termine di dichiarazione relativa al 2° anno successivo a quello in cui il diritto è sorto e alle condizioni originarie vigenti al momento di effettuazione dell'operazione. Il che, di fatto, autorizza – pur con tutte le perplessità di ordine civilistico - ad annotare le fatture d'acquisto entro il biennio successivo a quello di originaria acquisizione delle fatture stesse.

determinare correttamente l'IVA da addebitare, occorre procedere al riparto proporzionale delle spese accessorie in funzione degli imponibili delle merci<sup>6</sup>.

Scritture a P.D. del compratore			Scritture a P.D. del venditore		
<u>Sottoconti</u>	<u>Dare</u>	<u>Avere</u>	<u>Sottoconti</u>	<u>Dare</u>	<u>Avere</u>
Merci c/acquisti	8.500,00		Crediti verso clienti	10.860,00	
Imballaggi c/acquisti	300,00		Merci c/vendite		8.500,00
Trasporti su acquisti	250,00		Imballaggi c/vendite		300,00
IVA ns/credito	1.810,00		Rimb.so spese di trasporto		250,00
Debiti verso Fornitori		10.860,00	IVA ns/debito		1.810,00
Ricevuta Fattura n. X del .....			Emessa fattura n. X del .....		
Scritture a P.D. del compratore			Scritture a P.D. del venditore		
<u>Sottoconti</u>	<u>Dare</u>	<u>Avere</u>	<u>Sottoconti</u>	<u>Dare</u>	<u>Avere</u>
Debiti verso fornitori	10.860,00		Banca X c/c	10.860,00	
Banca X c/c		10.860,00	Crediti verso Clienti		8.500,00
Pagata Fattura n. X del .....			Incasso fattura n. X del .....		

## Esempio n. 2

Caso di contabilizzazione di una fattura di acquisto di merci per € 3.500,00, con applicazione di sconti per redistribuzione e quantità 5% + 2% , con possibilità di applicazione di ulteriore sconto del 1%, in caso di pagamento pronta cassa. Regolamento della fattura a bonifico bancario con accettazione del pagamento pronta cassa.

Commento: nel caso in discorso ricorrono alcune regole relative agli sconti incondizionati e condizionati. Gli sconti progressivi per redistribuzione e quantità essendo sconti incondizionati agiscono sull'imponibile della compravendita e quindi sul calcolo dell'IVA. Mentre lo sconto per pagamento pronta cassa, essendo sconto condizionato, non incide sulla base imponibile IVA, ma sul totale debito verso il fornitore.

<sup>6</sup> Se ad esempio la fornitura riguardasse la Merce A con aliquota IVA del 10% per € 3.000,00 e la Merce B con aliquota IVA del 20% per € 5.500,00 le spese accessorie di € 550,00 ( 300,00 + 250,00) andrebbero ripartite determinando prima il coefficiente di riparto con la seguente formula di calcolo computistico :

$$(550 : (3000+5500)) = 0,0647058$$

e successivamente moltiplicando il coefficiente così ottenuto, per il costo netto merce delle due forniture come da calcolo che segue:

$$0,0647058 \times 3000 = 194,12 \text{ per cui l'imponibile al } 10\% \text{ sarebbe stato } (3.000 + 194,12) = \text{€ } 3.194,12 \text{ e IVA di € } 319,41$$

$$0,0647058 \times 5500 = 355,88 \text{ per cui l'imponibile al } 20\% \text{ sarebbe stato } (5.500 + 355,88) = \text{€ } 5.855,88 \text{ e IVA di € } 1.171,18$$

Totale 550,00 e IVA per € 1.490,59

Scritture a P.D. del compratore			Scritture a P.D. del venditore		
<u>Sottoconti</u>	<u>Dare</u>	<u>Avere</u>	<u>Sottoconti</u>	<u>Dare</u>	<u>Avere</u>
Merci c/acquisti <sup>7</sup>	3.258,50		Crediti verso clienti	3.910,20	
IVA ns /credito	651,70		Merci c/vendite		3.258,50
Debiti verso fornitori		3.910,20	IVA ns/debito		651,70
Ricevuta Fattura n. X del .....			Emessa fattura n. X del .....		
Scritture a P.D. del compratore			Scritture a P.D. del venditore		
<u>Sottoconti</u>	<u>Dare</u>	<u>Avere</u>	<u>Sottoconti</u>	<u>Dare</u>	<u>Avere</u>
Debiti verso fornitori	3.910,20		Banca X c/c	3.871,10	
Banca X c/c		3.871,10	Crediti verso Clienti		3.910,20
Abbuoni e ribassi attivi		39,10	Abbuoni e ribassi passivi	39,10	
Pagata Fattura n. X del ..... con abbuono			Incasso fattura n. X del ..... con abbuono		

### Esempio n. 3

Caso di contabilizzazione di una fattura di acquisto per fornitura “franco magazzino venditore” di € 7.000 con Iva ordinaria e con spese di trasporto anticipate dal venditore in nome e per conto del compratore, di €300 + I.V.A. ordinaria. Regolamento a mezzo bonifico bancario.

Scritture a P.D. del compratore			Scritture a P.D. del venditore		
<u>Sottoconti</u>	<u>Dare</u>	<u>Avere</u>	<u>Sottoconti</u>	<u>Dare</u>	<u>Avere</u>
Trasporti su acquisti	300,00		Crediti verso clienti <sup>8</sup>	360,00	
IVA ns/credito	60,00		Denaro e valori in cassa		360,00
Debiti verso fornitori <sup>9</sup>		360,00	Pagate spese di trasporto per conto del cliente A		
Ricevuta Fattura vettore n. Y del .....					
Merci c/acquisti	7.000,00		Crediti verso clienti	8.760,00	
IVA ns /credito	1.400,00		Merci c/vendite		7.000,00
Debiti verso fornitori	360,00		IVA ns/debito		1.400,00
Debiti verso Fornitori		8.760,00	Crediti verso clienti		360,00
Ricevuta Fattura n. X del .....			Emessa fattura n. X del .....		
Scritture a P.D. del compratore			Scritture a P.D. del venditore		

<sup>7</sup> Il calcolo dell'imponibile I.V.A. è stato così effettuato : € 3.500 x 95% x 98% = 3.258,50.

<sup>8</sup> Il conto Crediti verso clienti, iscritto in Dare è da preferirsi al conto Clienti c/spese anticipate, avente si natura analoga, ma quasi sempre sganciato, nel piano dei conti, dal partitario clienti, Questo contegno contabile consente di agire direttamente sulla posizione individuale del cliente interessato dall'anticipo, aumentando il credito verso lo stesso, da regolarsi in base ad estratto conto.

<sup>9</sup> Il debito verso il vettore, saldato dal venditore in nome e per conto del compratore, all'atto della partenza e successivamente a quest'ultimo addebitato con la fattura di fornitura della merce, è escluso da IVA ai sensi dell'art. 15 del D.P.R. 633/72.

<u>Sottoconti</u>	<u>Dare</u>	<u>Avere</u>	<u>Sottoconti</u>	<u>Dare</u>	<u>Avere</u>
Debiti verso fornitori	8.760,00		Banca X c/c	8.760,00	
Banca X c/c		8.760,00	Crediti verso Clienti		8.760,00
Pagata Fattura n. X del ..... con abbuono			Incasso fattura n. X del ..... con abbuono		

#### Esempio n. 4

Caso di contabilizzazione di nota di accredito per storno parziale della fornitura a seguito di accertato difetto qualitativo della merce arrivata rispetto a quella ordinata, con storno del 20% dell'operazione di €3.000,00 più I.V.A. ordinaria.

Commento: le rettifiche agli acquisti ( o alle vendite ) in conseguenza di nullità, revoca, risoluzione, annullamento, rescissione e simili del contratto o in conseguenza dell'applicazione di abbuoni e sconti previsti contrattualmente o ancora in conseguenza di un errore materiale di calcolo, o per mancato pagamento in tutto o in parte a causa di procedure concorsuali o nel caso di procedura esecutiva rimasta infruttuosa, se effettuate nel termine di un anno dall'effettuazione dell'operazione così come stabilito dall'art. 26 del D.P.R. 633/72, determinano una rettifica dell'operazione originaria. Si tratta di un diritto che il venditore può esercitare per riallineare l'importo della fornitura iniziale a quella della fornitura post-modifica. Dalla scrittura in P.D. sottostante, emerge chiaramente la natura antitetica – per così dire rovesciata - dell'operazione di rettifica ai sensi dell'art. 26, comma 5, del D.P.R. 633/72

<b>Scritture a P.D. del compratore</b>			<b>Scritture a P.D. del venditore</b>		
<u>Sottoconti</u>	<u>Dare</u>	<u>Avere</u>	<u>Sottoconti</u>	<u>Dare</u>	<u>Avere</u>
Debiti verso Fornitori	720,00		Crediti verso clienti		720,00
Abbuoni su acquisti <sup>10</sup>		600,00	Abbuoni su vendite	600,00	
IVA ns/credito		120,00	IVA ns/debito	120,00	
Ricevuta nota di accredito n. X del .....			Emessa nota di accredito n. X del .....		

#### Esempio n. 5

Caso di contabilizzazione di una nota di addebito per interessi di dilazione pagamento per € 50,00 esenti da I.V.A. ai sensi dell'art. 10 del D.P.R. 633/72<sup>11</sup>.

<sup>10</sup> Nel caso di resi, abbuoni e sconti avremmo potuto utilizzare direttamente il conto Merci c/acquisti senza che ciò costituisca compenso di partite vietato dal Codice Civile ai sensi dell'art. 2423-ter del c.c. poiché l'utilizzo dei conti di reddito in senso bilaterale è consentito quando si devono rilevare delle rettifiche alle operazioni originarie. In tal senso si esprime chiaramente l'art. 2425-bis del c.c. che stabilisce che i ricavi e i proventi, i costi e gli oneri devono essere indicati al netto di resi, abbuoni e premi, omiss....

<sup>11</sup> Gli interessi per dilazione pagamento non vanno confusi con gli interessi moratori, in quanto i primi sono dovuti a seguito di accordo tra le parti per il differimento del pagamento originariamente convenuto, mentre i secondi sono

Commento: La registrazione di una nota di addebito postula un comportamento contabile, del tutto analogo alla registrazione di una fattura di acquisto ( o di vendita ).

Scritture a P.D. del compratore			Scritture a P.D. del venditore		
<u>Sottoconti</u>	<u>Dare</u>	<u>Avere</u>	<u>Sottoconti</u>	<u>Dare</u>	<u>Avere</u>
Int. pass. verso fornitori	50,00		Crediti verso clienti	50,00	
Debiti verso fornitori		50,00	Int. att. Verso clienti		50,00
Ricevuta nota di addebito n. X del .....			Emessa nota di addebito n. X del .....		

### Esempio n. 6

Caso di contabilizzazione di una fornitura di merce per € 1.000,00 più IVA ordinaria, con pagamento di un acconto per cassa pari al 20% del totale fornitura corrisposto all'atto dell'ordinativo e del saldo per cassa all'atto della consegna della merce.

Commento: nel caso di specie ci troviamo di fronte ad una fornitura che si sviluppa in tre fasi:

- la conclusione del contratto con corresponsione di un acconto pari al 20% della fornitura, che andrà fatturato autonomamente e preventivamente rispetto all'operazione principale, essendosi verificato il presupposto impositivo di cui all'art. 6, ultimo comma, del D.P.R. 633/72;
- la fatturazione dell'operazione principale con scomputo – vale a dire detrazione – dell'acconto, pari al solo imponibile della fattura per anticipo;
- incasso del saldo fattura definitiva al netto dell'acconto.

Scritture a P.D. del compratore			Scritture a P.D. del venditore		
<u>Sottoconti</u>	<u>Dare</u>	<u>Avere</u>	<u>Sottoconti</u>	<u>Dare</u>	<u>Avere</u>
Debiti verso fornitori	240,00		Denaro e valori in cassa	240,00	
Denaro e valori in cassa		240,00	Crediti verso clienti		240,00
Pagato acconto al fornitore Beta pari al 20%			Incasso acconto dal cliente Gamma pari al 20%		
Acconti a fornitori <sup>12</sup>	200,00		Crediti verso clienti	240,00	

dovuti a seguito dell'inutile decorso dei termini di pagamento originari, senza che ci sia stato un accordo preventivo in tal senso. Avendo, quindi gli interessi moratori, natura risarcitoria e non compensativa, sono esclusi da IVA ai sensi dell'art. 15 del D.P.R. 633/72.

<sup>12</sup> I conti "Acconti a fornitori" e "Acconti da clienti" rilevano l'imponibile IVA della fattura in acconto emessa a seguito della corresponsione dell'acconto. Sulla natura del conto la parte maggioritaria della dottrina aziendalistica sostiene la natura finanziaria del conto accesso agli acconti, non essendo intervenuta al momento di corresponsione dell'acconto stesso, la consegna delle merci che rappresenta - civilisticamente parlando - il momento di transito della proprietà del bene o di altro diritto reale su di esso. Altri, invece, in considerazione della motivazione degli acconti corrisposti, che di fatto si sostanziano in un anticipo sulla fornitura, ritengono l'acconto un anticipo di costo. Questa interpretazione sarebbe confortata dalla collocazione in bilancio degli acconti appostati tra le rimanenze di magazzino e non tra i crediti di bilancio.

Iva ns/credito	40,00		Acconti da clienti		200,00
Debiti verso fornitori		240,00	Iva ns/debito		40,00
Ricevuta Fattura n. X del ..... per acconto			Emessa fattura n. X del ..... per acconto		
<b>Scritture a P.D. del compratore</b>			<b>Scritture a P.D. del venditore</b>		
<b><u>Sottoconti</u></b>	<b><u>Dare</u></b>	<b><u>Avere</u></b>	<b><u>Sottoconti</u></b>	<b><u>Dare</u></b>	<b><u>Avere</u></b>
Merci c/acquisti	1.000,00		Crediti verso clienti	960,00	
Iva ns/credito <sup>13</sup>	160,00		Acconti da clienti	200,00	
Acconti a fornitori		200,00	Merci c/vendite		1.000,00
Debiti verso fornitori		960,00	Iva ns/debito		200,00
Ricevuta fattura n. X del .....al netto acconto			Emessa fattura n. X del .....al netto acconto		
Debiti verso fornitori	960,00		Denaro e valori in cassa	960,00	
Denaro e valori in cassa		960,00	Crediti verso Clienti		960,00
Pagata Fattura n. X del .....			Incasso fattura n. X del .....		

### Esempio n. 7

Caso di contabilizzazione di una fornitura su commessa di un impianto industriale di €500.000,00 più IVA ordinaria, con corresponsione di un acconto del 25% all'atto del 1° stato di avanzamento lavori, di un ulteriore 30% al completamento del secondo stato di avanzamento lavori e del saldo al completamento dei lavori. La fornitura è eseguita nello stesso esercizio in cui è commissionata e regolata tramite bonifico bancario in tutte le fasi.

Commento: anche in questo caso, tipico delle aziende industriali che producono beni su commessa, si verte nell'ipotesi dell'acconto. Nel caso specifico ogni stato di avanzamento lavori ( in sigla S.A.L.) rappresenta una porzione specifica ma non definitiva dell'intera fornitura, dando origine alla formazione di crediti ( o di debiti ) di finanziamento nelle fasi antecedenti la consegna, per così dire “chiavi in mano”, del bene oggetto della commessa. Ciò accade nel settore della cantieristica, nel settore edile e nel settore della produzione dei beni strumentali costruiti “su misura”.

<b>Scritture a P.D. del compratore</b>			<b>Scritture a P.D. del venditore</b>		
<b><u>Sottoconti</u></b>	<b><u>Dare</u></b>	<b><u>Avere</u></b>	<b><u>Sottoconti</u></b>	<b><u>Dare</u></b>	<b><u>Avere</u></b>
Debiti verso fornitori	150.000,00		Banca X c/c	150.000,00	
Banca X c/c		150.000,00	Crediti verso clienti		150.000,00
Pagato acconto al fornitore Beta pari al 25%			Incasso acconto dal cliente Gamma pari al 25%		

<sup>13</sup> L'Iva sulla fattura a saldo è calcolata su un imponibile di €800,00 pari alla differenza tra l'importo della fornitura complessiva di €1.000 e l'acconto già fatturato di €200,00.

Acconti a fornitori	125.000,00		Crediti verso clienti	150.000,00	
IVA ns/credito	25.000,00		Acconti da clienti		125.000,00
Debiti verso fornitori		150.000,00	Iva ns/debito		25.000,00
Ricevuta Fattura n. X del ..... per il 1° S.A.L.			Emessa fattura n. X del ..... per 1° S.A.L.		
Debiti verso fornitori	180.000,00		Banca X c/c	180.000,00	
Banca X c/c		180.000,00	Crediti verso clienti		180.000,00
Pagato acconto al fornitore Beta pari al 25%			Incasso acconto dal cliente Gamma pari al 25%		
Acconti a fornitori	150.000,00		Crediti verso clienti	180.000,00	
IVA ns/credito	30.000,00		Acconti da clienti		150.000,00
Debiti verso fornitori		180.000,00	Iva ns/debito		30.000,00
Ricevuta Fattura n. X del ..... per il 2° S.A.L.			Emessa fattura n. X del ..... per 2° S.A.L.		
<b>Scritture a P.D. del compratore</b>			<b>Scritture a P.D. del venditore</b>		
<b><u>Sottoconti</u></b>	<b><u>Dare</u></b>	<b><u>Avere</u></b>	<b><u>Sottoconti</u></b>	<b><u>Dare</u></b>	<b><u>Avere</u></b>
Impianti industriali	500.000,00		Crediti verso clienti	270.000,00	
IVA ns/credito	45.000,00		Acconti da clienti	275.000,00	
Acconti a fornitori		275.000,00	Prodotti c/vendite		500.000,00
Debiti verso fornitori		270.000,00	IVA ns/debito		45.000,00
Ricevuta fattura n. X del .....al netto acconto			Emessa fattura n. X del .....al netto acconto		
Debiti verso fornitori	270.000,00		Banca X c/c	270.000,00	
Banca X c/c		270.000,00	Crediti verso Clienti		270.000,00
Pagata Fattura n. X del ..... al netto S.A.L.			Incasso fattura n. X del ..... Al netto S.A.L.		

### Esempio n. 8

Caso di contabilizzazione di fattura di acquisto di macchine elettroniche per €25.000,00 più I.V.A. ordinaria, con contrazione di un debito di finanziamento verso società finanziaria da regolarsi a rate costanti in 24 mesi a mezzo bonifico bancario.

Commento: In questo caso l'annotazione contabile nella fase del regolamento finanziario della fattura relativa alla fornitura, tiene conto dell'intervento della società finanziaria che, di fatto, fa sì che al debito di fornitura, si sostituisca un debito di finanziamento.

<b>Scritture a P.D. del compratore</b>			<b>Scritture a P.D. del venditore</b>		
<b><u>Sottoconti</u></b>	<b><u>Dare</u></b>	<b><u>Avere</u></b>	<b><u>Sottoconti</u></b>	<b><u>Dare</u></b>	<b><u>Avere</u></b>
Macchine elettroniche	25.000,00		Crediti verso clienti	30.000,00	
IVA ns/credito	5.000,00		Merci c/vendite		25.000,00
Debiti verso Fornitori		30.000,00	IVA ns/debito		5.000,00
Ricevuta fattura n. X del .....			Emessa fattura n. X del .....		

Debiti verso fornitori	30.000,00		Crediti verso finanziaria	30.000,00	
Debiti verso finanziaria		30.000,00	Crediti verso Clienti		30.000,00
Pagata Fattura n. X del ..... al netto S.A.L.			Incasso fattura n. X del ..... Al netto S.A.L.		

### Esempio n. 9

Caso di contabilizzazione di una fornitura di merci acquistati in regime del margine ex D.L. 41/95 ad un prezzo di € 1.500,00 che hanno subito spese di ricondizionamento per € 150,00 più I.V.A. ordinaria e sono state rivendute a € 2.200,00 con regolamento finanziario in tutte le fasi per cassa.

Commento: Il caso proposto riguarda il particolare regime I.V.A. al quale possono essere assoggettati i cosiddetti “beni usati”. L’art. 36, del D.L. 41/95, in considerazione della necessità di evitare una doppia tassazione ai fini I.V.A. dei beni usati - ossia di quei beni che hanno già raggiunto lo stadio economico del consumo finale - prevede che nel caso di rientro dei beni usati, nel ciclo economico imprenditoriale, la tassazione ai fini I.V.A. possa avvenire, in via opzionale, sul margine economico della compravendita e non sul prezzo pieno, Ciò in quanto nella compravendita del “nuovo” la tassazione ai fini I.V.A. avviene per masse di operazioni contrapposte<sup>14</sup>, mentre nel regime del margine, eccetto alcuni settori economici – per esempio quello della compravendita di auto usate – la tassazione avviene per singola operazione confrontando il prezzo di vendita – considerato comprensivo di I.V.A. – con il costo di acquisto, maggiorato delle spese accessorie di ricondizionamento – anch’essi considerati al lordo di I.V.A. Determinato il margine lordo comprensivo di I.V.A., l’imposta viene da esso scorporata con il noto procedimento computistico. Dalle scritture sottostanti emerge chiaramente come l’annotazione dei documenti di acquisto e di vendita, nel regime del margine, avviene senza evidenziazione di I.V.A., fino alle operazioni di liquidazione periodica del tributo.

<b>Scritture a P.D.</b>		
<u>Sottoconti</u>	<u>Dare</u>	<u>Avere</u>
Merci c/acquisti	1.500,00	
Debiti verso Fornitori		1.500,00
Ricevuta fattura n. X del ..... per merce		
Debiti verso fornitori	1.500,00	
Denaro e valori in cassa		1.500,00
Pagata fattura n. X del ..... per merce		
Spese per servizi	180,00	

<sup>14</sup> L’I.V.A. è infatti determinata nella compravendita del “nuovo” con il principio della deduzione di imposta da imposta, in quanto all’IVA complessivamente esigibile sulle vendite si contrappone l’I.V.A. complessivamente addebitata dai fornitori sugli acquisti.

Debiti verso Fornitori		180,00
Ricevuta fattura n. X del ..... per ricondizionamento		
Debiti verso fornitori	180,00	
Denaro e valori in cassa		180,00
Pagata fattura n. X del ..... per ricondizionamento		
Crediti verso clienti	2.200,00	
Merzi c/vendite		2.200,00
Emessa fattura n. Y del ..... per vendita di merci		
Denaro e valori in cassa	2.200,00	
Crediti verso clienti		2.200,00
Incasso fattura n. Y del ..... per vendita di merci		
Merzi c/vendite	86,67	
Iva ns/debito		86,67
Giroconto per Iva vendite ex D.L. 41/95 <sup>15</sup>		

Novembre 2004

© 1995 - 2004 Commercialista Telematico. È vietata ogni riproduzione totale o parziale di qualsiasi tipologia di testo, immagine o altro presente su questo sito. Ogni riproduzione non espressamente autorizzata è violativa della L. 633/41 e pertanto perseguibile penalmente.

<sup>15</sup> Il calcolo fatto per la quantificazione dell'I.V.A. da regime del margine è il seguente:

Descrizione	Costi	Ricavi
(A) Prezzo di vendita della merce, comprensivo di I.V.A.		2.200,00
(B) Prezzo di acquisto della merce	1.500,00	
(C) Spese di ricondizionamento della merce, comprensive di I.V.A.	180,00	
Totale Costi ( B+C )	1.680,00	-1. 680,00
Margine di vendita ( A – ( B + C ) )		520,00
Imponibile I.V.A. da regime del margine		433,33
I.V.A. da regime del margine		86,67