
LA RILEVAZIONE CONTABILE E IL PIANO DEI CONTI

Il momento della manifestazione finanziaria

- Quando si deve operare la registrazione contabile?
- Qual è il momento della manifestazione finanziaria?

Qual è il momento della manifestazione finanziaria *preferibile*?

È chiaro, dunque, che il momento della manifestazione finanziaria preferibile è quello che rappresenta il miglior compromesso tra due esigenze contrapposte:

- da un lato, avere informazioni il più possibile tempestive per rendere efficace il controllo della gestione;
- dall'altro, avere da subito informazioni il più possibile definitive per semplificare e rendere più efficiente l'attività amministrativa.

Perseguire il miglior compromesso significa rilevare le operazioni di scambio a regolamento differito già al momento dell'accertamento dei crediti o debiti. **L'accertamento del credito o del debito avviene con il passaggio del titolo di proprietà, il quale si considera solitamente avvenuto alla data di spedizione o di consegna per i beni mobili, secondo le modalità contrattuali dell'acquisto e in base al trasferimento dei rischi dal punto di vista sostanziale.** In caso di prestazioni di servizi, **lo scambio si considera avvenuto quando (e nella misura in cui) il servizio è reso**, cioè la prestazione è effettuata. Dunque, il momento rilevante per la nascita della manifestazione finanziaria e per la rilevazione contabile dell'operazione è quello della esecuzione del contratto, con la spedizione o la consegna o ricevimento del bene o con la prestazione del servizio.

Il piano dei conti

La contabilità generale, come detto, intende rilevare i fatti di gestione esterna sotto due profili: finanziario ed economico.

Il **piano dei conti** individua tutti i conti che l'impresa ritiene utile impiegare per rappresentare adeguatamente i propri fatti di gestione. Esso specifica la denominazione di ogni conto e la sua superficie operativa, ossia quali valori far confluire nel conto.

Considerata l'importanza dei collegamenti esistenti tra la contabilità generale e il bilancio di esercizio, grande risalto nell'impostazione del piano contabile rivestono le norme di legge che, sul punto, possono:

- rendere obbligatorio sia il piano contabile che lo schema di bilancio;
- rendere obbligatorio solo lo schema di bilancio, lasciando libere le imprese di impostare il piano dei conti.

L'unificazione del piano contabile e dello schema di bilancio consente di:

- precisare la natura e il contenuto dei singoli conti che formano il piano;
- collegare i conti del piano con quelli dello schema di bilancio, agevolando sia la fase di preparazione del documento che quella successiva di interpretazione e di analisi da parte di soggetti esterni.

I FATTORI PRODUTTIVI DI ESERCIZIO

— L'acquisizione dei fattori produttivi

Una prima, essenziale, classificazione distingue tra:

- fattori produttivi a fecondità semplice (o di esercizio);
- fattori produttivi a fecondità ripetuta (o ad utilizzo durevole).

Operazioni amministrative: il perfezionamento contrattuale

Indipendentemente dalle caratteristiche del bene, ai fini del procedimento di rilevazione, qualunque acquisto può essere scomposto nelle seguenti operazioni amministrative:

- perfezionamento contrattuale;
- liquidazione;
- pagamento.

Il perfezionamento contrattuale dell'operazione è il momento in cui si ha la formazione dei valori. In questa fase, con l'incontro della volontà delle parti, si definisce il prezzo e le altre condizioni dello scambio. Gli impegni assunti costituiscono vincoli per lo svolgimento della gestione, ma non determinano variazioni nel sistema dei valori d'impresa; pertanto, non si procede ad alcuna rilevazione in contabilità generale.

Operazioni amministrative: la liquidazione e il pagamento

- La liquidazione è il momento in cui avviene la rilevazione contabile. La contabilità generale rileva sotto l'aspetto economico un componente negativo di reddito (costo) e sotto l'aspetto finanziario un debito verso il fornitore:

Liquidazione dell'acquisto dei beni		Dare	Avere
VE-	Merci c/acquisti	xx	
VF-	Fornitori		xx

- Con il pagamento, infine, si ha la cessione di denaro (o di titoli di credito) a fronte all'estinzione del debito. In questo momento, il fatto amministrativo viene rilevato l solo aspetto finanziario. Infatti, si rileva la riduzione o estinzione del debito precedentemente accertato e, in contropartita, una variazione finanziaria di segno opposto e può assumere varie configurazioni a seconda della modalità di pagamento prescelta uscita di cassa o cessione di titoli di credito):

Pagamento del debito verso il fornitore		Dare	Avere
VF+	Fornitori	xx	
VF-	Banca c/c		xx

L'acquisizione dei beni materiali

Gli acquisti di fattori produttivi a fecondità semplice possono distinguersi in:

- acquisti di beni materiali;
- acquisti di servizi.

I beni materiali oggetto di acquisizione possono essere:

- materie prime, utilizzate direttamente nel processo produttivo;
- materie sussidiarie e materiali di consumo, da impiegare indirettamente nel processo di produzione;
- semilavorati o componenti d'acquisto, che concorrono a formare il prodotto finito;
- prodotti e merci, da destinare alla successiva rivendita.

Come sottolineato, in applicazione del principio di competenza economica, la registrazione contabile dell'operazione di acquisto di beni avviene quando si verificano entrambe le seguenti condizioni:

- il processo produttivo dei beni è stato completato;
- si è verificato il passaggio sostanziale e non formale del titolo di proprietà, assumendo quale parametro di riferimento, per il passaggio sostanziale, il trasferimento dei rischi e benefici,

Esempio - Acquisto di beni imponibile ai fini IVA

Acquistate merci per 1000 + IVA 22% con regolamento a 90 giorni dalla data di emissione della fattura.

Al momento della liquidazione dell'acquisto, occorre accertare il debito verso il fornitore per la cessione di beni, distinguendo il costo di acquisto dal credito IVA verso l'erario:

Liquidazione dell'acquisto di beni		Dare	Avere
VE-	Merci c/acquisti	1000	
VF+	IVA a credito	220	
VF-	Fornitori		1220

Il conto Fornitori è accreditato per l'intero importo della fattura, accertando il debito nei confronti del fornitore, Il conto Merci c/acquisti è addebitato per l'importo del costo di acquisto, Il conto IVA a credito registra il credito nei confronti dell'erario per l'importo dell'IVA calcolata in fattura.

Al momento del pagamento del debito verso il fornitore si rileva una permutazione finanziaria:

Pagamento del debito verso fornitore		Dare	Avere
VF+	Fornitori	1220	
VF-	Banca c/c		1220

Il conto Banca c/c registra la variazione finanziaria negativa relativa all'uscita di denaro.

L'addebito del conto Fornitori, invece, registra la variazione finanziaria positiva relativa all'estinzione del debito di funzionamento prima accertato.

La rilevazione separata della liquidazione e del pagamento è opportuna anche quando il pagamento non è differito, ma avviene immediatamente. Infatti, la registrazione separata della liquidazione e del pagamento consente di ottenere importanti informazioni con riferimento:

- al volume degli acquisti realizzati con ciascun fornitore;
- alle condizioni di pagamento praticate da ciascun fornitore.

— Gli oneri accessori di acquisto

Gli oneri accessori di acquisto sono spese sostenute per l'acquisizione dei fattori produttivi materiali di esercizio. Si tratta di:

- spese di trasporto su acquisti;
- provvigioni passive su acquisti;
- spese per imballaggi;
- dazi e altri oneri di importazione;
- spese di assicurazione su acquisti.

Gli oneri accessori di acquisto integrano il costo sostenuto per l'acquisizione dei fattori produttivi di esercizio se inclusi dal fornitore nel prezzo di acquisto delle materie e delle merci. In caso contrario, sono iscritti in una voce separata.

Contabilmente, dunque, tali componenti negativi di reddito possono:

- imputarsi a incremento del costo di acquisto dei beni materiali;
- iscriversi in conti distinti.

Esempio - Acquisto di beni materiali e oneri accessori di acquisto

Acquistate materie per 1000 + IVA 22%. A fronte di tale acquisto, l'impresa sostiene oneri di trasporto per 100 + IVA 22%. Lo schema semplificato di rilevazione è il seguente:

- se gli oneri accessori sono addebitati nella stessa fattura di acquisto e sono rilevati a incremento del costo di acquisto dei fattori produttivi:

Ricevimento fattura di acquisto materie e oneri accessori		Dare	Avere
VE-	Materie c/acquisti	1100	
VF+	IVA a credito	242	
VF-	Fornitori		1342

- se gli oneri accessori sono addebitati in fattura separata:

Ricevimento fattura per oneri accessori		Dare	Avere
VE-	Spese di trasporto su acquisti	100	
VF+	IVA a credito	22	
VF-	Fornitori		122

L'acquisizione dei servizi

- Gli acquisti di servizi riguardano prestazioni o fattori immateriali che esauriscono la loro utilità economica in un singolo atto di produzione. Alcuni esempi sono: lavorazioni commissionate a terzi; provvigioni ad agenti e rappresentanti; servizi energetici (energia elettrica, acqua, gas ecc.); servizi di vigilanza; servizi di pulizia; servizi di consulenza amministrativa, finanziaria, legale e fiscale; servizi di pubblicità e promozione.
- In applicazione del principio di competenza economica, la registrazione contabile dell'operazione di acquisto di servizi avviene nel momento (e nella misura) in cui il servizio è stato ricevuto, cioè la prestazione è stata effettuata.

Analogamente alle operazioni di acquisto di beni, nella rilevazione delle operazioni di acquisto di servizi occorre distinguere le «fasi» di:

- liquidazione, ossia l'accertamento del debito verso il fornitore e del costo di acquisto;
- pagamento, ossia la cessione di denaro o di titoli di credito, con contestuale riduzione o annullamento del debito precedentemente accertato.

— Esempio – Acquisto di servizi

Si riceve la seguente fattura relativa ad acquisti di servizi telefonici per 100 + IVA 22%:

Liquidazione bolletta telefonica		Dare	Avere
VE-	Spese telefoniche	100	
VF+	IVA a credito	22	
VF-	Fornitori		122

— Acquisto di servizi di assicurazione

La stipula di contratti di assicurazione serve a fronteggiare rischi connessi al verificarsi di eventi dannosi che possono colpire i «beni» dell'impresa o le persone che vi lavorano. Ai fini IVA, le operazioni di assicurazione sono considerate operazioni esenti dall'imposta. Pertanto, non occorre rilevare l'IVA, sia in sede di pagamento del premio, sia al momento dell'eventuale liquidazione dell'indennizzo.

I momenti contabilmente rilevanti sono:

- la liquidazione e il pagamento del premio di assicurazione da parte dell'impresa;
- la liquidazione e l'incasso dell'indennizzo assicurativo corrisposto dalla compagnia.

Esempio - Acquisto di servizi di assicurazione

Stipulato un contratto di assicurazione contro il rischio di incendio e furti nello stabilimento. Il premio pagato ammonta a 100.

Pagamento premio di assicurazione contro incendio e furto di beni		Dare	Avere
VE-	Premi assicurativi	100	
VF-	Banca c/c		100

Il conto premi assicurativi è un conto economico di reddito che registra un costo.

Esempio – Indennizzo assicurativo per distruzione di un bene

A seguito della distruzione di un impianto per incendio, la compagnia di assicurazione liquida un indennizzo di 600. Al momento della liquidazione dell'indennizzo:

Liquidazione di indennizzo assicurativo per incendio di beni		Dare	Avere
VE+	Risarcimenti assicurativi		600
VF+	Crediti v/compagnia di assicurazione	600	

Il conto Crediti v/compagnia di assicurazione registra il credito verso la compagnia assicurativa per l'indennizzo da riscuotere; il conto Risarcimenti assicurativi rileva il ricavo connesso al rimborso del danno subito.

— Acquisto di servizi professionali

Grande rilievo presentano anche le consulenze e le prestazioni professionali. Esempi di costi per servizi professionali sono: i compensi al notaio per le operazioni sociali che comportano la formazione e la modifica dell'atto costitutivo; i compensi al commercialista per i pareri di natura fiscale e societaria; i compensi agli avvocati per le cause in corso; i compensi agli ingegneri per le perizie tecniche su immobili.

Nel caso di professionisti iscritti ad albi professionali, è prevista l'applicazione di un contributo sul compenso da versare alla Cassa previdenziale e da addebitare al cliente.

Per l'impresa committente tale contributo è un costo, da aggiungere al compenso per la prestazione professionale, da assoggettare a IVA.

La rilevazione contabile, nelle sue linee essenziali, segue il medesimo schema logico fin qui delineato, distinguendo la fase della liquidazione da quella del pagamento.

Esempio - Acquisto di servizi professionali

- Per l'assistenza ricevuta, si liquida a un commercialista il compenso di 1000 + IVA 22% + contributo previdenziale 4%. La ritenuta fiscale operata è del 20%. In base a questi dati, la fattura ricevuta è così composta:

compenso	1000
contributo 4% Cassa di previdenza	40
IVA 22% (su 1040)	228,8
Totale	1268,8
- ritenuta d'acconto (20% di 1000)	-200
Netto da pagare	1068,8

Al ricevimento della fattura, si provvede alla liquidazione del compenso:

Liquidazione del compenso a professionisti		Dare	Avere
VE-	Spese per prestazioni professionali	1040	
VF+	IVA a credito	228,8	
VF-	Fornitori		1268,8

Al momento del pagamento, si provvede alla liquidazione della ritenuta d'acconto, nella misura del 20% dell'ammontare del compenso netto:

Pagamento del compenso e liquidazione della ritenuta d'acconto		Dare	Avere
VF+	Fornitori	1268,8	
VF-	Banca c/c		1068,8
VF-	Erario c/ritenute		200

Le rettifiche su acquisti

Con le rettifiche su acquisti si rilevano componenti positivi di reddito che, per varie cause, comportano una riduzione dei costi di acquisizione dei fattori produttivi registrati al momento della liquidazione,

Le rettifiche dei costi di acquisizione di fattori produttivi sono:

- 1) i resi (di merci, materie, semilavorati ecc.);
- 2) gli abbuoni, i ribassi e gli sconti;
- 3) i premi di quantità e di fedeltà;
- 4) gli errori di fatturazione.

Per registrare contabilmente queste rettifiche occorre diminuire il debito verso il fornitore e, allo stesso tempo, diminuire il costo di acquisto.

La diminuzione del costo di acquisto può essere registrata:

- in conto;
- fuori conto.

Esempio - Resi su acquisti imponibili

A fronte di un acquisto di merci per 1000 + IVA 22%, l'impresa restituisce merci difettose. In conseguenza del reso, l'impresa riceve una nota di credito di 200 + IVA 22%

La scrittura, al momento della liquidazione dell'acquisto, è la seguente:

Liquidazione dell'acquisto di merci		Dare	Avere
VE+	Merci c/acquisti	1000	
VF+	IVA a credito	200	
VF-	Fornitori		1200

Con il ricevimento della nota di credito, conseguente al reso, la scrittura contabile è:

Liquidazione di resi su acquisti di merci (rettifica indiretta)		Dare	Avere
VF+	Fornitori	244	
VE+	Resi su acquisti		200
VF-	IVA a credito		44

Il conto Resi su acquisti registra un componente positivo di reddito avente funzione di rettifica dell'originario costo di acquisto del fattore produttivo, iscritto nel conto Merci c/acquisti. Il conto Fornitori di merci registra la diminuzione del debito commerciale.

Il conto IVA a credito registra la rettifica del credito IVA registrato al momento dell'acquisto della merce.

Esempio - Abbuoni e sconti su acquisti imponibili ottenuti in fattura

Avendo acquistato merci per 2000 + IVA 22%, l'impresa ottiene uno sconto del 10%, direttamente nella fattura. La fattura risulta così composta:

Costo di acquisto «da listino»	2000
Ribassi, abbuoni e sconti	-200
Base imponibile IVA	1800
IVA 22%	396
Totale fattura di acquisto	2196

La scrittura contabile è la seguente:

Liquidazione dell'acquisto di merci con sconto in fattura (rettifica indiretta)		Dare	Avere
VE-	Merci c/acquisti	2000	
VF+	IVA a credito	396	
VF-	Fornitori		2196
VE+	Sconti e abbuoni attivi su acquisti		200

Il conto Sconti e abbuoni attivi su acquisti registra un componente positivo di reddito che rettifica il valore di costo registrato nel conto Merci c/acquisti. Il debito verso il fornitore è esposto al netto dello sconto medesimo e anche l'IVA addebitata è calcolata sull'importo netto.

Esempio – Premi di quantità su acquisti imponibili

Ricevuta una nota di credito di 200 + IVA 22% in relazione a un premio di quantità concesso da un fornitore.

Liquidazione di premi di quantità da fornitori		Dare	Avere
VF+	Fornitori	244	
VE+	Premi su acquisti		200
VF-	IVA a credito		44

Con tale scrittura viene stornato il debito verso il fornitore, rilevato il componente positivo di reddito (Premi di quantità su acquisti) e stornata l'IVA a credito rilevata sugli acquisti.

Esempio – Premi di fedeltà su acquisti

Ricevuto un premio di 100 contestualmente alla firma di un contratto di acquisto.

Liquidazione di premi di quantità da fornitori		Dare	Avere
VF+	Banca c/c	100	
VE+	Premi su acquisti		100

Se i premi sono erogati a titolo gratuito, non sono collegati a particolari obbligazioni del beneficiario, essi costituiscono cessioni di denaro e, quindi, operazioni escluse dal campo di applicazione dell'IVA.

— Le rettifiche degli errori di fatturazione

Le rettifiche degli errori di fatturazione sono destinate a correggere errori e inesattezze commessi durante la fatturazione. Il procedimento di rettifica è il medesimo di quello esaminato in precedenza per resi, sconti, abbuoni e premi su acquisti.

LA VENDITA DI PRODOTTI E SERVIZI

Le fasi della vendita: il perfezionamento contrattuale

Con la vendita avviene il trasferimento della proprietà di un bene, la prestazione di un servizio o il trasferimento di un altro diritto dietro il corrispettivo di un prezzo. La fase della vendita rappresenta il momento in cui l'impresa cede sui mercati di sbocco i risultati della fase di trasformazione, realizzando la produzione ottenuta.

La rilevazione contabile delle operazioni di vendita pone problematiche esattamente speculari a quelle già esaminate per la rilevazione delle operazioni di acquisto. Pertanto, ai fini del procedimento di rilevazione dei fatti di gestione, ogni vendita comporta la distinzione delle seguenti operazioni amministrative:

- perfezionamento contrattuale;
- liquidazione;
- incasso.

Il perfezionamento contrattuale dell'operazione è il momento in cui si ha la formazione dei valori. In questa fase, infatti, con l'incontro della volontà delle parti, si definisce il prezzo e le altre condizioni dello scambio. Gli impegni assunti costituiscono vincoli per lo svolgimento della gestione, ma non determinano variazioni nel sistema dei valori l'impresa; pertanto, non si procede ad alcuna rilevazione in contabilità generale.

Le fasi della vendita: la liquidazione e l'incasso

- La liquidazione è il momento in cui avviene la rilevazione contabile. Con l'esecuzione del contratto, la contabilità generale rileva sotto l'aspetto economico un componente positivo di reddito (ricavo) e sotto l'aspetto finanziario un credito verso il cliente. Al momento della liquidazione, inoltre, qualora ne ricorrano i presupposti, è necessario addebitare al cliente, maggiorando il credito nei suoi confronti, l'imposta (IVA) dovuta l'erario per la cessione di beni o la prestazione di servizi; questa costituisce un debito verso lo Stato, da compensare periodicamente, alle scadenze stabilite, con il credito IVA relativo alle operazioni di acquisto.
- Con l'incasso, infine, si ha l'acquisizione di denaro a fronte della estinzione del credito. In questo momento, il fatto amministrativo è osservato nel solo aspetto finanziario. Atti, si rileva la riduzione o estinzione del credito prima accertato e, in contropartita, : variazione finanziaria di segno opposto che può assumere varie configurazioni a seconda della modalità di pagamento prescelta (es. entrata di denaro o di titoli di credito)

La vendita di beni e la prestazione di servizi

La registrazione contabile dell'operazione di vendita avviene nel momento in cui i ricavi sono considerati realizzati, ossia maturati e riconosciuti di competenza economica dell'esercizio. La realizzazione dei ricavi presuppone che siano verificate entrambe le seguenti condizioni:

- il processo produttivo dei beni è stato completato;
- si è verificato il passaggio sostanziale e non formale del titolo di proprietà, assumendo quale parametro di riferimento, per il passaggio sostanziale, il trasferimento dei rischi e benefici.

In caso di vendita di beni mobili, il trasferimento dei rischi e benefici si considera avvenuto alla data di spedizione o di consegna dei beni stessi. Per i beni per i quali è richiesto l'atto pubblico (ad esempio, i beni immobili), il trasferimento dei rischi e benefici si ha alla data di stipulazione del contratto di compravendita.

In caso di prestazioni di servizi, infine, lo scambio si considera avvenuto nel momento (e nella misura) in cui il servizio è reso, cioè la prestazione è effettuata.

Esempio - Vendita di beni imponibile ai fini IVA

Venduti beni per 1000 + IVA 22% con regolamento a 60 giorni dalla data di emissione della fattura. Al momento della liquidazione della vendita, con l'emissione della fattura, occorre accertare il credito verso il cliente per la cessione di beni, distinguendo il ricavo d'esercizio dal debito IVA verso l'erario:

Liquidazione della vendita di merci		Dare	Avere
VF+	Clienti	1220	
VE+	Merci c/vendite		1000
VF-	IVA a debito		220

Il conto Clienti è addebitato per l'importo della fattura, accertando il credito nei confronti del cliente. Si accredita il conto Merci c/vendite per l'importo del ricavo, mentre l'accredito del conto IVA a debito registra il debito nei confronti dell'erario per l'importo dell'IVA calcolata in fattura.

Al momento dell'incasso del credito verso il cliente si rileva una permutazione:

Incasso del credito		Dare	Avere
VF+	Banca c/c	1220	
VF-	Clienti		1220

Il conto Banca c/e registra la variazione finanziaria positiva relativa all'entrata di denaro, l'accredito del conto Clienti, invece, registra la variazione finanziaria negativa relativa all'estinzione del credito di funzionamento precedentemente accertato.

La rilevazione separata della liquidazione della vendita e dell'incasso del credito è opportuna anche quando l'incasso non è differito, ma avviene immediatamente, al momento dell'emissione della fattura. Infatti, la registrazione separata della liquidazione e dell'incasso consente di ottenere importanti informazioni su:

- volume di affari realizzato con ciascun cliente;
- condizioni di pagamento praticate e rispetto delle medesime;
- solvibilità dei singoli clienti.

Le rettifiche su vendite

Le rettifiche su vendite sono scritture contabili con le quali si rilevano componenti negativi di reddito che, per varie cause, comportano una riduzione dei ricavi di vendita registrati al momento della liquidazione,

Le tipiche rettifiche dei ricavi di vendita sono:

- 1) i resi di prodotti da parte dei clienti;
- 2) gli abbuoni, i ribassi e gli sconti;
- 3) i premi di quantità e di fedeltà;
- 4) gli errori di fatturazione.

Per registrare contabilmente queste rettifiche occorre diminuire il credito verso il cliente e, allo stesso tempo, diminuire il ricavo di vendita,

La diminuzione del ricavo di vendita può essere registrata:

- in conto
- fuori conto

I resi su vendite

I resi su vendite consistono in effettive restituzioni dei beni da parte dei clienti. Essi hanno origine quando il cliente riscontra, sui beni ricevuti, differenze di qualità o di quantità rispetto a quanto ordinato. Possono derivare anche da ritardi di consegna o da altre inadempienze contrattuali.

Esempio – Resi su vendite imponibili

A fronte di una vendita di merci di 1000 + IVA 22%, il cliente restituisce merci difettose. In seguito al reso, l'impresa emette una nota di credito a favore del cliente per 200 + IVA. 22%
La scrittura contabile, al momento della liquidazione della vendita, era la seguente:

Liquidazione della vendita di merci		Dare	Avere
VF+	Clienti	1220	
VE+	Merci c/vendite		1000
VF-	IVA a debito		220

Con l'emissione della nota di credito, conseguente alla contestazione del cliente, la scrittura contabile è la seguente:

Emissione di nota di credito per resi su vendite (rettifica indiretta)		Dare	Avere
VE-	Resi su vendite	200	
VF+	IVA a debito	44	
VF-	Clienti		244

Il conto Resi su vendite registra un componente negativo di reddito, avente funzione di rettifica dell'originario ricavo di vendita iscritto nel conto Merci c/vendite. Il conto Clienti registra la diminuzione del credito sorto al momento della liquidazione. Il conto IVA a debito registra la rettifica del debito IVA rilevato al momento della vendita della merce.

I ribassi, gli abbuoni e gli sconti su vendite

I ribassi, gli abbuoni e gli sconti su vendite. Ribassi, abbuoni e sconti su vendite sono riduzioni dei prezzi di listino concesse per motivi diversi. Possono essere previsti contrattualmente o derivare da particolari situazioni quali, ad esempio, differenze qualitative o quantitative riscontrate dal cliente sulle merci ricevute; possono essere concessi dall'impresa, secondo la prassi seguita, incondizionatamente su tutte le vendite oppure solo su alcune.

I ribassi, gli abbuoni e gli sconti sulle vendite possono essere concessi alla clientela:

- al momento della fatturazione;
- dopo l'emissione della fattura di vendita.

Esempio - Abbuoni e sconti su vendite imponibili concessi in fattura

A seguito di una vendita di merci per 2000 + IVA 22%, è concesso uno sconto del 10%, direttamente nella fattura di vendita. La fattura risulta così composta :

Ricavo di vendita «da listino»	2000
Ribassi, abbuoni e sconti	-200
Base imponibile IVA	1800
IVA 22%	396
Totale fattura di vendita	2196

La scrittura contabile è la seguente:

Liquidazione della vendita di merci con sconto in fattura		Dare	Avere
VF+	Clienti	2196	
VE-	Sconti e abbuoni passivi su vendite	200	
VE+	Merci c/vendite		2000
VF-	IVA a debito		396

Il conto Sconti e abbuoni passivi su vendite registra un componente negativo di reddito che rettifica indirettamente il valore del ricavo registrato nel conto Merci c/vendite.

Esempio - Abbuoni e sconti su vendite imponibili accompagnati da nota di credito

A fronte di una vendita di 2000 + IVA 22%, l'impresa concede un abbuono mediante emissione di una nota di credito di 200 + IVA 22%.

La rettifica dell'originario ricavo di vendita è rilevante ai fini IVA e, pertanto, occorre stornare anche il relativo debito IVA. La rilevazione contabile è la seguente:

Emissione di una nota di credito per abbuono		Dare	Avere
VE-	Sconti e abbuoni passivi su vendite	200	
VF+	IVA a debito	44	
VF-	Clienti		244

Il conto Sconti e abbuoni passivi su vendite registra il componente negativo di reddito per la concessione dell'abbuono, mentre il conto IVA a debito registra la rettifica del debito IVA sorto al momento della liquidazione della vendita.

I premi su vendite

I premi su vendite si distinguono in premi di quantità e premi di fedeltà.

I premi di quantità sono concessi a seguito del raggiungimento di determinati quantitativi minimi di acquisto da parte dei clienti. I premi di fedeltà sono invece accordati in misura discrezionale a determinati clienti, per creare o rafforzare vincoli commerciali.

Le rilevazioni contabili seguono lo schema delineato per i resi su vendita.

Esempio - Premi di quantità su vendite imponibili

L'impresa emette una nota di credito di 200 + IVA 22% in relazione a un premio di quantità concesso a un cliente. La scrittura contabile è la seguente:

Liquidazione di premi a clienti		Dare	Avere
VE-	Premi su vendite	200	
VF+	IVA a debito	44	
VF-	Clienti		244

Viene stornato il credito verso il cliente, rilevato il componente negativo di reddito (Premi di quantità su vendite) e stornata l'IVA a debito precedentemente rilevata con la vendita.

— Le rettifiche degli errori di fatturazione

Le rettifiche degli errori di fatturazione sono scritture contabili destinate a correggere errori e inesattezze casuali commessi durante la fatturazione. Il procedimento di rettifica è il medesimo di quello esaminato in precedenza per resi, sconti, abbuoni e premi su vendite.