



# **Economia aziendale**

## Rilevazione delle operazioni di vendita

# LE VENDITE DI BENI E SERVIZI: DEFINIZIONE

«La vendita è il contratto che ha per oggetto il **trasferimento della proprietà** di un bene o di altro diritto a fronte della corresponsione di un certo prezzo»

Le operazioni di vendita poste in essere:

- Imponibili**: al cliente va addebitata, oltre al prezzo di vendita, l'IVA commisurata al prezzo stesso, secondo aliquote predefinite, che per l'azienda venditrice costituisce un **debito v/Erario**
- Non imponibili**: al prezzo di vendita non viene applicata alcuna aliquota di imposta

# LE VENDITE DI BENI E SERVIZI: ASPETTI CONTABILI

Quando si rileva contabilmente un'operazione di vendita, si **distinguono due fasi**:

## **1. LA FASE DI LIQUIDAZIONE**

in genere attraverso l'emissione della fattura, si riconoscono il ricavo e il credito derivante dall'operazione di vendita, nonché il debito per Iva nei confronti dell'Erario

## **1. LA FASE DI REGOLAMENTO**

si rileva la movimentazione di denaro (incasso) a fronte del credito

# LA GESTIONE CONTABILE CREDITI-VENDITE E

**I documenti rilevanti in questa fase del processo sono:**

- Fatture attive (ricavi/crediti)
- Note di accredito (rettifiche di ricavi/crediti)
- Ricevute bancarie (c.d. Ri.Ba.) ed effetti attivi commerciali (o cambiali attive)

# LA GESTIONE CONTABILE CREDITI-VENDITE: I COSTI ACCESSORI DI VENDITA

## 1. **Forfettari**

Addebitati al cliente direttamente in fattura, aumentano la base imponibile ai fini IVA e vengono rilevati contabilmente mediante un conto di natura economica denominato RIMBORSO COSTI DI VENDITA

## 2. **Documentati**

Addebitati in fattura, ma non fanno parte della base imponibile perchè già assoggettati ad Iva nel document originario

## 3. **Cauzioni**

Addebitati in fattura, ma non fanno parte della base imponibile perchè si tratta di somme da restituire al cliente. Contabilmente, vengono rilevati mediante un conto di natura finanziaria denominato DEBITI PER CAUZIONI.

# LA GESTIONE CONTABILE

## CREDITI-VENDITE: LA LIQUIDAZIONE

<b>VE -</b>	<b>VALORI ECONOMICI</b>	<b>VE +</b>
<b>VF +</b>	<b>VALORI FINANZIARI</b>	<b>VF -</b>

# LA GESTIONE CONTABILE

## CREDITI-VENDITE: LA LIQUIDAZIONE

**VE -**

Rettifiche sui ricavi (sconti, resi,  
abbuoni,...)

- Prodotti c/vendite
- Merci c/vendite
- Servizi di lavorazione
- Interessi attivi di dilazione
- Ecc.

**VE +**

Crediti di regolamento  
(Crediti v/client)

N.B. IVA A DEBITO

**VF +**

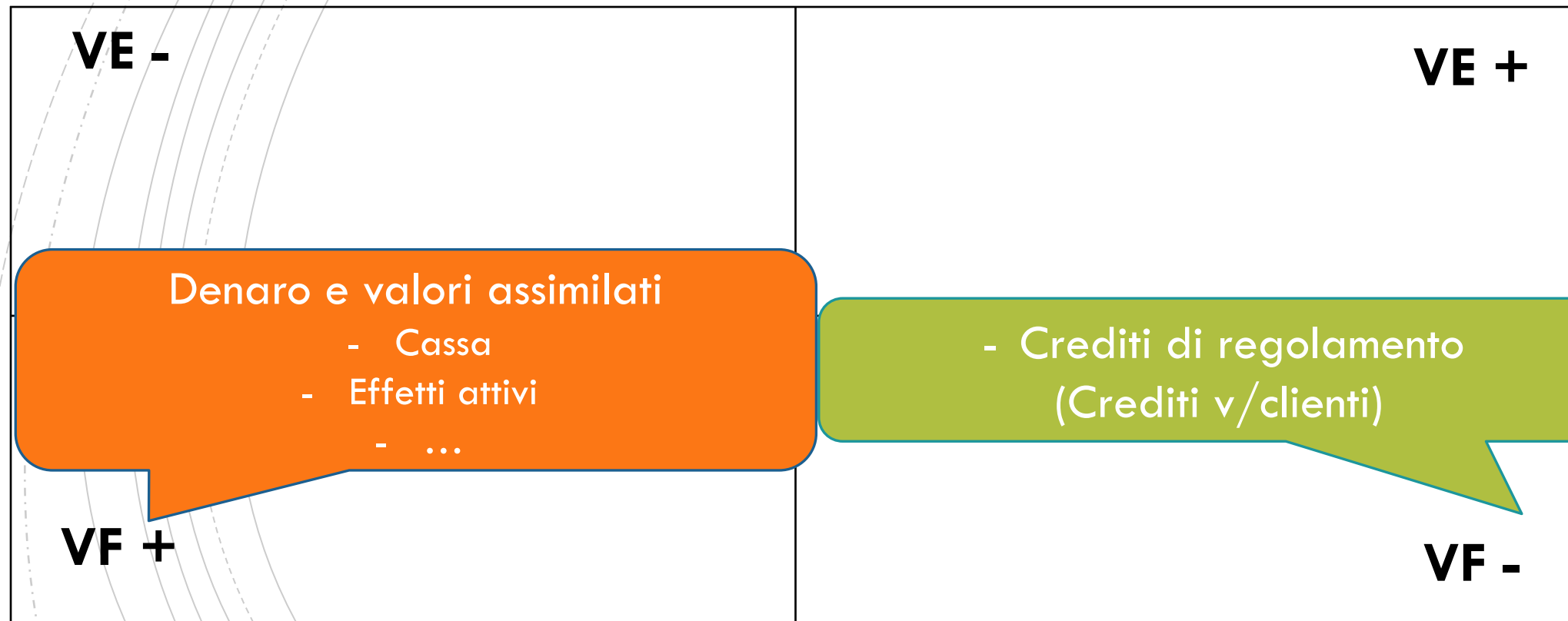
**VF -**

# LA GESTIONE CONTABILE CREDITI E INCASSI DA CLIENTI: IL REGOLAMENTO

<b>VE -</b>	<b>VE +</b>
<b>VF +</b>	<b>VF -</b>

**VALORI FINANZIARI**

# LA GESTIONE CONTABILE CREDITI E INCASSI DA CLIENTI: IL REGOLAMENTO



A red speech bubble graphic with a white outline, pointing downwards. The text is centered within the bubble.

LE OPERAZIONI DI  
VENDITA DI  
PRODOTTI/SERVIZI

# VENDITA CON BONIFICO BANCARIO

- **Emessa fattura di vendita nei confronti del cliente Lampa S.r.l. per la vendita di prodotti del valore di € 18.000 + IVA ordinaria. Il regolamento è concordato mediante bonifico bancario da effettuarsi in giornata.**



# RILEVAZIONE CONTABILE: LIQUIDAZIONE DELLE VENDITE

<b>VE -</b>		<b>PRODOTTI C/VENDITE</b>	<b>VE + 18.000</b>
<b>CREDITI V/CLIENTI</b>	<b>21.960</b>	<b>IVA A DEBITO</b>	<b>3.960</b>
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

# RILEVAZIONE CONTABILE: REGOLAMENTO DELL'INCASSO

<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
<b>BANCA C/C</b>	<b>21.960</b>	<b>CREDITI V/CLIENTI</b>	<b>21.960</b>
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

## I COSTI ACCESSORI

- sono ad esempio costi di trasporto, spese di etichettatura, costi di imballaggio, spese di montaggio, costi per la posa in opera, ecc.
- si possono distinguere tre diversi trattamenti contabili:
  - costi documentati, ossia con fattura o altro documento intestato al cliente di cui si chiede il rimborso;
  - costi forfettari, spese sostenute in nome e per conto del cliente non documentate, o di cui si chiede il rimborso per importi superiori rispetto alla risultante del documento di spesa
  - cauzioni, somme addebitate al cliente al momento dell'emissione della fattura che gli verranno restituite in un momento successivo

# LE CLAUSOLE DI TRASPORTO

## ❖ Franco magazzino

- Venditore
- Compratore

Indica il luogo in cui avviene il passaggio del titolo di proprietà della merce

Col trasferimento della proprietà si determina anche il **trasferimento degli oneri di trasporto**

definisce chi si fa carico economicamente delle spese di trasporto (costo)

## ❖ Porto

- Franco
- Assegnato

Indicano **il luogo in cui le spese di trasporto vengono materialmente pagate**

definisce chi paga fisicamente le spese di trasporto (uscita di denaro)

# LE CLAUSOLE DI TRASPORTO

*Franco*

*Magazzino*

**Venditore**

**Compratore**

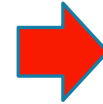
La proprietà viene trasferita nel momento in cui le merci partono dal magazzino del venditore, per cui le spese di trasporto, dal punto di vista economico, sono a carico del compratore. La fattura dello spedizioniere è intestata al compratore.

La proprietà viene trasferita nel momento in cui le merci arrivano al magazzino del compratore, per cui le spese di trasporto, dal punto di vista economico, sono a carico del venditore.. La fattura dello spedizioniere è intestata al venditore.

# LE CLAUSOLE DI TRASPORTO

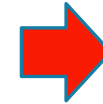
**Porto**

***Franco***



Il trasporto viene pagato  
alla partenza

***Assegnato***



Il trasporto viene pagato  
nel luogo di destinazione

**NB** - Le clausole di trasporto appena viste possono essere variamente combinate, determinando, in alcuni casi, il problema dell'assestamento delle posizioni di credito e di debito

# LE CLAUSOLE DI TRASPORTO

## • FRANCO MAGAZZINO VENDITORE – PORTO ASSEGNATO

La proprietà della merce viene trasferita alla partenza



Le spese di trasporto sono **ECONOMICAMENTE a carico del COMPRATORE**

Il trasporto viene pagato nel luogo di destinazione



Le spese di trasporto sono **PAGATE DAL COMPRATORE**

**VENDITORE**

*Nessuna  
rilevazione*

**COMPRATORE**

- ✓ Rileva la fattura del vettore
- ✓ Regola la fattura provvedendo al suo materiale pagamento

# LE CLAUSOLE DI TRASPORTO

## • FRANCO MAGAZZINO VENDITORE – PORTO FRANCO

La proprietà della merce viene trasferita alla partenza



Le spese di trasporto sono **ECONOMICAMENTE a carico del COMPRATORE**

Il trasporto viene pagato nel luogo di partenza



Le spese di trasporto sono **PAGATE DAL VENDITORE**

### **VENDITORE**

- ✓ Anticipa le spese di trasporto *in nome e per conto* del cliente e rileva un **credito v/clienti per spese di trasporto anticipate**

### **COMPRATORE**

- ✓ Rileva la fattura del vettore
- ✓ Rileva un **debito v/fornitori per spese di trasporto anticipate**

# VENDITA CON SPESE DI TRASPORTO FMV-PF

- **Emessa fattura di vendita nei per 4.600 + IVA 22%. In fattura sono recuperate spese di trasporto documentate concordate con clausola FRANCO MAGAZZINO VENDITORE PORTO FRANCO, per 400+IVA 22% pagate al vettore in giornata con assegno bancario.**



# Pagamento del vettore alla partenza dei prodotti

<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
<b>CLIENTI C/SPESE DI TRASPORTO ANTICIPATE</b>	<b>488</b>	<b>BANCA C/C</b>	<b>488</b>
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

# Emissione della fattura e recupero spese di trasporto

<b>VE -</b>		<b>PRODOTTI C/VENDITE</b>	<b>VE + 4.600</b>
<b>CREDITI V/CLIENTI</b>	<b>6.100</b>	<b>CLIENTI C/SPESE ANTICIPATE</b>	<b>488</b>
<b>VF +</b>		<b>IVA A DEBITO</b>	<b>1.012</b>
			<b>VF -</b>

# LE CLAUSOLE DI TRASPORTO

## • FRANCO MAGAZZINO COMPRATORE – PORTO FRANCO

La proprietà della merce viene trasferita alla destinazione



Le spese di trasporto sono ECONOMICAMENTE a carico del VENDITORE

Il trasporto viene pagato nel luogo di partenza



Le spese di trasporto sono PAGATE DAL VENDITORE

### VENDITORE

- ✓ Rileva la fattura del vettore
- ✓ Regola la fattura provvedendo al suo pagamento

### COMPRATORE

Nessuna rilevazione

# VENDITA CON SPESE DI TRASPORTO FMC-PF

- In relazione ad una operazione di vendita, emessa fattura di vendita così strutturata: merci tipo A 1.600 +22% merci tipo B 3.900+22%. Spese di trasporto documentate con clausola **FRANCO MAGAZZINO COMPRATORE, PORTO FRANCO**, per 300 + IVA 22%



# RILEVAZIONE FATTURA DEL VETTORE INTESTATA AL VENDITORE

<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
<b>TRASPORTI SU VENDITE</b>	<b>300</b>		
<b>IVA A CREDITO</b>	<b>66</b>		
<b>VF +</b>		<b>DEBITI VERSO FORNITORI DI SERVIZI</b>	<b>366</b>
			<b>VF -</b>

# EMISSIONE FATTURA DI VENDITA

<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
		<b>MERCI A C/VENDITE</b>	<b>1.600</b>
		<b>MERCI B C/VENDITE</b>	<b>1.900</b>
<b>CREDITI V/CLIENTI</b>	<b>6.710</b>	<b>IVA A DEBITO</b>	<b>1.210</b>
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

# LE CLAUSOLE DI TRASPORTO

## • FRANCO MAGAZZINO COMPRATORE – PORTO ASSEGNATO

La proprietà della merce viene trasferita alla destinazione



Le spese di trasporto sono **ECONOMICAMENTE a carico del VENDITORE**

Il trasporto viene pagato nel luogo di destinazione



Le spese di trasporto sono **PAGATE DAL COMPRATORE**

### **VENDITORE**

- ✓ Rileva la fattura del vettore
- ✓ All'emissione della fattura di vendita, verrà rilevato un minor credito v/clienti

### **COMPRATORE**

- ✓ Anticipa le spese di trasporto *in nome e per conto* del fornitore e rileva un **credito v/fornitori per spese di trasporto anticipate**

# VENDITA CON SPESE DI TRASPORTO FMC-PA

- In relazione ad una operazione di vendita, emessa fattura di vendita così strutturata: merci tipo A 1.600 +22% merci tipo B 3.900+22%. Nella fattura sono rimborsate al cliente spese di trasporto documentate con clausola **FRANCO MAGAZZINO COMPRATORE, PORTO ASSEGNATO**, per 300 + IVA 22%



# RILEVAZIONE FATTURA DEL VETTORE INTESTATA AL VENDITORE

<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
<b>TRASPORTI SU VENDITE</b>	<b>300</b>		
<b>IVA A CREDITO</b>	<b>66</b>		
<b>VF +</b>		<b>DEBITI VERSO FORNITORI DI SERVIZI</b>	<b>366</b>
			<b>VF -</b>

# EMISSIONE FATTURA DI VENDITA

<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
		<b>MERCI A C/VENDITE</b>	<b>1.600</b>
		<b>MERCI B C/VENDITE</b>	<b>1.900</b>
<b>CREDITI V/CLIENTI</b>	<b>6.710</b>	<b>IVA A DEBITO</b>	<b>1.210</b>
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

# COMPENSAZIONE DELLE SPESE DI TRASPORTO ANTICIPATE DAL CLIENTE

<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
<b>DEBITI VERSO FORNITORI DI SERVIZI</b>	<b>366</b>	<b>CREDITI V/CLIENTI</b>	<b>366</b>
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

## LE RETTIFICHE SU VENDITE

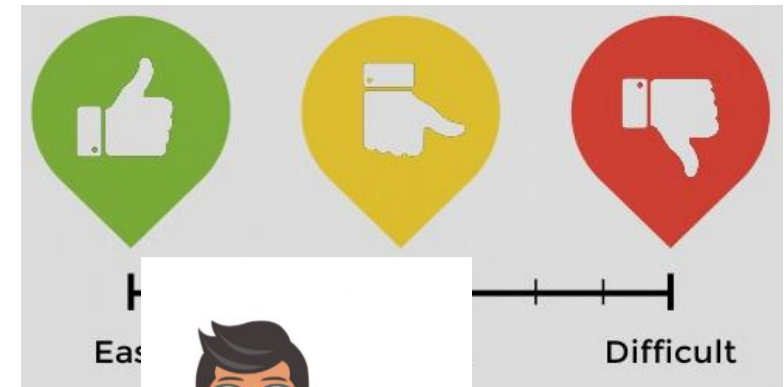
- sono resi su vendite, abbuoni, ribassi e sconti previsti o meno contrattualmente, premi su vendite.
- sono diminuzioni di ricavi
- contabilmente si preferisce utilizzare dei conti specifici accessi alle diverse voci di rettifica

## RESI SU VENDITE

- difformità qualitative o quantitative dei beni consegnati o ordinati, ritardi di consegna, altre inadempienze contrattuali, o specifici patti di reso o usi commerciali
- i resi di beni imponibili ai fini IVA sono rilevati sulla base di una nota di accredito utilizzata per rettificare, il ricavo, il debito Iva e il credito verso il cliente

# RESI SU VENDITE

- Restituzione di merci da un cliente per un valore di 1.200 euro perchè avariate. Le merci erano state assoggettate ad Iva al 22%.



# RILEVAZIONE RESI SU VENDITE: emissione nota di credito

In alternativa si potrebbe rettificare direttamente l'Iva a debito e il conto utilizzato per la vendita di merci

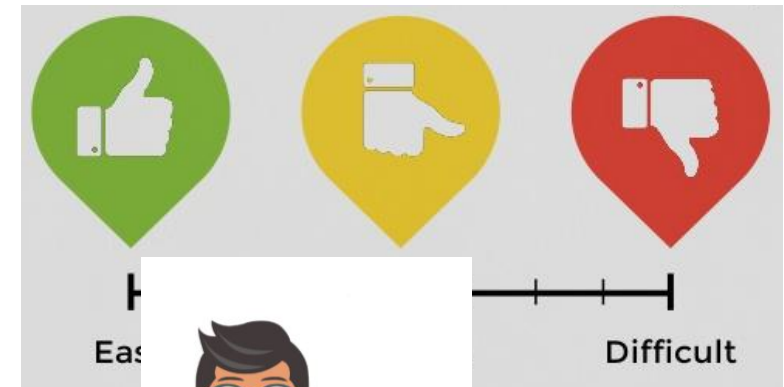
<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
<b>RESI SU VENDITE</b>	<b>1.200</b>		
<b>IVA A CREDITO</b>	<b>264</b>		
		<b>CREDITI V/CLIENTI</b>	<b>1.464</b>
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

## PREMI SU VENDITE

- sono in genere attività promozionali nei confronti dei clienti collegate al raggiungimento di determinati obiettivi quantitativi minimi di acquisto
- anche in questo caso per i beni assoggettati ad IVA sono rilevati con note di credito per rettificare il ricavo, il debito iva e il credito verso il cliente

# PREMI SU VENDITE

- **Emessa nota di credito per 600 euro + IVA al 22 % in relazione ad un premio di quantità concesso ad un cliente**



# RILEVAZIONE PREMI SU VENDITE

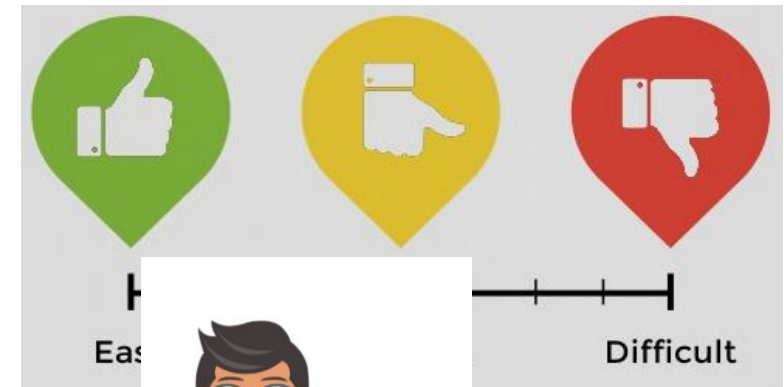
<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
<b>PREMI SU VENDITE</b>	<b>600</b>		
<b>IVA A CREDITO</b>	<b>132</b>	<b>CREDITI V/CLIENTI</b>	<b>732</b>
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

## RIBASSI, ABBUONI E SCONTI SU VENDITE

- possono essere concessi al momento della fatturazione o in un momento successivo
- al momento della fatturazione, tipico per gli sconti incondizionati o per pronta cassa, possono essere portati a diretta deduzione della base imponibile IVA
- in un momento successivo: sono accompagnati da una nota di variazione per rettificare il ricavo iniziale, il credito verso il cliente e il debito IVA. In questo caso si preferisce utilizzare un conto specifico di rettifica

# RIBASSI, ABBUONI E SCONTI SU VENDITE IN FATTURA

- Emessa fattura di vendita di prodotti così composta: prodotti 48.000 euro + IVA 22%, sconto incondizionato 5%.

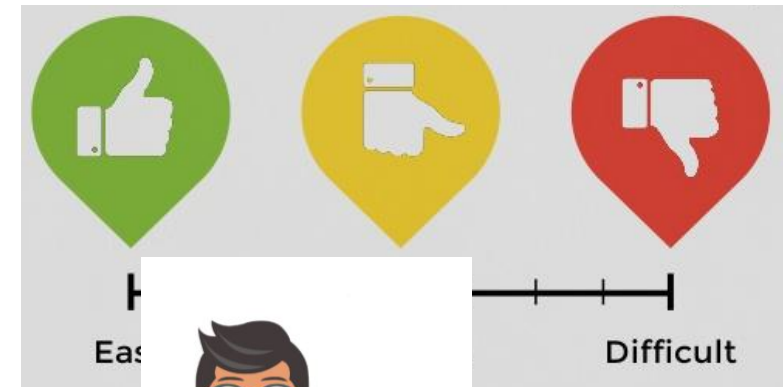


# RILEVAZIONE VENDITA CON SCONTO INCONDIZIONATO

<b>VE -</b>		<b>PRODOTTI C/VENDITE</b>	<b>VE + 45.600</b>
<b>CREDITI V/CLIENTI</b>	<b>55.632</b>	<b>IVA A DEBITO</b>	<b>10.032</b>
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

# RIBASSI, ABBUONI E SCONTI SU VENDITE CON NOTA DI VARIAZIONE

- Riscosso per cassa un credito verso un cliente di 700 euro, concedendo uno sconto del 6% con emissione di nota di variazione

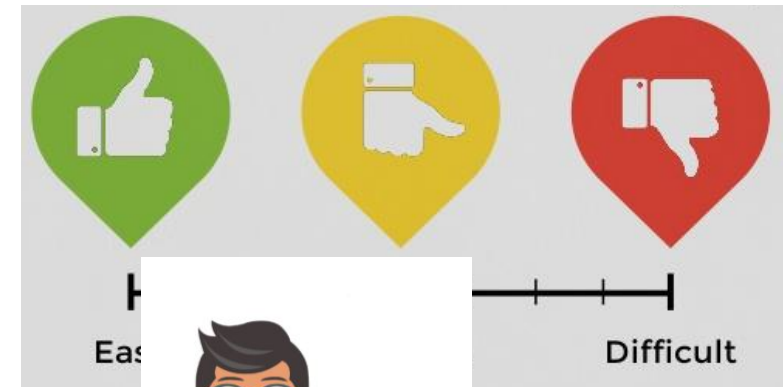


# RILEVAZIONE VENDITA CON SCONTO INCONDIZIONATO IN NOTA DI CREDITO

<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
<b>ABBUONI E SCONTI SU VENDITE</b>	<b>42</b>		
<b>IVA A DEBITO</b>	<b>9</b>		
<b>CASSA CONTANTI</b>	<b>649</b>	<b>CREDITI V/CLIENTI</b>	<b>700</b>
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

# RIBASSI ABBUONI E SCONTI CON SPESE FORFETTARIE

- Vengono vendute merci per € 18.400 + IVA ordinaria, concedendo uno sconto incondizionato del 5%+3% e addebitando costi non documentati di € 400 per rimborso spese di trasporto, quantificate su base forfettaria. Il regolamento con bonifico bancario è differito di 45 giorni, con l'addebito in fattura di interessi per € 225.



# RICOSTRUIAMO LA FATTURA DI VENDITA PER COMPRENDERNE LE VOCI E LA LORO NATURA

MERCI	18.400	VE+
- SCONTO 5%	-920	VE-
<hr/>		
	17.480	
- SCONTO 3%	- 524,40	VE-
<hr/>		
	16.955,60	
RECUPERO COSTI DI TRASPORTO	400	VE+
<hr/>		
BASE IMPONIBILE	17.355,60	
IVA 22%	3.818,23	VF-
INTERESSI ATTIVI DI DILAZIONE	225	VE+
<hr/>		
TOTALE FATTURA	21.398,83	VF+

# RILEVAZIONE VENDITA CON SCONTO INCONDIZIONATO, SPESE FORFETTARIE E INTERESSI: LIQUIDAZIONE

<p><b>VE -</b></p>	<p><b>VE +</b></p> <p><b>MERCI C/VENDITE</b> <b>16.955,60</b></p> <p><b>RECUPERO COSTI VENDITA</b> <b>400,00</b></p> <p><b>INTERESSI ATTIVI DI DILAZIONE</b> <b>225,00</b></p>
<p><b>CREDITI V/CLIENTI</b> <b>21.398,83</b></p> <p><b>VF +</b></p>	<p><b>IVA A DEBITO</b> <b>3.818,23</b></p> <p><b>VF -</b></p>

# RILEVAZIONE DEL REGOLAMENTO AL MOMENTO DELLA VENDITA

<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
	<b>NESSUNA RILEVAZIONE</b>		
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

# RILEVAZIONE DEL REGOLAMENTO DOPO 45 GIORNI

<b>VE -</b>		<b>VE +</b>	
<b>BANCA C/C</b>	<b>21.398,83</b>	<b>CREDITI V/CLIENTI</b>	<b>21.398,83</b>
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

## L'INCASSO DELLE OPERAZIONI DI VENDITA

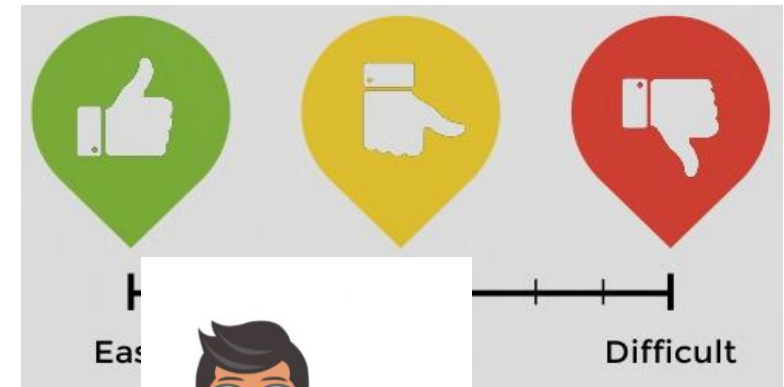
- l'incasso può essere anticipato, immediato o differito rispetto alla consegna dei prodotti o erogazione dei servizi
- la riscossione può avvenire in denaro contante, con assegni bancari o circolari, mediante bonifico bancario o postale, con cambiali attive, o con disposizioni elettroniche di incasso (RIBA)

## INCASSO ANTICIPATO

- prima della spedizione dei beni il cliente versa un acconto al venditore
- l'incasso anticipato può essere parziale o totale
- l'acconto deve essere fatturato ed è imponibile ai fini IVA
- vengono pertanto emesse due fatture una per l'acconto e una per la vendita vera a propria

# VENDITA DI MERCI CON ACCONTO

- Si stipula un contratto di vendita per una partita di merce per 2000 euro + IVA 22%. Regolamento così pattuito:  $\frac{1}{4}$  in acconto al momento dell'accordo, e il resto alla consegna dopo 60 giorni



# RILEVAZIONE VENDITA CON ACCONTO: RICEVIMENTO DELL'ACCONTO

<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
<b>BANCA C/C</b>	<b>610</b>	<b>CREDITI V/CLIENTI</b>	<b>610</b>
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

# RILEVAZIONE VENDITA CON ACCONTO: EMISSIONE FATTURA DELL'ACCONTO

$$610/1,22=500$$

<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
<b>CREDITI V/CLIENTI</b>	<b>610</b>	<b>CLIENTI C/ACCONTI</b>	<b>500</b>
<b>VF +</b>		<b>IVA A DEBITO</b>	<b>110</b>
			<b>VF -</b>

# RILEVAZIONE VENDITA CON ACCONTO: EMISSIONE FATTURA DI VENDITA DOPO 60 GIORNI - LIQUIDAZIONE

$2.000 + (2.000 * 22\%) = 2.440$   
 $2.440 - 610 = 1.830$

$2.000 * 22\% = 440$   
 $440 - 110 = 330$

<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
		<b>MERCI C/VENDITE</b>	<b>2.000</b>
<b>CLIENTI C/ACCONTI</b>	<b>500</b>		
<b>CREDITI V/CLIENTI</b>	<b>1.830</b>	<b>IVA A DEBITO</b>	<b>330</b>
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

# RILEVAZIONE VENDITA CON ACCONTO: INCASSO

<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
<b>CASSA CONTANTI oppure CASSA ASSEgni oppure BANCA C/C oppure C/C POSTALE VF +</b>	<b>1.830</b>	<b>CREDITI V/CLIENTI</b>	<b>1.830 VF -</b>

## LO SMOBILIZZO DEI CREDITI

- l'incasso può essere anticipato, immediato o differito rispetto alla consegna dei prodotti o erogazione dei servizi
- la riscossione può avvenire in denaro contante, con assegni bancari o circolari, mediante bonifico bancario o postale, con cambiali attive, o con disposizioni elettroniche di incasso (RIBA)

# LE ANTICIPAZIONI SU CREDITI

- DIVERSE FORME TECNICHE, TUTTE CON UN COMUNE DENOMINATORE:
- L'AZIENDA OTTIENE DA UN FINANZIATORE ESTERNO (BANCA O ALTRO) UNA SOMMA DI DENARO CHE COSTITUISCE UN **INCASSO ANTICIPATO** RISPETTO ALLA LORO NATURALE SCADENZA DEI CREDITI COMMERCIALI DELL'AZIENDA.
- GENERALMENTE IMPORTO ANTICIPATO < VALORE NOMINALE CREDITI
- LA DIFFERENZA COSTITUISCE IL COSTO DELL'OPERAZIONE (INTERESSI PASSIVI SU ANTICIPAZIONE)
- IL FINANZIAMENTO VIENE RIMBORSATO ALLA SCADENZA DEI CREDITI ANTICIPATI **DIRETTAMENTE DAL DEBITORE CEDUTO.**

LE ANTICIPAZIONI  
SU CREDITI: LE  
FORME POSSIBILI

1. **LO SCONTO SALVO  
BUON FINE**
2. **IL FACTORING**

# LO SCONTO SBF: I CREDITI «SMOBILIZZABILI»

## a) CAMBIALI (O EFFETTI) ATTIVE

TITOLI DI CREDITO CONTENENTI L'ORDINE (CAMBIALE TRATTA) O LA PROMESSA (CAMBIALE PAGHERÒ) DI PAGARE AL BENEFICIARIO/EMITTENTE UNA CERTA SOMMA DI DENARO A UNA CERTA DATA.

## b) RICEVUTE BANCARIE (RI.BA.)

DOCUMENTI DI QUIETANZA RELATIVI A FATTURE COMMERCIALI, EMESSI DAL VENDITORE PER PROVVEDERE ALLA RISCOSSIONE DEL PROPRIO CREDITO A MEZZO BANCA. NON È UN TITOLO DI CREDITO ESECUTIVO (COME LA CAMBIALE) MA SOLO UNO STRUMENTO DI PAGAMENTO.

## c) FATTURE DI VENDITA

# LA CAMBIALE PAGHERÒ



26/07/2007  
(LUOGO E DATA DELL'EMISSIONE)

*Euro* 100  
(IN CIFRE)

*Al* 26/08/2007 *pag* HERO' *per questa cambiale*  
(SCADENZA)

*al* SIG XXXX *la somma*

*di Euro* CENTO  
(IN LETTERE)

DOMICILIAZIONE (art. 4 R.D. n. 166/1981 e S.L. n. 349/1973)

ABI: xxxxx  
CAB: XXX  
C/C: xxxxx  
BANCA: BASSOTTI

DEBITORE

FIRMA DEL DEBITORE

# LA CAMBIALE TRATTA

 <p>EURO 144,00</p>	<p>Lecce, 18 aprile 2008 <small>(LUOGO E DATA DELL'EMISSIONE)</small></p>	<p><i>Euro</i> 12.000,00 <small>(IN CIFRE)</small></p>
	<p><i>Al</i> 31 maggio 2008 <small>(SCADENZA)</small></p>	<p><i>pag herete</i> <i>per questa cambiale</i></p>
<p><i>al</i> la GROWER s.p.a. di Foggia <i>la somma</i></p>		<p><i>di Euro</i> dodicimila/00 <small>(IN LETTERE)</small></p>
<p>DOMICILIAZIONE <small>(art. 4 e 5 L. 118/1970 e L. 24/1972)</small></p> <p>BANCA POPOLARE PUGLIESE filiale n. 3 BARI (BA)</p>	<p>NOME E INDIRIZZO DEL DEBITORE</p> <p>TSO FST 78A15A662P FAUSTO TOSI VIA FANELLI, 22 70125 BARI <small>CAP LOCALITÀ PRON</small></p>	<p>per accettazione: <i>Fausto Tosi</i></p> <p><i>Marcello Raucati</i> <small>(Firma)</small></p> <p><a href="http://www.blogeconomy.it">www.blogeconomy.it</a></p>

# LA RICEVUTA BANCARIA (RIBA)

<b>ITALSEDIE SNC</b> Di Romagnoli Alberto Viale Roma, 25 Ravenna		<b>RICEVUTA N.</b>	Date di pagamento	<b>euro</b>
		Riceviamo la somma di <b>euro</b>		
		versata a mezzo della		
		<i>Estremi fattura</i>		
<b>BANCA POP. RAVENNA</b>		<b>BARTOLI S.R.L.</b>		
AZIENDA DI CREDITO - COD.		Viale Alberti, 128		
SPORTELLO - CAB		Ravenna		
LOCALITÀ - PROVINCIA		ZONA RISERVATA ALLA MARCATURA MAGNETICA		

# LA CLAUSOLA «SBF»

QUANDO L'ANTICIPAZIONE SU CREDITI AVVIENE CON CLAUSOLA «SALVO BUON FINE», LA BANCA (O ALTRO FINANZIATORE) ACCREDITA L'IMPORTO CORRISPONDENTE A PATTO CHE L'OPERAZIONE ORIGINARIA (IL CREDITO) VADA A BUON FINE (VENGA PAGATO DAL DEBITORE).

SE IL PAGAMENTO DA PARTE DEL DEBITORE AVVIENE REGOLARMENTE ALLA SCADENZA (L'OPERAZIONE VA A **BUON FINE**), IL FINANZIAMENTO SI ESTINGUE AUTOMATICAMENTE SENZA BISOGNO DI ALCUN INTERVENTO DA PARTE DELL'IMPRESA FINANZIATA.

SE INVECE IL DEBITORE ALLA SCADENZA **NON PROVVEDE AL PAGAMENTO**, L'AZIENDA DEVE **RESTITUIRE L'ANTICIPO RICEVUTO** (IN GENERE MAGGIORATO DI UNA COMMISSIONE DI INSOLUTO) E DOVRÀ POI GESTIRE DIRETTAMENTE CON IL CLIENTE LE PROBLEMATICHE RELATIVE ALL'INSOLUTO. L'AZIENDA FINANZIATA CONTINUA A FARSI CARICO DEL RISCHIO DI INSOLVENZA DEL DEBITORE.

# LO SCONTO DI RI.BA. CON CLAUSOLA «SBF»

*LA ALFA S.R.L. PRESENTA ALLA BANCA RI.BA. PER UN VALORE NOMINALE DI €  
200.000.*

<b>VE -</b>	<b>VE +</b>
<b>NESSUNA RILEVAZIONE</b>	
<b>VF +</b>	<b>VF -</b>

# LO SCONTO DI RI.BA. CON CLAUSOLA «SBF»

*LA BANCA CORRISPONDE L'80% A TITOLO DI ANTICIPO E APPLICA COMMISSIONI DI INCASSO PER € 300,00. L'OPERAZIONE AVVIENE CON CLAUSOLA «SALVO BUON FINE».*

<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
ONERI E COMM. BANCARI	300		
BANCA C/C	159.700	BANCA C/ANTICIPI SU RIBA SBF	160.000
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

# LO SCONTO DI RI.BA. CON CLAUSOLA «SBF»

*ALLA SCADENZA, IL CLIENTE PAGA LE RI.BA. IN UN'UNICA SOLUZIONE E PER L'INTERO IMPORTO*

<b>VE -</b>		<b>VE +</b>	
BANCA C/ANTICIPI SU RIBA SBF	160.000	CREDITI V/CLIENTI	200.000
BANCA C/C	40.000		
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

# LO SCONTO DI RI.BA. CON CLAUSOLA «SBF»

*PRESENTATE IN BANCA RI.BA. PER € 40.000 SCADENTI A 45 GIORNI PER UN ANTICIPO CON CLAUSOLA SBF. LA BANCA ADDEBITA COMMISSIONI PER € 50,00 E ACCREDITA CON VALUTA IMMEDIATA LA DIFFERENZA...*

<b>VE -</b> ONERI E COMM. BANCARI 50			<b>VE +</b>
BANCA C/C <b>VF +</b>	39.950	BANCA C/ANTICIPI SU RIBA SBF	40.000 <b>VF -</b>

# LO SCONTO DI RI.BA. CON CLAUSOLA «SBF»

*...SULLA SOMMA ANTICIPATA VENGONO CALCOLATI INTERESSI POSTICIPATI ADDEBITATI TRIMESTRALMENTE DI IMPORTO PARI A € 43.*

<b>VE -</b> INTERESSI PASSIVI BANCARI	43		<b>VE +</b>
<b>VF +</b>		BANCA C/C	43 <b>VF -</b>

# LO SCONTO DI RI.BA. CON CLAUSOLA «SBF»

*ALLA SCADENZA, IL CLIENTE PAGA REGOLARMENTE IL PROPRIO DEBITO.*

<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
BANCA C/ANTICIPI SU RI.BA. SBF	40.000	CREDITI V/CLIENTI	40.000
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

# LO SCONTO DI RI.BA. CON CLAUSOLA «SBF»

*[OPPURE]*

*LA BANCA COMUNICA CHE, ALLA SCADENZA, LE RI.BA. SONO ANDATE INSOLUTE E CHIEDE LA RESTITUZIONE DELL'ANTICIPO, ADDEBITANDO COMMISSIONI DI INSOLUTO PER € 300,00.*

<b>VE -</b> ONERI E COMM. BANCARI	300		<b>VE +</b>
BANCA C/ANTICIPI SU RI.BA. SBF	40.000	BANCA C/C	40.300
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

# LO SCONTO DI CAMBIALI CON CLAUSOLA «SBF»

*PRESENTATI ALLO SCONTO EFFETTI ATTIVI PER € 50.000.*

<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
EFFETTI ALLO SCONTO	50.000	EFFETTI ATTIVI	50.000
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

# LO SCONTO DI CAMBIALI CON CLAUSOLA «SBF»

*LA BANCA ACCETTA LO SCONTO E ACCREDITA IL 95% DEGLI EFFETTI PRESENTATI, TRATTENENDO LA QUOTA RESTANTE A TITOLO DI INTERESSI PASSIVI, OLTRE A COMMISSIONI PER € 80,00*

<b>VE -</b>				<b>VE +</b>
INTERESSI PASS. BANCARI	2.500			
ONERI E COMMISS. BANC.	80			
BANCA C/C	47.420		DEBITI V/BANCHE	50.000
<b>VF +</b>				<b>VF -</b>

$50.000 \times 5\%$

# LO SCONTO DI CAMBIALI CON CLAUSOLA «SBF»

EFFETTI SCONTATI	50.000	BANCA C/EFFETTI SCONTATI	50.000
------------------	--------	--------------------------	--------

# LO SCONTO DI CAMBIALI CON CLAUSOLA «SBF»

*ALLA SCADENZA, LE CAMBIALI PRESENTATE ALLO SCONTO RISULTANO  
REGOLARMENTE PAGATE*

<b>VE -</b>		<b>VE +</b>	
DEBITI V/BANCHE	50.000	EFFETTI ALLO SCONTO	50.000
<b>VF +</b>		<b>VF -</b>	

# LO SCONTO DI CAMBIALI CON CLAUSOLA «SBF»

BANCA C/EFFETTI SCONTATI	50.000	EFFETTI SCONTATI	50.000
-----------------------------	--------	------------------	--------

# LO SCONTO DI FATTURE CON CLAUSOLA «SBF»

*CEDUTO ALLA BANCA UN CREDITO DI € 8.000 DOCUMENTATO DALLA FATTURA N. 110/2019 EMESSA NEI CONFRONTI DELLA LIGHTIMPIANTI S.R.L. CON SCADENZA 90 GIORNI. LA BANCA ACCREDITA IL 90% DELL'IMPORTO COMPLESSIVO.*

<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
BANCA C/C	7.200	BANCA C/ANTICIPI FATTURE	7.200
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

# LO SCONTO DI FATTURE CON CLAUSOLA «SBF»

*ALLA FINE DEL TRIMESTRE, LA BANCA ADDEBITA € 165,00 A TITOLO DI INTERESSI PASSIVI.*

<b>VE -</b> INTERESSI PASS. BANCARI	165		<b>VE +</b>
<b>VF +</b>		BANCA C/C	165 <b>VF -</b>

# LO SCONTO DI FATTURE CON CLAUSOLA «SBF»

*LA BANCA COMUNICA CHE IL CLIENTE LIGHTIMPIANTI S.R.L HA PROVVEDUTO AL PAGAMENTO DELLA FATTURA SCONTATA*

<b>VE -</b>		<b>VE +</b>	
BANCA C/ANTICIPI SU FATTURE	7.200	CREDITI V/CLIENTI	8.000
BANCA C/C	800		
<b>VF +</b>		<b>VF -</b>	



# IL FACTORING

# IL FACTORING: LE TIPOLOGIE

- **CONTRATTO DI CESSIONE DEI CREDITI COMMERCIALI AD UNA SOCIETÀ SPECIALIZZATA (INTERMEDIARIO FINANZIARIO NON BANCARIO): IL FACTOR**
- **LE OPERAZIONI DI FACTORING SONO CLASSIFICABILI IN BASE A 2 PARAMETRI**
  1. **MOMENTO DELL'ACCREDITO**
    - a. **MATURITY FACTORING (ALLA SCADENZA DEL CREDITO)**
    - b. **CONVENTIONAL FACTORING (ANTICIPATO RISPETTO ALLA SCADENZA)**
  2. **IL LIVELLO DI RISCHIO ASSUNTO DAL FACTOR**
    - a. **PRO SOLVENDO (IL RISCHIO DI INSOLVENZA RESTA A CARICO DELL'AZIENDA CEDENTE)**
    - b. **PRO SOLUTO (IL FACTOR SI ASSUME IL RISCHIO DI INSOLVENZA DEL DEBITORE CEDUTO)**

# IL FACTORING: I COSTI

- **COMMISSIONI DI RISCOSSIONE**
- **COMMISSIONI DI CESSIONE E GESTIONE DEI CREDITI**
- **COMMISSIONI PER CLAUSOLA PRO-SOLUTO**  
(REMUNERAZIONE DEL MAGGIOR RISCHIO)
- **INTERESSI PASSIVI PER CONVENTIONAL FACTORING**  
(INCASSO ANTICIPATO)

# CONVENTIONAL FACTORING CON CLAUSOLA PRO-SOLVENDO

*CEDUTI A FACTOR CREDITI COMMERCIALI PER COMPLESSIVI € 8.400 CON CLAUSOLA PRO-SOLVENDO E ACCREDITO ANTICIPATO DI € 6.500. LE COMMISSIONI DI FACTORING AMMONTANO A € 500. IL FACTOR APPLICA INOLTRE SULL'ANTICIPO INTERESSI AL TASSO DEL 3% ANNUO, E ADDEBITA € 230 A TITOLO DI INTERESSI.*

**annotazione nei conti d'ordine**

SOCIETA' DI FACTORING C/CREDITI DATI A FACTOR	8.400	CREDITI DATI A FACTOR	8.400
--	-------	--------------------------	-------

# CONVENTIONAL FACTORING CON CLAUSOLA PRO-SOLVENDO

*CEDUTI A FACTOR CREDITI COMMERCIALI PER COMPLESSIVI € 8.400 CON CLAUSOLA PRO-SOLVENDO E ACCREDITO ANTICIPATO DI € 6.500. LE COMMISSIONI DI FACTORING AMMONTANO A € 500. IL FACTOR APPLICA INOLTRE SULL'ANTICIPO INTERESSI AL TASSO DEL 3% ANNUO, E ADDEBITA € 230 A TITOLO DI INTERESSI.*

<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
COMM. PASS. FACTORING	500		
INTER. PASS. FACTORING	230		
BANCA C/C	5.770	DEBITI V/FACTOR	6.500
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

# CONVENTIONAL FACTORING CON CLAUSOLA PRO-SOLVENDO

*ALLA SCADENZA, IL FACTOR INCASSA L'IMPORTO COMPLESSIVO DEI CREDITI  
CEDUTI E ACCREDITA IL RESIDUO*

<b>VE -</b>		<b>VE +</b>	
BANCA C/C	1.900	CREDITI V/CLIENTI	8.400
DEBITI V/FACTOR	6.500		
<b>VF +</b>		<b>VF -</b>	

# CONVENTIONAL FACTORING CON CLAUSOLA PRO-SOLVENDO

*ALLA SCADENZA, IL FACTOR INCASSA L'IMPORTO COMPLESSIVO DEI CREDITI  
CEDUTI E ACCREDITA IL RESIDUO*

*annotazione nei conti d'ordine*

CREDITI DATI A FACTOR	8.400	SOCIETA' DI FACTORING C/CREDITI DATI A FACTOR	8.400
-----------------------	-------	---	-------

# CONVENTIONAL FACTORING CON CLAUSOLA PRO-SOLVENDO

*UN CREDITO DI € 200.000 VIENE CEDUTO A UNA SOCIETÀ DI FACTORING CON CLAUSOLA PRO SOLVENDO. IL FACTOR ADDEBITA INOLTRE COMMISSIONI PER € 4.000 E INTERESSI PER € 16.000. A TITOLO DI ANTICIPO VENGONO ACCREDITATI € 180.000*

<b>VE -</b>		<b>VE +</b>	
COMM. PASS. FACTORING	4.000		
INTER. PASS. FACTORING	16.000		
BANCA C/C	160.000	DEBITI V/FACTOR	180.000
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

# CONVENTIONAL FACTORING CON CLAUSOLA PRO-SOLVENDO

*ALLA SCADENZA, IL FACTOR INCASSA L'IMPORTO COMPLESSIVO DEI CREDITI  
CEDUTI E ACCREDITA IL RESIDUO*

<b>VE -</b>		<b>VE +</b>	
BANCA C/C	20.000	CREDITI V/CLIENTI	200.000
DEBITI V/FACTOR	180.000		
<b>VF +</b>		<b>VF -</b>	

# CONVENTIONAL FACTORING CON CLAUSOLA PRO-SOLVENDO

*ALLA SCADENZA, IL CLIENTE NON PAGA*

<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
DEBITI V/FACTOR	180.000	BANCA C/C	180.000
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

# CONVENTIONAL FACTORING CON CLAUSOLA PRO-SOLUTO

*UN CREDITO DI € 200.000 VIENE CEDUTO A UNA SOCIETÀ DI FACTORING CON CLAUSOLA PRO SOLUTO. IL FACTOR ADDEBITA INOLTRE COMMISSIONI PER € 4.000 E INTERESSI PER € 16.000. A TITOLO DI ANTICIPO VENGONO ACCREDITATI € 180.000*

<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
COMM. PASS. FACTORING	4.000		
INTER. PASS. FACTORING	16.000		
BANCA C/C	160.000	CREDITI V/CLIENTI	200.000
CREDITI V/FACTOR	20.000		
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

# CONVENTIONAL FACTORING CON CLAUSOLA PRO-SOLVENDO

*ALLA SCADENZA, IL FACTOR INCASSA L'IMPORTO COMPLESSIVO DEI CREDITI  
CEDUTI E ACCREDITA IL RESIDUO (O IL CLIENTE NON PAGA)*

<b>VE -</b>			<b>VE +</b>
BANCA C/C	20.000	CREDITI V/FACTOR	20.000
<b>VF +</b>			<b>VF -</b>

# DOVE STUDIARE

*Luciano Marchi (a cura di)*

**INTRODUZIONE ALLA  
CONTABILITÀ D'IMPRESA**  
Obiettivi, oggetto e strumenti di  
rilevazione

G. Giappichelli Editore

**CAPITOLO 5 – pagg.  
179-190**

