



Ciclo attivo – Le Vendite

Il ciclo attivo è l'insieme di operazioni che l'azienda svolge per vendere i propri beni e servizi, stabilendo rapporti con i clienti. Il ciclo attivo si sviluppa attraverso le seguenti fasi principali:

- la raccolta degli ordini;
- a conferma degli ordini;
- l'evasione degli ordini confermati con il prelievo delle merci dal magazzino, l'emissione dei DDT (Documenti di trasporto) e delle successive fatture differite.
la gestione dei crediti, che consiste nel seguire l'incasso delle fatture di vendita, concedere o meno dilazioni ai clienti, inviare solleciti, avviare azioni legali per il recupero di crediti insoluti.

La vendita di merci

La vendita di merci all'ingrosso

Le aziende commerciali all'ingrosso vendono merci ad altre aziende e sono obbligate a emettere fattura. Esse rilevano la vendita in contabilità generale alla data di emissione della fattura a carico del cliente, da cui risultano:

- l'importo complessivo da riscuotere; rappresenta il credito sorto verso il cliente (variazione finanziaria attiva), che si rileva in Dare del conto finanziario crediti v/clienti;
- l'importo dell'IVA; rappresenta il debito dell'azienda venditrice verso l'Amministrazione finanziaria dello Stato per l'IVA (variazione finanziaria passiva), che si rileva in Avere del conto finanziario iva ns/debito;
- l'importo relativo al ricavo delle merci vendute (variazione economica positiva), che si rileva in Avere del conto economico di reddito acceso a ricavi d'esercizio merci c/vendite.
- La vendita di merci comporta spesso il sostenimento di costi accessori (di trasporto, etichettatura, assicurazione, montaggio ecc.), che, a seconda delle clausole contrattuali, gravano sull'azienda venditrice o su quella acquirente. Distinguiamo vari casi:
- i costi di vendita sono a carico dell'azienda venditrice e sono da essa direttamente sostenuti;
- i costi di vendita sono a carico dell'azienda acquirente, ma sono sostenuti dall'azienda venditrice che li addebita in fattura forfetariamente, senza fornire specifica documentazione;
- i costi di vendita sono a carico dell'azienda acquirente, ma sono anticipati in suo nome e per suo conto dall'azienda venditrice.

La vendita di merci al dettaglio

Le aziende commerciali al dettaglio vendono merci direttamente ai consumatori finali. A differenza delle aziende del commercio all'ingrosso, esse non sono obbligate a emettere fattura, a meno che non sia

A.N.A.G. Associazione Nazionale Allenatori Galoppo

Via Appia Nuova, 1255 - 00178 ROMA

Tel./Fax 0671289703 | Cell: 3339912242 | Pec: anag.roma@pec.it | Email: anagromahorse@gmail.com

C.F. 97867010585 | IBAN: IT37S089512190100000703652



richiesta dal cliente al momento dell'operazione. In luogo della fattura, i dettaglianti devono certificare i corrispettivi di vendita (incassi) emettendo scontrini o ricevute fiscali.

L'autoconsumo

Può accadere che l'imprenditore effettui un prelevamento di beni di pertinenza aziendale (merci in magazzino) da destinare a finalità estranee all'esercizio dell'impresa (consumo personale o familiare). Questa operazione è detta autoconsumo. Ai fini IVA l'autoconsumo è considerato come una cessione di beni; pertanto, l'imprenditore deve emettere una fattura intestata a se stesso, chiamata autofattura.

I resi e gli abbuoni su vendite

All'arrivo delle merci, il compratore ne controlla la quantità e la qualità; se si riscontrano merci difettose o con caratteristiche diverse da quelle ordinate, il venditore, secondo le condizioni contrattuali, può ricevere in restituzione parte delle merci (reso) o essere obbligato a concedere un riduzione di prezzo (abbuono passivo). Resi su vendite e abbuoni passivi rappresentano rettifiche ai ricavi di vendita, rilevati in precedenza in Avere del conto merci c/vendite. In relazione a resi o abbuoni il venditore deve emettere a favore del compratore una nota di accredito o fattura rettificativa e ha la facoltà (ma non l'obbligo) di correggere anche l'imposta addebitata nella fattura originaria; pertanto, il documento può essere emesso con o senza variazione IVA.

La riscossione dei crediti di vendita

Acconti da clienti: quando la riscossione di una fattura di vendita avviene prima della consegna della merce al cliente, è detta anticipata. L'importo riscosso anticipatamente può riguardare l'intero valore della fornitura (anticipo) o solo una parte (acconto). Ai fini IVA la riscossione di un acconto rappresenta un'operazione da assoggettare a imposta limitatamente all'importo riscosso. Pertanto, il venditore è obbligato a emettere:

- una fattura per l'acconto, con addebito dell'IVA relativa;
- una fattura per la consegna delle merci, con addebito dell'IVA residua.

Bonifici e giroconti: si ha un aumento dei fondi disponibili in c/c bancario o postale (variazione finanziaria attiva) e una diminuzione di crediti v/clienti (variazione finanziaria passiva).

Carte di debito e carte di credito: si ha un aumento delle disponibilità in c/c bancario o postale (variazione finanziaria attiva) e una diminuzione di crediti v/clienti (variazione finanziaria passiva).

Ri.Ba: molte aziende riscuotono i crediti v/clienti con procedure bancarie automatizzate; la più diffusa è la Ri. Ba. Le ricevute bancarie non sono titoli di credito; pertanto, il credito verso il cliente deve rimanere acceso in contabilità fino a quando non avviene la riscossione (o la banca non comunica l'insoluto).

A.N.A.G. Associazione Nazionale Allenatori Galoppo

Via Appia Nuova, 1255 - 00178 ROMA

Tel./Fax 0671289703 | Cell: 3339912242 | Pec: anag.roma@pec.it | Email: anagromahorse@gmail.com

C.F. 97867010585 | IBAN: IT37S089512190100000703652



Assegni: si ha un aumento di assegni in cassa (variazione finanziaria attiva) e una diminuzione di crediti v/clienti (variazione finanziaria passiva).

Cambiali attive: può avvenire in uno dei seguenti modi:

- il cliente rilascia un pagherò a favore del venditore;
- il venditore spicca una tratta sul cliente, che questi accetta;
- il cliente gira al venditore una cambiale ricevuta da un suo debitore.

In tutti i casi si ha un aumento di cambiali attive in portafoglio (variazione finanziaria attiva) e una diminuzione di crediti v/clienti (variazione finanziaria passiva). Se alla scadenza il cliente non è in grado di pagare la cambiale, il venditore, se lo ritiene opportuno, può concedergli il rinnovo della cambiale stessa.

Ribassi e sconti cassa: all'atto della riscossione possono essere concessi al cliente ribassi o sconti cassa. La differenza tra l'importo originario del credito e quello riscosso costituisce per il venditore un componente negativo di reddito da rilevare:

- nell'ipotesi di ribassi, nel conto economico acceso a rettifiche di ricavi d'esercizio ribassi e abbuoni passivi;
- nell'ipotesi di sconti, nel conto economico acceso a costi d'esercizio sconti cassa passivi;
- Interessi di mora e risarcimenti. Sui pagamenti effettuati oltre il termine di 30 giorni, o quello maggiore stabilito in contratto, scattano automaticamente gli interessi di mora a favore del creditore, senza necessità di sollecito o preavviso di inadempimento.

I crediti insoluti

La concessione di dilazioni di pagamento promuove le vendite, ma comporta il rischio che i clienti diventino insolventi e non effettuino il pagamento. I crediti e le cambiali che alla scadenza non sono riscossi vengono girati ai conti crediti insoluti e cambiali insolute.

A.N.A.G. Associazione Nazionale Allenatori Galoppo

Via Appia Nuova, 1255 - 00178 ROMA

Tel./Fax 0671289703 | Cell: 3339912242 | Pec: anag.roma@pec.it | Email: anagromahorse@gmail.com

C.F. 97867010585 | IBAN: IT37S089512190100000703652