



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea triennale in Economia e Commercio

**Principi di valutazione e rappresentazione in bilancio
dei crediti commerciali**

Evaluation principles and reporting of trade receivables

Relatore: Chiar.mo

Prof. Attilio Mucelli

Rapporto Finale di:

Alessandro Bolognesi

Accademico 2019/2020

INDICE

INTRODUZIONE	III
--------------------	-----

CAPITOLO PRIMO

IL BILANCIO D'ESERCIZIO	1
1.1 COSA È IL BILANCIO D'ESERCIZIO	1
1.2 FUNZIONI DEL BILANCIO D'ESERCIZIO	3
1.3 NORMATIVE CHE NE REGOLANO LA STESURA	6
1.4 COMPOSIZIONE E SCHEMI DEL BILANCIO D'ESERCIZIO	8

CAPITOLO SECONDO

LA VALUTAZIONE DEI CREDITI	13
2.1 COSA SONO I CREDITI	13
2.2 I PRINCIPI CONTABILI NAZIONALI	15
2.3 LA VALUTAZIONE DEI CREDITI SECONDO IL PRINCIPIO CONTABILE OIC 15	18

2.4 ATTUALIZZAZIONE DEI CREDITI	21
--	-----------

CAPITOLO TERZO

LA GESTIONE DEI CREDITI COMMERCIALI ALL'INTERNO DELL'AZIENDA E LA FIGURA DEL CREDIT MANAGER	25
3.1 IL CREDITO COMMERCIALE ED I RISCHI AD ESSO LEGATI	25
3.2 IL CREDIT MANAGER	28
3.3 COME POSSONO AFFRONTARE IL PROBLEMA DELLA GESTIONE DEI CREDITI LE AZIENDE	30
CONCLUSIONI	33
BIBLIOGRAFIA	35

INTRODUZIONE

Questa tesi si pone l'obiettivo di valutare com'è svolta la valutazione dei crediti, siano essi di tipo commerciale piuttosto che finanziario, nel rispetto della normativa civilistica e dei principi contabili nazionali OIC.

La scelta è ricaduta in questo tema perché, in seguito al periodo di crisi che sta vivendo il nostro Paese come molti altri, il credito ha assunto un ruolo principale trasformandosi in un problema per le aziende, le quali si trovano di fronte a clienti che non riescono a rispettare i propri impegni causando ritardi che possono diventare anche mancati pagamenti.

Questo fatto non riguarda solo clienti di nuova acquisizione ma colpisce perfino clienti storici con i quali si collabora da molto tempo e con i quali si è instaurato un determinato rapporto di fedeltà.

Per adeguarsi all'evoluzione che il sistema economico sta subendo, la normativa in tema di redazione di bilancio è sottoposta ad un processo di revisione allo scopo di uguagliare il più possibile le regole attualmente in vigore, così da ottenere bilanci uniformi e veritieri, facilmente confrontabili anche se relativi ad aziende appartenenti a paesi diversi.

Dopo aver realizzato un resoconto in tema di bilancio dando delle definizioni, indicando i principali documenti che lo compongono, ovverosia lo Stato Patrimoniale, il Conto Economico, il Rendiconto Finanziario e la Nota Integrativa, e individuando le norme che ne disciplinano la redazione (civilistica, principi contabili nazionali ed internazionali), si è passati al punto fondamentale di questo lavoro e si è andati ad analizzare il procedimento necessario per la valutazione dei crediti.

Il primo aspetto affrontato riguarda l'analisi del principio OIC 15: I CREDITI, il quale ne dà una definizione, li classifica all'interno dello Stato Patrimoniale, individua i principi di valutazione e rappresentazione, stabilendo che vanno valutati in base al valore di presunto realizzo al netto di eventuali fondi rettificativi, e qualora i termini di pagamento siano piuttosto lunghi, è necessario sottoporli ad un processo di attualizzazione.

L'ultimo tema affrontato riguarda la gestione dei crediti commerciali all'interno dell'azienda, analizzando i possibili rischi che possono emergere in seguito al mancato pagamento da parte del cliente, alle eventuali politiche che l'azienda può adottare per farvi fronte o addirittura prevenire il verificarsi di tali eventi negativi.

In questo contesto assume un ruolo fondamentale la figura del credit manager il quale non ha, come inizialmente, solo il ruolo di intervenire in caso di mancato pagamento da parte dei clienti ma all'interno del sistema organizzativo, può assumere varie posizioni.

- CAPITOLO PRIMO -

IL BILANCIO D'ESERCIZIO

1.1 COSA È IL BILANCIO D'ESERCIZIO

Il bilancio d'esercizio è uno strumento fondamentale che svolge un ruolo molto importante all'interno dell'azienda.

Una definizione di bilancio può essere considerata quella data da Ferrara, secondo il quale “il bilancio di esercizio è documento a contenuto tecnico; costituisce modello economico-finanziario che, esprimendo in modo sintetico e sistematico le operazioni di gestione, permette di dimostrare il risultato economico conseguito nell'esercizio e, nello stesso tempo, la composizione quali-quantitativa del capitale di funzionamento.

Su tali presupposti il bilancio di esercizio permette di conoscere lo status e l'andamento dell'azienda”.¹

Un'altra definizione può essere quella di Miloni il quale lo definisce come “un modello, ossia una rappresentazione semplificata, della dinamica gestionale e dei relativi valori economico

¹ Ferrara L., *Che cosa è e come si legge il bilancio*, Il Sole 24 Ore, Milano, 2012, pag. 3

finanziari, verificatisi nell'esercizio trascorso, pur racchiudendo al suo interno elementi determinati sulla base di prospettive future.

A questo poi aggiunge che "... il bilancio di esercizio può essere inteso con due accezioni leggermente diverse.

Il primo significato, più ampio e comprensivo del secondo, intende il bilancio di esercizio come il sistema di dati elaborati ogni esercizio amministrativo, raccolti in un unico «package» informativo, volto nel suo complesso a illustrare lo svolgimento della vita aziendale. In questo senso entro il bilancio possono essere sintetizzate grandezze diverse, ottenute con logiche di determinazione sensibilmente differenti, ma il cui scopo comune sia quello di informare sugli esiti dell'esercizio appena concluso.

La seconda accezione, più tradizionale, vede il bilancio come la sintesi di periodo del sistema di contabilità generale, fondata sull'impiego del conto come strumento elementare di rilevazione della evoluzione di singole grandezze relative alla dinamica finanziaria ed economica dell'azienda.

Della contabilità generale il bilancio rappresenta una sintesi, scandita per periodo discreti (i singoli esercizi amministrativi)."²

Anche Balducci si è pronunciato in merito affermando che "il bilancio d'esercizio rappresenta il cardine dell'informativa economico-aziendale e la normativa civilistica ne sottolinea le

² Quagli A., *Bilancio di esercizio e principi contabili*, Giappichelli, Torino, 2010, pag. 3

prerogative di strumento di comunicazione della posizione aziendale all'ambiente esterno e ne enfatizza il ruolo di documento dalla cui lettura sono derivabili conoscenze sufficienti per la formulazione di un giudizio sulla capacità dell'impresa a perdurare in condizioni di equilibrio dinamico.

Il bilancio d'esercizio assurge per ogni azienda a prioritario strumento di informazione, di carattere economico, patrimoniale e finanziario, della gestione in atto, in grado di canalizzare e veicolare all'esterno elementi conoscitivi a favore del più generale sistema ambientale.”³

1.2 FUNZIONI DEL BILANCIO D'ESERCIZIO

Il bilancio d'esercizio è un documento di sintesi costituito da più prospetti che deve essere redatto dagli amministratori delle aziende al termine di ciascun esercizio amministrativo per rappresentare la situazione patrimoniale, economica e finanziaria dell'impresa, ossia il risultato economico derivante dalle operazioni di gestione.

Il bilancio svolge una funzione molto importante, ovvero quella di fornire delle informazioni dirette a diverse tipologie di soggetti legate all'andamento della gestione aziendale.

In merito, possiamo individuare tre funzioni svolte dal bilancio: “la prima funzione è quella del <<rendiconto>>, nel senso che il bilancio è stato utilizzato come strumento informativo per permettere ai proprietari dell'azienda di valutare l'operato degli amministratori, cioè di coloro

³ Balducci D., *Il bilancio d'esercizio. Principi contabili nazionali e internazionali IAS/IFRS*, FAG, Milano, 2007, pag. 25

che concretamente dirigono l'azienda impegnandosi con l'attività quotidiana di governo; gli amministratori, redigendo il bilancio, rendono il conto del loro operato ai proprietari".⁴

Il bilancio possiede un contenuto conoscitivo importante anche per gli stessi amministratori e per tutti i soggetti che partecipano alle decisioni aziendali; il modello di bilancio è usato non solo per interpretare la dinamica passata ma anche per prospettare possibili evoluzioni future.

Questi brevi cenni portano alla seconda funzione del bilancio, data inizialmente da Ceccherelli e poi ripetuta da Marchi, che è quella di strumento di controllo a consuntivo ed a preventivo della gestione aziendale a vantaggio dei decisori interni.

Per quanto riguarda la terza funzione, possiamo individuare due finalità: una conoscitiva interna all'impresa e una informativa verso l'esterno.

I soggetti che guidano l'impresa, come gli amministratori, i soci di maggioranza, il top management, devono necessariamente conoscere il reddito e il capitale di funzionamento alla fine dell'esercizio.

Ciò nonostante, le performance dell'impresa non interessano solo i soggetti che la gestiscono; ci sono dei soggetti esterni all'impresa che sono altrettanto interessati ad avere informazioni sul reddito d'esercizio e sul capitale di funzionamento. Tra questi soggetti richiamiamo i soci di minoranza attuali o potenziali, i finanziatori a titolo di credito, i fornitori, i clienti, i dipendenti, l'amministrazione finanziaria.

⁴ Quagli A., *Bilancio di esercizio e principi contabili*, Giappichelli, Torino, 2010, pag. 5

Il bilancio d'esercizio svolge dunque due ruoli diversi, a livello esterno comunicando ai vari intermediari i risultati economici e le informazioni patrimoniali ottenuti nell'ultimo esercizio; a livello interno verificando l'efficacia delle politiche aziendali adottate e l'operato di amministratori e manager.

Va aggiunto che gli utenti esterni non solo sono interessati a conoscere le risultanze e le prospettive della gestione di un'azienda, ma anche a compararle con quelle di altre aziende verso le quali potrebbero rivolgere la loro attenzione.

Tuttavia, l'informazione contenuta nel bilancio d'esercizio non deve soltanto essere chiara e comprensibile in sé ma deve anche essere comparabile con quella di altre aziende e dei relativi bilanci.

1.3 NORMATIVE CHE NE REGOLANO LA STESURA

Data la molteplicità di soggetti ai quali si rivolge e appurato l'importante ruolo informativo che adempie, è imprescindibile tutelare i vari stakeholder i cui interessi convergono nell'attività dell'impresa, attraverso una serie di norme, regole, principi e postulati.

Perché sia tutelata la funzione informativa verso l'esterno del bilancio e le caratteristiche ad esso connesse, si è sviluppata una regolamentazione obbligatoria del bilancio di esercizio, spesso affidata alle leggi nazionali, altre volte a regolamentazioni fornite da qualificate associazioni professionali; tale regolamentazione è accompagnata anche da un sistema di controlli e di relative sanzioni sull'operato degli amministratori.

Nel nostro Paese, il ruolo principale è svolto dalla normativa civile affiancata poi dai principi contabili nazionali (Principi OIC) e dai principi contabili internazionali (IAS – IFRS).

Il bilancio in primo luogo è regolato dal Codice Civile il quale stabilisce i principi di redazione, la struttura, il contenuto dei prospetti e i criteri di valutazione.

L'art. 2423 c.c. afferma che: "il bilancio deve essere redatto con chiarezza e deve rappresentare in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria della società e il risultato economico dell'esercizio."⁵

Il principio di chiarezza implica la necessità di andare al di là dell'analiticità minima e la necessità di una esposizione ordinata delle voci. Con tale principio si vuole garantire la più ampia

⁵ Come previsto dall'art. 2423 comma 2, Codice Civile

trasparenza dei dati di bilancio che conducono a determinati risultati; la rappresentazione veritiera impone di assumere un atteggiamento il più possibile neutrale ed oggettivo; la correttezza si riferisce a criteri tecnicamente corretti in modo che la comunicazione non avvenga in modo deviante.

Attorno a questa condizione necessaria girano poi una serie di principi che regolano le modalità di stesura del bilancio stesso:

- art. 2423-bis e 2423-ter c.c. si occupano dei principi di redazione e delle regole per la stesura dei prospetti;
- art. 2424 – 2425 – 2427 c.c. riguardano rispettivamente il contenuto dello Stato Patrimoniale, del Conto Economico e della Nota Integrativa;
- art. 2426 c.c. sancisce i criteri che devono essere osservati nelle valutazioni.

Per quanto riguarda i postulati, il Codice Civile all'art. 2423-bis individua quelli che devono essere rispettati nella redazione del bilancio, in particolare:

- prudenza si esprime nella regola secondo la quale i profitti non realizzati devono essere contabilizzati, mentre tutte le perdite, anche se non definitivamente realizzate, devono essere iscritte in bilancio;
- prevalenza della sostanza sulla forma ovvero rileva maggiormente l'aspetto economico delle operazioni piuttosto che quello formale;
- prospettiva di continuazione dell'attività intende che il bilancio si riferisce ad un'azienda con l'intento di proseguire la propria attività e non di cessarla;

- competenza implica che l'effetto delle operazioni e degli altri eventi deve essere rilevato contabilmente ed attribuito all'esercizio al quale tali operazioni ed eventi si riferiscono e non a quello in cui si concretizzano i relativi movimenti (incassi e pagamenti);
- valutazione separata degli elementi eterogenei ricompresi nelle singole voci;
- costanza dei criteri di valutazione si intende che i criteri di valutazione non possono essere modificati da un esercizio all'altro per evitare di alterare i valori e per dare quindi una rappresentazione veritiera e corretta.

1.4 COMPOSIZIONE E SCHEMI DEL BILANCIO D'ESERCIZIO

Per quanto riguarda la composizione del Bilancio d'esercizio, esso è costituito da quattro documenti obbligatori, lo Stato Patrimoniale, il Conto Economico, il Rendiconto Finanziario e la Nota Integrativa e di un documento complementare ovvero sia la Relazione sulla Gestione.

La struttura del bilancio si suddivide in quattro livelli di voci ordinate gerarchicamente: il primo livello è quello delle macro-classi, contrassegnate dalle lettere alfabetiche maiuscole; il secondo livello è quello delle classi, contrassegnate dai numeri romani; il terzo livello è quello delle voci, contrassegnate dai numeri arabi; il quarto livello è quello delle sotto-voci, contrassegnate dalle lettere alfabetiche minuscole.

I documenti rappresentano un sistema unitario ed organico e costituiscono lo strumento tecnico nominale per il conseguimento dell'obiettivo del bilancio, il quale deve essere redatto con chiarezza e rappresentare in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria

della società e il risultato economico dell'esercizio, come già affermato prima con l'art. 2423 secondo comma del Codice Civile.

Lo Stato Patrimoniale viene regolato dall'art. 2424 c.c. e mostra il patrimonio dell'impresa in un dato momento, mettendo a confronto attività e passività; per l'attivo è costituito dalla destinazione degli elementi patrimoniali, mentre per il passivo è fondato sull'origine, ossia sulla natura dei mezzi aziendali (propri e di terzi), in ordine alla loro esigibilità.

Attraverso questo documento è possibile individuare quali sono le fonti di capitale e quali sono gli investimenti effettuati dall'impresa.

Lo schema di Stato Patrimoniale è a sezioni divise e contrapposte, nell'attivo troviamo i fabbisogni e nel passivo le fonti e il patrimonio netto.

Lo Stato Patrimoniale civilistico deve essere redatto in unità di euro (con troncamento delle cifre decimali) in base allo schema obbligatorio previsto dall'art. 2424 c.c., con esposizione delle attività e delle passività a quadratura numerica perfetta dei valori esposti nelle due sezioni contrapposte.

“Se un elemento dell'attivo o del passivo ricade sotto più voci dello schema di Stato Patrimoniale, nella Nota Integrativa deve annotarsi, qualora ciò sia necessario ai fini della comprensione del bilancio, la sua appartenenza anche a voci diverse da quella nella quale è iscritto.”⁶

⁶ Come previsto dall'art. 2424, comma 2, Codice Civile

Il Conto Economico permette di determinare il risultato di esercizio, utile o perdita, attraverso la contrapposizione dei relativi ricavi, costi e rimanenze sostenuti durante il periodo amministrativo; il Conto Economico civilistico deve essere redatto in unità di euro (con troncamento delle cifre decimali) in base allo schema obbligatorio previsto dall'art. 2425 c.c., in forma scalare, con iscrizione dei componenti negativi e positivi di reddito.

Lo schema di Conto Economico codificato in modo civilistico è basato essenzialmente sulla distinzione dei risultati delle aree di cui si compone l'attività d'impresa.

Il Conto Economico evidenzia il risultato d'esercizio finale, ma tende ad individuare il processo di formazione del valore generale consuntivo grazie all'esposizione di risultati parziali espressi dalle varie aree di cui si compone, suddividendo la struttura in una serie di subtotali per aree gestionali:⁷

- la gestione caratteristica comprende il complesso delle operazioni di gestione relative all'attività per cui l'azienda è stata costituita, in particolare si tratta delle operazioni di gestione riconducibili al macro-processo costituito dalle fasi di acquisizione dei fattori produttivi, trasformazione dei fattori produttivi in prodotti e cessione dei prodotti;
- la gestione accessoria comprende il complesso delle operazioni di gestione relative ad attività di investimento diverse da quelle rientranti nella gestione caratteristica;
- la gestione finanziaria comprende il complesso delle operazioni di gestione relative, da un lato, all'attività di copertura del fabbisogno finanziario aziendale (operazioni di

⁷ Marchi L., *Contabilità d'impresa e valori di bilancio*, Giappichelli, Torino, 2018, pag. 495

finanziamento passivo) e, dall'altro, all'attività di investimento di natura finanziaria (operazioni di finanziamento attivo, operazioni in titoli, partecipazioni e altre attività di natura finanziaria);

- la gestione straordinaria comprende il complesso delle operazioni di gestione relative a eventi fortuiti, casuali e indipendenti dalla volontà aziendale, eventi occasionali e che si manifestano sporadicamente, "eredità" di esercizi precedenti, cambiamenti nei criteri di valutazione degli elementi dell'attivo e del passivo;
- la gestione fiscale comprende esclusivamente le imposte di competenza del periodo.

La nota integrativa, che esercita funzione esplicativa ed aggiuntiva ai prospetti contabili, amplia la portata informativa del sistema di bilancio grazie all'esposizione di dati e notizie che arricchiscono la leggibilità del documento consuntivo di periodo e lo rendono maggiormente analitico e ad un grado di completezza superiore.

La Nota Integrativa, disciplinata dall'art. 2427 c.c., ha lo scopo dunque di fornire una serie di informazioni descrittive, complementari, esplicative che vanno ad integrare, perfezionare i dati e i valori sintetici contenuti all'interno di Stato Patrimoniale e Conto Economico.

“La struttura della Nota Integrativa non assume alcuna rigidità di forma, a differenza dello Stato Patrimoniale e del Conto Economico, pur costituendo, insieme ad essi, un documento essenziale del bilancio, al punto che è data al redattore anche la facoltà di scelta dell'eventuale troncatura dei valori di cui si compone. L'assenza di una struttura formale obbligatoria comporta massima libertà espositiva dei dati legislativamente richiesti e delle informazioni ulteriori che ogni impresa

intende esplicitare, i quali vengono indicati in forma discorsiva o mediante prospetti, a discrezione dell'impresa redigente.”⁸

La Relazione sulla Gestione, disciplinata dall'art. 2428 c.c., è un documento informativo redatto dagli amministratori che deve essere allegato al bilancio d'esercizio; la sua funzione è quella di fornire ulteriori informazioni andando ad integrare quelle già presenti all'interno dei quattro prospetti.

“La relazione sulla gestione contribuisce all'esplicazione di dati e notizie, spesso di fonte complementare rispetto al bilancio in senso stretto, finalizzati alla migliore conoscenza dell'andamento dell'impresa e delle modalità di svolgimento della gestione nei momenti caratteristici della vita aziendale.”⁹

Il contenuto strutturale della relazione sulla gestione è scomponibile in tre parti:

- a) la gestione trascorsa, in chiave economica e finanziaria, per cui vengono fornite informazioni sulle principali condizioni di produzione e di mercato;
- b) la gestione in corso, nei fatti più significativi che l'hanno caratterizzata e che hanno inciso nella formazione del risultato;
- c) le gestioni future nelle dinamiche economiche previsionali.

⁸ Balducci D., *Il bilancio d'esercizio. Principi contabili nazionali e internazionali IAS/IFRS*, FAG, Milano, 2007, pag. 38

⁹ Balducci D., *Il bilancio d'esercizio. Principi contabili nazionali e internazionali IAS/IFRS*, op. cit., pag. 41

- CAPITOLO SECONDO -

LA VALUTAZIONE DEI CREDITI

2.1 COSA SONO I CREDITI

I crediti, per il principio contabile nazionale OIC 15, “rappresentano il diritto ad esigere ad una data scadenza determinati ammontari da clienti e da altri. Nelle imprese mercantili, industriali e di servizi tale diritto deriva di solito dalla vendita di prodotti, merci e servizi. I crediti includono anche gli ammontari che devono essere incassati per la vendita di beni diversi da quelli che costituiscono le normali giacenze di magazzino, i prestiti a dipendenti, a clienti ed altri.”¹⁰

Un'altra definizione, in questo caso data dalla teoria, è quella di Giordano, il quale afferma che “i crediti rappresentano ciò che l'azienda deve ancora incassare da clienti o da terzi e costituiscono, in generale, una scrittura che permette di imputare la manifestazione economica già avvenuta, e di rinviare quella finanziaria che avverrà in futuro.”¹¹

Da queste definizioni si deduce che l'ammontare, la scadenza e i soggetti a cui si riferiscono, clienti o altri, sono tre elementi fondamentali e in assenza di uno di questi possiamo dire di non essere in presenza di crediti.

¹⁰ Definizione di crediti data dal Principio OIC 15 del 2005 attualmente in vigore

¹¹ Giordano S., *Manuale delle scritture contabili*, Maggioli Editore, Sant'Arcangelo di Romagna, 2013, pag. 277

A seconda del criterio in base al quale vengono identificati, si possono individuare varie tipologie di crediti.

La prima distinzione da fare riguarda l'origine del credito e permette di individuare i crediti commerciali o di funzionamento e i crediti di finanziamento.

I primi riguardano la gestione caratteristica dell'impresa, sono quelli che derivano dai ricavi conseguiti dall'impresa, a cui non corrisponde un immediato incasso di denaro. In altri termini, nascono perché le aziende cedono alla clientela i propri beni, o servizi o prestazioni in generale in cambio di un pagamento posticipato, dilazionato o differito nel tempo, in un'epoca successiva, rinunciando quindi ad una liquidità immediata.

I secondi che si differenziano dai precedenti perché non derivano dai ricavi, sono quelli riconosciuti dagli intermediari finanziari, relativi alla gestione patrimoniale che hanno per oggetto il trasferimento temporaneo di somme di denaro; attraverso i crediti finanziari, un soggetto (il creditore) conferisce a titolo di prestito un certo ammontare ad un altro soggetto (il debitore) il quale si impegna ad onorarlo entro una certa data prestabilita, corrispondendo quindi al termine il capitale e gli interessi maturati nell'arco di tempo considerato.

I crediti si distinguono anche in relazione ad altri due criteri di classificazione, a seconda della natura del debitore e della scadenza.

Per quanto riguarda la natura del debitore, i crediti possono essere suddivisi in:

- Crediti verso clienti: sorgono in seguito alla cessione di beni, servizi o prestazioni svolti dall'impresa nei confronti dell'acquirente;

- Crediti verso consociate: sorgono tra società dette appunto consociate, ossia imprese controllanti, imprese controllate, imprese collegate e imprese che si trovano sotto comune controllo;
- Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti: crediti che sorgono al momento della sottoscrizione del capitale da parte dei soci nei confronti della società ma non ancora completamente versati;
- Crediti verso altri: tutti quei crediti che non rientrano nelle precedenti categorie, come ad esempio quelli nei confronti dell'erario o dei dipendenti nel caso di anticipi.

In relazione alla scadenza, infine, possiamo distinguere i crediti a breve termine da quelli a medio lungo termine. I primi sono quelli la cui scadenza prevista rientra in un arco temporale inferiore all'anno, per i secondi invece il termine per il pagamento supera l'anno.

Questa distinzione viene fatta essenzialmente allo scopo di fornire ulteriori informazioni sulla situazione finanziaria nella quale versa la società.

2.2 I PRINCIPI CONTABILI NAZIONALI

I principi contabili nazionali, ossia i Principi OIC, sono delle regole, nate inizialmente su iniziativa di associazioni professionali: il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e il Consiglio Nazionale dei Ragionieri, che vanno ad integrare le norme trattate parzialmente o non considerate dalla normativa civilistica. Successivamente questi principi hanno subito un processo di revisione da parte dell'Organismo Italiano di Contabilità (OIC) che è appunto subentrato a queste associazioni professionali.

I principi contabili nazionali sono intesi come un insieme di regole da seguirsi nella redazione del bilancio di esercizio, per ottenere documenti attendibili e veritieri, rappresentativi della situazione aziendale, in modo da cercare di uniformare il più possibile il complesso normativo attualmente in vigore.

Nella definizione di cosa sono i principi contabili, Balducci ha affermato che “rappresentano regole di carattere tecnico-convenzionale che sovrintendono all’intero processo di formazione del bilancio d’esercizio, dalla fase della rilevazione contabile delle operazioni di gestione, a quella della redazione dei modelli di bilancio (stato patrimoniale e conto economico) e della valutazione delle attività e delle passività componenti il patrimonio aziendale.

I principi contabili si concretano in criteri tecnico-ragionieristici, elaborati ed aggiornati dalla dottrina più autorevole, ed emessi da organismi professionali, la cui autorevole fonte garantisce un’ampia base di consenso, condivisione, diffusione ed applicazione omogenea.”¹²

L’Organismo Italiano di Contabilità (OIC), è una fondazione, costituitasi il 27 Novembre del 2001, con lo scopo di definire una serie di regole nazionali per la redazione del bilancio d’esercizio.

È sorto dall’esigenza, proveniente dalle principali parti private e pubbliche italiane, di dar vita ad uno “standard setter” nazionale in grado di esprimere le istanze nazionali in materia contabile.

¹² Balducci D., *Il bilancio d’esercizio. Principi contabili nazionali e internazionali IAS/IFRS*, FAG, Milano, 2007, pag. 97

L'OIC ha lo scopo di emanare i principi contabili per la redazione dei bilanci di esercizio e consolidati per quelle aziende per le quali non è prevista l'applicazione dei principi contabili internazionali, andando così ad integrare la normativa civile ove carente ed imprecisa.

Inoltre, funge da supporto al legislatore nazionale per l'emanazione di norme in materia contabile e connesse, dando suggerimenti per uniformare la normativa vigente in materia di bilancio, con le direttive europee e i principi contabili internazionali approvati dalla Commissione Europea.

In riferimento agli "standard setter" europei, fornisce il supporto tecnico per l'applicazione nel nostro Paese dei principi contabili internazionali e delle direttive europee in materia contabile, persegue quindi l'obiettivo di armonizzazione tra i principi contabili nazionali e quelli internazionali.

I principi contabili nazionali si caratterizzano per una forte e continua mutazione dovuta ai macrocambiamenti economici, all'evoluzione della dottrina ragionieristica e della legislazione civilistica; attualmente infatti i principi contabili stanno subendo dei processi di aggiornamento e integrazione per raggiungere un determinato livello di armonizzazione dovuto alla costante e continua crescita alla quale stiamo assistendo tra i vari Paesi dal punto di vista internazionale.

Come è risaputo, il nostro Paese si contraddistingue per la forte presenza di aziende di piccole e medie dimensioni. Mentre le grandi imprese e le società quotate, dal 2005 sono tenute a redigere il bilancio in base ai principi contabili internazionali, la maggior parte delle nostre realtà aziendali, opera ricorrendo a quelli nazionali.

Proprio per questo motivo, nel 2010 l'OIC ha attuato un progetto di aggiornamento e revisione dei principi contabili attualmente in vigore, i quali avevano già subito un adeguamento nel 2005, allo scopo di fornire a queste piccole realtà aziendali una serie di norme più esaustive che vanno ad integrarsi sempre più con i modelli internazionali.

Come stabilito nel sito della Fondazione OIC, “anche la Commissione Europea ha promosso una serie di progetti per la rivisitazione delle direttive contabili europee nella prospettiva – tra l’altro – di semplificare la disciplina ivi contenuta, soprattutto a livello di informativa per le piccole e medie imprese, allo scopo di realizzare una riduzione degli oneri amministrativi per tali imprese.”

Ciò che risulterà da questo processo di rinnovamento saranno delle regole che avranno una struttura più semplice e quindi di più chiara comprensione e più agevole per i futuri aggiornamenti, nonché un format molto simile a quello utilizzato per i principi contabili internazionali IAS/IFRS.

2.3 LA VALUTAZIONE DEI CREDITI SECONDO IL PRINCIPIO CONTABILE OIC 15

Il documento OIC 15: “I CREDITI”, nella versione del 2005, ovvero quella tuttora in vigore, esalta come i principi contabili concedono una notevole interpretazione delle norme civilistiche piuttosto sintetiche in molti punti. L'OIC 15 ci permette di capire quale valore esprimere in bilancio e come determinarlo.

Il principio sopra citato ha dato una definizione di crediti: “rappresentano il diritto ad esigere ad una data scadenza determinati ammontari da clienti e da altri. Nelle imprese mercantili, industriali e di servizi tale diritto deriva di solito dalla vendita di prodotti, merci e servizi.

I crediti includono anche gli ammontari che devono essere incassati per la vendita di beni diversi da quelli che costituiscono le normali giacenze di magazzino, i prestiti a dipendenti, a clienti ed altri.”

Questo principio ha l'intenzione di fornire delle regole per la contabilizzazione, la valutazione e la rappresentazione dei crediti nel bilancio.

La valutazione dei crediti richiede un'attenta analisi sulle capacità del debitore, di adempiere agli impegni assunti, sui rischi ad essa legati, nonché i successivi oneri che si dovranno affrontare in seguito all'adozione di eventuali azioni di recupero; la consistenza del rischio infatti, dipende da molti fattori legati non solo al debitore ma anche ad eventuali crisi economiche che investono un determinato settore, piuttosto che un Paese o addirittura possono essere a livello globale.

Il criterio utilizzato nella valutazione dei crediti dai principi contabili nazionali è il valore di presunto realizzo; ciò sta ad indicare che ciascuna voce dei crediti va iscritta, partendo dal loro valore nominale, al netto di eventuali rettifiche dovute a svalutazioni come ad esempio, perdite per inesigibilità, resi e rettifiche di fatturazione, sconti ed abbuoni, interessi non maturati e altre cause. Questo perché i crediti sono caratterizzati spesso dalla presenza di problemi legati all'inesigibilità, alcuni dei quali al momento della redazione del bilancio possono essere già totalmente o parzialmente emersi mentre per altri non si ha alcuna informazione sulla capacità del debitore di adempiere ai propri obblighi.

Il valore nominale dei crediti deve essere rettificato attraverso un fondo svalutazione crediti che deve essere sufficiente (adeguato ma non eccessivo) a coprire:

- sia le perdite per situazioni di inesigibilità già manifestatesi;

- sia quelle per altre inesigibilità non ancora manifestatesi ma temute o latenti

Deve inoltre coprire le perdite che si potranno subire sui crediti ceduti a terzi per i quali sussista ancora una obbligazione di regresso.

Quindi il fondo svalutazione previsto dall'OIC 15 in sede di valutazione, nella determinazione del valore nominale, serve a fronte alle perdite, e anche ai rischi ad esse legati; l'incertezza connessa alla determinazione della perdita implica il ricorso a criteri di svalutazione prudenziali che genereranno valori adeguati ma non eccessivi.

I principi contabili individuano due diversi metodi di determinazione del valore di presunto realizzo: il primo, quello preferibile, è il procedimento analitico mentre il secondo è quello sintetico, al quale si tende a ricorrere o in presenza di numerosi crediti di modesta entità o eventualmente in aggiunta del primo metodo, per creare quindi un quadro più completo.

“Con il procedimento analitico, i crediti sono valutati singolarmente, uno per volta. Per ciascun credito è operata una stima del rischio di insolvenza che considera, come detto, non solo la situazione di inesigibilità già manifestatasi, ma anche quelle probabili esistenti alla data del bilancio. Al riguardo, utili elementi di giudizio possono essere: la natura del credito; la durata; il grado di anzianità dei crediti scaduti; eventuali contenziosi in atto; l'affidabilità del debitore, determinata in base alle condizioni economiche del settore, dell'azienda e al rischio del paese.

Con il procedimento sintetico, i crediti sono valutati nella loro globalità. Il rischio di insolvenza è determinato complessivamente, in genere in base a una certa percentuale delle vendite o dei crediti medesimi. La determinazione di tale percentuale si dovrebbe avvalere dei risultati che

emergono dalle statistiche aziendali elaborate impiegando i dati di insolvenza storicamente registrati.”¹³

2.4 ATTUALIZZAZIONE DEI CREDITI

L’OIC 15 al punto D.III tratta il problema dell’attualizzazione dei crediti di natura commerciale che prevedono termini di pagamento lunghi, per i quali è richiesta una valutazione particolare.

I crediti commerciali sono quelli che provengono dalla vendita di beni e servizi ai clienti e valutano il conseguente ricavo. Se il periodo che passa tra la cessione del bene o servizio e il pagamento tende a prolungarsi molto nel tempo, ci troviamo di fronte ad un credito di lungo periodo che prevede quindi per l’impresa una rinuncia alla disponibilità immediata che avrebbe ottenuto nel caso in cui il cliente avrebbe pagato subito in contanti.

Questo che possiamo definire come un “servizio” che l’impresa offre al cliente, può comportare dei costi per il debitore e quindi il pagamento di un interesse relativo al periodo di indisponibilità della moneta.

L’interesse può essere di due tipi, esplicito o implicito, il primo si ha nel caso in cui venditore e compratore si accordano e trattano l’interesse da applicare al credito per ottenere la dilazione di pagamento e che sarà quindi separato dal valore del bene o della prestazione del servizio; al

¹³ Pisani M., Giunta F., *Il bilancio*, Maggioli Editore, Milano, 2008, pag. 657

contrario, se l'interesse è implicito, significa che è nascosto nel prezzo di vendita, lo contiene al suo interno ed è quindi parte del ricavo del credito commerciale.

Il processo di attualizzazione si realizza in tre fasi, la prima consiste nell'individuazione di quali crediti devono appunto essere attualizzati, la seconda quale tasso di interesse utilizzare e infine l'ultima per quanto tempo deve essere applicato.

Nella prima fase, di ricerca dei crediti da attualizzare, si possono identificare tre diverse situazioni, la prima quella dove l'interesse è esplicito ed è sufficiente addebitarlo all'anno; la seconda nella quale l'interesse è implicito e si riferisce ai crediti di media/lunga scadenza e deve allora essere attualizzato e infine quella nella quale l'interesse è esplicito ma di ammontare sostanzialmente inferiore rispetto a quello che dovrebbe essere opportuno.

Nel caso in cui l'interesse sia implicito o inferiore rispetto a quanto opportuno, si deve individuare quale tasso applicare.

Quanto al capitale, l'interesse deve essere calcolato proporzionalmente al credito, alla sua durata e ad un tasso costante sul credito residuo fino al completo incasso dello stesso; il valore del credito non deve quindi variare nel tempo, fino alla scadenza, a meno che non incidano dei fattori che vanno a compromettere l'inesigibilità.

L'OIC prevede una serie di casi in cui tale principio non deve essere applicato come:

- crediti derivanti dalla normale gestione, il cui incasso è previsto nell'esercizio successivo;
- acconti, anticipi ed altri importi riferiti a somme che non comportano la successiva restituzione perché riguardanti il prezzo d'acquisto del bene;

- crediti da un tasso di interesse piuttosto basso dovuto a garanzie date da terzi o di specifiche norme di legge, ovvero interessi non tassabili al percipiente;
- somme che rappresentano garanzie e cauzioni date alla controparte di un contratto.

Se un credito che avrebbe dovuto essere incassato entro l'anno, subisce una variazione che lo trasforma in un credito di lungo periodo, in questo caso la differenza che deriva dal valore del credito iscritto in bilancio e il valore attuale dei pagamenti futuri da ricevere viene considerata come perdita.

Il credito sarà iscritto all'interno dello Stato Patrimoniale tra le immobilizzazioni finanziarie e verrà applicato il tasso d'interesse previsto per l'attualizzazione dei crediti a lungo termine al momento del cambiamento.

Distinguiamo ora i crediti ceduti senza azione di regresso, definiti anche pro soluto, da quelli ceduti con azione di regresso, pro solvendo.

I primi sono quelli definitivi che il cedente trasferisce al cessionario, il factor, sul quale ricade ora il rischio di insolvenza. Il principio contabile nazionale stabilisce che i crediti ceduti pro soluto vanno eliminati dal bilancio e l'utile o la perdita derivano dalla differenza tra il valore percepito e quello al quale erano stati iscritti in bilancio.

Alle cessioni pro soluto, che in caso di mancato incasso del credito da parte del cessionario alla scadenza, possono comportare la possibilità di un'azione di regresso, si applicano le regole previste per i crediti pro solvendo.

Per quanto riguarda i crediti ceduti con azione di regresso e quindi pro solvendo, l'OIC 15 prevede due alternative:

- a) nella prima, da preferire, i crediti ceduti con azione di regresso vanno rimossi dallo Stato Patrimoniale e sostituiti con l'ammontare dell'anticipazione ricevuta e il credito nei confronti del factor per la differenza tra il valore nominale del credito ceduto e l'anticipazione ricevuta. Si deve inoltre procedere a mettere in evidenza il rischio di regresso nei conti d'ordine, fornire se necessario, ulteriori informazioni nella Nota Integrativa e iscrivere l'eventuale fondo rischi nel passivo di Stato Patrimoniale;
- b) La seconda alternativa prevede che sia consentito considerare i crediti come dati in garanzia a fronte dei prestiti ricevuti e pertanto mantenere in bilancio detti crediti, iscrivendo nell'attivo di Stato Patrimoniale l'ammontare dell'anticipazione ricevuta al netto delle commissioni, nel passivo il debito verso il factor per uguale ammontare e in Nota Integrativa va messo in evidenza l'importo nominale dei crediti ceduti.

- CAPITOLO TERZO -

LA GESTIONE DEI CREDITI COMMERCIALI ALL'INTERNO DELL'AZIENDA

3.1 IL CREDITO COMMERCIALE ED I RISCHI AD ESSO LEGATI

In seguito alla crisi economica globale che ha colpito un notevole numero di paesi, tra i quali il nostro, sono emerse una serie di problematiche, molto probabilmente già esistenti, che in questo contesto si sono accentuate, sulle quali non si era ancora posta particolare attenzione.

Oltre a ciò, i cambiamenti che sta subendo il mercato producono degli effetti che si ripercuotono anche sull'aspetto finanziario delle imprese.

Questi effetti finanziari hanno provocato seri problemi, soprattutto tra le piccole realtà aziendali molto presenti in Italia, creando molte difficoltà legate alla gestione dei crediti.

I problemi legati al credito sono prodotti da una serie di fattori che influiscono sull'attività dell'azienda e sulla capacità di superare il periodo di crisi, il quale più perdura, più tende a rovinare l'attività produttiva svolta.

Il problema principale è legato ai clienti i quali, anche se storici e dei quali, mai si sarebbe dubitato, sono a loro volta condizionati dal sistema che si è venuto a creare e quindi, non essendo in grado di far fronte ai propri impegni, tendono a ritardarli o nei casi più gravi a sospenderli definitivamente.

Ecco che in questo modo si viene a creare un bivio nel quale nasce il dubbio se continuare a vendere beni o servizi ai soggetti inadempienti, correndo però il rischio di accumulare importi sempre maggiori, oppure interrompere il rapporto collaborativo con il rischio di faticare maggiormente a recuperare le somme scadute in attesa di riscossione.

“Il credito commerciale concesso da aziende dell’economia reale alla propria clientela, si differenzia sotto diversi profili dal credito finanziario concesso dagli intermediari finanziari.

Fra le differenze più rilevanti, il fatto che la concessione di prestiti rappresenta una delle attività caratteristiche degli organismi finanziari, mentre per le aziende dell’economia reale concedere credito alla clientela assume un valore “strumentale”, finalizzato a conseguire obiettivi di maggiore o migliore profittabilità nell’attività commerciale. In tal senso è corretto considerare la concessione di credito commerciale come una delle “leve di marketing”, finalizzata a perseguire tre principali obiettivi:

- penetrazione nei mercati;
- sviluppo degli affari con i clienti attivi ed avvio dei rapporti con i clienti potenziali;
- continuità delle relazioni d’affari con la clientela primaria.

Con la concessione di credito, l’azienda che vende rinuncia ad una liquidità immediata ed accetta di procrastinare l’incasso, nella aspettativa di avviare, espandere, consolidare i rapporti con la clientela, onde conseguire una maggiore profittabilità dell’attività commerciale, duratura nel tempo.”¹⁴

Quando le aziende concedono crediti commerciali ai clienti, con dilazioni di pagamento piuttosto lunghe nel tempo, è necessario che prima di assecondare questa loro richiesta, valutino i rischi ad essa legati.

¹⁴ Pagliacci M. G. R., *La politica del credito commerciale nella gestione aziendale*, FrancoAngeli, Milano, 2007, pag. 25

“La gestione aziendale si svolge su terreni spesso ricchi di opportunità, ma anche di rischi di cui è necessario avere la più completa consapevolezza. I rischi vanno individuati e fronteggiati decidendo le opportune diversificazioni, intervenendo tempestivamente per contenerli o limitarne i danni e, infine, scegliendo se si tratta di rischi da tenere a proprio carico ovvero da scaricare su altre organizzazioni sostenendo il relativo onere e, quindi, pagando il relativo prezzo sotto forma di premi assicurativi.”¹⁵

De Vita riconosce tre tipologie di rischi dovuti alla possibilità per l'azienda creditrice di non riuscire ad incassare quanto ad essa dovuto e sono rischi di:

- perdite per insolvenza dei clienti;
- perdite per abbuoni concessi o trattenuti;
- perdite per interessi non percepiti.

Per risolvere o perlomeno tentare di ridurre eventuali rischi ha preso sempre più piede la figura del credit manager.

¹⁵ De Vita E., *La gestione del credito commerciale, vendita amministrazione e finanza*, Etas, Milano, 1983, pag. 33 e 34

3.2 IL CREDIT MANAGER

“Il compito del credit manager si risolve nella prevenzione e gestione del rischio di credito e di controparte, compatibilmente con lo sviluppo del volume d'affari e la valorizzazione del parco clienti. Gli obiettivi cardinali della funzione sono riconducibili a due:

- ottimizzare il ciclo degli incassi (obiettivo finanziario)
- minimizzare le perdite su crediti (obiettivo patrimoniale)

L'obiettivo, quindi, della funzione di Credit Management è di ottimizzare il ciclo di incasso, bilanciando le aspettative della clientela (massimizzazione delle dilazioni di pagamento) con le attese dell'azienda su un rapido ciclo degli incassi.¹⁶

Manca ha stilato una lista contenente i compiti ricoperti dal credit manager ovvero:

- programmare i criteri di gestione del credito commerciale, che vanno dai rapporti contrattuali con il cliente alla fase che si occupa di recuperare l'incasso degli importi dovuti all'impresa;
- individuare e poi presentare all'area commerciale eventuali tecniche e soluzioni che si ritengono più adatte volte a perfezionare il rapporto con i nuovi clienti e a conservare la relazione con quelli già presenti;
- individuare strumenti atti a prevenire il pericolo di mancato incasso, effettuare una selezione della nuova clientela e un'analisi relativa allo stato e alle qualità di quella esistente;

¹⁶ Pagliacci M. G. R., *La politica del credito commerciale nella gestione aziendale*, FrancoAngeli, Milano, 2007, pag. 56

- occuparsi del recupero dei crediti, utilizzando lo strumento adeguato all'importo e alla tipologia di cliente;
- avviare le operazioni semmai necessarie per un recupero giudiziale del credito, con la possibilità di giungere a una transazione e in generale ad un accordo stra-giudiziale;
- stilare sistematicamente un rapporto contenente informazioni relative allo stato globale dei crediti, agli atteggiamenti della clientela e qualsiasi ulteriore informazione che può risultare rilevante all'imprenditore per poter compiere le proprie scelte.¹⁷

Il credit manager, nello svolgimento del suo operato, deve soddisfare una serie di requisiti, prima di tutto bisogna essere consapevoli di ciò che si sta per dire o fare, sapere fino a dove si può arrivare e cercare di assumere un atteggiamento piuttosto deciso che tenda a convincere anche chi non è d'accordo, inoltre deve essere una persona tenace che si sa rapportare con la gente, e deve avere buone abilità in sede di organizzazione, infatti uno dei suoi obiettivi è quello di motivare e stimolare lo staff.

¹⁷ Manca F., *L'importanza dell'attività di smobilizzo dei crediti nella gestione della liquidità*, in *Amministrazione & Finanza*, 6/2013, pag. 80 e 81

3.3 COME POSSONO AFFRONTARE IL PROBLEMA DELLA GESTIONE DEI CREDITI LE AZIENDE

La gestione del credito è un'operazione molto importante svolta all'interno dell'azienda e i manager aziendali devono considerare essenziale l'impostare una politica di Credit Management.

La politica del credito può essere vista come l'insieme di obiettivi e regole che si dà un'impresa per regolare il rapporto che intrattiene con la clientela allo scopo di raggiungere il miglior risultato possibile. Non è però ammissibile individuare un modello di politica del credito applicabile alle varie tipologie di aziende, infatti, ogni impresa presenta caratteristiche proprie dipendenti dal settore nel quale opera, dalle sue dimensioni e dagli obiettivi che ci si è prefissati di raggiungere.

Data l'importanza, questa operazione non deve essere svolta sporadicamente ma, al contrario, deve essere effettuata costantemente per non incorrere in eventuali rischi.

Dalocchio afferma che per poter definire la politica del credito è opportuno individuare degli obiettivi e i più diffusi possono essere considerati:

- l'incremento delle vendite ottenibile non solo grazie ai clienti con i quali si è già instaurato un rapporto di fidelizzazione ma cercando anche di attrarne di nuovi;
- la riduzione delle perdite per inesigibilità;
- la riduzione dei costi di gestione del credito;
- la riduzione del costo dell'investimento in credito commerciale.

Dalocchio tiene a precisare che questi obiettivi non devono essere considerati singolarmente perché altrimenti potrebbero portare a valutazioni, scelte o decisioni sbagliate.

Inoltre, egli identifica una serie di decisioni che, secondo il suo punto di vista, sono quelle che identificano la politica del credito e riguardano:

- le modalità e gli standard di affidamento;
- dilazioni di pagamento, interessi applicati sui pagamenti ritardati, politiche di prezzo differenziate;
- sconti per pagamenti anticipati;
- forme di regolamento;
- modalità di controllo delle conseguenze dell'investimento in credito commerciale.¹⁸

Un altro pensiero è quello offerto da Manca, il quale rileva che le crisi economiche generano non pochi problemi alle imprese mettendo a dura prova la loro abilità di superare questi periodi.

A ciò si aggiunge il problema legato ai clienti, i quali trovandosi nella medesima situazione, e non essendo in grado di far fronte al problema della liquidità, possono ritardare i pagamenti ed eventualmente, in alcuni casi, sospenderli definitivamente.

L'autore affronta il problema di come ridurre il rischio provocato dal mancato incasso, agendo in tre modi differenti, non alternativi:

- il primo consiste nel "valutare la controparte" attraverso un incontro, ma come da lui sottolineato, è particolarmente rischioso in quanto basato su impressioni soggettive per cui non particolarmente affidabile;

¹⁸ Dallochio M., *Credit management. Economia e finanza delle politiche commerciali*, Etas, Milano, 1993, pag. 25

- il secondo metodo è quello di catturare informazioni riguardanti la capacità del cliente di far fronte ai propri impegni, analizzando il bilancio o catturando informazioni attraverso vere e proprie attività di investigazione. Tali informazioni possono essere individuate tramite indagini quantitative che prevedono quindi l'uso di indicatori, oppure qualitative che si focalizzano su elementi documentali e di comportamento;
- Infine, predisporre dei contratti di vendita che contengano delle clausole di salvaguardia in numero e di intensità variabili a seconda del rischio che si teme di correre.

A prescindere dal metodo scelto, Manca consiglia di affidare comunque la gestione dei crediti al credit manager.¹⁹

¹⁹ Manca F., *L'importanza dell'attività di smobilizzo dei crediti nella gestione della liquidità*, in *Amministrazione & Finanza*, 6/2013, pag. 77 e ss.

CONCLUSIONI

Ciò che risulta dallo scritto è innanzitutto l'importanza assunta dai crediti nelle loro varie sfaccettature, sia se riferite alle norme di redazione del bilancio di esercizio, siano esse civilistiche, piuttosto che principi contabili nazionali e internazionali, sia in termini di analisi di bilancio, che di gestione dei crediti.

Per quanto riguarda la valutazione crediti è innanzitutto opportuno distinguere quelli che hanno un profilo di rischio piuttosto elevato da quelli di certo realizzo; al momento della valutazione, infatti, si è notato che è fondamentale iscrivere nello stato patrimoniale i crediti in base al valore di presunto realizzo e quindi al netto di eventuali fondi rettificativi.

Come già affermato, i crediti a media-lunga scadenza sono caratterizzati dalla presenza di un interesse che può essere esplicito oppure implicito. Nel secondo caso si è tenuti ad adottare il processo di attualizzazione che permette di individuare l'interesse qualora non sia stato calcolato o sia piuttosto basso.

Anche l'analisi di bilancio ricopre un ruolo alquanto importante soprattutto in merito alle informazioni che è tenuta a fornire ai vari soggetti interessati; in particolare, la riclassificazione di bilancio, deve essere fatta con una estrema cura perché può essere considerata il punto di partenza per le analisi successive poiché i dati ricavati grazie alla riclassificazione, vengono poi utilizzati per gli altri tipi di analisi e per trarre le proprie considerazioni e valutazioni.

Per concludere, è opportuno analizzare il ruolo determinante assunto dai crediti in seguito al manifestarsi della crisi finanziaria, la quale ha creato parecchi problemi alle imprese che sempre

più spesso si sono viste spostare ulteriormente le scadenze di pagamento se non addirittura sospendere definitivamente.

Secondo me è molto utile alle aziende effettuare costantemente analisi relative alla gestione dei crediti in modo da essere in grado di far fronte e prevenire il manifestarsi di alcuni rischi che possono avere conseguenze anche gravi per l'azienda.

Questo aspetto non deve essere visto unicamente come un messaggio rivolto alle grandi imprese, piuttosto a tutte le realtà aziendali, soprattutto perché il nostro Paese è caratterizzato dalla presenza di piccole medie imprese.

È quindi necessario investire in quella che è la figura del credit manager ma non solo nella fase finale di recupero dei crediti, ma anche in quelle precedenti monitorando il più possibile lo stato nel quale versano i clienti sia nuovi che storici, cercare strumenti e mezzi per evitare casi di mancato incasso ovvero operando all'interno della direzione commerciale per agire sulla motivazione e stimolare quindi il cliente all'acquisto, effettuando sistematicamente delle politiche relative alla gestione dei crediti commerciali.

BIBLIOGRAFIA

- BALDUCCI D., *Il bilancio d'esercizio. Principi contabili nazionali e internazionali IAS/IFRS*, FAG, Milano, 2007
- DALLOCCHIO M., *Credit management. Economia e finanza delle politiche commerciali*, Etas, Milano, 1993
- FERRARA L., *Che cosa è e come si legge il bilancio*, Il Sole 24 Ore, Milano, 2012
- MANCA F., L'importanza dell'attività di smobilizzo dei crediti nella gestione della liquidità, in *Amministrazione & Finanza*, 6/2013
- MARCHI L., *Contabilità d'impresa e valori di bilancio*, Giappichelli, Torino, 2018
- PAGLIACCI M. G. R., *La politica del credito commerciale nella gestione aziendale*, FrancoAngeli, Milano, 2007
- PISANI M., GIUNTA F., *Il bilancio*, Maggioli Editore, Milano, 2008
- QUAGLI A., *Bilancio di esercizio e principi contabili*, Giappichelli, Torino, 2010