



## IFRS 15 – REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS

# IFRS 15 – Illustrazione del principio e contenuti teorici

**Ettore Abate – Partner EY**

# Agenda

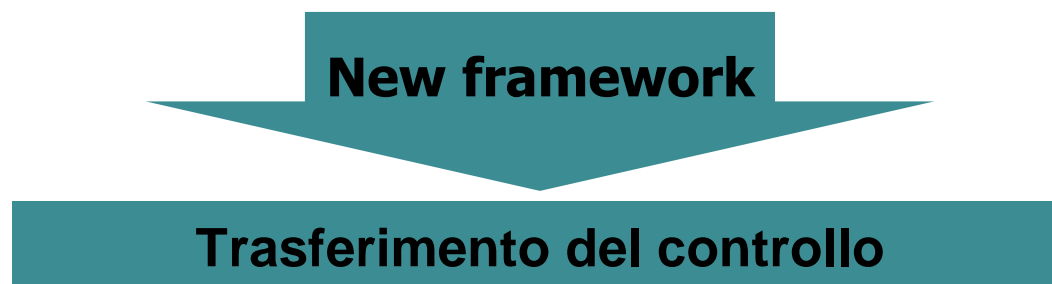
- Overview del principio
- Data di applicazione e transizione
- Ambito di applicazione
- I 5 step del modello
- Informativa

# Overview

- Emanato nel maggio 2014 congiuntamente con il FASB
- Sostituisce lo IAS 18 *Ricavi*, lo IAS 11 *Lavori in Corso*, e le relative interpretazioni (IFRIC 13, 15, 18 e SIC 31)
- Fornisce requisiti e linee guida più dettagliati rispetto ai principi attualmente in vigore
- Tutti i settori sono potenzialmente impattati
- IASB/FASB hanno istituito un gruppo di lavoro (TRG) a supporto dell'implementazione

# Overview

- I due Boards hanno sviluppato un progetto congiunto con la finalità di:
  - Rimuovere incoerenze e carenze dei due set di principi
  - Definire un *Framework* più solido per l'iscrizione dei ricavi
  - Migliorare la comparabilità dei bilanci
  - Fornire informazioni più utili per l'utilizzatore del bilancio ampliando l'informativa



# Data di applicazione e transizione

- Il principio entra in vigore per i periodi annuali con inizio il 1 gennaio 2017 (o successivamente)
- L'adozione anticipata è consentita (subordinatamente all'*endorsement* della UE)
- Le regole si transizione consentono di scegliere tra due metodi:
  - *Full retrospective approach*
  - *Modified retrospective approach*

# Data di applicazione e transizione

	PY* (2016)		CY (2017)	Disclosure
<b>Retrospectiva completa</b> (con esenzioni facoltative disponibili)	<b>Rilevazione effetto cumulato (cumulative cath-up)</b>	Contratti valutati con il nuovo IFRS	Contratti riesposti	Applicare l'IFRS 15 e l'informativa prevista dallo IAS 8
		Contratti riesposti		
<b>Retrospectiva parziale</b> (Effetto cumulativo alla data di applicazione)	Contratti <b>non</b> riesposti		<b>Rilevazione effetto cumulato (cumulative cath-up)</b>	Contratti in essere e nuovi comparati applicando gli attuali IFRS (i.e. IAS 18) nell'anno in corso

# Data di applicazione e transizione

Aspetti chiave	Full retrospective approach	Modified retrospective approach
<i>A quali periodi presentati si applica?</i>	Tutti i periodi presentati	Solo al periodo corrente
<i>A quali contratti si applica?</i>	Tutti i contratti che sarebbero esistiti durante i periodi presentati se il nuovo principio fosse stato applicato dall'origine del contratto	Qualsiasi contratto esistente alla data di prima applicazione del principio (come se il principio fosse stato applicato sin dall'origine del contratto) e qualsiasi nuovo contratto dalla data di prima applicazione
<i>Dove vengono iscritti gli effetti dell'azione?</i>	Coerentemente con IAS 8, gli effetti cumulati del cambiamento di principio per tutti i periodi presentati vengono iscritti tra le riserve di apertura (all'1/1 del periodo più remoto presentato)	Gli effetti cumulati del cambiamento vengono iscritti tra le riserve del periodo più recente presentato (all'1/1 del periodo corrente)
<i>Quali sono gli obblighi di informativa?</i>	Coerentemente con IAS 8, l'informativa deve includere le ragioni del cambiamento e i metodi applicati	Nell'anno di adozione, l'informativa di ogni voce di bilancio impattata dal nuovo principio e una spiegazione degli effetti significativi (in pratica si richiede l'applicazione di due principi nell'anno di adozione)

# Data di applicazione e transizione

- Nell'applicare il *full retrospective approach* l'entità può scegliere di applicare una delle seguenti facilitazioni:
  - Per i contratti completati, non è richiesto di riesporre i contratti che iniziano e terminano nello stesso esercizio
  - Per i contratti con componenti variabili, è possibile utilizzare il *transaction price* alla data di completamento del contratto invece di stimare le componenti variabili del periodo comparativo presentato
  - Per tutti i periodi presentati prima dell'applicazione del nuovo principio non è richiesto di presentare l'informativa relativa al *transaction price* allocato alle *performance obligation* rimanenti e al periodo lungo il quale l'entità si aspetta di iscriverne il relativo ricavo



# Ambito di applicazione ed esenzioni

## Qual è l'ambito di applicazione del principio

- ▶ I contratti con i clienti
- ▶ La vendita di alcune attività non finanziarie che non rappresentano un prodotto finito della gestione ordinaria dell'impresa (ad esempio, immobili, impianti e macchinari, attività immateriali)

## Cosa non rientra nell'ambito di applicazione

- ▶ Contratti di locazione
- ▶ Contratti assicurativi
- ▶ Strumenti finanziari ed alcuni diritti ed obblighi contrattuali.
- ▶ Alcuni scambi non monetari
- ▶ Alcune *put option* su contratti di vendita e di riacquisto.

# I 5 step del modello

**Principio base** – I ricavi relativi al trasferimento di beni o servizi offerti ai clienti vengono rilevati per un importo pari al corrispettivo che la società ritiene di avere il diritto di ricevere dal cliente in cambio dei beni e servizi offerti



# Step 1 – Identificare il contratto

- Il contratto è definito come un accordo tra due o più parti che origina diritti e obblighi «**enforceable**»

## REQUISITI PER IL RICONOSCIMENTO

- deve essere approvato dalle parti, intenzionate ad adempiere
- devono essere identificabili i diritti reciproci
- devono essere identificabili i termini e le modalità di pagamento
- deve avere sostanza commerciale (tale se modifica il profilo dei flussi attesi)
- L'analisi deve essere condotta all'inizio del contratto
- deve essere probabile che l'entità incassi il corrispettivo cui ha diritto

### COLLECTABILITY CRITERIA

Capacità finanziaria del cliente e  
Intenzione del cliente di adempiere

# Step 1 – Identificare il contratto

## – Combinazione dei contratti

– Contratti distinti con analoga tempistica di stipulazione e medesima controparte devono essere trattati unitariamente se:

- hanno scopo commerciale unitario, o
- presentano interdipendenza di prezzo / performance, o
- hanno per oggetto beni o servizi che rappresentano un'unica *performance obligation*

## – Modifiche dei contratti: variazioni di prezzo e/o oggetto

### Separate contract

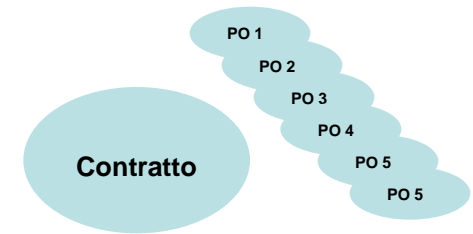
- ▶ Oggetto del contratto varia per effetto dell'aggiunta di beni e servizi distinti e
- ▶ Prezzo del contratto si incrementa in base allo *stand-alone selling price* dei beni e servizi aggiunti

### Part of original contract

- ▶ Tutte le altre modifiche, contabilizzate in base alla natura delle componenti residue come:
  - ▶ Chiusura contratto originario e apertura nuovo contratto
  - ▶ Contratto modificato e aggiustamento sui ricavi (*catch up*)

# Step 2 – Identificare le performance obligations

- Una *performance obligation* è una promessa, contenuta in un contratto stipulato con un cliente, di trasferire al cliente medesimo beni e servizi distinti
- Costituiscono *performance obligation* anche le promesse che, al momento dell'*inception*, creano valide aspettative nel cliente, ad esempio perché implicite nella prassi contrattuale
- Non sono considerate *performance obligation* le attività espletate per realizzare un contratto se tali attività non trasferiscono beni e/o servizi al cliente
- Se beni o servizi non sono distinti, un'entità deve comporre tale bene o servizio con altri beni e servizi fino a raggiungere un livello di aggregazione minimo che sia nel suo complesso «distinto» e possa così costituire una *performance obligation*



# Step 2 – Identificare le performance obligations

Two-step model per identificare quali beni o servizi sono distinti

**Step 1 - Focus sul  
"se" beni o servizi sono  
*capable of being distinct***

Il cliente può trarre beneficio  
dal singolo bene o servizio  
(on its own)

o

Il cliente può usare il  
bene o servizio insieme  
ad altri beni o servizi prontamente disponibili

**Step 2 - Focus sul  
"se" beni o servizi sono  
distinti nell'ambito del contratto**

Il bene o servizio non è  
integrato con,  
altamente dipendente da,  
altamente interrelato con,  
o modifica o personalizza  
significativamente  
beni o servizi  
promessi nel contratto

# Step 2 – Identificare le performance obligations

	Step 1 – In grado di essere distinto	Step 2 – Distinto nell'ambito del contratto
Bene	I beni non possono essere usati senza installazione, ma il cliente può ottenere l'installazione da altri. Il bene è distinto. Si passa allo Step 2.	Bene e installazione sono altamente interrelati. La personalizzazione richiesta durante l'installazione è elevata. Il bene non è distinto in quanto deve essere unito all'installazione.
Installazione	L'installazione può essere fornita da diversi venditori, il servizio è distinto. Si passa allo Step 2.	Vedi sopra. Bene e installazione non sono distinti l'uno dall'altro.
Manutenzione	Il servizio ha una funzione distinta in quanto venduto separatamente. Si passa allo Step 2.	Servizio non è altamente interrelato. Nessuna integrazione, modifica o personalizzazione è richiesta. Il servizio è individualmente distinto.

- In questo esempio ci sono due performance obligations: (1) il bene e l'installazione in quanto sono distinte nell'ambito del contratto; (2) I servizi di manutenzione sono servizi distinti.

# Step 3 – Determinare il prezzo della transazione

- Il “Transaction price” è definito come l’ammontare cui l’entità ritiene di avere titolo in cambio del trasferimento dei beni e servizi promessi al cliente
- Il “Transaction price” riflette gli effetti dei seguenti elementi:
  - Componenti variabili (Variable consideration) inclusa l’applicazione del limite del “constraint”
  - Componenti finanziarie, se significative
  - Componenti pagate al cliente
  - Componenti non monetarie



# Step 3 – Determinare il prezzo della transazione

- Il “Transaction price” è stimato usando l’approccio che meglio determina l’ammontare cui l’entità ha diritto in base ai fatti e circostanze specifiche (i.e., non è una libera scelta)
- L’approccio deve essere applicato coerentemente lungo la durata del contratti e per tutte le transazioni simili

## Expected value

- ▶ Somma degli importi ponderati con le probabilità in un range di possibili valori
- ▶ Adatto quando la transazione ha un elevato numero di possibili risultati
- ▶ Può essere usato in caso di numero limitato di risultati e probabilità “discrete”

## Most likely amount

- ▶ Il valore che singolarmente ha la più alta probabilità in un range di possibili valori
- ▶ Può essere appropriato quando la transazione può produrre solo due risultati

# Step 3 – Determinare il prezzo della transazione - esemplificazione

- L'entità ha stipulato un contratto e riceverà CU 100.000 di *performance bonus* se determinati target verranno raggiunti
- L'entità stima nell'80% la probabilità di ricevere il bonus e nel 20% la probabilità di non ricevere alcun bonus
- Data la natura binaria del risultato l'entità determina che il miglior criterio sia il «*most likely approach*»
  - Pertanto CU 100.000 è incluso nella determinazione del *transaction price*
- Il *constraint* non ha effetto in quanto l'entità ha concluso che è probabile che riceverà il bonus

# Step 3 – Determinare il prezzo della transazione

- L'entità ha stipulato un contratto e riceverà un *performance bonus* fino a CU 100.000 se determinati target verranno raggiunti. La stima della probabilità di ricevere il bonus è la seguente:

Possible outcomes	Probability	Calculated amount
CU100,000	10%	CU10,000
CU80,000	30%	CU24,000
CU60,000	35%	CU21,000
CU40,000	10%	CU4,000
-	15%	-

- L'«expected method» è ritenuto il criterio migliore per determinare il risultato che l'entità stima in CU 59.000
- L'entità dovrà comunque considerare se parte dei CU 59.000 debba essere soggetto a constraint

# Step 3 – Determinare il prezzo della transazione

- L'entità ha stipulato un contratto e riceverà un *performance bonus* in base a 5 possibili importi se determinati target verranno raggiunti. La stima della probabilità di ricevere il bonus è la seguente:

Possible outcomes	Probability	Calculated amount
CU100,000	15%	CU15,000
CU80,000	30%	CU24,000
CU60,000	30%	CU18,000
CU40,000	10%	CU4,000
-	15%	-

- L'«expected value» è considerato il criterio più adatto per stimare il risultato che l'entità calcola in CU 61.000
- Il constraint limita il bonus a CU 60.000 finché non è probabile che il livello successivo di bonus non sia raggiunto

# Step 4 – Allocare il prezzo alle performance obligations

- Il prezzo della transazione è allocato a ciascuna *performance obligation* in misura pari al corrispettivo al quale l'entità si aspetta di avere diritto, in cambio del trasferimento dei relativi beni e servizi al cliente
- L'allocazione del prezzo di transazione deve avvenire in base allo *stand-alone selling price* dei beni o servizi oggetto delle singole *performance obligation*
- Prezzo *stand-alone*
  - È il prezzo che l'entità applica quando vende il bene o servizio, separatamente, a un cliente
  - Se il prezzo non è direttamente osservabile deve essere stimato
  - La stima è effettuata sulla base delle informazioni ragionevolmente disponibili (condizioni di mercato, fattori *entity e customer specific*)
  - Prezzi desunti da contratti e listini possono essere (ma non necessariamente sono) *stand-alone selling price*

# Step 4 – Allocare il prezzo alle performance obligations

- *Stand-alone selling price* – è il prezzo a cui l'entità venderebbe il bene o il servizio separatamente al cliente
- La migliore evidenza è costituita da un effettivo prezzo di vendita per singolo bene o servizio
- Quando l'entità non vende il bene o servizio separatamente, lo *stand-alone selling price* deve essere stimato
  - Facendo ricorso all'uso di input osservabili
  - Applicando metodi di stima in modo coerente per beni o servizi e clienti aventi caratteristiche simili
  - Il principio indica tre diversi metodi (ma altri sono comunque ammissibili) così come una combinazione di metodi
- Lo *stand-alone selling price* utilizzato per effettuare l'iniziale allocazione non viene più modificato dopo l'inizio del contratto

# Step 5 – Iscrivere il ricavo in base al soddisfacimento delle P.O.

- Il ricavo viene iscritto al momento in cui o man mano che l'entità soddisfa la *performance obligation* trasferendo il bene o il servizio al cliente
- Il bene o il servizio si considera trasferito quando il cliente ne ottiene il controllo
- La *performance obligation* può essere soddisfatta «*over time*» oppure «*at a point in time*»
- Il principio fornisce alcuni criteri per determinare quando il controllo è trasferito «*over time*»
  - Se nessuno dei criteri è soddisfatto, il controllo si presume trasferito «*at a point in time*»

# Step 5 – Iscrivere il ricavo in base al soddisfacimento delle P.O.

**Il controllo dei beni e servizi è trasferito “*over time*” se uno dei seguenti criteri criteri è soddisfatto:**

L’entità produce un asset che il cliente controlla nel momento in cui il bene è prodotto

L’entità non “crea” un asset suscettibile di uso alternativo e l’entità ha il diritto al pagamento per la performance completata alla data

Il cliente riceve e consuma i benefici derivanti dalla performance man mano che l’entità la svolge

**Un’altra entità non deve riperformare il lavoro svolto alla data**

- (1) Non si considerano le potenziali limitazioni al trasferimento delle P.O. rimanenti ad un’altra entità
- (2) Si assume che il soddisfacimento delle P.O. rimanenti non comporti alcun beneficio dall’asset che l’entità controlla

Se nessuno dei criteri è soddisfatto, il controllo è trasferito “at a point in time”



# Step 5 – Iscrivere il ricavo in base al soddisfacimento delle P.O.

- Il ricavo viene iscritto «over time» misurando il progresso fatto verso il completamento delle «performance obligations»
  - L'obiettivo è di rappresentare nel modo più fedele le *performance* dell'entità
  - Selezionare un unico modello per ogni *performance obligation* in base a fatti e circostanze
    - Metodo dell'output
    - Metodo dell'input
  - Il metodo selezionato deve essere applicato in modo omogeneo a transazioni simili
- Se l'entità non è in grado di misurare il progredire della *performance obligation* in modo ragionevole, il ricavo non viene iscritto fino al momento in cui questo non diventa stimabile
  - Comunque se l'entità può determinare che nessuna perdita sarà rilevata, il ricavo può essere iscritto fino a concorrenza dei costi sostenuti

# Step 5 – Iscrivere il ricavo in base al soddisfacimento delle P.O.

- Quelli che seguono sono indicatori di trasferimento del controllo:
  - L'entità ha un diritto attuale al pagamento dell'*asset*
  - Il cliente ha acquisito il titolo legale dell'*asset*
  - L'entità ha trasferito il possesso fisico dell'*asset*
  - Il cliente sopporta i rischi e i benefici derivanti dalla proprietà dell'*asset*
  - Il cliente ha accettato l'*asset*
- Nessuno di questi indicatori è singolarmente determinante e altri indicatori potrebbero essere ugualmente rilevanti

# Informativa

Criticità	Descrizione
<b>Disaggregazione dei ricavi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>La disaggregazione in categorie deve mostrare l'impatto sulla natura, importo, tempistica e incertezze su ricavi e flussi di cassa</li></ul>
<b>Riconciliazione saldi di bilancio</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Riconciliazione dei saldi a inizio e fine periodo ricavi iscritti durante il periodo per variazione dei saldi di bilancio</li><li>Informazioni qualitative e quantitative sulle variazioni significative dei saldi di bilancio</li></ul>
<b>Performance obligation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Informazione descrittiva delle performance obligation dell'entità</li><li>Informazioni sul prezzo allocato alle performance rimanenti e sul momento di iscrizione dei relativi ricavi</li></ul>
<b>Significant judgement</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Metodo utilizzato per iscrivere i ricavi relativi a performance obligation soddisfatte lungo un arco temporale e le ragioni per le quali il metodo è ritenuto appropriato</li><li>Significant judgement usato per stabilire il trasferimento del controllo per le performance obligation soddisfatte su base puntuale e non lungo un arco temporale</li><li>Informazioni circa metodi, inputs e ipotesi usati per determinare e allocare il prezzo della transazione</li></ul>
<b>Costi per ottenere o adempiere un contratto</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Judgement usato per determinare costi per ottenere o adempiere a un contratto e metodi di ammortamento</li><li>Saldi di bilancio a fine periodo e importo di ammortamento e svalutazione</li></ul>
<b>Espedienti pratici</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Informativa sull'uso degli expedienti pratici per le componenti finanziarie significative e per i costi per ottenere o adempiere a un contratto</li></ul>

# Grazie

**Ettore Abate**

IFRS Desk - EY

E-mail: [Ettore.Abate@it.ey.com](mailto:Ettore.Abate@it.ey.com)