



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M.FANNO"

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA

PROVA FINALE

"LA CONTABILIZZAZIONE DEI RICAVI SECONDO L'IFRS 15"

RELATORE:

CH.MO PROF. AMEDEO PUGLIESE

LAUREANDO/A: LUDOVICA SCARSATO

MATRICOLA N. 1136076

ANNO ACCADEMICO 2018 – 2019

“Il/La candidato/a, sottoponendo il presente lavoro, dichiara, sotto la propria personale responsabilità, che il lavoro è originale e che non è stato già sottoposto, in tutto o in parte, dal/dalla candidato/a o da altri soggetti, in altre Università italiane o straniere ai fini del conseguimento di un titolo accademico. Il/La candidato/a dichiara altresì che tutti i materiali utilizzati ai fini della predisposizione dell’elaborato sono stati opportunamente citati nel testo e riportati nella sezione finale ‘Riferimenti bibliografici’ e che le eventuali citazioni testuali sono individuabili attraverso l’esplicito richiamo al documento originale”

INTRODUZIONE	2
CAPITOLO I: La contabilizzazione dei ricavi secondo l'IFRS 15	4
1.1 Le finalità dell'IFRS 15	4
1.2 Le differenze con il principio contabile IAS 18	6
1.3 La transazione al nuovo principio	7
1.3.1 I fattori da considerare nella scelta del metodo	8
1.3.2 I metodi di transazione: il metodo retroattivo e il metodo con effetto cumulativo	9
CAPITOLO II: Il nuovo modello per il riconoscimento dei ricavi	12
2.1 L'individuazione del contratto con il cliente	12
2.2 L'individuazione delle obbligazioni di fare (<i>performance obligation</i>)	13
2.3 La determinazione del prezzo dell'operazione	14
2.4 La ripartizione del prezzo della transazione tra le obbligazioni di fare	16
2.5 La rilevazione del ricavo al soddisfacimento delle obbligazioni di fare	17
CAPITOLO III: Gli impatti dell'adozione dell'IFRS 15 sul settore delle telecomunicazioni e sulle imprese di costruzioni	19
3.1 Il settore delle telecomunicazioni	19
3.1.1 Analisi di Tim S.p.A.	21
3.2 Le imprese di costruzioni	25
3.2.1 Analisi di Salini Impregilo	27
CONCLUSIONI	30
BIBLIOGRAFIA	31

INTRODUZIONE

Il presente elaborato ha come oggetto l'IFRS 15, il nuovo principio contabile per la contabilizzazione dei ricavi.

Ho scelto di approfondire questo argomento in quanto durante il mio percorso universitario sono sempre stata interessata al tema contabile e ritengo che sia particolarmente importante comprendere il nuovo principio per rilevare correttamente coloro che rappresentano una delle voci più importanti del bilancio, i ricavi.

L'obiettivo di questo lavoro è, quindi, quello di evidenziare gli aspetti contabili dell'IFRS 15 e gli effetti che la sua applicazione ha su alcuni dei più importanti settori, per facilitarne l'applicazione alle aziende che si vedono coinvolte.

Non sono stati ancora redatti molti documenti a riguardo, le prime ad essersene interessate sono state le cosiddette Big Four, ovvero le quattro principali società di revisione e consulenza, quali KPMG, PwC, E&Y e Deloitte. Ho deciso di partire proprio dalle loro pubblicazioni per la presentazione del principio.

Nel primo capitolo ho cercato di riassumere le caratteristiche più importanti dell'IFRS 15, come lo scopo, il campo di applicazione, l'introduzione di un gruppo di lavoro a supporto della sua implementazione, per poi soffermarmi sulle principali differenze con il precedente principio contabile, lo IAS 18. A conclusione del capitolo ho presentato i due metodi di transizione che le entità possono adottare e i fattori che devono essere considerati nella scelta tra il metodo retrospettivo e il metodo con effetto cumulativo.

Nel secondo capitolo ho deciso di approfondire l'analisi del nuovo ed unico modello per la contabilizzazione dei ricavi sviluppato in cinque fasi: l'individuazione del contratto con il cliente, fondamentale per poter applicare il principio; l'individuazione delle *performance obligation*, le unità elementari per determinare come e quando i ricavi devono essere riconosciuti; la determinazione del prezzo dell'operazione con le complicazioni che essa comporta dovute alla presenza di corrispettivi variabili, componenti finanziarie significative, corrispettivi non monetari e corrispettivi pagati al cliente; la ripartizione del prezzo della transazione tra le *performance obligation* facendo attenzione alla determinazione dello *stand-alone selling price* e ai relativi metodi di stima, agli sconti e ai corrispettivi variabili; la rilevazione del ricavo al soddisfacimento delle *performance obligation* attraverso i metodi *over time* o *at point in time* in base al trasferimento al cliente del controllo del bene o servizio e i relativi metodi per la misurazione del progresso verso il soddisfacimento.

Nel terzo e ultimo capitolo ho analizzato due dei tanti settori interessati dall'applicazione del nuovo principio, le telecomunicazioni e le costruzioni. In particolare mi sono focalizzata sugli

aspetti tipici del settore che potrebbero portare cambiamenti significativi al riconoscimento dei ricavi dopo l'adozione dell'IFRS 15 e per comprenderne meglio l'impatto ho deciso di presentare due casi empirici, rispettivamente Tim S.p.A. e Salini Impregilo. Ho scelto queste due realtà italiane, oltre per l'importanza che assumono in Italia e nel mondo, in quanto adottano due metodi di transazione diversi. Entrambe sono le controllanti dei rispettivi gruppi TIM e Salini Impregilo, tuttavia per isolare l'impatto soltanto sul loro operato mi sono soffermata sui bilanci separati delle aziende all'interno delle relazioni finanziarie annuali del 2018.

CAPITOLO I: La contabilizzazione dei ricavi secondo l'IFRS 15

1.1 Le finalità dell'IFRS 15

I ricavi sono la principale voce del conto economico per coloro i quali redigono e analizzano il bilancio d'esercizio, per valutare la performance passata, le prospettive future e la salute finanziaria di un'azienda. La loro rilevazione è, perciò, uno dei momenti più importanti nella redazione del bilancio, motivo per cui è uno degli argomenti contabili più controllati dagli investitori e dalle autorità di regolamentazione. L'International Accounting Standards Board (IASB) interviene, quindi, a facilitare il controllo attraverso l'emanazione degli International Accounting Standards (IAS) e degli International Financial Reporting Standards (IFRS), i principi contabili internazionali il cui compito è rendere comparabili a livello mondiale le informazioni tratte dai bilanci di aziende diverse. Lo stesso ruolo viene rivestito dal Financial Accounting Standards Board (FASB) che offre i Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP), linee-guida generali su cui si basa la contabilità statunitense.

Tuttavia, le disposizioni esistenti in materia di rilevazione dei ricavi nei principi contabili appena nominati necessitavano di miglioramenti in quanto potevano differire notevolmente a seconda del settore in cui venivano applicate. Gli IFRS fornivano indicazioni limitate a certe situazioni, rendendo così difficile l'applicazione di norme a casi non trattati. Al contrario, gli US GAAP erano più ampi, complessi, dettagliati e costituivano una guida frammentata, cosicché transazioni economicamente simili potevano essere contabilizzate diversamente. Conseguenza di questa condizione è il mancato grado di dettaglio delle informazioni richieste dai preparatori del bilancio per comprendere l'entità di un ricavo e quindi rilevarlo correttamente.

Per risolvere la questione lo IASB e il FASB, nel maggio 2014, hanno emesso un nuovo principio, l'IFRS 15 - *Revenue from Contract with Customers*, e l'equivalente *guidance* degli US GAAP, diventati l'unica guida di riferimento in comune per la rilevazione dei ricavi, un importante passo verso la convergenza tra i principi contabili internazionali e americani, sebbene rimangano delle differenze riguardanti certi aspetti particolari.

Lo scopo dell'IFRS 15 è quello di “stabilire i principi che l'entità deve applicare per fornire agli utilizzatori del bilancio informazioni utili sulla natura, l'importo, la tempistica e il grado di incertezza dei ricavi e dei flussi finanziari provenienti dal contratto con il cliente” (IFRS 15.1). In questo modo viene offerto un unico quadro di riferimento omogeneo che può essere applicato ad ogni tipo di industria o settore. Migliora, quindi, la comparabilità delle pratiche di riconoscimento dei ricavi tra entità di diversi settori e mercati e viene fornita agli utenti del

bilancio un'informativa sia qualitativa che quantitativa maggiormente efficace con l'introduzione di estese guide operative e esempi illustrativi. L'insieme di questi elementi contribuisce a semplificare la redazione dei bilanci e a rimuovere le incongruenze e i punti deboli che scaturivano dall'utilizzo dei precedenti principi contabili. Viene identificata, inoltre, una struttura più robusta in grado di affrontare con più semplicità i problemi relativi alle entrate. Per raggiungere questi obiettivi, l'importo a cui vengono trasferiti beni o servizi al cliente deve riflettere il corrispettivo che un'entità si aspetta di ricevere in cambio di questi beni o servizi. Tale importo esprime il valore dei ricavi che soddisfa l'IFRS 15. Inoltre, l'entità deve applicare il principio a tutti i contratti analoghi al principale e può estenderlo anche a un portafoglio che ne contenga diversi con caratteristiche simili.

Non tutti i contratti rientrano nel campo di applicazione del principio. I contratti di leasing, assicurativi, strumenti finanziari e alcuni scambi non monetari sono esclusi in quanto fanno parte dell'ambito di altre norme. Lo stesso trattamento viene riservato ai ricavi che non nascono da contratti stipulati con i clienti, come dividendi, donazioni, investimenti immobiliari e altri. Può succedere che alcuni contratti contengano componenti appartenenti a diversi ambiti oltre a quello riguardante i ricavi come riporta l'IFRS 15.7. In questo caso l'entità dovrà prima separare e/o misurare le altre parti con l'utilizzo delle corrispondenti linee-guida ed escluderle dal corrispettivo finale, per poi procedere attraverso l'applicazione delle indicazioni fornite dall'IFRS 15. Se invece non sono presenti altre linee-guida, allora misurerà e allocherà il prezzo iniziale della transazione seguendo direttamente il principio in analisi.

L'IFRS 15 si arricchisce con una serie di indicazioni che migliorano la misurazione dei ricavi modificando alcune regole già presenti su temi quali l'identificazione dei diversi elementi contrattuali e delle *performance obligation* da rilevare in maniera separata, la determinazione della parte principale e dell'agente in una transazione, la modalità di contabilizzazione delle licenze e degli oneri derivanti dall'ottenimento del contratto, i maggiori componenti da considerare nella stima del processo, come i corrispettivi variabili, oltre alle varie disposizioni transitorie di cui parlerò al paragrafo 1.3.

Queste novità potrebbero condizionare i tempi di rilevazione e l'ammontare dei ricavi rispetto a quelli acquisiti secondo i principi precedenti causando diversi cambiamenti alle entità coinvolte in base al settore a cui appartengono. Ogni settore viene, infatti, influenzato da una serie di fattori diversi. Nel capitolo 3 mi soffermerò principalmente sul settore delle telecomunicazioni e delle costruzioni, ma ad esserne interessati sono anche altri. Per questo motivo, tutti coloro che usufruiranno delle indicazioni offerte dall'IFRS 15 dovranno valutarne l'impatto di bilancio e organizzativo. Impatti diversi sul conto economico o sullo stato patrimoniale possono essere conseguenza di approcci diversi al nuovo standard.

A supporto dell'implementazione è nato il *Transition Resource Group* (TRG), un gruppo di lavoro congiunto costituito da preparatori di bilancio, revisori e utenti rappresentanti di vari settori, aree geografiche, società e organizzazioni private e pubbliche. Compito del TRG è quello di analizzare e discutere eventuali problemi sorti durante l'implementazione del nuovo principio da parte dell'entità e informare di ciò lo IASB e il FASB per permettere loro di trovare una soluzione.

1.2 Le differenze con il principio contabile IAS 18

L'introduzione dell'IFRS 15 comporta la sostituzione dei seguenti principi: IAS 18 - *Ricavi delle vendite e dei Servizi*, IAS 11 - *Commesse Pluriennali* e interpretazioni IFRIC 13 - *Programmi di fidelizzazione della clientela*, IFRIC 15 - *Accordi per la costruzione di immobili*, IFRIC 18 - *Trasferimento di attività della clientela* e SIC 31 - *Operazioni di scambio e servizi pubblicitari*. Tuttavia mi soffermerò solamente sulle differenze con lo IAS 18, il principio maggiormente coinvolto.

Lo IAS 18 è stato il principio contabile dedicato alla contabilizzazione dei ricavi emesso dall'International Accounting Standards Committee (IASC) nel dicembre 1993 ed operativo dal 1° gennaio 1995 al 1° gennaio 2018, data in cui è stato sostituito dall'IFRS 15.

Una prima differenza rispetto a quest'ultimo si può notare già nella finalità. Se, infatti, per lo IAS 18 è quella di definire il trattamento contabile dei ricavi derivanti da determinate operazioni e fatti, per l'IFRS 15 è semplicemente riportare informazioni utili agli utilizzatori del bilancio. Nel primo caso si parla di transazione, senza però definirne né il significato né i criteri per differenziarla da uno scambio che non lo sia, cosa che invece viene fatta per il contratto, elemento fondamentale del nuovo principio.

Mentre lo IAS 18 deve essere applicato nella contabilizzazione dei ricavi che derivano esclusivamente da vendita di beni, prestazione di servizi e utilizzo da parte di terzi di beni dell'ente che generano interessi, royalties e dividendi, l'IFRS 15 si limita a ribadire che oggetto del principio sono tutti i contratti con i clienti, esclusi quelli appartenenti all'ambito di un altro standard.

Un'ulteriore precisazione riportata solamente dallo IAS 18, paragrafo 3 e 4, riguarda le vendite di beni e le prestazioni di servizi, in quanto l'IFRS 15 non rileva più i ricavi alla consegna in base al trasferimento di rischi e benefici, ma solo dopo aver soddisfatto le *performance obligation*. L'entità deve determinare il momento in cui viene trasferito il controllo del bene o servizio, che non coincide necessariamente con la consegna, e deve valutare se all'interno del

contratto sono presenti *performance obligation* distinte che dovranno essere contabilizzate separatamente.

Differenza importante riguarda la valutazione dei ricavi. Secondo lo IAS 18.9 “i ricavi devono essere valutati al fair value del corrispettivo ricevuto o spettante”, opzione considerata dall’IFRS 15.66 solo nel caso di corrispettivi non monetari o di società che pagano in contanti il cliente per beni o servizi da lui ricevuti. Se l’importo da pagare è superiore al fair value, l’eccedenza deve essere contabilizzata come riduzione del prezzo dell’operazione. Al di fuori di casi particolari, i ricavi devono essere rilevati al valore del prezzo di transazione quale “importo del corrispettivo a cui l’entità ritiene di avere diritto in cambio del trasferimento al cliente dei beni o servizi promessi, esclusi gli importi riscossi per conto di terzi” (IFRS 15 APPENDICE A).

Quando invece gli scambi non sono monetari lo IAS 18.12 riconosce un ricavo solo se questi non sono simili, valutandolo al fair value dei beni o servizi ricevuti o, nel caso non sia possibile, dei beni e servizi ceduti. L’IFRS 15 non utilizza questo criterio, ogni scambio viene esaminato per la sua sostanza commerciale; nonostante ciò non rileva entrate per gli scambi non monetari tra entità della stessa linea di business. Al contrario per le entità non inerenti alla stessa linea, nel caso di impossibilità nel determinare il valore al fair value, deve essere valutato indirettamente il corrispettivo con riferimento “al prezzo di vendita a sé stante dei beni o servizi promessi al cliente in cambio del corrispettivo” (IFRS 15.67).

Sebbene sulla carta le differenze non siano poche, passando alla pratica molte di queste spariranno. Chi sentirà di più questo cambiamento saranno quelle aziende che, frenate dall’interpretare l’ampia guida offerta dallo IAS 18, si ritroveranno a dover applicare da capo un nuovo principio con le conseguenze che esso porta, come la progettazione di controlli finalizzati ad allineare il personale alle nuove disposizioni. Coloro che invece avevano già adottato il principio saranno colpiti in misura minore in quanto dovranno solamente adeguare il sistema al nuovo standard.

1.3 La transizione al nuovo principio

La data effettiva di entrata in vigore dell’IFRS 15 è il 1° gennaio 2018 con possibilità di adozione anticipata dal 1° gennaio 2017. I metodi di transizione offerti dal nuovo principio sono due: il metodo retroattivo con o senza l’utilizzo di espedienti pratici e il metodo con effetto cumulativo. Di fondamentale importanza è l’individuazione della data di prima applicazione dell’IFRS 15 in quanto metodi diversi possono avere impatti significativamente diversi sugli importi rilevati in bilancio.

1.3.1 I fattori da considerare nella scelta del metodo

Non esiste un approccio unico per tutte le entità, la scelta dell'opzione ottimale dipende da vari fattori, circostanze e priorità che la singola entità ha e per questo dovrebbe iniziare il processo di transizione analizzando gli impatti potenziali di ciascuna opzione sulle voci in bilancio. Innanzitutto dovrebbe individuare i fattori determinanti il cambiamento nella contabilizzazione dei ricavi e dei costi, esaminare i contratti esistenti e focalizzarsi su quelli da riformulare nell'ottica del nuovo principio mettendo in luce le informazioni necessarie per farlo. Potrebbe essere utile sviluppare un piano di implementazione ed affidarlo a un gruppo di lavoro specializzato nella transizione ma soprattutto identificare i fattori qualitativi che influenzano la scelta, come la significatività dei cambiamenti nella contabilità una volta adottato l'IFRS 15.

Come ho detto precedentemente, il primo passo che l'entità deve compiere è misurare l'impatto del nuovo principio sulle voci di bilancio. Se questo si rileva alto, l'utilizzo del metodo con effetto cumulativo potrebbe portare a una fluttuazione dei ricavi e all'impossibilità di comparare i dati dell'esercizio corrente e di quello comparativo, preferendo così l'uso del metodo retroattivo, che mantiene la stessa tendenza per i ricavi e la redditività.

Altro fattore riguarda la disponibilità di dati storici, richiesti maggiormente dal metodo retroattivo, la cui quantità è influenzata dalla possibilità di generare le informazioni necessarie grazie ai sistemi esistenti, dai cambiamenti già avvenuti agli stessi sistemi, dalla modifica ai processi attraverso i quali vengono raccolti i dati necessari nei periodi interessati, dalla presenza di *performance obligation* già identificate il cui prezzo di vendita deve essere ancora stimato e dall'esigenza di nuove informazioni per modificare i tempi di riconoscimento dei ricavi.

Anche il volume di contratti aventi oggetto *performance obligation* non ancora soddisfatte che un'entità detiene e le strutture di questi contribuiscono alla scelta del metodo di transizione. Uno sforzo minore è solitamente richiesto dal metodo con effetto cumulativo alle entità che possiedono contratti a breve termine con oggetto beni e servizi standard o omogenei. Al contrario, alle entità caratterizzate da contratti a lungo termine con condizioni non standard verrà richiesto un impegno maggiore.

Fondamentali sono gli obblighi di informativa che devono essere forniti per tutti i periodi coinvolti dall'IFRS 15 e quindi anche per gli esercizi comparativi nel caso di applicazione retroattiva. Per soddisfarli, le entità devono fornire alcune informazioni, sia qualitative che quantitative, riguardanti i loro contratti con i clienti, i giudizi sull'applicazione della nuova guida e qualsiasi attività correlata a costi derivanti dall'ottenimento o dall'adempimento di un contratto. Le entità, inoltre, devono presentare queste informazioni comprendenti l'importo delle rettifiche e l'ammontare degli utili per azione interessati in caso di modifica del principio

contabile, requisito non richiesto per coloro che adottano lo standard retrospettivamente. Chi invece ha scelto il metodo con effetto cumulativo è soggetto all'obbligo di comunicare quanti sarebbero stati i ricavi e i costi sotto il principio precedente. Tutte le entità dovrebbero sottostare al regolamento locale che potrebbe richiedere una certa informativa diversa da quella in programma.

Indipendentemente dal metodo adottato, l'entità dovrebbe occuparsi dell'implementazione del sistema informatico per adeguare processi e controlli utili a garantire le adeguate informazioni richieste dall'IFRS 15, tuttavia i costi e le tempistiche necessarie a fare ciò condizionano inevitabilmente la scelta dell'opzione di transizione in base al diverso sforzo richiesto.

La comparabilità delle informazioni lungo i diversi esercizi è importante per gli stakeholder, soprattutto per superare i maggiori costi richiesti dal metodo retroattivo. I ricavi di coloro che utilizzano espedienti pratici o il metodo con effetto cumulativo non mantengono una certa coerenza tra gli esercizi rendendo così difficile la valutazione della performance aziendale agli utilizzatori esterni del bilancio.

Cambiamenti significativi agli importi o alle tempistiche dei ricavi possono intaccare gli indicatori di performance o altri strumenti utilizzati per misurare anche le retribuzioni del management; misure che devono essere cambiate o aggiustate per adattarsi alle precedenti. Utili in questo caso sono piani di comunicazione interni ed esterni per far comprendere le implicazioni delle nuove misure a tutte le parti interessate.

Infine, l'entità dovrebbe analizzare le probabili scelte degli appartenenti allo stesso settore poiché a volte può risultare importante conformarsi alle norme interne, soprattutto se gli stakeholder esprimono certe preferenze.

1.3.2 I metodi di transizione: il metodo retroattivo e il metodo con effetto cumulativo

Prima di presentare i singoli metodi, un'attenzione particolare va rivolta a un nuovo termine introdotto dall'IFRS 15, il "contratto completato", ovvero un "contratto per il quale l'entità ha trasferito la totalità dei beni o servizi individuati in conformità allo IAS 11 - *Lavori su ordinazione*, allo IAS 18 - *Ricavi* e alle relative Interpretazioni" (IFRS 15.C2b). Possiamo trovare l'applicazione di questo concetto nel momento in cui vengono utilizzati gli espedienti pratici, accorgimenti il cui fine è semplificare il modo in cui i contratti vengono rideterminati o ridurre il numero di quelli da rideterminare.

Il metodo retroattivo

È il metodo che richiede una maggiore quantità di informazioni, infatti l'entità deve soddisfare gli obblighi di informativa anche per gli esercizi comparativi, ma offre una più chiara raffigurazione della situazione finanziaria in quanto ricavi e costi degli esercizi precedenti alla data effettiva di applicazione vengono ricalcolati attraverso le indicazioni del nuovo principio per permettere la comparabilità con gli importi dell'esercizio attuale. L'entità ha la possibilità di scegliere tra un approccio retroattivo pieno e un approccio retroattivo modificato.

La prima opzione permette di applicare tutte le condizioni dell'IFRS 15 a tutti gli esercizi comparativi coinvolti e quindi di adeguare tutti i contratti, anche quelli completati, al nuovo principio.

La seconda opzione, invece, presuppone l'utilizzo di alcuni espedienti pratici che devono essere adottati per tutti i contratti di tutti i periodi e i cui effetti devono essere riportati nelle note al bilancio. Questi riguardano i contratti completati, i contratti completati che hanno corrispettivi variabili, i contratti modificati e i periodi precedenti la data di prima applicazione (IFRS 15.C5). Nel primo caso il principio riporta che non è necessario riesporre i contratti che iniziano e terminano nello stesso esercizio o che sono stati già completati all'inizio del primo esercizio presentato.

Grazie al secondo espediente è possibile utilizzare il prezzo della transazione stabilito alla data di conclusione del contratto al posto di stimare l'ammontare dei corrispettivi variabili di ogni esercizio comparativo.

Il terzo permette all'entità che si ritrova ad avere contratti modificati prima dell'inizio dell'esercizio comparativo di usare le informazioni disponibili a quella data senza doverlo rideterminare, con un'eccezione. Se, infatti, le modifiche sono correlate all'identificazione delle *performance obligation* adempiute e inadempite, alla determinazione del prezzo dell'operazione e all'assegnazione del prezzo alle obbligazioni sopra nominate, devono essere considerate nell'impatto che hanno sul contratto che a questo punto deve essere rideterminato. Infine, l'ultimo espediente consente di non fornire informazioni riguardanti il prezzo della transazione assegnato alle obbligazioni e il momento in cui verrà rilevato il ricavo per gli esercizi presentati precedentemente alla data di prima applicazione.

Il metodo con effetto cumulativo

È il metodo più semplice da applicare in quanto richiede meno sforzi sia nei tempi che nelle informazioni da fornire, ma rinuncia alla possibilità di comparare i ricavi attuali con quelli dell'esercizio precedente poiché vengono usati diversi principi nei due periodi considerati.

L'IFRS 15 viene infatti adottato solamente dai contratti in corso alla data di prima applicazione mentre i precedenti seguiranno le disposizioni contenute negli IAS 18 e IAS 11.

L'entità può decidere di non rideterminare i contratti modificati prima della data di inizio del periodo comparativo o prima della data di prima applicazione, ma di utilizzare il nuovo principio per i contratti già modificati.

CAPITOLO II: Il nuovo modello per il riconoscimento dei ricavi

2.1 L'individuazione del contratto con il cliente

Secondo l'IFRS 15.10 il contratto con il cliente è un “accordo tra due o più parti che crea diritti e obbligazioni esigibili” e può essere scritto, orale o nascere dalle ordinarie pratiche commerciali dell'entità. Un contratto esiste quando ha sostanza commerciale, ovvero gli elementi che lo compongono variano a seguito del contratto, è approvato da entrambe le parti che si impegnano ad adempiere le obbligazioni, l'incasso del corrispettivo è considerato probabile e i diritti sui beni e servizi e i relativi termini di pagamento possono essere identificati. Il soddisfacimento di tutti i requisiti è condizione necessaria affinché il contratto possa rientrare nel campo di applicazione del nuovo principio, che continuerà a produrre i suoi effetti per tutto il periodo contrattuale finché ci saranno diritti e obblighi attuali ed esigibili dalle parti.

In caso contrario l'entità dovrà rivalutare tutti gli accordi di ogni esercizio perché siano conformi alle disposizioni richieste e utilizzare l'IFRS 15 dalla data in cui vengono osservate. Se invece i requisiti, soddisfatti all'inizio del contratto, non lo sono più da un certo momento a causa della mancata rivalutazione, non eseguita se non in occasioni di cambiamenti particolari a fatti e circostanze, l'entità deve cessare l'uso del principio per quel contratto senza compromettere i ricavi riconosciuti fino a quell'attimo. Un altro caso può interessare i corrispettivi che vengono ricevuti prima che il contratto sia stato identificato come esistente e quindi non rientra ancora nell'ambito di applicazione dell'IFRS 15. Questi possono essere riconosciuti come passività se l'entità non possiede ulteriori *performance obligation* che trasferiscono beni o servizi e tutti, o sostanzialmente tutti, non sono rimborsabili, o qualora il contratto sia stato risolto e i corrispettivi non siano rimborsabili, condizione che deve essere mantenuta finché l'entità non rivaluta l'accordo in modo da soddisfare l'IFRS 15.

Il paragrafo 12 riporta i casi in cui un contratto non esiste: ogni parte ha il diritto unilaterale ed esigibile di terminare, senza risarcire l'altra, il contratto totalmente non eseguito, ovvero quando l'entità deve ancora trasferire i beni o servizi promessi e non ha ancora ricevuto il corrispettivo. Elemento importante da considerare in questa fase è la durata del contratto in quanto influenza varie parti del nuovo principio e la sua valutazione può essere influenzata da diverse circostanze. Se infatti un contratto può essere concluso attraverso il risarcimento all'altra parte e il diritto al risarcimento è sostanziale, la durata corrisponde al periodo specificato nel contratto o al lasso di tempo corrispondente nel caso non fosse stato possibile risolverlo senza compensare l'altra parte. Se invece la risoluzione è possibile senza risarcimenti sostanziali da

entrambe le parti, la sua durata non si estende oltre il momento in cui sono stati forniti i beni e servizi.

Altro fattore per cui avere riguardo è la presenza di combinazioni di contratti contabilizzati come uno unico, di cui se ne occupa l'IFRS 15.17. Questo accade quando i contratti in questione sono stipulati contemporaneamente e con lo stesso cliente e soddisfano uno o più dei seguenti criteri: sono negoziati come un singolo pacchetto con un unico obiettivo commerciale, il corrispettivo di un contratto dipende da un altro contratto o i beni e servizi promessi nei vari contratti rappresentano una singola *performance obligation*. Se non rispondono a questi requisiti i singoli contratti dovranno essere contabilizzati separatamente. Trattamento simile, in quanto non tratta di contratti ma di singole operazioni, era richiesto dallo IAS 18.13 secondo cui i criteri di rilevazione in situazioni particolari dovevano essere applicati a più operazioni o a parti separatamente identificabili.

2.2 L'individuazione delle obbligazioni di fare (*performance obligation*)

La *performance obligation* rappresenta l'unità elementare per determinare come e quando riconoscere i ricavi ed è la promessa di fornire al cliente un bene o un servizio distinto o una serie di beni o servizi distinti che sono sostanzialmente simili ed hanno lo stesso modello di trasferimento (IFRS 15.22). Una promessa esiste se crea una valida aspettativa che può essere esplicita se riportata nel contratto o implicita se basata su pratiche commerciali, politiche pubblicate o su altri documenti e dichiarazioni.

Esempi di promesse, oltre al trasferimento o la rivendita di beni o servizi, possono essere la costruzione, progettazione o produzione di un bene, la concessione all'uso di un diritto intangibile, la possibilità di acquistare in opzione un bene o un servizio aggiuntivo che fornisce al cliente un diritto materiale o svolgere dei compiti contrattualmente concordati.

Affinché una *performance obligation* venga individuata all'inizio di un contratto, l'entità deve accertarsi che soddisfi due criteri: il cliente può beneficiare del bene o del servizio sia singolarmente che in combinazione con altre risorse facilmente disponibili, è quindi capace di essere distinto per sua natura, e la promessa di trasferire il bene o il servizio è identificabile in modo separato dalle altre promesse incluse nel contratto, ovvero il bene o servizio è distinto nell'ambito del contratto.

Secondo il primo criterio l'uso, il consumo e la vendita di un bene o servizio ad un importo superiore al valore di recupero o il semplice detenerlo in una certa modalità generano benefici al cliente, il quale può usufruirne singolarmente o in combinazione con altre risorse facilmente

disponibili, vendute separatamente dall'entità o da un'altra, o con risorse di cui era già in possesso (IFRS 15.28).

Per stabilire se una promessa è identificabile in modo separato e soddisfare il secondo criterio bisogna comprendere se la sua natura è quella di trasferire beni e servizi individualmente o uno o più articoli di cui i beni e servizi promessi sono input. Lo è se l'entità non sta usando i beni o servizi come input per fornire i prodotti richiesti dal cliente, se i beni o servizi non modificano o personalizzano significativamente altri beni o servizi promessi nel contratto, o non sono modificati o personalizzati, o, infine, se i beni o servizi non sono fortemente dipendenti o interconnessi ad altri beni o servizi promessi nel contratto (IFRS 15.29).

Se non c'è la distinzione, l'entità deve continuare a combinarli con altri beni o servizi promessi fino a trovare una combinazione distinta che, in alcuni casi, andrà contabilizzata come un'unica *performance obligation*.

Se i beni o servizi sono sostanzialmente gli stessi, ogni bene o servizio distinto nella serie è una *performance obligation* soddisfatta *over time* e viene utilizzato lo stesso metodo per misurarne i progressi allora si sarà di fronte a una singola *performance obligation*.

La loro determinazione è di fondamentale importanza per gli step successivi in quanto il prezzo dell'obbligazione calcolato nella prossima fase dovrà essere allocato alle diverse *performance obligation*.

2.3 La determinazione del prezzo dell'operazione

“Il prezzo dell'operazione è l'importo del corrispettivo a cui l'entità ritiene di avere diritto in cambio del trasferimento al cliente dei beni o servizi promessi” (IFRS 15.47), a differenza dello IAS 18.9 secondo cui “i ricavi devono essere valutati al fair value del corrispettivo ricevuto o spettante”. Il prezzo include solo gli importi a cui l'entità ha diritto mentre esclude quelli riscossi per conto di terzi in quanto non guadagnati dall'entità, come tasse o imposte sulle vendite. La necessità di inserire questa indicazione è nata dall'abitudine di certe aziende di rilevarli come ricavi per poi trasferirli a chi di competenza, operazione d'ora in poi non più consentita.

L'entità deve stimare il prezzo dell'operazione all'inizio del contratto e deve aggiornarlo in ogni esercizio nel caso di cambiamenti alle circostanze. Nel fare ciò assume che il trasferimento dei beni e servizi avvenga alle condizioni riportate nel contratto e che non ci sia la possibilità che venga cancellato, rinnovato o modificato. Le complicazioni in questa fase nascono nel momento in cui vengono considerati in aggiunta all'importo fisso, i corrispettivi variabili, una

significativa componente finanziaria, i corrispettivi non monetari e i corrispettivi da pagare al cliente.

Sconti, penalità, incentivi, diritti di reso sono esempi di corrispettivi variabili, che dipendono dall'incertezza dovuta a eventi futuri o da eventuali pratiche commerciali passate che hanno permesso sconti o concessioni dopo la vendita del bene al cliente. Per determinare il prezzo della transazione di un contratto che presenta corrispettivi variabili, l'entità può far uso di due diversi metodi indicati dall'IFRS 15.53: l'"*expected value*" o il "*most likely amount*". Con il primo l'entità calcola il valore atteso come somma degli importi ponderati con le probabilità in un range di possibili valori, attendibile se è presente un gran numero di contratti con caratteristiche simili. Grazie al secondo, invece, viene considerato il valore che singolarmente ha la più alta probabilità di verificarsi in un range di possibili valori, preferito se il contratto ha solo due risultati possibili. Una volta scelto il criterio da utilizzare, dovrà essere applicato a tutti i contratti con caratteristiche simili. Il corrispettivo variabile appena stimato dovrebbe essere incluso, in tutto o in parte, nel prezzo della transazione solo nella misura in cui sia fortemente probabile che non si riscontri uno storno dei ricavi cumulati rilevati dopo aver risolto l'incertezza. Anche lo IAS 18 prevedeva che sconti commerciali e riduzioni non venissero considerati nel calcolo del prezzo finché non diventassero probabili e stimabili in modo attendibile. Se il potenziale storno non è significativo, il corrispettivo variabile non sarà vincolato. L'IFRS 15 fornisce una serie di fattori che aiutano nella determinazione dei vincoli che potrebbero aumentare la probabilità o l'importanza dello storno dei ricavi tra cui la possibilità che l'importo del corrispettivo dipenda da fattori non controllabili dall'entità, l'assenza di esperienza, o limitata, con contratti simili, l'abitudine di cambiare i termini e condizioni di contratti simili in circostanze simili e la presenza di un grande numero e un'ampia varietà di possibili importi del corrispettivo.

Una componente finanziaria significativa nasce nel momento in cui il cliente paga in anticipo o in differita rispetto al trasferimento del bene o servizio da parte dell'entità, ammontare che deve rettificare l'importo del corrispettivo per riflettere l'effetto del valore temporale del denaro. Lo IAS 18.11, diversamente, contabilizzava la differenza tra il valore attuale e quello nominale dei mezzi monetari, dovuta al pagamento dilazionato, come interessi attivi. Per identificare la componente l'entità dovrebbe considerare la differenza tra il corrispettivo contrattuale e il prezzo di vendita per cassa e l'effetto combinato tra il periodo che intercorre tra il trasferimento del bene o servizio e il pagamento e il tasso di interesse prevalente nel mercato rilevante. Tuttavia se questo periodo è inferiore ad un anno, la componente finanziaria significativa può non essere separata. Non esiste, invece, quando i corrispettivi sono incassati in anticipo ma il trasferimento del bene è a discrezione del cliente, in presenza di corrispettivi

variabili non controllabili dal cliente o dall'entità o se la differenza tra il corrispettivo promesso e il prezzo di vendita per cassa sorge per ragioni diverse dalle disposizioni finanziarie.

Un altro impatto nel prezzo di transazione può esser dato dai corrispettivi non monetari ricevuti dal cliente per mezzo dell'entità, molte volte per facilitare il compimento del contratto, contabilizzati da quando l'entità ne ottiene il controllo. Secondo l'IFRS 15.66 devono essere valutati al fair value, riprendendo in parte la disciplina offerta dallo IAS 18.12, e, nel caso di impossibilità, devono essere misurati indirettamente con riferimento al prezzo di vendita autonomo dei beni o servizi forniti dall'entità.

Infine, l'ultimo elemento da prendere in considerazione in questa fase riguarda il corrispettivo pagato al cliente, quale ad esempio voucher, rimborsi o contributi promozionali. L'entità deve contabilizzarlo come riduzione del prezzo della transazione a meno che il pagamento riguardi lo scambio, derivante da un accordo separato, di un bene o servizio distinto che il cliente trasferisce all'entità.

2.4 La ripartizione del prezzo della transazione tra le obbligazioni di fare

Questa fase è suddivisa a sua volta in due momenti che l'entità esegue all'inizio del contratto, la determinazione dello *stand-alone selling price* (prezzo di vendita a sé stante) e la ripartizione del prezzo dell'operazione. Questo necessita di essere allocato alle singole *performance obligation* in base allo *stand-alone selling price*, ovvero il prezzo al quale l'entità venderebbe separatamente il bene o il servizio promesso, direttamente osservabile dalle condizioni contrattuali o dal listino del bene. Tuttavia molte volte ciò non è possibile, è necessario quindi ricorrere a una stima attraverso specifici metodi indicati dall'IFRS 15.79.

Il metodo della valutazione dei prezzi di mercato rettificati (*Adjusted market assessment*) utilizza come riferimento il prezzo stabilito dai concorrenti per beni o servizi simili all'interno dello stesso mercato, aggiustato da fattori specifici come la posizione nel mercato, la differenza del margine di profitto atteso rispetto la concorrenza, la presenza di segmenti di clienti, i costi dei diversi canali di distribuzione e della struttura.

Un'alternativa potrebbe essere il metodo del costo atteso più margine (*Expected costs plus a margin*). L'entità deve includere sia i costi diretti che quelli indiretti per soddisfare la *performance obligation* e aggiungere un adeguato margine. Per fare ciò deve considerare non solo i suoi fattori specifici ma anche quelli di mercato, come i margini aggiunti su vendite autonome di prodotti simili, i dati di mercato relativi a margini storici, i prezzi medi di vendita di un settore preso come riferimento, le condizioni di mercato specifiche e gli obiettivi di profitto attesi dall'entità.

Come ultima opzione l'IFRS 15 presenta il metodo residuale, il quale comporta la deduzione dal prezzo di transazione totale della somma degli *stand-alone selling price* osservabili degli altri beni o servizi presenti nel contratto. Tuttavia, questo metodo può essere applicato solo in limitate circostanze, ovvero quando l'entità vende lo stesso bene o servizio a diversi clienti a un'ampia varietà di prezzi, il prezzo di vendita è quindi molto variabile, o quando non è stato ancora stabilito il prezzo e il bene o servizio non è mai stato venduto in precedenza, in questo caso il prezzo di vendita è incerto. Lo standard non vieta l'utilizzo combinato di più metodi.

Una volta stimato lo *stand-alone selling price* l'entità deve concentrarsi sulla ripartizione del prezzo della transazione portando l'attenzione su quelle tematiche che potrebbero risultare più complesse, quali l'allocazione degli sconti e l'impatto dei corrispettivi variabili.

Gli sconti, dovuti all'importo superiore della somma degli *stand-alone selling price* dei beni o servizi promessi nel contratto rispetto al corrispettivo promesso, vengono solitamente allocati proporzionalmente a tutte le *performance obligation* presenti nel contratto. Tuttavia in alcune circostanze, in presenza di prove osservabili, potrebbe essere più appropriato allocarli ad una o più, ma non a tutte.

Stessa procedura viene applicata ai corrispettivi variabili che possono essere ripartiti tra tutte o solo tra alcune *performance obligation*, solo nel caso siano soddisfatti i seguenti criteri: le condizioni del pagamento variabile si riferiscono specificamente allo sforzo dell'entità per soddisfare le *performance obligation* o per trasferire il bene o servizio distinto e l'allocazione dell'intero importo dei corrispettivi variabili alla *performance obligation* o al bene o servizio distinto è coerente con il nuovo principio di allocazione presentato dal nuovo principio (IFRS 15.85).

2.5 La rilevazione del ricavo al soddisfacimento delle obbligazioni di fare

Il ricavo viene riconosciuto quando le *performance obligation* vengono soddisfatte, ovvero quando il bene o servizio promesso viene trasferito al cliente che ne acquisisce il controllo (IFRS 15.32). Ciò accade quando il cliente ha l'abilità di orientare l'uso del bene, vale a dire il diritto di utilizzare il bene nelle proprie attività e di permettere o vietarne l'utilizzo ad un'altra entità, e di ottenerne tutti i benefici rimanenti, i potenziali flussi di cassa, direttamente o indirettamente. Presupposto diverso rispetto allo IAS 18 secondo cui un ricavo doveva essere rilevato quando diventava determinabile, insieme ai costi connessi, in modo attendibile e il beneficio relativo era probabile affluisse all'entità per quanto riguarda i beni, in base allo stato di completamento per i servizi.

L'IFRS 15 mette a disposizione due possibili modi in cui il controllo può essere trasferito, *over time* e *at point in time*, i quali avranno impatti diversi sulla contabilizzazione dei ricavi. Il primo si avvicina maggiormente al metodo di contabilizzazione delle prestazioni di servizi richiesto dallo IAS 11, il secondo alla rilevazione della vendita di beni per lo IAS 18. In primis l'entità valuta se la *performance obligation* può essere adempiuta *over time*, ovvero se il controllo viene trasferito nel corso del tempo, solo se viene soddisfatto uno dei seguenti criteri riportati nel paragrafo 35. Il primo si riferisce principalmente ai contratti di fornitura di servizi ricorrenti in quanto il cliente riceve e utilizza simultaneamente i benefici durante l'esecuzione della prestazione da parte dell'entità senza che ci sia il bisogno che un'altra esegui nuovamente il lavoro già completato. Nel caso di un bene costruito sul terreno del cliente, il controllo è attuato nel momento in cui viene creato o migliorato; infine, per il terzo criterio la performance dell'entità non deve creare un bene con un uso alternativo, ovvero che possa essere indirizzato ad un altro uso o cliente, e l'entità ha diritto al corrispettivo per le performance già completate in qualsiasi momento durante la durata del contratto, ciò per tutti i beni specializzati utilizzabili solo dal cliente e per quelli personalizzati. L'importo deve riflettere il prezzo di vendita dei beni e servizi forniti e oltre a coprire i costi deve garantire un adeguato margine di profitto, pena l'inesistenza del diritto.

Per misurare i progressi verso la soddisfazione della *performance obligation*, l'IFRS 15.41 fornisce due metodi: il metodo dell'output e il metodo dell'input. Il primo riconosce i ricavi basandosi sulla misurazione diretta del valore trasferito al cliente fatta considerando le unità prodotte, consegnate o lo stato di avanzamento dei lavori, fornendo così una rappresentazione fedele della situazione. Il metodo degli input è preferito quando diventa significativamente costoso osservare direttamente le informazioni riguardo l'output e si basa sulle risorse consumate o sugli sforzi sopportati relativamente alle risorse attese da consumare, quali ore lavoro, ore macchina, costi sostenuti.

Se nessuno dei precedenti criteri è soddisfatto allora il ricavo dovrà essere rilevato *at point in time*. In questo caso è importante capire il momento dal quale il cliente ha l'abilità di orientare l'uso del bene e di ottenerne i benefici, che verrà determinato sulla base di uno dei cinque indicatori: l'entità ha diritto al corrispettivo; il cliente ha un titolo legale, i cui benefici includono la possibilità di vendere il bene, scambiarlo, garantire o estinguere un debito grazie a questo; il cliente ha il possesso fisico del bene; il cliente è soggetto a rischi e ricompense; il cliente ha accettato il bene.

CAPITOLO III: Gli impatti dell'adozione dell'IFRS 15

Come ha affermato Prabhakar Kalavacherla, responsabile dello sviluppo della guida di KPMG per il riconoscimento dei ricavi secondo i principi contabili internazionali, "per molte organizzazioni, l'IFRS 15 avrà un ampio impatto, non solo modificando gli importi e i tempi dei ricavi, ma richiedendo una revisione dei sistemi principali utilizzati per produrre i numeri". Numerosi sono i settori interessati dall'applicazione del nuovo principio come l'immobiliare, l'automobilistico, dei trasporti, dei prodotti industriali, della distribuzione, dei media, della tecnologia, l'industria manifatturiera; tuttavia mi soffermerò sull'analisi di due, quali il settore delle telecomunicazioni e quello delle costruzioni, dei quali presenterò due casi empirici.

3.1 Il settore delle telecomunicazioni

Le aziende che appartengono a questo settore, date le numerose offerte telefoniche fornite, dovrebbero concentrarsi principalmente su alcuni aspetti, che potrebbero portare cambiamenti rilevanti al riconoscimento dei ricavi dopo l'applicazione dell'IFRS 15.

Primo fra tutti è la possibilità di separare o raggruppare contabilmente due o più contratti. Come ho già riportato nei precedenti capitoli, una delle novità del nuovo principio riguarda l'introduzione di linee-guida molto più dettagliate. Ciò evita gli errori che venivano compiuti nel passato dovuti alla sbagliata contabilizzazione dei ricavi che avveniva secondo l'interpretazione che ogni entità dava alle poche indicazioni presenti e così il costo di un telefono fornito gratuitamente a fronte di un canone mensile veniva considerato una spesa di marketing o veniva ammortizzato lungo la durata del contratto. Oggi, invece, ogni vendita deve essere allocata ad ogni *performance obligation*, perciò l'entità dovrà rilevarla all'inizio del contratto in base ai device a cui è attribuita. Conseguenze saranno il riconoscimento di un ammontare di ricavi più elevato all'inizio del contratto e minori vendite negli esercizi successivi e l'allocatione di una maggiore quantità ai beni rispetto ai servizi. Molte volte viene affiancata una garanzia, la quale verrà trattata diversamente a seconda che faccia parte del pacchetto bene-servizio offerto al cliente o che possa essere acquistata in un'altra occasione. In quest'ultimo caso verrà rilevata separatamente, nel primo caso, invece, verrà rilevata insieme al bene-servizio. Le entità, inoltre, si devono chiedere se l'installazione iniziale e i relativi servizi sono *performance obligation* separate. Molte volte accade che l'attività a cui si riferisce non venga trasferita con il bene o servizio, facendo dipendere alla fornitura del servizio futuro la rilevazione come ricavo delle corrispondenti spese non rimborsabili. Quanto al rinnovo del contratto, l'entità può concedere uno sconto se il cliente aderisce al prolungamento oltre la

scadenza. In questo caso i corrispettivi ricevuti durante il primo periodo contrattuale verranno suddivisi anche tra i mesi successivi rilevando le vendite in differita in un periodo futuro. Lo sconto dovrà essere analizzato e individuato come un corrispettivo variabile o una modifica contrattuale, processo che potrebbe richiedere del tempo, posticipando la rilevazione dei ricavi. Il nuovo principio può essere applicato anche a un portafoglio di contratti se il risultato non è diverso dal contabilizzarli separatamente, ma ciò porta costi più elevati dovuti alla valutazione dei vari elementi che compongono il portafoglio. Una particolare attenzione deve essere riservata ai piani telefonici utilizzati da più utenti, come l'offerta MultiSim proposta da Tim. L'entità deve, innanzitutto, determinare l'unità di conto per poi capire se si tratta di un unico o di più contratti individuali e di conseguenza calcolare lo *stand-alone selling price* per l'allocatione del prezzo.

In presenza della concessione del diritto di reso, il ricavo non viene rilevato nonostante il bene o servizio sia stato trasferito, in quanto il venditore si aspetta che il cliente lo restituisca. Le passività per rimborsi futuri, invece, raccolgono quei corrispettivi ricevuti dal cliente che l'entità si aspetta di rimborsargli in parte o in tutto e rappresentano una modifica del prezzo della transazione; per questo motivo devono essere aggiornate ad ogni esercizio.

Sempre più spesso i clienti modificano l'offerta standard del proprio pacchetto aggiungendo minuti di conversazione o giga per navigare. In questi casi l'entità si ritrova davanti a una modifica contrattuale da rilevare retrospettivamente, e quindi aggiustando subito i ricavi, o prospetticamente negli esercizi futuri.

L'IFRS 15 permette di capitalizzare i costi incrementali di acquisizione e di adempimento del contratto, come le commissioni di vendita o i costi di installazione, solo se ci si aspetta di recuperarli attraverso le vendite future, e di ammortizzarli lungo un periodo coerente con il trasferimento del bene o servizio. Vanno spesi in conto economico quei costi che si sarebbero comunque sostenuti indipendentemente dal contratto, come i costi per lo svolgimento di un'attività. Inoltre il principio offre un espediente pratico, ovvero l'entità può spendere i costi incrementali solo se il periodo di ammortamento dell'attività eventualmente rilevata non supera un anno.

Quando al cliente viene concessa la possibilità di pagare il bene e il servizio per un periodo superiore all'anno, potrebbe verificarsi una disconnessione tra i ricavi rilevati e gli importi fatturati. L'entità deve, quindi, tenere conto della componente finanziaria significativa che nasce dal pagamento anticipato o posticipato e procedere rettificando l'importo del corrispettivo atteso. Anche per questo aspetto, l'IFRS 15 offre un espediente pratico, consentendo di non procedere con la rettifica se il periodo tra il trasferimento del bene o servizio e il pagamento del cliente non supererà un anno. Importanti per la rilevazione delle componenti finanziarie

significative sono i processi di contabilizzazione e i controlli interni all'entità che devono essere rivisti in base al nuovo principio per poter operare secondo le indicazioni.

Infine, l'ultimo aspetto su cui l'entità deve soffermarsi riguarda le nuove informazioni volute dall'IFRS 15. Ciò comporta l'obbligo di adeguare il sistema interno e i processi informativi affinché forniscano i dati richiesti per un'informativa più dettagliata, anche qualora l'applicazione del nuovo principio non produca effetti significativi sul riconoscimento dei ricavi rispetto al passato.

3.1.1 Analisi di Tim S.p.A.

Tim S.p.A., conosciuta fino a maggio 2016 come Telecom Italia S.p.A., è un'azienda italiana di telecomunicazioni che opera in Italia e all'estero ed è la controllante del gruppo TIM, tra i primi 500 gruppi mondiali per fatturato.

Dal 1° gennaio 2018 applica il nuovo principio contabile IFRS 15 attraverso il metodo con effetto cumulativo, lasciando quindi invariati i periodi comparativi precedenti seguendo il modello a cinque step fornito dal principio. Il contratto viene identificato all'approvazione di entrambe le parti e le *performance obligation*, previste al suo interno, sono rappresentate da prestazioni di servizi, come traffico voce e dati e soluzioni ICT, alla clientela retail e wholesale e dalla vendita di prodotti. Il prezzo della transazione, che verrà allocato proporzionalmente agli *stand-alone selling price* determinati dai prezzi di listino o attraverso il metodo del costo atteso più margine, è contrattualizzato dalla controparte considerata la durata del contratto o, nel caso non sia presente, il periodo di un mese. I ricavi per prestazioni di servizi sono rilevati in conto economico in base al consumo effettivo e riscossi su base mensile per i clienti retail o in 40/60 giorni per i clienti wholesale. Quelli differiti per traffico già incassato ma non consumato sono invece riportati tra i "debiti commerciali, vari e altre passività correnti". I ricavi per vendite sono rilevati alla consegna al trasferimento del controllo dei beni ai clienti e il pagamento può essere a vista o rateizzato. Nell'ultimo caso può essere presente una componente finanziaria implicita che dovrà essere contabilizzata fra i proventi finanziari con riduzione dei ricavi. La società fa uso dell'espedito pratico.

Dalla relazione finanziaria annuale relativa al 2018 si può notare l'impatto del nuovo principio sulle principali voci di conto economico e della situazione patrimoniale e finanziaria dell'esercizio 2018. La società riporta i dati "confrontabili" calcolati secondo i precedenti principi contabili per permettere la comparabilità che l'applicazione del metodo con effetto cumulativo non consentiva.

(milioni di euro)		Esercizio 2018 (a)	Esercizio 2018 confrontabile (b)	Impatto nuovi principi (c=a-b)
Ricavi	(1)	13.902	14.055	(153)
Costi operativi	(2)	(8.546)	(8.431)	(115)
Risultato operativo ante ammortamenti, plusvalenze/(minusvalenze) e ripristini di valore/(svalutazioni) di attività non correnti (EBITDA)		5.608	5.876	(268)
Ammortamenti	(3)	(3.155)	(3.259)	104
Risultato operativo (EBIT)		(241)	(77)	(164)
Proventi/(Oneri) finanziari	(4)	(1.250)	(1.252)	2
Utile (perdita) prima delle imposte		(1.420)	(1.258)	(162)
Imposte sul reddito	(5)	(434)	(491)	57
Utile (perdita) dell'esercizio		(1.854)	(1.749)	(105)

Figura 1: Impatto dei nuovi principi contabili sulle principali voci di conto economico separato dell'esercizio 2018; fonte: "Relazione Finanziaria Annuale 2018" TIM, pag. 303

La variazione dei ricavi è effetto della diversa rilevazione delle offerte bundle, ovvero di pacchetti e servizi, e dei ricavi di attivazione/installazione che vengono allocati alle singole *performance obligation* e non più rinviati ai periodi futuri, oltre che dell'attualizzazione dei ricavi per i pagamenti dilazionati. I diversi costi operativi sono dovuti all'effetto della capitalizzazione di alcuni costi contrattuali precedentemente spesi e dalla riclassifica di alcuni.

Tuttavia, l'impatto complessivo del principio, sebbene positivo, non è stato particolarmente significativo ed è derivato dall'effetto combinato delle cause delle variazioni spiegate qui sopra.

(milioni di euro)	31.12.2017 Storico	impatti IFRS 9 (*)	impatti IFRS 15 (*)	1.1.2018 Ridefinito
Attività				
Attività non correnti				
Attività immateriali				
Attività immateriali a vita utile definita	4.249		(78)	4.171
Altre attività non correnti				
Partecipazioni	7.747	2		7.749
Crediti vari e altre attività non correnti	1.752		(192)	1.560
Attività per imposte anticipate	902	28		930
Attività correnti				
Crediti commerciali, vari e altre attività correnti	3.935	(114)	19	3.840
Totale Attività	62.187	(84)	(251)	61.852
Patrimonio netto e Passività				
Patrimonio netto	20.069	(82)	88	20.075
Passività non correnti				
Debiti vari e altre passività non correnti	1.291		(252)	1.039
Fondo imposte differite	2		34	36
Passività correnti				
Debiti commerciali, vari e altre passività correnti	5.850		(121)	5.729
Debiti per imposte sul reddito	55	(2)		53
Totale Patrimonio netto e passività	62.187	(84)	(251)	61.852

Figura 2: Impatto dei nuovi principi contabili sulle principali voci della situazione patrimoniale e finanziaria dell'esercizio 2018; fonte: "Relazione Finanziaria Annuale 2018" TIM, pag. 304

Analizzando nello specifico il bilancio del 2018 possiamo notare delle voci non presenti nei bilanci precedenti.

(milioni di euro)	31.12.2018	di cui Strumenti Finanziari	31.12.2017	di cui Strumenti Finanziari
Altre attività correnti				
Attività derivanti da contratti con la clientela (Contract Assets)	46	46		
Costi contrattuali differiti	655	-		
Altri costi differiti	165	-		
Risconti attivi di natura commerciale e varia			727	-
(d)	866	46	727	-

Figura 3: Nota 11, crediti commerciali, vari e altre attività correnti; fonte: “Relazione finanziaria annuale 2018” TIM, pag. 327

Altre passività correnti				
Passività derivanti da contratti con clienti (Contract liabilities)	862	189	-	
Poste connesse alla clientela			503	77
Acconti			68	
Altri ricavi e proventi differiti	76			
Risconti passivi di natura commerciale e varia			460	
(d)	938	189	1.031	77

Figura 4: Nota 21, debiti commerciali, vari e altre passività correnti; fonte: “Relazione finanziaria annuale 2018” TIM, pag. 369

Le voci “Contract Assets” e “Contract Liabilities” sono comparse con l’applicazione dell’IFRS 15 e raccolgono gli importi derivanti rispettivamente dall’anticipazione o dal differimento dei ricavi dovuti all’allocazione dello sconto fatto sui beni rilevati *at point in time* o sui servizi rilevati in base al consumo, appartenenti a contratti che prevedono offerte bundle. All’interno delle passività derivanti dai contratti è compresa la voce “Ricavi differiti da contratti con clienti” precedentemente classificata nei “Risconti passivi di natura commerciale varia”. I costi contrattuali differiti rappresentano i costi di ottenimento e adempimento del contratto capitalizzati, rilevati in conto economico in base alla durata contrattuale.

Le differenze tra le modalità di contabilizzazione dei ricavi pre e post applicazione dell'IFRS 15 per TIM sono riassunte nella seguente tabella:

	Pre IFRS 15	Post IFRS 15
Corrispettivi riscossi per conto terzi	Esclusi dai ricavi.	
Momento di rilevazione	Presenza di probabili benefici alla Società, importo determinato in modo attendibile.	Sulla base del modello a cinque fasi e in relazione alla tipologia di ricavo.
Ricavi per prestazioni di servizi	A CE separato in base allo stadio di completamento, risultato stimabile attendibilmente.	A CE separato in base all'effettivo consumo.
Ricavi da attivazione del servizio di connettività	Differiti lungo la durata del rapporto con il cliente.	Allocati alle singole <i>performance obligation</i> .
Ricavi per forniture di informazioni	<ul style="list-style-type: none"> - La Società è il principale: in base all'ammontare fatturato al cliente; - la Società è l'agente: iscritta a ricavi solo la provvigione riconosciuta dal fornitore. 	
Ricavi da lavoro in corso su commessa	Utilizzato il metodo della percentuale di completamento.	
Ricavi differiti	Registrati tra "Debiti commerciali, vari e altre passività correnti".	
Ricavi per vendite	Al trasferimento dei rischi e benefici all'acquirente.	Al trasferimento del controllo dei beni al cliente.
Offerte bundle	Beni: alla consegna al cliente, all'importo contrattuale. Servizi: al consumo. Se vincolate per un periodo contrattuale, i costi di acquisizione della clientela vengono capitalizzati.	Riconoscimento anticipato dei ricavi comporta l'iscrizione di un contract asset.
Costi contrattuali	Capitalizzati e rilevati a CE in base alla durata contrattuale e al cliente.	

3.2 Le imprese di costruzioni

I principali problemi a cui le imprese di costruzioni devono far fronte nell'applicazione dell'IFRS 15 riguardano l'identificazione delle *performance obligation*, la rilevazione dei corrispettivi variabili, il momento di rilevazione delle vendite, la misurazione dei progressi verso il soddisfacimento delle *performance obligation*, le garanzie, oltre alla gestione delle modifiche contrattuali e dei costi contrattuali, la presenza di componenti finanziarie significative e la richiesta di nuova informativa.

L'IFRS 15 identifica varie attività, tipiche delle imprese di costruzioni, considerate beni e servizi promessi come la costruzione, la fabbricazione o lo sviluppo di un bene per conto di un terzo o di un servizio contrattualmente concordato con un cliente. Il problema sorge nel momento in cui l'entità stipula un contratto di più anni per fornire servizi, ad esempio di progettazione o supporto alla costruzione. In questo caso l'entità deve comprendere se sono gli stessi per tutta la durata del contratto o se sono distinti; di conseguenza rappresenteranno rispettivamente una sola o più *performance obligation* separate. Un altro aspetto su cui l'entità deve porre attenzione in questa fase è il ruolo che assume in base alle disposizioni contenute nel contratto, in quanto una diversa identificazione comporta diverse *performance obligation* e quindi una diversa contabilizzazione dei ricavi. È un agente se funge da intermediario tra il cliente e un'altra entità che fornisce i beni o servizi, è un principale se a fornirli è direttamente lei. Nella prima situazione i ricavi rilevati corrisponderanno all'ammontare netto che l'entità ha diritto di trattenere per il suo servizio da agente, nella seconda all'ammontare lordo a cui l'entità si aspetta di avere diritto per la sua prestazione.

Nella determinazione del prezzo della transazione l'entità deve considerare la presenza dei corrispettivi variabili, come bonus per il completamento anticipato dell'opera o penali in caso di ritardo. Come ho già spiegato nel capitolo 2, questi corrispettivi sono solitamente vincolati se soddisfano certi criteri, fatto che complica il loro riconoscimento all'interno del prezzo. Le imprese di costruzioni dovranno fare molta attenzione all'impatto che gli indicatori hanno sulla valutazione del vincolo, che potrebbe variare in base al diverso rischio associato al corrispettivo.

Il momento della rilevazione dei ricavi è un passaggio cruciale nell'applicazione dell'IFRS 15. Le imprese di costruzioni solitamente adottano il metodo *over time*, nonché il più simile al trattamento contabile indicato dal precedente IAS 11. Queste, infatti, soddisfano uno dei tre criteri richiesti dal nuovo principio. Nel caso di servizi di supervisione quotidiana al sito, ad esempio, il cliente riceve e consuma i benefici durante l'esecuzione della prestazione. La costruzione di un'opera o un edificio nella terra del cliente implica che questo ne controlli lo

svolgimento e i risultati raggiunti grazie alla prestazione dell'impresa. Infine, è difficile che un'attività svolta da un'impresa di costruzioni abbia un uso alternativo in quanto è frutto di un progetto specifico deciso in precedenza direttamente con il cliente. Tuttavia, l'entità deve valutare attentamente i termini contrattuali e le caratteristiche dell'attività per determinare se soddisfa i requisiti richiesti per la rilevazione *over time*, in caso contrario dovrà adottare il metodo *at point in time*.

Per la misurazione dei progressi verso il soddisfacimento delle *performance obligation* le imprese devono valutare l'impatto di entrambi i metodi sul modello di riconoscimento dei ricavi per decidere quale adottare per una misurazione più precisa. Il metodo dell'output basato sulle unità prodotte o consegnate potrebbe non essere appropriato per quei contratti che forniscono servizi di progettazione e produzione poiché ogni bene potrebbe trasferire un valore diverso. Questo accade perché non tiene conto dei lavori in corso e i ricavi derivanti dalle attività create prima della produzione o della consegna non vengono riconosciuti, distorcendo così la valutazione della prestazione. Può, invece, essere appropriato per certi contratti di produzione a lungo termine di beni standard che trasferiscono uguale valore al cliente. Le imprese di costruzioni che utilizzano il metodo di input considerando i costi sostenuti come unità di misura potrebbero trovarsi in una situazione in cui questi costi non concorrono effettivamente al soddisfacimento della *performance obligation*, ad esempio i costi logistici per il trasferimento del materiale necessario nel sito costruttivo. Ecco che la scelta diventa una questione delicata. Elemento solitamente incluso nei contratti stipulati dalle imprese di costruzioni è la garanzia. L'IFRS 15 ne identifica due tipi, tuttavia le entità appartenenti a questo settore fanno uso principalmente delle cosiddette "garanzie di tipo assicurativo" che promettono al cliente lo stesso prodotto specificato nel contratto senza rappresentare una *performance obligation* separata. Meno comuni sono le garanzie che, oltre alla promessa, forniscono un ulteriore servizio. Sempre più frequenti sono le modifiche contrattuali all'ambito o al prezzo del contratto a seguito di variazioni dei lavori o di aggiunta di beni o servizi e i reclami al cliente in caso di costi aggiuntivi dovuti a ritardi o di errori causati da lui. Ma di ciò, così come della contabilizzazione dei costi contrattuali, delle componenti finanziarie significative e degli obblighi di informativa ho già parlato nel paragrafo 3.1 in occasione del settore delle telecomunicazioni.

3.2.1 Analisi di Salini Impregilo

Salini Impregilo è un gruppo industriale specializzato nella realizzazione di grandi opere e infrastrutture complesse, come dighe, strade, ponti, aeroporti, ed è uno tra i global player nel settore delle costruzioni.

A differenza di TIM, il gruppo utilizza l'approccio retroattivo semplificato ed applica l'IFRS 15 a partire dal periodo comparativo, il 1° gennaio 2017, avvalendosi del primo espediente pratico, ovvero della possibilità di non riesporre i contratti già completati all'inizio del primo esercizio presentato.

Le *performance obligation* previste dal contratto di appalto sono rappresentate generalmente dall'opera nel suo complesso in quanto le prestazioni non sono identificabili separatamente essendo fortemente interdipendenti, integrate e finalizzate al trasferimento dell'opera. Possono essere comunque presenti *performance obligation* distinte nel caso di servizi di manutenzione successivi alla realizzazione dell'opera o di garanzie aggiuntive che forniscono un ulteriore servizio. Nella determinazione del prezzo della transazione l'azienda deve prestare attenzione soprattutto ai corrispettivi variabili derivanti da riserve sorte per la presenza di maggiori oneri sostenuti a causa del cliente, di maggiori lavori eseguiti o di variazioni apportate ai lavori non specificate nel contratto. Altri corrispettivi variabili possono derivare dai lavori opzionali, ovvero lavori futuri non definiti nel contratto ma previsti in quanto potenziali e legati alla costruzione dell'opera principale. Se non approvati dal cliente prima della loro esecuzione, l'azienda non ha diritto a svolgerli. L'azienda soddisfa i requisiti affinché i ricavi vengano rilevati *over time*. Infatti, il committente ottiene il controllo dell'opera, che non ha nessun uso alternativo, quando viene costruita e l'azienda ha il diritto di incassare il pagamento nel corso della realizzazione dell'opera. Inoltre mantiene il metodo del cost-to-cost utilizzato sotto il precedente principio IAS 11 per la misurazione del progresso verso il completamento, in quanto rientra nel metodo dell'input previsto dall'IFRS 15; tuttavia nel calcolo della percentuale di avanzamento considera solo i costi sostenuti correlati al trasferimento del controllo dell'opera per permettere una misurazione più precisa.

Come possiamo notare dalla Relazione finanziaria annuale relativa al 2018, il maggior impatto dell'IFRS 15 sulla situazione patrimoniale e finanziaria al 31 dicembre 2017, anno in cui l'azienda ha iniziato a riclassificare le voci di bilancio sulla base del nuovo principio, si verifica principalmente sulle voci "Costi contrattuali" e "Attività e Passività contrattuali".

	Salini Impregilo pubblicato	Effetti IFRS 15	Salini Impregilo riesposto a seguito dell'introduzione dei nuovi principi
(Valori in Euro)			
Attività non correnti			
Immobilizzazioni materiali	185.557.426	-	185.557.426
Immobilizzazioni immateriali	65.028.268	(64.359.739)	668.529
Costi contrattuali	-	139.713.252	139.713.252
Partecipazioni	1.142.505.039	(9.664.786)	1.132.840.253
Derivati ed attività finanziarie non correnti	80.490.043	-	80.490.043
Attività fiscali differite	125.722.931	34.840.785	160.563.716
Totale attività non correnti	1.599.303.707	100.529.512	1.699.833.219
Attività correnti			
Rimanenze	164.072.251	-	164.072.251
Attività contrattuali	1.125.828.682	(681.861.109)	443.967.573
Crediti commerciali	1.325.552.935	98.504	1.325.651.439
Derivati ed altre attività finanziarie correnti	638.336.128	-	638.336.128
Attività correnti per imposte sul reddito	114.337.712	-	114.337.712
Altri crediti tributari	78.971.565	-	78.971.565
Altre attività correnti	252.428.289	(147.939)	252.280.350
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	660.899.486	-	660.899.486
Totale attività correnti	4.360.427.048	(681.910.544)	3.678.516.504
Totale attività	5.959.730.755	(581.381.031)	5.378.349.724

Figura 5: Prospetti della Situazione patrimoniale e finanziaria della Capogruppo Salini Impregilo S.p.A. al 31 dicembre 2017, Attività; fonte: "Relazione finanziaria annuale 2018" Salini Impregilo, pag. 393

	Salini Impregilo pubblicato	Effetti IFRS 15	Salini Impregilo riesposto a seguito dell'introduzione dei nuovi principi
Passività correnti			
Scoperti bancari e quota corrente di finanziamenti	311.029.249	-	311.029.249
Quota corrente di prestiti obbligazionari	302.934.763	-	302.934.763
Quota corrente di debiti per locazione finanziarie	22.453.566	-	22.453.566
Derivati ed altre passività finanziarie correnti	1.480.515	-	1.480.515
Passività contrattuali	1.444.481.236	(462.538.846)	981.942.390
Debiti commerciali verso fornitori	1.217.598.067	-	1.217.598.067
Passività correnti per imposte sul reddito	72.837.048	-	72.837.048
Altri debiti tributari	19.254.533	-	19.254.533
Altre passività correnti	103.881.631	1.230.658	105.112.289
Totale passività correnti	3.495.950.608	(461.308.188)	3.034.642.420

Figura 6: Prospetti della Situazione patrimoniale e finanziaria della Capogruppo Salini Impregilo S.p.A. al 31 dicembre 2017, Passività; fonte: "Relazione finanziaria annuale 2018" Salini Impregilo, pag. 394

I costi contrattuali si riferiscono ai costi incrementali per l'ottenimento e l'adempimento del contratto, da capitalizzare e ammortizzare in base al trasferimento del controllo dell'opera al cliente. Nel settore delle costruzioni, a cui fa parte Salini Impregilo, i costi per l'adempimento sono solitamente rappresentati da costi pre-operativi, riconosciuti esplicitamente dal committente o, se non possibile, implicitamente. Nel primo caso non devono essere capitalizzati ma concorrono al completamento dell'opera quando vengono rilevati, devono essere quindi considerati nel calcolo della percentuale di completamento. Nel caso fossero impliciti e

rispettino i requisiti richiesti dall'IFRS 15 devono allora essere capitalizzati e ammortizzati ad ogni esercizio.

Le voci “Attività e Passività contrattuali” sono comparse con il nuovo principio per accogliere gli importi derivanti dal pagamento anticipato o posticipato del cliente rispetto la prestazione dell'azienda e coincidono con la differenza tra il valore dei lavori progressivi e la somma degli acconti ricevuti su lavori certificati e degli anticipi contrattuali. Se il saldo è positivo rappresenterà un'attività, se negativo una passività.

CONCLUSIONI

L'obiettivo di questo elaborato è stato quello di presentare gli aspetti e gli impatti del nuovo principio contabile IFRS 15. Dall'analisi svolta ho potuto constatare che la contabilizzazione dei ricavi secondo il nuovo principio è un processo tutt'altro che semplice al quale le entità devono fare particolare attenzione soprattutto durante la prima applicazione.

Se da una parte è stata raggiunta la convergenza tanto ambita nonché causa principale dell'emissione dell'IFRS 15, dall'altra ha portato alcune problematiche dovute alle numerose differenze rispetto ai principi precedenti.

Le aziende hanno dovuto attivarsi per tempo, sostenendo ulteriori costi, per valutare l'impatto del nuovo principio sul bilancio e limitarne gli effetti negativi. Il modello a cinque fasi rappresenta una buona guida da seguire, tuttavia la presenza di disposizioni molto dettagliate potrebbe farlo risultare troppo complicato per quelle entità che non applicavano lo IAS 18 e, quindi, si ritrovano per la prima volta ad adottare un principio. Sebbene per alcune imprese l'impatto non sia stato particolarmente significativo, come per Tim S.p.A., altre hanno subito maggiormente gli effetti del passaggio, ad esempio Salini Impregilo, la cui situazione è ulteriormente peggiorata all'applicazione dell'IFRS 15 (la perdita d'esercizio da €91.188.206,95 al 31 dicembre 2017 è passata a €103.059.493 in seguito all'adozione).

Utile all'implementazione del principio, a mio parere, sarebbe stata la continuazione dell'operato del Transition Resource Group anche dopo la sua prima applicazione. Lo IASB ha, infatti, rilasciato gli ultimi chiarimenti riguardanti l'IFRS 15 ad aprile 2016, mentre le maggiori problematiche sono comparse dopo l'adozione da parte delle imprese.

Durante lo studio dell'argomento ho potuto comprendere che ad essere coinvolto dall'impatto non è solo il bilancio a livello contabile, anzi gli effetti si riflettono anche a livello fiscale, ambito che, però, non sono riuscita ad approfondire in questa sede.

In conclusione, l'emissione dell'IFRS 15 ha permesso agli investitori di comparare a livello mondiale le informazioni derivanti da aziende appartenenti anche a settori diversi. Nonostante ciò, ritengo siano necessari ulteriori interventi da parte dello IASB e del FASB per migliorarne l'applicazione limitandone il più possibile gli effetti negativi.

Totale parole: 9.998

BIBLIOGRAFIA

BALLARIN, F., 2017. IFRS 15: impatti per le imprese di costruzione e real estate. *Amministrazione & Finanza*, 10/2017, 7-12

BALLARIN, F., 2017. IFRS 15: implicazioni per gli operatori nelle telecomunicazioni. *Amministrazione & Finanza*, 5/2017, 7-11

BIANCHI, S., BALLARIN, F., 2016. IFRS 15: la transazione al nuovo standard. *Amministrazione & Finanza*, 8-9/2016, 17-19

DELOITTE, 2016. *IFRS 15 Ricavi: un nuovo modello di rilevazione* [online]. Disponibile su https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/it/Documents/audit/IFRS%2015-Ricavi_New_v2.pdf [Data di accesso: 13/08/2019]

EY, 2015. *Applying IFRS in Engineering and Construction* [online]. Disponibile su [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS_in_Engineering_and_Construction:_The_new_revenue_recognition_standard./\\$File/Applying-Rev-Construction-July2015.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS_in_Engineering_and_Construction:_The_new_revenue_recognition_standard./$File/Applying-Rev-Construction-July2015.pdf) [Data di accesso: 26/08/2019]

EY, 2017. *IFRS 15: Il nuovo standard per la revenue recognition* [online]. Disponibile su <https://web.uniroma1.it/deap/sites/default/files/IFRS%2015%20Seminario%20Sapienza%206.05.2017.pdf>

FASB, *Revenue Recognition* [online]. Disponibile su: https://www.fasb.org/jsp/FASB/FASBContent_C/CompletedProjectPage&cid=1175805486538 [Data di accesso: 13/08/2019]

IPATOVA, I., et al., 2016. *Revenue - Issues In-Depth* [online]. KPMG International. Disponibile su <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2016/05/IFRS-practice-issues-revenue.pdf> [Data di accesso: 29/08/2019]

KPMG, 2016. *Accounting for revenue is changing. What's the impact on telecommunication companies?* [online]. Disponibile su <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2016/04/accounting-for-revenue-is-changing-telecoms-flyer.pdf> [Data di accesso: 23/08/2019]

KPMG, 2016. *New revenue standard – Introducing the new IFRS 15* [online]. Disponibile su <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2016/04/revenue-print-friendly.pdf> [Data di accesso: 23/08/2019]

KWONG, K., et al., 2016. *Revenue - Transition options* [online]. KPMG International. Disponibile su <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2016/06/revenue-transition-options.pdf> [Data di accesso: 29/08/2019]

MAZARS, 2017. *IFRS 15: overview sul nuovo principio di revenue recognition* [online]. Disponibile su <https://www.mazars.it/content/download/912325/47380094/version//file/Mazars%20Insight%20Settembre%202017.pdf> [Data di accesso: 21/08/2019]

PWC, 2018. *Revenue from contracts with customers* [online]. Disponibile su <https://www.pwc.com/us/en/cfodirect/assets/pdf/accounting-guides/pwc-revenue-recognition-global-guide.pdf> [Data di accesso: 21/08/2019]

Regolamento (CE) 1126/2008 della Commissione, del 3 novembre 2008

Regolamento (UE) 2016/1905 della Commissione del 22 settembre 2016

Relazione Finanziaria Annuale Salini Impregilo 2018

Relazione Finanziaria Annuale TIM 2017

Relazione Finanziaria Annuale TIM 2018