



IFRS 15

Principali impatti derivanti dall'applicazione dell'IFRS 15 nel settore *Aerospazio & Difesa*

Effetti

- ✓ L'IFRS15 è stato percepito sin dai lavori preparatori come ad alto impatto sul settore, in considerazione della tipologia di contratti/attività dei principali player (contratti e programmi pluriennali, con controparti spesso pubbliche)
- ✓ Le prime evidenze hanno confermato tali aspettative e innalzato il livello di attenzione del mercato
- ✓ Grande attesa del mercato e delle agenzie di rating: necessità di una strategia di comunicazione strutturata e tempestiva



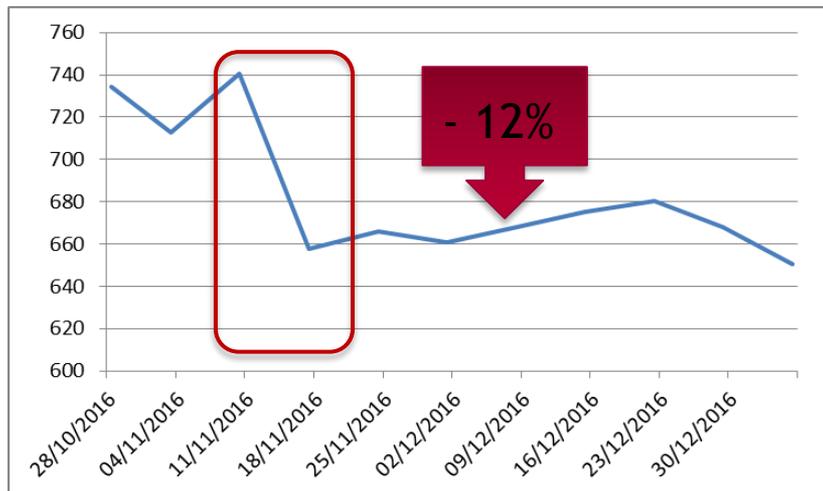
Accounting del settore spesso «unico»; contratti caratterizzati da pluralità di obbligazioni ovvero interrelati tra loro (bundling vs unbundling), con ingenti investimenti in R&D

Effetti pubblicati dai principali *player*

Rolls Royce

Ricavi -9%; Operating profit -73%. PN - 84% (ca 5,2 €mld.)

- ✓ Passaggio da «*over time*» a «*at a point in time*» su alcune forniture (principalmente *original equipment* e parti di ricambio);
- ✓ *Unbundling* di contratti in più PO (vendita dei motori e attività *after market*);
- ✓ il principale effetto sul patrimonio netto deriva dall'impossibilità di capitalizzare le perdite derivanti dal comparto motori (in precedenza ammortizzate lungo la vita dei contratti).



*Riflesso sul titolo
derivante dalla
comunicazione al mercato
degli impatti attesi
(investor day novembre
2016)*

Effetti pubblicati dai principali *player* su *restatement* FY 2017

Thales

Ricavi -4%; EBIT -11%. PN n/m

- ✓ Passaggio da *milestone* a *cost to cost*;
- ✓ Passaggio da «*over time*» a «*at a point in time*» su contratti pari a circa l'1% del backlog;
- ✓ *Unbundling* di contratti in più PO (principalmente *construction/operation* e *construction/launch*)

BAE

Ricavi -6%; EBITA -3%. %. PN n/m

- ✓ Passaggio da *milestone* a *cost to cost*;
- ✓ Separazione in più PO di contratti che prevedevano una fase di sviluppo distinta da quella di produzione (laddove il *business* prevede anche contratti di solo sviluppo in cui il cliente acquisisce la proprietà dell'IPR e può decidere di non assegnare la fase successiva di produzione o assegnarla ad altri) con conseguente storno dei margini acquisiti sulle fasi iniziali di sviluppo, a cui solitamente viceversa sono stati attribuiti margini inferiori a quelli medi del contratto o addirittura negativi.

Effetti pubblicati dai principali *player* su restatement FY 2017

Airbus

Ricavi -12%; EBIT Adj -25%. PN - 20% (ca 2 €mld.)

- ✓ *Unbundling* di contratti in più PO;
- ✓ *Variable consideration* (A400M);
- ✓ Passaggio da *milestone* a cost to cost;
- ✓ Passaggio da «*over time*» a «*at a point in time*» (A350, A400M).

Leonardo

Ricavi + 2%; EBITA + 1%. PN - 5% (ca 270 €mln.)

- ✓ Passaggio da «*over time*» a «*at a point in time*» e viceversa (a seconda del livello di customizzazione previsto);
- ✓ *Unbundling* di contratti in più PO;
- ✓ nuovi criteri in materia di rilevazione dei *contract cost* e della loro consuntivazione ai fini dell'acquisizione dei correlati ricavi;
- ✓ criteri più definiti da applicare in materia di produzioni di serie.

Principali aree di analisi e impatto ^(1/2)

- ✓ Superamento della precedente impostazione focalizzata sui contratti come «*unit of account*», con conseguente abbandono della modalità di attribuzione di un margine medio per contratto;
- ✓ Unbundling: analisi di prodotti e servizi offerti per identificare necessità di split in più *performance obligation*;
- ✓ Impossibilità di mantenere, laddove utilizzati, metodi di acquisizione dei ricavi discrezionali (ie *milestone method*, metodo più utilizzato nel settore A&D);
- ✓ Analisi specifiche al fine di identificare il momento di trasferimento del controllo → l'approccio più diffusamente applicato è quello del riconoscimento dei ricavi *over time*;
- ✓ Significativi importi di costi per sviluppi specifici: identificazione dei costi che possono rappresentare *i*) PO separate (a cui attribuire un margine proprio), *ii*) costi che concorrono all'avanzamento della PO principale o *iii*) costi inclusi nella PO principale ma che non contribuiscono all'avanzamento ai fini del *cost-to-cost* (*set-up cost*);

Principali aree di di analisi e impatto (2/2)

- ✓ Fattispecie contrattuali specifiche:
 - contratti «COMP»: prevedono il pagamento di un corrispettivo fisso periodico a fronte dell'obbligazione di efficienza in volo assunta dal fornitore → applicazione dei margini previsto a vita intera ai costi effettivamente sostenuti;
 - presenza diffusa di obbligazioni di *offset*, trattate come *i)* PO separate, *ii)* parte della PO principale o *iii)* a decremento dei ricavi;
 - frequenti casi di produzioni di serie: beni distinti ma con medesime caratteristiche e profilo di riconoscimento dei ricavi;
 - *variable consideration*: presenza di meccanismi di aggiustamento a valere sui successivi rinnovi, da prendere in considerazione a decremento del prezzo dei contratti di riferimento, riducendo il margine.
- ✓ Analisi puntuale del *Backlog* per escludere eventuali ordini che non possiedono i requisiti previsti dal nuovo principio, oltre che delle rettifiche operate sui ricavi riconosciuti sino alla data di applicazione del nuovo principio (con effetto sulla quota ancora da lavorare).



**Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di
Roma**

Grazie