



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

IFRS 15

Aspetti applicativi dell'IFRS 15 nel settore petrolifero

Luca Cencioni

Roma, 4 luglio 2018

Disclaimer

Le considerazioni del presente documento sono espresse a titolo personale e non necessariamente rappresentano la posizione del Gruppo Eni.

Il documento è stato predisposto esclusivamente per essere utilizzato durante il presente incontro. Le informazioni riportate nel presente documento non impegnano in alcun modo la società o alcun rappresentante della stessa. Non si assume nessuna responsabilità per qualsiasi conseguenza derivante dall'utilizzo di queste slides, del loro contenuto o di qualsiasi altra informazione collegata a queste slides o ad ogni altro materiale presentato durante l'evento.

Alcune considerazioni

- *Unico framework ... con robusta implementation guidance*
- *IASB-FASB Joint Transition Resource Group for Revenue Recognition (TRG)*
- *Settembre 2016:*
 - a) endorsement dell'IFRS 15 da parte della Commissione Europea;*
 - b) confermata entrata in vigore dal 1.1.2018.*
- *Ottobre 2017:*
 - a) endorsement delle Clarifications to IFRS 15 da parte della Commissione Europea;*
 - b) confermata entrata in vigore dal 1.1.2018.*
- *Ottobre 2017: Informativa, anche quantitativa, sui potenziali impatti nei bilanci precedenti la prima applicazione attenzionata dall'ESMA.*

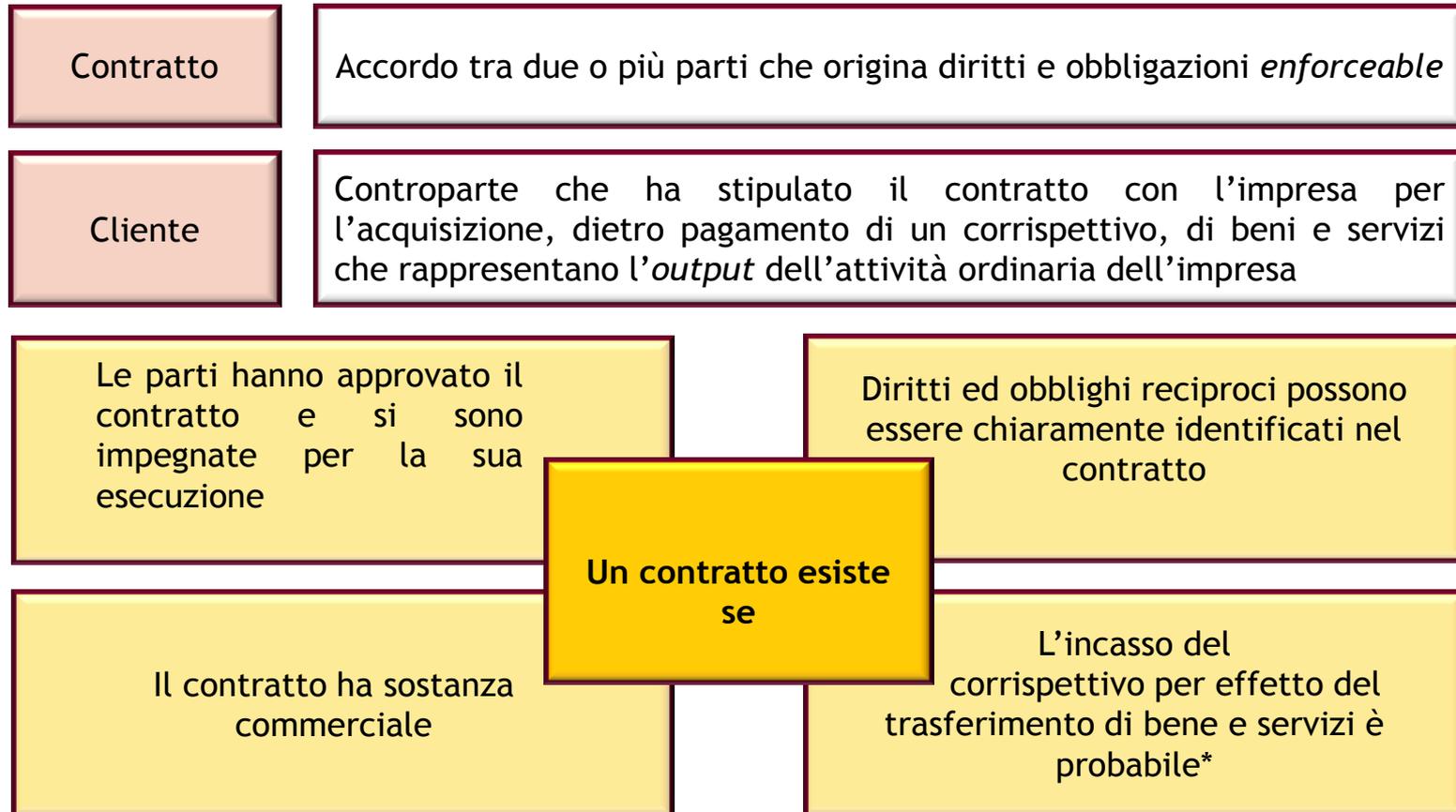
5 Steps approach



Definizione delle modalità di applicazione del principio in sede di transizione:

- *Full restrospective* ex IAS 8 con restatement dei periodi posti a confronto;
- *Partial retrospective*: con restatement periodi posti a confronti ma non considerando gli effetti sui contratti completati all'inizio del primo periodo presentato (1.1.2017);
- *Cumulative approach*: i) no restatement periodi posti a confronto; ii) effetto rilevato su PN 1.1.2018 (con possibilità di considerare solo contratti non ancora completati al 1.1.2018); iii) *disclosure* nel reporting 2018 degli effetti che si sarebbero ottenuti mantenendo precedenti criteri di rilevazione.

Identificazione del contratto



* Il criterio rileva per la verifica della validità del contratto, mentre non rileva per la rilevazione del ricavo che pertanto è rilevato al lordo di eventuali svalutazioni del credito.

Combinazione e modifica di contratti

Due o più contratti sottoscritti nella stessa data o in prossimità della stessa data con lo stesso cliente (o con parti correlate del cliente) **sono contabilizzati come un unico contratto** al verificarsi di una o più delle seguenti condizioni:

- i contratti sono negoziati come un “pacchetto” avente un’unica finalità commerciale;
- l’ammontare del corrispettivo da pagare in un contratto dipende dal prezzo o dall’andamento dell’altro contratto;
- i beni o servizi promessi nei contratti (o parte dei beni o servizi di ciascun contratto) costituiscono un’unica *performance obligation*.

Modifiche dei contratti: variazioni di prezzo e/o oggetto

Separate contract

- Oggetto del contratto si amplia per effetto dell’aggiunta di beni e servizi distinti; e
- Prezzo del contratto si incrementa per un ammontare che riflette lo *stand-alone selling price* dei beni e servizi aggiuntivi e di eventuali rettifiche di prezzo appropriate per lo specifico contratto.

Part of original contract

- Chiusura contratto originario e apertura nuovo contratto se i beni e servizi residui sono distinti da quelli trasferiti prima della data della modifica ma non viene riflesso il loro *stand-alone selling price*: non si adeguano i ricavi rilevati sino alla modifica contrattuale;
- Modifica contratto originario se i beni e servizi residui non sono distinti: si adeguano i ricavi rilevati sino alla data della modifica contrattuale (*catch-up adjustment*)

Alcuni temi di possibile interesse: over/under lifting ^(1/3)

Production imbalance: vendite a terzi operate da un partner dell'iniziativa mineraria eccedenti (*overlifting*) o minori (*underlifting*) rispetto al suo *entitlement* sulla produzione del campo

Accounting ante IFRS 15 (criteri definiti sulla base delle US guidance):

- Sales method: i ricavi sono rilevati per la quota effettivamente prelevata e venduta;
- Entitlements method:
 - i ricavi sono rilevati sulla base della quota di entitlement sulla produzione;
 - il partner in *underlifting* (*overlifting*) rileva un credito (debito) vs il partner che ha operato la vendita in eccesso (in difetto);
 - l'*underlifter* rileva il credito in contropartita ai ricavi; l'*overlifter* rileva il debito in contropartita ad una rettifica dei ricavi o ad un incremento dei costi.

Alcuni temi di possibile interesse: over/under lifting ^(2/3)

Ex IFRS 15: *A customer is a party that has contracted with an entity to obtain goods or services that are an output of the entity's ordinary activities in exchange for consideration.*

POST IFRS 15

- il partner dell'iniziativa mineraria non soddisfa la definizione di customer
- **Entitlements method:**
 - per l'*underlifter* «l'integrazione» del ricavo non deriva da un rapporto con un *customer* ma con un *partner*: impatto sulla rappresentazione con differente classificazione del ricavo;
 - per l'*overlifter* la rettifica del ricavo non deriva da un rapporto con il cliente ma con il *partner*: impatto sulla contropartita del debito (costo vs rettifica ricavo);
 - le uniche *performance obligation* da soddisfare sono quelle nei confronti di parti terze.
- **marzo 2017:** modificata la US guidance con eliminazione della precedente indicazione in merito alla possibilità di adottare alternativamente il sales method o l'entitlement method;
- **Sales method:**
 - la vendita a terzi della produzione, ancorché non di spettanza, al cliente rappresenta un «contract with customer»;
 - eventuali *imbalance* originano un *mismatch* tra costi di produzione sostenuti (proporzionati all'*interest* detenuto) e ricavi (contabilizzati sulla base delle quantità effettivamente vendute) gestibile per il tramite dell'approccio '*accrue or defer expenses*'.

Alcuni temi di possibile interesse: over/under lifting ^(3/3)

Ipotesi di passaggio da *entitlement method* a *sales method* nel momento di entrata in vigore dell'IFRS 15

	Entitlement method	Sales method
Fatturato	Fatturato (A)	Fatturato (A)
Overlifting	-Volumi in OL a mkt prices (B)	-
Underlifting	+Volumi in UL a mkt prices (C)	-
Totale ricavi della gestione caratteristica	(A) - (B) + (C)	(A)
Costi operativi	Costo della produzione equity	Costo della produzione equity
DD&A		+Risconto costi di produzione volumi in UL (mkt value se minore)
Oneri diversi		-Stanziamiento costi a mkt value per i volumi in OL
EBIT		

- **Ricavi vs clienti** determinati considerando gli effettivi volumi venduti a terzi
- **Rettifica costi:** rinvio costi dei volumi in underlifting (mkt value se minore); per i volumi in overlifting accrual di costi valorizzato a mercato
- **Correlazioni tra costi e ricavi**
- Non modifica la rilevazione dell'EBIT in caso di OL, lo posticipa in caso di UL

Identificazione delle *performance obligation*

Una *performance obligation* è una promessa, contenuta in un contratto stipulato con un cliente, di trasferire al cliente medesimo beni e servizi distinti o una serie di beni e servizi distinti che sono sostanzialmente uguali e che sono trasferiti al cliente con le medesime modalità (ad es forniture di gas, etc.).

Un bene o un servizio è per sua natura distinto se sono soddisfatte entrambe le seguenti condizioni: i) il cliente può beneficiare del bene e servizio «on its own» o in combinazione con altri beni/servizi a lui prontamente disponibili; ii) l'obbligazione a trasferire beni e servizi al cliente è una promessa separatamente identificabile dalle altre all'interno del contratto.

Se nel contratto l'impresa concede al cliente la possibilità di acquisire beni o servizi aggiuntivi, questa opzione fa sorgere una *performance obligation* solo se conferisce al cliente un diritto significativo che quest'ultimo non otterrebbe senza stipulare detto contratto.

Se beni o servizi non sono distinti, un'entità deve combinare 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*.

Alcuni temi di possibile interesse: Take or pay

Take or Pay (ToP): pagamento da parte del cliente anche in assenza di ritiro delle quantità minime previste nel contratto di fornitura.

- ToP «plain vanilla»: senza possibilità da parte del cliente di recuperare, nei successivi periodi di fornitura, le quantità non prelevate;
- ToP con «make up»: con possibilità da parte del cliente di recuperare , nei successivi periodi di fornitura, le quantità non prelevate.

Performance obligation (PO): contratto di consegna di beni distinti, ma sostanzialmente equivalenti, consecutivamente in un arco temporale.

ToP «plain vanilla»: l'incasso dal cliente è rilevato come ricavo «over time» (es mensilmente) anche se non è avvenuto il ritiro.

ToP con «make up»:

- il seller ha l'obbligazione di fornire quantità aggiuntive in periodi successivi per consentire al cliente di recuperare le quantità non prelevate («make up»).
- l'incasso derivante dalla clausola ToP è un «ricavo differito» e sarà un ricavo vs cliente al momento dell'effettiva consegna ovvero al momento in cui il diritto di recupero scade o è altamente improbabile il suo esercizio.

Alcuni temi di possibile interesse: Volumetric optionality ^(1/2)

Disposizioni contrattuali che prevedono la facoltà del cliente di acquistare ulteriori quantità di beni/servizi gratuitamente o a prezzi scontati.

Ex IFRS 15: If, in a contract, an entity grants a customer the option to acquire additional goods or services, that option gives rise to a performance obligation in the contract only if the option provides a material right to the customer that it would not receive without entering into that contract.

Allocazione del prezzo della transazione sulle differenti performance obligation:

- identificazione della componente del prezzo della transazione riferibile all'ottenimento del material right;
- Rilevazione come “ricavo” della componente attribuita all'opzione al momento dell'esercizio della stessa, all'expiring date o quando è altamente improbabile che il diritto verrà esercitato.

Alcuni temi di possibile interesse: Volumetric optionality (2/2)

Contratto di acquisto del prodotto A a €100 con possibilità di acquisto di ulteriori quantità, entro 30 gg, con lo sconto del 40%. Politica di scontistica della società, nel medesimo periodo (30gg), 10%.

Ex IFRS 15 “an entity to allocate the transaction price to performance obligations on a relative stand-alone selling price basis. If the stand-alone selling price for a customer’s option to acquire additional goods or services is not directly observable, an entity shall estimate it. That estimate shall reflect the discount that the customer would obtain when exercising the option, adjusted for both of the following: (a) any discount that the customer could receive without exercising the option; and (b) the likelihood that the option will be exercised.”

Material right: sconto del 30% in più rispetto all’altra clientela

Stima probabilità esercizio opzione: 80%

Stima ulteriore spesa: €50

Valore attribuito all’opzione: 12 (50*80%*30%)

Stand alone selling price

Prodotto A	100
Opzione	12
	<u>112</u>

Allocazione transaction price

Prodotto A	89 => $(100/112)*100$
Opzione	11 => $(12/112)*100$
	<u>100</u>

I ricavi associati all’opzione sono rilevati quando esercitata o scaduta

Alcuni temi di possibile interesse: bundle good&services

Fornitura di lubrificanti speciali e servizio di assistenza tecnica.

Ex IFRS 15: *promised goods or services represent separate performance obligation if the goods or services are distinct.*

Distinct: i) il cliente può beneficiare del bene e servizio «on its own» o in combinazione con altri beni/servizi a lui prontamente disponibili; ii) i beni/servizi sono individuabili rispetto ad altri beni/servizi del contratto.

Verifica della natura delle prestazioni contrattuali:

- l'assistenza tecnica è funzionale all'utilizzo del bene ceduto: unica performance obligation;
- l'assistenza tecnica è un servizio aggiuntivo separato dalla cessione dei lubrificanti: due distinte performance obligation;
 - allocazione del prezzo della transazione sulle differenti performance obligation;
 - rilevazione del ricavo per la cessione dei lubrificanti al momento del trasferimento del controllo; rilevazione del ricavo per l'assistenza tecnica al momento dell'erogazione del servizio (ovvero alla scadenza del contratto o quando è ritenuto altamente improbabile l'utilizzo del servizio).

Alcuni temi di possibile interesse: principal vs agent (1/2)

Nel caso di coinvolgimento di altri soggetti nella prestazione al cliente occorre verificare se l'impresa opera come principal o come agent. In presenza di una pluralità di servizi/beni forniti al cliente l'impresa può essere principal per alcuni e agent per altri.

Fattispecie riscontrabile nel trattamento dei costi di trasporto (operati da altro soggetto) inclusi nella fatturazione delle furniture gas/energia elettrica.

Principal: rilevazione del ricavo "gross". Agent: rilevazione del ricavo "net".

Step di analisi:

- identificare i beni/servizi da fornire al cliente e
- valutare se la società controlla i beni/servizi da fornire prima del loro trasferimento al cliente.

Il requisito del controllo è soddisfatto se:

- l'impresa riceve i beni da altri e successivamente opera il trasferimento al cliente;
- ha diritto a un servizio svolto da un altro soggetto; il diritto consente alla società di dirigere l'altra parte a fornire il servizio al cliente per suo conto;
- i beni/servizi forniti da parte dell'altro soggetto sono combinati con altri beni/servizi per determinare il bene/servizio fornito al cliente.

Alcuni temi di possibile interesse: principal vs agent (2/2)

Indicatori della natura di *principal*:

- l'impresa è il responsabile principale per l'adempimento della performance obligation vs il cliente;
- l'impresa ha un «rischio magazzino» connesso con la disponibilità dei beni oggetto di trasferimento al cliente;
- l'impresa ha discrezionalità nella determinazione del prezzo della transazione.

I tre indicatori di cui sopra sono simili a quelli dell'IAS 18; tuttavia, nell'IFRS 15, tra gli indicatori a supporto della qualificazione come *principal*, non è più presente il riferimento all'esposizione al rischio di credito riferibile al cliente.



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

Grazie