

e-KONomy

RACCONTARE L'IMPRESA PER CRESCERE



Newsletter di informazione in distribuzione gratuita. Anno IV Luglio e Agosto 2017

PREMIATA
FABBRICA LIQUORI

SPECIALITÀ
ANICIONE
-TONICO
ANTISETTICO
DIGESTIVO
RIPARATORE
delle FORZE
CASA FONDATA
NEL 1820

DIPLOMA
LONDRA 1862
PARIGI 1867
VIENNA 1873
MILANO 1881
BOLOGNA 1888
SAINT-LOUIS 1904
MILANO 1906

*Casoni
Imbottigliando la nebbia*

Pagina 4

Mazars Insights

*IFRS 15: i 10 punti chiave per le società con
contratti a lungo termine*

Pagina 15

Editoriale

PER CHI HA IDEE LA
FINANZA OGGI C'E'

[pagina 2](#)

move.ON

Opstart, la piattaforma
orobica di equity
crowdfunding

[Pagina 7](#)

Doing Business In Hong Kong


Aspetti Operativi
(Parte 2)

[Pagina 12](#)

REDAZIONE
Via Masaccio, 191
50132 Firenze
Tel. 055 5535405
Fax. 055 4089908
info@kon.eu

I dati relativi ai destinatari della Newsletter vengono utilizzati esclusivamente per l'invio della pubblicazione e non vengono ceduti a terzi per nessun motivo. Resta ferma la possibilità per l'interessato di esercitare i diritti di cui all'articolo 13 della legge 675/96.



 @kongroup

 [linkedin.com/company/kon-spa](https://www.linkedin.com/company/kon-spa)

 www.kon.eu
www.lamerchant.it

Editoriale_

PER CHI HA IDEE LA FINANZA OGGI
C'E'

di Vincenzo Ferragina



Finanza per la crescita: le IPO

sostenute anche dai PIR oggi sono alla portata delle PMI che sanno cogliere questa opportunità.

Il Mercato dei Capitali per finanziare le aziende è in «fermento». Il nuovo strumento dei **PIR (piani individuali di risparmio)** rafforza in modo consistente le opportunità di raccolta per gli operatori, dati i vantaggi riconosciuti in capo ai sottoscrittori e dato che l'impiego dei capitali raccolti viene direzionato verso le PMI.

Gli operatori si rivolgeranno per gli impieghi a strumenti finanziari emessi da PMI, sia a titolo di debito che di capitale. Nuove risorse si rendono, perciò, disponibili per finanziare la crescita e i progetti di sviluppo delle PMI. Dal lancio dei PIR nella primavera del 2017, la raccolta ha già superato alcuni miliardi di euro e si stima si possa arrivare intorno ai 18 miliardi cumulati in cinque anni. E' uno strumento già presente negli altri principali mercati europei.

Per capirne l'impatto già in così pochi mesi i PIR, ad esempio su AIM, hanno direzionato un forte flusso di capitali tale da far arrivare a fine luglio le quotazioni a circa 90 ed un valore di capitalizzazione di circa 4 miliardi, in crescita di oltre il 24% sul 2016. Tale trend è stato registrato anche per il segmento STAR. L'AIM, il Mercato delle PMI di Borsa Italiana, è risultato uno dei più brillanti d'Europa nel primo semestre 2017. Tale mercato è dedicato alle imprese di dimensioni minori o che, pur avendo fatturati rilevanti, desiderano avviare una prima esperienza di mercato borsistico e poi, conosciuti i meccanismi, fare un passaggio su un

Casoni Fabbricazione Liquori

CASONI

Imbottigliando la nebbia

Di Vincenzo Ferragina

Era il 1814 quando Pietro Casoni apriva sotto casa, in vicolo Piave, un piccolo opificio artigianale.

È la fonte di reddito della famiglia nel nebbioso e umido paese di Finale Emilia, immerso nella Bassa Pianura Padana e crocevia di diverse province.

L'attività prosegue da padre in figlio mantenendosi una florida realtà. L'opificio diventa distilleria conosciuta e rinomata. I liquori per dolci sono in tutte le cucine di Finale Emilia e i distillati da fine pasto vengono consumati nei bar e nelle case finali e dei dintorni.

A listino della Distilleria Liquori Casoni (Di.I.ca) ci sono ormai Sassolino, Alchermes, Mandorla e menta per dolci, Nocino, liquore al caffè e zabaione, Sambuca e, soprattutto, Anicione.

Nel secondo dopoguerra Enea Casoni rilancia l'economia aziendale inevitabilmente interrotta dal conflitto ma è con il figlio Mario che si verifica il vero salto di qualità. Arrivano gli anni dell'Italia da bere, dei mignon, delle pere e le erbe che crescono in bottiglia, dei cocktail che fanno la storia. La Casoni si afferma nel mondo degli Spirits per capacità e flessibilità ed inizia un processo di internazionalizzazione aprendo uno stabilimento in Slovacchia e raddoppia gli

stabilimenti a Finale Emilia. Crescono i successi, si vanno a cercare ricette e liquori di altre regioni italiane: Amaretto, Liquirizia, Limoncello e Amari di Erbe fanno crescere il già ricco portfolio offerto dall'azienda Casoni.

Parallelamente cresce l'interesse nei confronti dell'azienda da parti di grandi gruppi italiani e multinazionali fino a che, nel 2006, al Cav. del Lav. Mario Casoni si affianca in società la Averna, colosso del settore. Pochi anni dopo, coinvolta nelle vicende societarie della Averna (che viene poi acquistata dal Gruppo Campari) la Casoni esce definitivamente dalla proprietà di famiglia. L'impianto di Finale Emilia non interrompe la produzione ma si orienta fortemente sul Private Label.

Nel 2015 nasce l'opportunità perché la Casoni possa ritornare ad essere una azienda legata alle proprie origini e dopo lunghe trattative, nel 2016, una cordata di imprenditori locali tra i quali il nipote del Cav. Lav. Mario acquista l'azienda dal Gruppo Campari.

*«E' tutt'ora una sensazione adrenalinica – racconta **Paolo Molinari**, amministratore della Casoni Fabbricazione Liquori, – siamo entrati in azienda da poco più di un anno e abbiamo tanto da fare, tante cose da rimettere in sesto e tante,*



tantissime idee. Dobbiamo darci delle priorità per non farci trasportare dall'entusiasmo e iniziare progetti per i quali non siamo pronti. Ma è difficile perché il

settore è in evoluzione e l'ambiente è davvero molto stimolante».

*«Oggi viene premiata la capacità di saper proporre prodotti innovativi ma anche legati alla riscoperta, reinvenzione di ricette della tradizione – dice **Piergiorgio Pola**, anch'egli amministratore –*

e, come si dice dalle nostre parti, è «come invitare un'oca a bere». Abbiamo una struttura capace di flessibilità e grande qualità, un baule pieno di antiche ricette e un laboratorio smanioso di distillare, miscelare, introdurre la novità all'interno della tradizione. Dobbiamo solo mettere in fila le cose. Ci sentiamo fortunati».
Bravura o fortuna, il 2017 si è aperto nel migliore dei modi per

l'azienda finalese, con la presentazione di tre nuove linee di prodotti premium: Casoni Vintage, Vermouth Aromatizzati e GinTabar.

Una delle nuove linee di prodotti premium: il GinTabar



Rimesse in produzione alcune ricette della tradizione quali la Liquirizia Amara, l'Amaro del ciclista (alle erbe), l'Anicione Extra Dry, il «1814» perfetto per lo spritz, l'Ipericum, molto in voga nel primo dopoguerra.

Sempre dalla tradizione ma rivisitata in chiave unica e innovativa, i Vermouth aromatizzati Tomaso Agnini al mallo di noci e all'aceto balsamico I.G.P, ideali per la miscelazione ma gradevolissimi liscio come aperitivo o a fine pasto.

E infine il fiore all'occhiello della nuova produzione è il **GinTabar**, un prodotto che segue i trend del mercato e allo stesso tempo emerge per la propria qualità. Si presenta come un gin dai forti aromi e dalla sapiente miscelazione di nove botaniche, in una iconica bottiglia serigrafata che rappresenta un uomo con il tabarro che si allontana nella nebbia.

«La **bassa** è famosa per le sue giornate

nebbiose. Tre giornate di nebbia e una di umido come la proporzione di acqua tonica e gin in un buon Gin Tonic, racconta Paolo Molinari ridendo.

«La nebbia ha anche un ch  di magico: immerso nella nebbia non vedi nulla e se nel tuo avanzare ogni cosa si materializza, rimani con la sensazione che il mondo esista per te soltanto. Distillando nebbia e magia ne   uscito un ottimo Gin!»

«Naturalmente non ci fermiamo ai prodotti presentati a inizio anno – riprende Piergiorgio Pola – abbiamo gi  pronti per l'estate una linea di prodotti Tiki, un nuovo Bitter molto versatile e una crema all'anice prodotta appositamente per la Spal, che quest'anno   tornata in serie A. Come dicevo poco fa, abbiamo un laboratorio sempre in fermento che sperimenta liquori e infusi di ogni genere: al cioccolato, alla frutta, con spezie. Sono certo che dagli alambicchi uscir  presto qualcosa ad alta gradazione e gradimento».

Oggi la Casoni Fabbricazione Liquori, tornata un'azienda a conduzione familiare, continua nella sua tradizione di successo, affiancando ai prodotti storici nuove tecnologie che permettano una continua innovazione e sperimentazione. E' cos  che sono nate le nuove linee di prodotto.

La nuova generazione, che vede Paolo Molinari e Piergiorgio Pola alla guida dell'azienda, guarda in modo proattivo e positivo al futuro cercando di riproporre in una nuova veste preziose ricette della tradizione emiliana rafforzando la passione verso il territorio che ha sempre contraddistinto l'azienda.

move.ON

Chi, come e-KONomy, vuole occuparsi dell'economia che cresce, non può assolutamente dimenticare l'economia che nasce ovvero l'idea di riporre fiducia nel futuro con la convinzione che è necessario andare avanti in modo proattivo innovando sempre. Così, all'interno di questa apposita rubrica intitolata «move.ON», ci occuperemo di start up ed incubatori e racconteremo storie e personaggi, sogni ed obiettivi, difficoltà e sfide. Tutto ciò è stato reso possibile dalla collaborazione con importanti incubatori ed acceleratori che, appunto, ci aiuteranno nel racconto delle storie aziendali che animeranno la rubrica.

Opstart, la piattaforma orobica di Equity Crowdfunding



PROFESSIONAL CROWDFUNDING MARKETPLACE

Opstart è una piattaforma di Equity-based Crowdfunding, autorizzata da Consob, attiva sul web italiano e destinata alla raccolta di capitali per Startup e PMI innovative. Opstart ha iniziato la sua attività nel 2015, con l'intenzione di creare opportunità d'investimento per i nuovi talenti dell'entrepreneurship italiano. Mettendo a disposizione un team altamente qualificato di consulenti, imprenditori, investitori ed associazioni di categoria, come ad esempio Assolombarda di cui la società è un partner accreditato, Opstart offre un programma di accelerazione d'impresa per le start-up e PMI con grandi possibilità di sviluppo.

La **mission** di Opstart è quella di agevolare l'incontro tra gli innovatori e gli investitori, offrendo la possibilità a Start-up e PMI innovative di raccogliere i capitali, necessari al loro sviluppo, presso un pubblico diffuso. Opstart promuove e sostiene le società attraverso campagne web elaborate sulla base di una selezione rigorosa dei progetti ad alto contenuto innovativo, nonché ad alte opportunità di remunerazione e ritorno

d'investimento per gli investitori.

Il valore aggiunto di Opstart consiste nell'offrire ad entrambe le tipologie di interlocutori, innovatori e investitori, idonee garanzie di professionalità e know-how, ponendosi come facilitatore del processo di investimento. Tra i servizi offerti risultano: deal flow rigoroso nella selezione delle iniziative, supporto operativo nella costruzione del valore pre-money, attivazione della holding di partecipazione, individuazione dell'investitore professionale obbligatorio per la validità della campagna, reportistica annuale.

Nello specifico, Opstart svolge le seguenti **attività**:

- 1) **Selezione**: La selezione delle società prevede un rigoroso metodo di valutazione che comprende una combinazione dei parametri di valutazione utilizzati nell'ambito dei contributi pubblici e di quelli adottati dagli operatori finanziari. Tale mix valutativo permette alla società di selezionare le iniziative imprenditoriali ad alto potenziale, sulla base della loro capacità di generare redditività e remunerare così il capitale investito, di validare il progetto in termini di impatto positivo sul mercato e creazione di valore per gli stakeholder e di effettuare la corretta valutazione pre-money dell'azienda, in

move.ON

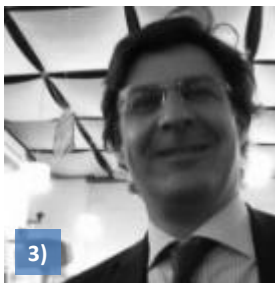
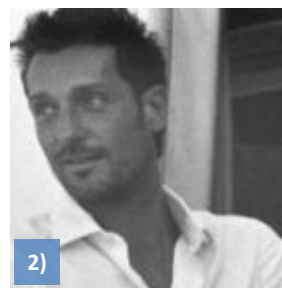
modo da collocarne le quote al valore ottimale.

- 2) **Pubblicazione:** Le iniziative più promettenti a seguito del percorso di selezione vengono presentate al pubblico attraverso il portale Opstart, evidenziando i motivi per i quali l'iniziativa risulta particolarmente interessante per gli investitori. Essi potranno attraverso la sottoscrizione di un aumento di capitale sociale in forma diffusa, partecipare allo sviluppo del progetto.
- 3) **Investimento:** Ogni investitore, una volta registrato, avrà a disposizione tutte le informazioni necessarie per decidere con piena consapevolezza su quali progetti investire. Prima di sottoscrivere l'aumento di capitale e di acquisire in cambio quote di capitale di quella specifica start-up o PMI innovativa, potrà scaricare tutti i materiali di approfondimento sull'iniziativa oltre che prendere visione di tutta la normativa a tutela del proprio investimento.
- 4) **Monitoraggio:** Conclusa la raccolta del capitale necessario per finanziare il progetto proposto dalla start-up o PMI innovativa la funzione principale della piattaforma dovrebbe esaurirsi; Opstart equity crowdfunding sceglie, invece, di affiancare innovatori e investitori anche successivamente al completamento della raccolta. Grazie al report post-offerta, gli investitori possono continuare ad avere in tempo reale informazioni dettagliate e trasparenti per monitorare l'andamento dell'iniziativa nella quale hanno investito. Di contro,

la Startup potrà avvalersi del network di Opstart per continuare a crescere.

Fondata da **Alessandro** e **Giovanpaolo Arioldi** e da **Andrea Cantù**, tutti con una vasta esperienza nel modo della finanza d'impresa, Opstart rappresenta una delle realtà più focalizzate sull'innovazione e sulla creazione del valore sia per gli investitori che per le start up presentate.

I Soci di Opstart



1) **Alessandro Arioldi**

2) **Giovanpaolo Arioldi**

3) **Andrea Cantù**

Con un approccio personalizzato, quasi sentimentale, i fondatori di Opstart, ritengono che l'analisi delle start-up non debba essere realizzata solo sulla base dei numeri che figurano nel Business Plan ma anche secondo le storie che stanno dietro agli innovatori, agli imprenditori ed alle persone che hanno ideato il progetto così come al team di lavoro, il fondamento di ogni organizzazione sia essa anche in fase di seed.

move.ON

Opstart ha sviluppato, grazie anche al network professionale dei suoi collaboratori, importanti relazioni e partnership con primari players nel panorama

tempo impostate come EBM (Evidence Based Medicine) – che ha raccolto 150.000 Euro; **DropTo**, una app mobile per la condivisione geolocalizzata di contenuti multimediali che ha concluso una campagna e raccolto anch'essa 150.000 Euro.



Il mercato del crowdfunding

Per crowdfunding si intende un processo collaborativo di un gruppo di persone che utilizza il proprio denaro in comune per sostenere gli sforzi di persone e di organizzazioni. Costituita come una pratica di micro-finanziamento il crowdfunding mobilita persone e risorse attraverso il web attestandosi come il principale strumento alla base della finanza alternativa.

dell'innovazione e della finanza alternativa italiana quali l'AIEC (Associazione Italiana di Equity Crowdfunding), il gruppo Banco BPM, Assolombarda, Bancopass, Bergamo Sviluppo, nonché vari gruppi di private equity e venture capital.

Appartenente alla categoria «fintech», ovvero la fornitura di strumenti e servizi finanziari attraverso le più avanzate tecnologie, il crowdfunding comprende oggi cinque tipologie di raccolta, quali reward, donation, royalty, lending ed equity. Per le prime due tipologie il Crowd offre denaro per sviluppare un progetto al di là del risultato finanziario. Per le restanti tipologie il Crowd offre denaro principalmente per una remunerazione del capitale investito e in seconda battuta per lo sviluppo di un progetto.

Opstart ha sostenuto sette campagne di successo, per una raccolta complessiva di 1.025.400 Euro da 222 investitori. Sono questi i numeri della piattaforma orobica che, dal suo lancio nella primavera del 2016, si conferma uno dei portali di riferimento sullo scenario italiano.

Nel modello di Equity Crowdfunding, le aziende, si possono rivolgere agli investitori per ottenere i capitali necessari all'avvio della loro attività imprenditoriale. In tal caso il sostenitore-finanziatore acquisisce titoli partecipativi al capitale d'impresa.

Tra i progetti più importanti si evidenziano quello di **Differente**, che ha raccolto 200.000 Euro nel primo round e altri 250.000 Euro nella seconda campagna; **NIURION@**, un innovativo sistema capace di impostare la seduta riabilitativa attraverso l'utilizzo di ambienti virtuali e attività ludiche (gaming) – ma allo stesso

move.ON

Una campagna di equity-crowdfunding rappresenta per gli ideatori di Opstart una piccola quotazione in borsa, dato che ogni campagna raggruppa le seguenti caratteristiche:

- Fornisce al progetto proposto dall'azienda una chiara e prima risposta del mercato;
- La società si rende disponibile ad aprire il proprio capitale a soggetti esterni;
- Rappresenta uno strumento mediaticamente molto potente (durante la campagna si pubblicizza la società e si fa conoscere al pubblico).
- Esiste un'autorità, ovvero la Consob, che vigila sul corretto svolgimento dell'attività.

L'attività di equity crowdfunding è rigidamente regolamentato e vigilato dal regolamento Consob, adottato con delibera n.18592 del 26 giugno 2013 e successivamente aggiornato nel febbraio 2016.

Il regolamento presume il rispetto di una serie di obblighi e norme che i portali devono seguire, mentre l'attività di raccolta viene disciplinata nello specifico con indicazioni da effettuare sia in fase di pre che durante l'intera campagna di raccolta online.

Secondo i dati dell'Osservatorio del Politecnico di Milano nel primo semestre del 2017 sono 19 i portali autorizzati da Consob (numero identico rispetto a un anno fa, con alcuni nuovi «arrivi» e «ritiri») mentre le campagne di raccolta sono state 114, di cui 57 chiuse con successo, 38 chiuse senza successo e 19 attualmente in fase di raccolta. Il capitale raccolto

dall'avvio della legge relativa all'equity crowdfunding ammonta a 12,4 €mln, di cui ben 6,85 raccolti negli ultimi 12 mesi. Il 2017 ha registrato un sensibile aumento nel numero di campagne, praticamente raddoppiate rispetto al 2016 in un solo semestre. L'Osservatorio ha censito nel primo semestre dell'anno un numero di 1.196 investitori nell'equity crowdfunding, di cui 1.068 persone fisiche e 128 persone giuridiche. Si evidenziano inoltre la presenza ridotta degli investitori professionali in ambito finanziario, come i fondi di venture capital. Se, come concetto, la raccolta fondi online non rappresenta una grossa novità, la principale innovazione portata dal crowdfunding è rappresentata dal modo con il quale vengono utilizzati gli strumenti informatici disponibili oggi. La capacità delle piattaforme di crowdfunding di coinvolgere ed emozionare un vasto numero di persone costituisce l'elemento essenziale per promuovere un finanziamento di successo. Ecco perché Opstart rappresenta oggi l'evoluzione delle piattaforme di crowdfunding.

Le recenti modifiche normative, che estendono a tutte le società di capitali la possibilità di ricorrere allo strumento dell'equity crowdfunding e la conferma delle agevolazioni fiscali per gli investitori stanno contribuendo alla diffusione massiva del fenomeno: *«Siamo soddisfatti dei risultati – afferma Alessandro Arioldi, CEO di Opstart – che ci ripagano degli sforzi fatti, ma c'è ancora molta strada da fare per diffondere*

move.ON

la cultura del crowdfunding nel nostro Paese». E nel frattempo le iniziative finanziate grazie ad Opstart stanno realizzando i loro piani di sviluppo: tra esse, Play to Rehab Srl, la prima startup innovativa a vocazione sociale bergamasca che opera nel settore della riabilitazione, grazie ai fondi raccolti, ha ultimato il prototipo e si prepara al lancio sul mercato; mentre Orwell Srl, studio milanese di realtà virtuale, ha recentemente presentato le proprie tecnologie a Unbound London, prestigiosa kermesse internazionale dell'innovazione digitale.

E Opstart non si ferma: «Stiamo preparando le campagne che verranno lanciate a settembre – spiega Arioldi – e il team sta lavorando a nuovi importanti progetti per il territorio».



Grazie ad un'intensa attività di R&S, in virtù della quale è stato definito un processo produttivo frutto della combinazione di diverse metodologie e tecnologie nell'ambito del food processing, Nano Srl ha creato DIFERENTE®, una gamma di bevande totalmente analcoliche che si distinguono sul mercato dei prodotti alcohol-free.

- ✓ Quota offerta: **1° Target – 12,96%, 2° Target – 20,62%**
- ✓ Raccolta: **1°Target – 200.000 Euro, 2° Target – 250.000 Euro**
- ✓ Valore Pre-Money: **Euro 1.350.000**
- ✓ Tipologie di Quote Offerte: **Ordinarie con diritto di voto**
- ✓ Tutele degli investitori di minoranza: **SI**
- ✓ Quota minima riservata a investitori Professionali: **5% della raccolta**



Premiata dalla Università Bocconi come Social Innovation Startup 2016, Play2Rehab con NiuRion applica la tecnica della gamification alla riabilitazione fisioterapica.

Dotato di un kit di sensori per la cattura del movimento, il sistema è installabile su diversi supporti, anche su apparecchiature medico-ospedaliere.

- ✓ Quota offerta: **27,50%**
- ✓ Raccolta: **Euro 150.000**
- ✓ Valore Pre-Money: **395.454 Euro**
- ✓ Tipologie di Quote Offerte: **Ordinarie con diritto di voto**
- ✓ Tutele degli investitori di minoranza: **SI**
- ✓ Quota minima riservata a investitori Professionali: **5% della raccolta**



L'App di DropTO si propone come un social network della realtà aumentata, attraverso la quale gli utenti potranno lasciare, in modo digitale, un contenuto, immagine o video clip, nel luogo fisico in cui viene realizzato.

L'App è attualmente in fase Alpha ed esistono mockup della stessa.

- ✓ Quota offerta: **1° Target – 14,89%, 2° Target – 20,00%**
- ✓ Target di Raccolta: **1°Target – Euro 105.000, 2° Target – Euro 150.000**
- ✓ Valore Pre-Money: **Euro 600.000**
- ✓ Tipologie di Quote Offerte: **«C», Quote di risparmio senza diritti amministrativi**
- ✓ Tutele degli investitori di minoranza: **SI**
- ✓ Quota minima riservata a investitori Professionali: **5% della raccolta**

Doing Business In Hong Kong

Doing Business In è la nuova rubrica di e-KONomy che nasce con l'obiettivo di focalizzarsi sulle possibilità/opportunità di business in Paesi che presentano un alto livello di attrattività. Dopo la Cina e la Norvegia, il terzo Paese individuato è l'Austria.

Doing business in non vuole essere la solita rubrica informativa sul business in un determinato Paese, ma ha l'obiettivo di indicare in modo operativo e pratico come poter sviluppare un rapporto di lungo periodo ed una presenza importante in un Paese conoscendolo dall'interno. Per questo motivo l'idea è che sui vari Paesi possano scrivere Istituzioni o Enti locali che raccontino usi, costumi, abitudini sociali e di business, nonché modalità di sviluppo dei rapporti economici, caratteristiche culturali che devono essere rispettate, ed altro ancora.

Si ringrazia Mazars Hong Kong per il contributo alla stesura dell'articolo.

Aspetti operativi (Parte 2)

In questo numero si presenta la seconda e ultima parte delle uscite previste sugli aspetti operativi del fare business ad Hong Kong. Saranno presentate alcune indicazioni riguardanti la tassazione, gli aspetti legali e fiscali del rapporto di lavoro dipendente e i principi contabili applicati dalle società nella redazione dei bilanci.

Tassazione

L'imposta sul reddito viene applicata per ogni anno fiscale sui profitti generati ad Hong Kong e derivanti da un'attività di commercio, da una prestazione di servizi e/o da uno specifico affare svolto. Non esiste alcuna distinzione tra residenti e non residenti. La fonte dei profitti è determinata da un "test operativo", vale a dire identificando le attività che producono direttamente i relativi profitti e il luogo in cui queste attività vengono svolte. Le spese, ad eccezione di quelle in conto capitale, sono generalmente deducibili nella misura in cui sono sostenute.

Un anno fiscale copre un periodo di 12 mesi a partire dal 1° aprile e si conclude il 31 marzo successivo. I profitti guadagnati da una persona durante un esercizio contabile che termineranno entro l'anno fiscale sono considerati per tale anno fiscale.

Le perdite fiscali incorse non possono essere riportate, ma possono essere portate a termine in modo indefinito

per compensare eventuali utili futuri valutabili. Le disposizioni anti-evasione limitano la possibilità di riportare le perdite fiscali quando una modifica della compagine azionaria è stata fatta esclusivamente per l'ottenimento di un vantaggio fiscale.

L'aliquota d'imposta prevalente è del 16,5% per le imprese e del 15% attività diverse da quella di impresa.

Le imposte sui salari sono determinate per ogni anno fiscale sul reddito di un individuo che lavora ad Hong Kong indipendentemente dalla tipologia di impiego, dalla tipologia di occupazione o pensione. Per i lavoratori di Hong Kong, tutti i redditi sono assoggettati all'imposta sui salari, anche se in alcuni casi i servizi vengono eseguiti al di fuori di Hong Kong. I redditi di lavoratori generati fuori da Hong Kong sono tassati solo nella misura in cui derivano dai servizi resi nel territorio di Hong Kong. Per determinare se un'occupazione è basata a Hong Kong o meno, il Dipartimento delle Entrate deve tener conto di tutti i fatti rilevanti, con particolare riguardo a quando il contratto di lavoro è stato negoziato, stipulato ed è divenuto esecutivo, laddove il datore di lavoro risiede e dove la remunerazione del lavoratore è pagata. I redditi da servizi effettuati da un soggetto durante periodi a Hong Kong non superiori a 60 giorni all'interno di un anno fiscale sono esenti.

L'imposta sui salari viene addebitata a tassi progressivi



Doing Business In Hong Kong

dal 2% al 17% sul reddito netto del contribuente (ovvero il reddito dopo la deduzione delle spese e delle indennità personali) con un importo massimo di dell'imposta limitato all'aliquota standard del 15% sul reddito netto fiscale del contribuente (ovvero il reddito dopo la deduzione delle spese ma al netto degli assegni personali concessi). Salvo alcune eccezioni, sia il datore di lavoro che il dipendente sono tenuti a versare il 5% del reddito mensile del dipendente in un Fondo Provvisorio Obbligatorio (limitato a HKD 18.000 p.a.).

Ad Hong Kong non esistono imposte sul valore aggiunto e sul capital gain.

Il rapporto di lavoro (aspetti legali e fiscali)

Il «The Employment Ordinance» regola gli aspetti legali e fiscali dei contratti di lavoro a Hong Kong.

Tipologie di occupazione

Tutti i dipendenti di Hong Kong, ad eccezione dei marinai, degli apprendisti e dei familiari che vivono nella stessa dimora, hanno diritto alla protezione salariale e alle feste statutarie. Dopo quattro settimane di lavoro con almeno 18 ore di lavoro settimanali, un dipendente rientra automaticamente in un contratto continuo e può ricevere ulteriori vantaggi.

In un contratto di lavoro deve essere stato stipulato il salario, il periodo salariale, i requisiti di avviso e i calcoli del bonus, se del caso.

Inoltre, il datore di lavoro deve tenere registri anagrafici del dipendente, del numero di carta di identità, del titolo di lavoro, della retribuzione, del periodo di retribuzione, dell'obbligo di notifica, del numero di giorni di congedo ricevuti e presi, nonché dei pagamenti effettuati durante il congedo. Se del caso, il datore di lavoro deve tenere

anche il registro del numero di ore in un periodo di retribuzione, dei calcoli del bonus e della data di risoluzione.

Orari di lavoro e compensi

I salari devono essere pagati entro sette giorni successivi al periodo di salario. Hong Kong non ha nessuna legge sugli orari regolari di lavoro e sulle ore di straordinario – sono specificate nel contratto di lavoro anche se uno è attualmente in discussione. I datori di lavoro sono tenuti solo a fornire un giorno di riposo ogni settimana. Il dipendente medio a tempo pieno a Hong Kong lavora 49 ore a settimana e più della metà dei dipendenti non riceve retribuzioni per gli straordinari.

Salari e benefits

Salario minimo giornaliero: dal 2011, Hong Kong ha applicato un salario minimo statutario. Il salario minimo corrente è HKD 32,5 all'ora. Il salario minimo è stato aumentato a HKD 34,5 con effetto dal 1° maggio 2017.

Indennità di ferie: Ogni dipendente a tempo pieno ha diritto a dodici giorni di ferie legali. Un dipendente che ha reso un anno di servizio ha diritto ad un minimo di 7 giorni di congedo pagato annualmente. Dopo il terzo anno di servizio, il numero dei giorni di congedo pagati aumenta di uno ogni anno, fino ad un massimo di 14 giorni.

Fondo obbligatorio di previdenza

Il Fondo obbligatorio di previdenza è stato progettato per fornire un sistema formale e obbligatorio di protezione del pensionamento tramite un regime di contribuzione gestito privatamente. In generale, tutti i vantaggi derivanti dai contributi obbligatori devono essere conservati fino a quando il contribuente non raggiunge l'età fissata per la pensione, ovvero quella di 65 anni. Il prelievo anticipato è consentito quando una persona ha tra i 60 e 65 anni, è

Doing Business In Hong Kong

partito o si allontana definitivamente da Hong Kong, è diventata totalmente disabile o è morta prima dei 65 anni.

I benefici maturati dai contributi versati al Fondo obbligatorio di previdenza non sono erogati come una rendita ma sono ritirati in una somma forfettaria alla data di pensionamento.

Alcune categorie di persone non sono tenute ad aderire a un regime MPF, comprese le persone già coperte da regimi pensionistici stranieri che entrano a Hong Kong con un visto di lavoro per un periodo di validità non superiore a 13 mesi. Secondo il Fondo obbligatorio di previdenza il dipendente è tenuto a contribuire con il 5% del suo reddito mensile, limitato a HKD 18.000 p.a, e il datore di lavoro deve corrispondere lo stesso importo. Ogni dipendente o datore di lavoro può fare contributi volontari oltre a quelli obbligatori.

Conclusione del rapporto di lavoro

Un dipendente ha diritto al pagamento dell'indennità di fine rapporto, solo se ha 24 mesi di servizio e se il lavoratore è stato licenziato a causa dell'abbondanza del personale. Un dipendente ha diritto al pagamento dell'indennità di fine rapporto a lungo termine (dopo 5 anni di servizio) se il lavoratore viene licenziato non a causa di ridondanza o di cattiva condotta, ma a causa di vecchiaia, di problemi di salute o di morte. L'importo dovuto è pari a 2/3 dello stipendio del mese precedente (fino a un massimo di 22.500 HKD) moltiplicato per anni di servizio svolti. Il pagamento massimo è fissato a 390.000 HKD.

La parte interessata deve essere informata della risoluzione in base al periodo di preavviso specificato nel contratto di lavoro. Se non è stato specificato un periodo di preavviso, la parte deve essere notificata almeno un

mese prima della risoluzione. Il licenziamento sommario è consentito solo se il lavoratore ha commesso una grave condotta o se il lavoratore trascura abitualmente le proprie mansioni ed è stato avvertito ripetutamente. Il dipendente può essere in disaccordo e presentare in tal caso un ricorso al tribunale del lavoro. Il lavoratore può interrompere l'impiego senza preavviso se è ragionevolmente minacciato da violenza o malattia, è stato sottoposto a maltrattamenti dal datore di lavoro o è ritenuto inadatto da un medico dopo cinque anni di servizio.

Audit and Accounting

Tutte le società incluse nell'Ordinanza delle Imprese (Company Ordinance), a prescindere dalla dimensione, devono avere i propri bilanci (annuali) verificati da un CPA (Certified Public Accountant) iscritto all'Hong Kong Institute of Certified Public Accountants (HKICPA). I principi contabili GAAP di Hong Kong sono comunemente adottati per la redazione dei bilanci, anche se non è obbligatorio per legge. Gli Hong Kong GAAP (generalmente definiti Hong Kong Standard Reporting Standards (HKFRS) e redatti dall'HKICPA) sono quasi completamente identici agli International Financial Reporting Standards (IFRS). Hong Kong adotta anche la variante IFRS di Hong Kong per le PMI, che è conosciuta come HKFRS per gli Enti Privati, per le società che non hanno i bilanci pubblici. Le PMI che soddisfano determinati criteri, inclusi un test dimensionale e l'approvazione degli azionisti, possono scegliere di applicare il Small and Medium-sized Entity Financial Reporting Framework and Financial Reporting Standards (SME-FRF & SME-FRS).

di **Silvia Carrara** ed **Eleonora Trovati**



Lo standard IFRS 15 *Revenue Recognition* è stato emanato nel maggio del 2014. Il 29 ottobre 2016 è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale Europea n. L295 il Regolamento (UE) 2016/1905 che adotta l'IFRS 15, la cui applicazione è obbligatoria a partire dal 1° gennaio 2018, con la necessità di presentare l'informativa comparativa almeno per il 2017. L'adozione anticipata del principio è consentita in via facoltativa.

L'IFRS 15 sostituisce lo IAS 18 Ricavi, lo IAS 11 Lavori in Corso e le relative interpretazioni. Numerose e significative sono le novità introdotte dall'IFRS 15 e tutti i settori ne sono potenzialmente impattati. Tra i settori principalmente influenzati dal nuovo standard è sicuramente da annoverare il settore relativo ai «*long term contracts*» (commesse a lungo termine). Ma quali sono i punti chiave relativi all'applicazione del nuovo?

1 – Il riconoscimento dei ricavi «over the time» (nel corso del tempo) non avviene più in maniera automatica

I ricavi verranno riconosciuti «over the time» se verranno rispettate le condizioni indicate nel principio contabile di riferimento. Alcuni contratti che sono attualmente riconosciuti «over the time» potrebbero essere rilevati solo al momento del completamento della commessa e viceversa.

2 – Scelta limitata dei metodi di misurazione dei ricavi riconosciuti «over the time»

Alcuni approcci utilizzati oggi, come il «*technical*

milestones method» non saranno più applicabili senza apportare cambiamenti probabilmente significativi nell'applicazione del metodo stesso.

3 – La fine del «Margin Smoothing» o (andamento lineare del margine)

Qualsiasi sia il metodo di misurazione dello stato di avanzamento lavori, l'IFRS 15 non permette aggiustamenti automatici dei margini che non riflettano fedelmente i costi effettivamente sostenuti per la realizzazione delle «*performance obligations*» ad una certa data.

4 – Una ripartizione dei contratti potenzialmente diversa, con un margine distinto per ogni bene o servizio

Nell'ambito di ciascun contratto, l'elemento di riferimento per il riconoscimento dei ricavi è ora il singolo obbligo di prestazione («*performance obligation*»). L'identificazione delle «*performance obligations*» e la ripartizione di un contratto in relazione alle «*performance obligations*» sono quindi fondamentali sia per il riconoscimento del ricavo sia per la rilevazione del margine.

5 - Un quadro di riferimento chiaro per la stima delle «contingent considerations» (corrispettivi variabili)

Tutte le «*contingent considerations*» presenti nel contratto (bonus, penalità, clausole di revisione del prezzo, ecc.), devono essere stimate con modalità coerenti e consistenti e devono essere prese in considerazione solo nella misura in cui il loro riconoscimento sia altamente probabile secondo i principi contabili.

6 – Aggiustamenti in aumento o in diminuzione dei ricavi in presenza di una componente finanziaria significativa

Se il contratto include clausole per significativi pagamenti anticipati e posticipati rispetto alla data in cui la Società adempie l'obbligazione contrattuale, i ricavi vanno aggiustati in aumento o in diminuzione.

7 – Un approccio legale ai contratti e alle modifiche contrattuali

L'IFRS 15 stabilisce precise condizioni per le quali un contratto può essere definito valido e il ricavo può pertanto essere riconosciuto. Ciò vale anche per le modifiche contrattuali.

8 – Non è più possibile fare compensazioni

L'IFRS 15 elimina l'approccio della presentazione «netta» dei saldi e acconti relativi a un determinato contratto. La nuova rappresentazione richiede la contabilizzazione separata degli acconti ricevuti dal cliente.

9 – Informativa sul portafoglio ordini

L'IFRS 15 richiede l'informativa relativa ai ricavi non realizzati e una spiegazione quantitativa e qualitativa in merito alla realizzazione attesa del portafoglio ordini.

10 – Un approccio restrittivo alla capitalizzazione dei costi di ottenimento del contratto

Solo i costi incrementali legati all'ottenimento del contratto (quelli che non sarebbero stati sostenuti se il contratto non fosse stato stipulato) ritenuti recuperabili, devono essere capitalizzati.

Esaminiamo adesso singolarmente e più in dettaglio i punti chiave.

1) Il riconoscimento dei ricavi «over the time» non avviene più in maniera automatica

Prima dell'IFRS 15: secondo lo IAS 18 i ricavi sono riconosciuti automaticamente «over the time» se la transazione si riferisce alla costruzione di un bene o alla fornitura di un servizio. **Per l'IFRS 15,** i ricavi verranno riconosciuti «over the time» se può essere dimostrato:

- ✓ che il cliente simultaneamente riceve e consuma i benefici derivanti dalla prestazione all'entità nel momento stesso in cui tale prestazione viene erogata (per esempio i servizi di manutenzione che non apportano miglioramenti significativi al bene);
- ✓ che la prestazione fornita dall'entità crea o migliora un bene (per esempio, lavori in corso), bene che il cliente controlla nel momento stesso in cui lo stesso è creato o migliorato. Questo criterio è rilevante se il contratto trasferisce la proprietà al cliente nel momento in cui il bene è prodotto e è applicato per esempio se i lavori sono effettuati presso il cliente (per esempio, lavori per miglioramento di beni già di proprietà del cliente);
- ✓ che la prestazione erogata dall'entità, non crei un bene che l'entità stessa potrebbe usare per un uso alternativo (ad esempio vendendo il bene ad un altro cliente) e che durante la durata del contratto l'entità ha diritto al pagamento relativamente alla prestazione completata ad una certa data, nel caso in cui il cliente dovesse recedere dal contratto per sua scelta prima della scadenza. Questo diritto al pagamento deve essere evidenziato nel contratto o dal quadro giuridico di riferimento, deve coprire i costi sostenuti fino all'interruzione del contratto, più un ragionevole margine. L'ultimo criterio sarà probabilmente rilevante in molti contratti relativi alla costruzione di beni.

2) Scelta limitata dei metodi di misurazione dei ricavi riconosciuti «over time»

Prima dell'IFRS 15: I principi contabili esistenti autorizzano diversi metodi per la misurazione dell'avanzamento del contratto. Oggi le Società utilizzano due approcci: il «*technical milestones method*», e il «*cost-to-cost method*». L'IFRS 15 prevede l'utilizzo di diversi metodi di riconoscimento dei ricavi, che secondo i principi contabili sono divisi in due categorie principali:

- ✓ **metodo basato sulla misurazione diretta del valore** per il cliente dei beni e servizi trasferiti ad una certa data relativamente ai rimanenti beni e servizi promessi nel contratto (per esempio, il metodo basato sul numero di unità prodotte o unità consegnate);
- ✓ **metodo basato sugli input utilizzati dall'entità** ad una certa data per adempiere ad un obbligo di prestazione, relativamente agli input totali attesi necessari per l'adempimento complessivo dell'obbligazione stessa (per esempio il tempo trascorso in proporzione del tempo stimato totale).

Questi metodi comportano per le Società l'iscrizione in bilancio di quote di lavori in corso per le quali è effettivamente avvenuto il trasferimento del controllo al cliente nel corso del tempo.

Pertanto, i soggetti che attualmente utilizzano il «*Technical milestones method*» si dovranno preparare al passaggio al metodo del «*cost-to-cost method*» con tutte le relative conseguenze, non solo in termini finanziari e contabili, ma anche in termini di adeguamento dei sistemi informativi, internal audit, project management ecc.

3) La fine del «Margin Smoothing» o (andamento lineare del margine)

Prima dell'IFRS 15: i principi esistenti permettono il

«*margin smoothing*» quando il ricavo è riconosciuto nel corso del tempo, indipendentemente dal metodo di misurazione dell'avanzamento utilizzato. In pratica, questo metodo viene utilizzato per anticipare o posticipare alcuni costi in bilancio, in maniera tale da ottenere un margine di profitto o perdita costante lungo la durata del contratto e è utilizzato in particolare quando si utilizza il metodo «*technical milestones*».

L'IFRS 15 non tratta direttamente il tema dei margini. Tuttavia è chiaro che l'IFRS 15 non mira ad allineare il margine di profitto lungo la durata del contratto. L'obiettivo dell'IFRS 15 è di assicurare che i ricavi contabilizzati riflettano la prestazione effettivamente eseguita e realizzata in ogni momento.

In questo contesto, il principio contabile chiarisce che non può essere riconosciuto un ricavo sulla base di inefficienze inattese che non sono riflesse nel prezzo contrattuale.

In generale, il rischio stimato al momento della stipula di un contratto a lungo termine non può essere distribuito in ugual misura lungo la durata dello stesso, indipendentemente da quando tali rischi si verificano.

Un altro aggiustamento del «*cost to cost method*» riguarda gli «*uninstalled materials*». Ciò si verifica quando alcune componenti del contratto, che sono significative, generiche e non distinte dai beni ai quali verranno integrate, sono procurate da soggetti terzi e il cliente ottiene il controllo di queste componenti prima che vengano installate nella costruzione. In questo caso, l'IFRS 15 stabilisce che tali componenti debbono essere escluse dalla misurazione dello stato di avanzamento, e che i ricavi vengono riconosciuti solo in relazione ai costi sostenuti. Il margine viene riconosciuto di conseguenza,

l'IFRS 15 non chiarisce però come il margine di queste componenti debba essere contabilizzato.

4) Una ripartizione potenzialmente differente dei contratti, con un margine distinto per ogni bene o servizio

Prima dell'IFRS 15: se un contratto contiene una promessa di vendere al cliente beni e servizi (per esempio, una serie di beni complessi e servizi di manutenzione nel corso del tempo), non esiste sempre coerenza in merito alla modalità di ripartizione del contratto in maniera tale da riconoscere i ricavi per ogni bene e servizio distinto.

L'IFRS 15 indica una precisa linea guida in merito alle modalità in base a cui identificare le «*performance obligations*».

L'IFRS 15 stabilisce che occorre determinare se i beni e i servizi possano essere distinti individualmente anche in termini contrattuali (per esempio perché vengono venduti anche separatamente dagli altri beni o servizi). A titolo esemplificativo, un contratto che prevede la costruzione di un bene e la sua manutenzione, dovrebbe essere ripartito in due «*performance obligations*» separate.

Così come per i beni e servizi, la stessa tematica relativa all'identificazione delle «*performance obligations*» vale anche per le garanzie (garanzie che coprono più della semplice garanzia legale e che riguardano una vera e propria obbligazione contrattuale) e per le opzioni da parte dei clienti per quanto riguarda beni e servizi aggiuntivi, che danno a questi ultimi un diritto effettivo.

Le Società dovranno pertanto:

- ✓ allocare i ricavi ad ogni obbligo di prestazione identificato (usando l'approccio definito nel principio contabile, basato sul prezzo di vendita specifico

osservabile o stimabile per ogni bene e servizio);

- ✓ riconoscere un margine separato per ogni obbligo di prestazione riconosciuto;
- ✓ determinare l'evento vincolante per il riconoscimento del ricavo separatamente per ogni «*performance obligation*» (in alcuni casi i ricavi verranno riconosciuti nel corso del tempo e in altri al momento del completamento, tenuto conto delle modalità con cui il controllo dei beni e servizi viene trasferito al cliente).

5) Un quadro di riferimento chiaro per la stima delle «contingent considerations»

Prima dell'IFRS 15: attualmente i principi di riferimento non forniscono istruzioni dettagliate circa il trattamento delle diverse forme di corrispettivi variabili, come, a titolo di esempio, bonus da ricevere, penali da pagare, indicizzazione dei prezzi. Le entità spesso hanno un approccio molto prudente per quanto concerne questi aspetti.

L'IFRS 15 stabilisce un approccio a due fasi, che dovrebbe essere documentato per ogni contratto o portafoglio di contratti simili:

- ✓ innanzitutto, stimare i corrispettivi variabili in maniera coerente, usando o il metodo del valore atteso o il metodo del valore dell'importo maggiormente probabile (la scelta dipenderà dalle circostanze);
- ✓ in seguito, includere l'importo stimato dei corrispettivi variabili nel prezzo di transazione solo nella misura in cui tale importo sia altamente probabile.

Pertanto, più il parametro sottostante i corrispettivi variabili è prevedibile, più tali corrispettivi potranno essere inclusi nei ricavi riconosciuti nel corso del tempo.

Al contrario, più questi parametri sono volatili e incerti, minore sarà la probabilità che i ricavi riconosciuti

includano i corrispettivi variabili.

L'applicazione di questi limiti richiederà un'analisi quantitativa e qualitativa che richiederà l'impiego di una attenta valutazione e giudizio.

6) **Aggiustamenti in aumento o in diminuzione dei ricavi in presenza di una componente finanziaria significativa**

Prima dell'IFRS 15: attualmente, diversi sono gli approcci utilizzati per la contabilizzazione delle componenti finanziarie nelle transazioni con i clienti. Pochissime entità aggiustano i ricavi quando i clienti effettuano pagamenti anticipati.

L'IFRS 15 richiede l'aggiustamento dei ricavi in presenza di componenti finanziarie significative, se l'entità è finanziata dal proprio cliente (in caso di pagamento anticipato), o se lo finanzia (in presenza di pagamenti differiti).

La presenza di una componente finanziaria significativa deve essere identificata alla stipula del contratto, comparando i ricavi attesi lungo la durata del contratto, con i pagamenti da ricevere da parte del cliente.

7) **Un approccio legale ai contratti e alle modifiche contrattuali**

Prima dell'IFRS 15: non viene fornita una definizione effettiva di contratto stipulato con la clientela.

Le disposizioni in materia di modifiche contrattuali stabiliscono che l'accettazione da parte del cliente dei cambiamenti è una condizione essenziale per il riconoscimento dei ricavi.

L'IFRS 15 fornisce una definizione legale di contratto che viene definito: come «un accordo tra due o più parti che crea diritti e obblighi esecutivi».

Il concetto di «diritti e obblighi esecutivi» deve essere

considerato alla luce dei termini contrattuali e delle giurisdizioni locali.

L'IFRS 15 inoltre stabilisce che il ricavo derivante da un contratto con un cliente può essere contabilizzato soltanto al verificarsi di specifiche condizioni.

In particolare, le controparti del contratto devono aver approvato il contratto stesso, e devono impegnarsi a rispettare i rispettivi obblighi. La Società deve essere capace di riscuotere gli importi a cui ha diritto in cambio dei beni e servizi che sono trasferiti al cliente («esigibilità» del ricavo). La stessa logica si applica alle modifiche contrattuali (reclami, ordini di variazione, ecc.) con particolare attenzione alle linee guida sulle stime dei corrispettivi variabili.

8) **Non è più possibile fare la compensazione**

Prima dell'IFRS 15: i principi esistenti richiedono la presentazione del *valore netto* per ogni contratto, corrispondente o a quanto è dovuto da parte del cliente (attività), o a quanto è dovuto al cliente (passività). Questo ammontare include i costi sostenuti alla data di riferimento, più i ricavi riconosciuti, meno la somma delle perdite rilevate e acconti fatturati. Pertanto non include acconti ricevuti dal cliente. Alcune Società presentano tali *valori netti*, direttamente nello stato patrimoniale in linee separate. Altre forniscono queste informazioni nelle note al bilancio.

L'IFRS 15 si applica ai «*contract assets*» e «*contract liabilities*», così come definiti dal principio.

Questi concetti si applicano a tutti i contratti con i clienti, indipendentemente dalla linea di business e dall'industria. La presentazione su «diverse linee» dipenderà dalla materialità di queste poste alla luce delle altre voci di bilancio.

I «*contract assets and liabilities*» differiscono dalle «compensazioni» in quanto devono riflettere la relazione tra la prestazione della Società ad un certa data con il pagamento effettuato dal cliente alla stessa data.

In pratica, un *contract asset* corrisponderà generalmente ad una fattura da emettere, Un *contract liability* è rilevato dall'entità per contabilizzare gli acconti da parte dei clienti, nel caso in cui l'obbligo di prestazione non sia stato soddisfatto, o sia stato soddisfatto in una misura inferiore rispetto ai corrispettivi ricevuti a titolo di acconto.

I *contract asset* dovrebbero essere presentati separatamente dai crediti, che corrispondono ai ricavi fatturati per i servizi forniti.

I costi di ottenimento e di adempimento di un contratto, che sono stati capitalizzati saranno inoltre presentati separatamente. Anche le passività riconosciute per contratti onerosi (quando viene identificata una perdita a completamento di un contratto) saranno presentati separatamente in bilancio.

L'IFRS 15 pertanto elimina la rappresentazione netta in bilancio per un determinato contratto (anche se i principi esistenti non considerano gli acconti da parte dei clienti). Indicazioni quantitative e qualitative saranno richieste nelle note al bilancio per spiegare i cambiamenti nei saldi dei *contract asset* e *contract liability* nel periodo di riferimento.

9) Informativa sul portafoglio ordini

Prima dell'IFRS 15: il portafoglio ordini rappresenta un indicatore importante per i soggetti con contratti a lungo termine, questo indicatore non è standardizzato e le informazioni fornite possono differire ampiamente da una Società all'altra.

L'IFRS 15 richiede all'entità di indicare nelle note al

bilancio:

- ✓ la quota del corrispettivo riferita agli obblighi di prestazione che non sono stati realizzati (o sono stati realizzati parzialmente) alla fine del periodo di riferimento. Ciò presuppone l'identificazione dei contratti come stabilito dallo standard IFRS 15 e che i prezzi dei contratti siano stimati in accordo con l'IFRS 15;
- ✓ una spiegazione qualitativa e quantitativa in merito al momento in cui la Società si aspetta di riconoscere come i ricavi il proprio portafoglio ordini (attualmente pochissime Società forniscono quest'informazione).

10) Un approccio restrittivo alla capitalizzazione dei costi di ottenimento del contratto

Prima dell'IFRS 15: prima di siglare un contratto con un cliente, una Società solitamente sostiene dei costi, che talvolta possono essere significativi (ad esempio costi legali, commissioni di vendita, ecc.).

Per i principi contabili vigenti questi costi possono essere riconosciuti come attività a determinate condizioni.

L'IFRS 15 fornisce una definizione restrittiva dei costi che devono essere riconosciuti come attività al momento della stipula del contratto. Solo i costi che non sarebbero stati sostenuti se il contratto non fosse stato siglato (tipicamente, le commissioni di vendita), sono riconosciuti come attività, a condizione che sia probabile che vengano recuperati in futuro.

Pertanto la prassi attuale verrà con molta probabilità modificata. Dovrebbe anche essere possibile riconoscere come attività i costi relativi a un contratto che non è ancora stato siglato, ma per cui ci sono alte probabilità che lo stesso sia concluso tra le parti.

News dalle imprese

Bilancio da sogno per la trevigiana Pro-Gest: il 2016 è stato un anno da record

Pro-Gest – Il Gruppo Pro-Gest, numero uno in Italia nella produzione di carta, cartone, imballaggi e packaging, ha presentato agli Istituti di Credito il bilancio consolidato 2016 e le previsioni del Piano Industriale del prossimo biennio 2018-2019.

«Siamo contenti – ha dichiarato Bruno Zago, AD di Pro-Gest – perché il fatturato consolidato del 2016 è stato pari a 445 mln di euro, ma soprattutto perché abbiamo raggiunto un Ebitda di 103,71 mln (pari al 23%), il più alto in assoluto raggiunto dal Gruppo. Allo stesso tempo siamo consapevoli che sarà difficile replicare la medesima performance a livello di margine operativo, anche a parità di fatturati e quantitativi di carta e fogli di cartone prodotti. Da qui nasce un po' di preoccupazione, la competizione è sempre più agguerrita».

Tra i punti di forza evidenziati dal piano industriale, ci sono senza dubbio gli importanti investimenti fatti nel corso degli ultimi due anni volti a rafforzare le diverse divisioni che compongono la filiera integrata del Gruppo. Continua inoltre la crescita di Trevikart, fiore all'occhiello della divisione packaging, che mira a raggiungere da sola i 100 milioni di euro di fatturato. Su questo risultato influisce il completamento del trasloco dello stabilimento di Carnate (provincia Monza e Brianza), che tra il 2015 e il 2016 ha già aumentato il fatturato del 15%. In positivo anche lo stabilimento di Modugno (provincia di Bari) per il quale è previsto il raddoppio dell'impianto, da 13mila a 29mila mq. Per la divisione Cartiere, si avvicina il momento del riavvio dello storico impianto di Mantova: l'investimento di oltre 200 milioni di euro si può dire completato e la nuova macchina continua è finalmente installata.



Fonte: Treviso Today, il 5 Luglio 2017.

Starhotels miglior business familiare in Europa

Starhotels – Gruppo alberghiero fiorentino, tra i primi tre in Italia a capitale nazionale, vince il «Supreme european family business award», il più alto riconoscimento per le famiglie imprenditoriali in Europa. La cerimonia che ha incoronato il presidente e ad, Elisabetta Fabri, è stata organizzata da Campden Fb, parte di Campden Wealth, il network che unisce le più autorevoli famiglie di imprenditori europei, che ha voluto premiare la rapida crescita del gruppo fiorentino (+16% di revenue rispetto al 2015) e l'impegno in opere di filantropia e social responsibility. Con una giuria composta da cinque tra specialisti e leader di imprese familiari internazionali, Campden premia ogni anno le famiglie che hanno dimostrato di eccellere nell'amministrazione e nella gestione delle proprie imprese.

«Siamo onorati di ricevere questo premio – commenta Elisabetta Fabri – in questi anni abbiamo lavorato con energia e forte attaccamento per riposizionare il brand Starhotels, portando l'azienda ad espandersi in Italia e all'estero e migliorando la qualità dell'ospitalità Starhotels». Il gruppo con 29 alberghi 4 e 5 stelle ha chiuso il 2016 con ricavi a 176 milioni e punta a raggiungere i 198 milioni nell'anno in corso.

Fonte: toscana 24, il 6 Luglio 2017.

STARHOTELS
L'ITALIA NEL CUORE

ETT nominata «Cool Vendor Gartner 2017»

ETT – ETT è lieta di annunciare di essere una delle cinque aziende a livello mondiale a essere stata inserita dagli analisti Gartner nel report: «Cool Vendors in Enterprise Wearable and Immersive Technologies, 2017» pubblicato nel mese di giugno 2017. In questo report cinque analisti di ricerca evidenziano gli strumenti innovativi che vanno oltre l'hardware e affrontano le questioni chiave per le strategie aziendali di successo nel campo dei wearable device: contenuti, gestione dei dispositivi, integrazione e sicurezza. Il report esamina l'interesse degli operatori a livello globale ad adottare nuove tecnologie immersive e fornisce orientamenti e raccomandazioni per coloro che ne stanno valutando l'inserimento all'interno della loro infrastruttura e delle procedure operative. «ETT è orgogliosa di essere citata in questo importante rapporto redatto dalla società leader mondiale nel settore della ricerca e consulenza nell'IT. Crediamo sia la testimonianza del fatto che la nostra strategia nell'utilizzare le tecnologie più avanzate per far interagire persone, luoghi e contenuti in modo coinvolgente e divertente, stia portando frutti. Siamo pronti a continuare questo percorso e a mostrare le nostre soluzioni realizzate ai nostri clienti il cui numero è in continua crescita», ha dichiarato Giovanni Verreschi, CEO di ETT.



Fonte: Genovapost, il 26 Giugno 2017