

Home Imprenditori nella vita Imprenditori a scuola Corsi Consulenze Info Links

Guide online Incentivi L-RILOCC

Guide online

Ideare e progettare

Finanziare

Gestire e amministrare

Calcolare

Ribasso e sconto

Calcolo del prezzo d'acquisto

Calcolo del prezzo di vendita

Calcolo del prezzo del servizio

Punto morto

Ammortamento economico

Contabilità

Promuovere e vendere

Leggi e regolamenti

Il business Plan

Ribassi e sconti

Ribasso, sconto? Termini abusati e bistrattati, serviti in tutte le "salse" ed in tutte le occasioni. Molti, sono fermamente convinti che ribasso e sconto siano sinonimi e che la parola "sconto" sia più usata di ribasso unicamente perché "suona meglio"! Ma non è affatto così. Ma allora, cosa significa ribasso? E sconto? La scheda che segue ci dà la soluzione.

Il ribasso

Il ribasso è una diminuzione di prezzo concordata fra il compratore ed il venditore.

Il ribasso viene accordato soprattutto come:

- Ribasso di quantità nel caso di acquisti di grandi quantità;
- Ribasso per difetti nel caso di fornitura di merce con difetti;
- Ribasso di vendita nel caso di forniture a commercianti;
- Ribasso speciale per promuovere la vendita in certe occasioni (apertura dell'azienda, anniversario dell'azienda, inizio della stagione, ecc.):

Esempio

Per festeggiare il 10. anno di apertura, un'azienda offre, su un articolo normalmente venduto a CHF 250.00, un ribasso speciale del 10%. A quanto viene venduto l'articolo?

	CHF	%
Prezzo lordo	250.00	100%
./. Ribasso	25.00	10% (PL)
Ammontare della fattura	225.00	90% (PL)

Lo sconto

Lo sconto è una riduzione di prezzo offerta dal venditore all'acquirente nel caso di pagamenti effettuati prima della scadenza fissata.

Lo sconto rappresenta una specie di invito ad un rapido pagamento. Normalmente, lo sconto viene espresso in percento.

Esempio 1

Una fattura ammonta a CHF 2'3000.00. Per il pagamento a contanti beneficiamo di uno sconto del 5% sull'ammontare della fattura.

	CHF	%
Ammontare della fattura	2'300.00	100%
./. Sconto	115.00	5% (F)
Prezzo netto	2'185.00	95% (PL)

Esempio 2

Presso un grossista ordino 30 pezzi dell'articolo XY ad un prezzo di listino di CHF 40.00 l'uno. Ricevo un ribasso di quantità del 4% in caso di acquisto superiore ai 20 pezzi. Per il pagamento entro 10 giorni, beneficio di uno sconto del 2%. Calcola il prezzo lordo, l'ammontare della fattura e il prezzo netto.

	CHF	%	%
Prezzo lordo (CHF 40.00 x 30 pz.)	1'200.00	100%	
J. Ribasso	48.00	4% (PL)	
Ammontare della fattura	1'152.00	96% (PL)	100%
J. Sconto	23.05		2% (F)
Prezzo netto	1'128.95		98% (F)

Prezzo lordo

Il prezzo lordo è dato dalla somma dell'ammontare della fattura più il ribasso

$$\text{prezzo lordo} = \text{ammontare della fattura} + \text{ribasso}$$

Ammontare della fattura

L'ammontare della fattura è dato dalla somma del prezzo netto più lo sconto

$$\text{ammontare fattura} = \text{prezzo netto} + \text{sconto}$$

Utilizzare sempre gli sconti concessi dai fornitori!

Il pagamento tempestivo delle fatture consente risparmi notevoli che vanno a beneficio della redditività della ditta. Molte PMI vivono sovente con il credito dei fornitori. È un credito semplice, ma costoso.

Se consideriamo le seguenti condizioni di pagamento:

- a 10 giorni 2% di sconto
- a 30 giorni netto

ciò significa che se il compratore non paga entro 10 giorni, pagherà per i seguenti 20 giorni un interesse del 2%, che corrisponde ad un interesse annuo del 36%! Quando l'interesse annuo degli sconti è superiore ai tassi d'interesse bancari, sarebbe più conveniente usufruire del credito bancario per sfruttare gli sconti offerti dai fornitori. La differenza così ottenuta va a beneficio della redditività dell'azienda.

Formula per calcolare il tasso d'interesse annuo sugli sconti concessi

$$\text{Tasso \% di interesse annuo} = \frac{\text{Tasso di sconto} \times 360}{\text{Pagamento netto} - \text{giorni di sconto}}$$

$$\text{Tasso \% di interesse annuo} = \frac{2 \times 360}{30 - 10} = 36\%$$

Per il cliente, vale quindi la pena dedurre lo sconto perché il tasso d'interesse annuo corrispondente è, in generale, elevato. D'altra parte, il fornitore accorda lo sconto per le seguenti ragioni:

- Il fornitore ha un urgente bisogno di soldi e non può procurarseli in altri modi perché la sua solvibilità è troppo debole;
- Il fornitore cerca, con lo sconto, di ridurre il rischio di delcredere (rischio che il cliente non paghi);
- La concessione dello sconto può essere d'uso nel settore dove opera il fornitore (es. il settore della costruzione).

A causa del suo tasso elevato, oggi lo sconto non è più così diffuso.

Indirizzo

fondounimpresa.ch
CPT Trevano

Contatti

T. +41 (0)91 815 10 17
F. +41(0)91 815 10 19

CH - 6952 Canobbio

E. info@fondounimpresa.ch

