



CIRCOLARE 89/2024

PRINCIPIO CONTABILE OIC 34

Gentilissimi Clienti,

in relazione alle tematiche che il nuovo principio contabile OIC 34 sui ricavi presenta, proponiamo di seguito, in via schematica, le principali caratteristiche e casistiche da affrontare per adempiere a questa nuova disciplina contabile.

Lo Studio ovviamente rimane si rende fin d'ora disponibile ad ulteriori eventuali approfondimenti e ad un confronto sulle tematiche particolari che ciascuna azienda potrebbe avere.

Momento di rilevazione del ricavo		
	Cessione di beni	<ul style="list-style-type: none">– è avvenuto il trasferimento sostanziale dei rischi e dei benefici;– l'ammontare dei ricavi può essere determinato in modo attendibile;– il processo produttivo è completato.
	Prestazione di servizi	<ul style="list-style-type: none">– in base allo stato di avanzamento se il diritto al corrispettivo per il venditore matura in proporzione alla prestazione eseguita e se l'ammontare del ricavo di competenza può essere attendibilmente quantificato.– Se le condizioni contrattuali non prevedono la maturazione dei corrispettivi sulla base dello stato di avanzamento e/o, come ipotesi



LEXIS

DOTTORI COMMERCIALISTI
ASSOCIATI

MILANO
Viale Bianca Maria n. 41
20121 Milano, Italia
T. +39 02 76009 185 / 02 795660 1
F. +39 02 76012 211

CREMA
Via Boldori, 18
26013 Crema (CR), Italia
T. +39 0373 8781 r.a.
F. +39 0373 878149

Partita Iva e Codice Fiscale
01346500190

		residuale, pur prevedendolo, non sia possibile stimare il corrispettivo in maniera attendibile, il ricavo per il servizio prestato deve essere iscritto a Conto economico solo quando la prestazione è stata definitivamente completata.
Il principio prevede le seguenti fasi per la rilevazione del ricavo:	<ul style="list-style-type: none">- determinazione del prezzo complessivo del contratto;- identificazione dell'unità elementare di contabilizzazione;- valorizzazione delle unità elementari di contabilizzazione;- rilevazione dei ricavi.	E' opportuno partire dai contratti in essere con i clienti per capire se è possibile "spacchettare" i corrispettivi previsti nelle eventuali diverse voci di ricavi, al fine di identificare le unità elementari di contabilizzazione.
Esempi		
	Cessione di licenze	La cessione di una licenza produce ricavi a conto economico quando la società cede in uso la licenza al cliente lungo un periodo di tempo determinato. Il ricavo da cessione della licenza è rilevato a conto economico proporzionalmente lungo la durata contrattuale a meno che altri criteri non siano identificabili (ad esempio sulla base delle vendite). Se il cliente ottiene tutti i benefici derivanti dall'uso della licenza senza che si rendano necessarie ulteriori attività da parte del fornitore il ricavo da cessione della licenza è rilevato a conto economico

MILANO
CREMA
FIRENZE
ROMA
CATANIA
TREVISO
NAPOLI
PALERMO

Member of



studio@lexis.it
www.lexis.it



LEXIS

DOTTORI COMMERCIALISTI
ASSOCIATI

MILANO
Viale Bianca Maria n. 41
20121 Milano, Italia
T. +39 02 76009 185 / 02 795660 1
F. +39 02 76012 211

CREMA
Via Boldori, 18
26013 Crema (CR), Italia
T. +39 0373 8781 r.a.
F. +39 0373 878149

Partita Iva e Codice Fiscale
01346500190

		al momento della consegna della licenza. Tale ricavo è determinato attualizzando i flussi finanziari futuri al tasso di interesse di mercato
	Vendite con obbligo di riacquisto	Nei casi in cui è previsto l'obbligo di riacquisto da parte del venditore, non avvenendo il trasferimento dei rischi e benefici, si procederà con la contabilizzazione dell'operazione come segue: <ul style="list-style-type: none">– se il prezzo di vendita è inferiore al prezzo di riacquisto, l'operazione ha natura finanziaria e pertanto il venditore a pronti iscrive in contropartita alla somma ricevuta per la vendita iniziale un debito verso il venditore a termine.– Se il prezzo di vendita è superiore al prezzo di riacquisto, l'operazione ha natura operativa e pertanto il venditore a pronti iscrive in contropartita alla somma ricevuta per la vendita iniziale un debito verso il venditore a termine corrispondente al prezzo pattuito per il futuro riacquisto, e un risconto passivo per la differenza (positiva) tra il prezzo di vendita ed il prezzo di riacquisto.
	Società che agisce per conto proprio o per conto di terzi	Gli elementi da prendere in considerazione, anche disgiuntamente, per determinare se una società agisce per conto proprio sono i seguenti: <ul style="list-style-type: none">– la società ha la responsabilità di fornire i beni/servizi al cliente;

MILANO
CREMA
FIRENZE
ROMA
CATANIA
TREVISO
NAPOLI
PALERMO

Member of



studio@lexis.it
www.lexis.it



LEXIS

DOTTORI COMMERCIALISTI
ASSOCIATI

MILANO
Viale Bianca Maria n. 41
20121 Milano, Italia
T. +39 02 76009 185 / 02 795660 1
F. +39 02 76012 211

CREMA
Via Boldori, 18
26013 Crema (CR), Italia
T. +39 0373 8781 r.a.
F. +39 0373 878149

Partita Iva e Codice Fiscale
01346500190

		<ul style="list-style-type: none">– la società ha il rischio di magazzino inteso come il rischio che i beni rimangano invenduti e quindi perdano di valore;– la società ha il potere discrezionale di decidere il prezzo del bene o del servizio. <p>Se la società non agisce per conto proprio deve contabilizzare la prestazione fatta al cliente come se agisse per conto di terzi. In tal caso iscrive il ricavo della vendita al netto dei costi sostenuti per l'acquisto del bene, individuando in tal modo il valore della commissione spettante.</p>
	Vendite con opzioni di riacquisto e vendite condizionate	<p>Nel caso di vendite con opzione di riacquisto in capo al venditore (opzione <i>call</i>), il venditore dovrà valutare la probabilità di esercitare l'opzione di riacquisto.</p> <p>Se il venditore è ragionevolmente certo di non esercitare l'opzione di riacquisto, allora l'operazione è contabilizzata come un'operazione di vendita.</p> <p>Altrimenti, l'operazione sarà contabilizzata come se si trattasse di una vendita con obbligo di riacquisto.</p>
	Costi per l'ottenimento del contratto	<p>I costi per l'ottenimento del contratto di vendita sono iscritti nelle immobilizzazioni immateriali solo se:</p> <ul style="list-style-type: none">– sostenuti specificatamente per un contratto di vendita;– l'ottenimento del contratto è ragionevolmente certo;

MILANO
CREMA
FIRENZE
ROMA
CATANIA
TREVISO
NAPOLI
PALERMO

Member of



studio@lexis.it
www.lexis.it



LEXIS

DOTTORI COMMERCIALISTI
ASSOCIATI

MILANO
Viale Bianca Maria n. 41
20121 Milano, Italia
T. +39 02 76009 185 / 02 795660 1
F. +39 02 76012 211

CREMA
Via Boldori, 18
26013 Crema (CR), Italia
T. +39 0373 8781 r.a.
F. +39 0373 878149

Partita Iva e Codice Fiscale
01346500190

		<p>– tali costi sono recuperabili tramite il contratto di vendita.</p> <p>Tuttavia, se si tratta di costi ricorrenti o di importo irrilevante gli stessi possono essere rilevati come costo direttamente a conto economico quando sostenuti.</p> <p>I costi che saranno recuperati tramite il contratto di vendita nello stesso esercizio in cui sono sostenuti sono rilevati a conto economico.</p> <p>I costi per l'ottenimento del contratto che sarebbero stati sostenuti anche se il contratto non fosse stato ottenuto sono contabilizzati a conto economico</p>
	Contratti onerosi	In presenza di un contratto di vendita oneroso (ad esempio quando i costi attesi per adempiere ad un contratto di vendita sono superiori al prezzo complessivo del contratto stesso), la società rileva la perdita attesa a Fondi per rischi e oneri.
	Vendite con diritto di reso	<p>– Se i resi non si prestano ad una valutazione per massa del rischio di restituzione del bene, i ricavi sono rilevati a conto economico al momento della vendita solo se il venditore è ragionevolmente certo, sulla base dell'esperienza storica, di elementi contrattuali e di dati previsionali, che il cliente non restituirà il bene.</p> <p>– Se si prestano ad una valutazione per massa del rischio di restituzione del bene, è necessario</p>

MILANO
CREMA
FIRENZE
ROMA
CATANIA
TREVISO
NAPOLI
PALERMO

Member of



studio@lexis.it
www.lexis.it



LEXIS

DOTTORI COMMERCIALISTI
ASSOCIATI

MILANO
Viale Bianca Maria n. 41
20121 Milano, Italia
T. +39 02 76009 185 / 02 795660 1
F. +39 02 76012 211

CREMA
Via Boldori, 18
26013 Crema (CR), Italia
T. +39 0373 8781 r.a.
F. +39 0373 878149

Partita Iva e Codice Fiscale
01346500190

		<p>determinare l'ammontare della passività da classificare tra i fondi e oneri mediante la media ponderata dei possibili importi del reso. In contropartita la società rettifica il ricavo.</p> <p>In entrambi i casi la contabilizzazione di una vendita con diritto di reso comporta l'iscrizione, in una voce separata tra le rimanenze, se rilevante, del bene venduto al valore contabile originario a cui era iscritto a magazzino.</p>
	Operazioni e concorsi a premio	<p>In una ipotesi di operazioni e concorsi a premi se il cliente ottiene punti per aver acquistato dei beni e così facendo potrà ottenere uno sconto si dovranno rettificare i ricavi dell'importo dello stesso sconto.</p> <p>Nel caso il cliente abbia invece la possibilità di ottenere un premio dovrà iscriversi a fondo rischi e oneri il costo di acquisizione del premio.</p>
	Vendite con garanzia ex lege	<p>In questo caso la Società mantiene unicamente il rischio relativo all'assistenza gratuita <i>ex lege</i> da fornire, effettuando un accantonamento a fondo rischi e oneri pari al costo di sostituzione e/o riparazione che la società stima di dover sostenere per soddisfare l'impegno assunto.</p>
	Vendite con garanzia aggiuntiva ed allocazione sconto	<p>In questo caso non trattandosi di una garanzia <i>ex lege</i> la Società procede con la contabilizzazione di una unità elementare di contabilizzazione separata, scorporando dal prezzo complessivo la componente relativa all'assistenza, debitamente quantificata</p>

MILANO
CREMA
FIRENZE
ROMA
CATANIA
TREVISO
NAPOLI
PALERMO

Member of



studio@lexis.it
www.lexis.it



LEXIS

DOTTORI COMMERCIALISTI
ASSOCIATI

MILANO
Viale Bianca Maria n. 41
20121 Milano, Italia
T. +39 02 76009 185 / 02 795660 1
F. +39 02 76012 211

CREMA
Via Boldori, 18
26013 Crema (CR), Italia
T. +39 0373 8781 r.a.
F. +39 0373 878149

Partita Iva e Codice Fiscale
01346500190

	Sconto ed allocazione dello sconto	<ul style="list-style-type: none">- Sconti incondizionati indicati in fattura. Lo sconto riduce i ricavi indicati in fattura- Sconto quantità. Lo sconto riduce i ricavi mediante emissione di nota di credito al raggiungimento della quantità concordata.- Sconto pronta cassa. Sono sconti di natura finanziaria condizionati al pagamento immediato o entro pochi giorni dal ricevimento della fattura. Vengono contabilizzati come proventi finanziari scorporando l'importo dello sconto dai ricavi; se il pagamento fosse immediato e il cliente "maturasse" lo sconto lo stesso verrebbe stornato a riduzione del credito.
	Importo da pagare al cliente	Se al cliente viene riconosciuto un importo come contributo all'adeguamento della sua struttura per recepire e immagazzinare i prodotti a lui venduti lo stesso contributo viene contabilizzato come sconto in riduzione dei ricavi
	Vendite con consegna differita	Se una Società vende un impianto trattenendo presso di sé, per mancanza di spazio da parte del cliente e per due anni, i pezzi di ricambio, dovrà contabilizzare tre unità elementari di contabilizzazione: <ul style="list-style-type: none">- Vendita dell'impianto- Vendita dei pezzi di ricambio- Servizio di custodia dei pezzi di ricambio

LEXIS - Dottori Commercialisti Associati

MILANO
CREMA
FIRENZE
ROMA
CATANIA
TREVISO
NAPOLI
PALERMO

Member of



studio@lexis.it
www.lexis.it