



NUOVO PRINCIPIO CONTABILE OIC 34

Tempo di lettura: 2 minuti

Interessati: Responsabili Amm.vi

L'Organismo Italiano di Contabilità (OIC) ha rilasciato il **nuovo principio contabile 34**, che disciplina i criteri per la rilevazione e la valutazione dei **ricavi** derivanti dalla vendita di beni e dalla prestazione di servizi (voci A1 e A5 di bilancio).

Il principio dovrà essere applicato in particolare ai **bilanci redatti in forma estesa** (interessa quindi le società di maggiori dimensioni, con ricavi superiori a 8,8 milioni e/o attivo superiore a 4,4, milioni e/o numero di dipendenti superiore a 50) a partire dai bilanci 2024.

Si rende pertanto opportuno analizzare, fin **dall'inizio dell'esercizio 2024**, i contratti di vendita interessati dalle novità e le eventuali implicazioni sulle rilevazioni contabili. Si tratta dei **contratti complessi**, con un impatto rilevante in termini di marginalità, nei quali a fronte di un **unico prezzo** la società si impegna ad effettuare più prestazioni, che verranno svolte in **esercizi futuri** (si pensi ad esempio alla vendita di un PC con assistenza gratuita per due anni). In tal caso, secondo il nuovo principio contabile, andranno contabilizzate separatamente le "unità elementari di contabilizzazione" cioè i singoli beni, servizi o le altre prestazioni promesse al cliente, scomponendo il prezzo di vendita complessivo ed imputando:

- la quota parte di ricavo derivante dalla vendita dei beni, all'esercizio in cui avviene il trasferimento sostanziale dei rischi e benefici,
- la quota parte di ricavo derivante dalla prestazione di un servizio in base allo stato di avanzamento dello stesso.

Riportiamo una serie di esempi di contratti interessati dalla modifica del principio contabile, invitando i gentili clienti ad **identificare eventuali proprie situazioni contrattuali simili** da analizzare.

Precisiamo che è consentita l'applicazione **prospettica**, cioè solo ai contratti stipulati a partire dall'01.01.2024 e che sono **esclusi** dalla modifica i ricavi derivanti da lavori in corso su ordinazione, cessioni d'azienda, fitti attivi, ristorni e permute.

Esempio 1: *Contabilizzazione vendite con garanzia aggiuntiva ed allocazione sconto*

Una società che produce e vende computer stipula un contratto con un cliente che prevede la consegna di un pc alla data del 31.12.202X per un prezzo di euro 5.000. La società concede al cliente la possibilità di assistenza gratuita per i primi due anni successivi alla vendita.



VB NEWS DEL 11.12.2023

La società determina che il prezzo complessivo è pari a euro 5.000, (se le unità elementari fossero vendute singolarmente il pc varrebbe euro 4.000 e l'assistenza ad euro 2.000 per due anni). Si tratta pertanto uno sconto implicito di euro 1.000 e la società alloca così il prezzo complessivo:

Prodotto	Prezzo
Bene	$4.000/6.000 \times 5.000 = 3.333$
Assistenza	$2.000/6.000 \times 5.000 = 1.667$

I ricavi relativi alla fornitura dei beni vengono rilevati al momento della consegna. Viceversa, i ricavi relativi all'assistenza vengono rilevati pro-rata nei due anni.

Esempio 2: Vendite con consegna differita

Una società alla data del 01.01.202X conclude un contratto con il proprio cliente per la vendita di un macchinario e di alcuni pezzi di ricambio. Il prezzo complessivo del contratto è pari a euro 60.000. Al 31.12.202X la società consegna il macchinario al cliente che ne prende pieno possesso. I pezzi di ricambio, per accordi con il cliente (il quale ha pieno titolo legale su tali beni), rimangono presso la società venditrice per 2 anni, in quanto il cliente al momento non ha spazio nel proprio magazzino. La società venditrice non è responsabile per il deterioramento fisico e tecnologico dei pezzi di ricambio, è responsabile solo in caso di furto dei pezzi di ricambio. La società effettua una valutazione del contratto e individua 3 unità elementari di contabilizzazione:

- Vendita del macchinario
- Vendita dei pezzi di ricambio
- Servizio di custodia dei pezzi di ricambio

La società alloca il prezzo complessivo del contratto alle 3 unità elementari di contabilizzazione utilizzando il proprio listino prezzi. L'allocazione è la seguente:

- Macchinario: euro 40.000
- Pezzi di ricambio: euro 15.000
- Servizio di custodia per due anni: euro 5.000

Alla data di chiusura del bilancio la società venditrice conclude che è avvenuto il trasferimento sostanziale dei rischi e dei benefici connessi alla vendita del macchinario e dei pezzi di ricambio (l'unico rischio che resta in capo alla società venditrice è il rischio di furto valutato come remoto). Pertanto al 31.12.202X la società rileva ricavi per euro 55.000 per la vendita del macchinario e dei pezzi di ricambio. I ricavi relativi al servizio di custodia, saranno rilevati pro-quota nei due esercizi successivi.

Esempio 3: Contabilizzazione importo da pagare al cliente

Una società che produce elettrodomestici stipula un contratto con un cliente che prevede la consegna di beni alla data del 31.12.202X per un prezzo di euro 1 milione. Il cliente è una società di retail a cui è riconosciuto un importo iniziale di euro 50.000 per adeguare i propri negozi ai prodotti acquistati dalla società. La società valuta che l'importo pagato al cliente è assimilabile ad uno sconto e pertanto lo contabilizza in riduzione dei ricavi.

<https://www.fondazioneoic.eu/wp-content/uploads/2011/02/2023-04-19-OIC-34-Ricavi-1.pdf>

I professionisti dello Studio restano a vostra disposizione per ogni ulteriore chiarimento.

Viotto Battiston & Partners