

Roadshow Bilancio 2024

Nuovo standard OIC 34 Ricavi e
tematiche applicative

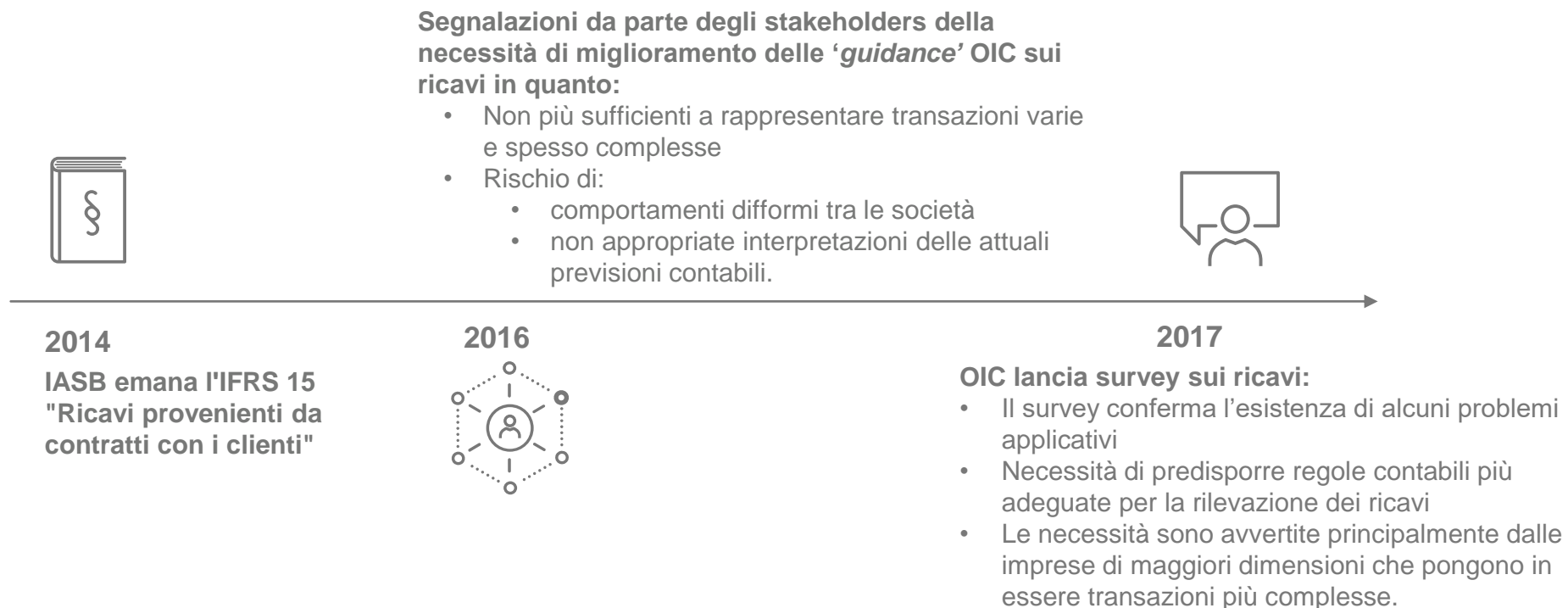
13 Marzo 2024



OIC 34 – La storia (1/2)

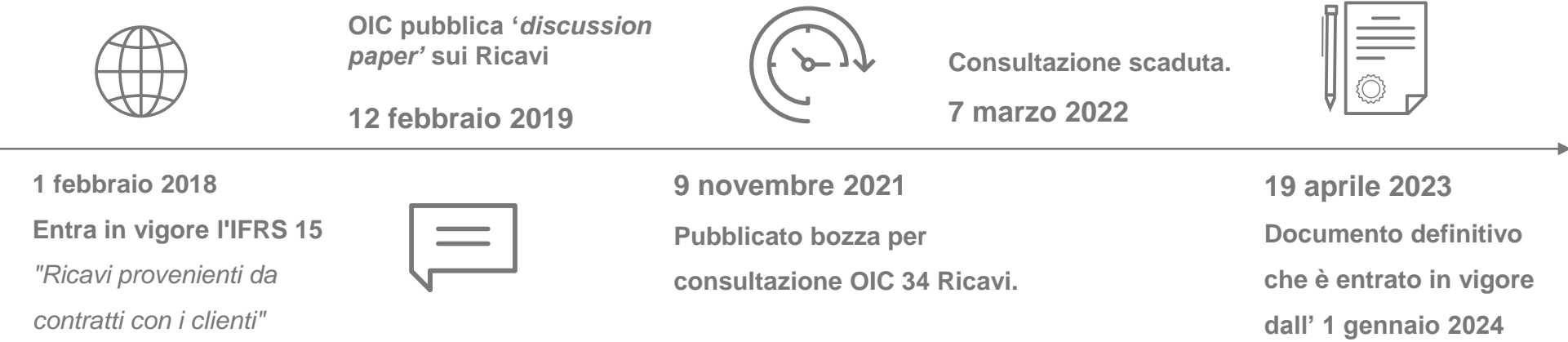
Quadro introduttivo del principio

Il 19 aprile 2023 è stato pubblicato il principio OIC 34 Ricavi, applicabile dal 1° gennaio 2024. Qual è la genesi che ha condotto all'esigenza di uno specifico standard relativo ai Ricavi?



La Storia (2/2)

Quadro introduttivo del principio



OIC 34 – Principali novità

Quadro introduttivo del principio

- Prende il posto dei riferimenti contenuti nel principio contabile n. 15 (Crediti)
- Principale novità: separazione delle diverse prestazioni incluse in un contratto anche ai fini della loro valorizzazione
- Semplificazioni per chi redige bilancio in forma abbreviata e micro-imprese
- Guida applicativa
- 12 esempi molto interessanti (che non fanno parte del principio)
- Motivazioni alla base delle decisioni



OIC 34 – Ambito di applicazione

Quadro introduttivo del principio

Il principio OIC 34 è applicabile alle Società che redigono il bilancio in base al Codice Civile

- Si applica ai ricavi nella voce A1 – Ricavi delle vendite e delle prestazioni del conto economico ai sensi dell'articolo 2425 del codice civile e alle transazioni che, ai sensi dell'OIC 12, sono classificate nella voce A5 – Altri ricavi
- Sono escluse le transazioni che non hanno finalità commerciali e/o di compravendita e le cessioni di azienda, i fitti attivi e i ristorni
- Sono esclusi i ricavi da lavori in corso su ordinazione, applicabile OIC 23 - Lavori in corso su ordinazione (peraltro tale principio è interessato da emendamenti conseguenti alla pubblicazione di OIC 34)



Vendita di beni

Quadro introduttivo del principio

L'OIC 34 fornisce una nuova definizione dei ricavi per la vendita di beni e di servizi, illustrata nelle seguenti tavole di confronto tra l'OIC 15 e il nuovo standard:

OIC 15

- Ricavi per operazioni di vendita di beni sono rilevati in base al principio della competenza quando si verificano entrambe le seguenti condizioni:
- Il processo produttivo dei beni è stato completato; e
- Si è verificato il passaggio sostanziale e non formale del titolo di proprietà assumendo quale parametro di riferimento, per il passaggio sostanziale, il trasferimento dei rischi e benefici.

OIC 34

Ricavi derivanti dalla **vendita di beni** sono rilevati quando:

- E' avvenuto il trasferimento sostanziale dei rischi e dei benefici e
- L'ammontare dei ricavi può essere determinato in modo attendibile;

Il **trasferimento sostanziale** dei benefici avviene quando la società trasferisce alla controparte la capacità di decidere dell'uso del bene e di ottenerne i relativi benefici in via definitiva. I benefici sono intesi come i possibili flussi di cassa che si possono ottenere direttamente o indirettamente dal bene.

Alcuni esempi:

- L'uso del bene per la produzione di altri beni o per la prestazione di servizi;
- L'uso del bene per aumentare il valore di altri beni;
- L'uso del bene per estinguere passività o ridurre oneri; oppure
- La vendita o lo scambio dei beni.

Ricavi per servizi

Quadro introduttivo del principio

OIC 15

I crediti originati da ricavi per prestazioni di servizi sono rilevati in base al principio della competenza quando il servizio è reso, cioè la prestazione è stata effettuata.



OIC 34

Il ricavo per servizi va contabilizzato a conto economico in base allo stato di avanzamento se:

- L'accordo tra le parti prevede che il diritto al corrispettivo matura via via che la prestazione è eseguita
- L'ammontare del ricavo di competenza può essere misurato attendibilmente

Avanzamento sulla base di driver (ore consuntive/ ore stimate totali, costi consuntivi/costi stimati totali, servizi effettuati/servizi totali contrattuali).

Altrimenti, va contabilizzato al completamento del servizio.

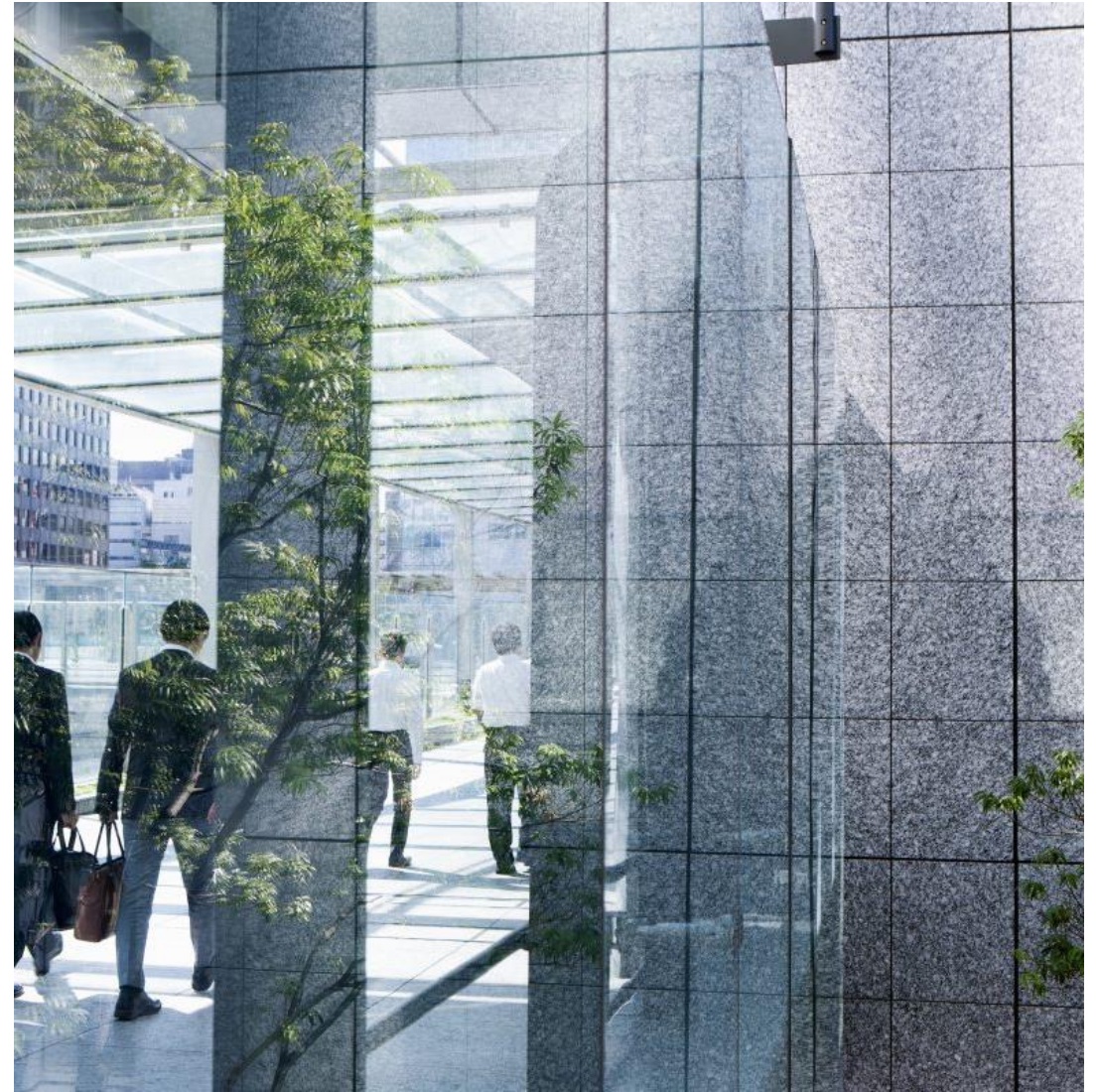
OIC 34 – Semplificazioni per bilancio abbreviato

Quadro introduttivo del principio

- Possibilità di non aggiornare i flussi finanziari derivanti dal Prezzo Complessivo se con scadenza oltre 12 mesi
- Possibilità di non identificare le Unità elementari di contabilizzazione
- A meno che le singole prestazioni non siano specificatamente individuate e valorizzate nel contratto, o in atti collegati allo stesso
- Non applicazione delle norme sul diritto di reso

Nella sostanza:

- Possibilità di rilevare l'intero ricavo al momento della vendita del bene, valutando l'iscrizione in bilancio di un fondo rischi ed oneri a fronte del costo che prevedono di sostenere per il servizio



OIC 34 - Ricavi

La principale novità riguarda le fasi del processo per la rilevazione dei ricavi

Fase 1

Determinazione del prezzo complessivo del contratto



Fase 2

Identificazione dell'unità elementare di contabilizzazione



Fase 3

Valorizzazione delle unità elementari di contabilizzazione



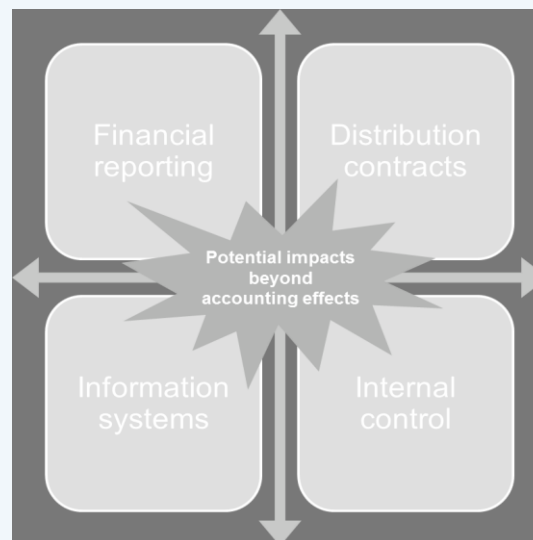
Fase 4

Rilevazione dei ricavi



Il principale impatto è sui contratti "complessi"

Contratti che prevedono che a fronte di un unico corrispettivo contrattuale la società debba effettuare più prestazioni che verranno svolte in esercizi futuri conseguendo un'elevata marginalità.



OIC 34 - Ricavi

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Le fasi del processo per la rilevazione dei ricavi

STEP 1: Determinazione del prezzo complessivo del contratto

Il prezzo complessivo del contratto è desumibile dalle clausole del contratto. Se il prezzo complessivo non è immediatamente riscontrabile nel contratto e presenta degli elementi di variabilità, si deve procedere con la valorizzazione di tali componenti variabili.

Elementi di variabilità da considerare

Componenti variabili del prezzo

Performance bonus / penali, prezzo decrescente all'aumentare delle quantità vendute, sconti, abbuoni, etc.

Componente finanziaria

Termini di pagamento che concedono al cliente, un significativo beneficio per il finanziamento dei beni o servizi oggetto del contratto. I ricavi devono riflettere il prezzo che l'entità avrebbe ottenuto in caso di pagamento immediato. Il prezzo complessivo del contratto è determinato attualizzando i flussi finanziari futuri al tasso di interesse di mercato.

Non cash consideration

L'entità può ricevere attività diverse dalle disponibilità liquide dal cliente in cambio dei beni o servizi venduti. Il prezzo complessivo del contratto è pari al valore corrente realizzabile di mercato di tali attività.

Importi pagabili ai clienti

Riducono il prezzo di vendita a meno che non siano riferiti a beni o servizi acquistati dal cliente, e quindi a prestazioni ricevute, da contabilizzarsi come costo.

OIC 34 - Ricavi

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Le fasi del processo per la rilevazione dei ricavi

STEP 2: Identificazione dell'unità elementare di contabilizzazione

Un'entità deve identificare, tramite analisi del contratto, come unità elementare di contabilizzazione le obbligazioni contrattuali a fornire al proprio cliente

- Beni;
- Servizi o altre prestazioni promesse al cliente.

I beni/servizi rappresentano obbligazioni

da contabilizzare separatamente se:

Il cliente può utilizzare e beneficiare del singolo bene/servizio separatamente e

L'obbligazione a trasferire il bene/servizio al cliente è separatamente identificabile dalle altre obbligazioni incluse nel contratto



Indicatori che due o più beni/servizi non sono distinti nel contesto del contratto:

- Il bene/servizio è altamente integrato o interdipendente con altri beni / servizi offerti nel contratto (i singoli beni/servizi non possono essere utilizzati separatamente dal cliente ma solo in combinazione tra di loro);

Causa esclusione identificazione unità elementari di contabilizzazione:

- Una o più prestazioni previste dal contratto non rientrano nelle attività caratteristiche della società (ad esempio concorsi a premio in cui il cliente ha diritto di ricevere beni/servizi diversi da quelli venduti dalla Società / vedi esempio successivo)

OIC 34 - Ricavi

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Caso pratico 1 - Identificazione dell'unità elementare di contabilizzazione

Contratto per la fornitura di un software e di altri servizi accessori

Caso A – Beni e servizi distinti

Una società di sviluppo software (l'entità) firma un contratto per la vendita dei seguenti beni e servizi dalla durata di due anni:

- **Licenza software**
- **Servizio di installazione**
- **Aggiornamenti successivi del software**
- **Supporto tecnico**

Il cliente potrebbe beneficiare di ogni bene e servizio separatamente o in combinazione con altre risorse. L'entità vende separatamente la licenza, i servizi di installazione ed il supporto tecnico.

Una volta consegnato il software, **esso è funzionale anche senza gli aggiornamenti o il supporto tecnico**, mentre **l'installazione può essere eseguita anche da altri soggetti** diversi dall'entità e non modifica in maniera significativa o customizza il software.

- Pertanto, verranno identificate **quattro unità elementari di contabilizzazione**.

Caso B – Personalizzazione significativa

Stessi beni o servizi del Caso A: una società di sviluppo software firma un contratto per un servizio di installazione di un software **personalizzato** per permettergli di interfacciarsi in modo integrato con altri specifici software aziendali.

La società utilizza la licenza del software e il servizio di installazione personalizzata come input per produrre un output combinato: un software funzionale ed integrato.

- In questo caso non è possibile trasferire la licenza del software separatamente dal servizio di installazione personalizzato. Pertanto, vengono identificate **tre unità elementari di contabilizzazione**.
- La licenza software ed il servizio di installazione
- Aggiornamenti software
- Supporto tecnico

OIC 34 - Ricavi

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Le fasi del processo per la rilevazione dei ricavi

STEP 3: Valorizzazione delle unità elementari di contabilizzazione

Il prezzo contrattuale deve essere allocato alle unità elementari di contabilizzazione identificate sulla base del rapporto tra il prezzo di vendita della singola unità elementare di contabilizzazione e la somma dei prezzi di vendita di tutte le unità elementari di contabilizzazione incluse nel contratto.

Il prezzo di vendita è quello previsto contrattualmente, a meno che il prezzo contrattuale non sia significativamente diverso dal listino prezzi meno gli sconti usuali. In assenza di un prezzo di riferimento, il prezzo della singola unità può essere stimato utilizzando uno dei tre seguenti metodi:

- Approccio adattato alla valutazione del mercato
- Metodo della valutazione dei prezzi di mercato;
- Metodo dei costi attesi più margine;
- Metodo residuale;

N.B. se il prezzo previsto dal contratto è significativamente diverso dal listino prezzi, allora si deve utilizzare quest'ultimo prezzo nell'allocazione del prezzo complessivo.

OIC 34 - Ricavi

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Le fasi del processo per la rilevazione dei ricavi

Valorizzazione delle unità elementari di contabilizzazione – allocazione sconto commerciale

Quando un contratto avente ad oggetto la vendita di più beni e servizi prevede uno sconto, tale sconto deve essere allocato a tutte le unità elementari di contabilizzazione del contratto sulla base dei relativi prezzi di vendita ad eccezione dei casi in cui tutte le seguenti condizioni sono verificate:

- L'entità **vende regolarmente** ciascuno dei beni/servizi distinti nel contratto **singolarmente**;
- L'entità **vende regolarmente** un gruppo di alcuni dei beni/servizi previsti dal contratto **ad un prezzo scontato** rispetto alla somma dei singoli prezzi di vendita;
- Lo **sconto** attribuibile al gruppo di beni e servizi di cui al punto ii) è **sostanzialmente lo stesso dello sconto previsto dal contratto**.



OIC 34 - Ricavi

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Le fasi del processo per la rilevazione dei ricavi

STEP 4: Rilevazione dei ricavi – cessione di beni

I ricavi sono rilevati quando tutte le seguenti condizioni sono soddisfatte:

- E' avvenuto il trasferimento sostanziale dei rischi e dei benefici connessi alla vendita (sulla base di elementi sia qualitativi, sia quantitativi);

Questo avviene quando la società trasferisce alla controparte la capacità di decidere dell'uso del bene e di ottenerne i relativi benefici in via definitiva (intesi come i possibili flussi di cassa che si possono ottenere direttamente o indirettamente dal bene).

Alcuni esempi:

- L'uso del bene per la produzione di altri beni o per la prestazione di servizi;
- L'uso del bene per aumentare il valore di altri beni;
- L'uso del bene per estinguere passività o ridurre oneri; oppure
- La vendita o lo scambio dei beni.

Tra i rischi, il principio ha esplicitamente escluso il rischio di credito tra quelli che devono essere considerati per l'iscrizione del ricavo (oggetto dell'OIC 15 - Crediti).

L'ammontare dei ricavi può essere determinato in modo attendibile

OIC 34 - Ricavi

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Le fasi del processo per la rilevazione dei ricavi

STEP 4: Rilevazione dei ricavi – prestazione di servizi

I ricavi sono rilevati in base allo stato di avanzamento se sono rispettate entrambe le seguenti condizioni:

- L'accordo tra le parti prevede che il diritto al corrispettivo per il venditore maturi via via che la prestazione è eseguita; e
- L'ammontare del ricavo di competenza può essere misurato attendibilmente.

Lo stato di avanzamento può essere determinato con vari metodi:

- Proporzione tra le ore di lavoro svolto alla data di bilancio e le ore complessive di lavoro stimate per effettuare il lavoro; o
- Proporzione tra i costi sostenuti alla data di bilancio e i costi totali dell'operazione stimati.
- Proporzione tra i servizi effettuati alla data di bilancio ed i servizi totali previsti nel contratto.

N.B. Nel caso in cui la società non possa rilevare il ricavo secondo il criterio dello stato di avanzamento, il ricavo per il servizio prestato è iscritto a conto economico quando la prestazione è stata definitivamente completata.

OIC 34 - Ricavi

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

I fattori chiave dell' OIC 34 sono rappresentati da:



Nuovo framework contabile per i ricavi, sostituisce i riferimenti contenuti nel principio contabile OIC 15 (crediti)



Ambito di applicazione: ricavi da transazioni con finalità commerciale e/o compravendita



Separazione delle diverse prestazioni incluse in un contratto ai fini della loro contabilizzazione

Ulteriori considerazioni

- Combinazione dei contratti
- Rischio di reso
- Garanzie
- Politiche di fidelizzazione della clientela (concorsi,...)
- Ruolo di «principal» o «agent»
- Bill and hold
- Accordi di licenza
- Modifiche contrattuali
- Opzioni o obblighi di riacquisto
- Costi capitalizzabili

Disclosure

- La metodologia utilizzata per la determinazione del prezzo complessivo del contratto in presenza di corrispettivi variabili. Nel caso di attualizzazione del prezzo complessivo si forniscono informazioni sul tasso di mercato utilizzato
- Il metodo utilizzato per l'allocazione del prezzo complessivo del contratto alle singole unità elementari di contabilizzazione;
- La metodologia utilizzata per determinare lo stato di avanzamento in caso di prestazioni di servizi

OIC 34 - Ricavi

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Potenziali effetti sui KPI

Matter	Accounting treatment	Possible effect on KPI
Distinzione performance obligation (P.O.)	OIC 15: not applicable OIC 34: identificazione P.O.	↓ Vendite ↓ EBITDA ↓ EBIT
Garanzia come P.O. separata (servizio addizionale al cliente)	OIC 31: Accantonamento a Fondo dei costi previsti per interventi di garanzia OIC 34: rilevazione Ricavi per competenza	↓ Vendite ↓ EBITDA ↓ EBIT
Diritto di reso	OIC 31: Accantonamento a Fondo OIC 34: riduzione vendite e riduzione costo del venduto	↓ Vendite ↓ EBITDA = EBIT

OIC 34 - Ricavi

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Potenziali effetti sui KPI

Matter	Accounting treatment	Effect on KPI
Componente finanziaria	OIC 15: costo ammortizzato (impatto su gestione finanziaria) OIC 34: adeguamento prezzo transazione al valore attuale	↓ Vendite ↓ EBITDA ↓ EBIT
Rivendita di beni / servizi	OIC 15: non disciplinato OIC 34: tematica agent o principal	↓ Vendite = EBITDA = EBIT
Ricavo per contributo promozionale (logistica)	OIC 15: non disciplinato OIC 34: il contributo non si riferisce a una PO separata	↓ vendite = EBITDA = EBIT
Concorsi a premio per fidelizzazione clientela con sconto su vendite future	OIC 31: Accantonamento a Fondo dei costi previsti per far fronte all'impegno OIC 34: rettifica dei ricavi	↓ Vendite ↓ EBITDA ↓ EBIT

OIC 34 - Ricavi

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Caso pratico 2 – A Valorizzazione delle unità elementari di contabilizzazione

- Contratto telefonico di 2 anni dove sono state identificate due unità elementari di contabilizzazione distinte:
 - Telefono;
 - Servizio dati e voce;
- Prezzo della transazione complessivo Euro 650;
- Prezzo di vendita del telefono sul sito web del produttore Euro 350;
- Altri operatori vendono un piano di 1 anno senza telefono che include lo stesso livello di dati e voce per Euro 15 al mese Euro 360 (24 mesi X Euro 15).

Come viene allocato il prezzo della transazione alle unità elementari di contabilizzazione?

Telefono	€ 320	[€650 x (€350/€710)]
Servizio dati e voce	€ 330	[€650 x (€360/€710)]
Prezzo della prestazione	€ 650	

OIC 34 - Ricavi

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Caso pratico 2 – B Valorizzazione delle unità elementari di contabilizzazione: sconto commerciale

Un'entità vende le componenti X, Y e Z individualmente, sulla base dei prezzi stand-alone riportati nella tabella seguente.

L'entità stipula un contratto con un cliente per la vendita dei tre prodotti ad un prezzo complessivo di € 200. Pertanto l'accordo prevede uno **sconto complessivo di € 80**.

Solitamente l'entità stipula contratti aventi ad oggetto la vendita di Y e Z ad un prezzo € 120 mentre il prodotto X è venduto ad € 80.

Prodotto	Stand-alone selling price	Vendite abituali	Allocazione	Note
X	80		80	80
Y	110			$66 = 120 * ((110) / (110 + 90))$
Z	90		120	$54 = 120 * ((90) / (110 + 90))$
Totale	280		200	200

Come si alloca lo sconto?

- La regola generale è che lo sconto debba essere allocato a tutte le unità elementari di contabilizzazione sulla base dei relativi prezzi di vendita;
- Tuttavia in questo esempio l'entità concede regolarmente uno sconto di €80 solo a due dei tre prodotti previsti dal contratto;
- Pertanto lo sconto è allocato interamente ai prodotti Y e Z, sulla base dei loro prezzi di vendita

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Caso pratico 3 - Corrispettivi variabili: la stima della penalità

- Un'entità stipula un contratto con un cliente per la costruzione di un edificio. L'entità ha diritto a un fisso di 2,5 milioni ed è prevista una penalità di importo compreso tra 0 e 500 migliaia di euro in caso di mancata esecuzione dell'opera nei tempi prefissati.
- L'entità ha le seguenti informazioni a sua disposizione per la stima della penalità:

Probabilità di pagare la penalità	Stima dell'importo variabile
10%	0
30%	100K
40%	300K
20%	500K

Stimare il suo importo (utilizzando il metodo appropriato)

- Metodo della media ponderata: €250k

$(10\% \cdot 0 + 30\% \cdot 100 + 40\% \cdot 300 + 20\% \cdot 500 = €250K)$

- Metodo dell'importo più probabile: €300k

(lo scenario in cui l'entità deve pagare €300K è quello che, tra i vari scenari considerati, ha la maggiore probabilità di verificarsi).

La penalità sarà contabilizzata anche se non ragionevolmente certa.

OIC 34 - Ricavi

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Caso pratico 4 – Corrispettivi variabili: incentivi

La contabilizzazione di importi riconosciuti al cliente riguarda tutte quelle vendite di beni alle quali viene usualmente abbinato anche un riconoscimento promozionale o ad incentivazione.

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 800.000. Il cliente è una società di retail a cui è riconosciuto un importo iniziale di euro 30.000 per adeguare i propri negozi ai prodotti acquistati dalla società.

La società, nel determinare il prezzo complessivo del contratto, valuta che l'importo pagato al cliente è assimilabile ad uno sconto e pertanto lo contabilizza in riduzione dei ricavi.

		Dare	Avere
A) 1)	Ricavi delle vendite e delle prestazioni (vendita dei beni)		800.000
A) 1)	Ricavi delle vendite e delle prestazioni (incentivo adeguamento)	30.000	
C) IV	Disponibilità liquide	770.000	

OIC 34 - Ricavi

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Caso pratico 5 – Casi particolari: contabilizzazione vendite multiprodotto con diritto di reso (1/2)

- Una società che produce beni vende ad un cliente 100 unità del prodotto A, 150 unità del prodotto B e 70 unità del prodotto C ad un prezzo unitario rispettivamente di 40 euro, 50 euro e 65 euro.
- Il costo unitario del prodotto A è di 25 euro, del prodotto B di 30 euro e del prodotto C è di 45 euro.
- La società concede allo stesso la possibilità di restituire i beni entro 120 giorni dall'acquisto e di ricevere l'importo totale pagato.
- In questa casistica la società deve procedere con l'analisi contrattuale al fine di identificare le singole componenti.
- Si individuano di conseguenza tre unità elementari di contabilizzazione relative alla fornitura dei beni in cui il ricavo viene rilevato al momento del sostanziale trasferimento dei rischi e dei benefici ed essi connessi.
- Alla data di chiusura del bilancio la società reputa che i benefici siano stati completamente trasferiti, in quanto il cliente può decidere l'uso dei beni autonomamente già al momento della consegna; per quanto attiene ai rischi, la società ha mantenuto unicamente il rischio di reso in virtù della clausola contrattuale sopra menzionata.
- In questa circostanza la società deve procedere ad una valutazione del rischio di reso. Tale valutazione si sostanzia in una analisi storica dei resi, quantificata in circa il 10% dei prodotti venduti.

Prodotto	Costo magazzino	Quantità venduta	Prezzo di vendita	Ricavo	Valore reso	Valore attività
A	25	100	40	$4.000 = 100 \times 40$	$400 = 40 \times 10$	$250 = 25 \times 10$
B	30	150	50	$7.500 = 150 \times 50$	$750 = 50 \times 15$	$450 = 30 \times 15$
C	45	70	65	$4.550 = 70 \times 65$	$455 = 65 \times 7$	$315 = 45 \times 7$
Totale:				16.050	1.605	1.015

OIC 34 - Ricavi

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Caso pratico 5 – Casi particolari: contabilizzazione vendite multiprodotto con diritto di reso (2/2)

La società iscriverà un ricavo da vendita pari a euro 16.050 e un fondo oneri pari all'ammontare che dovrà restituire al cliente (euro 1.605)

Scritture contabili

Rilevazione dei ricavi e del fondo oneri

	Dare	Avere
A) 1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni		16.050
C) IV Disponibilità liquide	16.050	
A) 1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	1.605	
B) Fondo per Rischi e Oneri		1.605

Inoltre, il costo del bene che sarà oggetto di reso è iscritto tra le attività dell'attivo circolante al valore contabile originario a cui era iscritto a magazzino (importo di euro 1.015) in contropartita della variazione di magazzino

	Dare	Avere
C) I 4) Rimanenze prodotti finiti e merci	1.015	
A) 2) Var. rimanenze prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti		1.015

OIC 34 - Ricavi

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Caso pratico 6 – Componente finanziaria

Un'entità stipula un contratto con un cliente per fornirgli l'attrezzatura. Il trasferimento del controllo avverrà il 01/01 / 20X1. Il cliente pagherà € 726k al 31/12 / 20X2. Il tasso di interesse applicabile a un prestito con scadenza a 2 anni ammonterebbe al 10%. Il valore contabile delle attrezzature iscritte a magazzino è di 550 migliaia di euro.

- **Se l'entità tiene conto di una componente finanziaria?** Considerato il periodo di tempo tra il trasferimento del controllo dell'attrezzatura al cliente e il pagamento (2 anni) e la situazione dei tassi di interesse applicabile, è probabile che in questo caso l'effetto del finanziamento sarà significativo. La risposta quindi è: SI.
- **Adeguamento del prezzo della transazione e riconoscimento:** Il prezzo contrattuale si considera in questo caso corrispondente al prezzo di vendita in contanti incrementato del costo di finanziamento assunto dal venditore (cioè scontato) in 2 anni al tasso del 10%.

Ciò si traduce nei seguenti importi:

- Prezzo della transazione: $726 / (1 + 10\%)^2 = €600k$ - Componente di finanziamento: $€726k - €600k = €126k$ (del quale €60k nel 20X1 e €66k nel 20X2)

Al 31/12/20X1			
ATTIVITA' (K€)		PASSIVITA' (K€)	
Inventario	550 0	Patrimonio netto	550
Crediti	660		
Cassa	0	Utile netto	110
TOTALE	660	TOTALE	660

Prospetto di CE (K€) :
Ricavi 600
COS -550
Interessi attivi + 60
Utile netto 110

Al 31/12/20X2			
ATTIVITA' (K€)		PASSIVITA' (K€)	
Inventory	0	Patrimonio netto	660
Crediti	726 0		
Cassa	726	Utile netto	66
TOTALE	726	TOTALE	726

Prospetto di CE (K€) :
Ricavi 0
COS 0
Interesse attivo + 66
Utile netto 66

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Caso pratico 7 – Contabilizzazione concorso a premio (1/2)

La contabilizzazione di concorsi a premio riguarda principalmente società di gestione di vendita di prodotti a largo consumo (es. supermercati).

Nel caso specifico, si supponga che la clientela ha la possibilità di accumulare punti premio per ogni acquisto effettuato per un determinato periodo di tempo. Al termine della raccolta punti, il cliente ha la possibilità di scegliere se, al raggiungimento di un certo quantitativo di punti:

- Ottenere uno sconto di cassa su futuri acquisti
- Ottenere un premio in natura

Nel dettaglio i clienti ottengono un punto per ogni euro speso.

Ogni 100 punti il cliente ha diritto ad avere un 1 euro di sconto su acquisti futuri oppure al raggiungimento di 1.000 punti ha la possibilità di ottenere un premio.

Durante l'esercizio, i clienti acquistano prodotti per euro 1.000.000.

OIC 34 - Ricavi

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Caso pratico 7 – Contabilizzazione concorso a premio (2/2)

Opzione 1: La società, alla data di chiusura del bilancio, effettua una propria valutazione e assume, per semplicità, che tutti i clienti opereranno per lo sconto su acquisti futuri. Di conseguenza, la società rettifica i ricavi per euro 10.000

	Dare	Avere
A) 1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni		1.000.000
C) IV Disponibilità liquide	1.000.000	
A) 1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	10.000	
B) Fondo per Rischi e Oneri		10.000

Opzione 2 : nel caso in cui il cliente può solo ottenere un premio in natura, la società stima il costo che prevede di sostenere per acquistare i premi che regalerà ai clienti (es. 1.000 premi per euro 15 cadauno) che raggiungono i 1.000 punti e rileva un fondo oneri senza rettificare i ricavi.

	Dare	Avere
A) 1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni		1.000.000
C) IV Disponibilità liquide	1.000.000	
B) 12) Accantonamento F.do Rischi e Oneri	15.000	
B) Fondo per Rischi e Oneri		15.000

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Caso pratico 8 – Contabilizzazione vendite con garanzia ex lege (1/2)

La contabilizzazione di vendite con garanzia ex lege riguarda principalmente quelle società che, per obblighi di legge, concedono ai clienti la possibilità di assistenza gratuita per i due anni successivi alla vendita.

Nel caso specifico, si supponga che una società produca e venda elettrodomestici ad un cliente. In particolare:

- Prodotti venduti: 500 pezzi;
- Prezzo unitario di vendita: euro 130.

La società procede con l'analisi contrattuale al fine di identificare le singole componenti: si individua una sola unità elementare circa la fornitura dei beni e pertanto il relativo ricavo viene rilevato quando avviene il sostanziale trasferimento dei rischi e dei benefici.

Al momento della consegna, la società effettua una valutazione circa il trasferimento dei rischi e dei benefici:

- I benefici sono stati completamente trasferiti al momento della consegna in quanto il cliente può decidere l'uso dei beni autonomamente;
- Per quanto riguarda i rischi, la società ha mantenuto unicamente il rischio relativo all'assistenza gratuita ex lege da fornire al cliente.

In virtù del mantenimento del rischio di assistenza, la società procede con la valutazione di tale rischio, stimando che il cliente richiederà assistenza per il 10% dei prodotti (pari a 50 unità di prodotti). In conseguenza a ciò, la società considera di aver trasferito sostanzialmente tutti i rischi.

OIC 34 - Ricavi

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Caso pratico 8 – Contabilizzazione vendite con garanzia ex lege (2/2)

- In conseguenza a quanto riportato in precedenza, la società a fronte del ricavo da vendita pari ad euro 65.000 iscrive un fondo oneri pari al costo di sostituzione e/o riparazione che la società stima di dover sostenere per soddisfare l'impegno assunto (pari a euro 4.550, sulla base dei costi stimati per garanzia. Ammettendo un margine del 30%).

		Dare	Avere
A) 1)	Ricavi delle vendite e delle prestazioni		65.000
C) IV	Disponibilità liquide	65.000	
B) 12)	Accantonamento F.do Rischi e Oneri	4.550	
B)	Fondo per Rischi e Oneri		4.550

OIC 34 - Ricavi

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Caso pratico 9 – Contabilizzazione vendite con garanzia aggiuntiva e allocazione dello sconto (1/2)

La contabilizzazione di vendite con garanzie aggiuntiva riguarda tutte quelle vendite di beni alle quali viene usualmente abbinato anche un servizio.

Si pensi ad esempio alla vendita di un pc ad un prezzo di euro 6.000, con la possibilità di concedere assistenza gratuita per due anni.

L'analisi contrattuale individua due unità elementari di contabilizzazione:

- La fornitura del pc - rischi e benefici trasferiti al momento della consegna del bene;
- L'assistenza gratuita - rischi e benefici non sono stati trasferiti al momento della consegna del bene; si procede con contabilizzazione dell'unità elementare di contabilizzazione in via separata.

La società determina che il prezzo complessivo è pari a euro 6.000, allocandolo alle singole unità elementari di contabilizzazione.

Ai fini dell'allocazione viene preso in considerazione quanto riportato nel listino prezzi in relazione al bene fornito e all'assistenza prestata. Rispettivamente, l'uno è venduto ad euro 5.000 euro e l'assistenza ad euro 2.000 per due anni.

Vendendo insieme le due forniture ad euro 6.000, la società considera uno sconto implicito di euro 1.000.

Si procede all'allocazione del prezzo alle due unità elementari di contabilizzazione nel seguente modo:

Prodotto	Prezzo
Fornitura del bene	euro 4.286 (5.000 : 7000 x 6000)
Assistenza	euro 1.714 (2.000 : 7000 x 6000)

OIC 34 - Ricavi

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Caso pratico 9 – Contabilizzazione vendite con garanzia aggiuntiva e allocazione dello sconto (2/2)

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

- Contabilizzazione anno 20XX:

	Anno 20XX	Dare	Avere
A) 1)	Ricavi delle vendite e delle prestazioni (Fornitura del bene)		4.286
A) 1)	Ricavi delle vendite e delle prestazioni (Assistenza anno 1)		857
C) IV	Disponibilità liquide	5.143	

- Contabilizzazione anno 20XX+1:

	Anno 20XX+1	Dare	Avere
A) 1)	Ricavi delle vendite e delle prestazioni (Assistenza anno 2)		857
C) IV	Disponibilità liquide	857	

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Caso pratico 10 – Focus conto terzi

Conto terzi

1. Una società opera come un **sito web che consente ai clienti di acquistare beni da una gamma di fornitori che consegnano i beni ai clienti finali.**
2. La società viene remunerata con una commissione pari al 10% del prezzo di vendita al momento dell'acquisto.
3. La merce viene spedita direttamente dal fornitore al cliente. Pertanto, la società non ottiene il controllo della merce e non ha il rischio di magazzino.
4. L'entità non ha alcun obbligo successivo verso il cliente finale (es. non ha il rischio di spedizione e consegna al cliente finale).

- La società, sulla base di quanto previsto dal principio, agisce **per conto terzi** e la sua unità elementare di contabilizzazione è di predisporre la spedizione dei beni da parte del fornitore al cliente.

- Nel momento in cui adempie ai propri obblighi **può riconoscersi il ricavo al netto di eventuali costi sostenuti verso il fornitore del bene** (ie. la sola commissione).

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Caso pratico 11 – Focus conto proprio

Conto proprio

1. Una società stipula un contratto con un cliente per la **fornitura di apparecchiature con specifiche uniche**.
2. La società sviluppa le specifiche richieste dal cliente e subappalta la fabbricazione dell'apparecchiatura a un fornitore, che dovrà provvedere anche a spedirla al cliente.
3. Il profitto della società **consiste nella differenza tra il prezzo di vendita negoziato con il cliente e il costo dell'apparecchiatura fatturato dal fornitore**.
4. La società **ha la responsabilità finale che l'apparecchiatura soddisfi le specifiche richieste dal cliente nel contratto** e di provvedere a correggere eventuali errori: ha quindi anche un rischio di magazzino e di garanzia.

- La società sulla base di quanto previsto dal principio, **agisce per conto proprio**

Indicatori → un'entità agisce per conto proprio:

- L'entità è la **principale responsabile dell'adempimento** della promessa di fornire il bene o servizio specificato e/o
- L'entità ha un **rischio di magazzino** prima che il bene o il servizio specificato sia stato trasferito a un cliente o dopo il trasferimento del controllo al cliente (diritto di restituzione) e/o
- L'entità ha la facoltà di **stabilire il prezzo** per il bene o servizio specificato

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Caso pratico 12 – Casi particolari: cessione di licenze

Esempio A

Una società cinematografica concede ad una società televisiva la licenza per la messa in visione di un film per i successivi 4 anni ad un canone annuale di euro 100.000. La società individua una sola unità elementare di contabilizzazione data dalla cessione della licenza. La società valuta che l'uso della licenza da parte del cliente avviene senza che si rendano necessarie ulteriori attività da parte del venditore e pertanto rileva un ricavo pari al valore attuale dell'intero corrispettivo al momento della consegna della licenza stessa.

Esempio B

Una società di software concede ad una società una licenza per l'utilizzo di un software per i successivi 5 anni ad un canone mensile di euro 2.000. La società individua una sola unità elementare di contabilizzazione data dalla cessione della licenza. Il cliente per utilizzare la licenza software ha necessità di aggiornamenti periodici. La società valuta che deve effettuare ulteriori attività (la realizzazione degli aggiornamenti periodici) per permettere l'uso della licenza al cliente e pertanto rileva i ricavi proporzionalmente lungo la durata del contratto.

Caso pratico 12 – Casi particolari: cessione di licenze

Esempio C

Una società di moda concede ad un'altra società la licenza per l'utilizzo del marchio X per i successivi 4 anni. Il contratto prevede che la società venditrice si impegni a continuare a pubblicizzare il marchio per i successivi 4 anni. La società che acquisisce la licenza deve pagare un canone mensile di euro 3.000 e royalties pari al 2% del totale delle vendite annue del prodotto con marchio X. La società venditrice conclude che deve rilevare i ricavi derivanti dalla cessione della licenza lungo la durata del contratto. Infatti, al momento della cessione della licenza, la società deve continuare a pubblicizzare il marchio per i prossimi 4 anni, quindi il cliente in tale momento non ottiene tutti i benefici derivanti dall'uso della licenza stessa.

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Caso pratico 12 – Casi particolari: contabilizzazione vendite con consegna differita (1/2)

Una società, nell'anno 20XX conclude un contratto con un proprio cliente per la vendita di alcuni prodotti. Il prezzo complessivo del contratto è pari a euro 60.000. Per accordi con il cliente, i beni venduti rimangono presso la società venditrice per 2 anni, in quanto il cliente al momento non ha spazio nel proprio magazzino.

Il cliente acquisisce pieno titolo legale sui prodotti che ha acquistato; la società venditrice non è responsabile per il deterioramento fisico e tecnologico dei prodotti, mentre è responsabile solo in caso di furto degli stessi.

La società effettua una valutazione del contratto e individua due unità elementari di contabilizzazione:

- Vendita dei prodotti;
- Servizio di custodia dei prodotti.

La società alloca il prezzo complessivo del contratto alle due unità elementari di contabilizzazione utilizzando il proprio listino prezzi.

L'allocazione è la seguente:

- Prodotti venduti: euro 50.000;
- Servizio di custodia per due anni: euro 10.000.

OIC 34 - Ricavi

Le fasi previste dall'OIC 34 ed esempi pratici

Caso pratico 12 – Casi particolari: contabilizzazione vendite con consegna differita (2/2)

Alla data di chiusura del bilancio la società venditrice conclude che è avvenuto il trasferimento sostanziale dei rischi e dei benefici connessi alla vendita dei prodotti (l'unico rischio che resta in capo alla società venditrice è il rischio di furto). Pertanto nell'anno 20XX la società rileva ricavi per euro 50.000 per la vendita dei prodotti.

I ricavi relativi al servizio di custodia, saranno rilevati pro-quota nei due esercizi successivi.

- Contabilizzazione anno 20XX:

	Anno 20XX	Dare	Avere
A) 1)	Ricavi delle vendite e delle prestazioni (Vendita prodotti)		50.000
A) 1)	Ricavi delle vendite e delle prestazioni (Custodia anno 1)		5.000
C) IV	Disponibilità liquide	55.000	

- Contabilizzazione anno 20XX+1:

	Anno 20XX+1	Dare	Avere
A) 1)	Ricavi delle vendite e delle prestazioni (Custodia anno 2)		5.000
C) IV	Disponibilità liquide	5.000	

OIC 34 - Ricavi

Cenni fiscali

Coordinamento normativo ancora da definire

- Approvazione definitiva del principio in data 19 aprile 2023.
- Attualmente ancora in attesa dell'emanazione del Decreto di coordinamento ai fini fiscali. A norma dell'art. 4, c. 7-quinquies, del D.lgs. n. 38/2005, "Il Ministro dell'Economia e delle Finanze provvede, ove necessario, entro 150 giorni dalla data di approvazione o aggiornamento dei principi contabili di cui al comma 1 dell'art. 9-bis ad emanare eventuali disposizioni di coordinamento per la determinazione della base imponibile dell'IRES e dell'IRAP". Il termine risulta infatti scaduto il 16 settembre 2023.
- Ancorché non siano ancora state definite, è ragionevole ritenere che le disposizioni di prossima emanazione siano destinate a sterilizzare il recepimento in derivazione rafforzata di alcune fattispecie previste dal nuovo Principio, anche in considerazione della sua analogia con l'IFRS 15.

OIC 34 - Ricavi

Cenni fiscali

Riconoscimento differenziato a seconda delle fattispecie

In prima analisi, è utile fare riferimento al D.M. 10 gennaio 2018 di endorsement fiscale per IFRS 15, da cui pieno riconoscimento ai fini fiscali dei fenomeni di «combinig» e «segmenting» sui contratti.

Teoricamente, dovrebbe quindi essere confermato il riconoscimento dei criteri di qualificazione, classificazione e imputazione temporale, facenti riferimento a:

- Individuazione della/e unità elementare/i desumibili dai contratti;
- Raggruppamento dei contratti;
- Attualizzazione dei flussi finanziari.

Sembrerebbe invece escluso il riconoscimento, per ragioni di cautela fiscale, delle seguenti fattispecie:

- Vendite con diritto di reso;
- Riduzione del corrispettivo a titolo di penale;
- Contratti di vendita onerosi (i.e. quando i costi attesi sono superiori al prezzo complessivo del contratto stesso).

OIC 34 - Ricavi

Cenni fiscali

Fattispecie non riconosciute fiscalmente

Vendite con diritto di reso

- Possibilità di restituire un bene funzionante a fronte del rimborso del corrispettivo pagato.
- Sotto il profilo fiscale, la riduzione del ricavo per tener conto della stima dei resi non dovrebbe assumere rilevanza fiscale. Analoga contabilizzazione prevista dall'IFRS 15 è stata sterilizzata dall'art. 3 del D.M. 10 gennaio 2018, assimilando l'importo imputato alla passività ad accantonamento non ammesso in deduzione.
- Il riconoscimento fiscale avviene al momento in cui saranno soddisfatti i requisiti di certezza ed obiettiva determinabilità

Riduzioni del corrispettivo a titolo di penali

- Analogo riferimento all'IFRS 15 - Deroga alla derivazione rafforzata, per cui «le variazioni del corrispettivo di cui al paragrafo 51 dell'IFRS 15, derivanti da penali legali e contrattuali concorrono alla formazione del reddito nell'esercizio in cui diventa certa l'esistenza e determinabile in modo obiettivo l'ammontare delle penali stesse».
- Nessuna deroga invece per sconti e abbuoni (incondizionati) e altre tipologie di resi (risposta a interpello AdE n. 891/2021).

OIC 34 - Ricavi

Cenni fiscali

Fattispecie non riconosciute fiscalmente

Contratti onerosi

- Viene rilevata la perdita attesa secondo le disposizioni di cui all'OIC 31 «Fondi per rischi e oneri», per cui stanziamento di un apposito Fondo, rilevando a conto economico il relativo costo, quale accantonamento.
- In tal caso, la relativa componente economica non dovrebbe assumere rilevanza fiscale (art. 9, c.1, 3, D.M. 8 giugno 2011).

First Time Adoption

- Dovrebbe trovare applicazione il c. 7 dell'art. 13-bis, D.L. n. 244/2016 per il quale continueranno ad essere assoggettate alla disciplina fiscale previgente le operazioni ancora in corso nel momento di adozione dell'OIC 34 e che, a seguito della prima applicazione dello stesso (1° gennaio 2024), risulteranno diversamente qualificate, classificate, valutate e imputate temporalmente ai fini fiscali (c.d. "operazioni pregresse").
- Pertanto, indipendentemente dalla loro contabilizzazione, sarà necessario sterilizzare i componenti reddituali contabilizzati ai sensi dell'OIC 34 al fine di «ripristinare» le componenti reddituali che sarebbero state contabilizzate qualora il principio contabile non fosse mai stato applicato.

OIC 34 - Ricavi

Cenni fiscali

Esempio – rilevazione fiscalità differita

- Iscrizione del ricavo (es. Euro 1.000)

Crediti vs Clienti	@	Ricavi		1.000
--------------------	---	--------	--	-------

- Contabilizzazione della relativa passività (es. Euro 200)

Ricavi	@	F.do accantonamento		200
--------	---	---------------------	--	-----

- La riduzione del ricavo non assume rilevanza fiscale, assimilando l'importo imputato ad un accantonamento, non ammesso in deduzione. Si procede ad una variazione in aumento (+ 200) nel conteggio delle imposte e relativa iscrizione imposte anticipate (IRES / IRAP).

Attività per Imp. Ant.	@	Imposte anticipate		56
------------------------	---	--------------------	--	----

- Quando diventa certa e determinabile in modo obiettivo l'ammontare della passività, questa assume rilevanza fiscale. Si procede ad una variazione in diminuzione (- 200) nel conteggio delle imposte e rigiro imposte anticipate (IRES / IRAP).

Imposte anticipate	@	Attività per Imp. Ant.		56
--------------------	---	------------------------	--	----

OIC 34 - Ricavi Cenni fiscali

Incertezze nella First Time Adoption e riallineamento dei valori

- Per tali operazioni sussiste quindi un doppio binario □ auspicabile facoltà di riallineamento, analogamente a quanto fatto in sede di prima applicazione IFRS 15. Aiuterebbe ad evitare possibili fenomeni di tassazione anomala (i.e. effetto iscrizione a patrimonio netto con impatto su utili portati a nuovo in seguito ad applicazione del nuovo principio contabile).
- Art. 15 del DL 185/2008 riconosce già in via generalizzata la facoltà di riallineare i valori in sede di cambiamento dei principi contabili per tutti i soggetti IAS/IFRS.
- L'esigenza di procedere all'eliminazione del doppio binario e al riconoscimento di tale riallineamento è ancora più chiara pensando alle dichiarate esigenze di «semplificazione e razionalizzazione dei criteri di determinazione del reddito d'impresa al fine di ridurre gli adempimenti amministrativi» di cui si fa carico il disegno di legge delega per la riforma fiscale, recentemente approvato.



OIC 34 - Ricavi

Cenni fiscali

Spunti di riflessione

In mancanza di una disciplina di coordinamento omogenea, si dovrà procedere case-by-case all'analisi delle singole fattispecie rilevate nei bilanci, nonché ad un'attenta analisi della contrattualistica al fine di identificare correttamente gli elementi essenziali per la corretta iscrizione dei componenti positivi.

- Estrema attenzione a possibili disallineamenti con l'art. 109 TUIR

Infatti, l'evento realizzativo che determina l'iscrizione del ricavo ai sensi dell'OIC 34 (trasferimento sostanziale dei rischi e benefici o stato di avanzamento del servizio, se rispettate le condizioni), può non essere allineato con quanto prescritto dal TUIR circa le vendite di beni e prestazioni di servizi (data di consegna/spedizione o ultimazione del servizio).

- Dubbi per la corretta rilevazione della componente finanziaria

A conferma della necessità di coordinamento della disciplina fiscale, rimane incerta la rilevanza fiscale, ai fini dell'art. 96 TUIR e del calcolo del ROL, della componente finanziaria che potrebbe originarsi dall'applicazione dell'OIC 34 – come ad esempio nel caso dell' IFRS 16 per i soggetti IAS/IFRS adopter – in assenza di una specifica disciplina di raccordo che confermi l'applicazione o meno del principio di derivazione rafforzata per tali componenti.

Tematiche applicative e focus settori

I settori che possono essere maggiormente impattati dalla applicazione del nuovo principio

Nelle slides successive abbiamo cercato di sintetizzare le principali tematiche applicative dell'OIC 34 con riferimento ai diversi settori:

- Prodotti di consumo
- Retail
- Prodotti industriali
- Utilities (energia elettrica, gas)
- Energy (es: estrazione gas)
- Software

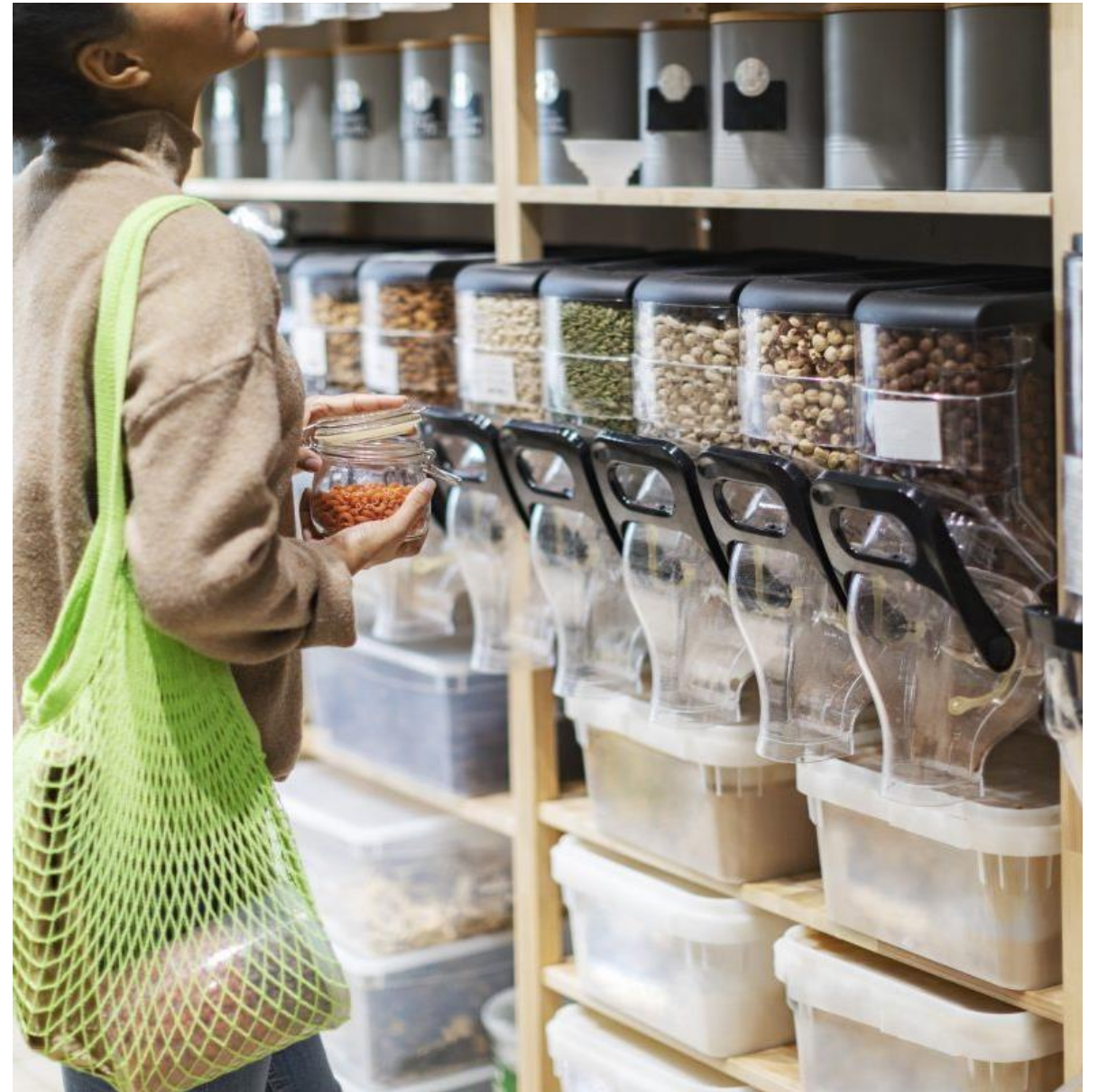
OIC 34 - Ricavi

Tematiche applicative e focus settori

I settori che possono essere maggiormente impattati dalla applicazione del nuovo principio

Prodotti di consumo

- Stima dei corrispettivi variabili: sconti, premi di fine anno
- Pagamenti fatti a distributori (per listing, slotting fees): pagamenti per servizi ricevuti a fronte di unità elementari o sconto su prezzo di vendita?
- Garanzie: accantonamento o unità elementare di contabilizzazione separata
- Vendite con diritti di reso
- Consegne in conto vendita ai distributori: tempistica del trasferimento rischi benefici
- Accordi di bill and hold: identificazione della performance obligation separata per servizio di custodia
- Opzione per acquisto di beni/servizi aggiuntivi: piani di fidelizzazione alla clientela, diritti di rinnovo, ...
- Accordi di licenza: licenza marchi, franchising: è diritto d'uso (contabilizzazione at a point in time) o diritto d'accesso (contabilizzazione over time)?
- Accordi di riacquisto



Tematiche applicative e focus settori

I settori che possono essere maggiormente impattati dalla applicazione del nuovo principio

Retail

- Stima dei corrispettivi variabili: sconti, premi di fine anno, ecc.
- Opzione per acquisto di beni/servizi addizionali: il cliente ha un material right? (piani di fidelizzazione alla clientela, diritti di rinnovo,...)
- Ruolo di «principal» o «agent»
- Garanzie: accantonamento o unità elementare di contabilizzazione separata
- Vendite con diritti di reso
- Importi incassati dai fornitori (per listing, slotting fees): pagamenti per servizi forniti a fronte di unità elementari o sconto su prezzo di acquisto dei prodotti
- Stima dei corrispettivi variabili: sconti, premi di fine anno, ecc.

Prodotti industriali

- Identificazione del contratto (combinazione di contratti/modifiche contrattuali)
- Capitalizzazione costi da contratto
- Stima dei corrispettivi variabili: sconti, penali, performance bonus, componente finanziaria, ecc.
- Ricavi «over time» o «at a point in time»
- Identificazione e «messa a terra» della metodologia per misurare il ricavo «over time»
- Garanzie: accantonamento o unità elementare di contabilizzazione separata
- Vendite con diritti di reso

Tematiche applicative e focus settori

I settori che possono essere maggiormente impattati dalla applicazione del nuovo principio

Utilities

- Identificazione del contratto (combinazione di contratti vs singolo contratto)
- Identificazione delle performance obligation e allocazione del prezzo contrattuale (es: contratti per vendita combinata gas ed energia elettrica)
- Stima dei corrispettivi variabili: tariffe che variano in base ai volumi consumati o all'orario di utilizzo
- Capitalizzazione costi da contratto
- Upfront fees per contributi da cliente
- Modifiche contrattuali

Energy

- Identificazione delle performance obligation e allocazione del prezzo contrattuale (vendita energia e trasporto energia)
- Capitalizzazione costi da contratto
- Stima dei corrispettivi variabili: prezzi che sono condizionati ad eventi futuri incerti
- Contratti di vendita a lungo termine (componente finanziaria)
- Accordi di «take or pay»: rilevazione del breakage



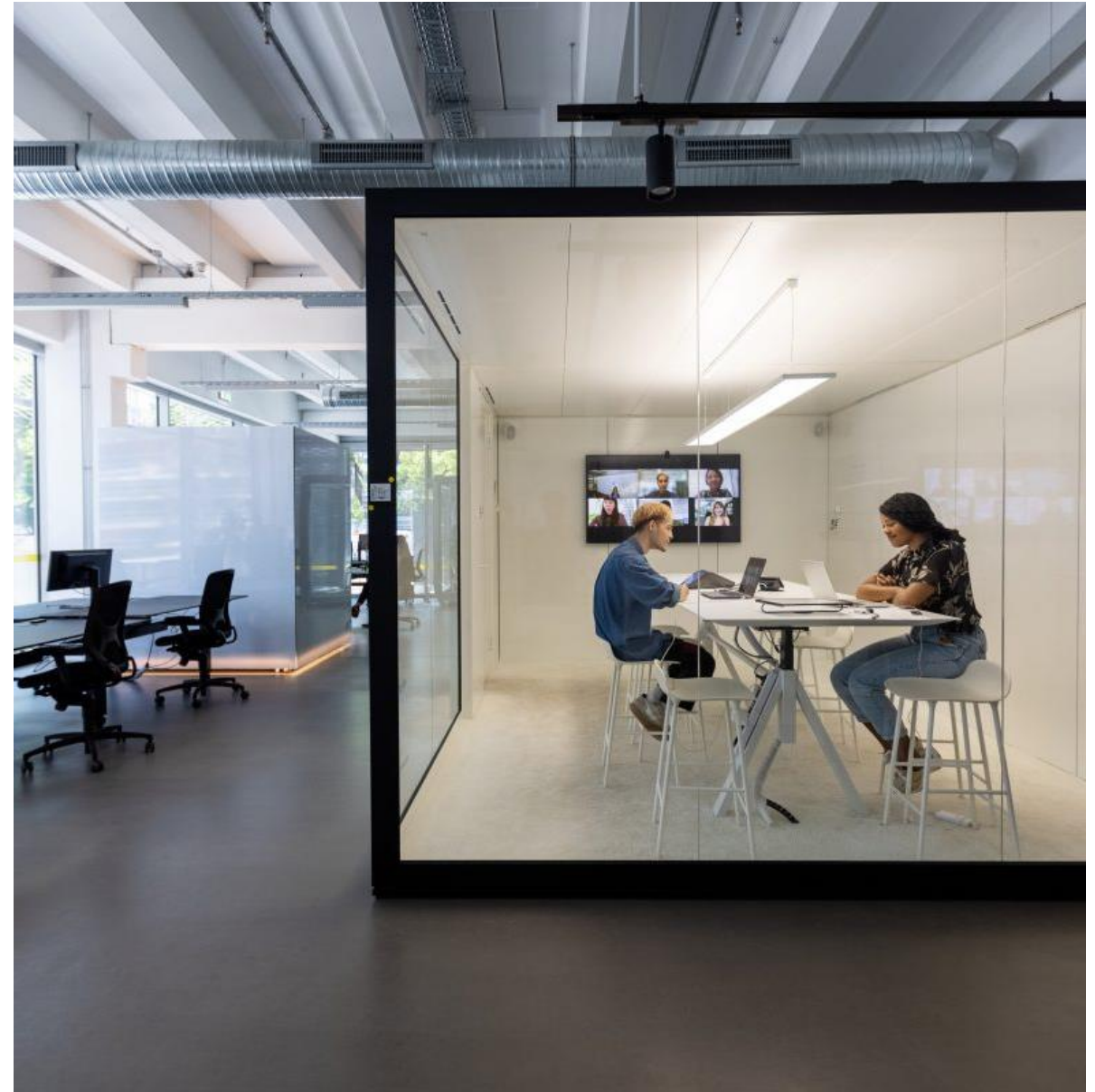
OIC 34 - Ricavi

Tematiche applicative e focus settori

I settori che possono essere maggiormente impattati dalla applicazione del nuovo principio

Software

- Identificazione delle performance obligation e allocazione del prezzo contrattuale (es.: hardware, licenza, servizio di customizzazione, servizio di supporto,...)
- Licenze di proprietà intellettuali (diritto d'uso vs diritto d'accesso)
- Capitalizzazione costi da contratto



Un approccio metodologico per la compliance

La definizione ed implementazione del processo di compliance con il nuovo principio OIC 34

L'applicazione del nuovo principio OIC 34 richiede un focus in relazione agli effetti contabili, all'informativa di bilancio ed alla scelta del metodo di transizione.

Ma non solo....

Richiede una maggiore comunicazione tra le funzioni aziendali e può impattare sui sistemi di informazione e comunicazione, sulla review e strutturazione dei contratti e delle relative condizioni o delle practices attinenti al ciclo vendite.

E' importante procedere sin da ora alla definizione e implementazione del processo per la compliance con il nuovo principio, ad iniziare dalla comprensione dello standard, alla mappatura dei contratti in essere e alla simulazione degli effetti derivanti dall'applicazione dell'OIC 34 al fine di cogliere le diverse esigenze ed opportunità.

Come definire ed implementare questo processo?

Il processo per la transizione al nuovo principio OIC 34 va definito ed implementato in modo da garantire anche l'aderenza degli assetti organizzativi, amministrativi e contabili della Vostra azienda alle best practices.

Un esempio di strutturazione del processo:

- training focalizzato sulle aree di bilancio maggiormente impattate
- focus sui potenziali aspetti maggiormente significativi derivanti dall'applicazione dell'OIC 34
- valutazione dell'incidenza del nuovo standard sul bilancio nel suo complesso e sulle aree non squisitamente accounting (pianificazione economico-finanziaria; gestione tesoreria,...)
- valutazione degli impatti sul Vostro sistema IT

OIC 34 - Ricavi

Un approccio metodologico per la compliance

Progetto di assistenza e relative fasi: un approccio sicuro e strutturato



Contact

- Silvia Carrara, Partner, silvia.carrara@mazars.it
- Fabio Dolce, Partner, fabio.dolce@mazars.it
- Leonardo Landini, Director, leonardo.landini@mazars.it
- Paolo Lussiana, Senior Manager, paolo.lussiana@mazars.it
- Davide Grignani, Presidente AIAF, davide.grignani@aiaf.it
- Dario Colombo, Socio AIAF, Partner Baker Tilly Revisa SpA, dcolombo@bakertilly.it

Mazars

Mazars is an internationally integrated partnership, specialising in audit, accountancy, advisory, tax and legal services*. Operating in over 100 countries and territories around the world, we draw on the expertise of more than 50,000 professionals – 33,000+ in Mazars' integrated partnership and 17,000+ via the Mazars North America Alliance – to assist clients of all sizes at every stage in their development.

*where permitted under applicable country laws.

www.mazars.com

© Mazars 2024

mazars

Follow us:

LinkedIn:

www.linkedin.com/company/Mazars

Twitter:

www.twitter.com/MazarsGroup

Facebook:

www.facebook.com/MazarsGroup

Instagram:

www.instagram.com/MazarsGroup

WeChat:

ID: Mazars