

OIC 34 ricavi: vendite con diritto di reso, con opzione di riacquisto e vendite condizionate

di [Lelio Cacciapaglia](#), [Giuseppe Mercurio](#)

Publicato il 19 Dicembre 2023

Il trasferimento dei rischi e benefici nelle vendite di beni è un aspetto contrattuale che può incidere in sede di rilevazione dei ricavi di vendita. Ecco tutte le novità apportate dal principio contabile OIC 34 che scattano dal prossimo 1° gennaio 2024

In un precedente lavoro ([“Il nuovo principio contabile OIC 34 dedicato ai ricavi: molte novità”](#)) abbiamo illustrato, in linea generale, i criteri di contabilizzazione dei ricavi derivanti dal nuovo principio contabile OIC 34 da applicarsi ai bilanci dei soggetti OIC con esercizio che avrà inizio a partire dal 1° gennaio 2024 o successivi. Abbiamo in quella sede fornito elementi che comporteranno alcuni chiarimenti da parte dell’OIC su questioni sollevate in sede di consultazione del principio contabile da parte degli operatori del settore con particolare riferimento alle problematiche della contabilizzazione degli sconti e della penalità. Passiamo ora a esaminare **alcuni casi particolari di vendita** in cui, a causa di specifiche formule contrattuali, è necessario stabilire il momento in cui risulta verificato il trasferimento sostanziale dei rischi e benefici, al fine di procedere alla rilevazione del ricavo. Si tratta dalle vendite con diritto di reso, delle vendite con opzione di riacquisto, e delle vendite condizionate.



Gli step della rilevazione dei ricavi

Ricordiamo brevemente che per giungere alla rilevazione iniziale del ricavo il redattore del bilancio deve, dopo aver effettuato una analisi del contratto al fine di individuare i diritti, gli obblighi e le condizioni ricavabili dai termini contrattuali delle transazioni, procedere con gli step indicati nella seguente tabella, più ampiamente illustrati nel lavoro precedentemente citato.

Step della rilevazione dei ricavi	
Raggruppamento dei contratti	Nel caso in cui più contratti siano negoziati nei confronti di uno stesso cliente e abbiano determinate caratteristiche di unitarietà
Determinazione del prezzo complessivo del contratto	Si considerano i termini di pagamento, eventuali corrispettivi variabili ed eventuali importi che la società deve pagare al cliente
Identificazione dell'unità elementare di contabilizzazione	Analisi del contratto per stabilire quali sono le unità elementari di contabilizzazione poiché un unico contratto di vendita può includere prestazioni diverse che richiedono una contabilizzazione separata
Valorizzazione delle unità elementari di contabilizzazione	Il prezzo complessivo del contratto è allocato alle singole unità elementari di contabilizzazione sulla base dei prezzi di vendita delle singole unità

Il trasferimento dei rischi e benefici nelle vendite di beni

Per le singole unità elementari di contabilizzazione che rappresentano la vendita di

Abbonati per poter continuare a leggere questo articolo

Progettato e realizzato da professionisti, per i professionisti, ogni piano di abbonamento comprende:

- contenuti autorevoli, puntuali, chiari per aiutarti nel tuo lavoro di tutti i giorni
- videoconferenza, per aggiornarti e ottenere crediti formativi
- una serie di prodotti gratuiti, sconti e offerte riservate agli abbonati

- due newsletter giornaliere

A partire da 15€ al mese

Scegli il tuo abbonamento