

Nuovo OIC 34 per la rilevazione dei ricavi nei bilanci 2024

di [Devis Nucibella](#)

Pubblicato il 20 Marzo 2025

A partire dal bilancio al 31/12/2024 è necessario applicare il nuovo principio contabile OIC 34, che modifica la gestione dei ricavi nel bilancio, introducendo criteri chiari per la loro rilevazione e valutazione. Ecco un ripasso delle nuove modalità di gestione contabile delle vendite e la corretta esposizione nel bilancio d'esercizio.

Per la redazione del **bilancio 2024** è necessario applicare il **nuovo principio contabile sui ricavi OIC 34**, in vigore dall'**1/1/2024**, che disciplina i criteri per la rilevazione e la valutazione dei ricavi.

L'applicazione del nuovo principio è fondamentale al fine di evitare difformità di comportamento da parte delle imprese a fronte di operazioni aventi le medesime caratteristiche, con particolare riferimento a quelle che prevedono la coesistenza di cessioni o prestazioni.

Il nuovo principio contabile OIC 34

Il [principio contabile OIC 34](#) ha lo scopo di disciplinare i criteri per la rilevazione e valutazione dei **ricavi**, nonché le informazioni da presentare nella **nota integrativa**. Il principio si applica:

- alle società che redigono il bilancio in base alle **disposizioni del codice civile**;
- a tutte le **transazioni** che comportano **l'iscrizione dei ricavi relativi a vendite di beni e a prestazioni** di servizi indipendentemente dalla loro classificazione in conto economico.



Esclusione: Sono esclusi dalla trattazione del documento OIC i ricavi derivanti:

- da lavori in corso su ordinazione in quanto seguono le disposizioni contenute nel Principio Contabile OIC n. 23 *“Lavori in corso su ordinazione”*;
- da cessioni di azienda, fitti attivi, ristori e dalle transazioni che non hanno finalità di compravendita

Il Principio è applicabile ai ricavi derivanti dalle cessioni di beni e prestazioni di servizi, **indipendentemente dalla classificazione a Conto economico** (così, rilevano sia i ricavi iscritti alla voce A.1 *“Ricavi delle vendite e delle prestazioni”* sia quelli iscritti alla voce A.5 *“Altri ricavi e proventi”*).

Rilevazione iniziale

Il Principio Contabile OIC n. 34 prevede le seguenti fasi per la contabilizzazione dei ricavi:

- determinazione del **prezzo complessivo** del contratto;
- **identificazione** dell'**unità elementare** di contabilizzazione;
- **valorizzazione** delle **unità elementari** di contabilizzazione;
- **rilevazione** dei **ricavi**.

Determinazione del prezzo complessivo del contratto

Per contabilizzare i ricavi va innanzitutto determinato il **prezzo** complessivo del contratto, ossia l'importo del corrispettivo contrattualmente previsto per i beni e servizi trasferiti al cliente. A tal fine è necessario:

- tenere conto degli importi dovuti al cliente assimilabili a **sconti** e quindi contabilizzati a **riduzione del prezzo complessivo** (gli importi dovuti al cliente relativi a controprestazioni ricevute vanno contabilizzati a costo);
- **aggiornare i flussi finanziari** futuri al tasso di interesse di mercato qualora siano previsti termini di pagamento oltre 12 mesi dal momento della rilevazione iniziale, senza corresponsione di interessi o con interessi significativamente diversi da quelli di mercato.

Nei contratti che prevedono il regolamento del corrispettivo tramite un'attività diversa dalle disponibilità liquide il prezzo complessivo è pari al valore corrente realizzabile di mercato di tali attività. Il prezzo complessivo:

- è generalmente **desumibile dalle clausole contrattuali**;

- può non essere immediatamente **riscontrabile dal contratto o presenta elementi di variabilità**. In tal caso è necessario valorizzare i componenti variabili, come di seguito evidenziato.

Corrispettivi variabili

In caso di corrispettivi variabili è necessario fare l

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