

APPROCCIO PRATICO - NUOVO PRINCIPIO CONTABILE "OIC 34 RICAVI"

QUESITI	SI	NO	COMMENTO
1.RAGGRUPPAMENTO DI CONTRATTI	--	--	--
Sono presenti contratti negoziati simultaneamente con lo stesso cliente?			
Tali contratti sono stati negoziati in modo congiunto, ovvero con un unico obiettivo commerciale (ed esiste apposita documentazione di tutto ciò)?			
Il prezzo di uno dei contratti dipende dal prezzo o dalle prestazioni degli altri contratti?			
2.PREZZO COMPLESSIVO DEL CONTRATTO	--	--	--
Il corrispettivo indicato nel contratto è fisso?			
Il corrispettivo indicato nel contratto presenta componenti variabili? (punto 3 di cui infra)			
Il contratto prevede termini di pagamento con scadenza oltre i 12 mesi dal momento della rilevazione iniziale, senza corresponsione di interessi, o con interessi significativamente diversi dai tassi di interesse di mercato?			
3.CORRISPETTIVI VARIABILI	--	--	--
Il contratto prevede corrispettivi variabili aggiuntivi (ad esempio incentivi o premi di risultato)?			
Il contratto prevede componenti variabili che riducono i ricavi (ad esempio sconti, abbuoni, penalità e resi)?			
4.UNITÀ ELEMENTARI DI CONTABILIZZAZIONE	--	--	--
Il contratto prevede più diritti ed obbligazioni (ad esempio più prestazioni di servizi o vendita di più beni)?			
Tali beni e servizi sono integrati o interdipendenti tra loro?			
Tali prestazioni (previste dal contratto) rientrano nelle attività caratteristiche della società?			
5.VENDITE CON DIRITTO DI RESO	--	--	--
Sono presenti vendite con diritto di reso?			
6.VENDITE CON GARANZIA	--	--	--
Sono presenti vendite con garanzia prevista per legge?			
Sono presenti vendite con altre garanzie?			
7.CESSIONE DI LICENZE	--	--	--
Sono presenti cessioni di licenze per un periodo di tempo determinato?			
Il cliente necessità di ulteriori attività da parte del venditore per utilizzare la licenza?			
8.VENDITE PER CONTO DI TERZI	--	--	--
Sono presenti vendite per conto di terzi?			
9.VENDITE CON CONSEGNA DIFFERITA	--	--	--
Sono presenti vendite con consegna differita?			
10.COSTI PER L'OTTENIMENTO DEL CONTRATTO	--	--	--
Sono presenti costi significativi per l'ottenimento del contratto?			

ISTRUZIONI PER LA COMPILAZIONE

Il prospetto è utile per individuare la presenza di contratti (di vendita) che assumono rilevanza sulla base delle nuove indicazioni dell'OIC 34. In particolare, ai fini di una corretta compilazione, occorre partire dall'analisi dei contratti di vendita che la Società ha stipulato con i propri clienti. Sulla base delle risposte fornite, risulta possibile individuare le casistiche rilevanti per la Società e, quindi, procedere con gli opportuni adeguamenti/aggiornamenti delle metodologie di rilevazione contabile.