

תקן דיווח כספי בינלאומי 15

הכנסות מחוזים עם לקוחות

International Financial Reporting Standard 15

Revenue from Contracts with Customers

גרסה זו כוללת תיקונים הנובעים מתקנים שפורסמו עד 31 במאי 2025 ושמועד תחילתם אינו מאוחר מיום 1 בינואר 2026.

תיקונים שמועד תחילתם לאחר 1 בינואר 2026

תקן דיווח כספי בינלאומי 15 והמסמכים הנלווים אליו תוקנו על ידי:

- תקן דיווח כספי בינלאומי 18 *הצגה וגילוי בדוחות כספיים* (פורסם באפריל 2024) (מועד תחילה 1 בינואר 2027).

מועד התחילה של התיקונים האלה הוא לאחר 1 בינואר 2026, ולכן הם לא שולבו במהדורה זו, אלא נכללו בנפרד בכרך ג במסגרת תקנים ותיקונים נוספים.

תוכן העניינים

החל מסעיף

תקן דיווח כספי בינלאומי 15 הכנסות מחוזים עם לקוחות

1	מטרת התקן
2	קיום מטרת התקן
5	תחולה
9	הכרה
9	זיהוי החוזה
17	שילוב של חוזים
18	תיקוני חוזה
22	זיהוי מחויבויות ביצוע
24	הבטחות בחוזים עם לקוחות
26	סחורות או שירותים מובחנים
31	קיום מחויבויות ביצוע
35	מחויבויות ביצוע שמקוימות לאורך זמן
38	מחויבויות ביצוע שמקוימות בנקודת זמן
39	מדידת התקדמות לקראת קיום מלא של מחויבות ביצוע
46	מדידה
47	קביעת מחיר העסקה
50	תמורה משתנה
60	קיומו של רכיב מימון משמעותי בחוזה
66	תמורה שאינה במזומן
70	תמורה לשלם ללקוח
73	הקצאת מחיר העסקה למחויבויות ביצוע
76	הקצאה המבוססת על מחירי מכירה נפרדים
81	הקצאת הנחה
84	הקצאת תמורה משתנה
87	שינויים במחיר העסקה
91	עלויות חוזה
91	עלויות תוספתיות להשגת חוזה
95	עלויות לקיום חוזה
99	הפחתה וירידת ערך
105	הצגה
110	גילוי

תוכן העניינים (המשך)

החל מסעיף

113	חוזים עם לקוחות
114	פיצול של הכנסות
116	יתרות חוזיות
119	מחויבויות ביצוע
120	מחיר העסקה שהוקצה ליתרת מחויבויות הביצוע
123	שיקולי דעת משמעותיים ביישום תקן זה
124	קביעת העיתוי של קיום מחויבויות ביצוע
126	קביעת מחיר העסקה והסכומים שהוקצו למחויבויות הביצוע
127	נכסים שהוכרו מהעלויות להשגת חוזה עם לקוח או לקיומו
129	הקלות מעשיות
	נספחים:
	א מונחים מוגדרים
	ב הנחיות יישום
	ג מועד תחילה והוראות מעבר
	ד תיקונים לתקנים אחרים* [†]
	אישור על ידי הוועדה הבינלאומית של תקן דיווח כספי בינלאומי 15 שפורסם במאי 2014*
	אישור על ידי הוועדה הבינלאומית לתיקונים לתקן דיווח כספי בינלאומי 15:
	מועד תחילה של תקן דיווח כספי בינלאומי 15 שפורסם בספטמבר 2015*
	הבהרות לתקן דיווח כספי בינלאומי 15 הכנסות מחוזים עם לקוחות שפורסם באפריל 2016*
	דוגמאות להמחשה*
	נספח:
	תיקונים להנחיות של תקנים אחרים*
	בסיס למסקנות*
	דעה מנוגדת*
	נספחים לבסיס למסקנות:
	א השוואה של תקן דיווח כספי בינלאומי 15 לנושא 606*
	ב תיקונים לבסיס למסקנות של תקנים אחרים*

* לא תורגם לעברית

[†] התיקונים לתקנים שנכללו בנספח זה בעת פרסום התקן שולבו בתקנים הרלוונטיים.

תקן דיווח כספי בינלאומי 15 הכנסות מחוזים עם לקוחות

תקן דיווח כספי בינלאומי 15 הכנסות מחוזים עם לקוחות (IFRS 15) מפורט בסעיפים 1–129 ובנספחים א–ד. כל הסעיפים בתקן מחייבים באותה מידה. סעיפים המובאים ב**כתב מודגש** מצהירים את העקרונות העיקריים. מונחים המוגדרים בנספח א מופיעים ב**כתב נטוי** בפעם הראשונה שהם מופיעים בתקן. הגדרות של מונחים אחרים מובאות במילון המונחים לתקני הדיווח הכספי הבינלאומיים החשבונאיים. יש לקרוא את התקן בהקשר למטרת התקן ולבסיס למסקנות, להקדמה לתקני הדיווח הכספי הבינלאומיים החשבונאיים למסגרת המושגית לדיווח כספי. תקן חשבונאות בינלאומי 8 מדיניות חשבונאית, שינויים באומדנים חשבונאיים וטעויות מספק בסיס לבחירה וליישום של מדיניות חשבונאית בהיעדר הנחיות מפורשות.

מטרת התקן

1. מטרת תקן זה היא לקבוע את העקרונות שישות תיישם כדי לדווח מידע שימושי למשתמשים בדוחות כספיים לגבי המהות, הסכום, העיתוי ואי-הוודאות של הכנסות ותזרימי מזומנים הנובעים מחוזה עם לקוח.

קיום מטרת התקן

2. כדי לקיים את המטרה בסעיף 1, עקרון הליבה של תקן זה הוא שישות תכיר בהכנסות כדי לתאר את ההעברה של סחורות או של שירותים שהובטחו ללקוחות בסכום שמשקף את התמורה שישות צופה להיות זכאית לה בעבור סחורות או שירותים אלה.
3. ישות תביא בחשבון את התנאים של החוזה ואת כל העובדות והנסיבות הרלוונטיות בעת יישום תקן זה. ישות תיישם תקן זה, כולל שימוש בהקלות מעשיות כלשהן, באופן עקבי לחוזים עם מאפיינים דומים ובנסיבות דומות.
4. תקן זה מפרט את הטיפול החשבונאי בחוזה אינדיווידואלי עם לקוח. אולם, כהקלה מעשית (practical expedient), ישות רשאית ליישם תקן זה לתיק של חוזים (או של מחויבויות ביצוע) עם מאפיינים דומים אם הישות צופה באופן סביר שההשפעה על הדוחות הכספיים של יישום תקן זה לתיק לא תהיה שונה באופן מהותי מיישום תקן זה לחוזים האינדיווידואליים (או למחויבויות הביצוע האינדיווידואליות) הכלולים (הכלולות) בתיק זה. בעת הטיפול החשבונאי בתיק, ישות תשתמש באומדנים והנחות אשר משקפים את הגודל והרכב של התיק.

5. ישות תיישם תקן זה לכל החוזים עם לקוחות, למעט כלהלן:
- (א) חוזי חכירה בתחולת תקן דיווח כספי בינלאומי 16 *חכירות* ;
- (ב) חוזים בתחולת תקן דיווח כספי בינלאומי 17 *חוזי ביטוח*. אולם, ישות רשאית לבחור ליישם תקן זה לחוזי ביטוח שמטרתם העיקרית היא הספקת שירותים בתמורה לעמלה קבועה בהתאם לסעיף 8 לתקן דיווח כספי בינלאומי 17 ;
- (ג) מכשירים פיננסיים וזכויות או מחויבויות חוזיות אחרות בתחולת תקן דיווח כספי בינלאומי 9 *מכשירים פיננסיים*, תקן דיווח כספי בינלאומי 10 *דוחות כספיים מאוחדים*, תקן דיווח כספי בינלאומי 11 *הסדרים משותפים*, תקן חשבונאות בינלאומי 27 *דוחות כספיים נפרדים* ותקן חשבונאות בינלאומי 28 *השקעות בחברות כלולות ובעסקאות משותפות* ; וכן
- (ד) החלפות לא כספיות בין ישויות באותו תחום פעילות עסקית כדי לאפשר מכירות ללקוחות או ללקוחות פוטנציאליים. לדוגמה, תקן זה לא יחול על חוזה בין שתי חברות נפט אשר מסכימות ביניהן על החלפת נפט כדי לענות על ביקוש של לקוחותיהן במקומות שונים מוגדרים ובעיתוי מתאים.
6. ישות תיישם תקן זה לחוזה (פרט לחוזה המפורט בסעיף 5) רק אם הצד שכנגד לחוזה הוא לקוח. לקוח הוא צד שהתקשר בחוזה עם ישות כדי להשיג סחורות או שירותים שהם תוצר של הפעילויות הרגילות של הישות בעבור תמורה. צד שכנגד לחוזה לא יהיה לקוח אם, לדוגמה, הצד שכנגד התקשר בחוזה עם הישות כדי להשתתף בפעילות או בתהליך שבהם הצדדים לחוזה חולקים את הסיכונים וההטבות הנובעים מהפעילות או מהתהליך (כמו פיתוח נכס בהסדר שיתוף פעולה) ולא כדי להשיג את התוצר מהפעילויות הרגילות של הישות.
7. חוזה עם לקוח עשוי להיות באופן חלקי בתחולת תקן זה ובאופן חלקי בתחולתם של תקנים אחרים המפורטים בסעיף 5.
- (א) אם התקנים האחרים מפרטים את האופן שבו יש להפריד ו/או למדוד לראשונה חלק אחד או יותר של החוזה, אז ישות תיישם תחילה את דרישות ההפרדה ו/או המדידה באותם תקנים. ישות לא תכלול במחיר העסקה את הסכום של חלק (או של חלקים) של החוזה אשר נמדד (נמדדו) לראשונה בהתאם לתקנים אחרים ותיישם סעיפים 73–86 כדי להקצות את הסכום של מחיר העסקה שנשאר (אם בכלל) לכל מחויבות ביצוע בתחולת תקן זה ולחלקים אחרים כלשהם של החוזה שזוהו בסעיף 7(ב).

(ב) אם התקנים האחרים אינם מפרטים את האופן שבו יש להפריד ו/או למדוד לראשונה חלק אחד, או יותר, של החוזה, אזי הישות תיישם תקן זה כדי להפריד ו/או למדוד לראשונה את החלק (או את החלקים) של החוזה.

8. תקן זה מפרט את הטיפול החשבונאי בעלויות התוספתיות להשגת חוזה עם לקוח ולעלויות שהתהוו כדי לקיים חוזה עם לקוח אם עלויות אלה אינן בתחולת תקן אחר (ראה סעיפים 91–104). ישות תיישם סעיפים אלה רק לעלויות שהתהוו אשר מתייחסות לחוזה עם לקוח (או לחלק מחוזה זה) אשר בתחולת תקן זה.

הכרה

זיהוי החוזה

9. ישות תטפל בחוזה עם לקוח אשר בתחולת תקן זה רק כאשר כל הקריטריונים הבאים מתקיימים:

(א) הצדדים לחוזה אישרו את החוזה (בכתב, בעל פה או בהתאם לפרקטיקות עסקיות נהוגות אחרות) והם מחויבים לקיים את המחויבויות המיוחסות להם.

(ב) הישות יכולה לזהות את הזכויות של כל צד לגבי הסחורות או השירותים אשר יועברו.

(ג) הישות יכולה לזהות את תנאי התשלום לגבי הסחורות או השירותים אשר יועברו.

(ד) לחוזה יש מהות מסחרית (כלומר הסיכון, העיתוי והסכום של תזרימי המזומנים העתידיים של הישות חזויים להשתנות כתוצאה מהחוזה); וכן

(ה) צפוי שהישות תגבה את התמורה שהיא זכאית לה בעבור הסחורות או השירותים אשר יועברו ללקוח. בהערכה אם יכולת הגבייה של סכום התמורה היא צפויה, ישות תביא בחשבון רק את יכולת הלקוח וכוונתו לשלם סכום זה של תמורה כאשר חל מועד פירעונו. סכום התמורה שהישות תהיה זכאית לו עשוי להיות נמוך מהמחיר הנקוב בחוזה אם התמורה היא משתנה מאחר שהישות עשויה להציע ללקוח ויתור על מחיר (ראה סעיף 52).

10. חוזה הוא הסכם בין שני צדדים או יותר שיוצר זכויות ומחויבויות הניתנות לאכיפה. יכולת אכיפה של הזכויות והמחויבויות בחוזה היא עניין של חוק. חוזים יכול שיהיו בכתב, בעל פה או להשתמע מהפרקטיקות העסקיות הנהוגות של הישות. הפרקטיקות והתהליכים

ליצירת חוזים עם לקוחות הם שונים בתחומי שיפוט חוקיים שונים, בתעשיות שונות ובישויות שונות. נוסף על כך, הם עשויים להיות שונים בתוך ישות (לדוגמה, הם עשויים להיות תלויים בסוג הלקוח או במהות של הסחורות או של השירותים שהובטחו). ישות תביא בחשבון פרקטיקות ותהליכים אלה בקביעה אם ומתי הסכם עם לקוח יוצר זכויות ומחויבויות הניתנות לאכיפה.

11. ייתכן שלחוזים אחדים עם לקוחות לא יהיה משך זמן קבוע וכל אחד מהצדדים יכול לבטל או לתקן אותם בכל עת. חוזים אחרים עשויים להתחדש באופן אוטומטי על בסיס תקופתי המפורט בחוזה. ישות תיישם תקן זה למשך הזמן של החוזה (כלומר התקופה החוזית) שבו לצדדים לחוזה יש בהווה זכויות ומחויבויות הניתנות לאכיפה.

12. לצורך יישום תקן זה, חוזה אינו קיים אם לכל אחד מהצדדים לחוזה יש זכות חד-צדדית ניתנת לאכיפה לבטל חוזה שכלל לא בוצע ללא פיצוי לצד האחר (או לצדדים האחרים). חוזה כלל לא בוצע אם שני הקריטריונים הבאים מתקיימים:

(א) הישות טרם העבירה סחורות או שירותים כלשהם שהובטחו ללקוח; וכן

(ב) הישות טרם קיבלה, וטרם זכאית לקבל, תמורה כלשהי בעבור סחורות או שירותים שהובטחו.

13. אם חוזה עם לקוח עונה על הקריטריונים בסעיף 9 במועד ההתקשרות בחוזה, ישות לא תבחן מחדש קריטריונים אלה, אלא אם כן יש סימן לשינוי משמעותי בעובדות ובנסיבות. לדוגמה, אם יכולת הלקוח לשלם את התמורה מתדרדרת באופן משמעותי, ישות תבחן מחדש אם צפוי שהישות תגבה את התמורה שהיא תהיה זכאית לה בעבור יתרת הסחורות או השירותים אשר יועברו ללקוח.

14. אם חוזה עם לקוח אינו עונה על הקריטריונים בסעיף 9, ישות תמשיך לבחון את החוזה כדי לקבוע אם הקריטריונים בסעיף 9 מתקיימים לאחר מכן.

15. כאשר חוזה עם לקוח אינו מקיים את הקריטריונים בסעיף 9 והישות מקבלת תמורה מהלקוח, הישות תכיר בתמורה שהתקבלה כהכנסות רק כאשר אחד מהאירועים הבאים התרחש:

(א) לישות לא נותרו מחויבויות להעביר סחורות או שירותים ללקוח וכל, או למעשה כל, התמורה שהובטחה על ידי הלקוח התקבלה על ידי הישות והיא לא ניתנת להחזרה; או

(ב) החוזה בוטל והתמורה שהתקבלה מהלקוח אינה ניתנת להחזרה.

16. ישות תכיר בתמורה שהתקבלה מלקוח כהתחייבות עד שאחד מהאירועים בסעיף 15 מתרחש או עד אשר הקריטריונים בסעיף 9 מתקיימים לאחר מכן (ראה סעיף 14). בהתאם לעובדות והנסיבות המתייחסות לחוזה, ההתחייבות שהוכרה מייצגת את מחויבות הישות להעברת סחורות או שירותים בעתיד או להחזרת התמורה שהתקבלה. בכל אחד מהמקרים, ההתחייבות תימדד בסכום התמורה שהתקבלה מהלקוח.

שילוב של חוזים

17. ישות תשלב שני חוזים או יותר שההתקשרות בהם הייתה באותו מועד או במועד סמוך עם אותו לקוח (או צדדים קשורים של הלקוח) ותטפל בחוזים כחווה יחיד אם אחד או יותר מהקריטריונים הבאים מתקיימים:

(א) נערך משא ומתן על החוזים כחבילה אשר לה מטרה מסחרית יחידה.

(ב) סכום התמורה שישולם בחווה אחד תלוי במחיר או בביצוע של החווה האחר; או

(ג) הסחורות או השירותים שהובטחו בחוזים (או סחורות או שירותים אחדים שהובטחו בכל אחד מהחוזים) הם מחויבות ביצוע יחידה בהתאם לסעיפים 22–30.

תיקוני חוזה

18. תיקון חוזה הוא שינוי בתחולה או במחיר (או בשניהם) של חוזה שאושר על ידי הצדדים לחוזה. בתעשיות אחדות ובתחומי שיפוט אחדים, ניתן לתאר תיקון חוזה כהוראת שינוי (change order), שינוי (variation) או תיקון. תיקון חוזה קיים כאשר הצדדים לחוזה מאשרים את התיקון אשר יוצר זכויות ומחויבויות ניתנות לאכיפה חדשות של הצדדים לחוזה או משנה זכויות ומחויבויות ניתנות לאכיפה קיימות. תיקון חוזה יכול להיות מאושר בכתב, בהסכם בעל פה או להשתמע מפרקטיקות עסקיות נהוגות. אם הצדדים לחוזה לא אישרו תיקון חוזה, ישות תמשיך ליישם תקן זה לחוזה הקיים עד שיאושר תיקון החוזה.

19. ייתכן שתיקון חוזה קיים אף על פי שלצדדים לחוזה יש מחלוקת לגבי התחולה או המחיר (או שניהם) של התיקון או שהצדדים אישרו את השינוי בתחולה של החוזה אך טרם קבעו את השינוי המקביל במחיר. בקביעה אם הזכויות והמחויבויות אשר נוצרות או משתנות בשל תיקון החוזה ניתנות לאכיפה, ישות תביא בחשבון את כל העובדות והנסיבות הרלוונטיות כולל התנאים של החוזה וראיות אחרות. אם הצדדים לחוזה אישרו את השינוי בתחולה של החוזה אך טרם קבעו את השינוי

המקביל במחיר, ישות תאמוד את השינוי למחיר העסקה הנובע מהתיקון בהתאם לסעיפים 50–54 לגבי אמידת תמורה משתנה ולסעיפים 56–58 לגבי הגבלת אומדנים של תמורה משתנה.

20. ישות תטפל בתיקון חוזה כחוזה נפרד אם קיימים שני התנאים הבאים:

(א) היקף החוזה גדל בשל תוספת של סחורות או של שירותים שהובטחו שהם מובחנים (distinct) (בהתאם לסעיפים 26–30); וכן

(ב) מחיר החוזה גדל בסכום תמורה אשר משקף את מחירי המכירה הנפרדים של הישות של הסחורות ושל השירותים הנוספים שהובטחו ותיאומים כלשהם למחיר זה כדי לשקף את הנסיבות של החוזה המסוים. לדוגמה, ישות עשויה לתאם את מחיר המכירה הנפרד של סחורה או של שירות נוסף בגין הנחה שהלקוח מקבל, מאחר שהישות אינה נדרשת ליטול על עצמה עלויות הקשורות למכירה שהיו מתהוות לה בעת מכירת סחורה או שירות דומים ללקוח חדש.

21. אם תיקון חוזה אינו מטופל כחוזה נפרד בהתאם לסעיף 20, ישות תטפל בסחורות או בשירותים שהובטחו וטרם הועברו במועד תיקון החוזה (כלומר יתרת הסחורות או השירותים שהובטחו) בדרך כלשהי מהדרכים הבאות שהיא מתאימה:

(א) ישות תטפל בתיקון החוזה כאילו הוא ביטול של החוזה הקיים ויצירה של חוזה חדש, אם יתרת הסחורות והשירותים מובחנים מהסחורות או מהשירותים שהועברו במועד תיקון החוזה או לפניו. סכום התמורה שיוקצה ליתרת מחויבויות הביצוע (או ליתרת הסחורות או השירותים המובחנים במחויבות ביצוע יחידה שזוהתה בהתאם לסעיף 22(ב)) הוא הסך של:

(i) התמורה שהובטחה על ידי הלקוח (כולל סכומים שכבר התקבלו מהלקוח) אשר נכללה באומדן מחיר העסקה ואשר לא הוכרה כהכנסות; וכן

(ii) התמורה שהובטחה כחלק מתיקון החוזה.

(ב) ישות תטפל בתיקון החוזה כאילו הוא מהווה חלק מהחוזה הקיים אם יתרת הסחורות או השירותים אינם מובחנים, ולכן, מהווים חלק ממחויבות ביצוע יחידה אשר קוימה באופן חלקי במועד תיקון החוזה. ההשפעה שיש לתיקון החוזה על מחיר העסקה, ועל מידת ההתקדמות (measure of progress) של הישות לקראת קיום מלא של מחויבות הביצוע, מוכרת כתיאום להכנסות (כגידול בהכנסות או כקיטון בהכנסות) במועד תיקון החוזה (כלומר התיאום להכנסות מבוצע על בסיס עדכון מצטבר).

(ג) אם יתרת הסחורות או השירותים הם שילוב של פריטים (א) ו-(ב), אז הישות תטפל בהשפעות של התיקון במחויבויות ביצוע שטרם קוימו (כולל אלה שטרם קוימו באופן חלקי) בחוזה המתוקן באופן שיהיה עקבי עם מטרות סעיף זה.

זיהוי מחויבויות ביצוע

22. במועד ההתקשרות בחוזה, ישות תבחן את הסחורות או השירותים שהובטחו בחוזה עם לקוח ותזהה כמחויבות ביצוע כל הבטחה להעביר ללקוח אחד מהשניים הבאים:

(א) **סחורה או שירות (או חבילה של סחורות או של שירותים) שהם מובחנים; או**

(ב) **סדרה של סחורות או של שירותים מובחנים שהם למעשה זהים ויש להם אותו דפוס העברה ללקוח (ראה סעיף 23).**

23. לסדרה של סחורות או של שירותים מובחנים יש אותו דפוס של העברה ללקוח אם שני הקריטריונים הבאים מתקיימים:

(א) כל סחורה או שירות מובחנים בסדרה שהישות מבטיחה להעביר ללקוח היו מקיימים את הקריטריונים בסעיף 35 להיות מחויבות ביצוע המקוימת לאורך זמן; וכן

(ב) בהתאם לסעיפים 39–40, אותה השיטה תשמש למדוד את התקדמות הישות לקראת קיום מלא של מחויבות הביצוע להעביר כל סחורה או שירות מובחנים בסדרה ללקוח.

הבטחות בחוזים עם לקוחות

24. חוזה עם לקוח קובע בדרך כלל באופן מפורש את הסחורות או השירותים שישות מבטיחה להעביר ללקוח. אולם, אין להגביל את מחויבויות הביצוע המזוהות בחוזה עם לקוח לסחורות או לשירותים שנקבעו באופן מפורש בחוזה זה. זאת מאחר שחוזה עם לקוח יכול לכלול גם הבטחות המשתמעות מהפרקטיקות העסקיות הנהוגות של ישות, מדיניות שפורסמה או הצהרות ספציפיות אם, במועד ההתקשרות בחוזה, הבטחות אלה יוצרות ציפייה תקפה של הלקוח שהישות תעביר סחורה או שירות ללקוח.

25. מחויבויות ביצוע אינן כוללות פעילויות שישות חייבת לקבל עליה כדי לקיים חוזה, אלא אם כן פעילויות אלה מעבירות סחורה או שירות ללקוח. לדוגמה, ייתכן שספק שירותים יצטרך לבצע משימות מנהליות שונות כדי להקים חוזה. בביצוע משימות אלה לא מועבר שירות ללקוח במהלך ביצוע המשימות. לפיכך, פעילויות הקמה אלה אינן מחויבות ביצוע.

סחורות או שירותים מובחנים

26. בהתאם לחוזה, סחורות או שירותים שהובטחו עשויים לכלול את הדברים הבאים, אך אינם מוגבלים להם:

- (א) מכירה של סחורות שיוצרו על ידי ישות (לדוגמה, מלאי של יצרן);
- (ב) מכירה של סחורות שנרכשו על ידי ישות (לדוגמה, סחורה של קמעונאי);
- (ג) מכירה של זכויות לסחורות או לשירותים שנרכשו על ידי ישות (לדוגמה, כרטיס שנמכר על ידי ישות הפועלת כספק עיקרי, כמתואר בסעיפים 34ב–38);
- (ד) ביצוע משימה (או משימות) עבור לקוח שהוסכם עליה (עליהן) בחוזה;
- (ה) מתן שירות של מוכנות לספק סחורות או שירותים (לדוגמה, עדכוני תוכנה לא מוגדרים המסופקים על בסיס "אם וכאשר זמין" (when-and-if-available) או להפוך סחורות או שירותים זמינים לשימוש הלקוח כאשר הלקוח מחליט;
- (ו) מתן שירות של תיווך שצד אחר יעביר סחורות או שירותים ללקוח (לדוגמה, פעולה כסוכן של צד אחר, כמתואר בסעיפים 34ב–38);
- (ז) הענקת זכויות לסחורות או לשירותים שיסופקו בעתיד שהלקוח יכול למכור או לספק ללקוחותיו (לדוגמה, ישות שמוכרת מוצר לקמעונאי מבטיחה להעביר סחורה או שירות נוספים ליחיד אשר רוכש את המוצר מהקמעונאי);
- (ח) בנייה, ייצור או פיתוח נכס עבור לקוח;
- (ט) הענקת רישיונות (ראה סעיפים 52ב–63ב); וכן
- (י) הענקת אופציות לרכישת סחורות או שירותים נוספים (כאשר אופציות אלה מספקות ללקוח זכות מהותית, כמתואר בסעיפים 39ב–43).

27. סחורה או שירות שהובטחו ללקוח הם מובחנים אם שני הקריטריונים הבאים מתקיימים:

- (א) הלקוח יכול להפיק תועלת מהסחורה או מהשירות בעצמו או ביחד עם משאבים אחרים אשר ניתנים להשגה בנקל ללקוח (כלומר הסחורה או השירות מסוגלים להיות מובחנים); וכן

(ב) ההבטחה של הישות להעביר את הסחורה או השירות ללקוח ניתנת לזיהוי בנפרד מהבטחות אחרות בחוזה (כלומר ההבטחה להעביר את הסחורה או השירות היא מובחנת בהקשר של החוזה).

28. לקוח יכול להפיק תועלת מסחורה או משירות בהתאם לסעיף 27(א) אם ניתן להשתמש, לצורך, למכור עבור סכום שעולה על ערך השייר או להחזיק את הסחורה או השירות בדרך אחרת שמפיקה הטבות כלכליות. מסחורות או משירותים אחדים, לקוח יוכל להפיק תועלת מסחורה או משירות בעצמם. עבור סחורות או שירותים אחרים, לקוח יוכל להפיק תועלת מהסחורה או מהשירות רק יחד עם משאבים אחרים הניתנים להשגה בנקל. משאב הניתן להשגה בנקל הוא סחורה או שירות שנמכרים בנפרד (על ידי הישות או על ידי ישות אחרת) או משאב שהלקוח כבר השיג מהישות (כולל סחורות או שירותים שהישות כבר העבירה ללקוח בהתאם לחוזה) או מעסקאות אחרות או מאירועים אחרים. גורמים שונים עשויים לספק ראיות שהלקוח יכול להפיק תועלת מסחורה או משירות בעצמם או ביחד עם משאבים אחרים הניתנים להשגה בנקל. לדוגמה, העובדה שהישות מוכרת באופן סדיר סחורה או שירות בנפרד מצביעה על כך שהלקוח יכול להפיק תועלת מסחורה או משירות בעצמם או ביחד עם משאבים אחרים הניתנים להשגה בנקל.

29. בבחינה אם ההבטחות של ישות להעביר סחורות או שירותים ללקוח ניתנות לזיהוי בנפרד בהתאם לסעיף 27(ב), המטרה היא לקבוע אם המהות של ההבטחה, בהקשר של החוזה, היא להעביר כל אחד מהסחורות או מהשירותים בפני עצמם או, במקום זאת, להעביר פריט משולב או פריטים משולבים שלגביהם הסחורות או השירותים המובטחים הם תשומות. גורמים שמצביעים על כך ששתי הבטחות או יותר להעביר סחורות או שירותים ללקוח אינן ניתנות לזיהוי בנפרד כוללים את הדברים הבאים, אך אינם מוגבלים להם:

(א) הישות מספקת שירות משמעותי של שילוב הסחורות או השירותים עם סחורות או שירותים אחרים שהובטחו בחוזה לחבילה של סחורות או של שירותים אשר מייצגת את התוצר המשולב או התוצרים המשולבים עבורם הלקוח התקשר בחוזה. במילים אחרות, הישות משתמשת בסחורות או בשירותים כתשומות כדי לייצר או להעביר את התוצר המשולב או התוצרים המשולבים שנקבעו על ידי הלקוח. תוצר משולב או תוצרים משולבים עשויים לכלול יותר משלב אחד, אלמנט אחד או יחידה אחת.

(ב) אחד או יותר מהסחורות או מהשירותים מתקנים או מתאימים באופן משמעותי את אחד או יותר מהסחורות או מהשירותים האחרים שהובטחו בחוזה או שהם מתוקנים או מותאמים באופן משמעותי על ידם.

(ג) הסחורות או השירותים תלויים זה בזה במידה רבה או קשורים זה בזה במידה רבה. במילים אחרות, כל אחד מהסחורות או מהשירותים מושפע באופן משמעותי מאחד או יותר מהסחורות או מהשירותים האחרים בחוזה. לדוגמה, במקרים אחדים, שניים או יותר מהסחורות או מהשירותים מושפעים באופן משמעותי זה מזה מאחר שהישות לא תוכל לקיים את הבטחתה על ידי העברת כל אחד מהסחורות או מהשירותים באופן בלתי תלוי.

30. אם סחורה או שירות שהובטחו אינם מובחנים, ישות תשלב סחורה או שירות אלה עם סחורות או שירותים אחרים שהובטחו עד שהיא מזהה חבילה של סחורות או של שירותים שהיא מובחנת. במקרים אחדים, התוצאה עשויה להיות שהישות תטפל בכל הסחורות או השירותים שהובטחו בחוזה כמחויבות ביצוע יחידה.

קיום מחויבויות ביצוע

31. ישות תכיר בהכנסות כאשר (או ככל ש) הישות מקיימת מחויבות ביצוע על ידי העברה של סחורה או של שירות שהובטחו (כלומר נכס) ללקוח. נכס מועבר כאשר (או ככל ש) הלקוח משיג שליטה בנכס זה.

32. לכל מחויבות ביצוע שזוהתה בהתאם לסעיפים 22–30, ישות תקבע במועד ההתקשרות בחוזה אם היא מקיימת את מחויבות הביצוע לאורך זמן (בהתאם לסעיפים 35–37) או מקיימת את מחויבות הביצוע בנקודת זמן (בהתאם לסעיף 38). אם ישות אינה מקיימת מחויבות ביצוע לאורך זמן, מחויבות הביצוע מקוימת בנקודת זמן.

33. סחורות ושירותים הם נכסים, גם אם רק לרגע, כאשר הם מתקבלים ונעשה בהם שימוש (כמו במקרה של שירותים רבים). שליטה בנכס מתייחסת ליכולת לכוון את השימוש בנכס ולהשיג למעשה את כל ההטבות הנותרות מהנכס. שליטה כוללת את היכולת למנוע מישויות אחרות לכוון את השימוש בנכס ולהשיג את ההטבות ממנו. ההטבות מנכס הן תזרימי המזומנים הפוטנציאליים (תזרימי מזומנים חיוביים או חיסכון בתזרימי מזומנים שליליים) שיכולים להיות מושגים באופן ישיר או באופן עקיף בדרכים רבות, כגון על ידי:

(א) שימוש בנכס כדי לייצר סחורות או לספק שירותים (כולל שירותים ציבוריים);

(ב) שימוש בנכס כדי לשפר את הערך של נכסים אחרים;

(ג) שימוש בנכס כדי לסלק התחייבויות או להפחית הוצאות;

(ד) מכירת הנכס או החלפתו;

(ה) משכון הנכס להבטחת הלואה; וכן

(ו) החזקת הנכס.

34. בעת הערכה אם לקוח משיג שליטה בנכס, ישות תביא בחשבון כל הסכם לרכוש מחדש את הנכס (ראה סעיפים 64–76ב).

מחויבויות ביצוע שמקוימות לאורך זמן

35. ישות מעבירה שליטה בסחורה או בשירות לאורך זמן, ולפיכך, מקיימת מחויבות ביצוע ומכירה בהכנסות לאורך זמן, אם אחד מהקריטריונים הבאים מתקיים:

(א) הלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי הישות ככל שהישות מבצעת (ראה סעיפים 3–4ב);

(ב) ביצועי הישות יוצרים או משפרים נכס (לדוגמה, עבודה בתהליך) אשר נשלט על ידי הלקוח תוך כדי יצירתו או שיפורו (ראה סעיף 5ב); או

(ג) ביצועי הישות אינם יוצרים נכס עם שימוש אלטרנטיבי לישות (ראה סעיף 36) ולישות יש זכות לתשלום הניתנת לאכיפה עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד (ראה סעיף 37).

36. לנכס אשר נוצר על ידי ביצועי ישות אין שימוש אלטרנטיבי לישות אם הישות מוגבלת מבחינה חוזית מלכוון בנקל את הנכס לשימוש אחר במהלך היצירה או השיפור של נכס זה או שהישות מוגבלת מבחינה מעשית מלכוון בנקל את הנכס במצבו לאחר השלמתו לשימוש אחר. הבחינה אם לנכס יש שימוש אלטרנטיבי לישות נערכת במועד ההתקשרות בחוזה. לאחר מועד ההתקשרות בחוזה, ישות לא תעדכן את הבחינה שלה לשימוש אלטרנטיבי של נכס, אלא אם כן הצדדים לחוזה מאשרים תיקון חוזה אשר משנה באופן ממשי את מחויבות הביצוע. סעיפים 6–8 מספקים הנחיות לבחינה אם לנכס יש שימוש אלטרנטיבי לישות.

37. ישות תביא בחשבון את התנאים של החוזה, כמו גם חוקים כלשהם החלים על החוזה, בעת הערכה אם לישות יש זכות לתשלום ניתנת לאכיפה עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד בהתאם לסעיף 35(ג). הזכות לתשלום עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד אינה צריכה להיות תמורת סכום קבוע. עם זאת, בכל נקודת זמן לאורך מהלך החוזה, הישות חייבת להיות זכאית לסכום אשר לפחות מפצה את הישות עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד אם החוזה מבוטל על ידי הלקוח או על ידי צד אחר מסיבות שאינן כשל הישות לביצוע כפי שהובטח. סעיפים 9–13 מספקים הנחיות לבחינת קיומה של זכות לתשלום ויכולת אכיפתה ואם זכות זו של הישות לתשלום הייתה מזכה את הישות לקבלת תשלום עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד.

מחויבויות ביצוע שמקוימות בנקודת זמן

.38

אם מחויבות ביצוע אינה מקוימת לאורך זמן בהתאם לסעיפים 35–37, ישות מקיימת את מחויבות הביצוע בנקודת זמן. כדי לקבוע את נקודת הזמן שבה הלקוח משיג שליטה בנכס שהובטח והישות מקיימת מחויבות ביצוע, הישות תביא בחשבון את הדרישות לשליטה בסעיפים 31–34. נוסף על כך, ישות תביא בחשבון סימנים להעברת שליטה, אשר כוללים את הסימנים הבאים, אך אינם מוגבלים להם:

(א) ישות יש זכות בהווה לתשלום עבור הנכס – אם לקוח מחויב בהווה לשלם עבור נכס, אז זה עשוי להצביע על כך שהלקוח השיג את היכולת לכוון את השימוש בנכס שניתן בתמורה ולהשיג למעשה את כל ההטבות הנותרות ממנו.

(ב) ללקוח יש בעלות משפטית על הנכס – בעלות משפטית עשויה להצביע לאיזה צד לחוזה יש את היכולת לכוון את השימוש בנכס ולהשיג למעשה את כל ההטבות הנותרות מהנכס או להגביל את הגישה של ישויות אחרות להטבות אלה. לפיכך, ההעברה של בעלות משפטית על נכס עשויה להצביע על כך שהלקוח השיג שליטה בנכס. אם ישות שומרת על בעלות משפטית אך ורק כהגנה מפני כשל בתשלום של הלקוח, זכויות אלה של הישות לא ימנעו מהלקוח השגת שליטה בנכס.

(ג) הישות העבירה חזקה פיזית על הנכס – החזקה הפיזית של הלקוח על נכס עשויה להצביע שיש ללקוח את היכולת לכוון את השימוש בנכס ולהשיג למעשה את כל ההטבות הנותרות מהנכס או להגביל את הגישה של ישויות אחרות להטבות אלה. עם זאת, ייתכן שחזקה פיזית לא תעלה בקנה אחד עם שליטה בנכס. לדוגמה, בהסכמי רכישה חזרה אחדים ובהסדרי משגור אחדים, ללקוח או לנשגר יכולה להיות חזקה פיזית על נכס שהישות שולטת בו. ולהפך, בהסדרי "חייב והחזק" (bill-and-hold) אחדים, לישות עשויה להיות חזקה פיזית על נכס שללקוח יש שליטה בו. סעיפים 64–76, 77–78 ו-79–82 מספקים הנחיות לטיפול החשבונאי בהסכמי רכישה חזרה, הסדרי משגור והסדרי "חייב והחזק", בהתאמה.

(ד) ללקוח יש את הסיכונים וההטבות המשמעותיים מהבעלות על הנכס – ההעברה של הסיכונים וההטבות המשמעותיים מהבעלות על נכס ללקוח עשויה להצביע שהלקוח השיג את היכולת לכוון את השימוש בנכס ולהשיג למעשה את כל ההטבות הנותרות מהנכס. עם זאת, בעת הערכת הסיכונים וההטבות מהבעלות של נכס שהובטח, ישות לא תכלול סיכונים כלשהם אשר יוצרים מחויבות ביצוע נפרדת נוסף על מחויבות הביצוע להעביר את הנכס. לדוגמה, ייתכן שישות העבירה שליטה בנכס ללקוח אך טרם קיימה מחויבות ביצוע נוספת לספק שירותי תחזוקה נלווים לנכס שהועבר.

(ה) הלקוח אישר את קבלת הנכס – קיבול הנכס על ידי הלקוח עשוי להצביע על כך שהלקוח השיג את היכולת לכוון את השימוש בנכס ולהשיג למעשה את כל ההטבות הנותרות מהנכס. כדי להעריך את ההשפעה של הוראת קיבול חוזית על ידי לקוח על עיתוי העברת שליטה בנכס, ישות תביא בחשבון את ההנחיות שבסעיפים 83–86.

מדידת התקדמות לקראת קיום מלא של מחויבות ביצוע

39. לכל מחויבות ביצוע שמקוימת לאורך זמן בהתאם לסעיפים 35–37, ישות תכיר בהכנסות לאורך זמן על ידי מדידת ההתקדמות לקראת קיום מלא של מחויבות ביצוע זו. המטרה בעת מדידת התקדמות היא לתאר את ביצועי הישות בהעברת שליטה בסחורות או בשירותים שהובטחו ללקוח (כלומר הקיום של מחויבות הביצוע של הישות).

40. ישות תיישם שיטה אחת למדידת התקדמות לכל מחויבות ביצוע שמקוימת לאורך זמן והישות תיישם שיטה זו באופן עקבי למחויבויות ביצוע דומות ובנסיבות דומות. בסוף כל תקופת דיווח, ישות תמדוד מחדש את התקדמותה לקראת קיום מלא של מחויבות ביצוע שמקוימת לאורך זמן.

שיטות למדידת התקדמות

41. שיטות מתאימות למדידת התקדמות כוללות שיטות המבוססות על תפוקות ושיטות המבוססות על תשומות. סעיפים 143–149 מספקים הנחיות לשימוש בשיטות המבוססות על תפוקות ובשיטות המבוססות על תשומות כדי למדוד את התקדמות הישות לקראת קיום מלא של מחויבות הביצוע. בקביעת השיטה המתאימה למדידת התקדמות, ישות תביא בחשבון את טבעם של הסחורה או של השירות שהישות הבטיחה להעביר ללקוח.

42. בעת יישום שיטה למדידת התקדמות, ישות לא תכלול במידת ההתקדמות סחורות או שירותים כלשהם שהישות אינה מעבירה שליטה בהם ללקוח. ולהפך, ישות תכלול במידת ההתקדמות סחורות או שירותים כלשהם שהישות מעבירה שליטה בהם ללקוח בעת קיום מחויבות ביצוע זו.

43. ככל שהנסיבות משתנות לאורך זמן, ישות תעדכן את מידת ההתקדמות שלה כדי לשקף שינויים כלשהם בתוצאה של מחויבות הביצוע. שינויים כאלה למידת ההתקדמות של הישות יטופלו כשינוי באומדן חשבונאי בהתאם לתקן חשבונאות בינלאומי 8 *מדיניות חשבונאית*, שינויים באומדנים חשבונאיים וטעויות.

מידות התקדמות סבירות

44. ישות תכיר בהכנסות ממחויבות ביצוע שקוימה לאורך זמן רק אם הישות יכולה למדוד באופן סביר את התקדמותה לקראת קיום מלא של מחויבות הביצוע. ישות לא תהיה מסוגלת למדוד באופן סביר את התקדמותה לקראת קיום מלא של מחויבות הביצוע אם חסר לה מידע מהימן שיידרש כדי ליישם שיטה מתאימה למדידת התקדמות.
45. בנסיבות אחדות (לדוגמה, בשלבים המוקדמים של חוזה), ייתכן שישות לא תוכל למדוד באופן סביר את התוצאה של מחויבות ביצוע, אך הישות צופה להשיב את העלויות שהתהוו בקיום מחויבות הביצוע. בנסיבות אלה, הישות תכיר בהכנסות רק במידה של העלויות שהתהוו עד לאותו מועד שבו תוכל למדוד באופן סביר את התוצאה של מחויבות הביצוע.

מדידה

46. כאשר (או ככל ש) מחויבות ביצוע מקוימת, ישות תכיר בהכנסות את הסכום של מחיר העסקה (אשר אינו כולל אומדנים של תמורה משתנה המוגבלים בהתאם לסעיפים 56–58) אשר מוקצה למחויבות ביצוע זו.

קביעת מחיר העסקה

47. ישות תביא בחשבון את התנאים של החוזה ואת הפרקטיקות העסקיות הנהוגות שלה לקביעת מחיר העסקה. מחיר העסקה הוא סכום התמורה שהישות צופה להיות זכאית לו בעבור העברת סחורות או שירותים שהובטחו ללקוח, מלבד סכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים (לדוגמה, מסי מכירות אחדים). התמורה שהובטחה בחוזה עם לקוח עשויה לכלול סכומים קבועים, סכומים משתנים או את שניהם.
48. המהות, העיתוי והסכום של תמורה שהובטחה על ידי הלקוח משפיעים על האומדן של מחיר העסקה. בעת קביעת מחיר העסקה, ישות תביא בחשבון את ההשפעות של כל הבאים:
- (א) תמורה משתנה (ראה סעיפים 50–55 ו-59);
- (ב) הגבלת אומדנים של תמורה משתנה (ראה סעיפים 56–58);
- (ג) קיומו של רכיב מימון משמעותי בחוזה (ראה סעיפים 60–65);
- (ד) תמורה שלא במזומן (ראה סעיפים 66–69); וכן
- (ה) תמורה שיש לשלם ללקוח (ראה סעיפים 70–72).

49. לצורך קביעת מחיר העסקה, ישות תניח שהסחורות או השירותים יועברו ללקוח כפי שהובטח בהתאם לחוזה הקיים ושהחובה לא יבוטל, יחודש או יתוקן.

תמורה משתנה

50. אם התמורה שהובטחה בחוזה כוללת סכום משתנה, ישות תאמוד את סכום התמורה שהישות תהיה זכאית לו בעבור העברת הסחורות או השירותים שהובטחו ללקוח.

51. סכום התמורה יכול להשתנות כתוצאה מהנחות, הוזלות (rebates), החזרים, זיכויים, ויתורים על מחיר, תמריצים, בונוסים בגין ביצועים, קנסות או פריטים דומים אחרים. התמורה שהובטחה יכולה אף להשתנות אם הזכאות של הישות לתמורה מותנית בהתרחשות או אי התרחשות של אירוע עתידי. לדוגמה, סכום של תמורה יהיה משתנה אם מוצר יימכר עם זכות החזרה או סכום קבוע מובטח כבונוס בגין ביצועים בעת השגת אבן דרך מוגדרת.

52. ההשתנות המתייחסת לתמורה שהובטחה על ידי לקוח עשויה להיקבע באופן מפורש בחוזה. נוסף על התנאים של החוזה, התמורה שהובטחה היא משתנה אם קיימות נסיבות כלשהן מהנסיבות הבאות:

(א) ללקוח יש ציפייה תקפה הנובעת מהפרקטיקות העסקיות הנהוגות של ישות, מדיניות שפורסמה או הצהרות ספציפיות שהישות תקבל סכום של תמורה הנמוך מהסכום שנקבע בחוזה. כלומר, חזוי שהישות תציע ויתור על מחיר. בהתאם לתחום השיפוט, התעשייה או הלקוח הצעה זו עשויה להיות מכונה הנחה, הוזלה, החזר או זיכוי.

(ב) עובדות ונסיבות אחרות מצביעות על כך שכוונת הישות, בעת ההתקשרות בחוזה עם הלקוח, היא להציע ויתור על מחיר ללקוח.

53. ישות תאמוד סכום של תמורה משתנה על ידי שימוש באחת מהשיטות הבאות, בהתאם לציפייה של הישות לגבי השיטה שתתאר בצורה טובה יותר את סכום התמורה שהיא תהיה זכאית לו:

(א) הערך החזוי (תוחלת) – התוחלת היא סך הסכומים המשוקללים לפי הסתברות בטווח של סכומי תמורה אפשריים. תוחלת עשויה להיות אומדן מתאים של הסכום של תמורה משתנה אם לישות יש מספר רב של חוזים עם מאפיינים דומים.

(ב) הסכום הסביר ביותר – הסכום הסביר ביותר הוא הסכום היחיד שהוא הסביר ביותר בטווח של סכומי תמורה אפשריים (כלומר התוצאה היחידה הסבירה ביותר של החוזה). הסכום הסביר ביותר עשוי להיות אומדן מתאים של הסכום של תמורה משתנה

אם לחוזה יש רק שתי תוצאות אפשריות (לדוגמה, הישות משיגה בונוס בגין ביצועים או שלא).

54. ישות תיישם שיטה אחת באופן עקבי לאורך כל החוזה בעת אמידת ההשפעה של אי-הוודאות על סכום של תמורה משתנה שהישות תהיה זכאית לה. נוסף על כך, ישות תביא בחשבון את כל המידע (היסטורי, נוכחי וחזוי) אשר ניתן להשגה על ידי הישות באופן סביר ותזהה מספר סביר של סכומי תמורה אפשריים. המידע שבו הישות משתמשת לאמוד את הסכום של תמורה משתנה יהיה בדרך כלל דומה למידע שבו הנהלת הישות משתמשת במהלך תהליך הצעת מחיר (bid and proposal process) ובקביעת המחירים לסחורות או לשירותים שהובטחו.

התחייבויות בגין החזר כספי

55. ישות תכיר בהתחייבות בגין החזר כספי אם הישות מקבלת תמורה מלקוח וצופה להחזיר חלק מתמורה זו, או את כולה, ללקוח. התחייבות בגין החזר כספי נמדדת בסכום התמורה שהתקבל (או שהישות זכאית לקבל) שהישות אינה צופה להיות זכאית לו (כלומר סכומים שאינם כלולים במחיר העסקה). ההתחייבות בגין החזר כספי (ושינוי מקביל במחיר העסקה, ולפיכך, בהתחייבות בגין חוזה) תעודכן בסוף כל תקופת דיווח בגין שינויים בנסיבות. ישות תיישם את ההנחיות בסעיפים 20–27 כדי לטפל בהתחייבות בגין החזר כספי המתייחסת למכירה עם זכות החזרה.

הגבלת אומדנים של תמורה משתנה

56. ישות תכלול במחיר העסקה את כל הסכום של תמורה משתנה, או את חלקו, שנאמד בהתאם לסעיף 53 רק במידה שצפוי ברמה גבוהה שביטול משמעותי בסכום ההכנסות המצטברות שהוכרו לא יתרחש כאשר אי-הוודאות הקשורה לתמורה המשתנה תתברר לאחר מכן.

57. בבחינה אם זה צפוי ברמה גבוהה שביטול משמעותי בסכום ההכנסות המצטברות שהוכרו לא יתרחש כאשר אי-הוודאות הקשורה לתמורה המשתנה תתברר לאחר מכן, ישות תביא בחשבון הן את הסבירות והן את הגודל של ביטול ההכנסות. גורמים שעשויים להגדיל את הסבירות או את הגודל של ביטול הכנסות כוללים את כל אחד מהבאים, אך אינם מוגבלים להם:

(א) סכום התמורה הוא רגיש ברמה גבוהה לגורמים שהם מחוץ לתחום ההשפעה של הישות. גורמים אלה עשויים לכלול תנודתיות בשוק, שיקולי הדעת או פעולות של צדדים שלישיים, תנאי מזג אוויר וסיכון גבוה להתיישנות של סחורה או של שירות שהובטחו.

- (ב) לא חזוי שאי-הוודאות לגבי סכום התמורה תתברר במשך תקופת זמן ארוכה.
- (ג) הניסיון של הישות (או ראיות אחרות) עם סוגים דומים של חוזים מוגבל, או שלניסיון זה (או לראיות אחרות אלה) יש ערך חיזוי מוגבל.
- (ד) לישות יש פרקטיקה של הצעת טווח רחב של ויתורים על מחיר או של שינוי תנאי התשלום של חוזים דומים בנסיבות דומות.
- (ה) לחוזה יש מספר רב וטווח רחב של סכומי תמורה אפשריים.

58. ישות תיישם את סעיף 63 כדי לטפל בתמורה שהיא בצורה של תמלוגים מבוססי מכירות או מבוססי שימוש שהובטחו בעבור רישיון של קניין רוחני.

בחינה מחדש של תמורה משתנה

59. בסוף כל תקופת דיווח, ישות תעדכן את מחיר העסקה שנאמד (כולל עדכון בחינתה אם אומדן של תמורה משתנה הוא כפוף להגבלה) כדי לייצג נאמנה את הנסיבות הקיימות בסוף תקופת הדיווח והשינויים בנסיבות במהלך תקופת הדיווח. הישות תטפל בשינויים במחיר העסקה בהתאם לסעיפים 87–90.

קיומו של רכיב מימון משמעותי בחוזה

60. בקביעת מחיר העסקה, ישות תתאים את סכום התמורה שהובטחה בגין השפעות של ערך הזמן של הכסף אם עיתוי התשלומים שהוסכם בין הצדדים לחוזה (בין באופן מפורש ובין באופן משתמע) מספק ללקוח או לישות הטבה משמעותית של מימון של העברת הסחורות או השירותים ללקוח. בנסיבות אלה, החוזה מכיל רכיב מימון משמעותי. רכיב מימון משמעותי עשוי להתקיים ללא קשר לשאלה אם ההבטחה למימון מצוינת באופן מפורש בחוזה או משתמעת מתנאי התשלום שהוסכמו בין הצדדים לחוזה.

61. המטרה בעת התאמת סכום התמורה שהובטחה בגין רכיב מימון משמעותי היא שישות תכיר בהכנסות בסכום שמשקף את המחיר שהיה על לקוח לשלם עבור סחורות או שירותים שהובטחו אם הלקוח היה משלם במזומן עבור סחורות או שירותים אלה כאשר (או ככל ש) הם מועברים ללקוח (כלומר מחיר המכירה במזומן). ישות תביא בחשבון את כל העובדות והנסיבות הרלוונטיות בבחינה אם חוזה מכיל רכיב מימון ואם רכיב מימון זה הוא משמעותי לחוזה, כולל את השתיים הבאות:

(א) ההפרש, אם קיים, בין הסכום של התמורה שהובטחה לבין מחיר המכירה במזומן של הסחורות או של השירותים שהובטחו; וכן

(ב) ההשפעה המשולבת של שני הבאים:

(i) אורך הזמן החזוי בין המועד שבו הישות מעבירה את הסחורות או השירותים שהובטחו ללקוח לבין המועד שבו הלקוח משלם עבור סחורות או שירותים אלה; וכן

(ii) שערי ריבית השוררים בשוק הרלוונטי.

62. על אף הבחינה בסעיף 61, חוזה עם לקוח לא יכיל רכיב מימון משמעותי אם גורם כלשהו מהגורמים הבאים קיים:

(א) הלקוח שילם עבור הסחורות או השירותים מראש ועיתוי ההעברה של סחורות או של שירותים אלה נתון לשיקול דעתו של הלקוח.

(ב) סכום משמעותי של התמורה שהובטחה על ידי הלקוח הוא משתנה והסכום או העיתוי של תמורה זו משתנה על בסיס ההתרחשות או אי ההתרחשות של אירוע עתידי שהוא למעשה אינו בשליטת הלקוח או הישות (לדוגמה, אם התמורה היא תמלוגים המבוססים על מכירות).

(ג) ההפרש בין התמורה שהובטחה לבין מחיר המכירה במזומן של הסחורה או של השירותים (כמתואר בסעיף 61) נוצר בגלל סיבות שאינן מתן המימון ללקוח או לישות, וההפרש בין סכומים אלה הוא פרופורציונלי לסיבה להפרש. לדוגמה, תנאי התשלום עשויים לספק לישות או ללקוח הגנה מפני כשל של הצד האחר להשלים במידה מספקת חלק מהמחויבויות שלו על פי החוזה, או את כולן.

63. כהקלה מעשית, ישות אינה צריכה להתאים את סכום התמורה שהובטחה בגין השפעות של רכיב מימון משמעותי אם הישות צופה, במועד ההתקשרות בחוזה, שהתקופה בין המועד שבו הישות מעבירה סחורה או שירותים שהובטחו ללקוח לבין המועד שבו הלקוח משלם עבור סחורה או שירותים אלה תהיה שנה אחת או תקופה קצרה משנה אחת.

64. כדי לקיים את המטרה בסעיף 61, בעת התאמת סכום התמורה שהובטחה בגין רכיב מימון משמעותי, ישות תשתמש בשיעור ההיוון שישתקף בעסקת מימון נפרדת בין הישות ללקוח שלה במועד ההתקשרות בחוזה. שיעור זה ישקף את מאפייני האשראי של הצד שמקבל מימון בחוזה, וכן ביטחונות וערבויות כלשהם המסופקים על ידי הלקוח או הישות, כולל נכסים שהועברו בחוזה. ישות עשויה להיות מסוגלת לקבוע שיעור זה על ידי זיהוי השיעור שמהווה את הסכום הנומינלי של התמורה שהובטחה למחיר שהלקוח היה משלם במזומן

עבור הסחורות או השירותים כאשר (או ככל ש) הם מועברים ללקוח. לאחר מועד ההתקשרות בחוזה, ישות לא תעדכן את שיעור ההיוון בגין שינויים בשיעורי ריבית או נסיבות אחרות (כגון שינוי בבחינת סיכון האשראי של הלקוח).

65. ישות תציג את השפעות המימון (הכנסות ריבית או הוצאות ריבית) בנפרד מהכנסות מחוזים עם לקוחות בדוח על הרווח הכולל. הכנסות ריבית או הוצאות ריבית מוכרות רק במידה שבה נכס בגין חוזה (או חייבים) או התחייבות בגין חוזה מוכרים בטיפול החשבונאי בחוזה עם לקוח.

תמורה שאינה במזומן

66. כדי לקבוע את מחיר העסקה עבור חוזים שבהם הלקוח מבטיח תמורה בצורה שאינה מזומן, ישות תמדוד את התמורה שאינה במזומן (או את ההבטחה לתמורה שאינה במזומן) בשווי הוגן.

67. אם ישות אינה מסוגלת לאמוד באופן סביר את השווי ההוגן של התמורה שאינה במזומן, הישות תמדוד את התמורה בעקיפין בהתייחס למחיר המכירה הנפרד של הסחורות או של השירותים שהובטחו ללקוח (או לסוג של לקוחות) בעבור התמורה.

68. השווי ההוגן של התמורה שאינה במזומן עשוי להשתנות עקב הצורה של התמורה (לדוגמה, שינוי במחיר של מניה שישות זכאית לקבל מלקוח). אם השווי ההוגן של התמורה שאינה במזומן שהובטחה על ידי הלקוח משתנה מסיבות שאינן רק הצורה של התמורה (לדוגמה, השווי ההוגן יכול להשתנות עקב ביצועי הישות), ישות תיישם את הדרישות בסעיפים 56–58.

69. אם לקוח משקיע סחורות או שירותים (לדוגמה, חומרים, ציוד או עבודה) כדי לאפשר קיום החוזה על ידי הישות, הישות תבחן אם היא משיגה שליטה בסחורות או בשירותים אלה שהושקעו. אם הישות השיגה שליטה, הישות תטפל בסחורות או בשירותים שהושקעו כתמורה שאינה במזומן שהתקבלה מהלקוח.

תמורה לשלם ללקוח

70. תמורה לשלם ללקוח כוללת סכומי מזומנים שישות משלמת או צופה לשלם ללקוח (או לצדדים אחרים שרוכשים את הסחורות או השירותים של הישות מהלקוח). תמורה לשלם ללקוח כוללת גם זיכוי או פריטים אחרים (לדוגמה, קופון או שובר) שניתנים לקיזוז כנגד סכומים שחייבים לישות (או לצדדים אחרים שרוכשים את הסחורות או השירותים של הישות מהלקוח). ישות תטפל בתמורה לשלם ללקוח כהקטנה של מחיר העסקה, ולפיכך, של הכנסות, אלא אם כן התשלום ללקוח הוא בעבור סחורה או שירות מובחנים (כמתואר בסעיפים

26–30) שהלקוח מעביר לישות. אם התמורה לשלם ללקוח כוללת סכום משתנה, ישות תאמוד את מחיר העסקה (כולל בחינה אם האומדן של התמורה המשתנה הוא מוגבל) בהתאם לסעיפים 50–58.

71. אם תמורה לשלם ללקוח היא תשלום עבור סחורה או שירות מובחנים מהלקוח, ישות תטפל ברכישה של הסחורה או של השירות באותה הדרך שבה היא מטפלת ברכישות אחרות מספקים. אם הסכום של התמורה לשלם ללקוח עולה על השווי ההוגן של הסחורה או של השירות המובחנים שהישות מקבלת מהלקוח, אזי הישות תטפל בעודף שכזה כהקטנה של מחיר העסקה. אם הישות אינה יכולה לאמוד באופן סביר את השווי ההוגן של הסחורה או של השירות שמתקבלים מהלקוח, היא תטפל בכל התמורה לשלם ללקוח כהקטנה של מחיר העסקה.

72. בהתאם לכך, אם תמורה לשלם ללקוח מטופלת כהקטנה של מחיר העסקה, ישות תכיר בהקטנה זו של הכנסות כאשר (או ככל ש) מתרחש האירוע המאוחר יותר מבין האירועים הבאים:

(א) הישות מכירה בהכנסות בגין העברה של הסחורות או של השירותים המתייחסים ללקוח; וכן

(ב) הישות משלמת או מבטיחה לשלם את התמורה (אפילו אם התשלום מותנה באירוע עתידי). הבטחה זו עשויה להשתמע מהפרקטיקות העסקיות הנהוגות של הישות.

הקצאת מחיר העסקה למחויבויות ביצוע

73. המטרה בעת הקצאת מחיר העסקה היא שהישות תקצה את מחיר העסקה לכל מחויבות ביצוע (או סחורה או שירות מובחנים) בסכום שמתאר את הסכום של התמורה שהישות צופה להיות זכאית לו בעבור העברת סחורות או שירותים שהובטחו ללקוח.

74. כדי לקיים את מטרת ההקצאה, ישות תקצה את מחיר העסקה לכל מחויבות ביצוע שזוהתה בחוזה על בסיס יחסי של מחיר המכירה הנפרד בהתאם לסעיפים 76–80, למעט כמפורט בסעיפים 81–83 (להקצאת הנחות) ובסעיפים 84–86 (להקצאת תמורה הכוללת סכומים משתנים).

75. סעיפים 76–86 אינם חלים אם לחוזה יש רק מחויבות ביצוע אחת. עם זאת, סעיפים 84–86 עשויים לחול אם ישות מבטיחה להעביר סדרה של סחורות או של שירותים מובחנים המזוהים כמחויבות ביצוע יחידה בהתאם לסעיף 22(ב) והתמורה שהובטחה כוללת סכומים משתנים.

הקצאה המבוססת על מחירי מכירה נפרדים

76. כדי להקצות את מחיר העסקה לכל מחויבות ביצוע על בסיס יחסי של מחיר המכירה הנפרד, ישות תקבע את מחיר המכירה הנפרד במועד ההתקשרות בחוזה של הסחורה או של השירות המובחנים בבסיס כל מחויבות ביצוע בחוזה ותקצה את מחיר העסקה באופן יחסי למחירי מכירה נפרדים אלה.
77. מחיר המכירה הנפרד הוא המחיר שבו ישות הייתה מוכרת בנפרד סחורה או שירות שהובטחו ללקוח. הראיה הטובה ביותר למחיר מכירה נפרד היא המחיר הניתן לצפייה של סחורה או של שירות כאשר הישות מוכרת סחורה או שירות אלה בנפרד בנסיבות דומות וללקוחות דומים. מחיר שנקבע בחוזה או מחיר מחירון לסחורה או לשירות עשויים להיות (אך לא בהכרח) מחיר המכירה הנפרד של סחורה או של שירות אלה.
78. אם מחיר מכירה נפרד אינו ניתן לצפייה במישרין, ישות תאמוד את מחיר המכירה הנפרד בסכום שיביא להקצאה של מחיר העסקה באופן שיקיים את מטרת ההקצאה בסעיף 73. בעת אמידת מחיר מכירה נפרד, ישות תביא בחשבון את כל המידע (כולל תנאי שוק, גורמים ספציפיים לישות ומידע על הלקוח או סוג הלקוחות) שהוא ניתן להשגה על ידי הישות באופן סביר. בעשותה כך, ישות תמקסם את השימוש בנתונים ניתנים לצפייה ותיישם שיטות אמידה באופן עקבי בנסיבות דומות.
79. שיטות מתאימות לאמידת מחיר המכירה הנפרד של סחורה או של שירות כוללות את השיטות הבאות, אך אינן מוגבלות להן:
- (א) גישת הערכת שוק מתואמת – ישות יכולה להעריך את השוק שבו היא מוכרת סחורות או שירותים ולאמוד את המחיר שלקוח בשוק זה יהיה מוכן לשלם עבור סחורות או שירותים אלה. גישה זו עשויה לכלול גם התייחסות למחירים ממתחרים של הישות לסחורות או לשירותים דומים ותיאום של מחירים אלה במידת הצורך כדי לשקף את העלויות והמרווחים של הישות.
 - (ב) גישת עלות חזויה בתוספת מרווח – ישות עשויה לחזות את העלויות החזויות שלה לקיום מחויבות ביצוע ולאחר מכן להוסיף מרווח מתאים עבור סחורה או שירות אלה.
 - (ג) גישת השארית – ישות רשאית לאמוד את מחיר המכירה הנפרד על ידי התייחסות למחיר העסקה הכולל בניכוי סך מחירי המכירה הנפרדים הניתנים לצפייה של סחורות או של שירותים אחרים שהובטחו בחוזה. עם זאת, ישות רשאית להשתמש בגישת השארית כדי לאמוד, בהתאם לסעיף 78, את מחיר המכירה הנפרד של סחורה או של שירות רק אם אחד מהקריטריונים הבאים מתקיים:

(i) הישות מוכרת את אותה הסחורה או אותו השירות ללקוחות שונים (באותו הזמן או בסמוך) בטווח רחב של סכומים (כלומר מחיר המכירה משתנה מאוד מאחר שמחיר מכירה נפרד מייצג אינו ניתן להבחנה (discernible) מעסקאות קודמות או ראיות ניתנות לצפייה אחרות); או

(ii) הישות עדיין לא קבעה מחיר לסחורה או לשירות אלה והסחורה או השירות לא נמכרו בעבר על בסיס נפרד (כלומר מחיר המכירה אינו ודאי).

80. ייתכן שיהיה צורך להשתמש בשילוב של שיטות כדי לאמוד את מחירי המכירה הנפרדים של הסחורות או של השירותים שהובטחו בחוזה אם לשניים מסחורות או משירותים אלה, או יותר, יש מחירי מכירה נפרדים משתנים מאוד או לא ודאיים. לדוגמה, ישות רשאית להשתמש בגישת השארית לאמוד את מחירי המכירה הנפרדים המצרפיים לסחורות או לשירותים שהובטחו שלהם מחירי מכירה נפרדים משתנים מאוד או לא ודאיים ולאחר מכן להשתמש בשיטה אחרת כדי לאמוד את מחירי המכירה הנפרדים של סחורות או של שירותים אינדיווידואליים ביחס לאומדן מחירי המכירה הנפרדים המצרפיים שנקבע לפי גישת השארית. כאשר ישות משתמשת בשילוב של שיטות לאמוד את מחיר המכירה הנפרד של כל סחורה או שירות שהובטחו בחוזה, הישות תעריך אם הקצאת מחיר העסקה לפי אומדן מחירי מכירה נפרדים אלה תהיה עקבית עם מטרת ההקצאה בסעיף 73 והדרישות לאמידת מחירי מכירה נפרדים בסעיף 78.

הקצאת הנחה

81. לקוח מקבל הנחה על רכישת חבילה של סחורות או של שירותים אם סך מחירי המכירה הנפרדים של סחורות או של שירותים אלה שהובטחו בחוזה עולה על התמורה שהובטחה בחוזה. למעט מקרים שבהם לישות יש ראיות ניתנות לצפייה בהתאם לסעיף 82 שכל ההנחה מתייחסת למחויבות ביצוע אחת, או יותר, אך לא לכל מחויבויות הביצוע בחוזה, הישות תקצה הנחה באופן יחסי לכל מחויבויות הביצוע בחוזה. ההקצאה היחסית של ההנחה בנסיבות אלה היא כתוצאה מכך שהישות מקצה את מחיר העסקה לכל מחויבות ביצוע על בסיס מחירי המכירה הנפרדים היחסיים של הסחורות או של השירותים המובחנים הכלולים בעסקה.

82. ישות תקצה הנחה בשלמותה למחויבות ביצוע אחת או יותר, אך לא לכל מחויבויות הביצוע בחוזה אם כל הקריטריונים הבאים מתקיימים:

(א) הישות מוכרת באופן סדיר כל סחורה או שירות מובחנים (או כל חבילה של סחורות או של שירותים מובחנים) בחוזה על בסיס נפרד;

- (ב) הישות גם מוכרת באופן סדיר על בסיס נפרד חבילה (או חבילות) של חלק מסחורות או משירותים מובחנים אלה בהנחה לעומת מחירי המכירה הנפרדים של הסחורות או של השירותים בכל חבילה; וכן
- (ג) ההנחה הניתנת לייחוס לכל אחת מהחבילות של הסחורות או של השירותים המתוארות בסעיף 82(ב) היא למעשה זהה להנחה בחוזה וניתוח של הסחורות או של השירותים בכל חבילה מספק ראיות ניתנות לצפייה של מחויבות הביצוע (או של מחויבויות הביצוע) שכל ההנחה בחוזה שייכת אליה (אליהן).
83. אם הנחה מוקצית בשלמותה למחויבות ביצוע אחת, או יותר, בחוזה בהתאם לסעיף 82, ישות תקצה את ההנחה לפני השימוש בגישה השארית כדי לאמוד את מחיר המכירה הנפרד של סחורה או של שירות בהתאם לסעיף 79(ג).

הקצאת תמורה משתנה

84. תמורה משתנה שהובטחה בחוזה עשויה להיות ניתנת לייחוס לכל החוזה או לחלק ספציפי של החוזה, כמו כל אחד מהחלקים הבאים:
- (א) למחויבות ביצוע אחת, או יותר, אך לא לכל מחויבויות הביצוע בחוזה (לדוגמה, בונס עשוי להיות מותנה בכך שהישות תעביר סחורה או שירות שהובטחו בתוך תקופת זמן מוגדרת); או
- (ב) לסחורה או לשירות מובחנים יחידים, או יותר, אך לא לכל הסחורות או השירותים המובחנים שהובטחו בסדרה של סחורות או של שירותים מובחנים המהווים חלק ממחויבות ביצוע יחידה בהתאם לסעיף 22(ב) (לדוגמה, התמורה שהובטחה לשנה השנייה של חוזה שירותי ניקיון לשנתיים תגדל על בסיס השינוי במדד אינפלציה מוגדר).
85. ישות תקצה סכום משתנה (ושינויים עוקבים לסכום זה) בשלמותו (בשלמותם) למחויבות ביצוע או לסחורה או לשירות מובחנים המהווים חלק ממחויבות ביצוע יחידה בהתאם לסעיף 22(ב) אם שני הקריטריונים הבאים מתקיימים:
- (א) התנאים של תשלום משתנה מתייחסים באופן ספציפי למאמצי הישות לקיים את מחויבות הביצוע או להעביר סחורה או שירות מובחנים (או לתוצאה ספציפית מקיום מחויבות הביצוע או מהעברת הסחורה או השירות המובחנים); וכן
- (ב) הקצאת הסכום המשתנה של התמורה בשלמותו למחויבות הביצוע או לסחורה או לשירות המובחנים היא עקבית עם מטרת ההקצאה בסעיף 73 בעת הבאה בחשבון של כל מחויבויות הביצוע ותנאי התשלום בחוזה.

86. דרישות ההקצאה בסעיפים 73–83 ייושמו כדי להקצות את יתרת הסכום של מחיר העסקה שאינו מקיים את הקריטריונים בסעיף 85.

שינויים במחיר העסקה

87. לאחר מועד ההתקשרות בחוזה, מחיר העסקה יכול להשתנות מסיבות שונות, כולל התבררותם של אירועים לא ודאיים או שינויים אחרים בנסיבות אשר משנים את סכום התמורה שהישות צופה להיות זכאית לו בעבור הסחורות או השירותים שהובטחו.

88. ישות תקצה למחויבויות הביצוע בחוזה שינויים עוקבים כלשהם במחיר העסקה על אותו בסיס כמו במועד ההתקשרות בחוזה. כתוצאה מכך, ישות לא תקצה מחדש את מחיר העסקה כדי לשקף שינויים במחירי המכירה הנפרדים לאחר מועד ההתקשרות בחוזה. סכומים שהוקצו למחויבות ביצוע שקוימה יוכרו כהכנסות, או כהקטנה של הכנסות, בתקופה שבה מחיר העסקה משתנה.

89. ישות תקצה שינוי במחיר העסקה בשלמותו למחויבות ביצוע אחת, או יותר, אך לא לכל מחויבויות הביצוע בחוזה או לסחורה או לשירות מובחנים יחידים, או יותר, אך לא לכל הסחורות או השירותים המובחנים שהובטחו בסדרה המהווה חלק ממחויבות ביצוע יחידה בהתאם לסעיף 22(ב) רק אם הקריטריונים בסעיף 85 להקצאת תמורה משתנה מתקיימים.

90. ישות תטפל בשינוי במחיר העסקה אשר נוצר כתוצאה מתיקון חוזה בהתאם לסעיפים 18–21. עם זאת, לשינוי במחיר העסקה שמתרחש לאחר תיקון חוזה, ישות תיישם סעיפים 87–89 כדי להקצות את השינוי במחיר העסקה בדרך כלשהי מהדרכים הבאות שהיא מתאימה:

(א) ישות תקצה את השינוי במחיר העסקה למחויבויות הביצוע שזוהו בחוזה לפני התיקון אם, ובמידה שבה, השינוי במחיר העסקה ניתן לייחוס לסכום של תמורה משתנה שהובטחה לפני התיקון והתיקון מטופל בהתאם לסעיף 21(א).

(ב) בכל המקרים האחרים שבהם התיקון לא טופל כחוזה נפרד בהתאם לסעיף 20, ישות תקצה את השינוי במחיר העסקה למחויבויות הביצוע בחוזה לאחר תיקונו (כלומר מחויבויות הביצוע שלא קוימו, או שלא קוימו באופן חלקי, מיד לאחר התיקון).

עלויות חוזה

עלויות תוספתיות להשגת חוזה

91. ישות תכיר כנכס את העלויות התוספתיות להשגת חוזה עם לקוח אם הישות צופה להשיב עלויות אלה.
92. העלויות התוספתיות להשגת חוזה הן אותן עלויות שמתהוות לישות כדי להשיג חוזה עם לקוח ושלא היו מתהוות לה אם החוזה לא היה מושג (לדוגמה, עמלת מכירה).
93. עלויות להשגת חוזה שהיו מתהוות ללא קשר אם החוזה הושג יוכרו כהוצאה בעת התהוותן, אלא אם כן ניתן לחייב את הלקוח בגין עלויות אלה באופן מפורש ללא קשר אם החוזה הושג.
94. כהקלה מעשית, ישות רשאית להכיר בעלויות התוספתיות להשגת חוזה כהוצאה בעת התהוותה אם תקופת ההפחתה של הנכס שהישות הייתה מכירה אילולא כן, היא שנה אחת או תקופה קצרה יותר.

עלויות לקיום חוזה

95. אם העלויות שהתהוו בקיום חוזה עם לקוח אינן בתחולת תקן אחר (לדוגמה, תקן חשבונאות בינלאומי 2 מלאי, תקן חשבונאות בינלאומי 16 רכוש קבוע או תקן חשבונאות בינלאומי 38 נכסים בלתי מוחשיים), ישות תכיר בנכס מהעלויות שהתהוו לקיום חוזה רק אם עלויות אלה מקיימות את כל הקריטריונים הבאים:
- (א) העלויות מתייחסות במישרין לחוזה, או לחוזה צפוי, שהישות יכולה לזהות באופן ספציפי (לדוגמה, עלויות המתייחסות לשירותים שיסופקו בהתאם לחידוש חוזה קיים או עלויות של עיצוב נכס שיועבר בהתאם לחוזה ספציפי שטרם אושר);
- (ב) העלויות מייצרות או משפרות את המשאבים של הישות שישימשו לקיום (או להמשך קיום) מחויבויות ביצוע בעתיד; וכן
- (ג) חזוי שהעלויות יושבו.
96. לגבי עלויות שהתהוו כדי לקיים חוזה עם לקוח שהן בתחולת תקן אחר, ישות תטפל בעלויות אלה בהתאם לתקנים אחרים אלה.
97. עלויות המתייחסות במישרין לחוזה (או לחוזה צפוי ספציפי) כוללות את כל אחת מהעלויות הבאות:

- (א) עבודה ישירה (לדוגמה, משכורות ושכר עבודה של עובדים המספקים את השירותים שהובטחו במישרין ללקוח);
- (ב) חומרים ישירים (לדוגמה, חומרי עזר המשמשים במתן השירותים שהובטחו ללקוח);
- (ג) הקצאות של עלויות המתייחסות במישרין לחוזה או לפעילויות חוזה (לדוגמה, עלויות של ניהול חוזה ופיקוח, ביטוח ופחת של כלים, ציוד ונכסי זכות שימוש המשמשים לקיום החוזה);
- (ד) עלויות שבהן ניתן באופן מפורש לחייב את הלקוח בהתאם לחוזה; וכן
- (ה) עלויות אחרות המתהוות רק מאחר שישות התקשרה בחוזה (לדוגמה, תשלומים לקבלני משנה).

ישות תכיר בעלויות הבאות כהוצאות בעת התהוותן: .98

- (א) עלויות כלליות ומנהליות (אלא אם כן ניתן באופן מפורש לחייב את הלקוח בעלויות אלה בהתאם לחוזה, ובמקרה כזה ישות תעריך עלויות אלה בהתאם לסעיף 97);
- (ב) עלויות שבזבזו של חומרים, עבודה או משאבים אחרים לקיום החוזה שלא באו לידי ביטוי במחיר החוזה;
- (ג) עלויות המתייחסות למחויבויות ביצוע שקוימו (או למחויבויות ביצוע שקוימו באופן חלקי) בחוזה (כלומר עלויות המתייחסות לביצועי עבר); וכן
- (ד) עלויות שהישות אינה יכולה להבדיל אם העלויות מתייחסות למחויבויות ביצוע שלא קוימו או למחויבויות ביצוע שקוימו (או למחויבויות ביצוע שקוימו באופן חלקי).

הפחתה וירידת ערך

.99 נכס שהוכר בהתאם לסעיף 91 או 95 יופחת על בסיס שיטתי שהוא עקבי עם ההעברה ללקוח של הסחורות או של השירותים שהנכס מתייחס אליהם. הנכס עשוי להתייחס לסחורות או לשירותים שיועברו במסגרת חוזה ספציפי צפוי (כמתואר בסעיף 95(א)).

.100 ישות תעדכן את ההפחתה כדי לשקף שינוי משמעותי בעיתוי החזוי של הישות להעברה ללקוח של הסחורות או של השירותים שהנכס מתייחס אליהם. שינוי כזה יטופל כשינוי באומדן חשבונאי בהתאם לתקן חשבונאות בינלאומי 8.

101. ישות תכיר בהפסד מירידת ערך ברווח או הפסד במידה שהערך בספרים של נכס שהוכר בהתאם לסעיף 91 או 95 עולה על:
- (א) יתרת הסכום של תמורה שהישות צופה לקבל בעבור הסחורות או השירותים שהנכס מתייחס אליהם; בניכוי
- (ב) העלויות המתייחסות במישרין להספקת סחורות או שירותים אלה אשר לא הוכרו כהוצאות (ראה סעיף 97).
102. לצורכי יישום סעיף 101 כדי לקבוע את הסכום של התמורה שישות צופה לקבל, ישות תשתמש בעקרונות לקביעת מחיר העסקה (פרט לדרישות בסעיפים 56–58 על הגבלת אומדנים של תמורה משתנה) ותתאים סכום זה כדי לשקף את ההשפעות של סיכון האשראי של הלקוח.
103. לפני שישות מכירה בהפסד מירידת ערך לנכס שהוכר בהתאם לסעיף 91 או 95, הישות תכיר בהפסד מירידת ערך כלשהו לנכסים המתייחסים לחוזה שהוכרו בהתאם לתקנים אחרים (לדוגמה, תקן חשבונאות בינלאומי 2, תקן חשבונאות בינלאומי 16 ותקן חשבונאות בינלאומי 38). לאחר יישום הבחינה לירידת הערך בסעיף 101, ישות תכלול את הערך בספרים הנובע מכך של הנכס שהוכר בהתאם לסעיף 91 או 95 בערך בספרים של היחידה המניבה-מזומנים שהוא שייך אליה לצורך יישום תקן חשבונאות בינלאומי 36 *ירידת ערך נכסים ליחידה מניבה-מזומנים זו*.
104. ישות תכיר ברווח או הפסד ביטול של חלק מהפסד מירידת ערך, או של כולו, שהוכר קודם לכן בהתאם לסעיף 101 כאשר המצב של ירידת הערך אינו מתקיים עוד או השתפר. הערך בספרים של הנכס לאחר הגדלתו לא יעלה על הסכום שהיה נקבע (בניכוי הפחתה) אם לא היה מוכר הפסד מירידת ערך קודם לכן.

הצגה

105. כאשר כל אחד מהצדדים לחוזה ביצע את מחויבויותיו, ישות תציג את החוזה בדוח על המצב הכספי כנכס בגין חוזה או כהתחייבות בגין חוזה, בהתאם ליחסים בין הביצועים של הישות לבין התשלום של הלקוח. ישות תציג את כל הזכויות הלא מותנות לקבלת תמורה בנפרד כחייבים.
106. אם לקוח משלם תמורה או לישות יש זכות לסכום של תמורה שהיא אינה מותנית (כלומר חייבים), לפני שהישות מעבירה סחורה או שירות ללקוח, הישות תציג את החוזה כהתחייבות בגין חוזה כאשר התשלום משולם או כאשר מועד פירעונו של התשלום חל (המוקדם מביניהם). התחייבות בגין חוזה היא מחויבות של הישות להעביר סחורות או

שירותים ללקוח שבגינם הישות קיבלה תמורה (או שבגינם חל מועד פירעונו של סכום התמורה) מהלקוח.

107. אם הישות מבצעת העברה של סחורות או של שירותים ללקוח לפני שהלקוח משלם תמורה או לפני שחל מועד פירעונו של תשלום, הישות תציג את החוזה כנכס בגין חוזה, למעט סכומים כלשהם המוצגים כחייבים. נכס בגין חוזה הוא זכות הישות לתמורה בעבור סחורות או שירותים שהישות העבירה ללקוח. ישות תבחן ירידת ערך של נכס בגין חוזה בהתאם לתקן דיווח כספי בינלאומי 9. ירידת ערך של נכס בגין חוזה תימדד, תוצג ויינתן בגינה גילוי לפי אותו בסיס כמו נכס פיננסי שהוא בתחולת תקן דיווח כספי בינלאומי 9 (ראה גם סעיף 113(ב)).

108. חייבים הם זכות הישות לתמורה שאינה מותנית. זכות לתמורה אינה מותנית אם נדרש רק חלוף זמן לפני שיגיע מועד פירעונה של תמורה זו. לדוגמה, ישות תכיר בחייבים אם יש לה זכות בהווה לתשלום אף על פי שסכום זה עשוי להיות כפוף להחזר בעתיד. ישות תטפל בחייבים בהתאם לתקן דיווח כספי בינלאומי 9. בעת הכרה לראשונה בחייבים מחוזה עם לקוח, הפרש כלשהו בין המדידה של החייבים בהתאם לתקן דיווח כספי בינלאומי 9 לבין הסכום המקביל של ההכנסות שהוכרו יוצג כהוצאה (לדוגמה, כהפסד מירידת ערך).

109. תקן זה משתמש במונחים "נכס בגין חוזה" ו"התחייבות בגין חוזה" אך אינו אוסר על ישות להשתמש בתיאורים חלופיים בדוח על המצב הכספי לפריטים אלה. אם ישות משתמשת בתיאור חלופי לנכס בגין חוזה, הישות תספק מידע מספיק למשתמש בדוחות הכספיים כדי להבדיל בין חייבים לבין נכסים בגין חוזה.

גילוי

110. המטרה של דרישות הגילוי היא שישות תיתן גילוי למידע מספיק כדי לאפשר למשתמשים בדוחות כספיים להבין את המהות, הסכום, העיתוי ואי-הוודאות של הכנסות ותזרימי מזומנים הנובעים מחוזים עם לקוחות. כדי להשיג מטרה זו, ישות תיתן גילוי מידע איכותי וכמותי לגבי כל הפריטים הבאים:

(א) החוזים שלה עם לקוחות (ראה סעיפים 113–122);

(ב) שיקולי הדעת המשמעותיים, ושינויים בשיקולי הדעת, שהופעלו ביישום תקן זה לחוזים אלה (ראה סעיפים 123–126);
וכן

(ג) נכסים כלשהם שהוכרו מהעלויות להשיג או לקיים חוזה עם לקוח בהתאם לסעיפים 91 או 95 (ראה סעיפים 127–128).

111. ישות תשקול את רמת הפירוט הדרושה כדי לקיים את מטרת הגילוי וכן את מידת הדגש שיש לתת לכל אחת מהדרישות השונות. ישות תקבץ או תפצל גילויים כך שמידע שימושי לא יוסווה על ידי הכללה של כמות גדולה של פרטים לא משמעותיים או על ידי הקיבוץ של פריטים אשר יש להם מאפיינים שונים באופן מהותי.
112. ישות אינה צריכה לתת גילוי למידע בהתאם לתקן זה אם היא סיפקה את המידע בהתאם לתקן אחר.

חוזים עם לקוחות

113. ישות תיתן גילוי לכל הסכומים הבאים לתקופת הדיווח, אלא אם כן סכומים אלה מוצגים בנפרד בדוח על הרווח הכולל בהתאם לתקנים אחרים:
- (א) הכנסות שהוכרו מחוזים עם לקוחות, אשר הישות תיתן גילוי בנפרד מהכנסותיה ממקורות אחרים; וכן
- (ב) הפסדים מירידת ערך כלשהם שהוכרו (בהתאם לתקן דיווח כספי בינלאומי 9) על חייבים או על נכסים בגין חוזה הנובעים מחוזים של הישות עם לקוחות, אשר הישות תיתן גילוי בנפרד מהפסדים מירידת ערך מחוזים אחרים.

פיצול של הכנסות

114. ישות תפצל הכנסות שהוכרו מחוזים עם לקוחות לקטגוריות אשר מתארות את האופן שבו המהות, הסכום, העיתוי ואי-הוודאות של הכנסות ושל תזרימי מזומנים מושפעים מגורמים כלכליים. ישות תיישם את ההנחיות בסעיפים 87–89 בעת בחירת הקטגוריות שישמשו לפיצול הכנסות.
115. נוסף על כך, ישות תיתן גילוי למידע מספיק כדי לאפשר למשתמשים בדוחות כספיים להבין את היחסים בין הגילוי של הכנסות מפוצלות (בהתאם לסעיף 114) לבין המידע על הכנסות שניתן לו גילוי לכל מגזר בר דיווח, אם הישות מיישמת את תקן דיווח כספי בינלאומי 8 מגזרי פעילות.

יתרות חוזיות

116. ישות תיתן גילוי לכל הפרטים הבאים:
- (א) יתרות הפתיחה והסגירה של חייבים, נכסים בגין חוזה והתחייבויות בגין חוזה, הנובעים מחוזים עם לקוחות, אלא אם כן יתרות אלה הוצגו בנפרד או ניתן להן גילוי בנפרד בדרך אחרת;

- (ב) הכנסות שהוכרו בתקופת הדיווח שנכללו ביתרת ההתחייבויות בגין חוזה בתחילת התקופה; וכן
- (ג) הכנסות שהוכרו בתקופת הדיווח ממחויבויות ביצוע שקוימו (או שקוימו באופן חלקי) בתקופות קודמות (לדוגמה, שינויים במחיר העסקה).
117. ישות תסביר את האופן שבו העיתוי של קיום מחויבויות הביצוע שלה (ראה סעיף 119(א)) מתייחס לעיתוי הטיפוסי של התשלום (ראה סעיף 119(ב)) וההשפעה שיש לגורמים אלה על יתרות נכס בגין חוזה והתחייבות בגין חוזה. ההסבר המסופק עשוי לכלול מידע איכותי.
118. ישות תספק הסבר על השינויים המשמעותיים ביתרות נכס בגין חוזה והתחייבות בגין חוזה במהלך תקופת הדיווח. ההסבר יכלול מידע כמותי ואיכותי. דוגמאות של שינויים ביתרות נכסים בגין חוזה והתחייבויות בגין חוזה של הישות כוללות את השינויים הבאים:
- (א) שינויים בשל צירופי עסקים;
- (ב) תיאומי עדכון (catch-up) מצטברים להכנסות שמשפיעים על הנכס בגין חוזה או ההתחייבות בגין חוזה המקבילים, כולל תיאומים הנובעים משינוי במידת ההתקדמות, שינוי באומדן של מחיר העסקה (כולל שינויים כלשהם בבחינה אם אומדן של תמורה משתנה הוא מוגבל) או תיקון חוזה;
- (ג) ירידת ערך של נכס בגין חוזה;
- (ד) שינוי בפרק הזמן שזכות לתמורה תהפוך להיות לא מותנית (כלומר שנכס בגין חוזה יסווג מחדש לחייבים); וכן
- (ה) שינוי בפרק הזמן שמחויבות ביצוע תקוים (כלומר להכרה בהכנסות הנובעות מהתחייבות בגין חוזה).

מחויבויות ביצוע

119. ישות תיתן גילוי למידע לגבי מחויבויות הביצוע שלה בחושים עם לקוחות, כולל תיאור של כל הפרטים הבאים:
- (א) העיתוי שבו הישות באופן טיפוסי מקיימת את מחויבויות הביצוע שלה (לדוגמה, בעת משלוח, בעת מסירה, ככל שהשירותים מסופקים או בעת השלמת השירות), כולל העיתוי שבו ישות מקיימת את מחויבויות הביצוע בהסדר "חייב והחזק";
- (ב) תנאי התשלום המשמעותיים (לדוגמה, העיתוי שבו באופן טיפוסי חל מועד התשלום, העובדה שלחווה יש רכיב מימון

משמעותי, העובדה שסכום התמורה הוא משתנה והעובדה שהאומדן של תמורה משתנה הוא באופן טיפוסי מוגבל בהתאם לסעיפים 56–58);

- (ג) המהות של הסחורות או של השירותים שהישות הבטיחה להעביר, בדגש על מחויבויות ביצוע כלשהן להסדרה שצד אחר יעביר סחורות או שירותים (כלומר אם הישות פועלת כסוכנת);
- (ד) מחויבויות להחזרות, החזרים ומחויבויות דומות אחרות; וכן
- (ה) סוגים של אחריות ומחויבויות מתייחסות.

מחיר העסקה שהוקצה ליתרת מחויבויות הביצוע

120. ישות תיתן גילוי למידע הבא לגבי יתרת מחויבויות הביצוע שלה:
- (א) הסכום המצרפי של מחיר העסקה שהוקצה למחויבויות הביצוע שלא קוימו (או שלא קוימו באופן חלקי) נכון לסוף תקופת הדיווח; וכן
- (ב) הסבר לגבי העיתוי שבו הישות צופה להכיר כהכנסות את הסכום שניתן לו גילוי בהתאם לסעיף 120(א), אשר הגילוי לגביו יינתן באחת מהדרכים הבאות:
- (i) על בסיס כמותי תוך שימוש ברצועות הזמן שיהיו המתאימות ביותר למשך יתרת מחויבויות הביצוע; או
- (ii) על ידי שימוש במידע איכותי.
121. כהקלה מעשית, ישות אינה צריכה לתת גילוי למידע בסעיף 120 בגין מחויבות ביצוע אם אחד מהתנאים הבאים מתקיים:
- (א) מחויבות הביצוע היא חלק מחוזה שמשכו המקורי החזוי הוא שנה אחת או תקופה קצרה יותר; או
- (ב) הישות מכירה בהכנסות מקיום מחויבות הביצוע בהתאם לסעיף 16ב.
122. ישות תסביר באופן איכותי אם היא מיישמת את ההקלה המעשית בסעיף 121 ואם תמורה כלשהי מחוזים עם לקוחות אינה כלולה במחיר העסקה ולפיכך, לא נכללה במידע שניתן בגינו גילוי בהתאם לסעיף 120. לדוגמה, אומדן מחיר העסקה לא יכלול סכומים כלשהם של תמורה משתנה שנאמדו והם מוגבלים (ראה סעיפים 56–58).

שיקולי דעת משמעותיים ביישום תקן זה

123. ישות תיתן גילוי לשיקולי הדעת, ולשינויים בשיקולי הדעת, שהופעלו ביישום תקן זה אשר משפיעים באופן משמעותי על קביעת הסכום והעיתוי של הכנסות מחוזים עם לקוחות. בפרט, ישות תסביר את שיקולי הדעת, ואת השינויים בשיקולי הדעת, ששימשו בקביעת שני הפרטים הבאים:

- (א) העיתוי של קיום מחויבויות ביצוע (ראה סעיפים 124–125); וכן
- (ב) מחיר העסקה והסכומים המוקצים למחויבויות ביצוע (ראה סעיף 126).

קביעת העיתוי של קיום מחויבויות ביצוע

124. לגבי מחויבויות ביצוע שישות מקיימת לאורך זמן, ישות תיתן גילוי לשני הפרטים הבאים:

- (א) השיטות המשמשות להכרה בהכנסות (לדוגמה, תיאור של שיטות התפוקה או של שיטות התשומה שנעשה בהן שימוש והאופן שבו שיטות אלה מיושמות); וכן
- (ב) הסבר מדוע השיטות ששימשו מספקות תיאור נאמן של ההעברה של סחורות או של שירותים.

125. לגבי מחויבויות ביצוע שקוימו בנקודת זמן, ישות תיתן גילוי לשיקולי הדעת המשמעותיים שהופעלו בעת הערכת העיתוי שבו לקוח משיג שליטה בסחורות או בשירותים שהובטחו.

קביעת מחיר העסקה והסכומים שהוקצו למחויבויות ביצוע

126. ישות תיתן גילוי למידע על השיטות, הנתונים וההנחות המשמשים בכל המקרים הבאים:

- (א) קביעת מחיר העסקה, אשר כוללת אמידת תמורה משתנה, התאמת התמורה בגין ההשפעות של ערך הזמן של כסף ומדידת תמורה שאינה במזומן, אך אינו מוגבל לכך;
- (ב) בחינה אם אומדן של תמורה משתנה הוא מוגבל;
- (ג) הקצאת מחיר העסקה, כולל אמידת מחירי מכירה נפרדים של סחורות או של שירותים שהובטחו והקצאת הנחות ותמורה משתנה לחלק ספציפי של החוזה (אם מתאים); וכן

(ד) מדידת מחויבויות להחזרות, החזרים ומחויבויות דומות אחרות.

נכסים שהוכרו מהעלויות להשגת חוזה עם לקוח או לקימו

127. ישות תתאר את שני הפרטים הבאים :

(א) שיקולי הדעת שהופעלו בקביעת הסכום של העלויות שהתהוו כדי להשיג או לקיים חוזה עם לקוח (בהתאם לסעיף 91 או 95); וכן

(ב) השיטה שבה היא משתמשת לקביעת ההפחתה לכל תקופת הדיווח.

128. ישות תיתן גילוי לכל הפרטים הבאים :

(א) יתרות הסגירה של נכסים שהוכרו מהעלויות שהתהוו כדי להשיג או לקיים חוזה עם לקוח (בהתאם לסעיפים 91 או 95), לפי קטגוריות עיקריות של נכסים (לדוגמה, עלויות להשגת חוזים עם לקוחות, עלויות טרום-חוזה ועלויות ארגון חוזים); וכן

(ב) סכום ההפחתה והפסדים מירידת ערך כלשהם שהוכרו בתקופת הדיווח.

הקלות מעשיות

129. אם ישות בוחרת להשתמש בהקלה המעשית שבסעיף 63 (לגבי קימו של רכיב מימון משמעותי) או בסעיף 94 (לגבי העלויות התוספתיות להשגת חוזה), הישות תיתן גילוי לעובדה זו.

נספח א מונחים מוגדרים

נספח זה הוא חלק בלתי נפרד מהתקן.

הסכם בין שני צדדים או יותר שיוצר זכויות ומחויבויות הניתנות לאכיפה.	חוזה contract
זכות הישות לתמורה בעבור סחורות או שירותים שהישות העבירה ללקוח כאשר זכות זו מותנית בגורם שאינו חלוף הזמן (לדוגמה, בביצועים העתידיים של הישות).	נכס בגין חוזה contract asset
מחויבות הישות להעביר סחורות או שירותים ללקוח שבגינם הישות קיבלה תמורה (או שבגינם חל מועד פירעונו של הסכום) מהלקוח.	התחייבות בגין חוזה contract liability
צד שהתקשר בחוזה עם ישות כדי להשיג סחורות או שירותים שהם תוצר של הפעילויות הרגילות של הישות בעבור תמורה.	לקוח customer
גידול בהטבות הכלכליות במהלך התקופה החשבונאית בדרך של תזרים חיובי או גידול בנכסים או קיטון בהתחייבויות, שתוצאתם גידול בהון, פרט לגידול בהון המתייחס להשקעות בעלים.	הכנסה income
הבטחה בחוזה עם לקוח להעביר ללקוח:	מחויבות ביצוע performance obligation
(א) סחורה או שירות (או חבילה של סחורות או של שירותים) שהם מובחנים; או	
(ב) סדרה של סחורות או של שירותים מובחנים שהם למעשה זהים ושיש להם אותו דפוס העברה ללקוח.	
הכנסה הנובעת מהפעילויות הרגילות של הישות.	הכנסות revenue

המחיר שבו ישות הייתה מוכרת בנפרד סחורה או שירות שהובטחו ללקוח.

מחיר מכירה נפרד
(של סחורה או של שירות)

stand-alone selling price
(of a good or service)

סכום התמורה שהישות צופה להיות זכאית לו בעבור העברת סחורות או שירותים שהובטחו ללקוח, מלבד סכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים.

מחיר העסקה
(עבור חוזה עם לקוח)

transaction price
(for a contract with a customer)

נספח ב הנחיות יישום

נספח זה הוא חלק בלתי נפרד מהתקן. הנספח מתאר את היישום של סעיפים 1–129, ויש לו את אותה סמכות כמו לחלקים האחרים של התקן.

ב.1. הנחיות יישום אלה מאורגנות בקטגוריות הבאות:

- (א) מחויבויות ביצוע שמקוימות לאורך זמן (סעיפים 2–13ב);
- (ב) שיטות למדידת התקדמות לקראת קיום מלא של מחויבות ביצוע (סעיפים 14–19ב);
- (ג) מכירה עם זכות החזרה (סעיפים 20–27ב);
- (ד) אחריות (סעיפים 28–33ב);
- (ה) שיקולי ספק עיקרי או סוכן (סעיפים 34–38ב);
- (ו) אופציות של לקוח לסחורות או לשירותים נוספים (סעיפים 39–43ב);
- (ז) זכויות של לקוחות שלא מומשו (סעיפים 44–47ב);
- (ח) עמלות מראש שאינן ניתנות להחזר (ועלויות מתייחסות אחדות) (סעיפים 48–51ב);
- (ט) הענקת רישיון (סעיפים 52–63ב);
- (י) הסכמי רכישה חזרה (סעיפים 64–76ב);
- (יא) הסדרי משגור (סעיפים 77–78ב);
- (יב) הסדרי "חייב והחזק" (סעיפים 79–82ב);
- (יג) קיבול על ידי הלקוח (סעיפים 83–86ב); וכן
- (יד) גילוי של הכנסות מפוצלות (סעיפים 87–89ב).

מחויבויות ביצוע שמקוימות לאורך זמן

ב.2. בהתאם לסעיף 35, מחויבות ביצוע מקוימות לאורך זמן אם אחד מהקריטריונים הבאים מתקיים:

- (א) הלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי הישות ככל שהישות מבצעת (ראה סעיפים 33–4);
- (ב) ביצועי הישות יוצרים או משפרים נכס (לדוגמה, עבודה בתהליך) אשר נשלט על ידי הלקוח תוך כדי יצירתו או שיפורו (ראה סעיף 5);
- (ג) ביצועי הישות אינם יוצרים נכס עם שימוש אלטרנטיבי לישות (ראה סעיפים 6–8) ולישות יש זכות לתשלום הניתנת לאכיפה עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד (ראה סעיפים 9–13).

קבלה וצריכה בו זמנית של ההטבות מביצועי הישות (סעיף 35(א))

3. לגבי סוגים אחדים של מחויבויות ביצוע, הבחינה אם לקוח מקבל את ההטבות מביצועי הישות כאשר הישות מבצעת ובו זמנית צורך הטבות אלה כאשר הן מתקבלות תהיה פשוטה. דוגמאות כוללות שירותים שגרתיים או נשנים (כמו שירותי ניקיון) שבהם הקבלה והצריכה בו זמנית על ידי הלקוח של ההטבות מביצועי הישות ניתנים לזיהוי בנקל.
4. לגבי סוגים אחרים של מחויבויות ביצוע, ייתכן שהישות לא תוכל לזהות בנקל אם לקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות מביצועי הישות כאשר הישות מבצעת. בנסיבות אלה, מחויבות ביצוע מקוימת לאורך זמן אם ישות קובעת שישות אחרת לא תצטרך למעשה לבצע מחדש את העבודה שהישות השלימה עד כה אם ישות אחרת זו הייתה נדרשת לקיים את יתרת מחויבות הביצוע ללקוח. בקביעה אם ישות אחרת לא תצטרך למעשה לבצע מחדש את העבודה שהישות השלימה עד כה, ישות תניח את שתי ההנחות הבאות:
- (א) תתעלם מהגבלות חוזיות פוטנציאליות או מגבלות מעשיות שייתכן שימנעו מהישות להעביר את יתרת מחויבות הביצוע לישות אחרת; וכן
- (ב) תניח כי ישות אחרת אשר מקיימת את יתרת מחויבות הביצוע לא תקבל את ההטבה של נכס כלשהו הנשלט כיום על ידי הישות ואשר יישאר בשליטת הישות אם מחויבות הביצוע אמורה לעבור לישות אחרת.

הלקוח שולט בנכס תוך כדי יצירתו או שיפורו (סעיף 35(ב))

5. בקביעה אם לקוח שולט בנכס תוך כדי יצירתו או שיפורו בהתאם לסעיף 35(ב), ישות תיישם את דרישות השליטה שבסעיפים 31–34 ו-38. הנכס אשר נוצר או משופר (לדוגמה, נכס עבודה בתהליך) יכול להיות מוחשי או בלתי מוחשי.

ביצועי הישות אינם יוצרים נכס עם שימוש אלטרנטיבי (סעיף 35(ג))

61. בבחינה אם לנכס יש שימוש אלטרנטיבי לישות בהתאם לסעיף 36, ישות תביא בחשבון את ההשפעות של הגבלות חוזיות ומגבלות מעשיות על יכולת הישות לכוון בנקל נכס זה לשימוש אחר, כמו למכור אותו ללקוח אחר. האפשרות שהחוזה עם הלקוח יבוטל אינה שיקול רלוונטי בבחינה אם הישות תוכל לכוון בנקל את הנכס לשימוש אחר.

71. הגבלה חוזית על יכולת הישות לכוון נכס לשימוש אחר חייבת להיות ממשית כדי שלנכס לא יהיה שימוש אלטרנטיבי לישות. הגבלה חוזית היא ממשית אם לקוח יכול לאכוף את זכויותיו לנכס המובטח אם הישות ביקשה לכוון את הנכס לשימוש אחר. מנגד, הגבלה חוזית אינה ממשית אם, לדוגמה, נכס הוא במידה רבה בר-החלפה עם נכסים אחרים שהישות הייתה יכולה להעביר ללקוח אחר מבלי להפר את החוזה ומבלי שיתהוו לה עלויות משמעותיות שאחרת לא היו מתהוות בהתייחס לחוזה זה.

81. מגבלה מעשית על יכולת הישות לכוון נכס לשימוש אחר קיימת אם לישות יתהוו הפסדים כלכליים משמעותיים בהכוונת הנכס לשימוש אחר. הפסד כלכלי משמעותי יכול להיווצר מאחר שלישות יתהוו עלויות משמעותיות לעבד מחדש את הנכס (to rework the asset) או שהיא תוכל למכור את הנכס רק בהפסד משמעותי. לדוגמה, ישות עשויה להיות מוגבלת באופן מעשי מלכוון מחדש נכסים שיש להם מפרטי עיצוב שהם ייחודיים ללקוח או שהם ממוקמים באזורים מרוחקים.

זכות לתשלום עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד (סעיף 35(ג))

91. בהתאם לסעיף 37, לישות יש זכות לתשלום עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד אם הישות תהיה זכאית לסכום שלפחות יפצה את הישות עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד במקרה שהלקוח או צד אחר מבטלים את החוזה מסיבות שאינן כשל הישות לביצוע כפי שהובטח. סכום שיפצה ישות עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד יהיה סכום המהווה קירוב למחיר המכירה של הסחורות או של השירותים שהועברו עד לאותו מועד (לדוגמה, השבה של העלויות שהתהוו על ידי ישות בעת קיום מחויבות הביצוע בתוספת מרווח רווח סביר) ולא פיצוי רק עבור הפסד הרווח האפשרי של הישות אם החוזה היה מבוטל. פיצוי על מרווח רווח סביר אינו צריך להיות שווה למרווח הרווח החזוי אם החוזה היה מתקיים כפי שהובטח, אך ישות צריכה להיות זכאית לפיצוי עבור אחד מהסכומים הבאים:

(א) חלק יחסי של מרווח הרווח החזוי בחוזה אשר משקף באופן סביר את מידת הביצועים של הישות על פי החוזה לפני סיומו על ידי הלקוח (או על ידי צד אחר); או

(ב) תשואה סבירה על עלות ההון של הישות לחוזים דומים (או המרווח התפעולי האופייני של הישות לחוזים דומים), אם מרווח החוזה הספציפי הוא גבוה יותר מהתשואה שהישות בדרך כלל מפיקה מחוזים דומים.

10ב. זכות הישות לתשלום עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד לא צריכה להיות זכות לא מותנית בהווה לתשלום. במקרים רבים, לישות תהיה זכות לא מותנית לתשלום רק באבן דרך מוסכמת מראש או בעת קיום מלא של מחויבות הביצוע. בבחינה אם יש לה זכות לתשלום עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד, ישות תביא בחשבון אם הייתה לה זכות ניתנת לאכיפה לדרוש או לשמור על תשלום עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד אם החוזה היה מבוטל לפני השלמתו מסיבות שאינן כשל הישות לביצוע כפי שהובטח.

11ב. בחוזים אחדים, ייתכן שתהיה ללקוח זכות לבטל את החוזה רק במועדים מוגדרים במהלך חי החוזה או שללקוח לא תהיה כל זכות לבטל את החוזה. אם לקוח פועל כדי לבטל חוזה מבלי שתהיה לו הזכות לבטל את החוזה באותו מועד (כולל בעת שלקוח נכשל בביצוע מחויבויותיו כפי שהובטח), ייתכן שהחוזה (או חוקים אחרים) יזכה (יזכו) את הישות להמשיך להעביר ללקוח את הסחורות או השירותים שהובטחו בחוזה ולדרוש מהלקוח לשלם את התמורה שהובטחה בעבור סחורות או שירותים אלה. בנסיבות אלה, לישות יש זכות לתשלום עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד, מאחר שלישות יש זכות להמשיך לבצע את מחויבויותיה בהתאם לחוזה ולדרוש מהלקוח לבצע את מחויבויותיו (הכוללות תשלום התמורה שהובטחה).

12ב. בבחינה של הקיום ויכולת האכיפה של זכות לתשלום עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד, ישות תביא בחשבון את התנאים החוזיים כמו גם חקיקה כלשהי או תקדים משפטי כלשהו שיכולים להשלים או לגבור על תנאים חוזיים אלה. זה יכול להינהן אם:

(א) חקיקה, פרקטיקה של אכיפה מנהלית או תקדים משפטי מקנה לישות זכות לתשלום עבור ביצועים עד לאותו מועד אף על פי שזכות זו אינה מפורטת בחוזה עם הלקוח;

(ב) תקדים משפטי רלוונטי מצביע על כך שזכויות דומות לתשלום עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד בחוזים דומים אינן בעלות מעמד חוקי מחייב; או

(ג) הפרקטיקות העסקיות הנהוגות של הישות של בחירה שלא לאכוף זכות לתשלום הביאו לכך שהזכות הפכה ללא ניתנת לאכיפה בסביבה משפטית זו. אולם, על אף שישות עשויה לבחור לוותר על זכותה לתשלום בחוזים דומים, לישות תמשיך להיות זכות לתשלום עד לאותו מועד אם, בחוזה עם הלקוח, הזכות שלה לתשלום עבור ביצועים עד לאותו מועד נשארת ניתנת לאכיפה.

13ב. לוח הזמנים של התשלומים המפורט בחוזה אינו מצביע בהכרח אם לישות יש זכות לתשלום ניתנת לאכיפה עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד. אף על פי שלוח הזמנים של התשלומים בחוזה מפרט את העיתוי והסכום של תמורה העומדת לתשלום על ידי לקוח, לוח הזמנים של התשלומים עשוי שלא לספק בהכרח ראיות של זכות הישות לתשלום עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד. זאת מאחר, לדוגמה, שהחוזה יכול לפרט שהתמורה שהתקבלה מהלקוח ניתנת להחזרה מסיבות שאינן כשל הישות לביצוע כפי שהובטח בחוזה.

שיטות למדידת התקדמות לקראת קיום מלא של מחויבות ביצוע

14ב. שיטות שניתן להשתמש בהן למדידת התקדמות הישות לקראת קיום מלא של מחויבות ביצוע המקוימת לאורך זמן בהתאם לסעיפים 35–37 כוללות:

(א) שיטות המבוססות על תפוקות (ראה סעיפים 15–17); וכן

(ב) שיטות המבוססות על תשומות (ראה סעיפים 18–19).

שיטות המבוססות על תפוקות

15ב. שיטות המבוססות על תפוקות מכירות בהכנסות על בסיס מדידות ישירות של הערך ללקוח של הסחורות או של השירותים שהועברו עד לאותו מועד ביחס ליתרת הסחורות או השירותים שהובטחו על פי החוזה. שיטות המבוססות על תפוקות כוללות שיטות כמו סקירות (surveys) של ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד, הערכות של תוצאות שהושגו, אבני דרך שהושגו, זמן שחלף ויחידות שיוצרו או יחידות שנמסרו. כאשר ישות מעריכה אם ליישם שיטה המבוססת על תפוקות למדידת ההתקדמות שלה, הישות תביא בחשבון אם התפוקה שנבחרה תתאר באופן נאמן את ביצועי הישות לקראת קיום מלא של מחויבות הביצוע. שיטה המבוססת על תפוקות לא תספק תיאור נאמן של ביצועי הישות אם התפוקה שנבחרה תיכשל במדידה של חלק מהסחורות או מהשירותים שהשליטה בהם הועברה ללקוח. לדוגמה, שיטות המבוססות על תפוקות של יחידות שיוצרו או יחידות שנמסרו לא יתארו באופן נאמן ביצועי ישות בקיום מחויבות ביצוע אם, בסוף תקופת הדיווח, ביצועי הישות יצרו עבודה בתהליך או מוצרים מוגמרים הנשלטים על ידי הלקוח אשר אינם כלולים במדידה של התפוקה.

16ב. כהקלה מעשית, אם לישות יש זכות לתמורה מלקוח בסכום שמקביל במישרין לערך ללקוח של ביצועי הישות שהושלמו עד לאותו מועד (לדוגמה, חוזה שירות שבו ישות מחייבת בסכום קבוע עבור כל שעה של שירות שסופק), הישות רשאית להכיר בהכנסות בסכום שלגביו לישות יש זכות להגיש חשבונית.

17ב. החסרונות של שיטות המבוססות על תפוקות הם שהתפוקות המשמשות למדידת התקדמות עשויות שלא להיות ניתנות לצפייה ישירה והמידע הנדרש כדי ליישם אותם עשוי שלא להיות ניתן להשגה על ידי ישות ללא עלות מופרזת. לפיכך, שיטה המבוססת על תשומות עשויה להיות נחוצה.

שיטות המבוססות על תשומות

18ב. שיטות המבוססות על תשומות מכירות בהכנסות על בסיס מאמצי הישות או על בסיס תשומות לקיום של מחויבות ביצוע (לדוגמה, משאבים שנצרכו, שעות עבודה שהושקעו, עלויות שהתהוו, זמן שחלף או שעות שימוש במכונה) ביחס לסך התשומות החזויות לקיום של מחויבות ביצוע זו. אם מאמצי הישות או התשומות מושקעים במידה שווה לאורך כל תקופת הביצוע, זה עשוי להיות מתאים שהישות תכיר בהכנסות על בסיס קו ישר.

19ב. חיסרון של שיטות המבוססות על תשומות הוא שייתכן שלא יהיה קשר ישיר בין תשומות הישות לבין העברת שליטה בסחורות או בשירותים ללקוח. לכן, ישות לא תכלול בשיטה המבוססת על תשומות את ההשפעות של תשומות כלשהן אשר, בהתאם למטרה של מדידת ההתקדמות בסעיף 39, אינן מתארות את ביצועי הישות בהעברת שליטה בסחורות או בשירותים ללקוח. למשל, בעת שימוש בשיטה המבוססת על תשומות לפי עלות, תיאום למידת ההתקדמות עשוי להידרש בנסיבות הבאות:

(א) כאשר עלות שהתהוותה אינה תורמת להתקדמות ישות בקיום מחויבות הביצוע. לדוגמה, ישות לא תכיר בהכנסות על בסיס העלויות שהתהוו אשר ניתנות לייחוס לחוסר יעילות משמעותי בביצועי הישות אשר לא השתקפו במחיר של החוזה (לדוגמה, העלויות של סכומים לא חזויים שבזבזו של חומרים, עבודה או משאבים אחרים שהתהוו כדי לקיים את מחויבות הביצוע).

(ב) כאשר עלות שהתהוותה אינה פרופורציונלית להתקדמות הישות בקיום מחויבות הביצוע. בנסיבות אלה, התיאור הטוב ביותר של ביצועי הישות עשוי להיות התאמה של שיטה המבוססת על תשומות כדי להכיר בהכנסות רק במידה שבה התהוו עלויות אלה. לדוגמה, תיאור נאמן של ביצועי הישות עשוי להיות הכרה בהכנסות בסכום השווה לעלות של סחורה ששימשה לקיום מחויבות ביצוע אם הישות צופה במועד ההתקשרות בחוזה שכל התנאים הבאים יתקיימו:

(i) הסחורה אינה מובחנת;

(ii) חזוי שהלקוח ישיג שליטה בסחורה זמן משמעותי לפני קבלת השירותים המתייחסים לסחורה;

- (iii) העלות של הסחורה שהועברה היא משמעותית ביחס לסך העלויות החזויות לקיום מלא של מחויבות הביצוע; וכן
- (iv) הישות רוכשת את הסחורה מצד שלישי ואינה מעורבת באופן משמעותי בעיצוב וייצור הסחורה (אך הישות פועלת כספק עיקרי בהתאם לסעיפים 34ב–38).

מכירה עם זכות החזרה

20ב. בחוזים אחדים, ישות מעבירה שליטה במוצר ללקוח וגם מעניקה ללקוח את הזכות להחזיר את המוצר מסיבות שונות (כגון אי-שביעות רצון מהמוצר) ולקבל שילוב כלשהו של:

- (א) החזר מלא או חלקי של תמורה כלשהי ששולמה;
- (ב) זיכוי שניתן להשתמש בו כנגד סכומים שחייבים, או שיהיו חייבים, לישות; וכן
- (ג) מוצר אחר בתמורה.

21ב. כדי לטפל בהעברת מוצרים עם זכות החזרה (ובשירותים אחדים המסופקים בכפוף להחזר) ישות תכיר בכל הבאים:

- (א) הכנסות מהמוצרים שהועברו בסכום התמורה שהישות צופה להיות זכאית לו (ולכן, הכנסות לא יוכרו עבור מוצרים שחזוי שיוחזרו);
- (ב) התחייבות בגין החזר כספי;
- (ג) נכס (ותיאום מקביל לעלות המכירות) עבור זכותה להשבת מוצרים מלקוחות בעת סילוק ההתחייבות בגין החזר כספי.

22ב. הבטחה של ישות להיות מוכנה לקבל מוצר שהוחזר במהלך תקופת ההחזרה לא תטופל כמחויבות ביצוע נוסף על המחויבות לספק החזר.

23ב. ישות תיישם את הדרישות בסעיפים 47–72 (כולל הדרישות להגבלת אומדנים של תמורה משתנה בסעיפים 56–58) כדי לקבוע את סכום התמורה שהישות צופה להיות זכאית לו (כלומר לא כולל את המוצרים שחזוי כי יוחזרו). לגבי סכומים כלשהם שהתקבלו (או שהישות זכאית לקבל) שישות אינה צופה להיות זכאית להם, הישות לא תכיר בהכנסות כאשר היא מעבירה מוצרים ללקוחות, אך תכיר בסכומים אלה שהתקבלו (או שהישות זכאית לקבל) כהתחייבות בגין החזר כספי. לאחר מכן, בסוף כל תקופת דיווח, הישות תעדכן את הבחינה שלה לגבי הסכומים שהיא צופה להיות זכאית להם בעבור המוצרים שהועברו ותבצע שינוי מקביל במחיר העסקה, ולפיכך בסכום ההכנסות שהוכרו.

- 24ב. ישות תעדכן את המדידה של ההתחייבות בגין החזר כספי בסוף כל תקופת דיווח בגין שינויים בציפיות לגבי סכום החוזרים. ישות תכיר בתיאומים מקבילים כהכנסות (או כקיטון של הכנסות).
- 25ב. נכס שהוכר בגין זכות של ישות להשבת מוצרים מלקוח בעת סילוק התחייבות בגין החזר כספי יימדד לראשונה על ידי התייחסות לערך בספרים הקודם של המוצר (לדוגמה, מלאי) בניכוי עלויות חזויות כלשהן להשבת מוצרים אלה (כולל ירידות פוטנציאליות בשווי לישות של מוצרים שהוחזרו). בסוף כל תקופת דיווח, ישות תעדכן את המדידה של הנכס הנובע משינויים בציפיות לגבי מוצרים שיוחזרו. ישות תציג את הנכס בנפרד מההתחייבות בגין החזר כספי.
- 26ב. החלפות על ידי לקוחות של מוצר אחד במוצר אחר מאותו סוג, איכות, מצב ומחיר (לדוגמה, החלפת צבע אחד בצבע אחר או מידה אחת במידה אחרת) אינם נחשבים כהחזרות לצורכי יישום תקן זה.
- 27ב. חוזים שבהם לקוח רשאי להחזיר מוצר פגום בעבור מוצר תקין יוערכו בהתאם להנחיות לגבי אחריות בסעיפים 28–33.

אחריות

- 28ב. מקובל שישות מספקת (בהתאם לחוזה, לחוק או לפרקטיקות העסקיות הנהוגות של הישות) אחריות יחד עם המכירה של המוצר (בין אם סחורה ובין אם שירות). המהות של אחריות יכולה להשתנות באופן משמעותי בין תעשיות וחוזים. סוגי אחריות אחדים מספקים ללקוח ביטחון שהמוצר המתייחס יתפקד כפי שהצדדים התכוונו מאחר שהמוצר עונה על המפרטים שהוסכם עליהם. סוגי אחריות אחרים מספקים ללקוח שירות נוסף על הביטחון שהמוצר עונה על המפרטים שהוסכם עליהם.
- 29ב. אם ללקוח יש את האפשרות לרכוש אחריות בנפרד (לדוגמה, מאחר שהאחריות מתומחרת בנפרד או שמתקיים בגינה משא ומתן בנפרד), האחריות היא שירות מובחן מאחר שהישות מבטיחה לספק את השירות ללקוח נוסף על המוצר שיש לו את הפונקציונליות המתוארת בחוזה. בנסיבות אלה, ישות תטפל באחריות שהובטחה כמחויבות ביצוע בהתאם לסעיפים 22–30 ותקצה חלק ממחיר העסקה למחויבות ביצוע זו בהתאם לסעיפים 73–86.
- 30ב. אם ללקוח אין את האפשרות לרכוש אחריות בנפרד, ישות תטפל באחריות בהתאם לתקן חשבונאות בינלאומי 37 הפרשות, התחייבויות תלויות ונכסים תלויים, אלא אם כן האחריות שהובטחה, או חלק מהאחריות שהובטחה, מספקת ללקוח שירות נוסף על הביטחון שהמוצר עונה על המפרטים שהוסכם עליהם.

31ב. בעת בחינה אם אחריות מספקת ללקוח שירות נוסף על הביטחון שהמוצר עונה על המפרטים שהוסכם עליהם, ישות תביא בחשבון גורמים כמו:

(א) אם האחריות נדרשת על פי חוק – אם הישות נדרשת על פי חוק לספק אחריות, קיומו של חוק זה מצביע על כך שהאחריות שהובטחה אינה מחויבות ביצוע מאחר שדרישות כאלה קיימות בדרך כלל כדי להגן על לקוחות מהסיכון של רכישת מוצרים פגומים.

(ב) אורכה של תקופת כיסוי האחריות – ככל שתקופת הכיסוי ארוכה יותר, כך סביר יותר שהאחריות שהובטחה היא מחויבות ביצוע מאחר שסביר יותר לספק שירות נוסף על הביטחון שהמוצר עונה על המפרטים שהוסכם עליהם.

(ג) המהות של המשימות שהישות מבטיחה לבצע – אם יש צורך שישות תבצע משימות מוגדרות כדי לספק את הביטחון שמוצר עונה על המפרטים שהוסכם עליהם (לדוגמה, שירות משלוח חזרה למוצר פגום), אזי סביר שמשמעות אלה לא יצרו מחויבות ביצוע.

32ב. אם אחריות או חלק מאחריות מספקים ללקוח שירות נוסף על הביטחון שהמוצר עונה על המפרטים שהוסכם עליהם, השירות שהובטח הוא מחויבות ביצוע. לפיכך, ישות תקצה את מחיר העסקה למוצר ולשירות. אם ישות מבטיחה הן אחריות מסוג ביטחון והן אחריות מסוג שירות אך אינה יכולה לטפל בהם באופן סביר בנפרד, הישות תטפל בשני סוגי האחריות יחד כמחויבות ביצוע יחידה.

33ב. חוק שדורש מישות לשלם פיצוי אם המוצרים שלה גורמים לפגיעה או לנזק אינו יוצר מחויבות ביצוע. לדוגמה, יצרן עשוי למכור מוצרים בתחום שיפוט שבו החוק רואה ביצרן אחראי לנזקים כלשהם (לדוגמה, לרכוש פרטי) שעשויים להיגרם על ידי צרכן המשתמש במוצר למטרה שלה הוא נועד. באופן דומה, ההבטחה של ישות לשפות את הלקוח בגין התחייבויות ונזקים הנובעים מתביעות של פטנט, זכויות יוצרים, סימנים מסחריים או הפרה אחרת על ידי המוצרים של הישות אינה יוצרת מחויבות ביצוע. הישות תטפל במחויבויות כאלה בהתאם לתקן חשבונאות בינלאומי 37.

שיקולי ספק עיקרי או סוכן

34ב. כאשר צד אחר מעורב בהספקת סחורות או שירותים ללקוח, הישות תקבע אם מהות ההבטחה שלה היא מחויבות ביצוע לספק את הסחורות או השירותים המוגדרים בעצמה (כלומר הישות היא ספק עיקרי) או לארגן שאותם סחורות או שירותים יסופקו על ידי הצד האחר (כלומר הישות היא סוכנת). ישות קובעת אם היא ספק עיקרי או סוכן עבור כל סחורה או שירות מוגדרים שהובטחו ללקוח. סחורה או

שירות מוגדרים הם סחורה או שירות מובחנים (או חבילה מובחנת של סחורות או של שירותים) שיסופקו ללקוח (ראה סעיפים 27–30). אם חוזה עם לקוח כולל יותר מסחורה מוגדרת אחת או משירות מוגדר אחד, ישות יכולה להיות ספק עיקרי עבור סחורות או שירותים מוגדרים אחדים וסוכנת עבור אחרים.

34א. כדי לקבוע את המהות של הבטחתה (כמתואר בסעיף 34ב), הישות :

(א) תזהה את הסחורות או השירותים המוגדרים שיסופקו ללקוח (אשר, לדוגמה, יכולים להיות זכות לסחורה או לשירות שיסופקו על ידי צד אחר (ראה סעיף 26)); וכן

(ב) תבחן אם היא שולטת (כמתואר בסעיף 33) בכל סחורה או שירות מוגדרים לפני שאותה סחורה או אותו שירות מועברים ללקוח.

35ב. ישות היא ספק עיקרי אם היא שולטת בסחורה או בשירות המוגדרים לפני שאותה סחורה או שירות מועברים ללקוח. עם זאת, ישות אינה בהכרח שולטת בסחורה מוגדרת אם הישות משיגה זכות קניין משפטית לאותה סחורה רק באופן רגעי לפני שזכות הקניין המשפטית מועברת ללקוח. ישות שהיא ספק עיקרי עשויה לקיים את מחויבות הביצוע שלה לספק את הסחורה או השירות המוגדרים בעצמה או שהיא עשויה להעסיק צד אחר (לדוגמה, קבלן משנה) לקיים חלק או את כל מחויבות הביצוע מטעמה.

35בא. כאשר צד אחר מעורב בהספקת סחורות או שירותים ללקוח, ישות שהיא ספק עיקרי משיגה שליטה באחד מהבאים :

(א) סחורה או נכס אחר מהצד האחר שהיא מעבירה לאחר מכן ללקוח.

(ב) זכות לשירות שיבוצע על ידי הצד האחר, אשר מעניק לישות את היכולת להורות לאותו צד לספק את השירות ללקוח מטעם הישות.

(ג) סחורה או שירות מהצד האחר שלאחר מכן משולבים עם סחורות או שירותים אחרים בהספקת הסחורה או השירות המוגדרים ללקוח. לדוגמה, אם ישות מספקת שירות משמעותי של שילוב סחורות או שירותים (ראה סעיף 29א) המסופקים על ידי צד אחר לסחורה או לשירות המוגדרים עבורם הלקוח התקשר בחוזה, הישות שולטת בסחורה או בשירות המוגדרים לפני שאותה סחורה או שירות מועברים ללקוח. זאת מאחר שהישות תחילה משיגה שליטה בתשומות של הסחורה או של השירות המוגדרים (אשר כוללות סחורות או שירותים מצדדים אחרים) ומכוונת את השימוש בהן כדי ליצור את התוצר המשולב שהוא הסחורה או השירות המוגדרים.

ב35. כאשר (או ככל ש) ישות שהיא ספק עיקרי מקיימת מחויבות ביצוע, הישות מכירה בהכנסות בסכום ברוטו של התמורה שהיא צופה להיות זכאית לו בעבור הסחורות או השירותים המוגדרים שהועברו.

ב36. ישות היא סוכנת אם מחויבות הביצוע של הישות היא לארגן הספקת הסחורה או השירות המוגדרים על ידי צד אחר. ישות שהיא סוכנת אינה שולטת בסחורה או בשירות המוגדרים המסופקים על ידי צד אחר לפני שאותה סחורה או אותו שירות מועברים ללקוח. כאשר (או ככל ש) ישות שהיא סוכנת מקיימת מחויבות ביצוע, הישות מכירה בהכנסות בסכום של שכר טרחה או עמלה כלשהם (fee or commission) שהיא צופה להיות זכאית לו בעבור ארגון הספקת הסחורות או השירותים המוגדרים על ידי הצד האחר. שכר טרחה או עמלה של ישות עשויים להיות הסכום נטו של תמורה שנותרת לישות לאחר תשלום לצד האחר מהתמורה שהתקבלה בעבור הסחורות או השירותים שיסופקו על ידו.

ב37. סימנים המצביעים על כך שישות שולטת בסחורה או בשירות המוגדרים לפני שהם מועברים ללקוח (ולכן היא ספק עיקרי (ראה סעיף 35)) כוללים את הסימנים הבאים, אך אינם מוגבלים להם:

(א) הישות היא האחראית העיקרית לקיום ההבטחה לספק את הסחורה או השירות המוגדרים. זה בדרך כלל כולל אחריות לקבילות (acceptability) הסחורה או השירות המוגדרים (לדוגמה, אחריות עיקרית לכך שהסחורה או השירות יקיימו את מפרטי הלקוח). אם הישות היא האחראית העיקרית לקיום ההבטחה לספק את הסחורה או השירות המוגדרים, הדבר עשוי להצביע על כך שהצד האחר המעורב בהספקת הסחורה או השירות המוגדרים פועל מטעם הישות.

(ב) לישות יש סיכון מלאי לפני שהסחורה או שהשירות המוגדרים הועברו ללקוח או לאחר העברת שליטה ללקוח (לדוגמה, אם ללקוח יש זכות החזרה). לדוגמה, אם הישות משיגה, או מתחייבת להשיג, את הסחורה או את השירות המוגדרים לפני השגת חוזה עם לקוח, הדבר עשוי להצביע על כך שלישות יש את היכולת לכוון את השימוש בסחורה או בשירות ולהשיג למעשה את כל ההטבות הנותרות מהם לפני שהם מועברים ללקוח.

(ג) לישות יש שיקול דעת בקביעת המחיר עבור הסחורה או השירות המוגדרים. קביעת המחיר שהלקוח משלם עבור הסחורה או השירות המוגדרים עשויה להצביע על כך שלישות יש את היכולת לכוון את השימוש באותה סחורה או באותו שירות ולהשיג למעשה את כל ההטבות הנותרות. אולם, לסוכן יכול להיות שיקול דעת בקביעת מחירים במקרים אחדים. לדוגמה, לסוכן עשויה להיות גמישות מסוימת בקביעת מחירים כדי להפיק הכנסות נוספות עבור השירות שלו של ארגון הספקת סחורות או שירותים על ידי צדדים אחרים ללקוחות.

37ב.א. הסימנים בסעיף 37 עשויים להיות רלוונטיים יותר או רלוונטיים פחות לבחינת שליטה בהתאם למהות של הסחורה או של השירות המוגדרים ולתנאי החוזה. נוסף על כך, סימנים שונים עשויים לספק ראיות משכנעות יותר בחוזים שונים.

38ב. אם ישות אחרת נוטלת על עצמה את מחויבויות הביצוע והזכויות החוזיות של הישות בחוזה כך שהישות אינה מחויבת עוד לקיים את מחויבות הביצוע להעביר את הסחורה או את השירות המוגדרים ללקוח (כלומר הישות אינה פועלת עוד כספק עיקרי), הישות לא תכיר בהכנסות בגין מחויבות ביצוע זו. במקום זאת, הישות תעריך אם להכיר בהכנסות עבור קיום מחויבות ביצוע להשיג חוזה עבור הצד האחר (כלומר אם הישות פועלת כסוכנת).

אופציות של לקוח לסחורות או לשירותים נוספים

39ב. אופציות של לקוח לרכישת סחורות או שירותים נוספים בחינם או בהנחה מתבטאות בצורות רבות, כולל תמריצי מכירות, זיכויי מענק ללקוח (או נקודות), אופציות לחידוש חוזה או הנחות אחרות על סחורות או על שירותים עתידיים.

40ב. אם ישות מעניקה ללקוח את האופציה לרכוש סחורות או שירותים נוספים בחוזה, אופציה זו יוצרת מחויבות ביצוע בחוזה רק אם האופציה מספקת זכות מהותית ללקוח שהוא לא היה מקבל אלמלא התקשר בחוזה זה (לדוגמה, הנחה שהיא תוספתית למגוון של הנחות הניתנות בדרך כלל עבור סחורות או שירותים אלה לסוג לקוחות זה באותו אזור גאוגרפי או שוק). אם האופציה מספקת זכות מהותית ללקוח, הלקוח למעשה משלם לישות מראש עבור סחורות או שירותים עתידיים והישות מכירה בהכנסות כאשר סחורות או שירותים עתידיים אלה מועברים או כאשר האופציה פוקעת.

41ב. אם ללקוח יש את האופציה לרכוש סחורה או שירות נוספים במחיר שישקף את מחיר המכירה הנפרד לסחורה או לשירות אלה, אופציה זו אינה מספקת ללקוח זכות מהותית גם אם האופציה ניתנת למימוש רק על ידי התקשרות בחוזה קודם. במקרים אלה, הישות ביצעה הצעת שיווק שהיא תטפל בה בהתאם לתקן זה רק כאשר הלקוח מממש את האופציה לרכוש את הסחורות או השירותים הנוספים.

42ב. סעיף 74 דורש מישות להקצות את מחיר העסקה למחויבויות ביצוע על בסיס יחסי של מחירי המכירה הנפרדים. אם מחיר המכירה הנפרד לאופציה של לקוח לרכוש סחורות או שירותים נוספים אינו ניתן לצפייה במישרין, ישות תאמוד אותו. אומדן זה ישקף את ההנחה שהלקוח היה משיג בעת מימוש האופציה, מותאם בגין שני הפרטים הבאים:

(א) הנחה כלשהי שהלקוח יכול היה לקבל מבלי לממש את האופציה; וכן

(ב) הסבירות שהאופציה תמומש.

43ב. אם ללקוח יש זכות מהותית לרכוש סחורות או שירותים עתידיים וסחורות או שירותים אלה דומים לסחורות או לשירותים המקוריים בחוזה והם מסופקים בהתאם לתנאים של החוזה המקורי, אזי ישות רשאית, כחלופה מעשית לאמידת מחיר המכירה הנפרד של האופציה, להקצות את מחיר העסקה לסחורות או לשירותים האופציונאליים על ידי התייחסות לסחורות או לשירותים שחוזי שיספקו ולתמורה המקבילה החזויה. בדרך כלל, סוגים אלה של אופציות הם לחידושי חוזים.

זכויות של לקוחות שלא מומשו

44ב. בהתאם לסעיף 106, עם קבלת מקדמה מלקוח, ישות תכיר בהתחייבות בגין חוזה בסכום המקדמה עבור מחויבות הביצוע שלה להעביר, או להיות מוכנה להעביר, סחורות או שירותים בעתיד. ישות תגרע את ההתחייבות בגין חוזה כאמור (ותכיר בהכנסות) כאשר היא מעבירה סחורות או שירותים אלה, ולכן, מקיימת את מחויבות הביצוע שלה.

45ב. מקדמה של לקוח לישות שאינה ניתנת להחזר מעניקה ללקוח זכות לקבל סחורה או שירות בעתיד (ומחייבת את הישות להיות מוכנה להעביר סחורה או שירות). עם זאת, לקוחות עשויים שלא לממש את כל הזכויות החוזיות שלהם. זכויות אלה שלא מומשו מכונות לעיתים קרובות breakage.

46ב. אם ישות צופה להיות זכאית לסכום breakage בהתחייבות בגין חוזה, הישות תכיר בסכום ה-breakage החוזי כהכנסות באופן יחסי לדפוס של הזכויות שמומשו על ידי הלקוח. אם ישות אינה צופה להיות זכאית לסכום breakage, הישות תכיר בסכום ה-breakage החוזי כהכנסות כאשר הסבירות שהלקוח יממש את יתרת זכויותיו הופכת לקלושה. כדי לקבוע אם ישות צופה להיות זכאית לסכום breakage, הישות תביא בחשבון את הדרישות בסעיפים 56–58 לגבי הגבלת אומדנים של תמורה משתנה.

47ב. ישות תכיר בהתחייבות (ולא בהכנסות) בגין תמורה כלשהי שהתקבלה אשר ניתנת לייחוס לזכויות של לקוח שלא מומשו אותם הישות נדרשת לפרוע לצד אחר, לדוגמה, ישות ממשלתית בהתאם לחוקים מתאימים לגבי רכוש שלא נדרש.

עמלות מראש שאינן ניתנות להחזר (ועלויות מתייחסות אחדות)

48ב. בחוזים אחדים, ישות גובה מלקוח במועד ההתקשרות בחוזה או בסמוך למועד זה עמלה מראש שאינה ניתנת להחזר. דוגמאות כוללות דמי הצטרפות בחוזי חברות במועדוני בריאות, דמי הפעלה בחוזי

תקשורת, דמי התקנה בחוזי שירותים אחדים ועמלות ראשוניות בחוזי אספקה אחדים.

49ב. כדי לזהות מחויבויות ביצוע בחוזים כאלה, ישות תבחן אם העמלה מתייחסת להעברה של סחורה או של שירות שהובטחו. במקרים רבים, אף על פי שעמלה מראש שאינה ניתנת להחזר מתייחסת לפעילות שהישות נדרשת לקבל עליה במועד ההתקשרות בחוזה או בסמוך לו כדי לקיים את החוזה, התוצאה של פעילות זו אינה העברה של סחורה או של שירות שהובטחו ללקוח (ראה סעיף 25). במקום זאת, העמלה מראש היא תשלום מקדמה עבור סחורות או שירותים עתידיים, ולפיכך, תוכר כהכנסות כאשר סחורות או שירותים עתידיים אלה יסופקו. תקופת ההכרה בהכנסה תמשך מעבר לתקופה החוזית הראשונית אם הישות מעניקה ללקוח את האופציה לחדש את החוזה ואופציה זו מספקת ללקוח זכות מהותית כמתואר בסעיף 40ב.

50ב. אם העמלה מראש שאינה ניתנת להחזר מתייחסת לסחורה או לשירות, הישות תעריך אם לטפל בסחורה או בשירות כמחויבות ביצוע נפרדת בהתאם לסעיפים 22–30.

51ב. ישות עשויה לגבות עמלה שאינה ניתנת להחזר בחלקה כפיצוי עבור עלויות שהתהוו בהקמת חוזה (או עבור משימות מנהליות אחרות כמתואר בסעיף 25). אם פעילויות הקמה אלה אינן מקיימות מחויבות ביצוע, הישות תתעלם מפעילויות אלה (ומהעלויות המתייחסות אליהן) בעת מדידת התקדמות בהתאם לסעיף 19ב. זאת מאחר שהעלויות של פעילויות הקמה אינן מתארות את ההעברה של השירותים ללקוח. הישות תבחן אם כתוצאה מעלויות שהתהוו בהקמת חוזה נוצר נכס שיוכר בהתאם לסעיף 95.

הענקת רישיון

52ב. רישיון מבסס את זכויות הלקוח לקניין הרוחני של ישות. רישיונות של קניין רוחני עשויים לכלול רישיונות של כל אחד מהדברים הבאים, אך אינם מוגבלים להם:

(א) תוכנה וטכנולוגיה;

(ב) סרטי קולנוע, מוסיקה וצורות אחרות של מדיה ובידור;

(ג) זיכיונות; וכן

(ד) פטנטים, סימנים מסחריים וזכויות יוצרים.

53ב. נוסף על ההבטחה להעניק רישיון (או רישיונות) ללקוח, ישות עשויה גם להבטיח להעביר סחורות או שירותים אחרים ללקוח. הבטחות אלה עשויות להיות מצוינות באופן מפורש בחוזה או להשתמע מהפרקטיקות העסקיות הנהוגות של הישות, מדיניות שפורסמה או הצהרות

ספציפיות (ראה סעיף 24). כמו בסוגים אחרים של חוזים, כאשר חוזה עם לקוח כולל הבטחה להעניק רישיון (או רישיונות) נוסף על סחורות או שירותים אחרים שהובטחו, ישות מיישמת את סעיפים 22–30 כדי לזהות כל אחת ממחויבויות הביצוע בחוזה.

54ב. אם ההבטחה להעניק רישיון אינה מובחנת מסחורות או משירותים אחרים שהובטחו בחוזה בהתאם לסעיפים 26–30, ישות תטפל בהבטחה להעניק רישיון ובסחורות או בשירותים האחרים האלה שהובטחו יחד כמחויבות ביצוע יחידה. דוגמאות לרישיונות שאינם מובחנים מסחורות או משירותים אחרים שהובטחו בחוזה כוללות:

(א) רישיון שמהווה רכיב של סחורה מוחשית ושהוא חלק בלתי נפרד מהפונקציונליות של הסחורה; וכן

(ב) רישיון שהלקוח יכול להפיק תועלת ממנו רק יחד עם שירות מתייחס (כגון שירות מקוון המסופק על ידי הישות אשר מאפשר ללקוח, על ידי הענקת רישיון, גישה לתוכן).

55ב. אם הרישיון אינו מובחן, ישות תיישם את סעיפים 31–38 כדי לקבוע אם מחויבות הביצוע (אשר כוללת את הרישיון שהובטח) היא מחויבות ביצוע אשר מקוימת לאורך זמן או שהיא מקוימת בנקודת זמן.

56ב. אם ההבטחה להעניק את הרישיון היא מובחנת מהסחורות או מהשירותים האחרים שהובטחו בחוזה, ולפיכך ההבטחה להעניק את הרישיון היא מחויבות ביצוע נפרדת, ישות תקבע אם הרישיון מועבר ללקוח בנקודת זמן או לאורך זמן. בקביעה זו, ישות תביא בחשבון אם המהות של הבטחת הישות בהענקת הרישיון ללקוח היא לספק ללקוח:

(א) זכות גישה לקניין הרוחני של הישות כפי שהוא קיים לאורך כל תקופת הרישיון; או

(ב) זכות שימוש בקניין הרוחני של הישות כפי שהוא קיים בנקודת הזמן שבה הרישיון מוענק.

קביעת המהות של הבטחת הישות

57ב. [בוטל]

58ב. המהות של הבטחת הישות בהענקת רישיון היא הבטחה לספק זכות גישה לקניין הרוחני של הישות אם כל הקריטריונים הבאים מתקיימים:

(א) החוזה דורש, או שהלקוח צופה באופן סביר, שהישות תקבל עליה פעילויות אשר משפיעות באופן משמעותי על הקניין הרוחני, שלגביו ללקוח יש זכויות (ראה סעיפים 59 ו-59בא);

(ב) הזכויות שהוענקו על ידי הרישיון חושפות במישרין את הלקוח לכל ההשפעות החיוביות או השליליות של פעילויות הישות שזוהו בסעיף 58(א); וכן

(ג) התוצאה של פעילויות אלה אינה העברה של סחורה או של שירות ללקוח כאשר פעילויות אלה מתרחשות (ראה סעיף 25).

59ב. גורמים אשר עשויים להצביע על כך שלקוח יכול לצפות באופן סביר שישות תקבל עליה פעילויות אשר משפיעות באופן משמעותי על הקניין הרוחני כוללים את הפרקטיקות העסקיות הנהוגות של הישות, מדיניות שפורסמה או הצהרות ספציפיות. קיומו של אינטרס כלכלי משותף (לדוגמה, תמלוגים מבוססי מכירות) בין הישות לבין הלקוח המתייחס לקניין הרוחני, שלגביו ללקוח יש זכויות, עשוי גם להצביע על כך שהלקוח יכול לצפות באופן סביר שהישות תקבל עליה פעילויות שכאלה, אך אין זה גורם מכריע.

59א. הפעילויות של ישות משפיעות באופן משמעותי על הקניין הרוחני, שלגביו ללקוח יש זכויות כאשר:

(א) פעילויות אלה צפויות לשנות באופן משמעותי את הצורה (לדוגמה, העיצוב או התוכן) או את הפונקציונליות (לדוגמה, היכולת לבצע תפקיד או משימה) של הקניין הרוחני; ו

(ב) היכולת של הלקוח להשיג תועלת מהקניין הרוחני נובעת באופן משמעותי מפעילויות אלה, או תלויה בהן. לדוגמה, התועלת ממוות לעיתים קרובות נובעת מהפעילויות השוטפות של הישות אשר תומכות או שומרות על הערך של הקניין הרוחני, או תלויה בהן.

בהתאם לכך, אם לקניין הרוחני שלגביו ללקוח יש זכויות, יש פונקציונליות משמעותית העומדת בפני עצמה, חלק משמעותי של התועלת מאותו קניין רוחני נובע מאותה פונקציונליות. כתוצאה מכך, היכולת של הלקוח להשיג תועלת מאותו קניין רוחני לא תושפע משמעותית מפעילויות הישות, אלא אם כן פעילויות אלה משנות באופן משמעותי את הצורה שלו או הפונקציונליות שלו. סוגים של קניין רוחני שיש להם לעיתים קרובות פונקציונליות משמעותית העומדת בפני עצמה כוללים תוכנה, תרכובות ביולוגיות או נוסחאות של תרופות ותכני מדיה מוגמרים (לדוגמה, סרטים, תוכניות טלוויזיה והקלטות מוזיקליות).

60ב. אם הקריטריונים שבסעיף 58 מתקיימים, ישות תטפל בהבטחה להעניק רישיון כמחויבות ביצוע שמקוימת לאורך זמן מאחר שהלקוח יקבל ויצרוך בו זמנית את ההטבה מהביצועים של הישות של הספקת גישה לקניין הרוחני שלה כאשר הביצועים מתרחשים (ראה סעיף 35(א)). ישות תיישם את סעיפים 39–45 כדי לבחור שיטה מתאימה

למידת ההתקדמות שלה לקראת קיום מלא של מחויבות ביצוע זו לספק גישה.

61ב. אם הקריטריונים שבסעיף 58 אינם מתקיימים, המהות של הבטחת הישות היא לספק זכות שימוש בקניין הרוחני של הישות כפי שקניין רוחני זה קיים (במונחים של צורה ופונקציונליות) בנקודת הזמן שבה הרישיון מוענק ללקוח. המשמעות היא שהלקוח יכול לכוון את השימוש ברישיון ולהשיג למעשה את כל ההטבות הנותרות מהרישיון בנקודת הזמן שבה הרישיון מועבר. ישות תטפל בהבטחה לספק זכות שימוש בקניין הרוחני של הישות כמחויבות ביצוע המקוימת בנקודת זמן. ישות תיישם את סעיף 38 כדי לקבוע את נקודת הזמן שבה הרישיון מועבר ללקוח. עם זאת, לא ניתן להכיר בהכנסות עבור רישיון אשר מספק זכות שימוש בקניין הרוחני של הישות לפני תחילת התקופה שבמהלכה הלקוח יכול להשתמש ברישיון ולהפיק תועלת ממנו. לדוגמה, אם תקופת רישיון תוכנה מתחילה לפני שישות מספקת ללקוח (או מעמידה לרשות הלקוח בדרך אחרת) קוד אשר מאפשר ללקוח להשתמש בתוכנה באופן מידי, הישות לא תכיר בהכנסות לפני שקוד זה סופק (או הועמד לרשות הלקוח בדרך אחרת).

62ב. ישות תתעלם מהגורמים הבאים בעת קביעה אם רישיון מספק זכות גישה לקניין הרוחני של הישות או זכות שימוש בקניין הרוחני של הישות:

(א) הגבלות של זמן, של אזור גאוגרפי או של שימוש – הגבלות אלה מגדירות את התכונות של הרישיון שהובטח, ולא מגדירות אם הישות מקיימת את מחויבות הביצוע שלה בנקודת זמן או לאורך זמן.

(ב) ערבויות המסופקות על ידי הישות לכך שיש לה פטנט בתוקף לקניין הרוחני ושהיא תגן על פטנט זה מפני שימוש לא מורשה – הבטחה להגן על זכות פטנט אינה מחויבות ביצוע מאחר שהמעשה של הגנת הפטנט מגן על הערך של נכסי הקניין הרוחני של הישות ומספק ביטחון ללקוח שהרישיון שהועבר עונה על המפרטים של הרישיון שהובטח בחוזה.

תמלוגים מבוססי מכירות או מבוססי שימוש

63ב. על אף הדרישות בסעיפים 56–59, ישות תכיר בהכנסות מתמלוגים מבוססי מכירות או מבוססי שימוש שהובטחו בעבור רישיון של קניין רוחני רק כאשר (או ככל ש) המאוחר מבין האירועים הבאים מתרחש:

(א) המכירה או השימוש העוקבים מתרחשים; וכן

(ב) מחויבות הביצוע שהתמלוגים מבוססי המכירות או מבוססי השימוש, חלקם או כולם, הוקצו אליה, קוימה (או קוימה באופן חלקי).

63ב. הדרישה לגבי תמלוגים מבוססי מכירות או תמלוגים מבוססי שימוש בסעיף 63 חלה כאשר התמלוגים מתייחסים רק לרישיון של קניין רוחני או כאשר רישיון של קניין רוחני הוא הפריט העיקרי שהתמלוגים מתייחסים אליו (לדוגמה, הרישיון של קניין רוחני עשוי להיות הפריט העיקרי שהתמלוגים מתייחסים אליו כאשר לישות יש ציפייה סבירה שהלקוח ייחס ערך גבוה יותר באופן משמעותי לרישיון מאשר לסחורות או לשירותים האחרים שהתמלוגים מתייחסים אליהם).

63ב. כאשר הדרישה בסעיף 63א מתקיימת, הכנסות מתמלוגים מבוססי מכירות או מתמלוגים מבוססי שימוש יוכרו במלואן בהתאם לסעיף 63. כאשר הדרישה בסעיף 63א אינה מתקיימת, הדרישות בנוגע לתמורה משתנה בסעיפים 50–59 חלות על תמלוגים מבוססי מכירות או תמלוגים מבוססי שימוש.

הסכמי רכישה חזרה

64ב. הסכם רכישה חזרה הוא חוזה שבו ישות מוכרת נכס וגם מבטיחה לרכוש חזרה את הנכס או שיש לה את האפשרות (במסגרת אותו חוזה או בחוזה אחר) לרכוש חזרה את הנכס. הנכס שנרכש חזרה עשוי להיות הנכס המקורי שנמכר ללקוח, נכס שהוא זהה למעשה לנכס זה, או נכס אחר אשר הנכס המקורי שנמכר הוא רכיב שלו.

65ב. הסכמי רכישה חזרה הם בדרך כלל בשלוש צורות:

- (א) מחויבות של הישות לרכוש חזרה את הנכס (חוזה אקדמה);
- (ב) זכות של הישות לרכוש חזרה את הנכס (אופציית רכש); וכן
- (ג) מחויבות של הישות לרכוש חזרה את הנכס לבקשת הלקוח (אופציית מכר).

חוזה אקדמה או אופציית רכש

66ב. אם לישות יש מחויבות או זכות לרכוש חזרה את הנכס (חוזה אקדמה או אופציית רכש), לקוח אינו משיג שליטה בנכס מאחר שהלקוח מוגבל ביכולתו לכוון את השימוש בנכס ולהשיג למעשה את כל ההטבות הנותרות מהנכס, אף על פי שללקוח עשויה להיות חזקה פיזית על הנכס. כתוצאה מכך, הישות תטפל בחוזה באחת מהאפשרויות הבאות:

- (א) כחכירה בהתאם לתקן דיווח כספי בינלאומי 16 *חכירות* אם הישות יכולה או חייבת לרכוש חזרה את הנכס בסכום שהוא נמוך ממחיר המכירה המקורי של הנכס, אלא אם כן החוזה הוא חלק מעסקת מכירה וחכירה בחזרה. אם החוזה הוא חלק מעסקת מכירה וחכירה בחזרה, הישות תמשיך להכיר בנכס ותכיר בהתחייבות פיננסית בגין תמורה כלשהי שהתקבלה

מהלקוח. הישות תטפל בהתחייבות הפיננסית בהתאם לתקן דיווח כספי בינלאומי 9 ; או

(ב) כהסדר מימון בהתאם לסעיף 68 אם הישות יכולה או חייבת לרכוש חזרה את הנכס בסכום שהוא שווה למחיר המכירה המקורי של הנכס או גבוה ממנו.

67ב. בעת השוואת מחיר הרכישה חזרה למחיר המכירה, ישות תביא בחשבון את ערך הזמן של הכסף.

68ב. אם הסכם הרכישה חזרה הוא הסדר מימון, הישות תמשיך להכיר בנכס ותכיר גם בהתחייבות פיננסית בגין תמורה כלשהי שהתקבלה מהלקוח. הישות תכיר בהפרש בין סכום התמורה שהתקבל מהלקוח לבין סכום התמורה שישולם ללקוח כריבית, ואם מתאים, כעלויות עיבוד או החזקה (לדוגמה, ביטוח).

69ב. אם האופציה פוקעת ללא מימוש, ישות תגרע את ההתחייבות ותכיר בהכנסות.

אופציית מכר

70ב. אם לישות יש מחויבות לרכוש חזרה את הנכס לבקשת הלקוח (אופציית מכר) במחיר שהוא נמוך ממחיר המכירה המקורי של הנכס, הישות תביא בחשבון במועד ההתקשרות בחוזה אם ללקוח יש תמריץ כלכלי משמעותי לממש זכות זו. כתוצאה ממימוש זכות זו על ידי הלקוח, הלקוח למעשה משלם לישות תמורה עבור הזכות להשתמש בנכס מוגדר לתקופת זמן. לפיכך, אם ללקוח יש תמריץ כלכלי משמעותי לממש זכות זו, הישות תטפל בהסכם כחכירה בהתאם לתקן דיווח כספי בינלאומי 16, אלא אם כן החוזה הוא חלק מעסקת מכירה וחכירה בחזרה. אם החוזה הוא חלק מעסקת מכירה וחכירה בחזרה, הישות תמשיך להכיר בנכס ותכיר בהתחייבות פיננסית בגין תמורה כלשהי שהתקבלה מהלקוח. הישות תטפל בהתחייבות הפיננסית בהתאם לתקן דיווח כספי בינלאומי 9.

71ב. כדי לקבוע אם ללקוח יש תמריץ כלכלי משמעותי לממש את זכותו, ישות תביא בחשבון גורמים שונים, כולל את היחס בין מחיר הרכישה חזרה לבין שווי השוק החזוי של הנכס במועד הרכישה חזרה ומשך הזמן עד שהזכות פוקעת. לדוגמה, אם מחיר הרכישה חזרה חזוי לעלות באופן משמעותי על שווי השוק של הנכס, זה עשוי להצביע על כך שללקוח יש תמריץ כלכלי משמעותי לממש את אופציית המכר.

72ב. אם ללקוח אין תמריץ כלכלי משמעותי לממש את זכותו במחיר שהוא נמוך ממחיר המכירה המקורי של הנכס, הישות תטפל בהסכם כאילו היה מכירה של מוצר עם זכות החזרה כמתואר בסעיפים 20–27.

- 73ב. אם מחיר הרכישה חזרה של הנכס שווה למחיר המכירה המקורי או גבוה ממנו וגם גבוה משווי השוק החזוי של הנכס, החוזה הוא למעשה הסדר מימון, ולפיכך, יטופל כמתואר בסעיף 68.
- 74ב. אם מחיר הרכישה חזרה של הנכס הוא שווה למחיר המכירה המקורי או גבוה ממנו וגם נמוך משווי השוק החזוי של הנכס או שווה לו, וללקוח אין תמריץ כלכלי משמעותי לממש את זכותו, אז הישות תטפל בהסכם כאילו היה מכירה של מוצר עם זכות החזרה כמתואר בסעיפים 20–27.
- 75ב. בעת השוואת מחיר הרכישה חזרה למחיר המכירה, ישות תביא בחשבון את ערך הזמן של הכסף.
- 76ב. אם האופציה פוקעת ללא מימוש, ישות תגרע את ההתחייבות ותכיר בהכנסות.

הסדרי משגור

- 77ב. כאשר ישות מוסרת מוצר לצד אחר (כגון סוחר או מפיץ) למכירה ללקוחות סופיים, הישות תעריך אם צד אחר זה השיג שליטה במוצר בנקודת זמן זו. מוצר שנמסר לצד אחר עשוי להיות מוחזק בהסדר משגור אם צד אחר זה לא השיג שליטה במוצר. בהתאם לכך, ישות לא תכיר בהכנסות בעת מסירת מוצר לצד אחר אם המוצר שנמסר מוחזק במשגור.
- 78ב. סימנים לכך שהסדר הוא הסדר משגור כוללים את הסימנים הבאים, אך אינם מוגבלים להם:
- (א) המוצר נשלט על ידי הישות עד שאירוע מוגדר מתרחש, כגון המכירה של המוצר ללקוח של הסוחר או עד שחולפת תקופה מוגדרת;
 - (ב) הישות יכולה לדרוש את החזרת המוצר או להעביר את המוצר לצד שלישי (כגון סוחר אחר); וכן
 - (ג) לסוחר אין מחויבות לא מותנית לשלם עבור המוצר (אף על פי שהוא עשוי להידרש לשלם פיקדון).

הסדרי "חייב והחזק"

- 79ב. הסדר "חייב והחזק" (bill-and-hold) הוא חוזה לפיו ישות מחייבת לקוח עבור מוצר אך הישות שומרת חזקה פיזית על המוצר עד שהוא מועבר ללקוח בנקודת זמן בעתיד. לדוגמה, לקוח עשוי לבקש מישות להתקשר בחוזה כזה בשל חוסר בשטח פנוי אצל הלקוח עבור המוצר או בשל עיכובים בלוחות הזמנים של הייצור של הלקוח.

80ב. ישות תקבע את העיתוי שבו היא קיימה את מחויבות הביצוע שלה להעביר מוצר על ידי הערכת העיתוי שבו לקוח משיג שליטה במוצר זה (ראה סעיף 38). לגבי חוזים אחדים, שליטה מועברת כאשר המוצר נמסר לאתר הלקוח או כאשר המוצר נשלח, תלוי בתנאים של החוזה (כולל תנאי מסירה ומשלוח). עם זאת, לגבי חוזים אחדים, לקוח עשוי להשיג שליטה במוצר אף על פי שהחזקה הפיזית על מוצר זה נותרת בידי ישות. במקרה כזה, ללקוח יש את היכולת לכוון את השימוש במוצר ולהשיג למעשה את כל ההטבות הנותרות מהמוצר, אף על פי שהוא החליט שלא לממש את הזכות שלו לקחת חזקה פיזית על מוצר זה. כתוצאה מכך, הישות אינה שולטת במוצר. במקום זאת, הישות מספקת שירותי משמורת ללקוח על הנכס של הלקוח.

81ב. נוסף על יישום הדרישות בסעיף 38, כדי שלקוח ישיג שליטה במוצר בהסדר "חייב והחזק", כל הקריטריונים הבאים חייבים להתקיים:

(א) הסיבה להסדר "חייב והחזק" חייבת להיות ממשית (לדוגמה, הלקוח ביקש את ההסדר);

(ב) המוצר חייב להיות מזוהה באופן נפרד כשייך ללקוח;

(ג) המוצר חייב להיות זמין להעברה פיזית ללקוח; וכן

(ד) לישות לא יכולה להיות היכולת להשתמש במוצר או לכוון אותו ללקוח אחר.

82ב. אם ישות מכירה בהכנסות בגין מכירה של מוצר על בסיס "חייב והחזק", הישות תביא בחשבון אם נותרו לה מחויבויות ביצוע (לדוגמה, לשירותי משמורת) בהתאם לסעיפים 22–30 שהישות תקצה אליהם חלק ממחיר העסקה בהתאם לסעיפים 73–86.

קיבול על ידי הלקוח

83ב. בהתאם לסעיף 38(ה), קיבול הנכס על ידי הלקוח עשוי להצביע על כך שהלקוח השיג שליטה בנכס. הוראת קיבול על ידי לקוח מאפשרת ללקוח לבטל חוזה או לדרוש מישות לנקוט פעולה מתקנת אם סחורה או שירות אינם עונים על מפרטים שהוסכם עליהם. ישות תביא בחשבון הוראות כאלה בעת הערכת העיתוי שבו לקוח משיג שליטה בסחורה או בשירות.

84ב. אם ישות יכולה לקבוע באופן אובייקטיבי ששליטה בסחורה או בשירות הועברה ללקוח בהתאם למפרטים שהוסכם עליהם בחוזה, אזי קיבול על ידי הלקוח הוא עניין פורמלי שלא ישפיע על קביעת הישות לגבי העיתוי שבו הלקוח השיג שליטה בסחורה או בשירות. לדוגמה, אם הוראת הקיבול על ידי הלקוח מבוססת על קיום מאפייני גודל ומשקל מוגדרים, ישות תוכל לקבוע אם קריטריונים אלה התקיימו לפני קבלת אישור על קיבול על ידי הלקוח. הניסיון של הישות בחוזים לסחורות או

לשירותים דומים עשוי לספק ראיות שסחורה או ששירות שסופקו ללקוח הם בהתאם למפרטים שהוסכם עליהם בחוזה. אם הכנסות מוכרות לפני קיבול על ידי הלקוח, הישות עדיין חייבת להביא בחשבון אם נותרו מחויבויות ביצוע כלשהן (לדוגמה, התקנה של ציוד) ולהעריך אם לטפל בהן באופן נפרד.

85ב. עם זאת, אם ישות אינה יכולה לקבוע באופן אובייקטיבי שהסחורה או שהשירות שסופקו ללקוח הם בהתאם למפרטים שהוסכם עליהם בחוזה, אזי הישות לא תוכל להגיע למסקנה שהלקוח השיג שליטה עד שהישות תקבל את הקיבול על ידי הלקוח. זאת מאחר שבנסיבות אלה הישות אינה יכולה לקבוע שללקוח יש את היכולת לכוון את השימוש בסחורה או בשירות ולהשיג למעשה את כל ההטבות הנותרות מהסחורה או מהשירות.

86ב. אם ישות מוסרת מוצרים ללקוח למטרות ניסיון או הערכה והלקוח אינו מחויב לשלם תמורה כלשהי עד שתקופת הניסיון פוקעת, שליטה במוצר אינה מועברת ללקוח עד שהלקוח מקבל (accept) את המוצר או עד שתקופת הניסיון פוקעת.

גילוי של הכנסות מפוצלות

87ב. סעיף 114 דורש מישות לפצל הכנסות מחוזים עם לקוחות לקטגוריות המתארות את האופן שבו המהות, הסכום, העיתוי ואי-הוודאות של הכנסות ותזרימי מזומנים מושפעים מגורמים כלכליים. כתוצאה מכך, המידה שבה הכנסות של ישות מפוצלות לצורכי גילוי זה תלויה בעובדות ובנסיבות הנוגעות לחוזים של הישות עם לקוחות. ייתכן שישויות אחדות יצטרכו להשתמש ביותר מסוג אחד של קטגוריות כדי לקיים את המטרה שבסעיף 114 לפיצול הכנסות. ישויות אחרות עשויות לקיים את המטרה על ידי שימוש בסוג אחד בלבד של קטגוריות כדי לפצל הכנסות.

88ב. בעת בחירת סוג הקטגוריה (או הקטגוריות) שימשו לפיצול הכנסות, ישות תביא בחשבון את האופן שבו מידע לגבי ההכנסות של הישות הוצג לצרכים אחרים, כולל את כל הדברים הבאים:

(א) גילויים שהוצגו מחוץ לדוחות הכספיים (לדוגמה, פרסומי רווחים, דוחות שנתיים או מצגות למשקיע);

(ב) מידע שנסקר באופן סדיר על ידי מקבל החלטות התפעוליות הראשי להערכת הביצועים הכספיים של מגזרי פעילות; וכן

(ג) מידע אחר הדומה לסוגי המידע שזוהו בסעיף 88(א) ו-1(ב) ומשמש את הישות או משתמשים בדוחות הכספיים של הישות להערכת הביצועים הכספיים של הישות או לקבלת החלטות לגבי הקצאת משאבים.

89ב. דוגמאות לקטגוריות שעשויות להיות מתאימות כוללות את כל הקטגוריות הבאות, אך אינן מוגבלות להן:

- (א) סוג של סחורה או של שירות (לדוגמה, קווי מוצר עיקריים);
- (ב) אזור גאוגרפי (לדוגמה, מדינה או אזור);
- (ג) שוק או סוג לקוח (לדוגמה, לקוחות ממשלתיים ולא ממשלתיים);
- (ד) סוג של חוזה (לדוגמה, חוזים במחיר קבוע וחוזי זמן וחומרים);
- (ה) משך חוזה (חוזים קצרי טווח וארוכי טווח);
- (ו) עיתוי העברת סחורות או שירותים (לדוגמה, הכנסות מסחורות או משירותים שהועברו ללקוחות בנקודת זמן והכנסות מסחורות או משירותים שהועברו לאורך זמן); וכן
- (ז) ערוצי מכירות (לדוגמה, סחורות שנמכרו במישרין לצרכנים וסחורות שנמכרו באמצעות מתווכים).

נספח ג מועד תחילה והוראות מעבר

נספח זה הוא חלק בלתי נפרד מהתקן, ויש לו את אותה סמכות כמו לחלקים האחרים של התקן.

מועד תחילה

- ג1. ישות תיישם תקן זה לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2018 או לאחריו. יישום מוקדם יותר מותר. אם ישות מיישמת תקן זה מוקדם יותר, היא תיתן גילוי לעובדה זו.
- ג1א. תקן דיווח כספי בינלאומי 16 חכירות, שפורסם בינואר 2016, תיקן את סעיפים 5, 97, 66 ו-70. ישות תיישם תיקונים אלה כאשר היא מיישמת את תקן דיווח כספי בינלאומי 16.
- ג1ב. הבהרות לתקן דיווח כספי בינלאומי 15 הכנסות מחוזים עם לקוחות, שפורסם באפריל 2016, תיקן את סעיפים 26, 27, 29, 1, 34–38, 52–53, 58, 2, ג1 ו-7, ביטל את סעיף 57 והוסיף את סעיפים 34א, 35א, 35ב, 37א, 39א, 63א, 63ב, ג1 ו-8א. ישות תיישם תיקונים אלה לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2018 או לאחריו. יישום מוקדם יותר מותר. אם ישות מיישמת תיקונים אלה לתקופה מוקדמת יותר, היא תיתן גילוי לעובדה זו.
- ג1ג. תקן דיווח כספי בינלאומי 17, שפורסם במאי 2017, תיקן את סעיף 5. ישות תיישם תיקון זה כאשר היא מיישמת את תקן דיווח כספי בינלאומי 17.
- ג1ד. [סעיף זה מתייחס לתיקונים שעדיין אינם בתוקף, ולכן אינו נכלל במהדורה זו].[§]

הוראות מעבר

- ג2. לצורכי דרישות המעבר בסעיפים ג3–ג8:
- (א) מועד היישום לראשונה הוא תחילת תקופת הדיווח שבה ישות מיישמת לראשונה תקן זה; וכן
- (ב) חוזה שהושלם הוא חוזה שבגיננו הישות העבירה את כל הסחורות או השירותים שזוהו בהתאם לתקן חשבונאות

[§] סעיף זה נוסף על ידי תקן דיווח כספי בינלאומי 18 הצגה וגילוי בדוחות כספיים (מועד תחילה 1 בינואר 2027).

בינלאומי 11 חוזי הקמה, לתקן חשבונאות בינלאומי 18 הכנסות ולפרשנויות מתייחסות.

3. ישות תיישם תקן זה תוך שימוש באחת משתי הדרכים הבאות :
- (א) למפרע לכל תקופת דיווח קודמת מוצגת בהתאם לתקן חשבונאות בינלאומי 8 מדיניות חשבונאית, שינויים באומדנים חשבונאיים וטעויות, בכפוף להקלות בסעיף 5; או
- (ב) למפרע כאשר ההשפעה המצטברת של יישום לראשונה של תקן זה מוכרת במועד היישום לראשונה בהתאם לסעיפים 7–8ג.
4. על אף הדרישות של סעיף 28 לתקן חשבונאות בינלאומי 8, כאשר תקן זה מיושם לראשונה, ישות צריכה להציג רק את המידע הכמותי הנדרש לפי סעיף 28(ו) לתקן חשבונאות בינלאומי 8 לתקופה השנתית הקודמת הסמוכה לתקופה השנתית הראשונה שלגביה תקן זה מיושם ("התקופה הקודמת הסמוכה") ורק אם הישות מיישמת תקן זה למפרע בהתאם לסעיף 3א. ישות רשאית להציג מידע זה גם לתקופה השוטפת או לתקופות השוואה מוקדמות יותר, אך אינה נדרשת לעשות זאת.
5. ישות רשאית להשתמש באחת או יותר מההקלות המעשיות הבאות בעת יישום תקן זה למפרע בהתאם לסעיף 3א:
- (א) לגבי חוזים שהושלמו, ישות אינה צריכה להציג מחדש חוזים אשר :
- (i) מתחילים ומסתיימים באותה תקופת דיווח שנתית; או
- (ii) הם חוזים שהושלמו בתחילת התקופה המוקדמת ביותר המוצגת.
- (ב) לגבי חוזים שהושלמו שיש בהם תמורה משתנה, ישות רשאית להשתמש במחיר העסקה במועד שבו החוזה הושלם במקום לאמוד סכומי תמורה משתנה בתקופות הדיווח להשוואה.
- (ג) לגבי חוזים שתוקנו לפני תחילת התקופה המוקדמת ביותר המוצגת, ישות אינה צריכה להציג מחדש למפרע את החוזה לגבי תיקוני חוזה אלה בהתאם לסעיפים 20–21. במקום זאת, ישות תשקף את ההשפעה המצרפית של כל התיקונים המתרחשים לפני תחילת התקופה המוקדמת ביותר המוצגת תוך :
- (i) זיהוי מחויבויות הביצוע שקוימו ושלא קוימו;
- (ii) קביעת מחיר העסקה; וכן

(iii) הקצאת מחיר העסקה למחויבויות הביצוע שקוימו ושלא קוימו.

(ד) לגבי כל תקופות הדיווח המוצגות לפני מועד היישום לראשונה, ישות אינה צריכה לתת גילוי לסכום של מחיר העסקה שהוקצה למחויבויות הביצוע הנוטרות והסבר לגבי העיתוי שבו הישות צופה להכיר בסכום זה כהכנסות (ראה סעיף 120).

6ג. לכל אחת מההקלות המעשיות בסעיף 5 ישות משתמשת בה, הישות תיישם את ההקלה באופן עקבי לכל החוזים בכל תקופות הדיווח המוצגות. נוסף על כך, הישות תיתן גילוי לכל המידע הבא:

(א) ההקלות שנעשה בהן שימוש; וכן

(ב) במידה שניתן באופן סביר, בחינה איכותית של ההשפעה הנאמדת של יישום כל אחת מהקלות אלה.

7ג. אם ישות בוחרת ליישם תקן זה למפרע בהתאם לסעיף 3ג(ב), הישות תכיר בהשפעה המצטברת של יישום לראשונה של תקן זה כתיאום ליתרת הפתיחה של העודפים (או של רכיב אחר של הון, כפי שמתאים) של תקופת הדיווח השנתית שכוללת את מועד היישום לראשונה. בהתאם לשיטת מעבר זו, ישות רשאית לבחור ליישם תקן זה למפרע רק לחוזים שהם חוזים שלא הושלמו במועד היישום לראשונה (לדוגמה, 1 בינואר 2018 לישות ששנת הדיווח שלה מסתיימת ביום 31 בדצמבר).

7גא. ישות המיישמת תקן זה למפרע בהתאם לסעיף 3ג(ב) רשאית גם להשתמש בהקלה המעשית המתוארת בסעיף 5ג(ג):

(א) לגבי כל תיקוני החוזה שהתרחשו לפני תחילת התקופה המוקדמת ביותר המוצגת; או

(ב) לגבי כל תיקוני החוזה שהתרחשו לפני מועד היישום לראשונה.

אם ישות משתמשת בהקלה מעשית זו, הישות תיישם את ההקלה באופן עקבי לכל החוזים ותיתן גילוי למידע הנדרש בסעיף 6ג.

8ג. לגבי תקופות דיווח הכוללות את מועד היישום לראשונה, ישות תספק את שני הגילויים הנוספים הבאים אם תקן זה מיושם למפרע בהתאם לסעיף 3ג(ב):

(א) הסכום שבו כל סעיף בדוחות הכספיים מושפע בתקופת הדיווח השוטפת על ידי יישום תקן זה בהשוואה לתקן חשבונאות בינלאומי 11, לתקן חשבונאות בינלאומי 18 ולפרשנויות מתייחסות שהיו בתוקף לפני השינוי; וכן

(ב) הסבר על הסיבות לשינויים המשמעותיים שזוהו בג8(א).

8א. ישות תיישם את הבהרות לתקן דיווח כספי בינלאומי 15 (ראה סעיף ג1ב) למפרע בהתאם לתקן חשבונאות בינלאומי 8. ביישום התיקונים למפרע, ישות תיישם את התיקונים כאילו הם נכללו בתקן דיווח כספי בינלאומי 15 במועד היישום לראשונה. כתוצאה מכך, ישות אינה מיישמת את התיקונים לתקופות דיווח או לחוזים שהדרישות של תקן דיווח כספי בינלאומי 15 אינן מיושמות לגביהם בהתאם לסעיפים ג2–8. לדוגמה, אם ישות מיישמת את תקן דיווח כספי בינלאומי 15 בהתאם לסעיף ג3(ב) רק לחוזים שהם חוזים שלא הושלמו במועד היישום לראשונה, הישות אינה מציגה מחדש את החוזים שהושלמו במועד היישום לראשונה של תקן דיווח כספי בינלאומי 15 בגין ההשפעות של תיקונים אלה.

הפניות לתקן דיווח כספי בינלאומי 9

9ג. אם ישות מיישמת תקן זה, אך עדיין אינה מיישמת את תקן דיווח כספי בינלאומי 9 מכשירים פיננסיים, הפניה כלשהי בתקן זה לתקן דיווח כספי בינלאומי 9 תיקרא כהפניה לתקן חשבונאות בינלאומי 39 מכשירים פיננסיים: הכרה ומדידה.

ביטול של תקנים אחרים

- 10א. תקן זה מחליף את התקנים הבאים:
- (א) תקן חשבונאות בינלאומי 11 חוזי הקמה;
 - (ב) תקן חשבונאות בינלאומי 18 הכנסות;
 - (ג) פרשנות דיווח כספי בינלאומית מספר 13 תוכניות נאמנות לקוחות;
 - (ד) פרשנות דיווח כספי בינלאומית מספר 15 הסכמים להקמת נדל"ן;
 - (ה) פרשנות דיווח כספי בינלאומית מספר 18 העברות של נכסים מלקוחות; וכך
 - (ו) פרשנות הוועדה המתמדת לפרשנויות מספר 31 הכנסות – עסקאות חליפין הכוללות שירותי פרסום.

