

חשבונאות פיננסית חדשה: IFRS 2020

IFRS 15 - הכנסות מחוזים עם לקוחות

שלומי שוב

- שאלת עיתוי ההכרה בהכנסות ומדידתן, הינה אחת הסוגיות החשבונאיות המשמעותיות והרגישות ביותר, זאת בין היתר כתוצאה מהמשקל הרב שיש לסעיף ההכנסות כבר בהבנת גודלה של הפירמה, עוצמתה ויכולת הצמיחה שלה ולאור המשמעות שמיוחסת לו כנקודת מוצא לצורך ניתוח הדוחות הכספיים.
- חשיבות זו אף מתחדדת בחברות אינטרנט, שבהן לסעיף ההכנסות יש משמעות דרמטית בשוק ההון בקביעת השווי, עד כדי שימוש במכפיל הכנסות במקום מכפיל רווח.
- החשיבות של סעיף ההכנסות גורמת גם לרגישות גדולה ואינטרסים דיווחיים רבים של הנהלות ובעלי שליטה, שקשורים לסעיף ההכנסות.

- תקן דיווח כספי בינלאומי מספר (IFRS 15) בדבר הכנסות מחוזים עם לקוחות הינו תקן מודרני ומקיף, אשר מטפל בהכרה בהכנסות של כל סוגי הישויות המדווחות בכל הענפים.
- התקן חל על כל החוזים עם לקוחות, למעט חוזים עם לקוחות בתחולת תקנים אחרים, כגון חוזי חכירה, מכשירים פיננסיים וחוזי ביטוח.
- בהתאם לעקרון הליבה של התקן, יש להכיר בהכנסות על מנת לתאר את ההעברה של סחורות או שירותים שהובטחו ללקוחות, בסכום שמשקף את התמורה שהישות המדווחת מצפה להיות זכאית לה עבור סחורות או שירותים אלה.
- יש ליישם את התקן לתקופות דיווח שנתיות המתחילות ביום 1 בינואר 2018 או לאחרייו. יישום מוקדם של התקן מותר.

חמישה שלבים לטיפול החשבונאי בהכנסות

- לצורך הטיפול החשבונאי בהכנסות, יש ליישם את חמשת השלבים הבאים:
 - זיהוי החוזה עם הלקוח
 - זיהוי מחויבויות ביצוע
 - קביעת מחיר העסקה
 - הקצאת מחיר העסקה למחויבויות הביצוע
 - הכרה בהכנסה – לאורך זמן או בנקודת זמן

- חוזה מוגדר כהסכם בין שני צדדים או יותר, שיוצר זכויות ומחויבויות הניתנות לאכיפה.
- יש לטפל בחוזה עם לקוח כאשר כל התנאים הבאים מתקיימים:
 - החוזה אושר בכתב, בעל פה או בדרך מקובלת אחרת
 - ניתן לזהות את זכויות הצדדים
 - ניתן לזהות את תנאי התשלום
 - לחוזה יש מהות מסחרית
 - צפוי (בהסתברות של מעל 50%) שהישות המדווחת תגבה את התמורה

מחויבות ביצוע

מחויבות ביצוע הינה הבטחה בחוזה עם לקוח להעביר:

- סחורה או שירות שהם מובחנים, או
- סדרה של סחורות או שירותים מובחנים שהם למעשה זהים, ולסחורות או לשירותים יש אותו דפוס העברה ללקוח, כלומר:

- כל אחד מהם מוגדר כמחויבות ביצוע המקוימת לאורך זמן, וכן
- אותה השיטה מיושמת למדידת התקדמות מחויבות הביצוע.

מחויבויות ביצוע אינן כוללות פעילויות לקיים חוזה, אלא אם פעילויות אלה מעבירות סחורה או שירות ללקוח. לדוגמה, ספק שירותים נדרש לבצע משימות שונות על מנת להקים חוזה, מבלי שהוא יעביר סחורה או שירות ללקוח. משימות אלו לא מהוות מחויבות ביצוע.

סחורות או שירותים מובחנים

סחורות או שירותים שהובטחו ללקוח הם מובחנים בהתקיים שני התנאים הבאים:

- **בחינת היכולת להיות מובחן** – הלקוח יכול להפיק תועלת מהסחורה או השירות בנפרד, או יחד עם משאבים הזמינים ללקוח בנקל, וכן
- **בחינת ההקשר של החוזה** – ההבטחה להעביר סחורה או שירות ללקוח ניתנת לזיהוי בנפרד מהבטחות אחרות בחוזה.

הבחינה האם הבטחות הינן מובחנות רלוונטית כאשר החוזה כולל שתי הבטחות או יותר, כגון:

- חוזה הכולל הבטחה למכירת מכשיר סלולרי ושירותי תקשורת לשלוש שנים.
- חוזה הכולל הבטחה למכירת תוכנה, שירותי התקנה ועדכונים למשך שלוש שנים.
- חוזה הכולל הבטחה למכירת כרטיס טיסה ונקודות הנוסע המתמיד.

בחינת ההקשר של החוזה - היכולת לזהות בנפרד את ההבטחות

- יש לקבוע האם המהות של ההבטחה, בהקשר של החוזה, היא להעביר כל אחד מהסחורות או מהשירותים בנפרד או להעביר פריט משולב שלגביו הסחורות או השירותים המובטחים הם תשומות. לצורך כך יש לבחון, בין היתר, האם מתקיימים הגורמים הבאים:
- **שירותי אינטגרציה** - האם הישות המדווחת מספקת שירות משמעותי של שילוב הסחורה או השירות עם סחורות או שירותים אחרים בחוזה.
 - **התאמה משמעותית** - האם הסחורה או השירות משנה באופן משמעותי או מהווה התאמה של סחורה או שירות אחר בחוזה.
 - **תלות ההבטחות זו בזו** - האם הסחורה או השירות תלויים באופן משמעותי באחד או יותר מהסחורות או השירותים האחרים בחוזה.

דוגמה - בחינת היכולת להיות מובחן

חברת תרופות מתקשרת בחוזה עם לקוח, הכולל שתי הבטחות:

- הספקת רשיון לעשר שנים לנוסחת תרופה מאושרת. החברה לא תבצע פעילויות לתמוך בנוסחה.
- שירותי ייצור התרופה עבור הלקוח.

תרחיש 1 – תהליך ייצור התרופה הוא ייחודי לחברה. לכן, נוסחת התרופה לא נמכרת ללא שירותי הייצור. במקרה זה, הלקוח אינו יכול להפיק תועלת מהרשיון ללא שירותי הייצור, ושניהם מהווים מחויבות ביצוע אחת.

תרחיש 2 – ניתן לרכוש את שירותי הייצור מחברות אחרות. במקרה זה, הלקוח יכול להפיק תועלת מהרשיון ללא שירותי הייצור, והרשיון מובחן משירותי הייצור בהקשר של החוזה. לכן, הרשיון ושירותי הייצור מהווים שתי מחויבויות ביצוע.

דוגמה - בחינת ההקשר של החוזה - שירותי אינטגרציה

חברת בניה מתקשרת בחוזה עם לקוח להקמת בית חולים. החוזה כולל תכנון, הספקת חומרי בניה ומתקנים שונים ושירותי בניה.

• **בחינת היכולת להיות מובחן** – הסחורות והשירותים האמורים מסוגלים להיות מובחנים, שכן הלקוח יכול להפיק תועלת מהסחורות או מהשירותים בנפרד או ביחד עם משאבים אחרים הזמינים ללקוח בנקל.

• **בחינת ההקשר של החוזה** – הסחורות והשירותים אינם מובחנים בהקשר של החוזה, שכן לאור שירותי האינטגרציה בין חומרי הבניה לבין שירותי הבניה, הסחורות והשירותים מהווים תשומות להקמת התוצר המשולב (בית החולים).
לכן, כל הסחורות והשירותים בחוזה מהווים מחויבות ביצוע אחת.

דוגמה - בחינת ההקשר של החוזה - התאמה משמעותית

חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח להספקת רשיון לשנתיים לשימוש בתוכנה וכן הספקת שירותי התקנה. שירותי ההתקנה כוללים התאמה ספציפית של התוכנה לצרכי הלקוח, לרבות הוספת פונקציות חדשות שמאפשרות ממשק עם תוכנות קיימות של הלקוח. שירותי ההתקנה ניתנים גם על ידי חברות אחרות בענף.

- **בחינת היכולת להיות מובחן** – התוכנה וההתקנה מסוגלות להיות מובחנות, שכן ניתן להפיק תועלת מהתוכנה ביחד עם שירותי התקנה הזמינים ללקוח בנקל. כמו כן, מההתקנה ניתן להפיק תועלת ביחד עם התוכנה שסופקה ללקוח.
- **בחינת ההקשר של החוזה** – התוכנה וההתקנה אינן מובחנות בהקשר של החוזה, שכן ההתקנה מהווה התאמה משמעותית של התוכנה, והמוצר המשולב הוא תוכנה מותאמת. לכן, ההבטחה לספק את התוכנה ואת שירותי ההתקנה מהווה מחויבות ביצוע אחת.

דוגמה - בחינת ההקשר של החוזה - תלות ההבטחות זו בזו

חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח להספקת רשיון לשלוש שנים לקניין רוחני המתייחס לתהליך ייצור. הלקוח זכאי לקבל עדכונים לתהליך הייצור ככל שיהיו. לאור שינויים טכנולוגיים בענף, התועלת של הלקוח מהרשיון ללא העדכונים הינה מוגבלת. הרשיון והעדכונים לא נמכרים בנפרד.

• **בחינת היכולת להיות מובחן** – הרשיון והעדכונים מסוגלים להיות מובחנים, שכן ניתן להפיק תועלת (מוגבלת) מהרשיון בלי העדכונים. כמו כן, מהעדכונים ניתן להפיק תועלת ביחד עם הרשיון שסופק ללקוח.

• **בחינת ההקשר של החוזה** – הרשיון והעדכונים אינם מובחנים בהקשר של החוזה, שכן לאור השינויים הטכנולוגיים הם תלויים זה בזה במידה רבה. לכן, ההבטחה לספק את הרשיון ואת העדכונים מהווה מחויבות ביצוע אחת.

דוגמה – שירותי הדרכה לשימוש במכונה

חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח להספקת מכונה ו- 20 שעות הדרכה לשימוש במכונה. המכונה ושירותי ההדרכה נמכרים בנפרד באופן סדיר.

• **בחינת היכולת להיות מובחן** – המכונה מסוגלת להיות מובחנת, שכן ניתן לרכוש את שירותי ההדרכה בנפרד ולהפיק תועלת מהמכונה. שירותי ההדרכה מסוגלים להיות מובחנים, שכן ניתן להפיק מהם תועלת ביחד עם המכונה שסופקה ללקוח.

• **בחינת ההקשר של החוזה** – המכונה ושירותי ההדרכה הינם מובחנים בהקשר של החוזה, שכן החברה אינה מספקת שירותי אינטגרציה בין השניים, שירותי ההדרכה אינם מהווים התאמה של המכונה, והם אינם תלויים זה בזה.
לכן, ההבטחות לספק את המכונה ואת שירותי ההדרכה מהוות שתי מחויבויות ביצוע.

דוגמה – שירותי התקנה למכונה

חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח להספקת מכונה ושירותי התקנת המכונה. ההתקנה אינה מורכבת, והיא ניתנת לביצוע על ידי מספר ספקים. עם זאת, הלקוח מחויב חוזית להשתמש בשירותי ההתקנה של החברה.

• **בחינת היכולת להיות מובחן** – המכונה מסוגלת להיות מובחנת, שכן ניתן לרכוש את שירותי ההתקנה בנפרד ולהפיק תועלת מהמכונה. שירותי ההתקנה מסוגלים להיות מובחנים, שכן ניתן להפיק מהם תועלת ביחד עם המכונה שסופקה ללקוח.

• **בחינת ההקשר של החוזה** – המכונה ושירותי ההתקנה הינם מובחנים בהקשר של החוזה, שכן על אף שהלקוח מחויב להשתמש בשירותי ההתקנה של החברה, המכונה ושירותי ההתקנה לא יוצרים מוצר משולב הגדול (או שונה מהותית) מסך חלקיו. לכן, ההבטחות לספק את המכונה ואת שירותי ההתקנה מהוות שתי מחויבויות ביצוע.

דוגמה – זכיון

חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח למתן זכיון לעשר שנים. הלקוח רשאי להשתמש בשם המסחרי של החברה ולמכור את מוצריה. כמו כן, החברה מבטיחה לספק ללקוח בתחילת תקופת הזכיון ציוד הדרוש להפעלת חנות זכיון. הלקוח אינו רשאי להפעיל את החנות עם ציוד אחר.

• **בחינת היכולת להיות מובחן** – הזכיון מסוגל להיות מובחן, שכן ניתן להפיק ממנו תועלת ביחד עם הציוד שסופק ללקוח בתחילת תקופת הזכיון. הציוד מסוגל להיות מובחן, שכן ניתן להפיק ממנו תועלת באמצעות שימוש בו לפעילות אחרת או באמצעות מכירתו תמורת סכום שעולה על ערך השייר.

• **בחינת ההקשר של החוזה** – הזכיון והציוד הינם מובחנים בהקשר של החוזה, שכן החברה אינה מספקת שירותי אינטגרציה בין השניים, הציוד אינו מהווה התאמה של הזכיון, והם אינם תלויים זה בזה.

לכן, ההבטחות לספק את הזכיון ואת הציוד מהוות שתי מחויבויות ביצוע.

- מחיר העסקה הוא סכום התמורה לו הישות המדווחת מצפה להיות זכאית בתמורה להעברת סחורות או שירותים שהובטחו ללקוח, מלבד סכומים שנגבו לטובת צדדים שלישיים.
- בקביעת מחיר העסקה, יש להביא בחשבון את ההשפעות של הגורמים הבאים:
 - תמורה משתנה
 - רכיב מימון משמעותי בחוזה
 - תמורה שאינה במזומן
 - תמורה שיש לשלם ללקוח

תמורה משתנה

סכום התמורה עשוי להשתנות כתוצאה מהתרחשות אירוע עתידי, כגון: הנחת כמות, זכות החזרה, זיכויים, ויתורים על מחיר, בונוסים בגין עמידה בלוחות זמנים או קנסות. לצורך אמידת התמורה המשתנה, יש ליישם שני שלבים:

- **השלב הראשון** – אמידת סכום התמורה המשתנה על ידי שימוש באחת מהשיטות הבאות:
 - **שיטת התוחלת** – יש ליישם שיטה זו בדרך כלל כאשר קיימות תוצאות אפשריות רבות.
 - **הסכום הסביר ביותר** – יש ליישם שיטה זו בדרך כלל כאשר קיימות רק שתי תוצאות אפשריות.
- **השלב השני** – בחינת הגבלת האומדן של סכום התמורה המשתנה.

תמורה משתנה - הגבלת אומדן

- יש לכלול את התמורה המשתנה במחיר העסקה רק במידה שבה צפוי ברמה גבוהה שביטול משמעותי בסכום ההכנסות המצטברות שהוכרו לא יתרחש בעתיד.
- לצורך בחינת הגבלת האומדן, יש לבחון לפחות את הגורמים הבאים:
- רמת רגישות סכום התמורה המשתנה לגורמים שאינם בשליטת הישות המדווחת, כגון מחירי בורסה או מזג אוויר
- משך תקופת חוסר הוודאות לגבי סכום התמורה המשתנה
- ניסיון הישות המדווחת עם סוגים דומים של חוזים
- פרקטיקה של ויתורים על מחיר
- מספר וטווח התוצאות האפשריות של סכום התמורה בחוזה

דוגמה – תמורה משתנה – קנס או בונוס

- בתחילת שנה 1 חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח להקמת נכס, בתמורה בשני תרחישים:
- **קנס** – תמורה בסכום קבוע של 100. אם המסירה תתבצע לאחר תום שנה 2, יוטל על החברה קנס בסך 15.
 - **בונוס** – תמורה בסכום קבוע של 85. אם המסירה תתבצע לפני תום שנה 2, החברה תהיה זכאית לבונוס בסך 15.
- שני התרחישים מנוסחים באופן שונה אולם זהים כלכלית. לכן, מדובר בתמורה קבועה בסך 85 בתוספת תמורה משתנה, ויש ליישם שני שלבים:
- **אמידת סכום התמורה המשתנה** – קיימות שתי תוצאות אפשריות, ולכן יש ליישם את שיטת הסכום הסביר ביותר. בהנחה שיותר סביר (מעל 50%) שהמסירה תתבצע לפני תום שנה 2, אומדן התמורה המשתנה הוא 15.
 - **בחינת הגבלת האומדן** – אם המסירה לפני תום שנה 2 צפויה ברמה גבוהה, מחיר העסקה הוא 100. אם המסירה לפני תום שנה 2 לא צפויה ברמה גבוהה, מחיר העסקה הוא 85.

דוגמה – תמורה משתנה – תוחלת

- בתחילת שנה 1 חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח להקמת נכס, בתמורה לשני רכיבים:
- **סכום קבוע** – תמורה בסך 100.
 - **סכום משתנה** – בגין כל חודש של פיגור במסירה לאחר תום שנה 2 יופחתו מהתמורה 2 שקלים. בגין כל חודש של הקדמת המסירה לפני תום שנה 2 יתווספו לתמורה 2 שקלים. מדובר בתמורה משתנה ויש ליישם שני שלבים:
 - **אמידת סכום התמורה המשתנה** – קיימות תוצאות אפשריות רבות, ולכן יש ליישם את שיטת התוחלת. בהנחה שהתוחלת היא הקדמה של שלושה חודשים, סכום התמורה המשתנה הוא תוספת לתמורה בסך 6.
 - **בחינת הגבלת האומדן** – בהנחה שהחברה צופה ברמה גבוהה הקדמה של לפחות חודש אחד, אומדן התמורה המשתנה מוגבל לתוספת לתמורה בסך 2, ולכן מחיר העסקה הוא 102.

דוגמה – תמורה משתנה – זכות החזרה

חברה מתקשרת בחוזים עם 100 לקוחות למכירת 100 נכסים, הכוללת זכות החזרה תמורת מזומן תוך חודש. מחיר כל נכס הוא 100, ועלותו לחברה היא 60. לאור זכות ההחזרה, מלוא התמורה שהתקבלה במזומן בסך 10,000 מהווה רכיב משתנה, ויש ליישם שני שלבים:

- **אמידת סכום התמורה המשתנה – קיימות תוצאות אפשריות רבות, ולכן יש ליישם את שיטת התוחלת.** בהנחה שהתוחלת היא החזר שלוש יחידות, התמורה המשתנה היא 9,700.
- **בחינת הגבלת האומדן –** בהנחה שהחברה צופה ברמה גבוהה שלא יוחזרו יותר משלוש יחידות, יש להכיר בסעיפים הבאים:
- הכנסות בסך 9,700 בגין היחידות שצפוי שלא יוחזרו
- התחייבות להחזר בסך 300 בגין היחידות שצפוי שיוחזרו
- נכס בסך $180 = (3 * 60)$ בגין הזכות להשבת היחידות שיוחזרו במועד סילוק ההתחייבות להחזר

דוגמה – תמורה משתנה – זכות החזרה - המשך

- בהמשך לדוגמה הקודמת נניח כעת, כי קיימת עמלת החזר בשיעור של 10%. עמלה זו נועדה לכסות עלויות בגין טיפול בפריטים שהוחזרו כגון אריזה מחדש והובלה וכן פיצוי בגין מתן הנחה במחיר המכירה ללקוח נוסף.
- סכום התמורה המשתנה לאחר בחינת הגבלת האומדן כולל את עמלת ההחזר, שכן בגין סכום זה לא יהיה ביטול הכנסות.
- לכן, סכום התמורה המשתנה הוא 9,730 (= $97 * 100 + 3 * 100 * 10\%$)
- יש להכיר בסעיפים הבאים:
 - הכנסות בסך 9,730 בגין היחידות שצפוי שלא יוחזרו ובגין עמלת ההחזר
 - התחייבות להחזר בסך 270 (= $3 * 100 * 90\%$) בגין היחידות שצפוי שיוחזרו
 - נכס בסך 180 (= $3 * 60$) בגין הזכות להשבת היחידות שיוחזרו

דוגמה – הנחת כמות - תמורה משתנה או זכות מהותית

חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח למכירת מוצר תמורת 100 ליחידה. אם במהלך השנה הלקוח ירכוש יותר מ- 1,000 יחידות, הוא יהיה זכאי להנחת כמות בסך 10 ליחידה בשני תרחישים:

- **הנחה רטרואקטיבית** – כאשר הנחת הכמות תקיפה מהיחידה הראשונה, מדובר בתמורה קבועה בסך 90 ליחידה בתוספת תמורה משתנה. קיימות שתי תוצאות אפשריות, ולכן אם החברה צופה ברמה גבוהה שלא יושג היעד, מחיר העסקה הוא 100 ליחידה.

- **הנחה החל מהעמידה ביעד** – כאשר הנחת הכמות תקיפה מהיחידה ה-1,001, יש לקבוע האם קיימת זכות מהותית ללקוח:

- אם קיימת זכות מהותית, מדובר במחויבות ביצוע נפרדת, ויש להקצות לה חלק מהתמורה.
- אם לא קיימת זכות מהותית, יש להתעלם מהנחת הכמות, ולהכיר בהכנסות לפי המחיר של כל יחידה בפועל.

רכיב מימון משמעותי בחוזה

- יש להתאים את סכום התמורה בגין רכיב מימון משמעותי שניתן ללקוח או לישות המדווחת.
- בהערכה האם רכיב המימון הינו משמעותי, יש להביא בחשבון את הגורמים הבאים:
- ההפרש בין סכום התמורה לבין מחיר המכירה במזמן של הסחורות או השירותים שהובטחו, וכן
- ההשפעה המשולבת של:
- אורך הזמן החזוי בין העברת הסחורה או השירות לבין מועד התשלום, וכן
- שערי ריבית השוררים בשוק הרלוונטי.

רכיב מימון משמעותי בחוזה

חוזה לא כולל רכיב מימון משמעותי כאשר:

- הלקוח שילם מראש ועיתוי ההעברה של הסחורות או השירותים נתון לשיקול דעתו, כגון תשלום מראש עבור דקות שימוש בטלפון סלולרי, הניתנות לשימוש לאורך תקופה ארוכה לבחירת הלקוח.
- סכום משמעותי של התמורה הוא משתנה והסכום או העיתוי של תמורה זו משתנה על בסיס אירועים שאינם בשליטת הצדדים, לדוגמה כאשר התמורה היא תמלוגים המבוססים על מכירות.
- ההפרש בין התמורה לבין מחיר המכירה במזמן של הסחורה או השירות נובע מסיבות שאינן מתן מימון, לדוגמה תנאי התשלום עשויים לספק לישות המדווחת או ללקוח הגנה מפני כשל של הצד האחר להשלמת המחויבויות שלו.

רכיב מימון משמעותי בחוזה

שיעור ההיוון

- שיעור ההיוון ישקף את מאפייני האשראי במועד ההתקשרות בחוזה של מקבל האשראי (הלקוח או הישות המדווחת).
- לאחר מועד ההתקשרות בחוזה, אין לעדכן את שיעור ההיוון בגין שינויים בשיעורי הריבית או בנסיבות אחרות.

הקלה פרקטית

- כאשר במועד ההתקשרות בחוזה הישות המדווחת מצפה שהתקופה בין העברת הנכס לבין קבלת התשלום בגינו תהיה עד שנה, ניתן לבחור בהקלה פרקטית, לפיה מחיר העסקה לא יותאם בגין רכיב המימון.

דוגמה – רכיב מימון – שיעור ההיוון הגלום לא מתאים לסיכון הלקוח

- בתחילת שנה 1 חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח למכירת נכס, ומעבירה את השליטה בנכס במועד זה. התמורה החוזית הינה 1,000 בתוספת ריבית שנתית נקובה בחוזה בשיעור של 5%, לתשלום בתום שנה 2.
- במועד ההתקשרות בחוזה, החברה אומדת ב- 12% את שיעור ההיוון בעסקת מימון נפרדת על בסיס סיכון האשראי של הלקוח.
- לצורך קביעת מחיר העסקה, יש להשתמש בשיעור ההיוון המשקף את סיכון הלווה.
- יש להוון לפי 12% את התשלום החוזי בתום שנה 2 בסך $1,103 = (1,000 * 1.05^2)$.
- לכן, יש להכיר בהכנסה ממכירת הנכס בסך $879 = (1,103 / 1.12^2)$.
- יש להכיר בהכנסות מימון בשנה 1 בסך $105 = (879 * 0.12)$ ובשנה 2 בסך 118.
- המשמעות הינה, שמלוא ההנחה מיוחסת למכירת הנכס, ואין להקצות את ההנחה לשתי העסקאות (מכירת הנכס ועסקת אשראי) על בסיס מחירי מכירה נפרדים.

דוגמה – רכיב מימון – שיעור ההיוון הגלום לא מתאים לסיכון הישות המדווחת

- בתחילת שנה 1 חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח למכירת נכס. השליטה בנכס תעבור ללקוח בתום שנה 2. הלקוח נדרש לשלם במזומן את התמורה החוזית במועד ההתקשרות בסך 1,000.
- במועד ההתקשרות בחוזה, החברה אומדת ב- 5% את שיעור ההיוון בעסקת מימון נפרדת על בסיס סיכון האשראי שלה.
- לצורך קביעת מחיר העסקה, יש להשתמש בשיעור ההיוון המשקף את סיכון הלווה.
- במועד ההתקשרות, יש להכיר בהתחייבות בסך 1,000 בגין המזומן שהתקבל.
- בשנים 1 ו- 2 יש להכיר בהוצאות מימון בסך 50 ו- 53, בהתאמה.
- בתום שנה 2 יש להכיר בהכנסה ממכירת הנכס בסך 1,103.

דוגמה – רכיב מימון – הקלה פרקטית

- בתחילת שנה 1 חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח למכירת טלפון (מסירה מיידית) ושירותי תקשורת למשך שנתיים בתמורה ל- 24 תשלומים חודשיים בסך 167.
- הטלפון ושירותי התקשורת נמכרים באופן סדיר בנפרד ומהווים שתי מחויבויות ביצוע נפרדות. מחיר המכירה הנפרד של הטלפון הוא 1,000 ושל שירותי התקשורת הוא 100 לחודש.
- במקרה זה, תקבולי המזמן הראשוניים לא קשורים במישרין למסירת הטלפון. לכן, יש להניח שהמזמן שמתקבל בכל חודש בסך 167 כולל 100 תמורת שירותי התקשורת וכן 67 תמורת הטלפון.
- כפועל יוצא, העסקה כוללת רכיב מימון בגין הטלפון לאורך 24 חודשים, ואין ליישם את ההקלה הפרקטית, הרלוונטית לתקופת מימון של עד שנה.

תמורה שאינה במזומן

- כאשר החוזה כולל תמורה שאינה במזומן, יש למדוד את התמורה בשווי הוגן.
- כאשר לא ניתן לאמוד באופן סביר את השווי ההוגן של התמורה, יש למדוד את התמורה לפי מחיר המכירה הנפרד של הסחורות או השירותים שהובטחו.
- לדוגמה, בעסקת קומבינציה הקבלן רוכש מבעל קרקע חלק מהקרקע תמורת שירותי בניה על החלק הנותר בבעלותו של בעל הקרקע. במקרה זה:
- הקבלן יקבע את מחיר העסקה על בסיס השווי ההוגן של חלק הקרקע שהוא מקבל בתמורה לשירותי הבנייה.
- כאשר לא ניתן לאמוד באופן סביר את השווי ההוגן של חלק הקרקע שהקבלן מקבל, יש למדוד את מחיר העסקה לפי מחיר המכירה הנפרד של שירותי הבניה, כגון על בסיס עלות חזויה בתוספת רווח יזמי מקובל.

תמורה משתנה - שאינה במזומן

• **התמורה שאינה במזומן משתנה בגין צורת התמורה - השווי ההוגן של תמורה שאינה במזומן עשוי להשתנות עקב צורת התמורה. למשל, כאשר התמורה תתקבל בעתיד במספר קבוע של מניות הלקוח, השווי ההוגן של התמורה עשוי להשתנות כתוצאה מהשינוי במחיר המניה. במקרה זה, אין ליישם את ההוראות לגבי הגבלת אומדן של תמורה משתנה.**

• **התמורה שאינה במזומן משתנה בגין צורת התמורה וגורמים נוספים – כאשר התמורה תתקבל בעתיד במספר משתנה של מניות הלקוח, כגון כאשר הוא תלוי בעמידה בלוחות זמנים, השווי ההוגן של התמורה עשוי להשתנות הן בגין צורת התמורה (מחיר המניה) והן בגין גורמים נוספים (ביצועי הישות המדווחת). במקרה זה, יש ליישם את ההוראות לגבי הגבלת אומדן של תמורה משתנה.**

תמורה שיש לשלם ללקוח

- הטיפול בתמורה לשלם ללקוח, תלוי בשאלה האם מתקבלים סחורה או שירות מובחנים:
- כאשר מתקבלים סחורה או שירות מובחנים - יש לטפל ברכישת הסחורה או השירות בדומה לרכישות אחרות מספקים. עם זאת, אם התמורה שיש לשלם ללקוח גבוהה מהשווי ההוגן של הסחורה או השירות המובחנים המתקבלים מהלקוח, יש לטפל בעודף כהקטנה של מחיר העסקה.
 - כאשר לא מתקבלים סחורה או שירות מובחנים - יש לטפל בתמורה לשלם ללקוח כהקטנה של מחיר העסקה, ולהכיר בהקטנת הכנסות במועד המאוחר מבין:
 - הכרה בהכנסות בגין העברה ללקוח של הסחורות או השירותים.
 - תשלום או הבטחה לשלם את התמורה ללקוח, גם כאשר התשלום מותנה באירוע עתידי.

דוגמה – תמורה שיש לשלם ללקוח – לא מתקבל נכס מובחן

- חברה לייצור מזון מתקשרת בחוזה עם לקוח (רשת שיווק) למכירת יחידות מוצר בסך לפחות 1,000 שקלים למשך שנה. ברבעון הראשון רשת השיווק רוכשת יחידות מוצר בסך 300 שקלים.
- במועד ההתקשרות בחוזה, החברה נדרשת לשלם לרשת השיווק תשלום מראש שאינו ניתן להחזרה בסך 100 שקלים לצורך מימון עלויות התאמת המדפים למוצר.
- בתמורה לתשלום מראש, החברה אינה מקבלת מרשת השיווק נכס או שירות מובחנים, שכן החברה לא שולטת במדפים או בזכות השימוש בהם.
- לכן, יש לטפל בתשלום מראש כהפחתה של 10% במחיר העסקה, ולא כהוצאה או כרכוש קבוע. למשל, ברבעון הראשון יש להכיר בהכנסות בסך $270 = (300 * 0.9)$.

דוגמה – תמורה שיש לשלם ללקוח – מתקבל נכס מובחן

- חברת תוכנה מתקשרת בחוזה עם לקוח (רשת לשיווק שעונים) להספקת שירותי תחזוקת מחשבים. לפי החוזה, הלקוח מבטיח לספק לחברה שעון זהב בכל רבעון לשם הענקתו לעובד המצטיין של חברת התוכנה. התמורה משולמת ללקוח עבור שעון המהווה סחורה מובחנת, ושוויה ההוגן הוא 100. להלן שני תרחישים:
- **התמורה עבור השעון שמשולמת ללקוח הינה 100** – במקרה זה, התמורה זהה לשווי ההוגן של השעון, ולכן יש להכיר בנכס/הוצאות שכר בסך 100.
- **התמורה עבור השעון שמשולמת ללקוח הינה 120** – במקרה זה, התמורה גבוהה מהשווי ההוגן של השעון, ולכן יש להכיר בנכס/הוצאות שכר בסך 100, ובעודף בסך 20 כהפחתה של מחיר הספקת שירותי תחזוקת המחשבים.

- יש להקצות את מחיר העסקה לכל מחויבות ביצוע על בסיס יחס מחירי המכירה הנפרדים. כאשר מחיר מכירה נפרד אינו ניתן לצפייה, יש לאמוד אותו לפי אחת מהגישות הבאות:
- **גישת השוק** – אומדן המחיר בשוק הרלוונטי, לרבות התאמות למחירי המתחרים.
 - **גישת העלות** – אומדן העלות החזויה לקיום מחויבות הביצוע בתוספת מרווח.
 - **גישת השארית** – מחיר העסקה הכולל בניכוי מחירי המכירה הנפרדים הניתנים לצפייה של סחורות או שירותים אחרים. ניתן להשתמש בגישת השארית אם אחד מהתנאים הבאים מתקיים:
 - **מחיר המכירה משתנה מאוד** – הישות המדווחת מוכרת את אותה הסחורה או השירות ללקוחות שונים (באותו הזמן או בסמוך) בטווח רחב של מחירים.
 - **מחיר המכירה אינו וודאי** – הישות המדווחת עדיין לא קבעה מחיר לסחורה או לשירות, והם לא נמכרו בעבר בנפרד.

דוגמה – תכנית נאמנות לקוחות

• בכל רכישה של 10 שקלים, חברה מעניקה נקודה אחת הניתנת למימוש לרכישת מוצרים בהנחה של שקל אחד. בשנה 1 הלקוחות רכשו מוצרים תמורת 100,000 שקלים. החברה מצפה למימוש של 9,500 נקודות, ולכן היא אומדת את מחיר המכירה הנפרד של כל נקודה בסך 0.95 שקלים. הנקודות מהוות זכות מהותית ללקוח. יש להקצות את מחיר העסקה לשתי מחויבויות הביצוע:

$$100,000 \left[\begin{array}{l} \bullet \text{ מוצרים } 100,000 * 100,000 / 109,500 = 91,324 \\ \bullet \text{ נקודות } 100,000 * 9,500 / 109,500 = 8,676 \end{array} \right.$$

• בשנה 1 מומשו 4,500 נקודות. יש להכיר בהכנסה בסך $8,676 * 4,500 / 9,500 = 4,110$

• עד תום שנה 2 מומשו 8,500 נקודות, והחברה מצפה למימוש של 9,700 נקודות. יש להכיר בהכנסה

$$\text{בסך } 8,676 * 8,500 / 9,700 - 4,110 = 3,493$$

דוגמה – עמלה מראש שאינה ניתנת להחזר

חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח להספקת שירותי טלביזיה בכבלים למשך שנה תמורת 100, בתוספת 20 עבור עמלת התקנה חד-פעמית. ההתקנה היא ייחודית לחברה, והיא לא נמכרת בנפרד. בתום שנה, הלקוח זכאי לחדש את המנוי באותו מחיר, וללא תשלום עמלת התקנה נוספת. על אף שהחברה נדרשת לבצע התקנה בבית הלקוח לצורך קיום החוזה, ההתקנה אינה מעבירה סחורה או שירות ללקוח, שכן הלקוח לא יכול להפיק תועלת מההתקנה ללא השירות השנתי. לכן, עמלת ההתקנה מהווה תשלום מקדמה עבור השירות העתידי. להלן שני תרחישים:

- **הפטור מהעמלה בחידוש מהווה זכות מהותית ללקוח** – כאשר הפטור מעמלה נוספת במועד החידוש צפוי להשפיע על הלקוח בהחלטת החידוש, יש להקצות את מחיר העסקה גם לזכות המהותית (נניח, בסך 5), ולהכיר בגינה בהכנסה במועד מימוש הזכות (שעשוי להיות במספר תקופות חידוש) או במועד פקיעתה.
- **הפטור מהעמלה בחידוש לא מהווה זכות מהותית ללקוח** – יש להכיר במלוא מחיר העסקה בסך 120 לאורך תקופת החוזה (שנה אחת).

דוגמה – אופציה ללקוח שאינה מהווה זכות מהותית

- חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח להספקת מדפסת ואופציה למשך שנתיים לרכישת מחסניות דיו. מחיר המכירה הנפרד של מדפסת ומחסנית דיו הוא 1,000 ו-10 בהתאמה, ועלותן היא 800 ו-6 בהתאמה.
- התמורה בחוזה בגין המדפסת היא 600, וקיימת ללקוח אופציה לרכוש מחסניות דיו תמורת 10.
- אין דרישת מינימום, אולם החברה אומדת שוודאי למעשה שהלקוח ירכוש לפחות 200 מחסניות דיו בשנתיים הקרובות. הלקוח מנוע חוזית מלרכוש את מחסניות הדיו מחברה אחרת.
- במקרה זה, מחסניות הדיו נשוא האופציה אינן מהוות חלק מהחוזה. כמו כן, האופציה אינה מהווה זכות מהותית, משום שלא קיימת הנחה ביחס למחיר המכירה הנפרד של המחסניות.
- לכן, למרות שכלכלית הרווח מהדיו צפוי לפצות על ההפסד מהמדפסת, יש להקצות את מלוא מחיר העסקה בסך 600 למדפסת, ולהכיר בהפסד בסך 200 (= 800 – 600) במועד העברת השליטה על המדפסת ללקוח.

דוגמה – אחריות

- חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח להספקת מקרר ואחריות לשלוש שנים תמורת 1,000 במזומן. החוק דורש לספק אחריות לשנה, כדי לספק ללקוח ביטחון שהמקרר עונה על המפרט המוסכם.
- להלן מחירי המכירה הנפרדים של ההבטחות בחוזה:
 - מחיר המכירה הנפרד של מקרר עם שנת אחריות מסוג בטחון הוא 900
 - מחיר המכירה הנפרד של שנתיים נוספות של אחריות מסוג שירות הוא 150
 - להלן אומדן עלויות התיקונים בגין האחריות:
 - בשנת האחריות הראשונה – 20
 - בכל אחת מהשנתיים הבאות – 40
- יש להקצות את מחיר העסקה לשתי מחויבויות הביצוע על בסיס יחס מחירי מכירה נפרדים:

$$100,000 \left[\begin{array}{l} \text{מקרר עם שנת אחריות: } 1,000 * 900 / (900 + 150) = 857 \\ \text{שנתיים נוספות של אחריות: } 1,000 * 150 / (900 + 150) = 143 \end{array} \right.$$

דוגמה – אחריות – המשך

להלן הטיפול החשבונאי בהנחה שאין שינוי באומדן העלויות, ובהתעלם מרכיב המימון:

- **במועד העברת השליטה במקרר ללקוח** - יש להכיר בהכנסה בסך 857 ובהתחייבות בסך 143 בגין מחויבות הביצוע לספק אחריות מסוג שירות בשנים 2 ו-3. כמו כן, יש להכיר בהוצאות ובהפרשה לאחריות בהתאם ל- IAS 37 בסך 20 בגין ההבטחה לספק אחריות מסוג בטחון בשנה 1. אפקטיבית, רכיב הרווח בגין האחריות מסוג בטחון הוכר במועד העברת השליטה במקרר.
- **במהלך שנה 1** - יש לגרוע את ההפרשה לאחריות מסוג בטחון במקביל להתהוות עלויות התיקונים.
- **במהלך השנים 2 ו-3** - יש לגרוע את ההתחייבות בגין מחויבות הביצוע לספק אחריות מסוג שירות במקביל להכרה בהכנסה בקו ישר בסך 143 לאורך השנים 2 ו-3. כמו כן, יש להכיר בהוצאות בסך 80 במועד התהוות עלויות התיקונים. אפקטיבית, רכיב הרווח בגין האחריות מסוג שירות בסך 63 (= 80 - 143) יוכר במהלך השנים 2 ו-3.

דוגמה – הקצאת הנחה

• חברה מוכרת באופן סדיר את המוצרים להלן במחירי מכירה נפרדים:

140	[מוצר א' 40 •
		מוצר ב' 55 •
		מוצר ג' 45 •

• החברה מוכרת באופן סדיר את המוצרים ב' ו- ג' במחיר מכירה נפרד בסך 60.

• בתחילת שנה 1 חברה מוכרת ללקוח את המוצרים א', ב' ו- ג' במחיר מכירה כולל בסך 100. העברת השליטה במוצרים תתבצע במועדים שונים.

• יש להקצות את ההנחה בסך $40 = (140 - 100)$ למוצרים ב' ו- ג' בלבד. המחיר המוקצה למוצר א' הוא 40. המחיר המוקצה למוצרים ב' ו- ג' הוא:

60	[מוצר ב': $33 = (60 * 55 / 100)$ •
		מוצר ג': $27 = (60 * 45 / 100)$ •

דוגמה – גישת השארית

- בנתוני הדוגמה הקודמת, נניח כעת כי החברה מוכרת ללקוח את המוצרים א', ב', ג' ו- ד' במחיר מכירה כולל בשני תרחישים: תרחיש 1 תמורת 130 ותרחיש 2 תמורת 105.
- קיימת שונות גבוהה למחיר המכירה הנפרד של מוצר ד', בטווח של 15 - 45.
- **תרחיש 1** – קיימים מחירי מכירה נפרדים של מוצר א' (40) ושל מוצרים ב' ו- ג' כולל הנחה (60). מחיר המכירה של מוצר ד' בגישת השארית בסך 30 נמצא בטווח השונות (15 - 45). לכן, יש להקצות מחיר למוצר ד' בסך 30.
- **תרחיש 2** – מחיר המכירה של מוצר ד' בגישת השארית בסך 5 נמצא מחוץ לטווח השונות (15 - 45). לכן, אין להשתמש בגישת השארית.

דוגמה – הקצאת תמורה משתנה

- חברה מוכרת באופן סדיר רשיונות לפטנט א' ו- ב' תמורת 800 ו- 1,000 בהתאמה.
- בתחילת שנה 1 החברה מוכרת ללקוח רשיונות לפטנט א' ו- ב', המהווים שתי מחויבויות ביצוע המקוימות בשתי נקודות זמן שונות. להלן התמורה בשני תרחישים:
- **תרחיש 1** - רשיון לפטנט א' תמורת 800, ורשיון לפטנט ב' תמורת 3% מהמכירות שינבעו מפטנט ב'. התמורה המשתנה נאמדת ב- 1,000.
- יש להקצות את התמורה המשתנה לרשיון לפטנט ב', משום שהתמורה המשתנה מתייחסת ספציפית למחויבות הביצוע להעביר רשיון לפטנט ב', והיא עקבית עם מחיר המכירה הנפרד שלו.
- במועד העברת הרשיון לפטנט א' יש להכיר בהכנסה בסך 800.
- במועד העברת הרשיון לפטנט ב' אין להכיר בהכנסה. ההכנסה תוכר לפי 3% מהמכירות שינבעו מפטנט ב' לאורך התקופה שבה המכירות יתהוו.

דוגמה – הקצאת תמורה משתנה - המשך

- **תרחיש 2** - רשיון לפטנט א' תמורת 300, ורשיון לפטנט ב' תמורת 5% מהמכירות שינבעו מפטנט ב'. התמורה המשתנה נאמדת ב- 1,500.
- על אף שהתמורה המשתנה מתייחסת ספציפית למחויבות הביצוע להעביר רשיון לפטנט ב', אין להקצות את מלוא התמורה המשתנה לרשיון לפטנט ב', שכן הקצאה זו אינה עקבית עם מחיר המכירה הנפרד שלו.
- יש להקצות את הסכום הקבוע בסך 300 על בסיס מחירי המכירה הנפרדים, ולהכיר בהכנסה במועדים הרלוונטיים של העברת הרשיונות.
- במועד שבו המכירות יתהוו, יש להקצות את התמורה המשתנה על בסיס מחירי המכירה הנפרדים, ולהכיר בהכנסה.
- עם זאת, אם הרשיון לפטנט א' מועבר במועד מאוחר יותר, יש להכיר בהתחייבות בגין רכיב זה של התמורה המשתנה עד קיום מחויבות הביצוע.

האם מחויבות הביצוע מקוימת לאורך זמן או בנקודת זמן

- יש להכיר בהכנסות במועד שבו, או לאורך התקופה שבה, הישות המדווחת מקיימת מחויבות ביצוע באמצעות העברת השליטה על הסחורה או השירות שהובטחו ללקוח.
- לכן, במועד ההתקשרות בחוזה, יש לקבוע לגבי כל מחויבות ביצוע האם היא מקוימת לאורך זמן או בנקודת זמן.
- מחויבות ביצוע מקוימת לאורך זמן אם מתקיים אחד מהקריטריונים הבאים:
 - הלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות המסופקות על ידי ביצועי הישות המדווחת.
 - ביצועי הישות המדווחת יוצרים או משפרים נכס (כגון עבודה בתהליך) שנשלט על ידי הלקוח תוך כדי יצירתו או שיפורו.
 - ביצועי הישות המדווחת אינם יוצרים נכס עם שימוש אלטרנטיבי לישות המדווחת, ולישות המדווחת יש זכות לתשלום הניתנת לאכיפה עבור ביצועים שהושלמו עד לאותו מועד.
- בכל מקרה אחר, מחויבות הביצוע מקוימת בנקודת זמן.

מחויבות ביצוע שמקוימת בנקודת זמן

- כאשר מחויבות הביצוע מקוימת בנקודת זמן, יש לזהות את המועד שבו עוברת השליטה על הסחורה או השירות ללקוח, על בסיס היכולת לכוון את השימוש בנכס ולהשיג למעשה את כל ההטבות הנותרות מהנכס.
- לצורך כך, יש להביא בחשבון סימנים להעברת שליטה, לרבות:
 - לישות המדווחת יש זכות לתשלום בהווה עבור הנכס
 - הישות המדווחת העבירה ללקוח את הבעלות המשפטית על הנכס
 - הישות המדווחת העבירה ללקוח את החזקה הפיזית על הנכס
 - הישות המדווחת העבירה ללקוח את הסיכונים וההטבות המשמעותיים בגין הנכס
 - הלקוח אישר את קבלת הנכס

מחויבות ביצוע שמקוימת לאורך זמן

כאשר מחויבות הביצוע מקוימת לאורך זמן, יש למדוד את ההתקדמות לקראת קיום מלא של מחויבות הביצוע (שיעור ההשלמה), לפי אחת מהשיטות הבאות:

- **שיטות המבוססות על תכוקות** – מדידת הערך ללקוח של הסחורות או השירותים שהועברו ביחס ליתרת הסחורות או השירותים שהובטחו, כגון התקדמות הנדסית, זמן שחלף או יחידות שנמסרו.
 - **שיטות המבוססות על תשומות** – מדידת מאמצי הישות המדווחת או התשומות שהושקעו ביחס לסך התשומות החזויות לקיום מחויבות הביצוע, כגון עלויות שהתהוו, משאבים שנצרכו או שעות עבודה.
- כאשר לא ניתן למדוד באופן סביר את התוצאה של מחויבות הביצוע, אך חזויה השבה של העלויות שהתהוו, יש להכיר בהכנסות עד לסכום העלויות שהתהוו ("מרווח אפס").

דוגמה – הלקוח מקבל וצורך בו זמנית את ההטבות

• **שירותי הכנת משכורות** – חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח להספקת שירותים חודשיים של הכנת משכורות. הלקוח צורך את ההטבה של הכנת כל משכורת במועד שבו היא מוכנת, שכן חברה אחרת שתיכנס בנעלי החברה לא תידרש להכין שוב את המשכורות שהוכנו. לכן, הלקוח מקבל וצורך בו זמנית את שירותי הכנת המשכורות, ויש להכיר בהכנסה לאורך זמן.

• **שירותי הובלה** – חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח להובלת מטען מוונקובר לניו יורק. אם החברה הובילה את המטען חלק מהדרך (נניח, עד שיקגו), חברה אחרת שתיכנס בנעליה לא תידרש להחזיר את המטען לוונקובר ואז להוביל אותו לניו יורק, אלא תוביל את המטען מאותה נקודה עד ליעד. לכן, הלקוח מקבל וצורך בו זמנית את שירותי ההובלה, ויש להכיר בהכנסה לאורך זמן.

דוגמה – הלקוח שולט על הנכס במהלך יצירתו או שיפורו

קבלן מבצע

- חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח להקמת מבנה על קרקע של הלקוח.
- בכל מועד במהלך הקמת המבנה הלקוח יכול:
- לכוון את השימוש בנכס (עבודה בתהליך).
- להשיג למעשה את כל ההטבות הנותרות ממנו.
- למנוע מישויות אחרות לכוון את השימוש בנכס ולהשיג את ההטבות ממנו.
- לכן, הלקוח שולט על הנכס במהלך הקמתו, ויש להכיר בהכנסה לאורך זמן.

דוגמה – העדר שימוש אלטרנטיבי וזכות לתשלום עבור ביצועים שהושלמו עד כה

מתן חוות דעת – מגבלה פרקטית

חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח למתן חוות דעת מקצועית, המתייחסת לעובדות ונסיבות ספציפיות ללקוח. אם החוזה מבוטל בגין סיבה שאינה כשל החברה לביצוע כפי שהובטח, הלקוח מחוייב להשיב לחברה את העלויות שהתהוו בתוספת רווח סביר.

• **שימוש אלטרנטיבי – לאור העובדה שחוות הדעת מתייחסת לעובדות ונסיבות ספציפיות ללקוח, יש מגבלה פרקטית להעביר את חוות הדעת לאחר שתושלם ללקוח אחר, ולכן אין שימוש אלטרנטיבי לחברה.**

• **זכות לתשלום עבור ביצועים שהושלמו עד כה – לאור הזכות בכל נקודת זמן להשבת עלויות בתוספת רווח סביר במקרה שבו החוזה מבוטל בגין סיבה שאינה כשל החברה, קיימת זכות לתשלום עבור ביצועים שהושלמו עד כה.**
לכן, הלקוח שולט על הנכס במהלך הקמתו, ויש להכיר בהכנסה לאורך זמן.

דוגמה – העדר שימוש אלטרנטיבי וזכות לתשלום עבור ביצועים שהושלמו עד כה

קבלן בונה – מגבלה חוזית

חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח למכירת דירה ספציפית בבנין בהקמה. לא ניתן למכור את הדירה ללקוח אחר. אם הלקוח כושל בתשלומי ההתקדמות, לחברה יש זכות ניתנת לאכיפה להשלים את ההקמה ולדרוש את מחיר הדירה.

• **שימוש אלטרנטיבי** – לאור המגבלה החוזית למכור את הדירה לאחר השלמת ההקמה ללקוח אחר, אין שימוש אלטרנטיבי לחברה.

• **זכות לתשלום עבור ביצועים שהושלמו עד כה** – לאור הזכות להשלים את ההקמה ולדרוש את מחיר הדירה, קיימת זכות לתשלום עבור ביצועים שהושלמו עד כה. לכן, הלקוח שולט על הנכס במהלך הקמתו, ויש להכיר בהכנסה לאורך זמן.

דוגמה – שיטות המבוססות על תשומות – חומרים שלא הותקנו

- חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח לשיפוץ מבנה והתקנת מעלית תמורת 50.
- שיפוץ המבנה והתקנת המעלית מהווים מחויבות ביצוע אחת המקוימת לאורך זמן.
- עלויות החוזה הן 40, לרבות 15 בגין רכישת המעלית מספק מעליות. החברה משמשת ספק עיקרי (ולא סוכן) לעניין רכישת המעלית.
- עד מועד הדיווח לחברה התהוו עלויות בסך 5, בתוספת רכישת המעלית ואחסנתה באתר הלקוח ובשליטתו, לצורך התקנה בשנה העוקבת.
- החברה לא ייצרה או עיצבה את המעלית, ולכן יש להתעלם מרכישת המעלית לצורך חישוב שיעור ההשלמה. לכן, שיעור ההשלמה הוא $20\% = (40 - 15) / 5$
- יש להכיר בהכנסות בגין המעלית על בסיס מרווח אפס, וברוח בסך 2 בגין השיפוץ:
- הכנסות בסך $22 = 15 + (50 - 15) * 20\%$. עלות המכר בסך $20 = (5 + 15)$

- **עלויות להשגת חוזה** - יש להכיר בעלויות תוספתיות להשגת חוזה כנכס, אם השבתן חזויה. עלויות תוספתיות הן עלויות שלא היו מתהוות אם החוזה לא היה מושג.
- **עלויות לקיום חוזה** - יש לטפל בעלויות לקיום חוזה לפי התקן הרלוונטי, כגון מלאי, רכוש קבוע או נכסים בלתי מוחשיים. לגבי עלויות לקיום חוזה שאינן בתחולת תקן אחר, יש להכיר בהן כנכס אם מתקיימים התנאים הבאים:
 - העלויות מתייחסות במישרין לחוזה (או לחוזה צפוי) ספציפי
 - העלויות מייצרות או משפרות את המשאבים של הישות המדווחת שימשו לקיום מחויבויות ביצוע בעתיד, וכן
 - השבת העלויות חזויה.
- יש להכחית באופן שיטתי נכס שהוכר בגין עלויות חוזה, ולבחון ירידת ערך בגינו.

דוגמה – עלויות להשגת חוזה

- חברת ייעוץ נושאת בעלויות מחלקת מכרזים (שכר בסכום קבוע, דמי שכירות וכדומה).
- בנוסף לעלויות הקבועות של המחלקה, להלן העלויות הנוספות שהתהוו לצורך השגת מכרז ספציפי שהחברה זכתה בו:
- עמלת יועצים חיצוניים לבדיקת נאותות וכן עלויות נסיעה להגשת המכרז.
- בונוס לעובדי מחלקת המכרזים, המותנה בזכייה במכרז בפועל.
- אין להוון כנכס עלויות להשגת חוזה שהיו מתהוות גם אם החוזה לא היה מושג.
- לכן, בכפוף ליכולת השבה, יש להוון כנכס רק את עלויות הבונוס לעובדי מחלקת המכרזים, שכן הוא היה מותנה בזכייה במכרז בפועל. יש להפחית את הנכס לאורך תקופת המכרז ותקופות חידוש צפויות.
- מאידך, אין להוון כנכס את העלויות הקבועות, עמלת היועצים החיצוניים לבדיקת הנאותות ואת עלויות הנסיעה להגשת המכרז, שכן החברה נשאה בהם ללא קשר לזכייה במכרז בפועל.

דוגמה – עלויות לקיום חוזה

- חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח לניהול מערכות מידע לחמש שנים, עם אופציות להארכה שנתית. החברה צופה תקופת שירות של שבע שנים.
- החברה מקימה מערכת לשימוש פנימי, לצורך ממשק עם המערכת של הלקוח. המערכת הפנימית תשמש להספקת השירות, אולם היא לא מועברת ללקוח. להלן עלויות המערכת:
- **חומרה** – יש ליישם את התקן בדבר רכוש קבוע
 - **תוכנה** – יש ליישם את התקן בדבר נכסים בלתי מוחשיים
 - **בדיקת הנתונים במערכת המידע של הלקוח** – יש להכיר כנכס (עלויות לקיום חוזה), משום שעלויות אלו מיוחסות במישרין לחוזה ספציפי, משפרות את המשאבים שישמשו לקיום מחויבויות ביצוע, והשבתן חזויה. יש להפחית נכס זה לאורך שבע שנים.
- הקמת המערכת לשימוש פנימי לא מעבירה נכס או שירות ללקוח, ולכן אינה מהווה מחויבות ביצוע נפרדת ואין להכיר בהכנסה בגינה.

הכרה בהכנסה על בסיס ברוטו או נטו

כאשר צד ג' מעורב בהספקת סחורות או שירותים ללקוח, יש לקבוע האם הישות המדווחת היא ספק עיקרי או סוכן:

- **ספק עיקרי** – ישות מדווחת היא ספק עיקרי, ומציגה הכנסות בברוטו, אם היא שולטת על הסחורה או על הזכות לשירות לפני שהן מועברות ללקוח, על בסיס סימנים כגון:
 - הישות המדווחת היא האחראית העיקרית להספקת הסחורה או השירות ללקוח.
 - הישות המדווחת נושאת בסיכון המלאי לפני שהסחורה או השירות הועברו ללקוח.
 - לישות המדווחת יש שיקול דעת בקביעת מחיר הסחורה או השירות.
- **סוכן** – אם הישות המדווחת אינה שולטת על הסחורה או על הזכות לשירות לפני שהן מועברות ללקוח, הישות המדווחת היא סוכנת, שמארגנת את הספקת הסחורה או השירות על ידי צד אחר, ולכן היא מציגה הכנסות בנטו.

דוגמה – שליטה בכרטיסי טיסה

- חברה רוכשת חבילת כרטיסי טיסה בהנחה, ומשווקת אותם ללקוחות קצה. לחברה אין זכות החזרה לחברת התעופה.
- החברה שולטת בזכות לטיסה לפני שהשליטה עוברת ללקוחות הקצה, משום ש:
 - למרות שהחברה אינה אחראית לספק את הטיסה עצמה, היא האחראית העיקרית לספק ללקוחות הקצה את הזכות לטיסה.
 - לחברה יש סיכון מלאי, והיא חשופה לסיכון של מכירת הכרטיס ללקוחות הקצה בתמורה נמוכה מעלותו.
 - לחברה יש שיקול דעת בקביעת המחיר של הכרטיס ללקוחות הקצה.
- הבטחת החברה הינה לספק את הזכות לטיסה (הכרטיס) ללקוחות הקצה, ולכן היא מהווה ספק עיקרי ומכירה בהכנסות על בסיס ברוטו.

דוגמה – שליטה בקופון למסעדה

- חברה מפעילה אתר למכירת קופונים לארוחות במסעדות. החברה והמסעדות קובעות ביחד את מחיר הקופון. כאשר מאושרת הזמנת קופון במזומן מלקוח קצה, החברה רוכשת את הקופון מהמסעדה, והיא זכאית לעמלה בשיעור 30% ממחיר הקופון.
- החברה אינה שולטת בזכות לארוחה לפני שהשליטה עוברת ללקוחות הקצה, משום ש:
 - החברה אינה האחראית העיקרית לספק ללקוחות הקצה את הארוחה עצמה.
 - לחברה אין סיכון מלאי בגין הקופונים, שכן הם לא נרכשים מהמסעדות לפני שמאושרת הזמנה במזומן מלקוחות הקצה.
 - לחברה אין שיקול דעת בלעדי בקביעת המחיר של הקופון ללקוחות הקצה.
- הבטחת החברה הינה לארגן את הספקת הזכות לארוחה (הקופון) על ידי המסעדות, ולכן היא מהווה סוכן ומכירה בהכנסות על בסיס נטו.

הבחנה בין רשיון מובחן לבין רשיון שאינו מובחן

- כאשר חוזה כולל הבטחה להעניק רשיון לקניין רוחני, כגון תוכנה, זכיון או פטנט, יש לבחון האם הבטחה זו מובחנת מסחורות או שירותים אחרים בחוזה:
- **רשיון שאינו מובחן** - כאשר הרישיון אינו מובחן מהסחורות או השירותים הנוספים, כגון רשיון למערכת הפעלה של כלי רכב, יש לטפל בחוזה כולו כמחויבות ביצוע אחת, ולקבוע האם היא מקוימת לאורך זמן או בנקודת זמן, לפי הכללים הרגילים.
- **רשיון מובחן** - כאשר הרישיון מובחן מהסחורות או השירותים הנוספים בחוזה, יש לקבוע האם הרישיון מספק זכות גישה או זכות שימוש בקניין הרוחני.

הבחנה בין זכות גישה לבין זכות שימוש בקניין הרוחני

- זכות גישה** – הישות המדווחת מספקת זכות גישה לקניין הרוחני כפי שהוא קיים לאורך תקופת הרישיון, ולכן יש להכיר בהכנסה לאורך זמן, אם מתקיימים שלושת התנאים הבאים:
- החוזה דורש, או שהלקוח מצפה באופן סביר (כגון כאשר קיים אינטרס כלכלי משותף), שהישות המדווחת תבצע פעילויות אשר ישפיעו על הקניין הרוחני, באופן שבו:
 - פעילויות אלה צפויות לשנות את הצורה (כגון העיצוב או התוכן) או את הפונקציונליות של הקניין הרוחני, או
 - יכולת הלקוח להשיג תועלת מהקניין הרוחני נובעת מפעילויות אלה או תלויה בהן.
 - פעילויות הישות המדווחת חושפות במישרין את הלקוח להשפעות חיוביות או שליליות, וכן
 - התוצאה של פעילויות הישות המדווחת אינה העברה של סחורה או שירות ללקוח.

זכות שימוש – אם התנאים לזכות גישה לא מתקיימים, הישות המדווחת מספקת זכות שימוש בקניין הרוחני כפי שהוא קיים במועד הענקת הרישיון ללקוח, ולכן יש להכיר בהכנסה בנקודת זמן.

תמלוגים מבוססי מכירות או שימוש

- לעיתים התמורה עבור הענקת רשיון לקניין רוחני מתקבלת בדרך של תמלוגים מבוססי מכירות או שימוש (תמורה משתנה). במקרים אלו:
- כאשר התמלוגים מתייחסים רק (או בעיקר) לרשיון של קניין רוחני, יש להכיר בהכנסות מהתמלוגים לפי המאוחר מבין:
 - ביצוע המכירה או השימוש על ידי הלקוח, או
 - קיום (מלא או חלקי) של מחויבות הביצוע שאליה הוקצו התמלוגים.
 - כאשר התמלוגים מתייחסים לפריטים נוספים, יש להכיר במלוא ההכנסות מהתמלוגים לפי הכללים הרגילים של תמורה משתנה.
- המשמעות הינה, שגם כאשר הרשיון מעניק זכות שימוש בקניין הרוחני, אין להכיר בהכנסה בנקודת זמן כאשר התמורה מתקבלת בדרך של תמלוגים מבוססי מכירות או שימוש.

דוגמה – רשיון לתוכנה ועדכונים

חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח להספקת רשיון לתוכנה ועדכונים. החוזה דורש שהחברה תבצע פעילויות לפיתוח עדכונים והספקתם ללקוח. העדכונים משפיעים באופן משמעותי על הקניין הרוחני, וחושפים במישרין את הלקוח להשפעות שלהם. להלן שני תרחישים:

- **התוכנה היא אנטי וירוס והעדכונים הינם קריטיים לשימוש בתוכנה** – במקרה זה, התוכנה והעדכונים הם תשומות למוצר משולב, שכן העדכונים משנים את הפונקציונליות של התוכנה. לכן, לאור העובדה שהרשיון אינו מובחן, יש ליישם את ההוראות הרגילות להכרה בהכנסה, ולא את ההוראות לגבי רשיון לקניין רוחני.
- **התוכנה הינה מובחנת והעדכונים מהווים העברת שירות ללקוח** – במקרה זה, הספקת הרשיון היא הבטחה לספק זכות שימוש בתוכנה, ויש להכיר בהכנסה בנקודת זמן.

דוגמה – זכות גישה – זכיון

חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח למתן זכיון לעשר שנים. הלקוח רשאי להשתמש בשם המסחרי של החברה ולמכור את מוצריה. על אף שהחוזה לא דורש זאת, סביר לצפות שהחברה תבצע פעילויות המשפיעות באופן משמעותי על השם המסחרי, כגון ניתוח שינויים בהעדפות הצרכנים, ביצוע שיפורים במוצרים הנמכרים, אסטרטגיות תמחור, מסע פרסום וכדומה.

- **פעילויות המשפיעות על הקניין הרוחני – הלקוח מצפה באופן סביר שהחברה תבצע פעילויות המשפיעות על השם המסחרי.**
- **חשיפה להשפעות – הפעילויות חושפות את הלקוח להשפעות חיוביות או שליליות.**
- **האם עובר נכס – על אף שהלקוח עשוי להפיק תועלת מהפעילויות, הן לא מעבירות ללקוח סחורה או שירות, משום שהן חלק מהבטחת החברה לספק זכיון, והן משנות בפועל את הקניין הרוחני במהלך ביצוען.**
- **לכן, הבטחת החברה היא לספק זכות גישה לקניין הרוחני כפי שהוא קיים לאורך תקופת הזכיון, ויש להכיר בהכנסה לאורך תקופה זו.**

דוגמה – זכות שימוש – זכויות יוצרים

- חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח למתן זכויות יוצרים לשיר ידוע משנת 1975. הלקוח הינו ייצרן מזון, והוא רשאי להשתמש בשיר בפרסומות שלו בטלביזיה, ברדיו ובאינטרנט, למשך שנתיים בישראל בלבד. בתמורה, הלקוח מבטיח לשלם 100 לחודש למשך שנתיים.
- במקרה זה, החברה אינה נדרשת, והלקוח לא מצפה, שהחברה תבצע פעילויות המשפיעות על השיר.
- לכן, הבטחת החברה היא לספק זכות שימוש בקניין הרוחני כפי שהוא קיים במועד מתן זכויות היוצרים. כפועל יוצא, מחויבות הביצוע מקוימת בנקודת זמן, ויש להכיר במלוא ההכנסה במועד שבו השליטה על השיר מועברת ללקוח.
- לאור תקופת הזמן שבין העברת השליטה על השיר לבין קבלת התשלום בגינו, יש ליישם את ההוראות בדבר רכיב מימון משמעותי.

דוגמה – תמלוגים מבוססי מכירות

- חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח למתן זכויות להקרנת סרט בבתי קולנוע למשך שישה שבועות. כמו כן, החברה מבטיחה לבצע מסע פרסום לסרט, שצפוי להשפיע על מכירת הכרטיסים. בתמורה, הלקוח מבטיח לשלם לחברה 20% ממחזור המכירות.
- במקרה זה, מסע הפרסום לא צפוי לשנות את הצורה (העיצוב או התוכן) או את הפונקציונליות של הסרט, אלא את ערכו.
- לכן, הבטחת החברה היא לספק זכות שימוש בקניין הרוחני כפי שהוא קיים במועד העברת הזכויות להקרנת הסרט. כפועל יוצא, מחויבות הביצוע מקוימת בנקודת זמן.
- עם זאת, מכיוון שמדובר בתמלוגים מבוססי מכירות בגין רשיון לקניין רוחני, אין להכיר בהכנסה במועד העברת הזכויות, אלא במקביל למכירת הכרטיסים ולפי שיעור התמלוגים.
- אם נניח שהתמורה היתה כוללת סכום מינימום, היה נדרש להכיר בהכנסה בסכום זה במועד העברת הזכויות.

הטיפול בתיקון חוזה

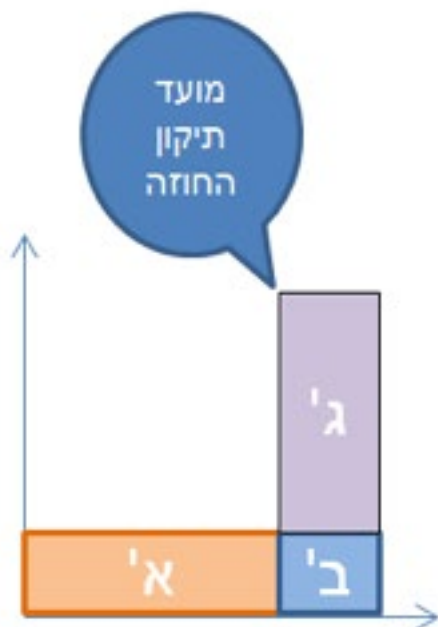
תיקון חוזה הוא שינוי בהיקף ו/או במחיר של חוזה, שאושר על ידי הצדדים לחוזה. יש לטפל בתיקון חוזה כדלהלן:

- כחוזה נפרד, אם מתקיימים שני התנאים הבאים:
- היקף החוזה גדל בשל תוספת סחורות או שירותים מובחנים, וכן
- מחיר החוזה גדל באופן שמשקף במועד תיקון החוזה את מחירי המכירה הנפרדים של הסחורות והשירותים הנוספים, בנסיבות החוזה הספציפי (כגון חסכון בעלויות שיווק ללקוח חדש).
- כביטול החוזה הקיים ויצירת חוזה חדש, אם הסחורות והשירותים שטרם הועברו הם מובחנים. סכום התמורה שיוקצה ליתרת מחויבויות הביצוע הוא התמורה המקורית שטרם הוכרה כהכנסה בתוספת התמורה בתיקון החוזה.
- כהמשך החוזה הקיים (catch-up), אם יתרת הסחורות או השירותים אינם מובחנים.

הטיפול בתיקון חוזה - דוגמה

נניח כי בחוזה המקורי ההבטחה היא לספק את חלקים א' + ב' (סחורות או שירותים). במועד תיקון החוזה חלק א' סופק, ותיקון החוזה מוסיף את חלק ג', כך שבמועד זה חלקים ב' ו-ג' טרם סופקו. במקרה זה, יש לטפל בתיקון החוזה כדלהלן:

- אם חלק ג' הינו מובחן ובמחיר "ראוי", יש לטפל כחוזה נפרד.
- אם חלק ג' אינו מובחן ו/או לא במחיר "ראוי":
 - אם חלקים ב' + ג' הם מובחנים, יש לטפל כביטול החוזה הקיים ויצירת חוזה חדש.
 - אם חלקים ב' + ג' אינם מובחנים, יש לטפל כהמשך החוזה הקיים (catch-up).



דוגמה – חוזה נפרד או ביטול החוזה ויצירת חוזה חדש

- חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח להספקת שתי יחידות מוצר X תמורת 100 ליחידה. כל יחידה הינה מובחנת, והשליטה בה עוברת ללקוח בנקודת זמן. לאחר הספקת היחידה הראשונה מתבצע תיקון חוזה, לפיו החברה מבטיחה להעביר ללקוח יחידה נוספת (Y). מחיר המכירה הנפרד במועד תיקון החוזה של כל יחידה (X ו-Y) הוא 100. להלן שני תרחישים:
- **מחיר יחידה Y בתיקון החוזה הוא 95** – מחיר זה משקף את מחיר המכירה הנפרד של היחידה הנוספת (למעט הנחה בגין חסכון בעלויות שיווק). לכן, יש לטפל בתיקון החוזה כחוזה נפרד, ולהכיר בהכנסה במועד העברת יחידה X שנותרה בסך 100, ובמועד העברת יחידה Y בסך 95.
 - **מחיר יחידה Y בתיקון החוזה הוא 80** – מחיר זה אינו משקף את מחיר המכירה הנפרד של היחידה הנוספת. לכן, יש לטפל בתיקון החוזה כביטול החוזה הקיים ויצירת חוזה חדש, ולהכיר בהכנסה בסך $90 = (100 + 80) / 2$ במועד העברת כל אחת מהיחידות שנותרו.

דוגמה – המשך החוזה הקיים (catch-up) – תוספת שאינה מובחנת

- חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח להקמת מבנה על קרקע של הלקוח תמורת 100. שירותי ההקמה מהווים מחויבות ביצוע אחת המקוימת לאורך זמן. עלויות ההקמה הצפויות הינן 80. בתום שנה 1 שיעור ההשלמה על בסיס יחס העלויות הוא 25% ($20 / 80 =$), ולכן מוכרת הכנסה בסך 25 ($= 100 * 25\%$)
- בתחילת שנה 2 מתבצע תיקון חוזה, לפיו החברה מבטיחה לשנות את עיצוב הפנים של המבנה תמורת תוספת תמורה בסך 15. עלויות השינוי הצפויות הן 5.
- במקרה זה, הסחורות והשירותים המובטחים במועד תיקון החוזה אינם מובחנים מהסחורות והשירותים שסופקו עד כה. לכן, יש לטפל בתיקון החוזה כהמשך החוזה הקיים (catch-up).
- כפועל יוצא, במועד תיקון החוזה שיעור ההשלמה הוא 23.5% $20 / (80 + 5) =$
- לכן, במועד תיקון החוזה יש להכיר בהכנסה בסך 2 $= 25 - 23.5\% * (100 + 15)$

דוגמה – המשך החוזה הקיים (catch-up) – תוספת מובחנת

- בנתוני הדוגמה הקודמת, לפי תיקון החוזה בתחילת שנה 2 החברה מבטיחה למכור מקום חניה בבניין סמוך (במקום שינוי עיצוב הפנים) תמורת 15. מחיר המכירה הנפרד של החניה במועד תיקון החוזה הוא 25.
- במקרה זה, ההבטחה למכור מקום חניה הינה מובחנת, אולם מחיר תיקון החוזה אינו משקף את מחיר המכירה הנפרד שלה. לכן, יש לטפל בתיקון החוזה כהמשך החוזה הקיים (catch-up).
- במועד תיקון החוזה יש להקצות את יתרת התמורה בסך 90 (= 75 + 15) לשתי מחויבויות הביצוע על בסיס יחס מחירי מכירה נפרדים. בהנחה שאין שינוי במחיר המכירה הנפרד ליתרת שירותי הקמת המבנה (75), יש להקצות לרכיב זה $90 * 75 / (75 + 25) = 67.5$
- לכן, במועד תיקון החוזה יש להכיר בקיטון הכנסות בסך $1.9 = 25 - (67.5 + 25) * 25\%$
- כמו כן, במועד העברת השליטה בחניה יש להכיר בהכנסה בסך $22.5 = 90 * 25 / (75 + 25)$

יש לטפל בהסכמי רכישה בחזרה כעסקת חכירה, עסקת מימון או עסקת מכירה עם זכות החזרה. להלן הטיפול הנדרש כאשר מחיר המכירה המקורי הינו 100:

אופצית מכר (Put)	אופצית רכש (Call) או עסקת אקדמה		
עסקת חכירה	עסקת חכירה	שווי השוק החזוי של הנכס הוא 70	מחיר המימוש של האופציה הוא 80
עסקת מכירה עם זכות החזרה		שווי השוק החזוי של הנכס הוא 90	
עסקת מימון	עסקת מימון	שווי השוק החזוי של הנכס הוא 110	מחיר המימוש של האופציה הוא 120
עסקת מכירה עם זכות החזרה		שווי השוק החזוי של הנכס הוא 130	

דוגמה – אופצית רכש (Call)

בתחילת שנה 1 חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח למכירת נכס תמורת 100. החוזה כולל אופצית רכש לחברה לרכוש את הנכס בחזרה בתום שנה 1. במקרה זה, במועד המכירה הלקוח אינו משיג שליטה על הנכס, והטיפול נגזר ממחיר המימוש של האופציה. להלן שני תרחישים:

- **מחיר המימוש של האופציה הוא 80** – יש לטפל כעסקת חכירה ולהכיר בהכנסות שכירות בסך 20 במהלך שנה 1, שכן העסקה שקולה כלכלית לעסקת שכירות למשך שנה תמורת 20.
- **מחיר המימוש של האופציה הוא 120** – יש לטפל כעסקת מימון, שכן העסקה שקולה כלכלית להלוואה למשך שנה תמורת ריבית בסך 20, כאשר הנכס מהווה משכון. יש להכיר בהוצאות מימון בסך 20 במהלך שנה 1.

אין להתחשב בהסתברות למימוש האופציה, אלא אם היא מלאכותית (ואז יש להתעלם ממנה). אם בתום שנה 1 האופציה לא מומשה, יש לגרוע את ההתחייבות לפי ערכה בספרים ולהכיר בהכנסה, וכן לגרוע את הנכס, שכן השליטה על הנכס עברה ללקוח במועד זה.

דוגמה – אופצית מכר (Put)

- בתחילת שנה 1 חברה מתקשרת בחוזה עם לקוח למכירת נכס תמורת 100. החוזה כולל אופצית מכר ללקוח לחייב את החברה לרכוש את הנכס בחזרה בתום שנה 1. במקרה זה, הטיפול נגזר ממחיר המימוש של האופציה ומקימו של תמריץ כלכלי משמעותי.
- נניח כי תמריץ כלכלי ללקוח לממש את האופציה מבוסס על היחס בין מחיר הרכישה חזרה לבין שווי השוק החזוי של הנכס במועד הרכישה חזרה. להלן מספר תרחישים:
 - **מחיר המימוש של האופציה הוא 80**
 - שווי השוק החזוי של הנכס הוא 70 - יש לטפל כעסקת חכירה.
 - שווי השוק החזוי של הנכס הוא 90 - יש לטפל כמכירה עם זכות החזרה.
 - **מחיר המימוש של האופציה הוא 120**
 - שווי השוק החזוי של הנכס הוא 110 - יש לטפל כעסקת מימון.
 - שווי השוק החזוי של הנכס הוא 130 - יש לטפל כמכירה עם זכות החזרה.