	SKK 8 "TË ARDHURAT NGA KONTRATAT ME KLIENTËT" – PËRDITËSUAR (2026)
1	Objektivi i Standardit Kombëtar të Kontabilitetit 8 "*Të ardhurat nga kontratat me klientët"* (SKK 8), miratuar nga Këshilli Kombëtar i Kontabilitetit dhe shpallur nga ministri përgjegjës për financat, është dhënia e parimeve të njohjes dhe matjes në lidhje me të ardhurat nga kontratat me klientët, në pasqyrat financiare të përgatitura në përputhje me Standardet Kombëtare të Kontabilitetit. Standardet Kombëtare të Kontabilitetit bazohen në parimet e kontabilitetit dhe të raportimeve financiare të pranuara në shkallë ndërkombëtare, kërkesat e përgjithshme të të cilave përshkruhen në Ligjin për kontabilitetin.
2	SKK 8 është i krahasueshëm me Seksionin 23 –"*Të ardhurat nga kontratat me klientët"* të Standardit Ndërkombëtar të Raportimit Financiar për NVM-të (Edicioni i tretë, Shkurt 2025). Një tabelë korresponduese e paragrafëve të Standardit me paragrafë të *SNRF për NVM-t*ë (2025) është dhënë në paragrafin 88. Për rastet që nuk janë trajtuar në mënyrë të drejtpërdrejtë nga SKK 8 ose ndonjë SKK tjetër, drejtuesit e njësisë ekonomike duhet që, me miratimin e Këshillit Kombëtar të Kontabilitetit, të aplikojnë politika të tilla që sigurojnë një pasqyrim të vërtetë e të besueshëm të pozicionit financiar, performancës financiare dhe fluksit të mjeteve monetare të njësisë ekonomike, siç kërkohet në Ligjin për kontabilitetin.
3	Pasqyrat financiare do të përgatiten mbi bazën e konceptit të materialitetit. Standardet Kombëtare të Kontabilitetit nuk do të zbatohen për zërat jomaterialë. Parimi i materialitetit përkufizohet dhe sqarohet në paragrafët 64 deri 68 të SKK 1.
	FUSHA E ZBATIMIT
4	Ky standard zbatohet për të ardhurat nga kontratat me klientët.
5	Ky standard nuk zbatohet për kontratat me klientët që kanë për objekt: (a) marrëveshjet e qirasë (shih SKK 7 *Kontabilizimi i qirave*); (b) kontratat e sigurimeve; (c) instrumentet financiare dhe të drejtat/detyrimet financiare brenda fushës së zbatimit të SKK 9 *Kombinimet e biznesit dhe pasqyrat financiare të konsoliduara*, SKK 3 *Instrumentet financiare*, SKK 14 *Investimet në pjesëmarrje dhe sipërmarrjet e përbashkëta*; (ç) këmbimi i mallra dhe/ose shërbimeve mes njësive ekonomike të të njëjtit aktivitet me qëllim nxitjen e shitjeve tek klientët;
6	Kur një kontratë me klientin përmban elemente të të ardhurave që pjesërisht trajtohen sipas këtij Standardi dhe pjesërisht sipas Standardeve të përmendura në paragrafin 5 më lart, njësia ekonomike duhet së pari të zbatojë, për pjesët përkatëse të kontratës, parimet e matjes fillestare të përcaktuara në ato Standarde. Nëse Standardet e tjera nuk parashikojnë kërkesa specifike për matjen fillestare të të ardhurave, atëherë matja fillestare bëhet në përputhje me kërkesat e këtij Standardi.
7	Më poshtë jepen përkufizimet e termave kryesore, të përdorur në këtë standard. Një **kontratë me klientin** është një marrëveshje mes dy ose më shumë palëve që krijon të drejta dhe detyrime për secilën palë. Në kuptim të këtij Standardi, kontratat me klientët mund të jenë të shkruara, marrëveshje verbale ose të nënkuptuara nga praktikat e zakonshme të biznesit të njësisë ekonomike. *Një* ***modifikim kontrate*** është një ndryshim i objektit të kontratës ose i vlerës së saj (ose të dyja bashkë) i(të) aprovuar nga palët. Një ndryshim kontrate mund të ndryshojë të drejtat/detyrimet aktuale ose krijon të drejta/detyrime të reja. *Një* ***premtim*** është një detyrim për të transferuar një produkt të identifikueshëm veçmas (mall ose shërbim) ose një seri të identifikueshme mallra dhe/ose shërbimesh. ***Vlera e kontratës*** është shuma që njësia ekonomike pret të përfitojë në këmbim të transferimit të mallra dhe/ose shërbimeve të premtuara klientit, përjashtuar shumat që mbledh për llogari të të tjerëve (p.sh, taksat e rimbursueshme). ***Çmimi individual i shitjes*** është çmimi me të cilin një mall apo shërbim do të shitej në treg në mënyrë të pavarur. Evidenca më e mirë do të ishte një çmim i vëzhguar i produktit kur njësia ekonomike e shet atë të veçmas në rrethana të ngjashme tek klientë të ngjashë. ***Të ardhurat e shfrytëzimit*** janë përfitimet ekonomike bruto, të marra gjatë periudhës kontabël, si rezultat i rrjedhës normale të veprimtarisë së njësisë ekonomike, atëherë kur këto përfitime ekonomike çojnë në rritjen e kapitalit (këtu nuk përfshihen rritjet, që lidhen me kontributet nga pjesëmarrësit në kapital). ***E ardhura nga interesi*** është një e ardhur që i takon njësisë ekonomike për përdorimin e parasë ose ekuivalentëve të saj nga palë të treta. ***E ardhura nga të drejtat e përdorimit, nga palë të treta, të aktiveve jomateriale*** të njësisë ekonomike, *(royalty),* buron nga përdorimi i aktiveve të tilla si patenta, emri tregtar, të drejta të autorit, programe kompjuterike (softëare), etj. ***Vlera e drejtë*** është çmimi që do të pranohej për të shitur një aktiv ose që do të paguhej për të transferuar një detyrim, në një transaksion të zakonshëm midis pjesëmarrësve të tregut, në datën e matjes.

	NJOHJA
	Hapat për njohjen e të ardhurave
8	Njohja e të ardhurave bëhet sipas kritereve të parashikuar në paragrafët përkatës të këtij Standardi. Një njësi ekonomike duhet të përfshijë në të ardhurat e saj vetëm përfitimet e veta ekonomike.
9	Ky Standard trajton hapat e njohjes së të ardhurave nga kontratat me klientët, hapa të cilat identifikojnë mallrat dhe/ose shërbimet që transferohen tek klienti si dhe shumën që njësia ekonomike pret të përfitojë në këmbim të tyre. Njësia ekonomike do të zbatojë pesë hapat e mëposhtëm: (1) Identifikimi i kontratës(ave) me klientin (shih paragrafët 23.6 – 23.13); (2) Identifikimi i premtimeve në kontratë (shih paragrafët 23.14 – 23.22); (3) Përcaktimi i vlerës së kontratës(ave) (shih paragrafët 23.23 – 23.38); (4) Shpërndarja e vlerës së kontratës sipas premtimeve të veçanta (shih paragrafët 23.39 – 23.48); dhe (5) Njohja e të ardhurave sipas përmbushjes së premtimeve (shih paragrafët 23.49-23.67) Këto hapa zbatohen njësoj për kontrata me karakteristika dhe në kushte të njëjta.
10	Një njësi ekonomike zbaton kriteret e njohjes të dy ose më shumë kontratave së bashku, kur ato janë të lidhura në mënyrë të tillë që: - efekti tregtar nuk mund të kuptohet pa i'u referuar grupit të kontratave si një i vetëm; - njësia ekonomike në mënyrë të arsyeshme pret që rezultati i trajtimit të kontratave në grup të mos ndryshojë materialisht nga rezultati i trajtimit të tyre si kontrata (premtime) të veçanta.
	Hapi i parë - Identifikimi i kontratës(ave) me klientin
11	Njësia ekonomike do të zbatojë modelin e të ardhurave për kontabilizimin e një kontrate me një klient, kontratë e cila është Brenda fushës së zbatimit të këtij Standardi vetëm kur të gjitha kriteret e mëposhtme janë përmbushur: (a) palët kanë miratuar kontratën dhe janë angazhuar të përmbushin detyrimet e tyre respective; (b) njësia ekonomike ka mundësi të identifikojë të drejtat e secilës palë në kontratë në lidhje me mallrat dhe/ose shërbimet që do të transferohen; (c) njësia ekonomike ka mundësi të identifikojë termat e pagesës për mallrat dhe/ose shërbimet që do të transferohen; (ç) kontrata ka përmbajtje tregtare; dhe (d) është shumë e mundur që njësia ekonomike të përftojë atë që i takon nga kjo kontratë si dhe brenda afatit.
12	Nëse një kontratë i përmbush kriteret sipas paragrafit 11 më lart, njësia ekonomike nuk e rishqyrton atë, përveç nëse ndodhin ndryshime të rëndësishme të fakteve dhe kushteve. Nëse nuk i përmbush kriteret sipas paragrafit 11 më lart, njësia ekonomike e rishikon vazhdimisht kontratën derisa ato kritere të përmbushen. Derisa të përmbushen kriteret, çdo shumë e arkëtuar nga klienti regjistrohet si detyrim dhe jo si e ardhur. Nëse shuma e arkëtuar nuk është e kthyeshme, ajo njihet si e ardhur kur kontrata përfundon ose kur anulohet.
13	Kur njësia ekonomike është palë një kontratë me afat të pacaktuar apo me rinovim automatik, për njohjen e të ardhurave merr në konsideratë vetëm periudhën në të cilën palët kanë të drejta dhe detyrime aktuale ndaj njëra tjetrës.
14	Nëse një kontratë modifikohet, njësia ekonomike rishikon njohjen e të ardhurave nga kontrata duke aplikuar paragrafët 15-16 të këtij Standardi.
15	Njësia ekonomike e trajton modifikimin e kontratës si një kontratë të re nëse: (a) ofrohen mallra dhe/ose shërbime shtesë, të identifikueshëm veçmas nga ato të kontratës fillestare; (b) vlera e kontratës fillestare rritet me një vlerë që reflekton drejtpërdrejt çmimin e mallrave dhe/ose shërbimeve shtesë të ofruara dhe ndonjë ndryshim i caktuar në këtë çmim që reflekton kushte të caktuara të kontratës së modifikuar (p.sh, një zbritje tregtare).
16	Në të kundërt, kur një modifikim në kontratë nuk trajtohet si kontratë e re si në paragrafin 15, njësia ekonomike ka dy mënyra për njohjen e të ardhurave: (a) kur mallrat dhe/ose shërbimet e ofruara janë të identifikueshëm veçmas nga ato të ofruar në kontratën fillestare, njësia i njeh të ardhurat nga kontrata sikur kontrata fillestare të jetë shfuqizuar dhe të jetë nënshkruar një kontratë e re. Vlera e kontratës së re do të jetë shuma e: (1) vlerës e mbetur e kontratës fillestare që nuk është njohur akoma në të ardhura; dhe (2) çdo shtese (pakësimi) të shumës së premtuar si pasojë e modifikimit të kontratës. (b) kur mallrat dhe/ose shërbimet e ofruara nuk janë të identifikueshëm veçmas nga ato të ofruar në kontratën fillestare, njësia i njeh të ardhurat nga modifikimi i kontratës sikur ky modifikim të kish qenë pjesë e kontratës fillestare. Njësia ekonomike do të bëjë një rregullim të menjëhershëm të të ardhurave të njohura nga kontrata deri në momentin e modifikimit të kontratës duke marrë në konsideratë vlerën e re të kontratës, pas modifikimit, si dhe fazën e re të përfundimit të ofrimit të premtimeve, referuar rrethanave të reja të krijuara.
	Kombinimi Kontratave

17	Kërkesat e këtij Standardi zakonisht zbatohen veças për çdo kontratë. Megjithatë, në disa rrethana, ky Standard është i nevojshëm të zbatohet për përbërësit e identifikueshëm të një kontrate të vetme ose për një grup kontratash së bashku në mënyrë që të pasqyrojë përmbajtjen e një kontrate ose të një grupi kontratash.
18	Njësia ekonomike trajton si një kontratë të vetme dy ose më shumë kontrata të lidhura me të njëjtin klient ose me palë të lidhura me këtë klient, në të njëjtën kohë ose pothuajse në të njëjtën kohë, vetëm kur plotësohet të paktën një nga kushtet e mëposhtme: (a) grupi i kontratave është negociuar si një paketë e vetme, me një qëllim të përbashkët tregtar; (b) kontratat janë të ndërlidhura kaq ngushtë saqë, praktikisht pagesa që klienti kryen për një nga kontratat varet nga çmimi ose nga performanca e kontratës tjetër; ose (c) mallrat dhe/ose shërbimet e premtuara të kontratave (ose disa mallra dhe/ose shërbime të premtuara në secilën prej kontratave) trajtohen në thelb si një premtim i vetëm, sipas Hapit 2.
	Hapi i dytë- Identifikimi i premtimeve në kontratë
19	Një kontratë me klientin mund të përfshijë më shumë se një premtim. Në fillim të kontratës, njësia ekonomike identifikon mallrat dhe shërbimet e premtuara dhe përcakton cilat prej tyre janë të identifikueshme veçmas.
20	Kur një kontratë mbulon një seri premtimesh, çdo premtim do të trajtohet veçmas kur: (a) për çdo premtim janë paraqitur propozime të veçanta; (b) çdo premtim ka qenë subjekt i negociatave të veçanta dhe palët janë në gjendje të pranojnë ose refuzojnë atë pjesë të kontratës që lidhet me çdo premtim; dhe (c) kostot dhe të ardhurat e çdo premtimi mund të identifikohen veçmas.
21	Kur një njësi ekonomike i ofron klientit të njëjtat premtime por në intervale të veçanta kohore, ato mund të trajtohen si një premtim i vetëm, nëse: (a) secili premtim në këtë seri përmbushet me kalimin e kohës; dhe (b) për vlerësimin e transferimit, tek klienti, të kontrollit mbi secilin premtim në këtë seri, përdoret e njëjta metodë. (shih paragrafët 57-61).
22	Zakonisht një kontratë me klientin i përcakton qartë mallrat dhe/ose shërbimet që njësia eknomike premton të ofrojë, por disa premtime mund të jenë edhe të nënkuptuara nga praktikat e biznesit ose politikat e njësisë ekonomike, nëse krijojnë pritshmëri te klienti. Nëse një produkt shitet me garanci dhe klienti mund ta blejë edhe pa të, garancia trajtohet si premtim i veçantë. Në të kundërt, garancia nuk do të trajtohet si një premtim i veçantë por do të njihet sipas SKK 6 “Provizionet, aktivet dhe detyrimet e kushtëzuara”.
23	Aktivitetet që një njësi ekonomike kryen për të lidhur apo realizuar kontratën, si p.sh. përgatitjet fillestare ose detyra të ndryshme administrative, nuk trajtohen si premtime të kontratës, përveç rasteve kur këto aktivitete i transferojnë klientit një produkt të identifikueshëm. Tarifat fillestare jo të rimbursueshme që ngarkohen në fillim të kontratës shpesh lidhen me këto aktivitete fillestare ose të natyrës administrative dhe si të tilla nuk përfaqësojnë premtime të identifikueshme që duhen përmbushur ndaj klientit. Këto tarifa përfshihen në vlerën totale të kontratës dhe shpërndahen midis premtimeve të identifikueshme në kontratë, sipas hapave 3 dhe 4 të modelit të njohjes së të ardhurave në paragrafin 9 të këtij Standardi.
	Premtime të identifikueshme veçmas
24	Një produkt në kontratë konsiderohet i identifikueshëm veçmas kur plotësohen këto dy kushte: (a) klienti përfiton nga ky produkt i ofruar më vete ose i kombinuar me burime të tjera; dhe (b) detyrimi i njësisë ekonomike për të transferuar këtë produkt tek klienti dallon nga detyrimet e tjera të kontratës; Nëse këto dy kushte nuk plotësohen, njësia ekonomike e kombinon këtë produkt të kontratës me mallra dhe/ose shërbime të tjera derisa të krijohet një grupim i identifikueshëm veçmas, i cili më pas trajtohet si një premtim i vetëm.
	Hapi i tretë—Përcaktimi i vlerës së kontratës
25	Njësia ekonomike përcakton vlerën e kontratës referuar kushteve të kontratës dhe praktikave të saj biznesit. Njësia ekonomike supozon se: (a) mallrat dhe/ose shërbimet do të transferohen tek klienti sipas kontratës; dhe (b) kontrata nuk do të shfuqizohet, rinovohet apo modifikohet.
26	Nëse klienti e përmbush premtimin e tij në një formë tjetër nga ajo në mjete monetare, njësia ekonomike e mat vlerën e kontratës me vlerën e drejtë të aktiveve të tjera të marra në këmbim, përveç rasteve kur kjo vlerë e drejtë nuk mund të matet në mënyrë të besueshme. Në këtë rast, njësia ekonomike e mat vlerën e kontratës me çmimin e shitjes së mallrave dhe/ose shërbimeve të premtuara klientit në këmbim të aktiveve të tjera jo monetare.
	Përfitimi nga kontrata i shumave të ndryshueshme
27	Shuma që njësia ekonomike përfiton nga kontrata mund të jetë e ndryshueshme për arsye të ndryshme përfshirë zbritje, rabate, kthime, gjoba ose bonuse performance. Në këtë rast njësia ekonomike e vlerëson shumën e ndryshueshme që pret të përfitojë nga kontrata (shih paragrafin 28) por duke përfshirë vetëm të ardhurat që konsiderohen se ka shumë të ngjarë që të realizohen, pra që nuk pritet që të kthehen mbrapsht.
28	Vlerësimi i shumës së ndryshueshme që pritet të përftohet nga kontrata bëhet me një nga dy metodat:

	(a) metoda e vlerës së pritshme – shuma e rezultateve të mundshme të ponderuara sipas probabilitetit të tyre; (b) metoda e vlerës më të mundshme – përcaktimi i vlerës që ka probabilitetin më të lartë të realizohet ndërmjet vlerave të mundshme për t'u përfituar. Metoda e zgjedhur zbatohet në mënyrë të qëndrueshme për të gjithë kontratën.
29	Në fund të çdo periudhe raportimi, një njësi ekonomike rishikon shumën e ndryshueshme të përftueshme nga kontrata, në rast se ka ndryshime të rrethanave. Çdo ndryshim i ri në vlerën e kontratës duhet të shpërndahet midis premtimeve të kontratës në të njëjtën mënyrë si në fillim të kontratës. Kur një pjesë e kontratës tashmë është përmbushur, çdo ndryshim që lidhet me të njihet menjëherë si e ardhur (ose si ulje të të ardhurave) në periudhën kur ndodh ndryshimi në vlerësim.
	Detyrimet e rimbursueshme
30	Në rast se njësia ekonomike pret të kthejë një pjesë ose të gjithë shumën e përftuar nga kontrata, njësia njeh një detyrim në po atë vlerë.
31	Njësia ekonomike fillimisht zbaton paragrafët 27-28 për të matur shumën variabël që do të përfshihet në vlerën e kontratës. Më pas, ajo njeh një detyrim për rimbursim për shumën e përfituar (ose të arkëtueshme) nga mallrat dhe/ose shërbimet e transferuara te klienti, shumë e cila nuk përfshihet në të ardhura. Në fund të çdo periudhe raportimi, njësia ekonomike duhet të rishikojë detyrimin që pret t'u rimbursojë klientëve, duke marrë parasysh shumat e përftuar ose të pritshme për t'u përftuar, mallrat dhe/ose shërbimet e transferuara dhe çdo ndryshim në vlerën e kontratës, ndryshim të cilin e trajton sipas paragrafit 29 të këtij Standardi.
32	Paragrafi 31 nuk zbatohet për rastet kur njësia ekonomike realizon shitje me të drejtë kthimi (shih paragrafin 84).
	Pagesat e shtyra në kohë
33	Kur arkëtimi i mjeteve monetare ose i ekuivalentëve të mjeteve monetare është i shtyrë në kohë, dhe rregullimi përbën në fakt një transaksion financiar, vlera e drejtë e kontratës është vlera aktuale e të gjitha arkëtimeve të ardhshme të përcaktuara duke përdorur një normë interesi të përcaktuar. Norma e interesit i referohet normës së një instrumenti të ngjashëm.
34	Një njësi ekonomike njeh diferencën mes vlerës aktuale dhe asaj nominale të të gjitha shumave të arkëtuara apo të pritshme për t'u arkëtuar si të ardhur nga interesi, në përputhje me paragrafët 12 dhe 13 dhe SKK 3 *Instrumentet Financiare*, Seksioni 1. Të ardhurat nga interesi paraqiten në pasqyrat financiare të ndara nga të ardhurat e kontratave me klientët.
35	Njësia ekonomike është e lejuar të mos zbatojë paragrafin 33-34 nëse në fillim të kontratës ka pritshmëri se klienti do të paguajë brenda një viti nga transferimi i mallrave dhe/ose shërbimeve.
	Hapi i katërt - Shpërndarja e vlerës së kontratës sipas premtimeve të veçanta
36	Shpërndarja e vlerës së kontratës tek secili prej premtive të kontratës bëhet sipas përcaktimeve të paragrafëve 37-45.
37	Hapi 4 nuk është i zbatueshëm nëse: - të gjitha premtimet e kontratës përmbushen brenda të njëjtës periudhës raportuese kur ka filluar zbatimi i kontratës; ose - kur të gjitha premtimet në kontratë përbushen në të njëjtën kohë (shih paragrafin 51); ose - kontrata përmban një premtim të vetëm (përjashtuar rastin kur ofrohet një seri mallrash dhe/ose shërbimesh të njëjta të cilat konsiderohen një premtim i vetëm por shuma e përftuar nga kontrata është e ndryshueshme- shih paragrafin 43)
	Shpërndarje e bazuar në çmimet individuale të shitjes së mallrave dhe/ose shërbimeve
38	Në fillim të kontratës, një njësi ekonomike duhet të përcaktojë çmimin individual të shitjes për çdo produkt të identifikueshëm veçmas (ose për serinë e mallrave dhe/ose shërbimeve) për secilin premtim në kontratë. Njësia ekonomike duhet të shpërndajë vlerën e kontratës në proporcion me këto çmime individuale të shitjes (pra, mbi bazën relative të çmimeve individuale të shitjes). Njësia ekonomike nuk duhet të rishpërndajë vlerën e ekontratës për të reflektuar ndryshimet në çmimet individuale të shitjes pas fillimit të kontratës.
39	Nëse çmimi individual i shitjes nuk është drejtpërdrejt i identifikueshëm, njësia ekonomike duhet ta vlerësojë atë duke marrë në konsideratë të gjithë informacionin e disponueshëm, përfshirë kushtet e tregut, faktorët specifikë të vetë njësisë ekonomike, si dhe informacionin lidhur me klientin ose kategorinë e klientëve. Njësia ekonomike duhet të zbatojë metodën e vlerësimi në mënyrë të qendrueshme në rrethana të ngjashme. Metodat e përshtatshme të vlerësimit mund të përfshijnë përdorimin e çmimeve të konkurrentëve për mallra ose shërbime të ngjashme, ose vlerësimin e kostove të pritshme të mallrave apo shërbimeve duke shtuar një marzh fitimi të përshtatshëm.
	Shpërndarja e një zbritje dhe një shume të pritshme të ndryshueshme
40	Ndryshe nga sa parashikohet në paragrafin 39, një njësi mund të shpërndajë një zbritje ose një shumë të pritshme të ndryshueshme duke përdorur metoda alternative (shih paragrafët 42-43).
41	Një kontratë mund të ketë dy situata kryesore: *Zbritje*: kur nëse çdo mall ose shërbim do të blihej veçmas, do të kushtonte më shumë sesa çmimi total i kontratës, pra klienti përfiton ulje çmimi.

	Shumë të pritshme të ndryshueshme: kur shuma që do të përfitohet nga kontrata nuk është fikse, por mund të ndryshojë në varësi të rrethanave të ardhshme (p.sh. bonuse, penalitete, pagesa sipas performancës, ose rimbursime).
42	Një njësi ekonomike, duhet të shpërndajë çdo zbritje ose çdo shumë të pritshme të ndryshueshme midis të gjitha premtimeve në kontratë mbi bazën relative të çmimeve individuale të shitjes. Sipas kësaj qasjeje, vlera totale e kontratës shpërndahet duke siguruar një shpërndaje sistematike dhe të qëndrueshme të shumës së premtuar nga klienti. Megjithatë, kjo metodë shpërndarje nuk kërkohet të zbatohet kur nuk pasqyron në mënyrë të besueshme shumën e premtuar nga klienti që njësia ekonomike pret të marrë në këmbim të përmbushjes së secilit premtim. Në raste të tilla, njësia ekonomike zbaton një metodë alternative shpërndarje që reflekton më mirë substancën ekonomike. Njësia ekonomike mund të shpërndajë të gjithë zbritjen ose shumën e pritshme të ndryshueshme vetëm për një ose disa premtime në kontratë, me kusht që kjo shpërndarje të jetë në përputhje me mënyrën e transferimit të përfitimeve dhe me evidencën e vëzhgueshme se si pagesa e premtuar nga klienti lidhet me mallra ose shërbime specifike.
43	Përcaktimet sipas paragrafit 21 vlejnë edhe për rastet kur premtimi në kontratë është transferimi i një serie mallrash dhe/ose shërbimesh të njëjta të cilat njësia i trajton si një premtim i vetëm.
	Hapi i pestë — Njohja e të ardhurave kur (ose ndërsa) njësia ekonomike përmbush një premtim
44	Një njësi ekonomike njeh të ardhura kur (ose ndërsa) përmbush një premtim. Një premtim përmbushet kur transferohet tek klienti kontrolli mbi mallrat dhe/ose shërbimet e identifikuara veçmas në atë premtim.
45	Mallrat dhe/se shërbimet e ofruara nga njësia ekonomike sipas kontratës, janë aktive, qoftë edhe për një çastnë formën e objekteve (mallrave) ose të të drejtave (shërbimeve)], kur ato merren dhe përdoren/konsumohen nga klienti. Njësia ekonomike e transferon kontrollin mbi mallrat dhe/ose shërbimet nga momenti kur klienti ka aftësinë të përcaktojë përdorimin e aktivit dhe të marrë të gjitha përfitimet ekonomike që burojnë prej aktivit. Nëse ka një marrëveshje për riblerjen e aktivit, kontrolli nuk është transferuar tek klienti.
46	Njësia ekonomike, që në fillim të kontratës përcakton nëse transferimi i kontrollit për mallrat dhe/ose shërbimet e identifikueshme veçmas në një premtim bëhet: (a) përgjatë kohës – kohë në të cilën njësia ekonomike përmbush premtimin (dhe po ashtu njeh të ardhurat), në përputhje me paragrafin 49; ose (b) në një moment të caktuar kohe – momenti kur përmbushet detyrimi (dhe po ashtu njihet e ardhura), në përputhje me paragrafët 50-56.
47	Në rastet kur njësia ekonomike në kontratën me klientin ka parashikuar ofrimin e një licence që është e identifikueshme veçmas nga mallrat dhe/ose shërbimet e tjera në kontratë, njësia zbaton paragrafët 85 për të përcaktuar nëse premtimi për ofrimin e licensës përmbushet përgjatë kohës apo në një moment kohe të caktuar.
	Premtimet që përbushen përgjatë një afati të caktuar kohor
48	Një premtim konsiderohet i përmbushur përgjatë një afati të caktuar kohor nëse njësia ekonomike, sëbashku me mallrat dhe/ose shërbimet, transferon tek klienti edhe kontrollin mbi këto mallra dhe/ose shërbime.
49	Transferimi i kontrollit përgjatë një afati kohor të caktuar realizohet kur plotësohen të paktën një nga kushtet e mëposhtme: - klienti njëkohësisht i merr dhe përfiton nga përdorimi i mallrave dhe/ose shërbimeve; - klienti ka kontrollin e mallrave dhe/ose shërbimeve ndërkohë që njësia ekonomike i realizon apo i pëërmirëson ato; - mallrat dhe/ose shërbimet e realizuara nga njësia ekonomike nuk munden lehtësisht të transferohen tek një klient tjetër dhe nga ana tjetër klienti ka detyrimin të shlyejë njësinë ekonomike për punën e bërë deri në atë datë.
	Premtime të përmbushura në një moment kohe të caktuar
50	Një premtim konsiderohet i përmbushur në një moment kohe të caktuar nëse njësia ekonomike, mallrat dhe/ose shërbimet, si dhe kontrollin ndaj tyre, i transferon tek klienti në një moment kohe të caktuar.
51	Kur një detyrim performance përmbushet në një moment kohe të caktuar, të ardhurat njihen në momentin kur klienti fiton kontrollin mbi mallrat dhe/ose shërbimet e identifikueshëm veçmas.
52	Për të identifikuar këtë moment kohe, njësia ekonomike vlerëson, por pa u kufizuar vetëm tek to, disa nga treguesit më të zakonshëm të transferimit të kontrollit të aktivit[1], si më poshtë: (a) njësia ekonomike ka të drejtën aktuale të shlyhet për mallrat dhe/ose shërbimet e transferuara; (b) klienti ka titullin ligjor (pronësinë ligjore) mbi aktivin; (c) klienti ka posedimin fizik të aktivit; (ç) klienti ka marrë përsipër rreziqet dhe përfitimet kryesore që lidhen me pronësinë e aktivit; dhe (d) klienti e ka pranuar aktivin.
53	Vlerësimi nëse një njësi ekonomike ka transferuar rreziqet dhe përfitimet kryesore lidhur me pronësinë tek blerësi, kërkon një analizë të rrethanave të transaksionit. Në

[1] Për përcaktimin e aktivit referoju paragrafit 46.

	shumicën e rasteve, kalimi i rreziqeve dhe i përfitimeve, në lidhje me pronësinë, tek blerësi, përputhet me kalimin e titullit ligjor (për shembull, në shitjet me pakicë ajo ndodh në kohën e dorëzimit të mallrave dhe/ose shërbimeve tek blerësi; në rastin e shitjes me dorëzim pjesor, kalimi i titullit ligjor bëhet siç përshkruhet në marrëveshjen e dorëzimit pjesor). Në rrethana të caktuara kalimi i rreziqeve dhe i përfitimeve, që burojnë nga pronësia, nuk ndodh në të njëjtën kohë me kalimin e titullit ligjor.
54	Nëse rreziqet që lidhen me pronësinë nuk i kalojnë blerësit, atëherë të ardhurat nuk njihen, pavarësisht nga fakti nëse titulli ligjor i ka kaluar blerësit apo jo. Shembuj të situatave, ku rreziqet nuk i kanë kaluar blerësit dhe, si rrjedhim, të ardhurat nuk njihen nga njësia ekonomike, janë: (a) kur njësia ekonomike mbart një detyrim për rezultate jo të kënaqshme, që nuk mbulohet nga garancitë normale; (b) kur arkëtimi i të ardhurave nga një shitje e caktuar është i kushtëzuar nga gjenerimi i të ardhurave nga shitja e mëtejshme e këtyre mallrave dhe/ose shërbimeve nga ana e blerësit; (c) kur mallrat dhe/ose shërbimet transportohen dhe duhet të montohen, por montimi është një pjesë e rëndësishme e kontratës, i cili nuk është kryer akoma nga shitësi; (ç) kur blerësi ka të drejtë ta anullojë blerjen, për arsye të përcaktuara në kontratën e shitjes dhe shitësi është i pasigurt mbi mundësinë e kthimit apo moskthimit të mallit apo produktit.
55	Nëse njësia ekonomike mbart vetëm një rrezik të parëndësishëm, që lidhet me pronësinë, atëherë të ardhurat nga shitja njihen edhe pse titulli ligjor nuk është kaluar. Shembuj të situatave të tilla janë: (a) blerësi ka të drejtë t'i kthejë mallrat dhe/ose shërbimet gjatë kohës së specifikuar në kontratë dhe njësia ekonomike është në gjendje ta parashikojë mundësinë e kthimit, në bazë të përvojës së mëparshme. Në kohën e shitjes, njësia ekonomike i njeh të ardhurat nga shitja dhe krijon një provizion për mallrat dhe/ose shërbimet me mundësi kthimi; (b) titulli ligjor i mallrave dhe/ose shërbimeve të shitura mbahet nga njësia ekonomike si siguri për arkëtimin e shumës.
	Pranimi i mallrave dhe shërbimeve nga klienti
56	Klauzolat e pranimit nga ana e klientit i mundëson atij të anulojë një kontratë ose të kërkojë nga njësia ekonomike marrjen e masave korrigjuese, nëse një mall dhe/ose shërbim nuk i plotëson specifikimet e rëna dakord. Nëse një kontratë përfshin një klauzolë pranimi nga klienti dhe njësia ekonomike nuk mund të përcaktojë nëse një mall ose shërbim i plotëson specifikimet e rëna dakord bazuar në informacionin që ka në dispozicion, njësia duhet të presë derisa të marrë pranimin nga klienti përpara se të konkludojë se klienti ka marrë kontrollin mbi mallin dhe/ose shërbimin.
	Matja e ecurisë së përmbushjes së një premtimi
57	Kur rezultati i një kontrate që përfshin ofrimin e mallrave dhe/ose shërbimeve përgjatë një afati të caktuar kohor, mund të vlerësohet në mënyrë të besueshme, një njësi ekonomike njeh të ardhurat e lidhura me kontratën duke i'u referuar matjes së ecurisë së përmbushjes së premtimit/eve në fund të periudhës raportuese.
58	Njësia ekonomike për matjen e ecurisë së përmbushjes së një premtimi zgjedh metodën që paraqet më mirë fazën e transferimit të kontrollit mbi mallrat dhe/ose shërbimet e premtuara tek klienti. Metoda e zgjedhur për secilin nga premtimet duhet zbatuar në mënyrë të qëndrueshme. Në fund të periudhës raportuese njësia ekonomike rivlerëson ecurinë e përmbushjes së premtimit për të reflektuar ndonjë ndryshim të rrethanave dhe ndryshimi i fazës së transferimit të kontrollit do të njihet si ndryshim i vlerësimeve kontabël në përputhje me SKK 1 *Kuadri i përgjithshëm për përgatitjen e pasqyrave financiar*
59	Për të matur ecurinë e përmbushjes së një premtimi, njësia ekonomike duhet të vlerësojë natyrën e mallrave dhe/ose shërbimeve që do të transferojë tek klienti. Dy metoda të përshtatshme për njohjen e të ardhurave nga këto kontrata do të ishin: (a) metoda e rezultateve – ecuria matet si raport i vlerës së mallrave dhe/ose shërbime të transferuara tek klienti kundrejt totalit të vlerës së premtimit; (b) metoda e burimeve – ecuria matet si raport i kostove të realizuara deri në datën e matjes kundrejt kostos totale të premtimit.
60	Më poshtë jepen disa situata të zakonshme për të cilat metodat sipas paragrafit 59 të këtij standardi janë të përshtatshme për t'u përdorur: (a.1) puna e kryer deri në datën e matjes, e mbështetur në vëzhgime dhe matje objektive, përkundrejt të gjithë punës për t'u kryer sipas kontratës; (a.2) njësitë e dorëzuara deri në datën e matjes përkundrejt totalit të njësive për t'u dorëzuar sipas kontratës (nëse njësitë kanë vlerë të barabartë mes tyre); (a.3) koha e shpenzuar deri në datën e matjes përkundrejt kohës totale të parashikuar për realizimin e kontratës (nëse kontrolli mbi mallrat dhe/ose shërbimet transferohet në mënyrë të njëtrajtshme përgjatë afatit të kontratës); (b.1) koha e shpenzuar deri në datën e matjes, përkundrejt kohës totale të parashikuar për realizimin e kontratës (nëse përpjekjet ose burimet e angazhuara nga njësia ekonomike konsumohen në mënyrë të barabartë gjatë periudhës së realizimit të kontratës); (b.2) numri i orëve të punës të kryera deri në datën e matjes, kundrejt orëve total të parashikuara për përfundimin e kontratës (nëse këto orë pune pasqyrojnë drejtpërdrejt ecurinë e transferimit të kontrollit mbi mallrat dhe/ose shërbimet tek klienti) (b.3) kostot e kryera deri në datën e matjes, përkundrejt kostos totale të kontratës, duke përjashtuar kostot që nuk ndihmojnë ose nuk janë në përpjesëtim me ecurinë e përmbushjes së premtimit (p.sh. joefikasiteti, materialet e humbura ose të papërdorura).
61	Nëse shlyerja nga klienti varet drejtpërdrejt nga puna e bërë deri në momentin e matjes (si p.sh.,pagesa për orë pune), atëherë të ardhurat mund të njihen sipas shumës që do të faturohet nga njësia ekonomike.
	Kostot e kontratës

	- ***Kostot për të fituar një kontratë***
62	Kostot që lidhen drejtpërdrejt me kontratën dhe që janë kryer gjatë procesit për të fituar dhe lidhur këtë kontratë, njihen si shpenzim në periudhën kontabël kur kanë ndodhur, përveç rasteve kur një Standard tjetër kërkon që këto kosto të njihen si kosto e një aktivi.
	- ***Kostot për realizimin e kontratës***
63	Kostot për realizimin e kontratës do të njihen sipas SKK-ve përkatëse (p.sh.,materialet e përdorura për realizimin e mallrave dhe/ose shërbimeve sipas kontratës trajtohen në përputhje me SKK 4 *Inventarët*, makineritë e blera për realizimin e një kontrate ndërtimi trajtohen në përputhje me SKK 5 *AAM dhe AAJM, etj).*
64	Një njësi ekonomike duhet të njohë **si një aktiv** shpenzimet që kanë të bëjnë me aktivitete të ardhshme lidhur me ofrimin e mallrave dhe/ose shërbimeve, të tilla si shpenzime për materiale ose parapagimet, nëse është e mundur që këto shpenzime të rikuperohen. Një njësi ekonomike duhet të njohë si një shpenzim të menjëhershëm çdo kosto që nuk është e mundur të rikuperohet.
65	Kostot që lidhen drejtpërdrejt me një kontratë përfshijnë punën direkte, materialet direkte dhe pjesën përkatëse të kostove të tjera që lidhen drejtpërdrejt me kontratën të cilat shpërndahen sipas aktiviteteve të kontratës.
66	Kostot që nuk lidhen drejtpërdrejt me përmbushjen e një premtimi por janë shpenzime të një natyre të përgjithshme dhe administrative, njihen si shpenzime në periudhën kur ndodhin.
67	Njësia ekonomike njeh, si shpenzime në momentin e kryerjes së tyre, kostot që lidhen me premtime të përmbushura plotësisht ose pjesërisht, pasi këto kosto lidhen me performancën e realizuar deri në atë datë.
	Matja pas njohjes
68	Pas njohjes fillestare, aktivet që lindin nga kostot e përmbushjes së një kontrate maten me koston e tyre, pakësuar me amortizimin e akumuluar dhe humbjet e akumuluara nga zhvlerësimi. Aktivi amortizohet sipas mënyrës se si transferohen mallrat dhe/ose shërbimet me të cilat ky aktiv lidhet, ndërsa çdo zhvlerësim njihet dhe matet në përputhje me kërkesat për zhvlerësimin e aktiveve të përcaktuara nga SKK 5 *AAM dhe AAJM*.
69	Humbja nga zhvlerësimi është e barabartë me masën e rënies së shumës së rikuperueshme nën vlerën kontabël të mbetur të aktivit të krijuar nga kostot për përmbushjen e kontratës. Për matjen e kësaj humbje, shuma e rikuperueshme e aktivit të krijuar nga kostot për përmbushjen e kontratës është diferenca mes: (a) vlerës së mbetur të pashlyer nga kontrata që njësia ekonomike pret të marrë në këmbim të transferimit të mallrave dhe/ose shërbime me të cilët lidhet ky aktiv; dhe (b) kostove të mbetura pa u kryer, për të siguruar mallrat dhe/ose shërbimet me të cilat lidhet aktivi.
	Pjesa e papërfunduar e kontratës
70	Në pasqyrën e pozicionit financiar premtimi që nuk është përmbushur akoma, nga njëra prej palëve në kontratë, do të paraqitet si aktiv kontrate ose detyrim kontrate në varësi të faktit se cila palë nuk ka përmbushur plotësisht detyrimet e saj të performancës: (a) detyrim kontrate – nëse njësisa ekonomike nuk ka përfunduar transferimin e mallrave dhe/ose shërbimeve të premtuara te klienti; ose (b) aktiv kontrate – nëse klienti nuk ka përfunduar shlyerjet ndaj njësisë ekonomike.
71	Nëse klienti shlyen paraprakisht, njësia ekonomike njeh një detyrim kontrate, sepse ende i detyrohet klientit mallra dhe/ose shërbime. Kur këto mallra dhe/ose shërbime dorëzohen, detyrimi mbyllet dhe njihet e ardhura në përputhje me hapin 5. Kur mallrat dhe/ose shërbimet dorëzohen dhe klienti nuk e ka përfunduar shlyerjen, njësia ekonomike njeh një aktiv kontrate, sepse ka të drejtë ta përftojë shlyerjen në të ardhmen. Nëse ka gjasa që një pjesë e kësaj shume të mos shlyhet, duhet të njihet humbja përkatëse nga zhvlerësimi në përputhje me SKK 3 *Instrumentet financiare*.
72	Njësia ekonomike paraqet **aktivin e kontratës** veçmas nga të drejtat e arkëtueshme dhe **detyrimin e kontratës** veçmas nga detyrime të tjera të pagueshme në aktivitetin e shfrytëzimit. Njësia ekonomike nëse përdor terma të tjerë në vend të "aktiv kontrate" dhe "detyrim kontrate" duhet të japë mjaftueshëm shpjegime tek shënimet për këto terma në mënyrë që përdoruesit e pasqyrave financiare t'i dallojnë ato qartë nga të arkëtueshmet dhe të pagueshmet e tjera në aktivitetin e shfrytëzimit.
	Shënimet shpjeguese
73	Një njësi ekonomike duhet të detajojë të ardhurat nga kontratat me klientët në kategori të ndryshme bazuar në karakteristikat e të ardhurave, kontratat ose klientët e njësisë ekonomike, të cilat janë të rëndësishme për të kuptuar performancën e saj financiare. Shembuj të kategorive që mund të jenë të përshtatshme përfshijnë: (a) llojin e mallit ose shërbimit; (për shembull, linjat kryesore të produkteve); (b) rajonin gjeografik; (për shembull, shteti ose rajoni); (c) tregun ose llojin e klientit; (për shembull, klientë qeveritarë dhe joqeveritarë); (ç) llojin e kontratës; (për shembull, kontrata me çmim fiks dhe kontrata të bazuara në kohën e punës dhe materialet e përdorura); (d) kohëzgjatjen e kontratës; (për shembull, kontrata afatshkurtra dhe afatgjata); (dh) momentin e transferimit të mallrave ose shërbimeve; (për shembull, të ardhurat nga mallrat ose shërbimet që u transferohen klientëve në një moment të caktuar dhe të ardhurat nga mallrat ose shërbimet që transferohen përgjatë një periudhe kohore); dhe (e) natyrën e premtimit/detyrimit kontraktual; (për shembull, të ardhurat nga veprimi si parësor dhe të ardhurat nga veprimi si agjent).
74	Nëse këto informacione nuk janë paraqitur ose shpjeguar veçmas diku tjetër, një njësi ekonomike duhet të japë informacion për:

	(a) tepricat në fillim dhe në fund të periudhës të: - llogarive të arkëtueshme; dhe - aktiveve të kontratës, duke i paraqitur ato veçmas; dhe (b) humbjet totale nga zhvlerësimi të njohura gjatë periudhës raportuese për: - llogaritë e arkëtueshme; dhe - aktivet e kontratës, në përputhje me SKK 3 *Instrumentet Financiare* Seksionin 11.
75	Një njësi ekonomike duhet të japë informacion për: (a) tepricat në fillim dhe në fund të periudhës të detyrimeve të kontratës, nëse ato nuk janë paraqitur ose shpjeguar veçmas diku tjetër; dhe (b) të ardhurat e njohura gjatë periudhës raportuese, të cilat ishin të përfshira në tepricën e detyrimit të kontratës në fillim të periudhës.
76	Një njësi ekonomike duhet të japë informacion për premtimet e saj në kontratat me klientët, duke përfshirë një përshkrim të: (a) momentit kur njësia ekonomike zakonisht i përmbush premtimet e saj (për shembull, në momentin e dërgesës, në momentin e dorëzimit, gjatë ofrimit ose pas përfundimit të shërbimit); (b) kushteve kryesore të pagesës (për shembull, kur zakonisht duhet të kryhet pagesa, nëse kontrata përbën një transaksion financimi dhe nëse termat e pagesës përfshijnë një shumë të ndryshueshme); (c) natyrës së mallrave dhe/ose shërbimeve që njësia ekonomike ka premtuar t'u transferojë klientëve, duke theksuar çdo premtim për të organizuar që një palë tjetër të transferojë mallrat dhe/ose shërbimet, nëse njësia ekonomike vepron si agjent; (ç) detyrimeve për kthimet, rimbursimet dhe detyrime të tjera të ngjashme; dhe (d) llojeve të garancive dhe detyrimeve që lidhen me to.
77	Një njësi ekonomike duhet të japë informacion për metodat që ka përdorur për të matur progresin drejt përmbushjes së premtimeve që përmbushen gjatë një periudhe kohore. Për shembull, duhet të përshkruajë nëse ka përdorur: - metodën e rezultateve (output-it); ose - metodën e burimeve të përdorura (input-it); si edhe mënyrën se si këto metoda janë zbatuar.
78	Një njësi ekonomike duhet të japë informacion për çdo gjykim ose vlerësim profesional që ka bërë dhe që ka pasur një ndikim të rëndësishëm në shumat e njohura në pasqyrat financiare, gjatë: (a) përcaktimit të vlerës së kontratës; dhe (b) shpërndarjes së vlerës së kontratës ndërmjet premtimeve të identifikuara në kontratë.
79	Një njësi ekonomike duhet të japë informacion për tepricën në fund të periudhës të aktiveve që lindin nga kostot për përmbushjen e një kontrate (në përputhje me paragrafin 64), të ndara sipas kategorive kryesore të aktiveve. Për shembull: - kostot para lidhjes së kontratës; dhe - kostot e përgatitjes ose të nisjes fillestare (set-up costs).
80	Nëse një njësi ekonomike zgjedh të përdorë opsionin e parashikuar në paragrafin 35, për të mos e kontabilizuar të ardhurën nga interesi veçmas nga të ardhurat që rrjedhin nga kontratat me klientët, ajo duhet të paraqesë këtë fakt në shënimet shpjeguese.
81	Nëse një njësi ekonomike nuk mund ta kontabilizojë si një premtim të veçantë një opsion për të blerë mallra dhe/ose shërbime shtesë, i cili plotëson kriteret e paragrafit 82, pa shkaktuar kosto ose përpjekje të panevojshme, njësia ekonomike duhet të japë informacion për këtë fakt si dhe arsyet pse kontabilizimi i këtij opsioni si një premtim i veçantë do të kërkonte kosto ose përpjekje të panevojshme.
	Raste specifika në kontratat me klientët
	Klienti ka një të drejtë për të përfituar mallra ose shërbime shtesë
82	Kur një njësi ekonomike i jep klientit të drejtën për të përfituar mallra dhe/ose shërbime shtesë pa pagesë ose me zbritje (si p.sh. pikë besnikërie, stimuj shitjeje ose opsione për rinovimin e kontratës), kjo e drejtë njihet si një premtim i veçantë nëse: - i jep klientit një të drejtë materiale që nuk do ta kishte pa lidhur kontratën; dhe - nuk kërkon kosto apo përpjekje shtesë për njohjen e këtij transaksioni. Në këto raste, një pjesë e çmimit të transaksionit alokohet për këtë premtim dhe të ardhurat njihen kur mallrat ose shërbimet shtesë transferohen ose kur opsioni skadon. Shuma e alokuar përcaktohet mbi bazën e çmimit të shitjes së pavarur të opsionit, duke marrë në konsideratë zbritjen që klienti pritet të përfitojë, çdo zbritje tjetër të disponueshme dhe probabilitetin e ushtrimit të opsionit. Kur opsioni lidhet me rinovimin e kontratës, alokimi bazohet në kundërshpërblimin total të pritshëm për mallrat

	ose shërbimet që pritet të transferohen gjatë gjithë periudhës së pritshme të kontratës, përfshirë rinovimet.
	Përcaktimi i rolit të njësisë ekonomike: parësor apo agjent
83	Kur në ofrimin e mallrave ose shërbimeve përfshihet edhe një palë tjetër, njësia ekonomike duhet të përcaktojë nëse ka rol parësor, duke ofruar vetë mallrat dhe/ose shërbimet e specifikuara, apo ka rolin si agjent, duke organizuar ofrimin e tyre nga pala tjetër. Për këtë qëllim, njësia ekonomike identifikon mallrat dhe/ose shërbimet e specifikuara që do t'i transferohen klientit dhe vlerëson nëse i kontrollon ato përpara transferimit te klienti. Njësia ekonomike konsiderohet se ka rol parësor nëse kontrollon mallin dhe/ose shërbimin përpara transferimit. Tregues që mbështesin këtë vlerësim përfshijnë rastet kur njësia ekonomike: - mban përgjegjësinë kryesore për përmbushjen e kontratës; - mban rrezikun lidhur me inventarin para ose pas transferimit; ose - ka të drejtën të përcaktojë çmimin e mallit ose shërbimit. Kur ka rol parësor, njësia ekonomike njeh si të ardhura shumën bruto të shlryerjes që pret të përfitojë nga transferimi i mallit dhe/ose shërbimit. Kur ka rolin si agjent, njësia ekonomike nuk kontrollon mallin dhe/ose shërbimin përpara transferimit te klienti. Në këtë rast, ajo njeh si të ardhura vetëm tarifën ose komisionin që pret të përfitojë për organizimin e ofrimit të mallit dhe/ose shërbimit nga pala tjetër.
	Shitjet me të drejtë kthimi
84	Kur një produkt shitet me të drejtë kthimi, të ardhurat njihen vetëm për pjesën e shitjeve që pritet të mos kthehen. Njësia ekonomike njeh një detyrim për rimbursimet e pritshme dhe një aktiv për produktet që pritet të rikthehen, i cili matet me vlerën kontabël të tyre, të reduktuar për kostot e rikuperimit dhe çdo ulje të pritshme të vlerës. Shkëmbimet e produkteve me të njëjtin lloj, cilësi dhe çmim nuk konsiderohen kthime. Në fund të çdo periudhe raportimi, vlerësimet për kthimet rishikohen dhe çdo ndryshim pasqyrohet në të ardhura dhe shpenzime.
	Licencat
85	Licencat e pronësisë intelektuale (p.sh. softuer, patenta, marka tregtare, teknologji) trajtohen si detyrime të veçanta të performancës vetëm nëse janë të dallueshme nga mallrat ose shërbimet e tjera në kontratë. Të ardhurat njihen gjatë kohës kur licenca i jep klientit të drejtën të aksesojë pronësinë intelektuale dhe njësia ekonomike vazhdon të kryejë aktivitete që ndikojnë në vlerën ose përmbajtjen e saj. Nëse licenca i jep klientit vetëm të drejtën ta përdorë pronësinë intelektuale në gjendjen që ka në momentin e dhënies, të ardhurat njihen në një moment të caktuar, kur kontrolli i licencës i transferohet klientit dhe ai mund ta përdorë e të përfitojë prej saj.
	Të ardhura nga honoraret të bazuara në shitje ose përdorim
86	Kur një licencë e pronësisë intelektuale jepet në këmbim të honorareve të bazuara në shitje ose përdorim, dhe licenca është elementi kryesor me të cilin lidhen këto honorare, të ardhurat njihen vetëm kur ndodh ngjarja më e vonshme ndërmjet: (i) përmbushjes (ose përmbushjes së pjesshme) të detyrimit të performancës për licencën dhe (ii) realizimit të shitjeve ose përdorimit që gjenerojnë honoraret.
	DATA E HYRJES NË ZBATIM
87	SKK 8 *Të ardhurat nga kontratat me klientët*, publikuar në vitin xxxx, do të zbatohet në pasqyrat financiare që mbulojnë periudha kontabël që fillojnë më ose pas datës 01.01.2028. Kërkesat e SKK 8 do të zbatohen në prospektivë dhe mbulojnë kontratat që lidhen pas datës efektive të këtij Standardi.
	TABELA KRAHASUESE
88	Tabela më poshtë tregon se si korrespondojnë paragrafët e këtij Standardi me SNRF për NVM (2025). Paragrafët janë konsideruar si korresponduese nëse ato trajtojnë në përgjithësi të njëjtën çështje pavarësisht nga fakti që seksionet e referuara mund të kenë ndryshime.

Paragrafët e SKK 8 Të ardhurat nga kontratat me klientët	**Paragrafët e SNRF për NVM botuar në shkurt 2025 – Seksioni 23**
Paragrafi 1	Nuk ka
Paragrafi 2	Nuk ka
Paragrafi 3	Nuk ka
Paragrafi 4	Nuk ka
Paragrafi 5	Sek. 23.1
Paragrafi 6	Sek. 23.2
Paragrafi 7	Sek. 23.6, Sek 23A.2, Sek 23.14, Sek. 23.23, Sek. 23.43
Paragrafi 8	Nuk ka

Paragrafi 9	Sek. 23.3, Sek. 23.4
Paragrafi 10	Sek. 23.5
Paragrafi 11	Sek. 23.7
Paragrafi 12	Sek. 23.8, Sek. 23.9, Sek. 23.10
Paragrafi 13	Sek. 23.11
Paragrafi 14	Sek. 23.12
Paragrafi 15	Sek. 23A.3
Paragrafi 16	Sek. 23A.4
Paragrafi 17	Nuk ka
Paragrafi 18	Sek. 23.13
Paragrafi 19	Sek. 23.14
Paragrafi 20	Nuk ka
Paragrafi 21	Sek. 23.15
Paragrafi 22	Sek. 23.16, Sek. 23A.6, Sek 23A.7
Paragrafi 23	Sek. 23.17
Paragrafi 24	Sek 23.18, Sek.23.19
Paragrafi 25	Sek. 23.24
Paragrafi 26	Sek. 23.25, Sek. 23A.21, Sek. 23A.22
Paragrafi 27	Sek.23.26, Sek. 23.27, Sek. 23.30
Paragrafi 28	Sek 23.28, Sek. 23.29
Paragrafi 29	Sek.23.31
Paragrafi 30	Sek. 23.33
Paragrafi 31	Sek. 23.34
Paragrafi 32	Sek. 23.35
Paragrafi 33	Sek. 23.36
Paragrafi 34	Sek. 23.36, Sek. 23.37
Paragrafi 35	Sek. 23.38
Paragrafi 36	Sek. 23.39
Paragrafi 37	Sek. 23.40, Sek. 23.41
Paragrafi 38	Sek. 23.42
Paragrafi 39	Sek. 23.44
Paragrafi 40	Sek. 23.45
Paragrafi 41	Sek. 23.46
Paragrafi 42	Sek. 23.47
Paragrafi 43	Sek. 23.48
Paragrafi 44	Sek. 23.49
Paragrafi 45	Sek. 23.50
Paragrafi 46	Sek. 23.52
Paragrafi 47	Sek. 23.53
Paragrafi 48	Sek. 23.54
Paragrafi 49	Sek. 23.54
Paragrafi 50	Sek. 23.57
Paragrafi 51	Sek. 23.58
Paragrafi 52	Sek. 23.58
Paragrafi 53	Nuk ka
Paragrafi 54	Nuk ka
Paragrafi 55	Nuk ka

Paragrafi 56	Sek. 23.60 Sek. 23.61
Paragrafi 57	Sek. 23.62
Paragrafi 58	Sek. 23.63 Sek. 23.64
Paragrafi 59	Sek. 23.65
Paragrafi 60	Sek. 23.66
Paragrafi 61	Sek. 23.67
Paragrafi 62	Sek. 23.68
Paragrafi 63	Sek. 23.69
Paragrafi 64	Sek. 23.70
Paragrafi 65	Sek. 23.71
Paragrafi 66	Sek. 23.72
Paragrafi 67	Sek. 23.73
Paragrafi 68	Sek. 23.74
Paragrafi 69	Sek. 23.75, Sek. 23.76
Paragrafi 70	Sek. 23.77
Paragrafi 71	Sek. 23.78, Sek. 23.79
Paragrafi 72	Sek. 23.80, Sek. 23.81
Paragrafi 73	Sek. 23.82
Paragrafi 74	Sek. 23.83
Paragrafi 75	Sek. 23.84
Paragrafi 76	Sek. 23.85
Paragrafi 77	Sek. 23.86
Paragrafi 78	Sek. 23.87
Paragrafi 79	Sek. 23.88
Paragrafi 80	Sek. 23.89
Paragrafi 81	Sek. 23.90
Paragrafi 82	Sek. 23A.8 - Sek.23A.13
Paragrafi 83	Sek. 23A.14 - Sek.23A.20
Paragrafi 84	Sek. 23A.23 - Sek.23A.27
Paragrafi 85	Sek. 23A.28 - Sek.23A.36
Paragrafi 86	Sek. 23A.37