



תקן חשבונאות מספר 2

הקמת בניינים למכירה

ספטמבר 1999



תקן חשבונאות מס' 2 - הקמת בניינים למכירה ספטמבר 1999

תוכן העניינים

מספר
הסעיף

1-2

מבוא

התקן

3

הגדרות

4

תנאים להכרה בהכנסה מפרויקט

5-6

קביעת ההכנסה וההוצאה לתקופת הדיווח

7

הפרשה להפסדים

8-10

עלויות הפרויקט

11-14

עלויות אשראי, הנהלה, מכירה ואחרות

15

קביעת שיעור השלמת הפרויקט

16-17

עסקאות קומבינציה

18-19

הצגה וגילוי בדוחות הכספיים

20

תחילה

21-22

הוראות מעבר

דברי הסבר

23-25

רקע

26-39

שיטת ההכרה בהכנסה

40-42

מרכז הרווח

43-46

הגדרת הפרויקט

47-48

הפרשה להפסדים

49

עלויות הפרויקט

50-52

עלויות אשראי הנהלה ואחרות

53-54

הוצאות מכירה

55

קביעת שיעור השלמת הפרויקט

56-62

עסקאות קומבינציה

63-67

הצגה וגילוי בדוחות הכספיים

68

הוראות מעבר

נספחים

נספח 1 : הדגמה לגילוי בדוחות הכספיים

נספח 2 : הדגמה 1 : חישוב ההכנסות וההוצאות

הדגמה 2 : עסקת קומבינציה



תקן חשבונאות מס' 2 - הקמת בניינים למכירה

תקני החשבונאות וההנחיות המקצועיות המפורסמים על ידי המוסד הישראלי לתקינה בחשבונאות אינם חלים על פריטים לא מהותיים.
המבוא, דברי ההסבר והנספחים שבתקן זה אינם באים להוסיף על כללי החשבונאות המצויים בגוף התקן או לגרוע מהם. במקרה של שוני בין האמור במבוא, בדברי ההסבר או בנספחים, לבין האמור בגוף התקן, הוראתיו של האחרון הן המחייבות.

מבוא

1. תקן זה קובע כללי חשבונאות לעניין ההכרה בהכנסות ובהוצאות ולגבי אופן המדידה וההצגה של נכסים והתחייבויות המתייחסים להקמת בניינים למכירה.
2. תקן זה מחליף אותם חלקים בגילוי דעת 6 של לשכת רואי חשבון בישראל המתייחסים להקמת בניינים למכירה.

התקן

הגדרות

3. לצורך תקן זה:

פרויקט

מבנה, קבוצת מבנים או מתחם בנייה שלם הנבנים לשם מכירתם או מכירת חלקים מתוכם. לעניין זה תיחשב קבוצת מבנים (או מתחם בנייה) כפרויקט אחד אם כל המבנים בקבוצה (או במתחם) נמצאים באתר אחד, נבנים על פי אותה תכנית בנייה והיתר בנייה והצעתם למכירה של אותם חלקים שנועדו למכירה, נעשית בעת ובעונה אחת.

מכירה

מכירה של חלק מפרויקט (דירה, שטח מסחרי וכד') תיחשב ככזו רק אם מתקיימים לגביה כל התנאים הבאים:

- א. עד תום תקופת הדיווח נחתם חוזה המחייב את הצדדים למכירה והקובע את כל התנאים המהותיים שלה;
- ב. בתום תקופת הדיווח לא קיימים לגבי המכירה תנאים מתלים מהותיים אשר לא יושבו;
- ג. עד תום תקופת הדיווח גבה הגוף המדווח לפחות 15% מתמורת המכירה של אותו חלק.
- ד. יתרת תמורת המכירה של אותו חלק צפויה (probable) להיגבות.

תמורת מכירה

ההכנסה הכוללת החזויה לגוף המדווח מהמכירה, על פי חוזה המכירה.

סך עלויות הפרויקט

עלויות הפרויקט שנצברו מתחילתו עד תום תקופת הדיווח בתוספת עלויות הפרויקט הנוספות החזויות עד לסיומו.

סך הכנסות הפרויקט

תמורת המכירות שנצברו מתחילת הפרויקט עד תום תקופת הדיווח, בתוספת תמורת המכירות החזויה מהמכירות העתידיות של יתר חלקי הפרויקט המיועדים למכירה.

שיעור העלות החזוי ליתרת הפרויקט

היחס שבין סך עלויות הפרויקט בניכוי הסכומים המצטברים שהוכרו כהוצאה בגינו בתקופות דיווח קודמות לבין סך הכנסות הפרויקט בניכוי הסכומים המצטברים שהוכרו כהכנסה בגינו בתקופות דיווח קודמות.

סכומים המתייחסים ליצירתה, עדכונה או ביטולה של הפרשה להפסדים, לא יובאו בחשבון במסגרת הסכומים המצטברים שהוכרו כהוצאה בתקופות דיווח קודמות.

לעניין סך עלויות הפרויקט כאשר חלק מהפרויקט מיועד לשמש כרכוש קבוע או כהשקעה לזמן ארוך, ראה סעיף 10 ב'.

תנאים להכרה בהכנסה מפרויקט

4. ההכרה בהכנסה מפרויקט תחל בתקופת הדיווח שבה מתקיימים כל התנאים הבאים:
 - א. שיעור ההשלמה של הפרויקט בתום תקופת הדיווח הנו 25% או יותר.
 - ב. תמורת המכירות שנצברו מתחילת הפרויקט ועד תום תקופת הדיווח הנה 50% או יותר מסך הכנסות הפרויקט.
 - ג. סך הכנסות הפרויקט וסך עלויות הפרויקט ידועים או ניתנים לאומדן מהימן.
 - ד. לא קיימת אי ודאות מהותית באשר ליכולת הגוף המדווח להשלים את בניית הפרויקט ולעמוד בתנאים החוזיים עם הרוכשים.

קביעת ההכנסה וההוצאה לתקופת הדיווח

5. סך עלויות הפרויקט, סך הכנסות הפרויקט ושיעור העלות החזוי ליתרת הפרויקט יחושבו וייקבעו מחדש לגבי כל תקופת דיווח (לרבות תקופת דיווח שבה אין מתקיימים עדיין התנאים להכרה בהכנסה מהפרויקט בהתאם לסעיף 4), על בסיס הנתונים העדכניים הקיימים בעת עריכת הדוחות הכספיים לאותה תקופת דיווח.

6. חישובן של ההכנסה מהפרויקט בתקופת הדיווח ושל ההוצאות שייזקפו כנגד אותה הכנסה יתבסס על תמורת המכירות שנצברו עד תום תקופת הדיווח, על שיעור ההשלמה של הפרויקט לאותו מועד ועל שיעור העלות החזוי ליתרת הפרויקט. השפעת שינויים באומדני ההכנסות והעלויות החזויות תתפרס על פני התקופה השוטפת והתקופות הבאות. החישוב יעשה לגבי כל תקופת דיווח באופן הבא:

- א. ההכנסה לתקופת הדיווח תיקבע כמכפלת תמורת המכירות שנצברו מתחילת הפרויקט עד תום תקופת הדיווח בשיעור ההשלמה של הפרויקט בתום תקופת הדיווח (המחושב בהתאם לסעיף 15), בניכוי הסכומים המצטברים שהוכרו כהכנסה מהפרויקט בתקופות דיווח קודמות.
- ב. ההוצאה שתיזקף בתקופת הדיווח כנגד ההכנסה שחושבה כדלעיל, תיקבע כמכפלת אותה הכנסה בשיעור העלות החזוי ליתרת הפרויקט.

הפרשה להפסדים

7. עלה שיעור העלות החזוי ליתרת הפרויקט על 100% בעת עריכת הדוחות הכספיים לתקופת דיווח מסוימת (לרבות בתקופת דיווח שבה לא מתקיימים עדיין התנאים להכרה בהכנסה מהפרויקט המנויים בסעיף 4), תיזקף להוצאות, בנוסף להוצאה שנוקפה על פי סעיף 6 ב', הפרשה להפסדים. הפרשה זו תהיה בסכום השווה למכפלת שיעור ההפסד החזוי ליתרת הפרויקט (החלק העולה על 100% מתוך שיעור העלות החזוי ליתרת הפרויקט) בסך הכנסות הפרויקט לאחר שנוכו מהן הסכומים המצטברים שהוכרו כהכנסה מהפרויקט עד תום תקופת הדיווח. הפרשה זו תעודכן בכל תקופת דיווח עוקבת על פי הנתונים העדכניים לגבי תום אותה תקופת דיווח.

עלויות הפרויקט

8. עלויות הפרויקט יכללו את העלויות הישירות המזוהות עם הפרויקט ואת ההקצאה לפרויקט של עלויות המשותפות לו ולפרויקטים אחרים.

א. העלויות הישירות יכללו:

- (1) קרקע, עלויות הנלוות לרכישתה ועלויות אחזקתה בתקופת הבנייה;
- (2) חומרים ושכר עבודה (כולל ניהול ופיקוח של הפרויקט);
- (3) עבודות קבלני משנה;
- (4) פחת והוצאות הפעלה ואחזקה של מוצבה וציוד ששימשו בלעדית את הפרויקט;
- (5) עלות העברת ציוד וחומרים לאתר הפרויקט וממנו;
- (6) עלויות בגין אחריות;
- (7) ביטוח;
- (8) שכר יועצים מקצועיים;
- (9) עלויות אחרות שניתן לזהות באופן ברור עם הפרויקט ולמדוד באופן מהימן.

ב. העלויות המשותפות עשויות לכלול בין השאר :

- (1) פחת והוצאות הפעלה ואחזקה של מוצבה וציוד שהועסקו במספר פרויקטים ;
- (2) עלויות של ניהול עבודה ושל פיקוח ;
- (3) עלויות של תכנון וסיוע טכני ;
- (4) עלויות ניהול השכר של עובדי הביצוע ;
- (5) עלויות ניהול מלאי ורכש החומרים ;
- (6) עלויות פיתוח סביבתי ומתקני רווחה.

9. הקצאתן לפרויקט של עלויות המשותפות לו ולפרויקטים אחרים תעשה לפי בסיס סביר המיושם באופן עקיב ואשר ישקף ככל האפשר את צריכת העלויות המשותפות על ידי הפרויקטים הבודדים. עלויות שלא ניתן להקצותן באופן סביר בין פרויקטים לא יהוונו ויחשבו כהוצאות תקופתיות.

10. הכיל הפרויקט חלק המיועד לשמש כרכוש קבוע או כהשקעה לזמן ארוך (להלן "חלק המיועד לשימוש עצמי") :

א. יוקצו לאותו החלק עלויות בשיעור קבוע מסך עלויות הפרויקט שמהן נוכו הסכומים אשר הוכרו כהוצאה בתקופת דיווח קודמות (למעט הפרשה להפסדים). שיעור זה יקבע במועד עריכת הדוחות הכספיים לתקופת הדיווח שבה החליט הגוף המדווח על כך שהחלק האמור מיועד לשימוש עצמי, ויהיה שווה ליחס באותה העת בין השווי הנאות של אותו חלק לבין הסכום של שווי נאות זה וסך הכנסות הפרויקט שנוכו מהן הסכומים המצטברים שהוכרו כהכנסה בתקופת דיווח קודמות. הקצאת העלויות תיעשה באופן הבא :

- (1) בתקופת הדיווח שבה יועד החלק האמור לשימוש עצמי, ייזקפו לו עלויות בסכום השווה למכפלת אותו השיעור בעודף עלויות הפרויקט שנצברו מתחילתו עד תום תקופת הדיווח על הסכומים המצטברים שהוכרו כהוצאה בגינו בתקופת דיווח קודמות (למעט הפרשה להפסדים).
- (2) בכל אחת מתקופות הדיווח הבאות, ייזקפו לחלק המיועד לשימוש עצמי עלויות בסכום השווה למכפלת אותו השיעור בסך העלויות שהושקעו בפרויקט באותה תקופה.

ב. לצורך חישוב שיעור העלות החזוי ליתרת הפרויקט, ינוכו מסך עלויות הפרויקט העלויות שהוקצו על פי סעיף זה עד תום תקופת הדיווח לחלק המיועד לשימוש עצמי וכן סכום השווה למכפלת השיעור הקבוע כאמור בפסקה א' לעיל בעלויות הפרויקט הנוספות החזויות עד סיומו.

ג. לצורך סעיף זה, השווי הנאות של החלק המיועד לשימוש עצמי הנו אומדן התמורה שהייתה יכולה להתקבל ממכירת אותו החלק לרוכש שאינו צד קשור, בעסקה שבין קונה מרצון לבין מוכר מרצון הנעשית בתנאי השוק בעת עריכת האומדן.

עלויות אשראי, הנהלה, מכירה ואחרות

11. עלויות אשראי יטופלו בהתאם לתקן חשבונאות מס' 3 - היוון עלויות אשראי. עלויות אשראי שיהוונו יזקפו לעלויות הפרויקט. סכומן של עלויות האשראי שיהוונו במשך תקופת ההיוון החזויה יהווה חלק מסך עלויות הפרויקט.

12. עלויות הנהלה וכלליות הן הוצאות תקופתיות ואין לזקפן לעלות הבנייה, פרט לעלויות שניתן לזהותן באופן ברור ומובהק עם הפרויקט הבודד ועמו בלבד. עלויות אלה יזקפו לעלות הפרויקט וסכומן יהווה חלק מסך עלויות הפרויקט.

13. עלויות מכירה הן הוצאות תקופתיות ואין לזקפן לעלות הבנייה, פרט לעלויות שניתן לזהותן באופן ברור ומובהק עם הפרויקט הבודד ועמו בלבד, כגון עמלה מהמכירות לסוכני המכירות של הפרויקט, שלטי חוצות, דירה לדוגמה, שכר עובדי המכירה ועלויות האחזקה של משרד מכירות באתר, או פרסום אתר הפרויקט באמצעי התקשורת. עלויות אלה יזקפו לעלות הפרויקט וסכומן יהווה חלק מסך עלויות הפרויקט.

14. הוצאות פחת והוצאות הפעלה ואחזקה של מוצבה וציוד שאינם פעילים בפרויקטים של בנייה הן הוצאות תקופתיות ואין לזקפן לעלות הפרויקט.

קביעת שיעור ההשלמה של הפרויקט

15. א. עלויות ההשלמה של הפרויקט (להלן "עלויות ההשלמה") הן אותן עלויות פרויקט המשקפות את התקדמות העבודה. בהתאם לכך, עלויות ההשלמה לא יכללו את עלות הקרקע וכן עלויות אחרות שאינן מצביעות על התקדמות העבודה, כגון עלויות אשראי, הנהלה ומכירה שהוונו, ועלויות שטרם נצרכו, כגון חומרים שנרכשו למלאי, ומקדמות שניתנו לקבלני המשנה בגין עבודות שטרם בוצעו.

ב. שיעור ההשלמה של הפרויקט לתום תקופת הדיווח יחושב כיחס שבין עלויות ההשלמה שנצברו עד תום תקופת הדיווח לבין סך עלויות אלו ועלויות ההשלמה הנוספות החזויות עד לסיום הפרויקט.

עסקאות קומבינציה

16. נרכשה קרקע או זכות שימוש בקרקע עבור הפרויקט תמורת שירותי בנייה שיינתנו במסגרת הפרויקט:

א. עלות הקרקע תירשם בסכום העלות החזויה של שירותי הבנייה. במקביל תירשם התחייבות למתן שירותי בנייה באותו הסכום. רישום זה ייעשה במועד התגבשות ההתחייבות למתן שירותי בנייה ובכל מקרה לא יאוחר ממועד קבלת היתר הבנייה.

- ב. עלות הקרקע (הזהה לעלות החזויה של שירותי הבנייה, כאמור ב-א' לעיל) תהווה חלק מעלויות הפרויקט. שינויים באומדן העלות של שירותי הבנייה במהלך הביצוע של הפרויקט ייזקפו גם הם לעלויות הפרויקט.
- ג. ההתחייבות למתן שירותי בנייה תסולק בקצב ההשלמה של הפרויקט או בקצב ההשלמה של שירותי הבנייה, אם קצב זה שונה מהותית מקצב השלמת הפרויקט וניתן לקביעה נפרדת ומהימנה.
- ד. כאשר ההתחייבות למתן שירותי בנייה מסולקת בקצב השלמת הפרויקט, הרי שלצורך חישוב שיעור ההשלמה על פי סעיף 15, תהווה העלות הכוללת של שירותי הבנייה (זו שנצברה עד תום תקופת הדיווח וזו שנותרה עד לסיום הפרויקט), חלק מעלויות ההשלמה של הפרויקט.
- ה. שוויים של שירותי הבנייה הניתנים לבעל הקרקע לא יהווה חלק מהכנסות הפרויקט.

17. נרכשו שירותי בנייה עבור הפרויקט תמורת קרקע שניתנה:

- א. עלות שירותי הבנייה תהווה חלק מעלויות הפרויקט וסכומה יהיה שווה לעלות בדוחות הכספיים של הקרקע שניתנה.
- ב. עלות שירותי הבנייה כאמור תהווה חלק מעלויות ההשלמה של הפרויקט. בחישוב שיעור ההשלמה של הפרויקט יכלול בעלויות שנצברו עד תום תקופת הדיווח אותו חלק מעלות שירותי הבנייה המתייחס לשירותים שבוצעו בפועל עד תום תקופת הדיווח.

הצגה וגילוי בדוחות הכספיים

18. א. **בצד הנכסים במאזן יוצגו:**

(1) בסעיף מלאי בניינים למכירה - הסכום נטו של:

עלויות של פרויקטים בהקמה או של פרויקטים גמורים, בניכוי הסכומים המצטברים שהוכרו כהוצאה (למעט הפרשה להפסדים) בגין אותם פרויקטים, עד תום תקופת הדיווח;

פחות: הפרשה להפסדים בגין אותם פרויקטים;

פחות: תקבולים מרוכשים בגין אותם פרויקטים במסגרת עסקאות שהן בגדר מכירה (כהגדרתה בסעיף 3) כאשר ההכרה בהכנסה מאותם פרויקטים טרם החלה.

(2) בסעיף לקוחות (הכנסות לקבל) – הסכום נטו של:

הסכומים המצטברים שהוכרו כהכנסה מפרויקטים עד תום תקופת הדיווח בניכוי תקבולים מרוכשים בגין אותם פרויקטים במסגרת עסקאות שהן בגדר מכירה (כהגדרתה בסעיף 3).

ב. בצד ההתחייבויות במאזן יוצגו :

בסעיף מקדמות מלקוחות – הסכום הכולל של :

- (1) הרכיבים המצוינים ב-א(1) לעיל - לגבי אותם פרויקטים שבהם היתרה נטו של רכיבים אלה היא בזכות.
- (2) הרכיבים המצוינים ב-א(2) לעיל - לגבי אותם פרויקטים שבהם היתרה נטו של רכיבים אלה היא בזכות.
- (3) תקבולים מרוכשים במסגרת עסקאות שאינן עדיין בגדר מכירה (כהגדרתה בס' 3).

19. בדוחות הכספיים יינתן גילוי באשר לאלה :

- א. שיטת ההכרה בהכנסה.
- ב. אופן הגדרת הפרויקטים.
- ג. השיטה לפיה הוקצו לפרויקט עלויות המשותפות לו ולפרויקטים אחרים.
- ד. סכום חוזי המכירה שנקשרו במשך תקופת הדיווח.
- ה. הסכום המצטבר של חוזי המכירה אשר טרם הוכר כהכנסה עד לתום תקופת הדיווח.
- ו. פירוט המרכיבים העיקריים של סכומי הנטו שהוצגו במאזן על פי סעיף 18.
- ז. הכנסות בתקופת הדיווח מהקמת בניינים למכירה והעלויות המיוחסות לאותן הכנסות, לרבות הפרשה להפסדים.
- ח. הסכום שנכלל בדוח רווח והפסד לתקופת הדיווח בגין יצירתה, עדכונה או ביטולה של הפרשה להפסדים.
- ט. עלויות אשראי שהתהוו בתקופת הדיווח ונקפו לעלויות הפרויקט.

תחילה

20. תקן זה יחול על דוחות כספיים המתייחסים לתקופות דיווח המתחילות לאחר 31.12.1999. החובה ליישם סעיפים 16 ו-17 - תחול לגבי עסקאות קומבינציה שביצוע שירותי הבנייה בגין החל לאחר 31.12.1999.

הוראות מעבר

21. כללי החשבונאות בתקן זה, למעט אלה הכלולים בסעיפים 16 ו-17, ייושמו לראשונה תוך דיווח בדוח רווח והפסד על ההשפעה המצטברת של השינויים החשבונאיים על רווחי שנים קודמות בגין פרויקטים שביצועם החל לפני 31.12.1999, ללא חובה של מתן נתוני פרו-פורמה לתקופות קודמות.

22. א. בדוחות הכספיים לשנה שנסתיימה ב-31.12.1999 יינתן בביאורים המידע הבא :
- (1) דבר פרסומו של תקן זה ומועד תחילתו.
 - (2) תיאור תמציתי של ההבדלים העיקריים בין הכללים שנקבעו בתקן זה לבין הכללים שלפיהם נערכו הדוחות הכספיים.
 - (3) תיאור האופן בו צפוי להשפיע המעבר לדיווח על פי תקן זה על הדוחות הכספיים של הגוף המדווח.
 - (4) סכום ההשפעה המצטברת אשר תיכלל בדוח רווח והפסד לתקופת הדיווח הבאה, על פי סעיף 21.
- ב. בדוחות כספיים ביניים ליום 30.9.1999 יינתן בביאורים המידע האמור בפסקאות א' (1), (2) ו-(3) לעיל.

דברי הסבר

רקע

23. במרוצת השנים שחלפו מאז הוציאה הלשכה בשנת 1971 את גילוי דעת 6 בדבר "טיפול חשבונאי בהקמת בניינים למכירה ובעבודות בקבלנות", פורסמו בעולם כמה תקנים המתייחסים לנושא, כאשר הבולטים שבהם הם:

- (1) תקן בינלאומי בחשבונאות (IAS) 11 בדבר "טיפול חשבונאי בחוזי הקמה" שפורסם באופן מקורי בשנת 1979 ואשר גרסתו המתוקנת האחרונה התפרסמה ב-1993.¹
- (2) מצג עמדה (SOP) מס' 1-81 מיולי 1981 שפרסמה הלשכה האמריקנית של רואי חשבון ועניינו "טיפול חשבונאי בביצוע חוזים מסוג הקמה ומסוג ייצור".²
- (3) תקן בינלאומי בחשבונאות (IAS) 23 בדבר "היוון עלויות אשראי", שפורסם באופן מקורי בשנת 1984 ואשר גרסתו המתוקנת האחרונה התפרסמה ב-1993.³
- (4) התקנים האמריקנים SFAS 66 בדבר "מכירת נכסי מקרקעין" ו-SFAS 67 בדבר "עלויות ופעילות השכרה ראשונית של פרויקטים של מקרקעין", שניהם מ-1982.⁴
- (5) תקן אמריקני SFAS 34 מ-1979 בדבר "היוון עלויות מימון",⁵ כפי שתוקן על ידי תקן SFAS 42 משנת 1980 - "קביעת מהותיות להיוון של עלות ריבית",⁶ המתייחסים, בין היתר, לריבית על רכוש בהקמה.

24. המגמות המשתקפות בתקנים החדשים שפורסמו בעולם חייבו בחינה מחדש בהמלצות הכלולות בגילוי דעת 6. הצורך בעדכון נובע גם מהניסיון שנצבר מיישומו. הקריטריונים להכרה בהכנסה הכלולים בגילוי דעת זה הובילו במקרים רבים לדחיית ההכנסה למשך פרק זמן ארוך, דבר שעיוות את תוצאות הפעילות של העסק. גילוי הדעת אף לא נתן פתרון הולם לגבי הטיפול בהוצאות מימון והוצאות מכירה ופרסום. גם נושא עסקאות הקומבינציה הרווח בענף הבנייה אינו מטופל כלל, גם לא על ידי גילוי דעת אחרים.

25. גילוי דעת 6 מטפל בשני סוגים של פעילויות: עבודות על פי חוזי ביצוע ומכירה בחלקים של בניינים. הסיבה לכריכתן בגילוי דעת 6 של שתי פעילויות אלה היא שהן מעוררות בעיות מדידה דומות הנובעות ממשך זמן הביצוע שלהן המשתרע, באופן טיפוסי, על פני יותר מתקופה חשבונאית אחת. זאת ועוד, הטיפול החשבונאי בהקמת בניינים למכירה עשוי,

¹ International Accounting Standard (IAS) No. 11 (Revised 1993) - Construction Contracts.

² Statement of Position 81-1: Accounting for Performance of Construction-type and Certain Production Contracts (1981).

³ International Accounting Standard (IAS) No. 23 (Revised 1993) - Borrowing Costs.

⁴ SFAS 66 - Accounting For Sale of Real Estate (1982) and SFAS 67 - Accounting for Costs and Initial Rental Operations of Real Estate Projects (1982).

⁵ SFAS 34 - Capitalization of Interest Cost (1979).

⁶ SFAS 42 - Determining Materiality of Capitalization of Interest Cost - An Amendment of SFAS 34 (1980).

בהתקיים תנאים מסוימים, להיות זהה לזה הנקט על ידי קבלן העוסק בעבודות על פי חוזה ביצוע. אולם, קיים מאפיין בסיסי המבדיל בין שתי הפעילויות: בעוד שבעבודות על פי חוזה ביצוע סיכון המכירה אינו קיים ואי הוודאות באשר למימוש התמורה היא בדרך כלל קטנה, הרי שהקמת בניינים למכירה היא פעילות יזמית וכרוכה בסיכונים מכירה ומחיר משמעותיים. מאפיין זה מעורר בעיות ייחודיות של מדידה והצגה שאינן משותפות לאלה הקיימות בעבודות על פי חוזה ביצוע. לפיכך, החליטה הועדה על הוצאתם של תקנים נפרדים לשני סוגי הפעילות.

שיטת ההכרה בהכנסה

26. שתי השיטות הבסיסיות להכרה בהכנסה מעבודות מתמשכות הן:

א. שיטת שיעור ההשלמה

ב. שיטת העבודות הגמורות

27. בשיטת שיעור ההשלמה מוכרת ההכנסה ונקפות העלויות המיוחסות אליה במקביל לביצוע העבודה באופן שהדוחות משקפים את התוצאות שמקורן בחלק העבודה שבוצע בתקופת הדיווח. בשיטת העבודות הגמורות מוכרת ההכנסה ונקפות העלויות המיוחסות אליה רק כאשר העבודה הושלמה.

28. בשתי השיטות נכללת, במידת הצורך, הפרשה מלאה בגין הפסדים החזויים עד גמר ביצוע העבודה.

29. יתרונה העיקרי של שיטת שיעור ההשלמה הוא בכך שדוח רווח והפסד משקף באופן שוטף את הפעילות העסקית בתקופת הדיווח. בניגוד לה, שיטת העבודות הגמורות אינה משקפת את הפעילות העסקית במשך תקופת הבנייה והתוצאות העסקיות עשויות להיות מושפעות באופן מהותי ממקורות במועדי הסיום של העבודות.

30. חסרונה העיקרי של שיטת שיעור ההשלמה הוא שהיא נשענת על הערכות באשר לקצב ההשלמה של העבודות ועל אומדנים בנוגע להכנסות ולעלויות החזויות עד לגמר ביצוע העבודה. מטבעם, הערכות ואומדנים אלה הנם סובייקטיביים ועלולים להיות מוטעים בדיעבד.

31. ככלל, נראה לועדה ששיטת שיעור ההשלמה עדיפה על שיטת העבודות הגמורות, כל עוד ניתן להניח שהאומדנים השונים הם מהימנים. זו גם ההעדפה המובעת בתקן הבינלאומי 11 IAS ובמצג העמדה SOP 81-1 של לשכת רואי החשבון בארה"ב המתייחסים להכרה בהכנסה מעבודות על פי חוזה ביצוע וכן ב-SFAS 66, המתייחס, בין השאר, להכרה בהכנסה ממכירה בחלקים של בניינים. יצוין גם שבעשורים האחרונים, חלו שינויים

מהותיים בטכנולוגית המידע ושכלול מתמשך של כלי הבקרה הדיווח והמעקב. תהליכים אלה מאפשרים שיפור באיכות התחזיות והאומדנים.

32. אופי הפעילות של מכירה בחלקים של בניינים בה נדחית המסירה לתקופה יחסית ממושכת ואילו התמורה מתקבלת בהדרגה, יוצר קושי בהכרה במכירה בשלבים מוקדמים של ההתקשרות בהם לקונה אין עדיין מחויבות כלכלית מספקת שתבטיח את השלמת העסקה ואי-ביטולה. לפיכך, קובע התקן מספר תנאים שחייבים להתקיים על מנת שההתקשרות בין הקבלן לקונה תחשב כ"מכירה" (כהגדרתה בסעיף 3). בין שאר התנאים נמצא שיעור מינימלי מהתמורה החייב להתקבל קודם שתוכר הכנסה מהמכירה. השיעור שנקבע, 15%, דומה למקובל בארה"ב (ראה סעיף 46b ב - SFAS 66) והוא מקביל גם לשיעור התמורה שממנו ואילך חייב הקבלן בארץ להמציא ערבות לכספי הרוכש על פי חוק המכר (דירות) (הבטחת השקעות של רוכשי דירות), התשל"ה - 1974.

33. בין התנאים הכלולים בהגדרת "מכירה", קיים התנאי לפיו יתרת תמורת המכירה "צפויה להיגבות" (ראה סעיף ד' להגדרה). לצורך קביעת יכולת הגבייה יש להביא בחשבון בין השאר את יכולת הפירעון של הרוכש, את ביטחונותיו ואת ההפסד שייגרם לו אם לא יעמוד במחויבותו החוזית. במקרים רבים, אין לגוף המדווח יכולת לדעת את יכולת הפירעון של הרוכש. במקרים אלה, יתחשב הגוף המדווח בגורמים כמו ניסיון הגביה והביטולים בעבר או שיעור התמורה שכבר נגבה לצורך אומדן סבירות גביית הסכום הכולל.

34. בגלל הקושי בעריכת אומדנים מהימנים של סך הכנסות הפרויקט כאשר המכירות מהפרויקט נמצאות בשלביהן הראשונים, קובע התקן (סעיף 4 ב') שלא תוכר הכנסה ממכירת חלקים בפרויקט כל עוד לא הגיעה תמורת המכירות שנצברו מתחילת הפרויקט עד לתום תקופת הדיווח ל-50% מסך הכנסות הפרויקט. לכאורה, די בעמידה בקריטריונים האחרים של הכרה בהכנסה שנמנו בסעיף 4 (ובמיוחד בקריטריון ג' שבו) על מנת למנוע הקדמה לא נאותה של ההכרה בהכנסה. יחד עם זאת, קביעת סף מינימלי של מכירות לצורך הכרה בהכנסה עשויה לעזור ביצירת אחידות בין מדווחים שונים והשוואתיות לאורך תקופות אצל אותו מדווח.

35. אומדן העלויות החזויות אינו כרוך באותה דרגה של אי-ודאות כמו אומדן המכירות החזויות. לפיכך, נקבע סף כמותי נמוך יותר של 25% (ראה סעיף 4 א').

36. קביעתם של סיפי ההשלמה והמכירה הספציפיים שבתקן זה היא, במובן מסוים, שרירותית. הועדה תעקוב בעתיד אחרי אופן יישומו של התקן ותבחן את מהימנות הדיווחים המתבססים עליו במטרה לקבוע, בין השאר, את הצורך בשינוי סיפיים אלה.

37. למרות שאומדן העלויות אינו כרוך באותה דרגה של אי-ודאות כמו אומדן המכירות, הרי שמהימנותו, כמו מהימנותו של אומדן המכירות, היא תנאי מוקדם לשימוש בשיטת שיעור ההשלמה (ראה סעיף 4 ג'). לצורך קביעת מהימנות אומדני המכירות והעלויות, יש להתחשב, בין השאר, בתנאי הביקוש, המיקום הגיאוגרפי וניסיון העבר של הגוף המדווח.

38. הכנתם של אומדנים מהימנים מחייבת את קיומה בעסק של מערכת אמינה של תקציב ובקרה המאפשרת לגוף המדווח השוואה שיטתית של העלויות בפועל מול אלו שנחזו. יכולת ההשוואה בין האומדנים והביצוע בפועל משתפרת כאשר תחזית העלויות היא באותה דרגת פירוט בה נרשמות העלויות בספרים, מכילה את מרכיבי הכמות והמחיר של התשומות העיקריות ונבחנת מחדש מדי תקופה.

39. כאמור, שיטת ההכרה בהכנסה הנדרשת על פי תקן זה מחייבת מדי תקופה בדיקה מהימנה של אומדני המכירות והעלויות מדי תקופת דיווח. משמעותם של האטה ניכרת במכירות או של מצב בו קיימים חלקי פרויקט גמורים שמכירתם נתקלת בקשיים, היא שרווחיותו החזויה של הפרויקט מצריכה עדכון. סעיף 5 מדגיש את חובת העדכון השוטף של אומדני הפרויקט.

מרכז הרווח

40. הועדה בחנה שתי חלופות להגדרת מרכז הרווח בפעילות של בנייה למכירה - הפרויקט ויחידת המכירה.

כאשר הפרויקט הוא מרכז הרווח ("גישת הפרויקט"), הרווח המצטבר מהפרויקט מחושב על בסיס המכירות שהצטברו מהפרויקט, שיעור ההשלמה שלו ושיעור הרווח הגולמי החזוי ממנו. לגישה זו שני מאפיינים. האחד, כל עלויות הפרויקט מוקצות ליחידות שבפרויקט ביחס שווה לחלק שמהווה המכירה של אותן יחידות מתוך סך המכירות החזויות מהפרויקט. במילים אחרות, שיעור הרווח הנובע ממכירת חלקים שונים של אותו פרויקט הנו זהה. כך, למשל, שיעור הרווח על מכירת דירת הגג, דירה בקומה ראשונה, או חנות הנמצאים באותו הפרויקט יהיה זהה. המאפיין האחר של גישת הפרויקט הוא שהרווח שנקבע ליחידה שנמכרה מעודכן תוך כדי התקדמות הפרויקט בגין שינויים באומדני ההכנסות והעלויות.

כאשר יחידת המכירה נבחרת כמרכז הרווח ("גישת יחידת המכירה"), מחושב הרווח המצטבר ממכירת יחידות בפרויקט כהפרש שבין סכומי המכירות של אותן יחידות לעלותן התחשיבית, כשהוא מוכפל בשיעור ההשלמה של הפרויקט. העלות התחשיבית לכל יחידה נמכרת תורכב מעלות המזוהה ישירות עם היחידה ומעלות המיוחסת לה מתוך סך העלויות המשותפות לה וליחידות אחרות בפרויקט. יישום סביר של גישה זו יחייב גם הוא תיקון אומדן כאשר חל שינוי בתחזית העלויות של הפרויקט (שכן, כל עוד לא הושלם הפרויקט, העלויות המיוחסות ליחידה נמכרת הן בגדר אומדן בלבד).

יתרונה של גישת "יחידת המכירה" הוא בכך שהיא "מקבעת" את הרווח מהמכירות שנעשו מהפרויקט, ובניגוד לגישת הפרויקט, אינה דורשת עדכון תקופתי של תחזית המכירות (פרט לתחזית, גולמית למדי, הדרושה לקביעת הצורך בהפרשה להפסדים חזויים). מגרעתה העיקרית של גישה זו שהיא מחייבת הקצאה בהיקף משמעותי של עלויות, שהן במהותן עלויות משותפות, בין חלקים שונים של הפרויקט. הקצאה זו עשויה ליצור מצב של סבסוד צולב בין חלקי פרויקט שונים המעוות את תמונת הרווח.

41. הועדה גורסת שראיית הפרויקט כמרכז הרווח היא הראייה הנכונה שכן היא משקפת את המציאות הכלכלית שבה ההחלטה העסקית של יזם הבנייה, הסיכויים והסיכונים (risks and rewards) שלו ואף מרכז הרווח התמחירי שלו, מוגדרים על פי רוב ברמת הפרויקט. יחד עם זאת, הייתה הועדה ערה לכך שאימוץ גישת הפרויקט הופך את הרווח לרגיש ביותר לשינויים באומדני המכירה של הפרויקט וחשוף להערכות הנהלה. הדברים נכונים במיוחד לגבי דיווחי ביניים. לפיכך, החליטה הועדה על שיטת הכרה בהכנסה ובעלויות לפיה שינויים באומדני המכירה והעלויות יבואו לידי ביטוי על ידי תיקון מכאן ולהבא של שיעור הרווח הגולמי מהפרויקט (הגישה הפרוספקטיבית). המאפיין האחר של גישת הפרויקט הוא שהרווח שנקבע ליחידה שנמכרה מעודכן תוך כדי התקדמות הפרויקט בגין שינויים הן בתחזית העלויות והן בתחזית המכירות של הפרויקט, מבלי לתקן את הרווח מהפרויקט שהוכר בתקופות קודמות.

42. מתגובות רבות שקיבלה הועדה להצעת התקן עולה שבשלבים מוקדמים של הפרויקט דרגת אי הוודאות הגבוהה של אומדני המכירות והעלויות תקשה על התאגיד ליצור אומדנים מהימנים דיים לצורך קביעת הרווח התקופתי. מכאן הצורך בדחיית ההכרה בהכנסה עד לשלבים מתקדמים של מכירת הפרויקט והשלמתו. מטרה זו מושגת באמצעות קביעת סיפי הכרה בהכנסה, הן במונחי מכירה והן במונחי השלמה. שיטת ההכרה בהכנסה שאומצה בתקן מקובלת בפרקטיקה במדינות אחרות. לאור המגמה להאחדת התקינה החשבונאית בעולם, יש חשיבות רבה לכך שכללי החשבונאות בארץ יתאימו, במידת האפשר, לאלה המקובלים בעולם.

הגדרת הפרויקט

43. מדידה נכונה של ההכנסה בתקופה מחייבת הגדרה מדויקת של "פרויקט". זאת מאחר שהן שיעור השלמה והן אומדני המכירות והעלויות נקבעים ברמת הפרויקט.

44. הגדרת הפרויקט המופיעה בפרק ההגדרות משקפת את המציאות הכלכלית שבה ההחלטה העסקית של הקבלן נעשית על פי רוב ברמה של המבנה או קבוצת המבנים שתכנונם ואישורם נעשו כמקשה אחת ואשר הצעתם למכירה נעשית בעת ובעונה אחת.

45. הועדה שקלה ודחתה אפשרויות אחרות כגון האפשרות לפיה יוגדר הפרויקט בכל מקרה כמבנה. הגדרת הפרויקט כמבנה בודד אמנם מצמצמת את אי הוודאות הקשורה באומדני המכירות ואולם, הגדרה צרה שכזו מצריכה השענות משמעותית יותר על הקצאת עלויות משותפות הטומנת בחובה אי דיוק. הגדרה זו גם אינה עולה תמיד בקנה אחד עם המהות הכלכלית של הפעילות בענף הבנייה ועם אופן קבלת החלטות של יזמים הפועלים בו.

46. אחד המרכיבים המאפשרים לראות בקבוצת בניינים פרויקט אחד הוא הצעתם למכירה בעת ובעונה אחת של כל הבניינים. הכוונה בהצעה למכירה בעת ובעונה אחת אינה רק לפרסום ולשיווק בו-זמני של בנייני הפרויקט כמכלול אחד אלא גם לנכונות היזם לחתום על חוזה מכירה עם רוכשים, בגין כל חלקי הפרויקט.

הפרשה להפסדים

47. כאשר האומדנים הנוגעים להכנסות ולעלויות הפרויקט מראים שצפוי הפסד ממנו, התקן מחייב ליצור לאלתר הפרשה להפסדים בגובה ההפסד החזוי בתום תקופת הדיווח, גם בפרויקטים בהם טרם הוכרה עדיין הכנסה. האלטרנטיבה של פריסת ההפסד על פני יתרת הפרויקט תביא להצגה במאזן של מלאי (בניינים למכירה) שערכו עולה על שווי המימוש נטו (net realizable value) שלו, דבר העומד בסתירה לעקרונות החשבונאות הבסיסיים.

48. כנאמר בתקן, ההפרשה להפסדים תעודכן בתום כל תקופת דיווח. כך, למשל, הפרשה שנוצרה בתקופת דיווח אחת תבוטל כולה או חלקה בתקופת דיווח מאוחרת יותר, אם האומדנים הנעשים בתום תקופת הדיווח המאוחרת יותר לכך מראים שחזוי מהפרויקט רווח או שחזוי ממנו הפסד בסכום נמוך מזה שנחזה בתום תקופת הדיווח הקודמת. באופן דומה, ההפרשה שנוצרה בתקופת דיווח אחת תוגדל אם האומדנים העדכניים מביאים למסקנה שחזוי מהפרויקט הפסד גדול יותר מזה שנחזה בתקופה הקודמת.

עלויות הפרויקט

49. עלות בנייתו של פרויקט מורכבת מעלויות ישירות המזוהות בלעדית עם הפרויקט ומעלויות משותפות לו ולפרויקטים אחרים. דוגמאות לעלויות מסוגים אלה מופיעות בסעיף 8. העמסת עלויות משותפות תעשה על בסיס המשקף במידת האפשר את צריכת העלויות המשותפות על ידי הפרויקט. כך למשל עשויה העלות של הנחת תשתיות ביוב המשרתות מספר פרויקטים להיות מוקצית על פי שטח בנייה יחסי ואילו עלות הקשורה בהשגת רשיונות בנייה עשויה להיות מוקצית בין פרויקטים שונים על פי ערך שוק יחסי משוער.

עלויות אשראי, הנהלה ואחרות

50. באומדן עלויות הפרויקט יש להתחשב בכל מרכיבי העלויות שיהוונו בגינו. עלויות אלו יכללו, בנוסף לעלויות הבנייה כגון קרקע, חומרים ושכר עובדי הבנייה, גם אותו חלק

מעלויות ההנהלה והמכירה שזקפו לעלות הפרויקט על פי סעיפים 12 ו-13 - וכן עלויות אשראי שזקפו לעלות הפרויקט על פי תקן חשבונאות מס' 3 - היוון עלויות אשראי (ראה סעיף 11 בתקן זה).

51. הוצאות הנהלה וכלליות מייצגות לפי מהותן את העלויות הכרוכות בתשתית הארגונית והניהולית הנחוצה לקיומו של העסק בכללותו. הוצאות אלו אינן קשורות על פי רוב לפעילות או לפרויקט ספציפי של העסק ואף לא ניתן לחסוך אותן על ידי ביטולו של פרויקט זה או אחר. מכאן, שהוצאות אלה הן הוצאות תקופתיות. יחד עם זאת, קיימות עלויות ניהול הקשורות לפרויקטים ספציפיים. הדוגמה הבולטת ביותר לכך היא זו של עלויות ניהול העבודה באתר הפרויקט המהוות עלויות ישירות של הפרויקט.

52. בכל מקרה לא יהוונו עלויות הנהלה וכלליות המייצגות את התשתית הניהולית והארגונית של העסק בכללותו.

הוצאות מכירה

53. חלק מהוצאות המכירה קשור באופן ישיר ומובהק לפרויקט הספציפי. דוגמאות לעלויות שכאלה הן עמלות לסוכני מכירות בגין מכירות הפרויקט, השקעות בהכשרתה ובתחזוקתה של דירה לדוגמה, אחזקת משרד המכירות באתר ושכר עובדי המכירה שבו וכן עלויות פרסום של הפרויקט הספציפי (כגון שלטי חוצות או פרסום בעיתונות שהוא בלעדי לפרויקט וכד'). עלויות מסוג זה ייזקפו לעלות הפרויקט.

54. גם לעלויות מכירה אחרות, כמו עלויות הקשורות באישו ובאחזקתו של משרד המכירות המרכזי של העסק או בפרסומת של העסק בכללותו, עשויה להיות זיקה כלשהי לפרויקטים בודדים. למרות זיקה זו ועל אף שניתן לעתים להקצות עלויות אלו לפרויקטים בודדים על בסיס כלשהו, הוצאות אלו יוכרו כהוצאות תקופתיות ולא ייזקפו לעלות פרויקטים.

קביעת שיעור השלמת הפרויקט

55. קביעת שיעור השלמה בתקן זה תעשה על פי עלויות שהושקעו (שיטת תשומה). מאחר שחלק מהעלויות שהושקעו אינו מעיד על התקדמות פיסית של הפרויקט (למשל, עלות ההשקעה בקרקע), אין עלויות אלו מהוות חלק מהעלויות שעל פיהן נקבע שיעור השלמה (העלויות האחרונות מכונות בתקן זה "עלויות השלמה").

עסקאות קומבינציה

56. "עסקת קומבינציה" הנה עסקת חליפין שבה נמסרות קרקע או זכויות השימוש בה תמורת שירותי בנייה. בסוג אחד של עסקת קומבינציה קושר הקבלן עסקה עם בעל קרקע לפיה הקבלן מקבל חלק מהקרקע תמורת בנייתו עבור בעל הקרקע - על חלק הקרקע שנשאר

בבעלות המוכר - של מספר יחידות בנייה או תמורת זכויות אחרות הניתנות לבעל הקרקע (אחוז מההכנסה וכד') בפרויקט.

57. קיימות מספר מסגרות משפטיות להתקשרות שכזו: שותפות בפרויקט עם בעל הקרקע, העברת הבעלות על הקרקע עם חתימת ההסכם, העברת הבעלות על הקרקע עם מסירת היחידות הבנויות (או הזכויות האחרות המגיעות לבעל הקרקע על פי החוזה) וכד'. ללא קשר למסגרת המשפטית, מהות העסקה לצורך רישומה בספרי הגוף המדווח העוסק בפעילות הבנייה דומה לזו של החלפת נכסים לא כספיים. מאחר שהעסקה אינה מהווה סיומו של תהליך הפקת רווח, הרי שיש להציג את הנכס המתקבל על פי העלות של הנכס הנמסר (שהיא במקרה זה העלות החזויה בעת העסקה של שירותי הבנייה). טיפול זה תואם את התקן האמריקני APB 29 בדבר עסקאות לא כספיות בנכסים דומים⁷ והתקן הבינלאומי מס' 16 בדבר נכסי דלא-ניידי, מוצבה וציוד.⁸

58. בדרך כלל כרוכה עסקת קומבינציה בתנאים מתלים מרובים ועובר פרק זמן ממושך ממועד ההתקשרות המשפטית של העסקה ועד מועד מימושה. משום כך, שיקוף העסקה בספרים יטופל על פי כללי החשבונאות המקובלים ובמיוחד אלה החלים על התחייבויות תלויות. עם פקיעת התנאים המתלים הופכת ההתחייבות למוחלטת. קבלת היתר הבנייה היא ראייה חותכת וסופית שהתנאים המתלים אכן פקעו וההתחייבות טעונה רישום בספרים. לפיכך, דורש התקן (סעיף 16 א') שרישום הקרקע וההתחייבות בגין שירותי הבנייה הנובעת מרכישתה, ייעשו כאשר התגבשה ההתחייבות למתן שירותי בנייה, ובכל מקרה לא יאוחר ממועד קבלת היתר הבנייה.

59. שיעור ההשלמה של הפרויקט לא תלוי באופן שבו נרכשה הקרקע (במזומן או בעסקת קומבינציה). ואולם, כאשר קצב ההשלמה של שירותי הבנייה ניתן לקביעה נפרדת מהימנה, ניתן לקבוע את שיעור ההשלמה של הפרויקט (קרי, של שאר חלקי הפרויקט המיועדים למכירה) תוך התעלמות מהעלויות של שירותי הבנייה עבור בעל הקרקע. יש להניח שמצבים אלה יהיו נדירים יחסית שכן ברוב המקרים לא יהיה הבדל משמעותי בין שיעור השלמת הפרויקט לבין שיעור השלמת שירותי הבנייה ובכל מקרה עשוי להיות קושי להפריד באופן מהימן את העלויות של חלקי הפרויקט האמורים להימסר תמורת הקרקע משאר עלויות הפרויקט.

⁷APB 29 - Accounting for Nonmonetary Transactions (1973).

⁸International Accounting Standards (IAS) No. 16 - Accounting for Property, Plant and Equipment (1982).

60. בפרויקט בו הקרקע נרכשה בעסקת קומבינציה, שווה עלות הקרקע לעלות החזויה של שירותי הבנייה. לאחר שנקבעה עלות הקרקע באופן זה, שוב אינה מעודכנת בתקופות מאוחרות יותר, גם אם עלות שירותי הבנייה בפועל שונה מזו שהייתה (ראה ס' 16 ב').
61. סוג אחר של עסקת קומבינציה הוא זה בו רוכש הקבלן אשר בבעלותו קרקע שירותי בנייה מגוף קבלני אחר תמורת חלק מאותה קרקע. גם כאן קיימות מסגרות משפטיות שונות להתקשרות, אך מהותה של העסקה דומה להחלפת נכסים לא כספיים. לפיכך, לא יוכר רווח מעצם עסקת החליפין.
62. התקן מפרט את אופן הטיפול החשבונאי בעסקאות קומבינציה בהן מתקבלת (או ניתנת) קרקע תמורת שירותי בנייה. נפוצים גם סוגים אחרים של עסקאות קומבינציה (למשל, אלה שבהן מתקבלת או ניתנת קרקע תמורת חלק יחסי בתמורות או בתוצאות של הפרויקט). העקרונות שנקבעו בתקן זה לפיהם על עסקת קומבינציה להיות מוצגת עם התגבשות כנכס וכהתחייבות במאזן, ללא יצירת רווח כלשהו, ינחו גם את אופן הטיפול בעסקאות קומבינציה מסוגים אחרים שלא פורטו בתקן.

הצגה וגילוי בדוחות הכספיים

63. נבחנו שתי חלופות להצגה המאזנית של עלויות הבנייה המצטברות והרווח שמומש בגינן. לפי חלופה אחת, יוצג אותו הסכום הכולל של העלויות והרווח שמומש בגינן בשני סעיפים: האחד, "מלאי בניינים למכירה" והאחר, "לקוחות - הכנסות לקבל". בהתאם לחלופה זו, ייצג הסעיף "מלאי בניינים למכירה" את יתרת עלויות הבנייה המצטברות שלא יוחסו להכנסות ואילו הסעיף "לקוחות - הכנסות לקבל" ייצג את הסכום המצטבר של ההכנסות שהוכרו מעבודות בביצוע ונזקף לחובת רוכשים, בניכוי התקבולים מאותם רוכשים. לפי חלופה שנייה, יוצגו מלוא העלויות שנצברו והרווח שמומש כ"מלאי בניינים למכירה". הגדרת המלאי על פי החלופה השנייה אינה תואמת במובן מסוים את אופן ההצגה בדוח רווח והפסד שנקבעה בתקן לפיה מוצגות בנפרד ההכנסות והעלויות מהפרויקט (ולא רק הרווח) שכן עלות אותו המלאי המופיע במאזן הופיעה כבר בדוח רווח והפסד. מסיבה זו, העדיפה הועדה את החלופה הראשונה.
64. ההצגה המאזנית מפרידה בין תקבולים מרוכשים בפרויקטים שטרם הוכרה בהם הכנסה או תקבולים במסגרת עסקאות שעדיין אינן בגדר "מכירה" (כהגדרתה בסעיף 3), לבין תקבולים בגין עסקאות מכירה בפרויקטים שבהם החלה ההכרה בהכנסה. בעוד שהתקבולים מהסוג הראשון מהווים התחייבות שאינה ברת קיזוז, הרי שהתקבולים מהסוג השני מתייחסים להכנסות שהוכרו ולפיכך הם מקווזזים כנגד יתרת הלקוחות – הכנסות לקבל. לתקבולים מהסוג הראשון אין כל זיקה להכנסות שהוכרו מפרויקטים ולפיכך אין לקזזן מול סעיף הלקוחות.

65. נבחנו שתי חלופות להצגת הרווח הגולמי. לפי חלופה אחת יפורטו סכום ההכנסות מפעילות הבנייה שהוכרו במשך התקופה ולצדו העלויות שיוחסו לאותן הכנסות. לפי חלופה שנייה, יוצג הרווח הגולמי ללא פירוט. הועדה העדיפה את החלופה הראשונה מאחר שלפי חלופה זו נתוני הפעילות המוצגים נותנים ביטוי להיקף המחזור המיוחס לתקופה ומשקפים את שיעור הרווח הגולמי מהמחזור שהוא מדד חשוב להערכת התוצאות העסקיות.

66. דרישות ההצגה והגילוי נועדו להקל על המשתמש בדוחות הכספיים להעריך את מצבו הכספי ותוצאות פעולותיו של הגוף המדווח. כך, למשל, נדרש גילוי של המכירות במשך התקופה (בין אם הוכרו כהכנסה בתקופה השוטפת ובין אם לאו), על מנת לאפשר לקורא הדוחות הכספיים להעריך את הצלחתו של העסק בשיווק הפרויקטים. באותו אופן, נדרש גילוי בדבר הסכום המצטבר של החוזים בגין פרויקטים בהקמה אשר טרם הוכר כהכנסה (למשל, בגלל שיעור השלמה או מכירה נמוכים של הפרויקט). נתון זה המקביל במהותו ל"צבר הזמנות" (backlog), נותן לקורא הדוחות הכספיים מידע על ההכנסות שידווחו בתקופות הקרובות בגין הפרויקטים הקיימים ואשר מימושן מותנה למעשה רק בהשלמתם הפיסית של פרויקטים אלו.

67. הועדה התלבטה אם להוסיף דרישת גילוי באשר לנתוני הכנסות ועלויות בגין פרויקטים עיקריים. פרויקטים שונים (באזורי מדינה שונים, בסקטורים שונים - בנייה למגורים, תעשייה וכד') עשויים להיות בעלי מאפיינים שונים של רווחיות, סיכון וצמיחה, מכאן שמתן מידע לקוראי הדוחות הכספיים בפירוט של פרויקטים יאפשר ניתוח טוב יותר של פעילות העסק ותחזית רווחים מדויקת יותר. הכללתו של מידע על פרויקטים עיקריים אכן נדרשת בדוח הדירקטוריון המוגש על ידי חברות ציבוריות לרשות ניירות ערך. רוב חברי הועדה סברו שאין לדרוש הכללתו של מידע שכזה בדוחות הכספיים עצמם, מהסיבות הבאות: ראשית, הכללתו של מידע כזה בדוח הכספי עלולה להכביד על עסקים שאינם כפופים לחוק ניירות ערך ולפגוע במעמדם התחרותי. שנית, גילוי מידע על פרויקטים עיקריים אינו נדרש על ידי תקנים בינלאומיים או תקני דיווח במדינות אחרות. לבסוף, אם קיימים פרויקטים השונים זה מזה באופן כה מהותי עד כדי הגדרתם כ"מגזרים" שונים בהתאם לתקן הבינלאומי, הרי שקיימת חובת דיווח לגביהם במסגרת המידע המגזרי.

הוראות מעבר

68. במסגרת הוראות המעבר מצויה דרישה לתיאור האופן שבו ישפיע תקן זה על הדוחות הכספיים של הגוף המדווח (ראה סעיף 23 א(3)). לדוגמא, הגוף המדווח עשוי לציין במסגרת תיאור זה את ההשפעה האפשרית של התקן על התנדויות ברווחי הביניים שלו או על יחסים פיננסיים עיקריים. כמו כן, ובהתאם לעניין, עשוי הגוף המדווח לציין במסגרת אותו תיאור שהרווח שלו מפעולות בשנת 2000 (או בתקופת ביניים כלשהי) צפוי להיות נמוך

משמעותית מזה שהיה מתקבל לולא אימוץ התקן. זאת, מאחר שהרווח בגין מספר פרויקטים גדולים שאמור היה על פי כללי החשבונאות הקודמים להיות מדווח בשנת 2000 (או בתקופת ביניים שלה) יהווה, על פי דרישות תקן זה, חלק מההשפעה המצטברת לתחילת שנת 2000.

במצבים אחרים (למשל, כאשר חזויה השלמתם המשמעותית, אך לא סיומם, של פרויקטים עיקריים הנמצאים בתחילת שנת 2000 בראשית דרכם), עשוי הגוף המדווח לציין שאימוץ התקן צפוי להביא לגידול ברווח לשנת 2000 ביחס לרווח שהיה מדווח על פי כללי החשבונאות הקודמים, שכן הכללים החדשים נוטים להכיר בהכנסה מפרויקטים בקצב השלמתם ובשלב מוקדם יותר שלהם.

נספח 1

הדגמה לגילוי בדוחות הכספיים לגבי פעילות בנייה

חברת אבן-פינה בע"מ

באור מס' ... : עיקרי המדיניות החשבונאית

אופן ההכרה בהכנסה ממכירת דירות

החברה נוהגת להכיר בהכנסה עם מכירת דירות אך לא לפני שתמורת המכירות של הפרויקט מהווה 50% לפחות מסך ההכנסות הצפויות ממנו ושיעור ההשלמה של הפרויקט הנו 25% לפחות.

ההכרה בהכנסה במקרים אלה נעשית על פי מכפלת תמורת המכירות בשיעור ההשלמה של הפרויקט.

כל פרויקט מייצג בניין אחד או קבוצת בניינים. קבוצת בניינים נחשבת לפרויקט אחד כאשר הבניינים נמצאים באותו אתר, נבנים על פי תכנית בנייה ורישוי אחת ומוצעים למכירה בעת ובעונה אחת.

עלויות הבנייה המשותפות לכמה פרויקטים סמוכים (כמו קרקע, תכנון הנדסי, פיתוח סביבתי וכד') מיוחסות לפרויקטים לפי התמורה היחסית הצפויה מכל פרויקט.

היוון עלויות

החברה מהוונת לעלות הבניינים בהקמה עלויות אשראי הנובעות מההשקעה בהקמת הבניינים על פי תקן חשבונאות מס' 3 (היוון עלויות אשראי). כמו כן מהוונת החברה עלויות ניהול ומכירה הניתנות לזיהוי ברור ובלעדי עם פרויקטים ספציפיים. העלויות המהוונות נזקפות להוצאות, יחד עם העלויות האחרות של הפרויקט, בעת ההכרה בהכנסה.

באור מספר ... : מידע בקשר לפעילות הבנייה

להלן נתונים על המכירות וההכנסות (באלפי ש"ח) :

<u>שנה קודמת</u>	<u>שנת הדיווח</u>	
5,800	5,000	סכום חוזי המכירה שנקשרו במשך התקופה
0	1,404	החלק מהסכום המצטבר של חוזי המכירה אשר טרם הוכר כהכנסה על לתום תקופת הדיווח.

נספח 2

הדגמה 1: חישוב ההכנסות וההוצאות מפעילות בנייה

ההדגמה להלן ממחישה את הטיפול בנושאים הבאים :

* חישוב שיעור ההשלמה.

* תנאים להכרה בהכנסה.

* הצגה בדוחות הכספיים.

חברת "הבונה" עוסקת בהקמתו ובמכירתו של פרויקט בנייה הכולל 30 דירות.

החברה צופה סיום הפרוייקט תוך חמש תקופות דיווח.

תנאי התשלום: 50% ממחיר הדירה ישולמו על ידי הקונה בעת חתימת החוזה והיתרה בתקופת הדיווח העוקבת.

נתונים בסיסיים על התפתחות הפרוייקט:

(כל הנתונים באלפי ש"ח מותאמים למדד של תום תקופה V)

תקופת הדיווח							
סה"כ	V	IV	III	II	I		
7,900	700	1,000	1,000	2,800	2,400	עלויות השלמה בפועל בתקופה	1
	7,900	7,200	6,200	5,200	2,400	עלויות השלמה מצטברות לתום התקופה	2
	-	700	1,700	2,700	5,600	תחזית עלויות השלמה נותרות	3
7,900	7,900	7,900	7,900	7,900	8,000	סך עלויות השלמה לפרוייקט (= [2]+[3])	4
5,300	100	120	-	-	5,080	עלויות אחרות בפועל בתקופה	5
	5,300	5,200	5,080	5,080	5,080	עלויות אחרות מצטברות לתום התקופה	6
	-	100	220	220	650	תחזית עלויות אחרות נותרות	7
	5,300	5,300	5,300	5,300	5,730	סה"כ עלויות אחרות לפרוייקט (= [6]+[7])	8
13,200	13,200	13,200	13,200	13,200	13,730	סך עלויות הפרוייקט (= [4]+[8])	9
13,350	1,960	2,000	1,900	1,690	5,800	מכירות בפועל בתקופה	10
	13,350	11,390	9,390	7,490	5,800	מכירות מצטברות לתום תקופה	11
	-	1,700	4,500	7,200	9,300	תחזית המכירות הנותרות	12
-	13,350	13,090	13,890	14,690	15,100	סך הכנסות הפרוייקט (= [8]+[9])	13
150	150	(110)	690	1,490	1,370	רווח (הפסד) חזויים לפרוייקט (= [13] - [9])	14

חישוב ההכנסה ההוצאות והרווח

הערה:

כדי לעקוב אחר החישובים הבאים, יש להתחיל את העיון בעמודה של תקופה I ולעבור על הנתונים באותה עמודה לפי סדר השורות - מהעליונה לתחתונה. לאחר מכן, יש לעבור לשורה הראשונה בעמודה הבאה (זו של תקופה II) ולעבור בה על הנתונים לפי אותו הסדר, וכן הלאה.

תקופת הדיווח					
V	IV	III	II	I	
					שיעור המכירות:
					מכירות מצטברות לתום תקופה (= [11]) סך הכנסות הפרויקט (= [13])
13,350 13,350	11,390 13,090	9,390 13,890	7,490 14,690	5,800 15,100	
<u>100%</u>	<u>87.01%</u>	<u>67.60%</u>	<u>50.99%</u>	<u>38.41%</u>	15
					שיעור השלמה:
					עלויות השלמה מצטברות לתום התקופה (= [2]) סך עלויות השלמה חזויות לפרויקט (= [4])
7,900 7,900	7,200 7,900	6,200 7,900	5,200 7,900	2,400 8,000	
<u>100%</u>	<u>91.14</u>	<u>78.48%</u>	<u>65.82%</u>	<u>30.00%</u>	16
					הכנסות שיוכרו:
					מכירות מצטברות לתום התקופה (= [11]) כפול שיעור השלמה
13,350 X 100%	11,390 X 91.14%	9,390 X 78.48%	7,490 X 65.82%	*	
13,350	10,381	7,369	4,930		
10,381	7,369	4,930	0		17
					בניכוי: הכנסות שהוכרו עד תום התקופה הקודמת (על בסיס [18])
<u>2,969</u>	<u>3,012</u>	<u>2,439</u>	<u>4,930</u>		18
					הכנסות שיוכרו *
					שעור העלות החזוי ליתרת הפרויקט:
					סך עלויות הפרויקט (= [7]) בניכוי: עלויות שנוקפו עד תחילת התקופה (= [21])
13,200	13,200	13,200	13,200		
10,177	6,817	4,430	0		
<u>3,023</u>	<u>6,383</u>	<u>8,770</u>	<u>13,200</u>		19
					עלויות נותרות הצפויות להכרה מחולקות ב:
					סך הכנסות הפרויקט (= [13]) בניכוי: הכנסות שהוכרו עד תום התקופה הקודמת (= [17])
13,350	13,090	13,890	14,690		
10,381	7,369	4,930	0		
<u>2,969</u>	<u>5,721</u>	<u>8,960</u>	<u>14,690</u>		20
					הכנסות נותרות הצפויות להכרה
<u>101.82%</u>	<u>111.57%</u>	<u>97.88%</u>	<u>89.86%</u>		21
					שיעור העלות החזוי (= [20] / [19])
					עלויות שייזקפו כנגד הכנסה:
					הכנסות שיוכרו (= [18]) כפול: שיעור העלות החזוי (= [21])
2,969 X 101.82%	3,012 X 111.57%	2,439 X 97.88%	4,930 X 89.86%		
<u>3,023</u>	<u>3,360</u>	<u>2,387</u>	<u>4,430</u>		22
					הוצאות שיוכרו (= [18] X [21])
(54)	(348)	52	500		23
					הכנסות שיוכרו בניכוי עלויות שייזקפו: (= [18] - [22])
<u>313</u>	<u>(313)***</u>	<u>0</u>	<u>0</u>		24
					הפרשה להפסדים **:
<u>259</u>	<u>(661)</u>	<u>52</u>	<u>500</u>		25
					רווח (הפסד) גולמי לתקופה: (= [23] + [24])

* אין הכרה בהכנסה או בעלויות בתקופה I שכן שיעור המכירות נופל מ-50%.
** ההכרה בהכנסה מותנית גם בקיומם של התנאים המנויים בסעיפים 4 ג' ו-4 ד' שבתקן.
*** חושבה כדלקמן:

	סך מכירות
(על בסיס שורה 18)	13,090
	בניכוי - הכנסות שהוכרו עד לתום התקופה
	10,381
	2,709
	11.57%
	כפול - שיעור ההפסד החזוי
	313

הצגה בדוחות הכספיים

בדוח רווח והפסד

סה"כ	תקופה V	תקופה IV	תקופה III	תקופה II	תקופה I	
13,350	2,969	3,012	2,439	4,930	0	הכנסות
<u>13,200</u>	<u>3,023</u>	<u>3,360</u>	<u>2,387</u>	<u>4,430</u>	<u>0</u>	עלויות
<u>150</u>	<u>(54)</u>	<u>(348)</u>	<u>52</u>	<u>500</u>	<u>0</u>	
<u>----</u>	<u>313</u>	<u>(313)</u>				הפרשה להפסד או ביטולה
<u>150</u>	<u>259</u>	<u>(661)</u>	<u>52</u>	<u>500</u>	<u>0</u>	רווח (הפסד)

במאזן לתום התקופה (במאזן יוצגו הסכומים נטו שהודגשו להלן)

תקופה V	תקופה IV	תקופה III	תקופה II	תקופה I	<u>רכוש שוטף</u>
13,200	12,400	11,280	10,280	7,480	<u>בניינים למכירה, לפי העלות</u>
<u>(13,200)</u>	<u>10,177</u>	<u>6,817</u>	<u>4,430</u>	<u>----</u>	<u>בניכוי – חלק שנוקף לדוח רווח והפסד^א</u>
0	2,223	4,463	5,850	7,480	
<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>2,900</u>	<u>פחות – תקבולים מרוכשים^ב</u>
<u>0</u>	<u>2,223</u>	<u>4,463</u>	<u>5,850</u>	<u>4,580</u>	
13,350	-	-	-	-	<u>לקוחות – הכנסות לקבל</u>
<u>12,370</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>הכנסות שהוכרו</u>
<u>980</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>פחות – תקבולים מרוכשים^ב</u>

התחייבויות שוטפות

0	10,390	8,440	6,645	-	<u>מקדמות מלקוחות</u>
<u>0</u>	<u>10,381</u>	<u>7,369</u>	<u>4,930</u>	<u>-</u>	<u>תקבולים מרוכשים^ב</u>
<u>0</u>	<u>9</u>	<u>1,071</u>	<u>1,715</u>	<u>0</u>	<u>בניכוי – הכנסות שהוכרו</u>

(א) כולל הפרשה להפסדים וביטולה.
(ב) להלן חישוב התקבולים:

IV לאחר	V	IV	III	II	I	מכירות	תקופה
				2,900	2,900	5,800	I
			845	845		1,690	II
		950	950			1,900	III
	1,000	1,000				2,000	IV
980	980	-----	-----	-----	-----	1,960	V
980	<u>1,980</u>	<u>1,950</u>	<u>1,795</u>	<u>3,745</u>	<u>2,900</u>	<u>13,350</u>	תקבולים בתקופה
<u>13,350</u>	<u>12,370</u>	<u>10,390</u>	<u>8,440</u>	<u>6,645</u>	<u>2,900</u>		תקבולים מצטברים

נספח 2

הדגמה 2 - עסקת קומבינציה

חברת "הקבלן הבונה" חתמה ביום 30 בספטמבר X1 הסכם קומבינציה עם בעל קרקע פרטית לפיו, בתמורה לקרקע ימסרו לבעל הקרקע 2 דירות מתוך 10 דירות זהות, אשר תבנה החברה על הקרקע.

נתונים (כל הנתונים באלפי ש"ח מותאמים למדד של תום תקופה X5):

1. החברה קיבלה היתר בניה מהרשות המקומית ביום 10.12.X2 והחלה מיידית בתהליך הפיתוח והבנייה.
2. החברה אמדה ביום קבלת היתר הבנייה ותחילת הפיתוח את העלויות והתמורה כדלהלן:
 - א. עלויות הבנייה החזויות (לכל 10 היחידות) - 600 אלפי ש"ח.
 - ב. התמורה החזויה ממכירת כל אחת מהיחידות - 100 אלפי ש"ח.
3. המכירות והעלויות בפועל תאמו את האומדנים המקוריים.
4. התקבולים בגין הדירות שנמכרו מתקבלים מחציתם בעת המכירה ומחציתם בתקופה העוקבת.
5. קצב ההשלמה של שתי הדירות שהובטחו לבעל הקרקע זהה לקצב ההשלמה של הפרויקט.

נתונים בסיסיים על התפתחות הפרויקט:

תקופת הדיווח					
סה"כ	X5	X4	X3		
600	180	120	300	עלויות השלמה בפועל בתקופה	1
	600	420	300	עלויות השלמה מצטברות לתום התקופה	2
	0	180	300	תחזית עלויות השלמה נותרות	3
	600	600	600	סך עלויות השלמה לפרויקט (= [2]+[3])	4
-	-	-	-	עלויות אחרות בפועל בתקופה	5
	-	-	-	עלויות אחרות מצטברות לתום התקופה	6
	-	-	-	תחזית עלויות אחרות נותרות	7
	-	-	-	סה"כ עלויות אחרות לפרויקט (= [6]+[7])	8
600	600	600	600	סך עלויות הפרויקט (= [4]+[8])	9
800	100	200	500	מכירות בפועל בתקופה	10
	800	700	500	מכירות מצטברות לתום תקופה	11
	-	100	300	תחזית המכירות הנוותרות	12
	800	800	800	סך הכנסות הפרויקט (= [8]+[9])	13
	200	200	200	רווח (הפסד) חזויים לפרויקט (= [13]-[9])	14

שנת X2

עסקת הקומבינציה תקבל ביטוי בדוחות הכספיים החל ממועד קבלת היתר הבנייה.

בשנה שנסתיימה ביום ה - 31 בדצמבר X2 יבוצע הרישום הבא :

ח' קרקע	120 (*)
ז' התחייבויות למתן שירותי בניה	120
600/10*2(*)	

חישובי ההכנסה, ההוצאות והרווח

הערה:

כדי לעקוב אחר החישובים הבאים, יש להתחיל את העיון בעמודה של תקופה X3 ולעבור על הנתונים באותה עמודה לפי סדר השורות - מהעליונה לתחתונה. לאחר מכן, יש לעבור לשורה הראשונה בעמודה הבאה (זו של תקופה X4) ולעבור בה על הנתונים לפי אותו הסדר, וכן הלאה.

תקופת הדיווח				
X5	X4	X3		
<u>800</u> 800	<u>700</u> 800	<u>500</u> 800	שיעור המכירות: מכירות מצטברות לתום תקופה (=11) סך הכנסות הפרויקט (=13)	
<u>100%</u>	<u>87.5%</u>	<u>62.5%</u>		15
<u>600</u> 600	<u>420</u> 600	<u>300</u> 600	שיעור השלמה: עלויות השלמה מצטברות לתום התקופה (=2) סך עלויות השלמה חזויות לפרויקט (=4)	
<u>100%</u>	<u>70%</u>	<u>50%</u>		16
X 800 X <u>100%</u>	X 700 X <u>70%</u>	X 500 X <u>50%</u>	הכנסות שיוכרו: מכירות מצטברות לתום התקופה (=11) כפול שיעור השלמה	
800	490	250	17 בניכוי: הכנסות שהוכרו עד תום התקופה הקודמת (על בסיס [18])	
490	250	0		
<u>310</u>	<u>240</u>	<u>250</u>	18 הכנסות שיוכרו *	
			שעור העלות החזוי ליתרת הפרויקט:	
600	600	600	סך עלויות הפרויקט (=7)	
368	188	0	בניכוי: עלויות שנוקפו עד תחילת התקופה (=21)	
<u>232</u>	<u>412</u>	<u>600</u>	19 עלויות נותרות הצפויות להכרה	
			מחולקות ב:	
800	800	800	סך הכנסות הפרויקט (=13)	
490	250	0	בניכוי: הכנסות שהוכרו עד תום התקופה הקודמת (=17)	
<u>310</u>	<u>550</u>	<u>800</u>	20 הכנסות נותרות הצפויות להכרה	
<u>75%</u>	<u>75%</u>	<u>75%</u>	21 שיעור העלות החזוי (= [20] / [19])	
X 310 X <u>75%</u>	X 240 X <u>75%</u>	X 250 X <u>75%</u>	עלויות שייזקפו כנגד הכנסה: הכנסות שיוכרו (=18) כפול: שיעור העלות החזוי (=21)	
<u>232</u>	<u>180</u>	<u>188</u>	22 הוצאות שיוכרו (= [21] X [18])	
78	60	62	23 הכנסות שיוכרו בניכוי עלויות שייזקפו: (= [18] - [22])	
<u>0</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	24 הפרשה להפסדים:	
78	60	62	25 רווח (הפסד) גולמי לתקופה: (= [24] + [23])	

* ההכרה בהכנסה מותנית גם בקיומם של התנאים המנויים בסעיפים 4 ג' ו-41 ד' שבתקן.

הצגה בדוחות הכספיים

<u>סה"כ</u>	<u>התקופה</u>			
	<u>X5</u>	<u>X4</u>	<u>X3</u>	
				<u>בדוח רווח והפסד</u>
800	310	240	250	הכנסות
<u>600</u>	<u>232</u>	<u>180</u>	<u>188</u>	עלויות
<u>200</u>	<u>78</u>	<u>60</u>	<u>62</u>	רווח

תום תקופה

X5 X4 X3 X2

במאזן לתום התקופה (במאזן יוצגו הסכומים נטו שהודגשו להלן)

רכוש שוטף

בניינים למכירה, לפי העלות

<u>120</u>	<u>120</u>	<u>120</u>	<u>120</u>	קרקע
600	420	300		עלויות השלמה שהושקעו
<u>120</u>	<u>84</u>	<u>60</u>		<u>בניכוי</u> – החלק שנזקף לסילוק
<u>480</u>	<u>336</u>	<u>240</u>		ההתחייבות למתן שירותי בניה
600	456	360	120	סך עלויות
<u>600</u>	<u>368</u>	<u>188</u>	<u> </u>	<u>בניכוי</u> - החלק שנזקף לדוח רווח והפסד
<u>-</u>	<u>88</u>	<u>172</u>	<u>120</u>	

לקוחות-הכנסות לקבל

800	--	250		הכנסות שהוכרו
<u>750</u>	--	<u>250</u>		<u>בניכוי</u> - תקבולים מרוכשים ^א
<u>50</u>	<u>---</u>	<u>0</u>		

התחייבויות שוטפות

--	600	--		מקדמות מלקוחות
--	<u>490</u>	--		תקבולים מרוכשים
<u>--</u>	<u>110</u>	<u>--</u>		<u>בניכוי</u> : הכנסות שהוכרו
<u>--</u>	<u>36</u>	<u>60</u>	<u>120</u>	<u>התחייבויות למתן שירותי בניה</u>

(א) להלן חישוב התקבולים:

<u>תקבולים מרוכשי דירות</u>			<u>מכירות</u>	<u>תקופה</u>
<u>X5</u>	<u>X5</u>	<u>X4</u>	<u>X3</u>	<u>X3</u>
		250	250	500
		100	100	200
<u>50</u>	<u>50</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>100</u>
<u>50</u>	<u>150</u>	<u>350</u>	<u>250</u>	<u>800</u>
<u>800</u>	<u>750</u>	<u>600</u>	<u>250</u>	תקבולים בתקופה
				תקבולים מצטברים

הועדה המקצועית של המוסד הישראלי לתקינה בחשבונאות

חברים

פרופ' דן גבעולי, רו"ח - יו"ר
פרופ' אמיר ברנע
פרופ' אריה גנס, רו"ח
רו"ח דב כהנא
רו"ח דב ספיר
ד"ר אריה עובדיה
רו"ח יהלי שפי

משתתפים קבועים

רו"ח יהודה אלגריסי
ד"ר יוסי בכר, רו"ח
רו"ח דוד גולדברג
רו"ח רפי האפט
רו"ח רקפת עמינח-רוסק
רו"ח אדיר ענבר
רו"ח מוטי פרידמן

צוות מקצועי בכיר

רו"ח רונית לרנר
רו"ח שושי צאיג
רו"ח מיה שרגא

המועצה של המוסד הישראלי לתקינה בחשבונאות

רו"ח שלום רונאל - יו"ר המועצה
רו"ח אלכס הילמן, נשיא לשכת רו"ח - סגן יו"ר המועצה
עו"ד מירי כץ, יו"ר רשות ני"ע - סגן יו"ר המועצה
פרופ' יאיר אורגלר, יו"ר דירקטוריון הבורסה
רו"ח דניאל דורון
רו"ח צבי טלמון
רו"ח ליאורה לב
רו"ח נחמיה מלך
מר עמוס מר חיים, יו"ר איגוד החברות הרשומות בבורסה
גב' ציפי סאמט, המפקחת על שוק ההון
ד"ר אייל סולגניק, רו"ח – רשות ני"ע
מר דן פרופר, נשיא התאחדות התעשיינים
רו"ח יהונתן קפלן, נציב מס הכנסה
רו"ח יצחק רוטמן
רו"ח יוסי שחק
רו"ח ישראל שטראוס
מר מוטי שפיגל, הפיקוח על הבנקים