

תאריך: 9 במרץ 2015

לכבוד

רו"ח יפעת פלקון שניידר, סגנית ראש יחידה מקצועית חשבונאית

רו"ח חסאן טופרה

רשות ניירות ערך

כנפי נשרים 22

ירושלים, 95464

באמצעות מערכת מגנא

א.ג.ג.,

הנדון: תגובה למכתבכם מיום 2 בפברואר 2015 בק"ע בקשת החברה לאישור בדבר אימוץ מוקדם

של תקן דיווח כספי בינלאומי 15

א.ג.ג.

בתגובה למכתבכם מיום 2 בפברואר 2015 ובמענה לדרישותיכם הנוספות האמורות במכתבכם שבנדון:

1. במענה לבקשתכם (סעיף 6 במכתבכם שבנדון) לניתוח מלוא ההשפעות הצפויות של יישום התקן שבנדון על פעילות החברה, מצורפת חוות דעת חשבונאית המתייחסת לטפול החשבונאי בקבוצות רכישה לפי תקן 15. כפי שניתן לראות בחוות הדעת החשבונאית אין שינוי במדיניות החברה לעניין ההכרה בהכנסות מקבוצות רכישה (בהערת אגב נציין כי בהתאם למדיניות החשבונאית, כפי שעולה מהתקנים ובכלל זה מתקן 15, הרי שניתן להכיר בהכנסה בהתאם לשלבויות של השירותים המוענקים ע"י החברה ללא תלות במועד קבלת הכספים בגין שירותים אלו. על אף האמור לעיל, החברה לא תשנה את מדיניותה ותכיר בהכנסות בהתאם להיקף דמי הסיחור הצפויים להיות משוחררים לחברה במועד העמדת המימון לחברי הקבוצה ע"י הבנק המלווה או בהתאם לשחרורם בפועל).
2. לדעתנו ובהתבסס על חוות הדעת המשפטית שצורפה למכתבנו מיום 7 באוגוסט 2014 ובהתייחס לחוות הדעת המשפטית הנוספת מיום 23 בדצמבר 2014 ובה לבקשתכם נכללו פסקי דין בתחום הנדל"ן בהם בית המשפט ישם את זכות האכיפה, סעד האכיפה הינו הסעד הראשוני אותו יאכוף בית המשפט במקרה של הפרת ההסכם.
3. בשולי הדברים נציין כי ברורה לנו המורכבות של יישום תקן חדש זה הדוחות הכספיים של החברות והשפעות "הרוחב" של יישום זה. אולם נציין כי לדעתנו הדין, הפסיקה והפרקטיקה בישראל הינם ברורים ומקובלים שנים רבות. כפי שנאמר לא אחת בשיחות שלנו בע"פ הצגת הנתונים וההכנסות

מרכז עזריאלי, המגדל העגול, קומה 31, תל אביב 67021 Azrieli Center, Circular Tower, 32nd floor
Tel Aviv 67021.

Tel: +972 - 3 - 6081936; Fax: +972 - 3 - 6952958

Email: office@hagag-group.co.il



לפי תקן 15 (בצורה דומה גם אם לא זהה לחלוטין) הייתה מקובלת בעבר בישראל בתקן 2 של המוסד לתקינה חשבונאית וישומה רק יקל על קוראי ומנתחי הדוחות אשר לפי ניסיוננו נוהגים

לכלול רווחים צפויים אלו בניתוח הדוחות הכספיים של חברות נדל"ן. הכרה בהכנסות לפי תקן 15 יסייע מאד בהשוואה בין הדוחות הכספיים של החברות בהתאם לנתוני החברות עצמם ולא באמצעות ניתוח חיצוני לדוחות הכספיים.

בכבוד רב,

קבוצת חג'ג' ייזום נדל"ן בע"מ

לכבוד
רו"ח נתי פריד
סמנכ"ל כספים
קבוצת תגי' ייזום נדל"ן בע"מ

**הנדון: נייר עמדה בנושא הכרה בהכנסה בגין ארגון קבוצות רכישה לפי תקן דיווח כספי
בינלאומי מספר 15**

נתבקשתי על ידכם להתייחס לאופן ועיתוי ההכרה בהכנסה בגין ארגון קבוצות רכישה לפי תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15 (IFRS) בדבר הכנסות מחוזים עם לקוחות.

ביום 1 בדצמבר 2013 פרסמה רשות ניירות ערך מענה לפנייה מקדמית של קבוצת תגי' ייזום נדל"ן בע"מ (להלן - "החברה") בעניין אופן הכרה בהכנסה הנובעת מפעילות ארגון קבוצות רכישה. הפניה המקדמית והמענה לה מבוססים על תקן חשבונאות בינלאומי מספר 18 (IAS) בדבר הכנסות.

במסגרת הפניה המקדמית, החברה ביקשה מרשות ניירות ערך להתייחס להכרה בהכנסה בהתאם לאבני דרך, כדלהלן: "בהתאם לניסיון הנצבר בחברה לגבי היקף השירותים שניתנים על ידה בכל מועד מבקשת החברה להכיר ב- 50% מהיקף דמי הסיחור ש"ישוחררו" לה להערכתה במועד השלמת רכישת מלא המקרקעין ע"י חברי הקבוצה, ב- 25% נוספים במועד קבלת אישור עקרוני על ידי הבנק להעמדת המימון הבנקאי וביתרה במועד השלמת קבלת הליווי הבנקאי על ידי חברי הקבוצה".

בהתאם למענה לפנייה המקדמית, "סגל הרשות לא מצא לנכון להתערב בעמדת החברה, לפיה קיים צפי לקבלת הטבות כלכליות המיוחסות לעסקה כבר במועד השלמת רכישת הקרקע על ידי קבוצת הרכישה, ועל כן יש להכיר בהכנסה בגין דמי הסיחור החל ממועד זה ובהתאם לקצב מתן השירותים בפועל על ידי החברה בהתאם לשיטת שיעור ההשלמה".

לאור פרסומו של תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15 בחודש מאי 2014, נתבקשתי להתייחס לטיפול החשבונאי בקבוצות רכישה לפי תקן זה.

הרקע העובדתי להלן נמסר לי במלואו על ידי הנהלת החברה, ונייר העמדה מסתמך על מצגי ההנהלה כאמור ועליהם בלבד.

נייר העמדה כולל התייחסות נפרדת לכל אחד משני מודלים עסקיים לפיהם מארגנת החברה קבוצות רכישה:

- מודל עסקי רגיל, לפיו החברה אינה נושאת בסיכון מלאי בגין רכישת הקרקע.
- מודל עסקי נוסף, לפיו החברה נושאת בסיכון מלאי בגין רכישת הקרקע.

א. קבוצות רכישה במודל עסקי רגיל, לפיו החברה אינה נושאת בסיכון מלאי בגין רכישת הקרקע
קבוצת רכישה הינה התארגנות של גופים שונים הרוכשים יחדיו קרקע לצורך הקמת פרויקט בניה. במסגרת עיסוקה של החברה בארגון קבוצות רכישה, החברה זכאית לדמי ארגון או דמי סיחור, בתמורה למספר פעולות שהחברה מבצעת, כדלהלן:

1. **איתור קרקע ובדיקת התאמתה לשיווק לקבוצת רכישה.** הבדיקה כוללת, בין היתר, בדיקת חיתכנות כלכלית ומשפטית של העסקה, בדיקה תכנונית באמצעות אדריכל ובניית תמהיל רעיוני של הפרויקט.

2. **ארגון קבוצת הרכישה.** הארגון כולל את שיווק הזכויות בקרקע לחברי קבוצה, כאשר אלה מתקשרים ישירות בהסכם מכר מול מוכר הקרקע. בחלק מהמקרים החברה מתקשרת בהסכם רכישה אופציה סחירה מבעל הקרקע וזאת לשם "שמירת" הקרקע לקבוצה המתגבשת. במקרים אחרים פועלת הקבוצה לגיבוש קבוצת רכישה לצורך הגשת הצעה משותפת לרכישת קרקע במסגרת מכרז. בנוסף, לעיתים החברה מצטרפת כתברה בקבוצת הרכישה ורוכשת זכויות לחלקים מהקרקע, אותם היא משווקת לאחר מכן (החברה מתייחסת למקרים אלה בדומה למקרה הכללי של רקגון קבוצות רכישה ללא סיכון מלאי). רוכש המעוניין להצטרף לקבוצת הרכישה חותם על הסכם הצטרפות, במסגרתו נקבעים, בין היתר: חלקו של הרוכש בקבוצה; התמורה אותה ישלם הרוכש, המורכבת מעלות חלקו בקרקע בתוספת דמי הסיחור או הארגון לחברה; אומדן עלות ראשונית של היחידה; מועדים לתשלום התמורה; סעיפים הנוגעים לאחריות החברה ולתפקידה בארגון קבוצת הרכישה לרבות קביעה, כי לחברה אין כל אחריות לבניה או לתכנון הבניה או לעמידה בלוחות זמנים או להתקשרות עם בנק מממן, וכי היא אינה מחויבת להעמיד לחברי הקבוצה שירותים נוספים במהלך חיי הפרויקט. עם זאת, החברה באופן טבעי תורמת מניסיונה ומלווה את הקבוצה כמייעצת לאורך חיי הפרויקט בעיקר בהיבט של ליווי הנדסי לאדריכל הפרויקט, ובהיבט של קשרי לקוחות בין חברי קבוצת הרכישה. בנוסף להסכם ההצטרפות, נחתם בין חברי הקבוצה "הסכם שיתוף", המגדיר את מערכת היחסים ביניהם, את אופן ההתקשרות עם בנק מממן, המתכננים, הקבלן המבצע, היועצים ומנהל הפרויקט וכל עניין הדרוש לצורך התנהלות תקינה ורציפה החל משלב רכישת הקרקע ועד לאכלוסו של הפרויקט. כמו כן קובע הסכם זה, כי ככל שלא יתקבל ליווי בנקאי לפרויקט, חברי הקבוצה מתחייבים לממן את מלוא התשלומים הנדרשים, לרבות דמי הסיחור או הארגון לחברה, באמצעות הון עצמי.

3. **קבלת מימון מהבנק המממן.** החברה מסייעת לקבוצת הרכישה בהשגת הסכם ליווי עם בנק מממן, וזאת על אף שאין לחברה מחויבות חוזית לעשות כן. כל אחד מחברי קבוצת הרכישה נדרש להעמיד הון עצמי בשיעור שנע בין 35% לבין 50% מהמחיר המשוער של יחידת הדיוור הרעיונית. יתרת התשלומים ממומנת לרוב על ידי בנק מממן בהדרגה על פני התקדמות הפרויקט, והיא משמשת במידת הצורך גם להשלמת התשלום של חבר הקבוצה לבעל הקרקע, לתשלום דמי הסיחור או הארגון לחברה, ולתשלומים בגין ביצוע הבניה, וזאת בתמורה לשעבוד כל זכויות הקבוצה במגרש וכן רישום שעבודים פרטניים על זכויותיו של כל חבר לטובת הבנק המממן. הקבוצה מקיימת דיונים מול הבנק המממן לצורך קבלת אישור מימון בנקאי, במסגרתם גם מוגדרים העקרונות בדבר שחרור דמי הסיחור או הארגון לטובת החברה. הבנק מאשר באופן פרטני כל חבר בקבוצת הרכישה לשם התקשרות בהסכם ליווי עמו. במועד העמדת המימון הבנקאי לחברי הקבוצה נמשכים מלוא דמי הסיחור או הארגון להם זכאית החברה מחברי הקבוצה, ומופקדים בחשבון בנק על שם החברה או על שם הנציגות. הסכומים שאינם נמשכים במועד העמדת המימון הראשוני משועבדים לבנק ו"משוחררים" לחברה עם עמידת הקבוצה באבני דרך מסוימות שהוגדרו בהסכם מול הבנק, וזאת על מנת לגדר את החשיפה של הבנק לפרויקט.

4. **מתן שירותים לאורך חיי הפרויקט.** לאחר קבלת מימון מהבנק המממן, החברה מסייעת לקבוצת הרכישה בעניינים שונים הקשורים לביצוע הפרויקט. ערך השירותים שניתנים בשלב זה הינו שולי ביחס לערך השירותים הכולל שמספקת החברה ללקוח.

הוראות תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15 - האם מחויבות הביצוע מקויימת לאורך זמן

תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15 קובע, כי יש להכיר בהכנסה כאשר (או במהלך התקופה שבה) הישות המדווחת מקיימת את מחויבות הביצוע באמצעות העברת נכס או שירות ללקוח. הנכס או השירות מועברים ללקוח כאשר (או במהלך התקופה שבה) הלקוח משיג שליטה עליהם. לגבי כל מחויבות ביצוע שזוהתה בחוזה, יש לקבוע במועד תחילת החוזה האם מחויבות הביצוע תקויימת לאורך זמן או בנקודה מסויימת בציר הזמן. סעיפים 31 ו-35 לתקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15, קובעים:

An entity shall recognise revenue when (or as) the entity satisfies a performance obligation by transferring a promised good or service (ie an asset) to a customer. An asset is transferred when (or as) the customer obtains control of that asset.

An entity transfers control of a good or service over time and, therefore, satisfies a performance obligation and recognises revenue over time, if one of the following criteria is met:

- (a) the customer simultaneously receives and consumes the benefits provided by the entity's performance as the entity performs (see paragraphs B3–B4);
- (b) the entity's performance creates or enhances an asset (for example, work in progress) that the customer controls as the asset is created or enhanced (see paragraph B5); or
- (c) the entity's performance does not create an asset with an alternative use to the entity (see paragraph 36) and the entity has an enforceable right to payment for performance completed to date (see paragraph 37).

החלופה הראשונה לקיום מחוייבות ביצוע לאורך זמן הינה, כאשר הלקוח מקבל וצורך בו-זמנית את ההטבות שמסופקות במהלך הביצוע של הישות המדווחת. בהקשר זה, סעיפים B3 ו- B4 לתקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15, קובעים:

For some types of performance obligations, the assessment of whether a customer receives the benefits of an entity's performance as the entity performs and simultaneously consumes those benefits as they are received will be straightforward. Examples include routine or recurring services (such as a cleaning service) in which the receipt and simultaneous consumption by the customer of the benefits of the entity's performance can be readily identified.

For other types of performance obligations, an entity may not be able to readily identify whether a customer simultaneously receives and consumes the benefits from the entity's performance as the entity performs. In those circumstances, a performance obligation is satisfied over time if an entity determines that another entity would not need to substantially re-perform the work that the entity has completed to date if that other entity were to fulfil the remaining performance obligation to the customer. In determining whether another entity would not need to substantially re-perform the work the entity has completed to date, an entity shall make both of the following assumptions:

- (a) disregard potential contractual restrictions or practical limitations that otherwise would prevent the entity from transferring the remaining performance obligation to another entity; and
- (b) presume that another entity fulfilling the remainder of the performance obligation would not have the benefit of any asset that is presently controlled by the entity and that would remain controlled by the entity if the performance

obligation were to transfer to another entity.

תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15 קובע, כי החערכה האם הלקוח מקבל וצורך בו-זמנית את ההטבות שמסופקות במהלך הביצוע של הישות המדווחת עשויה להיות פשוטה. כך למשל, לגבי מתן שירותים חוזרים ונשנים (כגון שירותי נקיין), לגביהם ניתן לקבוע בנקל כי הלקוח צורך את השירות בו-זמנית עם קבלתו.

מאידך, לעיתים קיים קושי לקבוע האם הלקוח מקבל וצורך בו-זמנית את ההטבות שמסופקות במהלך הביצוע של הישות המדווחת. במקרים אלו, יש לבחון האם ישות אחרת שהיתה נדרשת להשלים את מחוייבות הביצוע עבור הלקוח, היתה נדרשת לבצע מחדש את העבודה שביצעה הישות המדווחת למועד הבחינה. אם מתקבלת המסקנה שלצורך השלמת מחוייבות הביצוע, ישות אחרת לא היתה נדרשת לבצע מחדש את העבודה שביצעה הישות המדווחת, הרי שבמקרה זה מחוייבות הביצוע מקויימת לאורך זמן. לעניין בחינה זו נקבע, כי יש להתעלם ממגבלות חוזיות או פרקטיות שמונעות מהישות המדווחת להעביר את השלמת הביצוע לישות אחרת.

יש לציין, כי הבסיס למסקנות הנלווה לתקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15 כולל דוגמה להמחשת העקרון האמור לעיל. נניח כי חברה מבטיחה בחוזה לספק שירותי הובלת מטען מוונקובר לניו יורק. במקרה זה עולה השאלה האם הלקוח מקבל וצורך הטבה כלשהיא כאשר המטען בדרך (למשל, בשיקגו) ולפני הגעתו ליעדו בניו יורק. בהתאם לבחינת השלמת מחוייבות הביצוע על ידי ישות אחרת נקבע, כי הלקוח מקבל וצורך את ההטבה במהלך התקופה שבה מחוייבות הביצוע מקויימת, שכן לצורך השלמת מחוייבות הביצוע, ישות אחרת לא היתה נדרשת להחזיר את המטען לוונקובר לצורך הובלתו לניו יורק. כל שהיה נדרש מישות אחרת להשלמת מחוייבות הביצוע הוא ליטול את המטען בשיקגו ולהובילו לאורך יתרת הדרך לניו יורק. יתרה מכך, גם במקרה שבו קיימת מגבלה חוזית או פרקטית, המונעת העברה של החלק הנותר ממחוייבות הביצוע לישות אחרת, המסקנה לא היתה שונה. זאת משום, שמטרת הבחינה הינה לקבוע האם שליטה בנכס או בשירות הועברה ללקוח. בחינה זו נעשית באמצעות הערכה רעיונית של הפעולות אותן נדרשת לבצע ישות אחרת, שהיתה נוטלת על עצמה את השלמת מחוייבות הביצוע שנותרה.

קבוצות רכישה במודל עסקי רגיל, לפיו החברה אינה נושאת בסיכון מלאי בגין רכישת הקרקע - האם מחוייבות הביצוע מקויימת לאורך זמן

במקרה בו עסקינין, המודל העסקי הרגיל של החברה לארגון קבוצות כולל ארבעה שלבים, כדלהלן:

1. איתור קרקע ובדיקת התאמתה לשיווק לקבוצת רכישה.
2. ארגון קבוצת הרכישה.
3. קבלת מימון מהבנק המממן.
4. מתן שירותים לאורך חיי הפרויקט.

בהתאם להוראות תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15, יש לבחון האם השירות המובטח בחוזה מועבר ללקוח לאורך זמן או בנקודת זמן מסויימת. יש לבצע בחינה זו על בסיס המועד שבו הלקוח משיג שליטה על שירות זה.

בהקשר זה, תום השלב השני מציין את המועד שבו הושלמה רכישת הקרקע על ידי חברי הקבוצה. כבר במועד זה, ועוד לפני קבלת הליווי הבנקאי, מצבו של הלקוח טוב יותר בהשוואה למועד ההתקשרות בחוזה. נניח לדוגמה קבוצת רכישה המיועדת ל- 100 חברים, המאורגנת בין בדרך של אופציה ובין בדרך של מכרז. במועד כניסתו של כל אחד מהחברים לקבוצה, לא ניתן לדעת בוודאות האם החברה תצליח לגייס את 100 החברים הדרושים, והאם תושלם רכישת הקרקע. עם תום השלב השני והשלמת רכישת הקרקע, הלקוח השיג שליטה על השירות שסיפקה החברה, שכן מעמדו השתנה מחבר בקבוצה לבעל קרקע. כך למשל, חלק מהותי מאי-הוודאות המובנית בתהליך גיבוש קבוצת הרכישה באשר למחירה הסופי של היחידה הוסר עם תום השלב השני, שכן מחירה של הקרקע מהווה עובדה מוגמרת. עובדת היותו של הלקוח בעל קרקע בתום השלב השני (נקודת האל-חזור) מובילה למסקנה, כי הלקוח השיג שליטה, ואף צרך בפועל את השירות שסיפקה לו החברה. כפועל יוצא, השירות המובטח בחוזה מסופק ללקוח לאורך זמן.

יתרה מכך, נניח כעת כי ישות אחרת היתה נדרשת להשלים את מחוייבות הביצוע עבור הלקוח במקום החברה, לאמור היה עליה לבצע את השלב השלישי (קבלת מימון מהבנק המממן) ואת השלב הרביעי (מתן שירותים לאורך חיי הפרויקט). במקרה זה, הישות האחרת לא היתה נדרשת לבצע מחדש את העבודה שביצעה החברה, שכן בתום השלב השני גיבוש קבוצת הרכישה ורכישת הקרקע הושלמו ולא נדרש (ואף לא ניתן) לבצע מחוייבות זו מחדש. עובדה זו מעניקה משנה תוקף למסקנה, לפיה הלקוח בכובעו החדש כבעל קרקע השיג שליטה על השירות שניתן, ולמעשה שירות זה כבר נצרך על ידיו. בהתאם לכך, השירות המובטח בחוזה מסופק ללקוח לאורך זמן. בהקשר זה חשוב להדגיש, כי בפועל קיימות חברות שמתמחות במתן שירותי סיוע בהעמדת ליווי בנקאי במקרים אלו. קיומן של חברות אלו בפועל מחזק את הניתוק בין השלבים הראשון והשני לבין השלבים השלישי והרביעי, וכפועל יוצא המסקנה הינה שבתום השלב השני הלקוח השיג שליטה על השירות שניתן עד כה.

יש לציין, כי על אף שלא קיימת מגבלה חוזית שמונעת מהחברה להעביר את השלמת הביצוע לישות אחרת, הרי שמבחינה פרקטית קיימת מגבלה כזו. זאת, לאור קיומה של ציפייה תקפה מצד הלקוחות שהחברה תסייע לקבוצת הרכישה בהשגת המימון הבנקאי, על בסיס פרקטיקה עסקית המקובלת בקבוצות רכישה שארגנה החברה. עם זאת, נקבע כי לצורך הבחינה האם הלקוח צרך את השירות במועד קבלתו, יש להתעלם ממגבלות חוזיות או פרקטיות שמונעות מהחברה להעביר את השלמת הביצוע לישות אחרת. לכן, העובדה שישות אחרת לא היתה נדרשת לבצע מחדש את השלמת רכישת הקרקע, יש בה כדי להוביל למסקנה שהשירות המובטח בחוזה מסופק ללקוח לאורך זמן.

הוראות תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15 - מדידת ההתקדמות לקראת קיום מלא של מחוייבות הביצוע

תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15 קובע, כי במקרה שבו מחוייבות הביצוע תקויים לאורך זמן, יש להכיר בהכנסה לאורך זמן באמצעות מדידת ההתקדמות לקראת קיום מלא של מחוייבות הביצוע. סעיף 39 לתקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15, קובע:

For each performance obligation satisfied over time in accordance with paragraphs 35–37, an entity shall recognise revenue over time by measuring the progress towards complete satisfaction of that performance obligation. The objective when measuring progress is to depict an entity’s performance in transferring control of goods or services promised to a customer (ie the satisfaction of an entity’s performance obligation).

לצורך מדידת ההתקדמות לקראת קיום מלא של מחוייבות הביצוע, יש להשתמש בשיטות מדידה על בסיס תפוקות או על בסיס תשומות. סעיפים B14 ו- B15 לתקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15, קובעים:

Methods that can be used to measure an entity’s progress towards complete satisfaction of a performance obligation satisfied over time in accordance with paragraphs 35–37 include the following:

- (a) output methods (see paragraphs B15–B17); and
- (b) input methods (see paragraphs B18–B19).

Output methods recognise revenue on the basis of direct measurements of the value to the customer of the goods or services transferred to date relative to the remaining goods or services promised under the contract. Output methods include methods such as surveys of performance completed to date, appraisals of results achieved, milestones reached, time elapsed and units produced or units delivered. When an entity evaluates whether to apply an output method to measure its progress, the entity shall consider whether the output selected would faithfully depict the entity’s performance towards complete satisfaction of the performance obligation.

בהתאם לשיטות מדידה המבוססות על תפוקות, ההכנסה מוכרת על בסיס מדידה ישירה של ערך הסחורות או השירותים שהועברו ללקוח עד מועד המדידה, ביחס ליתרת הסחורות או השירותים שהובטחו בחוזה. בין היתר, שיטות מדידה המבוססות על תפוקות כוללות את שיטת אבני הדרך (Milestones). השיטה המיושמת צריכה לשקף באופן מהימן את הביצוע של הישות המדווחת לקראת קיום מלא של מחוייבות הביצוע.

בשונה משיטות מדידה המבוססות על תפוקות, בשיטות מדידה המבוססות על תשומות ההכנסה

נמדדת על בסיס התשומות שהושקעו עד מועד המדידה, ביחס ליתרת התשומות החזויות עד לקיום המלא של מחוייבות הביצוע שהובטחה בחוזה. כפועל יוצא, החסרון של שיטות מדידה המבוססות על תשומות הינו, שלעיתים לא קיים קשר ישיר בין התשומות שהושקעו לבין העברת השליטה על הסחורות או השירותים ללקוח. בהתאם לכך, הבסיס למסקנות הנלווה לתקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15 קובע, כי קיימת העדפה להשתמש בשיטות מדידה המבוססות על תפוקות, שכן הן מודדות באופן ישיר את ערך הסחורות או השירותים המועברים ללקוח.

קבוצות רכישה במודל עסקי רגיל, לפיו החברה אינה נושאת בסיכון מלאי בגין רכישת הקרקע - מדידת ההתקדמות לקראת קיום מלא של מחוייבות הביצוע

בהתאם להוראות תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15, במקרה שבו מחוייבות הביצוע תקויים לאורך זמן, יש להכיר בהכנסה לאורך זמן באמצעות מדידת ההתקדמות לקראת קיום מלא של מחוייבות הביצוע, תוך העדפה לשימוש בשיטות מדידה המבוססות על תפוקות, המודדות באופן ישיר את ערך הסחורות או השירותים המועברים ללקוח.

במקרה בו עסקינו, החברה סבורה כי השיטה למדידת ההתקדמות לקראת קיום מלא של מחוייבות הביצוע, המשקפת באופן המהימן ביותר את ערך הסחורות או השירותים המועברים ללקוח הינה שיטת אבני הדרך (שיטת מדידה המבוססת על תפוקות). בהתאם למודל העיסקי הרגיל של החברה לארגון קבוצות רכישה, אבני הדרך המשמעותיות הן:

1. מועד השלמת רכישת הקרקע על ידי חברי הקבוצה.
2. קבלת אישור עקרוני על ידי הבנק המממן להעמדת המימון הבנקאי.
3. השלמת קבלת המימון הבנקאי מהבנק המממן.

בהתאם לעמדת החברה, על אף שניתנים שירותים לאחר אבן הדרך השלישית ולאורך יתרת חיי הפרויקט, הרי שערך השירותים שניתנים בשלב זה הינו שולי ביחס לערך השירותים הכולל שמספקת החברה ללקוח.

יש לציין, כי שיעור ההתקדמות לקראת קיום מלא של מחוייבות הביצוע נדרש לשקף את ערך השירותים המועברים ללקוח. בהתאם לכך, עד מועד השלמת רכישת הקרקע על ידי חברי הקבוצה, החברה לא עמדה באבן דרך משמעותית. זאת משום שבחוזר נקבע, כי במידה ולא תגובש קבוצת הרכישה ו/או לא יירכש המגרש, מחוייבות הביצוע תיחשב כאילו לא קויימה כלל, והכספים ששילמו הרוכשים יושבו להם במלואם. לפיכך לעמדת החברה, עם השלמת רכישת הקרקע על ידי חברי הקבוצה, ערך השירותים שהועברו ללקוח משקף 50% מההתקדמות לקראת קיום מלא של מחוייבות הביצוע.

לאחר עמידה באבן הדרך הראשונה, הפרויקט מוצג בפני הצוות המקצועי של הבנק לצורך קבלת מימון בנקאי. כאשר הושלמו הדיונים עם הבנק מתקבל אישור עקרוני להעמדת אשראי של הבנק למימון הפרויקט, לאחר שהפרויקט אושר בוועדת האשראי של הבנק. לעמדת החברה, קבלת אישור

עקרוני להעמדת אשראי משקפת ערך שירותים שהועברו ללקוח בשיעור 25% נוספים מההתקדמות לקראת קיום מלא של מחוייבות הביצוע.

בשלב הבא מתקיים הליך של אישור פרטני של חברי הקבוצה לצורך חתימת הסכם ליווי בין הבנק לבין כל אחד מחברי הקבוצה. לעמדת החברה, השלמת קבלת הליווי הבנקאי על ידי חברי הקבוצה משקפת ערך שירותים שהועברו ללקוח בשיעור 25% נוספים מההתקדמות לקראת קיום מלא של מחוייבות הביצוע. כאמור לעיל, ערך השירותים שניתנים לאחר אבן הדרך השלישית הינו שולי ביחס לערך השירותים הכולל שמספקת החברה ללקוח.

לאור האמור לעיל, לדעתנו אין ביישום תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15 כדי לשנות את המדיניות החשבונאית של החברה לגבי הכרה בהכנסות מקבוצות רכישה.

ב. קבוצות רכישה במודל עסקי נוסף, לפיו החברה נושאת בסיכון מלאי בגין רכישת הקרקע

במודל העסקי הרגיל של קבוצות רכישה, הרוכשים מתקשרים ישירות בהסכם מכר מול בעל הקרקע, הנושא בסיכון המלאי בגין הקרקע. בנוסף למודל העסקי הרגיל, קיים מודל עסקי נוסף, לפיו החברה, לצד פעילות ארגון הקבוצה, נושאת בסיכון מלאי בגין רכישת הקרקע בכללותה. לפי מודל זה, החברה רוכשת קרקע ומשווקת אותה לחברים בקבוצת רכישה. כל רוכש שמתקשר עם החברה משלם תמורה כוללת עבור שני רכיבים:

- חלקו בקרקע. רכיב זה מתומחר על בסיס שווי הוגן.
- שירותי ארגון קבוצת רכישה (להלן: "דמי הייעוץ"). רכיב זה כלול ב"אומדן ראשוני של עלות היחידה", כפי שהוגדר בהסכם. במקרה שבו האומדן הראשוני של עלות היחידה עלה בגין נסיבות ספציפיות המוגדרות בהסכם, החריגה מופחתת מרכיב זה (בלבד). המשמעות האפקטיבית של מנגנון התאמת התמורה בגין רכיב זה הינה, שמדובר בפועל בסכום משתנה (תמורה תלויה), התלוי בהפרש בין האומדן הראשוני של עלות היחידה לבין עלות היחידה למעשה.

מייד לאחר ההתקשרות בעסקה עם כל רוכש, מכירת הקרקע הינה עובדה מוגמרת משפטית וכלכלית. כך, גם אם החברה לא תספק את שירותי ארגון הקבוצה מכל סיבה שהיא, הסנקציה המקסימלית היא השפעה על היקף דמי היעוץ, אולם הקרקע תישאר בבעלות הרוכש והחברה לא תיזדרש להשיב את חלק התמורה המתייחס לרכישת הקרקע.

תקן חשבונאות בינלאומי מספר 18 (IAS) בדבר הכנסות קובע, כי לאור הכלל מהות קודמת לצורה, כאשר חוזה כולל מספר רכיבים הניתנים לזיהוי, יש ליישם את תנאי ההכרה בהכנסה לכל אחד מהרכיבים בנפרד. כך למשל, כאשר בנוסף למכירת נכס החוזה כולל מתן שירותים, יש לדחות את ההכרה בהכנסה בגין מתן השירותים ולהכיר בה על פני תקופת ביצוע השירותים.

סעיף 13 לתקן חשבונאות בינלאומי מספר 18, קובע:

The recognition criteria in this Standard are usually applied separately to each transaction. However, in certain circumstances, it is necessary to apply the recognition criteria to the separately identifiable components of a single transaction in order to reflect the substance of the transaction. For example, when the selling price of a product includes an identifiable amount for subsequent servicing, that amount is deferred and recognised as revenue over the period during which the service is performed.

בנוסף, סעיף 16(ג) לתקן חשבונאות בינלאומי מספר 18 כולל דוגמה למקרה שבו הישות המדווחת עשויה לשמור את הסיכונים והתשואות המשמעותיים הנובעים מהבעלות על סחורות. בהתאם לדוגמה, כאשר משלוח הסחורות כפוף להתקנה, וההתקנה מהווה חלק משמעותי מהחוז, שטרם הושלם על ידי הישות, הרי שהישות המדווחת עשויה לשמור את הסיכונים וההטבות המשמעותיים הנובעים מהבעלות על הנכס שנמכר.

סעיף 16(ג) לתקן חשבונאות בינלאומי מספר 18, קובע:

An entity may retain a significant risk of ownership in a number of ways. Examples of situations in which the entity may retain the significant risks and rewards of ownership are... (c) when the goods are shipped subject to installation and the installation is a significant part of the contract which has not yet been completed by the entity.

לעניין הדוגמה בתקן העוסקת במכירת מוצר הכפופה להתקנה, העמדה בספר הפרשנות של פירמת רויח KPMG הינה, כי מדובר בהתקנה ייחודית, שיכולה להתבצע רק על ידי הישות המדווחת. עם זאת, כאשר ההתקנה יכולה להתבצע על ידי צד ג', מדובר בשני רכיבים (מחויבויות ביצוע) נפרדים וניתנים לזיהוי, מכירת נכס ומתן שירות. במקרה זה, יש להכיר בהכנסה בגין מכירת הנכס במועד המשלוח, ואילו ההכנסה בגין ההתקנה תוכר במועד ההתקנה.

כאמור לעיל, החברה עוסקת במודל עסקי נוסף, לפיו החברה נושאת בסיכון מלאי בגין רכישת הקרקע. לגבי מודל זה, נראה כי יש לבצע הבחנה עקרונית על בסיס מידת ההשתתפות של החברה בקבוצת הרכישה המתהווה: ככל שמידת השתתפות זו מקנה לה שליטה לגבי ההחלטות המשמעותיות הקשורות לבניה, על בסיס החזקה במרבית זכויות ההצבעה של הקבוצה, הרי שלכאורה קיימת מעורבות נמשכת של החברה בנכס דרך השליטה העקיפה שלה בו באמצעות שליטתה בקבוצה, שמונעת בהתאם לתקן את ההכרה בהכנסה. יודגש, שגם במצב דברים זה לחברה לא קיימת בהיבט של מכירת הקרקע מחויבות כלפי הלקוח בדומה למחויבות שקיימת לקבלן יזם (מפרט, לוח זמנים, טיב, ערבויות וכו') אלא דחיית ההכרה בהכנסה נובעת רק מהשליטה העקיפה בנכס.

מנגד, כאשר החברה לא מחזיקה במרבית זכויות ההצבעה בקבוצה, ולכן אינה שולטת בהחלטות המשמעותיות הקשורות לבניה, הרי שאין לה שליטה בנכס הנמכר והמעורבות הנמשכת לכאורה שהיתה קיימת לה נפסקה, כאשר פועלה ברקע במסגרת היעוץ הינו במסגרת המרכיב השני שהוא ארגון קבוצת הרכישה. ובפרט לאור העובדה, ששירות זה יכול להינתן לרוכש לאו דווקא על ידי החברה אלא על ידי מספר גורמים נוספים בענף. מקרה זה דומה למכירת מכונה ושירותי התקנה משמעותית, כאשר ההתקנה יכולה להתבצע על ידי צד ג'. יש להכיר בהכנסה ממכירת המכונה במועד המסירה למרות שטרם בוצעה ההתקנה. חיזוק למסקנה זו ניתן לשאוב מהבדל נוסף בין מקרה זה לבין קבלן יזם. במקרה זה, גם אם החברה לא תספק את שירותי ארגון הקבוצה מכל סיבה שהיא, הסנקציה המקסימלית היא השפעה על היקף דמי היעוץ שהחברה תקבל, אולם הקרקע תישאר בבעלות הרוכש והחברה לא תידרש להשיב את חלק התמורה המתייחס לרכיב הקרקע. מאידך, לגבי קבלן יזם, אם הוא לא יספק את שירותי הבניה, הרוכש יהיה רשאי לבטל את העסקה כולה ולקבל את כספו בחזרה תוך השבת הקרקע לקבלן. הבחנה זו מחדדת את הניתוק המוחלט של החברה מהקרקע במקרה בו עסקינן, וזאת בשונה מקבלן יזם.

לצורך המחשת הניתוח לעיל, נניח שקבוצת הרכישה כוללת מאה חברים. החברה נחשבת כחברה בקבוצה המתגבשת לגבי היחידות שטרם נמכרו. במקרה זה, יש להבחין בין שני המצבים הבאים:

- לגבי מכירת היחידה הראשונה (וכל היחידות הנוספות כל עוד החברה מחזיקה במרבית זכויות ההצבעה בקבוצה), אין להכיר בהכנסה בגין מכירת הקרקע.
- כעת נניח, כי החברה מכרה את כל מאה היחידות לרוכש בודד (כגון שהוא נציג בודד של מאה רוכשים או שהוא מתכוון למכור את היחידות לצד ג' במהלך הבניה או לאחר השלמתה). במקרה זה, יש להכיר בהכנסה ממכירת הקרקע, בנפרד מהכנסה ממתן שירותי ארגון הקבוצה, בדומה לכל עסקה מרובת רכיבים של מכירת נכס ומתן שירות.

לאור האמור לעיל, מכירת "היחידה הנוספת", שגורמת לכך שהחברה לא מחזיקה עוד במרבית זכויות ההצבעה בקבוצה, מהווה אירוע של החלפת כובע מחברה בעלת מעורבות נמשכת למארגנת קבוצות רכישה, וזאת הן לגבי היחידה הנמכרת והן לגבי כל היחידות שנמכרו עד מועד זה. שינוי הסטטוס בעסקה זו דומה למצב שבו חברה מחזיקה ב- 50% ממניות חברה מוחזקת בתוספת מניה אחת, וכפועל יוצא היא שולטת בחברה המוחזקת. במקרה זה, מכירת מניה אחת מהווה איבוד מסה קריטית, שתוצאתה עשויה להיות איבוד שליטה משפטית ואפקטיבית בחברה המוחזקת. באופן דומה לטיפול החשבונאי באיבוד שליטה בחברה מוחזקת בהתאם לתפיסת המימוש הרעיוני, יש להכיר בהכנסה במועד זה ממכירת הקרקע בגין כל היחידות שנמכרו עד כה. כמו כן, לגבי כל יחידת קרקע נוספת שנמכרת, יש להכיר בהכנסה בגינה במועד המכירה. אף שהכללים של דוחות כספיים מאוחדים אינם רלבנטיים במקרה הנדון, בשל השימוש באנלוגיה, יצויין בהקשר זה, כי לאור הכמות המוגבלת והקטנה יחסית של יחידות ההשתתפות, והחשיבות של זכות ההצבעה בתן מנקודת הראות של כל רוכש, הרי שנראה כי החזקה שלא במרבית זכויות ההצבעה אינה יכולה להוביל לשליטה אפקטיבית בהחלטות, ומאידך החזקה במרבית הזכויות מהווה שליטה בקבוצה.

יש להדגיש, כי לעניין מועד ההכרה בהכנסה בגין רכיב מתן השירותים במודל העסקי הנוסף, לפיו

החברה נושאת בסיכון מלאי בגין רכישת הקרקע, יש לטפל באופן עקבי לטיפול החשבונאי המיושם במודל העסקי הרגיל. לאמור, יש ליישם את שיטת אבני הדרך, אשר לעמדת החברה היא השיטה המשקפת באופן המהימן ביותר את קצב ההתקדמות של החברה לקראת קיום מלא של מחויבות הביצוע. עם זאת, לאור אי-הוודאות שנובעת ממנגנון התאמת התמורה בגין רכיב מתן השירותים (תמורה תלויה), אין להכיר בהכנסה בגין רכיב זה לפני המועד שבו קבלת התמורה תהיה בגדר צפויה וניתן לאמוד אותה ברמת וודאות גבוהה (להערכת החברה מועד זה יהיה מועד חתימת ההסכם עם הקבלו המבצע).

בשולי הדברים יש לציין, כי הניתוח והמסקנה האמורים לעיל בהתאם להוראות תקן חשבונאות בינלאומי מספר 18, אמורים להיות תקפים אף לפי תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15. זאת משום, שעל אף שתקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15 משתמש במינוחים שונים, הרי שהעקרון לפיו יש ליישם את תנאי ההכרה בהכנסה לגבי כל אחד מהרכיבים בחוזה הניתנים לזיהוי בנפרד, נותר זהה. לשון אחרת, ניתן לראות במכירת הקרקע מחויבות ביצוע נפרדת, המתווספת ליתר מחויבויות הביצוע הגלומות בהסכם הייעוץ (ארגון הקבוצה).

בהקשר זה, סעיף BC101 לבסיס למסקנות הנלווה לתקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15, קובע:

The attributes of a distinct good or service are comparable to previous revenue recognition requirements for identifying separate deliverables in a multiple-element arrangement, which specified that a delivered item must have 'value to the customer on a stand-alone basis' for an entity to account for that item separately. However, the boards decided against using that terminology to avoid the implication that an entity must assess the customer's intended use for the promised goods or services in identifying the performance obligations in a contract. The boards observed that it would be difficult, if not impossible, for an entity to know the customer's intentions in a given contract.

בברכה,

שלום טוב, רו"ח
IFRS קונסולטינג בע"מ