

סעיף הלקוחות במאזן מייצג את יתרת החוב של הלקוחות ליום המאזן בגין מכירות שהחברה הכירה בהם כהכנסה, עד ליום המאזן.  
 יחד עם זאת סעיף הלקוחות, כמו כל נכס אחר במאזן, לא יכול להיות מוצג, בסכום שהוא יותר גבוה מסך ההטבות הכלכליות (מזומן) שצפויות לזרום לחברה בגין אותו נכס.  
 בפועל, לא כל לקוח שחייב לי כסף, אכן ישלם אותו. לצורך ביצוע ההתאמה של יתרת הלקוחות משתמשים בחשבון שנקרא **הפרשה לחובות מסופקים (חומ"ס)**. מסופק = מהמילה ספק.

חישוב ההפרשה לחובות מסופקים נעשה באופן הבא:  
 א. בגין יתרות משמעותיות של לקוחות גדולים, החישוב נעשה באופן ספציפי לכל לקוח בנפרד.  
 ב. בגין אותו סכום כולל של יתרות קטנות, של לקוחות קטנים והומוגניים, החישוב נעשה באופן כללי. כלומר, תוך שימוש באומדן של השיעור מתוך סך הלקוחות שלא שילמו את חובם בעבר.

#### פקודות יומן:

חובה: הוצאות חומ"ס (הוצאות הנהלה וכלליות)  
 זכות: הפרשה לחומ"ס (מוצג בניכוי מיתרת הלקוחות)

#### דוגמא:

חברת מזון הוקמה ב-1.1.00. יתרת חוב לקוחות ל-31.12.00 היא 10,000,000 ₪.  
 6,000,000 ₪ של רשתות גדולות ו-4,000,000 ₪ של מכולות קטנות.  
 מתוך סטטיסטיקה של הענף 5% מבעלי המכולות, לא משלמים את חובם.  
 מתוך בדיקה החברה צופה ש-500,000 ₪ מתוך חוב הרשתות הגדולות לא ישולמו.

יתרת ההפרשה לחומ"ס ליום 31.12.00:  
 $500,000 + 4,000,000 * 5\% = 700,000$  ₪

#### פקודת יומן:

חובה: הוצאות חומ"ס - 700,000 ₪  
 זכות: הפרשה לחומ"ס - 700,000 ₪

יתרת לקוחות במאזן ל-31.12.00:  
 לקוחות ברוטו: 10,000,000 ₪  
 יתרת הפרשה לחומ"ס: (700,000) ₪  
 לקוחות, נטו: 9,300,000 ₪

יתרת חובת הלקוחות ל-31.12.01: 12,000,000 ₪  
 מתוכם 7,000,000 ₪ של רשתות גדולות.  
 5,000,000 ₪ של המכולות.  
 מתוך סטטיסטיקה של הענף 5% מבעלי המכולות, לא משלמים את חובם.  
 מתוך בדיקה החברה צופה ש-700,000 ₪ מתוך חוב הרשתות הגדולות לא ישולמו.

יתרת ההפרשה לחומ"ס ליום 31.12.01:  
 $700,000 + 5,000,000 * 5\% = 950,000$  ₪

בפועל שנה שעברה הפרשתי 700,000 ₪ אך כל הלקוחות שלי, שילמו את חובם.

עושים חשבון T של הפרשה חומ"ס:

700,000		31.12.00 - יתרת פתיחה
250,000		הכמות שתדר לי השנה
950,000		כמה שצריך להישאר לי:

אז ההפרשה לחומ"ס ליום 31.12.01 תהיה  $950,000 - 700,000 = 250,000$  ₪

פקודת יומן:

חובה: הוצאות חומ"ס - 250,000 ₪

זכות: הפרשה לחומ"ס - 250,000 ₪

יתרת לקוחות במאזן ל31.12.01:

לקוחות ברוטו: 12,000,000 ₪

יתרת הפרשה לחומ"ס: (950,000) ₪ -  $(700,000 + 250,000)$  ₪

לקוחות, נטו: 11,050,000 ₪

יתרת חובת הלקוחות ל31.12.02: 15,000,000 ₪

מתוכם 7,500,000 ₪ של רשתות גדולות.

7,000,000 ₪ של המכולות.

הוכרז חוב אבוד של 500,000 ₪.

מתוך סטטיסטיקה של הענף 5% מבעלי המכולות, לא משלמים את חובם.

מתוך בדיקה החברה צופה ש-300,000 ₪ מתוך חוב הרשתות הגדולות לא ישולמו.

פקודת יומן - לחוב אבוד:

חובה: הפרשה לחומ"ס - 500,000 ₪

זכות: לקוחות - 500,000 ₪

בעיקרון הפקודה לא משנה לנו את המאזן, אבל היא משנה את יתרת הפתיחה של ההפרשה לחומ"ס.

יתרת ההפרשה לחומ"ס ליום 31.12.02:

 $650,000 = 7,000,000 * 5\% + 300,000$  ₪

עושים חשבון T של הפרשה חומ"ס:

950,000		31.12.01 - יתרת פתיחה
	500,000	חוב אבוד
200,000		הוצאות חומ"ס לשנה
650,000		כמה שצריך להישאר לי:

פקודת יומן:

חובה: הוצאות חומ"ס - 200,000 ₪

זכות: הפרשה לחומ"ס - 200,000 ₪

יתרת לקוחות במאזן ל31.12.02:

לקוחות ברוטו: 14,500,000 ₪

יתרת הפרשה לחומ"ס: (650,000) ₪ -  $(950,000 - 500,000 + 200,000)$  ₪

לקוחות, נטו: 13,850,000 ₪

**מלאי במאזן**

מייצג את המוצרים שמוחזקים לצורך מכירה במהלך העסקים הרגיל. כאשר אנו בוחנים את הטיפול החשבונאי במלאי. עולות 2 סוגיות עיקריות:

1. כיצד יש לחשב את עלות המכירות בגין אותן יחידות שנמכרו במהלך השנה? הבעיה נובעת מכך שכאשר במלאי של החברה נמצאות הרבה יחידות הומוגניות שנרכשו ע"י החברה במועדים שונים ובמחירי רכישה שונים, לא ניתן לזהות באופן ספציפי את העלות של אותן יחידות שנמכרו.
2. מלאי הוא נכס וכמו כל נכס אחר, לא ניתן להציג אותו במאזן בערך שהוא יותר גבוה מסך ההטבות הכלכליות, הצפויות לזרום לחברה בגינו. במקרה של מלאי, ההטבות הכלכליות הן סכומי מכירתו.

**שיטות למדידת עלות המלאי שנמכר****1. שיטת FIFO (first in first out) "נכנס ראשון יוצר ראשון" - התפיסה של שיטת זו**

היא שהחברה מוכרת קודם כל את המלאי הישן ביותר, באופן כזה שמלאי הסגירה בשיטה זו מורכב מהיחידות שנרכשו אחרונות.

תאריך	רכישה (מכירה)	עלות ליחידה	עלות יחידות שנמכרו	יחידות שנותרו במלאי	ערך המלאי
יתרת פתיחה	150	10	--	150	$1,500 = 10 * 150$
1.2.05	20	11	--	170	$(1,500 + 20) * 11 = 1,720$
15.2.05	(30)	-	$(300) = 10 * 30$	140	$1,420 = 1,720 - 300$
1.8.05	40	15	--	180	$2,020 = (15 * 40) + 1,420$
10.9.05	(130)	-	$(120 * 10) + (10 * 11) = (1,310)$	50	$710 = 2,020 - 1,310$
סה"כ עלות יח' שנמכרו			(1,610)		

**2. שיטת ממוצע - על פי שיטת הממוצע, עלות המלאי שנמכר מחושבת לפי העלות**

הממוצעת ליחידה.

תאריך	רכישה (מכירה)	עלות יח' עלות	עלות ממוצעת ליחידה	עלות יחידות שנמכרו	יחידות שנותרו במלאי	ערך המלאי
יתרת פתיחה	150	10	10	--	150	1,500
1.2.05	20	11	$[(150 * 10) + (20 * 11)] / 170 = 10.12$	--	170	1,720
15.2.05	(30)	-	10.12	$10.12 * 30 \sim (304) =$	140	$1,720 - 304 = 1,416$
1.8.05	40	15	$2,106 / 180 = 11.2$	--	180	$1,416 * 40 + (15 * 40) = 2,106$

2,016	50	130*11.2=	11.2	-	(130)	10.9.0
-		(1,456)				5
1,456						
=						
560						
		(1,760)				סה"כ

**השוואה בין 2 השיטות:**

ממוצע	FIFO	
1,760	1,610	עלות המכר
560	710	מלאי סגירה

במצב זה ב-FIFO הרווח של החברה גבוה יותר. חברה ציבורית הייתה מעדיפה להציג את הנתונים בשיטת FIFO.

שיטת FIFO עדיפה על שיטת הממוצע כשעלות היחידות הנרכשות עולה עם הזמן, וכן כאשר קיימת תחלופה של מוצרים.

שיטת הממוצע "משטיחה" את השינויים ברווח הגולמי שנובעים משינוי דרסטי בעלות המכר.

חברה חייבת לדבוק לאותה שיטה בכל אורך חייה ולא להציג כל פעם את השיטה העדיפה.

**ירידת ערך מלאי**

אמרנו כי לא ניתן להציג מלאי במאזן (ללא קשר לשיטת המלאי המיושמת), בערך שהוא יותר גבוה מההטבות הכלכליות הצפויות לזרום לחברה בגינו. ההטבות הכלכליות בגין מלאי נובעות ממכירתו.

לפיכך אם ליום המאזן, מחיר המכירה של המלאי, נמוך מערכו בספרים, הרי שיש להכיר בהפסד מירידת ערך.

**לדוגמא:** מחיר המכירה של המלאי בסוף שנה הוא 12 יח' ליח'. שווי השוק (מחיר המכירה) הוא 12, נשארו 50 יח' במלאי ששוויים 600. אם יישמתי את שיטת הממוצע אין ירידת ערך, אך אם יישמתי את שיטת FIFO שווי השוק נמוך מהערך בספרים ויש להכיר בהפרש כהפסד מירידת ערך.

**פקודת יומן:**

חובה: הפסד מירידת ערך מלאי- 110 (600-710) - נכנס לתוך עלות מכר בדו"ח רו"ה  
זכות: מלאי- 110 (600-710)