

עסקאות המחאת חייבים ("פקטורינג") -

סיווג הנכס הפיננסי בעסקאות שאינן עומדות בכללי הגריעה

בניזולטר לסיכום הרבעון השני לשנת 2018 עדכנו בדבר פסק הדין בעניין קופאס פיננס (ישראל) בע"מ נ' אגרקסקו חברה לייצוא חקלאי בע"מ (ע"א 7281/15) של בית המשפט העליון בשבתו כבית משפט לערעורים אזרחיים (פס"ד אגרקסקו), ובהשלכות האפשריות של פס"ד אגרקסקו על הטיפול החשבונאי בעסקאות המחאת זכויות (פקטורינג) בהן חברות "מוכרות" לגופים פיננסיים את זכותן לקבלת כספים מהלקוח.

בפס"ד אגרקסקו פסק בית המשפט כי עסקת הפקטורינג שנחתמה בין הצדדים לחוזה נשוא פסק הדין מוגדרת משפטית כעסקה של המחאת זכות על דרך השיעבוד חלף הגדרתה כעסקת מכירה. לקביעה זו, במקום בו הקביעה רלוונטית, עשויה להיות השפעה על הטיפול החשבונאי בעסקאות פקטורינג. כפי שצינו בניזולטר לסיכום הרבעון השני לשנת 2018 תקן דיווח כספי בינלאומי 9 (IFRS) **מכשירים פיננסיים** קובע את אופן הטיפול בעסקאות פקטורינג ומגדיר האם חברה נדרשת לגרוע את הנכס הפיננסי או לאו¹.

במקום בו עסקת הפקטורינג אינה עומדת בכללי הגריעה של IFRS 9, החברה תדרש להציג הן את הנכס הפיננסי והן את ההתחייבות הנובעת מעסקת הפקטורינג.

במקרים בהם חברה מתקשרת בעסקאות פקטורינג, עליה לבחון כיצד יש לסווג ולמדוד את זכותה לקבלת כספים מלקוחות (הנכס הפיננסי "לקוחות") - בעלות מופחתת או בשווי הוגן (כיצד והיכן מוכרים השינויים בנכסים - ברווח כולל אחר או ברווח והפסד). את הבחינה יש לבצע הן ביחס לנכס הפיננסי "לקוחות" נשוא עסקאות פקטורינג שאינן מאפשרות את גריעתו החשבונאית והן ביחס לכלל הנכס הפיננסי "לקוחות" של החברה.

בהתאם להוראות IFRS 9, עבור נכס פיננסי שלא עמד בתנאי הייעוד לשווי הוגן דרך רווח והפסד, כאשר התנאים החוזיים של הנכס הפיננסי "לקוחות" מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי מזומנים שהם תשלומי קרן וריבית בלבד (מבחן הקרן והריבית), על החברה לבחון מהו המודל העסקי שלה לניהול נכס פיננסי זה:

- במקום בו לחברה מודל עסקי שמטרתו החזקה על מנת לגבות את תזרימי המזומנים החוזיים - הנכס הפיננסי "לקוחות" יסווג וימדד במודל "העלות המופחתת".
- במקום בו לחברה מודל עסקי שמטרתו הן גביית תזרימי המזומנים החוזיים והן מכירת הנכסים הפיננסיים - הנכס הפיננסי "לקוחות" יסווג כמכשירי חוב הנמדד בשווי הוגן דרך רווח כולל אחר.
- במקום בו לחברה מודל עסקי שמטרתו מכירה בלבד של הנכסים הפיננסיים או שהתנאים החוזיים של הנכסים הפיננסיים אינם מספקים זכאות במועדים מוגדרים לתזרימי קרן וריבית (מבחן הקרן והריבית לא מתקיים) - הנכס הפיננסי "לקוחות" יסווג כמכשיר חוב הנמדד בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.

לכן על חברה לבחון כיצד, אם בכלל, משפיעות עסקאות הפקטורינג על המודל העסקי של החברה והאם הן משנות אותו (כאשר חברה משנה את המודל העסקי שלה עליה לסווג מחדש את כל הנכסים הפיננסיים המושפעים).

להלן מספר דוגמאות להשפעה אפשרית של עסקאות פקטורינג על מודל עסקי של חברה וכפועל יוצא מכך גם על אופן הסיווג והמדידה של הנכס הפיננסי "לקוחות":

דוגמה 1 - חברה א'

חברה א' מתקשרת בעסקאות פקטורינג העומדות בכללי הגריעה של IFRS 9. החברה התקשרה בעבר בעסקאות פקטורינג, אשר עמדו בכללי הגריעה של IFRS 9, באופן תדיר ובסכומים משמעותיים. חברה א' מתקשרת בעסקאות פקטורינג בהתאם לצורכי הנזילות היום יומיים שלה, לכן במועד ההכרה לראשונה של הנכס הפיננסי "לקוחות" אין ביכולתה לקבוע עבור אלו מהיתרות היא תקשר בעסקת פקטורינג כשירה לגריעה.

ניתוח חשבונאי: בחברה א' תזרימי המזומנים נוצרים משילוב של מכירה וגביה (עסקאות הפקטורינג מבוצעות רק בגין חלק מהיתרות ובמועד ההכרה לראשונה עדיין לא ידוע אלו) לכן המודל העסקי מוגדר כ"החזקה למטרת גביה ומכירה". תחת ההנחה שבנוסף מבחן הקרן והריבית של IFRS 9 מתקיים, במצב כאמור החייבים יסווגו לקטגוריית "שווי הוגן דרך רווח כולל אחר".

¹ לניזולטר לסיכום הרבעון השני לשנת 2018: [לחץ כאן](#)

דוגמה 2 - חברה ב'

לחברה ב' שתי קבוצות של נכסי "לקוחות" הניתנות לזיהוי: נכסי לקוחות מענף הנדל"ן ונכסי לקוחות מענף המזון. חברה ב':

- מבצעת עסקאות פקטורינג הכשירות לגריעה בהתאם להוראות IFRS 9 באופן שיטתי לכל היתרות של הלקוחות הנובעות מענף הנדל"ן.
- מחזיקה את יתרות נכסי ה"לקוחות" הנובעות מענף המזון עד לגבייתן.

ניתוח חשבונאי: על חברה ב' לפצל את תיק הלקוחות שלה לשני תתי-תיקים, ולקבוע מודל עסקי שונה וטיפול חשבונאי שונה לכל תת-תיק. בהתאם לעובדות המפורטות בדוגמה:

- לתת-תיק הלקוחות המיוחס לפעילות החברה בענף הנדל"ן מודל עסקי של "החזקה למטרת מכירה" ולכן בהתאם להוראות IFRS 9 הוא יימדד חשבונאית בשווי הוגן דרך רווח או הפסד.
- לתת-תיק הלקוחות המיוחס לפעילות החברה בתחום המזון מודל עסקי של "החזקה למטרת גביה": תחת מודל זה בהנחה שמבחן הקרן והריבית של IFRS 9 מתקיים, הנכס הפיננסי "לקוחות" יסווג וימדד במודל "העלות המופחתת".

דוגמה 3 - חברה ג'

גם לחברה ג' בדומה לחברה ב' שתי קבוצות של נכסי "לקוחות" הניתנות לזיהוי: נכסי לקוחות הנובעים מענף הנדל"ן ונכסי לקוחות הנובעים מענף המזון.

- חברה ג' מבצעת עסקאות פקטורינג באופן שיטתי לכל היתרות של הלקוחות הנובעות מפעילותה בתחום הנדל"ן, אולם בניגוד למצב בחברה ב' עסקאות הפקטורינג של חברה ג' אינן כשירות לגריעה חשבונאית בהתאם להוראות IFRS 9.
- בדומה לחברה ב' גם חברה ג' מחזיקה את יתרות נכסי ה"לקוחות" הנובעות מפעילותה בענף המזון עד לגבייתן.

ניתוח חשבונאי: בדומה לחברה ב' גם על חברה ג' לפצל את תיק הלקוחות שלה לשני תתי-תיקים, ולקבוע מודל עסקי שונה וטיפול חשבונאי שונה לכל תת-תיק:

ביחס לתת-תיק הלקוחות המיוחס לפעילות החברה בענף המזון, לחברה ג', בדומה לחברה ב', מודל עסקי של "החזקה למטרת גביה": תחת מודל זה בהנחה שמבחן הקרן והריבית של IFRS 9 מתקיים, הנכס הפיננסי "לקוחות" יסווג וימדד במודל "העלות המופחתת".

הטיפול החשבונאי בתת-תיק הלקוחות המיוחס לפעילות החברה בענף הנדל"ן עשוי להיות מורכב מעט יותר. כפי שניתן לראות, המצב המתואר בדוגמה אינו מטופל באופן ישיר ב- IFRS 9 ולכן, בהנחה שמבחן הקרן והריבית של IFRS 9 מתקיים, על חברה ג' להפעיל שיקול דעת ולבחור את המדיניות החשבונאית המתאימה ביותר לעובדות ולנסיבות המקרה הספציפיות. האפשרויות העומדות בפניה הן טיפול חשבונאי המתאים למודל עסקי של "החזקה למטרת גביה" בו נכסי תת-תיק לקוחות הנדל"ן יטופלו במודל "העלות המופחתת" או לחילופין טיפול חשבונאי המתאים למודל העסקי של "החזקה למטרת גביה ומכירה" בו נכסי תת-תיק לקוחות הנדל"ן יטופלו במודל שווי הוגן דרך רווח כולל אחר.

IFRS 9 הגדיר מצבים בהם למרות שמתרחשות מכירות של נכסי "לקוחות", המכירות אינן פוגעות במודל העסקי של "החזקה למטרת גביה". דוגמאות למצבים כאמור כוללים:

- מכירות שאינן מוגדרות כ"מהותיות", דהיינו כאשר מתקיים אחד מהמצבים הבאים:
 - המכירות אינן תדירות (גם אם הן משמעותיות בערכן), או לחילופין
 - המכירות אינן משמעותיות בערכן (הן כל מכירה בפני עצמה והן ביחד) גם אם הן תדירות.
- מכירות המתבצעות קרוב למועד פירעון של נכסי ה"לקוחות", כאשר התקבולים מהמכירות הם קרוב של הגבייה של יתרת תזרימי המזומנים החוזיים הנובעים מהם.
- מכירות המתבצעות כדי להתמודד עם צרכי נזילות שלא נצפו מראש.
- מכירות המתבצעות כדי להתמודד עם שינויים בחוקי המס.
- מכירות המתבצעות לאור שינוי במבנה הארגוני של החברה או בשל צירוף עסקים.
- מכירות המתבצעות בשל עלייה בסיכון האשראי של נכסי ה"לקוחות" ובמטרה לצמצם סיכון זה.