

**המחלקה המקצועית****מודל ירידת ערך של תקן דיווח כספי בינלאומי 9 מכשירים פיננסיים – דוגמה ליישום – הפרשה להפסדי אשראי, לקוחות מסחריים****צרו קשר:**

אודי גרינברג  
שותף המחלקה המקצועית  
03-6380137  
ehudg@bdo.co.il

רן שרמן  
שותף המחלקה המקצועית  
03-6380137  
rans@bdo.co.il

[www.bdo.co.il](http://www.bdo.co.il)

בחודש יולי 2014 פרסמה המועצה לתקני חשבונאות בינלאומיים (IASB) את תקן דיווח כספי בינלאומי 9 בנושא מכשירים פיננסיים (התקן), אשר החליף בין היתר את תקן חשבונאות בינלאומי 39 **מכשירים פיננסיים: הכרה ומדידה (IAS 39)**. המודל של ירידת ערך נכסים פיננסיים הכלול בתקן מתחשב בהפסדי אשראי חזויים, גם אם טרם התרחש אירוע ההפסד בפועל.

**רקע**

המודל של IAS 39 (הפסדים שהתרחשו) מתבסס על ראייה אובייקטיבית שירידת ערך של הנכס הפיננסי כבר קרתה, כאשר ראייה אובייקטיבית לירידת ערך כוללת בין השאר: הלווה לא עומד בתנאי האשראי החוזיים או שהוא חווה קשיים פיננסיים, בוצע שינוי תנאים לחוב, או שקיימים פיגורים בתשלומים החוזיים (קרן או ריבית). אסור להכיר בירידת ערך או בהפרשה כללית לפני שאירוע ההפסד קרה.

במהלך המשבר הפיננסי אשר פקד את השווקים הפיננסיים בסוף העשור הקודם (בעיקר בסוף 2007 עד 2008) עלו טענות רבות כלפי מודל ההפסדים שהתרחשו, ובעיקר שמודל זה מביא להכרה בסכומים שיתכן שלא יושבו, והפסדי האשראי מוכרים מאוחר מידי ולעיתים גם בסכום נמוך מידי. בנוסף, IAS 39 כולל מספר מודלים לירידת ערך, בהבחנה בין סוגי נכסים פיננסיים (מכשיר חוב מול מכשיר הוני) ולקטגורית המדידה (הלוואות וחייבים/מוחזק לפדיון מול זמין למכירה). מתוך השאיפה לפשט, התקן כולל מודל יחיד, למכשירי חוב בלבד.

חוזר זה מדגים מודל לחישוב ירידת הערך בהתאם לתקן, עבור יתרת לקוחות מסחריים.

## דוגמה ליישום – ירידת ערך לקוחות מסחריים

### עובדות

- ◀ חברה א' מספקת שירותי אבטחה לבסיס לקוחות המורכב ממספר רב של לקוחות קטנים.
- ◀ סך תיק הלקוחות ליום 31 בדצמבר 20X7 הוא 30 מיליון ש"ח.
- ◀ מועד התשלום חל 30 ימים לאחר מועד הוצאת החשבונית (שוטף+30).
- ◀ חברה א' הגיעה למסקנה שיתרת הלקוחות אינה כוללת רכיב מימון משמעותי כמשמעותו ב-IFRS 15.
- ◀ הלקוחות הינם מענפי הבנייה, הקמעונאות והשירותים הפיננסיים, והם ממוקמים בשלושה אזורים גיאוגרפיים שונים.
- ◀ לחברה א' נתונים בדבר שיעורי הכשל ההיסטוריים בהתאם למספר ימי הפיגור בתשלומים להלן:

שיעור כשל היסטורי ממוצע	ערך בספרים (בש"ח)
שוטף	16,550,000
עד 30 ימי פיגור	8,700,000
60-31 ימי פיגור	3,010,000
61 ימי פיגור ויותר	1,740,000
<b>סה"כ</b>	<b>30,000,000</b>

### נדרש

- א. חישוב הפרשה לירידת ערך (חובות מסופקים) בהתאם ל-IAS 39.
- ב. חישוב הפרשה לירידת ערך בהתאם ל-IFRS 9.
- ג. הסבר הגורמים העיקריים להפרש בין ההפרשות לירידת ערך בין שני התקנים.

### נדרש א: חישוב סך ההפרשה לירידת ערך בהתאם ל-IAS 39

שיעור כשל היסטורי	ערך בספרים (בש"ח)	הפרשה לירידת ערך (בש"ח)
שוטף	16,550,000	0.73%
עד 30 ימי פיגור	8,700,000	1.83%
60-31 ימי פיגור	3,010,000	3.52%
61 ימי פיגור ויותר	1,740,000	6.26%
<b>סה"כ</b>	<b>30,000,000</b>	<b>374,086</b>

### נדרש ב: חישוב סך ההפרשה לירידת ערך בהתאם לתקן

מאחר ויתרות הלקוחות אינן כוללות רכיב מימון משמעותי כמשמעותו ב-IFRS 15, חברה א' נדרשת ליישם את הגישה המקלה ללקוחות ולמדוד את הפסדי האשראי החזויים לאורך כל חיי הנכס הפיננסי (סעיף 5.5.15 לתקן). התקן מאפשר להשתמש בהקלה מעשית במידה ומדובר ביתרות לקוחות ומספק כדוגמה מודל לחישוב ההפרשה להפסדי אשראי תוך שימוש במטריצת הפרשות. במודל זה משתמשים בניסיון העבר תוך ביצוע התאמות לתחזיות<sup>1</sup> על מנת לאמוד את הפסדי האשראי החזויים לאורך כל חיי יתרת הלקוחות. המודל קובע כי יש להשתמש בקיבוצים מתאימים, אם ניסיון העבר לגבי הפסדי אשראי מראה כי קיימים דפוסי הפסד שונים באופן משמעותי למגזרי לקוחות שונים (לדוגמה, על בסיס אזור גיאוגרפי, סוג מוצר, דירוג לקוח, בטחונות וכו')<sup>2</sup>.

חברה א' ביצעה ניתוח של שיעורי הכשל ההיסטוריים של לקוחות מאזורים גאוגרפיים שונים ובהתאם לתעשייה אליה משויכים הלקוחות:

שיעור כשל היסטורי מאזור 1	בנייה	קמעונאות	שירותים פיננסיים
שוטף	1.30%	1.35%	0.50%
עד 30 ימי פיגור	2.80%	2.70%	1.90%
60-31 ימי פיגור	5.25%	5.40%	3.10%
61 ימי פיגור ויותר	8.45%	8.65%	7.50%

<sup>1</sup> ההתאמות יבוצעו בהתאם להוראות סעיפים 5.5.51–5.5.52.  
<sup>2</sup> סעיף 5.5.35 לתקן.

שירותים פיננסיים	קמעונאות	בנייה	שיעור כשל היסטורי מאזור 2
0.10%	1.30%	1.20%	שוטף
1.50%	2.75%	2.70%	עד 30 ימי פיגור
2.60%	5.35%	5.20%	60-31 ימי פיגור
5.60%	8.55%	8.50%	61 ימי פיגור ויותר

שירותים פיננסיים	בנייה	שיעור כשל היסטורי מאזור 3
0.05%	0.80%	שוטף
0.50%	1.60%	עד 30 ימי פיגור
1.60%	3.20%	60-31 ימי פיגור
3.60%	5.50%	61 ימי פיגור ויותר

**ניתוח הנתונים ההיסטוריים הנכללים בטבלאות לעיל מבליט את הנקודות הבאות:**

- שיעורי הכשל ההיסטוריים באזורים 1 ו-2 היו מאוד דומים בעבר עבור לקוחות ממגזרי הקמעונאות והבנייה, הן בתוך האזור והן על פני שני האזורים, בהתחשב במשך הפיגור.
- לקוחות חברה א' באזור 3 פועלים רק בשני מגזרים עסקיים.
- הסיכונים העסקיים באזור 3 היו היסטורית נמוכים יותר מאשר בשני האזורים האחרים היות והוא נהנה מסביבה פוליטית יותר יציבה, מערכת משפטית מבוססת ומוסדות עם ממשל תאגידי מפותח. חברה א' צופה כי מצב זה ימשיך גם בעתיד.
- שיעורי הכשל ההיסטוריים גדלים ככל שמשך הפיגור גדל.
- שיעורי הכשל ההיסטוריים ללקוחות ממגזר השירותים הפיננסיים הינם שונים בין שלושה אזורים גיאוגרפיים.
- הגורמים הכלכליים המשפיעים על שיעורי הכשל באזורים 1 ו-2 דומים, מבחינה היסטורית, בענפי הקמעונאות והבנייה והם צפויים להמשיך להיות דומים גם בעתיד.

**מכאן מסיקה חברה א' כלהלן:**

- לקוחות ממגזרי הקמעונאות והבנייה באזורים 1 ו-2 ניתנים לשילוב לתיק משנה אחד, היות ושיעורי הכשל ההיסטוריים שלהם דומים.
  - ניתן להפריד את תיק הלקוחות ל-5 תיקי משנה:
    - אזור 1, שירותים פיננסיים
    - אזור 2, שירותים פיננסיים
    - אזור 3, שירותים פיננסיים
    - אזורים 1 ו-2 עבור שילוב של מגזרי הקמעונאות והבנייה
    - אזור 3, בנייה
- כאשר כל תיק משנה מחולק ל-4 קבוצות בהתאם לסך ימי הפיגור.

לצורך חישוב הפסדי אשראי חזויים בהתאם לתיקן, חברה א' מבצעת:

◀ קיבוץ יתרות הלקוחות לפי חמישה תיקי המשנה שמצאה כדלהלן:

סה"כ (בש"ח)	שירותים פיננסיים באזור 3 (בש"ח)	בנייה באזור 3 (בש"ח)	שירותים פיננסיים באזור 2 (בש"ח)	שירותים פיננסיים באזור 1 (בש"ח)	קמעונאות ובנייה באזורים 1 ו-2 (בש"ח)	סה"כ
16,550,000	650,000	1,500,000	1,100,000	1,300,000	12,000,000	שוטף
8,700,000	300,000	800,000	750,000	850,000	6,000,000	עד 30 ימי פיגור
3,010,000	160,000	500,000	400,000	450,000	1,500,000	60-31 ימי פיגור
1,740,000	90,000	310,000	250,000	200,000	890,000	61 ימי פיגור ויותר
30,000,000						סה"כ

פיתוח אומדנים צופי פני עתיד, לרבות תחזיות כלכליות רלוונטיות לכל תיק משנה. בדוגמה זו, חברה א' מצפה על סמך נתונים מאקרו כלכליים, כי:

- התנאים הכלכליים במהלך השנה הבאה באזורים 1 ו-2 צפויים להדרדר משמעותית, כאשר ההשפעה הגדולה יותר של ההידרדרות צפויה להיות על המגזרים שהם לא שירותים פיננסיים.
- מגזר השירותים הפיננסיים באזור 2 צפוי להיות מושפע פחות מההידרדרות בתנאים הכלכליים הזו.
- התנאים הכלכליים באזור 3 צפויים להשתפר בשנה הבאה, וכל המגזרים באזור זה צפויים ליהנות מהשיפור.

ביצוע התאמה על שיעורי הכשל ההיסטוריים עבור כל תיק משנה בהתאם לתחזיות מאקרו כלכליות רלוונטיות. חברה א' חישה את שיעורי הכשל החזויים ליום 31 לדצמבר 20X7, כלהלן:

שירותים פיננסיים באזור 3	בנייה באזור 3	שירותים פיננסיים באזור 2	שירותים פיננסיים באזור 1	קמעונאות ובנייה באזורים 1 ו-2	
0.04%	0.6%	0.3%	0.9%	2.8%	שוטף
0.4%	1.4%	2.0%	3.2%	5.8%	עד 30 ימי פיגור
1.4%	2.9%	3.1%	5.0%	8.9%	60-31 ימי פיגור
3.3%	5.1%	6.0%	9.1%	13.1%	61 ימי פיגור ויותר

חברה א' מחשבת את הפסדי האשראי החזויים לאורך כל חיי התיק הלקוחות על ידי הכפלת שיעור כשל האשראי החזוי ביתרת האשראי הרלוונטית:

שירותים פיננסיים באזור 3	בנייה באזור 3	שירותים פיננסיים באזור 2	שירותים פיננסיים באזור 1	קמעונאות ובנייה באזורים 1 ו-2	סה"כ
260 (*)	9,000	3,300	11,700	336,000	360,260
1,200	11,200	15,000	27,200	348,000	402,600
2,240	14,500	12,400	22,500	133,500	185,140
2,970	15,810	15,000	18,200	116,590	168,570
<b>הפסדי אשראי חזויים לאורך כל חיי המכשיר</b>					<b>1,116,570</b>

(\*) הפסד האשראי לכל תיק מחושב לפי מכפלת יתרת התיק ליום 20X7 בשיעור הכשל החזוי ליום זה. כך למשל, בתיק של לקוחות ממגזר השירותים הפיננסיים באזור 3 נמצא כי היתרה של סך החובות השוטפים (שאינם בפיגור) הינה 650,000 ש"ח, הסיכון לכשל אשראי הוא 0.04% ולכן ההפרשה הנדרשת היא  $650,000 * 0.04\% = 260$ .

### נדרש ג: הסבר הגורמים העיקריים להפרש בין הפרשות לירידת ערך בין שני התקנים

יש פער של 742,484 ש"ח בין סכום ההפרשה הנדרש בהתאם לתקן (1,116,570 ש"ח) לעומת הסכום שחושב בהתאם ל-IAS 39 (374,086 ש"ח), כאשר הגורמים העיקריים המשפיעים על העלייה בסך ההפרשה הנדרשת הם:

- בהתאם לתקן, הפסדי אשראי חזויים מיוחסים גם לחלק השוטף של יתרת הלקוחות. בדוגמה זו: כמעט 50% מהפער.
- הקבצה פרטנית יותר ולכן גם מדויקת יותר של תיקי המשנה של הלקוחות.
- התקן דורש שימוש באומדנים צופי פני עתיד, לפיהם אזורים 1 ו-2 צפויים לחוות הידרדרות משמעותית בתנאים הכלכליים, בעוד שבאזור 3 התנאים הכלכליים הכלליים צפויים להשתפר.

BDO Israel, an Israeli partnership, is a member of BDO Network, a UK company limited by guarantee, and forms part of the international BDO network of independent member firms. BDO is the brand name for the BDO network and for each of the BDO Member Firms.

פרסום זה נועד למסירת מידע כללי בלבד ואין לראות בו משום ייעוץ או חוות דעת כלשהי. במקרה של סתירה בין האמור בפרסום זה ובין האמור בהוראות החוק ו/או חקיקת משנה, בפרסומי רשות ניירות ערך, בתקינה חשבונאית וכיו"ב, נוסח האחרונים גובר.