



## פרוטוקול ישיבת הוועדה המקצועית של המוסד הישראלי לתקינה בחשבונאות

שהתקיימה ביום שלישי ה-1 בפברואר, 2022, בשעה 9:00

באמצעות אפליקציית זום.

(סופי)

### דיון בנושא דרישות הגילוי הבינלאומית המוצעות לגבי הסדרי פקטורינג הפוך (צורפה לתיק

#### הישיבה)

1. היו"ר מציין כי הדיון הוא לגבי דרישות הגילוי המוצעות ב-7 IAS. מוסיף כי לדיון הוזמנו מספר אורחים על מנת לתאר בפנינו את מכשירי המימון האמורים. מבקש מחבר ועדה<sup>1</sup> לנהל את הדיון.
2. חבר הוועדה מציין כי הדיון מתקיים בהקשר לתיקונים מוצעים ב-7 IAS לגבי דרישות הגילוי תוך השוואתם לדרישות הגילוי בתקינה האמריקאית. מוסיף כי הוועדה המקצועית בחרה להזמין לדיון מומחים בעסקאות אלה על מנת להמחיש את הסביבה העסקית שבה מבוצעות העסקאות ואת העסקאות עצמן על מנת לגבש עמדה לגבי דרישות הגילוי. מודה ליניב ניסן, שי צפריר ומשה הדר על היענותם להזמנה. מבקש מהמוזמנים לתאר את מבנה העסקאות, המאפיינים החשובים בעת ביצוע עסקאות כאלה, הפרמטרים שלגביהם מבוצע מעקב, האם נעזרים בדרישות הגילוי בתקינה האמריקאית כיום או שקיימות דרישות נוספות ומהן.
3. היו"ר מציין כי בוצעה פנייה למדווחים שמבצעים הסדרי פקטורינג הפוך, אך המדווחים בחרו שלא להיענות להזמנה. מודה לניסן, צפריר והדר על היענותם.
4. צפריר מציין כי חברת efficient finance עוסקת בהסדרי פקטורינג קרוב ל-20 שנה. מוסיף כי עובדים עם חבר ועדה אחר, משתתף<sup>2</sup> וחבר ועדה נוסף לגבי הסדרת הטיפול החשבונאי. מציין כי פועלים בהיקפים של מיליארדי שקלים בארה"ב, באירופה וב ישראל ובשיתופי פעולה עם הבנקים בישראל ובעולם. מוסיף כי יש צורך בדרישות גילוי וכי יש חשיבות להשפעה של פעילות זו על דוח על תזרימי המזומנים. מציין כי תחום זה פרוץ בייחוד בארה"ב. מוסיף כי רוב הפעילות שמבוצעת בתחום הסדרי פקטורינג הפוך היא להשתמש באשראי בנקאי ולהציג במאזן אשראי ספקים. בדעה שההסדרה היא חשובה. בדעה שה-IFRIC חטא לנושא בייחוד בסעיף 14 מאחר שיש ערבוב בין עסקאות שהן אשראי לבין עסקאות שבהן הגוף המממן נכנס בנעלי הלקוח להסדר עם הספק ומבוצעים שינויים לא

<sup>1</sup> ההתייחסות היא לחבר ועדה או לחברת ועדה

<sup>2</sup> ההתייחסות היא למשתתף או למשתתפת

מהותיים, אם בכלל, בהסדר עם הספק. מציין כי כאשר הלקוח רוצה להרחיב את תנאי האשראי לתשלום לספק (נניח מ-60 יום ל-120 יום) הוא מביא גורם מממן אשר משלם לספק לפי תנאי האשראי המקוריים, והלקוח מספק את מסגרת האשראי וגם דואג לתנאי עסקה משופרים לספק (לא בתנאי שוק). מוסיף כי למרות שהלקוח חייב את הכסף לבנק היתרה תופיע כאשראי ספקים. מציין כי בעבר בעיקר היה מערך הסכמים שהיה קושי להבין כל הסכם בפני עצמו וניתן להבין את הכלכליות של ההסכמים רק כאשר בוחנים את ההסכמים כמכלול. מביא כדוגמה מערך של שלושה הסכמים:

- (א) הסכם בין הספק לבין הגורם המממן שמבוצע בתנאים מיטיבים עם הספק,
- (ב) התחייבות של הלקוח למוסד הפיננסי ושימוש במסגרות האשראי של הלקוח,
- (ג) הסכם בין הלקוח לבין הספק שבו מוארכים תנאי האשראי פי 2 (לדוג במקום 60 יום – 120 יום).

מוסיף כי אין כלכליות לכל הסכם בפני עצמו ורק הבנה של מכלול ההסכמים משקפת את הכלכליות של העסקה, שהיא מבחינת הלקוח התחייבות למוסד הפיננסי ושימוש במסגרות האשראי של הלקוח על מנת לקבל תנאי אשראי מוארכים לספקים. מציין כי למערך ההסכמים יש השפעה תזרימית והשפעה מאזנית ויש מקום לבצע הסדרה בנושא. מוסיף כי יחד עם זאת לא כל עסקה היא עסקה מלאכותית ולכן דרישות הגילוי המוצעות לא חושפות עסקאות מלאכותיות (מאפשרות לחברות להתייחס בביאור לאשראי שהוא במהותו אשראי מבנק כאשראי מספקים), מרחיקות לכת ומערבבות בסל אחד סוגים שונים של עסקאות. בדעה שבמסגרת דרישות הגילוי המוצעות יש גילויים שהם מיותרים ויש גילויים חסרים כגון שימוש במסגרות האשראי של הלקוח, אם הגורם המממן הוא הבנק של הלקוח, מי יזם העסקה, אם העסקה היא מותנית, אם יש קורלציה בין ספקים שקיבלו את התוכנית לבין ספקים שלא קיבלו את התוכנית לבין שינוי תנאי האשראי, אם הלקוח קבע את המחיר לספק ולבנק וכו'. מסכם כי קיימת חשיבות להסדרת הנושא ולמתן גילויים שהם חשובים. מציין כי דרישות הגילוי שקיימות בתקינה האמריקאית הן ממוקדות יותר ונעשה בהן שימוש בהגדרות מתאימות יותר.

5. חבר הוועדה מודה לצפריר ושואל אם ניסן מעוניין להוסיף.

6. ניסן מודה על ההזמנה לישיבה ומציין כי מכהן כמנהל מרכז לפקטורינג בבנק הבינלאומי המהווה שחקן משמעותי בשוק הפקטורינג בישראל. מציין כי התחום של עסקאות פקטורינג הפוך עבר בשנתיים האחרונות וממשיך לעבור שינוי משמעותי בעקבות דיגיטציה של מערכות. מוסיף כי בעבר הלקוח נדרש לתשומות משמעותיות על מנת להציע לספקים שלו את העסקאות וכיום הדבר דורש ממנו מעט מאוד תשומות ובעקבות כך הטריגרים להתקשר בעסקאות משתנים מצד הלקוח. מציין כי פחות מכיר את התחום בארה"ב ובאירופה. מוסיף כי בשוק הישראלי החברות שמציעות את השירות לספקיהן הן חברות חזקות מאוד. מציין כי קיימים 4 סוגים של מערכות יחסים:

א. בחלק לא מבוטל מהמקרים (בעיקר בתעשיות הביטחוניות) השירות הוא לספקים ללא ערך נוסף ללקוח (כלומר אין שינוי בתנאי האשראי). מציין כי מבחינת הלקוח, לעיתים

הדבר מאפשר לו לעבוד עם ספקים רבים יותר (שחלקם לא מסוגלים לעבוד בתנאי האשראי של הלקוח).

ב. במקרים אחרים מדובר על חברות חזקות מאוד שמסוגלות לכפות על הספקים את שינוי תנאי האשראי ללא קשר לקיומן של עסקאות הפקטורינג. מציין כי במסגרת שינוי תנאי האשראי הלקוח מיידע את הספקים על האפשרות לפנות לגורם מממן ולהקדים את קבלת התמורה כאשר הלקוח יספק לאותו גורם מממן את המידע הדרוש לו (אישור שהחשבונית היא סופית ומאושרת לתשלום מבחינת הלקוח). מציין כי בצורה זו הגורם המממן אינו לוקח על עצמו את הסיכון של מחלוקת מסחרית כלשהי בין הלקוח לבין הספק. מוסיף כי כיום תהליך אישור החשבונית הממוכן מתרחש אצל הלקוח ללא קשר לעסקאות פקטורינג ולכן מתן האפשרות לספקים להשתמש בכלי זה אינה דורשת תשומות נוספות מהלקוח. מציין כי בעת שינוי תנאי האשראי שנכפה על ידי הלקוח, הספק יבחן את החלופות העומדות בפניו בקבלת אשראי מהבנק שלו או בביצוע עסקת הפקטורינג ההפוך הן מבחינת שיעור הריבית והן מבחינת הבטוחות שעליו להעמיד כנגד אותו אשראי (בעסקת הפקטורינג ההפוך הספק אינו נדרש להעמיד בטוחות וזה עשוי להיות גורם משמעותי בקבלת ההחלטה).

ג. בחלק מהעסקאות, הלקוחות דורשים מהגורם המממן לקבל חלק מהרווח בצורה של עמלה מאחר שרמת הסיכון של הגורם המממן יורדת כתוצאה מהחשיפה לתהליך אישור החשבונית מצד הלקוח (מאחר שהחשיפה למצג שווא יורדת).

ד. לקוחות שמתקשרים עם ספקים לעסקאות ספציפיות לתקופות מוגבלות וכבר במסגרת הסכם ההתקשרות יש סעיף המאפשר ללקוח המחאה של החוב ולעיתים הגוף המממן שותף לעסקה כבר במועד ההתקשרות עם הספק.

מוסיף כי העובדה שכיום התהליכים הם ממוכנים ואינם דורשים תשומות משמעותיות מהלקוח משפיעה על המצב בשוק ומביא להגדלת כמות העסקאות בשוק.

7. צפיר מציין כי יש להבחין בין עסקאות שבהן אין שינוי בתנאי האשראי מול הספקים (רפאל והתעשייה האווירית) לבין עסקאות המשנות את תנאי האשראי מול הספקים. מוסיף כי הגורם המממן מקבל מהלקוח רק אישור שנוצרה התחייבות משפטית כלפי הספק. מציין כי מדובר על סוג אחד של עסקאות שבהן אין השפעה על תזרים המזומנים (והגילוי הוא מיותר). מציין כי מצד שני יש עסקאות שיש הארכה של תנאי האשראי שייתכן שיש לסווגן כעסקאות מימון. בדעה כי ה-IASB ערבב בין שני סוגי העסקאות.

8. חבר הוועדה שואל מה הגוף המממן בוחן על מנת להתקשר בעסקת פקטורינג הפוך ועל בסיס איזה מידע עשוי הגוף המממן להפסיק את ההתקשרות עם הלקוח. צפיר משיב כי הקריטריון הוא אם מדובר בלקוח שהגורם המממן מוכן לקחת מולו חשיפה (בדרך כלל האיתנות הפיננסית של הלקוח חזקה). מציין כי קריטריון זה נכון הן במתן אשראי ללקוח, הן בביטוח אשראי ללקוח והן בעסקאות פקטורינג. מוסיף כי קריטריון נוסף הוא היקף רחב של רכישות מספקים. מציין כי חברת תוכנה לא תהווה יעד לעסקאות פקטורינג הפוך. בדעה כי קריטריונים אלה אינם רלוונטיים. מציין כי הלקוח הוא יזם העסקה ולכן יש לבחון מדוע

הלקוח מעוניין בעסקה – האם על מנת להאריך את תנאי האשראי או על מנת לעבוד עם יותר ספקים וכו'.

9. ניסן מציין כי הבנק הבינלאומי פונה ללקוחות כאשר מספר גדול של ספקים של אותו לקוח פונה לבנק לקבלת אשראי או כאשר הבנק מתלבט אם להתקשר בעסקה עם ספק של אותו לקוח ומעדיף לבצע עסקת פקטורינג הפוך (בעסקת פקטורינג רגילה הבנק חשוף למצג כוזב מצד הספק או לסכסוך מסחרי שהוא אפשרי). מוסיף כי קיימת חשיבות אם נעשה שימוש במסגרות האשראי של הלקוח עצמו. מציין כי בבנק הבינלאומי ברוב מוחלט של המקרים לא נעשה שימוש במסגרות האשראי של הלקוח, אלא מדובר על מסגרות אשראי ייחודיות לעסקאות ומבוצע ביטוח אשראי.

10. חבר הוועדה האחר מציין כי קיימות וריאציות רבות ושונות לעסקאות, אך בבסיס לכלי זה יש יתרונות מימוניים. מוסיף כי כלי זה מתאים ללקוחות שיש להם דירוג אשראי טוב עם ספקים שדירוג האשראי שלהם נמוך יותר וההסדרים מאפשרים לשני הצדדים ליהנות מתנאי אשראי נוחים יותר. מציין כי כיום בישראל אין גילוי מספיק וקשה להבין איזה חברות מבצעות הסדרים אלה ובאיזה היקפים. מציין כי הקושי הוא לאבחן בין הסוגים של העסקאות מאחר שלעיתים הלקוח אינו צד להסדר וייתכן שאין לכך כל השפעה על תזרים המזומנים שלו. בדעה כי אכן נדרש גילוי. בדעה כי דרישות הגילוי בתקינה האמריקאית יותר ממוקדות ורלוונטיות מדרישות הגילוי המוצעות ב-IFRS 7, אשר כוללות מידע שלא בטוח שללקוח יש גישה אליו (יתרות שהבנק פרע).

11. צפרייר מציין כי דרישות הגילוי גורמות ללקוח להיות תלוי בגורם הפיננסי לצורך הדיווח שלו. מוסיף כי בעבודה שבוצעה על ידי המשתתף, חבר הוועדה הנוסף וחבר הוועדה האחר הובאו התייחסויות רלוונטיות מהתקינה הבינלאומית והודגשו המאפיינים הרלוונטיים של העסקאות וניתן לגזור מכך את התגובה לדרישות הגילוי המוצעות.

12. היו"ר שואל מה מהות העבודה שבוצעה. המשתתף משיב כי העבודה בוצעה מול חברת efficient finance והיא נייר עמדה על בסיס הדיונים ב-IFRIC בנושא עסקאות פקטורינג הפוך לגבי הסיווג בדוח על המצב הכספי ובדוח על תזרימי המזומנים של עסקאות פקטורינג הפוך. בדעה כי החלטת ה-IFRIC משאירה שיקול דעת לגבי הסיווג בדוח על המצב הכספי. מוסיף כי בהתאם להחלטת ה-IFRIC אם המאפיינים דומים למאפיינים של התחייבויות אחרות לספקים, היתרה תישאר כיתרת ספקים. מציין כי במרס 2021 נדון ב-IFRIC גם הסיווג בדוח על תזרימי המזומנים ובמסגרת הדיונים הובעה עמדה כי בעסקאות שבהן היתרות הופכות להתחייבויות פיננסיות ולא נותרות כהתחייבויות תפעוליות לספק (עסקאות שצפוי שיהיו פחות שכיחות) העסקה תסווג כעסקה שאינה במזומן. מוסיף כי בישיבה הקודמת הובעה עמדה על ידי מרבית הנוכחים כי הטיפול המוצע אינו נאות שכן ביא להצגה ביתר של תזרימי המזומנים מפעילות שוטפת. מוסיף כי בוצעה עבודת ניתוח לגבי התנאים שנדרשים להתקיים על מנת שהסיווג בדוח על המצב הכספי של ההתחייבויות

שהיו חלק מעסקת פקטורינג הפוך יישארו התחייבויות תפעוליות וכי העבודה בוצעה על ידי המחלקה המקצועית של EY ועל ידי המחלקה המקצועית של דלויט וגם המחלקה המקצועית של KPMG הגיבה למסמך. מציין כי בוצעה התייעצות גם עם נציג דלויט ב-IFRIC. מוסיף כי המסמך אינו מתייחס לדרישות הגילוי.

13. המשתתף מסכים עם דברי צפריר וחבר הוועדה האחר כי דרישות הגילוי ב FASB יותר ממוקדות (למרות שאינן שונות באופן משמעותי) ודרישות הגילוי הבינלאומיות המוצעות הן מכבידות יותר בעיקר דרישת הגילוי לגבי מספר ימי האשראי לגבי יתרות הספקים שאינן כפופות להסדרים ולגבי יתרות הספקים שכפופות להסדרים. בדעה כי ברוב המקרים לחברה יש את המידע. בדעה כי ה-IASB החליט להשאיר שיקול דעת מאחר שקשה מאוד לקבוע קריטריונים חדים בעסקאות אלה להבחנה בין התחייבויות שהן תפעוליות לבין התחייבויות שהן פיננסיות והפתרון המוצע הוא הצגה וגילוי. בדעה כי המידע חשוב למעריכי שווי ולחברות דירוג אשראי. מציין כי ברור שהמדווחים ירצו לספק פחות מידע. בדעה כי יש למידע משמעות רבה ואנליסט צריך להתייחס ליתרות כחוב פיננסי מאחר שהעסקאות הן מימוניות במהותן ומבוצעות מאסטרטגיה מימונית. מוכן להמליץ על דרישות הגילוי של ה FASB על מנת שלא להכביד על המדווחים. בדעה כי חשוב שיהיה גילוי.

14. חבר ועדה רביעי שואל מהי העלות המימונית לחברה כאשר מבוצעת עסקת פקטורינג הפוך. מציין כי מדברי ניסן עולה כי אין שימוש במסגרות האשראי של החברה. צפריר וניסן משיבים כי לחברה אין עלות מימונית, אלא אך ורק לספקים. צפריר מציין כי הבנק עשוי להגיע לחברה גם בעסקת פקטורינג רגילה וגם בעסקת פקטורינג הפוך בהתאם לחוק המחאת חיובים מאחר שהנכס הפיננסי נמכר מהספק לגורם הפיננסי, הגורם הפיננסי הופך לנושה של החברה. מציין כי העובדה שמתנה הנושה עשויה ליצור שינוי בסדר הנשייה רק אם החברה מספקת בטחונות או ערבויות.

15. המשתתף מציין כי המחיר העיקרי שהחברה משלמת בעסקת פקטורינג הפוך להבדיל מעסקת פקטורינג רגילה הוא שהחברה לא תעלה טענות של סכסוך מסחרי והחברה מתחייבת לשלם במועד. מציין כי בניגוד לחוב לספקים שבחלק מהחברות משולם תמיד במועד ובחלק מהחברות עשויים להיות עיכובים בתשלום, מרגע שהחוב הוא חלק מעסקת פקטורינג הפוך, מועד תשלום החוב הופך קשיח יותר (ונדרש תשלום ריבית אם יחול עיכוב). מציין כי ב-IFRIC הוחלט שעובדה זו כשלעצמה אינה משפיעה על המהות. מוסיף כי לפיכך דרישות הגילוי הן חשובות מאחר שההתנהלות מול ספק היא שונה מהתנהלות מול גוף פיננסי.

16. ניסן מציין כי בעסקאות הפקטורינג ההפוך וגם בעסקאות הפקטורינג הרגיל הגורם המממן אינו גובה ריבית בגין עיכוב בתשלום של החברה. מוסיף כי יש לעיכוב בתשלומים עשויה להיות השפעה על ההחלטה להתקשר בעסקאות חדשות עם החברה. מציין כי נקודה חשובה היא אם סדר הנשייה משתנה בעקבות מתן בטוחות או ערבויות בעסקת הפקטורינג ההפוך.

17. משתתף אחר בדעה כי ברור בכל עסקה אם מדובר על עסקה מימונית ויש לבחון את תנאי ההסכם בין החברה לבין הגורם המממן.
18. משתתף נוסף משיב כי בעסקאות רבות קריאת ההסכמים לבדה אינה מעידה על מהות העסקה. מביא כדוגמה מקרה שבו הספק מעוניין לקצר את תקופת האשראי והחברה מערבת גורם פיננסי על מנת לשמור על התקופה המקורית. מציין כי משפטית אין הארכת תנאי אשראי, אבל בפועל מדובר בהארכת תנאי האשראי. צפרייר מציין כי בהסכמים רבים יש הסוואה של מהות ההסדר.
19. ניסן מציין כי בעסקאות הפקטורינג ההפוך שהוא מכיר, הספק אינו בעמדה לדרוש קיצור תקופת האשראי והלקוח הוא בעמדה חזקה יותר מהספק. בדעה כי אם הספק הוא בעמדה לדרוש מהלקוח קיצור תקופת האשראי, הספק לא יתקשר בעסקת פקטורינג הפוך כי החלופות שיש לו לקבלת מימון הם טובות יותר. מציין כי הבנק בעסקת פקטורינג הפוך לוקח את הסיכון על הלקוח ולכן מחיר המימון הוא בהתאם לדירוג הסיכון של הלקוח. מוסיף כי אם האיתנות הפיננסית של הספק חזקה יותר הוא יוכל לקבל אשראי בתנאים טובים יותר. מסכים עם המשתתף האחר.
20. צפרייר מסכים עם המשתתף הנוסף. מציין כי הלקוח והספק מבצעים הסכמים רבים ומתקיים משא ומתן מתמשך ולא דווקא כתוכנית להארכת תנאי האשראי. מוסיף כי בישראל מרבית העסקאות הן מימון של עסקאות ספציפיות גדולות ומהותיות שמעורבים בהם שלושת הצדדים – הלקוח, הספק והגוף המממן - שלעיתים מבוצעות בסמוך לסוף שנה או לסוף רבעון והן מבוצעות כך שהלקוח יוכל להציג את היתרות כיתרות תפעוליות.
21. ניסן משיב כי מרבית העסקאות המבוצעות על ידי הבנק הבינלאומי הן בגין יתרות שוטפות ולא בגין עסקאות ספציפיות. צפרייר משיב כי אין התייחסות מפורשת בהסכמים לעובדה שהם תלויים אחד בשני. ניסן משיב כי ניתן לבחון את היסטוריית תנאי האשראי של אותו לקוח עם אותו ספק.
22. חבר הוועדה שואל אם יש שאלות נוספות למוזמנים.
23. משתתף רביעי מציין כי מהדיון עולה שיש שני מצבים – כאשר האיתנות הפיננסית של הלקוח חזקה יותר מאיתנות הפיננסית של הספק, אין שינוי בסדר הנשייה ואין שינוי בתנאי האשראי ואילו כאשר האיתנות הפיננסית של הספק חזקה יותר מזו של הלקוח, הגורם המממן הוא יוזם העסקה, יש שינוי בסדר הנשייה והעסקה היא יותר מימונית במהותה (כלומר, ההתחייבות היא פיננסית). מציין כי נראה ששני המצבים נובעים מיחסי הכוחות בין הצדדים. המשתתף הנוסף בדעה כי קיימים שלושה מצבים. מוסיף כי ה-IASB הבין שאין לו אפשרות לכפות את סיווג ההתחייבות כפיננסית ולכן הפתרון המוצע הוא גילוי.

24. המשתתף הרביעי שואל אם בישראל העסקאות הן כאשר האיתנות הפיננסית של הלקוח חזקה יותר. צפרייר משיב כי בישראל מרבית העסקאות הן כאשר האיתנות הפיננסית של הלקוח חזקה יותר.

25. המשתתף הרביעי שואל אם לפיכך במרבית העסקאות בישראל אין שינוי בסדר הנשייה ובתנאי האשראי. צפרייר וחבר הוועדה משיבים כי לא בהכרח. חבר הוועדה מציין כי יש שינוי משמעותי בהיקפי האשראי. חבר הוועדה הנוסף מציין כי הלקוח מציע להגדיל את ימי האשראי לכל הספקים ורק הספקים שנכנסים לתוכנית של הפקטורינג ההפוך מגדילים בפועל את ימי האשראי ללקוח מאחר שבעזרת התוכנית הם מנכים את חוב הלקוח. מוסיף כי שאלה חשובה שעולה היא מה יהיו ימי האשראי (ימי אשראי מקוריים או מוגדלים) במידה והספק יוצא מתוכנית הפקטורינג ההפוך. מציין כי במקרים רבים יש חזרה לתנאים המקוריים והמשמעות היא שהלקוח לא באמת הצליח להגדיל את ימי האשראי לספקים, אלא שלספקים שהסכימו לתוכנית לא שינה מה יהיה מספר ימי האשראי כל עוד הם מנכים את חוב הלקוח.

26. חבר ועדה חמישי שואל אם הכדאיות של עסקאות פקטורינג הפוך נובעת מהפער בין סיכון האשראי של הלקוח לסיכון האשראי של הספק על מנת שהספק לכאורה ישלם את עלות המימון השולית הנמוכה של הלקוח (בדומה לערבות שהלקוח נותן לספק). ניסן משיב בחיוב.

27. חבר הוועדה החמישי מציין כי קיימת משמעות לסיווג ההתחייבות כחוב ספק או כהתחייבות פיננסית, אך הבעיה קיימת גם כאשר הלקוח מכריח את הספק להאריך את תקופת האשראי ולקוח במקביל אשראי. מציין כי גם אם בענף מסוים מקובל אשראי של שוטף+30, אשראי של שוטף+120 מעיד על התחייבות פיננסית, ללא קשר לעסקת פקטורינג הפוך. ניסן מציין כי בענפים נוספים החלופה לעסקת הפקטורינג ההפוך היא שהלקוח משלם לספק בשיק דחוי (לתקופת אשראי ארוכה) שהספק יכול לנכות בבנק.

28. היו"ר מציין כי למד דברים רבים לגבי עסקאות פקטורינג הפוך מהדיון. מודה לניסן, צפרייר והדר ומודה לאנשי הוועדה שהביאו את המוזמנים. חבר הוועדה מודה למוזמנים.

**דיון בטיטוט מכתב התגובה להצעה לתיקון תקן חשבונאות בינלאומי 7 ולתקן דיווח כספי בינלאומי 7 (צורפה לתיק הישיבה)**

29. היו"ר מציין כי בפגישה מקדימה לקראת ישיבה זו בין חבר הוועדה, חבר הוועדה האחר, צדיק והיו"ר הובהר כי המדווחים לא ניאותו להשתתף בישיבה מחשש להיחשף. מוסיף כי החשש לא ברור שכן המוסד לתקינה אינו גוף אכיפה ומטרת ההזמנה היתה לשמוע מהמדווחים לגבי קשיים במתן גילוי ומה לדעתם מיותר. בדעה כי לאור חוסר הרצון של המדווחים להציג את עמדתם, המוסד לתקינה לא צריך לטעון את טענותיהם כנגד דרישות הגילוי. בדעה כי יש להתייחס במכתב התגובה רק לעניין הדוח על תזרימי המוזמנים.

30. חבר הוועדה מציין כי יש גילויים שהם מאוד רלוונטיים ואינם נכללים כעת בדוחות הכספיים. בדעה כי הגילוי החשוב ביותר הוא אם החברה התקשרה במערך הסכמים שמשנה את הסחר שלה עם ספקים, מאחר שכל הסכם בפני עצמו אינו משקף במידה מספיקה את מהות העסקה. המשתתף בדעה כי דרישת גילוי זו כלולה בהצעת ה-IASB.
31. היו"ר בדעה שאין להוסיף על דרישות הגילוי המוצעות. בדעה שה-IASB מכיר את העסקאות בצורה טובה יותר מהוועדה המקצועית. בדעה כי מטרת הדיון היתה לבחון אם אחת מדרישות הגילוי מיותרת ומדוע או לטעון שאין צורך בדרישת גילוי מסוימת מאחר שגם ה-FASB אינו דורש אותה.
32. חבר ועדה שישי מסכים עם היו"ר. מציין כי הדיון היה חשוב, מעניין ופורח.
33. חבר הוועדה החמישי מציין כי בדרישות הגילוי ניכרת בתקינה הבינלאומית גישה מבוססת כללים ולא גישה מבוססת עקרונות. בדעה כי גישה כזו מחטיאה את המטרה מאחר שהיא מאפשרת למדווח שלא לספק בדוחות הכספיים מידע ברור שיבהיר את מהות העסקה. מוסיף כי הערה זו נכונה לגבי הגישה של דרישות הגילוי בכללותה ולא דווקא לגבי דרישות הגילוי המוצעות לגבי הסדרי פקטורינג הפוך.
34. היו"ר שואל את חבר הוועדה החמישי אם לדעתו יש להתייחס לדרישות הגילוי במסגרת מכתב התגובה. חבר הוועדה החמישי משיב בשלילה.
35. חבר הוועדה האחר מציין כי הדיון בישיבה הקודמת התערר בעקבות הפסקה של מכתב התגובה שמתחילה עם המשפט "we agree with the proposed disclosure requirements". שואל מה הכוונה בהצעתו של היו"ר. היו"ר מציע להשמיט משפט זה ולא להתייחס כלל לדרישות הגילוי המוצעות. מבקש מצדיק לתקן את מכתב התגובה בהתאם.
36. המשתתף שואל אם הכוונה היא לכתוב שהתקיים דיון בנושא ולא הושגה עמדה מוסכמת. היו"ר בדעה שאין להתייחס כלל וניתן להתייחס רק לחלק מהשאלות.
37. צדיק מציינת כי מנוסח מכתב התגובה יהיה צורך להשמיט גם את שאלה 2 (אשר מתייחסת למטרת הגילוי ולדרישות הגילוי) וגם את המילה "however" במשפט השני באותה פסקה.
38. המשתתף מציין כי הנושא שאליו מתייחסת ההערה הוא נושא שנדון ב-IFRIC ולא ההצעה לתקן הבינלאומי. המשתתף הרביעי מציין כי הגילוי היה מתייטר אם היה נקבע הסיווג במאזן ובדוח תזרים מזומנים, אך ה-IASB החליט שלא להתייחס למהות ולפצות על כך בגילוי.



39. המשתתף מציין כי ההערה אינה מתייחסת לקריטריונים לסיווג החוב כחוב פיננסי (החלטת IFRIC- מביאה לכך שיהיו מקרים מעטים כאלה), אלא כאשר החוב מסווג כחוב פיננסי מהו אופן הסיווג הנאות בדוח על תזרימי המזומנים (חייב להיות תזרים שלילי מפעילות שוטפת).

40. המשתתף הרביעי בדעה כי דוח תזרים מזומנים הוא הדוח החשוב בעסקאות אלה, אך ה-IASB לא יתייחס לנושא. מציין כי גם הסיווג של עסקאות חכירה בדוח תזרים מזומנים הוא בעייתי.

41. המשתתף מציין כי היתרון בהשארת הסיווג של החוב כחוב תפעולי הוא שבדוח על תזרימי מזומנים, תזרים המזומנים יסווג כפעילות שוטפת להבדיל מעסקאות חכירה בהן תזרים המזומנים הוא מעוות.

42. **היו"ר מסכם כי מטיוטת מכתב התגובה, ציטוט שאלה 2 יושמט, המשפט הראשון יושמט וכן המילה however מהמשפט השני.**

43. המשתתף מציין כי נציג רשות ניירות ערך אמור היה להציג את עמדת רשות ניירות ערך, אך נעדר מהדיון. מציע לבדוק עם רשות ניירות ערך אם יש להם הערות לגבי דרישות הגילוי.

44. צדיק מציינת כי רשות ניירות ערך מגישה את הערותיה באמצעות ועדת C1 של IOSCO.

45. חבר הוועדה והיו"ר מודים לחבר הוועדה האחר ולמשתתף על הזמנת המזומנים לישיבה.

## כללי

46. **היו"ר מעדכן כי טרם אושרו כתבי המינוי לשנת 2022 מאחר שהמינויים טרם אושרו בוועד המרכזי וכי האישור צפוי במהלך החודש.**

47. **היו"ר נועל את הישיבה.**