

*2011 US GAAP & SEC
Developments*

**מודלים חדשים צפויים
בתקינה האמריקנית**

מלכי אייכנשטיין, ח"ח, שותפה, המחלקה המקצועית
PwC Israel

3 בינואר 2012

- הכנסות מחוזים עם לקוחות - הצעה לתקן (Topic 605)
- חכירות - הצעה לתקן (Topic 840)
- איחוד (Principal versus Agent Analysis) – הצעה לתקן (Topic 810)
- פרויקט מכשירים פיננסיים, מכשירים פיננסיים נגזרים ופעילויות גידור
- Parent's Accounting for the Cumulative Translation Adjustment upon the Sale or Transfer of a Group of Assets within a Consolidated Foreign Entity that meets The Definition of a Business

2011 US GAAP & SEC Developments

הכנסות מחוזים עם לקוחות הצעה לתקן (Topic 605)

רקע

- פרויקט משותף של ה- IASB וה- FASB במסגרת הליך האחדת כללי החשבונאות
- הפרויקט צפוי להביא לשינוי משמעותי במודל ההכרה בהכנסה!
- טיוטת הצעה ראשונה פורסמה ביוני 2010. הצעה מעודכנת פורסמה בנובמבר 2011
- מועד התחילה - לא צפוי לחול לפני שנת 2015
- הוראות מעבר - יישום רטרוספקטיבי באופן מלא עם אפשרות לבחור בהקלות מסוימות

מטרת התקן

- האחדה (convergence) של התקינה האמריקנית והבינלאומית
- חוסר עקביות בתקינה הנוכחית בנושאים מסוימים
- השוואתיות בין חברות הפועלות בתחומים שונים
- מקור יחיד להוראות בקשר להכרה בהכנסה

הכנסות מחוזים עם לקוחות השלבים במודל הנכס וההתחייבות



הכנסות מחוזים עם לקוחות שלב 1 - זיהוי החוזה עם הלקוח

חוזה -

- הסכם בין שני צדדים או יותר היוצר זכויות ומחויבויות הניתנות לאכיפה
- עשוי להיות בכתב, בעל-פה או משתמע כתוצאה מנהג של הישות



לקוח -

צד שהתקשר עם הישות על מנת להשיג את הסחורות או השירותים אשר מיוצרים או מסופקים במהלך העסקים הרגיל של הישות

חוזה קיים במידה שמתקיימים כל התנאים שלהלן:

1. לחוזה ישנה מהות מסחרית
2. הצדדים אישרו את החוזה והם מחויבים למלא אחר התחייבויותיהם
3. הישות יכולה לזהות את הזכויות והמחויבויות של כל צד בנוגע לסחורות או לשירותים שיסופקו
4. הישות יכולה לזהות את אופן ותנאי התשלום עבור הסחורות או השירותים שיסופקו

איחוד מספר חוזים עם אותו לקוח במידה שקריטריונים מסוימים מתקיימים

הכנסות מחוזים עם לקוחות שלב 2 - זיהוי מחויבויות הביצוע הנפרדות בחוזה

מחויבות ביצוע -

הבטחה מפורשת או משתמעת לספק ללקוח סחורות או שירותים. לדוגמה, מחויבויות ביצוע עשויה לנבוע מהבטחה מפורשת הכלולה במסגרת ההסכם, מהוראות סטטוטוריות או כתוצאה מהפרקטיקה העסקית של הישות, מדיניותה המפורסמת או הצהרות ספציפיות, במידה שהבטחות אלו יצרו ציפייה תקפה בקרב הלקוח שהישות תספק סחורות או שירותים

- ישות תטפל בכל הבטחה לספק סחורה או שירות כמחויבות ביצוע נפרדת (ובהתאם תכיר בנפרד בהכנסה המתייחסת), במידה שהסחורות או השירותים "**נפרדים**" (**distinct**):
- הישות מוכרת בנפרד את הסחורה או השירות באופן סדיר (regularly), או -
 - הלקוח יכול להפיק תועלת (benefit) מהסחורה או מהשירות בנפרד או ביחד עם משאבים אחרים הזמינים ללקוח □

- מספר סחורות או שירותים מטופלים יחדיו כמחויבות ביצוע אחת בקיום 2 התנאים הבאים:
1. הסחורות או השירותים **קשורים ביניהם בקשר הדוק** והישות מספקת **שירותי אינטגרציה משמעותיים** של הסחורות או השירותים לפריט משולב
 2. הישות **משנה או מתאימה באופן משמעותי (customizes)** את הסחורות או השירותים בכדי למלא אחר הוראות החוזה

הכנסות מחוזים עם לקוחות שלב 3 - קביעת מחיר העסקה

מחיר העסקה - סכום התמורה שישות צופה לקבל עבור הסחורות או השירותים שסופקו ללקוח, בניכוי סכומים שניגבו עבור צדדים שלישיים (כגון - מסי מכירה)

- על הישות להעריך את סך התמורה לה תהיה זכאית בגין הספקת הסחורות או השירותים לפי השיטה הנאותה יותר מבין:
 1. שיטת הערך הצפוי המתבססת על אומדן הסתברויות משוקללות
 2. הסכום הסביר ביותר (The most likely amount)
- אומדן מחיר העסקה יעודכן מדי תקופת דיווח
- תמורה משתנה/מותנית תוכר כהכנסה רק כאשר **מובטח באופן סביר** ("reasonably assured") כי הישות תהיה זכאית לסכום זה
 - סף ה- reasonably assured מתקיים כאשר לישות **ניסיון** עם הסכמים דומים המהווה **בסיס לחיזוי** תוצאות ההסכם
 - **חריג** - מתן זכות שימוש (רישיון) בקניין רוחני בתמורה לתמלוגים הנקבעים על בסיס מכירות של סחורה או שירות - סף ה- reasonably assured בקשר לזכאות הישות לקבלת תשלומי התמלוגים מתקיים **רק עם התרחשות המכירות העתידיות!**

תמורה משתנה/
מותנית (כגון),
הנחות, החזרים,
בונוס בגין ביצוע,
(תמלוגים)

הכנסות מחוזים עם לקוחות שלב 3 - קביעת מחיר העסקה

- מחיר העסקה יותאם בכדי לשקף את ערך הזמן של הכסף, במידה שהחוזה כולל מרכיב מימוני שהוא מהותי לחוזה; השפעת המרכיב המימוני תופרד מסעיף ההכנסות ותיכלל במסגרת הוצאות או הכנסות ריבית
- רלוונטי במקרה שהלקוח משלם מקדמה לישות (מימון שניתן על ידי הלקוח לישות). **בהתאם, ההכנסה שתוכר תעלה על התמורה שהתקבלה!**
- **הקלה פרקטית** - ישות אינה נדרשת לשקף את ערך הזמן של הכסף במדידת מחיר העסקה כאשר הפער בין מועד הספקת הסחורות או השירותים ובין מועד התשלום אינו עולה על שנה!

ערך הזמן של
הכסף

- אין לשקף את השפעת סיכון האשראי של הלקוח במדידת מחיר העסקה
- "ירידת ערך לקוחות", הן במועד ההכרה לראשונה והן בתקופות עוקבות, תוצג בשורה נפרדת סמוך לסעיף ההכנסות (במידה שהחוזה אינו כולל מרכיב מימוני משמעותי)!

Revenue	\$1,000
Impairment loss	(100)
Subtotal	900
COGS	(400)
GM \$	500

יכולת גביה -
סיכון האשראי
של הלקוח

הכנסות מחוזים עם לקוחות שלב 4 - ייחוס מחיר העסקה למחויבויות הביצוע הנפרדות

ככלל, ייחוס מחיר העסקה למחויבויות הביצוע הנפרדות ייעשה באופן יחסי למחירי המכירה הנפרדים ("stand-alone selling price") של הסחורה או השירות

- המחירים הנקובים בחוזה או מחיר המחירון עשויים להיות מחיר המכירה, אך לא ניתן להניח זאת!
- על הישות להעריך את מחיר המכירה כאשר מחיר מכירה בנפרד אינו זמין. אומדן כאמור ימקסם את השימוש בפרמטרים נצפים ועשוי להתבסס על השיטות הבאות:
 - עלות בתוספת מרווח סביר
 - מחיר שוק לסחורות או לשירותים דומים
 - שיטת השייר - אפשרית במצבים מסוימים בלבד:
- לדוגמה, קיימת אי ודאות לגבי מחיר מכירה כאשר הישות טרם ביססה מחיר למוצר או לשירות או המוצר/שירות טרם נמכר בעבר!
- קיימת שונות משמעותית לגבי מחיר המכירה כאשר הישות מוכרת את הסחורה או השירות ללקוחות שונים באותה תקופה (או בסמיכות) בטווח רחב של מחירים

הכנסות מחוזים עם לקוחות שלב 5 - הכרה בהכנסה בגין כל מחויבות ביצוע עם הספקתה

ישות תכיר בהכנסה כאשר היא משלימה את מחויבות הביצוע ומעבירה את הסחורות או השירותים ללקוח (ישות עשויה לספק מחויבות ביצוע על פני זמן)

מחויבות הביצוע מסופקת כאשר הלקוח משיג שליטה על הסחורות או השירותים.

שליטה מושגת בהתקיים שני התנאים הבאים:

- ללקוח יכולת לכוון את השימוש (direct the use) בסחורות או בשירותים
- ללקוח יכולת להפיק הטבות מהסחורות או מהשירותים הללו

סימנים להשגת שליטה על ידי הלקוח עשויים לכלול:

- הישות זכאית לקבלת התשלום
- הועברה בעלות משפטית
- החזקה פיזית
- הלקוח נושא בסיכונים ובהטבות המשמעותיים הנובעים מהבעלות
- הלקוח קיבל (accept) את הנכס

2011 US GAAP & SEC Developments

חכירות הצעה לתקן (Topic 840)

- פרויקט משותף של ה-IASB וה-FASB שצפוי להביא לשינוי משמעותי בטיפול החשבונאי בעסקות חכירה!
- טיוטא ראשונה פורסמה באוגוסט 2010
- טיוטא מעודכנת צפויה להתפרסם ב-H1/2012
- מועד התחילה טרם נקבע

מטרת התקן

- מידע רלוונטי למשתמשים בדוחות הכספיים בנוגע להשפעת החכירות על המינוף, סכומי הנכסים וההתחייבויות, התזמון ואי-הודאות של תזרימי המזומנים הקשורים להסכמי חכירה

המודל המוצע – בשלב הדיונים

- חוכר - מודל המבוסס על זכויות שימוש לכל סוגי החכירות
- מחכיר - בחינת מודל "חייבים וערך שייר" (*receivable and residual*)
- הוראות מעבר - יישום רטרואספקטיבי באופן מלא או עם הקלות מסוימות

טיפול חשבונאי בספרי החוכר

האם מדובר בחכירה לטווח קצר (הסכם חכירה שתקופתו המירבית אינה עולה על שנה וזאת בהתחשב בכל אופציית הארכה ללא קשר לסבירות מימושה)?

לא

כן

כלל החכירות יישמו מודל חשבונאי אחיד - הכרה בנכסים והתחייבויות בגין הסכמי החכירה

ניתן ליישם טיפול חשבונאי הדומה למודל חכירה תפעולית כיום

- טיפול בהסכם בתקופות עוקבות:
- הפחתת נכס זכות השימוש לפי שיטה שתשקף את ניצול ההטבות הכלכליות הגלומות בו
- מדידת ההתחייבות לפי שיטת הריבית האפקטיבית

טיפול חשבונאי בספרי החוכר - נקודות נוספות

תקופת החכירה

תקופת החכירה כוללת גם תקופות המכוסות במסגרת אופציה להארכת החכירה כאשר קיים תמריץ כלכלי משמעותי (significant economic incentive) למימוש האופציה

דמי חכירה מותנים

מדידת הנכס והתחייבות מביאה בחשבון **דמי חכירה מותנים** כלהלן:

- סכומים המבוססים על **שער או מדד** (כגון, דמי שכירות הצמודים למדד המחירים לצרכן)
- סכומי חכירה מינימאליים המסווגים כדמי חכירה מותנים (anti-abuse)
- ערך השייר המובטח הצפוי להיות משולם

דמי חכירה משתנים המבוססים על ביצוע או שימוש (כגון, על בסיס מכירות) לא יכללו במסגרת מדידת הנכס והתחייבות

טיפול חשבונאי בספרי המחכיר - גישת "חייבים וערך שייר" (receivable and residual)

- גריעת הנכס המוחכר ובמקביל הכרה ב: א) נכס חייבים בגין חכירה ו- ב) נכס בגין ערך השייר
- המחכיר יקצה את הערך בספרים של הנכס המוחכר בין החלק שמתייחס לזכות השימוש של החוכר בנכס לבין החלק שנותר בידי המחכיר (ערך השייר). בהתבסס על כך:
- יוכר רווח בגין הפער שבין נכס החייבים בגין חכירה לבין הערך בספרים שיוחס לרכיב זה
- הרווח המתייחס לערך השייר יידחה במהלך תקופת החכירה ויוכר, אם בכלל, בתום תקופת החכירה עם מכירת הנכס או החכרתו מחדש

נכס חייבים בגין חכירה

- הכרה לראשונה לפי הערך הנוכחי של דמי החכירה
- מדידה עוקבת לפי עלות מופחתת תוך יישום שיטת הריבית האפקטיבית

נכס בגין ערך השייר

- מוכר לראשונה לפי הערך בספרים שיוחס לחלק שנותר בידי המחכיר
- מהווה למעשה סכום נטו של שני המרכיבים שלהלן:
- ערך שייר "ברוטו" הנמדד במועד ההכרה לראשונה ובתקופות עוקבות לפי הערך הנוכחי של אומדן ערך השייר בתום תקופת החכירה; בניכוי
- הרווח הנדחה המהווה את ההפרש שבין ערך השייר "ברוטו" במועד ההכרה לראשונה והערך בספרים שיוחס לחלק שנותר בידי המחכיר

חכירות לטווח קצר הוחרגו מתחולת גישת ה-"חייבים וערך שייר"!

2011 US GAAP & SEC Developments

איחוד

(Principal versus Agent Analysis)

הצעה לתקן (Topic 810)

איחוד (“Principal versus Agent Analysis”) - הצעה לתקן

מטרת הפרסום

- התחיל כפרויקט משותף של ה-FASB וה-IASB בנושא בחינת Principal /Agent (עדיין קיימים פערים בין התקינות בנושאים אחרים הקשורים לבחינת איחודן של ישויות)
- בדומה להוראות התקינה הנוכחית - **שני המודלים לאיחוד** (Voting interest model & Variable interest model) ימשיכו לחול (בשינויים מסוימים)
- **עקביות** בין שני המודלים לאיחוד לגבי השלכותיהן של זכויות משתתפות (**Participating Rights**) על אופן בחינת האיחוד
- קביעת הנחיות לבחינה האם מקבל החלטות (כגון, דירקטוריון או שותף כללי) משתמש בכוח שבידיו **בעבור עצמו (כצד עיקרי) או בעבור צד אחר (כסוכן) - Principal/Agent**

מועד תחילה והוראות מעבר

מועד תחילה - טרם נקבע

אופן היישום - רטרואספקטיבי, אלא אם כן הדבר אינו ישים

איחוד (“Principal versus Agent Analysis”) - הצעה לתקן

בחינת Principal versus Agent

- בהתאם למודל המוצע תידרש בחינה איכותית בכדי לקבוע האם מקבל החלטות (Decision Maker) פועל כסוכן (Agent) או בעבור עצמו כצד עיקרי (Principal)
- הבחינה רלבנטית הן לקביעה האם הישות הינה VIE והן לקביעה האם הישות המדווחת היא המוטב העיקרי (Primary Beneficiary)!
- במסגרת הבחינה האיכותית יש לבחון את כל שלושת הגורמים שלהלן:

זכויות המוחזקות בידי אחרים – זכויות סילוק וזכויות משתתפות

התגמול לו זכאי מקבל ההחלטות

זכויות נוספות המוחזקות בידי מקבל ההחלטות

- בבחינת הגורמים לעיל, יש להתבסס על מכלול מערכות היחסים בין מקבל ההחלטות, הישות ובעלי זכויות נוספים בה. כמו כן, יש להביא בחשבון גם את תצורת הישות והמטרה לשמה הוקמה!

בדרך כלל, מקבל החלטות המהווה סוכן הפועל לטובת צד אחר לא שולט בישות המוחזקת, ועל כן לא יאחדה!

איחוד (“Principal versus Agent Analysis”) - הצעה לתקן

שותפויות שאינן VIE

- הכללים לבחינה האם מקבל ההחלטות בשותפות (בדרך כלל, השותף הכללי) הנו סוכן, יהיו זהים, בין אם השותפות עומדת בהגדרת VIE ובין אם לאו (כלומר, גם אם השותפות נבחנת לפי מודל זכויות ההצבעה (VOE)!
- בהתאם, יש לבחון האם מקבל ההחלטות הינו **סוכן או צד עיקרי** על בסיס שלושת הגורמים האיכותיים שתוארו לעיל
- אחת ההשלכות לגבי שותפויות שאינן VIE הינה כי זכויות סילוק או זכויות משתתפות עשויות להעיד כי מקבל ההחלטות הנו סוכן, **רק במידה** והן ממשיות (לדוגמה, כאשר לצד אחד קיימת היכולת להפעילן; ולא על ידי רוב רגיל כפי שנהוג לפי תקינה הנוכחית)

איחוד (“Principal versus Agent Analysis”) - הצעה לתקן

מודל זכויות ההצבעה (Voting interest model)

שינוי בהתייחסות לקיומן של **זכויות משתתפות** עבור ישויות הכפופות למודל זכויות ההצבעה (במטרה להתאים את הבחינה לזו המבוצעת במודל ה-VIE)

קיומן של זכויות משתתפות בידי בעלי הזכויות שאינן מקנות שליטה ימנע מבעל זכויות הרוב מלאחד את הישות רק אם מדובר **בזכויות משתתפות ממשיות**

זכויות משתתפות ייחשבו כממשיות רק אם הן מקנות לבעליהן את הזכות להשתתף **בפעילויות אשר משפיעות באופן המהותי ביותר** על הביצועים הכלכליים של הישות

2011 US GAAP & SEC Developments

**פרויקט מכשירים פיננסיים,
מכשירים פיננסיים נגזרים
ופעילויות גידור**

פרויקט מכשירים פיננסיים, מכשירים פיננסיים נגזרים ופעילויות גידור

רקע

- הנושא מדורג כפרויקט בעדיפות גבוהה. מטרת ה-FASB להשלים את הוראות הסיווג, המדידה וירידת הערך בתקופה הקרובה
- כיום, הפרויקט עדיין בשלב **מקדמי** וטרם גובש מודל סופי!
- טרם נקבעו מועד פרסום התקן הסופי ומועד כניסתו לתוקף

הפרויקט עוסק בשלושה תחומים:

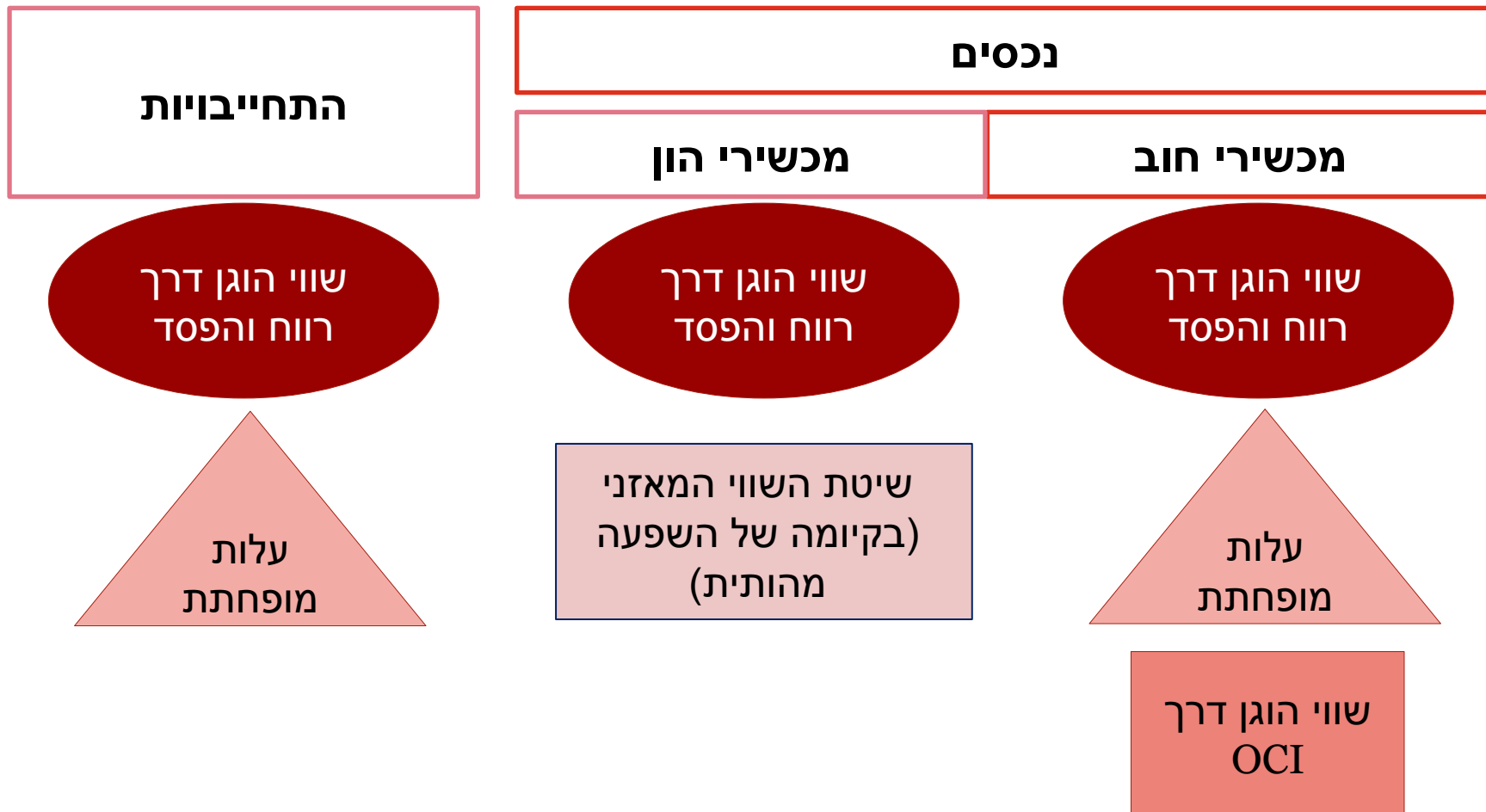
חשבונאות גידור

ירידות ערך

סיווג ומדידה

פרויקט מכשירים פיננסיים, מכשירים פיננסיים נגזרים ופעילויות גידור

קטגוריות אפשריות לסיווג ולמידת מכשירים פיננסיים



פרויקט מכשירים פיננסיים, מכשירים פיננסיים נגזרים ופעילויות גידור

השקעה במכשירי חוב - סיווג ומדידה

השקעה במכשירי חוב תסווג לאחת מהקטגוריות שצוינו לעיל, בהתבסס על שני הקריטריונים להלן:

הפעילות העסקית של הישות

הנכסים מסווגים בהתבסס על הפעילות העסקית המשמשת לניהול מכשירים אלה **כתיק (portfolio)**, ולא בהתבסס על הכוונה לגבי המכשיר ספציפי

- הוגדרו 3 פעילויות:
- **מסחר**,
 - **השקעה**, ו-
 - **מימון לקוחות**

בשונה מהוראות התקינה הנוכחית בנושא HTM, מכירה עוקבת לא **תכתיים** את יתרת התיק (אם כי היא עשויה להשפיע על סיווגם של מכשירים חדשים)

מאפייני המכשיר

על מנת שמכשיר חוב יוכל להימדד **בשווי הוגן דרך OCI או בעלות מופחתת**, עליו לעמוד בכל התנאים להלן:

- המכשיר אינו נגזר;
- נובע מסכום שהועבר למנפיק, ושיוחזר בעת היישוב או במועד הפדיון; וכן
- לא ניתן ליישוב או לפדיון מוקדם באופן שבו המחזיק לא ישיב את באופן מהותי את כל השקעתו הראשונית

השקעה במכשירי חוב - סיווג ומדידה - המשך

שווי הוגן
דרך רווח
הפסד

- נכס יסווג לקטגוריה זו כאשר מתקיים אחד מהתנאים שלהלן:
- המכשיר מוחזק למכירה; או -
- המכשיר מנוהל על בסיס שווי הוגן, אך אינו עומד בתנאים לסיווג לקטגוריית שווי הוגן דרך OCI

- בנוסף לקריטריון "**מאפייני המכשיר**" שלעיל, נכס יסווג לקטגוריה זו, כאשר מתקיימים, בין היתר, התנאים שלהלן:
 - האסטרטגיה העסקית הינה **השקעת** המזומן לשם מקסום התשואה על ידי גביית תזרימי המזומנים החוזיים או במכירת המכשיר או **ניהול** שיעורי הריבית או סיכון הנזילות של הישות
 - הנכס לא מוחזק למכירה בעת רכישתו
- הסכום שנצבר ב - OCI יועבר לרווח והפסד בעת יישוב או מכירת המכשיר

שווי הוגן
דרך OCI

- בנוסף לקריטריון "**מאפייני המכשיר**" שלעיל, נכס יסווג לקטגוריה זו כאשר מתקיימים כל התנאים שלהלן:
- האסטרטגיה העסקית הינה **מימון לקוחות** תוך התמקדות בגביית רוב רובם (substantially all) של תזרימי המזומנים החוזיים של המכשיר;
- המכשיר אינו מוחזק למכירה; וכן -
- למחזיק קיימת היכולת לנהל את סיכון האשראי על ידי שינוי תנאי המכשיר מול הצד שכנגד במקרה של הפסד אשראי אפשרי (לרוב, הקטגוריה לא תכלול השקעה במכשיר חוב סחיר!)

עלות
מופחתת

השקעה במכשירי הון - סיווג ומדידה

השקעות שאינן מטופלות לפי שיטת השווי המאזני, תסווגנה אך ורק לקטגוריית שווי הוגן דרך רווח והפסד

שווי הוגן
דרך רווח
והפסד

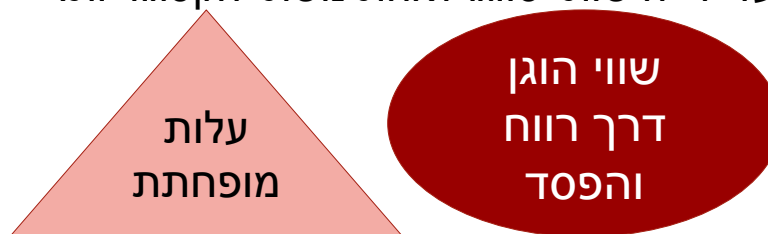
- פטור ממדידה בשווי הוגן של ניירות ערך לא סחירים - חברות פרטיות מסוימות תהיינה רשאיות **לבחור** בפטור זה. במקרים אלה ההשקעה תימדד על בסיס עלותה בניכוי ירידת ערך או בתוספת עליית ערך בהתאם למחירים נצפים

שיטת השווי המאזני

- בדומה להוראות התקינה הנוכחית, תיושם בקיומה של השפעה מהותית וזאת **בשונה מהטיטה שפורסמה במאי 2010** (לפיה יישום שיטת השווי המאזני, הוגבל למצבים בהם פעילות החברה המוחזקת קשורה לפעילויות המאוחדות בדוחות המשקיע)
- בשונה מהוראות התקינה הנוכחית, לא תתאפשר בחירת מדידה בשווי הוגן (Fair Value Option) להשקעה במכשירי הון אשר עומדת בקריטריונים ליישום שיטת השווי המאזני!

מכשירי חוב שהונפקו (התחייבויות) - סיווג ומדידה

מכשירי חוב שהונפקו על ידי הישות יסווגו לאחת משתי הקטגוריות:



התחייבויות העומדות בקריטריון "**מאפייני המכשיר**" שלעיל תסווגנה ותימדדנה לפי עלות מופחתת, אלא אם כן מתקיים אחד מהתנאים שלהלן:

- בהתאם לאסטרטגיה העסקית של הישות, בעת רכישת המכשיר, הנפקתו, או יצירתו לראשונה, המטרה היתה לסחור בו בשווי הוגן; או -
- ההתחייבות מייצגת עסקת מכירה בחסר (short)

במקרים אלה יסווג המכשיר לקטגוריית שווי הוגן דרך רווח והפסד!

- לא חל שינוי לגבי ההנחיות הקיימות במסגרת התקינה הנוכחית בדבר הפרדת נגזרים משובצים
- חריג - מכשיר חוב ניתן להמרה שאין צורך להפריד ממנו את רכיב ההמרה - המכשיר בכללותו יסווג לקטגוריית העלות המופחתת

סיווג ומדידה – הוראות נוספות

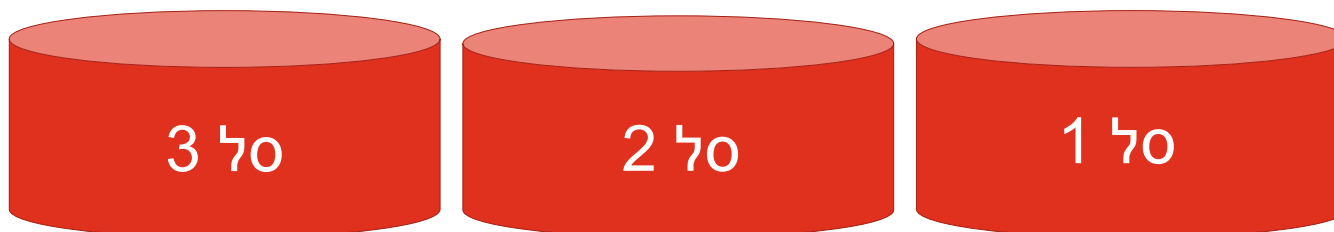
- לא יתאפשר סיווג מחדש (reclassification) של מכשיר פיננסי בין הקטגוריות השונות לאחר מועד ההכרה לראשונה!
- המדידה בעת ההכרה לראשונה תיקבע בהתבסס על סיווג המכשיר, כלהלן:
 - שווי הוגן דרך רווח והפסד - המדידה הראשונית הינה בשווי הוגן
 - עלות מופחתת או שווי הוגן דרך OCI - המדידה הראשונית הינה לפי מחיר העסקה

סיווג ומדידה – הוראות נוספות

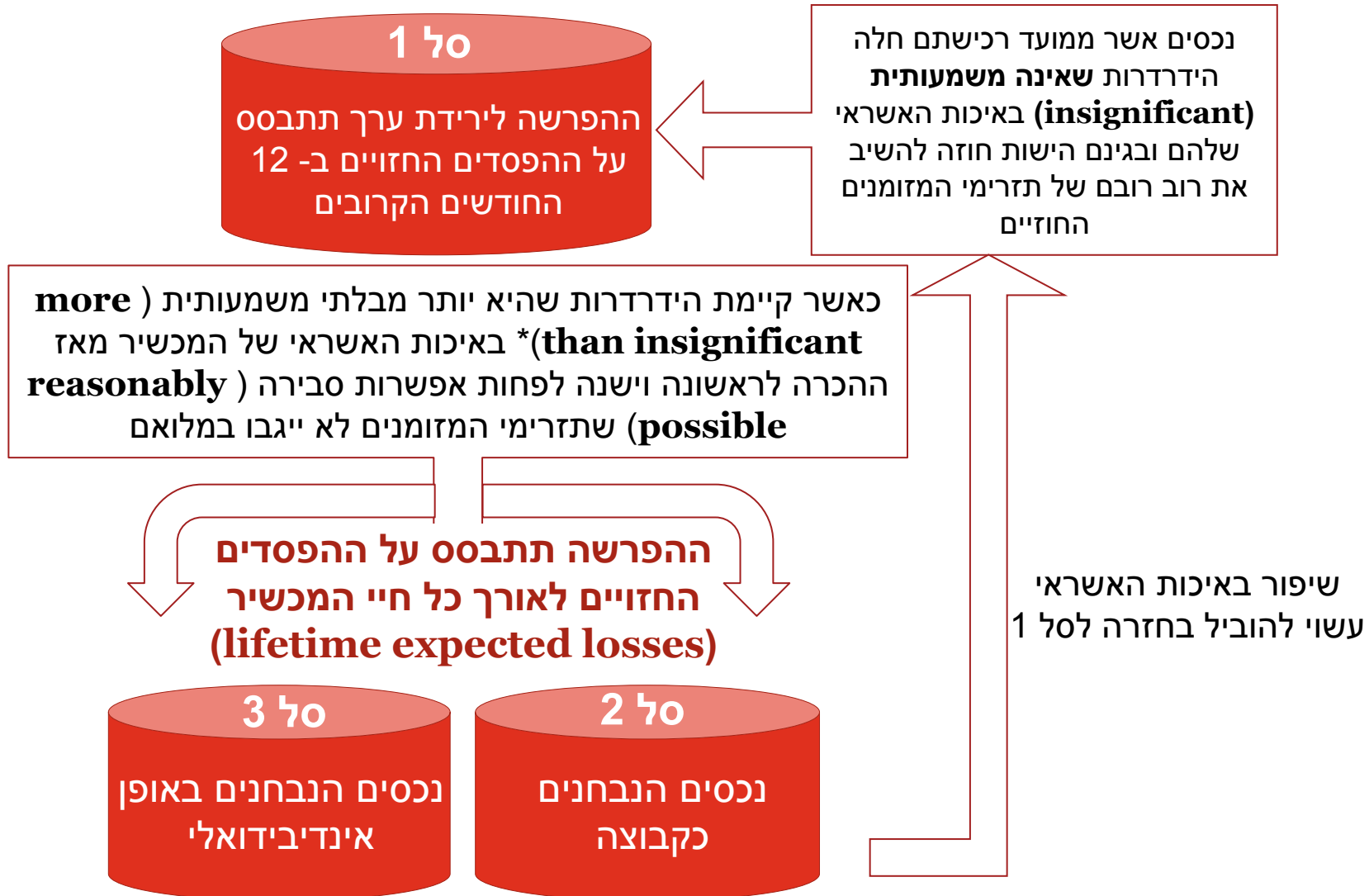
- אופציה למדידה בשווי הוגן (FVO – Fair Value Option)
- בוטלה האפשרות הבלתי מוגבלת הקיימת בהתאם לתקינה הנוכחית לייעוד מכשירים פיננסיים לשווי הוגן!
- מדידה בשווי הוגן מותרת לקבוצת נכסים והתחייבויות פיננסיים, כאשר מתקיימים התנאים הבאים:
 1. הישות מנהלת את החשיפה נטו המתייחסת לנכסים והתחייבויות אלה
 2. הישות מדווחת להנהלה שלה מידע לפי בסיס זה
- מדידה בשווי הוגן תהיה אפשרית גם עבור נכס פיננסי או התחייבות פיננסית-משולבים (Hybrid) אשר אחרת הייתה נדרשת הפרדה של נגזר משובץ

ירידות ערך

- המודל המוצע לירידת ערך יחול על נכסים פיננסיים, לרבות **הלוואות ומכשירי חוב סחירים**
- המודל מבוסס על בחינת ירידת ערך ברמה של **קבוצת נכסים** במקרים מסוימים, וברמת הנכס הבודד במקרים אחרים
- ירידת הערך תימדד על בסיס **ההפסדים החזויים** (expected losses) במטרה להעריך את **הערך החזוי** (expected value). אחת הדרכים האפשריות הנה זיהוי תרחישים אפשריים, הערכת הסבירות של כל אחד מהם וחישוב הערך החזוי על פי ההסתברויות המשוקללות
- לשם קביעת ההפרשה להפסדי אשראי, תיקי נכסים פיננסיים יחולקו לשלושה "סלים":



פרויקט מכשירים פיננסיים, מכשירים פיננסיים נגזרים ופעילויות גידור



(*) במידה שמדובר במכשיר חוב סחיר - ירידה בשווי ההוגן תהווה אינדיקאטור בולט באשר לירידה באיכות האשראי שלו

2011 US GAAP & SEC Developments

*Parent's Accounting for the Cumulative
Translation Adjustment upon the Sale or
Transfer of a Group of Assets within a
Consolidated Foreign Entity that meets
The Definition of a Business*

- קיומה של פרקטיקה לא אחידה בטיפול במצבים בהם חברה אם גורעת קבוצת נכסים המהווה "עסק" שנכללה בישות זרה מאוחדת, אשר בגינה קיימת יתרה מצטברת של הפרשי תרגום (**Cumulative CTA – Translation Adjustment**)
- הסוגיה - האם יש להעביר את יתרת ה- CTA המתייחסת לחלק שמומש לדוח רווח והפסד עם הפסקת השליטה (בהתאם ל- Consolidation – Topic 810), או לחילופין להמתין למימוש מוחלט/ פירוק מוחלט/ פירוק למעשה של כל הישות הזרה המאוחדת (Foreign Currency - Topic 830-30)?

הטיפול המוצע

- העברה לדוח רווח והפסד של יתרת ה- CTA המתייחסת לחלק שמומש בעת גריעתו, מבלי להמתין למימוש/פירוק מלא של הישות הזרה

תחילה והוראות מעבר

- מועד התחילה טרם נקבע.
- יישום התקן - פרוספקטיבי בעבור גריעות שיתרחשו לאחר תאריך התחילה

תודה על ההקשבה

מלכי אייכנשטיין, רו"ח
שותפה, המחלקה המקצועית, PwC Israel
טלפון: 03-7954855
דוא"ל: Malka.Eichenstein@il.pwc.com

©2012 Kesselman & Kesselman. All rights reserved.

In this document, "PwC Israel" refers to Kesselman & Kesselman, which is a member firm of PricewaterhouseCoopers International Limited, each member firm of which is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details.

PwC Israel helps organisations and individuals create the value they're looking for. We're a member of the PwC network of firms with 169,000 people in more than 158 countries. We're committed to delivering for both territory and global quality in assurance, tax and advisory services. Tell us what matters to you and find out more by visiting us at www.pwc.com/il

This publication has been prepared for general guidance on matters of interest only, and does not constitute professional advice. It does not take into account any objectives, financial situation or needs of any recipient. Any recipient should not act upon the information contained in this publication without obtaining specific professional advice. No representation or warranty (express or implied) is given as to the accuracy or completeness of the information contained in this publication, and, to the extent permitted by law, Kesselman & Kesselman, and any other member firm of PwC, its members, employees and agents do not accept or assume any liability, responsibility or duty of care for any consequences of you or anyone else acting, or refraining to act, in reliance on the information contained in this publication or for any decision based on it, or for any direct and/or indirect and/or other damage caused as a result of using the publication and/or the information contained in it.

