**מאזנים מאוחדים ב' – שיעור תרגול 1- גל**

**IFRS10**

**שליטה**

על מנת להפעיל את הוראות IFRS3 ו-IFRS10 חייבת להתקיים הגדרת שליטה.

**שליטה –** משקיע שולט בישות כאשר הוא חשוף או בעל זכויות לתשואות משתנות הנובעות ממעורבותו בישות המושקעת ויש לו את היכולת להשפיע על התשואות הנ"ל באמצעות כח ההשפעה שלו . כלומר , להגדרה של שליטה ישנם שלושה מרכיבים עיקריים:

1. כוח השפעה
2. חשיפה או זכויות לתשואות משתנות
3. הקשר בין כוח ההשפעה לבין התשואות כלומר , היכולת של המשקיע להשפיע על התשואות באמצעות כוח ההשפעה שלו.

**מרכיב ראשון -כוח השפעה**

לישות יש כוח השפעה כאשר יש לה זכויות קיימות המקנות לה את היכולת להתוות את הפעילויות הרלוונטיות גם בהגדרה זו ישנם 3 מאפיינים עיקריים לכוח ההשפעה :

1. **פעילויות רלוונטיות**
2. **זכויות קיימות**
3. **יכולת התוויה**

**פעילויות רלוונטיות**

אלו הן פעולות המשפיעות באופן משמעותי על התשואות של הישות המושקעת . בד"כ לחברה יש מגוון של פעולות תפעוליות ופיננסיות אשר משפיעות באופן משמעותי על התשואה.

**לדוגמא :**

1. רכישה ומכירה של שרותים ומוצרים
2. רכישה ומכירה של נכסים
3. ניהול נכסים פיננסיים
4. פעילות מו"פ
5. מבנה ההון והשגת מימון

**דגשים :**

1. לעיתים הפעילויות הרלוונטיות מתרחשות בזמנים שונים ולכן אנו חייבים לזהות לאיזו פעילות יש השפעה משמעותית יותר על התשואות וע"י כך לזהות מיהו בעל כח ההשפעה חשיפה או זכויות לתשואות משתנות

הקשר בין כוח ההשפעה לבין התשואות כלומר , היכולת של המשקיע להשפיע על התשואות באמצעות כוח ההשפעה שלו. הרעיון המרכזי **דוגמא 1 בדף 2** הוא שיש שתי פעילויות רלוונטיות שמתרחשות:

1. פעילות פיתוח
2. פעילות ייצור ושיווק

כמובן ששתי הפעילויות מתרחשות בזמנים שונים אבל הבעיה שמשקיע אחת מתווה את הפעילות הראשונה ומשקיע שני מתווה את הפעילות השנייה. על מנת לדעת מיהו בעל כוח ההשפעה צריך לשקול מהי הפעילות הרלוונטית שמשפיעה באופן משמעותי יותר על התשואות. אם פעילות הפיתוח היא פשוטה אז סביר להניח שפעילות הייצור והשיווק משמעותית יותר. לעומת זאת אם פעילות הפיתוח היא מורכבת סביר להניח שהיא הפעילות המשמעותית יותר.

1. לעיתים הפעילויות הרלוונטיות מתרחשות רק כאשר נוצר אירוע מסוים במקרה זה עלינו לזהות את האירוע וע"י כך לזהות את הפעילות הרלוונטית **דוגמא 2 בדף 2** נניח שלחברות א,ב ו-ג' יש פעילות עסקית , אך אין להן מערך גביה ולכן הן מוכרות את הלקוחות שלהן לחברה ד' (מוכרות את חובות הלקוחות) חברה ד' מספקת שרותי גביה **לחברה ד' אין קבלת החלטות וכל מה שהיא עושה זה לגבות את החובות ולהעביר זאת לבעלי החוב** ולכן גביית החובות היא לא פעילות רלוונטית . הפעילות הרלוונטית תתרחש כאשר יהיה כשל באשראי מאחר ואז יש חשיפה לסיכונים והפסדים , ולכן הגורם שיש לו כח השפעה על פעילות זאת הוא למעשה זה שיש לו כח השפעה על הפעילות הרלוונטית בישות .

**זכויות קיימות**

כוח ההשפעה נובע מזכויות ועל מנת שלישות או למשקיע יהיה כח השפעה צריכות להיות לו זכויות קיימות המקנות לו את היכולת להתוות את הפעילויות הרלוונטיות . חשוב שהזכויות יהיו ברות מימוש כאשר הפעילויות הרלוונטיות מתרחשות וחשוב שלמשקיע תיהיה יכולת מעשית לממש אותו.

**דוגמאות לזכויות אשר יכולות להקנות כוח השפעה**:

1. זכויות הצבעה או זכויות הצבעה פוטנציאליות
2. זכות למנות או להדיח אנשי מפתח ניהוליים את הפעילויות הרלוונטיות (דירקטוריון)
3. זכות למנות או להדיח גורמי מפתח בישות אחרת שמתווה את הפעילויות הרלוונטיות (החזקה בשרשרת)
4. זכות להורות לישות המושקעת לבצע פעולות לטובת המשקיע או לחליפין זכות וטו לשינויים בפעולות מסוג זה (דיבידנד)
5. זכויות חוזיות אחרות

לאחר שזיהינו מהן הזכויות הקיימות אנו צריכים להחליט האם הזכויות הם זכויות ממשיות או זכויות מגינות .

**זכויות ממשיות**

זכויות ממשיות אלו זכויות המאפשרות למשקיע לממש את כוח ההשפעה על הפעולות הרלוונטיות.

רק זכויות ממשיות מקנות כוח השפעה. כדי להחליט האם הזכויות הן ממשיות עלינו לשקול שלושה שיקולים :

1. **חסמים-** לעיתים יש מדבלות ממשיות ומגבלות אחרות המונעות מהמשקיע לממש את הזכויות שלו דבר אשר הופך אותן להיות זכויות לא ממשיות

**לדוגמא :**

1. קנסות ותמריצים פיננסיים המונעים את המימוש
2. מחיר המרה גבוה באופציות
3. תנאי מימוש ההופכים את המימוש לבלתי סביר
4. היעדר מנגנון במסמכי ההקמה של הישות או בחוקים ותקנות המאפשר מימוש הזכויות.
5. היעדר מנגנון אשר יאפשר למשקיע לקבל מידע על הזכויות שלו
6. מגבלות תפעוליות לממש את הזכויות
7. מגבלות חוקיות ומגבלות של גופי פיקוח
8. **הסכמה של מספר צדדים-** לעיתים מימוש הזכויות דורש הסכמה של מספר צדדים וככלל ככל שנדרשים יותר צדדים על מנת לממש את הזכויות כך גדל הסיכוי שהזכות היא לא ממשית .
9. **תועלת מהמימוש-** כדי שזכויות יהיו ממשיות למחזיק בהן צריכה להיות תועל מהמימוש **למשל:** ברור שאופציות שבתוך הכסף הן ממשיות יותר מאשר אופציות שהן מחוץ לכסף כי כאשר אופציות מחוץ לכסף אז יש להן תועלת .

**דגשים לגבי זכויות ממשיות:**

1. כדי שזכויות יהיו ממשיות הן צריכות להיות ברות מימוש כאשר הפעילויות הרלוונטיות מתרחשות , לשם כך הן צריכות להיות ניתנות למימוש מיידי אך זהו לא תנאי הכרחי . אם משקיעים אחרים מחזיקים גם זכויות ממשיות זה יכול למנוע ממשקיע מסויים כח השפעה גם
2. אם אותם ממשקיעים לא יוזמים החלטות אבל יש להם את היכולת למנוע פעולות מהמשקיע **דוגמא 3 בדף 2+3**

**זכויות מגינות**

זכויות מגינות אלו זכויות המתייחסות לשינויים יסודיים או שהן תלויות בנסיבות יוצאות דופן. זכויות אלו נועדו להגן על המשקיע ולא להקנות לו כוח השפעה. לכן משקיע המחזיק זכויות מגנות, אין לו כח השפעה, הוא גם אינו יכול למנוע ממשקיע אחר כח השפעה.

**דוגמאות לזכויות מגינות:**

1. זכויות של מלווה להתערב בפעולות שמבצע הלווה אשר משפיעות באופן משמעותי על סיכוני האשראי של הלווה
2. זכויות של מלווה לתפוס נכסים של הלווה כשהוא לא עומד בתנאי האשראי
3. זכויות של משקיע שאינו שולט לאשר יציאות הוניות שלא במהלך העסקים הרגיל

**יכולת התוויה**

לאחר שזיהינו את הזכויות אנו צריכים לזהות האם הן מקנות את היכולת להתוות את הפעילות הרלוונטית לשם כך עלינו להבין כיצד מתקבלות החלטות ומי נהנה מהתשואה על ההחלטות. למעשה נצטרך לנתח את המטרה והמבנה של הישות ובאמצעות כך להסיק שתי מסקנות עקרוניות:

1. האם זכויות ההצבעה הן דומיננטיות בהתוויית הפעילות הרלוונטית?
2. האם יש זכויות אחרות הרלוונטיות בהתוויית הפעילות הרלוונטית?

**התוויה באמצעות זכויות הצבעה**

מצב ראשון – כאשר לישות יש מגוון פעילויות תפעוליות רלוונטיות וכאשר נדרשות החלטות רציפות בקשר לפעילויות הנ"ל אזי זכויות ההצבעה הן בד"כ הדומיננטיות בהתוויית הפעילויות הרלוונטיות. במקרה זה הערכת כח ההשפעה תתמקד בצד אשר יכול לממש מספיק זכויות הצבעה, על מנת שיהיה לו כח השפעה . למעשה ייתכנו שני מצבים עקרוניים: **(תרשים 2 עמוד 4)**

1. **למשקיע מסויים יש מעל 50% מזכויות ההצבעה (מרבית זכויות ההצבעה)-** במצב זה למשקיע יש כח השפעה כאשר מתקיים אחד משני התנאים הבאים :
2. הפעילויות הרלוונטיות מותוות ע"י ההצבעה של המחזיק במרבית זכויות ההצבעה כלומר, מי שמחזיק הרב המניות הוא המחליט.
3. מרבית חברי הגוף המנהל אשר מתווה את הפעילויות הרלוונטיות מתמנה ע"י המחזיק במרבית זכויות ההצבעה.

**חריגים :**

1. אם עובדתית קיימת ישות אחרת אשר מחזיקה זכויות קיימות להתוות את הפעילויות הרלוונטיות אזי למשקיע **אין כוח השפעה.**
2. אם זכויות ההצבעה אשר משקיע מחזיק הם לא ממשיות .
3. **אין למשקיע מעל 50% מזכויות ההצבעה (פחות ממרבית זכויות ההצבעה) –** גם במצב כזה למשקיע יכול להיות כוח השפעה וזאת בהתקיים אחד מארבעת התנאים הבאים :
4. **הסכמי הצבעה –** מצב בו משקיע יכול להשיג יותר מ50% מזכויות ההצבעה ע"י הסכם עם בעל זכויות הצבעה אחר, הכוונה להסכם המקנה לו את הזכות להורות לבעל הזכות האחר כיצד להצביע (למשל אני מחזיק 40% ומישהו אחר מחזיק 20% ואנו מקיימים הסכם שמקנה לי זכות לגרום לו להצביע לפי מה שאני רוצה)
5. **זכויות חוזיות אחרות-** לעיתים שילוב של זכויות הצבעה עם זכויות אחרות מספיק כדי להקנות כוח השפעה לדוגמא : חברה א' מחזיקה 40% מהון המניות של ב' ובנוסף יש לה הסכם בלתי ניתן לביטול לפיו היא זאת שמתווה את הפעילות הרלוונטית.
6. **זכויות הצבעה פוטנציאליות-** הכוונה לאופציות , לעיתים משקיע יכול להשיג מעל 50% מזכויות ההצבעה , כ"י מימוש זכויות הצבעה פוטנציאליות. במקרה זה עלינו לבחון את התנאים של הזכויות הפוטנציאליות והאם מי שמחזיק בהן יסכים לממש אותן בהתאם לתנאים. **דוגמא 4 בדף 3+5**
7. **שליטה אפקטיבית –** לעיתים לחברה/ לישות יכול להיות כח השפעה גם אם היא לא מצליחה להשיג זכויות הצבעה מעל 50**%** באמצעות הסכמים או זכויות פוטנציאליות. מצב כזה נקרא שליטה אפקטיבית . על מנת להחליט אם קיימת שליטה אפקטיבית נצטרך לעבוד בשני שלבים :
8. עלינו לשקול שלושה שיקולים עקרוניים:
9. כמות זכויות ההצבעה שמחזיק המשקיע ביחס לשאר המשקיעים , ככל שהוא מחזיק יותר זכויות ביחס לאחרים וככל שיותר צדדים נדרשים להתאגד כדי לחסום אותו אזי זה מרמז על כך שיש לו כח השפעה ולכן אין לי כח השפעה
10. זכויות הצבעה פוטנציאליות – באמצעות זכויות אלו המשקיע יכול להגדיל את הכמות האבסולוטית והכמות היחסית של זכויות ההצבעה שלו.
11. זכויות חוזיות אחרות – יכול להיות שלמשקיע זכויות חוזיות לגבי קבלת החלטות אשר מרמזות על כך שייתכן שהוא בעל כוח השפעה.

לאחר ששקלנו את השיקולים הנ"ל, אם מגיעים למסקנה חד משמעית שיש למשקיע כוח השפעה אזי אין צורך לעבור לשלב השני. אבל אם לא הגענו למסקנה חד משמעית, האם יש לו כוח השפעה, אזי נצטרך לעבור לשלב השני.

1. יש לשקול נסיבות ועובדות נוספות – עלינו לשקול ארבעה שיקולים