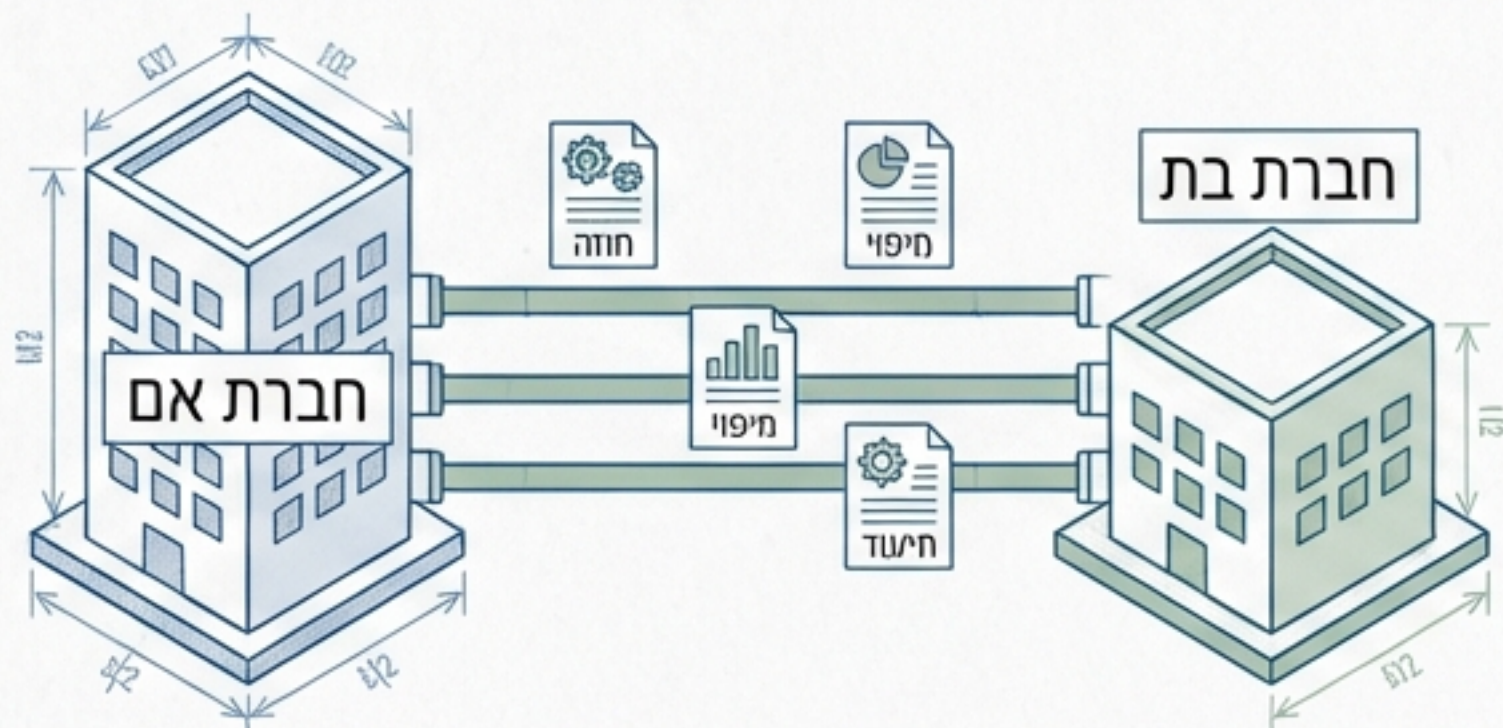


מחירי העברה לסטארטאפים: המדריך המלא לצמיחה גלובלית

כיצד לנהל נכון עסקאות בין-חברתיות, לעבור תהליכי Due Diligence חלקים, ולהימנע מחשיפות מס בעידן של אכיפה מחמירה.

החיכוך הסמוי בהתרחבות גלובלית

המציאות: תשתית מוסדרת

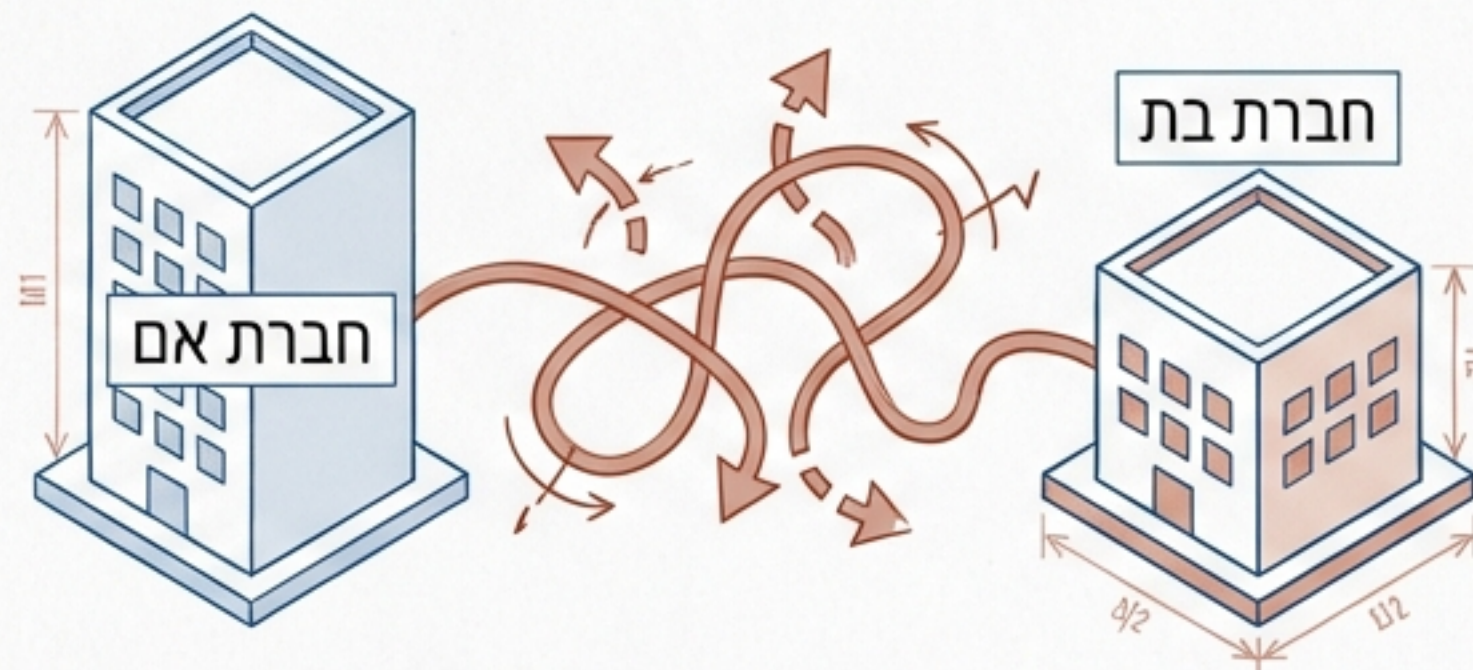


ניהול עסקאות רשמיות ומגובות בתיעוד מול רשויות המס, המבוססות על עקרונות שוק חופשי.



תוצאה: ודאות, ציות מלא ומוכנות להשקעה.

הטעות: כאוס תזרימי



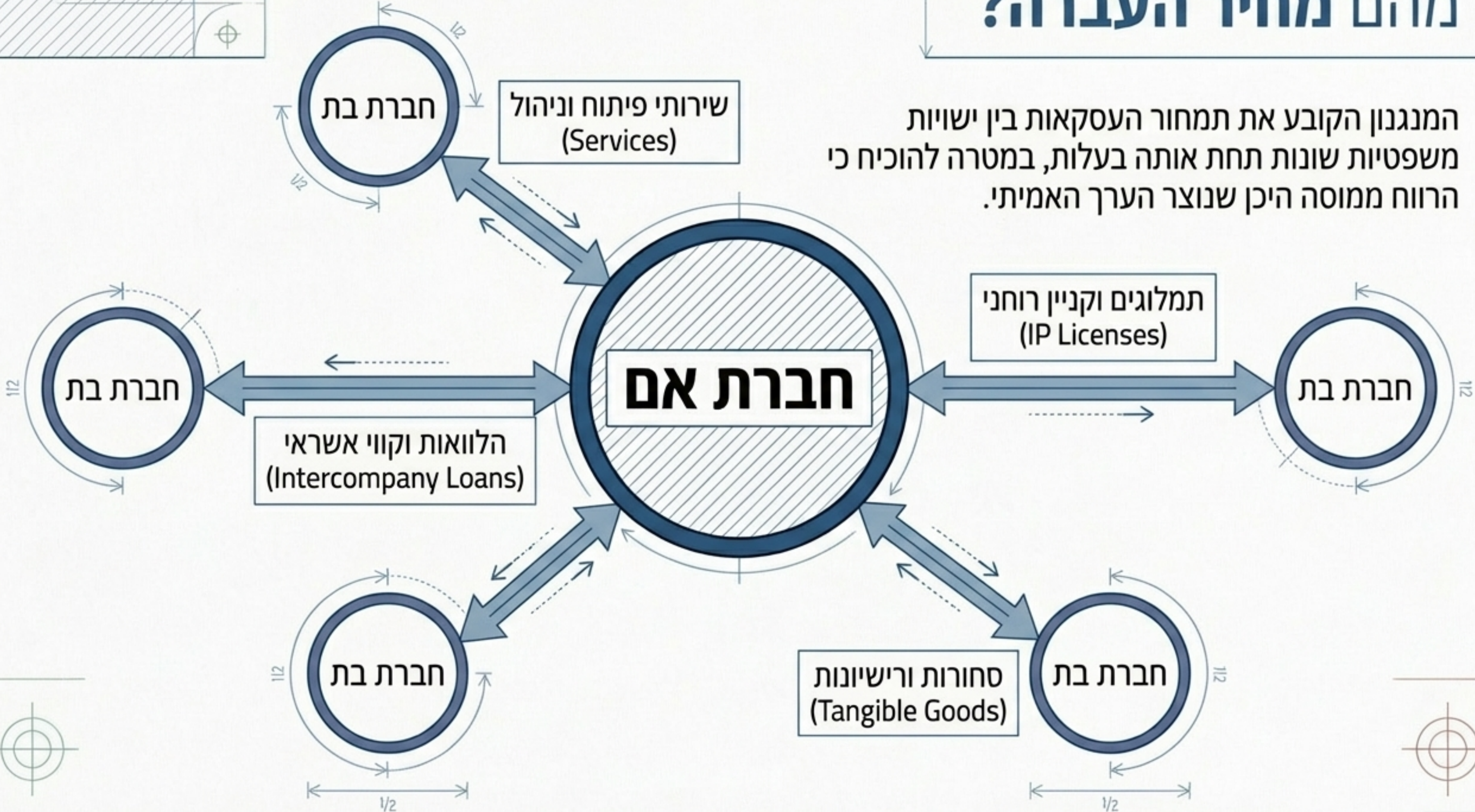
העברת כספים אקראית לכיסויי משכורות או ניפוח תשלומים ל'כלליאת' רווח במדינת מס נמוך.

חשיפה: פסילת עסקאות, כפל מס וקנסות כבדים.



מהם מחיר העברה?

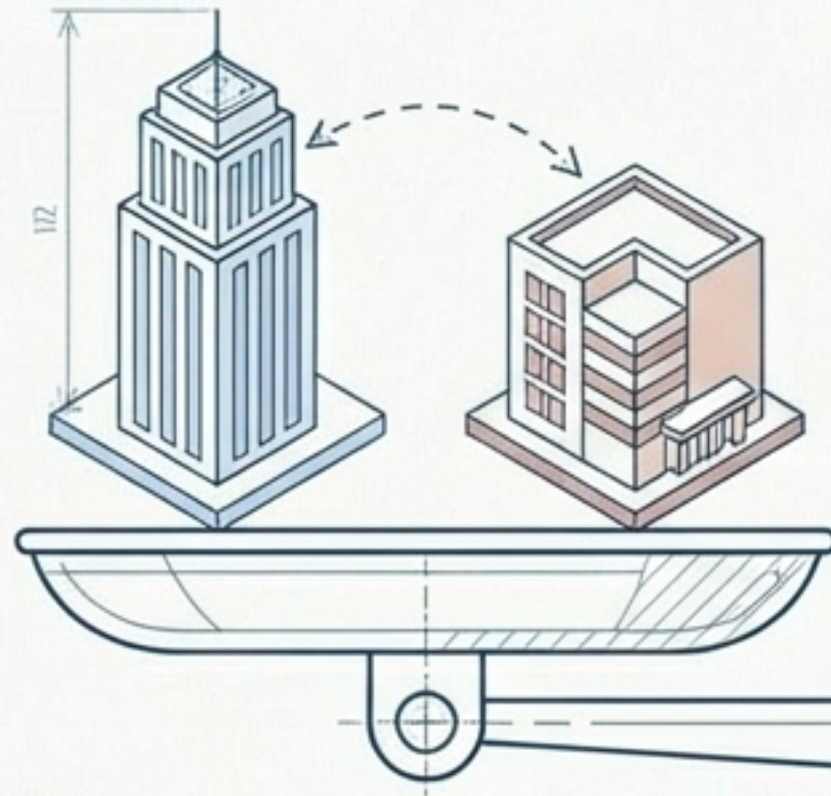
המנגנון הקובע את תמחור העסקאות בין ישויות משפטיות שונות תחת אותה בעלות, במטרה להוכיח כי הרווח ממוסה היכן שנוצר הערך האמיתי.



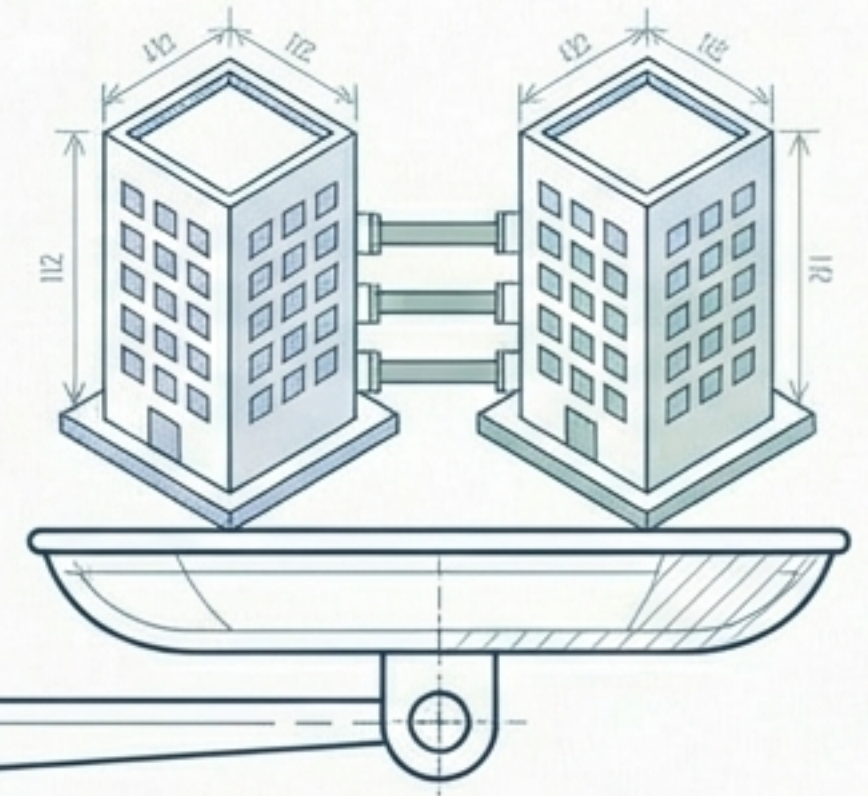
עמוד השדרה: עקרון אורך הזרוע (Arm's Length Principle)

חברות קשורות חייבות לתמחר עסקאות ביניהן **בדיוק** כפי שהיו מתמחרות עסקאות מול צדדים שלישיים.

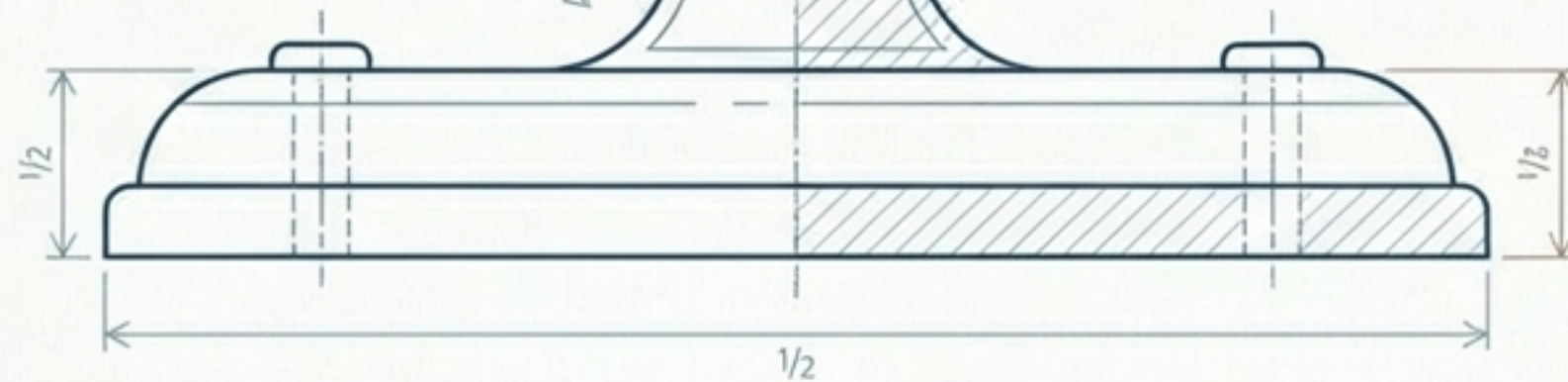
סטייה מעקרון זה מהווה דגל אדום ומזמינה ותערבות מצד שלטונות המס.



עסקה בשוק החופשי
(Third Parties)



עסקה בתוך הקבוצה
(Related Parties)



למה זה חייב לעניין את הסטארטאפ שלך מניו שלך עכשיו?



מניעת כפל מס

ללא סנכרון תמחור, מדינה א' תמסה רווח שמדינה ב' תסרב להכיר בו כהוצאה.



גיוסי הון ורכישות (Due Diligence)

משקיעים בוחנים את מבנה המס. תמחור שגוי מהווה דגל אדום שעשוי להוריד שווי או להפיל עסקאות.



ביקורת ואכיפה אקטיבית

רשויות המס משתמשות בטפסי דיווח בינלאומיים כרדאר לאיתור חברות לביקורת וקנסות.



ניהול תזרים וסיכוני מטבע

מנגנון שגוי 'כולא' מזומנים במדינות הלא נכונות, וחושף את החברה להפסדי המרה (FX).

מסגרת העבודה: אנליזת FAR

כיצד רשויות המס בוחנות היכן נוצר הערך הכלכלי האמיתי בארגון.

פונקציות (Functions): מי מבצע את העבודה בפועל? (פיתוח, שיווק, ניהול מטה).

נכסים (Assets): למי שייך הציוד, ומי הבעלים החוקי של הקניין הרוחני (IP)?

סיכונים (Risks): מי נושא בסיכון הפיננסי והתפעולי?

משקל הסיכון: הישות הנושאת בסיכון הגבוה ביותר בקבוצה היא זו שזכאית לקצור את מרבית הרווח השיירי.

מטריצת החלטות: שיטות תמחור (TP Methods)

שיטה	מנגנון הפעולה	מקרים רלוונטיים
מחיר השוואתי (CUP)	השוואה לעסקאות שוק חיצוניות זהות.	סחורות, רישוי תמלוגים פשוט.
תוספת עלות (Cost Plus) - מומלץ! ✓	כיסוי כלל ההוצאות התפעוליות בתוספת מרווח רווח (Markup) מקובל.	מרכזי פיתוח (R&D), שירותי מטה.
מחיר מכירה חוזרת (Resale Price)	מחיר המכירה הסופי בניכוי מרווח גולמי.	מפיצים ומערכי מכירות.
שולי רווח נטו (TNMM)	השוואת שולי הרווח הנקי לממוצע התעשייה.	שירותי תמיכה בנפח אדיר.
חלוקת רווחים (Profit Split)	פיצול הרווח הכולל לפי מידת התרומה של כל ישות.	פיתוח משותף של קניין רוחני (Joint IP).

ארכיטיפ נפוץ: מודל Cost-Plus בפעולה



חשבונית מס תפעולית

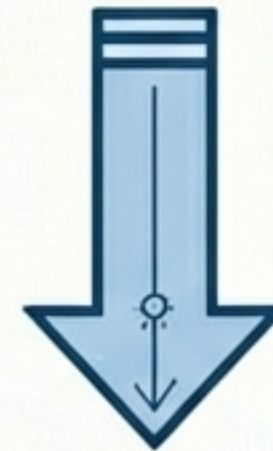
חשבונית # 385462
תאריך: 02.02.2023

סך ההוצאות התפעוליות (משכורות, שכירות)	=	500,000 \$
תוספת רווח (Markup) מגובה מחקר (8%-18%)	+	50,000 \$
<hr/>		
התשלום החודשי מחברת האם לחברת הבת	=	550,000 \$

השורה התחתונה: חברת הבת רושמת רווח יציב
במס מקומי עליו בלבד. חברת האם צוברת את שארית
הרווח/ההפסד ואת הבעלות על הטכנולוגיה.



חברת אם (ארה"ב)
- בעלת הסיכון
והקניין הרוחני



מרכז פיתוח
(ישראל/הודו) -
ישות בסיכון מוגבל

מפת הדרכים לאסטרטגיית לאסטרטגיית מחירי העברה


רולינג (APA)
החלטת מיסוי מראש
(אופציונלי)

7


בקרה
עדכון וסקירה
תקופתית

6


תיעוד
הכנת קבצי הדיווח
(Local/Master)

5


הסכמים
עיגון משפטי
לעסקאות

4


אנליזת FAR
חלוקת סיכונים
ופונקציות

3

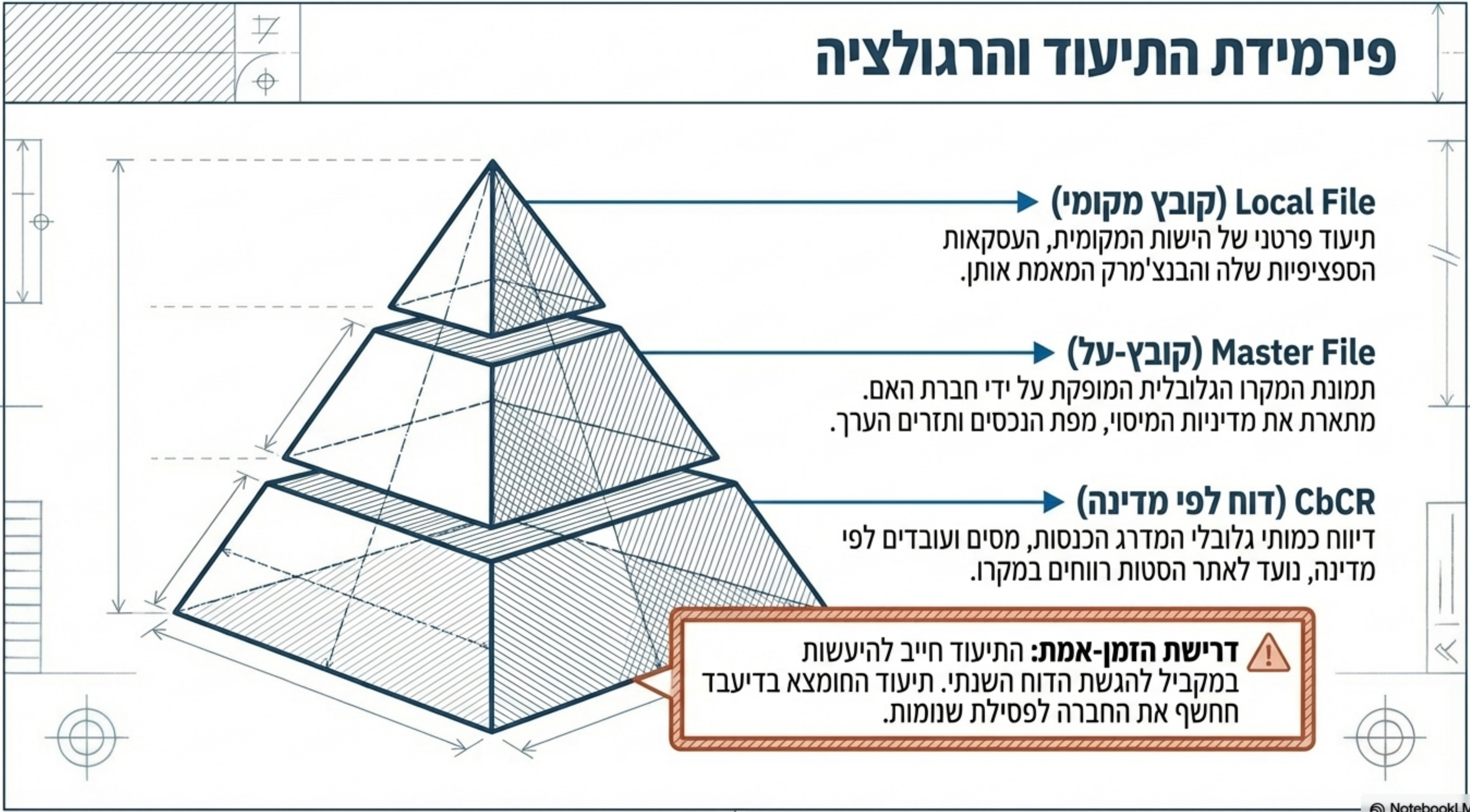

בנצ'מרק
איתור מחירי שוק

2


מדיניות
קביעת הרציונל
הכלכלי

1

פירמידת התיעוד והרגולציה



→ **Local File (קובץ מקומי)**
תיעוד פרטני של הישות המקומית, העסקאות הספציפיות שלה והבנצ'מרק המאמת אותן.

→ **Master File (קובץ-על)**
תמונת המקרו הגלובלית המופקת על ידי חברת האם. מתארת את מדיניות המיסוי, מפת הנכסים ותזרים הערך.

→ **CbCR (דוח לפי מדינה)**
דיווח כמותי גלובלי המדרג הכנסות, מסים ועובדים לפי מדינה, נועד לאתר הסטות רווחים במקרו.

דרישת הזמן-אמת: התיעוד חייב להיעשות במקביל להגשת הדוח השנתי. תיעוד החומצא בדיעבד חחשף את החברה לפסילת שנומות.

זרקור מקומי: אגרסיביות רשות המסים בישראל

סעיף 86: טענת 'עסקה מלאכותית'

פקידי שומה תוקפים שימוש בישויות במדינות בעלות מס נמוך בטענה כי העסקה בדויה.

ההגנה: הוכחת טעם מסחרי (Business Purpose) חזק ומהותי לפעילות.

שינוי מודל עסקי (Business Restructuring)

העברת פונקציות, סיכונים או טכנולוגיה מישראל החוצה מסווגת לעיתים כ'אירוע הוני' (מכירת פעילות), החייבת במס רווחי הון מייד.

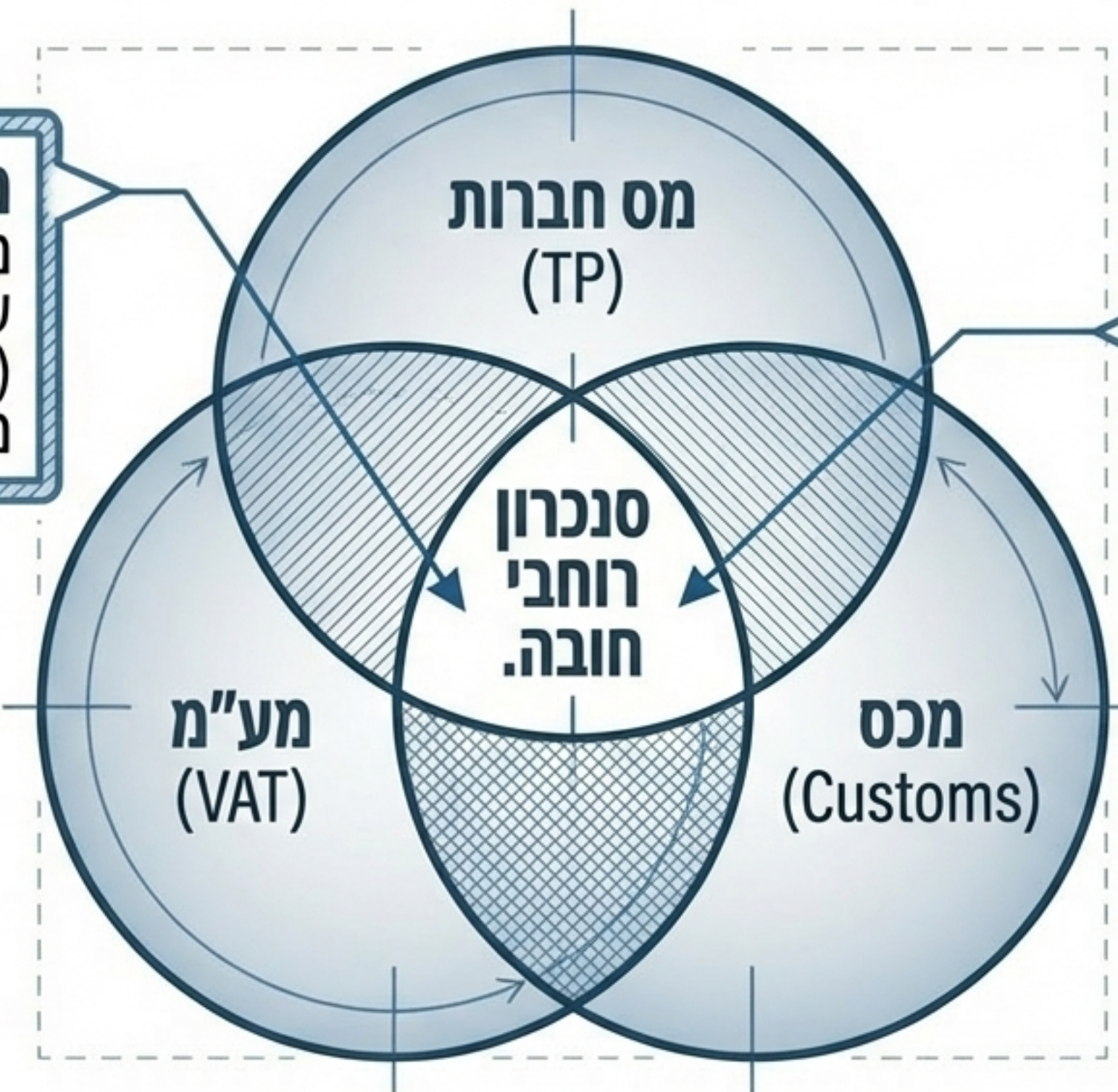


האכיפה מתמקדת בפער שבין החוזה המשפטי לבין המציאות הכלכלית התפעולית בשטח.

ממשקים עם מיסוי עקיף

תמחור מחירי העברה משליך ישירות על רשת המיסוי כולה.

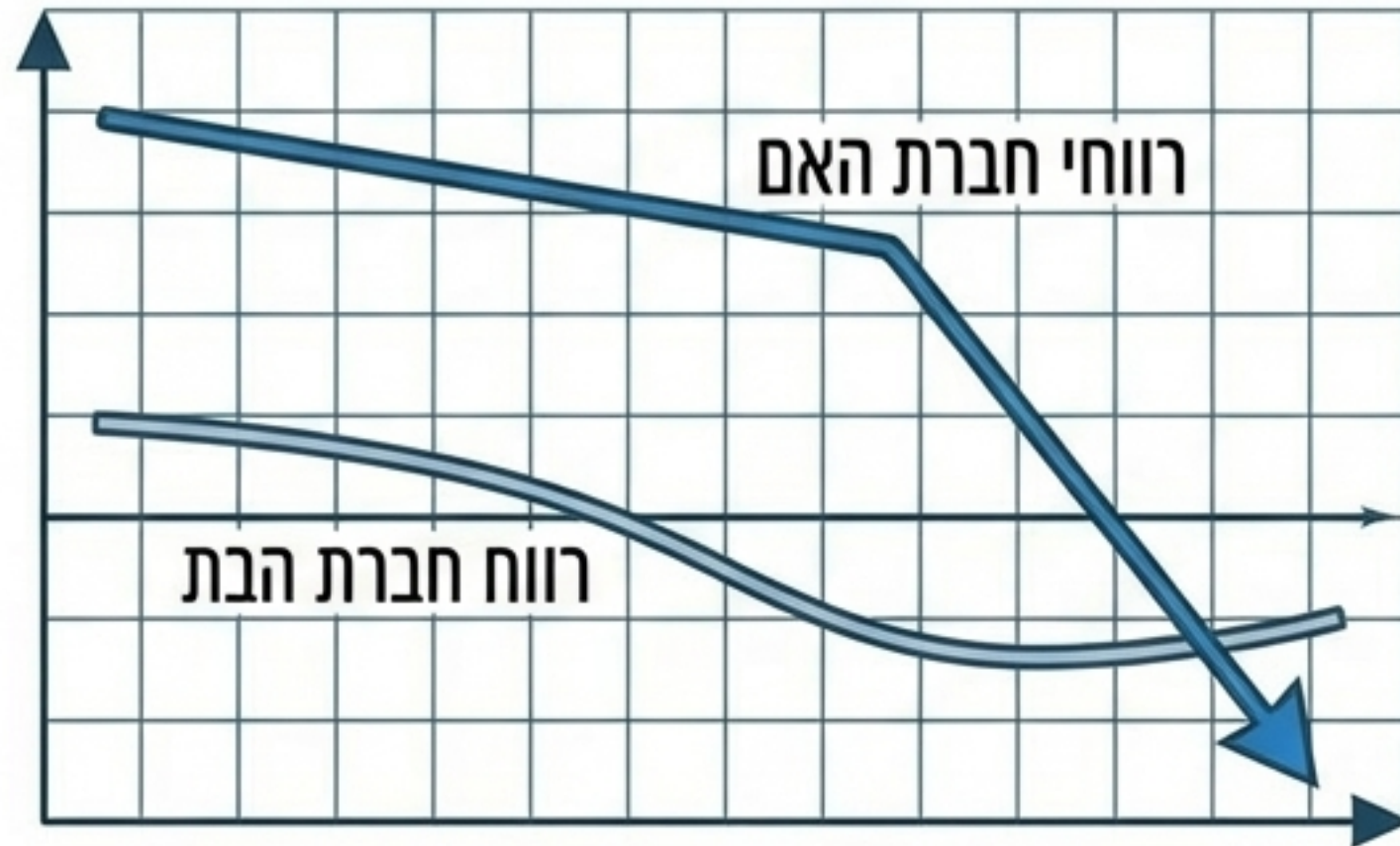
מע"מ בשיעור אפס:
מתן שירות לחברת האם דורש עמידה בתנאים מחמירים (כגון חובת דיווח) כדי להימנע מחיוב מע"מ מלא.



הערכת שווי מכס:
בעת ייבוא טובין או תוכנה בין ישויות קשורות, השווי המוצהר למכס חייב להיות מסונכרן לחלוטין עם מחירי ההעברה למניעת כפל מס.

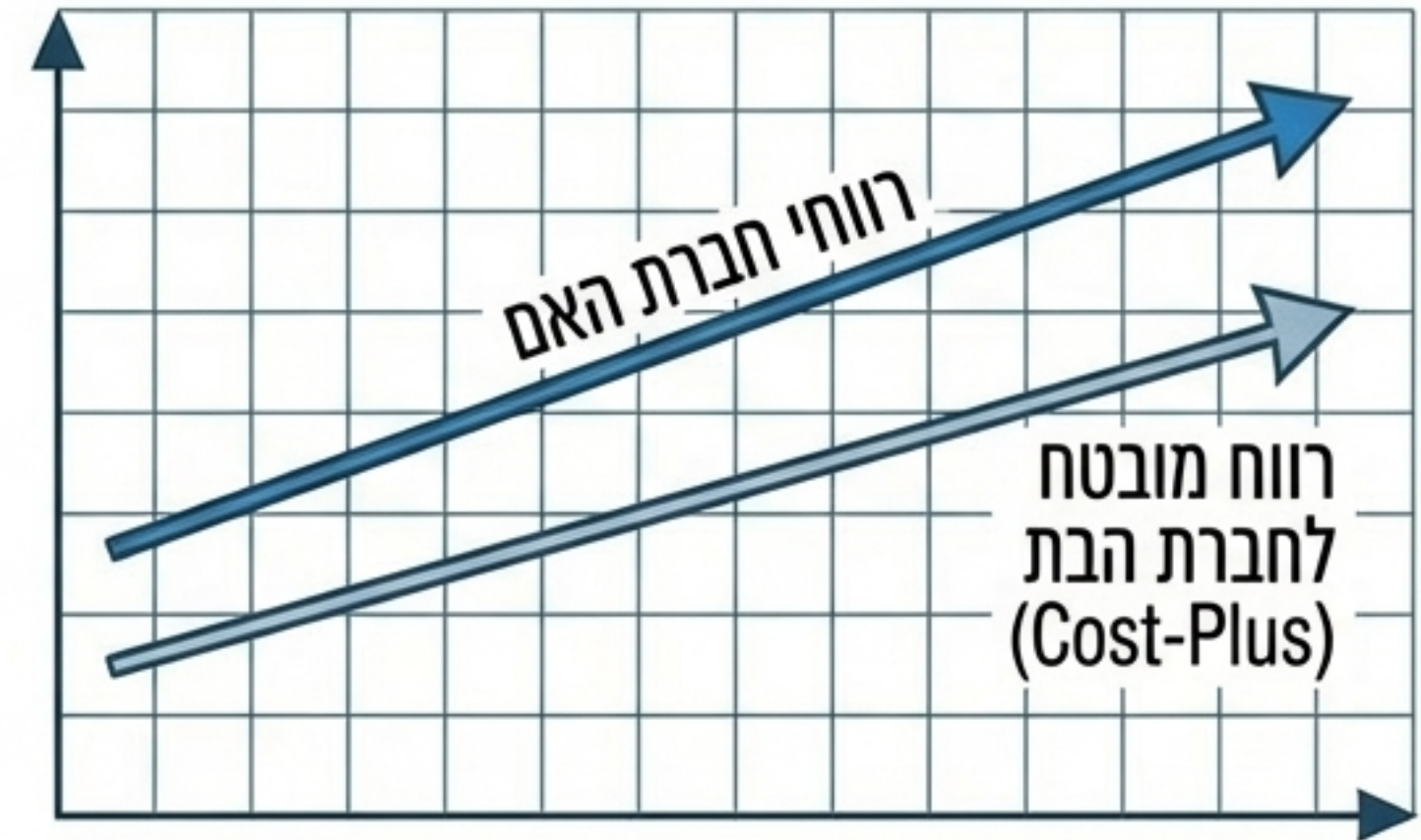
מחירי העברה בעת משבר עולמי

במשבר (התאמה למציאות)



בתקופות שפל (כמו משבר גלובלי), מתחילות להתגבש הבנות המונום שגם חברות בסיכון מוגבל יכולות לספוג ירידה זמנית כדי לשמר את הישרדות הקבוצה.

בשגרה (מודל סטנדרטי)



ספקי שירותים מוגדרים כנטולי סיכון מהותי ולכן מראים רווח תמידי קבוע.

פעולה נדרשת: זה אינו קורה אוטומטית. חובה לעדכן בזמן אמת את ניתוח ה-FAR, לתעד סיבות, ולהשתמש בכלים סטטיסטיים להתאמת הבנצ'מרק.

מלכודות נפוצות בסטארטאפים: רשימת אבחון

אל תעשה (Don't) ❌	עשה (Do) ✅
❌ [X] לשנות ולהעביר סכומים אקראיים בכל חודש רק כדי לכסות 'בורות תזרים'.	✅ [V] חובה לחייב תשלומים לפי מודל ונוסחה שיטתית ומגובה מחקר.
❌ [X] להקפיא ולהשתמש באותו אחוז Markup שנבחר לפני 5 שנים.	✅ [V] ביצוע בחינת רלוונטיות של המחקר הכלכלי והמרווח מדי שנה.
❌ [X] להשתמש בהסכמי 'העתק-הדבק' גנריים שלא משקפים את הפעילות.	✅ [V] לוודא שהחוזה המשפטי תואם במדויק למציאות העובדתית בשטח.

מהגנה אקטיבית לצמיחה מואצת



וודאות מיסוית: הגנה אקטיבית
מול שלטונות האכיפה.

מניעת אובדן: שמירה על התזרים
ומניעת חבויות מס כפולות.

מוכנות עסקית: חיתום חלק
לתהליכי M&A וגיוסי הון.

**קבעו את מדיניות התמחור שלכם עוד בטרם ההעברה
הבינלאומית הראשונה.**