**יעוץ מס לחברות היי-טק ולחברות בתחומים אחרים**

מחלקת יעוץ המס האמריקאי לחברות שלנו נוצרה במענה לדרישה הגוברת מצד חברות היי-טק ישראליות הפותחות סניפים בארצות הברית או מרחיבות את נוכחותן שם. במשך השנים סייענו ללקוחות בינלאומיים רבים לנווט בהצלחה בנבכי מערכת חוקי המס הסבוכים של ארצות הברית.

גישתנו מתייחדת בהתמקדותה במתן שירות פרואקטיבי וטיפול שוטף בכל דרישות החוק שעל לקוחותינו למלא. היכולת שלנו לתקשר עם סמנכ"לי הכספים ואנשי מחלקות הכספים בעברית ולעבוד בשעות העבודה **שלכם** מייעלת את העבודה אתנו עוד יותר. פיתחנו הבנה מעמיקה של האופן שבו מתנהלות חברות בישראל והערכה לתרבות העסקים המקומית.

אנו בחברת פיליפ שטיין ושות' גאים במשימה שלנו – ליווי לקוחות בכל שלבי ייסוד החברה ותפעולה החל מהקמתה ועד לפעולה במדינות שונות, מעבר בדיקת נאותות בהצלחה ואקזיט.

מה אנחנו מציעים?

חברת פיליפ שטיין ושות' מייעצת לחברות בכל גודל שהוא ובכל רמת מורכבות ניהולית שהיא בתחומים שלהלן.

**מס הכנסה המשולם למדינה ומס הכנסה פדרלי**

ניהול חברה בארצות הברית הוא משימה מורכבת יותר משרבים מעלים בדעתם. על החברה לעמוד בדרישותיהן של כמה רשויות מס – הרשות הפדרלית, רשות המדינה והרשות המקומית. גם ההכנסה הממוסה משתנה מאזור מיסוי אחד למשנהו.

חברות המאוגדות על פי חוקי כל אחת מ-50 מדינות ארה"ב ומחוז קולומביה כפופות לרוב לחוקי מס ההכנסה לחברות החלים בארה"ב על הכנסה שמקורה בארה"ב. כל חברה (שלה מספר זיהוי לצורכי מס בארה"ב) חייבת להגיש דוח מס הכנסה פדרלי (טופס 1120) בין שיש לה הכנסה החייבת במס ובין שאין לה, אלא אם כן חלות נסיבות מסוימות שבהן החוק פוטר אותה מהגשת דוח זה. לרוב חייבות כל החברות הזרות העוסקות במסחר או מנהלות עסקים בארה"ב בהגשת טופס 1120-F.

ישות המאוגדת בארה"ב שלה שלוחה זרה נדרשת לדווח על הפעילות המתקיימת בין החברה והשלוחה באמצעות טפסים 5471 ו-5472.

על פי חוק Tax Cuts & Jobs (TCJA) משנת 2017, הידוע גם כרפורמת המס של טראמפ, ישות עסקית הרשומה בארה"ב שבבעלותה תאגיד נשלט זר (CFC) חייבת גם בדיווח על ההכנסות הבלתי מוחשיות הממוסות בשיעור נמוך (GILTI) של תאגיד זה.

אנו מסייעים במקצועיות ובמומחיות בעמידה בכל דרישות רשות המס הפדרלית, בהגשת כל הטפסים הדרושים, ומחשבים בדיוק רב את תיאומי המס וזיכויי המס השונים כדי להקטין את חבויות המס למינימום האפשרי.

לצד מס ההכנסה הפדרלי שמשית הממשל האמריקאי, מרבית המדינות וחלק מן הערים גובות אף הן מסים נוספים. עסקים המקיימים מספר מסוים של קשרים עסקיים או זיקות כלכליות (כלומר מכירות, פנקס שכר, משרד וכדומה) בכמה מדינות נדרשים להגיש דוחות מס בכל מדינה בנפרד.

*כדי להימנע מתשלום כפל מיסים לרשויות מס שונות, הצוות המקצועי שלנו יערוך ניתוח מעמיק כדי לקבוע באילו מדינות מקיימת החברה שלכן זיקות כלכליות מספיקות ולייחס את ההכנסה למקורותיה השונים כנדרש בחוק.*

**מס קניה ומס שימוש**

אם אתם מוכרים מוצרים או מספקים שירותים בארה"ב, ייתכן שתִדָּרשו לגבות מס קניה. בארה"ב יש אלפי אזורי מיסוי, בהם מדינות, ערים ורשויות מקומיות. עוד ועוד מדינות המחפשות אחר ערוצי הכנסה נוספים מוצאות אותם בדמות מיסי קניה. אנו יכולים לעזור לכם לקבוע מהי חבות מס הקניה שלכם – החל בבדיקה האם מוטלת עליכם החובה לגבות מס קניה ועד לחישוב שיעורי המס. אנו מספקים גם שירותי הגשת דוח מס קניה, שאותו יש להגיש אחת לחודש, אחת לרבעון או אחת לשנה, בהתאם למחזור המכירות שלכם.

בדומה למע"מ, מס הקניה הוא מס עקיף שהמוכר גובה ממי שנושא בסופו של דבר בנטל הכלכלי של מס זה, קונה המוצר. כאשר המוכר אינו גובה את המס על הקונה בדרך כלל לשלם אותו ישר למדינה; בצורתו זו הוא מכונה מס שימוש.

לקוחות רבים סוברים שאם אינם מחזיקים משרד במדינה מסוימת אין להם כל זיקה אליה וממילא אינם חייבים בה במיסי קניה. יש לדעת שלאור פסק דין [Wayfair](https://www.pstein.com/blog/south-dakota-vs-wayfair-supreme-court-overrules-quill/), אין צורך בנוכחות פיזית במדינה כדי להטיל על מוכר את האחריות לגבות ולשלם בה מיסי קניה. **זיקה כלכלית** נוצרת באמצעות מכירה ללקוחות במדינה מסוימת ובמרבית המדינות זיקה זו תגרור חבות מס קניה. זאת ועוד, שירותים אמנם פטורים לרוב ממיסי קניה, אולם כמה מדינות כגון ניו יורק וטקסס ממסות תוכנות כשירות (SaaS). על המוכר חלה האחריות לגבות ולסלק את מיסי הקניה. אפילו מוכרים באמזון, שאמזון היא הגובה עבורם את מיסי הקניה, הם האחראים כלפי רשויות המס.

קראו עוד על הנושא בבלוג שלנו, [בקישור זה](https://www.pstein.com/blog/sales-tax-may-be-the-biggest-tax-issue-youll-face-in-2019/).

**יעוץ מס בינלאומי**

תכנון מס ועמידה בכל דרישות החוק הם משימות קשות גם במדינה שבה חיים. כאשר מתחילים לפעול במדינה זרה, הדבר נעשה מסובך עוד יותר ועולות שאלות שונות, כגון:

1. איך עלינו לבנות את מערכת היחסים העסקיים עם השלוחה?

2. היכן כדאי לערוך את המחקר והפיתוח?

3. איפה כדאי לשכור עובדים?

4. האם אפשר להסיט הכנסות לאזורי מיסוי שבהם המיסים נמוכים?

5. כיצד יש לשלם לישויות קשורות על טובין ושירותים?

6. האם ניכוי מס במקור חל על העברות כספים בין החברה לשלוחותיה?

עקב נטייתן של חברות להסיט הכנסות לאזורי מיסוי שבהם המס נמוך באמצעות תמחור לא הולם של עסקות שעורכות הישויות הקשורות, חוקקו מרבית המדינות חוקים ותקנות להשתתפות בעלויות. החשש העיקרי שמטריד את רשויות המס הוא שרווחים מעסקות של ישויות קשורות יוסטו באופן מלאכותי לאזורי מיסוי שבהם המס נמוך באמצעות תכנון אגרסיבי של מחירי ההעברה כך שלא ישקפו נכונה את מחירי השוק של העסקות. מרבית המדינות שומרות לעצמן את הזכות להתאים את סכומי התשלומים בין הישויות אם רשות המיסים חולקת על נכונותם של מחירי ההעברה כפי שדיווח עליהם הנישום.

*שרותי תכנון המס הבינלאומיים שלנו ינתחו את מבנה הפנימי של החברה ואת פעילותה המתוכננת כדי לארגן אותה באופן יעיל מבחינת חבויות המס. מבנה זה יביא בחשבון את שיעורי מס ההכנסה המקומיים והזרים, את מחירי ההעברה, את החוקים החלים על חברות נשלטות זרות, את תת-סעיף f לחוקי המס של ארה"ב, את החוקים הנוגעים לחברות השקעה פסיביות זרות ואת חובות ניכוי המס במקור.*

**העסקת עובדים בארה"ב וניוד עובדים (רילוקיישן) לארה"ב**

ניוד עובדים לארה"ב יכול ליצור חבות מס מיותרת לחברת האם הזרה אם לא ייעשה כיאות. חברה שלא הקימה ישות עסקית בארה"ב לפני ניוד העובדים עלולה ליצור לחברת האם מוסד קבע בארה"ב ולהסתכן ביצירת חבות מס בארה"ב על כל הכנסות החברה.

זאת ועוד, הענקת אופציות במדינה זרה יכולה לגרור השלכות בלתי צפויות לעובד כאשר יהפוך לתושב ארה"ב. לדוגמה, עובד שקיבל אופציות במחיר מימוש נמוך משווי השוק של המניות עלול להיקנס על כך בארה"ב.

*אנו מסייעים ללקוחותינו בבניית היחסים בין חברת האם והחברה הבת ובהכנת תוכנית שכר. כמו כן, אנו מציעים שירות ראיונות לעובדים השוקלים רילוקיישן כדי לייעץ להם בכל הצפוי להם מבחינת מיסים כאשר יעברו להתגורר ולעבוד בארה"ב.*