**הקורונה: האם מחירי ההעברה שאתם גובים משקפים את המציאות?**

מגפת הקורונה חוללה שינויים רבים בסביבה הכלכלית שלנו, והביאה צרכנים, בתי עסק וממשלות לחשוב מחדש על תפיסות כלכליות נפוצות מבחינות שונות. בזמנים כאלו חובה על חברות לערוך ניתוח כולל של המבנה שלהן ולהתמקד בהזדמנויות לקיצוץ בעלויות. בהקשר זה, אחד הסעיפים שיש לבחון הוא מודל מחירי ההעברה של החברה.

במאמר זה נבחן את שיטת קביעת מחירי ההעברה צעד אחר צעד ונדגים כיצד לבדוק האם החברה תצא נשכרת משינוי המודל הנוכחי.

**קצת רקע**

העיקרון העומד בבסיס מחירי ההעברה הוא ייחוס פדיון לצדדים קשורים על סמך הסיכון שכל ישות נוטלת על עצמה, בשיטת "אורך הזרוע". שיטה זו אומדת מהם שולי הרווח של צד בלתי קשור בר-השוואה על ביצוע פעולה זהה לפעולה שתעשה הישות שאליה משווים.

אנשי מקצוע בתחום המס ורשויות המס רגילים להגדיר ישויות מסוימות העוסקות בפעולות שגרתיות או מוגבלות, ובייחוד פעולות שהסיכון בהן נמוך, כמפיצים בסיכון נמוך (low-risk distributor) או ספקי שירותים בסיכון נמוך (low-risk service provider). הם מניחים כי ישויות מסוג זה אינן יכולות להפסיד כסף. הנחה זו עלולה להתברר כרחבה מדי.

**השפעת מגפת הקורונה**

מגפת הקורונה וההאטה הכלכלית הנוכחית מעמידות את ההנחה הזו באור הזרקורים. חברות רבות נפגעו קשות כלכלית; האם נכון שחברה בקבוצה תמשיך להיות רווחית ולשלם מס בעוד נזקי המגפה מכים כלכלית ביתר חברות הקבוצה?

חברות רבות החליטו להעריך מחדש את מודל מחירי ההעברה הנוכחי שלהן ולבדוק כיצד יכולה שיטת "אורך הזרוע" להועיל לישויות בנות-השוואה שהפסידו כסף במהלך המשבר הכלכלי הנוכחי.

נוסף על כך, אם הישויות בנות ההשוואה ששימשו בתהליך קביעת מחירי ההעברה הנוכחי הן ישויות בסיכון סביר, ותהליך קביעת המחיר לא הותאם לסיכון הנמוך של הישות הנבדקת, ייתכן שבשנים עברו הניבה ישות זו תשואה גבוהה ממה שהייתה אמורה להניב. רווח יתר זה עשוי לתקף אפס רווח או הפסד באקלים הכלכלי הנוכחי.

כדי להוכיח את נחיצותו של שינוי מודל מחירי ההעברה יש לפנות זמן ולהכין תיעוד מוצק, ובכלל זאת אמות מידה חיצוניות המותאמות למדדי הענף או לנתוני השוק. לדוגמה, יש לתת את הדעת במיוחד לירידה במדדי הענף (פדיון, מכירות, ערך וכדומה) או של חברות ספציפיות הנתפסות כמתחרות כדי לתקף את השינוי.

**נקודות לשיקול**

1. יש להחליט איזו ישות תבקש לשנות מחירי ההעברה: החברה-האם, החברה-הבת או שתיהן;

2. יש לזהות את הגורמים המביאים לשינוי מחירי ההעברה ולמדוד אותם כמותית. הגורמים האפשריים הם (א) צניחה במכירות או בתחזיות המכירות, (ב) עלויות הכרוכות בפיטורי עובדים, ו(ג) עלויות הנובעות משטחי משרד בלתי מנוצלים, וכדומה. יש לשים לב שסעיפי העלות המפורטים כאן לא יכללו בניתוח מחירי ההעברה לצורך קביעת רווח בשיטת "אורך הזרוע". עלויות אלו יסווגו כהוצאה פרטנית או חד-פעמית ויתועדו לאחר שתיקבע אמת המידה לחישוב מחירי ההעברה;

3. אופציות למניות הכלולות בבסיס העלות של ישות מסוג "עלות ועוד" תידרשנה מן הסתם לתמחור מחדש בתהליך ניתוח מחירי ההעברה על סמך המצב הנוכחי בבורסה הרלוונטית והכלכלה בכלל. ההפרש בין המחיר הקודם למחיר הנוכחי לא ייכלל בבסיס העלות בעת קביעת התוספת לעלות ועוד;

4. יש לבדוק האם החוזה בין החברות מאפשר משא ומתן מחודש על תנאי התמחור. שמנו לב שיש חוזים בין חברות הנוקבים את גובה הרווח המגיע להן במספרים, לעומת חוזים המסתפקים בהצהרה שחישוב הרווח יהיה בשיטת "אורך הזרוע". השיטה השנייה עדיפה;

5. אם מתאפשר, נסחו מחדש את החוזה בין החברות. בעת תיקון החוזה שקלו להכניס סעיף כוח עליון. סעיף כוח עליון מונה אירועים בלתי צפויים – אסונות טבע כמו רעידות אדמה ואסונות מעשה ידי אנוש כמו מלחמה או תקרית גרעינית. הסעיף משמש בדרך כלל לסיכול חוזה ולכל הפחות כופה משא ומתן מחודש.

בקצרה, סביר שבהערכה מחודשת של מחירי ההעברה הנוכחיים והתאמת המודל כך שישקף את המציאות הנוכחית תוכל החברה לרשום אפס רווח או הפסד לשנת 2020. עם זאת, שינוי כזה חובה שיגובה בתיעוד מדוקדק ובניתוח כדי להתגונן מביקורות מס אגרסיביות בעתיד.