

ידיעון שנתִי | 2025

RSM שיף הזנפרץ ושות' ח"ח

בסיומה של שנה נוספת רצופת אתגרים אנו מתכבדים להציג בפניכם את הידיעון השנתי המקצועי של RSM שיף הזנפרץ ושות' רו"ח המסכם את שנת 2025 וכולל עדכונים ותובנות לקראת שנת 2026.

החלק הראשון של הידיעון הכולל מקבץ מאמרים ועדכונים שנכתבו על ידי מומחי המיסים של הפירמה, עוסק בסקירה של עדכוני חקיקה, פסיקה והנחיות רשות המיסים שפורסמו במהלך השנה החולפת, ואשר עשויים להיות רלוונטיים לפעילותכם, לרבות הבהרות באשר למשמעויות הנגזרות מהם והשלכותיהם המעשיות.

חלקו השני של הידיעון כולל מאמרים ועדכונים ממחלקות הפירמה העוסקים בנושאים מרכזיים הנוגעים למעסיקים וארגונים בסביבה העסקית הנוכחית. המאמרים מתמקדים בהיבטים רגולטוריים, טכנולוגיים, כלכליים וחשבונאיים, וכן בסוגיות ניהוליות ואסטרטגיות, ומטרתם להציג נקודות מבט מקצועיות ולספק לקורא תובנות יישומיות.

אנו מקווים שהידיעון יספק לכם ערך מקצועי ויהווה כלי מסייע בתהליך ההיערכות, התכנון וקבלת ההחלטות לקראת שנת 2026. צוותי הפירמה עומדים לרשותכם לכל שאלה, הבהרה או צורך מקצועי נוסף.

פרסום זה נועד למסירת מידע כללי בלבד ואין לראות בו משום ייעוץ, המלצה או חוות דעת מקצועית. בכל מקרה של סתירה בין האמור בפרסום זה לבין הוראות הדין, חקיקת משנה, פרסומי רשויות מוסמכות או תקינה מקצועית - יגבר נוסחם המחייב.

תוכן העניינים

מחלקת מיסים 3

פרק א' - תיקוני חקיקה ופרסומי רשות המסים

- חוק ההתייעלות הכלכלית 2025 משנה את כללי המשחק לחברות מעטים
- הקלות משמעותיות במיזוגים, פיצולים והעברות נכסים
- הזדמנות להסדרת דיווחים וקבלת חסינות מהליך פלילי
- ביטול פטור מחובת דיווח לעולים חדשים ותושבים חוזרים ותיקים
- קיצוזי הפסדי הון
- מערכת הדיווח הדיגיטלית לתרומות בישראל

פרק ב' - עדכוני פסיקה ומאמרים

- מתי יראו בתשלומים עבור סחורה או שירות כתמלוגים ?
- סיווג הכנסות מנדל"ן כפאסיביות או עסקיות
- אבני דרך בדיני המס הבינלאומיים - לקחים מפרשת אל.אל.די יהלומים
- פעילות בעלת אופי בינלאומי לא בהכרח מזכה במע"מ בשיעור אפס
- רפורמות חדשות מתוכננות במיסוי הייטק ובעידוד עלייה

מחלקת ייעוץ, בקרה וניהול סיכונים 15

- ארכיב דיגיטלי: יתרונות, היבטים רגולטוריים והמלצות ליישום תקין
- ביקורת פנימית כרפואה מונעת: הגנה, זיהוי ושיפור

מחלקת ייעוץ, ביקורת מערכות מידע, סייבר ורגולציה 18

- שבע עצות שיעזרו לכם להצליח בגדול עם פרויקט הטמעת ERP

המחלקה הכלכלית 20

- הערכת שווי בעידן הבינה המלאכותית

המחלקה המקצועית 22

- תקן חשבונאות ישראלי מספר 43 בדבר הכנסות מחוזים עם לקוחות

מחלקת מיזוגים ורכישות (M&A) 25

- מכירת חברה - מסע אסטרטגי, רגשי וכלכלי

מחלקת מיסים



פרק א' - תיקוני חקיקה ופרסומי רשות המסים

רפורמת מיסוי 2025 -
חוק ההתייעלות הכלכלית משנה את כללי המשחק לחברות מעטים

בחודש דצמבר 2024, נכנס לתוקף אחד השינויים המשמעותיים בדיני המס של העשור האחרון-חוק ההתייעלות הכלכלית (תיקוני חקיקה להשגת יעדי תקציב לשנת 2025) (מיסוי רווחים לא מחולקים), התשפ"ה-2024 (להלן: **"חוק רווחים לא מחולקים"**), שנועד, בעיקרו, לצמצם את השימוש בחברות מעטים כ"מחסני רווחים" לצורכי דחיית מס.

"חברת מעטים" - מהי?

חברה בשליטתם של חמישה בני-אדם לכל היותר שאינה בת-חברה* ואינה חברה שיש לציבור ענין ממשי** בה.

*בת חברה - חברה שלפחות 80% ממניותיה הן בידיהן או בשליטתן של חברות שאינן עומדות בהגדרת חברת מעטים.

**עניין ממשי - חברה שמניותיה נסחרות; חברה שמעל 25% מאמצעי השליטה מוחזקות ע"י חברה ציבורית; מוסד ציבורי, רשות מקומית וקופות גמל; חברה ממשלתית אין עניין ממשי - חברה שרק הנפיקה אג"ח ומניותיה אינן נסחרות; חברה המוחזקת ע"י גופים מוסדיים וקרנות.

אילו חברות מושפעות מהרפורמה?

■ **"חברות ארנק"** (סעיף 62א לפקודה) - חברות שעיקר הכנסותיהן נובע מעבודתו האישית של בעל המניות, בהתאם לחלופות הקבועות בחוק;

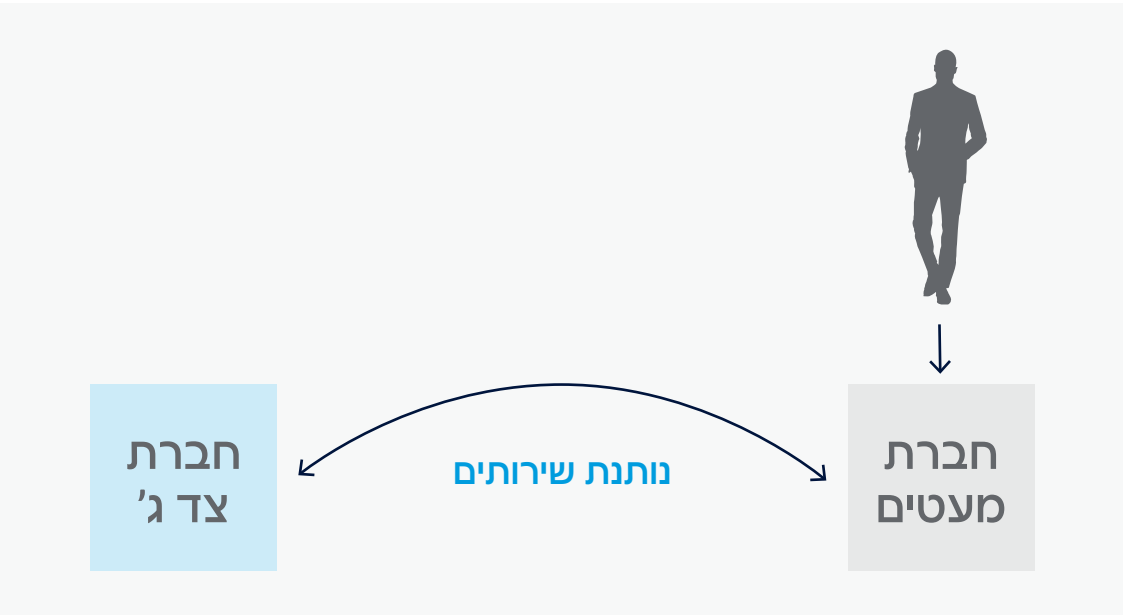
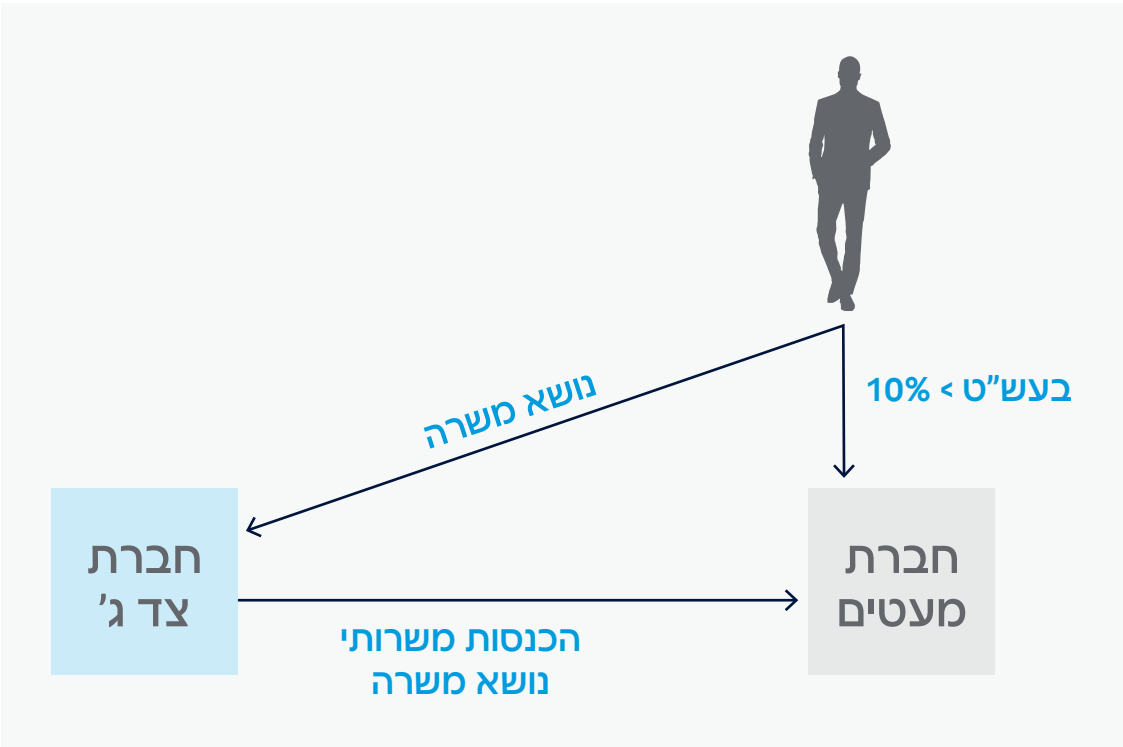
- נושא משרה - כאשר הכנסת החברה נובעת מפעילות היחיד או חברת המעטים כנושא משרה בחבר בני אדם

אחר - אזי כל הרווחים כנושא משרה לרבות דמי ניהול וכיוצא באלה מאותו חבר בני אדם לרבות לצדדים קשורים לו ייחשבו כהכנסות היחיד.

הסעיף לא יחול כאשר היחיד מחזיק (במישרין או בעקיפין) ב- 25% או יותר מאמצעי שליטה בחבר בני האדם האחר ביום כלשהו בשנת המס.

כמו כן, הסעיף אינו חל על חברה נשלטת זרה; חברת משלח יד זרה; חברה מועדפת/מוטבת/מפעל מאושר כהגדרתם בחוק לעידוד השקעות הון; שותף בשותפות.

- נותני שירותים - כאשר הכנסת חברת היחיד נובעת מפעילות היחיד עבור אדם אחר והעבודה דומה במהותה לפעולות הנעשות ע"י עובד עבור מעסיקו.

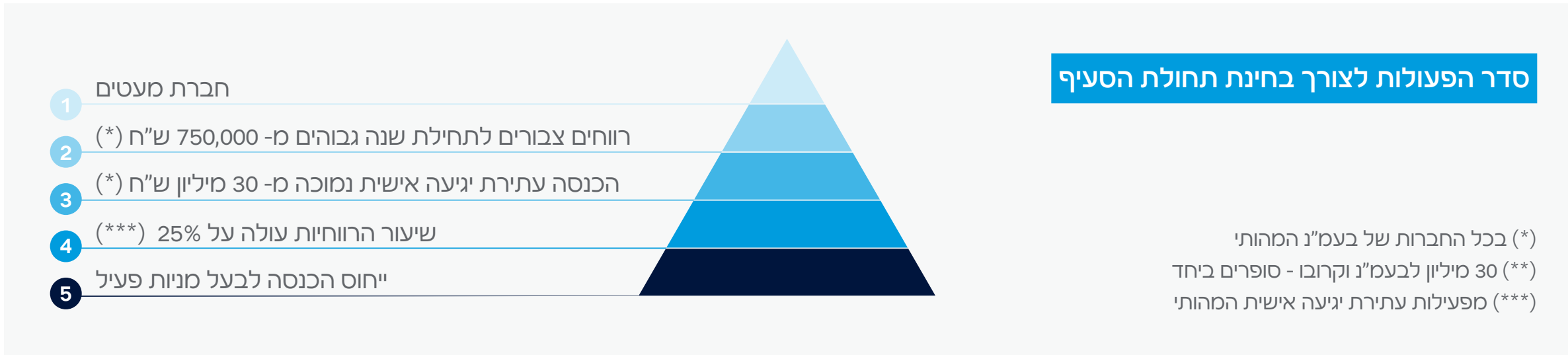


לגדרה של חלופה זו נכנס מי שמתקיימת לגביו החזקה, לפיה 70% מההכנסות בשנת המס נובעות מחברה או קבוצה אשר ניתן לה שירות במשך 22 חודשים בתוך 3 שנים. החזקה האמורה לא תחול על חברות המעסיקות 4 עובדים או יותר.

■ **חברות עם רווחיות עודפת** [סעיף 62א(א) לפקודה] - החוק מתייחס לחברות מעטים בעלות רווחיות חריגה וקובע כי הכנסתה החייבת של חברת מעטים מפעילות עתירת יגיעה אישית בהפחתת 25% מהמחזור תיחשב כהכנסתו החייבת מיגיעה אישית של בעל מניות פעיל בה בהתאם לחלקו היחסי בזכויות החברה, כפוף לכך ש:

- מחזור החברה מפעילות עתירת יגיעה אישית נמוך מ- 30 מיליון ₪ לבעל מניות;
- רווחיה הצבורים של החברה גבוהים מ- 750 אלף ₪ בכל החברות של בעל המניות המהותי;
- ושיעור הרווחיות של החברה עלה על 25%.

אחד החידושים הנוספים בתיקון זה, הינו **שסעיף זה חל על שותף בשותפות** (בשינויים מחויבים ובתנאים הקובעים בסעיף).



רפורמת מיסוי 2025 - חוק ההתייעלות הכלכלית משנה את כללי המשחק לחברות מעטים

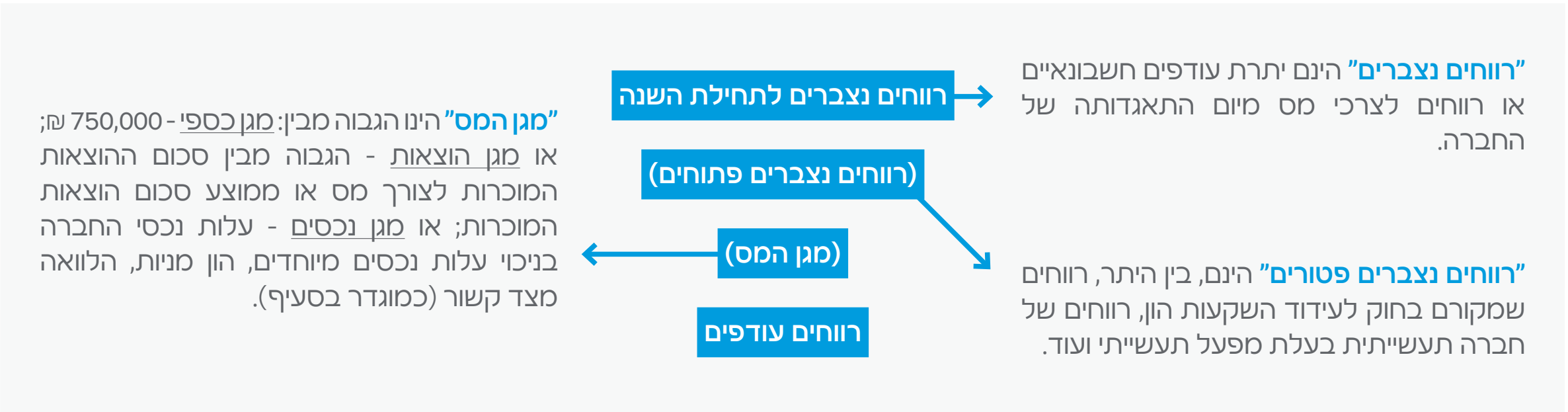
מיסוי רווחים לא מחולקים - החידוש העיקרי

עד כה יכלו חברות לצבור רווחים לאורך שנים ללא חיוב במס ברמת בעל המניות. החל משנת 2025, נדרשת כל חברת מעטים שלה רווחים נצברים ממועד הקמתה, לבחור מדי שנה באחת מהחלופות הבאות:

- **תשלום מס שנתי בשיעור 2%** - חברות מעטים להן רווחים נצברים, ישלמו "קנס" בגובה של 2% מהרווחים העודפים,

אלא אם בשנת המס סכום ההפסדים השוטפים עולה על 10% מהרווחים הנצברים בשנת המס הקודמת.

- או -
- **חלוקת דיבידנד** -
- בשיעור של 6% מתוך הרווחים הנצברים; או -
- בשיעור של 50% מתוך הרווחים העודפים.



סיכום

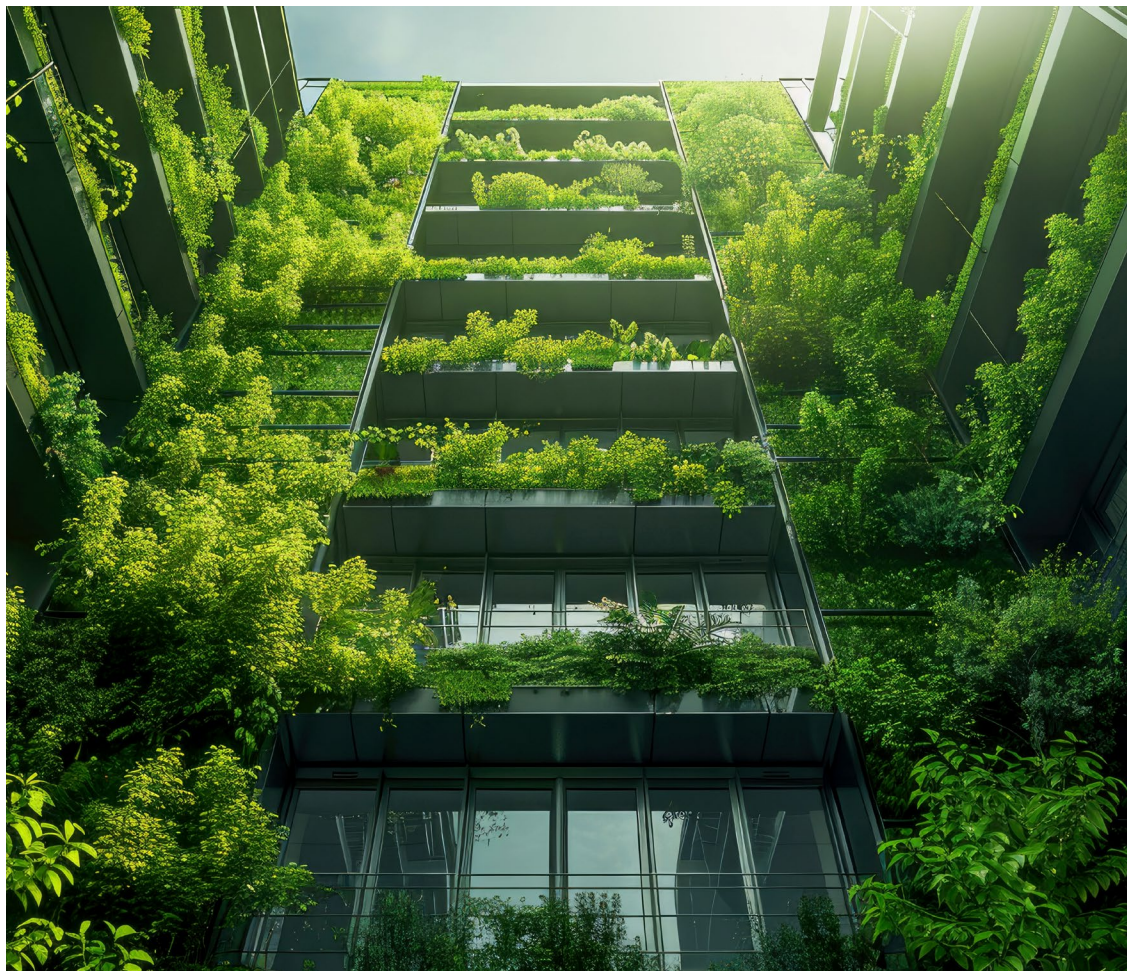
עבור בעלי חברות מעטים, שנת 2025 אינה עוד שנת מס רגילה - אלא נקודת מפנה המחייבת חשיבה מחודשת על צורת ההתאגדות, על השקעות ועל מדיניות חלוקת רווחים - נקודת מפנה הנובעת מכך שחוק רווחים לא מחולקים מצריך מעבר מגישה פסיבית של צבירת רווחים לגישה אקטיבית של קבלת החלטות בכל שנת מס מחדש. יש לשים לב, כי החוק אינו אוסר על החזקת רווחים בחברה, אך מטיל עליה עלות כלכלית ממשית, המחייבת תכנון, בחינה והיערכות מוקדמת.

הקלות משמעותיות במיזוגים, פיצולים והעברות נכסים

מה משמעות התיקון?

תיקון 279 יוצר הזדמנות אמיתית לתכנון מס יעיל ולביצוע שינויי מבנה שבעבר לא התאפשרו. ההקלות החדשות מאפשרות כיום לבצע מיזוגים, פיצולים או העברת נכסים - באופן פשוט וגמיש יותר, ובמקרים מסוימים אף למכור נכסים מיידית לאחר שינוי המבנה.

אם בעבר שינוי מבנה היה מורכב או כפוף לחסמים רגולטוריים, כעת ניתן לבחון מחדש את מבנה הפעילות העסקית ולנצל את ההקלות לטובת צמיחה, ייעול והפחתת חבות המס.



במהלך השנה נכנס לתוקף תיקון 279 לפקודת מס הכנסה אשר דן, בין היתר, במתן **הקלות מהותיות בתחום שינויי המבנה בפטור ממס**. מטרת התיקון הייתה הסרת חסמים **ועידוד פעילות עסקית**, תוך הרחבת האפשרויות לביצוע מיזוגים, פיצולים והעברות נכסים ללא חבות מס.

עיקרי השינויים שנקבעו בתיקון:

- הפחתת שיעור ההחזקה הנדרש בעת מיזוג בדרך של החלפת מניות מ-80% ל-70%.
- ביטול מגבלת ההחזקה של בעלי הזכויות (25% למשך כשנתיים) שהייתה נדרשת בעבר במיזוגים, פיצולים או העברת נכסים.
- הקלה בדרישות יחסי הגודל במיזוגים - היחס בין שווי השוק של כל אחת מהחברות המשתתפות במיזוג הוגדל מ-1:9 ל-1:19, והופחת שיעור ההחזקה הכולל הנדרש של בעלי הזכויות מ-10% ל-5%.
- הקלה ביחסי הגודל בפיצולים - היחס בין שווי החברות הועמד על 1:9 (במקום 1:4).
- ביטול חובת השלמת בנייה תוך 5 שנים בעת העברת נכסי מקרקעין במסגרת שינוי מבנה.

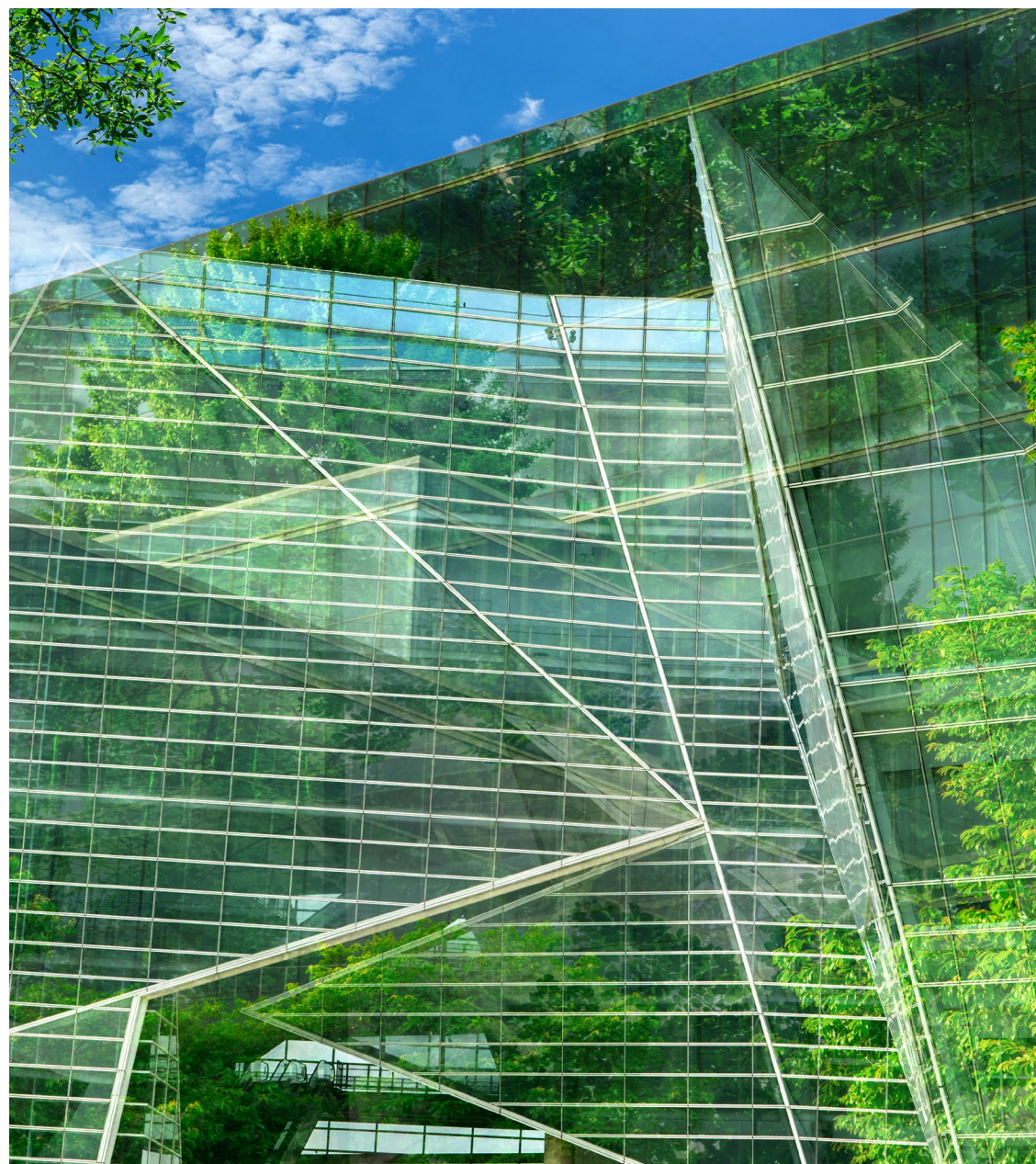
בהמשך לתיקון, פרסמה רשות המסים את **חוזר מס הכנסה 6/2025**, המפרט את עיקרי ההקלות, את ההוראות החדשות ואת הדגשים ליישומן.

הזדמנות להסדרת דיווחים וקבלת חסינות מהליך פלילי - נוהל גילוי מרצון 2025

רשות המסים פרסמה **נוהל גילוי מרצון חדש** (ואולי אחרון) שיחול עד ליום **31.8.2026**. הנוהל מאפשר לנישומים להסדיר דיווחים חסרים או שגויים, תוך קבלת חסינות מהליך פלילי, בכפוף לגילוי כן ומלא ותנאים נוספים, ובכלל כך שלא נפתחה קודם לכן חקירה או בדיקה כנגד מגיש הבקשה.

עיקרי הנוהל:

- פנייה באופן מזוהה (לא אנונימי) באחד משני מסלולים אפשריים:
 - מסלול רגיל - יתנהל הליך מול משרד השומה הרלוונטי. או -
 - מסלול ירוק - הכפוף לתנאים מסוימים, ובכלל כך:
 - נכסים והכנסות המוחזקים במוסד פיננסי מחוץ לישראל והיתרה בהם נכון ליום 31.12.2014 נמוכה מ- 4 מיליון ₪;
 - הכנסות משכר דירה למגורים בישראל ו/או בחו"ל בסכום שאינו עולה על 250,000 ₪ לשנה;
 - הכנסות מנכסים דיגיטליים בסכום שאינו עולה על 500,000 ₪ לכל תקופת הגילוי, וששווים ההוגן של כלל הנכסים הדיגיטליים ליום 31.12.2024 אינו עולה על סך של 1.5 מיליון ₪.
- אפשרות להסדרת דיווחים בקשר עם כל הכנסה שלא דווחה כדיון, לרבות הכנסות מנכסים בחו"ל, דירות להשכרה, הכנסות מנכסים דיגיטליים ונאמנויות.
- חסינות מהליך פלילי לגבי המידע שנמסר ובכפוף לתנאיי הנוהל.



ביטול פטור מחובת דיווח לעולים חדשים ותושבים חוזרים ותיקים

■ **דיווחים על חבר בני אדם שהשליטה על עסקיו וניהולם מופעלים על ידי עולה חדש או תושב חוזר ותיק** - פקיד השומה רשאי לדרוש מחבר בני אדם שהשליטה על עסקיו וניהול מופעלים בידי עולה חדש או תושב חוזר ותיק, להגיש דוח שנתי או כל דוח אחר.

■ **מתן סמכות לרשות המסים לקבל פרטי מידע וזיהוי ממוסדות פיננסיים** - למנהל רשות המסים יש סמכות לקבל מידע ממוסדות פיננסיים לצורך חילופי מידע במסגרת אמנות המס עליהן חתומה ישראל.

בהמשך לתיקון, פורסם **טופס 1324א** המהווה נספח ד(1) לדוח השנתי של ליחיד ושל נאמנויות המיועד לדיווח על הכנסות פטורות של עולה חדש ותושב חוזר ותיק, אשר הפכו לתושבי ישראל החל מיום 1.1.2026, וכן על ידי נאמנויות מוטבות שהפכו לנאמנויות כאמור החל מיום 1.1.2026.

סיכום

תיקון 272 אינו מבטל את הפטור ממס ליחידים מוטבים, אך הוא מטיל חובת דיווח ושקיפות מלאה שיש לקחת אותם בחשבון מבעוד מועד כחלק מההיערכות להגעה לישראל.

תיקון 272 לפקודת מס הכנסה ביטל את אחד הפטורים הבולטים שניתנו לעולים חדשים ולתושבים חוזרים ותיקים - פטור מדיווח על הכנסות ונכסים מחוץ לישראל במשך 10 שנים. זהו שינוי מהותי ביחס לדיון שהיה קיים עד היום וניתן לומר שיכול וישנה משמעותית את היקף הפעילות העסקית וההשקעות מחוץ למדינה שהיו עד היום.

עיקרי התיקון

- **דיווחים שנתיים על הכנסות מחוץ לישראל** - עולים חדשים ותושבים חוזרים ותיקים שהופכים לתושבי ישראל החל מיום 1.1.2026, וכן עולים חדשים שעלו לישראל במהלך שנת 2025 ובחרו בשנת הסתגלות (ולפיכך נחשבים לתושבי חוץ עד תחילת 2026), יידרשו לדווח כבר בשנה הראשונה על כל הכנסותיהם מחוץ לישראל - גם אם ההכנסה פטורה ממס.
- **דיווחים על נאמנויות** -
 - נאמן בנאמנות שתהפוך למוטבת החל מ-1.1.2026 (עקב הפיכת יחיד מוטב הנהנה בנאמנות לתושב ישראל), יידרש להגיש הודעה על יצירת הנאמנות.
 - יוצר בנאמנות שיעלה לישראל לאחר 1.1.2026, יידרש להגיש הודעה על יצירת הנאמנות ללא קשר לשאלת מיקום הנכס או ההכנסה.
 - נהנה בנאמנות שיעלה לישראל לאחר 1.1.2026, יחויב בהגשת דוח שנתי מעצם היותו נהנה, בהתאם לתנאים הקבועים בפקודה, וכן בדיווח על חלוקות שקיבל מהנאמנות ללא קשר למקורן (בישראל או מחוצה לה).

קיצוז הפסדי הון

חוזר מס הכנסה 10/2025, אשר פורסם לאחרונה, דן בנושא קיצוז הפסדי הון, אשר נועד לפרט את עמדתה ופרשנותה של רשות המסים להוראות החוק בנושא זה, ובכלל כך לאור פסקי הדין שפורסמו בנושא.

החוזר עוסק, בין היתר, בהוראות כלליות ביחס להפסדי הון, הוראות ביחס להפסד הון שוטף ומועבר, מועד ההכרה בהפסד ההון ועוד, ואלה עיקריו:

- קיצוז הפסד רק בישות המשפטית שבה נוצר - הפסד הון ניתן לקיצוז **רק אצל אותו נישום** שבו נוצר, בשנה השוטפת או בשנים הבאות, ללא אפשרות להעברתו לישות משפטית אחרת, גם לא בדרך של הורשה.
- הפסד הון יותר בקיצוז רק מקום שאם היה רווח היה חייב במס בישראל - כגון הפסד מהפרשי שער בידי יחיד בשל מכירת נכס לא יותר בקיצוז כנגד רווח הון, שכן אם היה רווח היה פטור ממס.
- החלת שיעורי פחת בהתאם לדין הישראלי במכירת נכסים מחוץ לישראל - יתרת המחיר המקורי של הנכס הנמכר תחושב בהתאם לשיעורי הפחת הקבועים בישראל, כך שייתכן רווח בישראל גם אם אין רווח במדינה המקור של הנכס.
- הכלל לקיצוז הפסדי הון - ככל הפסד הון ניתן לקיצוז כנגד רווח הון או שבח בלבד (לרבות סכום אינפלציוני ביחס של 1:3.5).

- הפסדי הון מניירות ערך כחריג לכלל לקיצוז הפסדי הון - הפסד כאמור יותר בקיצוז **באותה שנת מס**, גם כנגד:
 - ריבית/דיבידנד מאותו נייר ערך;
 - ריבית/דיבידנד מניירות ערך אחרים, כפוף לכך ששיעור המס אינו עולה על 25% ליחיד או 23% לחברה, והכנסות אלה אינן עולות לכדי עסק.
 - (*) דיבידנד כולל דיבידנד רעיוני, כגון מחברה נשלטת זרה)
- סדר קיצוז הפסדים מחוץ לישראל -
 - ראשית יקוזזו כנגד רווחי הון מחוץ לישראל;
 - הפסדי הון מניירות ערך - יותרו בקיצוז גם כנגד ריבית או דיבידנד שהופקו מחוץ לישראל באותה שנת מס;
 - היתרה שלא קוזזה - תותר בקיצוז מול רווחי הון בישראל.
- הפסד הון מועבר - הפסד הון שלא ניתן היה לקוזזו בשנת המס יועבר לשנים הבאות ויקוזז כנגד רווח הון בלבד.



- חובת הגשת דוח - קיצוז הפסד הון יותר רק אם הנישום הגיש דוח בשנת יצירת ההפסד ובשנת הקיצוז.
- מועד ההכרה בהפסד הון - יחול במועד מכירת הנכס.
- בחירת סדר קיצוז ההפסדים - כפוף לתנאים שפורטו לעיל, נישום רשאי לבחור את סדר הקיצוז כמפורט להלן, למעט הפסד הון מנכס מחוץ לישראל שיקוזז תחילה מול רווחים מחוץ לישראל:
 - כנגד רווח הון ריאלי;
 - שבח מקרקעין;
 - ריבית;
 - דיבידנד.

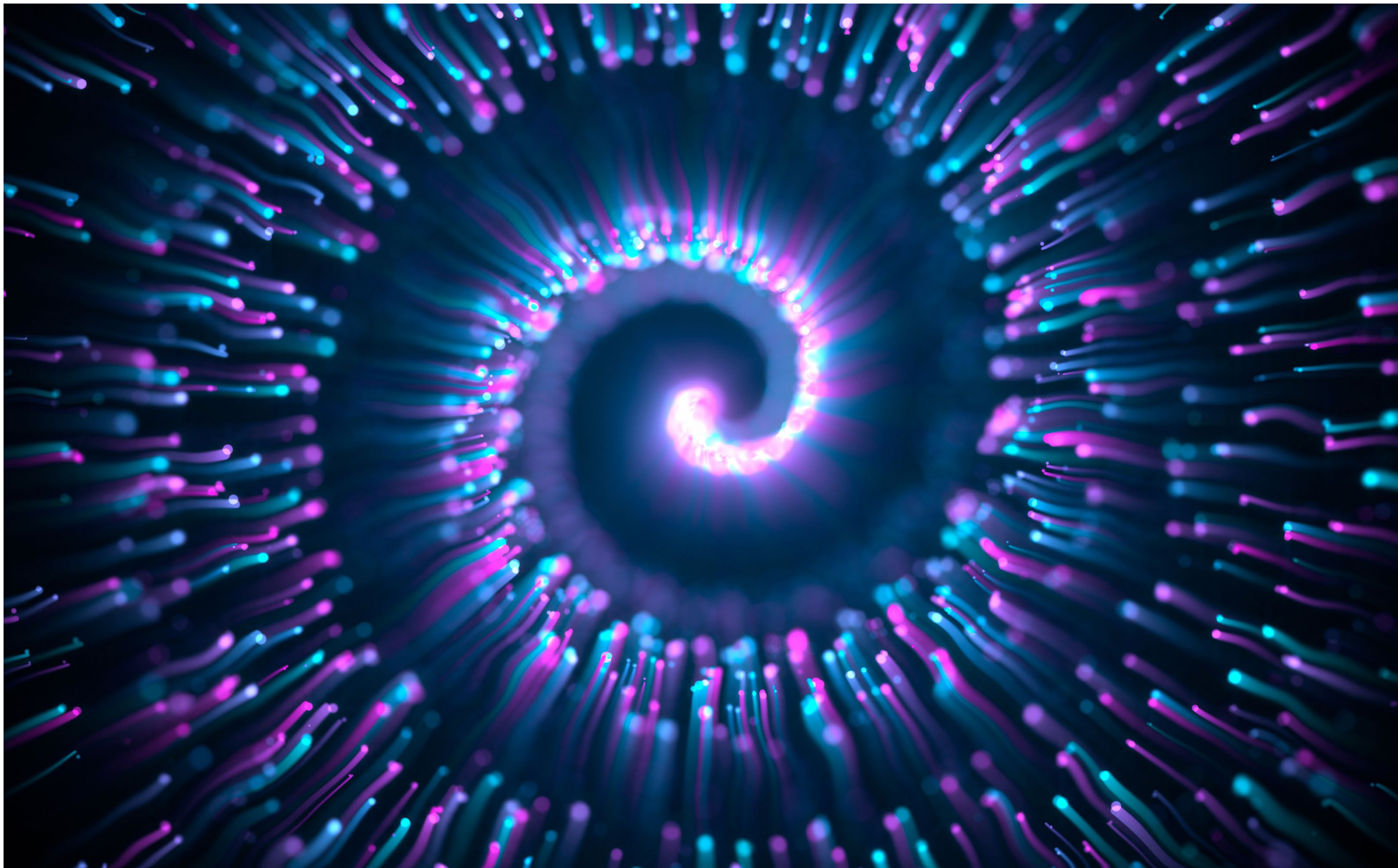
- קיצוז הפסדים כנגד הכנסה פטורה ו/או הכנסה שיש עליה פטור חלקי -
 - אין חובה לקוזז הפסדים כנגד הכנסה פטורה כגון סכום אינפלציוני פטור או דיבידנד פטור.
 - הפסד הון בגין הכנסה שחל עליה פטור חלקי יותר בקיצוז באופן חלקי בהתאם ליחס בין רווח ההון החייב לכלל רווח ההון.
- קיצוז הפסדים קודם לזיכוי בגין מס זר.
- אי התרת קיצוז הפסדים בשל פנקסים בלתי קבילים - כשפנקסי הנישום אינם קבילים ייתכן שלא יותרו בקיצוז הפסדים שוטפים או מועברים.

- קיצוז הפסד הון כנגד רווח הון במימוש אופציות - ניתן לקוזז הפסד הון כנגד החלק החייב של רווח הון (החייב במס בשיעור של 25%) שנבע ממימוש אופציות לפי סעיף 102 לפקודה.
- מנגנון ספציפי לקיצוז הפסדים ממכירת נייר ערך נקוב/צמוד מט"ח - במכירת נייר ערך צמוד/נקוב מט"ח בידי יחיד שער המטבע נחשב כמדד והחלק האינפלציוני פטור, ולכן **הפסד מירידת שער מט"ח לא יותר בקיצוז**. בפועל קיים מנגנון דו שלבי לחישוב ההפסד המותר בניכוי במקרה זה:
 - שלב ראשון - חישוב הפסד ההון הנומינאלי.
 - שלב שני - חלק ההפסד המותר בניכוי הינו חלק ההפסד שאילו היה רווח היה חייב במס.

סיכום

החוזר מחדד את גבולות הזכאות לקיצוז הפסדי הון, מגדיר את סדר קיצוז ההפסדים ומפרט את המצבים בהם ניתנת לנישום גמישות מסוימת בבחירת סוג הרווח הניתן לקיצוז כנגד הפסד ההון.

מערכת הדיווח הדיגיטלית לתרומות בישראל



משמעות השימוש במערכת עבור העמותות

- חובת דיווח על כל תרומה באחת משתי דרכים -
- דיווח אוטומטי באמצעות תוכנת הנהלת חשבונות המחוברת למערכת.
- דיווח ידני באמצעות יישום מקוון של רשות המסים.
- הפקת קבלה עם מספר דיווח ייחודי שמתקבל מרשות המסים.
- מינוי משתמש מורשה והרשמה לשירותים הדיגיטליים.

מה באשר לתרומות בעילום שם?

- תרומה שניתנה בעילום שם אינה מזכה בהטבת מס.
- יחד עם זאת, החל מיום 1.1.2026, ניתן יהיה בדיעבד לשייך תרומה לתורם, אם זה מבקש למסור את פרטיו.
- תרומות קטנות מדלת לדלת יוכרו אם סכום התרומה מודפס מראש על הקבלה.

תחולת החובה לשימוש במערכת תרומות ישראל

- החל מיום 1.1.2026, כל עמותה מחויבת להשתמש במערכת הדיווח הדיגיטלית עבור תרומות וביטולי תרומות.

רשות המסים השיקה את מערכת "תרומות ישראל" (להלן: "המערכת"), המיועדת לעמותות ולתורמים, שמטרתה, בין היתר, לפשט את תהליך הדיווח על תרומות, להגביר את השקיפות ולייעל את תהליך קבלת הטבות המס.

למי מיועדת המערכת?

- עמותות ובעלי אישור לפי סעיף 46 לפקודה - למטרת דיווח על כל תרומה שהתקבלה.
- תורמים פרטיים וחברות - לצפייה מרוכזת בכלל התרומות שניתנו על ידם במהלך השנה.
- מעסיקים - לאפשר זיכוי מס בגין תרומות לעובדיהם ישירות בתלוש השכר.

משמעות השימוש במערכת עבור ציבור התורמים

- מתייטר הצורך לשמור קבלות נייר.
- כל התרומות מרוכזות באזור האישי של הנישום באתר רשות המסים.
- הנתונים בדבר התרומות יועברו ישירות למערכות לתיאום מס ולהגשת דוחות שנתיים, וכך מתאפשר ליהנות באופן פשוט ומהיר מהטבת המס בגין התרומות.

פרק ב' - עדכוני פסיקה ומאמרים

מתי יראו בתשלומים עבור סחורה או שירות כתמלוגים?

בעולם העסקי הגלובלי, תשלומים בין חברות מקבוצות שונות או בין זכיינים לבעלי מותג נראים לעיתים פשוטים וברורים (תשלום עבור סחורה, שירותים, תמיכה תפעולית), אלא שבשנים האחרונות הולכת ומתחזקת המגמה, בישראל ובעולם, כי לא תמיד יש לקבל את הדברים כפשוטם. ייתכנו מקרים בהם מאחורי תשלום "תמים" לכאורה, מסתתר תשלום עבור שימוש בקניין רוחני, כלומר **תמלוגים**, על כל המשמעויות המיסויות הגלוות לכך.

תקדימים מרכזיים בנושא ניתנו בפסקי הדין בעניין קוקה קולה ואיקאה הממחישים כיצד את האופן בו נבחנת הסוגייה כיום וכיצד העיקרון של המהות הכלכלית עשוי לגבור על הנוסח החוזי.

פרשת קוקה־קולה - לא רק תמצית, אלא גם מותג ושיטה

בפרשת קוקה־קולה נדונה פעילותה של החברה המרכזית לייצור משקאות קלים בע"מ (להלן: "החברה המרכזית"), הפועלת בישראל כמבקבקת ומשווקת של מוצרי קוקה־קולה. במסגרת הסכמי הבקבוק עם חברת קוקה־קולה העולמית, רכשה החברה המרכזית תמציות משקה, ייצרה על בסיסן משקאות, בקבקה אותם ושיווקה אותם ללקוחותיה. ההסכמים עצמם לא כללו סעיף מפורש של תמלוגים, אלא קבעו תשלום עבור רכישת תמציות בלבד.

התשלומים הועברו לסניף באירלנד של חברה זרה, והיקפם עמד על כ-17% ממחזור המכירות של מוצרי קוקה־קולה בישראל.

עמדת החברה המרכזית הייתה כי עיקר פעילותה הוא בהפצה ובמכירה, וכי תהליך הייצור המקומי זניח. לשיטתה, מדובר למעשה ברכישת מוצר כמעט מוגמר, שאינו מצדיק תשלום תמלוגים. החברה אף הדגישה כי מדובר במודל עסקי ותיק, הנהוג מזה עשרות שנים ברחבי העולם.

רשות המיסים, מנגד, הציגה תמונה שונה לחלוטין. לטענתה, קוקה־קולה העולמית מפעילה פיקוח הדוק על פעילות המבקבק: החל מתהליך הייצור, דרך האריזה והפרסום ועד לאופן השיווק וההפצה. החברה המרכזית עושה שימוש נרחב בקניין הרוחני של קוקה־קולה והתשלום נגזר מהיקף המכירות - כלומר, מהצלחת השימוש בקניין הרוחני. בנסיבות אלה, טענה רשות המיסים כי חלק משמעותי מהתשלום משקף למעשה **תמלוגים** בשיעור של 11% מהמחזור, החייבים בניכוי מס במקור בישראל.

בית המשפט המחוזי קיבל את עמדת רשות המיסים וקבע פסק דין תקדימי, במסגרתו נקבע כי מידת המעורבות והשליטה של קוקה־קולה בפעילות החברה המרכזית יוצרת מעין Joint Venture, כך שמתקיימים "חסים מיוחדים" בין הצדדים, המאפשרים לרשות המיסים להפעיל את כללי התמחור והסיווג בעסקאות בינלאומיות ולהתערב באופיים ובגובהם של התשלומים. עוד נקבע, כי הייצור בישראל אינו זניח, אלא משמעותי תוך שימוש בסימני המסחר, המוניטין והידע של קוקה־קולה, כך שאין המדובר ברכישת מוצר מוגמר. לפיכך, התשלומים כוללים רכיב של תמלוגים החייב בניכוי מס במקור.

בכך, בחר בית המשפט לעקוף את ההסכמות המסחריות, ליישם את העיקרון שלפיו **המהות הכלכלית גוברת על הצורה** (Substance over Form), ולהצביע על קיומם של תשלומי תמלוגים, גם אם הדבר אינו נאמר במפורש בהסכם.

בהיבט בינלאומי - פפסי בוחרת דרך אחרת

סוגיה דומה נדונה באוסטרליה בעניינה של PepsiCo שם בית המשפט העליון לתוצאה שונה. במקרה זה דובר במבקבק מקומי שרכש תמציות משקה והעביר תשלומים לפפסי, ללא סעיף מפורש של תמלוגים. בית המשפט האוסטרלי קבע, כי בהיעדר הוראה חוזית ברורה או ראיה לסטייה ממחירי שוק, אין מקום "לפרק" את התשלום ולזהות בו רכיב תמלוגים סמוי. בכך, העניק משקל מכריע ללשון ההסכם - בניגוד לגישה שאומצה בישראל.

פרשת איקאה - שירותים או שימוש בשיטה עסקית?

בשנת 2025, ניתן פסק דין משמעותי נוסף בעניינה של חברת ליבנה צפוני בע"מ (להלן: "**איקאה ישראל**") המצטרף לפסיקה בפרשת קוקה־קולה ומוסיף ומחדד את עמדת בתי המשפט ורשות המיסים בכל הנוגע למיסוי תשלומים בגין שימוש בקניין רוחני במסגרת מודלים של זיכיון בינלאומי.

איקאה ישראל התחייבה, בהתאם להסכמי הזיכיון, להעביר לאיקאה העולמית 3% ממחזור המכירות השנתי. לטענת איקאה

ישראל, מדובר בתשלום עבור מגוון רחב של שירותים הניתנים ע"י איקאה העולמית, ובכלל כך הדרכה והכשרת עובדים, ייעוץ תפעולי, תמיכה בשיווק ובמכירות, תכנון חנויות ובחירת מיקומים בישראל - שירותים מוגדרים ומוחשיים שהינם חלק מפעילותה העסקית השוטפת.

עוד טענה איקאה ישראל, כי שירותים אלה אינם עונים להגדרת "תמלוגים" הקבועה באמנה למניעת כפל מס בין ישראל והולנד, אלא מהווים רווחי עסקים המופקים מחוץ לישראל בידי איקאה העולמית, ומשכך אינם כפופים לניכוי מס במקור.

רשות המיסים טענה מנגד, כי מעבר לשירותים האמורים, איקאה ישראל עושה שימוש נרחב בסימני המסחר, שיטות העבודה ובמודל העסקי הייחודי של איקאה העולמית, הכולל עיצוב אחיד, פריסת חנויות וחווית לקוח מובנית. מכאן, כי עיקרה הכלכלי של העסקה משקף שימוש בקניין רוחני ובמותג ולא בשירותים, כך שיש לסווג את עיקר התשלום כתמלוגים החייבים בניכוי מס במקור. רשות המסים חיזקה טענתה בכך שבחשבוניות שהפיקה איקאה העולמית צוין, כי החיוב הינו בגין דמי זיכיון ולא בגין שירותים.

בית המשפט אימץ גישה זו וקבע, כי איקאה העולמית אינה רק ספקית מוצרים, אלא בעלת שיטה עסקית (Business concept) הכוללת עיצוב וחווית לקוח, מערכות תפעול וניהול, וידע שיווקי וארגוני. לפיכך, השימוש בשיטתה העסקית הייחודית מהווה שימוש בקניין הרוחני שאיקאה העולמית רכשה במשך שנים - קניין רוחני המזכה את הבעלים בתמלוגים.

מתי יראו בתשלומים עבור סחורה או שירות כתמלוגים?

הכרעת בית המשפט נשענה, בין היתר, על היעדר תיעוד מפורט של השירותים, על כך שעל איקאה ישראל חלה חובת סודיות ועל אופן התמחור כאחוז מהמחזור אשר הופך את איקאה העולמית לשותפה לסיכון. כל אלה חיזקו את המסקנה, כי מדובר בתמלוגים החייבים בניכוי מס במקור.

השלכות ומשמעויות על חברות ישראליות

פסקי הדין הללו מעבירים מסר ברור לחברות ישראליות המהוות נציגות בישראל של מותגים בינלאומיים, גם כאשר אין ביניהן קשרי בעלות פורמליים. תלות כלכלית, שליטה במודל העסקי או שימוש מהותי בקניין רוחני - כל אלה עשויים להוביל לסיווג מחדש של תשלומים כתמלוגים, גם אם הוגדרו אחרת בהסכם. פסיקה זו מחדדת ומרחיבה את המגמה בישראל, לפיה רכיב IP מהותי עשוי לגרור תשלום תמלוגים, גם אם הושמט או "נבלע" בתשלום בגין סחורה או שירותים וגם אם אינו מצוין מפורשות במסגרת ההסכמים בין הצדדים.

המשמעות המעשית היא, כי חברות בינלאומיות, זכייניות ומפיצות בישראל נדרשות לבחינה קפדנית של כל הסכם זיכיון, הפצה או רכישת שירותים, הגדרה מובחנת בין רכיבי שירות לבין רכיבי קניין רוחני, ובמידת הצורך לפצל את התשלומים. בעידן שבו המותג, הידע והשיטה העסקית הם לעיתים הנכס המרכזי - גם דיני המס מבקשים להכיר בכך.



סיווג הכנסות מנדל"ן כפאסיביות או עסקיות? בין הפסיקה לעמדת רשות המסים

סיווג הכנסות ממקרקעין - האם הן נחשבות להכנסה פאסיבית (משכירות רגילה) או להכנסה עסקית (החייבת במס לפי מדרגות המס השולי) - הוא אחד הנושאים המורכבים והמשתנים ביותר בדיני המס בישראל. במהלך השנים האחרונות אנו עדים לשינויים בעמדתה של רשות המסים ולפסיקות שונות של בתי המשפט, המשפיעות באופן ישיר על בעלי נכסים, משקיעים ומשפחות המחזיקים במספר דירות.

מגמת הסיווג כהכנסה עסקית בשנים האחרונות

בפסקי דין שונים שניתנו בשנים האחרונות, בתי המשפט קיבלו לא אחת את עמדת רשות המסים, לפיה הכנסות מהשכרת נכסים בהיקף רחב הן בעלות אופי עסקי.

כך, **בפרשת שטרן**, אשר היה רופא שיניים במקצועו, שהחזיק תחילה ב-9 ובהמשך ב-12 נכסי מקרקעין. בית המשפט קבע, כי ההכנסות מהנכסים הן הכנסות עסקיות - זאת למרות שהניהול השוטף בוצע בידי גורם חיצוני ולמרות ששטרן עצמו לא היה מעורב באופן אישי.

ובפרשת לילך אריאל שם קבע בית המשפט, כי מכירת הנכס הינה עסקת אקראי בעלת אופי מסחרי, תוך התחשבות במקורות

המימון, משך ההחזקה והרקע המקצועי של בני המשפחה. מגמה זו אף קיבלה ביטוי בטיטת חוזר שפרסמה רשות המסים בשנת 2018, במסגרתה הוצע מבחן כמותי, לפיו עד 5 דירות - מדובר הכנסה פאסיבית; 10-5 דירות - ההכנסה תיבחן לפי מבחני העסק; מעל 10 דירות - בהכרח מדובר בהכנסה עסקית. טיטת החוזר אמנם לא פורסמה בסופו של יום, אך היא מבטאת את גישת רשות המסים הרווחת גם כיום.

האם חל שינוי בגישת רשות המסים?

לאחרונה ניתן פסק הדין בפרשת **אמנון ודניאלה וייס** המציג עמדה שונה של רשות המסים. האם התהפכו היוצרות? **תמצית עובדות פסק הדין** - בבעלות בני הזוג וייס 12 נכסי מקרקעין למסחר ולמגורים (חלקם בבעלות דניאלה וחלקם בבעלות אמנון). אמנון, נכה 100%, זכאי לפטור ממס לפי סעיף 9(5) לפקודה. בעבר נחתם הסכם שומות בין בני הזוג לרשות המסים, לפיו 15% מהכנסותיה של דניאלה הנובעות מהשכרת הנכסים שבבעלותה, ייוחסו לאמנון ויחשבו כהכנסות מיגיעה אישית עליהן יחול הפטור לו הוא זכאי, תוך שצוין בהסכם כי האמור בו יחול גם בשנים הבאות.

בשנות המס נשוא פסק הדין, בני הזוג הגישו דוחות שנתיים על בסיס חישוב מאוחד תוך ייחוס ההכנסה מהשכרת הנכסים שבבעלות דניאלה לאמנון ובהתאם החלת הפטור לו הוא זכאי, שכן הוא זה שביצע את מרבית הפעולות שנדרשו להפקת ההכנסה, ובכלל כך מציאת שוכרים, גביית שכירות, תחזוקה ועוד.

המחלוקת העיקרית - האם ההכנסה הנובעת מהנכסים שבבעלות דניאלה יכולים להוות הכנסה מיגיעה אישית בידי אמנון?

עמדת רשות המסים בפסק הדין - כלל ההכנסה הנובעת מהשכרת הדירות הינה פאסיבית, ולכן לא ניתן להחיל עליהן את הפטור לו זכאי אמנון - עמדה הפוכה העומדת בסתירה לעמדת רשות המסים בשנים האחרונות ולמבחן הכמותי לפיו נהגה לפעול.

פסיקת בית המשפט - עמדת רשות המסים נדחתה, וזאת מכמה טעמים:

- מבחינת מהותית הפעילות היא בעלת אופי עסקי;
- אמנון היה הגורם הפעיל והמנהל, ולכן גם אם הנכסים בבעלות דניאלה, יש לראותו כמי שעבד בפועל והפיק את ההכנסה,

כך שמדובר בהכנסה הנובעת מיגיעתו האישית וניתן להחיל עליה את הפטור לו הוא זכאי.

- בית המשפט הוסיף וציין, כי רשות המסים סותרת את עצמה, שכן כבר במסגרת הסכם השומות הסכימה, כי לפחות חלק מההכנסה נובע מיגיעתו האישית של אמנון, ואילו כעת טוענת להיפך.

- עוד הוסיף בית המשפט, כי הסכם השומות שנחתם מחייב את הצדדים, ולכן סיווג ההכנסה ושיוכה ייעשו בהתאם.

סיכום

- פסק הדין מדגיש את המורכבות במיסוי הכנסות מהשכרת נכסים, בפרט כשמדובר במספר רב של נכסים בבעלות משותפת או משפחתית מפוצלת.
- על אף שהסכמי שומות אינם נחתמים כהסכמים צופי פני עתיד, בית המשפט עשוי לתת להם משקל מכריע כך שלא ניתן בנקל לגבור על הוראותיו, גם אם אינו משקף נכונה את הדין הקיים.

אבני דרך בדיני המס הבינלאומיים - לקחים מפרשת אל.אל.די יהלומים

לאחרונה ניתן פסק דינו של בית המשפט המחוזי בעניין חברת אל.אל.די יהלומים בע"מ הנמנית עם קבוצת לב לבייב (להלן: **המערערת**), העוסק במחלוקת מס מורכבת ורבת-שנים, על רקע סכסוך עסקי רחב היקף, ומעלה שורה של סוגיות יסוד בדיני המס - מקביעת מועד אירוע המס ועד תוקפן המחייב של החלטות מיסוי.

לצד היבטיו הייחודיים, מדובר בפסק דין בעל השלכות רחב משמעותיות עבור קבוצות עסקיות הפועלות בזירה הבינלאומית, ובפרט במבנים הכוללים תאגידי LLC זרים.

מועד אירוע המס במימוש זכויות בתאגידי LLC

בשנת 2013 החלה חברת הבת של המערערת (LGC) להיפרד מהחזקותיה בתאגידי LLC בעקבות סכסוך בין קבוצת לבייב לקבוצת קליין (שותפיה של החברה בהחזקות ב LLC). אף שההסכמות הסופיות בין הצדדים התגבשו רק בשנת 2017, במהלך השנים 2013-2014 התקבלו תשלומי פדיון משמעותיים והועברו בפועל זכויות מהותיות.

בית המשפט קבע, כי המחלוקות בשנים המוקדמות נגעו להיקף התמורה ולתנאיה - ולא לעצם ההיפרדות מההשקעה. מאחר שעיקר הערך הכלכלי של הזכויות, ובראשן הזכות להשתתף ברווחים, ניטל מידי המערערת כבר בשנת 2013, נקבע כי אירוע המס התרחש בשנים 2013-2014, ולא במועד המאוחר של חתימת הסכם הפשרה.

קביעה זו מדגישה, את משמעותו של המבחן המהותי-כלכלי

בדיני המס, אשר אינו תלוי בהכרח במועד הפורמלי של חתימת הסכם סופי.

מיסוי רווח הון על בסיס מזומן

סוגיה נוספת עסקה בעיתוי החיוב במס מקום שבו התמורה אינה ודאית ואינה משולמת במלואה במועד אירוע המס.

במקרה זה, התמורות שולמו לאורך שנים, חלקן במסגרת תשלומים חלקיים במהלך הליכים משפטיים, וחלקן רק לאחר הסדר הפשרה המאוחר. לנוכח אי-הוודאות בדבר עצם קבלת הכספים והיקפם, קבע בית המשפט כי יש למסות את רווח ההון על בסיס מזומן, קרי בהתאם למועדי קבלת הכספים בפועל.

מדובר ביישום מאוזן של דיני המס, המכיר בכך שאין הצדקה לחיוב במס על רווח "על הנייר" מקום בו התמורה אינה ודאית.

פתיחת שומות לפי סעיף 147 לפקודת מס הכנסה

המערערת חתמה עם רשות המסים על הסכם שומות לשנים 2015-2012, אך לאחר חתימתו התברר כי עסקאות הפדיון שבוצעו בפועל בשנים 2014-2013 - לרבות תשלומים מהותיים - כלל לא דווחו לרשות המסים.

בית המשפט קבע, כי בנסיבות אלה היה שימוש מוצדק בסמכות לפתיחת שומות לפי סעיף 147 לפקודה, שכן פקיד השומה לא היה מודע לעסקאות, ומאחר שלא חלף פרק זמן משמעותי מאז חתימת הסכם השומה, לא נפל פגם בהפעלת הסמכות.

המסר העולה מפסיקת בית המשפט הוא, כי הסכם שומה אינו "חומת מגן" מקום שבו מידע מהותי לא נמסר לרשות המסים.

עסקאות בינלאומיות ומחירי העברה

בהיבט הבינלאומי, נדונו עסקאות שביצעה המערערת עם תאגידים קשורים בחו"ל - ללא הגשת תיעוד כלכלי או עבודת מחירי העברה (Study).

בית המשפט קבע כי בהיעדר עבודה כלכלית סדורה, נטל ההוכחה מוטל על הנישום, זאת לעומת מצב בו הייתה מוגשת עבודת מחירי העברה בהתאם לדין, שאז נטל ההוכחה היה עובר לפקיד השומה.

החלטת המיסוי גוברת ומחייבת

לב ליבה של המחלוקת נגע להחלטת מיסוי שניתנה בשנת 2006 במסגרת שינוי מבנה מורכב. במסגרת שינוי המבנה הועברו החזקות בחברות תושבות BVI לחברה אמריקאית בבעלות המערערת, ובהמשך הועברו ההחזקות לחברות LLC אמריקאיות. החלטת המיסוי אישרה את המהלך, אך קבעה תנאי מפורש ולפיו כל מכירה עתידית של זכויות בתאגידי ה- LLC תחויב במס בישראל.

בדיעבד ניסתה המערערת לטעון כי מדובר בעסקאות זרות שאינן חייבות במס בישראל. טענה זו נדחתה על ידי בית המשפט, אשר קבע כי המערערת חתמה והסכימה לתנאי החלטת המיסוי, ולכן אינה יכולה להעלות בדיעבד טענות כלכליות או משפטיות הסותרות אותה. זאת, בפרט לנוכח העובדה שהמערערת ידעה, כי אישורו של מנהל המסים נדרש בנסיבות העניין וכי בסמכותו להתנות תנאים למתן האישור. לאור האמור, נקבע בסופו של יום

שהחלטת המיסוי היא שגוברת ומחייבת ופקיד השומה פעל כדין כאשר ערך למערערת שומה על סמך מכלול הוראות החלטת המיסוי.

בהמשך לכך, ובניגוד לטענת המערערת, קבע בית המשפט כי משהחלטת המיסוי ותנאיה גוברים, כך גם התנאי בהחלטת המיסוי לפיו החיוב במס חל בישראל, אשר נועד במפורש למנוע "בריחת נכסים" ממס ישראלי, ולפיכך המכירה של הזכויות בתאגידים האמריקאיים (LLC) תחויב במס בישראל, בהתאם לתנאי החלטת המיסוי.

סיכום

פסק הדין מדגיש ומחדד את חשיבותה של ראייה כוללת, מהותית ושקופה בדיני המס; מדגיש את המשקל הראייתי של תיעוד כלכלי בעסקאות בינלאומיות ומחזק את מעמדן המחייב של החלטות מיסוי, כך שלא ניתן לנסות ולשנות בדיעבד את התוצאות הנובעות מיישום החלטות מיסוי שעיקר תכליתן היא ליצור וודאות לשני הצדדים, לסייע בתכנון מהלכים עסקיים ראויים, ולצמצם מחלוקות באשר לתוצאות המס הנובעות מעסקאות ואירועים שונים.

פעילות בעלת אופי בינלאומי לא בהכרח מזכה במע"מ בשיעור אפס

שירות לחברה זרה אינו בהכרח שירות שניתן מחוץ לישראל

גם כאשר לשירותים שניתנו לחברה הזרה (הרוסית), נדחתה טענת החברה כי השירות סופק כולו מחוץ לישראל ולכן זכאי לשיעור אפס, שכן לגישת בית המשפט הראיות שהוצגו (הזמנת כרטיס טיסה וכרטיס ביקור) אין בהן די כדי להעיד שהשירות אכן בוצע במלואו מחוץ לישראל. בהיעדר תיעוד ממשי של מהות השירות ומקום ביצועו, לא ניתן לשלול אפשרות שהשירות, או חלק ממנו, ניתן בישראל.

המסר לעוסקים

הערעור נדחה, והחברה חויבה בהוצאות משמעותיות. מעבר לתוצאה הקונקרטית, פסק הדין מעביר מסר ברור לעוסקים ולנותני שירותים בינלאומיים: חיוב במע"מ בשיעור אפס הוא חריג ומשכך, רק בהינתן הוכחה מדויקת, מתועדת ומגובה במסמכים, תינתן הזכאות להטבה זו. בהיעדר אסמכתאות ותשתית עובדתית מספקת - גם פעילות בעלת אופי בינלאומי עלולה להיחשב כעסקה מקומית החייבת במע"מ מלא.

לאחרונה ניתן פסק הדין בעניין גיאה נדל"ן בו מדגיש בית המשפט המחוזי, כי קבלת הטבה של מע"מ בשיעור אפס, אינה ניתנת מכוח כוונות או הצהרות - אלא מחייבת תשתית ראייתית מלאה וברורה.

עניינו של פסק הדין בחברה פרטית בשליטתו של עו"ד יוסי כהן, אשר סיפקה, לטענתה, שירותים לרפובליקה של קמרון ולחברה זרה מרוסיה, ובהתאם דיווחה על עסקאות אלו כחייבות במע"מ בשיעור אפס. מנהל מע"מ דחה את הדיווח והוציא שומת מס עסקאות בשיעור מלא, בטענה שהתנאים הקבועים בחוק ובתקנות לא הוכחו.

למי באמת ניתן השירות - למדינה זרה או לשגרירות בישראל?

השאלה הראשונה נשוא המחלוקת הייתה מיהו מקבל השירות - האם הרפובליקה של קמרון, תושבת-חוץ, או שמא שגרירות קמרון בישראל, הפועלת פיזית בתחומי מדינת ישראל. מכלול הראיות (חשבוניות, כרטסות הנהלת חשבונות, מכתבים והודעות של עו"ד כהן), מצביע באופן ברור, כי השירותים ניתנו לשגרירות קמרון בישראל, קרי אין המדובר בתושב חוץ ומשכך השירותים שניתנו חייבים במע"מ בשיעור מלא. טענת המערערת, כי החשבוניות משקפות "צורה בלבד" נדחתה, ונקבע כי כאשר קיימת צורה ברורה ואין ראיות התומכות במהות אחרת - יש לייחס לצורה משקל מכריע.



רפורמות חדשות מתוכננות במיסוי הייטק ובעידוד עלייה

משרד האוצר, רשות המסים ורשות החדשנות מובילים בשנה האחרונה מספר רפורמות משמעותיות בתחום המס, אשר מיועדות להעניק תמריצים ולחזק את תעשיית ההייטק בישראל, ליצור ודאות עבור חברות רב-לאומיות הפועלות בארץ, ולהעניק תמריצים משמעותיים לעולים חדשים ולתושבים חוזרים.

רפורמת המס בהייטק

■ יצירת ודאות לחברות בינלאומיות - העברת IP וחישוב שיטת הרווח (חוזר מס הכנסה 8/2025)

החוזר מפרט את גישת רשות המסים בנוגע למיסוי חברות רב-לאומיות עם מרכזי פיתוח (R&D) בישראל, מירי העברה, ייחוס הכנסות למרכזי מו"פ והעברת קניין רוחני (IP), וזאת במטרה ליצור ודאות מיסויית, להפחית את המחלוקות עם רשות המסים ולקבוע כללים ברורים בנושאים אלה, כמפורט בתמצית להלן:

- תמחור מרכזי מו"פ בישראל יעשה לפי שיטת Cost-Plus, עם תקרת מרווח של 14%, כאשר חריגה ממנה תדרוש את אישורה של המחלקה המקצועית של רשות המסים.
- העברת קניין רוחני (IP) מחברה ישראלית אגב רכישת מניותיה ומעבר למודל פעילות של מתן שירותי מו"פ, יתאפשר עם קבלת החלטת מיסוי (Pre-Ruling) מרשות המסים, המאשרת כי המחיר שנקבע לקניין הרוחני עומד בתנאי שוק כפוף לתנאים מסוימים ובכלל כך, ששווי הקניין מהווה לפחות 85% מהתמורה וההעברה תתבצע לא יאחר מ- 180 ימים ממועד רכישת המניות.

■ עידוד חזרת עובדים לישראל - הסדרת מיסוי תגמול הוני (חוזר מס הכנסה 9/2025)

החוזר מפרט את עמדת רשות המסים ביחס להיבטי המס החלים הן לגבי מימוש אופציות למניות והן לגבי RSU שהוענקו לעובדי הייטק ששהו מחוץ לישראל, וזאת במטרה ליצור ודאות מיסויית לאותם עובדים המעוניינים לשוב לישראל, תוך קביעת מנגנון לפיו ינתן לאותו עובד זיכוי בגין המסים ששולמו במדינה אחרת על חלק ההכנסה החייב במס בישראל.

לעניין סיווג ההכנסה נקבע, כי רווח ממימוש אופציות בישראל יסווג כהכנסת עבודה, אך תתאפשר פנייה לרשות המסים להעברת האופציות למסלול הוני בהתאם לסעיף 102 לפקודה.

■ הגברת הוודאות במיסוי פעילות קרנות השקעה

טיוטת תקנות חדשה ותיקון חקיקה מתוכנן צפויים להסדיר את מיסוי פעילותן של קרנות השקעה ואת מעמד המשקיעים הישראליים והזרים, ובין היתר לכלול את ההסדרים וההקלות הבאים:

- דמי הצלחה (Carried Interest) המתקבלים בידי יחיד שהינו שותף כללי יחוביו במס בשיעור אחיד של 27%.
- ההכנסה של משקיעים מוגבלים תושבי ישראל תסווג כ"הכנסה פאסיבית מרווח הון", ובכך תוסר אי הבהירות הקיימת בעניין זה.
- פטור ממע"מ בגין דמי הצלחה ודמי ניהול המשתלמים על ידי משקיעים מוגבלים תושבי חוץ.

רפורמת מיסוי חדשה לעולים חדשים ולתושבים חוזרים ותיקים

שר האוצר ושר העלייה והקליטה הציגו יוזמה חדשה המתייחסת להטבות מס רחבות על הכנסות שמקורן בישראל להן יהיו זכאים עולים חדשים ותושבים חוזרים.

הרפורמה המוצעת הכלולה בתזכיר החוק ליישום המדיניות הכלכלית לשנת התקציב 2026, קובעת, בין היתר, כי:

- עולה חדש או תושב חוזר ותיק אשר הגיעו לישראל בשנת 2026 יהיו פטורים על הכנסתם המזכה, קרי הכנסה מעבודה או מעסק, שהופקה או נצמחה בישראל בשנים 2026-2030, כמפורט להלן, אלא אם ביקשו אחרת לעניין הכנסות אלה, כולן או חלקן:

- בשנים 2026-2027 עד 1,000,000 ₪ בשנה;
- בשנת 2028 עד 600,000 ₪ בשנה;
- בשנת 2029 עד 350,000 ₪ בשנה;
- בשנת 3030 עד 150,000 ₪ בשנה.

- עולה חדש או תושב חוזר ותיק שהינם "נישום מייצג" בחברה משפחתית, יהיו זכאים לפטור מס לפי חלקם היחסי ברווחי החברה.

- תחולת הפטור המוצע הינה החל מיום 1.1.2026 ביחס להכנסה מזכה שהופקה או נצמחה מהיום בו הגיע הנישום המוטב לישראל.



נכתב על ידי מחלקת המיסים

רוני שרייטר (עו"ד) - שותפה, מנהלת מחלקת המיסים
רו"ח שי ברונר - שותף, ראש תחום מיסוי בינלאומי ונאמנויות
עו"ד דנה לבני - מנהלת בכירה, מחלקת מיסים

מחלקת ייעוץ בקרה וניהול סיכונים



ארכיב דיגיטלי: יתרונות, היבטים רגולטוריים והמלצות ליישום תקין

חיים תורג'מן, שותף, ביקורת פנימית וניהול סיכונים

המעבר של ארגונים לניהול מסמכים באמצעים דיגיטליים, תוך החלפת "נייר" ב"קובץ", על ידי סריקת מסמכי מקור ושמירתם בענן או במערכות ייעודיות, משנה באופן מהותי את אופן ניהול המידע בארגונים רבים. עם זאת, מסמכים דיגיטליים יכולים לשמש תחליף אמין למסמכי נייר רק כאשר מתקיימים סטנדרטים מחמירים. שכן בהיעדרם, עלול להיפגע תוקפו של המסמך. לכן, שמירה על מהימנותו ושלמותו של המסמך הדיגיטלי הופכת להיות תנאי מרכזי ומחייב, שמשפיע בצורה מובהקת על יכולתו של הארגון להסתמך על מסמכים דיגיטליים כפי שהסתמך על מסמכי נייר.

דרישות עיקריות לניהול ארכיב דיגיטלי

ככלל, בהתאם להוראות מס הכנסה (ניהול פנקסי חשבונות), התשל"ג - 1973, כל נישום שמנהל פנקסי חשבונות, חייב לשמור תיעוד רלוונטי במשך שבע שנים לפחות מתום שנת המס, או שש שנים מיום הגשת הדוח - לפי המאוחר. חוזר מס הכנסה 9/2013 - שינויים בהוראות ניהול ספרים (סריקת מסמכים וארכיב דיגיטלי), הרחיב את האפשרות לכך שניתן לסרוק מסמכים מקוריים ולשמור אותם כקובץ דיגיטלי ובתנאי שמתקיימות הדרישות הבאות:

- סריקה איכותית שמייצרת קובץ דיגיטלי זהה למקור.
- שמירת הקובץ כחלק בלתי נפרד ממערכת החשבונות או מארכיב דיגיטלי.
- יכולת איתור של המסמך בארכיב לפי שם המסמך, תאריך המסמך או סוג המסמך.
- אפשרות "יצוא" או אפשרות העברה של הקובץ.
- שמירה על שלמות הקובץ הדיגיטלי גם במעבר בין טכנולוגיות.
- יישום מדיניות גיבויים ואבטחת מידע.

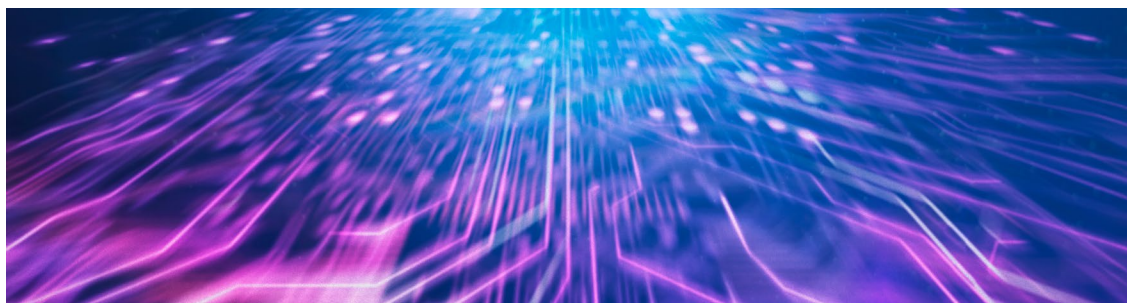
סיכונים אפשריים כתוצאה מאי עמידה בדרישות

- אי הקפדה על הדרישות הרגולטוריות עלולה ליצור מספר סיכונים משמעותיים:
- פגיעה בתוקף המסמכים - אם המסמך הדיגיטלי אינו עומד בתנאי הסריקה והשמירה, ייתכן שייראה בעיני הרגולטור כמסמך בעל תוכן חסר או כמסמך בלתי תקין.
 - חשיפה בביקורת רשות המסים - במהלך ביקורת נדרשת גישה מהירה למסמכים המקוריים או למסמכים הדיגיטליים. אם הארכיון לא מאפשר איתור נאות, הארגון עלול להיתקל בקשיים משמעותיים.

- אי עמידה בדרישות אבטחת מידע - אבטחת מסמכים דיגיטליים חיונית. חשיפה, שיבוש או שינוי בלתי מורשה עלולים לגרום לאובדן מידע ואף להוביל לסנקציות רגולטוריות.

המלצות ליישום

- להלן צעדים מומלצים לארגון שמעוניין ליישם שמירת מסמכים בארכיב דיגיטלי בהתאם לדרישות הרגולציה:
- מיפוי סוגי המסמכים שרלוונטיים לארגון ובחינת האפשרות לשמור אותם כמסמכים דיגיטליים על פי ההגדרות שנקבעו.
 - יישום סריקה איכותית, שכוללת שימוש בסורק איכותי, הצמדת הסימן "מסמך סרוק" ככל שהדבר נדרש וכן תיעוד חתימה אלקטרונית במידת הצורך.
 - יישום כללי אבטחת מידע והגנה על הפרטיות, לרבות הפעלת גיבויים, ניהול הרשאות משתמשים ומניעת חשיפת המידע לגורמים שאינם מורשים.
 - מתן הדרכה נאותה לעובדים בדבר אופני השימוש במערכת באופן אפקטיבי, לרבות בהיבטי סריקה, שמירת התוכן ואיחזור.
 - ביצוע בדיקה תקופתית לבחינת נאותות עמידת הארכיב הדיגיטלי בדרישות הרגולציה וביצוע בדיקה תקופתית לבחינת נאותות השימוש בו.



סיכום

מעבר לארכיב דיגיטלי מציע יתרונות משמעותיים, ביניהם: חיסכון במקום אחסון פיזי, שיפור יכולות האיתור והשליפה, הפחתת הסיכון לאובדן או לנזק למסמכים, שיפור רמת הבקרה והמעקב, שיפור בהיבטי הגנת הפרטיות ובהיבטי אבטחת מידע, קידום שיתוף מידע יעיל בין גורמים שונים, תמיכה בעבודה מרחוק וכן שיפור ההיערכות לביקורות עתידיות בארגון. עם זאת, על ארגון שמאמץ תשתית דיגיטלית לניהול מסמכים להקפיד על יישום הכללים הנדרשים, כדי להבטיח עמידה בדרישות הרגולציה וכך ליהנות מהיתרונות של סביבת עבודה דיגיטלית בצורה מקצועית, בטוחה ואמינה.

ביקורת פנימית כרפואה מונעת: הגנה, זיהוי ושיפור

רו"ח מרינה רובנוב, שותפה, ביקורת פנימית וניהול סיכונים

ביקורת פנימית הינה דיסציפלינה מקצועית הניצבת בליבת תהליכי הניהול האסטרטגי של הארגון, ותפקידה לוודא את תקינותם ויעילותם של מערכות, תהליכים וניהול הסיכונים. עם זאת, יש להבהיר כי ביקורת פנימית אינה מבטיחה את התקינות המוחלטת של המערכות או התהליכים, אלא מהווה מנגנון שמטרתו לוודא את מידת התאמתם של אותם מערכות ותהליכים לסטנדרטים ולנהלים שנקבעו. אנלוגיה מתבקשת היא ההשוואה בין ביקורת פנימית לבין רפואה מונעת. כשם שהרפואה המונעת נועדה לשמר את שלמותו של האורגניזם האנושי ולמנוע התפתחות של פתולוגיות, כך הביקורת הפנימית מכוונת לזיהוי מוקדם של ליקויים פוטנציאליים, הונאות או כשל מערכת העלולים לפגוע בתפקוד הארגון או במוניטין שלו.

דמיון מרכזי בין ביקורת פנימית לרפואה מונעת:

1. זיהוי מוקדם של סיכונים ומפגעים:

- ברפואה מונעת, מבוצעים סקרי בריאות ובדיקות תקופתיות שמטרתם זיהוי מוקדם של תסמינים או מחלות פוטנציאליות. התערבות בשלב מוקדם מאפשרת מניעה, טיפול מותאם והפחתה משמעותית של הסיכון להתפתחות מחלות כרוניות חמורות.
- בביקורת פנימית, תהליכי ניטור ובקרה שוטפים מספקים תמונת מצב עדכנית אודות מפת הסיכונים של הארגון.

באמצעות מנגנוני בקרה מותאמים ניתן לאתר חריגות או כשלים פוטנציאליים בשלב מוקדם, בטרם יתממשו לנזקים מהותיים בעלי השלכות תפעוליות, משפטיות או תדמיתיות.

2. מניעה פרו-אקטיבית ולא רה-אקטיבית:

- ברפואה מונעת, הדגש מושם על פעולות יזומות כגון חיסונים, אימוץ אורח חיים בריא ותזונה מיטבית במטרה להפחית מראש את הסיכון להתפתחות מחלות ולצמצם את הצורך בטיפול מאוחר ומורכב.
- בביקורת פנימית, יישום פרקטיקות של ניהול סיכונים וניטור מתמשך כדי לצמצם ואף למנוע התרחשותם של אירועי כשל המזיקים לבריאות הארגון. זאת באמצעות פיתוח תהליכים ותוכניות בקרת סיכונים המותאמות לצרכי הארגון וסביבת הפעולה שלו.

3. שיפור מתמשך וחוסן ארגוני:

- ברפואה מונעת, מעקב אחר נתוני בריאות והיסטוריה רפואית מאפשר להתאים את אמצעי המניעה לכל פרט ולהבטיח בריאות מיטבית לאורך זמן.
- בביקורת פנימית, שאיפה להבטיח חוסן ארגוני באמצעות יישום מתודולוגיות של שיפור מתמיד (Continuous Improvement), תוך שימוש בכלי מדידה איכותיים וכמותיים להערכת ביצועים והטמעת לקחים.

4. מיקוד כוללני ולא רק נקודתי:

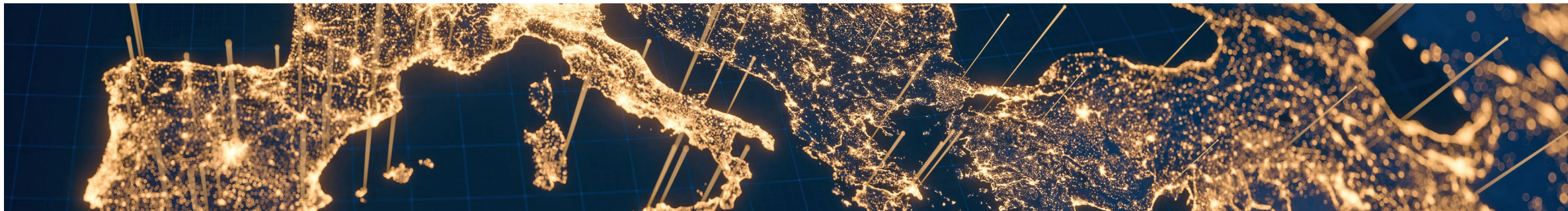
- רפואה מונעת אינה מתמקדת רק בטיפול ממוקד במחלה מסוימת, אלא בשמירה על בריאות הוליסטית של האדם, המשלבת היבטים פיזיים, נפשיים וחברתיים.
- בדומה לכך, הביקורת הפנימית עוסקת במערכות המורכבות של הארגון כולו, תוך בחינה רוחבית של תהליכים, תקנים, בקרה פנימית וניהול סיכונים, ולא רק בטיפול במקרים נקודתיים של כשל.

5. עלות מול תועלת וערך אסטרטגי:

- ברפואה מונעת, העלות של אמצעים מונעים כגון חיסונים או בדיקות תקופתיות נמוכה בהרבה מהעלות של טיפולים מורכבים במחלה שהתפתחה.
- ביקורת פנימית מייצרת ערך מוסף לארגון על ידי זיהוי מוקדם של סיכונים, צמצום חשיפה להונאות ואי סדרים, וכן על ידי שיפור מתמיד של תהליכים וניהול נכון של משאבים. העלות הנדרשת לביצוע ביקורת פנימית נחשבת להשקעה החיונית לשמירה על חוסן ארגוני ואיתנות פיננסית.

סיכום

אנלוגיה זו בין ביקורת פנימית לרפואה מונעת ממחישה את חשיבותה של הביקורת הפנימית ככלי ניהולי אסטרטגי המיועד להבטחת יציבותו, אמינותו ותפקודו התקין של הארגון. כשם שרופא מונע מתמקד בשימור בריאותו של המטופל באמצעות מניעה, בקרה ושיפור מתמיד, כך הביקורת הפנימית מיישמת מנגנוני בקרה ותוכניות לשיפור כדי לוודא ולשפר את בריאותו הארגונית של הארגון. ארגון המשלב את עקרונות הביקורת הפנימית כתהליך אינטגרלי בתרבות הניהולית שלו, זוכה ליכולת תגובה מהירה וגמישות ארגונית, המאפשרות לו להתמודד עם אתגרים מורכבים ולשמור על יתרונו התחרותי לאורך זמן.



מחלקת ייעוץ, ביקורת מערכות מידע, סייבר ורגולציה

שבע עצות שיעזרו לכם להצליח בגדול עם פרויקט הטמעת ERP

מאת רו"ח שלומי בני, שותף, מנהל מחלקת ייעוץ וביקורת מערכות מידע, סייבר ורגולציה

הטמעת מערכת ERP היא תהליך מאתגר, מורכב ולעיתים גם מסוכן. מחקרים וסקרים שהתבצעו לאורך השנים מצביעים על אחוז גבוה מאוד (עד 80%!) בכישלון פרויקטים של הטמעת ERP. כישלון הוגדר כאחד או יותר מהבאים:

- פרויקט שלא "עלה לאוויר";
- חריגה משמעותית בתקציב;
- חריגה משמעותית בלו"ז;
- חוסר מהותי בפונקציונליות במערכת.

במאמר זה אסקור שבעה וקטורים בעלי השפעה מהותית על הצלחתו של פרויקט הטמעת מערכת ERP:

- מחויבות ההנהלה** - ההנהלה חייבת לקחת חלק פעיל ככל הניתן בתהליך - החל משלב הבהרת חשיבותו של הפרויקט לעובדים, דרך יכולת קבלת החלטות מהירה בזמן אמת, המשך במתן גיבוי לשינוי תהליכים רוחביים ועד להפגנת אורך רוח הנדרש להתמודדות עם תהליך מאתגר ומורכב.
- הגדרת יעדים באופן מדויק ומעקב אחר עמידה בהם** - בשלב ההיערכות, יש להגדיר את יעדי הפרויקט העיקריים והמשניים. במהלך הדרך יש לערוך, מעת לעת, חשיבה מחודשת לגבי האסטרטגיה ודרכי הפעולה, ולוודא כי מירב התשומות מופנות להשגת היעדים שהוגדרו בתחילת הדרך.
- ניהול מקדים של הסיכונים הצפויים** - כבר בשלב ראשון, יש למפות את הסיכונים הצפויים בפרויקט בהתאם להיכרות עם מאפייני הארגון, ובמידת הצורך להיעזר ביועץ חיצוני.

בשלב הבא, יש למצוא פתרונות ומנגנוני בקרה לסיכונים שזוהו. בין הסיכונים הנפוצים בפרויקט ERP ניתן למנות:

- פיתוח פתרון שאינו תואם את צרכי החברה או את ציפיותיה.
- מחסור בתשתיות מתאימות.
- היעדר שיתוף פעולה מצד ספקי תוכנה קיימים.
- עזיבה של עובדי מפתח.
- חריגה מהתקציב ומהלו"ז שנקבעו מראש.
- תוספות לתכולה שלא סוכמו מראש.

יש לזכור לעקוב אחר הסיכונים לאורך כל הפרויקט.

- בחירת ספק ומנהל פרויקט מטעמו** - בחירת ספק נכונה נשענת, בין היתר, על ניסיונו של הספק בהטמעת מערכת ERP; ניסיון בהטמעת מערכות מידע בענף הפעילות של החברה; המלצות מלקוחות קיימים (רצוי להגיע למידע זה דרך מכרים ולא דרך הספק עצמו); מתודולוגיית העבודה של הספק; החוסן הפיננסי שלו, וכמובן, התרשמות אישית ממנהל הפרויקט המיועד ללוות את תהליך הטמעת המערכת.



- פשטות כמפתח להצלחה** - יש להיצמד, ככל הניתן, לפתרונות "ונילה" (פתרונות המדף של המערכת), ולהמעיט בפיתוחים ייעודיים. ככל שאין זה אפשרי, יש לנסות למצוא פתרונות חלופיים "מן המוכן" שנוסו והוכחו אצל לקוחות אחרים. ככל שנדרשים פיתוחים ייעודיים, על התהליך והפיתוח להיות פשוטים. אם זה לא פשוט, זה לא יעבוד!

- טיוב נתונים והסבות** - טיוב והסבת נתונים הופכים במהרה לפרויקט בפני עצמו. השלב הראשון הוא טיוב הנתונים, כגון הסרה כפילויות, מחיקת נתוני אב שהוקמו בטעות במערכת הישנה וכדומה, זאת במטרה לאפשר העברת נתונים מהימנים ואיכותיים ככל האפשר למערכת החדשה.

השלב הבא הוא הסבות נתונים, בו תעלינה סוגיות לגבי עומק ההסבה, יכולת שליפת נתונים ממערכות ישנות, יכולת קליטת נתונים במערכת החדשה, לוחות זמנים ועוד. צליחת שלב ההסבות כהלכה מחייבת הערכות מוקדמת לתהליך והירתמות של בעלי המידע.

- ניהול השינוי בהיבט האנושי** - "הכל מתחיל ומסתיים באנשים", זו אינה קלישאה, בפרט כשמדובר בהטמעת מערכת ERP המשפיעה באופן ישיר ויום יומי על פעולות המשתמשים. קיימת חשיבות ליצירת תקשורת ברורה עם העובדים באשר לשינוי, תוך הצגת התועלות העתידיות לחברה ובעיקר למשתמשים עצמם בהחלפת המערכת, והדגשת תרומתו של כל אחד ואחד להצלחת הפרויקט.

מומלץ לחברות לשפר את סביבת העבודה הפיזית של המשתמשים בעת החלפת המערכת, ובכלל כך רכישת כסאות נוחים יותר, מסמכים מתקדמים וגדולים יותר וכדומה - מדובר בהשקעה קטנה ביחס לעלות הפרויקט, אשר משקפת לעובדים את ההשקעה והמחויבות של ההנהלה להצלחת התהליך. גם אם חלק מהמתודות הללו מבוצעות מראש, בסופו של יום, כמעט כל פרויקט בכל תחום דורש ראייה מערכתית רחבה והתייחסות לכל אחד מהפקטורים, על מנת להעלות באופן משמעותי את סיכויי הצלחת הפרויקט.

סיכום

הטמעת מערכת ERP היא תהליך מורכב ובעל סיכון גבוה, עם שיעור כישלון משמעותי ככל שאינו מנוהל כראוי. הצלחת הפרויקט נשענת על שילוב של מחויבות הנהלה, הגדרה ברורה של יעדים, ניהול סיכונים מוקדם ומתמשך, בחירת ספק מתאים, הקפדה על פשטות, טיוב והסבת נתונים איכותיים, וניהול נכון של השינוי בקרב העובדים. יישום עקבי של עקרונות מעלה משמעותית את סיכויי ההצלחה ומצמצם חריגות וכשלים. ארגונים שמשקיעים בניהול מיטבי של התהליך הם אלה שממשים את הערך האמיתי של מערכת ה־ERP לאורך זמן.

המחלקה הכלכלית

הערכת שווי בעידן הבינה המלאכותית: טכנולוגיה מתקדמת, מקצועיות שנשארת חיונית

רו"ח אברהם סלים, שותף, מנהל המחלקה הכלכלית

בעשור האחרון אנו עדים לשינוי דרמטי בתחום הערכות השווי. הפיתוח המואץ של כלים מבוססי בינה מלאכותית מאפשר כיום לכל משתמש להעלות דוחות כספיים, להזין מספר הנחות בסיסיות ולקבל כמעט באופן מיידי הערכת שווי לחברה. לכאורה, מדובר במהלך שמייצר נגישות חסרת תקדים ומקל על קבלת החלטות. אלא שבצד ההזדמנות קיימת אשליה מסוכנת - ההנחה שניתן לפשט הערכת שווי לכדי פעולה טכנית הנשענת על אלגוריתם. בפועל, הערכת שווי היא הליך אנליטי עמוק, המבוסס על הבנה עסקית, ניתוח סיכונים ושיקול דעת מקצועי - תחומים שבהם לבינה מלאכותית יש תפקיד מסייע, אך אינה מהווה תחליף.

הגבולות של מודלים אוטומטיים: מה שהאלגוריתם לא רואה

הערכות שווי אוטומטיות משתמשות במודלים גנריים ובתחזיות המבוססות בעיקר על נתוני עבר וסטטיסטיקה. הן אינן יודעות לפענח את הניואנסים שמגדירים חברה מסוימת, ובכלל כן מבנה תחרות ייחודי, תלות בלקוחות מרכזיים, רגולציה מכבידה, שינויים אסטרטגיים, אירועים חד-פעמיים שאינם משתקפים במלואם בדוחות, או שיקולים ניהוליים משמעותיים. אלגוריתם, מתקדם ככל שיהיה, אינו מסוגל להבין את המורכבות האסטרטגית של העסק, לשוחח עם ההנהלה או להעריך את

המשמעות הכלכלית של החלטות ארוכות טווח. מכאן נובע הפער המהותי בין המהירות שמספק כלי AI לבין העומק שנדרש במסגרת הערכת שווי מקצועית.

דילמות אסטרטגיות בתחום מיזוגים ורכישות: כשהשווי הוא רק חלק מהסיפור

פער זה בולט במיוחד בתחומים בהם השווי אינו מספר העומד בפני עצמו, אלא בסיס לקבלת החלטות קריטיות. כך, בעולם המיזוגים והרכישות, בו יש צורך להבין את הפוטנציאל הסינרגטי בין החברות, לבחון עלויות הטמעה, להשוות מבני עסקה שונים ולהעריך השפעות על תזרים עתידי. גם בעת מכירת פעילות או פיצול עסקי נדרש ניתוח מקצועי מורכב הכולל בניית דוחות פרו-פורמה, נטרול תקורות שאינן שייכות לפעילות הנמכרת, והבנה עמוקה של התרומה הכלכלית של כל חלק במערך העסקי. אלו תהליכים שאינם יכולים להתבסס על נוסחאות בלבד.

הערכות שווי לצורכי מס: למה נדרש שיקול דעת מקצועי

בתחום המס, החשיבות של מומחה מקצועי גדולה אף יותר. רשויות המס אינן בוחנות את התוצאה המספרית בלבד, אלא גם את העקרונות שהנחו את תהליך הערכת השווי, את התאמתה לפסיקה קודמת, את שקיפות ההנחות ואת היכולת להצדיקן בדיון

מקצועי. הערכות שווי המשמשות לעסקאות בין צדדים קשורים, להקצאת מניות ואופציות או להערכת נכסים בלתי מוחשיים חייבות לעמוד בסטנדרטים מחמירים. מודל אוטומטי שאינו מלווה בנימוקים ובהבנת עומק לא יעמוד בביקורת רגולטורית.

בבית המשפט ובבוררות: המקום בו האלגוריתם נעצר והמומחה מתחיל

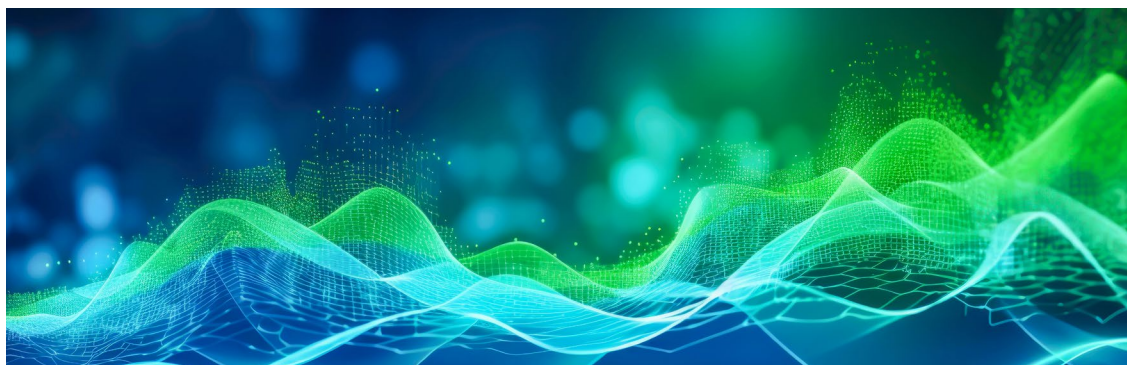
גם בעולם המשפטי ובבורריות שמור למומחה תפקיד מרכזי. חוות הדעת אינה משמשת רק כבסיס מספרי, אלא כמסמך אנליטי המגולל את ההיגיון העסקי שמאחורי השווי. מומחה נדרש לעמוד בחקירה נגדית, להסביר הנחות, להציג רגישויות ולשכנע בגישה הכלכלית שבחר. אלו כישורים אנושיים המבוססים על ניסיון ועל יכולת פרשנית ולא על אלגוריתם.

מכאן שהאינטראקציה בין טכנולוגיה למומחיות אנושית אינה תחרות אלא השלמה. הטכנולוגיה אכן משפרת את עבודתנו - היא מייעלת איסוף נתונים, מאפשרת בדיקות עקביות, מסייעת בזיהוי חריגות ומאיצה את בניית המודל הראשוני. אולם ההכרעה הכלכלית, הכוללת את בחירת ההנחות הנכונות, הבנת הסיכון העסקי, הערכת התרחיש הסביר לעתיד וניסוח השווי כך שישקף את המציאות, נותרת מלאכתו של מומחה בעל ניסיון, הבנה עסקית רחבה ויכולת לנתח כל מקרה על מאפייניו הייחודיים.

סיכום

דווקא בעידן שבו נתונים זמינים בלחיצת כפתור, עולה חשיבותו של זה היודע לפרשם.

הערכת שווי מקצועית אינה מספר אלא סיפור כלכלי, סיפור המשקף את זהות החברה, את יכולתה לצמוח, את הסיכונים שהיא נושאת ואת הערך שהיא תייצר בעתיד. בינה מלאכותית אמנם יודעת לחשב, אך מומחה יודע להבין. לכן, המומחה אינו מתייחר, הוא מתעצם! השילוב בין כלים טכנולוגיים מתקדמים לבין ניסיון מקצועי עמוק ימשיך לעמוד בבסיס הערכות השווי, ויבטיח ללקוחות קבלת החלטות מדויקת, אחראית ומבוססת מציאות. הטכנולוגיה משתנה, אך עקרונות המקצועיות אינם משתנים - הם אלו שמעניקים להערכת השווי את אמינותה האמיתית.



המחלקה המקצועית



תקן חשבונאות ישראלי מספר 43 בדבר הכנסות מחוזים עם לקוחות

רו"ח גיל רוזנשטוק, שותף, ראש המחלקה המקצועית

הדוחות הכספיים לשנת 2025 הערוכים לפי התקנה הישראלית צפויים לעבור שינוי דרמטי באחד הסעיפים המשמעותיים ביותר - סעיף ההכנסות.

רקע

בתחילת שנת 2025 נכנס לתוקף מחייב תקן חשבונאות מספר 43 בדבר הכנסות מחוזים עם לקוחות. תקן 43 מאמץ באופן גורף את הוראות התקן הבינלאומי המקביל IFRS 15, למעט מספר מצומצם של הבדלים מינוריים. בכך, תקן 43 מחליף את תקן חשבונאות מספר 25 בדבר הכנסות, תקן חשבונאות מספר 2 בדבר הקמת בניינים למכירה ותקן חשבונאות מספר 4 בדבר עבודות על פי חוזה ביצוע, שהיו בתוקף עד וכולל שנת 2024. מטרת תקן 43 היא לשקף בדוחות הכספיים את הסכום, העיתוי והסיכון של ההכנסות ממכירת סחורות ומתן שירותים והוא חל על כל החוזים עם לקוחות, למעט חוזים עם לקוחות בתחולה ספציפית של תקנים אחרים, כגון מכשירים פיננסיים וחוזי מכירה.

שלבי הטיפול החשבונאי

תקן 43 קובע, כי לצורך הטיפול החשבונאי בהכנסות, יש ליישם את חמשת השלבים הבאים:

1. **זיהוי החוזה עם הלקוח** - חוזה מוגדר כהסכם בין שני צדדים או יותר, שיוצר זכויות ומחויבויות הניתנות לאכיפה. יש להכיר בהכנסה אם, בין היתר, **צפוי** (בהסתברות של מעל 50%) שהישות המדווחת תגבה את התמורה מהלקוח.

2. **זיהוי מחויבויות הביצוע** - מחויבות ביצוע הינה הבטחה בחוזה עם לקוח להעביר סחורה או שירות שהם **מובחנים**. האינדיקציה העיקרית לקביעה כי סחורות או שירותים שהובטחו ללקוח **אינם** מובחנים זה מזה הינה שהסחורה או השירות תלויים באופן משמעותי באחד או יותר מהסחורות או השירותים האחרים בחוזה, כגון בגין הספקת שירותי אינטגרציה בין שני הרכיבים או הספקת שירות התאמה משמעותית של סחורה או שירות אחרים בחוזה.
3. **קביעת מחיר העסקה** - לצורך קביעת מחיר העסקה יש להביא בחשבון, בין היתר, את ההשפעות של תמורה משתנה התלויה באירוע עתידי לא-וודאי, קיומו של רכיב מימון משמעותי שגרם לתמחור שונה של העסקה בהשוואה לתשלום במזומן, אופן המדידה של תמורה שאינה במזומן שהתקבלה מהלקוח.
4. **הקצאת מחיר העסקה למחויבויות הביצוע** - העקרון המנחה בעניין זה הינו, שיש להקצות את מחיר העסקה לכל מחויבות ביצוע על בסיס **יחס מחירי המכירה הנפרדים** הניתנים לצפייה. כאשר מחיר מכירה נפרד אינו ניתן לצפייה, יש לאמוד אותו לפי גישת השוק (מחיר השוואתי), גישת העלות (עלות חזויה בתוספת מרווח) ובתנאים מסויימים ניתן ליישם גם את גישת השארית.
5. **הכרה בהכנסה לאורך זמן או בנקודת זמן** - התקן קובע, כי יש להכיר בהכנסות במועד שבו, או לאורך התקופה שבה, הישות המדווחת מקיימת מחויבות ביצוע באמצעות **העברת השליטה** על הסחורה או השירות שהובטחו ללקוח.

לכן, יש לקבוע במועד ההתקשרות בחוזה לגבי כל מחויבות ביצוע האם היא מקוימת לאורך זמן או בנקודת זמן.

דוגמאות להבדלים בין תקן 25 הישן לבין תקן 43 החדש

המעבר לתקן 43 צפוי להיות לא פחות מדרמטי עבור חברות רבות, וזאת לאור ההבדלים המשמעותיים בין תקן 25 הישן לבין תקן 43 החדש. להלן נמנה בקצרה מספר הבדלים משמעותיים:

הפרדת רכיבים בחוזה על בסיס זיהוי סחורה או שירות מובחנים

■ **תקן 43** - התקן דורש לקבוע האם ההבטחה ללקוח היא להעביר כל אחד מהסחורות והשירותים בנפרד, או להעביר **פריט משולב**, שלגביו הסחורות או השירותים המובטחים הם תשומות. לצורך כך יש לבחון, בין היתר, האם הסחורה או

השירות תלויים באופן משמעותי באחד או יותר מהסחורות או השירותים האחרים בחוזה. כלומר, יש לבחון האם מהות ההבטחה היא להעביר פריט משולב הגדול (או שונה מהותית) מסך חלקיו. לשם ההמחשה, מלבד שירותי טיסה, חברות תעופה מספקות לנוסעים גם "שירותי" כרטוס ו"שירותי" שינוי פרטי הכרטיס (שינוי מועד הטיסה, מושב, החלפת סוג הארוחה וכדומה). במקרים אלו, לפי הוראות תקן 43 יש להכיר בהכנסה בגין כל ה"שירותים" במועד הטיסה. זאת משום, שלמרות שקיימת גבייה נפרדת בגין "שירותי" הכרטוס ו"שירותי" השינוי, וגם אם נניח שתמחור ההכנסה בגין "שירותים" אלו מבוסס על עלויות בפועל בתוספת מרווח מקובל, הרי שאין ללקוח כל ערך בכרטוס ובשינוי מבלי לקבל את הטיסה עצמה. לכן, ה"שירותים" השונים מהווים תשומות לשירות משולב - הטיסה עצמה, ויש להכיר בהכנסה בגינם במועד הטיסה.

תקן חשבונאות ישראלי מספר 43 בדבר הכנסות מחוזים עם לקוחות

רו"ח גיל רוזנשטוק, שותף, ראש המחלקה המקצועית

■ **תקן 25** - קביעת התקן לטפל בנפרד ב"רכיבים הניתנים לזיהוי" הייתה גנרית, לא מפורטת ולא כללה הוראות ספציפיות. כפועל יוצא, חברות תעופה רבות הכירו ב"שירותי" כרטוס וב"שירותי" שינוי פרטי הכרטיס לא במועד הטיסה אלא במועד הספקת ה"שירות" כאמור.

זיהוי ופיצול רכיב מימון משמעותי במקדמה שהתקבלה מלקוח

■ **תקן 43** - התקן קובע, כי יש להתאים את סכום התמורה בגין רכיב מימון משמעותי על בסיס סיכון הלווה (הלקוח או הישות המדווחת, לפי העניין), אלא אם ההפרש בין התמורה לבין מחיר המכירה במזומן נובע מסיבות שאינן מימון. כמו כן, ניתן ליישם הקלה פרקטית ולא להפריד את רכיב המימון בגין תקופת אשראי של עד שנה. המשמעות הינה, שכאשר מתקבלת מקדמה מלקוח לפני הספקת הסחורה או השירות, יש לטפל במזומן שהתקבל **כקבלת הלוואה רגילה** למשך תקופת האשראי, החל מקבלת המקדמה מהלקוח עד הספקת הסחורה או השירות. טיפול זה יוביל להכרה בהוצאות מימון לאורך תקופת האשראי כאמור, ולמדידת ההכנסות מהספקת הסחורה או השירות ללקוח בסכום גבוה מהמזומן שהתקבל מראש כמקדמה.

■ **תקן 25** - התקן קבע הוראה לא-סימטרית, לפיה כאשר סופקה סחורה או שירות ללקוח באשראי, יש להוון את התקבולים העתידיים, ולהכיר בהפרש בין השווי ההוגן של הסחורה או השירות לבין הסכום הנקוב של התמורה כהכנסות

ריבית לאורך תקופת האשראי. עם זאת, אין התייחסות בתקן 25 לטיפול ברכיב המימון שגלום במקדמה שמתקבלת מהלקוח מראש, וחברות רבות פרשו את היעדר הוראה כאמור כאפשרות שלא לזהות ולא לפצל את רכיב המימון במקרים אלו. לפי פרשנות זו, לא הוכרו הוצאות מימון לאורך תקופת האשראי, וכפועל יוצא ההכנסות מהספקת הסחורה או השירות נמדדו בסכום הזהה למזומן שהתקבל כמקדמה.

עלויות להשגת חוזה

■ **תקן 43** - התקן עוסק בנושאים נוספים הקשורים להכנסות, כגון בעלויות להשגת חוזה. בהתאם לתקן, יש להכיר בעלויות **תוספתיות** להשגת חוזה ככנס, אם השבתן חזויה. עלויות תוספתיות להשגת חוזה הן עלויות שלא היו מתהוות אם החוזה לא היה מושג, כגון עמלה לסוכן מכירות המותנית בחתימת הלקוח על החוזה בפועל. התקן קובע, כי יש להפחית נכס בגין עלויות להשגת חוזה לאורך תקופת החוזה ותקופות חידוש צפויות. לכן, יש להוון עלויות להשגת חוזה ככנס, וזאת גם אם החוזה לא כולל תקופת התחייבות מינימלית של הלקוח, והוא רשאי להתנתק בכל עת ללא נימוק וללא קנס, כגון בענף התקשורת הסלולרית בישראל.

■ **תקן 25** - תקן 25 לא כלל התייחסות לעלויות להשגת חוזה. לכן, בהעדר הוראה ספציפית חברות רבות יישמו את תקן חשבונאות ישראלי מספר 30 בדבר נכסים בלתי מוחשיים, ובחנו את יכולת הזיהוי של הנכס, ובפרט האם הוא נובע

מזכויות חוזיות. בהתאם לכך, כאשר החוזה עם הלקוח לא כולל תקופת התחייבות מינימלית של הלקוח, והוא רשאי להתנתק בכל עת ללא נימוק וללא קנס, עלויות להשגת חוזה הוכרו כהוצאה במועד התהוותן, ולא ככנס. זאת, גם כאשר העלויות הינן תוספתיות (מותנות בהשגת החוזה בפועל), וצפויות להניב הכנסה לישות המדווחת במשך שנים רבות.

אומדנים והקלות ביישום התקן

תקן 43 החדש מהווה אבן-דרך דרמטית ביישום השורה שעשויה להיות הרלוונטית והמשמעותית ביותר בדוחות הכספיים - שורת ההכנסות. בהקשר זה חשוב לציין, כי יישום התקן דורש מהנהלת החברה להפעיל שיקול דעת מהותי במספר הערכות ואומדנים משמעותיים, ובכלל כך:

- **זיהוי החוזה וכניסה לתחולת התקן** - האם גביית התמורה צפויה.
- **זיהוי מחויבויות הביצוע** - מידת התלות של שירות שהובטח ללקוח בסחורה שהובטחה באותו חוזה.
- **קביעת מחיר העסקה** - אומדן ההסתברות להתקיימותו של אירוע עתידי המשפיע על תמורה מותנית.
- **הקצאת מחיר העסקה למחויבויות הביצוע** - אומדן מחירי המכירה הנפרדים של כל סחורה או שירות מובחנים.
- **עיתוי ההכרה בהכנסה** - קביעת המועד שבו (או התקופה שבמהלכה) הועברה השליטה על הסחורה או השירות ללקוח.

■ **אופן הצגת ההכנסות** - בעסקאות בהן מעורב צד ג', האם הישות המדווחת היא סוכן שמדווח על ההכנסות בנטו או ספק עיקרי שמדווח על ההכנסות בברוטו.

בנוסף לגמישות מסויימת להנהלת החברה בביצוע הערכות ואומדנים כאמור, תקן 43 מאפשר בחירת יישום של מספר הקלות מעשיות. כך למשל, קיומו של רכיב מימון משמעותי, לגבי עלויות תוספתיות להשגת חוזה ולגבי חלופות שונות בהוראות המעבר. זאת, בנוסף לאפשרות לבצע יישום מוקדם של התקן החל ממועד פרסומו בחודש אוקטובר 2022 - לגבי דוחות כספיים לשנים מוקדמות ככל שטרם פורסמו.

סיכום

מומלץ לכל חברה ללמוד את הוראות התקן החדש, ולבחון באופן מפורט ויסודי את ההשפעות האפשריות מבחינת עיתוי וסכום ההכרה בהכנסה, הצגת ההכנסות בברוטו או בנטו, השפעות על סעיפים נוספים בדוחות הכספיים, כגון הוצאות המימון בגין מכירות באשראי והוצאות פחת בגין היוון נכס להשגת או קיום חוזה. זאת בפרט, לאור העובדה שדיני המס בדרך כלל לא כוללים הוראות ספציפיות לקביעת סכום ועיתוי ההכנסות של הנישום, ולכן יש לבחון השלכות אפשריות של תקן 43 על סכום ועיתוי תשלומי המס לאור הלכת העקיבה.

מחלקת מיזוגים ורכישות (M&A)

מכירת חברה - מסע אסטרטגי, רגשי וכלכלי

גור בן זאב, שותף, מנהל מחלקת מיזוגים ורכישות (M&A)

לרובנו, העסקה הכי גדולה והכי משמעותית שנעשה במשך חיינו היא מכירה ו/או רכישת דירה. לעומת זאת, אצל בעלי עסקים, מכירת החברה היא אחת הפעולות המשמעותיות ביותר שבעל עסק יכול לבצע לאורך חייו המקצועיים. מדובר בתהליך מורכב, רב־שלבי, המשלב שיקולים עסקיים, רגשיים ואישיים. עבור רבים, החברה היא לא רק נכס פיננסי אלא יצירה שנבנתה לאורך שנים, בין אם על ידו, על ידי הוריו ולעיתים גם על ידי הסבים, ולכן ההחלטה למכור איננה פשוטה. עם זאת, כאשר התהליך מנוהל נכון, הוא עשוי להוביל ליצירת ערך משמעותי עבור המוכרים ולהבטיח המשך צמיחה ופיתוח של החברה תחת בעלות חדשה.

מדוע בעלי חברות בוחרים למכור?

קיימות סיבות רבות שעשויות להוביל בעלים למכירה. הסיבה הנפוצה היא נושא המעבר הבין דורי. לא לכולם יש ילדים שרוצים להמשיך את העסק, בחרו בכיוונים אחרים בחיים ולעיתים המוכר סבור שילדיו לא ידעו להמשיך לנהל את העסק בהצלחה ביום שאחרי. הנושא הבין דורי כמובן מורכב יותר כשיש שותפים בחברה - בני משפחה ו/או שותפים לעסקים. בנוסף, אצל חלק מהאנשים קיים הרצון להפוך שנים של השקעה, מאמץ וסיכון אישי להון נזיל. סיבה נוספת היא שחיקה אישית או עייפות ניהולית. ניהול חברה דורש אנרגיה גבוהה לאורך זמן, וחלק מהבעלים מגיעים לרגע שבו הם מעוניינים לפרוש, לשנות כיוון, או לעבור לפרק הבא בחייהם.

ישנם גם מניעים אסטרטגיים - לעיתים החברה מגיעה לנקודה שבה כדי להמשיך לצמוח נדרשים משאבים נוספים כגון הון,

טכנולוגיה, פריסה גלובלית או כוח אדם שהבעלים מתקשה לספק בעצמו, או לחילופין חושש לסכן הון שכבר נצבר. מכירה לגורם אסטרטגי או לשותף פיננסי יכולה לאפשר לחברה קפיצת מדרגה. בנוסף, גם תנאי שוק מסוימים - ביקושים גבוהים בענף, מיזוגים של מתחרים או הצעות רכישה מפתות, עשויים ליצור תזמון אידיאלי למכירת החברה בשווי גבוה. כך למשל, בתקופה הנוכחית ערכן של חברות שעובדות עם השוק הביטחוני עולה ויש ביקוש גדול לחברות בתחום.

היערכות מוקדמת - המפתח לעסקה מוצלחת

שלב ההכנה הוא קריטי ומשפיע באופן מהותי על היכולת לייצר עניין מצד רוכשים ועל הערך הכספי של העסקה. בשלב זה מתבצע ניתוח עומק של החברה, ובכלל כך בחינת הדוחות הכספיים של החברה, חוזים מול ספקים ולקוחות, מבנה הוצאות, תלות בבעלי תפקידים (בחברות פרטיות לרוב יש תלות משמעותית בבעלים), מצב העובדים, נכסים מוחשיים ובלתי מוחשיים, קניין רוחני, תהליכי תפעול ועוד.

במקביל, יועץ מיזוגים ורכישות (M&A Advisor) או בנקאי השקעות מסייעים בבניית תזה עסקית ברורה שתוצג לרוכשים. התזה מציגה את ייחודיות החברה, הפוטנציאל העתידי שלה והיתרונותיה התחרותיים. בשלב זה נקבע גם טווח השווי הריאלי, תוך התייחסות לעסקאות דומות ולמתודולוגיות הערכה מקצועיות.

תהליך המכירה בפועל - מה "Teaser" ועד לחתימת ההסכם

בסיומו של שלב ההכנה, היועץ, יחד עם המוכרים, מכינים רשימת רוכשים פוטנציאליים - אסטרטגים, פיננסים ושילוב של השניים. מתוך רשימה זו נבחרים 3-4 רוכשים שהסיכוי לגיבוש עסקה עמם הוא הגבוה ביותר ומתחיל תהליך פנייה לרוכשים. בשלב הראשון נכתב Teaser מסמך ראשוני קצר, המוצג ללא זהות החברה במטרה לבדוק התעניינות ראשונית. ככל שרוכש פוטנציאלי מביע עניין, נחתם הסכם סודיות (NDA), ולאחריו ניתן לאותו רוכש מסמך מפורט CIM (Confidential Information Memorandum) או מצגת משקיעים הכוללת סקירה עסקית, פיננסית ותפעולית מלאה.

במקביל, היועצים מייצרים סוג של "תחרות" בין הרוכשים הפוטנציאליים שמטרתה לשפר את תנאי העסקה ואת המחיר. לאחר קבלת ההצעות הראשוניות, מתגבשת החלטה באשר לרוכשים עמם רוצים להתקדם ונחתם מסמך כוונות/מזכר הבנות LOI (Letter of Intent) המתאר את מתווה העסקה בצורה מסחרית. זהו אינו מסמך משפט מחייב. במסגרת מסמך ההבנות הרוכש מקבל תקופת בלעדיות לבחון את החברה (No Shop), לרוב לפרק הזמן של 90-45 יום. במהלך פרק זמן זה מתבצעת בדיקת הנאותות (Due Diligence), שהינה אחד השלבים המורכבים ביותר במסגרתו הרוכשים בוחנים את החברה לעומק - משפטית, פיננסית, תפעולית, מסחרית, מיסויית ורגולטורית, תוך ניתוח

סיכונים, בחינת חוזים, איכות ההכנסות, הערכת התלות בלקוחות או עובדי מפתח, והכל כדי לוודא שאין "הפתעות" העלולות להשפיע על העסקה. במהלך בדיקת הנאותות מתגבש הסכם רכישת המניות SPA (Share Purchase Agreement), תוך דיון מפורט בתנאי ההעסקה שסוכמו במסגרת מזכר ההבנות - מחיר סופי, מבנה התשלום (מזומן, תשלומים מותנים, מניות), התחייבויות הבעלים, מנגנוני הגנה מפני סיכונים, שיפויים ופיצויים וכן לוחות זמנים עד לסגירת העסקה. בסיום המשא ומתן נחתם ההסכם המחייב (Signing) שעל פי רוב כפוף לאישור הממונה על התחרות (תלוי בגודל החברות) ולאחריו ייקבע מועד הסגירה הסופית והעברת התמורות (Closing).

סיכום

מכירת חברה פרטית היא תהליך המצריך תכנון, מקצועיות והבנה עמוקה של הדינמיקה בשווקים והסביבה העסקית. כאשר הבעלים נערכים נכון, מלווים באנשי מקצוע ומבינים את כל שלבי התהליך, הם יוכלו למקסם את הערך מהחברה שבנו ולפתוח דלת להזדמנויות חדשות בחייהם.

מודיעין עילית
אבני נזר 46,
מודיעין עילית
טלפון: 074-7680370
פקס: 03-7919114

חיפה
שדרות הפלי"ם 2, בניין אורן
ת.ד. 1632, חיפה 3101501
טל: 04-8671926
פקס: 04-8668103

תל אביב - משרד ראשי
דרך מנחם בגין 52, מגדל סונול
תל אביב, 6713701
טל: 03-7919111
פקס: 03-7919112