

סחר בין לאומי - הסכמי סחר בילטרליים, פטור ממכס ונושאים אחרים

מאת: רו"ח עובד חקלאי

כיום כאשר הסכם הסחר עם אירופה עולה למרכז העניינים, ברצוננו לחדד כמה נושאים שקשורים לסחר בינלאומי, ואינם עוסקים בשיעורי מכס, אך מאוד קריטיים ליצואנים ויבואנים.

(1) כללי מקור

לישראל יש הסכמי סחר עם מדינות מפותחות רבות, בהן: ארה"ב, קנדה, מדינות באיחוד האירופאי ועוד. הסכמי הסחר הללו מאפשרים לייצא סחורות למדינות אלו ללא מכס או במכס מופחת. בשביל לייצא סחורות בפטור ממכס יש לעמוד בכללים שנקראים "כללי מקור". העיקרון של כללי המקור הוא שהמוצר המיוצא גודל, הופק ו/או יוצר בארץ המוצא ובמקרה שלנו בישראל. להלן עיקרי כללי המקור בשני הסכמי הסחר העיקריים של ישראל.

1. ההסכם עם האיחוד האירופאי –

כל חומרי הגלם של המוצר הופקו או גודלו בישראל, או לכל הפחות 90% מהם.

2. ההסכם עם ארה"ב -

א. כל חומרי הגלם של המוצר הופקו או גודלו בישראל

או

ב. 35% מהתשומות (כולל עבודה) מקורן בישראל, והמוצר עבר שינוי מהותי.

(2) הישבון

לפי כללי המכס – מכס ששולם על חומר גלם ששימש מוצר שיוצא, ניתן לדרוש אותו חזרה מהמכס.

לדוגמה:

מוצר שיוצא, סך עלותו 10 ₪

40% מהעלות הם חומר גלם שיובא, וששולם עליו מכס של 20%

סך עלות המכס בעלות היא: $10 \times 40\% : (1+20\%) = 3.33$

כלומר 33% מהעלות

עלות זאת ניתן לדרוש חזרה מהמכס, כאשר מגישים דו"ח שנתי.

ניתן גם לבקש מהמכס אי תשלום מכס, או תשלום חלקי של המכס, במידה וניתן להוכיח שהמכס הוא על חומרי גלם ליצוא.

אופציה זו יכולה להקל על התזרים השוטף.

תנאי נוסף לדרישת ההישבון, הוא שנעשה תהליך יצור משמעותי בשימוש בחומרי הגלם.

(3) מחירי העברה

כאשר מוצרים נמכרים בין 2 חברות קשורות שנמצאות במדינות שונות, נוטות חברות מסוימות לקבוע את מחירי העברה כך

שהרווח במדינה בה המיסים גבוהים יותר, יהיו נמוכים יותר.

רשויות המס במדינות שונות, כולל ישראל (סעיף 85 לפקודה), החליטו שמחירי העברה חייבים להיות מחירי שוק,

והחברות צריכות גם להצהיר על כך.

בענף מחירי ההעברה נהוגות מספר שיטות לקביעת תחום המחירים הנאות. הוראות הדין הנהוגות בעולם קובעות כי תוצאת עסקה בין-חברתית, המתיימרת להתבצע במחיר השוק, חייבת להיקבע בהתאם לשיטה המתאימה ביותר לכך, בהתחשב בעובדות ובהשלכות הכלכליות של אותה עסקה נבדקת.

קביעת השיטה הנבחרת הינה בעלת חשיבות גבוהה ביותר ומשליכה על פעילות החברות המעורבות, בין היתר משום שמבחינת רשויות המס היא מצביעה על האופי ה"אמיתי" של העסקה (בנוסף לאופי העסקה בפועל). להלן סקירה קצרה של חלק מהשיטות הקיימות לצורך קביעה, הגנה ויישום של מחירי העברה:

- **שיטת השוואת מחירים בלתי-תלויים ("Comparable Uncontrolled Price Method – CUP")** - שיטה זו משווה בין המחירים שנגבו בין חברות קשורות לבין מחירים בין חברות שאינן קשורות (צדדים שלישיים), בעת ביצוע עסקה זהה (או אם קיימים הבדלים מינוריים בלבד בין העסקאות המשוות).
- **שיטת המכירה החוזרת ("Resale Price Method")** - שיטה זו מנסה להעריך האם הסכום שנגבה בעסקה בין חברות קשורות הינו בתנאי שוק, על ידי בדיקת שולי הרווח הגולמי (gross margin), בהשוואה לאותו רווח אשר הושג בעסקאות עם צדדים שלישיים. שיטה זו נהוגה במיוחד לצורך בדיקת מפיצים אשר מוכרים למשל מוצר של יצרן, וזאת מבלי לשנות את המוצר ו/או להוסיף לו ערך מהותי כלשהו.
- **שיטת העלות הנוספת ("Cost Plus Method")** - על ידי שימוש בשיטה זו, מחיר השוק נמדד על ידי הוספת רווח גולמי (gross profit) הולם לעלות הייצור (או השירות) בעסקה הבין-חברתית הנבדקת. שיטה זו נהוגה, לרוב, לצורך קביעת התוספת (mark-up) אותה צריך להרוויח היצרן (או נותן השירות) בנוסף לעלויותיו בייצור המוצר או אספקת השירות, כאשר הוא עובד עבור חברה קשורה שלו.
- **שיטות חלוקת הרווח ("Profit Split Methods")** - שיטות אלו מחלקות רווחים (או הפסדים) אשר נצברו בעסקאות קשורות, על ידי הגדרת תרומתו (היחסית) של כל צד לעסקה, לרווח שנוצר. תרומה זו חייבת להיקבע, בין היתר, באופן אשר ישקף את הפונקציות אשר בוצעו, הסיכונים שנלקחו, המשאבים שהועסקו והעלויות ששולמו על ידי כל צד לעסקה הקשורה.
- **שיטת השוואת הרווחים ("Comparable Profits Method – CPM")** - שיטה זו (המכונה גם "Transactional Net Margin Method – TNMM" באירופה) מעריכה האם הסכום אשר שולם בעסקה קשורה הינו בתנאי שוק, על ידי השוואת הרווח אשר הושג על ידי אחד הצדדים לעסקה הקשורה ("the tested party") לרווח של צדדים שלישיים המבצעים עסקאות דומות, בעלי פונקציות דומות והנושאים בסיכונים דומים.

בכל מקרה יש להתייעץ עם מומחה בתחום הסכמי הסחר.