

סגור חלון



## רוש (Roche) לשועלים: תעשיית התרופות תחת מתקפת ביקורות מחירי העברה

**[להרשמה לניוזלטר עסקים מתעוררים]** חברות התרופות, בשל פעילותן הרב לאומית ופרישת תהליכי הייצור והשיווק שלהן, מהוות כר נוח לביקורת, ומומלץ להן להסדיר היטב את נושא מחירי העברה, תחום אשר עשוי לסייע גם לתכנון מס יעיל

עו"ד יריב בן-דב

15/3/2009

**[רוצה ללמוד עוד על מיסי העברה? הרשם לניוזלטר עסקים מתעוררים]**

עניין של רשויות המס ברחבי העולם בנעשה בתעשיית התרופות הגלובאלית הולך וגובר בשנים האחרונות. דבר זה אינו מפתיע, בהתחשב בכך שחברות התרופות פרושות על מספר מדינות רב בדרך כלל, כאשר הייצור (הכולל מספר שלבים, כגון ייצור חומר הגלם, ייצור המעטפת, אריזת החומר, וכדומה), המו"פ, והשיווק, ממקמים כל אחד במדינה אחרת.

לעתים, הבעלות על הקניין הרוחני של החברה (למשל הפטנטים הקשורים לייצור התרופה) נרשמת במדינה נוספת, בהתאם למבנה ולשיקולי המס של התאגיד. כאשר שרשרת אספקת המוצר פרושה על מספר מדינות, טבעי שהחברה תנסה להפחית את שיעור המס הכולל שלה, בהתאם להטבות השונות המוענקות לה בכל מדינה. בנוסף להטבות המוכרות בישראל (מפעל מאושר, מענקי מדען וכדומה), כדאי לדעת כי מדינות כגון הולנד, סינגפור ושווייץ, מעניקות גם הן הטבות בתחומים שונים.

עם זאת, את מחירי ההעברה בין החברות הקשורות, יש לבחור ולתעד בקפידה, באמצעות סקר מחירי העברה מתאים (study), על מנת למנוע חשיפה מיותרת של החברה בתחום המיסוי הבינלאומי בכלל ובתחום מחירי העברה בפרט, שהוא התחום המרכזי ביותר בנושא המיסוי הבינלאומי כיום.

ארבע חמישיות מקרב חברות התרופות הבינלאומיות הצהירו כי מחירי העברה הינו הנושא החשוב ביותר בקבוצה, ולמעשה מעל למחצית מביקורות מחירי העברה שנערכו בחברות אלה הסתיימו בתיקון רטרואקטיבי לדוחות הכספיים ובתשלום קנסות לרשויות המס. לכן, ישנה חשיבות גבוהה הן לתכנון מראש של הפעילות בקבוצה והן להכנת תיעוד נאות, על מנת לצמצם ככל הניתן את החשיפה בתחום.

המלצתי, כמי שמייעץ למספר חברות בינלאומיות בתחום, ועבר לאחרונה בהצלחה מספר ביקורות מחירי העברה בארה"ב ובאירופה, היא לשים דגש על תיאור נכון ועדכני של שרשרת האספקה של המוצר, משום שישנם מקרים בהם נתקלנו בניסיון "לאנוס את המפה", כלומר להתאים סקר מחירי העברה קיים או שאינו עדכני, לחברה או למצב שאינו תואם אותו בדיוק, פעולה אשר עשויה להביא לחשיפת מיסוי חמורה עבור החברה.

עדות מימים אלה לחשיפה המסוכנת של חברות התרופות לנושא מחירי העברה, היא פסיקתו

האחרונה של בית המשפט האוסטרלי בעניין חברת התרופות Roche. בפסיקתו, קבע בית המשפט כי החברה האוסטרלית, שהינה חברה קשורה של תאגיד האם השוויצרי [רוש](#), שילמה סכום גבוה מידי לחברות קשורות, תמורת רכישת מוצריהן. בית המשפט קבע, כי החברה האוסטרלית שילמה סכום עודף בגובה של כ- 45 מיליון דולר (!) אוסטרלי, בעבור התרופות ששיווקה באוסטרליה, לעומת מחיר השוק שהיתה צריכה לשלם בגין. תשלום עודף זה הפחית כמובן את רווחי החברה האוסטרלית, ובהתאם גם את תשלומי המס שלה.

חברת תרופות נוספת אשר ספגה מהלומות כבדות מבתי המשפט הינה חברת [גלקסו סמית' קליין](#). בעקבות הליכים משפטיים בארה"ב, התחייבה החברה לשלם לרשויות המס האמריקאיות, במסגרת הסכם פשרה, סכום עתק של כ-5.2 מיליארד (!) דולר, עקב הערכה שגויה של מחירי העברה, ואשר כללה, בין היתר, קניין רוחני חדש אשר נצבר בחברה הבת האמריקאית, אך לא זכה לתגמול נאות. זהו נושא רגיש במיוחד, שיש לשים אליו דגש בכל פעולה שיווקית של חברה קשורה.

בנוסף, גלקסו גם הפסידה לאחרונה בהליך אשר נערך בבית המשפט בקנדה, בו נטען על ידי רשויות המס כי המחיר ששילמה החברה הקנדית עבור התרופות שנרכשו מחברה קשורה זרה, היה גבוה מידי, וגרם הן לפגיעה בגובה המס ששולם על ידה, והן לפגיעה בציבור המקומי בשל גביית מחיר גבוה מידי מהצרכנים בקנדה. במקרה זה, יוצר חומר הגלם של התרופה בסינגפור (בשל הקלות מס), נמכר לחברה בשווייץ (בשל שיעור מס נמוך שחל על החברה המקומית), אשר מכרה אותו פעם נוספת, במחיר שהתברר כגבוה מידי, לחברה הבת בקנדה. בית המשפט הקנדי פסק כי על גלקסו לשלם לקופת המדינה 3.4 מיליארד (!) דולר קנדי.

ההתייחסות המוגברת של רשויות המס העולמיות לנושא מחירי ההעברה הינה מגמה אשר צפויה להמשיך ולגדול, במיוחד עקב המשבר הכלכלי הנוכחי אשר גורם לכך שכל מדינה מעוניינת להשאיר את רווחי החברות בתוך גבולותיה. על כן, אין הדבר מפתיע כי גם רשויות המס המקומיות בישראל מפנות משאבים לטיפול באספקט זה. חברות התרופות, בשל פעילותן הרב לאומית ופרישת תהליכי הייצור והשיווק שלהן, מהוות כר נוח לביקורת, ומומלץ להן להסדיר היטב את נושא מחירי העברה, תחום אשר עשוי לסייע גם לתכנון מס יעיל.

הכותב הינו שותף במשרד בר-צבי את בן-דב, המתמחה בתחום מחירי העברה