

הוועידה הכלכלית השנתית הוועידה ה- 10 למיזוגים ורכישות מיזוגים ורכישות הדרך הנכונה

18 ביולי 2017

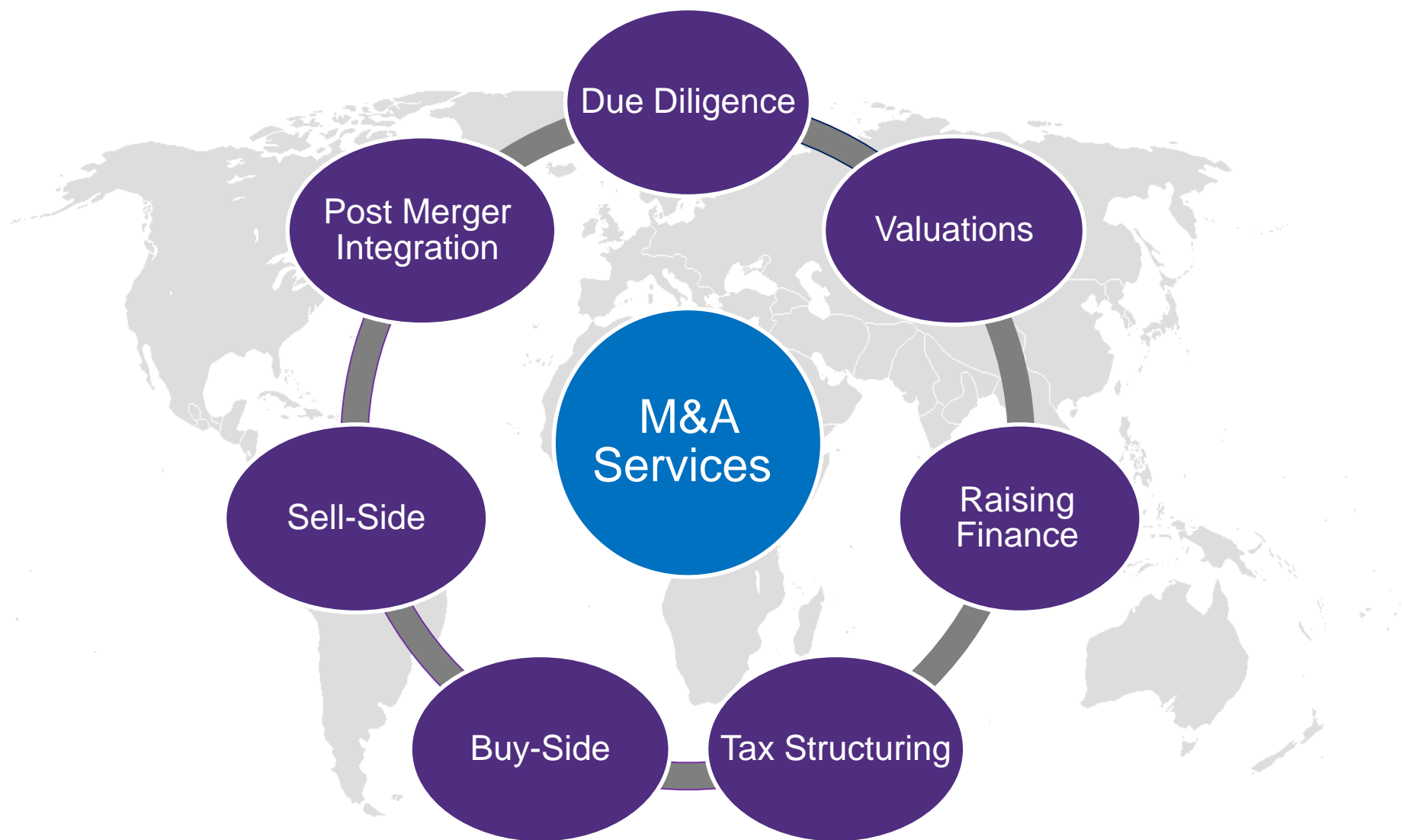
ר"ח שלומי ברטוב, שותף מנכ"ל
פאהן קנה יועצים בע"מ

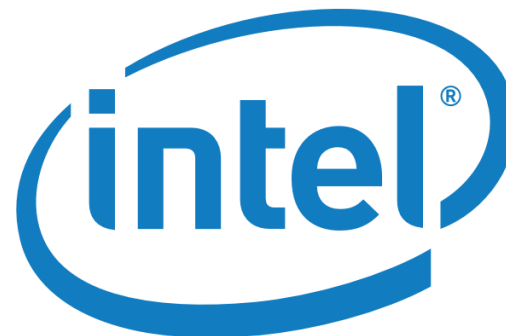
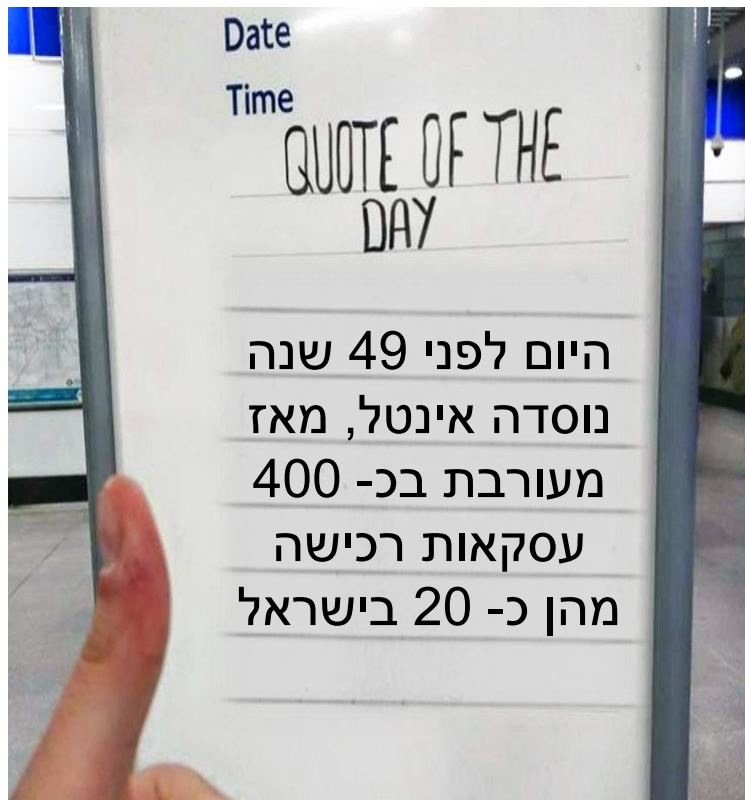
**GROWING
TOGETHER**
Global strategy 2020

אודות Grant Thornton

- נוכחות ב- **130** מדינות, בכ- **700** סניפים ברחבי העולם
- שירותי ביקורת, מיסוי, יעוץ כלכלי, ניהולי ומימון חברות
- אחת מ- 6 הרשתות לראיית החשבון הגדולות בעולם, בתחום שירותי הייעוץ (Advisory) מדורגת הרשת במקום החמישי בעולם
- מעל **47,000** שותפים ועובדים בעולם
- הכנסות של כ- **4.8 מיליארד \$**
- **פאהן קנה יועצים בע"מ** הינה חברה בת של משרד **פאהן קנה ושות' Grant Thornton Israel**, רואי חשבון, נמנית בין המשרדים המובילים בתחום השירותים הנלווים בישראל ומהווה את זרוע ה- **Advisory Services** של הרשת העולמית.
- חברת מומחים - צוות של כ- 30 יועצים מתחום חשבונאות, כלכלה, משפטים, הנדסה ומערכות מידע
- רו"ח שלומי ברטוב – **שותף ומנכ"ל פאהן קנה יועצים**, בעל ניסיון וידע עשיר במתן שירותי ייעוץ כלכליים ועסקיים למגוון רחב של חברות

שירותי Grant Thornton ישראל בתחומי ה-M&A





The Wall Street Journal Tech Talk

Intel Strikes \$15 Billion Deal for Self-Driving Firm Mobileye

3/13/2017 5:26PM

Intel struck a deal to buy self-driving firm Mobileye for \$15.3 billion, the latest investment by a technology company in the future of self-driving cars. The Wall Street Journal's John D. Stoll has the details.

מיזוגים ורכישות הם כלי נפוץ להשגת צמיחה מהירה יותר המשמש חברות מובילות כדוגמת אינטל. יחד עם זאת, יש לתכנן ולהיערך בצורה מקצועית על מנת להביא ליתרון סינרגטי ולשגשוג היחידה העסקית המשותפת.

- מגמות בשוק המיזוגים והרכישות בישראל
- עסקאות M&A – מנקודת מבט חשבונאית
- עסקאות M&A – הערכות שווי בשינוי מבנה עסקי - הזווית המיסויית



מגמות בשוק המיזוגים והרכישות

בישראל

H1/2017



מניעים עיקריים לצמיחת שוק ה-M&A

- חברות בשוק הבינלאומי משתמשות באסטרטגיה של מיזוגים ורכישות לצמיחה כלכלית מתוך מספר מניעים עיקריים:

בשנים האחרונות ישנה מגמה ברורה של פריסה מגוונת של עסקאות ה- **Cross Border** – גם בקרב חברות ישראליות – המעוניינות להגדיל הן את פעילותן הקיימת והן את מאגר לקוחותיהן. מיזוגים חוצי גבולות מציבים אתגרים ספציפיים הנובעים מפער תרבותי ופער גיאוגרפי.

כניסה לשווקים חדשים בעולם

רכישת **טכנולוגיה וידע (Know How)** ייחודי יכולה להקנות לחברות יתרון תחרותי ברמה העולמית ולתרום להרחבת נתחן בתחומים/בסקטורים הרלוונטיים.

טכנולוגיה וידע ייחודי וחדשני

סינרגיה הינה פעילות מתואמת בין יחידות שונות בארגון היוצרת מרכיב נוסף, העשוי לתרום לכך ששווי הקבוצה גדול מרכיביה. בחברות בעלות מוצרים ו/או שירותים דומים/זהים הסינרגיה תורמת **להתייעלות תפעולית** ויצירת יתרון תחרותי, חיסכון בהשקעות ושיתוף פעולה שיווקי.

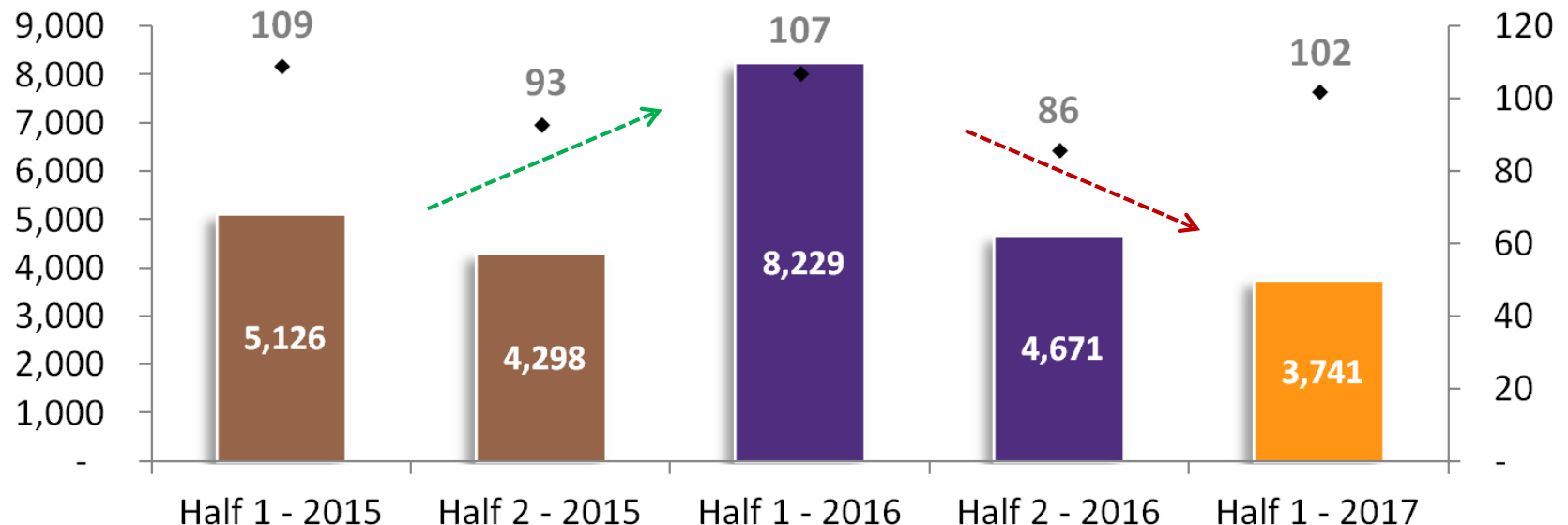
סינרגיה

*הנתונים במצגת מבוססים על מאגרי מידע מקצועיים, דוחות כספיים, פרסומים מקצועיים, מערכת בלומברג ועיבודי GT.

היקף עסקאות M&A יורד במחצית הראשונה של שנת 2017

- **ירידה בהיקף העסקאות** - לאחר הגעה לשיא בהיקף העסקאות במחצית הראשונה של שנת 2016, חלה ירידה בשוק המיזוגים והרכישות בישראל במחצית הנוכחית עם היקף של כ- 3.7 מיליארד דולר.
- **יציבות יחסית בכמות עסקאות** - ממוצע כמות העסקאות שנעשות בשוק הישראלי הינו כ- 100 עסקאות במחצית לאורך השנתיים וחצי האחרונות.

שווי ומס' עסקאות H1/2015-H1/2017 (מיליוני דולר) (*)



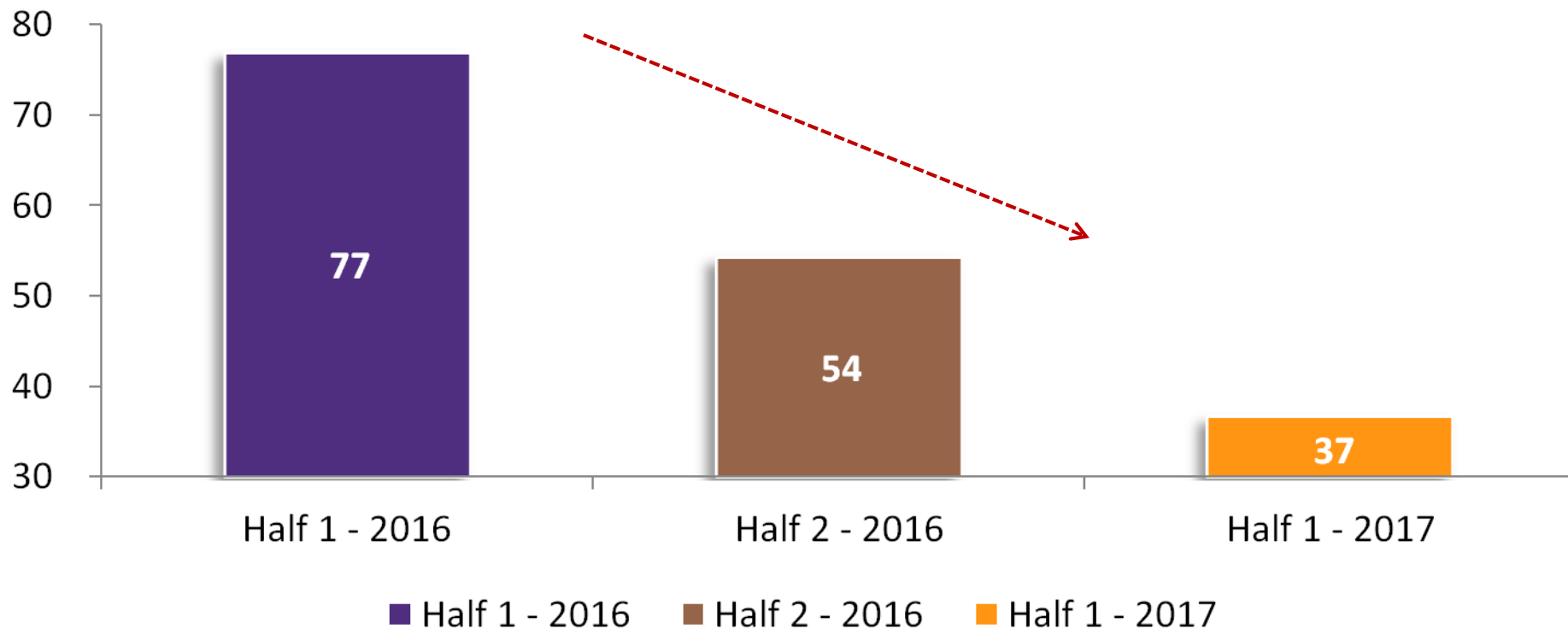
■ שווי עסקאות (מיליארד \$) ♦ מס' עסקאות

* ניתוח העסקאות בוצע בהתבסס על עסקאות שהושלמו בטווח שבין 5 מיליון דולר ל- 1.1 מיליארד דולר

ירידה מתמשכת בשווי עסקה ממוצע ב- 3 המחציות האחרונות

- **שווי עסקה קטן** - במחצית הראשונה של שנת 2017 שווי העסקה הממוצע עמד על כ- 37 מיליון דולר בלבד לעומת 77 מיליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד.

שווי עסקה ממוצע – H1/2016-H1/2017 (מיליוני דולר) (*)



* ניתוח העסקאות בוצע בהתבסס על עסקאות שהושלמו בטווח שבין 5 מיליון דולר ל- 1.1 מיליארד דולר

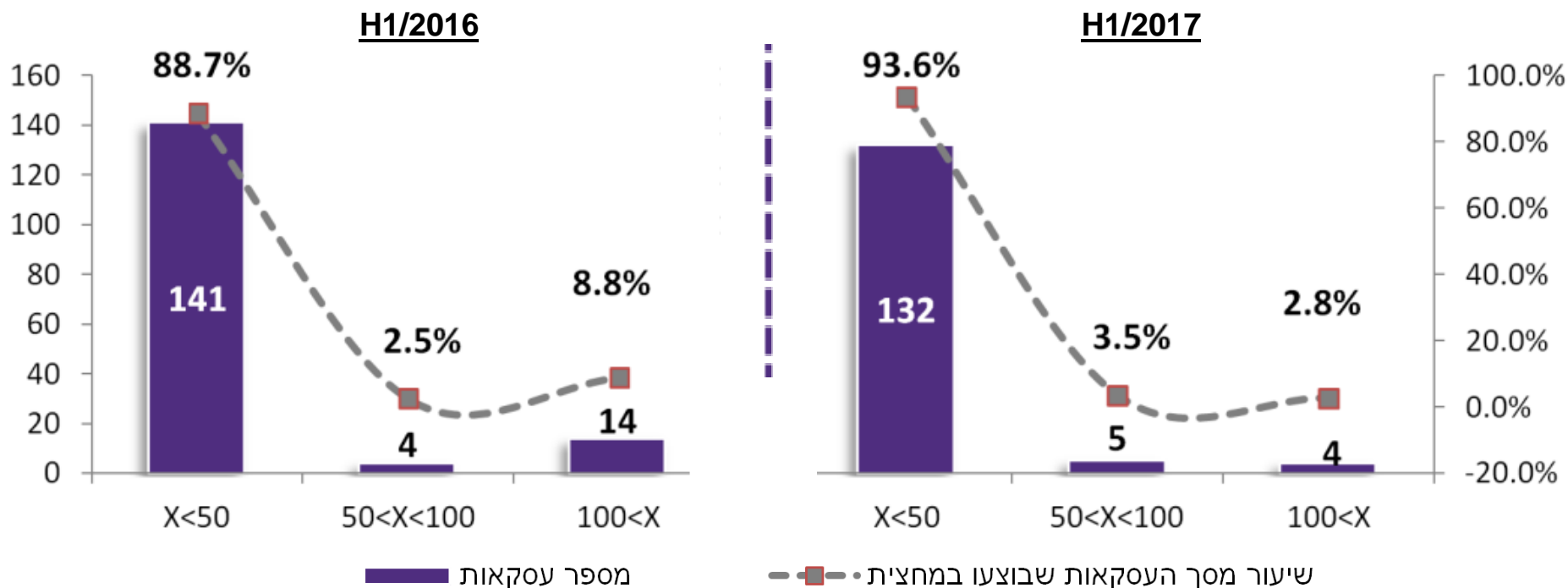
גורמים לירידה בשווי עסקה ממוצע

- **פיזור הסיכון** - הסבר אחד לקיטון כאמור, הינו כתוצאה מיישום אסטרטגיה של מיזוגים ורכישות בסכומים נמוכים, תוך כדי מזעור החשיפה לסיכונים. אסטרטגיה זו מפחיתה רכישות מאסיביות בהן "שמים את כל הביצים בסל אחד".
- **הבורסה הופכת לאטרקטיבית יותר** - במחצית הראשונה של שנת 2017 גויסו בשוק המניות בתל-אביב כ- 6.8 מיליארד שקל – זינוק של כ- 68% לעומת המחצית המקבילה אשתקד. הרפורמה במדדים, הריבית הנמוכה ומאמצי הבורסה והרשות לניירות ערך להחיות את השוק המקומי - הצליחו לתרום לעלייה בפעילות הבורסה על חשבון שוק המיזוגים והרכישות. בנוסף להנפקות של חברות טכנולוגיה בחו"ל (לונדון ואוסטרליה).
- **מימוש השקעות ע"י קרנות הפרייבט אקוויטי** - קרנות הפרייבט אקוויטי הינן "שחקן מרכזי" בעולם ה-M&A במשק הישראלי. השקעות שבוצעו ע"י הקרנות "הבשילו" ובמחצית הראשונה של שנת 2017 הן הופכות גם למממשות. לאחר שקרן פימי הצליחה לבצע EXIT באמצעות הבורסה החלו לנצל אפשרות זו קרנות נוספות:
 - נובולוג הנפיקה מניות בסך כ- 280 מיליון שקל בהצעת מכר ראשונה ע"י קרן פימי וחברת "מבט-אפ".
 - חברת אירונאוטיקס הנפיקה מניות בסך כ- 404 מיליון שקל בהצעת מכר ראשונה לציבור ע"י קרנות "בראשית", "KCPS" ו"ויולה".
 - ספקית פתרונות התקשורת טלרד נטוורקס גייסה מהציבור כ- 163 מיליון שקל, מזה כ- 83 מיליון שקל בהצעת מכר ע"י קרן "פורטיסימו" ו"כור תעשיות".

התפלגות עסקאות לפי טווחי שווי

- **כמות גבוהה של עסקאות קטנות** - במחצית הראשונה של 2017 כמות העסקאות שהיקפן מתחת ל- 50 מיליון דולר (עסקאות קטנות) הינה 132 עסקאות.
- **שיעור גבוה של עסקאות קטנות** - שיעור העסקאות הקטנות במחצית הראשונה של שנת 2017 הינו כ- 94%.

התפלגות עסקאות לפי טווחי שווי (*)



*לצורך קבלת תמונה מקיפה יותר, בשונה משאר הניתוחים שנעשו, ניתוח העסקאות בוצע בהתבסס על כלל העסקאות שהושלמו

פעילות ערה בשוק המיזוגים והרכישות במגוון תחומים

- אנו עדים למספר רב של עסקאות המבוצעות על ידי שחקנים ישראלים במגוון סקטורים:

טכנולוגיה



- טבע
- אלביט
- סייבר ארק

תעשייה



- פרוטרם
- כימיקלים לישראל
- דלתא

נדל"ן תשתיות ואנרגיה



- גזית-גלוב
- קבוצת דלק
- איי.די.או גרופ

קרנות PE ו-VC



- פימי
- גלילות קפיטל
- כרמל ונצ'רס

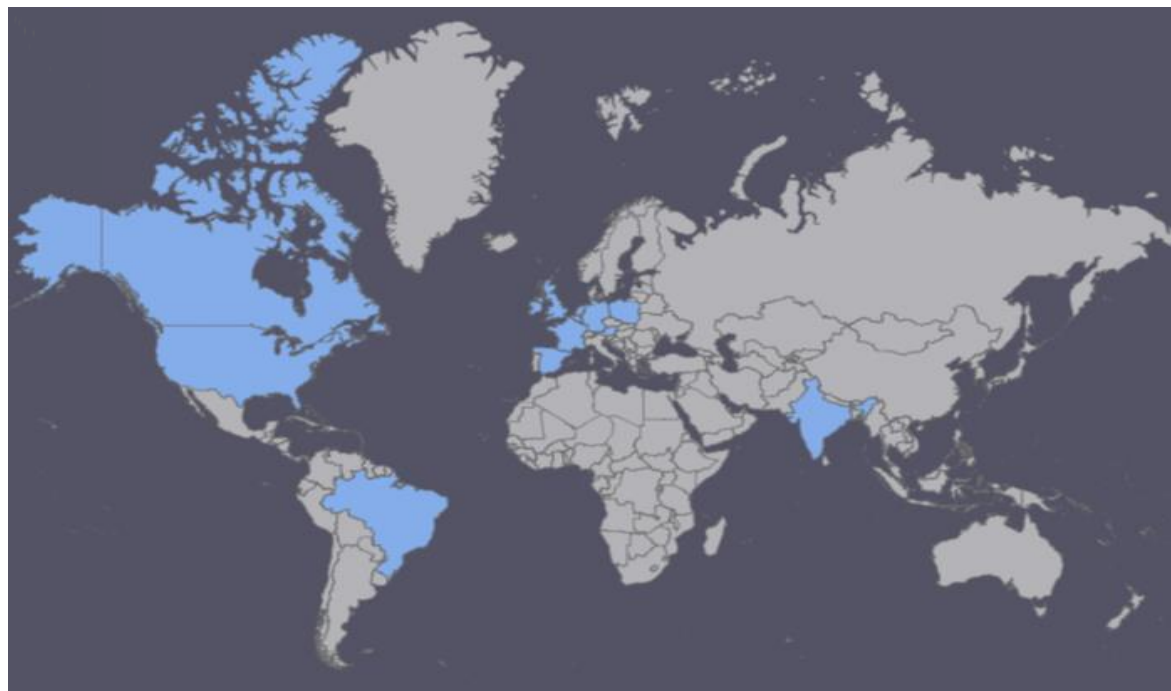
- יישום אסטרטגיה של מיזוגים ורכישות תוך כדי רכישת חברות בעלויות יחסית נמוכות הינו כלי חשוב לצמיחה והרחבת הפעילות.

פריסה מגוונת של עסקאות ה- Cross-Border

- **היקף עסקאות ה- Cross-Border** - במחצית הראשונה של שנת 2017 היקף הרכישות של המשקיעים הישראלים הסתכם בכ- 1.5 מיליארד דולר ב- 11 עסקאות, בדומה לשנים האחרונות.
- **גיוון טריטוריאלי בעסקאות ה- Cross-Border** - מניתוח העסקאות עולה כי עסקאות ה- Cross-Border נפרסות על מגוון רחב של מדינות ברחבי העולם, אשר משתנה מתקופה לתקופה.

פריסת רכישות של משקיעים ישראלים לאורך השנתיים האחרונות

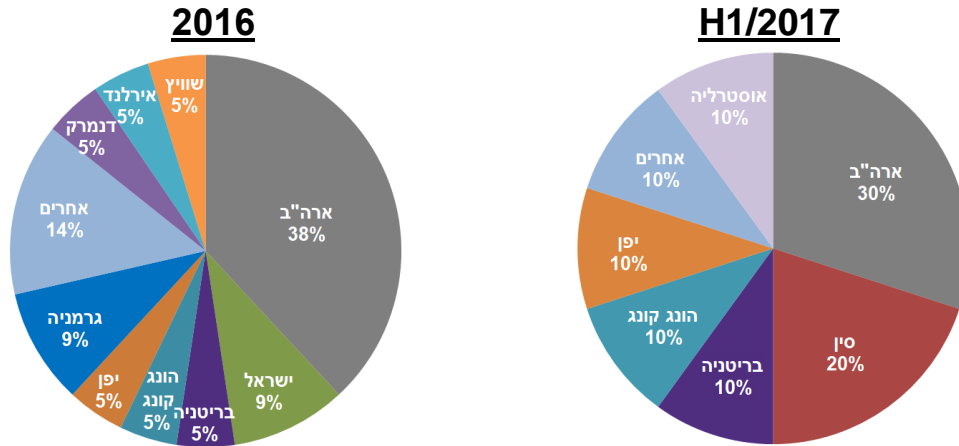
Country	
Canada	
United States	
Brazil	
UK	
France	
Spain	
Belgium	
Germany	
Israel	
India	



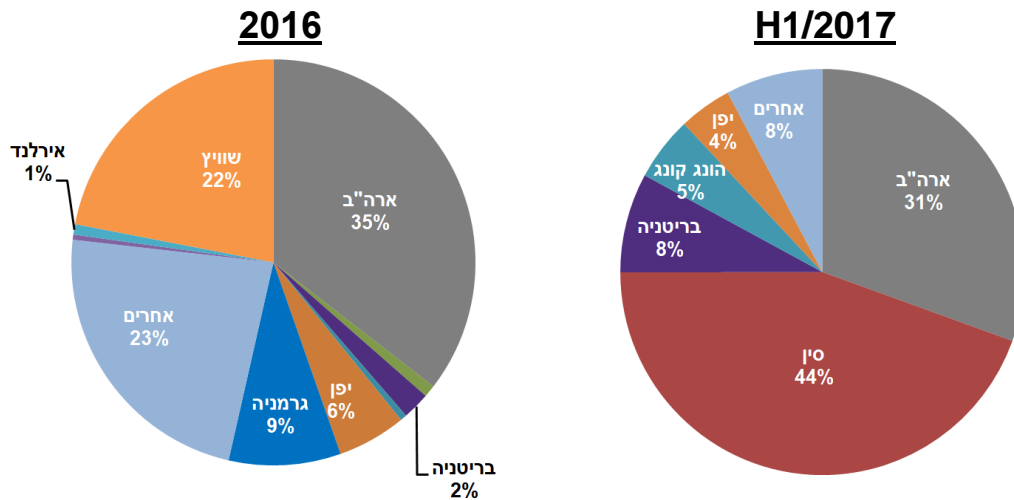
* ניתוח העסקאות לא כולל רכישות באמצעות שותפויות עסקיות

עניין גובר של המשקיעים הסינים

רכישה של משקיעים בינלאומיים בישראל - מס' העסקאות



רכישה של משקיעים בינלאומיים בישראל - שווי עסקאות



כניסת הסינים לאירופה וארה"ב -

בשנים האחרונות ראינו יותר ויותר חברות סיניות פרטיות וחברות בבעלות ממשלתית יוצאות למסע רכישות, בעיקר באירופה ובארה"ב.

המסע בא לידי ביטוי בעסקאות מיזוגים ורכישות בסכומי עתק, וכל זאת בתמיכת הממשלה הסינית שעודדה חברות מקומיות להתרחב בעולם.

תחומי ההתעניינות - התעשיות עליהן

הממשלה הסינית שמה דגש הן: טכנולוגיה, מדיה, תקשורת, חקלאות, מים, מזון ואנרגיה.

כניסה לישראל - במחצית הראשונה של

שנת 2017 אנו רואים חלק מיתרות המזומנים העצומות בסין מופנה לשוק המיזוגים והרכישות בישראל, המעורר עניין רב בעיני החברות הסיניות.

*ניתוח העסקאות לא כולל רכישות באמצעות שותפויות עסקיות

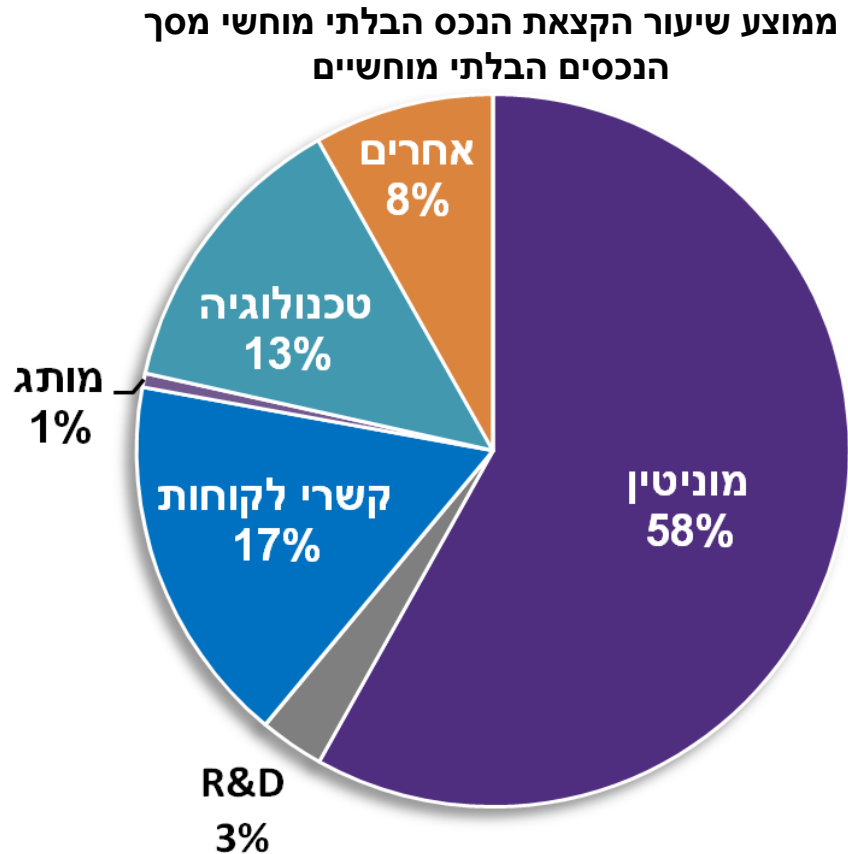
עסקאות M&A - מנקודת מבט חשבונאית

- על מנת להבין בצורה ממוקדת ומעשית יותר עסקאות M&A יש לבחון לעומק את הנכסים וההתחייבויות שנרכשו, כאשר אחת הדרכים האפשריות הינה הדרך החשבונאית באמצעות עבודות הקצאת עלות הרכישה (PPA)*.
- לעיתים התמורה המשולמת בעסקאות M&A מסתברת בדיעבד כגבוהה מידי, דווקא ביצוע עבודת הקצאת עלות הרכישה ובחינת הנכסים הנרכשים והתמורה בגינם בטרם הרכישה יכולה לסייע רבות בהבנת העסקה ובצמצום הנזק מרכישה בתשלום מופרז.



עיקר התמורה מוקצה למוניטין

- מנתוני מחקר עבודות הקצאת עלות רכישה (PPA) שנערך ע"י חברת "פאהן קנה יועצים בע"מ", אשר כלל מדגם של כ- 50 עבודות PPA בשנים 2016-2017, עולה כי "מוניטין" מהווה בממוצע כ- 58% מהנכסים הבלתי מוחשיים המזוהים (במונחים כמותיים).



- **מבוססי חוזים** – רישיונות, זיכיונות, הסכמי תמלוגים וזכויות שימוש.
- **טכנולוגיה** – פטנטים, תוכנה, בסיסי נתונים ומו"פ.
- **שיווק** – סימני מסחר, מותגים, הסכמי אי תחרות, שמות ואינטרנט.
- **לקוחות** – רשימת לקוחות, חוזי לקוחות, קשרי לקוחות וצבר הזמנות.
- **מוניטין** – ערך שיוורי המבטא בתוכו סינרגיה, כח אדם מיומן, טכנולוגיה עתידית ומחיר רכישה מופרז.
- **מוחשיים, נטו** – לרוב רכוש קבוע והון חוזר תפעולי.

הפוקוס בנכסי השיווק והטכנולוגיה

- **מוניטין** - בעת הקצאת עלות הרכישה המוניטין מקבל ביטוי בכל העסקאות שנבחנו (שכיחות של 100%).
- **נכסים בלתי מוחשיים מזהים** - מבין הנכסים הבלתי מוחשיים האחרים (מלבד המוניטין), הנפוצים ביותר הינם קשרי לקוחות וטכנולוגיה שמוקצים בכ- 83% וכ- 61% בהתאמה.

שכיחות הנכסים העיקריים בהקצאה



גידול בהקצאת נכסי הטכנולוגיה - השוואה לעשור הקודם

ניתוח שיעור הקצאת הנכסים מעלות הרכישה בהשוואה לנתוני העבר.

2006-07	2016-17	סוג הנכס
21%	-6%	מוחשיים נטו ↓
5%	3%	הקשורים לשיווק ↓
13%	19%	הקשורים ללקוחות ↑
5%	17%	הקשורים לטכנולוגיה ↑
0%	6%	מבוססי חוזים ↑
56%	61%	מוניטין ↑
100%	100%	סה"כ (עלות הרכישה)

- **גידול בהקצאת נכסי הטכנולוגיה** – ההתקדמות הטכנולוגית וההכרה בערך המוסף של הטכנולוגיה בישראל לאורך העשור האחרון, מביאה לעסקאות רבות בתחום, וכן לשיפור הכלים להערכת שווי הנכסים הטכנולוגיים.
- **קיטון בהקצאת הנכסים המוחשיים** - הגידול בהכרה של מגוון רחב של נכסים בלתי מוחשיים ונטיית המשקיעים לייחס חשיבות רבה יותר לנכסים הבלתי מוחשיים, אשר מהווים את מרבית פוטנציאל ההכנסות של הפעילות.

ניתוח הקצאת עלות הרכישה - מוניטין

- עפ"י IAS 36 מוניטין שהוכר בצירוף עסקים הוא **נכס המייצג הטבות כלכליות עתידיות הנובעות מנכסים אחרים שנרכשו בצירוף עסקים** שלא ניתן לזהותם בנפרד ולהכיר בהם בנפרד.
- מוניטין אינו מפיק תזרימי מזומנים באופן בלתי תלוי בנכסים אחרים או בקבוצות נכסים אחרות, ולעיתים קרובות תורם לתזרימי המזומנים של מספר יחידות מניבות מזומנים.

המוניטין מורכב מארבעה היבטים עיקריים:

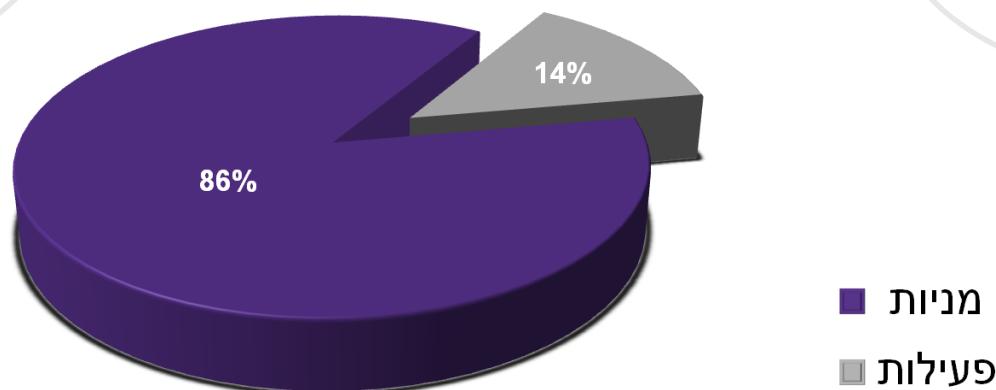
- **סינרגיה** - נוצרת כשפעילות מתואמת בין יחידות שונות בארגון יוצרת מרכיב נוסף, העשוי לתרום לכך ששווי הקבוצה גדול מרכיביה.
- **כוח אדם מיומן** - ידע ומקצועיות של העובדים התורם להצלחת הארגון.
- **טכנולוגיה עתידית** - פוטנציאל לפיתוח טכנולוגיה מתקדמת.
- **מחיר רכישה מופרז** - טעויות של חברות הרוכשות חברות/פעילויות במחיר מופרז.

במרבית המקרים מבוצעת עסקת העברת מניות

ברכישת מניות נשמר המבנה המשפטי הנפרד של החברה ובכך כוללת בחובה סיכון להתחייבויות וחשיפות עתידיות של החברה הנרכשת.

ברכישת פעילות מועברת אך ורק הפעילות העסקית של החברה הנרכשת לצורך מיזוגה לתוך החברה הרוכשת.

שכיחות מניות מול פעילות



במקרים רבים עסקת העברת פעילות מצריכה קבלת הסכמות מגורמים נוספים והיתרים מגופים ורשויות, לאור העובדה שמדובר ברכשת שהינה אישיות משפטית שונה מהחברה המוכרת. בעסקת רכישת מניות, השינוי הינו רק בזהות בעלי המניות, מה שלא בהכרח מצריך תמיד הסכמות של צדדים שלישיים.

עסקאות M&A - הערכות שווי בשינוי מבנה עסקי - הזווית המיסויית

TheMarker

דין וחשבון

מיקרוסופט הפסידה בבית המשפט - ותשלם 100 מיליון שקל

לפני כעשור מיקרוסופט רכשה את ג'יטקו תמורת 90 מיליון דולר ולאחר מכן נערך הסכם בין החברות למכירת הטכנולוגיה תמורת 26 מיליון דולר ■ ביהמ"ש קבע שהשווי של עסקת הטכנולוגיה צריך להיות בשווי עסקת המניות מכיוון שלאחר המכירה בחברה הנרכשת כמעט ולא נותר דבר



החיבור המיסויי לפן הכלכלי של עסקאות M&A

- השלכות המס מהוות מרכיב חשוב בביצוע עסקת M&A - על הארגון הרוכש להבין את החשיפה שיכולה להיווצר כתוצאה משינויים מבניים המבוצעים בו לאחר מועד הרכישה.
- הכללים החשבוניים **לזיהוי והערכת הנכסים** הנרכשים בעסקאות M&A שונים מהנחיות ה-OECD לרשויות המס. הבנת נקודת המבט של מס הכנסה (שמאמץ את רפורמת ה-BEPS) והכלים המיוחדים שניתנו למס הכנסה במקרים מסוימים יכולים לעזור רבות בביצוע העסקה כך שתקטין את החשיפות ושתהיה אופטימאלית לצדדים המעורבים.



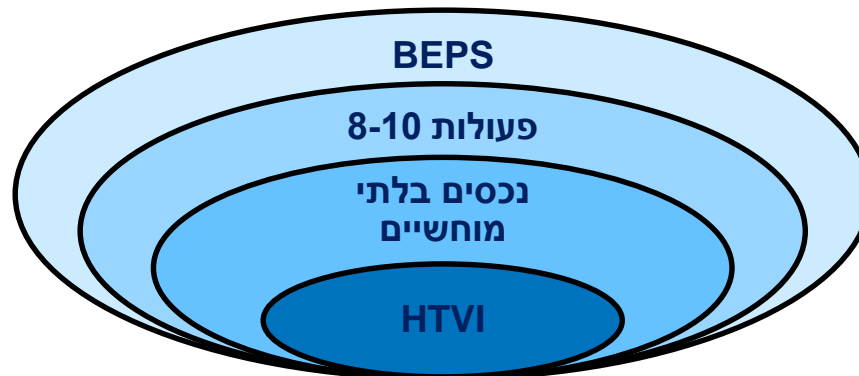
רפורמת ה- BEPS של ה- OECD

- **BEPS (Base erosion and profit shifting)** - תוכנית משנת 2013 שיזם פורום ה- G20 בשיתוף ה- OECD, אשר מטרתה מאבק בתכנוני מס אגרסיביים הנעשים בחברות רב-לאומיות בעידן הכלכלה הדיגיטלית. ה- BEPS כולל 15 פעולות שמטרתן לספק מידע, ניתוח, דרכי פעולה והמלצות להתמודדות עם התופעה.

- **פעולות 8-10** - (התאמת תוצאות "מחירי העברה" עם יצירת ערך) - כוללות בין היתר הנחיות ליישום של "הזרוע הארוכה" בעסקאות שונות ע"י רשויות המס. במדריך נמצאות הנחיות בהקשר של עסקאות סחורות, עסקאות שירותים, הסדרי הקצאת עלויות (CCA) והעברות נכסים בלתי מוחשיים.

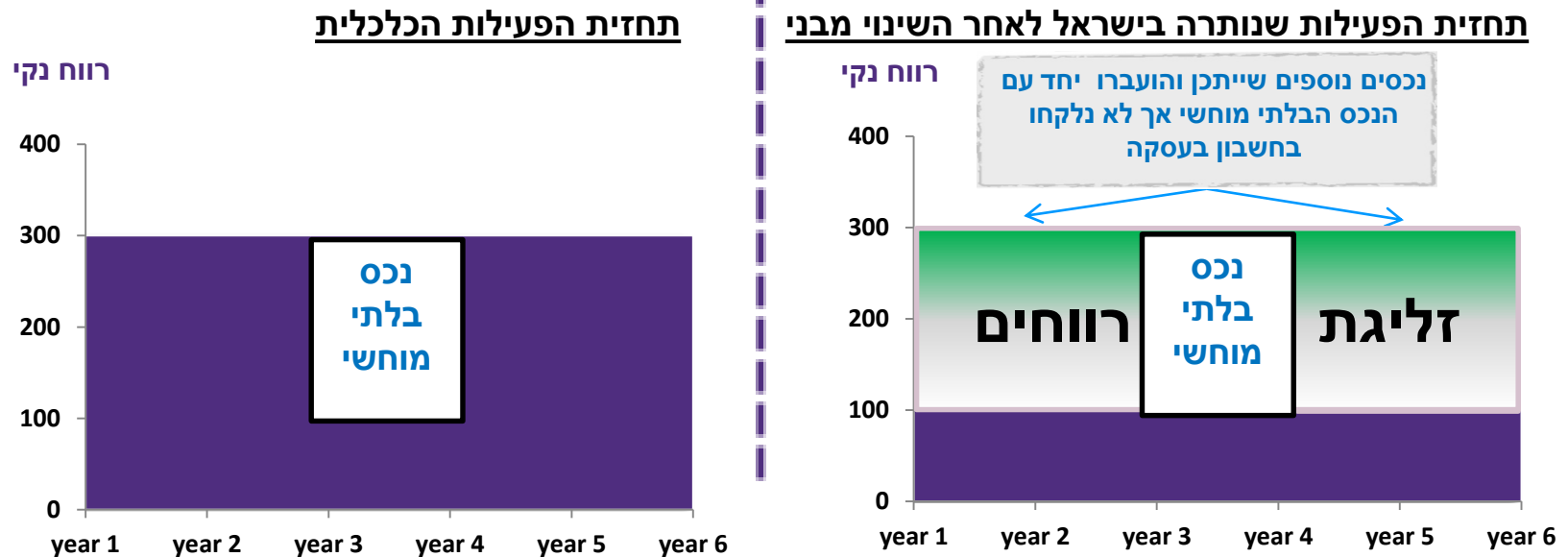
- **הערכות נכסים בלתי מוחשיים** - הרפורמה כוללת מתן הגדרה רחבה לזיהוי הנכסים השונים, מתן כלים כלכליים לבחינת שווי הנכסים שהועברו ומתן אפשרות להשתמש בכלים מיוחדים לצורך אמידת שווי נכסים מסוג HTVI.

- **HTVI (Hard To-Value Intangibles)** - מתן כלים "מיוחדים" להערכת נכסים שקשה להעריך את שוויים.



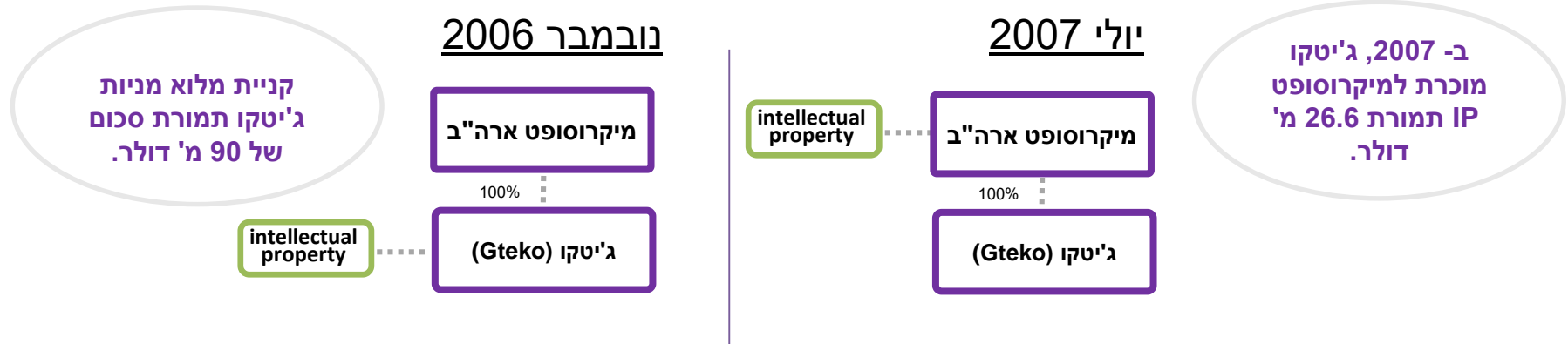
רפורמת ה- BEPS - העברות נכסים בלתי מוחשיים

- להלן תרשים הממחיש את אופן זליגת הרווחים שיכול להיווצר בהעברת נכסים (BEPS) בקרב קבוצות רב לאומיות (MNEs), כאשר חברת הבת הינה ישראלית.



- העיקרון המקובל על כל רשויות המס בעולם, כי שווי (Value) לא נעלם ולא נהרס (כמוצג במלבן הירוק) כתוצאה משינוי מבנה עסקי פנימי בתאגיד רב-לאומי.
- משכך, קיימת אפשרות כי זליגת הרווחים המתוארת לעיל נובעת כתוצאה מתשלומי חסר על הנכסים שהועברו ואינה משקפת את שינוי המבנה שנערך בין הצדדים.

ג'יטקו בע"מ נ' פקיד שומה כפר סבא (ע"מ 13-01-49444)



- רשות המסים בתמיכת חוות דעת כלכלית, טענה כי התמורה עבור ה- IP נמוכה משווי השוק שלה וכי שווי העסקה הוא כשווי התמורה עבור המניות, קרי 90 מיליון דולר.
- השופט שמואל בורנשטיין קבע: **"מסקנתי היא שמבחינה מהותית (או "פונקציונלית") העסקה שערכו הצדדים רחבת היקף הרבה יותר מהעסקה שתוארה על ידיהם בעסקת ה- IP"**.
- כבוד השופט הוסיף כי: **"השווי לא נעלם או "התאייד". הכלל הוא שערך כלכלי נשמר, גם אם הוא משנה את צורתו"** וכי יש למסות את מלוא השווי של רכיבי הפעילות שיצאו מהחברה.

בית המשפט מסתמך ומצטט את קווי ההנחיה של ה- OECD וטוען כי: "מרכיב הסינרגיה בוודאי שמשפיע על ערכם של הנכסים (האחרים) בעסקה ולפיכך יש להביאו בחשבון בקביעת שווי השוק שלהם."

רפורמת ה-BEPS - הערכת שווי של נכסי HTVI

- אחד הנושאים העיקריים בהם עוסק פרויקט ה-BEPS של ה-OECD הינו כאמור בחינת שווי נכסים מסוג HTVI. במדריך נקבע, כי נכס HTVI הינו נכס בלתי מוחשי או זכות בנכסים בלתי מוחשיים, אשר בעת העברתו בין החברות הקשורות:

➤ **אין נתונים להשוואה** - לא קיימים נתוני השוואה מהימנים לגבי נכסים דומים.

➤ **קיימת אי וודאות גבוהה בתחזית שהונחה** - בעת ביצוע העסקאות, תחזיות תזרימי המזומנים העתידיים (או הפרמטרים המשפיעים עליהם) אינן ודאיות במידה רבה, דבר המקשה על ניבוי רמת ההצלחה האולטימטיבית של הנכס הבלתי מוחשי בעת ההעברה.

■ להלן סוגים אפשריים של נכסי HTVI (Hard To-Value Intangibles):

➤ נכס שפיתוחו טרם הושלם (טכנולוגיה בפיתוח).

➤ נכס הצפוי להניב הכנסות במועד מאוחר יותר מיום העסקה (נכס הנגזר מהכנסות אשר קיימת אי וודאות להפקתם – תרופות).

➤ נכס הצפוי להיות מנוצל באופן חדשני וגורם לחוסר ודאיות בתחזיות.

➤ נכס שהועבר לארגון קשור עבור תשלום חד פעמי (מכירת IP).

➤ נכס המחושב בהתבסס על עלויות הפיתוח הנדרשות להקמתו (נכסים הנאמדים בשיטת העלות).

➤ נכס המהווה חלק בלתי נפרד מהתפתחות או השבחה של נכסי HTVI אחרים (סינרגיות וכו').

רפורמת ה-BEPS – עקרונות להערכת שווי של נכסי HTVI

- להלן העקרונות העיקריים ביישום גישת הערכת שווי נכסי HTVI המבוצעות ע"י רשויות המס:

➤ **שימוש בנתונים שלאחר תאריך ההערכה** - כאשר תחל גישת ה-HTVI, רשויות המס יכולות להשתמש בתוצאות בפועל של התחזיות שהונחו, כראיות סבירות לצורך בדיקת נאותות של הסדרי התמחור המוקדמים.

➤ **הכללת מרכיב הסתברותי להיתכנות התוצאות בפועל בעת העסקה** - אין זה נכון לבסס את הערכת השווי על ההכנסה או על תזרימי המזומנים שהושגו בפועל מבלי להביא בחשבון את ההסתברות להשגת הכנסות או תזרימי מזומנים אלה בעת העברת ה-HTVI.

➤ **התאמות נוספות** - אם עולה מהערכת השווי המתוקנת כי הנכס הועבר בחסר או בשווי מופקע בהשוואה למחיר האירוע, יש לבחון ביצוע של התאמות נוספות (בהתחשב בתשלומים מותנים, סעיפי התאמת מחיר וכו').

➤ **עיתוי הערכה בדיעבד** - על רשויות המס ליישם נהלי ביקורת על מנת להבטיח שראיות שהופקו בדיעבד מזוהות ונלקחות בחשבון בהקדם.



רפורמת ה- BEPS – צרכים חשבונאיים/העסקה/מס הכנסה

סוגיה	עסקה - לצרכי העסקה (היבטים משפטיים)	עסקה – לצרכים חשבונאיים (היבטים חשבונאיים)	העסקה – לצרכי מס הכנסה (היבטי מס)
1. זיהוי הנכס המועבר	זיהוי הנכסים נעשה עפ"י המוגדר בחוזה הרכישה.	על הנכס לקיים את "תנאי יכולת ההפרדה", כלומר ניתן להפריד אותו מהישות או לפצל אותו וניתן למכרו, להעבירו, להעניק רישיון לשימוש בו, להשכירו או להחליפו.	הנכסים המועברים הינם נכסים אשר לא בהכרח ניתן להפרידם (כדוגמת "פונקציית עובדים", כוח עבודה מגובש, סינרגיות, מאפייני שוק וכדו').
2. הערכת שווי הנכס המועבר	השווי נאמד עפ"י התשלומים הנקובים בחוזה הרכישה.	הערכת בנכס מתבצעת עפ"י תקני ה- IFRS והפרקטיקה המקובלת.	הערכה נעשית עפ"י כלים כלכליים המצוינים ברפורמת ה- BEPS.

לאותה עסקה ולמרכיביה עשויות להיות נקודות מבט שונות



סיכום



- אחד האתגרים המרכזיים של בעלי מניות, מנכ"לים וסמנכ"לים בתחום המיזוגים ורכישות הינו שמרכיבי העסקה מזוהים ומוערכים באופן שונה מבחינה כלכלית חשבונאית ומיסוית.
- בביצוע שינוי במבנה הארגוני לאחר ביצוע העסקה (PMI) יש לקחת בחשבון את ההשלכות החשבונאיות הכלכליות והבטי המס.



תודה רבה!

**GROWING
TOGETHER**
Global strategy 2020