

הגדרתו ומהותו של מוניטין לצרכי מס

מאורי עמפלי, עו"ד (רו"ח) יניב שקל, עו"ד

מצב מוכר בעולם העסקים הוא מצב שבו אדם פותח עסק, פועל באמצעותו במשך תקופה ארוכה ולבסוף מקבל החלטה למכור עסק זה משיקולים שונים. בגין מכירה זו, של העסק או של הציוד המשמש בעסק, עלול המוכר לחוב במס רווח הון מכוח סעיף 88 לפקודת מס הכנסה (נוסח חדש), התשכ"א – 1961 (להלן – "הפקודה"), בשיעור הנע בין 20% ל- 49% אם עסקינן ביחיד עצמאי המוכר את הציוד המשמש בעסק, או בשיעור של 25% במקרה של מכר מניות בחברה (בהנחה שהמוכר הינו "בעל מניות מהותי" כהגדרתו בפקודה). ואולם, ישנם מצבים בהם עם התפתחות העסק נצמח גם מוניטין בצדו. כפי שנראה להלן מכירתו של המוניטין במובחן ממכירת שאר נכסי העסק עשויה להתגלות ככדאית למוכר מהיבט חבות המס.

בטור זה ננסה אפוא לענות בקצרה על שאלות וסוגיות העולות לצרכי מס בעת מכירת מוניטין. ברור, כי לכל עסק יש את השיקולים הרלוונטיים שלו לגבי סיווג העסקה. ואולם, סבורים אנו, כי אל שיקולים אלו צריך להתלוות שיקול המס, כך שהעסק ייהנה מחיסכון המס הטמון במיסוי של נכס מוניטין ביחס למיסוי נכסי הון אחרים.

שאלה:

מהי הגדרת המונח מוניטין בדיני המס?

תשובה:

עיון בפקודה מגלה כי אין בנמצא הגדרה ממצה למושג "מוניטין".

הפסיקה קבעה כי מוניטין, הינו אותו כוח משיכה של העסק הגורם לבואם של לקוחות. בתי המשפט אימצו מספר מבחני משנה לסיווגו של קשר זה עם הלקוחות כמוניטין ובהם: קיומו של מערך לקוחות הקשור אל המוכר בקשר יציב וההסתברות להמשכו של הקשר עם הלקוחות של העסק, גם לאחר מכירתו לאחר.

זאת ועוד, מוניטין יכול שיצמח ממאפיינים ותכונות רבות של העסק, דוגמת מערך לקוחותיו הקבועים, שמו הטוב, מיקומו, צוות העובדים שלו, איכות מוצריו, איכות השירות שהוא מספק ומסורת העבודה שהתפתחה בו.

שאלה:

האם יחיד יכול למכור מוניטין?

תשובה:

הפסיקה מבחינה בין שני סוגי מוניטין; האחד, של בעל מקצוע שכל פעילותו נובעת מתכונה אישית שלו (כגון: ספורטאי, ממציא, אומן וכו'). השני, של בעל מקצוע כדוגמת סוכן ביטוח שהקים מנגנון הקיים ומזוהה על ידי הלקוחות כבעל שם בזכות עצמו.

נקבע כי בעוד שבמקרה של מוניטין הקשור לתכונה אישית יחיד אינו יכול להיפרד מתכונותיו ולכן אף אם צמחו לו בשנות פעילותו מוניטין, הוא לא יוכל למכור אותם, במקרה של מוניטין שנצמח לעסק כתוצאה מפעילות בעל המקצוע, יכול האחרון בנסיבות מסוימות למכור את המוניטין כחלק ממכירת עסקו. עם זאת, גם במקרה זה, הפסיקה קבעה כי מכירת מוניטין יכולה להיעשות אך ורק ביחד עם העסק שבו ניצמחו המוניטין, ולא ניתן למכור מוניטין בנפרד משאר נכסי העסק, ולהמשיך להפעיל את העסק כאילו דבר לא השתנה.

שאלה:

כיצד יקבע ערך המוניטין?

תשובה:

קיימות מספר שיטות לחישוב ערך המוניטין, כאשר השיטה אותה קבע בית המשפט העליון (ראו ע"א 7493/98) היא נוסחה המפחיתה ממלוא התמורה שנשתלמה בגין רכישת העסק את שווי הנכסים כפי שהם מופיעים בדו"חות הכספיים. עם זאת, ברור כי במקרים מסוימים יש להתחשב במרכיבים אחרים המשפיעים על הפרש זה, כגון: פטנטים, זכויות יוצרים, ידע, זכויות חוזיות ביניהן חוזי הפצה או זיכיונות וכן רישיונות אשר אינם מופיעים בדו"חות הכספיים אך בהחלט משפיעים על ערכו הכלכלי של העסק.

שאלה:

מהו מועד צמיחת המוניטין?

תשובה:

המגמה בפסיקה היא לראות במוניטין כנכס אחד שמועד צמיחתו החל ביום תחילת פעילות העסק. נטייה זו קיימת גם כאשר עסקינן בבעל עסק עצמאי, אשר ברבות הימים מעביר את עסקיו ואת המוניטין שבהם לחברה. דהיינו, גם בנסיבות אלו ייחשב המוניטין, אשר לא שולם בעדו, כנצמח במועד הקמת העסק ולא בשעת מעבר הפעילות של הנישום מעצמאי לחברה.

שאלה:

כיצד מחושב המס על הריווח ממכירת מוניטין ומהם היתרונות בסיווג תשלום כ"תשלום עבור מוניטין"?

תשובה:

הפקודה עושה הבחנה בין מוניטין אשר לא שולם בעד רכישתו ובין מוניטין ששולם עבור רכישתו. חבות המס בגין מכירת מוניטין אשר שולם עבור רכישתו מחושבת באותו אופן בו היא מחושבת במכירת כל נכס אחר, בנוסחה שבה, ככלל, שיעור המס עולה ככל שהנכס הוחזק זמן רב יותר על ידי הנישום (ובמוניטין עשוי להיות מדובר בשנים רבות של החזקה). לעומת זאת, כאשר עסקינן במכירת מוניטין אשר לא שולם בעד רכישתו זוכה הנישום להטבת מס ולפיה רווח ההון הריאלי ימוסה, ללא נפקות למועד היווצרותו, בשיעור מס קבוע של 20% במקרה של מוכר מוניטין שהינו יחיד ו- 25% כאשר מדובר על מכירת מוניטין שנצמח בחברה.

עם זאת, נראה כי עיקר ההטבה המצויה כיום במקרה של מכר מוניטין, מצויה בתקנות אשר מאפשרות לרוכש מוניטין להפחית את מחירם המקורי של המוניטין מהכנסתו החייבת, בחלקים שנתיים שווים על פני 10 שנים בכפוף לתנאים המפורטים באותן תקנות.

הכותבים הנם עו"ד במשרד שקל ושות', המתמחה במיסוי.