

חישוב ההכנסה החייבת ונטל המס הצפוי בהתאם לשיטה של חישוב הפחת הוא כלהלן (הפחתת ההוצאה השנתית נעשית בהתאם לאותו עקרון על-פיו מופחתת ההשקעה המקורית):

סה"כ שווי הזכות	שווי התשלום הצפוי בשנה					מספר תשלומים צפוי	בתום שנה
	5	4	3	2	1		
336.00	336.00					1	4
0						0	5

שווי הזכות בעת רכישתו היה אפוא 1,129,500 ש"ח כאשר עלותו הייתה מיליון ש"ח בלבד. למעשה לנישום נוצר "רווח כלכלי" או "רווח טהור" בגובה של 129,500 ש"ח עם רכישת הזכות. הדבר יבוא לידי ביטוי בפחת של השנה הראשונה: מכיוון ששווי הזכות בתום השנה הראשונה הוא 991,870 ש"ח, הרי השקעתו נשחקה בשנה הראשונה בסך של 8,130 ש"ח בלבד: טבלה י"א(1):

שנה	שווי/עלות הנכס בתום השנה	ירידת ערך הנכס מאז תום השנה הקודמת
0	1,000	
1	991.87	8.23
2	819.84	172.03
3	604.80	215.04
4	336.00	268.80
5	0	336.00

יצוין כי טבלה זו שימשה לחישוב הפחת בטבלה ה(1) בהערה 78 לעיל.

## טבלה י"א: הפחתה (פחת כלכלי)

שנה	הכנסה	הוצאות למשיכת לקוחות	פחת על הוצאות למשיכת לקוחות חדשים שהוצא בשנת:										פחת על ההשקעה המקורית	הוצאות למשיכת לקוחות	הכנסה	שנה	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9						
1	372	200												122	200	372	1
2	372	200											24	152	200	372	2
3	372	200										24	30	190	200	372	3
4	372	200									24	30	38	238	200	372	4
5	372	200							24	30	38	48		297	200	372	5
6	372	200						24	30	38	48	60		0	200	372	6
7	372	200				24	30	38	48	60				0	200	372	7
8	372	200			24	30	38	48	60					0	200	372	8
9	372	200		24	30	38	48	60						0	200	372	9
10 ואילך	372	200	24	30	38	48	60							0	200	372	10
סה"כ																	404.61

עם זאת, גם טבלה זו, אין היא משקפת בצורה נאמנה את התמורות הכלכליות העוברות על הנישום. כזכור, אמרנו כי לקוחותיו של הנישום נשארים אצלו תקופה של חמש שנים בממוצע. על כן בחנו את הפחת הכלכלי שהנישום היה סובל ממנו אילו אכן כל לקוחותיו היו עוזבים בבת אחת אחרי חמש שנים. ואולם אין המשל דומה כאן לנמשל. בפועל, לא צפוי כי הלקוחות יישארו כולם חמש שנים ואז יעזבו כולם עד לאיש לאחרון. מה שקורה הוא שאחוז מסוים מהלקוחות עוזב מדי שנה, כך שמספר הלקוחות המקוריים הנשארים נאמנים לנישום הולך וקטן באופן תמידי. עובדה היא שהנחנו שהנישום חייב להתחיל להוציא כספים כבר מהשנה הראשונה כדי להחליף את הלקוחות העוזבים. כמו-כן הנחנו כי הכנסתו של הנישום נשארת קבועה מדי שנה. אילו הלקוחות המקוריים היו עוזבים כולם כעבור חמש שנים ואילו הנישום כבר בשנה הראשונה פעל למשוך לקוחות חדשים, היינו מצפים לראות גידול בהכנסותיו החל מהשנה השנייה ועד לשנה החמישית. אולם ציפייה זו סותרת את הנחתנו כי ההכנסה השנתית צפויה להישאר קבועה.

סביר יותר לצפות כי נשירתם של לקוחות תהיה חלקה יותר. אם נשירתם היא

אכן חלקה, ותקופת הישארותם היא חמש שנים, יוצא כי 20% מהלקוחות הקיימים בתחילת כל שנה צפויים לעזוב עד סופה. הנחה זו תואמת גם את הזדרזותו של הנישום למלא מיד את מקומם של הנושרים ואת העובדה כי משיכת הלקוחות החדשים בשנים הראשונות לא הגדילו את הכנסות של הנישום מעבר לסך של 372,000 ש"ח, שהיא ההכנסה הצפויה מקהל לקוחות בהיקף המקורי.

שיטת הפחת המתאימה בנסיבות אלה, אם כן, היא שיטת היתרה הפוחתת, כאשר כל שנה מותר לנישום להפחית אחוז מוגדר מהיתרה אשר טרם הופחתה. בנסיבותינו שלנו, שיעור הפחת, הן על ההשקעה הראשונית הן על ההשקעות השנתיות השוטפות, הוא 20%.<sup>86</sup>

**טבלה י"ב: הפחתה (יתרה פוחתת)**

סה"כ פחת	פחת על ההוצאה השנתית בסך 200								פחת על ההשקעה הראשונית בסך של 1,000		שנה
	שנת ההוצאה										
	4		3		2		1				
	פחת	יתרה להפחתה	פחת	יתרה להפחתה	פחת	יתרה להפחתה	פחת	יתרה להפחתה	פחת	יתרה להפחתה	
200									200	1000	1
200							40	200	160	800	2
200					40	200	32	160	128	640	3
200			40	200	32	160	25.60	128	120.4	512	4
200	40	200	32	160	25.60	128	20.48	102.40	81.92	409.60	5

ראו איזה פלא! כאשר הפחת מחושב בהתאם לשחיקה האמיתית בערכו הכלכלי של הנכס הנרכש, הרי התוצאות, הלכה למעשה, של שתי הגישות העקביות<sup>87</sup> זהות. דבר

<sup>86</sup> כזכור, אנו עדיין בוחנים גישה הרואה בכל לקוח ולקוח נכס בפני עצמו.  
<sup>87</sup> זו הרואה בנכס הנרכש נכס כולל, שאינו ניתן להפחתה, אך המתירה בניכוי שוטף הוצאות המוצאות כדי לשמור עליו גם כאשר הפרטים המרכיבים אותו מתחלפים מחד גיסא, והגישה הרואה בפרטים עצמם את נכסיו העסקיים של הנישום ועל כן מתירה להפחית אותו אך, עם זאת, רואה בהוצאות המוצאות להחליף את הפרטים האלה השקעות הון, אשר ניתן להפחית אף אותן לאורך תוחלת חייהן מאידך גיסא.

זה הוא תוצאה ישירה מהעובדה כי שתי השיטות מתארות בצורה נכונה את המציאות הכלכלית.

עם זאת, המציאות עשויה להיות מסובכת יותר. כזכור, הנחנו לעיל את ההנחה המפשטת על-פיה התשלום השנתי הדרוש לצורך שמירה על היקף חוג הלקוחות צפויה להיות 20% מההשקעה הראשונית, בדומה לשיעור הנשירה השנתית הצפויה. כרגע, ניטוש הנחה מפשטת זו. נניח כי העלות השנתית לשמירה על היקף חוג הלקוחות היא 100,000 ש"ח, במקום 200,000 ש"ח. בהתאם לעקרונות המיושמים בטבלה י"ב לעיל, נטל המס העתידי הצפוי יהיה כלהלן:

טבלה י"ג: הפחתה (יתרה פוחתת)

סה"כ פחת	פחת על ההוצאה השנתית בסך 100								פחת על ההשקעה הראשונית בסך של 1000		שנה
	השנה בו הוצאה ההוצאה								פחת	יתרה להפחתה בתחילת השנה	
	4		3		2		1				
פחת	יתרה להפחתה בתחילת השנה	פחת	יתרה להפחתה בתחילת השנה	פחת	יתרה להפחתה בתחילת השנה	פחת	יתרה להפחתה בתחילת השנה	פחת	יתרה להפחתה בתחילת השנה		
200									200	1000	1
180							20	100	160	800	2
164					20	100	16	80	128	640	3
151.2			20	100	16	80	12.8	64	102.4	512	4
140.96	20	100	16	80	12.80	64	10.24	51.20	18.92	409.60	5

בנסיבות המתוארות, סך הניכוי שהנישום יהיה זכאי לו מדי שנה, גבוה מהסכום שהוא היה רשאי לנכות אילו היינו רואים ברשימת הלקוחות נכס כולל שאינו ניתן להפחתה, אך במקביל היינו מתירים בניכוי שוטף את ההוצאות הדרושות לשמור על היקף חוג הלקוחות. על-פי שיטת הנכס הכולל, הניכוי השוטף היה 100,000 ש"ח. שיטת ההפחתה מאשפרת ניכוי של סכום ההולך הקטן מדי שנה, אך הוא לעולם יהיה גבוה מסך 100,000 ש"ח.

השאלה היא, איך ניתן להסביר זאת? הרי אם כל שיטה מתארת בצורה נכונה – אם כי שונה – את התוצאות של פעילותו הכלכלית של הנישום, הייתכן כי

תקבלנה תוצאות שונות? אפשר אפילו להגיע למצב בו על פי שיטה אחת הנישום הרוויח ואילו לפי השיטה השנייה הוא הפסיד.

נדמה כי רמז לתשובה מצוי כבר בתוך טבלה י"ג עצמה. הנחנו כי ההוצאה השנתית בסך של 100,000 ש"ח דרושה למען שמירה על היקף קבוע של קליינטורה. אם כן, הכנסותיו צפויות להיות שוות מדי שנה בשנה. יתרה מזו, צפיותיו העתידיות בתום כל שנה אמורות להיות דומות לצפיותיו העתידיות בתום השנה הקודמת. יוצא אפוא כי אין דבר המבחין בין שנה לשנה מבחינת התוצאות העסקיות שלהן. ואולם הניכוי אשר הנישום זכאי לו, על-פי טבלה י"ג, הולך וקטן מדי שנה בשנה; משמע של דבר כי הכנסתו החייבת – וכן סך המס אשר יחויב בו – צפויים לגדול מדי שנה בשנה. כאן אנו עדים לסתירה לכאורה בין התוצאות העסקיות האמיתיות לבין הכנסתו החייבת כפי שזו תדווח לפקיד השומה.

פתרון אפשרי לקושייה המתוארת יתברר אם נעקוב אחרי שוויו של חוג הלקוחות בכלליותו – בין שהלקוחות הספציפיים נרכשו ברכישה המקרית בין שגויסו מאוחר יותר – מדי שנה בשנה. הואיל והנחנו כי צפיותיו העתידיות של הנישום צפויות להיות זהות בתום כל שנת מס – ומכיוון ששינויים בשיעור ההיוון אין מקום להביאם בחשבון בחישוב הניכוי השוטף אלא בחישוב רווח או הפסד הון בלבד<sup>88</sup> – הרי שוויו של חוג הלקוחות בתום כל שנת מס אף הוא צפוי להישאר קבוע. יתרה מזו, מכיוון ששוויו של חוג הלקוחות עם רכישתו היה מיליון ש"ח, הרי הנחותינו מובילות לכך כי שוויו צפוי להישאר מיליון ש"ח גם בעתיד.

אין דיווחיו של הנישום לפקיד השומה משקפים מציאות זאת. מהסכומים המופיעים בטורים "יתרה להפחתה" – שהם הם שוויו המשתנה של חוג הלקוחות בספריו של הנישום – עולה כי בתחילת השנה הראשונה שווי חוג הלקוחות הוא מיליון ש"ח, ואילו שוויו בתחילת השנים העוקבות הולך ויורד: 900,000 ש"ח בתחילת השנה השנייה; 820,000 ש"ח בתחילת השנה השלישית; 756,000 ש"ח בתחילת השנה הרביעית וכן הלאה. מסתבר אפוא כי הפחת אשר נדרש מדי שנה גבוה מדי.

איך נפתור קושייה זו? שוויו של חוג הלקוחות בכלליותו יישאר קבוע בספריו של הנישום רק אם נאסור עליו להפחית כלל חלק מהשקעה המקורית ברשימת הלקוחות. בדוגמה בו עסקינן, אם 500,000 ש"ח נחשבים לתשלום עבור נכס אשר אינו ניתן להפחתה ואילו 500,000 ש"ח הנותרים ניתנים להפחתה בהתאם לעקרונות שפורטו לעיל, שוויו של חוג הלקוחות בכלליותו יישאר קבוע בספרים, הפחת השנתי יהיה קבוע וההכנסה החייבת אף היא תהיה קבועה. כל אלה תואמות את הנחתנו כי תוצאותיו העסקיות של הנישום צפויות להיות עקביות על פני השנים:

88 אדרעי (לעיל, הערה 10).

## טבלה י"ד : הפחתה (יתרה פוחתת)

סה"כ פחת	פחת על ההוצאה השנתית בסך 100								פחת על ההשקעה הראשונית בסך של 1000			שנה
	השנה בו הוצאה ההוצאה											
	4		3		2		1					
פחת	יתרה להפחתה בתחילת השנה	פחת	יתרה להפחתה בתחילת השנה	פחת	יתרה להפחתה בתחילת השנה	פחת	יתרה להפחתה בתחילת השנה	פחת	יתרה להפחתה בתחילת השנה	סכום שאינו ניתן להפחתה		
100								100	500	500	1	
100						20	100	80	400	500	2	
100				20	100	16	80	64	320	500	3	
100			20	100	16	80	12.8	64	51.2	256	4	
100	20	100	16	80	12.8	64	10.24	51.2	40.96	204.8	5	

כיצד ניתן לתרגם ניתוח חשבונאי זה למונחים משפטיים? הנישום, בהוציאו מיליון ש"ח כדי לרכוש את רשימת הלקוחות, לא רכש רק את הלקוחות אשר שמוטיהם המופיעים ברשימה. רשימת הלקוחות שהוא רכש העניקה לו, בנוסף לשמות המופיעים שם, את היכולת להמשיך ולגייס לקוחות נוספים בעתיד. ודוק – אין אנו גולשים כאן לגישה של הנכס הכולל. ענייננו בתפיסה הרואה בכל לקוח ולקוח נכס הון בפני עצמו. עם זאת, מסתבר כי מעבר ללקוחות האינדיווידואליים, מסתתר בתוך הרשימה גם יתרון נוסף. יתרון זה, היכולת לגייס לקוחות עתידיים, הוא נכס אשר צפוי כי ישרת את הנישום לתקופה בלתי מוגבלת.

כדי להמחיש את העניין, בואו נניח כי הנישום, ברכישתו את רשימת הלקוחות, נאלץ לקבל על עצמו להמשיך את ההסדרים העסקיים אשר היו נהוגים בין המוכר לבין הלקוחות המופיעים שם. נוסף על כך, נניח שבשל ההסדרים האמורים, עסקאותיו של הנישום עם אותם לקוחות לא תהיינה רווחיות או אפילו צפויות להסב לו הפסדים. האם ניתן מכאן להסיק כי הנישום, בקבלו על עצמו את ההסדרים האמורים – ואף בשלמו כסף עבורם – פעל בצורה לא רציונלית? לאו דווקא. ייתכן ושיקוליו של הנישום היו, שאמנם הוא יפסיד על לקוחות אלה, אך פעילותו העסקית השוטפת תסייע בידיו למשוך בעתיד לקוחות חדשים עליהם הוא יוכל להרוויח. הנכס שהנישום כאן רכש הוא היכולת לגייס לקוחות בעתיד. מובן כי אין היגיון בהפחתת נכס זה על פני תקופת הזמן בה צפויים הלקוחות המקוריים להישאר אצל

הנישום. אדרבא, הלקוחות המקוריים מהווים מעין נכסים מכבידים. אולם הנישום ימשיך ליהנות מהיתרון העסקי שהוא רכש. אם תרצו, ניתן לכוונת את היתרון האמור מוניטין.

נחזור לדוגמתנו הקודמת המוצאת את ביטויה בטבלה י"ד. ברוכשו את רשימת הלקוחות, השיג הנישום יתרון מתמיד לצדם של יתרונות בעלי טווחים קצרים יותר. היתרונות האחרונים – "הלקוחות" – ניתנים להפחתה בהתאם לנשירה הצפויה של הלקוחות. את היתרון הראשון – "המוניטין" – אין מקום להפחיתו. במאמר מוסגר, נציין כי ניתוחנו זה, המתייחס לרשימת לקוחות, תקף גם בכל הנוגע לנכסים ערטילאיים נוספים, כגון כוח עבודה. במקרה זה, נדמה כי המרכיב המקביל למוניטין ברשימת הלקוחות יהיה המרכיב של שווי-העסק-כעסק-חי (going concern value) בכוח העבודה.<sup>89</sup> שווי-העסק-כעסק-חי, בדומה למוניטין, אין הוא ניתן להפחתה, הואיל והוא צפוי להמשיך ולשרת את העסק לתקופת זמן בלתי מוגדרת, גם לאחר שכל העובדים המקוריים יחלפו.

ההבחנה בין המרכיבים השונים של הנכס, ייתכן וניתן למצוא לה רמז בפסיקה האמריקנית אשר סקרנו לעיל. בית המשפט לערעורים בפרשת *Houston Chronicle* הציג, כזכור, שני תנאים מצטברים להפחתת נכס ערטילאי: (א) שלנכס, אשר הפחתתו נתבעת, יש ערך, שניתן לבררו, מעבר לערכם של המוניטין, ו-(ב) שלנכס יש תוחלת חיים מוגבלת אשר ניתן, באופן סביר, לאמוד מראש את תקופתה.<sup>90</sup> התנאי הראשון הוא המעניין אותנו כרגע. על מנת לצאת ידי החובה המוטלת עליו על-ידי התנאי הראשון, על הנישום המבקש להפחית נכס כגון רשימת לקוחות לעמוד בשתי משימות. רשאית כל, עליו להוכיח כי במקרה שלו ללקוחות יש ערך מעבר ליכולתם למשוך קליינטורה בעתיד. כלומר, עליו לשכנע את בית המשפט כי אין המקרה שלו דומה לדוגמה האחרונה שהבאנו, בה אין הנישום צופה להרוויח מהלקוחות המקוריים. אם עמד הנישום בהצלחה במשימה זו, הרי הוא יהיה רשאי לנסות ולהרים את הנטל הנוסף ולכמת את ערכו של מרכיב זה.

סיכומו של דבר, שיטת ההפחתה עשויה להוביל לתוצאות נכונות: נכונות במובן שהן משקפות בצורה נאמנה את התוצאות העסקיות של הנישום. עם זאת, המכשולים העומדים בדרכה הם רציניים. הנתונים הדרושים לצורך קביעת סכום הפחת אשר הנישום יהיה זכאי לו מדי שנה – נתונים אשר עמדו בבסיסו של ניתוחנו אנו – אין הם בהכרח בנמצא. יתרה מזו, גם לאחר הוצאת מרכיב המוניטין מתוך הסכום אשר שולם עבור הרשימה, עדיין מוטל על הנישום להוכיח מהי תוחלת החיים של החלק אשר נשאר, קרי הלקוחות עצמם. גם כאן, הנתונים, אשר לנו היה הלוקסוס להניח אותם, לא בהכרח יהיו בהישג יד. כפי שציינן בית המשפט העליון בפרשת *Newark*

89 לדיון על מהותו של שווי-העסק-כעסק-חי ועל האבחנה שבינו לבין המוניטין, ראו: ד' אלקינס, מיסוי קניין רוחני (תל-אביב 1993), עמ' 149–162.

90 לעיל, הערה 30.

*Morning Ledger*, הנטל הכפול המוטל על הנישום יהיה במקרים רבים קשה מדי לנשוא.<sup>91</sup>

הלכת הנכס הכולל, לעומת זאת, אינה מציבה מכשולים כה רבים בדרך לבירור העובדות הדרושות להפעילה. אם רואים את הנכס הנרכש בתור נכס כולל, לא יתעורר הצורך להפריד בין מרכיביו השונים – מוניטין מחד ולקוחות מאידך – ולא יהיה נחוץ להוכיח את תוחלת החיים של חלק זה או אחר. הואיל והנכס מתחדש – במובן שהפרטים המרכיבים אותו עשויים להתחלף בעתיד כך שהנכס יישאר על כנו משך תקופה בלתי מוגבלת, גם אם החלפה זו כרוכה במאמץ מהותי מצד הנישום<sup>92</sup> – אין הנכס כולו, על מרכיביו השונים, בר־הפחתה. עם זאת, ההוצאות הדרושות לשמור על המשך קיומו, מותרות בניכוי באופן שוטף. לפיכך, כל עוד היקף חוג הלקוחות נשאר קבוע, סכום ההוצאה השוטפת הוא הנתון היחיד הדרוש.<sup>93</sup>

אמנם כאשר הנישום מוציא הוצאות, לא רק לשם שמירה על היקף חוג הלקוחותיו אלא כדי להרחיבו באופן מהותי, ייתכן ויהיה מקום להוון חלק מההוצאות האמורות.<sup>94</sup> משימה זו, ייתכן ואין היא קלה הלכה למעשה, אך נדמה כי הקשיים הכרוכים בה הם כאין וכאפס לעומת אלה שהם נחלת חלקה של השיטה השנייה.

## ו. סיכום

הדילמה שמציג הנכס המורכב היא, האם יש לראות את הנכס כולו בתור נכס אחד השומר על זהותו למרות התחלפותם של החלקים המרכיבים אותו, או שמא כל פרט ופרט הוא בבחינת נכס הוון בפני עצמו.

נוכחנו כי אין תשובה חד־משמעית לשאלה זו. שתי הגישות אפשריות, אולם זאת בתנאי שהן מיושמות באופן עקבי. במילים אחרות, אותה תיאוריה אשר בהסתמך אליה תוכרע שאלת ההפחתה, היא זו אשר חייבת להמשיך ולהדריכנו בהגיענו לשאלות מס אחרות, כגון התרתן בניכוי של ההוצאות הדרושות לשם החלפתם של פרטים הנושרים. הלכת הנכס הכולל המסורתית בארצות הברית הייתה גישה עקבית כאמור: בצד האיסור להפחית את הנכס, הותרו בניכוי שוטף ההוצאות לשמירה על היקפו לנוכח עזיבת הפרטים המקוריים. ואולם שחיקתה של הלכה זו מאז מתן פרשת

91 לעיל, הערה 31.

92 וזאת בניגוד להחלטת בית המשפט לערעורים בפרשת *Ithaca*.

93 וייתכן ואף נתון זה אינו דרוש. כאשר ההוצאות לשמירה על חוג הלקוחות מפוזרות בספריו של הנישום בתוך סעיפי הוצאותיו השוטפות, אין כלל צורך לנסות ולבודד אותן, הואיל והן ממילא מותרות בניכוי באופן שוטף. לעומת זאת, היוון ההוצאות האמורים ידרוש זיהוין, משימה אשר עלולה להיות קשה מאוד.

94 והשוו: פרשת *Commercial National Insurance* (לעיל, הערה 56) וכן פרשת *Successful Farming* (לעיל, הערה 57).



*Houston Chronicle* ועד לחקיקת סעיף 197 לחוק מס ההכנסה שם, הביאה כנראה את הדין בארצות הברית למצב שאינו משביע רצון: מותר להפחית את עלות רכישתו של הנכס כאשר ההוצאות לשמירה על היקפו המקורי מותרות עדיין בניכוי באופן שוטף.<sup>95</sup>

הצעתנו אפוא היא שלא לאמץ בישראל את ההלכה הקיימת בארצות הברית אלא לבחור בין הלכת הנכס הכולל המסורית לבין הגישה המורה על הפחתה לאורך תוחלת חייהן, הן של ההשקעה הראשונית הן של ההוצאות השוטפות הדרושות להחלפת הפרטים הנושרים. נוכחנו כי כאשר ניכוי הפחת מותאם לשחיקה בשוויו הכלכלי של הנכס, אין הבדל מבחינת התוצאות בין שתי השיטות. עם זאת, לאור הקשיים הטכניים הרבים אשר היינו עדים להם בעת ניסיוננו ליישם את גישת ההפחתה – ובעיקר ייחוס הוצאות ועיצוב שיטת הפחת המתאימה – נדמה כי הלכת הנכס הכולל המסורתית היא אשר ראוי לאמצה בדיני המס בישראל.

---

95 להיסוסנו בקביעתנו זו, ראו לעיל, חלק ד' (3).