

מסי מדינה ומסים מקומיים אמריקניים: סיכונים והזדמנויות

מה שעסקים ישראלים
צריכים לדעת



דוד א. פרוכטמן, עורך דין (ארה"ב)

www.statetaxalert.us

חבר ב:



Israel-America
Chamber of Commerce
לשכת המסחר ישראל אמריקה

פרון זה נועד אך ורק לספק מידע ואין לראות בו ייעוץ בענייני מסים; לפיכך לא חלים עליו חוקי החיסיון שבין עורך דין למרשו והוא אינו תוצר עבודתו של עורך דין. קבלתו של ספרון זה אינה יוצרת קשרי עורך דין-לקוח. את המידע בספרון זה, ובכלל זה על כל משטר מס פוטנציאלי או מבנה מס של פעולה כלשהי המתוארים בו, אפשר להפיץ לכל אדם, בלי כל מגבלה. אין בספרון זה ייעוץ בענייני מס פדרלי, והוא לא הוכן בצורה שעולה בקנה אחד עם דרישות חוות דעת שעליה משלם מסים יכול להסתמך כדי להימנע מקנסות מסוימים שבחוק מס ההכנסה משנת 1986 (Internal Revenue Code of 1986) ותיקונים מאוחרים. כל תוכנו של ספרון זה עשוי להשתנות בלא הודעה מראש. לא התקבל תשלום כלשהו בקשר להפקת ספרון זה.

**מסי מדינה
ומסים מקומיים
אמריקניים:
סיכונים והזדמנויות**

**מה שעסקים ישראלים
צריכים לדעת**

דוד א. פרוכטמן, עורך דין (ארה"ב)

ת.ד. 569, זכרון יעקב 30900

טלפון: 04-629-0520

e-mail: david.fruchtman@post.harvard.edu

www.statetaxalert.us

שיקולי מס מדינה, מרגע שעסק מתכונן להיכנס לארצות הברית ובמהלך פעילותו בה

חלק משנה ראשון:

דיון: הניסיון מראה שעסקים ישראליים הנכנסים לארצות הברית כדי לנהל בה עסקים נוטים להקים תאגידים חדשים לפי חוקי דלוור. מבחינתם של עסקים מסוימים זו אולי החלטה מתאימה, אך יש לה חלופות שראוי לשקלן. ייתכן שלמקצת העסקים בחירה אחרת תתאים יותר. להלן רשימה חלקית של שיקולים:

• מבחינתם של תאגידים וחברות בעירבון מוגבל ("Limited Liability Companies"), הקמה בדלוור עלולה להוביל לכפילות מיותרת בעמלות השנתיות שישולמו למזכירי המדינה, שכן החברה תידרש לשלם עמלות אלו גם במדינה שבה יוקם מטה החברה.

• אם העסק רושם הפסדים אך סניפיו רושמים או ירשמו רווחים, השימוש במבנה חברה בעירבון מוגבל ובה חבר אחד ("Single Member Limited Liability Company") עשוי להניב יתרון של מס מדינה. מבנה כזה עשוי לאפשר קיזוז של הפסדי העסק כנגד רווחי סניפיו. קיזוז כזה אינו אפשרי במבנה של תאגיד.

• תאגידים חייבים בדרך כלל שתי רמות של מסי הכנסה. לעומתם, Limited Liability Companies ושותפויות בדרך כלל אינן חייבים בהן.

תחילת העבודה: בחירת הישות והמדינה שבה תוקם

1. האם ראוי שהעסק יתאגד?

א. בחירת הישות

(I) חטיבה לא מאוגדת

(II) תאגיד

(III) שותפות

• שותפות כללית

• שותפות מוגבלת

(IV) חברה בעירבון מוגבל (Limited Liability Company)

• חברה בעירבון מוגבל מרובת חברים

(Multiple Member Limited Liability Company)

• חברה בעירבון מוגבל ובה חבר אחד

(Single Member Limited Liability Company)

ב. שיקולים שלא בענייני מסים

ג. שיקולי מס שמשפיעים על בחירת הישות

(I) ישראל

(II) פדרלי

(III) של המדינה ומקומי

• עמלות

• מסים על הכנסה

• מסים אחרים

(IV) האם העסק יעסוק בפעילויות השקעה? האם העסק יפתח נכסי מקרקעין

או ישכיר אותם?

- פעילויות אלו מניבות לעתים קרובות הפסדים או רווחי הון שאפשר כי העסק ירצה להעביר למשקיעיו. במקרה כזה רצוי מבנה של שותפות או Limited Liability Company



2. על פי אילו חוקי מדינה יש להקים את הישות או לאגד אותה?

א. היכן בארצות הברית ימוקמו משרדיו הראשיים של העסק?

ב. האם יהיו לעסק משרדים במדינות אחרות?

ג. מה עושה העסק כדי ליצור הכנסה?

(I) האם הוא מוכר סחורות?

(II) האם הוא מוכר שירותים?

(III) האם הוא עוסק בהשקעות?

(IV) האם הוא עוסק בשירותים פיננסיים?

(V) האם הוא עוסק בהגנה על קניין רוחני ורישומי?

(VI) האם העסק מפתח נכסי מקרקעין או משכיר אותם?

ד. כיצד ימכור העסק?

(I) באמצעות עובדים או נציגים?

(II) חנויות קמעוניות?

(III) אינטרנט, דואר או טלפון?

חלק משנה שני:

דיון: מדינות וערים משתוקקות למשוך אליהן עסקים חדשים, ורבות מהן שולחות לישראל משלחות לפיתוח עסקים. עסק שמבקש לפתוח משרד בארצות הברית ראוי לו שיחקור את תמריצי המס שיייתכנו ויקבע פגישות עם משרדים מקומיים לפיתוח עסקים. אחדים מתמריצי המס האפשריים הם הפיכת רכישת ציוד ורכישות אחרות ללא חייבות במס ושחרור ממיסוי מקרקעין.

לבד ממיקום המשרדים הראשיים, עסקים צריכים לשקול בקפידה היכן ימוקמו משרדים אחרים, מחסנים או רכוש. מקומו של משרד, מחסן או רכוש במדינה יכול ליצור אחריות לגביית מס מכירות שאחרת לא הייתה קיימת. משרד כזה יכול להיווצר גם אם איש המכירות ישתמש בביתו כדי לאחסן סחורות, לפגוש לקוחות או לקבל תשלומים או תכתובת מלקוחות. עסקים צריכים לקבוע קווים מנחים למה שאנשי מכירות יכולים לעשות ולמה שאינם יכולים לעשות. אי-קביעת קווים מנחים עלולה ליצור לעסק חבות מס שנתית ניכרת שלא תתגלה במשך שנים רבות.

פתיחת עסק: השגת הטבות מס ובקרת 'נוכחות מס'

1. אילו סוגיות מס על העסק לשקול בבואו להחליט היכן למקם את מטה החברה בארצות הברית

ואת משרדיו המרוחקים, מחסניו והמקומות האחרים שבהם הוא פעיל?

א. אווירית המס ומוניטין תחומי שיפוט

ב. תמריצי מס זמינים

I אזורי יזמות

II אזורים אחרים שיש בהם הטבות מס

III ויתורים על מסי רכוש

IV זיכויי מס הכנסה ומס מכירות ליצרנים

ג. תמריצים נוספים שהמשרד לפיתוח עסקים של המדינה או העיר מציע

ד. שיעור מס ההכנסה

ה. שיקולי מס הכנסה אחרים בקביעת סכום ההכנסה החייב במדינה

ו. מסים שלא על הכנסה - מסים על תקבולים ברוטו ומסים אחרים שהעסק חייב גם אם אין לו הכנסה חייבת במס פדרלי

ז. משרדים מרוחקים יכולים ליצור נוכחות מס במדינות שבהן הם נמצאים

I האם המשרד המרוחק יהפוך את המכירות של העסק באותה מדינה לחייבות במס?

II האם סכום חבות המס שתיתכן יהיה מהותי?

III מהי השפעת המס בהשוואה להשפעת המס של מקומות אפשריים אחרים?

IV הימנעות מנוכחות מס לא זהירה

ח. אחסון סחורות במחסן יכול ליצור נוכחות מס במדינה שבה המחסן ממוקם

ט. חכירת ציוד או נכסים אחרים יכולה ליצור נוכחות מס במדינה שבה הנכסים החכורים נמצאים

י. מסירת סחורות יכולה ליצור נוכחות מס במדינה שבה הסחורות שנמסרו נמצאות

חלק משנה שלישי:

דין: מסי מדינה, מסים מקומיים ומסי שימוש יכולים להיות המסים החשובים ביותר לעסקים ישראליים שמוכרים בארצות הברית. כמעט כל המדינות ואלפי ערים ורשויות מקומיות אחרות מטילות מסי מכירות ומסי שימוש. מסים אלו הם מקור חשוב למסי מדינה ומסים מקומיים, ואפשר להטיל אותם בשיעור משולב במחיר הרכישה של המוצרים או השירותים (9% לכל היותר לעת פרסום זה).

מסי מכירות ושימוש עשויים לחשוף מאוד עסקים ובעלי עסקים, מנהלים ועובדים. זאת ועוד, סכומי המס גדולים דיים, ולכן ביכולתם להשפיע על החלטות רכישה של לקוחות פוטנציאליים. במקרה כזה תכנון המס חיוני, בדיוק כשם שנחוץ ארגון זהיר של האחריות בעסק; הדברים חשובים כדי שכל המסים ייגבו וישולמו למדינות כהלכה. הצעד הראשון בציות לדרישות תשלום מסי המכירות הוא לעמוד בדרישות הרישום לתשלום מס שהמדינות השונות מציבות. זאת ועוד, תכנון המס האפקטיבי ביותר מתרחש בשיתוף פעולה עם המדינות, על-ידי השגת הכרתן של המדינות בפטור חלקי או מלא למכירות ספציפיות. סוג אחר של תכנון מס מכירות מסתמך על היעדר נוכחות מס של המוכר במדינת השוק.

מכירה: הוזלת מוצרים ושירותים ללקוחות וציות לדרישות תשלום מסי מדינה ומסים מקומיים

1. חבויות מס מכירות ומס שימוש

א. עבור המדינות, מסי מכירות ומסי שימוש הם מקור הכנסות עצום

I ב-2006 סגר הממשל במדינת ניו ג'רזי את משרדיו למשך שבוע מכיוון שברשות

המחוקקת של המדינה נתגלעו חילוקי דעות בשאלה אם להעלות את שיעור מסי

המדינה מ-6% ל-7%

(2) המדינות מגינות באגרסיביות על הכנסותיהן ממסי מכירות. הן הוכיחו שהן מוכנות לסגור משרדי ממשלה בגלל מסי מכירות (ראו לעיל) והן יסגרו עסקים שלא יצייתו לדרישות אלו

ב. רישום מסי מכירות ואחריות גבייה

- (I) מוכרים נדרשים להירשם לגביית מס מכירות במדינות שבהן יש להם נוכחות מס והם מוכרים בהן. ראוי לציין כי עסקים עשויים גם להידרש להירשם לצורך תשלום מסים אחרים (לדוגמה מסי שכר) ולעמוד בדרישותיהם של מזכירי המדינה של המדינות כדי לזכות בהיתר לעשות בהן עסקים
 - (II) ככלל, מוכרים קמעונאים של מוצרים ושירותים שחייבים במס נדרשים לגבות מהלקוחות מסי מכירה ולשלם את המסים האלה למדינות
 - (III) המוכרים אינם יכולים לפרסם שלא יגבו את מס המכירות או שישלמו מכיסיהם את מסי המכירות של לקוחותיהם. מעשה זה הוא עברה פלילית
 - (IV) ישנם רוכשים שאינם משלמים את מסי המכירות הנדרשים על רכישותיהם החייבות במס (משום שביצעו את הרכישה במדינה אחרת או אולי משום שהמוכר במדינה שלהם התרשל בגביית המס)
- 1) רוכשים כאלה נדרשים לשלם 'מס שימושי' בגין רכישותיהם. בדרך כלל שיעורו זהה לשיעור מס המכירות
 - 2) מוכרים בתוך מדינה שאינם גובים מסי מכירות כאשר הם נדרשים לעשות זאת עשויים להימצא חייבים בתשלומי המס מכיסיהם, אלא אם יצליחו להוכיח שהרוכש שילם מס שימושי. קשה להוכיח זאת

ג. חבות האדם האחראי

- (I) המדינות דורשות לעתים מיאנשים אחראים מסוימים לשלם את מסי המכירות שהתאגיד שלהם לא שילם. חבות זו מתרחשת לעתים קרובות כאשר מסיבה כלשהי עסק אינו יכול לשלם את המסים שהוא חייב למדינה
- (II) עם האנשים האחראים יכולים להימנות בעלי מניות, שותפים, דירקטורים, נושאי משרה ועובדים שעליהם מוטלת האחריות לניהול התכנית לתשלום מסי המכירות של העסק
- (III) ייתכן שהאנשים האחראים לא יורשו לערער על סכום המס שהעסק שלהם חייב לכאורה
- (IV) חבות של אנשים אחראים קיימת גם בגין מסים אחרים, בייחוד בגין ניכוי במקור של מסי הכנסה אישיים משכרם של עובדים.
- (V) חבות של אנשים אחראים היא תמריץ חזק למנהלי עסקים ולעובדים לוודא שהעסק שלהם עומד בכל דרישות מסי המכירות של המדינה

2. תכנון מסי מכירות

- א. מסי מכירות מוטלים על מכירת מוצרים ושירותים ללקוחות. מכירת סחורות ושירותים זהים לסוחרים בדרך כלל אינה חייבת במס. מדינות מסוימות פוטרות מכירות מסוימות ליצרנים מחבות של מס מכירות
- ב. בדרך כלל שיעורי מס המדינה והמס המקומי המוטלים על מכירות נעים בין 7% ל- 9%. הלקוחות משלמים את המס במועד הרכישה ולפיכך נוטים לראות במסי המכירה חלק ממחיר הרכישה הכולל של המוצרים או השירותים
- ג. ספקים שעוסקים בתכנון מסי מכירה יכולים לעשות את המוצרים או השירותים שלהם לאטרקטיביים יותר בעיני הרוכשים
- ד. תכנון מסי מכירה יכול להפחית או לסלק את מסי המכירה שחייבים על העסקה
- ה. ככלל יש שני סוגי תכנון מסי מכירות: תכנון נוכחות מס ותכנון אפיון
 - I) ספקים עוסקים בתכנון נוכחות מס כאשר הם דואגים שלא תהיה לעסק שלהם נוכחות מס במדינה. זוהי טכניקת תכנון שכיחה בקרב המוכרים בדיוור ישיר ובאינטרנט. ככלל, מדינות לא יפרסמו חוות דעת מייעצות על הצעות תכנון המסתמכות על היעדר נוכחות מס
 - II) ספקים עוסקים בתכנון אפיון כאשר הם מארגנים את כל מכירותיהם או רק כמה מהן כמכירות פטורות ממסי מכירות. תכנון מסוג זה מהימן יותר ונוטה להיות מתוחכם יותר מתכנון נוכחות מס. ככלל יפרסמו המדינות חוות דעת מייעצות על הצעות אפיון

חלק משנה רביעי:

דיון: מסי מדינה בגין פעילות עסקית אינם נכללים באמנת המס של ישראל וארצות הברית. אפשר שמסים אלו יוטלו אפילו אם העסק הישראלי אינו חייב במס פדרלי. המסים יכולים לחול אפילו אם הקשר היחיד של העסק עם מדינה הוא השימוש של בעל הרישיון בסמל מסחרי, בפטנט או בזכות יוצרים במדינה.

מרבית המדינות וכמה ערים גדולות מטילות מסים על עסקים שמפיקים הכנסה בתחום השיפוט שלהן. מסי הכנסה הם הסוג השכיח ביותר של מסים אלו המוטלים על פעילות עסקית, אך תחומי שיפוט גדולים אחדים מטילים מסים על תקבולים ברוטו, רווחים ברוטו ובסיסים חלופיים אחרים. ייתכן שתכנון מסורתי של מסי הכנסה לא יהיה אפקטיבי במניעת חבות של מסים חלופיים אלו, אך אפשרי תכנון אחר שיהיה תלוי בנסיבותיו של משלם המסים.

מסים שנתיים על פעילויות עסקיות: מסי הכנסה, מסים על תקבולים ברוטו ומסים אחרים

1. כמעט כל המדינות מטילות מסים ישירים מסוג כלשהו על פעילויות עסקיות. עם מסים אלו נמנים מסי הכנסה, מסי זיכיון המבוססים על הכנסה נטו, מסים על תקבולים ברוטו, מסי עסק יחיד ואחרים
2. שלא כמו מסי מכירות, מסים על פעילות עסקית אינם מוטלים על הלקוחות אלא ישירות על עסקים
3. שלא כמו מסי הכנסה פדרליים, מסי מדינה אלו אינם כפופים לאמנת המס של ישראל עם ארצות הברית

4. אפשר שחברות שמעניקות רישיון על סמלים מסחריים, פטנטים, זכויות יוצרים וקניין רוחני אחר יזכו להתייחסות שזוכות לה חברות שיש להן נוכחות מס במדינה, ולו רק משום שבעל הרישיון משתמש בסמל המסחרי, בפטנט, בזכות היוצרים או בנכס מוחשי אחר במדינה.

דוגמה: עסק ישראלי מתיר לחברה הבת האמריקנית שלו להשתמש בפטנט הייצור שלו ובסמלים המסחריים שלו. החברה הבת משלמת תמלוגים לחברה האם הישראלית. החברה הבת משתמשת בפטנט בפעולות הייצור שלה בדרום קרוליינה ומוכרת את המוצרים שהיא מייצרת בעשר מדינות ברחבי ארצות הברית

א. בגלל ההיתר שנתנה החברה האם הישראלית לחברה הבת, היא תהיה חייבת במס הכנסה בדרום קרוליינה. יתרה מכך, ייתכן שהיעדר נוכחות פיזית של החברה האם במדינות אחרות שבהן משתמשים בפטנט ובסימנים המסחריים לא יהיה בו כדי למנוע מהחברה האם להימצא חייבת במס במדינות אלו

ב. ההתייחסות אל החברה האם הישראלית עשויה להיות כאל מי שחייבת במסים בגין פעילות עסקית בעשר המדינות שבהן נמכרים המוצרים המוגנים בפטנט

ג. החברה האם הישראלית עשויה להיות חייבת במס הכנסה בדרום קרוליינה ובמדינות האחרות אפילו אם אין לה ימוסד קבוע בארצות הברית לצורכי מס הכנסה פדרלי ואם אינה חייבת במס הכנסה פדרלי

5. ככלל, עסקים אינם נדרשים להירשם למסים בגין פעילות עסקית עם זאת, הרישום עשוי להידרש לצרכים אחרים. אנא עיינו בדיון על מס מכירות, מסי שכר ורישום אצל מזכיר המדינה המובא במקומות אחרים בחומר זה

6. ייתכן כי יידרשו תשלומי מס משוער בגין מסי פעילות עסקית

7. בחישוב חבות מס ההכנסה הפדרלי של העסק, מסי בגין פעילות עסקית שמדינה מטילה עשויים להיות ניתנים לניכוי. עם זאת, בדרך כלל מסי שחייבים למדינה אחת אינם ניתנים לניכוי בעת חישוב חבויות מס בגין פעילות עסקית במדינות אחרות

8. הסכמי תמחור העברות (Transfer Price Agreements)

א. הסכם תמחור העברה מנוסח היטב הנתמך במחקר תמחור של מומחה מוסמך יכול להפחית את מסי ההכנסה למדינה ומסי הזיכיון המבוססים על הכנסה נטו

ב. עם זאת, ייתכן שלא יהיה בהסכמי תמחור העברה כדי להפחית את המסים בגין תקבולים ברוטו

(I) מדינות משתמשות יותר ויותר במסים אלו כדי למנוע תכנון מס הכנסה מסורתית, ובכלל זה כדי למנוע הפחתת מס על-ידי שימוש בהסכמי תמחור העברות עם סניפים מחוץ למדינה

(II) מדינות אחרות אינן מתירות לתאגידים לנכות תמלוגים וריבית ששילמו לסניפים שלהן

(III) מאז 2002 ניו ג'רזי, אוהיו, קנטאקי וטקסס הכניסו לתוקף מסים על תקבולים ברוטו או על רווחים ברוטו. מסים אלו מוטלים על הכנסה ממכירות או על הכנסה ממכירות בניכוי עלות המכר

9. גם תכנון מס אחר אפשרי, לפי נסיבותיו של כל משלם מסים

מאמרים

על מסי מדינה

ומסים מקומיים





(June 15, 2006)

המסים בארה"ב - ברמת המדינה וברמה המקומית - ראויים לתשומת לב

בסך 450,000 דולר, בתוספת ריבית וקנסות לעסק. החלטה שנייה חייבה שותף ב-50% לשאת ב-100% אחריות למסי המשכורת של השותפות שלו שלא שולמו.

"... בעלי עניין, נציגים, מנהלים, שותפים ובעלי תפקידים שאינם מנהלים ישאו בחבות לשימוש, מסי מכירות, משכורת ועוד שהוטלו על עסק ולא שולמו, הן ברמת המדינה הן ברמה המקומית. המדינות מפרסמות לעתים קרובות החלטות המטילות את החבות למסי העסק על בעלי תפקידים אלו בהן."

אפשר להציג עוד דוגמאות רבות אחרות המעידות על חשיבותן של מודעות ותכנון בתחום המסים, ברמת המדינה וברמה המקומית. עסקים בארה"ב מכירים בחשיבות של תכנון מס הן ברמת המדינה הן ברמה המקומית, ומתחרימים הישראלים חייבים להיות בעלי ידע לא פחות כדי לעמוד בתחרות אתם.

הסכמי מחירי העברה אינם מפחיתים את רוב חבויות המס

מתקבל אולי הרושם השגוי שהסכם מחירי העברה בין חברת-אם ישראלית לחברת-בת בארה"ב יכול לפתור את כל הבעיות המהותיות הקשורות במיסוי בארה"ב. אלא שבדרך כלל אין בהסדרים אלו כדי להפחית את המסים שאינם קשורים בהכנסה. מדינות ארה"ב יודעות זאת, והן מחוקקות חוקים חדשים שיוצרים חבויות גם כאשר הסכם העברת תמחור תקף מפחית או מסלק לחלוטין את החבויות בתחום מס ההכנסה.

על עסקים ישראליים המייצאים טובין לארה"ב להכין את עצמם למסים ממיסים שונים. ואולם, עסקים ישראליים רבים אינם יודעים שאמנת מס ההכנסה בין ישראל לארה"ב אינה חלה על המסים שמטילות חמישים המדינות, וושניגטון הבירה ואלפי העיריות הפזורות בארה"ב. עקב כך, העסקים חושפים את עצמם שלא לצורך, לחבויות מס, או שהם מגדילים שלא לצורך את עלות הטובין שהם מציעים ללקוחותיהם.

אין ספק שעסקים ישראליים יכולים להתכונן ביתר יעילות למסים ברמת המדינה וברמה המקומית ולשפר את כדאיות מוצריהם ואת רווחיותם הכוללת.

מסים ברמת המדינה וברמה המקומית בארצות הברית

המדינות בארה"ב מטילות מסי הכנסה, מסים על תקבולים ברוטו, מסי זיכיון, מסי מכירות, מסי שימוש, מסי משכורת ומסים רבים אחרים. מסים אלו יכולים ליצור לחברות חבויות, אף שאינן חבות מס הכנסה ברמה הפדרלית. כך למשל, מדינות אחדות מטילות מסי הכנסה על חברות בע"מ ושותפויות שיש בהן רק חבר אחד (Single Member Limited Liability Company) - ישויות שמש ההכנסה הפדרלי מתעלם מהן או רואה בהן ישויות העוברות דרך המערכת בלי צורך בטיפול מיוחד.

נוסף על כך, בעלי עניין, נציגים, מנהלים, שותפים ובעלי תפקידים שאינם מנהלים ישאו בחבות לשימוש, מסי מכירות, משכורת ועוד שהוטלו על עסק ולא שולמו, הן ברמת המדינה הן ברמה המקומית. מדינות ארה"ב מפרסמות לעתים קרובות החלטות המטילות את החבות למסי העסק על בעלי תפקידים אלו בהן. כך למשל, באפריל 2006 פרסמה מדינת ניו-יורק שתי החלטות שעניינן בעלי תפקידים: החלטה אחת הטילה על בעל עסק את החבות למס

בכל מדינה יש מחלקת הכנסות הערוכה לביקורת של עסקים הפועלים מחוץ למדינה. בידי מחלקות אלו הסמכות לשום את חבות המס של עסקים נעדרים. נוסף על כך, לכל מדינה יש משרד תובע כללי המוכן לתבוע עסקים, הן בבתי המשפט של המדינה הן בכל מדינה אחרת, כדי לאכוף את שומות מחלקת ההכנסה. משום כך, עסק שמתכוון להמשיך לפעול בארה"ב אינו יכול להתעלם מהתחייבויות המס שלו למדינה.

תכנון

תכנון יכול להפחית מחבויות המס ברמת המדינה וברמה המקומית. במקרים מסוימים אפשר להימנע מיצירת נוכחות מס במדינה, כך שלא תהיה בה כל חבות מס. לחלופין, במקום שיש נוכחות מס משך שנים מספר אך חבות המס טרם שולמה, אפשר שהיועץ החיצוני של משלם המס יכול לשאת ולתת על הסכם עם המדינה, ועל פיו ישלם משלם המס רק חלק מחבות המס שלו.

בנסיבות אחרות אפשר לצמצם את ההכנסות או את התקבולים ברוטו הנתונים למיסוי באותה מדינה, ובמקרים אחרים אפשר לראות במכירה עסקה שאין למסות אותה למטרות מס מכירות ומס שימוש. כל הגישות הללו כרוכות בבעיות ובהזדמנויות שונות מאלו הנלוות למסים הפדרליים של ארה"ב ולמסים המוטלים בישראל.

כך למשל, במאי 2006 הטילה טקסס מס על תקבולים ברוטו. גם המס של אוהיו על התקבולים ברוטו נכנס לתוקף בשנת 2006. המס על תקבולים ברוטו של מדינת קנטקי נכנס לתוקף בשנת 2005, והמס של מדינת ניו ג'רזי על תקבולים ברוטו נכנס לתוקף בשנת 2002. מאחר שמסים אלו מוטלים על תקבוליהם של עסקים במקום על ההכנסות נטו, בדרך כלל מחשבים אותם בלי לנכות את העלויות של הטובין שנמכרו או של הוצאות אחרות כלשהן ששולמו לחברות-האם או לחברות-בת אחרות. כמו כן, הסכמי העברת תמחור אינם משפיעים על מסי מכירות ומסי שימוש שמטילים אלפי מחוזות שיפוט ברחבי ארה"ב.

מנגנוני האכיפה של המדינות

משלמי מסים שאינם מתגוררים בקביעות במדינה מפקפקים לעתים אם באמת עליהם לשלם מס למדינה זו. הם תוהים אם אמנם תוכל המדינה לבקר את ספריהם ואינם בטוחים שאם אכן תיערך ביקורת כזו תוכל המדינה לגבות את המס שהיא טוענת שחבים לה.

"ברור מעל לכל ספק שעסקים יכולים לשאת בחבות למסי מדינה גם בלי כתובת קבועה במדינה ואפילו אם אין להם כתובת קבועה כלשהי בארה"ב."

ברור מעל לכל ספק שעסקים יכולים לשאת בחבות למסי מדינה גם בלי כתובת קבועה במדינה ואפילו אם אין להם כתובת קבועה כלשהי בארה"ב.

נקודה זו חשובה, שכן עסקים זרים רבים מופתעים לגלות שהם נתונים למיסוי ברמת המדינה, גם אם מסי ההכנסה הפדרליים אינם חלים עליהם.

THE JERUSALEM POST

(February 15, 2006)

המסים שלך ב-2006: תכנון המסים החבויים של אמריקה

במהלך 11 החודשים הראשונים של 2005, ייצוא הסחורות של ישראל לארצות הברית הסתכם ב-14.2 מיליארד דולר. סכום זה נראה אמנם מרשים מאד, אך עסקים ישראלים יכולים לעשות הרבה יותר כדי לתכנן עקיפה של המסים המקומיים ומסי המדינה האמריקניים, ובכך לשפר את יכולת התחרותיות של מוצריהם. מבחינתם של מוכרים ישראלים, רוכשים אמריקנים או שניהם, לכל מכירה שכזו תוצאות אפשריות מבחינת מסי המדינה והמסים המקומיים.

מסים אלה כוללים מסי מכירה ומסי שימוש (מסים בשיעורים אחידים שמוטלים על מכירה ורכישה של מוצרים ושירותים). בשונה ממש ההכנסה הפדרלי, מסי מדינה, מסים מקומיים ומסי שימוש אינם נכללים במסגרת אמנת המס בין ישראל וארצות הברית. לפיכך הם עשויים להעלות את המחיר שלקוחות עסקיים נדרשים לשלם עד כדי 9%. טור זה דן באסטרטגיות לתכנון מס מכירות ומסי שימוש אמריקניים.

חשבו על שני סוגי עסקים ישראלים: אלו שמוכרים סחורות באינטרנט או באמצעות דיורר ישיר ולכן אין להם נוכחות פיזית במדינות שבהן הם מוכרים, ואלו שיש להם נוכחות פיזית באמצעות נכסים או איש מכירות. נוכחות שכזו צריכה להיות מוערכת לפי מדינה.

העסקים הנמנים עם הסוג הראשון, דהיינו עסקים שאין להם נוכחות פיזית במדינה, אינם נדרשים על פי רוב לגבות מסי מכירה על המוצרים או השירותים שהם מוכרים. מסיבה זו, בדיקת המקום שבו יש למוכר נוכחות מס היא צורה שכיחה ומקובלת של תכנון מס.

עם זאת, אם איש מכירות, טכנאי תיקונים או כל נציג אחר נכנס למדינה לצורכי מס, המוכר עשוי להידרש לגבות מסי מכירה ומסי שירות. במקרה כזה, המוכר עלול להימצא חייב בתשלום מסים שאחרת היה גובה מלקוחותיו. חבות המס הנובעת יכולה להיות גדולה למדי.

זאת ועוד, אפילו אם אין למוכר נוכחות מס והוא אינו נדרש לגבות מסי מכירה, הלקוחות בכל זאת עלולים להידרש לשלם מסים אחידים על העסקה. לעיתים התוצאה נטו המתקבלת מבחינתו של הלקוח היא עלות כוללת מס זהה לזו שהיה נדרש לשלם אילו הייתה למוכר נוכחות לצורכי מס.

עסקים הנמנים עם הסוג השני, דהיינו עסקים בעלי רכוש, עובדים או נציגים אחרים במדינה, מבקשים לעיתים פסיקות המאשרות כי מכירות המוצר שלהם זכאיות לפטור ממס או למשטרי מס תומכים אחרים. זהו תכנון מס לפי אפיון ולעיתים קרובות אפשר לעשות זאת מבלי לזהות את העסק הנידון.

תכנון לפי אפיון יכול להיות אפקטיבי יותר מתכנון נוכחות מס מכיוון שהפטור חל על המוכר ועל הרוכש. מדינת אילינוי מספקת לנו דוגמה לשיטת תכנון זו, כשמוכר של מוצרים הקשורים בכריתת שד קיבל פסק דין לפיו מוצרים אלה נחשבים לציווד רפואי או תותבים ולכן מוטלים עליהם שיעורי מס נמוכים בהרבה.

באותו אופן, בדצמבר 2005 בית המשפט לענייני מיסוי של ניו יורק פסק כי לא חלה חובת מס על כרטיסי טלפון מפלסטיק ששירות טלפונים בתשלום מראש מספק ללקוחותיו. החלטה זו לבדה הביאה לחיסכון במס של 170,000 דולר במדינה אחת בלבד.

קיימים סוגים רבים אחרים של מסי מדינה ומסים מקומיים. מכאן שרוכשים ומוכרים של קרקעות ומבנים צריכים לתת דעתם למסים הרבים בגין העברות מקרקעין שהוטלו ברחבי הארץ, וכל העסקים - תאגידים, שותפויות, חברות Limited Liability Companies וקרנות נאמנות - עלולים להידרש לשלם מסי הכנסה מקומיים ושל המדינה וצריכים לתכנן בהתאם. גם אנשים פרטיים צריכים לתכנן בקפידה את מסי המדינה, כך בפסיקה שפורסמה לאחרונה לפיה זוג ישראלים יכול להיות תושב קבע בניו יורק למרות שהאשרות שלהם מגבילים אותם לנוכחות זמנית בארצות הברית.

כדוגמה נוספת, בדצמבר בית המשפט העליון של מדינת מיסורי סבר כי שידור שיחות טלפון היא פעילות יצרנית וכי מכירת ציוד טלפוניה זכאית לפטור ממס מכירות שהמדינה מעניקה לייצור.

מיסוי מוצרים ושירותים שונה ממדינה אחת לשנייה ולעיתים אפילו באותה מדינה, כפי שכבר הודגם בטיפול בתוכנות מחשב כתובות מראש.

עד 31 במרץ 2006 מסצ'וסטס מטילה מס מכירות על תוכנות כתובות מראש שנמסרו ללקוחות על גבי דיסק, אך לא כאשר אותה תוכנה נמסרת בצורה אלקטרונית. אבל מ-1 באפריל יחויבו במס במסצ'וסטס כל מוצרי תוכנה אלו. גם מדינת פנסילבניה הטילה מס על כל המכירות של תוכנות מחשב כתובות מראש, באופן בלתי תלוי בצורת המסירה.

המשטרים החדשים של תוכנות כתובות מראש במסצ'וסטס ובפנסילבניה אינם קיימים ברחבי הארץ, ומדינות אחדות ממשיכות לחייב במס תוכנות בצורה שונה, בהתאם לשיטת המסירה. במדינות אלה, ייתכן שהמוכרים יוכלו להפחית את העלות הכוללת ללקוחותיהם אם ימסרו את התוכנות במסירה אלקטרונית.

עקרונות של מסי מדינה ומסים מקומיים



עקרונות
של מסי מדינה ומסים מקומיים

מבוא למסי מדינה ומסים מקומיים בארה"ב

היכן?

כל מדינה מטילה מספר מסי מדינה ומסים מקומיים. יתרה מכך, ערים, מחוזות ורשויות מקומיות אחרות מטילים מסים.

מתי?

המדינות דורשות להגיש דוחות מס לפחות אחת לשנה, לעיתים אחת לחודש ולעיתים מידי שבוע, בהתאם לסוג המס.

תכנון

למרבה המזל, תכנון מס יכול לצמצם את חבויות מסי המדינה והמסים המקומיים. לדוגמה, עסקים נדרשים לגבות מסי מכירות במדינות שבהן יש להם נוכחות פיזית. בקרת הנוכחות הפיזית היא אחת הדרכים לשלוט בחבות מס המכירה. זאת ועוד, יצרנים וספקים שיודעים כי השירותים והמוצרים שהם מוכרים זכאים לפטור במסי מכירה או למשטרי מס אחרים שאינם מחייבים במסים, מגדילים את הכדאיות של המוצרים והשירותים שלהם. אי לכך, עסקים יכולים ליהנות מיתרון משמעותי אם יקבלו מרשויות מס מדינתיות נבחרות פסיקות מראש (רולינג) בעניין ההתייחסות למכירות של המוצרים והשירותים של העסק.

ל עסק ישראלי שמוכר מוצרים ושירותים בארצות הברית יודע כי עליו לתת דעתו לדרישות מס ההכנסה הפדרלי. לעומת זאת, דרישותיהם של מסי המדינה והמסים המקומיים פחות ידועות, ותכנון המסים האלה יותר נדיר מתכנון של מסי ההכנסה הפדרליים. מצב זה מצער, שכן מסי המדינה והמסים המקומיים יכולים להיות יקרים מאד. ואכן, בשונה מהמס הפדרלי, מסי המדינה והמסים המקומיים יכולים להגדיל במישרין את המחיר שמשלמים לקוחותיו של עסק ב-7% עד 9% ולפיכך, יכולים להשפיע על נפח המכירות של עסק.

פרק זה הוא מבוא ל"מיי", "מה", "היכן" ו"מתי" של מסי המדינה והמסים המקומיים הנהוגים בארצות הברית.

מי?

כל העסקים הפועלים בארצות הברית עשויים להיות חייבים בתשלום מסי מדינה ומסים מקומיים. נכללים בזה עסקים שלעניין מס ההכנסה הפדרלי אין להם "מוסד קבע" בארצות הברית ועסקים שאינם נחשבים או שנחשבים כישויות שקופות לצורכי מס הכנסה פדרלי (לדוגמה חברות בעירבון מוגבל (LLC) ושותפויות). יתרה מכך, השותפים, החברים, נושאי המשרה, הדירקטורים וכל מי שהמדינה קובעת כי הוא "אדם אחראי" של עסק יכול להימצא חייב בתשלום מסי המדינה והמסים המקומיים שהעסק לא שילם.

מה?

ישנם מגוון מסי מדינה ומסים מקומיים. מסים אלה כוללים בין היתר מסים על עסקאות (לדוגמה מס מכירות, מס שימוש, מס על העברת נדל"ן וכדומה), מסים על הכנסה ועל ערך נטו, מס על השכר, ומסים רבים שמוטלים בתמורה להיתר שמוענק לעסק לנהל פעילויות ספציפיות במדינה. זאת ועוד, דרישות המדינה לתשלום בגין רכוש לא נתבע הן "מס שאינו מס" שבאמצעותו עסקים נדרשים לספק למדינות אשורים, החזרים, דיבידנדים, והמחאות שכר וסכומים אחרים שנותרו אצלם לאחר שלקוחות, ספקים, עובדים ואחרים לא דרשו אותם.

מסי מכירות ומסי שימוש אמריקניים

45 מדינות ואלפי אזורי שיפוט בארצות הברית מקומיים מטילים מסי מכירות על מכירות קמעונאיות של מוצרים ושירותים. עבור הצרכנים, מסי המכירות מגדילים במישרין את עלות רכישת המוצרים או השירותים מהספק, במקרים רבים עד כדי 7% עד 9% מעלות העסקה. אף כי בדרך כלל האחריות על תשלום מסים אלה חלה על הצרכן, הרי שעל הספק מוטלת אחריות אדמיניסטרטיבית לגבות אותם ולהעביר אותם לרשויות המיסוי המקומיות ושל המדינה. ציות לדרישות אלה יכולה להיות יקרה ולגזול זמן רב.

מסי המכירות מגדילים במישרין את עלות רכישת המוצרים או השירותים מהספק, במקרים רבים עד כדי 7% עד 9% מעלות העסקה.

לפיכך, עסקים מחפשים סיווגים שמאפשרים להתייחס למכירות שלהם כאל מכירות שאינן חייבות במס ובמידת האפשר, מנסים להימנע מהמורכבות האדמיניסטרטיבית הכרוכה בהגשת דוחות מס למאות (אם לא אלפי) רשויות מיסוי. בד בבד, עסק שאינו מצליח לגבות מלקוחותיו מסי מכירות בגין מכירות שבהמשך ייקבע כי הן חייבות במס, יכול בעצמו להימצא חייב במס בגין מסים שלקוחותיו היו אמורים לשלם.

מסיבות אלה, תכנון מס מכירות חיוני מאד לעסקים רבים. תכנון שכזה יכול לקבל מגוון צורות, ובכללן אחת מן הצורות הבאות:

א. בקרת נוכחות מס

על פי חוקת ארצות הברית, עסק אחראי לגביית מסי המכירות של מדינה רק כאשר יש לעסק נוכחות פיזית במדינה, כפי שעשוי לקרות כאשר לעסק יש עובד, נציג או אתר במדינה. עסקים שנמנעים מנוכחות כזו אינם נדרשים לחייב מס מדינה או לגבות אותו. לעיתים קרובות מצב זה מעניק יתרון לעסקים באינטרנט ולעסקי דיור ישיר.

ב. אפיון הפריט הנמכר

ככלל, מסי מכירות חלים על מכירות של מוצרים ושירותים ספציפיים. במידת האפשר, עסקים מחפשים לסווג את מכירותיהם כלא חייבות במס. לדוגמה, פריטים שמסווגים לצורכי מס מכירות כתרופות או כהתקנים רפואיים או תותבים עשויים להיות פטורים ממסי מכירות או להיות חייבים בתשלום שיעורי מס מופחתים.

במידת האפשר, עסקים מחפשים לסווג את מכירותיהם כלא חייבות במס. לדוגמה, פריטים שמסווגים לצורכי מס מכירות כתרופות או כהתקנים רפואיים או תותבים עשויים להיות פטורים ממסי מכירות או להיות חייבים בתשלום שיעורי מס מופחתים.

זאת ועוד, תוכנות מחשב מותאמות יכולות להיות פטורות ממס, בעוד שתוכנות כתובות מראש עשויות להיות חייבות במס. נתונים שאותם מספקים באמצעות אימפולס אלקטרוני עשויים להיות פטורים ממס גם אם אספקה של אותם נתונים בפורמט מודפס או על גבי תקליטור תהיה חייבת במס. במקרים אלה ואחרים, סיווג של פריט עשוי שלא להיות ברור ולכן נדרשת עזרתו של מומחה בתחום מסי המדינה ובמקרים מסוימים, עשויה להידרש גם פסיקה של המדינה בנוגע לפרשנותה את מסי המדינה.

ג. אפיון המכירה

ככלל, מכירות אינן חייבות במס אם הפריט נמכר ליצרן לצורכי ייצור או לכל עסק אחר לצורך מכירה. עם זאת, קשה להיות בטוחים שאפיון זה חל, לדוגמה כאשר נעשה שימוש בפריטים או שהם נצרכים במסגרת פעילות ייצור או עיבוד שיהפכו לחלק ניתן לזיהוי של המוצר הסופי. המדינות מעניקות פטורים דומים רבים, שכולם כפופים לפרשנות. לפיכך, מומלץ לקבל הנחיות מקצועיות בנוגע לזכאות לפטורים אלה.

והאדם האחראי ידע או היה אמור לדעת שקיימת חבות מסים. לא נדרשת הוכחת חוסר תום לב.

מהי חשיפת המס האפשרית?

לאחר שנקבע כי אדם הוא אדם אחראי, אפשר לראות בו אחראי על מסי העסק, לעיתים מבלי שתינתן לו האפשרות לערער על סכום חבות המס לכאורה שיש לו. זאת ועוד, חבות המס אינה מתבטלת גם כאשר העסק חדל לפעול. יתרה מכך, כישלוננו של עסק לגבות מסי מכירה ושימוש על מכירותיו החייבות במס עלול לגרום לאדם אחראי להיות חייב מסי עסקים שלא נגבו ומסים שנגבו אך לא שולמו.

צמצום החשיפה.

לשם ניהול חבויות המס של אדם אחראי בראש ובראשונה יש לבסס בקרות פנימיות טובות לגביית המסים והעברתם לרשויות המס. זאת ועוד, הוכחה שכמה מן המכירות אינן חייבות במס אמורה להוביל להפחתה ישירה של סכום חבות המס של האדם האחראי. כך לדוגמה, ייתכן שהרוכשים פטורים מתשלום מס, או שסוגי המוצרים הנמכרים זכאים לפטור, או שהמכירות נחשבות למכירות של שירות או נכס בלתי מוחשי שאינן חייבות במס. איש מקצוע בתחום המסים עשוי לעזור לזהות מכירות שייכתן ואינן חייבות במס ויוכל לקבוע, לשביעות רצונה של המדינה, שעל מכירות אלה אין חבות של מס כלשהו.

לסיום, אם עסק קובע בעצמו שיש לו או שעשויה להיות לו חבות מס בגין מסים שלא נגבו, לעיתים קרובות אפשר לשאת ולתת עם רשויות המס הרלבנטיות המקומיות או של המדינה על הסדר ולזכות בפטור מחבות בגין שנים קודמות ועל קנסות אחרים שניתן להטיל. הסדר שכזה מועיל לעסק ולאנשיו האחראים כאחד. משאים ומתנים להסדר כזה צריך לנהל מומחה למסים מבלי לחשוף את זהותו של משלם המסים.

אחריות אישית של 'אנשים אחראיים' בגין מסים שהעסק שלהם לא שילם

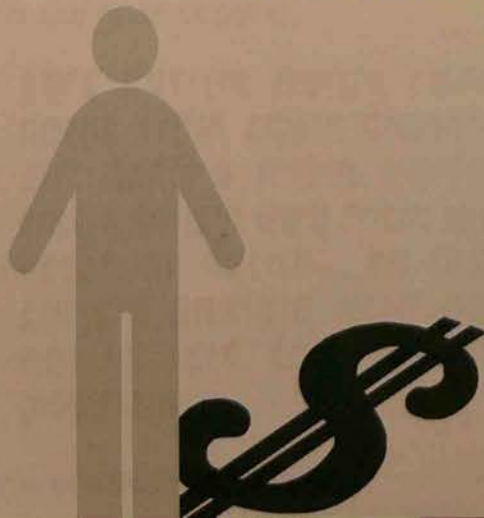
"אם אדם היה אחראי לתשלום מסי החברה, אין זה רלבנטי שאנשים אחרים היו אחראים על המסים באותה מידה או אפילו יותר."

א. יו. קמפבל נגד מחלקת האוצר של מדינת אלבמה (10 בנובמבר 2005).

ח בין מגוון המסים שהמדינה האמריקנית ורשויות המס המקומיות מטילים, כמה מהם מתוארים כמסי "קרנות נאמנות". מסים אלה (עמם נמנים מסי מכירות, מסי שימוש ומסי משכורת) שונים ממסים אחרים, שכן הם נגבים על ידי עסקים לטובת המדינות. העסקים משלמים את המסים מעת לעת למדינות, אך למשך פרק זמן מסוים העסקים מחזיקים בהם ועשויים להשתמש בהם לרעה. המדינות מחייבות בעלי עסקים, דירקטורים, נושאי משרה ועובדים מסוימים לשלם את המסים האלה ובכך מגינות על עניינן במסים אלה. עסק שלא שילם את חבות המס שלו עלול לגרום ל"אנשים האחראים" של העסק להימצא חייבים באופן אישי בתשלום מסי החברה. וכך, בנוסף להחלטתה של אלבמה המצוטטת לעיל, במהלך 2005 גם מדינות ניו יורק, אילינוי, אוהיו, ויסקונסין, אינדיאנה, מינסוטה, צפון קרוליינה, יוטה, אוקלהומה, ומערב וירג'יניה פרסמו החלטות בעניין האדם האחראי. אין ספק כי החלטות רבות אחרות בנושא האדם האחראי התקבלו אך לא פורסמו.

מיהו אדם אחראי?

השאלה אם אדם הוא אחראי צריכה להיקבע בהתאם למקרה הנידון. בין הפקטורים שאותם יש לנתח ניתן למנות: הרשאה לחתום על המחאות של העסק, יכולת לגייס ולפטור עובדים, ניהול פעילויות יומיומיות של העסק, דרגת האחריות לתחזוקת ספרי החברה, הרשאה לחתום על דוחות מס הכנסה ובעלות על מניות של העסק. יתרה מכך, ישנן מדינות שבהן אחריותו של האדם האחראי חלה גם ללא צורך להוכיח כי האדם רצה או התכוון לרמות את המדינה ולא לשלם מסים. אפילו במדינות שבהן נדרשת הוכחת כוונה לרמות, די להוכיח שהעסק שילם חבויות אחרות



מסי הכנסה של מדינות וערים אמריקניות

מעט כל המדינות וכמה ערים גדולות מטילות מסים על הכנסה שנוצרה בתוך שטחיהן. אפשר שמסים אלה מוטלים על כל סוגי הישויות העסקיות, ובכלל זה על ישויות שבדרך כלל אינן חייבות במס הכנסה פדרלי כגון תאגידי S, שותפויות, חברות בע"מ עם בעל שליטה אחד וקרנות זרות. בנוסף, פעילויות עסקיות יכולות לגרום לישות להיות חייבת במסי הכנסה מקומיים או של המדינה גם אם העסק אינו חייב במס הכנסה פדרלי בגין הפעילויות שלו. עסקים שיכולים להיות מושפעים הם עסקים ללא "מוסד קבע" בארצות הברית ועסקים שמוגנים מפני מס הכנסה פדרלי באמצעות אמנת מס.

זאת ועוד, מדינות רבות היו אגרסיביות וקבעו חבות מס של חברות שסימניהן המסחריים, זכויות היוצרים שלהן, הפטנטים או כל קניין רוחני אחר הופיעו במדינה או שנעשה בהם שימוש בתחומיה. כתוצאה מכך, חברות של קניין רוחני מתקשות יותר ויותר לעשות תכנון מס המדינה. כדי לבנות הסדרים מוצלחים יש להקדיש תשומת לב רבה מאד לניסוח הסדרי זיכיון ולהכללת תוכן כלכלי ומטרה עסקית בחברה שמחזיקה קניין רוחני וכמו תמיד, גם תשומת לב ליישום.

החישוב מתחיל בהכנסה חייבת במס פדרלי.

ככלל, הכנסתו של עסק שחייבת במס פדרלי היא נקודת הפתיחה בקביעת ההכנסות החייבות במס מדינה ובמס מקומי. עם זאת, לעיתים התוצאה של קדימויות של המדיניות בנושא מס המדינה מתבטאת בהתאמות לסכום הפדרלי. לדוגמה, בקרב המדינות השונות רווחת המגמה לדחות בקשות להפחתות בגין תמלוגים וריבית ששולמו לחברות מסונפות שאינן חייבות במס הכנסה של המדינה.

בקרב המדינות השונות רווחת המגמה לדחות בקשות להפחתות בגין תמלוגים וריבית ששולמו לחברות מסונפות שאינן חייבות במס הכנסה של המדינה... עם זאת, בנסיבות מתאימות תכנון מסי המדינה יכול להגן על חלק מההפחתות.

מגמה זו משפיעה על משלמי מסים רבים שמסיבות עסקיות או של תכנון מסים, הקימו חברות מסונפות כדי שאלה יחזיקו בסימנים המסחריים או יעניקו הלוואות לחברים אחרים בקבוצה המסונפת. התאמות אחרות עשויות לשקף את סירובן של המדינות להשתתף ביוזמות של מדינות מס פדרלי, כגון הסירוב שהביעו לאחרונה מרבית המדינות להסכים להפחתת הבונוסים שקבע חוק המס הפדרלי. ברור שסירוב להעניק הפחתות אלה מפחית את רווחיות פעילותו האמריקנית של עסק ישראלי. עם זאת, בנסיבות מתאימות תכנון מסי המדינה יכול להגן על חלק מההפחתות.

יש לחלק את ההכנסה החייבת במס בין המדינות.

כל מדינה רשאית להטיל מס רק על החלק בהכנסות שמופק בתחומיה. עם זאת, המדינות משתמשות בגישות רבות ושונות כדי ליכות בהכנסה. נוסחאות מסוימות בוחנות את רכושו של העסק, את גיליונות השכר ואת הקבלות שלו בתחומי המדינה בהשוואה לרכוש, גיליונות השכר שלו והקבלות שלו בכל מקום, ואילו אחרות בוחנות רק חלק מהקבלות של העסק במדינה בהשוואה לכל מקום אחר. תהא אשר תהא הנוסחה שבה משתמשים, כל אחד מפקטורי החלוקה מייצג סוגיות פרשנות והזדמנויות לתכנון מס.

פירושם של ההבדלים בנוסחאות החלוקה של המדינות יכול להיות הטלת מס על יותר מ-100% מהכנסתו של עסק (כלומר שעל חלק מההכנסה מוטל "כפל מס") או שמוטל מס על פחות מ-100% מההכנסה... יש כאן הזדמנויות רבות לתכנון מס.

פירושם של ההבדלים בנוסחאות החלוקה של המדינות יכול להיות הטלת מס על יותר מ-100% מהכנסתו של עסק (כלומר שעל חלק מההכנסה מוטל "כפל מס") או שמוטל מס על פחות מ-100% מההכנסה. כל התוצאות האלה לגיטימיות על פי המשפט החוקתי של ארצות הברית. יש כאן הזדמנויות רבות לתכנון מס.

הבנת החוקים/הזדמנויות לתכנון

משלמי מסים צריכים להשקיע את המשאבים הנחוצים כדי להבין את מסי העברות על נכסי מקרקעין שיינתן ויוטלו עליהם. ניסוח הסיבה לכך היא בחלקה מניסוח אזורי שלא כל אזורי השיפוט מטילים מסים על העברת זיקות בישויות. במקרים שבהם אזור שיפוט אינו מטיל מס על העברות כאלה, ייתכן שעדיף יהיה למשלמי המסים להעביר את הזיקות בישות המחזיקה בנכס ולא להעביר את הנכס ישירות.

לדוגמה, עד לאחרונה ערים במדינת אילינוי לא הורשו להטיל מס על זיקות בישויות. חשיבותה של הגבלה זו התבררה במקרה שבו כפר ניסה להטיל את מס ההעברה על נכסי מקרקעין על מכירה של ישות שבבעלותה היה מרכז קניות גדול. משלמי המסים טענו כי אין לכפר סמכות להטיל את המס. בית המשפט הסכים וקבע כי תקנת המס הרלבנטית אינה חוקית.*

להלן דוגמה נוספת. מדינת ניו יורק והעיר ניו יורק פטרו ממש העברות של נכסי מקרקעין שמתרחשות על ידי העברת זיקות בישויות. אם לאחר שבוחנים את כל רמות הישויות המעורבות, בעלות ההנאה האולטימטיבית על הרכוש נותרת ללא שינוי. כאמור לעיל, ברור שעצם הידיעה אם עסקה חייבת במס או לא היא חיונית לצורך תכנון מס נאות ותמחור נאות של עסקה.

*כותב שורות אלה היה יועץ למשלם המסים במקרה זה. לאחר שהחלטה הפכה סופית, הצליחו הכפר ורשויות מקומיות אחרות באילינוי להשיג תיקון לחוק שיאפשר הטלת מסים על העברות של זיקות בישויות.

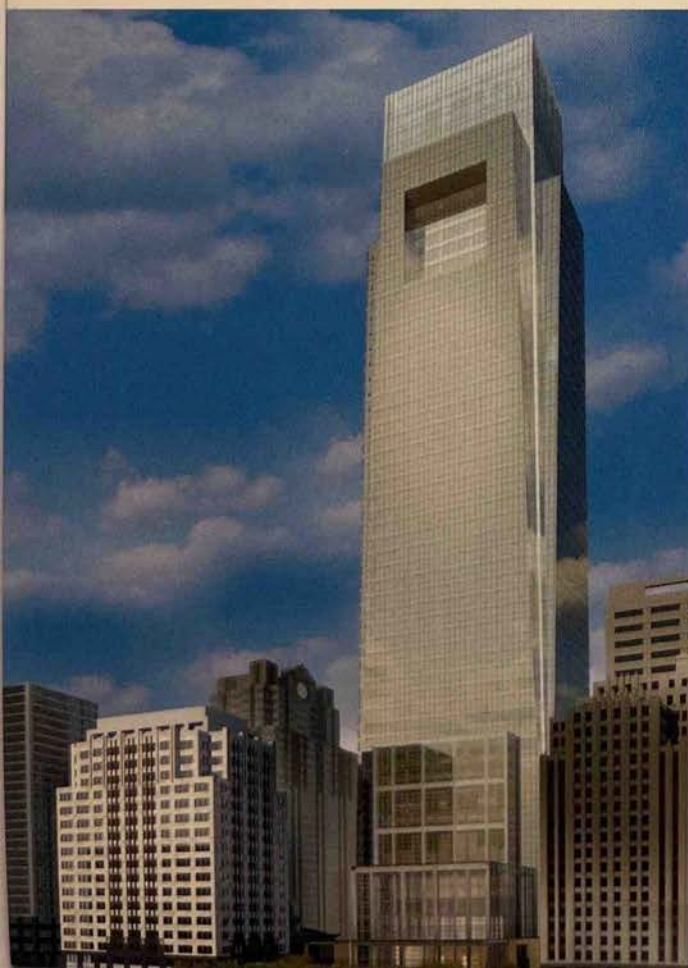
מסי העברה מקומיים ושל המדינה על נכסי מקרקעין

רכישים ומוכרים של קרקעות ומבנים אמריקנים צריכים לשקול את השפעותיהם של מסי העברה מקומיים ושל המדינה על נכסי מקרקעין. מסים אלה יכולים לגרום לחביונות ניכרות. יתרה מכך, מסים אלה יכולים לחול על מכירת ישויות, לרבות ישויות לא אמריקניות, שבבעלותן נכסי מקרקעין. נקודה זו מוכחת במקרה מניו יורק, שבו היה מעורב אזורי ישראלי, שהייתה בבעלותו קרן אותה ניהל מתל אביב. הקרן מכרה את חלקה בחברה בעירבון מוגבל (Limited Liability Company) שהייתה ממוקמת באיים האנטילים ההולנדיים, חברה שהייתה בעליה של מלון בעיר ניו יורק. משלם המסים טען כי מדובר במכירה של רכוש לא מוחשי ללא כל קשר עם ניו יורק. טיעון זה נדחה ובגין ההעברה נקבעה חבות מס בסך 1.5 מיליון דולר לטובת מדינת ניו יורק. יתרה מכך, אמנם ההחלטה עוסקת רק במסי מדינת ניו יורק, אך חלים עליה גם מסי ההעברה בגין נכסי מקרקעין שנהוגים בעיר ניו יורק.

מדינות וערים רבות מטילות מסים על מכירה או העברות אחרות של קרקעות ובניינים הממוקמים בשטחיהן. במקרים שבהם מוטלים מסים אלה, שיעור המס יהיה 1%, 2% או יותר ממחיר המכירה ברוטו של הנכס.

מסים חלים על עסקאות מסוגים רבים

המסים חלים על מכירות ישירות של קרקעות ומבנים. זאת ועוד, המסים חלים לעיתים על העברה של זיקות בישויות שבבעלותן נכסי מקרקעין. לדוגמה, בעקבות תיקון שבוצע לאחרונה בחוק, מס ההעברה של שיקגו על נכסי מקרקעין, מוטל על העברות של זכויות שליטה בישויות שבבעלותן נכסי מקרקעין, הכוללות יותר מ-75% מערך השוק ההוגן של כל נכסי הישות. לעיתים, המסים הם תוצאה של ארגון מחדש של ישויות. לדוגמה, בית המשפט לערעורים של מדינת ויסקונסין סבר כי העברת נכסי מקרקעין שבבעלותה המלאה שותפות מוגבלת (Limited Partnership) לחברה (Limited Liability Company) חייבת במס. בית המשפט הגיע למסקנה זו אף כי לצורכי מס הכנסה פדרלי ומס הכנסה של מדינת ויסקונסין לא חל שינוי בבעלות על השותפות, מה שלעיתים קרובות מכונה "בעלות להנאה" על הנכס. בית המשפט של ויסקונסין פסק כי פטור ממס בגין העברות בין צדדים "קשורים" חל רק על העברות שבהן מעורבים אנשים טבעיים. זאת ועוד, בית המשפט תמך בהחלטתה של מחלקת ההכנסות של ויסקונסין להטיל על הצדדים קנסות כיוון שלא דיווחו על העסקה החייבת במס.



חבויות בגין רכוש לא נתבע*

כפי שידוע לעסקים אמריקנים, לכל המדינות יש חוקים בנושא רכוש "לא נתבע" וכמעט לכל עסק יש חבויות בגין רכוש לא נתבע. על פי חוקי המדינות, עסקים המחזיקים ברכוש לא נתבע נדרשים להעבירו למשמורת המדינה. המדינה מחזיקה ברכוש עבור בעליו האמיתיים עד שהבעלים יגיש למדינה בקשה ויוכיח את בעלותו עליו. מכיוון שהמדינות משתמשות ברכוש הלא נתבע כבמקור לכספים, ומכיוון שתשלומי המסים מרכוש לא נתבע מסתכמים במיליוני דולרים בשנה, המדינות מגינות מאד על זכויותיהן כשהן לוקחות למשמורת את הרכוש הלא נתבע.

חוקים בנושא רכוש לא נתבע חלים על כל סוגי הרכוש, אך הסוגיות הכספיות הגדולות כרוכות ברכוש לא מוחשי - תלושי שכר שלא נדרשו, תשלומי יתר של לקוחות, פיקדונות שלא הוחזרו, שיקים של החזרים כספיים שלא נפדו, תלושי מתנה שלא נוצלו וכדומה. בכל המקרים, הרכוש נותר תמיד בבעלותם של בעליו האמיתיים ואיש מבין המחזיקים בו אינו יכול ליטול עליו בעלות בפעולה חד-צדדית.

ניסיונותיהם של מחזיקים להשתמש בסעיפים חשבונאיים כדי לתבוע

לעצמם את הסכומים שלא

נתבעו כ"הכנסה

שונה" אינם

נאותים ומותירים

את המחזיקים

חשופים לחבויות

ניכרות.

אמנם החוקים בנושא רכוש לא נתבע חלים על כל סוגי הרכוש, ואמנם מרבית הסוגיות כרוכות ברכוש לא מוחשי, העיקרון שלפיו הזמן החולף אינו משנה את הבעלות מוכח בצורה הטובה ביותר בדוגמה שעניינה רכוש אישי מוחשי:

גבי B ("הבעלים") מבקשת ממר X ("המחזיק") לשמור אצלו את רהיטי חדר האוכל שלה למשך חודשיים. המחזיק מסכים לעשות זאת תמורת \$10 לחודש.

כעבור שלוש שנים, הבעלים טרם באה לדרוש את רהיטיה. אמנם המחזיק רשאי לחייב את הבעלים בגין זמן האחסון הנוסף, אך במשך כל הזמן שחלף הבעלים מוסיפה להחזיק בבעלות על הרהיטים. המחזיק אינו הבעלים של הרכוש ומבחינה חוקית אינו יכול לתבוע אותו כשלו. הוא אינו יכול להשתמש ברהיטים באופן חוקי. כמובן שבמשך הזמן המחזיק עשוי לקבל היתר למכור את הרכוש כדי לממן את עלויות האחסון. עם זאת, כל סכום עודף יש לשלוח למדינה למשמורת עד שהבעלים תתבע את כספה.

ניסיונותיהם של מחזיקים להשתמש בסעיפים חשבונאיים כדי לתבוע לעצמם את הסכומים שלא נתבעו כ"הכנסה שונה" אינם נאותים.

אכיפת המדינה בתחום זה הפכה אגרסיבית. לעיתים קרובות נערכת לעסקים ביקורת על ידי 10 עד 20 מדינות בו זמנית, בדרך כלל באמצעות "צייד אוצר" שהמדינה מעסיקה תמורת אחוזים מהרכוש הלא נתבע שהם מוצאים. יתרה מכך, מכיוון שהבעלות על הרכוש נותרת של הבעלים האמיתיים ומכיוון שזכויות המדינה נובעות מהבעלים האמיתיים, מדינות רבות מתייחסות ליכולתן ליטול משמורת על רכוש לא נתבע כאילו לא חל עליו חוק התיישנות כלשהו.



למרבה המזל, הניסיון הראה כי ישנן דרכים רבות לצמצם את החשיפה לחבויות. ברור כי הציות לדרישות תשלומי המס עבור תקופות עתידיות

הוא חיוני. זאת ועוד, ייתכן שהחבויות בגין תקופות קודמות אינן גדולות כל כך כפי שהן נראות בהתחלה לאחר סיווג העסקאות וניתוחן, בחלקו משום שמדינות רבות אינן כוללות בחוקי הרכוש הלא נתבע שלהן רכוש לא נתבע שנובע מעסקאות בין עסקים. לבסוף, עסקים שמתייצבים מרצונם, באופן אונימי באמצעות עורכי דין, זוכים לעיתים קרובות בתנאים מועדפים מהמדינות. תנאים אלה יכולים לכלול ויתור על ריבית וקנסות.

* הותאם מהרצאה שנתית שנשא כותב שורות אלה בפני *New York University's Summer State and Local Tax Institute*

רכישות ומכירות של עסקים אמריקנים (חלק 1)

זאת ועוד, לצורכי מס הכנסה, חשוב לזהות הבדלים בין משטר מס מקומי ומשטר מס המדינה. לדוגמה, לא תמיד קיימת אחידות בין מדינות בנוגע לסיווג פדרלי של ישויות. קיימת סכנה של דיווח חסר של מסי הכנסה אם נניח בטעות שהעסק יזכה להתייחסות כישות מעבר או שלא יילקח בחשבון לעניין מסי מדינה.

להלן סוגיות נוספות שיישקלו בנושא מס הכנסה, מס מכירות ומס שימוש:

2. רכישות נכסים.

רוכש נכסים עשוי להימצא חייב בתשלום מסי המכירות, מסי השימוש ומסים אחרים שהמוכר לא שילם וכן בגין חבות הרכוש הנטוש של המוכר. החבויות של הרוכש עשויות להיווצר כחלק מהעסקה או מאחר שהרוכש הוא יורשו של העסק שנרכש. לרוע המזל, פעמים רבות רוכשי נכסים אינם מודעים לחשיפתם למסים שהמוכרים לא שילמו. עם זאת, כפי שהוכח בהחלטתה של מדינת טקסס מנובמבר 2005, מדינות יכולות להטיל חבויות מסים (והן אכן עושות זאת) על רוכשים תמימים. יתרה מכך, ייתכן שלרוכשים לא תינתן ההזדמנות לערער על סכום המס. מדינות רבות מפרסמות החלטות שהטילו חבות מסוג זה על רוכשים.

רכישות ומכירות של עסקים הפועלים בארצות הברית מציעות הזדמנויות לתכנון מסי מדינה ומסים מקומיים - וגורמות לחשיפה לחבויות מס חדשות והיסטוריות. הסיכונים והגמולים הטמונים במסי המדינה ובמסים המקומיים שונים מאלה הטמונים במסי הכנסה פדרליים, אך יכולים להיות מעורבים במיסוי בסכום שווה או אף גבוה יותר. מסי מדינה ומסים מקומיים שננתח כוללים מסי הכנסה, מסי זיכיון, מסי מכירות, מסי שימוש, מסים בגין העברת נכסי מקרקעין ומסים מסוגים אחרים. אף כי לעיתים קרובות מתעלמים מהם בכל הנוגע למסי מדינה ומסים מקומיים, שיקולים אלה קיימים בכל סוגי העסקאות, בין אם כאלה שעניינן העברות של מניות ובין אם כאלה שעניינן העברות של נכסים.

נושא זה יחולק לשני חלקים. חלק 1 מדגיש סוגיות חשובות בעניין מסי מדינה ומסים מקומיים עבור רוכשי מניותיו של עסק אחר או נכסיו. חלק 2 ידגיש סוגיות רלבנטיות למוכרים.

1. הערות כלליות על רכישות.

רכישת עסק יכולה ליצור לרוכש נוכחות מס במדינות שבהן לא היתה לו בעבר נוכחות כזו. נוכחות מס חשובה משום שהיא השלב הראשון ביצירת חבות מס.

נוכח ההתפשטות הפוטנציאלית של נוכחות מס ושל חבויות מס, כאשר ישנה כוונה לרכוש עסק כלשהו, מומלץ לזהות את המדינות שבהן יש לרוכש ולמוכר נכסים או פעילות. כמו כן חשוב לדעת אם המוכר ביטל לאחרונה את נוכחות המס שלו במדינה אחת או יותר. לאחר זיהוי המדינות הרלוונטיות ייתכן שיהיה רצוי לבנות מחדש את הרכישה לפני סגירתה כדי להימנע מיצירת נוכחות מס במדינה אחת או יותר.

זאת ועוד, אם בבעלות העסק נרכשו נכסי מקרקעין או אם הוא חוכר רכוש כזה, הרוכש צריך לבדוק לפני הרכישה אם העסקה תחייב אותו בתשלום מסי העברה של נכסי מקרקעין. אמצעים אחרים של גילוי נאות יכולים לזהות ואולי לצמצם את חשיפתו של הרוכש לחבויות האחרות של המוכר. לדוגמה, מדינות עלולות לחייב את הרוכש בגין אי ציות של המוכר לחוקי המדינה בנוגע לרכוש לא נתבע של המדינה. לפיכך טוב יעשה הרוכש אם יבדוק מהי מידת ציותו של המוכר לדרישות הדיווח על רכוש לא נתבע.

4. תמריצים.

ייתכן שיהיה בידי הרוכשים לשאת ולתת על חבילות תמריצים עם המדינה והרשות המקומית שבה תמוקם הפעילות העסקית החדשה שלהם. חבילות התמריצים עשויות לכלול סובסידיות, זיכויי מס ותמריצים אחרים.

כדי להימנע, או לפחות להפחית את הסיכון של חבות שכזו, רוכשים של נכסי עסקים צריכים להגיש הודעות מס על "מכירת החלק הארי" לרשויות המס הרלבנטיות. אלה שונות מהודעות על מכירת החלק הארי המוגשות לצורכי קוד לשכת המסחר (Uniform Commercial Code), ובמקום זאת מודיעות לרשויות המס של המדינה על רכישת הנכסים המתוכננת כך שכל תביעה שכזו של חבויות מס צריכה להיקבע לפני שהעסקה מתרחשת - במועד שבו הרוכש יכול להטיל על המוכר את האחריות בגין המסים שלו. קיימות שיטות נוספות להקטנת החשיפה.

בטרם ירכשו את נכסיו של עסק, נדרשים הרוכשים לקבוע גם אם במדינות המושפעות ניתנים פטורים ממסי מדינה וממסים מקומיים בגין רכישת נכסים. אם יש במדינה פטור שכזה, ייתכן שאפשר להימנע מכל מסי המכירות והמסים המקומיים בגין רכישת העסק. ייתכנו גם פטורים אחרים ממסי מכירה וממסי שימוש וכן זיכויים.

3. רכישות מניות.

ברור כי רכישות של מניות חושפות את המוכר למסי מדינה. אפשר לצמצם סיכון זה על ידי בדיקה אם המוכר הגיש את כל הדוחות הנדרשים למדינה שבה יש לו נוכחות מס, אם המוכר מכר או העביר נכסים בשנים האחרונות ובאמצעות יצירת קשר עם המדינות הרלבנטיות, אם מתנהלות בהווה ביקורות כלפי המוכר או שיש לו שומות שטרם נפרעו.

מסי מדינה
ומסים מקומיים
אמריקניים:
סיכונים והזדמנויות

מה שעסקים ישראלים
צריכים לדעת

חסי חכירות • חסי שימוש • חסים על
תקבולים • חסים על רווחים • חס עסקים
ועיסוק • חסים על הכנסה • חס בגין
דיכיון • חסים בגין עסק לא מאוגד
חסים על העברת נכסי הקרקעין
חסים על עבודה/העבודות • רכוש משותף

דוד א. פרוכטמן, עורך דין (ארה"ב)

ת.ד. 569, זכרון יעקב 30900

טלפון: 04-629-0520

e-mail: david.fruchtman@post.harvard.edu

www.statetaxalert.us