

THE JERUSALEM POST

(February 15, 2006)

המסים שלך ב-2006: תכנון המסים החבויים של אמריקה

מאמרים
על מס מדינה ומסים מקומיים

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 מס 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 לציוד 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.

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 ממס 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.

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 ו 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.