

# המקומון - העדכון היומי לרשויות המקומיות

## מהם הכללים בקביעת סיווג "בית תוכנה" ?

**עמ"נ 20-07-60985 פריאמפט סקיוריטי בע"מ נ' הארנונה של עיריית רמת-גן**

לאחרונה ניתן פסק דין בעניין סיווג נכס כ"בית תוכנה".

באותו עניין, המערערת היא חברת בת בבעלות מלאה של חברת Preempt Security Inc האמריקאית ופועלת כמרכז פיתוח של חברת האם ועוסקת בייצור תוכנה בתחום אבטחת מידע לארגונים. התוכנה משווקת ללקוחות הקצה על ידי חברת האם ולא על ידי המערערת עצמה. חברת האם מממנת את פעילות המערערת במודל של "קוסט פלוס" (cost plus). המשיב סיווג את פעילות המערערת בעבר כ"בית תוכנה", אולם עם מעבר המערערת למשרדים חדשים, מנהל הארנונה שינה את סיווג פעילותה ל"בנייני משרדים שירותים ומסחר". המערערת הגישה ערר אשר נדחה על ידי ועדת הערר. השופט קירש מבית המשפט לעניינים מנהליים בתל אביב, קבע כי הפן המסחרי של חברה איננו גורע מהיות פעילות המפעל "ייצורית". כך גם לגבי בית תוכנה. וכך במיוחד במקרה כאשר פעילות השיווק נעשית על ידי חברת האם ולא על ידי המערערת עצמה.

השופט קבע כי המונח "בית תוכנה" כשלעצמו איננו מורה על שלב ההתפתחות העסקית של המיזם, ואין סיבה לגרוס כי מיזם בשל יותר, הניזון מתזרים הכנסות ולא רק מהשקעות הון, יחדל להיות "בית תוכנה" לצורך ארנונה.

השופט הבחין בין מספר סוגי מיזמים שיביאו לתוצאות שונות מבחינת הסיווג לצורך תשלום ארנונה:

על פי הפסיקה הקיימת, כאשר מיזם עסקי יוצר לעצמו תוכנה חדשה, לצורך השימוש בידיו במהלך עסקיו, אין המדובר ב"בית תוכנה". השימוש האמור עשוי להיות פנימי לחלוטין (למשל לצורכי הנהלת חשבונות או בקרת איכות) והוא עשוי להיות כלי בידיו המיזם לצורך הענקת שירות – באמצעות אותה תוכנה – ללקוחותיו, אולם בשני המקרים הכינוי "בית תוכנה" איננו מתאים.

מקרה אחר, מובהק פחות, הוא כאשר מהות המיזם היא כתיבת תוכנה ייחודית (או התאמת תוכנה קיימת) על פי הזמנתו של לקוח מסוים, לפי דרישות ומפרט שנקבעים על ידי הלקוח בהתאם לצרכיו. הלקוח המזמין איננו עוסק בשיווק התוכנה לציבור (ללקוחות קצה). אמנם התוכנה מיוצרת בידי המיזם, אולם כאן קיימים מאפיינים של מתן שירות כעיקר העיסוק.

בקצה השני של הקשת מצוי המקרה בו המיזם עוסק בכתיבת תוכנה פרי פיתוחו ויוזמתו, ומשווק עותקים (רישיונות) של התוכנה בקרב הציבור. דומה כי לגבי מצב זה אין חולק כי מדובר ב"בית תוכנה".

והנה בתוך נמצא המקרה בו המיזם עוסק בכתיבת תוכנה חדשה, המיועדת לשיווק בקרב הציבור, אולם המיזם עצמו איננו עוסק בשיווק, וכל המכירות נערכות על ידי גורם אחר. ייתכן שהגורם המשווק קשור למיזם המייצר (למשל, חברת אם, בת או אחות) וייתכן שהגורם המשווק הוא בלתי קשור. אמנם במקרה אחרון זה יש פן שירותי (יצירת התוכנה כדי שזו תימכר בידי הגורם האחר), אולם המיזם הנבחן עדיין מהווה חולייה חשובה בשרשרת הייצור והאספקה של תוכנה כמוצר מדף העומד למכירה. השופט קבע כי המקרה האחרון שתואר לעיל כן ראוי לזכות בתעריף המועדף. נקבע כי ככלל – וכל עוד מדובר בכתיבה/יצירה של תוכנה חדשה לשם שיווקה ללקוחות שונים – לא צריכה להיות נפקות מכרעת, בהקשר זה, להבחנות אלה: אם הגורם המשווק הוא קשור למיזם המייצר, אם לאו; אם אפיוני התוכנה הוגדרו על ידי המיזם עצמו, או על ידי הגורם המשווק, או על ידי שניהם באופן משולב (אך לא על ידי הלקוחות הרוכשים); אם גמולו של המיזם המייצר נקבע על בסיס אחוז מפרדיון מכירות התוכנה, על פי נוסחת cost plus, או בכל אופן כלכלי הגיוני אחר.

העשייה המבוצעת בנכס היא המכרעת לעניין החיוב בארנונה ואם העשייה היא כתיבת תוכנה כמוצר לשיווק ומכירה, אזי די בעובדה פשוטה זו כדי לזכות בתעריף המוזל הניתן לבתי תוכנה. זאת הפעילות שהמחוקק ביקש לעודד, והנסיונות השונים להצר את היקף ההקלה על ידי מציאת אבחנות שונות - לא יצלחו.

עוד נקבע כי קיומו של מבנה משפטי של חברת אם ובת מוכר היטב בעולם הפיסקאלי והוא, כשלעצמו, איננו צריך להביא לשינוי בתוצאות החיוב בארנונה. לאור האמור נקבע כי יש לסווג את המערערת כבית תוכנה. עוד נקבע כי אף אם הצהרתה של המערערת דגן לא עמדה בתנאי הסעיף בצו הארנונה, אין עובדה זו מייצרת את הצורך לבחון את המקרה לפי הדין המהותי. לפיכך הערעור התקבל.

לאחרונה

ניתנה

החלטה

בעניין סיווג

נכס כבית

תוכנה ונקבע

כי אם

העשייה

בנכס היא

כתיבת

תוכנה כמוצר

לשיווק

ומכירה, אזי

די בעובדה

פשוטה זו

כדי לזכות

בתעריף

המוזל הניתן

לבתי תוכנה.