

מוניטין אישי איננו נכס בר איזון: "קריטריון פולניצר" לקביעה האם קיים בעסק מסוים מוניטין עסקי או אם לאו



לבד בלי בעל העסק, או אם לאו. לאמור- האם בעסק קיים מנגנון כזה שמישהו אחר יוכל לקחת אותו ולנהל אותו, ללא בעל העסק? אבל במקרה של המשרד המוערך זה בלתי אפשרי, כי שם מדובר על בעל משרד שעושה את הכל לבד. רק הוא מכניס תיקים למשרד, רק הוא מביא את הלקוחות ורק הוא מדבר איתם – אז למעשה כל בר דעת מבין שמדובר כאן במוניטין אישי ולא במנגנון עסקי.

בנוסף, למשרד המוערך אין רשימת לקוחות חוזרים, כל הלקוחות מגיעים אליו דרך פגישות או דרך "מפה לאוזן" כי הם שמעו שבעל המשרד יודע לתת שירות טוב ושהוא יודע להביא תוצאות, אז הם מספקים לו עבודה. אבל בראייתו, בעל העסק לא כל כך שונה מהותית מעובד שכיר. מדוע? כי כמו עובד שכיר, גם לו אין מה למכור לצד ג' מלבד הקשרים האישיים והיכולות הבינאישיות הפנטסטיות שלו שבזכותם הוא מביא תיקים למשרד.

דיברתי היום עם קולגה אחרת שלי, והיא סיפרה לי שיש לה ידד שמספק לה מדי חודש עבודות בתחום הערכות השווי (כלומר, הוא מזמין אצלה הערכות שווי כלכליות של תאגידיים ושל קניין רוחני) כי הוא מכיר אותה ומעריך הן את רמת העבודה שלה ואת רמת השירות שלה. אמרה לי אותה קולגה: "אם מחו אני אבוא לאותו ידד שלי שמכיר אותי ואני אגיד לו תשמע מהיום ואילך במקום לתת לי עבודות - תיתן אותן לרועי, אז אותו חבר יגיד לי למה? מי זה רועי? אני לא מכיר אותו". כלומר, אותו קולגה מסבירה לנו שלמעשה העסק שלה מבוסס על קשר אישי ולכן חשוב מאוד שמעריך השווי יבדוק מהי מערכת הקשרים בין בעל העסק לבין לקוחות העסק, המוערך.

אותה קולגה אמרה לי "כשאתה הולך לקנות תרופה של טבע, אתה לא הולך לעשות עסק עם מנכ"ל טבע - טבע עומדת בפני עצמה. כשאני קונה תרופה של טבע, אז אני יודע שלטבע יש מוניטין משלה לתרופות שלה ואני אומרת לעצמי התרופה הזו שלהם בטוח תבריא אותי. אבל בוא, כשמישהו נותן לי עבודה אקטוארית - אז הוא נותן אותה לי ספציפית, ל- YYY (שם הקולגה). גם שם החברה שלי XXX (שם החברה) לא אומר לאותו ידד כלום, מה אומר לו השם XXX? זה סתם מעטפת. כשמישהו מתקשר עם XXX הוא בכלל מתקשר איתי, הוא נותן בי אמן שאני אכבד את ההתחייבויות שלי כלפיו. זאת אומרת שהוא מסתכל עליי ולא על XXX. לא איכפת לו בכלל מ-XXX, מצידו XXX יכולה מחו בבוקר להגיע לחלזות פירעון

לבעל המשרד (הבנאדם) יש שווי - אבל שווי זה איננו זה שווי המשרד, כי זה כבר נקרא לקנות בנאדם ולמיטב ידיעתי בישראל לא ניתן לקנות בנאדם. טענתי היא שהאבחנה בנושאים מעין אלו צריכה להיות מהותית ולא טכנית. כי אם מישהו מבקש לקנות את המשרד המוערך (שיש לו אמנם כמה עובדים אבל הם אינם מסוגלים לקיים את המשרד בלעדיו), אז בעצם מדובר כאן על לקנות את בעל המשרד עצמו, כי במשרד המוערך אין שום גורם מחולל הכנסות מלבד בעל משרד.

לדוגמא, אחד מהקולגות שלי עובד בצורה של חברה בע"מ ולא בצורה של עוסק מורשה, אבל ברור לכל שבחברה שלו אין כלום, יש רק אותו (הוא למעשה היצרן היחיד בחברה) ואם הוא "הולך הביתה", אז גם החברה שלו מתה. בנוסף, אף אחד גם לא מכיר את החברה של אותו קולגה. בשוק שלנו מכירים אותו אישית, החברה שלו זה סתם משהו טכני (סתם כדי לשלם פחות מיסים, לחילופין כדי להשאיר את העודפים בצורה נזילה יותר או לחילופין עבור "משחקים" שעושים בין עוסק מורשה לחברה בע"מ) אבל אין לחברה שלו שווי, כי היא



לא תחזיק ולו דקה אחת, אחרי שהוא ימות. אף אחד לא יקנה את החברה שלו, וגם אם אותו קולגה ירצה למכור אותה, אז ישאלו אותו "אוקיי, מה אתה מוכר? איפה המנגנון?", הרי אין בחברה שלו שום מנגנון עסקי, כפי שניתן להבין. אין שם משהו שיכול לעבוד בלעדיו/בהיעדרו. על כן, החברה שבעלות אותו איננה נכס בר איזון, כי אין פה מה לאזן, ולמעשה מדובר במשלח יד של בנאדם ולא בעסק. לאמור- על מנת שהחברה תרוויח ולו שקל אחד - אותו קולגה צריך לצאת בבוקר לעבודה.

הכרחי להבין שכשאני מדבר על נכס, אני מדבר על משהו ש"עובד" בלעדיי. למשל, אם יש לי דירה להשכרה - אז זה נכס. למה? כי אני משכיר אותה למישהו והדירה עובדת לבד, מייצרת לי כסף. אז באותו האופן צריך גם להסתכל על עסקים. כלומר, האם הם יכולים לעבוד

השבוע סיימתי להעריך את שווי של משרד עורכי דין קטן, לצורך חוות דעת כלכלית במסגרת איזון משאבים בין בני זוג עקב הליך גירושין (להלן: "המשרד המוערך"). אז כמה יצא שווי המשרד המוערך? אפס. למה אפס? כי המשרד המוערך מתאפיין ב- 100% מוניטין אישי והואיל מוניטין אישי אינו בר איזון, אזי שווי המשרד המוערך הוא 0. מפה אני רוצה להתחיל את הכתבה שלי.

ראשית, במשרד המוערך בעל המשרד עובד למעשה לבד. זה שיש לו כמה עורכי דין שעובדים אצלו, עדיין לא הופך את זה לעסק. בעל המשרד עובד לבד כאשר עורכי הדין שעובדים אצלו רק עוזרים לו בכתיבת כתבי הטענות ובהוצאת פסקי דין מ"תקדין" או מ"נבו", כך שלמעשה בעל המשרד הוא זה שעושה את כל העסק.

לעניות דעתי, על מעריך השווי להסתכל על מהות משלח היד של בעל העסק, כלומר, על מהו עושה. למשל, בתחום שלי, תחום הערכות השווי וחוות הדעת הכלכליות, יש לי קולגות שכותבים בעצמם את הערכות השווי וחוות הדעת שלהם, אין להם עובדים, אין להם מזכירה, אפילו עוזרת ניקיון אין להם - כך שאת משרדם הם מנקים בעצמם.

אם נקפוץ לרגע לסעיף 5 לחוק יחסי ממון בין בני זוג, תש"ל-1973 נראה שהוא מדבר על איזון נכסים בין בני זוג, כאשר מילת המפתח היא "נכסים". כלומר, צריך להראות לבית המשפט שיש נכס, דהיינו, "נכס עובר לסוחר" שפירושו נכס שאנחנו מבינים שניתן למכור אותו לצד ג' כלשהו.

נשאלת השאלה, האם באמת ניתן לקחת את המשרד המוערך ולהעביר אותו לצד ג'? התשובה היא שממש לא. הכיצד זה יעבירו את המשרד לצד ג' בלי בעל המשרד? הרי אין במשרד הזה כלום זולת בעל המשרד עצמו. כמובן שאפשר להעביר את נכסי המשרד, כמו למשל המחשב של בעל המשרד (אם מישהו אכן מעוניין לקנות אותו) אבל לא את המשרד. למעשה אני בא וטוען שלמשרד המוערך יש אמנם שווי נכסי לצורך העניין ויש לו מוניטין, אבל אין לו מוניטין עסקי, משום שמדובר במוניטין האישי של בעל המשרד. מבחינה כלכלית, לא ברורה מהי תרומתם של נכסי המשרד המוערך לשווי המשרד. ולכן אם מדובר על המוניטין האישי של בעל המשרד, אזי יש לדבר על קניית בעל המשרד (קרי, הבנאדם עצמו), אך לא במסווה של שווי עסק ובוודאי לא במסווה של מוניטין עסקי.

שלו, אז צריכים לראות בכך כמקרה חריג ויוצא דופן שאיננו מעיד על הכלל.

אבל אז שאלה אותי אותה רואת החשבון, מה קורה כשנועה קירל מוכרת פן לשיער עם השם שלה? **"הרי זוהי עדיין נועה קירל"**, ענית, **"והיא אמורה להיות מעורבת במכירות, כי אם לא אז בעצם מה היא מכרה כאן?"**. האמת שלפעמים, אני כן יכול לראות מצב שבו המותג הוא כה גדול עד כדי כך שאפשר למכור עליו זיכיונות ולכן במקרים נדירים שכאלה כן אפשר למכור מוניטין אישי. למשל, במקרים שבהם השם של הבנאדם הוא כבר הרבה יותר גדול מהבנאדם עצמו (כמו למשל מייקל ג'ורדן עם הנעליים של Nike).

לעיתים, שם העסק הופך לשם גנרי בתעשייה (הוגו-בוס או ראלף לורן), אבל זה נדיר, כי אם נסתכל שניה אחת ימינה או שמאלה, נראה שמרבית המותגים הם אינם שמות של בני-אדם: Apple, Adidas, Samsung, Nike – אבל כמו שכבר אמרתי, לפעמים יכול להיות, במקרים נדירים, ששם של בנאדם הפך למותג. אם מדובר בעסק שמוכר שירותים ולא מוצרים אז השם של הבנאדם הוא נדרש, כי שירות זה בדרך כלל משהו שבנאדם עצמו מספק לך בין אם בעצמו או ובין אם באמצעות אנשים נוספים (וגם על זה יש ויכוח). מאידך, אם מדובר בעסק שמוכר מוצרים (אדידס) אז השם של הבנאדם פחות מעניין, כי גם רובוט יכול גם לייצר את המוצר וגם למכור לך אותו.

הכותב הוא האקטואר הראשי ומעריך השווי האחראי של "שווי פנימי" משנת 2010 ועד היום. משנת 2006 עורך חוות דעת אקטואריות, מבצע הערכות שווי כלכליות, יועץ לתאגידים ציבוריים ומתמנה ע"י בתי משפט ובתי דין כאקטואר וכמעריך שווי מוסמך.

הנושאים בהם מר פולניצר עוסק: ביצוע הערכות שווי לחברות, נכסים בלתי מוחשיים ומכשירים פיננסיים מורכבים לצרכי השקעה ולצרכי דיווח חשבונאי-כספי; ביצוע הערכות שווי וניתוחים כלכליים לצרכי מיזוגים, רכישות, פיצולים ועסקאות שונות; הכנת מודלים כלכליים מורכבים; הכנת חוות דעת כלכליות בתחומי הערכות השווי לצרכים משפטיים; תמחור זכויות חוזיות; עריכת מחקרים סטטיסטיים; בניית מודלים אקטואריים ועוד.

ולכן בלעדיי אין תזרים. ולכן כל המוניטין של XXX הוא מוניטין אישי."

וכאן אנו מגיעים לחלקו השני של קריטריון פולניצר, הבוחן האם בעל העסק הוא Disposable או אם לאו, על ידי בדיקה האם ניתן להוציא את בעל העסק החוצה ולהחליפו במישהו אחר או שלא.

כי אם אפשר להחליף את בעל העסק במישהו אחר, אז לפי קריטריון פולניצר, במקרה שכזה יש למשרד מוניטין עסקי. מאידך, אם לא ניתן להחליף את בעל העסק במישהו אחר, אז לפי קריטריון פולניצר, במקרה שכזה כל המוניטין של המשרד הוא המוניטין אישי ולכן הוא לא בר איזון.

וזוהי למעשה בדיוק השאלה שאני שואל את עצמי בכל פעם מחדש בבואי לבצע הערכת שווי לעסק עם איש מפתח או עם "הנהלה רזה": **האם אני יכול לנתק את הבעלות מהפעילות של העסק?** אז ישנם מקרים שאפשר לעשות זאת וישנם מקרים שלא.

ניקח למשל סוכן ביטוח שעובד לבד (ללא מזכירה וללא עובדים) אבל יש לו תיק ביטוח או מספר תיקי ביטוח שמייצרים לו תזרים חודשי של עמלות נפרעים וחידושים. אני בא וטוען שאת תיקי הביטוח הללו ניתן להעביר לסוכן אחר, כי הם מטבע עובר לסוחר והם שווים כסף. כלומר, תיקי הביטוח הללו הם נכס (לא עסק), בעוד שסוכן הביטוח שיושב עליהם הוא עצמו לא נכס, אלא מוניטין אישי.

חשוב לי לחדד, מוניטין אישי אינו ניתן למכירה. למשל, שאלתי חבר ותיק שלי, עורך דין במקצועו, מדוע הוא לא מנסה לרכוש את השם "יגאל ארנון" ולקרוא למשרדו בשם הזה על מנת למשוך לקוחות. תשובתו הייתה שהוא אינו יודע האם השם האמור בכלל מוצע למכירה שגם כן, הרי שהדבר יראה מצחיק שעו"ד העונה לשם חיים כהן הוא הבעלים של משרד עורכי דין בשם יגאל ארנון. ענית לאותו חבר שיתכלל על משרד עורכי הדין הרצוג-פוקס-נאמן. הרצוג לא שם, פוקס ונאמן מזמן בקבר ושלושתם עדיין מופיעים בשם המשרד. אותו חבר הסכים איתי שיכולים להיות מצבים שכאלה, אבל מדובר במצבים נדירים, שבאמת המשרד כל כך גדול, עד כדי כך שהשם הגנרי שלו הוא כבר כזה שיש לו מוניטין בזכות עצמו (stand-alone), אבל זה לא הדין לגבי משרדי עורכי דין קטנים שבהם שם המשרד הוא שמו של בעל העסק.

ידידה אחרת שלי, רואת חשבון במקצועה, ביקשה להזכיר לי שלפני בערך עשור המלומד ה"ה פרופ' יצחק סוארי עזב את משרד הייעוץ הכלכלי המפורסם שהקים לא לפני שהעביר/מכר את שמו (המוניטין האישי שלו) למי שנשאר במשרד. נשאלת השאלה, האם ניתן או לא להעביר מוניטין אישי בפועל? אני טוען שאם בעל עסק הצליח למכור לצד ג' את המוניטין האישי

וללכת לפירוק. ל-XXX אין כלום, אם אני הולכת או מתה, XXX קורסת מיז". לכן, XXX היא לא נכס ולא עסק.

קריטריון פולניצר

לאחרונה גיבשתי את קריטריון פולניצר. חלקו הראשון של הקריטריון, בוחן האם קיים בכלל מוניטין עסקי לעסק או אם לאו, על ידי בדיקה האם העסק יותר גדול יותר מעובדיו או שלא.

ניקח למשל, את משרד עורכי הדין הרצוג-פוקס-נאמן, אז ברור שהמשרד הזה כבר לא תלוי באדם ספציפי, כי למשרד הזה יש כבר מוניטין משלו ויש שם הרבה עורכי דין (655 עובדים) ואם נניח שאני הוא אותו עו"ד הרצוג מהרצוג-פוקס-נאמן, אז אני יכול לפרוש ובשילוט של המשרד יחליפו את שמי בשמו של שותף אחר (או שישאירו גם את השם שלי) אבל בשורה התחתונה, הרצוג-פוקס-נאמן ימשיך לעבוד גם בלי עו"ד הרצוג. **לכן לפי קריטריון פולניצר, במקרה שכזה יש למשרד מוניטין עסקי.**

מאידך, ניקח את המשרד המוערך, אם בעל המשרד ילך הביתה, אז אין כאן עסק. **לכן לפי קריטריון פולניצר, במקרה שכזה למשרד אין מוניטין עסקי וכל המוניטין של המשרד הוא למעשה המוניטין האישי של בעל המשרד.**

חשוב להבין שקריטריון פולניצר גובש בהתבסס על השכל הישר ולא על ספרות מקצועית שאומרת "מכאן עד כאן זה מוניטין עסקי ומכאן ואילך זה מוניטין אישי".

למטיבי הלכת בתחום הערכות השווי, אסביר כי מוניטין בכללותו בשדה המשפטי (להבדיל מבשדה החשבונאי ובשדה המיסוי) מוחשב כהפרש שבין שווי העסק המתקבל משיטת ה-DCF לבין שווי העסק המתקבל משיטת ה-NAV בהנחת עסק חי. על מנת לקבוע איזה אחוז מתוך סך כל המוניטין הוא מוניטין עסקי ואיזה אחוז הוא מוניטין אישי, אנו נדרשים לשאלה הבאה: **"האם אני יכול למכור את העסק הזה למישהו (שאיננו פראייר)? כן או לא?"**

אומרת לי אותה קולגה ממקודם (הבעלים של חברת XXX) **"נגיד ואני נותנת לך עכשיו מנדט למכור את XXX, איך אתה מציג אותה? מה אתה מוכר? תבין, XXX מורכבת מ-2 שולחות, 4 כיסאות ו-2 מחשבים ויש אותי YYY שאני מייצרת תזרים. בראיית יש את ה-NAV של XXX (לפי דו"ח המאזן), זה השווי הנכסי של XXX, בעוד שהמוניטין העסקי של XXX זה למעשה היכולת של החברה לקיים תזרים מזומנים מדי שנה כפי שמשקף מדוח הרווח וההפסד ללא כל קשר אלי – וזהו בדיוק העניין. במקרה של XXX, כל המוניטין שלה הוא למעשה המוניטין אישי שלי, כי XXX לא יודעת לייצר לבד תזרים ללא כל קשר אלי"**

