

הבנת הסכמים מרכזיים בתחום הסחר הבינלאומי

עדכוני לקוחות

עסקאות סחר בינלאומי כוללות הסכמים חוזיים שונים, כאשר לבחירת סוג ההסכם ישנן השלכות משפטיות ומסחריות. בחירת ההסכם המתאים היא חיונית להגדרת זכויות וחובות הצדדים, להבטחת העמידה בדינים החלים, ולצמצום החשיפה לסיכונים אפשריים.

עדכון לקוחות זה סוקר את שלושת סוגי ההסכמים העיקריים בתחום הסחר הבינלאומי – הסכמי **אספקה**, הסכמי **סוכנות** והסכמי **הפצה**. לכל סוג של הסכם ישנם מאפיינים ייחודיים אותם יש לבחון בקפידה כדי להימנע מחשיפות אפשריות, במיוחד בהתחשב בכך שכותרת ההסכם אינה משקפת בהכרח את מהותו, ובתי המשפט צפויים לבחון את מהות ההסכם ולא את כותרתו בעת סיווג סוג ההסכם.

סקירה כללית של סוגי ההסכמים העיקריים

- **הסכמי אספקה:** הסכמים אלו מסדירים מכירת טובין בין ספק לבין רוכש. הספק מספק את הסחורה לרוכש, אשר מקבל בעלות בה ונוטל על עצמו את הסיכונים בעת האספקה. לרוב, הסכמים אלו כוללים הוראות הנוגעות לתמחור הטובין, תנאי האספקה, דרישות איכות והסדרי אחריות.
- **הסכמי סוכנות:** בהסכם סוכנות, ספק ממנה את הסוכן כדי לשווק או למכור טובין מטעמו. הסוכן לא מקבל בעלות על הטובין, אלא מסייע בביצוע עסקאות בין הספק ללקוחות הקצה. בדרך כלל, הספק ממשיך לשלוט על תמחור המוצרים ועל התנאים החוזיים מול לקוח הקצה, כאשר הסוכן מתוגמל באמצעות עמלה.
- **הסכמי הפצה:** בשונה מהסכם סוכנות, בהסכם הפצה המפיץ רוכש את הטובין מהספק ולאחר מכן מוכר את הטובין מחדש בטריטוריה שהוגדרה. המפיץ מקבל בעלות בטובין, נוטל את הסיכון הכרוך בכך, ולעיתים קרובות גם אחראי על המכירה, השיווק ומתן שירות ללקוחות.

הסכמי אספקה לעומת הסכמי הפצה

שני סוגי ההסכמים כוללים עסקת קנייה ומכירה מלאה (buy-sell), במסגרתה הרוכש מקבל בעלות על הטובין ונוטל את הסיכונים הכרוכים בכך. עם זאת, קיים הבדל מהותי ברמת המעורבות של הרוכש לאחר העסקה, ובמידת השליטה שהוא שומר לעצמו.

בהסכם אספקה טיפוסי, המוכר בדרך כלל לא מעורב בפעילות הרוכש לאחר שמכר לו את הטובין. הרוכש מקבל בעלות מלאה ונוטל אחריות לכל הסיכונים הקשורים לטובין, כאשר חובותיו של המוכר בדרך כלל מסתיימות עם אספקת הטובין בהתאם לתנאים שסוכמו בין הצדדים.

אמנם, גם **בהסכם הפצה** מדובר בעסקת קנייה-מכירה, אך במקרה זה לרוב המוכר מעניק לרוכש (המפיץ) את הזכות למכור ולהפיץ את הסחורה בטריטוריה מסוימת למשך תקופה מוגדרת. להסדר זה נלוות התחייבויות נוספות של הרוכש שמוגדרות על-ידי המוכר שנועדו להעניק למוכר שליטה מסוימת על אופן הפצת ושיווק המוצרים. התחייבויות אלו עשויות לכלול התחייבויות מצד המפיץ להשקיע בפעילות שיווקית, להכשיר צוות מכירות, לעמוד ביעדי מכירות

מינימליים ולמלא דרישות תפעוליות נוספות.

הסכמי הפצה לעומת הסכמי סוכנות

הסכם הפצה מסדיר את היחסים בין ספק או יצרן לבין מפיץ, אשר רוכש את הסחורה ומוכר אותה לצדדים שלישיים באופן עצמאי, בדרך כלל בטריטוריה מוגדרת. המפיץ מקבל בעלות בטובין ונושא בסיכונים הכרוכים בעסקה.

לעומת זאת, **בהסכם סוכנות**, הסוכן מנהל משא ומתן בנוגע למכירת הטובין בשם הספק. לסוכן יש חופש מוגבל בקביעת תנאי המכירה, הוא אינו רוכש בעלות בטובין, ולכן הספק נותר הבעלים, המוכר הישיר שלהם, והנושא בסיכונים הכרוכים בעסקה.

סיווג שגוי של מפיץ כסוכן (או להיפך) עלול להוביל להשלכות משפטיות משמעותיות, לרבות לעניין האחריות, זכויות סיום ההסכם, ועמידה בדין המקומי אשר עשויה להעניק הגנות מיוחדות לסוכנים. כך למשל, חוק חוזה סוכנות (סוכן מסחרי וספק), התשע"ב-2012, קובע כי במקרה של סיום ההסכם על-ידי אחד הצדדים, הסוכן המסחרי עשוי להיות זכאי לפיצוי מהספק בשל התקשרויות של הספק עם לקוחות חדשים או בשל גידול משמעותי בהיקף עסקיו של הספק עם לקוחות קיימים, בהתקיים תנאים מסוימים, ובכלל כן כי בתנאי שהסוכן היה "הגורם היעיל" בכך. כמו כן, הסכם הסוכנות עשוי לגרום ליצירת "מוסד קבע" באופן בלתי מכוון בתחום השיפוט של הרוכש, ובכך להביא להשלכות מס לא מתוכננות.

נושאים מרכזיים שכדאי לשקול בהסכמי סחר בינלאומי

- **העברת בעלות וסיכונים:** יש להגדיר בבירור מתי תעבור הבעלות בטובין ומתי יעבור הסיכון בקשר עם הטובין מהמוכר לרוכש. כפי שצוין לעיל, בהסכם הפצה או בהסכם אספקה, הרוכש נושא בסיכונים הכרוכים בטובין, בעוד שבהסכם סוכנות הסיכון נותר בידי הספק.
- **חובות שיווק ומיתוג:** לעיתים קרובות, הסכמי הפצה מטילים חובות הנוגעות לשיווק וקידום הטובין על ידי המפיץ, ולכן חשוב לוודא שההתחייבויות האלו מוגדרות בבירור וניתנות לאכיפה.
- **ציית לרגולציה:** סוגים מסוימים של טובין (למשל, מכשור רפואי, מוצרי קוסמטיקה, מזון וכיו"ב) כפופים לאישורים רגולטוריים ודרישות סימון. בהקשר זה, חשוב לקבוע בהסכם מי יישא באחריות לעמידה בדרישות אלו (למשל, האם החובות מוטלות על המפיץ).
- **יישוב סכסוכים והדין החל:** בהתחשב באופי הבינלאומי של הסכמים אלו והאפשרות שסיווג ההסכם ישתנה בין תחומי שיפוט שונים, יש לשקול בזהירות את סמכות השיפוט ואת הדין החל כדי לצמצם את הסיכונים האפשריים במקרה של מחלוקת (או במקרה של סיווג שגוי על ידי הצדדים).
- **השלכות מס:** בעת בחירת מבנה ההסכם, על הצדדים לבחון את השלכות המיסוי הישיר והמיסוי העקיף, לרבות - ניכוי מס במקור, סיכוי מוסד קבע וחבויות מע"מ, מכס ומס קנייה.

הסכמי סחר בינלאומי ממלאים תפקיד מרכזי בבניית קשרים עסקיים גלובליים. בחירת סוג ההסכם הנכון וניסוח הוראות ברורות יכולים לסייע לחברות בהפחתת סיכונים וביעול פעילותן הבינלאומית.

משרדנו מלווה חברות רבות בישראל ומחוצה לה ומעניק ייעוץ משפטי ביחס להסכמי סחר, ובכלל כן הסכמי אספקה, הפצה, סוכנות ועוד. אנו מזמינים אתכם לפנות אלינו לכל שאלה ו/או התייעצות בנושא.

* עדכון זה הוכן בסיועה של אלה שרק.

עדכון זה נועד לספק מידע כללי ותמציתי בלבד. הוא אינו מהווה ניתוח מלא או שלם של הסוגיות הנידונות, אינו מהווה חוות דעת משפטית או ייעוץ משפטי ואין להסתמך עליו.

אנשי קשר



רבקה גניס שפטובסקי
שותפה



דוד (דודי) גולדמן
שותף



אסף אבטובי
שותף