



לשכת המסחר תל אביב והמרכז
ארגון הגג של המגזר העסקי החופשי בישראל

חוק זכויות הסוכן

חוק חוזה סוכנות

(סוכן מסחרי וספק)

התשע"ב - 2012



חברות וחברי לשכה יקרים,

אני שמח להגיש לכם חוברת זו בה תמצאו את חוק זכויות הסוכן בנוסחו המקורי ואת תרגומו לאנגלית על ידי עו"ד שוש רבינוביץ, מנהלת הלשכה המשפטית בלשכת המסחר.

לשכת המסחר רואה חשיבות רבה בעבודת הסוכנים המסחריים שפועלים בישראל. חוק זה הינו שינוי משמעותי עבור עשרות אלפי סוכנים מסחריים הממלאים תפקיד מפתח בפיתוח הכלכלה הישראלית, באספקת מוצרים חיוניים ובהגברת התחרותיות במשק.

לאחר עשרות שנים של מאמצים מצד לשכות המסחר ליצור הגנה על זכויותיכם, הצליחה הלשכה בסיועו של ח"כ אלכס מילר להביא לעיגון זכויות הסוכנים בחקיקה ראשית. **החוק החדש מהווה פריצת דרך עבור עשרות אלפי סוכנים מסחריים בהגנה על זכויותיהם.**

החוק החדש מבוסס על הדיקטיבה האירופאית ומעניק הגנה לסוכן המסחרי בעת סיום ההתקשרות עם הספק, בשני נדבכים עיקריים:

- הספק יחויב במתן הודעה מוקדמת לסיום הסכם הסוכנות, מותנה בתקופת קיום ההסכם.
- הסוכן יהא זכאי לפיצוי עבור פיתוח המוניטין והשוק שבנה עבור הספק ומוצריו.

אני מודה לח"כ אלכס מילר אשר תמך ביוזמת לשכת המסחר, יזם וקידם את הצעת החוק בכנסת.

כמו כן, ברצוני להודות אישית ליועצים המשפטיים של לשכתנו, עו"ד שוש רבינוביץ ועו"ד דן כרמלי על דבקותם בהשלמת המשימה.

אין לי ספק כי החוק יתרום רבות לחיי המסחר בישראל ובמיוחד ליחסים בין ספק זר לבין הסוכן הישראלי.

בידידות,

עו"ד אוריאל לין,
נשיא

מרץ 2012



חבר הכנסת אלכס מילר
יושב-ראש ועדת החינוך, התרבות והספורט

סימוכין : 00197512
ירושלים, י"ח באדר, התשע"ב
12 מרץ 2012

לכבוד

עו"ד אוריאל לין,
נשיא לשכת המסחר תל-אביב והמרכז ונשיא איגוד לשכות המסחר
תל-אביב

מכובדי חברי לשכת המסחר,
סוכנים יקרים,

"אביב הסוכנים" הגיע ומעתה חיי המסחר בישראל ישתנו.

"חוק הסוכן" – פרי היוזמה המשותפת של לשכת המסחר תל-אביב והמרכז, שלי ושל שר התיירות ח"כ סטס מיסז'ניקוב, מעגן את זכויותיהם של אלפי סוכנים במדינת ישראל, שנדרשו עד עתה, להיאבק בבתי משפט על קבלת זכויותיהם הבסיסיות והטבעיות בעת סיום "חוזה סוכנות".

מעמדם של הסוכנים המסחריים ומערכת היחסים שלהם מול הספקים לא הוסדרו בחוק מדינה והנורמות בפסיקת בתי המשפט בישראל אינן מוגדרות דיין.

במרבית ארצות המערב מעוגנות זכויות הסוכן בחוק ובאיחוד האירופאי קיימת דירקטיבה המבססת את מעמדם של הסוכנים וזכויותיהם. החוק מבוסס בעיקרו על דירקטיבה זו.

במהלך השנים האחרונות פעלתי ללא לאות תוך שיתוף פעולה מלא עם לשכת המסחר לקידומו של חוק חשוב זה.

אני מבקש להודות לידידי שר התיירות ח"כ סטס מיסז'ניקוב, לנשיא הלשכה, עו"ד אוריאל לין, ולצוות המקצועי והמשפטי של הלשכה – יחד הצלחנו להדוף התנגדויות ולרתום את משרדי הממשלה לתמוך בחוק ולפעול לחקיקתו.

בברכה,


ח"כ אלכס מילר

כנסת ישראל, קרית בן-גוריון ירושלים 91950 • טל' 02-6408017 • פקס 02-6496479
דוא"ל: amiller@knesset.gov.il

רשומות

ספר החוקים

27 בפברואר 2012

2338

ד' באדר התשע"ב

עמוד

| | | |
|-----|-------|---|
| 172 | | חוק הביטוח הלאומי (תיקון מס' 135), התשע"ב-2012 |
| 172 | | חוק הביטוח הלאומי (תיקון מס' 136), התשע"ב-2012 |
| 173 | | חוק עבודת נשים (תיקון מס' 49), התשע"ב-2012 |
| | | תיקונים עקיפים: |
| | | חוק הביטוח הלאומי [נוסח משולב], התשנ"ה-1995 – מס' 137 |
| 174 | | חוק חוזה סוכנות (סוכן מסחרי וספק), התשע"ב-2012 |
| 176 | | חוק איסור קבלת ביטחונות מעובד, התשע"ב-2012 |
| | | תיקונים עקיפים: |
| | | חוק בית הדין לעבודה, התשכ"ט-1969 – מס' 42 |
| | | חוק להגברת האכיפה של דיני העבודה, התשע"ב-2011 |
| 177 | | חוק פיצויי פיטורים (תיקון מס' 27), התשע"ב-2012 |
| 178 | | יום הזיכרון לחללי מערכות ישראל (תיקון מס' 5), התשע"ב-2012 |
| 178 | | חוק לתיקון פקודת מסי העירייה ומסי הממשלה (פטורין) (מס' 20), התשע"ב-2012 |

* כפי שפורסם בספר החוקים 2338, 27 בפברואר 2012.
ההבלטה לא במקור.

חוק חוזה סוכנות (סוכן מסחרי וספק), התשע"ב-2012*

1. הגדרות
 בחוק זה –
 "טובין" – נכס מוחשי שאינו מקרקעין;
 "סוכן מסחרי" – מי שעיסוקו באיתור לקוחות או בפעילות, שמטרתם להביא להתקשרות בחוזה בין לקוח לספק בקשר לרכישת טובין המשווקים על ידי הספק;
 "ספק" – יצרן טובין או בעל זכות להשתמש במוניטין ובסימני מסחר הקשורים לטובין, המשווק את אותם טובין; לעניין זה, "סימן מסחר" – בין רשום ובין שאינו רשום.
 2. מהותו של חוזה סוכנות
 חוזה סוכנות הוא חוזה בתמורה בין ספק ובין סוכן מסחרי, שבו הספק מייפה את כוחו של הסוכן המסחרי בהרשאה מתמשכת לאיתור לקוחות חדשים או להתקשרות נוספת עם לקוחות קיימים, לשם רכישת טובין המשווקים על ידי הספק, בלי שמתקיימים בין הצדדים יחסי עובד ומעביד או קשרי שותפות.
 3. חובת נאמנות
 הצדדים לחוזה סוכנות חייבים לפעול זה כלפי זה בנאמנות.
 4. סיום חוזה סוכנות לתקופה בלתי קצובה
 (א) צד לחוזה סוכנות לתקופה בלתי קצובה רשאי לסיימו בהודעה מוקדמת לצד האחר בתוך זמן סביר מראש ובכתב, ובלבד שתקופת ההודעה המוקדמת לא תפחת מאלה, לפי העניין:
 (1) במהלך ששת החודשים הראשונים מיום תחילת החוזה – שבועיים;
 (2) במהלך התקופה שתחילתה בחדש השביעי מיום תחילת החוזה עד תום השנה הראשונה מאותו מועד – חודש;
 (3) במהלך השנה השנייה מיום תחילת החוזה – חודשיים;
 (4) במהלך השנה השלישית מיום תחילת החוזה – שלושה חודשים;
 (5) במהלך השנה הרביעית מיום תחילת החוזה – ארבעה חודשים;
 (6) במהלך השנה החמישית מיום תחילת החוזה – חמישה חודשים;
 (7) במהלך השנה השישית מיום תחילת החוזה ואילך – שישה חודשים.
 (ב) קבעו צדדים לחוזה סוכנות תקופות הודעה מוקדמת ארוכות מאלה הקבועות בסעיף קטן (א), לא תפחת תקופת ההודעה המוקדמת שתחול על סיום החוזה על ידי הספק מתקופת ההודעה המוקדמת שתחול על סיום החוזה על ידי הסוכן המסחרי.
 (1) מסר אחד הצדדים הודעה מוקדמת על סיום חוזה הסוכנות, רשאי הספק (2) להורות לסוכן המסחרי להפסיק לאלתר לפעול בעבורו כסוכן; הורה ספק לסוכן המסחרי כאמור, ישלם לו פיצוי כאמור בפסקה (2) בעד התקופה שלגביה יפסיק הסוכן לפעול בעבורו (בסעיף קטן זה – דמי הודעה מוקדמת).
 (2) דמי הודעה מוקדמת יהיו בסכום השווה למכפלה של תקופת ההודעה המוקדמת בממוצע של רווחי הסוכן המסחרי במחצית השנה שקדמה לסיום חוזה הסוכנות או במחצית השנייה של תקופת החוזה, לפי התקופה הקצרה; ואולם בית המשפט רשאי, מטעמים מיוחדים, לקבוע דמי הודעה מוקדמת בסכום שונה אם מצא כי בנסיבות העניין צודק ונכון לעשות כן, בהתחשב בשינויים שחלו בתנאי השוק או בענף שבו פעל הסוכן המסחרי.

* התקבל בכנסת כיום ב"ז בשבת התשע"ב (20 בפברואר 2012); הצעת החוק ודברי הסבר פורסמו בהצעת חוק הכנסת – 404, מיום כ"ג בתמוז התשע"א (25 ביולי 2011), עמ' 230.

- (ד) חוזה סוכנות לתקופה קצובה שהסתיים והוארך על ידי הצדדים בלי שקבעו מועד לסיומו, ייחשב לעניין סעיף זה כחוזה סוכנות לתקופה בלתי קצובה, ותקופת ההודעה המוקדמת תחושב לפי תקופת החוזה מיום תחילתו.
5. (א) הסתיים חוזה סוכנות על ידי אחד הצדדים, יהיה סוכן מסחרי זכאי לפיצוי מהספק בשל התקשרויות של הספק עם לקוחות חדשים או בשל גידול משמעותי בהיקף עסקיו של הספק עם לקוחות קיימים, ובלבד שהתקיימו כל אלה:
- (1) חוזה הסוכנות היה בתוקף שנה לפחות;
 - (2) בתקופת חוזה הסוכנות, הסוכן המסחרי היה הגורם היעיל להתקשרויות או לגידול בהיקף העסקים כאמור;
 - (3) ההתקשרויות או הגידול בהיקף העסקים כאמור מניבים פירות לספק גם לאחר תום תקופת חוזה הסוכנות.
- (ב) סכום הפיצוי לפי סעיף קטן (א) יהיה שווה לרווח החודשי הממוצע בעד כל שנה שבה היה חוזה הסוכנות בתוקף, עד לתקרה של 12 חודשים; בסעיף קטן זה – "הרווח החודשי הממוצע" – ממוצע הרווח העודף החודשי שצמח לסוכן המסחרי בשלוש השנים שקדמו לטיוס חוזה הסוכנות או בתקופה שבה היה החוזה בתוקף, לפי התקופה הקצרה;
- "רווח עודף" – רווח עקב התקשרויות של הספק עם לקוחות חדשים או עקב גידול משמעותי בהיקף עסקיו של הספק עם לקוחות קיימים, שהסוכן המסחרי היה הגורם היעיל ליצירתם.
- (ג) על אף האמור בסעיף קטן (א), ספק לא יהיה חייב בפיצוי אם חוזה הסוכנות בוטל על ידיו כדיון בשל הפרת החוזה על ידי הסוכן המסחרי.
- (ד) בית המשפט רשאי להפחית את סכום הפיצוי לפי סעיף זה או לקבוע כי לא יינתן פיצוי כאמור, אם מצא כי בנסיבות העניין צודק ונכון לעשות כן.
6. אין להתנות על הוראות חוק זה, אלא לטובת הסוכן המסחרי.
7. אין בהוראות חוק זה כדי לגרוע מהוראות כל דין.
8. שר המשפטים ממונה על ביצוע חוק זה.
9. תחילתו של חוק זה שישים ימים מיום פרסומו.

התניה – לטובת
הסוכן המסחרי

שמירת דינים

ביצוע

תחילה

יעקב נאמן
שר המשפטים

בנימין נתניו
ראש הממשלה

ראובן ריבלין
יושב ראש הכנסת

שמעון פרס
נשיא המדינה

The Agency Contract Law (Commercial Agent and Principal), 2012

1. Definitions

According to this law:

"Goods" - perceptible assets excluding real estate.

"Commercial agent" – Someone engaged in finding clients, or in activities for the purpose of entering into a contract between a client and a principal in connection with the purchase of goods that are marketed by the principal.

"Principal" – The manufacturer or seller of goods, who is the owner of their goodwill and trademark rights.

"Trademark rights" - either registered or unregistered.

2. The essence of an agency contract

An agency contract is a contract for remuneration between a principal and commercial agent, according to which the principal empowers the commercial agent continuously to find new clients or additional contracts with new clients, for the purpose of purchasing goods that are marketed by the principal, whereas there are no employer-employee relations or partnership between the parties.

3. Obligation of loyalty

The parties to the agency contract are obliged to act loyally towards each other.

4. Termination of an agency contract for an unlimited period

(a) A party to an agency contract for an unlimited period may terminate the contract by prior notice to the other party within reasonable time and in writing, as long as the time of notice shall not be less than:

(1) During the first six months from the beginning of the contract - two weeks;

(2) During the period starting from the seventh month since the beginning of the contract until the end of the first year since this date - a month;

(3) During the second year since the beginning of the contract - two months;

(4) During the third year since the beginning of the contract - three months;

(5) During the fourth year since the beginning of the contract - four months;

(6) During the fifth year since the beginning of the contract - five months;

(7) During the sixth year since the beginning of the contact and thereafter - six months.

(b) In case the parties to the commercial agreement decide on longer periods of prior notice than those set out in article 4(a), the period of prior notice for termination of contract by the principal shall not be shorter than the period of prior notice for termination by the agent.

(c) (1) In case one of the parties terminates the agency contract by prior notice, the principal may demand that the commercial agent stop immediately all activities for him as an agent; In such a case, the principal shall pay him compensation as set out in article 4(c) (2) for the period during which the agent stopped acting on his behalf (in this article - prior notice pay)

(2) The prior notice pay shall equal the multiplication of the period of notice with the average profits of the commercial agent during the six months prior to the termination of the agency contract or the second half of the period of contract, whichever is the shorter period; A Court of Law may rule, for special reasons, different prior notice pay if it finds that this is just and right considering the circumstances, taking into account the changes in the market conditions or in the field in which the commercial agent was active.

(d) An agency contract for a fixed period which continues to be performed by both parties after that period has expired, without stating time of termination, will be considered regarding this article as an agency contract for an indefinite period and the prior notice period shall be calculated according to the period of the contract since its beginning.

5. Compensation for termination of agency contract

(a) When an agency contract is terminated by either party, the commercial agent shall be entitled to compensation from the principal for the transactions of the principal with new clients or for the significant increase of the scope of the principal's business with existing clients, if and to the extent that:

(1) The agency contract was valid for at least one year;

(2) The commercial agent was the efficient factor in transactions or increasing the scope of business;

(3) The principal derives benefits from the transactions or increases the scope of business also after the conclusion of the period of the agency contract.

(b) The amount of compensation according to article (a) shall equal the average monthly profit for each year in which the agency contract was valid, but no more than twelve months. According to this article –

"the average monthly profit" - The average monthly surplus profit that was attributed to the commercial agent during three years prior to the termination of the agency contract or during the period the contract was valid, the shorter of the two periods.

"surplus profit" - Profit due to the transactions of the principal with new clients or due to significant increase in the scope of business of the principal with existing clients, in relation to which the agent served as the efficient factor.

(c) Notwithstanding article (a), the principal shall not be obliged to compensate the commercial agent if the contract was duly terminated by him due to infringement of the contract by the commercial agent.

(d) The court may reduce the amount of compensation set out in this article or instruct that no compensation shall be granted, if this appears just and right under the circumstances.

6. Derogation - in favor of the commercial agent

The parties may not derogate from this law to the detriment of the commercial agent.

7. Saving of laws

This law does may not derogate from any provisions of the law.

8. Execution

The Minister of Justice is in charge of this law.

9. Beginning

This law will be put into effect sixty days from its publication.

The Agency Contract law was approved by the Knesset on Monday February 20, 2012. The Law was initiated by the Tel Aviv and Central Israel Chamber of Commerce and proposed by MK Alex Miller as a private bill. The law shall enter into force on 27 April 2012.

*The text above is an unofficial translation by the legal department of the Tel Aviv and Central Israel Chamber of Commerce. The Hebrew text as published by The State of Israel is binding.

*האמור בחוברת זו הינו מידע כללי בלבד ואינו מהווה יעוץ משפטי פרטני.
בכל מקרה, נוסח החוק כפי שפורסם ברשומות הינו הנוסח המחייב.