



איגוד לשכות המסחר

ארגון העסקים הגדול בישראל



חוק חוזה סוכנות (סוכן מסחרי וספק), תשע"ב – 2012
תמצית עיקרי החוק



עו"ד שלומי לוי, סמנכ"ל משפט וממשל

דצמבר 2019

הגנה חלקית בפסיקה:

ע"א 80/71 מושיב נ' פוז חברה לשיווק בע"מ:

השופט קיסטר: "יש ותפקידו של סוכן לרכוש שוק למצרך פלוני ולהפיצו; סוכן כזה משקיע מרצו ואף כספים בפיתוח העסק, בתקווה שעבודתו תניב פירות כראוי כעבור שנים... במקרים כאלה יהיה זה עוול אילו מעסיקו היה יכול להוציא ממנו את העסק שפיתח, והמעסיק או אחר היה נהנה חינם ממלאכתו של הראשון."



(ת"א) 85/861-867 ליפקין נ' דור הזהב:

"שופטים שונים הביעו אי נוחות מסוימת מן העובדה שסוכן משקיע עמל וממון בפרסומו של מוצר וזכויותיו אינן מוגנות"

השופט ז. יהודאי בהמ' (חי) 941/70 :

" אני בהחלט בדעה כי הגיע הזמן להסדיר את ענין הסוכנים בארצנו ולהבטיח את זכויותיהם אחרי שהשקיעו שנים רבות של עמל לטובת החברה אשר למענה פעלו, כדי שהסוכנות לא תשלל מהם ללא פיצוי נאות, כפי שהובטחו זכויותיהם של עובדים במקרה של פיטורין. אולם זהו ענין למחוקק לענות בו. כל עוד לא הוסדר הענין בדרך של חקיקה, שומה על הסוכן לחפש את תרופתו במסגרת החוזה שבינו ובין מי שהעניק לו את הסוכנות."

- פה"ד ליבוביץ נ' אליהו רע"א 371/89

- זהר נ' טריבונל ע"א 442/85



האבחנה בין "מפיץ" לבין "סוכן"

ההבחנה בין "מפיץ" לבין "סוכן" או "משווק" הינה אבחנה שמקובלת הן בחיי המסחר והן בעולם המשפט, והיא נועדה לבטא שוני מסחרי ומשפטי אמיתי בין שתי מערכות יחסים שונות בתכלית.

פס"ד משה זוהר ושות' נ' מעבדות טרבנול בע"מ:

הסכמי הפצה יכולים להיות שונים ומגוונים, אך המאפיין את ה"מפיץ" הוא שהוא סוחר עצמאי בעל עצמאות משפטית, הקונה את המוצרים מהיצרן (או מהספק) על חשבונו ומוכר אותם בשמו הוא. הרווח (או ההפסד) שלו הוא ההפרש בין מחיר הקנייה (שהוא מקבל בהנחה) לבין מחיר המכירה. המפיץ נושא בסיכון הפיננסי של עסק הפצה. מפיץ בלעדי הוא מפיץ שהוקנתה לו זכות להיות הבלעדי באזור גיאוגרפי מוגדר. על כן, המפיץ אינו "שלוח" במובן חוק השליחות, תשכ"ה – 1965.

לעומת "המפיץ", הרי ש-"הסוכן" לא קונה את המוצרים ומוכר אותם בשמו ועל חשבונו, אלא מוכר אותם בשם היצרן (או הספק).

פס"ד מדטכניקה בע"מ נ' Sorin Biomedica S.p.A

הסוכן הוא שלוחו של היצרן ויכול לחייב את שולחו וזכאי לעמלות. אין הוא בעל מעמד עצמאי והוא אינו קובע את מחירי המוצרים אותם ימכור שולחו, בעוד שהמפיץ אינו אלא סוחר הרוכש את סחורותיו במחיר מסוים ומוכרן יותר ביוקר.



המהות היא שקובעת את מסגרת היחסים

כותרת ההסכם ("הסכם הפצה", "הסכם סוכנות") כשלעצמה, לא היא שמגדירה את מערכת היחסים בין הצדדים.

מה שקובע זה המהות.

מי שפועל כידו הארוכה של המוכר ימשיך להיחשב כ"סוכן" לכל דבר ועניין, גם אם **כותרת ההסכם** בין הצדדים היא "הסכם הפצה" וגם אם בהסכם עצמו מכונה ה"סוכן" לאורך כל אורכו "המפיץ", ולהיפך.



עיקרי החוק

פורסם ב-27/2/2012

נכנס לתוקף ב-27/4/2012

את ההגנות להן זכה הסוכן בחוק אפשר להקביל לעולם דיני העבודה למרות שהסוכן הוא לא שכיר.

במקרה של הפסקת התקשרות:

1. יש לתת הודעה מוקדמת (שאורכה משתנה בהתאם למשך ההתקשרות)
2. פיצוי (לאחר לפחות שנה של התקשרות ובהתקיים תנאים נוספים)
(נטל הוכחה?)

איסור התניה על הוראות החוק

אלא אם מדובר בתנאים המיטיבים את מצבו של הסוכן



הגדרות

• **"טובין"** - נכס מוחשי שאינו מקרקעין.
-מכאן שחוק חוזה סוכנות לא חל על **שירותים**.
ועל כן, החוק לא מעניק הגנה:
+ לסוכני שירותים כמו סוכני ביטוח
+ לסוכני שירותי נסיעות

• **"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.



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.



דגשים בחוזה סוכנות

- חוזה בתמורה
- הרשאה מתמשכת
- איתור לקוחות או התקשרויות נוספות עם לקוחות קיימים
- לשם רכישת טובין המשווקים על ידי הספק



סיום חוזה סוכנות לתקופה בלתי קצובה

• 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:

- מהלך ששת החודשים הראשונים מיום תחילת החוזה – **שבועיים**;
- במהלך התקופה שתחילתה בחודש השביעי מיום תחילת החוזה עד תום השנה הראשונה מאותו מועד – **חודש**;
- במהלך השנה השנייה מיום תחילת החוזה – **חודשיים**;
- במהלך השנה השלישית מיום תחילת החוזה – **שלושה חודשים**;
- במהלך השנה הרביעית מיום תחילת החוזה – **ארבעה חודשים**;
- במהלך השנה החמישית מיום תחילת החוזה – **חמישה חודשים**;
- במהלך השנה השישית מיום תחילת החוזה ואילך – **שישה חודשים**.



תקופת הודעה מוקדמת ארוכה מזו המנויה בחוק

•"קבעו צדדים לחוזה סוכנות תקופות הודעה מוקדמת ארוכות מאלה הקבועות בחוק, לא תפחת תקופת ההודעה המוקדמת שתחול על סיום החוזה על ידי הספק מתקופת ההודעה המוקדמת שתחול על סיום החוזה על ידי הסוכן המסחרי".

-החוק מאפשר לקבוע בהסכם בין הצדדים תקופת הודעה מוקדמת ארוכה יותר מזו המצוינת בו.

-במצב כזה החוק מחייב שוויוניות מבלי שהסוכן יקופח באופן שתיווצר עדיפות לספק. אותו משך זמן של הודעה מוקדמת לכל אחד מהצדדים לחוזה.



דמי הודעה מוקדמת

מסר אחד הצדדים הודעה מוקדמת על סיום חוזה הסוכנות, רשאי הספק להורות לסוכן המסחרי להפסיק לאלתר לפעול בעבורו כסוכן; הורה ספק לסוכן המסחרי כאמור, ישלם לו פיצוי בעד התקופה שלגביה יפסיק הסוכן לפעול בעבורו ("דמי הודעה מוקדמת").



חישוב דמי הודעה מוקדמת

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.



דמי הודעה מוקדמת - דגשים

דמי ההודעה המוקדמת (כמו גם הפיצוי) מבוססים על רווח.

-לא מחזור

-לא הכנסה

פרק הזמן הרלוונטי לחישוב:

חצי השנה האחרונה לחוזה או המחצית השנייה של החוזה, על פי הקצר מבין שניהם

-לבית המשפט הוקנתה סמכות התערבות (מטעמים מיוחדים) לשנות את דמי ההודעה המוקדמת



חוזה לתקופה קצובה שהופך לחוזה לתקופה בלתי קצובה

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.



פיצוי בשל סיום חוזה סוכנות

- 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:
 - חוזה הסוכנות היה בתוקף **שנה לפחות**;
 - בתקופת חוזה הסוכנות, הסוכן המסחרי היה הגורם היעיל להתקשרויות או לגידול בהיקף העסקים כאמור;
 - ההתקשרויות או הגידול בהיקף העסקים כאמור **מניבים פירות לספק גם לאחר תום תקופת חוזה הסוכנות**.



דגשים בזכאות לפיצוי

- הזכאות לפיצוי קמה גם אם הסוכן הוא זה שניתק את הקשר
(אחד הצדדים)

-יש להוכיח את כל אחד משלושת התנאים:

•משך זמן ההתקשרות

•גורם יעיל

•הספק ממשיך ליהנות מהפירות גם לאחר סיום ההתקשרות.

- נטל ההוכחה – על הסוכן



חישוב הפיצוי

• סכום הפיצוי 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 לסיום 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.



סייגים לפיצוי

- ספק לא יהיה חייב בפיצוי אם חוזה הסוכנות בוטל על ידי בשל הפרת החוזה על ידי הסוכן המסחרי.
- **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.



אסור להתנות על הוראות החוק – אלא לטובת הסוכן

• אין להתנות על הוראות חוק זה, אלא לטובת הסוכן
המסחרי

מתי חל חוק הסוכן?

1. כשהצדדים קבעו שהדין החל הוא הדין הישראלי
2. כשהצדדים מסכימים שיחול דין זר?
תניית שיפוט זרה?





איגוד לשכות המסחר

ארגון העסקים הגדול בישראל



תודה רבה!

שלומי לוי, עו"ד
סמנכ"ל משפט וממשל