



רשומות

הצעות חוק

הכנסת

25 ביולי 2011

404

כ"ג בתמוז התשע"א

עמוד

230 הצעת חוק זכויות הסוכן המסחרי ומעמדו, התשע"א-2011

הצעת חוק זכויות הסוכן המסחרי ומעמדו, התשע"א-2011*

<p>1. בחוק זה - "טובין" - נכס מוחשי שאינו מקרקעין; "סוכן מסחרי" - מי שעיסוקו באיתור לקוחות או בפעילות לשם התקשרויות לרכישת טובין המשווקים על ידי ספק; "ספק" - יצרן טובין או בעל זכות להשתמש במוניטין ובסימני מסחר, רשומים או שאינם רשומים, הקשורים בהם, ולשווק אותם.</p>	<p>הגדרות</p>
<p>2. חוזה סוכנות הוא חוזה בתמורה בין ספק ובין סוכן מסחרי, שבו הספק מייפה 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.</p>	<p>מהותו של חוזה סוכנות</p>
<p>3. הצדדים לחוזה סוכנות חייבים לפעול זה כלפי זה בנאמנות.</p>	<p>חובות הצדדים לפעול בנאמנות</p>

ד ב ר י ה ס ב ר

בלתי נפרד מפעילותו של הסוכן המסחרי. שנית, בניגוד למפיץ, סוכן מסחרי אינו רוכש סחורה מספק, וממילא היא לא עוברת לבעלותו. שלישית, לעניין יחסי שליחות, ככל הנראה לא ניתן לראות בכל הפעילויות של סוכן מסחרי ככאלה שהוראות חוק השליחות, התשכ"ה-1965, חלות עליהן, אף אם בנסיבות מסוימות חלק מהפעילויות ייחשבו יחסי שליחות לפי החוק האמור.

יוצא מכך שאף שסוכן מסחרי משקיע את מרצו, זמנו ומשאביו בפיתוח שוק ובבניית מוניטין לספק, אין לו כמעט זכויות עצמאיות, אלא אם כן הן נקבעו בחוזה הסוכנות בינו ובין הספק.

סעיפים
 1 ו-2 מוצע לקבוע כי סוכן מסחרי הוא מי שהתקשר בחוזה בתמורה עם ספק, שבו הספק מייפה את כוחו בהרשאה מתמשכת לשם איתור לקוחות חדשים או לשם התקשרות נוספת עם לקוחות קיימים לרכישת טובין, למעט מקרקעין, המשווקים על ידי הספק, בלי שמתקיימים בין הצדדים יחסי עובד ומעביד.

סעיפים
 3 ו-4 מוצע לחייב את הספק ואת הסוכן לנהוג בנאמנות זה כלפי זה (סעיף 3).

כמו כן, מוצע לקבוע הסדר לעניין ההודעה המוקדמת שעל הצדדים לתת בסיום חוזה סוכנות לתקופה בלתי קצובה (סעיף 4). לפי סעיפים קטנים (א) ו-(ב), כל אחד מהצדדים ראוי לסיים חוזה סוכנות לתקופה בלתי קצובה בהודעה מוקדמת לצד האחר בתוך זמן סביר ובכתב, ובלבד שתקופת ההודעה לא תפחת מהתקופות המפורטות בהצעת החוק - תקופות שמתארכות ככל שמשך תוקפו

מטרתה של הצעת החוק המתפרסמת בזה היא להגן על זכויות הסוכן המסחרי, והיא מבוססת בחלקה על הוראות הדירקטיבה של האיחוד האירופי שנקבעו לעניין סוכן מסחרי שבינו ובין הספק שאיתו הוא קשור בחוזה סוכנות לא מתקיימים יחסי עובד ומעביד (Council Directive 86/653/EEC of 18 December 1986 on the coordination of the laws of the Member States relating to self-employed commercial agents).

ככלל, ספק נותן לסוכן המסחרי שהוא קשור איתו בחוזה סוכנות הרשאה מתמשכת לנהל בשמו משא ומתן עם לקוחות קיימים ופוטנציאליים של הספק, ולעתים אף להתקשר עמם בחוזה מטעם הספק. נוסף על כך, לא אחת סוכן מסחרי פועל באופן עצמאי, ובוחר לעצמו את הלקוחות הפוטנציאליים של הספק שאליהם יפנה וכן את הדרך שבה יפנה אליהם. כאמור, בין סוכן מסחרי ובין ספק לא מתקיימים יחסי עובד ומעביד, ולסוכן לא משולם שכר חודשי אלא הוא מקבל תמורה בדרך אחרת, בדרך כלל עמלה בשיעור מסוים משווי העסקאות שהוא היה הגורם העיקרי להן, כפי שקובעים הצדדים.

לפי המצב המשפטי כיום, הסכמי הסוכנות בישראל נשענים על הדינים הכלליים, ובעיקר על דיני החוזים. ואולם, לסוכן המסחרי מאפיינים ייחודיים ושונים מאלה של גורמי ביניים אחרים בעסקאות מסחריות. ראשית, לסוכן מסחרי ניתנת לא אחת הרשאה רחבה יותר מזו שניתנת למתווך; ככלל, מתווך אינו מנהל משא ומתן בעבור לקוחו אלא רק מפגיש בין הלקוח ובין צד שלישי, ולעומת זאת, ניהול משא ומתן בעבור הספק הוא חלק

* הצעת חוק מס' 95/18/פ; הועברה לוועדה ביום כ"ז בטבת התש"ע (13 בינואר 2010).

4. (א) צד לחוזה סוכנות לתקופה בלתי קצובה רשאי לסיימו בהודעה מוקדמת לצד האחר סיום חוזה סוכנות בתוך זמן סביר מראש ובכתב.
- (ב) תקופת ההודעה המוקדמת כאמור בסעיף קטן (א) לא תפחת מאלה, לפי העניין:
- (1) במהלך ששת החודשים הראשונים מיום תחילת החוזה - שבועיים;
 - (2) במהלך התקופה שתחילתה בחודש 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.
- (ג) צדדים לחוזה סוכנות רשאים לקבוע תקופות הודעה מוקדמת ארוכות מאלה הקבועות בסעיף קטן (ב), ובלבד שתקופת ההודעה המוקדמת שתחול על סיום החוזה על ידי הספק לא תהיה קצרה מתקופת ההודעה המוקדמת שתחול על סיום החוזה על ידי הסוכן המסחרי.
- (ד) נתן אחד הצדדים הודעה מוקדמת על סיום חוזה הסוכנות, רשאי הספק להורות לסוכן המסחרי להפסיק לאלתר לפעול עבורו כסוכן; הורה ספק לסוכן המסחרי כאמור, ישלם לו דמי הודעה מוקדמת בגובה הרווח הצפוי של הסוכן בתקופת ההודעה המוקדמת.
- (2) הרווח הצפוי של הסוכן המסחרי לפי סעיף קטן זה יחושב לפי כללי החשבונאות המקובלים בישראל, על בסיס הערכה של רווחי הסוכן מעסקאות שאמורות היו להתבצע בתקופת ההודעה המוקדמת שבמהלכה לא פעל הסוכן עבור הספק בהתאם להוראתו לפי פסקה (1).
- (ה) 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.
- (ו) אין בהוראות סעיף זה כדי לגרוע מזכותו של כל צד לסיים את חוזה הסוכנות עקב הפרתו או פגם בכריתתו בלי לתת לצד האחר הודעה מוקדמת.

ד ב ר י ה ס ב ר

רווחי הסוכן מעסקאות שאמורות היו להתבצע בתקופת ההודעה המוקדמת שבה אינו פועל עבור הספק.

מוצע לקבוע בסעיף 4(ה) שחוזה לתקופה קצובה שהסתיים והצדדים האריכו אותו בלי שקבעו מועד לסיומו ייחשב לחוזה סוכנות לתקופה בלתי קצובה, ותקופת ההודעה המוקדמת תחושב לפי תקופת החוזה מיום תחילתו.

אין בהוראות סעיף 4 המוצע כדי לגרוע מזכותו של כל צד לסיים את חוזה הסוכנות עקב הפרתו או עקב פגם בכריתתו בלי לתת לצד האחר הודעה מוקדמת.

של החוזה ארוך יותר בכל מקרה, גם אם הצדדים יסכימו ביניהם על תקופת הודעה מוקדמת ארוכה מהתקופות המפורטות בהצעת החוק, לא תהיה תקופת ההודעה המוקדמת שתחול על ספק המבקש לסיים חוזה סוכנות קצרה מזו שחלה על הסוכן המסחרי המבקש לעשות כן (סעיף 4ג).

לפי סעיף 4(ד) לאחר מתן הודעה מוקדמת על ידי אחד הצדדים, יוכל הספק להורות לסוכן המסחרי להפסיק לאלתר לפעול עבורו כסוכן. עם זאת, הוא יידרש לשלם לסוכן דמי הודעה מוקדמת בגובה הרווח הצפוי של הסוכן בתקופת ההודעה המוקדמת, שיחושב לפי כללי החשבונאות המקובלים בישראל, על בסיס הערכה של

(א) הסתיים חוזה סוכנות על ידי אחד הצדדים, יהיה סוכן מסחרי זכאי לפיצוי מהספק על התקשרויות של הספק עם לקוחות חדשים ועל הגדלה משמעותית בהיקף עסקיו של הספק עם לקוחות קיימים, אם הסוכן המסחרי היה הגורם היעיל להתקשרויות או לגידול בהיקף העסקים כאמור בתקופת חוזה הסוכנות ואם ההתקשרויות עם לקוחות חדשים או הגידול בהיקף העסקים מניבים פירות לספק גם לאחר תום תקופת חוזה הסוכנות.

(ב) גובה הפיצוי לפי סעיף קטן (א) יהיה שווה לרווח החודשי הממוצע של חודש אחד בעד כל שנה שבה היה חוזה הסוכנות בתוקף, עד לתקרה של 12 חודשים; בסעיף קטן זה - "רווח עודף" - הרווח שצמח לסוכן המסחרי עקב התקשרויות של הספק עם לקוחות חדשים וכן עקב גידול משמעותי בהיקף העסקים של הספק עם לקוחות קיימים שהסוכן המסחרי היה הגורם היעיל ליצירתם;

"הרווח החודשי הממוצע" - ממוצע הרווח העודף החודשי שצמח לסוכן המסחרי בשלוש השנים שקדמו לסיום החוזה או בתקופה שבה היה חוזה הסוכנות בתוקף, לפי התקופה הקצרה.

(ג) (1) על אף האמור בסעיף קטן (א), ספק לא יהיה חייב בפיצוי אם חוזה הסוכנות בוטל על ידיו כדין בשל הפרת החוזה על ידי הסוכן המסחרי.

(2) על אף האמור בסעיפים קטנים (א) ו-(ב), בית המשפט רשאי להפחית או לשלול את הפיצוי לפי סעיף זה אם מצא כי בנסיבות העניין צודק ונכון לעשות כן.

6. תחילתו של חוק זה שישים ימים מיום פרסומו.

תחילה

ד ב ר י ה ס ב ר

חוזה הסוכנות בתוקפו, עד לתקרה של 12 חודשים. ואולם, סוכן מסחרי לא יהיה זכאי לפיצוי האמור אם ביטול החוזה על ידי הספק נעשה כדין בשל הפרתו על ידי הסוכן המסחרי. כמו כן, בית המשפט יהיה רשאי להפחית את סכום הפיצויים האמורים ואף לשלול את הפיצויים לחלוטין, אם מצא כי בנסיבות העניין צודק ונכון לעשות כן.

בעת הכנת הצעת החוק לקריאה השנייה ולקריאה השלישית תבחן ועדת הכלכלה של הכנסת אם לצמצם את חובת הפיצויים למקרים של סיום החוזה על ידי הספק, ובנסיבות שהוועדה תקבע כי הן מצדיקות מתן פיצוי - גם על ידי הסוכן המסחרי (לדוגמה, הוראות דומות לאלה הקבועות בחוק פיצויי פיטורין, התשכ"ג-1963). כמו כן תבחן הוועדה את הצורך לקבוע הוראה האוסרת להתנות על הוראות החוק המוצע, אלא לטובת הסוכן המסחרי.

סעיף 5 מאחר שכאמור, בין סוכן מסחרי ובין ספק לא מתקיימים יחסי עובד ומעביד, וכדי להבטיח שעם סיום חוזה סוכנות לא יימנע מהסוכן תגמול ראוי על פעילותו ועל הרווחים הצפויים ממנה לספק, מוצע לקבוע חובת פיצוי לסוכן עקב סיום חוזה סוכנות על ידי אחד הצדדים. הסוכן המסחרי יהיה זכאי לפיצויים, הן בשל עסקאות של הספק עם לקוחות חדשים והן בשל גידול משמעותי בהיקף עסקיו של הספק עם לקוחות קיימים, שהסוכן היה הגורם היעיל להם במהלך תקופת חוזה הסוכנות והם מניבים פירות לספק גם אחרי תקופת החוזה.

הפיצוי יהיה שווה לרווח החודשי הממוצע שצמח לסוכן המסחרי מפעילות כאמור בשלוש השנים האחרונות לחוזה הסוכנות או בכל תקופת החוזה, לפי התקופה הקצרה מהן, כשהוא מוכפל במספר השנים שבהן היה

חבר הכנסת אלכס מילר