

1. עסקת המכר

תוכן:
מבוא
ההתקשרות החוזית
הצעה וקיבול
תפקידן של מדינות וממשלות במסחר הבינלאומי
המשתתפים במסחר הבינלאומי
תרשים

מבוא

במרבית העסקות המסחריות מוחלפים טובין בתמורה כספית. בצידה האחד של העסקה נמצא את בעל הסחורה או "המוכר" ובצידה השני נמצא את בעל הכסף או "הקונה". כשמדובר בעסקה מסחרית פנים-ארצית, מחליפים הסחורה והכסף ידיים בו-זמנית, בדרך-כלל. הקונה רואה במו עיניו את הסחורה ובוחן אותה לפני קבלת ההחלטה על הקנייה, ומשהחליט לקנות – הוא משלם את מחירה במעמד הקנייה, במזומן או בתשלום דחוי. אם נמצאה הסחורה פגומה או לא מתאימה ניתן להחליפה, כפי שקיימת גם אפשרות להתחרט על העסקה ולבטלה תוך נזק כספי מזערי לכל אחד מן הצדדים.

מאידך, בעסקה מסחרית בינלאומית, הקונה והמוכר רחוקים זה מזה; הקונה אינו יכול לבדוק את הסחורה, וקיים פער זמן בין משלוח הסחורה לבין ביצוע התשלום. מרגע שיצאה הסחורה מחזקתו הפיזית של המוכר ועד שתגיע לחזקתו הפיזית של הקונה, היא עוברת שלבים רבים ותחנות ביניים רבות, הן בשל מורכבות השינוע (תחנות גבול, שילובים של סוגי הובלה – יבשתית, ימית ואווירית, פריקה/טעינה וכו'), והן בשל דרישות ביורוקרטיות שונות (רשיונות יצוא/יבוא, מכסים, תקנים וכו'). רק משהגיעה הסחורה לחזקתו הפיזית, יוכל הקונה לבדוק את התאמתה להזמנה, את תקינותה ואת איכותה.

גם קבלת התמורה הכספית ע"י המוכר חשופה לאי-ודאות ולסיכונים, הנובעים בראש ובראשונה מהמרחק הפיזי שבין המוכר לקונה. עד הגעתה של הסחורה לידי הקונה, ממתין המוכר להגעת התמורה (אלא אם כן שולמה מראש).

לנסיבות אלו מצטרפים גורמי סיכון נוספים, כמו: אי הכרת חוסנו הכלכלי ומוסר התשלומים של הקונה, שינויים בלתי צפויים במצבם הכלכלי של הקונה או המוכר, שינויים בשעריהם של המטבעות המעורבים בעסקה או שינויים כלכליים ופוליטיים פתאומיים המונעים את משלוח הסחורה או את ביצוע התשלום במועד שהוסכם. כל אלה הופכים את עסקת הסחר הבינלאומית למורכבת יותר ובעלת רמת סיכון גבוהה יותר.

ההתקשרות החוזית

מאותו רגע בו הגיע הקונה להחלטה על רצונו לקנות את הסחורה, והמוכר מוכן למכור אותה בתנאים המוצעים, יש לעגן את ההסכמה בין הצדדים בהתקשרות חוזית. כדי למנוע מחלוקות וסכסוכים בעתיד, על ההתקשרות החוזית לתת תשובות ברורות לשאלות הבאות:

- מיהם הצדדים להסכם.
- מהות הסחורה ואיכותה - כמות, אפיון, טיב, מפרט טכני, אריזה, מקור, וכו'.
- כמה כסף - מחיר ליחידה, הנחות (כמותיות, מסחריות), סכום כל העסקה, מטבע התשלום.
- מתי תסופק - בתאריך מוגדר או עד תאריך מסוים? הכל בבת אחת או במשלוחים חלקיים?
- מתי תשולם - מראש? במזומן עם קבלת הסחורה? באשראי-ספקים?
- בתשלום מעורב (חלק במזומן וחלק באשראי)? בתשלומי התקדמות לפי אבני דרך?
- איך תשולם - בחשבון פתוח? בתשלום מראש? במסמכים לגביה? באשראי דוקומנטרי?
- איך תובל הסחורה - בים? באוויר? בתובלה משולבת, כגון אוויר-יבשה או ים-יבשה?
- מי אחראי לסחורה שבדרך ולסיכונים לה, ומי נושא בעלויות הדרך – בחירת בסיס המחיר תוך רשימת ה- Incoterms (= תנאי המכר או בסיסי המחיר).
- מהן ההסכמות המיוחדות לעסקה - ריבית מוסכמת, קנס פיגורים מוסכם וכדומה.
- איזה חוק - חוקי איזו מדינה מחייבים את הצדדים, היכן יהיה מקום השיפוט במקרה של מחלוקת,
- או הפעלת סעיף בוררות.

הצעה וקיבול (חוזה המכר)

חשוב לדעת כי ההתקשרות החוזית אינה מחייבת קיומו של חוזה החתום רשמית בידי שני הצדדים לעסקה. חוזה מסחרי נוצר בדרך של הצעה וקיבול: מסמך, המוגש על ידי אחד מן הצדדים כהצעה וקובל כמות שהוא ע"י הצד השני, הופך לחוזה המחייב את שניהם. חילופי פקסים / e-mail / טלסקסים הכוללים הצעה וקיבול; הצעה בעל פה וקיבול בע"פ (אם ניתן להוכיח את קיומם ע"י עדות כלשהי); הצעה ע"י פרסום באינטרנט, וקיבול שנעשה ע"י הקשת הקונה על האזור במסך האומר: "אני מסכים" - כל אלה יוצרים חוזה מחייב. בכדי שהצעה תהיה מחייבת עליה להיות 'מסוימת', היינו מפורטת ומדוייקת ולכלול (בין השאר): טובין מוגדרים, כמויות ומחירים. המציע יכול לחזור בו מהצעתו, רק אם טרם קובלה. קיבול הצעה אגב שינוי בתנאים מהותיים שלה אינו יוצר התקשרות מחייבת, אלא נחשב כהצעה נגדית. קיבול יכול שייעשה גם בדרך של ביצוע פעולה ממשית, כגון תשלום מקדמה למציע על סמך ההצעה - אך קיבול בדרך זו צריך שיעיד על גמירת דעתו של המשלם להתקשר בהסכם. בסחר הבינלאומי אין קיבול ע"י שתיקה (זאת בשונה מהדין הכללי בישראל, המכיר בקיבול ע"י התנהגות פסיבית - שתיקה/העדר תגובה - אם נלווים אליה נתונים נוספים המצביעים על גמירת דעת להתקשר בהסכם).

הדרכים המקובלות להתקשרות בחוזה הן:

הצעת מחיר - Proforma Invoice

אם המוכר הגיש לקונה הצעת מחיר, תהווה הזמנת הסחורה על ידי הקונה בהתאם להצעת המחיר אישור מחייב, ותיתן תוקף חוזי להתקשרות;

הזמנה Purchase / Order

כאשר הקונה פונה אל הספק ומזמין סחורה, אישור ההזמנה ע"י הספק - Confirmation Order - נותן להזמנה תוקף חוזי ומחייב.

חוזה מכר Sales Contract /

זהו הסכם בין שני צדדים אשר בו מפורטים תנאי העסקה. חוזים מסוג זה נערכים בדרך כלל בעסקות מורכבות, אשר ערכן הכספי גבוה ואשר כוללות מרכיבים רבים (כגון: קניית פס ייצור הכולל את רכישת המכונות, את הרכבתן ואת שירותי ההדרכה ע"י היצרן) ותנאי תשלום מיוחדים.

החוק הישראלי וחוזה המכר:

עד לאחרונה, עסקו ב"חוזה המכר הבינלאומי" שני חוקים בספר החוקים הישראלי. חוקים אלה התבססו על האמנות הבינלאומיות עליהן חתמה מדינת ישראל:

1. חוק המכר - מכר טובין בינלאומי התשל"א - 1971.
2. חוק המכר - עשיית חוזים למכר טובין בינלאומי התשל"ח - 1978.

לאחרונה קיבלה הכנסת חוק חדש - חוק המכר (מכר טובין בינלאומי) התש"ס-1999, (ספר החוקים 1716, 5.11.1999), שנכנס לתוקף ב-5 לפברואר 2000, המבוסס על אמנת האו"ם: UN CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS.

החוק החדש ביטל את שני החוקים הקודמים ובא במקומם. החוק חל על חוזים למכר טובין בין שני צדדים השוכנים במדינות שונות, שהן צד לאמנת האו"ם. החוק חל על עסקות בין סוחרים, ועל טובין מוחשיים (למעט אניות ומטוסים), ואינו חל על טובין שאדם קונה לשימוש אישי/ביתי, על כלי שיט ועל כלי טיס, על מניות וניירות ערך ועל חוזים שעיקרם אספקת שירותים. החוק קובע את דרך כריתת החוזה, את החובות החלים על הצדדים, את התרופות (מימוש או פיצויים) בשל הפרה, זכות לריבית על סכום שבפיגור, כללי ביטול חוזה, ועוד.

תפקידן של מדינות וממשלות בסחר הבינלאומי

הסחר הבינלאומי אינו מתמצה בעסקה הנרקמת בין המוכר לקונה, אלא מחייב גם הסכמה לגבי עצם קיום מסחר בין מדינת המוכר למדינת הקונה והיקפו - כשלכל מדינה יש שיקולים משלה, (המושפעים לעיתים גם ע"י מדיניות גוש-הסחר בו היא חברה), המנחים את מדיניות היצוא והיבוא שלה: שיקולים כלכליים: הגנה על תעשיות מקומיות, עידוד יצוא, מלחמה באבטלה, הגנה על יתרות מטבע-החוץ. שיקולים תקציביים: מכסים והיטלים על יבוא תורמים חלק נכבד מתקציב מדינות רבות. שיקולים בריאותיים / הגנה על שלום הציבור: כל מדינה מפקחת על יבוא מזון כדי להגן על הצרכנים, ועל יבוא מן הצומח להגנה מפני מזיקים; מונעת יבוא צעצועים מסוכנים, כלי-ירייה וכד'. שיקולים מדיניים / אידיאולוגיים: פיקוח על יצוא נשק; איסור סחר עם מדינות עוינות (לדוגמה - החרם הערבי, או איסור סחר בין ארה"ב לבין מדינות התומכות בטרור). שיקולים דתיים: בישראל, למשל - איסור יבוא בשר לא כשר.

המשתתפים במסחר הבינלאומי

מעצם מורכבותה, מחייבת עסקת הסחר הבינלאומית מעורבות של גורמים רבים בביצועה ובניהולה. הסקירה הבאה מפרטת את הגופים הלוקחים חלק במסחר הבינלאומי והמשפיעים עליו:

1. המוכר / הספק והקונה, או היצואן והיבואן, המתקשרים בעסקת היסוד: עסקת המכר.

2. גורמים המטפלים בשינוע הטובין

2.1 מובילים – Carriers

- מוביל ימי: חברות ספנות, רב-החובל, סוכן האנייה.
- מוביל אווירי: חברות תעופה, חברות משלוחים.
- מוביל יבשתי: רכבות, משאיות.
- דואר חבילות.
- שירותי בלדרות.

חברות התובלה בחמשת הענפים דלעיל עוסקות בשינוע הפיזי של הטובין, כאשר כמעט כל שינוע מורכב מרצף של הובלה יבשתית ממפעל/מחסן היצואן לנמל או לשדה התעופה, הובלה ימית או אווירית עד לארץ היעד, והובלה יבשתית עד למחסני הקונה ביעד הסופי. (ראו פרק 4, הובלת מטענים).

2.2 משלחים – Freight Forwarders

ענף השילוח הוא החוליה המקשרת את היצואן והיבואן עם חברות הספנות והתעופה. ניתן לראות בחברת השילוח את "סוכנות הנסיעות" של המטענים. המשלח מזמין עבור היצואן מקומות להובלה (BOOKING), ואת ההובלה היבשתית בשני הקצוות, קולט למחסן את הסחורה ומארגן את השינוע הכולל בדרך מיטבית: סחורה צריכה להגיע מיפן לישראל; האם זול יותר לשלחה בים או באוויר? אולי בים עד ארה"ב ומשם באוויר לישראל? - המשלח אחראי למצוא את הפתרון הטוב ביותר. פתרון זה מתייב גם את צורת האריזה, ולפיכך גם את עלותה. בעולם ההובלה של ימינו, כאשר רוב המשלוחים נעשים במכולות, עלתה מאד חשיבותו של המשלח, כיוון שהוא המארגן את האחדת המטענים במכולות - פעולה המביאה לחסכון ניכר בדמי ההובלה - ואת הפריקה ביעד, דואג לניירת ההכרחית לכל אורך המסע, לשטעון (אם נדרש), ועוד.

2.3 נמלי הים והאוויר, מעברי גבול

בישראל – רשות הנמלים והנמלים עצמם (בהובלה ימית), רשות שדות התעופה (בהובלה אווירית ויבשתית), וממ"ן (בהובלה אווירית).

2.4 עמילי מכס

ענף עמילות המכס מטפל בהכנת הניירת הדרושה לביצוע היצוא והיבוא. פעילותו העיקרית היא בתחום היבוא: העמיל המורשה מסווג את הטובין לצורך מכס, ומטפל בכל הניירת הדרושה לשחרור הטובין. בדרך כלל מקובל שעמילות המכס והשילוח הבינלאומי מתבצעים בידי אותה חברה.

2.5 שלטונות המכס

רשויות המכס, בכל העולם, מופקדות על הבדיקה הפיזית של הטובין, הן לפני ייצואם ובעיקר בעת כניסתם לארץ היבוא: אישור ייצואם/כניסתם או מניעתו, גביית מיסי היבוא, ופיקוח על הביצוע בפועל של מדיניות הממשלה, הן בתחום היצוא והן בתחום היבוא.

2.6 מחסני ערובה (Bonded Warehouse)

כאשר היבואן אינו מעוניין לשחרר מייד את הטובין שהגיעו עבורו (שכן אז יחויב בתשלום כל מיסי היבוא), הוא יכול להפקידם במחסני ערובה. אלה הם מחסנים מיוחדים, המיועדים לאחסן סחורות-יבוא לפני שחרורן מהמכס ונמצאים בפיקוחו. מחסן הערובה אחראי בפני שלטונות המכס לא לאפשר הוצאת הטובין עד לתשלום המיסים בגינם.

3. מוסדות פיננסיים

3.1 המערכת הבנקאית

הבנק של הקונה והבנק של המוכר; בנקים הנותנים ערבות לתמורות העסקה; בנקים המממנים עסקות; בנקים במדינה שלישיית המקשרים בין הבנק במדינת הקונה לבנק במדינת המוכר. המערכת הבנקאית מבצעת את העברות הכספיים בגין העסקות. בעסקות מסמכים לגבייה ואשראי דוקומנטרי, היא ממלאת גם תפקיד של נאמן על מסמכי העסקה.

3.2 חברות כרטיסי אשראי מבצעות תשלומים מקומיים ובינלאומיים לספקים.

3.3 חברות ביטוח סיכוני סחר-חוץ

מבטחות ליצואן (או לבנק שלו), עפ"י הסכם מיוחד עם היצואן, את קבלת תמורות הטובין - אם אלה לא שולמו ע"י הקונה/הבנק שלו.

חברות פקטורינג (נפוץ באירופה, פחות בארץ)
חברות המוכנות לקנות מהיצואן בניכיון (בניכוי מראש של הריבית) את התמורות העתידיות של עסקת יצוא שבוצעה באשראי-ספקים.

4. חברות ביטוח וסוכני ביטוח
4.1 חברות ביטוח, המבטחות את הטובין מפני אובדן או נזק כתוצאה מתאונה, חבלה, גניבה וכיו"ב. (ראו פרק 5, ביטוח ימי ואווירי).
4.2 סוכני ביטוח, המקשרים בין רוכש הביטוח (הקונה או המוכר) לבין חברות הביטוח.

5. גורמי בדיקה ואישור, לפני משלוח הטובין ולפני שחרורם

5.1 במדינת היצוא

- משרדי ממשלה: תעשייה ומסחר, חקלאות, בטחון, בריאות, אנרגיה.
- לשכות מסחר (המנפיקות תעודות מקור).
- מכון תקנים, חברות בדיקה והשגחה, מעבדות מוסמכות.
- קונסוליות של מדינת הקונה (אם כך נדרש בתקנות הפיקוח על היבוא אליהן).
- משגיחי כשרות.
- שלטונות המכס.

5.2 במדינת היבוא

- שלטונות המכס.
- רשויות פיקוח ממשלתיות: משרדי הבריאות, המסחר, חקלאות, התחבורה וכו'.
- מכון תקנים, מעבדות מוסמכות לביצוע בדיקות.

6. קובעי מדיניות; גופים התומכים במדיניות היבוא והיצוא, או מתנגדים לה

6.1 הממשלות והמחוקקים

הרשויות השלטוניות - משרדי הממשלה ובית-המחוקקים - קובעות במידה מכרעת אם הסחר הבינ"ל יתפתח וישגשג- או יצטמק ויגוע. הרשויות מחליטות על גובה מיסי היבוא, יכולות לקבוע מכסות יבוא, להגביל מתן רישיונות, להעמיס על היבוא קשיים ביורוקרטיים, או לאסור כליל יבוא מסוים. מאידך הן יכולות לעודד ולטפח ייצוא ולסבסד אותו, לסייע במחקר ופיתוח, בשיווק בחו"ל, בביטוח סיכוני סחר-חוץ, ועוד.

6.2 הבנק המרכזי

בישראל – לבנק ישראל יש סמכויות פיקוח על השימוש במטבע חוץ. כך הוא יכול לשלוט בהקצאת המט"ח לשימושים השונים, אולם מאז שנת 1998 צמצם מאד בנק ישראל את מעורבותו בתחום. כל הפעולות הקשורות לסחר בינלאומי מותרות כיום, והוראות הפיקוח הוחלפו בהוראות דיווח.

6.3 גופים בינלאומיים

לשכת המסחר הבינלאומית (ICC - International Chamber Of Commerce) שמקום מושבה בפריז. ה-ICC קובעת, לאחר התייעצות עם לשכות המסחר במדינות העולם, חלק ניכר מהכללים לניהול עסקאות בינלאומיות (ב-ICC חברים אלפי גופים והתאחדויות בכ-130 מדינות). כללים אלה קובעים מתכונת לחוזים בינלאומיים (חוזי מכר, הפצה, סוכנות) ולתנאי המכר, ה-Incoterms: ראו פרק 2 במדריך. הכללים מסדירים את החובות והזכויות של קונים ומוכרים ושל המערכת הבנקאית בעסקאות סחר-חוץ, של המובילים והמשלחים, ועוד. ועדת הבנקאות של לשכת המסחר הבינלאומית קבעה את הכללים לניהול עסקאות מסמכים לגבייה (פרסום URC 522); אשראים דוקומנטריים (פרסומים UCP 500 ו-URR 525); ערבויות Standby (פרסום ISP98 - משותף עם המוסד לחוק ונוהל בנקאי של ארה"ב) ועוד. (פירוט נרחב של סוגי העסקאות האמורות מופיע בפרקים 7 עד 11 של מדריך זה). כדי לאפשר את קידומו של עולם הסחר האלקטרוני, מתכונת ה-ICC לפרסם כללים לניהול הנקראים Urges, יחד עם נספח ל-UCP 500 שיקרא eUCP, ויעסוק בהתאמת הכללים האחידים לאשראים אלקטרוניים. הלשכה מפעילה בית דין לבוררות מסחריות בינלאומיות – מוסד מוביל בתחום. כן פועלת ה-ICC להגנה על קניין רוחני (זכויות יוצרים), ומאגדת גופים מיוחדים הפועלים נגד הונאות וזיופים ונגד מעשי פירטיות. חשיבותה לסחר הבינ"ל רבה מאד. כתובת האתר של ועדת הבנקאות של ה-ICC באינטרנט היא: WWW.ICCWBO.ORG, וניתן למצוא בו מידע רב על פעילותה.

ארגון הסחר העולמי (WTO – World Trade Organization) שתפקידו להקל על זרימת הסחר בעולם ע"י עידוד המדיניות להפחית את מיסי היבוא, לצמצם את השפעת מכסות היבוא עד ביטולן, ועוד. כתובת הארגון באינטרנט: www.wto.org.

הא"ם על ועדותיו השונות, כגון: WWW.UNCITRAL.ORG – UNCITRAL – United Nation Commission International Trade Law, ניסחו שורה של אמנות בתחום הסחר, כולל חוק המכר שהוזכר לעיל. רבים מכללי הסחר שקבעה לשכת המסחר הבינ"ל נוסחו תוך שיתוף פעולה והתייעצות בין ה-ICC לבין הא"ם, ובעיקר עם ה-UNCITRAL, שכתובתה באינטרנט היא: WWW.UNCITRAL.ORG.

WWW.INTLBANKING.ORG – IFSA – International Financial Service Association
גוף אמריקאי, מורכב מנציגי בנקים, ששם לו למטרה לפעול לפישוט תהליכי המסחר הבינלאומי. כתובת האתר שלו באינטרנט: WWW.INTLBANKING.ORG.

WWW.TREAS.GOV/OFAC – OFAC – Office Of Foreign Asset Control
גוף של ממשלת ארה"ב הקובע כללים לבנקאות האמריקאית ולעוסקים בסחר-חוץ בארה"ב לגבי איסור סחר עם מדינות מסוימות, איסור העברות כספים למדינות אלה ולארגוני טרור ופשע, נלחם בהלבנת כספים לא-חוקיים וכד'. כתובתו באינטרנט: WWW.TREAS.GOV/OFAC.

כל הגופים האמורים עוסקים בשנים האחרונות באינטנסיביות בהסדרת ה"עולם החדש" – הסחר האלקטרוני, בעיקר ברשת האינטרנט, בנושאים: אמינות; מסחר הוגן; קניין רוחני; מניעת הונאות, ועוד כהנה.

6.4 איגודים מקצועיים, התאחדויות של חקלאים, סוחרים, תעשיינים
גורמים אלו מסייעים לגופי הממשל לעצב מדיניות כלכלית כלפי היבוא והיצוא. פועלים לעיצוב דעת קהל קבוצות לחץ, על פי האינטרסים שלהם. בארצות דמוקרטיות השפעתם רבה מאד.

6.5 מכון היצוא
תפקידו לסייע ליצואנים במידע, בייעוץ ובהדרכה, בארגון תערוכות וירידים בחו"ל ובייצוג היצואנים כלפי הממשלה.

6.6 האקדמיה ובתי המשפט
גופים אלה יוצרים במהלך הזמן את הבסיס העיוני והתורה המשפטית לפעילות סחר-חוץ: ספרים, מאמרים ופסקי דין מתלכדים במשך השנים לתורה שלמה, המעצבת לאחר זמן את הגישה לנושא זה בכל מדינה שסחר בינ"ל חשוב לה.

הגורמים המעצבים את הסחר הבינלאומי

