

חשיבות ניסוח זהיר של מסמכים במסחר בינלאומי/דורון אפיק, עו"ד¹

במקרים רבים, כאשר מתווך נשכר לנסות ולתווך לעסקאות במדינה זרה, דורש אותו מתווך מהיצרן לספק בידיו מסמך בו נרשם כי הוא הסוכן הבלעדי של היצרן במדינה זו (או בכלל ברחבי העולם) כאשר הוא מסביר שללא מכתב זה לא יוכל לפעול לקידום עסקאות. יצרנים נוטים לספק מכתב זה בקלות יתרה ללא הבנת משמעויותיו מרחיקות הלכת של מכתב מסוג זה. ניסוח קלוקל של מכתב כזה ונסיונות לחסוך שימוש בעורך דין המתמחה במסחר בינלאומי (להבדיל מ"עורך דין הבית") עשוי לגרום למחלוקות בהמשך.

כאשר מתווך נשכר לשם קשירת עסקאות והמתווך מהווה הגורם היעיל לעסקה שנקשרה אין חולק שקיימת למתווך זכאות לדמי תיווך. שאלת הזכאות לדמי תיווך עולה כאשר המתווך אינו יכול דווקא להוכיח שהיווה את הגורם היעיל בהתקשרות וטוען שקיימת לו זכות לתשלום בשל הסכם בלעדיות שנכרת. רק אם יוכח שנכרת הסכם בלעדיות יהיה זכאי במקרה כזה המתווך לתשלום בגין עסקאות שנכרתו. האם מכתב שרשמה חברה המציג אדם או גוף כסוכן הבלעדי שלה במדינה מסוימת מהווה ראיה לקיומו של הסכם בלעדיות?

ללא מכתב המציג את המתווך כסוכן בלעדי אכן קשה יהיה לסוכן לפעול במדינות זרות לקידום האינטרסים של היצרן. עם זאת, דיני החוזים קובעים שלא נדרש הסכם מפורש בכתב ודי בהסכם בעל פה כדי ליצור יחסי בלעדיות או כל הסכמה אחרת. הסכם כזה בעל פה, באופן טבעי, נתון יהיה מאוחר יותר לפרשנות ומכתב הסוכנות יהווה ראיה חשובה כדי להעיד על יחסי הצדדים. ניסוח רשלני של מכתב הסוכנות הוא מקור לסכסוכים עתידיים.

בפסק דין שנידון לאחרונה בבית המשפט העליון דובר בטענה של סוכן בעסקת סוכנות בינלאומית, אשר הציג מסמך שרשמה החברה ובו העידה כי הוא Sole Agent שלה במדינה מסוימת וטען שמסמך זה עולה כי קיים הסכם בלעדיות בינו לבין החברה. בית המשפט המחוזי קבע כי המושג "sole agent" יכול להתפרש הן כ"סוכן בלעדי" (היינו קיים הסכם בלעדיות) או "סוכן יחיד" (היינו עובדתית לא מונה בשלב זה סוכן אחר) ופרשנות מונח זה תהיה על פי הנסיבות. בית המשפט העליון מצא לא סבירה טענה שהסכם בלעדיות נכרת ללא מגבלת זמן וקבע עמלות בשיעור 30%, אשר נראו לבית המשפט כסכום גבוה מהמקובל ועל כן נדרש הסכם מפורש (וניתן להוכחה) כדי לקבלן. עם זאת, השופטים בבית המשפט העליון נחלקו בשאלת פרשנות המושג "sole agent".

שופטי בית המשפט העליון נחלקו בפרשנות המושג "sole agent" כאשר קבעו שיכולה להיות לכך משמעות של סוכן יחיד או של סוכן בלעדי וכל שופט קבע פרשנות שונה. שופטת שלישית קבעה כי אף אם המדובר בסוכן בלעדי, לא הוכח מהמסמכים שהבלעדיות היתה מוגבלת בזמן והחברה לא יכולה היתה למנות מאוחר יותר סוכן אחר. בעוד שפסק הדין קבע בסופו של דבר שלא היה הסכם סוכנות בלעדית, התוצאה יכולה היתה באותה מידה להיות גם שונה.

פסק הדין מעיד על חשיבות הזהירות בניסוח מסמכים, גם כאשר אלה נראים כמסמכים פחות מהותיים והצדדים מבקשים "לחסוך כסף" בשלבים ראשונים של היחסים ביניהם. לעתים (ואפילו בדרך כלל) דווקא נסיונות לחסכון יעלו הרבה יותר בהמשך. ליווי משפטי צמוד על ידי עורך דין המתמחה במסחר בינלאומי הוא דבר חשוב ביותר דווקא בשלבים הראשונים של חיי חברה או של התנהלות יצרן במישור הבינלאומי.

¹ עו"ד דורון אפיק הינו שותף בכיר במשרד אפיק ושות' (www.afiklaw.com) התמחה בדיני חברות, עסקאות בינלאומיות ופיננסיות, לרבות עסקאות מיזוג ורכישה, ומימון ואף מרצה בתחום במסגרת תואר מנהל עסקים Executive MBA באוניברסיטה העברית בירושלים. עו"ד אפיק בוגר הכשרה של האיחוד האירופי ביישוב סכסוכים בינלאומיים מחוץ לכותלי בית המשפט (גישור ובוררות).