**דיני סחר בינלאומי**

המסקנה המתבקשת היא כי כל מדינה תבטל את ההגנות שהיא מקנה לתעשיות שאין להן "יתרון יחסי" ולאפשר שוק חופשי בכדי שכל מדינה תנצל את המשאבים הטובים שלה.

בפועל אנחנו רואים שמדינות משאירות את ההגנות, כגון, מכסים, מכסות בייבוא, סובסידיות וכו'. מדוע ?

* **טווח ארוך / טווח קצר**- לפוליטיקאי זה לא נוח להוריד את ההגנות שכן בטווח הקצר זה יוצר בעיות קשות כגון אבטלה וסגירת מפעלים וכדו'.
* **נזק קטן ומפוזר**- אלו שיסבלו שלא יגנו עליהם אלו בעלי הון ולהם שווה להתארגן ולהתנגד לביטול ההגנות. לעומת זאת הצרכנים לא ממש מרגישים את ספיגת העלויות שכן מדובר בתוספת קטנה ומפוזרת בין כל הצרכנים ולכן הם לא יתארגנו ויתאגדו להלחם למען ביטול ההגנות.

**הסכם גאט"ט- general agreement of tariffs and trade :**

הסדר הכלכלי העולמי החדש המוצע היה מורכב משלוש צלעות:

* **World bank**- הבנק הבינ"ל לפיתוח ובנייה מחדש- הבנק מלווה כספים למדינות ע"מ שיבנו תשתיות חדשות. מובן שהבנק לא מלווה ללא התניות מסוימות כגון ארגון מחדש וליברליזציה של הכלכלות הלאומיות.
* **Int'l monetary fund**- קרן המטבע הבינ"ל- מיועדת למדיניות הומאניטרית בכדי לייצב את המטבעות בעולם (תנודות חדות בשערי מטבע יוצרים משברים כלכליים). לקרן משאבים כספיים רבים והיא מפרישה כספים לבנק העולמי בכדי לסייע לייצוב הכלכלה.
* **International trade organization** – ארגון הסחר הבינ"ל- הרעיון היה שהארגון ידאג להסרת מחסומים בין מדינות ויקים פורום שבו יקבעו את המדיניות בעולם. הארגון בסופו של דבר לא קם. לנספח של הארגון הזה קראו GATT. הייתה פה למעשה תאונה היסטורית כי אמנת הוואנה, אותו הסכם שנחתם בשנת 1947 אשר כלל בתוכו את ה-GATT לא אושר ע"י ארה"ב (מאשרים אמנות באמצעות הסנאט ואילו הסנאט התנגד להסכם כנראה משום שהוא חשש שיילקח מהם כוח פוליטי). לאור התנגדות הקונגרס מדינות אחרות גם התנגדו לאמנה.

לפני שהביאו את הדבר לאשרור החילו את המסמך של ההסכם אשר נכנס לתוקף (שכן לא היה צריך לאשר בסנאט) המסמך הזמני היה בתוקף עד שנת 1994. היה הסכם אך לא היה ארגון. לא היה בימ"ש עליון לא היה מי שיאכוף את ההסכם.

הקימו מזכירות להסכם מבלי שיהיה ארגון בפועל. ה- GATT סבל מהחולשות הללו. כל ההחלטות היו צריכות להתקבל פה אחד (קרוב ל- 100 מדינות) ולכן היה קשה לקבל החלטות.

בשנת 1994 הצליחו להגיע להסכם בין כל המדינות דאז להקים מחדש את הארגון.

הארגון החדש נקרא the world trade organization- הארגון קם, חי ומתפקד כבר כמעט 13 שנה. הארגון אמון על הסכם GATT ועל הסכמים נוספים.

**המבנה הבסיסי של גאטט.**

ההסכם מחולק לשני חלקים - הוראות מהותיות והוראות פרוצדוראליות. (קיבלנו דף בכיתה)

שלושת העקרונות של הסכם גאט"ט:

1. **עקרון אי ההפליה**- קובע כי הסחר בין המדינות יתבצע ללא אפליה, לא יהיו העדפות למדינות שונות. "General most favored nation treatment" - MFN

 לאחר הצטרפות לגאט"ט על מדינה לתת את היחס המועדף שנתנה למדינה במוצר מסיום

 לכל המדינות החברות בהסכם (באותו מוצר). למעשה תצטרף עמודת ה- MFN בכל מוצר.

השפעות ה-MFN:

1. שיעור המכס ירד שכן בכל תחום יורדים הכי נמוך.
2. בוטלה האפליה- הדבר יוצר שוויון בתחרות בין כל המדינות החברות בהסכם. העקרון מדבר רק על זרים, אסור להפלות בין זר לזר החבר בהסכם. יש לזה משמעות פוליטית- שוויון מביא שלום, ובנוסף מבחינה כלכלית זה גורם לתנאי תחרות שווים לפחות בין הזרים לבין עצמם. התחרות טובה למימוש עקרון היתרון היחסי. היצרן הכי טוב הוא זה שיצליח לייצא.
3. מונע הסטת סחר לא יעילה. לפעמים בגלל מכס גבוהה מדינה תסיט את משאביה אל מדינה שאינה יעילה אך אין בה מכס/הוא נמוך. הMFN- מעודד את היתרון היחסי.
4. בעיית הטרמפיסט – אם יהיה הסכם עם מדינה שלא חברה ב-MFN אז כל המדינות שלא נתנו כלום יהנו מהפחתת המכס כתוצאה מהסכם.
5. ביטול מחסומי סחר לא מכסיים- סעיף 3 ו- 11 לגאט"ט.
6. ליברליזציה מתמשכת באמצעות מו"מ רב צדדי

עיקרון שני - סעיף 3.2 " חובת טיפול לאומית"

צידו האחר של עיקרון אי האפלייה. בעוד שעיקרון MFN גורס, כי אין להפלות בין המדינות השונות, והוא מתייחס בעיקר למכסים ולטיפול בגבולות, הרי שעיקרון הטיפול הלאומי פירושו התחייבות מדינה חברה לטפל **בתחומה** באותו אופן ביבוא ובייצור המקומי (למשל, דרישות זהות לעמידה בתקן). חשיבותו של עיקרון זה הולכת וגדלה ככל שמבנה הסחר הבינלאומי נעשה מורכב,

וחשיבות המכסים יורדת.

העקרון של הסעיף קובע כי המדינה מוכנה לסבול מכס אבל רק מכס. לא להפחית מכס אבל להכביד בבדיקות איכות, סניטציה וכו'. ברגע שהסחורה עברה את תחנת הגבול בתוך המדינה מכאן והלאה אסור להפלות נגדה ביחס למוצרים מקומיים. מוצרים מקומיים ומיובאים זכאים לאותו יחס. מבחינה מהותית הסעיף מתחלק לשני חלקים:

1. האמצעי הפיסקאלי (כספי) - למשל מע"מ.
	* **Like product**- סעיף 3.2 א' - מוצרים של מדינה אחת שמיובאים למדינה אחרת לא יהיו כפופים למיסים פנימיים או היטל פנימי אחר מכל סוג שהוא מעבר למה שמוטל על **מוצרים מקומיים דומים/זהים**. (עיקר הסוגיה בהחלטה על אלכוהול ביפן). מטרת העיקרון היא שלא להגן על התעשייה המקומית.
	* סעיף 3.2 ב' - מדבר על מוצר בן תחרות (**directly competitive product).**
2. סעיף 3.4 מדבר על אמצעי לא פיסקאלי- יכול להיות תקני בטיחות, כל מיני כללים או מכסות, הגבלה על מכירת מוצרי ייבוא בחנויות מסוימות. דוג' נוספת רכש ממשלתי – גופים ממשלתיים יהיו חייבים עפ"י חוק להעדיף מוצרים מקומיים ולא מיובאים.

**Japan taxes on alcoholic beverages**

המקרה עצמו סובב סביב מקרה ביפן בו היפנים גבו מס נוסף (מס קניה) על משקאות אלכוהוליים מיובאים. האמריקאים והקנדיים התלוננו נגד יפן.

היפנים חילקו את המשקאות לסוגים שונים (בירה, וויסקי וכו') וטענו שביפו לא מייצרים משקה דומה לוויסקי. בחוק היפני קבעו מס על משקאות אלכוהליים הגבוה בהרבה מהסוחו (סוג של משקה מקומי). עפ"י סעיף 3 לגאט"ט אין להטיל מס פיסקאלי למוצרים דומים ובכך להפלות בין מוצרי ייבוא למוצרים מקומיים.

**נפסק**-

* ה- shochu הוא מוצר **דומה** לוודקה, נבחן לפי תכונות איכות, ייעוד, טעם צרכנים, סיווג מכס, על כן המס הגבוה יותר אסור.

היום קיימת שיטה לבחינת מוצרים דומים. באמצעות ספר בעל 99 פרקים, הכולל בתוכו כמעט את כל המוצרים. אם ישנם שני מוצרים באותו הפרק ככל הנראה הם יוגדרו כמוצרים דומים.

* הסוחו אינו דומה לוויסקי, **אך מתחרה איתו** ועם שאר סוגי היי"ש. נבחן לפי השוק, הייעוד וגמישות הביקוש.

**סעיף 3 לגאטט**:

אמצעים פיסקאליים שתי חלופות:

|  |  |
| --- | --- |
| **המוצר המיובא והמוצר המקומי הם "מוצר דומה" (like product)**  | **המוצר המיובא והמוצר המקומי הם "מוצרים מתחרים במישרין"** **(directly competitive products)**  |
| וגם: | וגם: |
| * המוצר המיובא ממוסה יותר מהמקומי
 | * הם אינם ממוסים באופן זהה
* זה נעשה באופן שיש בו כדי להעניק הגנה לייצור המקומי.
 |
| הסעיף הזה בודק **התנהגות**. מקביל לעבירה פלילית התנהגותית  | הסעיף הזה בודק **תוצאה**, פער של 1% מס לא בהכרח יוכיח כי זו העדפה מקומית.מקביל לעבירה פלילית תוצאתית  |

בדוגמא של המקררים בישראל – אפשר לבדוק את סיווג המס במדינות אחרות. אם אין את ההבחנה לפי גודל המקרר זה אומר דרשני.

יש להבחין בין מדינות גאט"ט (הפחתת מכס) לבין מדינות שיש איתן הסכם סחר חופשי (פטור ממכס). מותר למדינה להיות חברה בגאט"ט ולהודיע שהתחייבויותיה לא יחולו על מדינה מסויימת.

**סעיף 11 לגאטט: איסור על כל מחסומי גבול**

אנחנו רואים שהאיסור הוא הגבלה גם על ייבוא וגם על ייצוא.

מדוע שמדינה תגביל את הייצוא שלה?

1. שמירה על עליונות (מצרים עם הפפירוס)
2. הגבלת ייצוא בצורה אסטרטגית- בישראל למשל, היה איסור ייצוא של ברזל לחו"ל- בארץ היה מפעל מתכת אחד שהגרוטאות שימשו אותו כחומר גלם וכך כולם מכרו לו. הגבלת הייצוא הייתה סובסידיה מוסווית למפעל.
3. מדינות שמייצרים חומר גלם מסוים, הם מונופול או מחזיקים נתח גדול של חומר הגלם הזה. המדינות רוצות לפתח גם מפעלים לעיבוד חומר הגלם במדינות עצמם כדי להרוויח כסף וליצור מקומות עבודה. ולכן, הם הטילו מכסי ייצוא כדי שלא ישתלם לייצא את חומר הגלם וכך תיווצר תעשיה חדשה ורווחית של עיבוד חומרי הגלם.
4. מטעמי ביטחון (ארה"ב עם המחשבי על).

**חריגים שמאפשרים הגבלה:**

1. **תקנים**- הבעיה החלה כאשר מדינות החלו משתמשים בתקנים בצורה פרוטקציוניסטית- למשל התקן לתיונים.
2. **קשיים במאזן התשלומים/מדינות מתפתחות (סעיף 12, 18)** – מדינות מתפתחות נגמר להם הדולרים ואם הם לא יעצרו את הייבוא ייגמר להם הכסף, יש להם אפשרות להגביל את הייבוא על מנת לאזן את עצמם כלכלית.

 לדעת המרצה זה מטופש שכן כל התעשייה עסוקה בייצור מקומי במקום לייצוא וכך למעשה לא פותרים את הבעיה שכן אין ייבוא והייצוא פוחת- דולרים לא נכנסים לארץ.

1. **חקלאות ומזון**- מדינות שומרות מסיבות מסוימות על החקלאות המקומית. כפי שראינו הסבב הנוכחי של ארגון הסחר העולמי לא מתקדם בגלל המחלוקות על חקלאות וייבוא.

**סעיף 20 לגאט"ט: סעיף החריגים (סעיף 21 – חריגים ביטחוניים)**

"הכובע" של הסעיף, חובה לעמוד בשתי הדרישות ורק אז ניתן יש תוקף להגנה לה טוענים:

* 1. שאמצעים אלו לא ייושמו באופן מפלה, שרירותי ולא מוצדק עם מדינות עם אותם תנאים.
	2. שלא יהוו הגבלה מוסווית על הסחר הבינ"ל.

סוגי ההגנות:

1. הגנה על מוסר הציבור (נוגד זכויות אדם, פורנוגרפיה, העסקת ילדים)
2. צורך להגן על הסביבה – צמחים ובע"ח (כמו החלטת הטונה) ובריאות בני"א (צעצועים מסוכנים, תרופות). במקרה של תקן יש צורך שיהיה מוכח מדעית.

A-D, משתמשים במילה "הכרחי" – הכוונה שאמצעי הגבלת הסחר היא הפתרון המחייב והמוצא האחרון לטיפול בבעיה.

E. תוצר עבודות כפייה של אסירים – הם עובדים חינם ולכן המוצר זול יותר וזו תחרות לא הוגנת.

F. איסור יצוא על אוצר לאומי (רנסנס באיטליה, עתיקות בארץ) בעל ערך היסטורי, אומנותי או ארכיאולוגי.

G. אוצרות טבע מתכלים

הערה: בארץ למשל אסור לגדל חזירים ולכן גם אי אפשר שאיסור יבואם בא להגן על היצרן המקומי ולכן יטו כן לקבל מדיניות פנים שכזאת.

**הסכם אס"ח ישראל-ארה"ב**

**ס' 4 –** איסור על הגבלות כמותיות או על אמצעי בעל השפעה דומה. יש לבחון האם הם אכן

משפיעים כמו מכס/מגבילים כמות.

**ס' 7 –** סעיף החריגים, מפנה לס' 20 בגאט"ט

**ס' 12 –** אוסר הטלת דרישות רישוי אלא אם הן נחוצות להפעלת ההגבלות.

**ס' 19 –** זבל"א – סעיף הבוררות. 19 ה' - דו"ח הצוות איננו מחייב בניגוד ל-WTO

**הסכם ההתאגדות ישראל-הקהילה האירופית**

**ס' 8 –** איסור היטל בעל השפעה דומה למכס (כמו ס' 11 לגאט"ט)

**ס' 16 –** איסור על אמצעי שווה ערך להגבלה כמותית

**ס' 19 –** אמצעים פיסקאליים מפלים (כמו ס' 3.2 לגאט"ט)

**ס' 27** – סעיף החריגים. חל רק על הגבלות ולא על היטלים ולכן חלש יותר מס' 20 לגאט"ט.

**ס' 32** – תשלומים שוטפים הקשורים לתנועת טובין יהיו חופשיים מכל הגבלה.

**ס' 34** – בנסיבות חריגות בהן תנועות של הון גורמות/מאיימות לגרום לקשיים רציניים

בהפעלת מדיניות שער החליפין או מדיניות המטבע, ניתן לנקוט אמצעי הגנה ביחס

 לתנועות הון, לפי התנאים שבהסכם גאט"ט – אבל לתקופה של 6 חודשים בלבד.

**יישוב סכסוכים**

סעיף 22 לגאט"ט: Counsulation התייעצות

שלב שחייב לבוא לפני הליכי ישוב סכסוכים, ניסיון ליישר את ההדורים לפני תביעה.

סעיף 23 לגאט"ט: Nullification or Impairment שלילה או פגיעה בהטבות

מדבר על מקרה שנפגעה או נשללה זכותה של מדינה שחתומה על ההסכמים, לאו דווקא מהפרת הסכם (אז יש עילה חוזית) אלא גם בעקיפין. המדדינה הנפגעת תפנה בכתב לפוגעת לאחר התייעצות, וזאת חייבת להגיב.

* הפרה Breach צרה יותר, דורשת הפרה פורמאלית, אך גם ודאית יותר. מנגד היא רחבה יותר כי אינה דורשת הוכחת פגיעה ונזק.
* שלילה או פגיעה בהטבות רחבה יותר כי היא סוגרת פרצות בניסוחים המשפטיים, אך מנגד צר יותר כי נדרשת הוכחת נזק, אין די בהוכחת הפרה פורמאלית.
* אם יש הפרה על הפאנל להורות למדינה להפסיקה, אך אם אין הפרה אלא רק פגיעה הפאנל צריך להורות על פתרון הוגן (למשל פיצוי הוגן) וזה מצר עוד יותר את מושג הפגיעה מול ההפרה.
* בסבב טוקיו נוצרה חזקה ניתנת לסתירה שאם יש Breach אז יש גם ,פגיעה בהטבות, אלא אם הצד הנתבע יוכיח שאין. זה מקרב את מושג ההפרה לצד המשפטי.

לוח זמנים ליישוב סכסוכים – במחברת.

**חבילת הסכמי WTO (דין מהותי)**

לאחר סבב אורוגוואי התקבלו הסכמים בתחומים רבים בהם:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  סחורות | שירותים | קניין רוחני |
| הסכם גאט"ט 1994הסכם החקלאותהסכם SPSהסכם התקינההסכם TRIMSהסכם מניעת היצףהסכם הערכת מכס הסכם הסובסידיות הסכם צעדי בטחה ועוד... | ההסכם הכללי על סחר בשירותים GATS .(General Agreement on Trade in Services)  | ההסכם על קניין רוחני TRIPS (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights)  |

**סחורות:**

**הסכם גאט"ט 1994**

**הסכם החקלאות**- הסכם הקובע כי מדינות יצמצמו את הסובסידיות, המכסות והמכסים על החקלאות.

**הסכם SPS**- אמצעים סניטאריים- הדבר מדבר על מזון מהחי והצומח. אם למשל קובעים איסור ייבוא בשר מאנגליה בגלל הפרה המשוגעת צריך להוכיח מדעית כי המחלה מסוכנת, או שישנם יותר פרות חולות באנגליה מישראל.

**הסכם התקינה**- עוסקת בתקנים כפי שראינו לעיל. מותר להשתמש בתקן אך הוא חייב להיות מוצדק בנימוקים של בטיחות, הגנת הצרכן, מניעת מרמה וכו'. אסור שתקינה תהווה הגנה על מוצר מקומי. ההסכם קובע שהדבר חייב להיות מוכח מדעית. מאז ישנם הרבה התדיינויות מהו "מוכח מדעית".

**שירותים:**

ההסכם הכללי על סחר בשירותים GATS -(General Agreement on Trade in Services)

למשל, עו"ד אמריקאי לא יכול לעבוד בארץ, שכן קיים סעיף 20 לחוק לשכת עוה"ד הקובע כי כל השירותים שברשימה (דרקונית) אסור לעשות אא"כ הוא חבר בלשכת עוה"ד בישראל.

ס' 14 – סעיף החריגים – כמו ס' 20 לגאט"ט

ישנם 4 דרכים לעסוק בסחר בשירותים:

1. שירות חוצה גבולות- כלומר, הספק נמצא בארץ א' הצרכן נמצא בארץ ב' (כמו עו"ד).
2. נוכחות מסחרית- דוג' קבלנות בנייה. כמובן שאי אפשר להיות בארה"ב ולבנות בישראל.
3. צריכת השירות בחו"ל- למשל, תיירות.
4. אנשים טבעיים- כלומר, סוג של שירות שהאזרח הזר חייב לבוא בגופו למדינת הייבוא ולהיות שם בכדי לתת את השירות. דוג' קבלן טורקי הביא פועלים טורקיים לעבוד בארץ.

לכל דרך קיימת רגולציה שונה. ברור שלמדינות הייבוא קשה יותר להתיר את הסוג הרביעי. למעשה אין הסכמה גורפת אלא כל מדינה שחברה בהסכם GATS יש לה נספח (schedule) שמצורף להסכם שלה שכולל רשימה של השירותים שהיא הייתה מוכנה להכניס תחת ההתחייבות של national treatment (אי הפליה).

**קניין רוחני:**

ההסכם על קניין רוחני TRIPS - (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights)

ההסכם מחייב את כל מדינות הסחר העולמי לשמור על זכויות קניין רוחני שונות.

הוא לוקח סטנדרטים מאמנות בינ"ל ומכניס אותם כחלק מחבילת ארגון הסחר העולמי. למשל, מדינה לא יכולה לבחור אם לקבל הסכם זה, אלא היא חייבת לציית. כמו כן מכיוון שזהו חלק מהחבילה אם המדינה עוברת על החוק יכולים לדון אותה במוסד הבוררות של הארגון.

אחד הדברים שההסכם הזה עשה שהיה אמור "להמתיק את הגלולה" הוא נושא של "רישיון כפייה"- יש סמכות למדינה לכפות על בעל פטנט לתת רישיון לגורם מקומי לייצר עפ"י הפטנט. הרעיון הוא שכאשר אדם מחזיק פטנט ומנצל אותו לרעה. למשל, במקרה הקיצוני תרופה מיוחדת שאדם מסוים מונע מלייצר אותה, יש אינטרס למדינה לכפות על בעל הפטנט לתת רישיון לפטנט והם יקבעו בדיעבד את סכום התגמולים שמגיעים לו. במקרה אחר אותו בעל הפטנט דורש סכומים אסטרונומיים עבור הפטנט המדינה יכולה לפנות לביהמ"ש שיקבע מהו הסכום הראוי שישולם עבור התגמולים.

**חבילת הסכמי WTO**

* **ההסכם בדבר יישוב סכסוכים**- **DSU**- מסדיר הקמת מנגנון יישוב סכסוכים מחייב, באמצעות פאנל בוררות וגוף ערעורים. כל מדינה שיש לה תלונה יכולה לדרוש הקמת פאנל.
* **הסכם TPRM**- מקים מנגנון לביקורת שוטפת תקופתית על מדיניות הסחר של המדינות החברות. כלומר, ההשוואה היא למבקר המדינה שיש לנו בישראל. לא תובעים על דבר ספציפי, אלא פעם ב- 4 שנים יש ביקורת על כל מדינה ומדינה וצוות מומחים של הארגון יושב ובודק את מדיניות הסחר של המדינה (מכס, סובסידיות, טכסטיל וכו'). הצוות מונה כלכלנים ויועצים וגם כל המדינות החברות רשאיות להפנות שאלות לאותה מדינה נבדקת. אין לזה משמעות משפטית מיידית אבל בהליך עצמו קיים לחץ בינ"ל וכן הממצאים יכולים לשמש בסיס לתביעת משפטיות, כך שההליך מאוד עוזר לשפר את מידת הציות להסכם.
* **הסכמים פלורילטראליים**- הצטרפות וולונטארית- אלו חריגים לכלל שאמרנו לעיל שמדינה מקבלת את ההסכם כחבילה:
	+ ההסכם לתעופה אזרחית
	+ **הסכם הרכישות הממשלתיות**- זהו ההסכם החשוב תחת הכותרת הזו. ישראל היא צד להסכם הזה אך ישנן רק 40 מדינות מתוך ה- 102 שחתומות עליו. מדינה מתחייבת לא להפלות לרעה מדינות אחרות במסגרת מכרזים ציבוריים שאותה מדינה עורכת. בנוסף ההסכם גם מכתיב דיני מכרזים.

**מתכונות להסדרי אינטגרציה כלכלית**

1. **אזור סחר חופשי** (- FTA free trade area)- ביטול מחסומי סחר בין הצדדים להסדר תוך שמירת חומות מכס כלפי צדדים ג'.
2. **איחוד מכסים** (Customs Union)- ביטול מחסומי סחר בין הצדדים להסדר **והאחדת** חומות מכס ושאר מחסומים כלפי צדדים ג'.
3. **קהילה כלכלית**- המצאה אירופית (האיחוד האירופי) שימוש במודל של איחוד מכסים (שמדבר רק על מכס) וניצולו כלפי כל המשאבים הכלכליים (שירותים, הון, בנ"א וקניין רוחני). הרעיון הוא לכונן תנועה חופשית של כל המשאבים הכלכליים והאחדת חומות המכס ושאר המחסומים כלפי צדדים ג'.

זה עבודה קשה מאוד לאחד מכסים בין המדינות וכן לפעמים למדינה אחת אין סיבה למכס מוצר שלמדינה אחרת יש אינטרס למכס.

**סעיף 24 להסכם גאט"ט** קובע כי שיעור הממוצע של המכסים לא יעלה על שיעור המכס שהיה לפני כן.

מה היתרון בהסדר הזה מול היתרון בהסדר של אזור סחר חופשי?

הדבר מסייע למעברי הגבול, למעשה מבטל אותם.

לכן אנו מוצאים איחודי מכסים בין מדינות שכנות (ביבשות) והסחורה יכולה לעבור מהר בין מדינה למדינה. האינטגרציה היא מלאה שכן אפשר לנצל מפיץ אחד לכל האזור במקום מפיץ לכל מדינה.

דוג': לאחר הסכמי קמפ דייויד נחתם פרוטוקול פריז (בשנת 1996) לקראת החתימה היה ויכוח בין ישראל לפלישתנאים שכן ישראל דרשה איחוד מכסים ואילו הפלשתינאים רצו אזור סחר חופשי.

מדוע לא רצו הפלשתינאים איחוד מכסים?

סיבה אחת לכך היא שאם הפלשתינאים היו בוחרים הסכם לאיחוד מכסים הם היו נאלצים לוותר על יתרונות שהיו מקנות לה מדינות ערביות שכנות אשר לא היו רוצות להקנות את אותם הטבות לישראל.

סיבה אחרת היא כי הפלשתינאים רצו כמה שיותר סממני עצמאות, ואם היו מסכימים לאיחוד מכסים אזי עצמאותם הייתה תלויה בישראל, שכן הם היו כפופים לכלכלה שבישראל כמדינה החזקה באזור.

מדוע ישראל רצתה איחוד מכסים?

החשש היה שהפלשתינאים ייבאו סחורה שלא עומדת בתקנים הישראלים.

האמריקאים הציעו כי בעקרון יהיה איחוד מכסים למעט מוצרים מסוימים שיקנו לפלשתינאים אפשרות לערוך הסכמים לגבי מוצרים מסוימים עם מדינות שכנות.

התנאי למוצרים החריגים היה שהם ייבאו רק עד לכמות הצריכה הטבעית של תושבי הרשות הפלשתינאית.

הסכם גאט"ט מכיר בערכה של אינטגרציה כלכלית אזורית. כלליו מאפשרים התארגנויות כאלו, למרות שהן מנוגדות לעקרון האומה המועדפת ביותר. גאט"ט מתנה אישור התארגנות כזו בתנאי שהיא מקיפה כמעט את כל הסחר בין המדינות החברות בה, בתנאי, שהקמתה לא תביא להעלאת מכסים ומגבלות אחרות על יבוא ממדינות שלישיות.

**האם הסכמי סחר בילטראליים (הסוטים מעיקרון ה-MFN) הם יעילים או לא יעילים?**
לכאורה סחר חופשי הוא טוב, אבל סטייה מאי אפליה זה דבר רע.

הסכם סחר חופשי בילטראלי אמנם יוצר סחר אבל מנגד גם מסיט סחר והסטת הסחר היא לא יעילה.

**הסטת סחר-** כאשר יש תחרות בין שני יצרנים זרים, עם אחד עושים הסכם סחר חופשי (FTA) ואז המכס עם אותה מדינה ספציפית נעלם ועלול להיווצר מצב שהמוצר של המדינה שעשו עימה הסכם יהיה פתאום יותר זול מאשר המוצר של המדינה השנייה (כיוון שעל השנייה עדין יש מכס) ולכן יקנו את המוצר שהוא יותר יקר במקור (אך יותר זול לצרכן כי אין עליו מכס) וזהו מצב לא יעיל- מצב של הסטת סחר.

* **יעקב וינר**- הסדר סחר חופשי יעיל רק אם יצירת הסחר (trade creation) שמביא ההסדר עולה על הסטת הסחר (trade diversion) . זה יקרה כשהמדינות דומות מבחינת אופי הכלכלה והייצור שלהם ומחסומי הסחר ביניהם לא יהיו גבוהים במיוחד. לעומת זאת ההפליה שבין אותה מדינה לבין מדינה שלישית אחרת יכולה לגרום להסטת סחר גדולה. זה נובע מכך שמדינות לא מתנהגות באופן רציונלי.
* **וילפרד אתיאר**- בהסדרים האזוריים החדשים, המטרה היא עיגון ו"נעילה" של תהליכי הליברליזציה הפנימיים, שידור אוירה של פתיחות ויציבות, ומשיכת השקעות זרות. המדינות כורתות הסכמים כדי שהמדיניות הכלכלית לא תשתנה יחד עם שינויי שילטון, זה איתות למשקיעים שהרפורמה קבועה. במאמרו, הראה אתיאר כי למדינות שעשו את ההסכמים והטיית הסחר עולה על יצירת הסחר יש אינטרס אחר (למשל משיכת השקעות). יצירת סחר סד"כ תהיה בין כלכלות שונות (למשל אחת עם כוח עבודה זול ואחת עם פטנט/יכולת ניהול).
* **אריה רייך**- הסדר בילטראלי ואזורי, להבדיל ממולטי-לטראלי, מבטא עקרון של ביזור סמכויות ומאפשר למדינה לממש את ריבונותה ולשרת את האינטרסים הייחודיים שלה ע"י כריתת הסדרים המעוצבים בהתאם לצרכים שלה, במיוחד במצב שיש קיפאון במישור המוליטראלי. למשל, ישראל אין לה השפעה רבה בסבב של ארגון הסחר העולמי אבל בהסכמים בילטראליים יש לישראל אפשרות לעצב את הסדרים ומדיניות בהתאם לצרכים שלה עצמה.

**העיקרון הסובסידיאריטי** – סמכויות מחלקים מלמטה. ליחידות הקטנות יהיו כמה שיותר סמכויות כל זה טוב ויעיל, אך אם משהו יעשה טוב יותר אם יעשה ע"י דרג גבוה יותר אז הוא זה שיקבל את הסמכות בנושא. עיקרון זה נותן מענה לבעיית הריכוזיות שעולה מהסכם גאט"ט המולטיליטראלי, הסכם גאט"ט לא נותן מענה לצרכים של מדינות קטנות וחלשות יותר (שמוצאות מענה בהסכם בילטראליים, כמו איזור סחר/האחדת מכסים).

**כללי מקור- Rules of origin**

יש לציין שאין אחידות בכללים של המדינות השונות, והדבר מאד מסרבל את המערכת.

1. מבחן ה"שינוי המהותי"- זה מבחן שאותו מוצאים רק בהסכם של ארה"ב-ישראל. משווים את המוצר הסופי למרכיבים שמהם המוצר יוצר ובודקים האם המוצר הסופי עבר שינוי מהותי באופן שהוא הפך להיות מוצר חדש ושונה מחומר הגלם והרכיבים שממנו הוא נוצר. אם כן אזי ייחשב כאילו יוצר במדינה בה עבר את השינוי.

 הבעיה עם הכלל היא שהוא מופשט מדי, אין כללים ברורים.

1. מבחן שינוי תעריף/סיווג המכס- כיום זהו המבחן הנפוץ יותר. במבחן זה עושים שימוש בקובץ המכס. מתייחסים רק לחומרים המיובאים, בודקים איפה הם תחת סיווג המכס וכך יודעים לגבי המוצר השלם מה סיווגו. אם הוא אכן עבר שינוי סיווג מכס אזי הוא יחשב למוצר מקור, כי המשמעות היא שעבר שינוי עד כדי כך מהותי ולכן שינה סיווג. התנאים מאפשרים אחוז מסויים של תכולה מקומית בתנאי שעבר שינוי סיווג.
2. מבחן הערך המוסף המקומי (התכולה) המינימאלי- "סכום (א) עלותם או שווים של כל החומרים שהופקו בישראל בצירוף (ב) עלותן הישירה של פעולות העיבוד שבוצעו בישראל אינו פוחת מ-35% למאה מן השיווי המוערך של המצרך בעת שהוכנס לארה"ב (כולל רווח=קשה יותר)." לא כולל שכר מנכ"ל וכו' רק שכר פועל וכו'.

מותר ל15% מה35% להיות תוצרת ארה"ב – זו צבירה הדדית. צבירה אזורית היא צבירה ע"ב מוצרים ממדינות צד ג' באיזור (Qiz - כמו אירביד בירדן ובעתיד עם הרש"פ)

מבחן התכולה הזרה המרבית- בהסכם עם הקהילה האירופית אין כללים אחידים וברורים כמו בהסכם עם ארה"ב. הבעיה נובעת משום שהכללים משתנים ממוצר למוצר. כשהסיווג הוא לפי מוצרים זה פתח לפרוטקציוניזם – יחמירו עם מוצרים שמתחרים בתוצרת מקומית.

1. קומבינציה של מבחנים שונים מתוך הנ"ל.

הערה: ישנה דרישה להובלה במישרין (ס' 3.5) כדי שמוצר יהיה פטור ממכס כמוצר מקור. יש גמישות מסויימת כשאין למשל אונייה ישירה (כל עוד זה נשאר בפיקוח המכס) ושאינו עובר שום עיבוד במדינה המקשרת.

**כללי המקור בהסכם אס"ח ישראל-ארה"ב**:

**לפחות 35% מעלות FOB-ה של המוצר חייבים להיות מיוצרים בישראל.**

הכוונה היא לעלות ישירה - עלות הייצור כולל עבודה וכן כל החומרים הישראלים המקוריים. לדוגמא: מים, חשמל, פחת, ביטוח רפואי של העובדים כלולים בעלות ישירה.
משלוח, ביטוח משלוח, כאשר הוצאות הנהלה וכלליות אינם נכללים בחישוב.

א. כתחליף 35%-ל עלויות מקומיות, ניתן לבצע עיבוד משמעותי כפול - חומר גלם מיובא עובד לרכיב בארץ, והרכיב הוכנס למוצר סופי שיוצר גם הוא בארץ.

ב. אם חומרי גלם מיובאים מארה"ב ניתן למנות אותם עד ל 15%-מ- 35% העלויות הנדרשות.
בנוסף 2-ל התנאים המצטברים קיים תנאי נוסף לכל המוצרים ( והוא משלוח ישיר לארה"ב. באם הסחורה מועברת דרך מדינה שלישית, עליה להשאר בפיקוח רשות המכס של אותה מדינה,
והמכס של המדינה השלישית לא מטפל בו באיזו צורה שהיא.

**כללי המקור בהסכם אס"ח ישראל-קנדה**:

* מבוסס בד"כ על שינוי סיווג תעריף המכס של כל החלקים ששימשו בייצורו
* יש כלל de Minimis: מותר שעד 10% מערך המוצר לא יעמוד בדרישה הנ"ל
* נדרש ייצור בשטח אחת המדינות
* נדרשת הובלה במישרין למדינת היעד - הסיבה לכך היא סוגיית האמינות, שכן חשוב שהיצואן ישלוט על תוכן ההובלה. (יש חריג- מותר להוביל לקנדה דרך ארה"ב).

**היטלי סחר – אמצעים תגובתיים וסיווג**

* היטל התקפי – פתיחת שווקים בכח. הבעיה היא שאפשר להיות מואשם בעשיית דין עצמי. ה-WTO יכול להסמיך את המתלונן למשוך בחזרה את ההטבות. ס' 2.8,2.9 נותן לשר התמ"ת את הסמכות להפעיל את הסנקציות. מדינה יכולה להטיל היטל כסעד עצמי כל עוד זה לפי כללי הWTO (שימוע, הודעה, חקירה). אם אין הסכם עם המדינה שמפרה אז לא צריך לדאוג מהמשפט הבינלאומי ואפשר פשוט להטיל היטל.
* היטל הגנתי – מגנים מפני ייבוא לא הוגן/ לא כשר שגורם נזק לתעשייה המקומית
1. היטל היצף בא בתגובה להתנהגות היצפית
2. היטל משווה בא בתגובה לסיבסוד שמוזיל את הסחורה המיובאת
* היטלי בטוחה Safeguard- לפעמים יש שינוי נסיבות וצריך סעיף מילוט מההסכם, כדי לעודד מדינות לחתום. זה סעיף שנותן הגנה זמנית למספר שנים (עד 3) כדי לתת אורך רוח למפעלים המקומיים להתייעל ולהסתגל לתחרות שנוצרה. היתרון הוא שלא צריך לבדוק אם אכן הייבוא לא כשר. התנאים:
1. גידול בלתי צפוי ביבוא
2. הגידול נובע מהפחתת מכס כתוצאה מהסכם בינ"ל – **קש"ס**
3. גרימת נזק **חמור** לתעשייה המקומית

יש להודיע מיד עם פתיחת החקירה למדינה המייצאת ולא רק לאחר הטלת ההיטל – תנאי פרוצדוראלי שאפשר לתבוע על הפרתו.

יסודות עילת יבוא בהיצף:

1. שמחיר היצוא נמוך מהמחיר המקובל במדינה המייצאת (זה לא סעיף כמותי).
2. נזק ממשי לענף היצרני המקומי (כמות כן רלוונטית, לא תמיד יבוא קטן יגרום נזק)
3. קש"ס בין 1 ל-2

עילות היטל משווה דומות לעילת היצף בהבדל אחד- במקום ייבוא בהיצף צריך ייבוא נתמך – שהמוצר מסובסד (דבר האסור לפי הסכם הסובסידיות). אין צורך להוכיח למה משמשת הסובסידיה ואין מקום לדון במחיר המקובל בארץ היצוא. אפשר גם לתבוע כששתי מדינות מייצאות למדינה שלישית שלא מייצרת את המוצר ואחת המדינות מקבלת סובסידיה, כי זה מעוות את הסחר, מטה אותו.

למה שיצואן ימכור במחיר נמוך יותר מאשר בשוק המקומי?

1. תמחור טורפני – במטרה להרוס את כל היריבים ואז להעלות מחירים.
2. להיפטר מעודפים
3. תמחור לפי תנאים כלכליים ויכולת תשלום במדינת הייצוא (לפעמים שם אפשר לגבות יותר)
4. נהנה ממעמד מונופוליסטי רק בשוק הביתי שלו
5. העלויות הקבועות כבר מכוסות בשוק הביתי וכעת יש לכסות רק עלויות משתנות.

אופן הטיפול בתלונה על היצף/יבוא נתמך:

1. הגשת תלונה ע"י יצרן מקומי של מוצר דומה + ראיות שהושגו במאמץ סביר
2. הוכחת נזק ממשי, ייבוא בהיצף, קש"ס. אם יש יסוד לכאורה תיפתח חקירה
3. צדדים מעוניינים – יבואנים ויצרנים מקומיים וזרים של המוצר הדומה +הודעה בעיתונות+הודעה לשגרירות
4. ייתכן והממונה יטיל ערובה זמנית, לא פחות מ-60 יום אחרי פתיחת החקירה. היצואן לא יוכל לשחרר את הסחורה אם לא ישלם ערובה בגובה הנזק המשוער.
5. שר התמ"ת מחליט אם להטיל היטל או לא לאור מסקנות הועדה (לא יכול להיות שהועדה קבעה שאין היצף והוא יטיל). החלטת הועדה לא מחייבת.

הגדרות מחירים

מחיר ייצוא של טובין – המחיר בפועל, לא כולל הובלה ואשראי.

מחיר מקובל/ בר השוואה – יש לשים לב אם מדובר בסיטונאות או כמויות קטנות ואם הובלות גדולות ומועטות או אספקה שבועית, שעולה יותר.

"במהלך העסקים הרגיל" – בין מוכר וקונה שאינם תלויים אחד בשני (כי זה יכול להוזיל עיסקה)

כיום יש מדינות שהוסיפו פרמטר שאומר שאסור שזה יהיה במחיר הפסד, אך זאת פרשנות שיכולה להביא לעיוותים.

טענות הגנה:

1. לוקחים מכירה בודדת (למשל בסוף עונה) ושמשווים למחיר של כשנה שלמה.
2. צריך שהכמות תהיה ממשית ולא לגבי מכירה של חצי אחוז מסך המכירות בשוק המקומי.

חלופות למחיר בשוק המקומי (שמפעל רק מייצא):

1. בודקים שוק עיקרי אחר שנחשב לשוק מייצא. חשוב לבחור מדינה מייצגת ולא סתם מדינה יקרה יותר, רק כדי שיהיה קל להוכיח היצף.
2. עלויות הייצור של היצרן הזר +רווח סביר=המחיר המקובל. הבעיה היא שיש כאן מרווח טעות מאוד גדול שפתוח לפרוטקציוניזם של הממונה. רייך מתנגד לדרך זו ומעדיף את:
3. במדינה ללא כלכלת שוק (מדינה קומוניסטית) המחיר לא אמיתי. משווים למחיר במדינה שלישית חלופית, אך צריכים לשים לב שלא משווים בין מדינה שנחשבת זולה למדינה יקרה.
4. כשחל מס קנייה על מוצר מורידים אותו מהמחיר
5. אם יש סובסידיה על מוצר מוסיפים אותה למחיר

לפעמים אם מסתכלים על עלות היצור נראה שאין היצף, כי בשוק המקומי זה נמכר מתחת לעלות הייצור, אך אם מורידים את העלויות ועושים ממוצע אז כן יש היצף.

ZEROING – היצף הפוך - כשעושים ממוצע אין היצף, אך האמריקאים איפסו את המינוסים ואז יצא שכן יש היצף והם נתבעו על כך.

היטל מונע נזק

החוק אומר שגובה ההיטל יהיה כגובה ההיצף או מקצתו. אם נוסיף עלויות הובלה וביטוח יצא שהפער בין מחיר המוצר המיובא למקומי קטן. היטל שלא לוקח זאת בחשבון יוצר תוצאה לא רצויה שכן זה היטל מרתיע שיפסיק את היבוא ויפגע גם בצרכנים. האמריקאים אומרים שהחוק לא מחייב לקחת זאת בחשבון ולכן הם ממשיכים להטיל היטלים גבוהים יותר.

רייך אומר שהדרך הנכונה לאזן בין האינטרסים היא להטיל היטל מונע נזק, שמאזן בין חופש המסחר להגנה על יצרנים מקומיים.

לפעמים עקב "דיכוי מחירים" יראה שהמחיר המקומי נמוך יוצר, אך זאת לא המציאות. יש לקחת מחיר רצוי+רווח סביר של 6% וזאת המטרה אליה ישוו את ההיטל. תמיד צריך לבדוק אם המחיר "המדוכא" עדיין נותן רווח סביר.

נזק

בודקים מה היחס בין מחיר הייבוא למחיר המקומי, יתכנו 3 מצבים:

* 1. חיתוך מחירים – מצב קלאסי שהיבואן מוכר יותר בזול. הסממן לנזק הוא ירידה במכירות היצרן המקומי וירידה בנתח השוק שלו (לכן לא נסתפק רק בחיתוך המחירים אלא נבדוק עוד פרמטרים).
	2. דיכוי מחירים – היצרן המקומי מוריד מחירים כתוצאה מהתחרות ולכן לא נמצא חיתוך. הסממן הוא ירידה ברווחים כי היצרן הקריב רווח בשביל מכירות. לפעמים נמצא גם דיכוי וגם חיתוך – היצרן הוריד מחירים אך לא יותר מהיבואן.
	3. דחיקת מחירים/מניעת העלאת מחירים – לפעמים שני היצרנים מוכרים באותו סכום ולא חל הירידה במכירות, אך היצרן המקומי טוען שאלאמלא ההיצף הוא היה מעלה מחירים כי חלה התייקרות בתשומות וזה הנזק שלו. בחקירה יבדקו את הירידה ברווחיות.

ההסכמים הבינ"ל מחוייבים לבדוק את כל סממני הנזק: נתח שוק, מכירות, רווחיות, תעסוקה, השקעות, מלאים. הדרישה היא לנזק ממשי material.

קש"ס

אחרי שנמצא נזק יש להוכיח קש"ס. שזה אכן בגלל אותו יבואן ולא בגלל מתחרה נוסף שנכנס, שזה לא בגלל משבר כלכלי...

"הסיבה בלעדיה אין" – זו הדרך להוכחת קש"ס. מוכיחים זאת ע"י אחד מהשניים:

1. בו זמניות – שני הדברים התרחשו באותו זמן ושלא קרה עוד דבר נוסף
2. מעבר של נתח שוק מהיצרן המקומי ליבואן ומעבר לכך אין דבר אחר שפגע ברווחיות

**עסקאות מכר בינ"ל**

**לשכת המסחר הבינ"ל – International Chamber of Commerce :** ארגון פרטי של סוחרים אשר קבע לעצמו כללים אחידים בדברים מסוימים. ב-500 השנים האחרונות התפתח משפט הסוחרים lex mercatoria . לדוגמא מושג שטר החליפין, אביו הרוחני של הצ'ק, התפתח על ידי הסוחרים הבינ"ל.

**שטר המטען – Bill of Loading** - מסמך בעל פנים חוזיות וקנייניות:

* + - **חוזי** - זהו הסכם בין היצרן ובין המשלח.
		- **קנייני** – שטר המטען במדיה מסוימת מייצג את הסחורה, או את הזכות להחזיק בסחורה. היצואן שמבקש להעביר סחורה מקבל מהמוביל בתמורה **שטר מטען נקי**.

**Incoterms 2000**

ה- Incoterms הוא קודפיקציה של מנהגי סוחרים מפעם. לשכת המסחר סידרה את ההסכמים הידועים. מי שמפרסם את הכללים הוא ה- ICC. היום ישנם 13 תנאים המתחלקים ל- 4 קבוצות:

**קבוצת ה-E**

**E.X.W**- מחיר המכירה הינו מ"חצרו" של המוכר ללא הטענה. המוכר לא נוטל כל סיכון. מוצאים זאת במוכרים "חזקים" או כאשר המוכר לא רוצה לקחת על עצמו את כל ענייני ההובלה ואישורי הייצוא.

**קבוצת ה- F**

**F.O.B**- free of board – צריך לציין היכן בדיוק למשל- F.O.B HAIFA ומשמעות הדבר היא כי עלות ההובלה מהמפעל של המוכר לאונייה כמו כן מכאן שגם הסיכון עד להעמסה היא על המוכר.

מהעלייה על האונייה עד להגעה למפעל העלות היא על הקונה וכן הסיכון, כלומר הוא משלם על הביטוח ותובע את הביטוח במקרה של נזק.

מתי יתברר כי הסחורה ניזוקה במעבר? רק כאשר הסחורה מגיעה ליעד. במצב כזה לקונה יותר קל לבדוק ולהתעסק עם הסחורה הפגומה. הוא יכול להביא שמאי מקומי ולתבוע נזק.

לעומת זאת אם היינו משיתים את האחריות על המוכר אזי זה היה מסרבל את העסק שכן הוא היה צריך לשלוח אדם למדינת היעד ולמצוא שמאי מקומי דבר שקשה הרבה יותר מאשר אם הקונה היה עושה זאת. כל ענייני אישורי הייצוא חלים על המוכר.

הבעיה עם ה- FOB היא כי הנקודה בו עובר הסיכון והעלות הוא דופן האונייה כלומר זה מתאים רק להובלה ימית. גם בהובלה ימית הדבר בעייתי במציאות המודרנית, בעיקר לאחר מהפכת המכולות. למעשה המוכר לא מעלה את הסחורה לאונייה אלא מוסר אותה במשרדי המוביל מבלי שרואה את הסחורה יותר, הוא צריך ליטול את הסיכון על אף שהוא לא רואה יותר את הסחורה.

וכאן המציאו את ה- FCA:

**FCA** - Free Carrier- מסירה למוביל בנמל הייצוא. הנקודה הקריטית שבה עוברים הסיכון והעלות היא במסירה למשרדי המוביל. דרך הכתיבה היא, למשל, FDA- Ben Gurion.

תנאי זה מתאים לכל סוגי ההובלה ימית, אווירית ורגלית.

**קבוצת ה- C**

**C.I.F**- cost, insurance, freight- עלות, ביטוח, מטען.

כאשר מציינים את הנמל בסוף המילים הללו משמעות הדבר היא כי אחריות המוכר היא עד לנמל מדינת הייבוא. CIF Taipei, למשל. במחיר כלול הובלה וביטוח. כלומר תפקיד המוכר להתקשר עם חברת הובלה ולקנות את ההובלה ממדינת הייצוא למדינת הייבוא (עד לנמל היעד).

הסיכון לא משתנה ביחס ל- FOB, כלומר הסיכון עובר בנמל היציאה. הכוונה היא שמי שיתבע את הנזק אם קרה מרגע ההעמסה הוא הקונה ולא המוכר. הסיבה היא אותה סיבה שהסברנו לעיל, והיא שיותר קל למקומי לבחון את הנזק ולתבוע.

יש פה בעיית ניגוד אינטרסים מי שמשלם ביטוח הוא לא מי שנהנה מהביטוח. למוכר יש אינטרס לקנות מחיר זול ואילו לקונה יש אינטרס לביטוח הכי טוב. כמובן שבחוזה אפשר להתגבר על זה ולקבוע על סוג ביטוח מסוים. סוג זה נפוץ יותר בסחורה שיש עמם פחות סיכון, חומרי גלם, למשל. לעומת זאת במוצרים יקרים נוקטים בשיטת FOB.

**CFR** **כמו CIF** רק בלי הביטוח כדי להתגבר על ניגוד אינטרסים שהמוכר קונה את הביטוח.

**CIP כמו CIF** – cost; insurance, paid to- הנקודה הקריטית היא נקודה מוסכמת. הסיכון עובר כמו ב- FOB.

**קבוצה- D**

**DDP** - delivery duties pay- התנאי הקיצוני ביותר בקבוצה זו. הקונה אומר שהוא רוצה את הסחורה אצלו במפעל ולא מעניין אותו כיצד זה יגיע לשם. מוצאים את זה לפעמים בסעיפי סנקציות, בסעיף הקובע כי אם הגיעה סחורה פגומה אזי המוכר מתחייב להעביר סחורה חלופית עד לפתח הבית.

**DDU**- המוכר מספק את הסחורה עד הנקודה עליה הוסכם ומשלם הובלה ימית ויבשתית במדינת הייבוא למעט המכס שאותו משלם הקונה. למרות זאת הטיפול בכל הליכי המכס, האישורים והרשיונות הם באחריות המוכר.

**DEQ**- עד לרציף נמל היעד. הקונה משלם את המכס שבמדינת היעד ואת ההובלה במדינת הייבוא. המוכר משלם על הסיכון והעלות עד להורדת הסחורה ברציף.

**DES**- הפריקה מהאונייה עד לרציף היא על המוכר. כלומר, המוכר משלם על ההובלה וסיכון עד שהאונייה עוגנת בנמל היעד ומרגע שעגנה העלויות והסיכונים על הקונה.

**DAF**- מסופק עד לגבול הבינלאומי. משתמשים בו לא מעט בישראל בסחר עם מדינות ערב. למשל, מעבר קרני/ארז- המשאיות מגיעות עד לגבול הבינלאומי במסוף ולא נותנים למשאיות להיכנס אלא מורידים את הסחורה ממשאית אחת ובגבול מעבירים למשאית אחרת.

**חוק המכר הבינלאומי**

אמנת האו"ם על מכר טובין בינלאומי, וינה – 1980.

UNIDROIT- מוסד שיושב ברומא, המוסד הבינלאומי להאחדת המשפט הפרטי. הגוף הזה יוזם פרויקטים של האחדת המשפט בתחומים שיש בהם פעילות בינלאומית.

בין היתר המוסד הזה ניסה לאחד את הסכמי הסחר.

הנוסח המוסכם הועלה בוועידה בהאג בשנת 1964 בוועידה הזו נחתמו 2 אמנות.

1. ULF- uniform law formation- האמנה עסקה באופן הכריתה בעסקאות בינלאומיות (הצעה, קיבול הצעה חוזרת וכו')
2. ULIS- עסק בחוזה המכר לאחר שכבר יש חוזה מכר. לאחר פרק הכריתה. וכן סעדים ותרופות במקרה של הפרה.

האמנות נחתמו, כמובן שלא די בכך שכן האמנה צריכה להיות מאושררת. אמנות האג נכנסו לבעיה. שכן מעט מדינות הסכימו לאשרר את האמנות. בשיאה היו 7 חברות, ובשביל אמנה שנועדה להאחדה לא די בכך. מדינת ישראל אישררה את האמנות ואף חוקקה חוק בעניין- חוק המכר משנת 1968 ו- 1971.

לאור הכשלון הגדול שנחלה אמנת האג בעניין לקח על עצמו ארגון אחר בשם UNCITRSL , נציבות האו"ם לענייני מסחר. הארגון יושב בווינה, את האחדת המשפט הפרטי בעסקאות בינלאומיות. בסופו של דבר יצאה בווינה אמנה בשנת 1980.

האמנה הזו הפכה לסיפור הצלחה. נכון להיום ישנם כ- 70 מדינות שחברות באמנה (שחתמו ואשררו). המדינות שחברות באמנה מכסות כ- 2/3 מהסחר בעולם.

**חוק המכר הבינלאומי של ישראל** - הסעיף החשוב ביותר הוא כי להוראות האמנה והתוספת לחוק יש תוקף של חוק. החוק כמו כל חוק בינלאומי הוא דיספוזטיבי, אך ההמלצה היא לא להתנות עליו שכן הוא מאוד מקיף וכולל בתוכו אלטרנטיבות שונות שכלל לא חושבים עליהם.

**סעיף 1** לאמנה קובע כי:

"אמנה זו תחול על חוזים למכר טובין בין צדדים, שמקומות עסקיהם נמצאים במדינות שונות"

"חוזים למכר טובין וכו'"- החוק חל על חוזים החוק הוא חוק חוזי במהותו. והוא חל על מכר טובין, למעט שירותים וזכויות קניין רוחני למשל.

גם כשקונים דבר שאינו קיים וצריך לייצר אותו בעתיד (כמו בסיפור של פלסטיק הגליל) עדיין מדובר בחוזה למכירת טובין. אילו המצב היה שסאבורו הייתה מספקת לפלסטיק הגליל את חומרי הגלם אזי זה לא היה חוזה למכר טובין אלא זה היה נראה כמו שירות או קבלנות.

**סעיף 3(א) :** "חוזים להספקת טובין שיש ליצרם או להפיקם ייחשבו כחוזי מכר, זולת אם התחייב הצד המזמין את הטובין לספק חלק מהותי מהחומרים הדרושים לייצור או להפקה כאמור."

האם תוכנה היא מוצר או שירות?

צריך לעשות הבחנה בין תוכנת מדע לבין custom made. תוכנת מדע כמו אופיס של מיקרוסופט היא מכירה של מוצר אבל תוכנה בייצור מיוחד אזי יתייחסו לזה כאל שירות ולא מוצר.

"בין צדדים שמקומות עסקיהם נמצאים במדינות שונות"- החוק לא נועד לעסקאות פנים ארציות אלא לעסקאות בינלאומיות.

כתוב במפורש בסעיף 1(ג) לאמנה - "בקביעת תחולתה של אמנה זו לא יובאו בחשבון לאומיותם, אופיים האזרחי או המסחרי של הצדדים או של החוזה." אם שני אזרחי ישראל שנפגשו בשוויץ לא נחיל עליהם עסקה בינלאומית. כך גם לגבי מקום עסקיהם של הצדדים.

סעיף 1(ב) לאמנה - "העובדה שמקומות עסקיהם של הצדדים נמצאים במדינות שונות לא תובא בחשבון כשעובדה זו אינה עולה מהחוזה או מהמשא ומתן שבין הצדדים, או ממידע שמסרו, בכל עת, לפני כריתת החוזה או בעת כריתתו."

לא מספיק שהצדדים יהיו ממדינות שונות אלא יש צורך נוסף.

שני תנאים חלופיים:

1. המדינות הן צד לאמנה
2. כללי המשפט הבין לאומי הפרטי מפנים לחוקיה של מדינה שהיא צד לאמנה.

מבחן מירב הזיקות- ננסה לבדוק לאיזו מדינה החוזה הוא הכי קשור, מתוך הנחה שזה מלמד על כוונת הצדדים. למשל, היכן כרתו את החוזה. ישנה סבירות להניח שהצדדים ציפו שהדין המקומי יחול. מקום ביצוע החוזה, יש חשיבות רבה לסגנון מסירת האספקה, האחריות והסיכון (FOB וכו'). זיקה אפשרית אחרת היא מטבע התשלום.

**סעיף 3 לחוק המכר** מרחיב את תחולת האמנה וקובע כי:

"נוסף על האמור בסעיף 1 לאמנה, יחולו הוראות האמנה גם על חוזה שצד לו מי שמקום עסקו במדינה שאינה צד לאמנה. כלומר, באמנה שקדמה לאמנת וינה (אמנת האג), הייתה פרשנות שהחילה את האמנה בצורה כופה גם על מדינות שאינן צד לאמנה מעצם העובדה שהתיק מגיע לבימ"ש במדינה שהיא צד לאמנה. באמנה החדשה (וינה) נטשו את הגישה הזו שכן אין זה הגיוני לכפות את האמנה על סוחרים שאינם באים ממדינות שהן צד לאמנה וזה לא בציפייה הסבירה של הצדדים.רייך מבקר את ס' 3 לחוק המכר הישראלי כי הוא כופה את האמנה על צד שלא צפה זאת. אנחנו המדינה היחידה עם סעיף כזה.

**סעיף 9 לאמנה** מחיל את נוהג הסוחרים ונותן להם תוקף.

**סעיף 10 לאמנה** קובע שאם יש מספר סניפים ילכו לפי הסניף עם מרב הזיקות (מו"מ, יצור, ביצוע)

**סעיף 11** **לאמנה** קובע כי אין הכרח לחוזה למכירת טובין בכתב ומספיק להוכיחו בכל אמצעי.

**סעיף 42** **לאמנה** קובע כי יש דרישה שהמוכר ימכור את הסחורה נקייה משיעבודים ובלי הפרות של קניין רוחני.

**סע' 53-54 לאמנה** – חיובו של הקונה לשלם על הסחורה

**סעיף 79 לאמנה** – כח עליון – סעיף הפטור

החוק מטיל חובת בדיקה על הקונה לבדוק את הסחורה מיד עם קבלתה או תוך זמן סביר. אם לא יעשה כן יאבד את הזכות לטעון לחוסר התאמה. (אפשר להתנות על זה).

ישנה הגבלת זמן של עד שנתיים כדי ליצור ודאות אצל המוכר – שלא תצוץ תביעה אחרי הרבה שנים.

אמנת וינה לא חלה על מע' היחסים עם בנק ב-LCD.

**אמצעי תשלום בסחר הבינלאומי**

**חשבון פתוח (Open account**)- המוכר שולח את הסחורה לקונה בהסתמך על התשלום העתידי של הקונה. כמובן שהיתרון הגדול הוא לקונה שבודק את הסחורה ורק לאחר שרואה אותה מעביר את התשלום. היתרון למוכר הוא שכך יכול להשיג קונים חדשים. יש חברת ביטוח שמבטחת את הסיכון הזה שהמוכר לא יקבל תשלום.

**דוקמנטים לגוביינא כנגד תשלום (Cash against documents)**- המוכר שולח את המסמכים שמיצגים את הסחורה, בעיקר מה שחשוב הוא שטר המטען הימי שאיתו אפשר לשחרר את הסחורה. המוכר שולח לא לקונה אלא לנאמן שיושב בארץ הקונה. ההוראות לנאמן הם להעביר את המסמכים כנגד תשלום. המוכר יודע שאינו יכול לקחת את הסחורה ללא ששילם. הנאמן הוא בדרך בנק אשר כמובן לוקח עמלה.

הסיכון מבחינת המוכר הוא שהקונה יחזור בו. כלומר, שהקונה לא יבוא להוציא את המסמכים ולשלם בעדם. כמובן שלמוכר יש זכות חוזית מול הקונה אך מימוש זכות התביעה היא קשה מאוד.

הבעיה העיקרית היא בסחורה custom made שאי אפשר למכור אותה לאחרים.

**דוקומנטים לגוביינא כנגד קיבול** (document for collection)- במקום התנאי שהקונה משלם לבנק תמורת המסמכים קיים תנאי אחר שבו דרושה חתימת קיבול של הקונה תמורת שטר חליפין. כלומר, הקונה חותם על מסמך אשר בו הוא מתחייב לשלם לבנק של המוכר.

בעקרון מה התועלת בחתימה? הרי אם הקונה רוצה לחזור בו הוא גם יכול לחזור בו כאשר חותם על השטר. היתרון הוא שכעת לקונה יש מעבר לתביעה החוזית גם זכות תביעה שטרית.

**תשלום מראש**- בדיוק הפוך מחשבון פתוח. המוכר לא סומך על הקונה. כמובן שכל היתרונות הם של המוכר.

**אשראי דוקומנטארי**

הבנק לא היה מוכן בקלות להסכים ולהתחייב להעביר כסף ליצואן ולכן הוא מוכן לעשות זאת תמורת שיעבוד נכסים אחרים של היבואן. כלומר, קיימת מערכת יחסים חוזית בין הבנק לבין היבואן. הבנק נמצא בארץ של היבואן.

אפשרות אחת היא כי בכדי להעביר את הכסף לארץ היצוא הוא משתמש בבנק מכותב- בנק מודיע, בארץ הייצוא. הבנק המכותב מודיע לבנק הפותח כי הסחורה יצאה וניתן להעביר את הכסף.

אפשרות נוספת היא שהבנק המכותב יהיה בנק מאשרר (confronting bank). זאת במקרה שהיצואן לא סומך על הבנק בארץ הייבוא. ולכן הוא מבקש מהבנק המכותב להתחייב להעביר לו את הכסף. למוטב למעשה קיימות שתי התחייבויות בלתי תלויות גם הבנק בארץ הייבוא וגם בארץ הייצוא ביחד ולחוד.

היצואן מעביר את המסמכים (שמעידים שהסחורה יצאה לדרך והיא בסדר) לבנק המכותב תמורת כסף שמעביר אותם לבנק הפותח תמורת כסף שמעביר אותם ליבואן תמורת כסף.

בנקים מתעסקים רק במסמכים.

ס' 14 (H) לUCP– אפשר להתעלם מתנאי לא ממוסמך גם אם הוא כתוב ב-LCD.

האפשרות היחידה לעצור את התשלום עפ"י LCD או במסגרת חריג המרמה שהוא מאוד מצומצם וצריך להוכיח מרמה אמיתית וחמורה, או במקרה שהמסמכים אינם מתאימים (פ"ד שטיין).

פ"ד בל"ל נ' ברין מחיל חובת זהירות וחובת נאמנות של הבנק כלפי הלקוח, מעבר ליחסים החוזיים ביניהם. הבנק יכול שיהיה חייב ברשלנות.

בכללי ה-UCP שהוציאה לשכת המסחר הבינ"ל ICC יש את ס' 17 שהוא סעיף כוח עליון ביחסים מול הבנק.

**יישוב סכסוכים**

פס"ד יונון נ' עזרא – תביעה של יוצאי עירק כנגד חברת הביטוח. היה יהודי מעיראק שרכש פוליסה מחברת ביטוח צרפתית, סמכות השיפוט היתה בעיראק. החברה נתבעה, וטענה כי סמכות השיפוט היא בעיראק בלבד. וגם החוק העיראקי הפקיע את הזכויות שלכל היהודים, ולכן במקרה כזה שזה נוגד את תקנת ציבור ביטל ביהמ"ש את סמכות השיפוט.

לכל עסקה יש לבחון את מבחן מרב הזיקות, כאשר חריג לכך – אם הנתבע נמצא פיזית באזור של אותה מדינה אז לביהמ"ש יש יכולת לתפוס סמכות אליו (תקנה 500 לתקנות סדר דין אזרחי).

יש לבקש מביהמ"ש בכפוף לתקנה 500 להגיש מסמכים ללקוח הזר במדינה הזרה, ואם ביהמ"ש חושב שיש סמכות, אז מגישים זאת לצד הזר במדינה הזרה.

בוררות – מתי לבחור בוררות?

יש כמה יתרונות וחסרונות לבוררות –

1. מהירות – ניתן לנהל ולסיים הליך בוררות תוך מס' חודשים, זה יכול להיות גם חיסרון לצד הנתבע, מבינת הזמן.
2. סודיות – עסקה ומערכת יחסים שאין עניין שייחשף בבימ"ש, עדיף ללכת לבוררות, תוך שמירה על סודיות העניין.
3. חיסרון – הליך שעולה יותר.
4. מומחיות – אם בוחרים בורר, אז בוחרים משהו או מוסד שידןע כי יש לו התמחות בתחום הספציפי.
5. פסק בורר הרבה יותר חזק מפס"ד של בימ"ש, כי על פס"ד של בימ"ש ניתן לערער, לעומת פסק של בורר משניתן אין עליו ערעור. ניתן לפנות לבימ"ש לפסול את פסק הבורר בטענות מאוד מוגבלות – חרג מסמכות, פגיעה חמורה בכללי הצדק הטבעי, נוגד את תקנת הציבור.

אמנה בינ"ל – אמנת ניו יורק, אמנה לאכיפת בוררויות, וכל מדינה מכירה בכך שניתן לאכוף פסק בוררות בכל אחת מאותן מדינות החתומות עליו.

מוסדות בוררות –

ניתן לקבוע איש ספציפי שיהיה הבורר, או מנגנון שיקבע במקום הצדדים אם אין ביניהם הסכמה. יש מוסדות בינ"ל כמו ה ICC, שיש לו בית דין לבוררות. היתרון – יש נוהלי בוררות קבועים, יש תקנות סדרי דין של אותו המוסד, אשר נכתבו על בסיס ניסיון רב, ויש ארגון שצבר מוניטין בענייני מסחר בינ"ל, והוא ימנה מרשימותיו אנשים ראויים ומקצועיים לכל תחום. יש תעריף קבוע, לפי סכום התביעה.

מלבד זה הוקמו מרכזי בוררויות בעולם (ואנקובר, הונק קונג סינגפור..) אשר הקימו מרכזי בוררויות. גם בישראל זה הוקם – מרכז בוררויות עסקי, הפועל ליד לשכת המסחר הישראלי.

פס"ד אווז הכסף – גם במצב שיש סעיף שיפוט הנותן סמכות שיפוט במדינה אחרת, גם במצב כזה ניתן להגיש בישראל או במדינה אחרת בקשה לסעדים זמניים כגון עיקול, בתיק זה הוגשה בקשה להטיל עיקול על הנכסים בישראל ע"י הצד האנגלי. כדי שכשיינתן פס"ד יהיה דרך לממש אותו בעזרת הנכסים המעוקלים.

לאור סעיף 16(א)(5) לחוק הבוררות, תשל"ח-1968, רשאי בית המשפט להטיל עיקול זמני גם בטרם מונה בורר ובטרם הוגשה תביעה. אין בהליך זה משום התערבות בסמכות, אותה ביקשו הצדדים בהסכמה להעניק לבורר בחוץ-לארץ. נהפוך הוא, הליך מעין זה יש בו משום סיוע לבורר בכל הנוגע למימוש הזכויות, שעה שיכריע הבורר בסוגיה לגופה.