**סחר בינלאומי- פרופ' אריה רייך**

**\*\*\*אדום= חוסר**

**שיעור 1: 11/3/15: להשלים**

**שיעור 2 18/3/15:**

**שיעור 3 25/3/15:**

**שיעור 4: 15/4/15**

3 דורות של הסכמים, אחד הנושאים המשמעותיים הוא נושא הבוררות. בעניין האירועון ישראל היתה יכולה לבקש בוררות עם 3 בוררים. רייך חושב שהם היו קובעים שלא היה נכון לקבל את החלטת האיחוד האירופי.

נושא היבוא ויצוא: יש מקרים שמדינה מטילה הגבלות על יצוא של עצמה כדי להבטיח שהיא תשמר את הסחורה לטובת הארץ. או מצב שלמדינה יש חומר גלם והיא רוצה לקדם תעשיית עיבוד של חומר גלם למשל ארגנטינה היא בעלת משק גדול של ייצור שמן קנולה. אם היא תיתן את חומר הגלם לכל העולם אז בכל מדינה יהיה מעלי עיבוד אך כשהיא מגבילה את היצוא אז רוב המפעלים יהיו בשטחה וכך היא מעודד תעסוקה של עצמה.

אגריה מהאירועון: הסכם גאטט לא ביטל את המכסים אלא הוריד את הגובה שלהן. למדינות מותר עדיין להטיל מכס, לפי כמה שהתחייבו. אם מדינות קובעות ביטול לגמרי של מכס אז זה לא מחייב את המדינות האחרות וגם לא מחייב שיבטלו כלפי אחרות.

1. ביטול מוחלט של מכסים.
2. ביטול המכסים צריך להיות לגבי עיקר הסחר בין המדינות. (רציונל של עידוד הליברליזציה של כלל הסחר העולמי)
3. בעקבות ההפחתה שתוך זמן סביר, אסור שהמכסים כלפי שאר המדינות יהיו גבוהות ממה שהיו קודם. (משיעור המכס הכבול)

ס' 24 להסכם גאטט מזכיר 2 מתכונות להסדרי אינטגרציה כלכלית: (רק לגבי תוצרת המדינות המקומית)

1. הסכם סחר חופשי FTA (פרי טרייד ארייה) ביטול מחסומי סחר בין הצדדים להסדר, אך שמירת חומות מכס כלפי צדדים ג'. (ביטול מכס בין 2 מדינות לגבי מוצרים מסוימים למשל ישראל וקנדה)

2. הסכם לאיחוד מכסים: (קוסטיום יוניון): ביטול מחסומי סחר בין הצדדים להסדר והאחדת חומות מכס ושאר מחסומים כלפי צדדים ג'. (ישראל וקנדה החליטו שבנוסף לסחר במוצרים המסוימים הם יעשו את אותו מכס כלפי כל העולם.

הסכם סחר חופשי חייב לקבוע תמיד כללי מקור, כללים שקובעים מה נחשב מוצר תוצרת הארץ או קנדה. אם אתה מייבא מחול חומרי גלם ואז עושה פעולת עיבוד אצלך האם זה נחשב תוצרת מקומית? לא, יש כללים מיוחדים לנושא.

בהסכם הסחר החופשי, לכן, צריך תעודת מקור לכל סחורה מיוצאת, ולהצהיר שהיא עומדת בכללים שהיא מיוצרת בישראל, ורק אם מציגים למדינה המייבאת רק אז יפתרו אותה מהמכס, לכן צריך תחנות גבול, שיבצעו פיקוח ולמנוע עקיפה של המכס.

באפשרות השנייה אין מצורך בתחנות גבול כי אותו מכס חל על שתי המדינות. וכך זה באיחוד האירופי.

בגלל היתרון של איחוד המכסים הוא מתאים במיוחד למדינות שכנות עם גבול יבשתי כי אז לא צריך לעשות תחנות יבשתיות לא צריך לעשות תחנות גבול ואפשר לעבור בחופשיות בין מדינות. כך אפשר למנות מפיץ אחד לכל האיחוד האירופי. אחד מעקרונות היסוד באיחוד האירופי: ברגע שמדינה נכנסה לאיחוד, מאותו רגע יש תנועה חופשית ולא בודקים את התקנים וכו', ודינה ככל סחורה אירופית.

\* הסכמי הסחר החופשי של מדינת ישראל:

כל ההסכמים הם הסכמי סחר חופשי ולא איחוד מכסים מכיוון שהמדינות לא בגבול יבשתי איתנו.

* הסכם התאגדות האיחוד האירופי-ישראל 1995
* הסכם הסחר חופשי ישראל ארה"ב 1985
* ...........
* לגד מרקיסור: 4 מדינות מדרום אמריקה (סובלים מבעיית משילות, חלק מהמדינות עוד לא אישרו אותו וזה נוגד את אחד העקרונות החשובים של המשילות).
* כעת: ישראל מנהלת מו"מ עם הודו, פנמה, ואוקראינה, ומגעים עם קוריאה וצ'ילה על כריתת אס"ח ועם קנדה על עדכון האס"ח. (בחינות היתכנות: סין, רוסיה וויאטנם) , למדינת ישראל יש איחוד מכסים עם הרשות הפלסטינית, בהסכם פריז הפלסטינים רצו כמה שיותר ריבונות כך שהם יקבעו את חומות המכס עם מדינות אחרות, אך ישראל התעקשה על איחוד מכסים כך שלא יוכלו לקיים סחר למשל עם סעודיה.

המכס שנגבה במדינות האיחוד האירופי הולך לאחר חיסור עלויות המנהלה הולך לקופה המשותפת של האיחוד האירופי.

עם הפלסטינאים יש קופה משותפת לגבי המכסים, וישראל שולטת בה ומשתמשת בשליטה הזו כך שיכולה להגביל לעיתים את ההעברה.

הפשרה בהסכם היה איוד מכסים עם מתן יכולת לקביעת מדיניות עצמאית במוצרים מסוימים למשל מוצרים הכרחיים ממדינות ערב שלא ימכרו לישראל.

מהצד השני נקבעו מגבלות מסוימות על יבוא של מוצרים כגון מלט שמשמש לפגיעה בבטחון ישראל עד לכמות הנחוצה לצריכה.

3. קהילה כלכלית: איחוד מכסים+ביטול מחסומים וכינון תנועה חופשית של כל המשאבים הכלכליים, והאחדת המדיניות כלפי צדדים שלישיים. המצאה אירופית ,היא ביסודה קודם כל איחוד מכסים והיא לוקחת את כל הרעיון של איחוד מכסים ומרחיבה אותו מסחר בסחורות לכל המשאבים הכלכליים, גם שירותים, גם הון גם קניין רוחני וגם אנשים, כך שיש תנועה חופשית של עובדים בין מדינות האיחוד.

היטל שווה ערך למכ סוהיטל...

**6/5: להשלים: מילואים.**

....

**13/5/15:**

.... להשלים 10 דקות ראשונות.

סובסידיה זה מנגנון ממשלתי, או כלי שהממשלה מסמיכה גוף פרטי אחר לתת.

**הגדרת נזק ממשי**:

ס' 21 א לחוק. 3 סוגי נזק: הראשון הכי נפוץ:

1. הנזק שנגרם בפועל לענף היצרני בארץ: (מטיראיל אינג'רי)
2. נזק ממשי העלול להיגרם לענף היצרני בארץ בעתיד: זה צריך להיות נזק קרוב לוודאי, אם לא 100% אז לפחות אפשרות קרובה לוודאי.
3. מניעת התפתחותו של מפעל יצרני שהוחל בהקמתו. למשל מפעל ליצירת MDF הבעיה הייתה שהמפעל כמעט ולא מכר, רק חודשיים היו בשוק, והמפעלים המייבאים לארץ הורידו מחירים כדי לחסל את המפעל שרק הוקם. למה לא ניסו פשוט להוכיח נזק ממשי? מכיוון שכאן אין תקופת חקירה, זה תמיד חצי שנה אחורה לפחות ועד שנה וחצי מהגשת התלונה. (מטריאל רדטרדיישן).

כמה ניתן להוריד מחיר בלי שיהיה היטל היצף? עד המחיר המקובל/כל עוד לא עושים אפליית מחירים.

כמטילים היטל המחיר עולה לצרכנים כי היבואן לא ישא בהפרש, ואז היצרן נאלץ להעלות את המחירים בחזרה.

הגדרת ענף מקומי:

1. כל היצרנים המקומיים בענף
2. ....
3. ....

להשלים 5 דקות אחרונות עקב החלפת מערכת הפעלה אהההה!!!!!

**מרכיבי בדיקת הנזק:**

על פי הסכם WTO בדיקת הנזק הממשי חייבת להתייחס לשלושה תחומים עיקריים:

1. נפח הייבוא במחירי היצף ו/או במחיר הנתמך
2. השפעה על מחירים בשוק המקומי
3. בחינה כוללת של מכלול פרמטרים כלכליים, כמו: רווחיות, תעסוקה, מלאי, ניצול כושר ייצור ועוד.

**היחס בין מחיר הייבוא למחיר המקומי:**

שלושה חלופות לממצא הנזק:

1. חיתוך מחירים: מחיר היבוא בהיצף נמוך מהמחיר המקומי- רואים שבמשך כל תקופת החקירה שיש ירידה בנתח שוק כשהמקומי לא הוריד מחירים.
2. דיכוי מחירים: המחיר המקומי ירד בעקבות הייבוא בהיצף- כשהיצרן המקומי מבין שאין לו ברירה ומוריד מחירים- צריך להראות שלפני הייבוא בהיצף המחיר היה גבוה יותר, וכך נשחקה הרווחיות.
3. דחיקת מחירים: נמנעה העלאת המחיר המקומי לעומת תשומות הייצור- יכול להיות שבהשוואה של מחיר המקומי לייבוא רואים שאין חיתוך מחירים או דיכוי אבל מה שכן קרה זה שהתשומות שלי עלו, הייתי חייב להעלות מחירים ולא יכולתי לעשות זאת כיוון שהייבוא נמכר במחיר נמוך יותר.

* כאשר אנו משווים מחירים, אנו משווים למחיר המקובל וגם למחיר הייבוא.
* אנו מצווים לעשות השוואה הוגנת. תפוח גרני סתמית לעומת פינק ליידי וכו'. לכן יש לבצע התאמות.

**היטל מונע נזק:**

על הוועדה המייעצת להמליץ מהו גודל ההיטל שיש להטיל.

המחיר המקובל בגרמניה הוא ..

האמריקאים קובעים אוטומטית היטל בגובה שיעור ההיצף.

האירופי: קובעים שלא חייבים שיעור היטל כזה גבוה. כי ליצרן הזר יש עלויות. מחיר הייצוא נמוך מהמחיר בגבול ישראל, ולכן ניתן היטל נמוך משיעור ההיצף. (יש טבלה מפורטת).

פרו' רייך יש לנהוג בדומה לאירופה. מחד רוצים להגן על היצרנים המקומי ומצד שני לא רוצים לפגוע בזכות הקניין של הצרכנים. > ניתן היטל מונע נזק, כזה שמביא למחיר של היצרן המקומי, שאומנם גבוה מהמחיר ברגע שהזר הוריד מחירים, אבל נמוך ממה שהיה עם היטל היצף מלא.

ההיטל תמיד יהיה המחיר הנמוך מבין השניים המונע נזק לבין שיעור ההיצף.

יש 2 רשויות שונות שבודקות את ההיצף: משרד המסחר בארה"ב, ואילו את הנזק הממשי בודק משרד ה... . הבדיקות נערכות במקביל. ברגע שאחת הרשויות מודיעות על תוצאה שלילית: שאין היצף או סובסידיה או שאין נזק, הרי שאין עילה, ולכן אין צורך להמשיך בבדיקה.

עד עכשיו דיברנו על משפט בינ"ל פומבי, כעת נעבור למשפט בינ"ל פרטי: יכול להיות תאגידים חברות ואנשים פרטיים.

**עסקאות מכר בינלאומיות:**

במה שונה עסקה בינ"ל? מהן הבעיות המיוחדות?

יש למשל קונה ומוכר. מה הבעיות המיוחדות?

1. הבדלי מטבע
2. איזה שיטת משפט תחול?
3. הבדלי דינים
4. מיהו בית המשפט המוסמך
5. הובלה, מכס במעברי גבולות: תובלה ארוכה ע"י צד ג': בעיית תשלום כנגד קבלה, מתי עוברת הבעלות? מי ישא בסיכון? הצורך בביטוח ועוד.
6. קשיים באכיפה: עורכי הדין שמייצרים את החוזה צריכים להיזהר ממצב שתהיה הפרה.
7. הבדלי תרבות, מנהגים, ושפה; היעדר אמון: חשבנו שמעוניינים כי היפנים לא נוהגים להגיד לא. לכן אנחנו כעורכי דין צריכים ליצור חוזה מפורט ולא להסתפק במסמך הבנות כי לכל דבר יכולה להיות פרשנות שונה בתרבויות שונות.
8. הבדלי מטבע במדינות מתפתחות, צורך בהקצבת מטבע חוץ כדי לייבא.
9. בעיות בקשר למעבר גבולות, רישיונות יבוא ויצוא, מכס וכו'. מי נושא בנזק אן יש תקלות, לא משרים את המעבר וכו'.

**פתרונות שיצר המשפט/נוהג הסוחרים:**

1. בעיית העדר המפגש: שטר המטען (נרחיב בהמשך).
2. בעיית התשלום: אמצעי תשלום מיוחדים (למשל אשראי דוקומנטרי)- לא רוצים להפרד מהסחורה לפני שקיבל את הסחורה והקונה לא רוצה להפטר מהכסף, ולכן יצרו מכתב אשראי דוקמונטרי. יהיה לנו שיעור של עליו.
3. בעיית הבדלי הדינים: יוזמות של האחדת הדין, lex mercatoria (משפט הסוחרים)

, לפחות בנושאים של המשפט הפרטי. למשל חוק המכר הבינלאומי, יש ארגון של האום שיזם חוק אחיד למכר בינלאומי וברגע שהרבה מדינות מאמצות את אותו חוק אז אין בעיות לגבי הדין אלא רק הפרשנות. דוג' נוספת: יוזמה ע"י גוף פרטי: לשכת המסחר הבינ"ל. הרעיון הוא שכולם ידברו את אותה שפה.

1. יישוב סכסוכים: בוררות מסחרית בינ"ל.
2. בעיות אכיפה: אמנת ניו יורק
3. הבדלי מטבע: דולר, אירו.

**סחר בינלאומי 20/5/15:**

**מו"מ- אירועון:**

בין צים אוטו (עמית שרוצה לייבא את מכוניות אוג'ן במחיר טוב, מכונית המיוצרת ע"י שנחאי מוטורס הסינית. פה מדברים על מתווה העסקה.

עושים זכ"ד קצר, ובמפגשים הבאים יתקיימו מו"מ לגבי הפרטים המלאים של העסקאות.

הקונים, ישראל: תשלום: אשראי דוקומנטרי, עמידה בזמנים.

המוכרים, סין: מחיר, מטבע, שער יציג, אופן התשלום: פרי פיי תשלום מראש על הרכבים, כמות הרכבים, אספקה: אסיפת הסחורה ע"י המוכרים, סמכות שיפוט: בית דין סיני, לפחות 10,000 רכבים.

**מחלוקות:**

1. מי עושה הובלה? ישראלים באים לקחת מהמחסנים מסין או שהסינים יבצעו את האספקה.
2. הדין: ישראלי או סין?
3. נושא התשלום: רוצים 70% מהמיליונים מראש, בלי קשר לאספקה או אשראי דוקומנטרי?
4. כמות הסחורה שמתחייבים כלפיה: 10 אלף רכבים?
5. אחריות בנושא של כוח עליון: ישראלים או סינים?
6. אופן התשלום: שטר מטען?

FOB עוזבים בהטענה של הספינה עצמה, סחירת חברה ספנית.

**הסכמות:**

1. הובלה: FOB, בתנאי שיהיה פחות רכבים בהסכמה, זמנים, ועוד.

**והתחיל השיעור☺**

* טיפ למו"מ:

ברגע שיש מחלוקת קריטית, משאירים אותה בצד ומנסים להגיע להסכמות יותר קלות בנושאים אחרים.

להסכים במחלוקת הקריטית לטובת הצד השני ולקשור את ההסמכה לדברים אחרים שחשובים לנו.

**כללים למסחר בינלאומי: incoterms**

נושא חלוקת סיכונים. הסחורה צריכה להיות מובלת מהמוכר לקונה. זה נוגע לעלויות: מי ישלם על ההובלה? מי ישלם את המכסים?

עניין חשוב: הישראלים הם המפיצים, ואין מצב בעולם שהם ישלמו מראש לפני שבכלל רכשו בישראל לפחות חלק מהסחורה שהזמינו מהסינים.

מחסני ערובה: זה כאילו לא נכנס למדינה. ע"י זה שהכנסת את הסחורה למחסני ערובה זה אומר שאפשר לדחות את תשלום המכס. מחזיקים שם עד שיש קונה, ואז הקונה כבר משלם את המכס.

עליות: ההובלה והתשלומים בדרך.

חלוקת סיכונים: מה יקרה אם הסחורה ניזוקה בדרך? אם האוניה טובעת?

מנסחי האינקוטרמס: לשכת המסחר הבינלאומית, קובעים כל עשר שנים בערך, ואם הצדדים מציינים את האינקוטרמס לשיחה זה עושה את המו"מ הרבה יותר קל.

**EXWORKS:** פחות מקובל. דרישה קיצונית מהקונה. כאילו שהמוכר לא רוצה לעשות מסחר בינלאומי.

תבואו אלינו ותיקחו את הסחורה אני מוסר מהמחסנים שלי. הובלה יבשתית מהמפעל לנמל, אחר כך אוניה, ואז מאילת משאית שתוביל לאן שאתם רוצים.

**FOB: free on board**

30 אלף דולר זה מחיר הסחורה כשהיא נמצאת על האוניה על נמל היציאה. זה אומר שההובלה עד הנמל העיקרי, העליות והסיכון הם על המוכר, וזה אומר כל הבירוקרטיה של הייצוא הן המוכר. הקונה בשיטה זו חייב למנות אוניה, כי החובה של המוכר היא לשים את הסחורה על האוניה. אם קורה משהו לסחורה עד הנמל העליות והסיכונים על המוכר, ברגע שהוא העביר לאוניה, שם עובר הסיכון. בשיטה זו המעבר הוא מעבר שך דופן האוניה. כלומר, אם מנוף מרים את המכונית, אז כשהסחורה מונחת בתוך האוניה אז הסיכון עובר. כלומר, אם האוניה יצאה מהנמל, וטבעה 100 מטר מחוץ לנמל, בעצם המוכר עשה את שלו, ולמוכר צריך לתת תשלום מלא.

* יצוא מתבצע במדינה שממנה יוצאת הסחורה, המכס של המדינה ממנה מיצוא נמצא בנמל, ובשיטה זו המוכר מעביר במכס של המדינה שלו והוא אחראי על הבירוקרטיה הזו.

**Fas:**

לא חשובה.

**Fca: free carier:**

מתאים לכל סוגי ההובלה, כשההובלה מבוצעת ע"י חברה שלישית, אז האחריות מוטלת על החברה המובילה. (עלויות והסיכונים). כלומר כשהסחורה עוברת לרשות המוביל.

**Cif: cost; insurance & freight:**

מתאים רק להובלה ימית רק בגלל שהנקודה הקריטית שבה עובר הסיכון מנוסח כדופן האוניה, כך גם CFR רק בלי הביטוח.

אם הסכימו על מחיר מסוים זה כולל את העלות של הסחורה, את הביטוח שלה עד לנמל היעד (למשל נמל אילת), ואת עלות ההובלה לנמל אילת.

זה אומר שהמוכר צריך לשלם על כלל העלויות הללו. (לדעתי הקונה מקבל את זה מגולם במחיר)

השם המלא הוא סיאייאף אילת, אינקוטרמס 2010 .

יש טעות לחשוב שגם הסיכון עובר עד נמל היעד.

הסיכון גם בסיאייאף עובר אותו דבר כמו האף או בי. המעבר הקלאסי הוא בדופן האוניה, אלא שהמוכר חייב לקנות את הביטוח וההובלה.

העברת האחריות מתרחשת ברגע שיש את העבת המסמכים כמו פוליסת הביטוח, שטר המטען ועוד משהו.

אם פתאום האוניה שוקעת והסחורה הלכה, הקונה לא יכול לטעון שהוא לא צריך לשלם עכשיו.

הקונה נושא בסיכון מהרגע שהסחורה נמצאת באוניה. הבעיה היא שהמוכר קונה את הביטוח, ויש בכך ניגוד אינטרסים כי המוכר רוצה לקנות את הביטוח הכי זול שיש, והבעיה היא שהכי זול זה הכי פחות טוב. ואז נגיד זה לא יכלול סיכוני טרור ומלחמה. אז או שהקונה ישלם יותר כדי לקבל ביטוח טוב, או שצריך להחליט לגבי זה בחוזה המכר ולהתעקש על ביטוח טוב.

בפועל בגלל הבעיות הללו, עושים את השיטה בדרך כלל בקומודיטיב (נוחויות) כשאין בעיות של ... ואם זה מסובך יותר, אז קונים באפאובי.

**CFR: cost & frieght**

גם מתאים רק לאוניות. כוללים הובלה כי מדובר למשל בחברה גדולה שהיא המוכרת והיא כנראה תקבל מחיר טוב יותר.

בדיוק כמו הסיף בלי הביטוח.

**CIP:**

סיפ אילת: הביטוח וה.. משולמים עד אילת. כמו סיף רק שהנקודה הקריטית מתרחשת במחסני המוביל, ואז זה יכול להתאים להובלה אווירית.

**CPT: carriage paid to**

העלויות הן על הקונה עד מקום היעד והסיכון עובר במחסני המוביל הראשי בארץ המוצא. הקונה קונה ביטוח המתאים לסיכון של עצמו.

**קבוצת הD : המוכר נושא בעלויות והסיכון עד ארץ היעד. במקום בסי שהסיכון עבר בארץ המוצא כאן הוא עובר במדינת היעד.**

**DAT: delivered at terminal:**

זה עובר במסוף ביעד או במדינת אמצע. למשל בסחר עם ירדן, המשאיות מירדן לא יכולות להיכנס לישראל ולהפך, לכן המשאיות מגיעות לגשר אלנבי, שם מעבירים את הסחורה למשאיות ישראליות והן מכניסות זאת לארץ, ולכן המונח הנכון הוא דליורד את טרמינל אלנבי ברידג' למשל.

התנאים הכי קיצוניים:

**: DDP Delivered at terminal:**

אני לא עושה סחר בינלאומי תביא לי את הסחורה עד לנקודת אספקה מוסכמת והמוכר נושא בכל העלויות והסיכונים.

זה בדרך כלל כשהמוכר מאוד חזק. או כשיש הפרת חוזה, ואז המוכר חייב לספק סחורה בלי פגמים DDP כך, המכס בייבוא המוכר לוקח על עצמו וזה חתיכת נטל.

**כל זה כתוב באינקוטרמס ביתר פירוט.**

אייסיסי מתפרנס ממכירת הכללים הללו.

**סחר בינ"ל: 27/5/15**

...להשלים כמה דקות ראשונות

פתרון: האחדת הדין בין כמה מדינות בתחומים בהם יש פעילות בינלאומית:

פתרון ראשון: **יצירת אמנות**: אחת הדרכים להאחדת הדינים היא באמצעות החתמת המדינות על אמנה.

1. אחד הארגונים היוצרים את האמנות הוא **UNIDROIT** (מלשון חוק אחיד בצרפתית): המוסד הבינל להאחדת הדין הפרטי. יושב ברומא, ישראל הייתה חברה בו בתקופות מסוימות. הדרך: אוספים שיטות משפט שונות. ישבו לעבוד על נוסח משותף, בשנות ה-60 ישבו שוב, והביא לכינוס בינ"ח בהאג כדי לחתום על 2 אמנות:
2. ULF uniform law on the formation of….
3. ULIS unitformaition sale of goods

יש מחלוקת בין הקומן לאו (מפגש רצונות ותמורה) לעומת הקונטיננטלי בו זה הצעה וקיבול. לכן, נעשה 2 אמנות- אחת שעוסקת בכריתת החוזה והשנייה מה קורה אחרי שנוצר חוזה: תוכן, הפרות וכו'. המקרים בהם מתווכחים האם היה חוזה הם נדירים אז לפחות יחתמו על האמנה השנייה.

החתימה: 1964.

המדינות הוזמנו לאשרר את המדינות. אחת המדינות שחתמה והסכימה הייתה ישראל. דא עקא- היינו בין היחידות שהסכימו. הסיבות: ככל הנראה פוליטיות- קונספירציות של המדינות העשירות כמוכרות- חוזה פרו עשירות. בנוסף, יש פגמים בחוקים הללו. לא נימוק מרכזי. רק 4 מדינות חתמו.

1. **UNCITRAL**: נציבות האום למשפט הסחר הבין לאומי. הוא ראה שאמנות האג לא מתקדמות, ולכן החליט לתקן את הפגמים ולשתף יותר מדינות במו"מ ובמיוחד את ארה"ב. הם הגיעו להסכמה לאמנה של CISG ... . בעיית כריתת החוזה: ניתן להסתייג. האמנה מתירה הסתייגויות מסוימוץ, והותירו להסתייג מפרק הכריתה.

החתימה: 1980- אמנת וינה.

האמנה זכתה להצלחה גדולה: 74 מדינות. אנחנו בשנות ה90 עוד לא עברנו לאמנה זו עד שרייך העביר ביקורת בכנס וכתב מאמר אז זה השתנה.

נחקק חוק המכר 1999, בו התייחסו לאמנת וינה: להוראות האמנה יהיה תוקף של חוק, ומה שנוגע לקודמת: בטלים.

הבעיה: אימוץ ע"י חתימה, אשרור ואז העברת חוק. נותנים שנה מאז שנכנס האישור לתוקף. ישראל לעומת זאת חוקקה קודם חוק. רק ב-2009 ישראל הצטרפה לאמנה. ניתן להתנות נגד החוק בחוזה, אבל זה מומלץ רק כאשר החוזה עצמו מאוד מפורטים המכסים את כל הסיטואציות.

שאלת התחולה: על איזה סוג של חוזים חוק המכר הבינלאומי חל?

**תנאי ראשון:**

ס' 1 לתוספת באמנה: חוזים למכר טובין ולא שירותים ולא שכירות. מה נחשב טובין? תוכנת מחשב?

ס' ב): חל רק על סחר בין עסקים ולא צרכנים. לא חל על ספינות וכלי טיס. (בגלל שמכירתם כרוכה ברישום).

לדעת רייך: תוכנת מדף מוכנה: מוצר. אם פנית למישהו שיכין לך תוכנה: זה שירות, והדיסק עליו מופיע זה רק השורה התחתונה של השירות.

איך יודעים שהצדדים ממדינות שונות? מה שקובע זה מקום העסק של הצדדים. לא הולכים לפי האזרחות שלהם.

**תנאי שני:** אחד משניים:

1. המדינות הן צד לאמנה**.** כלומר, שתי המדינות בהם נמצאים עסקיהם של הצדדים, שתיהן צד לאמנה.
2. **.**.....???? כללי המשפט הבינלאומי הפרטי חלים.

פתרון ארועון: הצעה וקיבול של .... . שאול, שרון מיכאל:

לפניך מספר אירועים המעוררים שאלות בקשר לחוק המכר (מכר טובין בין-לאומי), תש"ס-1999. היה מוכן להשיב על השאלות בכיתה:

1. מתקיימים מגעים בין חב' סין-אוטו בע"מ לבין ספק באנגליה בקשר לרכישת מכונות מיוחדות הדרושות לה לשם בצוע בדיקות איכות למכוניות שיגיעו מסין. חב' סין-אוטו צריכה להביא את הצעת המחיר של ספק זה לפני דירקטוריון החברה, הואיל ומדובר בהוצאה מאד גדולה. לכן היא מבקשת ומקבלת הצעה בכתב מהספק שמצויין בה כי ניתן לקבלה תוך שבועיים מנתינתה. כעבור שבוע, ולאחר שהדירקטוריון אישר את הרכישה, מודיעה סין-אוטו בע"מ לספק האנגלי כי היא מקבלת את ההצעה. ואולם הלה מודיע מיד כי בשל "העלאה בלתי צפויה" במחיר חומרי הגלם, מחיר המכונות התייקר ב-20%. לטענתו ההצעה שנתן לא יכולה להיות בלתי חוזרת הואיל ולא ניתנה בגינה תמורה, ולכן עפ"י המשפט האנגלי הוא רשאי לחזור בו ממנה. יעץ לחב' סין-אוטו בקשר לזכויותיה. (לידיעתך: אנגליה אינה חתומה על אמנת האו"ם על מכר טובין בינ"ל.)

**מה הדין החל? למי מירב הזיקות.**

1. איפה נכרת החוזה? במקום הקיבול? ס' 23 לחוק: מקום כניסת הקיבול לתוקף: כלומר ישראלים קיבלו את ההצעה והודיעו לאנגלים ואז נכנס החוזה לתוקף. כלומר, החוזה נכרת באנגליה.
2. ס' 3 לחוק: הרחבת התחולה: אם לבית משפט ישראלי יש סמכות, אז ביהמ"ש הישראלי יחיל את האמנה.
3. ס' 16 לאמנה: ???
4. ספק ישראלי מקבל טלפון מלקוח שלו בהונגריה המבקש ממנו לשלוח לו 30 קרטונים נוספים של סחורה. במהלך השיחה הצדדים מסכמים את כל הפרטים הרלוונטיים (מחיר, תנאי תשלום, תנאי אספקה – CAD וכו'), והסחורה נשלחת כמוסכם. משהגיעה הסחורה, מסרב הלקוח לשלם בבנק וליטול את הדוקומנטים, תוך שהוא מתנער מההסכם. אילו סעדים עומדים לספק הישראלי?

ס' 11 לאמנה: אין חובה לחוזה בכתב.

למרות זאת, הונגריה הסתייגה מסעיף זה, ולכן הסעיף לא מחייב אותה. מה שאומר שישראלי נותר ללא סעד.

* הסתייגות של ארה"ב: ס' בכללי המשפט הבינלאומי שבמקרה של מדינה שלא חתומה על האמנה, לא הולכים לפי מבחן מירב הזיקות.

1. קונה מחו"ל הזמין מאת יצרן ישראלי כמות גדולה של מגפיים שהיו מיועדות ללקוח של המזמין בארה"ב. היצרן שלח למזמין שישה דגמים, והלה אישר מתוכם דגם אחד, תוך הכנסת שני שינויים. היצרן הישראלי ייצר את כל הכמות על-פי ההזמנה, שלח את הסחורה לארצות-הברית ושם התברר כי יש בדגם משום הפרת סימן מסחרי הרשום בארצות-הברית. המשלוח עוכב במכס, ובין הצדדים פרץ סכסוך בשאלה מי אחראי לכישלון העסקה.

.... אין הכרה באשם תורם לעניין קניין רוחני באמנת וינה.

1. חברה ישראלית קנתה מחו"ל כמות גדולה של מרפדי גזה הארוזים באריזות סטריליות אינדיווידואליות. את המרפדים היא מכרה על-פני תקופה ארוכה לבתי חולים ומרפאות. עם הזמן התברר כי חלק גדול מהמרפדים פגומים, ואולם בבית המשפט טען המוכר שהקונה מנוע מלהעלות טענה זו ולתבוע פיצויים בגין המרפדים הפגומים, מן הטעם שלא בדק את הסחורה מיד עם קבלתה והודיעה אז על הפגמים בסחורה. האם הוא צודק?

חובת סדיקה מיידית:

38 א לחוק המכר- על הקונה מוטלת חובה לבדוק כמה שיותר מהר את הסחורה- כדי לבדוק אם היא תקינה. במידה והקונה לא בודק הוא מאבד את היכולת שלו לתבוע את המוכר. במידה ונמצאה אי התאמה- פגם, חובה על הקונה להודיע תוך זמן סביר. אם כך- מוטלת חובה לבדיקה מיידית של הסחורה והודעה תוך זמן סביר (מהר ככל הניתן) כי ישנה אי התאמה. מבחינת דינ י חוזים פסד דאטאלאב- אנו מאבדים את הזכות לחלוטין אם לא בוצע. אם אנו מייצגים קונה ואנו יודעים כי אין יכולת לבדוק את הסחורה באופן מיידי- אנו כעו"ד צריכים להתנות על סעיף זה בסחורה. אך בדנן של המקרה לא היה ניתן לבדוק את הסחורה- פתיחה הייתה הורסת את הפד הסטרילי. דרך לפתרון במקרה זה הייתה בדיקה מדגמית של המוצרים (להרוס כמה) או להטיל על הקונה (הקונה הראשון היה מתווך, מפיץ שמכר לאחרים) הבא להשתמש ולהודיע כמה שיותר מהר אם יש פגם.

**סחר בינלאומי 3/6/15:**

**אמצעי תשלום:**

הקיצוניים:

1. חשבון פתוח
2. אשראי??

המאזנים סיכונים:

1. **תשלום כנגד מסמכים:** המוכר שולח את המסמכים המייצגים את הסחורה לנאמן במדינת הקונה (בד"כ בנק) עם הוראות למסור אותם כנגד תשלום.

הסיכון: הקונה לא ילך לבנק למשוך את הסחורה כי הוא מצא במחיר יותר טוב. אומנם מדובר בהפרת חוזה בסיסית, אבל בסחר בינלאומי זה בעיה לאכוף חוזה כזה.

הכי גרוע יהיה בסחורה מותאמת אישית, שאז הסוחר לא ימצא למי למכור אותו.

1. **מסירת מסמכים כנגד חתימת קיבול על שטר חליפין:** כמו הקודם, רק שבמקום תשלום, הקונה יקבל את המסמכים כנגד חתימת קיבול על שטר חליפין (כמו צ'ק). אם הקונה לא משלם בזמן, הוא חייב אותו לבנק. התחייבות שטרית היא יותר חזקה מהתחייבות חוזית. מכיוון שכנגד התחייבות חוזית הרבה יותר קלה לסתירה, לעומת השטר: כישלון תמורה(לא קיבלתי את הסחורה)/לא אני חתמתי. כל זה בכפוף לכך שלא הסבתי את הצ'ק לצד ג'. ?. יכול להיות שהבנק יסכים לשלם ללקוח כסף. מיהו הקונה? חברת IBM השטר הוא לעוד 60 יום, אתן לך 95 מהסכום.

הסיכון למוכר: הקונה לא יבוא לקחת את המסמכים, אולי לא יכבד את ההתחייבות השיטרית שלו או שיפשוט רגל.

1. **אשראי דוקומנטרי**: המוכר שולח את הסחורה רק כנגד קבלת מכתב א"ד מבנק מוכר המתחייב לשלם תמורתה כנגד הצגת המסמכים (המייצגים את הסחורה) המפורטים בו ושדרש הקונה. (שטר המטען-חוזה להובלת טובין מנמל היעד וגם אישור שהסחורה נמסרה למוביל, חשבון ספקים שמתאר את הסחורה, חשבון ספקים- מוצא ע"י המוכר ומתאר את הסחורה, מחירה ושם המוכר והקונה, תעודת מקור- מאשר את זכות הסחורה להינות ליהנות מפטור ממכס בייבוא או הטבות אחרות, ...)

**שלבי ביצוע עסקת האשראי הדוקומנטרי:**

בעסקת היסוד הסכימו שאמצעי התשלום יהיה אשראי דוקומנטרי- הקונה עשה לטובת המוכר.

הקונה פונה לבנק הפותח, מסכם את סכום העסקה, הבנק דורש בטחונות, ולעיתים הוא מסתפק בפחות ממאה אחוז בטוחות.

בין היתר, בתוך טופס הפתיחה, הוא צריך לפרט איזה מסמכים הבנק דורש כדי לאפשר את אמצעי זה. זה נקרא מותאם. והקונה יפרט- שטר מטען ואינוויס, ו... .

בעקבות זה הבנק הפותח מסמכים לפתוח א"ד. הוא כותב שהוא מתחייב לשלם למוכר אלף דולר למשל בתנאי שיומצאו לו המסמכים הבאים.

הבנק המכותב- זה שהבנק הפותח מעביר לו את התשלום כנגד המסמכים. בנק זה מעביר את התשלום ליצואן/המוכר.

הפרוצדורה בא"ד:

קונה-בנק פותח-בנק מכותב-יצואן/מוכר.

להשלים.

יתרונות:

שיטה הנותנת הרבה יותר ביטחון.

המוכר יודע שהוא יקבל את התשלום, יש לו בטחון של בנק שיעביר לו את כל הסכום.

עקרון ההתאמה- הבנק משלם רק אם יש התאמה מלאה למסמכים שהמוכר התחייב אליהם.

יתרון הקונה- יכול להיות שלולא הא"ד, המוכר לא היה מתקשר איתו בעסקה.

חסרונות:

1. הבנקים לוקחים עמלות על הפרוצדורה.
2. מבחינת המוכר, יש אחוז גבוה של עסקאות שנופלות בשלב הראשון בדל אי התאמה מכיוון שהבנקים מקפידים עד קוצו של יוד על ההתאמה. כך יוצא שהמוכר פונה לקוטנה לאשר למרות אי ההתאמה, ואז אם הקונה חושב שזה בסדר, הוא יכול לאשר אבל לא בהכרח. מוכרים מנוסים- יש להם מחלקות ייצוא שיוודאו שהסחורה מתאימה בדיוק.
3. כאשר המוביל מקבל את הסחורה ומסתכל בחוץ ורואה שיש נוזל שיוצא בפינה הוא לא רוצה שיאשימו אותו והוא מציין זאת על שטר המטען ואז נקרא שהביל אוף לייבינג הוא לא נקי.

* הבנק לא בודק סחורה רק מסמכים.

אירועון: שנאחי מוטורס- סין ואוטו סין.

הוסכם: החברה תספק רכבים. הוסכם כי הבנק יקבל מהמוטב... יש 60 ימים נוספים עד שהכסף יעבור.

לא עמדו במפרט המוסכם. שלחו פקס שהם מודיעים על הפרת ההסכם מעשה מרמה כי המכוניות חסרות ערך עבורם. רוצים לתת הוראה לבנק הפותח שלא יעביר את הסחורה.

מו"מ- לכאורה אי הבנה???

טענות משפטיות:

רקע משפטי: 2 עקרונות חשובים- עצמאות- עסקאות נפרדות. עקרון ההתאמה. המסמכים צריכים להתאים לנתונים הכתובים במכתב האשראי.

ישראל: חריג המרמה- ביודעין הביאה סחורה אחרת. לכן פונים לבית המשפט שיורה לבנק לא לשלם את התמורה. סעד של צו מניעה של בית המשפט.

סין: עקרון העצמאות- הבסיס הוא עסקת המכר ולא האשראי הדוקומנטרי. לא כתוב באשראי הדוקומנטרי לגבי המפרט וחריג המרמה לא מתקיים כאן .

הפשרה: פתרון של תעודת איכות צד ג' בלתי תלוי שיבדוק את העניינים הטכניים מכיוון שהבנק לא עושה בדיקות איכות ויכניסו דרישה של מסמך צעודת איכות של בדיקת הסחורה ורק כשהבנק יקבל את המסמך התשלום יעבור.

לסיכום: ע"י רייך.

עקרון העצמאות: ברור שעסקת האשראי הדוק' היא קשורה לעסקת היסוד אך משפטית התחייבות הבנק לשלם לא תלויה בעסקת היסוד. אם הבנק מקבל את המסמכים הנכונים הוא מחויב לשלם. זוהי התחייבות בלתי חוזרת.

למרות כלל זה התפתח חריג המרמה- **פס"ד שטיין**: מישהו ניסה לנצל את עקרון העצמאות והוא שלח קרטונים עם זבל. מבחינת המוביל שלא פותח קרטונים הוא כתב שהכל תקין בשטר המטען והקונה קיבל אותם קיבל חום. מאחר וטרם הגיע מועד התשלום, הוא ביקש צו מניעה שינחה לא לשלם. בדר"כ במצב כזה הבנק יתנגד לצו המניעה. כדי לא לפגוע ביחסים שלו עם מדינות אחרות. בפס"ד הזה בית המשפט הגביל את עקרון העצמאות ובית המשפט קבע את עקרון המרמה.

פס"ד **שוראב אינסרטי**: מטען עץ שהגיע לארץ טהיה בחלקם נזקי מים ושמאי קבע ירידה של 30% משווים. 2 יסודות לחריג:

1. יסוד נפשי: כוונת מרמה: אם המוכר שלח את הסחורה ונעלם, לא מוצאים אותו, לא עונה למיילים, מראה שיש כך עניין. גם לפי מה נשלח זבל במקום כפפות למשל. פס"ד חברה מרכזית לקירור: דגים מגודל מילי ובלי עצמות. כשהגיע המשלוח הדגים הנכונים ומתחת היו קטנים מדי.
2. כתוצאה מהמרמה נשמט הבסיס המסחרי של המרמה. ירידה של 30% לא נשמט הבסיס המסחרי. במצב כזה נותר לקונה לתבוע על הפרה

הבעיה: הבנק בודק סחורה ולא רק מסמכים כשמתברר שהסחורה לא בסדר. הפתרון: תעודת איכות כמסמך מחייב. הכי עדיף כדי למצוא צד ג' של חברה בלתי תלויה. חברה שוויצרית עוסקת בזה.

כללים בינלאומיים שמסדירים את ההסכמים של האשראי. הסמכות- מתוקף אימוץ ע"י הבנקים. בכל מסמך כזה כתוב בסופו כי הוא כפוף לפבליקשיין 600.

הכללים האחרונים פורסמו ב-2007.

הבנק המכותב יכול להיות גם בנק מאשרר: זה קורה במצב שהמוטב אומר שהוא רוצה .. כך יש למוטב 2 התחייבויות אוטנומיות של הבנק הםותח והמאשרר- אם הבנק הפותח פ"ר- יש את המאשרר. בנוסף אם רוצים להוציא צו מניעה- לא יעזור להם כי הבנק המאשרר ישלם ולבית המשפט לא יהיה למה לתת צו מניעה.

שבוע הבא:

סמכות שיפוט וברירת הדין

**סחר בינלאומי: 10/6/15**

**סמכות השיפוט והדין החל: חלק חיוני של החוזה!**

1. צדדים חסרי ניסיון:

דוג' לס' גרוע: ה"פ 6203/07 זאבי החזקות נ' הרפובליקה הבולגרית:

חברת תעופה שלקחו לה את רישיונות התעופה. היה סעיף בוררות בעסקה, אבל שתי מילים בסעיף אכיפה רק בבולגריה, מדינה לא מסודרת ועוד פסק דין נגד המדינה- לא הצליחו לאכוף. לעיתים יש דרכים ...

1. בתי משפט מושחתים:

בתי משפט בהם קשה לקבל פסק דין נגד החברה הסינית.

1. דינים לא נוחים:

יש מדינות בהן מגנים על זכויות הסוכנים, כמו ניתן להפסיק את החוזה אחרי שנה, אפילו אם היו ביחסים כלכליים שנים רבות- מצב כזה לא יתקבל במדינות אלה- יבטיחו פיצויים למשל בניגוד לחוזים וכו'.

ואם לא בחרנו ...

1. דוגמאות לסעיפים בעייתיים:

נגיד בוררות בהוואי שרחוקה משני הצדדים עבור יישוב סכסוך קטן- ימנע ממשפט כדי להתפשר.

מקום קרוב אך יקר- למשל לונדון- עו"ד הכי יקרים.

בחירת מקום לא נגיש

**יש להפריד בין בחירת הדין לבחירת הדיין.**

לפעמים אפשר להתפשר- למשל בתי משפט סינים שידונו עפ"י הדין האנגלי. הבעיה היא שדין זר הוא לא משהו שהשופט יודע ולכן דין זר הוא בבחינת עובדה שצריך להוכיח אותה, באמצעות מומחה בדין הזר. כלומר- צריך למצוא מומחה מוכח, בישראל לא מספיק ידע אקדמי אלא גם ידע פרקטי. עולה הרבה כסף, צריך להכין חוו"ד בנוגע לשאלה המשפטית, וזה אומר שגם הצד השני יגיש חוו"ד, יתכן שאחר לגמרי. וכמובן שהמשפט הוא לא מתמטי- מי יודע מה הדין?

יש חזקה משפטית שהדין הישראלי זהה לדין האנגלי כל עוד לא הוכח אחרת.

"the US courts will have jurisdiction tp hear disputes in relation to this contract with US law""

הבעייתיות במשפט:

1. לא בהכרח שיפוט בלעדי, אין ייחודיות של בתי המשפט
2. דין ארה"ב של איזו מדינה? ואיפה בארה"ב נדון?
3. סמכות ביחד לחוזה אבל מה קורה אם יש חוזים מאוחרים יותר.
4. צד המעוניין לברוח מסעיף השיפוט יטען לטענות אלה.

**כיבוד סעיפי ברירת דין ומקום שיפוט:**

בדרך כלל בתי המשפט יכבדו את ההסכמים בין הצדדים גם לגבי תניית השיפוט, אך זה כפוף לכללים חוזיים:

1. סעיף לא מוסרי
2. לא בתום לב
3. אי חוקי
4. תנאי מקפח בחוזה אחיד.

**חב' אוניון נ' עזרא**: ההתעקשות של חברת הביטוח הצרפתית על שיפוט בבגדד מול פליט יהודי שברח משם לישראל היא בלתי סבירה ונוגדת את חובת תום הלב. הסעיף נוגד את תקנת הצביור.

* שלילת הגעה לערכאות זה סותר את תקנת הציבור.

פורום לא נאות: יש סמכות לשני בתי הדין, אבל השני יותר רחוק למשל, יותר טבעי שהוא יתנהל כאן.

**ברירת דין:**

לא יסכימו לכבד בחירת דין כדי להתחמק למשל מדין קוגנטי. למשל קביעת הדין הוא של קליפורניה וניתן להחילו בישראל- בגלל שאין פיצויי פיטורים.

**ברירת דין בהעדר סעיף בחירת דין:**

לפעמים ניתן ללמוד על ברירת הדיון מכללא- התכוונו לדין פלוני כי המונחים בהם השתמשו מתאימים או נושאים לחוזה שלא היו חלים במדינה האחרת- נבחר הרי בפרשנות המקיימת את החוזה.

אם אין מכללא: יבחרו לפי מירב הזיקות: הדין לגביו יש הכי הרבה זיקות. לנושא התביעה. למשל מאיפה הצדדים שני ישראלים שעשו חוזה למכירת סחורה לאנגליה:

מקום העסקים הרגיל, מקום כריתת ההסכם, בצוע ההסכם, המקום שנבחר לניהול הבוררות, השפה בה כתוב החוזה, הצורה של המסמכים, המטבע של התשלום, הדגל של אוניה המעורבת בעניין. (לפי סדר החשיבות).

**מקום שיפוט:**

הכי נוח לנו כעו"ד ישראלים הכי נוח שזה יהיה בישראל, כך שאנו נהל את התיק. השאלה היא איך גורמים לזה שזה יקרה.

ס' 500 לתקנות הסד"א: חובה לפנות לביהמ"ש כדי לקבל אישור בית המשפט למקום השיפוט. מונה סיבות להצדקת הקניית הסמכות.

לפי חוק הבוררות ניתן למרות חוסר הסמכות כל מיני סעדים זמניים.

נכנס כאן גם עניין הפורום הלא נאות- אפילו שאני יכול לנהל דיון כאן, אאפשר זאת ... נתן אישור להמצאה מחוץ לתחום- מי שרוצה שזה בכל זאת יתנהל במדינה אחרת- יטען שזה פורום לא נאות. פטנט נוסף: הזמנת הנתבע לביקור בישראל, ...

אישור שהצד השני כפוף לבית המשפט הישראלי כשההחלטה היא מאוד מהותית- האם יש לבית משפט ישראלי סמכות על העניין הזה.

שבוע הבא: נעסוק בבוררות.

הצדדים: נועם ועופר.

להשלים!!!

**סחר בינלאומי 17/6:**

היום נעסוק בבוררות, שיטה יותר פופולארית ביחסים בינלאומיים מאשר ביחסים פנימיים.

**למה דווקא בוררות? יתרונות הבוררות עבור הצדדים:**

סיבה מרכזית- יש אפשרות למצוא ערכאה ניטרלית. בורר אחד בלתי תלויה או שלושה בוררים- אחד בורר ניטרלי ושניים- אחד לכל צד. יתרונות הנציגים יסבירו לניטרלי את אופן ההתנהלות במדינה- זה יעזור לחזק את הטענות לגבי אופן ההתנהלות במדינה.

בבחירת בורר- אתה בוחר, יכול לבחור אדם שמומחה לנושא, שמבין בסחר בינלאומי, אחרת אתה יכול להגיע לשופט שלא מבין באמת בבינלאומי.

הליך מהיר יותר מביהמ"ש- פחות סחבת. מהותי במיוחד כשאתה זקוק לכסף, או שאתה מעוניין להמשיך כבר ביחסים.

קל יותר למימוש מפס"ד חלוט:

חוק אכיפת פסקי חוץ: אם באים מניו יורק ורוצים לאוכפו בישראל, שם יש לנתבע נכסים, יש להגיש את הפס"ד לישראלי שיצהיר שהוא אכיף. החריגים קלים יותר מהחריגים באמנת ניו יורק.

פסק בוררות קל יותר לאכיפה מפסק דין שניתן בחו"ל עקב חריגים מועטים יותר לאכיפה בארץ.

*חסרון/יתרון:*

ערעור על פסק בוררות- בקשה לערעור לשופט- רק אם מוסכם מלכתחילה.

עילות לביטול פסק בוררות- חרג מסמכותו, בעיה בפרוצדורלית הנוגדת את הצדק הטבעי- שוחד וכאלה- עילות מאוד מצומצמות. ס' 28 לחוק הבוררות של ישראל.

בבוררות בינלאומית- אמנת ניו יורק- מעל ל60 מדינות חתומות- האמנה מצמצמת עוד יותר את עילות ביטול פסק הבוררות.

אפשר לשמור על סודיות ההליך ועובדות הסכסוך- אם הצדדים הסכימו.

**חסרונות:**

לעיתים השופט אמין יותר וחסין משחיתות- אך גם בורר שזו פרנסתו לא יקבל שוחד כדי שלא יפגע שמו ותפגע פרנסתו.

בארץ הבוררות פחות מתקיימת, בגלל שאנחנו מדינה קטנה וחוששים ... . בארץ בוחרים בוררים שהם שופטים בדימוס.

שכר הבוררים גבוה יותר לפעמים מאגרת בית המשפט. (אבל בפועל הבוררות קצרה יותר ועורכי הדין מקבלים פחות כסף ואז אתה חוסך).

סמכויות הבורר למתן סעדי ביניים מצומצמות יותר מבית המשפט (עיקול, צו איסור יציאה, צו מניעה זמני וכו').

הליכי גילוי מוקדם מוגבלים- אתה לא יכול לגלות קצת לפני שמתחילה הבוררות.

אם יש טעות בפסק- קשה מאוד לתקן (כשאין ערעור), אפשר תוך 30 יום לתקן טעויות סופר אבל דברים מהותיים יותר לא ניתן. צריך ללכת לביהמ"ש לאשר את הפסק.

**סוגי הסכסוכים הבינ"ל המסחריים:**

1. סכסוכים בין פרט לפרט, פרט לרבות תאגיד: משפט בינלאומי פרטי (דין החוזה)
2. סכסוכים בין פרט למדינה: משפט לאומי או משפט בינלאומי
3. סכסוכים בין מדינה למדינה: משפט לאומי או משפט בינלאומי (מנהגי הסכמי)

**סכסוכים בין פרט לפרט:**

משפט פרטי בינלאומי- דין החוזה למשל.

ההבדל בין בוררות מקומית לבוררות בינלאומית:

בשניהם נדרש הסכם, צריך שיהיה ס' בוררות בין הצדדים שאומר שסכסוך שיהיה בין הצדדים ההכרעה בו תהיה מסורה לגורמים מסוימים ותחייב.

רייך ממליץ לאמץ חוק אחיד לבוררויות בינלאומיות בנפרד ממקומית.

אכיפת פסק הבוררות:

ס' שדן בבוררות חוץ- פסק שניתן בחול וצריך לאכוף בישראל. ס' 29 א: אם יש פסק בוררות שחל לגביו אמנה בינלאומית אז היא שתחול לגביו ולא הדין המקומי. כלומר, עילות התנגדות שלו אינן 28 לחוק אלא לפי האמנה- שהן יותר מצומצמות.

אכיפת הסכם הבוררות:

צד מחליט שלא נוח לו ללכת לבוררות ופונה לביהמ"ש הישראלי. אם זה קורה הצד השני מגיש בקשה לעיכוב הלכים מביהמ"ש- מבקש שיפסיק לדון ותחייב שיפנו לבוררות. אם זה היה כדי למנוע את הבוררות עצמה גם כן- ניתן לחזור לביהמ"ש שיחדש את התיק.

ס' 5 לחוק הבוררות: חל על בוררות פנימית. אם הוגשת תביעה בענייםן שיש לגביו הסכם בוררות, וביקש הנתבע לעכב אץ ההליכים- הוא יעכב את ההליכים אלא אם ראה שבנסיבות אין לעכב את ההליכים.

בפסיקה פיתחו מתי מוצדק להפנות לבוררות.

אמנת ניו יורק עוסקת בנושא זה, האמנה אומרת שבית המשפט שהוגשה לו תביעה בעניין שיש לגביו הסכם בוררות חייב להפנות את הצדדים לבוררות אלא אם ההסכם הוא חסר תוקף או בלתי ניתן ליישום.

ס' 6: אם חלה האמנה הבינלאומית בתי המשפט יפעלו עפ"י האמנה. לכן- רק אם ההסכם לא תקף- חתימה מזויפת, אדם קטין או על דבר שלא ניתן לנהל עליו בוררות למשל משמורת ילדים.

נפלה טעות באמנת ניו יורק- אמנה לאכיפתן והכרתן של פסקי בוררות ואז שאלו מה עם הסכמי הבוררות- לא הגדירו מהו הסכם בוררות. אומרים שהולכים מהסוף להתחלה- אותו הסכם בוררות שניתן חאכפו- הרי שהוא הסכם בוררות שניתן לאוכפו.

ההסכם חייב להיות בכתב וחתום. אולם היום מכירים גם בחתימה אלקטרונית לפי האמנה.

**פס"ד קוראן נ' מדינת ניו יורק:**

החילו את האמנה על בוררות שהתנהלה בארה"ב, אבל בגלל שאחד הצדדים היה זר אז החילו לגביהם את האמנה.

בארץ כל פסקי הדין שעסוקו בבורריות היו על בורריות שהיו אמורת להתקיים מחץ לישראל ולכן לא בטוןח שיחילו אותו דבר בארץ.

אכיפת הסכם הבוררות: חריגים:

אירועון:

עורכי-הדין של סין-אוטו ו-Shanghai Motors החליטו שבמקום למסור את ההכרעה בעניין שלהם לבית משפט במדינה כלשהי, עדיף להם להסכים על סעיף בוררות. הם עדיין מתלבטים אם לבחור מוסד בוררות כלשהו, כדוגמת ה-ICC או ה-LCIA, או אולי ללכת על בוררות אד-הוק לפי כללי ה-UNCITRAL. עורך הדין של סין-אוטו מעדיף את האפשרות השניה, כדי להפחית עלויות, ומסיבה זו הוא גם מבקש שהבוררות תתנהל בפני בורר יחיד. לעומתו, עוה"ד של Shanghai Motors מבקש שזו תהיה בוררות ICC בפני שלושה בוררים.

מטלה:

הנך מייצג את אחד הצדדים. נסח את סעיף הבוררות אשר מבטא את עמדת מרשתך ושומר על האינטרסים שלו. יחד עם זאת, תשקול איזה פתרון של פשרה תהיה מוכן לקבל, בהתחשב במעמד היחסי של מרשתך אך תוך שמירה נאותה על זכויותיה.

כמו כן היה מוכן להסביר בפני הכיתה את הבחירה שלך ומדוע הסעיף נוסח כפי שנוסח.

פתרון:

בוררות הד הוק: מתמנה ע"י הצדדים או ע"י צד שלישי שמתמנה לצורך הבוררות הספציפית עצמה, הוא ידון לפי כללים שיבחרו הצדדים.

אם בוחרים את הICC אז לוקחים אותו עם כל הכללים בו. אבל אם הולכים לפי הבורר המסוים אתה לא יוגע מה הכללים שלו- יש את הכללים של האומסיטרל- זה שעשה גדם את חוק המכר הבינלאומי- כדי שגם ההד הוקית תהיה מוסדרת בהסכמה.

הד הוק: כל מחלוקת שעולה לגבי החוזה...

ההיגיון: ס' הבררות כתוב בהסכם עצמו, והוא טוען שהחוזה לא תקף בכלל- מי שחתם לא היה מוסמך וכו'. אם החוזה חסר תוקף אז גם הסכם הבוררות לא בר תוקף. כדי לברוח מהבעיה הזו- יש שיטות משפט כמו ישראל. אצלנו אם צד חולק על סמכות הבורר- צריך לפנות לביהמ"ש. בסעיף כזה גם לבורר יש סמכות לדון.

גישת ההפרדה: סעיף בוררות, אפילו שהוא בתוך הסכם- רואים בו הסכם נפרד והוא נשאר תקף.

בארץ לא שוררת גישת ההפרדה- ביהמ"ש ידון לאור הכשל הלוגי של דיונו של הבורר בהסכם שלא תקף ומתוקף כך גם סעיף הבוררות המצוי בו. טיעון בעד- לבורר יש אינטרס כלכלי לדון...

גם כשהוא החליט שיש לו סמכות, החלטתו אינה סוף פסוק כי ברגע שיבקשו לאכוף את פסק הבוררות, לפי האמנה, אחת העילות שלא לאכוף היא כאשר הבורר קנה סכמות בהסכם בוררות שלא בתוקף, ובכל זאת, בית המשפט ידון בתוקפו.

שנחאי מוטורס: מעדיפים לא הד הוק בגלל שזו חברה גדולה כדי לא לדון כל הזמן בכללי הבוררות. יתרון נוסף של הICC, חוץ מלו"ז - יש ביקורת איכות על פסק הבוררות: בית הדין המפקח שהוא לא הבוררות, ותפקידו לפקח על שלבי הבוררות. בין היתר, פסק הבוררות שהבורר כותב, כשלבורר אסור לפרסם פסק בוררות לפני שהוא מוסר אותו לבית הדין המנוסה שבודק את הפסק. הם בודקים האם הוא כתוב בצורה הגיונית- חובת הנמקה וכו'. בנוסף, האם פסקו לגבי כלל הטענות שהועלו לבירור, וכן שלא הכריע בשאלות שלא היה מוסמך לדון לגביהם. (מקדימים את הביטול האפשרי בבית המשפט בטענה של חוסר סמכות).

בוררות ICC ניתן לעשות בכל העולם.

**סחר בינלאומי: 24/6/15:**

**הגנת השקעות בינלאומיות:**

בשנים האחרונות קשה להבחין בין הגנת השקעות בהסכמי סחר לבחן ... בין הסכמי סחר חופשי, כמעט כל ההסכמים מכילים פרק להגנת השקעות. מעורר הרבה ויכוחים. עתיד להיות מגה הסכם בין ארה"ב לאירופה, ואחד נוסף- הסעיפים מעוררים הרבה מחלוקות.

אותם דברים שניתן לתבוע בגינם על הפרת הסכם סחר חופשי, הרבה פעמים ניתן לתבוע בגלל הסכם סחר הגנת השקעות.

גם במבחן נראה שניתן לתקוף מדיניות מסוימת מהיבט הסחר ומהיבט ההשקעות.

בהשקעות בינלאומיות יש לנו מדינה מארחת, והרבה פעמים ההשקעה חשופה להרבה סיכומים, סיכונים פוליטיים שהמדינה תעשה:

**הסיכון הפוליטי בהשקעות במדינות זרות:**

1. הפקעה, החרמה והלאמה. למשל מקרי הפקעת הגז והנפט.
2. התערבות רגולטורית: מחליטים להוציא מהחוק חומר מסוים שהשקיעו לגביו, או מס גבוה של 100%.
3. המולה אזרחית: פורצת מלחמת אזרחים.
4. סיכוני מטבע
5. הפרת חוזים ממשלתיים
6. שחיתות.
7. הגבלות סחר

הזרים הם טרף קל, לעומת משקיעים מקומיים חזקים שהם מקושרים יותר לצלחת.

הבעיה נפוצה במיוחד במדינות מתפתחות בהן אין יציבות פוליטית וזה גורם לכך שמשקיעים זרים פוחדים להשקיע שם. מצד אחד זה מאוד מפתה בגלל העלויות הנמוכות מצד שני זה יכול להיות מאוד מסוכן כשכל ההשקעה שלך מולאמת. כמו שקרה בזימבבואה שהחליטו להעביר את כל החוות לשחורים שלא ידעו לטפל בהן.

יש בעיה שבעלי הידע וההון מפחדים להיכנס מה שמעכב את ההתפתחות במדינות הנכשלות הללו.

הפתרון- אמנות להגנת השקעות. יוצרים מנגנון שיאפשר לתבוע את הנזק.

יש לציין **שגם במשפט הבינלאומי המנהגי יש הגנות על השקעות**:

היתרונות:

* חל על כל המדינות, מעצם היותן חברות בקהילת העמים- בתנאי שבית המשפט יכול להוציא פסק דין נגד המדינה של עצמו. עוזר במקרים שיש שיטות דואליסטיות בהן לא ניתן לתבוע מקומיים בהסתמך על המדינה אבל בכל זאת מכירות בנורמה מנהגית.
* ברוב המדינות יש לו תחולה ישירה: קרי, ניתן לתבוע בביהמ"ש מקומיים.

החיסרון בהסתמכות על מנהגי:

* הסטנדרטים יותר נמוכים
* אין בדר"כ סמכות שיפוט לערכאה כלשהי- המדינות לא מחויבות להישפט, ואז צריך להפעיל לחץ פוליטי כדי שתסכים להתדיין.

התכנים של המשפט המנהגי:

ניתן להפקיע רכוש בתוך שטחה, אם:

* ההפקעה היא חוקית
* ההפקעה היא בלתי מפלה
* ההפקעה למען מטרה ציבורית
* ההפקעה מלווה בפיצוי מלא, שיהיה מידי, מספק ואפקטיבי

סטנדרטים מנהגיים נוספים:

1. יחס לאומי- קיומו נתון במחלוקת- לא כולם מסכימים שזהו כלל הכלול במשפט המנהגי- צריך להוכיח שמדינות נוהגות עפ"י זה ושזה הפך לנורמה מחייבת.
2. יחס הוגן ושוויוני
3. הגנה מלאה ובטחון- הגנה על האזרחים ומשקיעים זרים נגד התקפות- בניגוד לצינור הגז שלנו שהיה במצרים ועכשיו הוקם צינור גז מה שמייקר משמעותית את חשבון החשמל שלנו.

סטנדרט הטיפול הבינלאומי:

**פרשת ניר**: פס"ד שנקרא ביה"ד הגבוה לבוררות בהאג: כדי שיגיע לפשע בינלאומי, שלוקה בחוסר תום לב, הזנחה זדונית ומכוונת של חובה, משהו כל כך רחוק שכל אדם היה מכיר את זה. יכול להיות שהחוק סביר אבל לא מיושם, המדינה לא יכולה להתגונן בזירה הבינלאומית שהיא לא יכולה לעשות משהו כי החוקים לא מאשרים הרי היא אחראית על החוקים שלה.

פרש זו נחשבת כסטנדרט נמוך, ואחריו עולים סממנים להגדלת הסטנדרט:

**פס"ד רינג**: פס"ד שניתן מכוח אמנה אבל הטריבונל מתייחס כאן למשפט מנהגי בנוסף: טיפול הוגן ושוויוני- חלק מהמשפט המנהגי.

הגנת השקעות זרות עפ"י המשםט הבין לאומי ההסכמי:

* הסכמי הגנת השקעות בילטרליים
* הסכם נפט"א
* אמנת מגילת האנרגיה- חיפושי גז, נפט והובלתו, חשמל ועוד. באמנה זו יש פרק מאוד מפותח העוסק בהגנת השקעות.
* הניסיון ליצור הסכמי הגנת השקעות רב-לאומיים.

הייתה יוזמה של הOECD ניסה ליזום הסכם נוסף שלא הצליח.

ה-BITים של מדינת ישראל:

37 מדינות שחתמו על הסכמי הגנת השקעות, ביניהן ישראל. חלק מהמדינות חתמו אך לא אישורו. רוב המדינות הן מדינות עולם שלישי, מתפתחות.

מה שזה אומר לגבי הקו המנחה לגבי קבלת החלטות הוא שמעניין להגן על משקיעים ישראליים במדינות אחרות. מה שאני לא מחפש בזה זה למשוך אליי- אם הייתי מעוניין היה עדיף לעשות הסכים כאלה עם ארה"ב וכאלה.

לא בטוח אבל שזה נכון- סיפור נובל אנרג'י יעמיד את העניין בספק- היום יש יותר מדי מטבע זר. בתחום האנרגיה אנו עלולים להיות בבעיה. אנו זקוקים למדינות נוספות שיבואו לחפש גז ונפט כי יש תפיסה שיש עדיין הרבה במזרח התיכון. לא נשארו הרבה משקיעים שירצו להשקיע בארץ לאחר המקרה עם הנפט שנמצא כאן.

הסטנדרטים של ההגנה בהסכמי הגנת השקעות:

* אין הפקעה ללא פיצוי
* דינה של הפקעה עקיפה-

דוג' 1: איסור על רמת זיהום מסוימת הגוררת סגירת מפעל- בסופו של בר הופקעה יכולתו לייצר- לקחו ממנו את מה שהיה לו, מנגד לא לקחו לטובת המדינה- זה לא הפקעה רגולטורית. עצם העובדה שהוגשה תביעה כזו עורר זעקה- הייתה פשרה ושולמו פיצויים אבל היה עניין נוסף של אפליה מעבר ל"הפקעה העקיפה".

דוג' 2: פליין פקג' אין לאו: אוסטרליה העבירה חוק לחייב את חברות הסיגריות צריכות להיות עם קרטון חום רגיל בלי כיתוב למעט האזהרה. חברת מוריס של הסיגריות תבעה בטענות שונות וביניהן- הגנת השקעות מתוקף ה... של הונג קונג.

הטענה היא שהכיתוב הוא סימן מסחרי, הקניין שלהם והמדינה לא מתירה להשתמש בו, מצד שני המדינה לא לוקחת לטובת עצמה.

בקנדה קרה שהכירו בחופש ביטוי מסחרי והגבילו את ההפקעה של המדינה.

טענה נוספת: למתנגדים לסעיפי הגנת השקעות: אנחנו סומכים על בתי המשפט שלנו- לפחות במדינות מתוקנות- אבל לא סומכים על הבוררים שיושבים בערכאות הבינלאומיות שמי שם אותם להחליט לגבי המדינה וחוקיה?

* יחס הוגן וצודק
* הגנה מלאה ובטחון
* איסור על הפליה: ???
* הסכמים יש לכבד- סעיף מטריה: לכאורה אם המדינה התחייבה למשהו, למה צריך להגיד באמנה שצריך לכבד הסכמים? אם הממשלה מתחייבת לכבד הסכם זה הופך להיות הסכם במישור הבינלאומי....???

המגמה: רוב הפסיקה לא מכירה כהגנה תקיפה אך יש לזה יותר סיכוי להצליח תחת יחס הוגן וצודק.

מבנה BIT הק'לאסי:

חלק ראשון: על מי ומה חל ההסכם? אלו השקעות? אלו משקיעים?

חלק שני: ההגנות הסובסטנטיביות שהאמנה נותנת (יחס לאומי, MFN, פיצוי על הפקעה...)

חלק שלישי: מנגנון יישוב הסכסוכים:

עד 1970: רק בין ממשלתי.

במודרניים: מנגנון שהמשקיע הפרטי יכול לתבוע את המדינה בערכאה בינלאומית.

...

להגיד ללקוח לפתוח חברה בסלובקיה ובישראל והמניות יוחזקו בהודו...???. להשלים.

נובל אנרג'י אם הייתה רשומה כחברת החזקות הייתה יכולה לנהל את החזקותיה ?????

דוג' להסכם הגנת השקעות ישראל סלובקיה:

ס' 8: הפניה למרכז הבינ"ל ליישוב סכסוכי השקעות: "כל צד מתקשר, מסכים ..."

**פס"ד רון לאודר נ' צ'כיה:**

* השותף הצ'כי של רון לאודר בערוץ הטלוויזיה המסחרי המצליח השתלט על הערוץ.
* לאודר הגיש תביעה כיוון שלא היה לו זיכיון שידור- תחילה על סמך אמנת הגנת השקעות בלגיה-צ'כיה (שם הפסיד) ואח"כ ע"ס אמנת הולנד צ'כיה.
* צוות בוררות במרכז הבוררויות בשטוקהולם פסק ב-2003 ללאודר 269 מיליון +10% ריבית.
* צ'כיה הגישה עתירה לבטל את פסק הבוררות בין היתר בגלל שיש מעשה בית דין. ביהמ"ש בשטוקהולם התנה את נכונותו לדון בעתירה שיפקיד את הסכום כערבות, בסוף הסכימו להפקיד, דחו את העתירה והוא קיבל את הכסף.

**המבחן:**

**המרצה יעלה פתרון רשמי למבחן לדוג', ובנוסף יציין איזה אמנות וחוקים להביא אתנו למבחן.**

פתרון שנעשה בשיעור:

שאלה 1: א

הבעיה היא שאסרו את הייצוא- הסכמי הסחר אוסרים הגבלות ייצוא?

ההסכמים הרלוונטיים: הסכם האיחוד האירופי- הסכם האסוציאציה, הסכם נוסף: הסכם הגאטט- נחפש ס' האוסרים על הגבלות יצוא. בס' 11 לגאטט עוסקים גם בהגבלות ייצוא ובס' 17 להסכם ההתאגדות: האסוסיאציה. המרצה יכתוב איזה חוקים והסכמים להביא איתנו.

טענות ההגנה של שרת הבריאות: ישראל תטען להגנתה שזה נועד להגן על בריאות האזרחים. יש לנו בהסכם גאטט ס' 20- חריגים לאיסור ההגבלה- חריג להגנת בריאותם של בני האדם, אולם עליה להוכיח ממצא מדעי לעניין הגת. הוא יטען בתגובה ששלו לא באמת פוגע בבריאות- ויוכיח מדעית, לא הכרחי להשיג הגנה בריאותית באמצעים פחות דרסטיים. בנוסף, ....

בכל הסכם סחר חופשי יש ס' חריגים וחלקם אפילו מפנים לסעיף 20 בהסכם גאטט.

ב:

הוא לא יכול לתבוע את ישראל מכיוון שזו החלטה ממשלתית מובהקת ולכן הוא לא יכול לתבוע אותה.

אבל מכיוון שאנו שיטה דואלךיסטית ואמנות לא נקלטות, אבל אולי לאור עקרון הפרשנות ניתן לבטל חקיקת משנה. עשו את האיסורים ע"י צווים שוהצאו ע"י השרה- אולי ניתן לבטל את הצווים.

אפשרות נוספת- *אכיפת סכסוך ב...* להגיש תביעה נגד מדינת ישראל

ג:

כן, הוא הקים מפעל השקיע מליונים- ידשראלי אבל החברת החזקה היא סלובקית ולכן הוא נכנס תחת הגנת ההשקעות והוא לא נזקק לחסדיה שלממידנות והוא יכול להגיש תביעה בוושינגטון. ויש סיכוי שמדינה תשקול מחדש את צעדייה בייחוד אם יוכיח שהיא טעתה באיסור הגורף עצמו. אחרת הוא ינהל בוררות ויקבל פיצויים.

ד:--

ה:

האם חוק המכר יחול? ... שני הצדדים לחוזה צריכים להיות מדינות הסכם.