

פסק ביניים

בתיק 2607

בעניין שבין

(צד א')

(צד ב')

בית הדין שמע את הצדדים בדיון שהתקיים ביום שני כ"ד בחשוון תשס"ח, 5 בנובמבר 2007 וקרא את כתבי הטענות של שני הצדדים. הצדדים הגישו הצעות להיפרדות זה מזה. ההצעות לא התקבלו על ידי מי מהם, על כן נדרש בית הדין להכריע בשאלות העומדות לדיון. פסק ביניים זה, מכריע בשאלות המפתח העקרוניות, ולפי הצורך, יקבע בית הדין הוראות ספציפיות בדבר ניהול השותפות או בדבר חלוקתה.

א. תמצית העובדות:

הצדדים נפגשו במרץ 2006 בכנס משחקי חשיבה, שם הציג (צד ב') ל(צד א') משחק מחשבה אותו הוא מבקש לשווק. הם התקשרו בהסכם בעל פה, לפיתוח ושיווק משחק מחשבה (פאזל) על בסיס אחד הרעיונות של (צד ב'). במהלך ההיכרות הציג (צד א') בפני (צד ב') את העובדה שלאביו, מר *? קשר אישי עם מר ביל ריץ, מנכ"ל חברת ThinkFun, חברה אמריקאית גדולה המתמחה במשחקים מסוג זה. על בסיס הכרות זו, הגישה אל החברה לצורך שיווק המשחק תהיה קלה יותר. לטענת (צד ב'), נקודה זו היתה מרכזית בבחירת (צד א') כשותף במיזם.

על (צד ב') הוטלה עיקר עבודת הפיתוח, ועל (צד א') עיקר עבודת השיווק. (צד א') התחייב להשקיע סכום של עד כ-27,000\$ על פי הצרכים (הסכום, מפי (צד ב'), (צד א') לא זכר את הסכום, אך מסכים לעקרון). על רקע הבנות אלו הוסכם שיתחלקו ברווחים בשיעור של 50% לכל אחד מהם. לא נחתם הסכם בכתב המפרט את תנאי השותפות.

(צד ב') ו(צד א') התחילו לעבוד, ובמהלך הזמן, שונה המשחק המסוים עליו יעבדו השניים, על בסיס אותן הבנות. המשחק עליו עבדו הוא "שחרור", שהוא משחק מחשבה רב שלבי, המלווה בתוכנת מחשב.

לאחר תקופה של עבודה משותפת על שיפור הדגם, שיפור התוכנה והכנת החומרים הנלווים, בתחילת 2007 (סוף פברואר או תחילת מרץ) הוגש המשחק לחברת ThinkFun.

לאחר כ-6 חודשים של קשר מתמשך עם החברה, ב-24 באוגוסט 2007 התקבלה הודעה במייל על ידי החברה, כי לבסוף הוחלט לדחות את קבלת המשחק ליצור בשלב זה.



לפני מספר שבועות (התאריך לא נמסר) הודיע (צד ב') ל(צד א') כי הוא רואה את ההסכם כבטל, והוא מסכים להשאיר בידי (צד א') 20% מן הרווחים. מן הדברים עלה כי הוא מתכוון למכור את המשחק לחברה ישראלית.

(צד א') רואה עצמו שותף מלא למיזם. בנוסף, הוא מתנגד לאפשרות זו משום שהתמורה למכירה בארץ מסתכמת בעשרות אלפי שקלים בלבד, ולדעתו המשחק הוא בעל פוטנציאל למכירה לחברה בין לאומית, שם מדובר על סכומים גדולים הרבה יותר (עשרות או מאות אלפי דולרים כדמי קדימה).

במהלך התקופה של הפיתוח, הוציא (צד א') כ-5000 ש"ח הוצאות ישירות. ובנוסף הושקעו שעות של פיתוח משותף, ושל עבודה, טלפונים ומיילים מול חברת ThinkFun.

לאחר דין ודברים החליטו הצדדים להביא את הסכסוך לבוררות בפני בית הדין, בדין יחיד.

בפני בית הדין הועלו נושאים נוספים, שלא להכרעה, ועל כן אין מקום להביאם כאן (משחקים נוספים ועוד).

ב. טענות ותביעות (צד ב')

(צד ב') טוען כי הוא רואה את ההסכם כבטל. לטענתו הבסיס להתקשרות עם (צד א') היה הקשרים האישיים עם מר ביל ריץ, והתברר כי אין מדובר בקשרים משמעותיים. העובדות הן כי לא התקבלו תגובות אישיות ממנו אלא לאחר זמן רב, ולבסוף המשחק לא התקבל. כמו כן, נטען כי (צד א') לא היה עסוק די הצורך בקידום מהיר של המיזם, והביצוע המהיר הוא מרכיב מרכזי וחשוב עבור (צד ב'). עד להגשת המשחק לחברה חלפו 11 חודשים.

- (צד ב') מבקש לקבוע כי הוא רשאי למכור את המשחק לכל גורם.
- (צד ב') נכון להשאיר ביד (צד א') 20 אחוז מן הרווחים העתידיים או לחילופין, לשלם לו את הוצאותיו עד כה.

ג. טענות ותביעות (צד א')

(צד א') טוען מנגד, כי אכן יש קשרים אישיים בין אביו, מר ד' (צד א'), לבין מר ביל ריץ. בעבר העניק מר ריץ משחק מתנה אכן, תגובתו הכתובה של מר ביל ריץ התמהמה, אך התקיים קשר עם אנשי מפתח בחברה, ובשלב מסוים גם מר ביל ריץ השיב במייל באופן אישי. העובדה שהמשחק לא התקבל בסופו של תהליך, אינה מוכיחה דבר, אלא שאכן ישנם עוד שיפורים נדרשים. אין לצפות שהחברה תאמץ משחק שאינו עומד בדרישות, על בסיס קשרים אישיים.

לגבי משך הזמן שלקח פיתוח המשחק עד להגשתו, טוען (צד א') כי זהו משך הזמן הנדרש להגשת משחק לחברה בין לאומית (כסימוכין, הפנה לאתר <http://www.theoradesign.com/raayonframe.html>, שם יש התייחסות לתקופה ארוכה עוד יותר). לטענתו, המשחק הגיע לשלב האחרון לפני אימוצו על ידי החברה, וזו הדגישה את הליקויים. ליקויים אלו ניתנו לשפר, ויתכן כי חברה זו תרכוש אותו לאחר מקצה



שיפורים נוסף. אם ThinkFun לא תקנה את המשחק, ניתן למוכרו לחברה בין לאומית אחרת. התכנון הראשוני היה למכור לחברה בין לאומית, ויש לדבוק במשימה זו. הוא סבור כי (צד ב') שינה כיוון לאור היותו לחוץ מבחינה כלכלית, שכן הפסיק לעבוד בשל מחלה. למצער, מוכן (צד א') ללכת בכיוון אותו מבקש (צד ב'), אך הוא מבקש לשמור על חלקו, 50%, שכן הם שותפים במיזם בחלקים שווים. בקשתו של (צד א') מבית הדין הן:

- למנוע כל התקשרות של (צד ב') עם גורם משווק, ולחשוף כל מגעים לצורכי שיווק אם קיימים כאלו.
- להמשיך את המתווה העסקי עליו סוכם בתחילה, המקנה לו 50 אחוז.

בית הדין ביקש מ(צד א') להעלות הצעה על פיה הוא יהיה אחראי להמשך המיזם.

(צד א') הציע לשלם 10,000 ₪ כעת, כמקדמה על חשבון התמלוגים העתידיים. אם המשחק לא ימכר, יפסיד (צד א') סכום זה. באם ימשיך (צד ב') בשיתוף הפעולה, ימשיכו לחלוק בשיעור של 50% לכל צד. באם יבקש (צד ב') לא להיות מעורב עוד, יקבל (צד א') 60% ו(צד ב') 40% מן הרווחים (פירוט נוסף, בהצעה שהועברה ל(צד ב')).

ד. האם יש מקום לביטול ההתקשרות?

(צד ב') טען לביטול ההתקשרות שכן לטענתו הוטעה על ידי (צד א') בכך שיצר מצג כאילו יש לו יכולת התקשרות עם מר ביל ריץ'.

בית הדין קובע שמבחינה הלכתית משפטית לא ניתן לקבוע כי התקשרות בטעות יסודה.

מן החומר שהועבר ניכר שיש היכרות אישית עם מר ביל ריץ'. כך עולה גם מן המכתב בו מגיב ביל ב-21 ביוני בו הוא מתייחס לעובדה שהמשחק הגיע לידי, והוא מתנצל על העיכוב במענה. מר דן (צד א') הוא שניהל את מרבית ההתכתבויות, ומן הסתם הדבר נבע מההיכרות הקודמת. יתכן שמר ביל ריץ' לא נענה במהירות לה ציפו, אך לא ניתן לקבוע שמדובר בהטעיה, או בסיפור דברים שאינו מבוסס על מצע עובדתי. כמו כן, מתכתובות הדוא"ל עולה שהתקיים קשר רציף וישיר עם גורמים בכירים בחברה (Sarah Hendee) שנשא אופי אישי והמוצר הגיע למקום ראוי ולדין מעמיק. משך הזמן שלקח עד לעיצוב המוצר (11 חודשים) הוא אכן ארוך, אך לא ניתן לקבוע כי הוא ארוך מן הנדרש.

העובדה שהמשחק לא התקבל בסופו של התהליך, אינה מוכיחה כי לא היה קשר אישי משמעותי עם נציגי החברה.



נעיר, שביחס לתקופה שאחר יצירת השותפות, גם אם (צד א') לא קיים את חובותיו באופן משביע רצון, אין כאן מקום לביטול למפרע של השותפות, אלא לכל היותר תביעה לתשלום על נזקים או מניעת רווחים.

אכן, ניכרים הבדלי גישות בין הצדדים: (לצד ב') חשובה המהירות, לעומת גישתו של (צד א') המעדיפה עבודה האיטית אך היסודית. בהיות (צד א') אחראי על השיווק, אין מקום לטעון שגישתו (עבודה איטית ויסודית) אינה לגיטימית במסגרת השותפות.

ה. מהות השותפות:

תוך כדי הדברים בעל פה ובכתב, עולה הבדל גישות מהותי בין הצדדים לגבי מהות השותפות ביניהם.

- (צד ב') מנסח את הדברים: "הגענו לסיכום ש(צד א') יקבל 50 אחוז מהרווחים במיזם, בתמורה לתפקידו כאיש שיווק".

אך ניתן להבין כי (צד ב') רואה עצמו כבעלים על המיזם.

- לדעת (צד א') מדובר בשותפות של 50 אחוז, בעלות משותפת.

שלושה שיקולים מורים על מבנה של שותפות, שהיא בעלות משותפת במיזם:

1. מעורבות משמעותית של (צד א') ביצירת ובעיצוב המוצר (עלה גם מדברי (צד ב')).
2. התחייבות להשקעה כספית של (צד א'), בעוד ש(צד ב') לא נדרש לכל השקעה כספית. אף שעבודה הושקעה על ידי שני הצדדים.
3. חלוקה שווה של 50 אחוז לכל צד, מתאימה לחלוקה של שותפות בבעלות, ולא רק חלוקת רווחים.
4. גם בצורה בה הוצג המשחק לצדדים שלישיים, נראה כי (צד א') הוא שותף גמור. במייל שנשלח על ידי (צד ב') לשרה מחבר thinkfun, הוא מציג עצמו כ

"The partner in '????'" (צד א')

(וראה גם בסעיף 2 לפקודת השותפויות, חזקות שונות המסייעות לקביעת השאלה אם מדובר בשותפות).

על כן יש לקבוע, שמהות ההסכמה של הצדדים היה שהם יהיו שותפים שווים במיזם, לא רק מן הבחינה של חלוקת הרווחים, אלא בעצם הבעלות. על כן (צד א') שותף גם בזכויות היוצרים על המשחק. הבחנה זו משמעותית, לגבי השאלה האם יש להעניק יתרון מהותי לאחד הצדדים בעת שאנו באים לחלק את הנכס, או להציע הצעות רכישה למי מן הצדדים.



1. תוקפו של הסכם השותפות בהיבט ההלכתי:

את תוקפה של השותפות מן הבחינה ההלכתית, יש לבחון בשני מישורים: האם השותפות קיימת מן הבחינה של **יצירת** השותפות, והאם השותפות תקפה מבחינת **תוכנה**. **יצירת השותפות:** על פי דין תורה, על מנת ליצור הסכם מחייב, לא די בדברים בעלמא, אלא צריך לעשות מעשה קניין על מנת שההסכם יחייב. מעבר לעובדה שעל פי המצב החוקי חוזה נכרת גם בעל פה (ויש לדון בדבר משום מנהג הסוחרים), בענייננו, נעשו מעשים הנותנים תוקף להסכמה לכל הדעות. שכן, שני הצדדים הוציאו כספים לצורך השותפות (ראה שו"ע חו"מ סימן קע"ו סעיף א, ובנתיבות המשפט חידושים ס"ק ד'). כמו כן, ישנן דעות כי שותפות בה יש מחויבות הדדית נוצרת גם בדיבור בעל פה, ראה: ש"ך שם ס"ק ו, ונתיבות המשפט, ביאורים, שם ס"ק ג'.

בשו"ע ובפוסקים (שם) ישנם מצבים בהם השותפות תקפה רק על הרווחים המשותפים שנעשו עד כה, וישנם מצבים בהם השותפות תקפה גם על רווחים שישג כל אחד מהשותפים במשך כל התקופה שנקבע לשותפות. לענייננו, אין הבחנה זו משמעותית. **שכן, המיזם הנוכחי, כפי שוויו הנוכחי, הוא מה שכבר הושג על ידי השקעותיהם ומאמצייהם של שני הצדדים, ועל כן דומה לשאלת תוקף השותפות לשעבר.**

בשונה מהמצב במקרה הנדון, בשו"ע מדובר על מצב בו לאחר יצירת השותפות, כל רווח שיעשה אחד מן השותפים באופן עצמאי בעסקיו, יזקף לטובת השותפות. וכאן עולה השאלה האם יוכל לטעון שאינו חפץ בשותפות מכאן ולהבא וכספים שירויח יזקפו לזכותו האישית בלבד, או שהוא מחויב להעמיד כל רווח כספי שישג בעתיד לרשות השותפים האחרים. **אך מה שכבר נוצר על ידי השותפות, ודאי שהוא רכוש השותפות. כאמור, אצלנו המיזם כבר שווה ערך כעת.**

מעבר לכך, כל הדיון בשו"ע על תוקף השותפות מכאן ולהבא מתייחס למצב בו אכן כל אחד מן הצדדים יכול להמשיך לעבוד (לדוגמא, לייצר שולחנות) כאילו לא הייתה שותפות. אך במקרה שלנו, ברור לשני הצדדים שהמוצר הוא חפץ אחד, שלא ניתן למכור אותו במקביל על ידי שניהם (אפשרות זו מסכלת את עצם הרעיון של מכירת משחק באופן בלעדי).

אכן, כאן יש לדון בהיבט השני, והוא תוכן השותפות. **מהי על פי ההלכה שותפות ב"מיזם"?** בהלכות שותפים, ישנן שתי צורות של שותפות: האחת – שותפות בנכסים או בממון, והשניה – התחייבות לחלוקת רווחים הדדיים עתידיים.

בשניה, נחלקו הראשונים: לדעת הרמב"ם אין להכיר בשותפות כזו, משום שאין אדם מקנה דבר שלא בא לעולם, וכך נראית שיטת המחבר בשו"ע (שם, ובסעיף ג' ש"ם). מאידך, הראב"ד סובר שהסכם זה תקף, משום ששיעבודו עצמו לשותפות זו. להכרעת ההלכה בנושא זה, כותב בעל נתיבות המשפט: ולעניין דינא... באומנין שנשתתפו דהוי דבר שלא בא לעולם, **כשהיה בקנין נראה דיש לדון דאינו יכול לחזור בו אף להבא...וכן כנגד מה שהרוויחו נראה דאינם יכולים לחזור אפילו בלא קנין.**

את הסכם השותפות בענייננו, ניתן להציג מן הבחינה ההלכתית בשני אופנים:



האחד, כאומנים שהשתתפו בקניין (שכן שניהם השקיעו כספים במיזם, קנו את החלקים וכד'). האפשרות השניה היא לתפוס את שני הצדדים בענייננו כשותפים בנכס אחד, הוא המשחק. הכוונה כמובן היא לשותפותם הכלכלית לא רק בדגמי המשחק המסוימים הנמצאים בידם, אלא במשחק, או במיזם, כרעיון.

לכאורה עצם הבעלות על רעיון, מעלה ספק הלכתי, המושפע מן הדיון ההלכתי בזכויות יוצרים. גישתם של פוסקים רבים היא שעל פי ההלכה, יש להגן על זכויות היוצר, או הבעלים על היצירה (ראה: הרב אברהם כהן, "עמק המשפט, זכויות יוצרים"). רלוונטי גם הוא החוק הנותן תוקף לזכויות היוצרים. טעם הלכתי לתת תוקף לחוק מכח דינא דמלכותא או תקנות הקהל הוא בין היתר העובדה כי להגנה על זכויות היוצר בסיס רחב בהלכה (ראה: נחום רקובר, זכות היוצרים במקורות היהודים וכן בספר "עמק המשפט, זכויות יוצרים"). שכן, עובדת היות החוק תואם את הגישה ההלכתית (גם אם לא ברמת הפרטים ובמיוחד שיתכן הבדל בין דגש מוסרי לגישה קניינית), מוכיחה על היות החוק הספציפי כזה שנועד לתקנת בני המדינה ולטובתם, שיקול המשפיע גם על דינא דמלכותא, וגם על קבלת החוק כתקנות הקהל (ראה תחומין ג', עמוד 249 מתוך דברי הרב דב ליאור).

בנוסף לשיקולים אלו, יש להביא כאן את דברי המהרש"ך (שו"ת מהרש"ך חלק ב סימן רכט):

אם כן מאחר שראובן נשא ונתן עם שמעון במקום שנהגו שלא יצטרכו בעסקיהם לדון בדין תורה שהיה מן הנמנעות לישא וליתן ויבטל העסק והמשא ומתן היתכן שנאמר שישא ויתן על סמך אותו המנהג והדבר היה ידוע שאם אותו העסק והמאורעות שאיפשר שיארעו באותו העסק היו נידונים בדין תורה הניח מעותיו על קרן הצבי ויאכל הלה וחדו ובלו ספק לא היה ראובן עושה עסק עמהם ואם כן היעלה על הדעת שהיה עושה עסק עמו על סמך אותו המנהג שבאותו מקום ואחר כך יצא למקום אחר ויפשוט לו את הרגל ויאמר אין רצוני לדון ע"פ המנהג מקום המשא ומתן אלא כפי מקום התביעה אם כן איפה לא שבקת חיי לכל בריה.

דהיינו, כאשר העוסקים מסתמכים על מערכת המכירה במסגרות כלכליות מסוימות, יש לדון על פי אותן מסגרות, גם אם אינן מוכרות על פי דין תורה.

לסיכום, שותפות במיזם כלכלי מעין זה תקף על פי ההלכה, ואינו לוקה בשאלת הקניית דבר שלא בא לעולם.

מהות השותפות היא אחת משתיים: או שותפות בנכס – הוא המיזם הכלכלי. או שותפות אישית בין השותפים כאשר כל אחד מהם התחייב (השתעבד) להשקיע משאבים בקידום המוצר ובמכירתו.

ז. מטרת המיזם

כאמור לעיל, לדעת (צד א') מטרת המיזם היא מכירה לחברות בין לאומיות, ואילו (צד ב') מעוניין לאפשר מכירה גם בארץ. אי הסכמה זו, עשויה ליצור מבוי סתום, שכן הצדדים בעלים בחלקים שווים.



הדוגמא בהלכה לוויכוח מעין זה הוא מצב דומה מאוד. שנים שותפים בנכסים אותם הם מעוניינים למכור, אחד השותפים מעוניין למכור כעת, והשני חושב שאם יחכו, הרווח יהיה גבוה יותר.

וכך היא לשון השו"ע (ח"מ סימן קעו סעיף יד)

אחד מהשותפין שבא לישן הפירות עד הזמן הידוע למכור אותם פירות, אין חבירו מעכב עליו. אבל משהגיע זמן המכר, יכול כל אחד מהם למכור, ואין חבירו יכול לעכב עליו. דהיינו, מחד לא ניתן לאכוף מכירה לפני הזמן הרגיל למכירת המוצרים שבשותפות. ומוסיף השו"ע: ...ואם אין זמן ידוע למכור אותם פירות, ורוצה אחד מהם לישנם, חבירו מעכב עליו.

דהיינו, אם יש אפשרות סבירה למכירת הנכסים, לא ניתן לעכב, בטענה שאם נחכה, נזכה לעסקה טובה יותר.

לאחר אי ההצלחה בשלב זה מול חברת ThinkFun לא ניתן לקבוע באופן חד משמעי שמטרת השותפות היה דווקא התקשרות עם גורמים בין לאומיים. התכנון עליו דובר הוא נסיון מכירה לחברת ThinkFun, והוא בוצע כפי שאכן תוכנן. **מכאן והלאה לגיטימי לטעון שיש למכור דווקא בארץ, ולקבל תמורה מהירה.** כפי שקובע השו"ע: "ואם אין זמן ידוע למכור אותם פירות, ורוצה אחד מהם לישנם, חבירו מעכב עליו."

נראה, שבמצב זה, לשותף זכות קדימה ברכישת השותפות כולה, כפי שיתבאר במקרה דומה בפסקה הבאה, המתייחסת למצב דומה.

דרישה לפירוק השותפות

במקרה בו אחד השותפים מבקש לפרק את השותפות, ישנם שני מצבים. האחד, בו קבעו מתחילה שיהיו שותפים לזמן קצוב. במצב זה אין סמכות למי מהצדדים לדרוש לפרק את השותפות (שו"ע סימן קע"ו סעיף ט"ו). אך אם זמן השותפות לא נקבע, רשאי כל אחד מן הצדדים לבקש לפרק את השותפות, וכך היא לשון השו"ע (קע"ו, ט"ז).

נשתתפו סתם, ולא קבעו להם זמן, הרי אלו חולקין כל זמן שירצה אחד מהם, ויטול כל אחד חלקו מהסחורה.

ואם לא היה באותה סחורה דין חלוקה, או שהיה בחלוקתה הפסד, הרי אלו מוכרים אותה וחולקים הדמים.

דהיינו, כל שלא קבעו זמן, עומדת לכל אחד מן השותפים הזכות לדרוש את פירוק השותפות. בשותפות שלא ניתנת לחלוקה, על שני הצדדים למכור לצד ג', ולחלוק בתמורה.



בנדון דידן, לא נקבע זמן לשותפות. אכן, כיון שלשותפות מטרה מסוימת, ניתן היה להגדירה כשותפות שיש לה זמן. אך, כיוון שזמן זה התארך, והוא לפי הנראה יותר מהזמן לו ציפו השותפים, יש לדון כמצב בו נקבע זמן, וזמן זה חלף, שדינו כאילו לא קבעו זמן.

בשותפות בנכס, כאשר הנכס אינו בר חלוקה, ניתן לכפות על פי הדין הפרדות על ידי הצעה של "גוד או אגוד" בה אחד הצדדים מציע מחיר עבור מחצית הנכס, ואומר לשני: קנה אתה את חלקי, או אני אקנה את חלקך (המוכר כיום בלועזית כ Buy Me Buy You - Bmby). הש"ך, גם בהתייחס לדברי הש"ע לעיל העוסקים בחלוקת שותפות לצרכי מסחר, מוסיף, שהדרך של גוד או אגוד קודמת למכירה לצד שלישי, וז"ל (ס"ק כט):

האי אלו מוכרים אותו – פי' כשאין אחד מהם אומר גוד או אגוד אבל פשיטא די"ל גוד או אגוד.

הטעם ברור, שיש עדיפות למכירה לאחד מן השותפים. כמובן, המחיר המוצע במצב זה בגוד או אגוד, צריך להיות מחיר המתחרה למוצע על ידי גורמים חיצוניים, שאל"כ הרי השותף המוכר חלקו ניזוק. כך גם בענייננו, לכל אחד מן השותפים זכות קדימה על פני מכירה לגורם שלישי.

גוד או אגוד בענייננו

המצב הרגיל בהצעת "גוד או אגוד" היא מצב בו אחד השותפים מציע תמורה מלאה וישירה תמורת מחצית הנכס.

בענייננו, כפי שהובן מבעלי הדין, הנוהג הוא שהמשחק נמכר, והתמורה היא בשני שלבים: ראשית, ניתנת תמורה ראשונית על עצם מכירת המשחק. ובנוסף, ניתנים תמלוגים על פי היקף המכירות בפועל. שיעור התשלום בפועל, והיקף התמלוגים, הם עניין למשא ומתן בין המוכר, לחברה המשווקת שקונה את המשחק. דהיינו, ניתן להסכים על תשלום גבוה יותר במקום, ותמלוגים פחותים (ראה מייל (צד ב') (לצד א') מיום 5 ליולי 06).

על כן, מבחינה מעשית יש בעיה בהצעת גוד או אגוד, אפילו אם תתייחס ההצעה רק למרכיב התשלום הראשוני, והצדדים ישמרו על חלוקה שווה של התמלוגים. שכן, לקונה יהיה אינטרס לקבל מן החברה לה ימכור תמורה גדולה יותר בתשלום הראשון, ולצמצם את היקף התמלוגים.

לפיכך, על בית הדין יהיה לקבל הצעה של גוד או אגוד אשר יציע אחד הצדדים, רק אם תציע תמורה עבור כל המיזם, כולל כל התמלוגים. יש להניח שלכל אחד מן הצדדים יקשה להציע הצעה כזו, ובית הדין רואה בה גם חסרון מהותי, כיון שיש מה מימד של הימור – אף אחד לא יודע בכמה עותקים ימכר המשחק.



פסק הדין – ביניים

- הצדדים שותפים במיזם בשיעור שווה של 50 אחוז לכל אחד.
- אסור לאחד מן הצדדים לנהל משא ומתן למכירת המשחק, שלא בידיעת הצד השני.
- לא ניתן לקבוע שמטרות המיזם הן דווקא למכירה בחו"ל, ועל כן בשלב זה, יכול כל אחד מן הצדדים לדרוש מכירתו המיידית גם בארץ.
- בית הדין ממליץ לצדדים לנסח את הסכמותיהם בדבר ניהול המיזם המשותף בכתב, לאור הכרעת בית הדין. ההסכמות יועברו לבית הדין וינתן להן תוקף של פסק בוררות.
- אם לא יגיעו הצדדים להסכמות, ניתן להגיש לבית הדין בקשות להכרעה בנקודות המחלוקת הקשורות לנושא התביעה תוך 21 יום.

פסק הדין ניתן ביום שני כ"ג בכסלו תשס"ח, 3 בדצמבר 2007.

הרב יוסף כרמל

אב"ד