



ב"ה, ז' אייר תשפ"א
19 אפריל 2021
תיק מס' 81032

פסק דין

הנתבעת
בעל חברה בספרד

בעניין שבין
התובע
איש עסקים

א. רקע

התובע הוא איש עסקים אשר רצה לייבא מסכות כנגד הקורונה לספרד בתחילת משבר הקורונה. הנתבעת היא חברה העוסקת בציווד רפואי בספרד. התובע סיכם עם הנתבעת כי הוא יבצע את הייבוא תחת שמה של הנתבעת. בתחילה סוכם שהנתבעת תקבל 10% מההכנסות, אולם, בהמשך ביקשה הנתבעת לקבל 50% מהרווחים, התובע הסכים. לטענת התובע הסכמתו אינה תקפה כיוון שהיא התקבלה תחת לחץ של הנתבעת ולכן ההסכם המחייב הוא ההסכם המקורי. זו תמצית המחלוקת שבין הצדדים.

ב. עובדות מוסכמות

בתאריך 21.04.20 פנה התובע לבנו של מנכ"ל הנתבעת והציע לייבא מסכות כנגד הקורונה לספרד בחסות הנתבעת, שהיא חברה מוכרת בספרד לציווד רפואי. הצדדים סיכמו כי עבור השימוש בשמה של הנתבעת ובחשבון הבנק שלה תקבל הנתבעת 10% מההכנסות. סוכם במפורש שהנתבעת ועובדיה לא יידרשו לכל עבודה בעניין זה. הסיכום נעשה בהתכתבות ללא הסכם חתום, להלן, **ההסכם הראשון**.

בעקבות הסיכום התובע פנה למספר חברות בספרד והציע להן את המסכות, ובמקביל פעל לייבא לספרד את המסכות. בתאריך 27.04.20 התקבלו מספר הזמנות והופקדו לחשבון הנתבעת מקדמות ראשונות. באותו יום בן אחר של מנכ"ל הנתבעת, פנה לתובע והעלה בפניו חששות מהסיכום שבין הצדדים. לדבריו, הנתבעת תהיה חשופה לתביעות במקרה שהתובע לא יצליח לספק את ההזמנות במועד וכן במקרה שהתובע יספק למזמינים מסכות לא תקינות. בעקבות זאת, החזירה הנתבעת את המקדמות לרוב המזמינים והתובע מצא חברה אחרת שהסכימה לשתף איתו פעולה. נשאר הזמנה אחת פתוחה של חברת א' בסך 660 א' יורו.

בתאריך 28.04.20 הגיעו התובע ובנו של מנכ"ל הנתבעת או לסיכום חדש, להלן, **ההסכם השני**, על פיו, הנתבעת תקבל חצי מהרווחים על ההזמנה של חברת א'.

בפועל, לאחר ניסיונות שונים, מצאו הצדדים מסכות בספרד עצמה, והן הועברו לחברת א'.

בתאריך 22.05.20 חברת א' העבירה לנתבעת מקדמה עבור המסכות. בתאריך 27.05.20 נחתם הסכם בין הצדדים ובו נקבע שהרווחים יחולקו באופן שווה ביניהם.

בתאריך 01.06.20 העבירה הנתבעת לתובע חצי מהרווחים מהעסקה בסך 165 א' יורו. הכסף הגיע לתובע בתאריך 17.06.20, ובתאריך 21.06.20 פנה התובע לנתבע וטען כי הסכמתו לקבל את רק 50%



מהרווחים אינה תקפה והוא זכאי לקבל את כל הרווחים למעט 10% מההכנסות. כעת התובע מבקש לקבל את ההפרש בסך 100 א' יורו.

שני הצדדים טענו גם טענות הלכתיות, אולם, בשלב ראשון נביא את הטענות העובדתיות העיקריות שלהם.

ג. טענות התובע

התובע הציג עצמו בבית הדין כמי שעוסק שנים רבות בייבוא מוצרים רפואיים. לטענתו, הנתבעת וב"כ חזרו בהם מסיכום מפורש וללא כל הצדקה. הנתבעת החזירה את המקדמות למזמינים והנתבע חשש שהמזמינים יבטלו את ההזמנות לגמרי. למזלו הוא מצא חברה אחרת שהסכימה לשתף איתו פעולה בעניין הזמנות אלה. לגבי ההזמנה מא', שהייתה הגדולה ביותר, הוא חשש שאם יעביר את ההזמנה לחברה השנייה, א' תבטל את ההזמנה לגמרי.

בתחילה הנתבעת דרשה להפוך את ההסכם ולתת לו רק 10% מההכנסות, ובהמשך הוא נאלץ להסכים לחלוקה שווה של הרווחים, שהנתבעת כפתה עליו. הוא התכוון לסיים את העסקה ולאחר שהכסף יגיע לתובע את הנתבעת, אולם, לא שיתף בכוונתו אף אחד (פרוי' עמ' 6). בסיכומים הוא כתב ששיתף בתוכנית שלו כמה אנשים, מה שמהווה מודעה המבטלת את הסכמתו להסכם השני.

בפועל, הוא זה שטיפל בעסקה. הבנים של המנכ"ל היו אמנם קצת מעורבים, אבל הגישה הזוירה מדי שלהם כמעט הכשילה את העסקה כאשר סרבו להעביר מקדמה לספק של המסכות, ורק התערבות שלו שכנעה את הספק לתת המסכות ואחר כך לקבל תשלום.

ד. טענות הנתבעת

בספרד יש רגולציה על יבוא של מסכות, ובנוסף, החברות מבצעות בדיקה נוספת של מסכות. לאחר ההסכמה הראשונה התברר לנתבעת כי התובע אינו בקיא בחוקים הנהוגים בספרד ולכן הנתבעת חששה שהמסכות שהתובע מתכוון לייבא לא יעברו את המכס הספרדי, או שהמזמינים לא יאשרו את המסכות. במקרה כזה הנתבעת תידרש לשלם לספקים על המסכות שלא יהיה להן קונה, ויגרמו לה הפסדים. לפיכך, הנתבעת החזירה את המקדמות שקיבלה למזמינים.

כדי למנוע חשש כזה היה על הנתבעת ונציגים מטעמה להיות מעורבים בהזמנות השונות ולוודא שהמסכות שמגיעות תקינות. עבור המעורבות הזו סוכם עם התובע על חלוקה שווה של ההכנסות. לאחר הסיכום בדוא"ל גם נחתם הסכם כזה בין הצדדים. אמנם בהסכם נכתב שהנתבעת לא תידרש לעשות דבר, אבל בפועל היה צורך במעורבות שלה. בספרד כריתת ההסכם היא לאחר תשלום המקדמה. ממילא עד לתשלום המקדמה על ידי א' לא היה כל הסכם מחייב עם חברת א', ולכן היה ניתן לשנות או לבטל אותו.

כך סוכם וכך בוצע, והתובע קיבל חצי מהרווחים. בהמשך פנה לנתבעת עובד של התובע וביקש 50 א' יורו. בהמשך, התובע ביקש מהנתבעת תשלום נוסף כדי שיוכל לשלם לסוכנים שלו את מה שהבטיח להם, ולא ביקש 100 א' יורו. מה שמוכיח שהתובע קיבל על עצמו את ההסכם השני.



רק בבית הדין התביעה עלתה ל-100 א' יורו. לפיכך, יש לדחות את התביעה של התובע שמנוגדת להסכם עליו הוא חתם, ולחייב אותו בהוצאות משפט.

ה. נושאי הדיון

1. מהות ההסכם הראשון שבין הצדדים ותוקפו
2. האם הנתבעת היתה רשאית לבטל את ההסכם הראשון?
3. האם ההסכם השני בטל בגלל שהוא נחתם באונס?
4. הוצאות משפט

ו. מהות ההסכם הראשון שבין הצדדים ותוקפו

ב"כ הנתבעת כתב בסעיף 64 לכתבי הסיכומים כי לדעתו ההסכם הראשון בין הצדדים היה הסכם שכירות, שבו השכירה הנתבעת לתובע את השם שלה ואת התשתית שלה. בית הדין רואה זאת אחרת. הנתבעת התיירה לתובע לפעול בשמה, זכות זו מכונה כיום "זיכיון". בנוסף, הנתבעת התחייבה לשלם מחשבון הבנק שלה את עלות ההזמנות ומתוך הרווחים היא תעביר את היתרה לתובע לאחר ניכוי החלק שמגיע לה.

בפס"ד ארץ חמדה גזית 74070 נפסק כך בנוגע לזיכיון:

לאור כל זאת, כיון שהסדר של זכיון הוא מצוי ביותר בימינו, הרי שיפים כאן דברי שו"ת דברי חיים ושו"ת הרא"ש שיש לכך תוקף מצד התקנה ומצד המנהג, ועל כן יש גם תוקף למכירת זיכיון.

ראו שם את המקורות עליהם מסתמכת קביעה זו. בהלכה יש צורך במעשה קניין כדי לכרות הסכמים. במקרה זה הדעת נותנת שמעשה הקניין במקרה זה היה לכל המאוחר כאשר קיבלה הנתבעת את התשלום הראשון עבור הזמנת מסכות. זאת על פי "דין עבד" המופיע בגמרא, ואשר נפסק בשולחן ערוך (חושן משפט סימן קצ, ד):

יש אומרים שהוא הדין לאומר לחבירו: הילך מנה ויהיה שדך מכור פלוני, כיון שקבל זה ממנו נקנה השדה לאותו פלוני.

הגה: והוא שאותו פלוני חפץ בזה, כגון שעשאו שליח או שאמר למוכר: שדך קנוי לי במה שנתן לך פלוני.

השולחן ערוך עסק במקרה בו המשלם (צד א') אמר למקבל (צד ב') שבתמורה לתשלום יקנה את הקרקע שלו לקונה (צד ג'). הרמ"א הוסיף שצריך שהקונה (צד ג') יאמר בעצמו שהוא יקנה את הקרקע מהמוכר בתמורה לתשלום שנתן המשלם. במקרה שלפנינו הנתבעת הסכימה לקבל תשלומים ממזמינים והתחייבה להעביר את הרווחים לתובע, לפיכך, נראה שאין מחלוקת שבקבלת התשלום הראשון, לכל המאוחר, נכרת ההסכם בין הצדדים.

נמצא כי בהסכם הראשון הנתבעת והתובע כרתו הסכם זיכיון לכל המאוחר בקבלת התשלום הראשון עבור הזמנת מסכות.



ז. האם הנתבעת היתה רשאית לבטל את ההסכם הראשון?

כאמור, בין הצדדים נכרת הסכם בעל תוקף הלכתי, אשר בוטל על ידי הנתבעת. בדיון השני הסבירו שני הצדדים את השתלשלות העניינים. לאחר התאריך 21.04.20 שבו הגיעו הצדדים להסכם הראשון ניסה התובע לקבל אישור מהמכס הספרדי למסכות שמיוצרות בסין וסורב. נציג הנתבעת הסביר לתובע שהמכס הספרדי דחה את הבקשה כיוון שהאישורים שהתובע הציג למכס הספרדי היו מזויפים. בחודש מאי למד התובע כך: באופן עקרוני כדי לייבא מוצרים לספרד יש צורך באישור אירופאי. האישורים שהוא קיבל מהחברה הסינית היו אישורים אירופאים מזויפים ולכן הוא סורב על ידי המכס. אחר כך התברר שבגלל הדחיפות שיצרה מגפת הקורונה, המכס הספרדי אישר לכמה עשרות חברות סיניות לתת אישורים שיהיו מקובלים גם בספרד. ואכן התובע השיג את האישורים הנדרשים מכאן והלאה.

אלא שבתאריך 28.04.20, בו חזרה בה הנתבעת מההסכם הראשון, היו בידי התובע רק האישורים המזויפים.

במצב כזה אנו סבורים כי הנתבעת היתה רשאית לחזור בה מההסכם הראשון בטענת מקח טעות, מאחר שהתברר לה שלתובע אין את האישורים הנדרשים אלא אישורים מזויפים בלבד, והוא אפילו לא ידע זאת בעצמו אלא היה צריך ללמוד זאת מנציג הנתבעת. זאת על פי מה שכתב ערוך השולחן חושן משפט קעו, לו:

אם הוא עלול לקלקל העסק אין לנו להכריח שותפו שיהיה עמו בשותפות עד הזמן שקבעו ואין לך קניין טעות יותר מזה.

וראו עוד כסף הקדשים קעו, טו וכן סעיף 2(א)3 לחוקי התורה: מקח טעות עקב אי התאמה, אתר דין תורה.

אמנם, המגיד משנה (מכירה, טו, ג; וכן סמ"ע רלב, י) כתב שליקוי שניתן לגלותו בקלות, והקונה לא בדקו – אינו בגדר מקח טעות (ראו עוד: סעיף 23(3) לחוקי התורה: מקח טעות עקב אי התאמה, אתר דין תורה). אולם, במקרה שלפנינו מדובר על ליקוי שכלל לא היה ידוע לצדדים ובוודאי שאינו דבר שקל לבדוקו, ממילא גם לדעת המגיד משנה הרי זה מקח טעות. בנסיבות אלה, מובן מדוע הנתבעת סברה שהיא אינה יכולה להמשיך בהסכם שבו התובע עושה שימוש בשמה ועלול לסכן אותה.

בנוסף, אנו מקבלים את טענת נציג הנתבעת שלמרות שהתובע התחייב לקחת על עצמו את כל הסיכונים לא היה בכך די. הסכמת הנתבעת להסכם הראשון שבו נכללה התחייבות זו נעשתה מתוך הנחה שהתובע בקיא בייבוא מוצרים רפואיים וידוע מה עליו לעשות, וממילא הסיכון שלקח על עצמו הוא קטן. אבל משהתברר שהנסיבות שונו והסיכון גדול הרבה יותר, זכותה של הנתבעת היה לומר שלא די בהתחייבות זו, כיוון שיתכן שהתובע לא יוכל לעמוד בהתחייבות שלו.

לפיכך, אנו קובעים שהנתבעת הייתה רשאית לחזור בה מההסכם הראשון.



ח. האם ההסכם השני בטל בגלל שהוא נחתם באונס?

כאמור, בהמשך סוכם על הסכם שני. הסכם זה סוכם בדוא"ל, ואח"כ נכתב חוזה ונחתם על ידי הצדדים. בדיון אמר התובע שהסכים להסכם השני כיוון שלא הייתה לו ברירה כיוון שהנתבעת איימה להמשיך ולהחזיר את המקדמות למזמינים, ולכן הוא התכוון שהוא אינו מחויב להסכם השני. בדיון הוא אמר שלא שיתף אף אחד בכוונתו זו (בסיכומים הוא חזר בו, אולם מבחינת בית הדין מה שקובע הוא דבריו בדיון). התובע עצמו הודה שהייתה חברה נוספת שהסכימה להתקשר איתו בדומה להסכם הראשון עם הנתבעת, אולם הוא בחר להישאר לעבוד עם הנתבעת מתוך חשש שהמעבר יגרום לביטול העסקה.

הנתבעת השיבה שלא מדובר באונס אלא ב"אונסא דנפשיה" שאינו מבטל את ההסכם השני, וכן שההסכם עם 'נכרת רק בתשלום המקדמה שהיה כחודש לאחר הסיכום השני. בנוסף, התובע לא כתב מודעה על האונס שלו. בגלל כל הסיבות האלה, לטענת הנתבעת יש לקבוע כי ההסכם השני תקף.

למעשה אנו דוחים את טענות התובע מכמה סיבות:

א. כאמור, הנתבעת היתה רשאית לחזור בה מההסכם הראשון, וממילא, לא מדובר על אונס המנוגד לדין.

ב. לתובע היתה חלופה של עבודה עם חברה אחרת, ולא די בטענתו שחשש כי א' תבטל את ההסכם איתו כדי להגדיר את ההסכם השני עם הנתבעת כהסכם שנחתם תחת לחץ.

ג. גם אילו היה מדובר בהסכם שנחתם תחת לחץ, הרי שהוא תקף כיוון שהתובע לא כתב מודעה, ונפרט יותר: שני הצדדים הסכימו כי מי שעמד על כך שהתעודות מזויפות הוא נציג הנתבעת. במצב כזה בו הנתבעת איננה פאסיבית, אלא תורמת את הידע והניסיון שלה, הסכם השני בו נקבע שהנתבעת מקבלת יותר איננו בגדר של מתנה אלא בגדר מכר – כלומר, הנתבעת נותנת יותר ומקבלת יותר. אמנם, התובע טען כי בהמשך למד את העניין והצליח לטפל בענייני האישורים לבדו, אולם, זאת על בסיס הידע שקיבל מהנתבעת, ולכן ההסכם החדש הוא בגדר מכר.

לגבי מכר באונס נפסק שהוא בטל רק אם המוכר נתן מודעה (שו"ע חו"מ רה, א). מודעה היא הצהרה בפני שני עדים שההסכמה היא למראית עין בלבד בגלל אונס (שם). הליך כזה לא נעשה כאן, להיפך, התובע הודה שקיבל את ההסכם השני ולא שיתף אף אחד בכוונתו שההסכם אינו תקף.

ד. מדובר ב"אונסא דנפשיה" כפי שטען ב"כ הנתבעת. הטור (חושן משפט, רה) פסק:

לא שנא אנסוהו אונס הגוף כגון שהכהו עד שמכר לו לא שנא אנסוהו ממון כגון שהפסידוהו בהפסד ממון... דחשיב אונס לבטל המקח.

וכן פסק הרמ"א (חו"מ רה, ז):

הגה: בין אונס הגוף בין אונס ממון. מיהו יש חולקין וסבירא להו דאם הפחידו לאו כלום הוא.

וכן משמע מהשולחן ערוך (חו"מ רה, ז) שפסק:



ומעשה באחד ששכר פרדס מחבירו לעשר שנים, ולא היה שטר חוב ביד המשכיר, ואחר שאכל השוכר ג' שנים אמר לו: אם לא תמכרנו לי אכבוש שטר שכירות ואטען שהוא לקוח בידי, ואמרו חכמים שהוא אונס. וכן כל כיוצא בזה.

מדובר בשו"ע באיום של השוכר לגרום למשכיר נזק ממוני, והוא מוגדר כאונס.

האם במקרה שלפנינו הנתבעת אנסה את התובע לכרות את הסכם השני? הנתבעת אמנם החזירה את המקדמות למזמינים, ובכך גרמה לתובע נזק כאשר הפרה את ההסכמים שהתובע כרת עם המזמינים. הנתבעת גרמה לתובע לאבד את הרווחים שהמזמינים התחייבו לשלם. אין מדובר על מניעת רווח, אלא על מחיקת חובות שהם נזק ממשי. כך עולה מפסיקת השולחן ערוך (שו"ע חושן משפט סו, לב), ולכן לכאורה מדובר כאן באונס.

אלא שאין הדברים כן. בשולחן ערוך נפסק (חו"מ רה, יב):

באיזה אונס אמרו שהוא מבטל המקח, באונס דאתי ליה מאחריני; אבל באונס דאתי ליה מנפשיה, כגון מי שמוכר מפני שהוא דחוק למעות, לא. ואפילו באונס דאתי ליה מאחריני, דוקא שאנסוהו למכור, אבל לא אנסוהו למכור, אלא ליתן מעות, ומחמת שלא היו לו המעות הוצרך למכור, לא הוי אונסא, וזביניה זביני.

רוצה לומר, אונס שמבטל עסקה הוא לחץ שנעשה מתוך כוונה שתבצע עסקה מסוימת, אולם, לחץ שכונתו ומטרתו אחת, ואשר גרם לביצוע עסקה אחרת – איננו עילה לביצוע העסקה. במקרה זה הנתבעת החליטה שהיא רוצה לחזור בה מההסכם הראשון, ולכן החזירה את המקדמות. דווקא התובע הוא שרצה להמשיך ואחרי מו"מ הנתבעת הסכימה להמשיך בתנאי ההסכם החדש. נמצא שה"איום" של הנתבעת לבטל את ההסכם הראשון לא נעשה כדי ללחוץ על התובע לקבל את תנאי ההסכם השני. אלא להיפך, התובע הוא שביקש את ההסכם השני בשעה שהנתבעת רצתה לבטל את ההתקשרות.

לפיכך, אנו קובעים כי לא ניתן לבטל את ההסכם השני בטענה שהוא נכרת תחת לחץ.

ט. הוצאות משפט

הנוהג בבית הדין הוא שכאשר שני הצדדים מתנהגים באופן סביר, אזי כל צד נושא בהוצאותיו, ושני הצדדים מתחלקים שווה בשווה באגרת בית הדין ובשאר הוצאות בית הדין.

במקרה זה, פרטי האירוע המוסכמים ויכולים להביא לידי מחלוקת לגיטימית שיש לברר בבית הדין. חזרת הנתבעת לא הייתה מובנת מאליה, וזה סביר שהתובע ירגיש נפגע. בנוסף, סביר שהוא החליט להמתין עם הטענות שלו לאחר השלמת העסקה, ולא עשה מעשים שיגרמו לסיכול העסקה ולאובדן כל ההכנסות. בניגוד לכך, העובדה שהתובע ניסה לחזור בו בסיכומים מדברים שאמר בדיון (כגון, בנוגע למודעה) אינה ראויה. ולכן הנתבעת תחויב במחצית האגרה פחות 500 ₪ בגין ההתנהלות האמורה של התובע.

התובע שילם אגרה בסך 5,937 ₪, וחצי האגרה היא 2968 ₪. לאחר הפחתה של 500 ₪ חייבת הנתבעת לשלם לתובע 2468 ₪.



י. החלטות

1. התביעה של התובע, כנגד החברה הנתבעת – נדחית.
2. הנתבעת תשלם לתובע 2,468 ₪ עבור הוצאות משפט בתוך 40 יום מהתאריך הנקוב על פסק הדין.
3. ניתן להגיש בקשת רשות ערעור על החלטה זו בתוך 30 יום מהתאריך הנקוב עליה. פסק דין זה ניתן בתאריך ז' אייר תשפ"א, 19 אפריל 2021.

בזאת באנו על החתום

הרב עדיאל אסייג

הרב עדו רכניץ, אב"ד

הרב משה טוביאנה