

בס"ד, ח' אדר ב' תשפ"ד

18 במרץ 2024

תיק מס' 83069

פסק דין

בעניין שבין	לבין
1. מר מ'	1. מר ב'
2. מר י'	2. מר ש'
3. מר ק'	3. מר ח'
התובעים	הנתבעים

א. רקע ועובדות מוסכמות

הצדדים שלפנינו עסקו בשיווק ארבעת המינים ומכירתם. התובעים מנהלים בית אריזה (להלן: **בית האריזה**). בית אריזה זה מספק ארבעת המינים למספר דוכנים. הנתבעים שימשו כמוכרים בדוכן מכירות של ארבעת המינים.

לקראת חג הסוכות תשפ"ב רצו הנתבעים להקים דוכן חדש למכירת ארבעת המינים במתחם בירושלים (להלן: **הדוכן, המתחם**), ולצורך כך פנו לתובעים. לאחר משא ומתן על גובה שכרם, חתמו הצדדים ביום ח' תשרי תשפ"ב (14.9.21) על הסכם הקובע שהתובעים מתחייבים לספק ולהוביל ארבעת המינים בהתאם לצרכי השוק וללא הגבלה, באופן שיאפשר את הפעלת השוק בצורה הטובה ביותר, ומאידך, הנתבעים מתחייבים לדאוג להפעלת השוק לקראת חג הסוכות תשפ"ב. הוסכם כי הנתבעים אינם אחראים על סחורה שלא נמכרה ואינם חייבים לדאוג לסד מכירות מסויים (להלן: **ההסכם**).

עוד נקבע בהסכם שהצדדים מתחייבים לעבוד יחד בהתאם להסכם, גם בשנת תשפ"ג ובשנת תשפ"ד, אלא שההתחייבות הותנתה בכך שאכן תתקיים מכירת ארבעת המינים במתחם.

באשר לחלוקת הרווחים בין הצדדים נאמר בהסכם כך :

במצב בו ברוטו ההכנסות הוא עד 30 אלף ₪ - חלוקת כלל ההכנסות תהיה 75%/25% לטובת בית האריזה.

במצב בו ברוטו ההכנסות עולה על 30,000 ₪ והוא עד 50,000 ₪, חלוקת כלל ההכנסות מהשקל הראשון תשתנה ותהיה 30%/70% לטובת בית האריזה.

במצב בו ברוטו ההכנסות עולה על 50,000 ₪, חלוקת כלל ההכנסות מהשקל הראשון תשתנה כך שכל עלייה של 2,000 ₪ מעל ל-50,000 ₪ בברוטו ההכנסות תתבטא בשינוי של 1% בחלוקת כלל ההכנסות לעומת המצב הקודם לטובת...[הנתבעים]."

הצדדים העריכו שלא יהיו רווחים רבים מעל 50,000 ₪ (להלן ולשם הנוחות, הסכומים העולים על 50 אש"ח יכוננו **הכנסות חריגות**), אולם למעשה שרתה הברכה במעשי ידיהם ובשנת תשפ"ב ההכנסה מן המכירה הייתה כ-54,000 ₪, ואילו בשנת תשפ"ג מכירת ארבעת המינים הניבה סך שהוא מעט מעל 112,000 ₪ (לשם הנוחות נזכיר מעתה: 112,000 ₪). יודגש: המחלוקת בין הצדדים עוסקת אך ורק בחלוקת רווחי שנת תשפ"ג.

על פי הכתוב בחוזה שבין הצדדים, הרי שאם גובה ההכנסות הוא מעל 50,000 ₪, אזי זכאים הנתבעים לתוספת של 1% על כל אלפיים ₪ נוספים. בהסכם גם נכתב שחישוב האחוז הנ"ל ייעשה מהשקל הראשון.

לאור זאת שילמו הנתבעים לתובעים 44,000 ₪.

הם חישובו זאת באופן הבא: כיוון שההכנסות החריגות הן 62,000 ₪, לכן הם זכאים לדעתם ל-31% נוספים (מעבר ל-30% שהיו מגיעים להם אילו הרוויחו רק 50,000 ₪), ויוצא שהם זכאים ליטול 61% מתוך הסכום שנכנס לקופה, והתובעים זכאים ל-39% מסכום זה. 39% של 112,000 ₪ הם 43,680 ₪. התובעים עיגלו סכום זה כלפי מעלה ושילמו לתובעים 44,000 ₪.

אולם, כאשר הנתבעים שילמו את הסכום הנ"ל לתובעים, התעוררה מחלוקת בין הצדדים, והתובעים טענו שהם זכאים לקבל סכום נוסף, וכפי שיוסבר מיד.

ביום כ"א טבת תשפ"ד (2.1.24) נערך דיון בבית הדין בנוכחות שני הצדדים. תובע 3 לא הופיע בבית הדין אך הוצג ייפוי כוח המאשר שתובעים 1-2 מייצגים אותו בתיק זה. כמו כן, נתבע 3 לא הופיע בבית הדין, אך הוצג ייפוי כוח המאשר שנתבעים 1-2 מייצגים אותו בתיק זה.

עד כאן העובדות המוסכמות.

ב. טענות התובעים

1. התובעים טוענים שלא ייתכן לפרש את ההסכם ככתבו וכלשונו, וחייבים להגביל את הסעיף הקובע שהנתבעים זכאים לתוספת 1% על כל אלפיים ₪, ולומר שמשלב מסויים והלאה הנתבעים אינם זכאים לקבל אחוזים נוספים.
2. כדי לחדד את עמדתם העירו התובעים שעלול להיווצר מצב שבו כל ההכנסות יינתנו אך ורק לידי הנתבעים, ובוודאי שדבר זה בלתי מתקבל על הדעת. הלא כל עניינו חוזה מסוג זה הוא להסדיר את חלוקת הרווחים המגיעים משיתוף הפעולה בין הצדדים, ולא ייתכן שהחוזה יקבע שאחד הצדדים רק יפסיד ככל ושיתוף הפעולה ימשך ויתקדם. לכן ברור מאלינו שיש גבול לסעיף זה. והסיבה שדבר זה לא



מופיע בהסכם היא שהצדדים לא העלו בדעתם שההכנסות יהיו כה גבוהות מדוכן מכירות חדש (החוזה נחתם לקראת חג הסוכות תשפ"ב עבור שלוש שנות מכירה, באופן שלקראת שנת תשפ"ג לא נחתם חוזה חדש).

3. התובעים מציינים שמקובל שהסיטונאי נותן למוכר בין 10% לבין 15% מההכנסות (במקרה חריג: 18%). לטענתם, בדרך כלל דוכן מכירות מניב בין 10,000 ₪ לבין 30,000 ₪, והכנסות של 30 אלף ש"ח נחשבות למכירות שיא ולדבר נדיר שכמעט ולא קורה. כך שההערכה בעת עריכת החוזה הייתה שאם המכירה תצליח אז יתקבלו הכנסות בסך 30 אלף ש"ח, וכהערכה דמיונית היה מקום לחשוב שייכנסו 50 אלף ש"ח, ובוודאי לא העלו על דעתם מצב בו ההכנסות יעברו את ה-70 אלף ש"ח. התובעים הוכיחו טענה זו גם מההסכם עצמו שעוסק בחלוקת 30 אש"ח או 50 אלף ש"ח, ובהכנסות החריגות מתחילים להתייחס למציאות שייכנסו עוד אלפיים ₪ ועוד אלפיים ₪. כך שברור שאיש מהצדדים לא העלה בדעתו שייכנס סך עצום של 112 אלף ש"ח.

4. התובעים מוסיפים שלפני סוכות תשפ"ג הם סיפקו לנתבעים כמויות גדולות של סחורה כדי שיצליחו, וברור מאליו שדבר זה לא נעשה כהתנדבות ומתוך כוונה לפגוע ברווחים של עצמם. ברור שהנחת העבודה היא שהמשך המכירה מהווה אינטרס משותף של שני הצדדים, ושם המכירה תצליח ותימכר סחורה בכמות גדולה יותר, אזי הרווחים שיופקו יגיעו גם לנתבעים. ההוכחה לכך פשוטה: הלא התובעים יכלו לעצור את אספקת הסחורה לדוכן בכל רגע נתון, ולכן ברור שהחלטתם להמשיך ולספק סחורה, מבטאת את ההנחה הברורה מאליה, שהם יטלו חלק מהרווח שיופק מכך שנמכרה סחורה נוספת.

5. התובעים הוסיפו שעשו כל מאמץ על מנת שהדוכן של הנתבעים יצליח, והביאו סחורה מדוכנים אחרים שבהם המוכר מקבל מהתובעים רק 15% מההכנסות.

6. עוד ציינו התובעים שכל האחריות לסחורה שלא נמכרת, וכן כל המאמץ וההוצאות בהובלת הסחורה ובאיחסונה – מוטלים רק על כתפי התובעים. בנוסף, החוזה הוא רק ל-3 שנים, ולאחר מכן הזכות למכור ארבעת המינים במתחם תישאר בידי הנתבעים, כך שהתובעים לא מפיקים רווח נוסף בטווח הארוך מהשקעה ייחודית בדוכן זה.

7. בשל כל האמור, סבורים התובעים שעל הנתבעים לשלם להם עוד 29,000 ₪, מעבר ל-44,000 ₪ שהנתבעים כבר שילמו. הבסיס לסכום זה הוא הסכום המינימלי שעליהם ליטול כדי להימנע מהפסד. אופן החישוב הוגש בצורה של טבלה המסבירה שעליית האחוזה תהיה רק בהכנסות החריגות, ורק עבור האלפיים ₪ שנוספו כל פעם (ולא על כל הסכום מהשקל הראשון, או כל הסכום מעל 50 אש"ח), ותוספת זו תתבצע רק עד ל-40% לנתבעים (=עד שההכנסות יגיעו לסכום של 70 אש"ח).

8. התובעים הדגישו שזהו סכום מינימלי, ולאמיתו של דבר כדי להרוויח כראוי מגיע להם אף יותר מזה, אלא שהם העמידו את התביעה על המינימום שבמינימום.



9. התובעים ציינו שאחד הנתבעים הביא להם בשגגה סך של 11 אש"ח (מתוך מחשבה שהושגה פשרה בין הצדדים על סיום המחלוקת בדרך זו), ולאחר שהתברר שמדובר במשגה, החזירו לנתבעים סכום זה וסיכמו שהמחלוקת ביניהם תוכרע בהמשך, הגם שלדעת התובעים סכום זה שייך להם, ואדרבה, הנתבעים עוד חייבים להם סכום נוסף.

ג. טענות הנתבעים

1. הנתבעים הדגישו שאין בחוזה כל מגבלה על זכותם ליטול אחוז נוסף על כל אלפיים ש"ח נוספים, ולכן יש לדחות את התביעה. לדבריהם שורת הדין היא שאפילו אילו ההכנסות החריגות היו כה גדולות, עד שהיו מגיעות להם כל ההכנסות, הרי שהם זכאים לנוטלן. זאת מפני שיש לדבוק בחוזה וליישמו ככתבו וכלשונו, היות והוא נכתב בתום לב, ושני הצדדים הסכימו והתחייבו לנאמר בו. לפנים משורת הדין הם הציעו פשרה של העברת 11 אש"ח נוספים לתובעים, אך התובעים לא הסכימו לכך.
 2. הנתבעים ציינו שהם איתרו את השטח שבו נערכה המכירה (מדובר בשטח המצוי בידי אביו של נתבע 3), והם אלו שהשקיעו מאמצים במכירה ופרסום, כך שיש להם חלק גדול בכך שהופקו רווחים כה גדולים. מבחינתם לא הייתה הצדקה ליטול רק 30% מההכנסות עבור השקעתם המרובה, ואילו הייתה תקרה של 40% כפי שדורשים התובעים – אזי הם (הנתבעים) לא היו חותמים על החוזה. לטענתם, הם שאפו להגיע לרווחים גדולים מכך, ואף לרווחים מעל 50%.
 3. לדברי הנתבעים, החוזה נחתם לאחר שהתובעים הציגו את החישוב הבא: התובעים יביאו לדוכן 350 סטים. 250 סטים יימכרו (כל סט יימכר ב- 200 ₪, ובסה"כ יהיו 50,000 ₪ הכנסות), וכ-100 סטים לא יימכרו. התובעים מוציאים על כל סט 70 ₪, כך שעל 350 סטים הם מוציאים 24,500 ₪, ונמצא שהרווח הוא 25,500 ₪. מתוכו יטלו הנתבעים 15,000 ₪ (30% של 50,000 ₪), ואילו התובעים יקבלו 35,000 ₪ (=70% מתוך 50,000). ויוצא שהתובעים ירוויחו 10,500 ₪. הנתבעים ציינו שהם קיוו שההכנסות יהיו מעל 50 אש"ח, אך לא העלו בדעתם שיהיו הכנסות כה גדולות, ואפילו הכנסות של 60 או 70 אלף ₪, נחשבו בעיניהם כהכנסה דמיונית.
 4. הנתבעים טענו שלא ידוע להם שהתובעים הפסידו. לטענתם, הם ביקשו מהתובעים לראות את הדו"ח הכספי שלהם והתובעים סירבו.
 5. בנוסף, גם אם אכן התובעים הפסידו מאופן חלוקת ההכנסות, הרי שכך הוא טיבם של עסקים, שלפעמים מרוויחים ולפעמים מפסידים, ועל התובעים לשאת בתוצאות ולנהוג בהתאם לחוזה.
 6. מוסכם על הצדדים שהחוזה נכתב על ידי נתבע 2. נתבע 2 הסביר שכוונתו הייתה לכתוב חוזה שישמור על אחוזי הרווח של התובעים: בהכנסות של 50,000 ₪ הרווח של התובעים הוא 10,500 ₪, בהכנסות של 60,000 ₪ הרווח שלהם הוא 11 אש"ח.
- הנתבעים הוסיפו שאילו היו כותבים את החוזה מתוך מחשבה שעשויות להיות הכנסות כה גדולות, אז היו כותבים שהרווח של התובעים יישמר, ובכל מקרה שהוא התובעים ירוויחו לפחות 10,500 ₪ (כמו



במקרה שההכנסות היו 50,000 ₪). במסמך שנתבע 2 שלח לבית הדין הוא כתב, שאילו היה מנסח את החוזה מתוך מחשבה שיהיו הכנסות גדולות אז היה כותב שמעל 70 אלף ₪ הנתבעים יקבלו עוד 1% על כל 4,000 ₪ (או בסכום מאד גבוה, תוספת אחוז על כל 10 אלף ש"ח). הנתבעים הדגישו שהדברים נכתבו רק לבקשת בית הדין, אך אין להם משמעות מעשית היות ונחתם חוזה אחר.

7. באשר לשאלה כיצד ייתכן שהחוזה נכתב מתוך הנחה שהרווח של התובעים נשמר, ואילו למעשה המציאות בפועל היא שנגרמים להם הפסדים, הסבירו הנתבעים שייתכן שכל סט עלה לתובעים פחות מ-70 ₪. הם הוכיחו את דבריהם מכך שבשנה הראשונה של החוזה הם קיבלו במתנה מהתובעים סכום גדול יותר ממה שסוכם, ולטענתם לפי חישוב ההוצאות של 70 ₪ לסט לא מסתבר שהתובעים היו מסכימים לתת סכום כזה.

8. הנתבעים הדגישו שאילו היו יודעים שישנה תקרה של 40% רווח, לא היו חותמים על החוזה. לדבריהם, הם הסכימו לסיכום ביחס להכנסות של עד 50 אלף ₪, בגלל הסיכוי שלהם להרוויח יותר אם ייכנסו מעל 50 אש"ח. הנתבעים הסבירו שאמנם אין לתובעים רווח גדול יותר מכך שהמכירות עולות, ונמכרת יותר סחורה, אבל הרווח העיקרי שלהם הוא מעצם הסכמת הנתבעים להיכנס איתם לעסקה, מפני שללא הסכמתם לתנאי יסודי זה, לא היו הנתבעים מסכימים למכור בדוכן והתובעים לא היו מרוויחים כלל. כמו כן, התובעים לקחו סיכון, והניחו שיהיו רווחים מועטים, ועליהם לשאת בתוצאות הנגזרות מן ההסכם.

9. הנתבעים גם שללו את טענת התובעים שמגיע להם רווח גדול יותר ככל שנמכרת יותר סחורה. לטענת הנתבעים, חוזה מעין זה הוצע להם על ידי התובעים ונדחה על ידם, ולכן בכוונה הציעו חוזה האומר שהנתבעים הם שירוויחו יותר כשהמכירות יעלו ולא התובעים.

10. באשר לטענת התובעים שיכלו לעצור את המכירות באמצע ולא לספק סטים נוספים, הרי שדבר זה נוגד את התחייבות התובעים בחוזה לפעול למען הצלחת הדוכן בלי הגבלה.

ד. נושאי הדיון

1. ניתוח פרשנות התובעים להסכם
2. ניתוח פרשנות הנתבעים להסכם
3. העקרונות לקביעת הפרשנות הנכונה להסכם
4. הפרשנות הנכונה להסכם
5. חלוקת החוב בין הצדדים
6. הוצאות משפט
7. החלטות



ה. ניתוח פרשנות התובעים להסכם

התובעים מקבלים את האמור בתחילת ההסכם, שבכל הכספים שייכנסו לקופה (פדיון) עד לסך של 50,000 ש"ח – התובעים יקבלו 70% והנתבעים יקבלו 30%.

אומנם בנוגע לכספים שייכנסו מעל סך 50,000 ש"ח – כאן תהיה העברה הדרגתית של אחוזים נוספים לטובת הנתבעים, וגם זה רק עד לתקרה של 40% מההכנסות. משמעות הדברים היא, שעל כל תוספת של 2,000 ש"ח - יעבור אחוז אחד לטובת הנתבעים רק מאותם 2,000 ש"ח ולא על מכלל הסכום.

דוגמא: ככל וההכנסות יהיו 52,000 ש"ח - יקבלו הנתבעים 31% מה- 2,000 ש"ח שנוספו, כך שהנתבעים יקבלו 620 ₪ מתוך אותם 2,000 ש"ח. כאמור על פדיון בסך 50,000 ש"ח - הנתבעים יקבלו 30% מהפדיון העולים לסך 15,000 ש"ח, ועל תוספת של 2,000 ש"ח - הנתבעים יקבלו עוד 620 ש"ח, ס"ה עבור פדיון של 52,000 ש"ח - הנתבעים יקבלו סך של 15,620 ש"ח.

דיון: בהסכם נאמר בצורה מפורשת כי "במצב בו ברוטו ההכנסות עולה על 50,000 ש"ח, חלוקת כלל הכנסות מהשקל הראשון תשתנה, כך שכל עלייה של 2,000 ש"ח מעל ל- 50,000 ש"ח בברוטו ההכנסות - תתבטא בשינוי של 1% בחלוקת כלל ההכנסות לעומת המצב הקודם לטובת [שמות הנתבעים]". (ההדגשות לא במקור).

כלומר ברור מההסכם, שמעבר האחוז אינו הדרגתי ורק על הסך שהתווסף כדברי התובעים, אלא יש לכך השפעה על כלל ההכנסות מהשקל הראשון. ולפיכך בדוגמא הנ"ל שבה נכנס פדיון בסך 52,000 ש"ח - הנתבעים זכאים לקבל 31% מסכום זה, דהיינו 16,120 ש"ח, ולא 15,620 ש"ח כפי טענת התובעים.

לאור האמור יש לקבוע, שפרשנות התובעים להסכם אינה מתיישבת עם הכתוב בו.

ו. ניתוח פרשנות הנתבעים להסכם

בהסכם נכתב כי על כל הכנסה חריגה של 2,000 ש"ח, יש להעניק לנתבעים אחוז נוסף מכלל ההכנסות. היות והנתבעים הכניסו 112,000 ₪, לכן לטענתם מגיעים להם 61% ולתובעים 39%. למעשה הנתבעים אכן העבירו לתובעים 44,000 ש"ח (שמהווים מעט יותר מ-39%), והשאירו ברשותם 68,000 ש"ח (כ-61%).

דיון: בדיון בית הדין ביקש להבין, האם הנתבעים סבורים שיש איזו שהיא תקרה להעברת האחוזים לטובתם (פרוט' עמ' 4 שורה 18):

הרב ישועה רטבי – יש תקרה מבחינתך?

נתבע - לא.

כלומר לטענת הנתבעים אין כל הגבלה על הסעיף הקובע שעל כל 2,000 ש"ח שייכנסו (מעבר לסך 50,000 ש"ח) – יעבור אליהם 1%. בנוסף, בהסכם נאמר "בית האריזה מתחייב לספק ולהוביל לשוק הנ"ל סחורה של ארבעת המינים בהתאם לצרכי השוק וללא הגבלה בצורה שתאפשר את הפעלת השוק בצורה הטובה ביותר" ומכאן



שההסכם אינו מוגבל עד למכירת 350 סטים. נמצא שהקביעה שאין הגבלה על הסעיף המעניק לנתבעים תוספת 1% לפי ההכנסות, עשויה לגרום שכל ההכנסות יינתנו לנתבעים בלבד (אם יהיו הכנסות של 190 אלף ₪), והנתבעים לא יקבלו דבר.

זאת כאשר התשלום על רכישת הסחורה, איחסונה והובלתה לנקודת המכירה, וכן האחריות על ההפסדים מכך שסחורה לא נמכרה – מוטלים על התובעים לבדם, בעוד הנתבעים אינו מסתכנים בהפסד כספי (אלא רק בכך שזמנם ומאמציהם למכור ולפרסם יירדו לטמיון). יש לציין שהוסכם על הצדדים שהחובה נכרת רק לשלוש שנים, ובתום תקופה זו לא תהיה לתובעים כל זכות למכור ארבעת המינים בדוכן המכירות, כך שגם אין מקום לטעון שהנתבעים הסכימו לסעיף הנ"ל משום שראו בכך השקעה לטווח ארוך וקיוו להפיק מהדוכן רווחים בשנים הבאות.

מציאות תמוהה זו היא בגדר אבסורד והדבר אינו צריך לפנינו שאין לקבל פרשנות שמביאה את ההסכם לידי אבסורד, ושיש לפרש את ההסכם באופן הגיוני המתקבל על הדעת.

כמו כן, הדבר ברור וידוע ששום אדם לא ייכנס להסכם הקובע שאם הסחורה לא תימכר ויהיו הפסדים, אזי כל הפסד שיהיה – מונח לפתחו, ומאידך, במידה ויהיו רווחים, הוא עלול לא ליטול דבר, או לחילופין ליטול סכום מוגבל, ושאר הרווח יינתן לחבירו, ולכן קשה לקבל את פרשנותם של הנתבעים.

גם אם הדברים לא היו מגיעים למקרה קיצון שבו הנתבעים זכאים לכל התמורה מהמכירות, עדיין יש קושי בפרשנותם של הנתבעים, שכן כבר לפני כן, ככל שנמכרים יותר סטים, כך התובעים מקבלים פחות כסף – נושא זה מוסבר בנספח 1 לפסק הדין.

ישנה אומדנא ברורה ומוכחת שהתובעים לא התכוונו להגיע לכך, כפי שאף סיטונאי לא היה חותם על הסכם הגורם לו הפסדים ככל שהמכירות גדלות. נראה ברור שהתובעים לא הדגישו שהחובה אינו מתייחס למצב זה, רק מהטעם הפשוט שלא העלו בדעתם שההכנסות יגיעו לסכום זה. כפי שצינו לעיל, בשעת ניסוח החוזה גם הנתבעים לא העלו על דעתם את התרחיש שהתממש, ואילו היו מתבקשים להתייחס למצב זה – לא היו מנסחים את החוזה כפי שניסחו.

ובכן, על פי ההלכה יש לפרש את העיסקה באופן המתיישב עם אומדן דעת מוכח. בנוסף, מי שחתם על חוזה אינו מחוייב לדברים שלא עלו בדעתו ולא התכוון להתחייב בהם. הדברים נכונים שבעתיים במקרה שלפנינו, שבו מדובר על אומדנא חזקה שגם מעוגנת במקורות ההלכה. נושא זה מוסבר בהרחבה בנספח 2 לפסק הדין.

מן האמור ברור שהתובעים התכוונו להעניק לנתבעים תוספת 1% על כל 2,000 ₪ נוספים שייכנסו, רק עד גבול מסויים, ונמצא שכדי להבין אל נכון את כוונת הסעיף יש להציב לו גבול (הגבול המדויק יידון להלן).

טענות נוספות של הנתבעים ודחייתן מובאות בנספח 3 לפסק הדין.

נוסיף ונאמר שייתכן ועל פי ההלכה אין תוקף לסעיף זה כפי פרשנות הנתבעים, כי יש בכך משום אסמכתא.



בשולי סעיף זה נציין כי לאמיתו של דבר, בסוף הדיון גם הנתבעים עצמם הסכימו שהאפשרות לפרש שאין גבול לסעיף הנ"ל – איננה משקפת את האמור בהסכם, וכפי שמובא בפרוטוקול עמ' 7 שורה 12, ולהלן בנספח 3. הנתבעים הציעו פרשנות חלופית. גם פרשנות זו ודחייתה מובאות להלן בנספח 3.

לסיכום: לא ניתן לקבל את פרשנות הנתבעים להסכם, כי היא מביאה לידי אבסורד ומפני שישנה אומדנא מוכחת וידועה שהתובעים לא הסכימו ולא היו מסכימים לסעיף מסוג זה. כמו כן, ייתכן ועל פי ההלכה אין תוקף לסעיף זה בחוזה (אם מפרשים אותו כעמדת הנתבעים) בשל דין 'אסמכתא'. בנוסף, בסופו של הדיון בבית הדין גם הנתבעים עצמם הסכימו שפרשנותם אינה תואמת את האמור בהסכם.

בשל האמור לעיל, אין לקבל לא את פרשנות התובעים ולא את פרשנות הנתבעים, ולכן עלינו לחפש את הפרשנות הנכונה להסכם שנחתם בין התובעים לנתבעים. להלן נציג את העקרונות לקביעת הפרשנות הנכונה להסכם ולאחר מכן נמנה מספר דרכים להבנת ההסכם, שהמכנה המשותף להן הוא שהן מבוססות על כוונת הצדדים לאור הכתוב בהסכם ובהתאם לנסיבות, ועל סברת 'אומדנא דמוכח', וכפי שמבואר בנספח לפסק הדין. כפי שיוסבר להלן, דייני ההרכב נחלקו איזו דרך היא הנכונה, אך כל הדרכים מגיעות בסופו של דבר למסקנות דומות.

ז. העקרונות לקביעת הפרשנות הנכונה להסכם

בכדי להכריע מה היא הפרשנות הנכונה של ההסכם, יש להבין מה חשבו שני הצדדים בעת עריכת ההסכם. כתב רבנו ירוחם (מישרים נתיב כג חלק י):

וכלל גדול בדינו, בכל תנאי שאדם מתנה עם חבירו, שאין להלך אחר לשון הכתוב, אלא אחר הכוונה לבד.

כלומר רבנו ירוחם מתמצת כלל גדול בכללי פרשנות חוזים, שכאשר מגיע לבית הדין הסכם שיש בו תנאים - על הדיינים לבחון את **כוונת המִתְנֶה**, ולא לבחון רק את הניסוח הכתוב בשטר. וכך פסק השולחן ערוך (ח"מ סא, טז):

יש מי שאומר, שתנאי שאדם מתנה עם חבירו - אין הולכים אחר הלשון הכתוב, אלא אחר הכוונה.

לאור זאת בדיון בית הדין בירר, מה הייתה כוונת הצדדים בעת עריכת ההסכם (פרוט' עמ' 5 שורה 13):

הרב ישועה רטבי – בהסכם כתוב שמעל חמישים אלף - כל אלפיים נוספים שייכנסו זה אחוז אחד. כלומר על כל עשרים אלף נוספים - עשרה אחוז עוברים לכם. אתה כתבת את ההסכם, יוצא שבהכנסה של מאה תשעים אלף שקל - כל הכסף שלך. **מה חשבת כשכתבת את הסעיף הזה?**

נתבע - הייתי מודע לזה. כתבתי את החוזה לפי בקשה שלהם שהפדיון יישמר.



אב"ד – מה הכוונה שהפדיון יישמר?

נתבע - שאחוזי הרווח שלהם יישמרו. אנחנו נרגיש בנוח עם החוזה וגם הם.

הרב ישועה רטבי – האם אתה מאשר שכשכתבת את החוזה **חשבת שגם להם יהיו רווחים?**

נתבע - כן.

דו שיח זה התקיים עם הנתבע שכתב את ההסכם. הנתבע מודה שבעת עריכת ההסכם הוא חשב על תוצאה שבה יהיו רווחים גם לתובעים. לשאלת אב"ד ענה הנתבע, שבעת עריכת החוזה הוא חשב שגם לתובעים יהיה נוח עם ההסכם, ולכן תכנן נוסחה שיש בה רווחים גם לתובעים.

בהמשך הדיון הנתבע מודה שעל פי הפרשנות שלו להסכם התובעים נמצאים בהפסד (פרוט' עמ' 6 שורה 27):

נתבע - זה ברור שהם מפסידים.

הרב ישועה רטבי – אתה מאשר שהמצב עכשיו הוא לא לפי מה שחשבת בהסכם?

נתבע - לא חשבתי על המספרים האלו.

כלומר יש הודאה של הנתבעים שהתוצאה של ההסכם על פי פרשנותם כעת אינה התוצאה שהם תכננו בעת עריכת ההסכם. הנתבע הוסיף ואמר שהוא לא חשב שהם יגיעו לסכומים אלו. וכך נאמר שוב בדיון (פרוט' עמ' 4 שורה 20):

אב"ד - העליתם בדעתכם שתרוויחו כאלו סכומים?

נתבע - לא. זה חלומות ותקוות. גם הכנסות של ששים שבעים - דמיוני מבחינתי, ועל בסיס זה כתבנו את החוזה.

מכאן ניתן ללמוד, שבעת עריכת ההסכם הנתבע כלל לא העלה בדעתו שיגיעו לסכומים אליהם הגיעו. גם התובע לא העלה זאת בדעתו וכפי שאמר בדיון (פרוט' עמ' 2 שורה 19): "ההערכה הייתה שזה יעשה שלושים אלף והערכה דמיונית שזה יגיע לחמישים אלף".

מסקנת הדברים עד עתה היא, שהצדדים חשבו בעת עריכת ההסכם על הסכם הוגן, שיהיה נוח לשני הצדדים, ושני הצדדים ירוויחו בו. כמו כן שני הצדדים בכלל לא העלו בדעתם הכנסות משמעותיות מעל חמישים אלף ש"ח.

ח. הפרשנות הנכונה להסכם שלפנינו

1. דיין א' - הגבלה ל-40%

לדברי הנתבע זהו הבסיס שעל פיו נכתב ההסכם (פרוט' עמ' 4 שורה 11):

נתנו לנו הערכה של 350 סטים, 200 ש"ח לסט, נמכור 250 סטים ומאה סטים יזרקו, ועולה להם שבעים ש"ח. זה יוצא אחרי שמנכים את ההוצאות יוצא עשרת אלפים חמש מאות שקלים רווח להם בחלוקה של שבעים שלושים.

חשוב מאוד להבין את דברי הנתבע, כי הם מבטאים את החישוב שהיה לנתבע בעת שכתב את ההסכם. חישובים אלו היו מוסכמים על שני הצדדים, ולפיכך יש להם תוקף מחייב.

לתובע יש הוצאות בסך 70 ש"ח עבור כל סט. התובע נתן 350 סטים, כך שההוצאות עולות לסך 24,500 ש"ח. הצדדים יצאו מנקודת הנחה שימכרו רק 250 סטים ו-100 סטים ייזרקו לפח, כאשר כל סט נמכר בסך של 200 ש"ח.

לפי הנחות אלו, הפדיון (=כל הכסף שנכנס לקופה) הוא סך של 50 אלף ש"ח - (200 ש"ח לסט * 250 סטים שימכרו, שזו ההערכה שהייתה לשני הצדדים בעת כתיבת ההסכם). התובע יקבל 70% מתוך 50 אלף - סך של 35,000 ש"ח. נוריד את הוצאות (עלות חומרי הגלם) - יוצא שיש לתובע רווח בסך 10,500 ש"ח, (בדיוק כפי שאמר הנתבע בדיון), ולנתבעים יש רווח מלא (כי אין להם הרבה הוצאות למעט זמנם היקר ועוד) בסך 15,000 ש"ח.

עד כאן כתבתי מה קורה בהנחה והנתבעים ימכרו **250 סטים** וייכנס לקופה פדיון בסך **50,000 ש"ח**, שאז מוסכם על כל הצדדים שהנתובעים מקבלים 30% מהפדיון והנתבעים מקבלים 70% מהפדיון. כעת נבדוק מה קורה בהנחה והנתבעים ימכרו **350 סטים** (כלל הסטים שקיבלו מהנתובעים), במצב שכזה נכנס לקופה **פדיון בסך 70,000 ש"ח**: על פי ההסכם, על כל מכירה של עשרה סטים (2,000 ש"ח) מעבר ל-250 סטים (שנמכרו בסך 50 אלף ש"ח) - עובר לנתבעים 1%. בהינתן והנתבעים מכרו את כלל הסטים שקיבלו מהנתובעים - הרי שהם זכאים לתוספת של 10% מהפדיון, (שהרי על כל 2,000 ש"ח עובר אחוז). ובמכירת 100 סטים נוספים - מתקבל פדיון בסך 20,000 ש"ח שמהווים תוספת של 10% לטובת הנתבעים.

לאמור, כאשר הנתבעים מוכרים 350 סטים ונכנס לקופה פדיון בסך 70 אלף ש"ח - התובעים מקבלים 60% (42 אלף ש"ח) והנתבעים מקבלים 40% מהפדיון (28 אלף ש"ח).

כאמור לתובעים יש הוצאות על 350 סטים בסך 24,500 ש"ח, כי עלות כל סט 70 ש"ח (70*350), ולאחר הפחתת ההוצאות מהפדיון יוצא שיש לתובעים רווח בסך 17,500 ש"ח.

במצב שכזה תוספת אחוז אחד לנתבעים אינה מוגזמת, אך זאת רק עד להשלמת 350 הסטים שהנתבעים קיבלו מידי התובעים, כלומר עד להגעה לפדיון בסך 70 אלף ש"ח, שהיא התקרה להעברת האחוזים (40% לנתבעים).

ברצוני להבהיר את דבריי: התקרה של העברת האחוזים לטובת הנתבעים היא רק עד 40% כלומר עד לסיום מכירת 350 סטים, כי עד לשלב זה הרווחים של התובעים עולים, אולם במכירת סטים נוספים מעבר לאותם 350 סטים - הרווח של הנתבעים מתחיל לרדת. הצדדים ערכו הסכם סביר שבו שניהם מרוויחים מההסכם, ולא הסכם שבו משלב מסוים צד אחד מתחיל להפסיד.



אומנם בהסכם נאמר שבית האריזה מתחייב לספק סחורה של ארבעת המינים ללא הגבלה, כך שההסכם אינו מוגבל עד למכירת 350 סטים. אך על פי דברי רבנו ירוחם הנ"ל, יש לבחון את כוונת הצדדים בעת עריכת ההסכם, והדעת נותנת שבעת חישוב הנוסחה – הצדדים התייחסו רק לאותם 350 סטים שהיו בפניהם, ולא העלו בדעתם להתייחס לסטים נוספים מעבר ל-350 שהתקבלו (וכפי שאמר הנתבע: "זה חלומות ותקוות... דמיוני מבחינתי"). כך שיש לקבוע שהתחשב שכתב הנתבע היה רק על הסטים שהיו בפניו ולא מעבר לכך. מה גם שיש קושי הלכתי להמשיך תנאי זה מעבר ל-40% בגלל הלכת אסמכתא ובגלל אומדנא דמוכח שהתובעים כאנשי עסקים שמעוניינים להרוויח - לא היו מסכימים לנוסחה שגורמת להם להפסד.

התובעים טענו שהתקרה לחלקם של הנתבעים היא 40%. ואומנם לא קיבלתי את דעתם שמדובר על תוספת הדרגתית (החלה רק על ההכנסות החרוגות), אך בהחלט אני סבור שיש לקבל את דעתם שכך יש להתייחס לכלל הסטים שהתווספו, כלומר שיש תקרה לחלקם של הנתבעים.

מעבר לצורך אוסיף כי גם אם מעיקר הדין היה ראוי למנות מומחה שיבחן את החלוקה המקובלת בשוק, אך בגלל גובה התביעה הנמוך – אין כל תועלת במינוי מומחה ששכרו יעלה אלפי שקלים, ולפיכך יש לקבוע מתוקף סמכות ביה"ד לפשר שמגיע לנתבעים 40% מכלל ההכנסות על הסטים שנמכרו.

אציין כי איני רואה כל מקום לדיון הוכחות בדבר ההוצאות שהיו לתובעים על כל סט, כי שני הצדדים הודו שבעת עריכת ההסכם הם יצאו מתוך נקודת הנחה שההוצאות של התובעים הן 70 ש"ח לסט. סכום זה כולל את כלל ההוצאות שיש לתובע (רכישה, אחסון, שינוע, אולי גם תשלום לתלמידי חכמים שימיינו את המינים וכו'). יש לראות בכך הודאה כעין "אודיתא" שמועילה כאשר שני הצדדים מודים בדבר (גם אם זו לא אמת אובייקטיבית. עיינו בדברי התוספות בבא בתרא מד ע"ב: "הרי הודאת בעל דין כמאה עדים ולא חיישינן למיחזי כשיקרא כדאשכחנא גבי איסור גיורא דנפק אודיתא מבי איסור ואף על גב שהיה איסור משקר". וכן בדברי הנודע ביהודה [מהדורא קמא - חו"מ ל]: "כי לגוף הדין אני אומר, שאפילו לא זזה יד היורשים מיד הקצין ר' וואלף מעולם, והם יודעים בודאי שמעולם לא קיבל קנין סודר, עם כל זה כיון שהודה ר' וואלף ו'ה שקיבל קנין סודר ההודאה עצמה הוא הקנין, וכן נראה לפי עניות דעתי מלשון הגמרא... שמשמע שהודאה הוא הקנין בעצמו, ולא מטעם שכיון שהודה אמרין שכבר הקנה לו אלא שזה הוא הקנין בעצמו, כאשר לדעתי הודאה הוא הקנין הגדול שבכל הקנינים ואפילו דבר שאינו נקנה בשום קנין נקנה בהודאה ונכסי איסור יוכיחו").

לסיכום: הנתבעים זכאים לקבל 40% מהפדיון. סך כל ההכנסות הוא 112,000 ₪. מתוכו זכאים התובעים ליטול 60% שהם 67,200 ₪. הנתבעים כבר העבירו לתובעים 44,000 ₪, ולכן על הנתבעים לשלם לתובעים עוד 23,200 ₪.



2. דיין ב' - הגבלה ל-41%

בהסכם נאמר "בית האריזה מתחייב לספק ולהוביל לשוק הנ"ל סחורה של ארבעת המינים בהתאם לצרכי השוק וללא הגבלה בצורה שתאפשר את הפעלת השוק בצורה הטובה ביותר" ומכאן שההסכם אינו מוגבל עד למכירת 350 סטים, ולכן ברמת העיקרון היה עלינו ליישם את ההסכם גם כשנמכרים הרבה מאד סטים.

אולם, כפי שהוסבר לעיל, דבר ברור הוא ששום אדם לא היה מסכים לסעיף הקובע שכלל ויתאמץ יותר, כך רווחיו ייפגעו, ומכאן ברור שהתובעים הסכימו להעניק לנתבעים עוד אחוז רק עד הרגע שבו יפסיקו להרוויח מכך ויתחילו להפסיד. אין מדובר בכוונות נסתרות המצויות בחדרי ליבם של התובעים, אלא באומדן דעת גלוי וידוע לכל, שגם הנתבעים יודעים עליו (או למצער: יכולים וצריכים לדעת עליו), ולכן הדעת נותנת שיש לפרש על פיו את החוזה, וכך גם נקבע להלכה (כפי שמבואר באר היטב בנספח לפסק הדין).

בפועל, כפי שמוסבר בנספח לפסק הדין, כאשר מגיעים אל הכנסות של מעל ל-70 אלף ₪, התובעים כבר מפסיקים להרוויח, ומתחילים להפסיד כספים ולכן ברור שהחוזה המעניק לנתבעים עוד אחוז על כל הכנסה של אלפיים ₪ נוספים, אינו מתייחס למציאות מסוג זה¹. יודגש: אין כל מקום להעניק לנתבעים חצאי אחוזים או להעניק להם אחוזים נוספים רק מתוך ההכנסות החריגות, וזאת משום שפרשנות זו אינה מתיישבת בשום אופן עם לשון החוזה "כלל ההכנסות מהשקל הראשון", כלומר מכלל ההכנסות. בשל כך, שורת הדין היא לעצור את הסעיף המעניק לנתבעים עוד אחוזים כאשר ההכנסות מגיעות ל-70 אלף ₪, ולקבוע שהנתבעים זוכים ב-40% מכלל ההכנסות, אולם הדברים מורכבים יותר וכפי שיוסבר מיד.

הנתבעים טענו שייתכן וההוצאות של התובעים אינן 70 ₪ לסט כפי שטענו, אלא נמוכות מכך. קשה לקבל טענה זו, מפני שהצדדים חתמו על החוזה מתוך ההנחה שהוצאות התובעים הם 70 ₪ לסט ויש מקום לראות בכך הסכמה של הצדדים להנחה זו. בנוסף, הנתבעים לא הוכיחו את טענתם. כמו כן, גם אם הוצאות התובעים נמוכות הרבה יותר, הרי שכאשר מגיעים להכנסות של 70 אלף ₪, אזי הרווחים של התובעים נעשים נמוכים מאד ומכך שהם מביאים עוד 10 סטים הם מרוויחים עוד 80 ₪, ומכך שמביאים עוד 10 סטים נוספים הם מרוויחים עוד 40 ₪, ומשם והלאה אין הם מקבלים כלל רווח ולאחר מכן אף מפסידים, וספק גדול אם התובעים היו מסכימים לתנאים אלו. למעשה, עדיין יש מקום לדון בדבר ולטעון שיש להתחשב בהוצאות שהיו לתובעים

¹ חשוב לציין שכל החישוב של הרווח וההפסד מבוסס על כך שהתובעים רוכשים 350 סטים. ולכאורה היה מקום לא לקבל קביעה זו אלא לטעון שהתובעים עובדים עם כמה דוכנים, וביכולתם לספק את הסחורה לכל דוכן לפי הביקוש והצלחת המכירות, ואם לא מצליחים למכור בדוכן אחד, יתכן שהמזל יאיר להם פנים בדוכן אחר ולשם יובילו את הסחורה הנוספת שרכשו. ומאידך אם שרתה הברכה בכל הדוכנים, ובכולם מכרו הכל, התובעים גם יכולים לקנות סחורה מהמגדלים במהלך ימי המכירות. ובפרט לאור העובדה שממילא עדיף לא להוציא את הסחורה בבת אחת, מחשש שתתקלקל מהר בחום, ועדיף לשוּמרה בקירור. ומעבר לכך ייתכן שהתובעים עצמם רוכשים את הסחורה מן המגדלים רק בעת שהם רואים שאין הסחורה בדוכן נמכרת בהצלחה, ואם אין לא מסתכלים על כל ה-350 סטים כהוצאה אחת בלתי נמנעת, אלא מסתכלים על כל 10 סטים בנפרד, אז יוצא שקו פרשת המים הוא מכירת 310 יחידות (חלוקה של 35%-65%). וכבר משלב זה הרווחיות של התובעים מתחילה לרדת, ונמצא ששני הצדדים ידעו (או יכולים וצריכים היו לדעת, כי זה חשבון פשוט) שברגע שעוברים את ה-35% אז הרווחים של התובעים נפגעים, ומכאן נראה שהם לא ציפו למכור יותר מ-310 יחידות. אולם למעשה אין לקבל טענה זו, מפני שהוסכם על שני הצדדים שבפנינו שהתובעים ירכשו 350 סטים, ומתוך הנחה זו נערך כל החשבון הכספי (גם ההנחה שיהיה רווח של 10,500 ₪ מושתתת על כך שהתובעים רוכשים 350 סטים), וכבר למדנו שישנו משקל רב לכוונת הצדדים ועל אחת כמה וכמה שאין להוציא ממון בניגוד לה.



בפועל, ובפרט לאור העובדה שמדובר בהוצאת ממון מן המוחזק. היות והוצאות התובעים לא הוכחו וייתכן שאכן היו להם הוצאות נמוכות יותר, ויש להוסיף שהצדדים לא התייחסו במפורש למקרה זה ולא הובהר מראש שההסכמה על הסכום של 70 ₪ לסט תקרין גם על פרשנותו של סעיף זה של החוזה, לכן אני סבור שיש להכריע כאן בדרך של פשרה. יש להעיר שאפילו אם כל סט עלה רק ארבעים ₪, הרי שהתובעים מפסיקים להרוויח מרגע שמגיעים להכנסות של 74 אש"ח (החישוב מופיע בנספח לפסק הדין. הסמכות לפשר מעוגנת בדברי השו"ע חו"מ סימן יב סעיף ה ובשטר הבוררות), **לדעתי בנסיבות אלו יש לפשר בין הצדדים ולקבוע שהנתבעים זכאים לסך של 41% מכלל הרווחים, והתובעים זכאים ל-59%.**

כלל הרווחים הם 112,000 ₪. 59% מתוכם הם 66,080 ₪. הנתבעים כבר שילמו לתובעים 44,000 ₪, ולכן עליהם להעביר להם עוד 22,080 ₪.

התובעים טענו שמגיע להם סכום נוסף, והגישו טבלה המפרטת את תביעתם המדויקת – אינני מקבל טענה זו. ראשית ועיקר, לפני שמגיעים למכירות של 70 אלף ₪ המכירות אינן גורמות לתובעים להפסיד ואינן מונעות מן התובעים להרוויח ולכן אין מקום לטעון שהסעיף המעניק לנתבעים תוספת אחוזים אינו חל על מציאות זו. אדגיש כי לדעתי די בשיקול זה לבדו על מנת לדחות את טענת התובעים.

מעבר לצורך אכתוב טענה נוספת שיש בה חיזוק מסויים לדבריי: הצדדים סיכמו ערב חתימת החוזה שהתובעים יביאו לדוכן 350 סטים. גם אם שיערו שחלק גדול מהם לא יימכר, הרי שעצם הבאת 350 הסטים לדוכן מעידה על תכנון שכל הסטים הללו יימכרו (אחרת, מדוע לרוכשם ולהביאם לדוכן). היות ואפשרות זו עמדה על הפרק בצורה מפורשת בעת חתימת החוזה, קשה לטעון שהצדדים לא לקחו אותה בחשבון ושההסכם אינו מתייחס למציאות זו. הדיבור על 350 סטים נאמר אמנם ביחס לשנת תשפ"ב, אך החוזה הרי קובע שמה שיחול בשנת תשפ"ב יימשך גם לשנתיים שאחריה. אף שההסכם קובע בצורה כללית שהתובעים ידאגו להמשך המכירות ויעשו כל מאמץ להצלחת הדוכן, מכל מקום, נראה שיש להבחין בין 350 הסטים הראשונים שתוכנן להביאם לדוכן (ומכאן שהצדדים תכננו והעריכו שיתכן שיימכרו), לבין הסטים הנוספים שהצדדים ראו את האפשרות של מכירתם כתרחיש דמיוני ורחוק.

לסיכום – על הנתבעים לשלם לתובעים 22,080 ₪ נוסף על מה שכבר שילמו.

3. דיין ג' - הגבלה ל-44%

במקרה הנידון יש אומדנא דמוכח שבשלב בו הכנסות נוספות לא יגרמו לעלייה ברווחיו של התובע – יש לעצור את עליית אחוזי הרווח לנתבעים. אמנם, עדיין, יש לבחון כיצד לפרש את החוזה על פי אומדנא דמוכח: האם יש לעצור את התנאי המופיע בחוזה כבר באחוזים בהם לתובע אין עוד רווח (חלוקת כ 40% אחוז לנתבעים, כפי שמוזכר באפשרות השנייה הנ"ל, לפי החישוב של 70 ₪ לסט); או שמא יש לקחת בחשבון גם את רצון הנתבעים שאחוזי הרווח שלהם יעלו ככל שתמכר יותר סחורה, העומד בבסיס החוזה, ולהציע חלוקת רווחים אשר תמצה את רצון הנתבעים לקבל אחוזים נוספים לפי ריבוי ההכנסות, באופן שזה לא יסתור את האומדנא דמוכח



המוזכרת לעיל. נזכיר שרצון זה בא לידי ביטוי במפורש בעליית המדרגות המופיעות בחוזה, וכן בעליית אחוז אחד לכל אלפיים ש"ח אחרי חמישים אש"ח. הדרך לעשות זאת, תוך כדי פגיעה מינימלית בלשון השטר, היא להעלות את חלקם של הנתבעים "מהשקל הראשון", כפי הכתוב בהסכם, כל עוד יש לתובעים רווח מהכנסות נוספות, ואחר כך לחשב את עליית האחוזים לפי מדרגות בלבד (כלומר, חלוקת הרווחים לפי העלאת האחוז הנוסף תהיה רק עבור ההכנסה החדשה), ולא על כלל הסכום, כך יש לעשות עד שלב שבו הדבר ימנע השגת רווחים לתובע מכל הכנסה נוספת, ואז יש אומדנא דמוכח שלא על דעת כן חתמו. כלומר, כל חלוקה שממשיכה להעלות את אחוזי הרווחים לנתבעים בהתאם לגודל ההכנסות היא חלוקה המשתמעת מההסכם, וזהו היסוד הבסיסי שעליו חתמו את ההסכם (מבחינת הנתבעים), ותוקפה גדול מאשר הלשון "מהשקל הראשון" (שגם בעצמו נועד להגדיל את רווחי הנתבעים, וגם התובעים בעצמם מודים שלא התכוונו אליו).

נחשב את הסכומים לפי הדרך האחרונה שהוזכרה: כפי שאפשר לראות בטבלה הראשונה בנספח 1, אחוזי הרווחים של התובע נעצרים ב70 אש"ח. (גם בטבלה השנייה בנספח 1, המתייחסת למקרה בו ההוצאות של התובע על כל סט הם 40 ₪, עדיין אין רווחים משמעותיים לאחר 70 אש"ח.) לכן ברור שיש לעצור את התנאי של "מהשקל הראשון" כאשר מגיעים ל70 אש"ח. בנספח ד' לפסק הדין מופיע חישוב המציג כיצד הורדת התנאי של "מהשקל הראשון" (לאחר סכום 70 אש"ח) מאפשר העלאה של אחוזי הרווח של הנתבעים ככל שעולים ההכנסות, ויחד עם זאת עדיין מאפשרת רווחים נוספים לתובעים. בסופו של דבר, בסכום של 112 אש"ח, ההכנסות של התובע מכלל הסכום יהיו 62,580 ₪, שהם כ-56% אחוזים מכלל ההכנסות לתובעים, ואילו הנתבעים יקבלו 49,420 ₪, שהם כ-44% מכלל ההכנסות.

עוד יש לציין, שהנתבעים הם אלו שיזמו דחפו ולבסוף ניסחו את לשון התנאי של סעיף זה, ולכן יתכן שלפי ההלכה יש לפרש את התנאי באופן המטיב להם יותר – וכך הסברא נותנת, שהרי אדם מתנה לטובת עצמו (שו"ת משיב דבר ג, יב, הו"ד בפתחי חושן קניינים כ הערה לו, ראו שם עוד בהרחבה בנושא הנידון שלנו. וראו עוד הרב הלל גפן, "פרשנות חוזים", בתוך משפטי ארץ ה – חוזים ודיניהם עפרה תשפ"א, עמ' 351-353. יש להעיר שהגמרא במסכת בבא מציעא דף קד עמוד א אומרת: "אמר שמואל: לא קשיא; הא דאמר ליה מחכיר לחוכר, הא דאמר ליה חוכר למחכיר. אמר ליה מחכיר לחוכר - שמא בעלמא אמר ליה, אמר ליה חוכר למחכיר – קפידא", וכך גם נפסק ברמ"א חושן משפט סימן שכא סעיף ב. ממקורות אלו ישנו חיזוק מסוים לקביעה שלעיתים פרשנות החוזה תלויה בשאלה מי כתבו).

עוד יש לציין שיש ראשונים הסוברים שאומדנא דמוכח לא מועיל להוציא במקרה של מכר, ולפי דעת חלק מהפוסקים כך דעת הרמ"א (ראו גר"א רז, יד; נחל יצחק סא, טז; אחיעזר ח"ג סי' סח; אבן האזל מכירה יא, ט), ואם כן יש צד שהנתבעים יכולים לומר קים לי כרמ"א. סברת שיטה זו היא שבמקרה של מכר היה צריך את הסכמתו של הצד השני לעסקה, וממילא גם אומדן הדעת תלוי בו, וכן שבמכר יש קבלת מעות הגורמות לגמירות דעת (סמ"ע רז, ג) ומחמת שני טעמים אלו לא שייך לשנות את נוסח ההסכם בגלל אומדן דעת שאנו אומדים את דעתו של אחד הצדדים. אמנם ראו בנספח לפסק הדין, שלמעשה כן הולכים אחר אומדן דעת במקרה שלנו, גם לשיטה זו, אך עדיין יש בדברים כדי צירוף.



סיבה מרכזית נוספת ללכת בדרך חישוב זו היא פשרה. המצב הנוכחי הוא של חוזה שאיננו ברור דיו – כלל לא ברור מה היו הצדדים מסכימים מראש אילו ידעו שיהיו הכנסות כה גבוהות. במקרה של דבר שאי אפשר לברור, פסק השו"ע (שו"ע חו"מ יב,ה) שראוי לעשות פשרה, וביארו נושאי הכלים שהכוונה היא שגם אפשר לכפות על פשרה זו. מקור הדברים הוא בשו"ת הרא"ש (קז,ו), שם גם נראה שיש משמעות לאופן ההתנהלות של הצדדים בנסיבות שקדמו לאירוע או במהלך הדיון וגרמו לצורך בשימוש באומדן הדעת, ובמקרה שלפנינו ידו של התובע 'על התחתונה', שכן הוא זה שלא עיין ודקדק בהשלכות של החוזה שחתם עליו.

אוסף ואומר, שאין מקרה זה דומה למקרים הרבים בהם ההלכה היא שהולכים אחר אומדנא דמוכח (ושם לא מצאנו שיש לעשות פשרה): א. במקרים האחרים סביר להניח שאדם היה מסכים לחתום אילו היה נאמר לו שההסכם לא כולל אונס לא צפוי, משא"כ בנידון שלנו. כלומר, יתכן והנתבעים לא היו מסכימים לחתום על החוזה אילו היה נאמר להם שהוא לא תקף במקרה הלא צפוי של הכנסות מעל 70 אש"ח. זאת, בשונה ממקרים אחרים של הסכמים, בהם בדרך כלל ישנה הסכמה שבשתיקה בין שני הצדדים שתוקף החוזה אינו כולל מקרים לא שכיחים. ב. המקרה שלנו הוא פחות לא צפוי מאשר מקרים אחרים, כי הרי ביד האדם להתאמץ ולהפיק רווחים גבוהים, ולכן הצד השני היה צריך לחשוב על כך ולהתנות.

לסיכום הדרך השלישית – נטיית עיקר הדין היא לעצור את שינוי האחוזים כאשר אין רווח לתובע, וזה ב-40% (כפי האפשרות השנייה). אך יש צד אחר, שלפי סברת אומדנא דמוכח צריך להמשיך את ההסכם לפי מדרגות (תוספת אחוז אחד לנתבעים עבור כל אלפיים ₪ רק לאותם אלפיים ₪ שהתווספו) עד לסכום של 61%, כך שהתובעים ממשיכים להרוויח. כלומר, במקרה שלנו, על התובעים לקבל 62,580 ₪, והנתבעים צריכים לקבל 49,420 ₪. היות שהנתבעים מוחזקים, ולדעת חלק משיטות הפוסקים אין מוציאים ממון מהמוכר אפילו באומדנא דמוכח; וכן משום שיש כאן צד של עשיית פשרה, ואין זה דומה למקרים רגילים בהם מדובר על אונס חיצוני שלא היה צריך כלל לחשוב עליו; וגם החוזה מצד עצמו איננו ברור ואינו ניתן לבירור – לכן נראה שיש ללכת בדרך חישוב זו המטיבה מעט יותר לנתבעים. **כך שלמעשה על הנתבעים להעביר לתובעים סכום של 18,580 ₪.**

4. מסקנות

- א. לדעת דין א' – על הנתבעים לשלם לתובעים 23,200 ₪.
- ב. לדעת דין ב' – על הנתבעים לשלם לתובעים 22,080 ₪.
- ג. לדעת דין ג' – על הנתבעים לשלם לתובעים 18,580 ₪.

כיוון שרוב דייני ההרכב מסכימים שיש לשלם 22,080 ומאידך רוב דייני ההרכב מסכימים שאין צורך לשלם מעל סכום זה, לכן למעשה על הנתבעים לשלם לתובעים 22,080 ₪.



יא. החלטות

1. על נתבע 2 לשלם לתובע 1 סך 22,080 ₪.
2. כמו כן, על נתבע 2 לשלם לתובע 1 סך 375 ₪, בגין אגרת בית הדין.
3. הנתבעים 1 ו-3 ערבים לתשלום סכומים אלו.
4. מלבד מה שצוין לעיל אין כל חיובים נוספים בין הצדדים בתיק זה.
5. התשלומים יבוצעו בתוך 35 יום מהמועד הנקוב על פסק הדין.
6. ניתן לערער על פסק הדין בתוך 30 יום מהמועד הנקוב עליו.

פסק הדין ניתן בתאריך ח' אדר ב' תשפ"ד, 18 במרץ 2024

והאמת והשלום אהבו

בזאת באנו על החתום

הרב מנשה צימרמן, דיין

הרב שלומי שטיינמץ, אב"ד

הרב ישועה רטבי, דיין



יב. נספח 1

בטבלה הבאה נבסס את הטענה שההסכם בין הצדדים מוביל לכך שבשלב מסויים התובעים מפסידים כסף מכך שהנתבעים מצליחים למכור סטים נוספים. בטבלה מוצגים המקרים (מספר הסטים שנמכרו), ומה תהיה חלוקת האחוזים וההכנסות בין הצדדים. לעניינו, חשובה עמודה (ח), המדגישה את פער הרווחים של התובעים במקרה מסויים, לעומת המקרה הקודם (בו נמכרו 10 סטים פחות):

(א) סטים שנמכרו	(ב) הוצאות	(ג) הכנסות	(ד) % תובעים	(ה) תובעים	(ו) הכנסות תובעים ביחס להכנסות בשורה הקודמת	(ז) רווח (הכנסות בניקוי הוצאות)	(ח) רווח תובעים ביחס לרווח בשורה הקודמת
10	24500	2000	0.75	1500	#VALUE!	-23000	#VALUE!
20	24500	4000	0.75	3000	1500	-21500	1500
30	24500	6000	0.75	4500	1500	-20000	1500
40	24500	8000	0.75	6000	1500	-18500	1500
50	24500	10000	0.75	7500	1500	-17000	1500
60	24500	12000	0.75	9000	1500	-15500	1500
70	24500	14000	0.75	10500	1500	-14000	1500
80	24500	16000	0.75	12000	1500	-12500	1500
90	24500	18000	0.75	13500	1500	-11000	1500
100	24500	20000	0.75	15000	1500	-9500	1500
110	24500	22000	0.75	16500	1500	-8000	1500
120	24500	24000	0.75	18000	1500	-6500	1500
130	24500	26000	0.75	19500	1500	-5000	1500
140	24500	28000	0.75	21000	1500	-3500	1500
150	24500	30000	0.75	22500	1500	-2000	1500
160	24500	32000	0.7	22400	-100	-2100	-100
170	24500	34000	0.7	23800	1400	-700	1400
180	24500	36000	0.7	25200	1400	700	1400
190	24500	38000	0.7	26600	1400	2100	1400
200	24500	40000	0.7	28000	1400	3500	1400
210	24500	42000	0.7	29400	1400	4900	1400
220	24500	44000	0.7	30800	1400	6300	1400
230	24500	46000	0.7	32200	1400	7700	1400
240	24500	48000	0.7	33600	1400	9100	1400
250	24500	50000	0.7	35000	1400	10500	1400
260	24500	52000	0.69	35880	880	11380	880



840	12220	840	36720	0.68	54000	24500	270
800	13020	800	37520	0.67	56000	24500	280
760	13780	760	38280	0.66	58000	24500	290
720	14500	720	39000	0.65	60000	24500	300
680	15180	680	39680	0.64	62000	24500	310
640	15820	640	40320	0.63	64000	24500	320
600	16420	600	40920	0.62	66000	24500	330
560	16980	560	41480	0.61	68000	24500	340
520	17500	520	42000	0.6	70000	24500	350
-220	17280	480	42480	0.59	72000	25200	360
-260	17020	440	42920	0.58	74000	25900	370
-300	16720	400	43320	0.57	76000	26600	380
-340	16380	360	43680	0.56	78000	27300	390
-380	16000	320	44000	0.55	80000	28000	400
-420	15580	280	44280	0.54	82000	28700	410
-460	15120	240	44520	0.53	84000	29400	420
-500	14620	200	44720	0.52	86000	30100	430
-540	14080	160	44880	0.51	88000	30800	440
-580	13500	120	45000	0.5	90000	31500	450
-620	12880	80	45080	0.49	92000	32200	460
-660	12220	40	45120	0.48	94000	32900	470
-700	11520	0	45120	0.47	96000	33600	480
-740	10780	-40	45080	0.46	98000	34300	490
-780	10000	-80	45000	0.45	100000	35000	500
-820	9180	-120	44880	0.44	102000	35700	510
-860	8320	-160	44720	0.43	104000	36400	520
-900	7420	-200	44520	0.42	106000	37100	530
-940	6480	-240	44280	0.41	108000	37800	540
-980	5500	-280	44000	0.4	110000	38500	550
-1020	4480	-320	43680	0.39	112000	39200	560
-1060	3420	-360	43320	0.38	114000	39900	570
-1100	2320	-400	42920	0.37	116000	40600	580
-1140	1180	-440	42480	0.36	118000	41300	590
-1180	0	-480	42000	0.35	120000	42000	600

כפי שאפשר לראות, כאשר הנתבעים מוכרים 350 סטים ב- 70,000 ש"ח, אז הרווח של התובעים בשיאו (17,500 ₪). לאחר מכן, למרות שההכנסות של התובעים ממשיכות לגדול – הרווחיות הולכת וקטנה. המשמעות היא



שלמרות שהתובעים סיפקו 10 סטים נוספים, הם רק מפסידים מכך. הלא אילו היו נמכרים רק 350 סטים היו התובעים מרוויחים 17,500 ₪ ועתה שהתאמצו להביא עוד 10 סטים הם מרוויחים רק 17,280 ₪. אבדן הרווחים של התובעים הולך ומחריף ככל שהמכירות רבות יותר.

כאמור, אין ספק שאף סיטונאי לא היה מוכן לחתום על עיסקה הקובעת שככל שהוא יתאמץ ויביא לדוכן סחורה נוספת, כך הוא יפסיד עוד כסף. דבר זה בלתי מתקבל על הדעת. ואכן, מוסכם על שני הצדדים שאיש מהם לא דמיין שיופק רווחים כה גבוהים.

הנתבעים טענו שייטכן שכל סט עלה פחות מ-70 ₪. אולם גם אילו נקבל שכל סט עלה רק 40 ₪, אין הדבר משנה את התמונה בצורה משמעותית. נציג את הדברים בטבלה:

(א) סטים שנמכרו	(ב) הוצאות	(ג) הכנסות	(ד) % תובעים	(ה) ₪ תובעים	(ו) הכנסות תובעים ביחס להכנסות בשורה הקודמת	(ז) רווח (הכנסות בניקוי הוצאות)	(ח) רווח תובעים ביחס לרווח בשורה הקודמת
10	14000	2000	0.75	1500	#REF!	-12500	#REF!
20	14000	4000	0.75	3000	1500	-11000	1500
30	14000	6000	0.75	4500	1500	-9500	1500
40	14000	8000	0.75	6000	1500	-8000	1500
50	14000	10000	0.75	7500	1500	-6500	1500
60	14000	12000	0.75	9000	1500	-5000	1500
70	14000	14000	0.75	10500	1500	-3500	1500
80	14000	16000	0.75	12000	1500	-2000	1500
90	14000	18000	0.75	13500	1500	-500	1500
100	14000	20000	0.75	15000	1500	1000	1500
110	14000	22000	0.75	16500	1500	2500	1500
120	14000	24000	0.75	18000	1500	4000	1500
130	14000	26000	0.75	19500	1500	5500	1500
140	14000	28000	0.75	21000	1500	7000	1500
150	14000	30000	0.75	22500	1500	8500	1500
160	14000	32000	0.7	22400	-100	8400	-100
170	14000	34000	0.7	23800	1400	9800	1400
180	14000	36000	0.7	25200	1400	11200	1400
190	14000	38000	0.7	26600	1400	12600	1400
200	14000	40000	0.7	28000	1400	14000	1400
210	14000	42000	0.7	29400	1400	15400	1400
220	14000	44000	0.7	30800	1400	16800	1400
230	14000	46000	0.7	32200	1400	18200	1400
240	14000	48000	0.7	33600	1400	19600	1400
250	14000	50000	0.7	35000	1400	21000	1400



880	21880	880	35880	0.69	52000	14000	260
840	22720	840	36720	0.68	54000	14000	270
800	23520	800	37520	0.67	56000	14000	280
760	24280	760	38280	0.66	58000	14000	290
720	25000	720	39000	0.65	60000	14000	300
680	25680	680	39680	0.64	62000	14000	310
640	26320	640	40320	0.63	64000	14000	320
600	26920	600	40920	0.62	66000	14000	330
560	27480	560	41480	0.61	68000	14000	340
520	28000	520	42000	0.6	70000	14000	350
80	28080	480	42480	0.59	72000	14400	360
40	28120	440	42920	0.58	74000	14800	370
0	28120	400	43320	0.57	76000	15200	380
-40	28080	360	43680	0.56	78000	15600	390
-80	28000	320	44000	0.55	80000	16000	400
-120	27880	280	44280	0.54	82000	16400	410
-160	27720	240	44520	0.53	84000	16800	420
-200	27520	200	44720	0.52	86000	17200	430
-240	27280	160	44880	0.51	88000	17600	440
-280	27000	120	45000	0.5	90000	18000	450
-320	26680	80	45080	0.49	92000	18400	460
-360	26320	40	45120	0.48	94000	18800	470
-400	25920	0	45120	0.47	96000	19200	480
-440	25480	-40	45080	0.46	98000	19600	490
-480	25000	-80	45000	0.45	100000	20000	500
-520	24480	-120	44880	0.44	102000	20400	510
-560	23920	-160	44720	0.43	104000	20800	520
-600	23320	-200	44520	0.42	106000	21200	530
-640	22680	-240	44280	0.41	108000	21600	540
-680	22000	-280	44000	0.4	110000	22000	550
-720	21280	-320	43680	0.39	112000	22400	560
-760	20520	-360	43320	0.38	114000	22800	570
-800	19720	-400	42920	0.37	116000	23200	580
-840	18880	-440	42480	0.36	118000	23600	590
-880	18000	-480	42000	0.35	120000	24000	600

גם כאן, כפי שאפשר לראות, כאשר הנתבעים מוכרים 370-380 סטים ב- 74-76 אש"ח, אז הרווח של התובעים בשיאו (28,120 ₪). לאחר מכן, למרות שההכנסות מהדוכן ממשיכות לגדול – הרווחיות לתובעים הולכת וקטנה.

עמוד 21 מתוך 36



משמעות הדברים היא שאם נמשיך ונעניק לנתבעים מעל 42% אזי התובעים לא ירוויחו דבר מכך שסיפקו עוד עשרה סטים, ולאחר מכן אף יפסידו מכך שהמכירה נמשכת.

יג. נספח 2 – אומדנא דמוכח

על פי ההלכה אומדן דעת ברור ומוכח עשוי לבטל את העיסקה, ובוודאי שיש לפרש על פיו את תנאי העיסקה. כמו כן, אדם שחתם על חוזה אינו מחוייב לדברים שלא עלו בדעתו ולא התכוון להתחייב בהם. הטעם לכך פשוט. החובה לקיים את האמור בחוזה אינה נובעת מהעובדה הפיזית שהאדם חתם את שמו על החוזה, אלא מכך שהוא הבין את תוכן העיסקה שהוצעה בפניו ורצה בה. חתימתו של האדם על החוזה היא רק סימן המעיד שהאדם אכן הבין את האמור בו והיה מעוניין לקבל על עצמו את החוזה על שלל תנאיו (ראו סמ"ע סא ס"ק כג). בשל כך, אומדן דעת ברור המורה שהאדם חתם בלא להבין באופן מלא את האמור בחוזה – עשוי לבטל את העיסקה, ובוודאי שיש לפרש את העיסקה על פי אומדן מסוג זה.

הדברים נכונים שבעתיים במקרה שלפנינו שבו מדובר על אומדנא חזקה מאד שגם מעוגנת בדברי הגמרא והראשונים. נבסס את דברינו:

התוספות (מסכת כתובות דף צז עמוד א ד"ה זבין ולא), כותבים כך:

ויש דברים דאפילו גילוי דעת אין צריך כגון שטר מברחת דלעיל פרק האשה שנפלו (דף עט. ושם) וכן ההיא דבפרק מי שמת (ב"ב קלב. וקמו): דתניא הרי שהלך בנו למדינת הים ושמע שמת בנו ועמד וכתב כל נכסיו לאחרים ואח"כ בא בנו רבי שמעון בן מנסיא אומר אין מתנתו מתנה בידוע שאם היה יודע שבנו קיים לא היה כותב.

תוספות אומרים שאם אדם שמע שבנו נפטר, ולכן נתן במתנה את נכסיו לאחרים, ולבסוף התברר שבנו בחיים – מתנתו בטלה. הגם שבשטר המתנה אין כל רמיזה לכך שהמתנה תלויה בכך שבנו נפטר, בכל זאת מבטלים את המתנה ברגע שמתברר שהבן בחיים, וזאת מפני שישנה אומדנא מוכחת שהאב לא היה מחלק את נכסיו לאחרים אילו ידע שבנו בחיים (להלן נתייחס לשאלה אם הלכה זו נוהגת רק בעיסקת מתנה או גם בעיסקות אחרות).

גם תוספות (מסכת קידושין דף מט עמוד ב ד"ה דברים שבלב) כותבים כך, וכך כותב גם המאירי (קידושין מט ע"ב). כך כותב גם בשו"ת הרא"ש (כלל פא א). דברים אלו הובאו להלכה על ידי הרמ"א בספרו דרכי משה הקצר (חושן משפט סימן ר"ז).

בשולחן ערוך (חושן משפט סימן רז סעיף ד) כתב כך:

המוכר סתם, אף על פי שהיה בלבו שמפני כך וכך הוא מוכר, ואף על פי שנראים הדברים שלא מכר אלא לעשות כך וכך, ולא נעשה, אינו חוזר, שהרי לא פירש, ודברים שבלב אינם דברים. ואף על פי שקודם מכירה אמר שהוא מוכר על דעת לעשות כך וכך, כיון דבשעת המכירה לא אמר, אינו חוזר.



על כך מעיר הרמ"א:

מיהו אי איכא אומדנא דמוכח, נתבטל המקח (תוספות והרא"ש כלל פ"ה).

כך כותב גם הלבוש (חושן משפט סימן רז סעיף ד):

אם מכר סתם ולא פירש בשעת המכירה, אף על פי שהיה בלבו שמפני כך וכך הוא מוכר, ואף על פי שנראין הדברים שלא מכר אלא לעשות כך וכך ולא נעשה אינו חוזר, שהרי לא פירש ודברים שבלב אינם דברים, ואף על פי שקודם מכירה אמר שהוא מוכר על דעת לעשות כך וכך, כיון דבשעת המכירה לא אמר אינו חוזר, דבעינן גילוי דעת בשעת מעשה, דליכא אומדנא דמוכח כולי האי בלא גילוי דעת, דהרבה פעמים אדם מוכר קרקעותיו ואין ידוע למה היה מוכר, מיהו אי איכא אומדנא דמוכח נתבטל המקח

גם ערוך השולחן (חושן משפט סימן רז סעיף יב) סבור כך:

המוכר סתם או קונה סתם אף על פי שהיה בלבו שמפני כך הוא מוכר או קונה ואף שנראים הדברים שהאמת כן הוא שלא מכר או קנה אלא מטעם זה הדבר וזה הדבר לא נעשה מ"מ המקח קיים ודברים שבלב אינם דברים... מיהו אם יש אומדנא דמוכח שמכירתו או קנייתו היתה רק מפני סיבה זו ונתבטלה הסיבה בטל המקח ואזלינן בתר אומדנא.

דברי הרמ"א מתייחסים לדברי השולחן ערוך העוסק בענייני מכר, ומכאן שלדעת הרמ"א אומדנא מוכחת יכולה לבטל גם עסקת מכר. כך גם ברור מדברי הלבוש וערוך השולחן שהבאנו זה עתה.

יש להוסיף שישנה הוכחה נוספת לכך שאומדן מוכח יכול לבטל גם עסקות מכירה (ולא רק עסקות מתנה). הגמרא קובעת ששכיב מרע שחילק את כל נכסיו ולבסוף הבריא יכול לבטל את מתנותיו, ורבינו ירוחם (יובא להלן) מסביר שדין זה מושתת על כך שיש אומדן מוכח שהחולה חילק את כל נכסיו רק בשל מחלתו. ובכן, הלא אמרו במסכת בבא בתרא (דף קמט עמוד א) שישנן נסיבות שגם שכיב מרע שמכר את כל נכסיו ולבסוף הבריא מחוליו, יכול לחזור בו מעסקת המכירה (לערעור מסויים על ראיה זו – ראו אחיעזר ג סוף סימן סח, וראו להלן).

האמור לעיל אינו מוסכם על כל השיטות: יש ראשונים שנראה מדבריהם שרק עסקת מתנה מתבטלת מכוח אומדן מוכח, ולא עסקות מכר או עסקות אחרות (עיינו: שלטי הגיבורים בכתובות דף נו. אות ח, ותוספות רי"ד קידושין מ"ט: -ג.), ומדברי כמה אחרונים נראה שהאפשרות לבטל עסקת מכר מכוח אומדן מוכח אינה מוסכמת (ביאור הגר"א חו"מ רז, יד, אודות נושא זה ראו גם: נחל יצחק סא, טז סוף ענף א'², אחיעזר ג, סח ואבן האזל

² הנחל יצחק כותב כך:

והנה במה דסבירא להו להתוס' והרא"ש ושאר פוסקים לומר דבמקום אומדנא דמוכח מהני אף לבטל להמכירה וכה"ג הא לשיטת הגהות אלפסי דהובא בחי"מ (סי' ר"ז סעיף ד') ברמ"א בלשון וי"א דבמתנה דברים שבלב מהני, והוציא כן מהא דמתנת שכיב מרע ומברחת כמו שכתב בביאור הגר"א זצ"ל שם (סי"ק י"ד) עיין שם, **אם כן להך שיטה יש מקום לומר דאומדנא דמוכח לא מהני רק במתנה**, ועל כן שייך שפיר לשון יש מי שאומר אף באומדנא דמוכח.



הלכות מכירה יא, ט ד"ה והנראה בזה). אולם נראה ברור שהמחלוקת שהזכרנו רלוונטית רק כאשר דנים על **ביטול המקח או על ביטול אחד מסעיפיו**, אך כאשר מתעורר ספק בהבנת החוזה ויש צורך להתעמק בפרשנות החוזה ולהכריע מה הדרך הנכונה לקוראו – נראה ברור שכל השיטות יודו שיש לפרש את החוזה בהתאם לאומדנא, ולא בניגוד לה.

הגם שהדברים הללו מסתברים והדעת נותנת לקבלם, בכל זאת יש להוסיף שהם גם מבוססים על מקורות ההלכה וכפי שיוסבר מיד.

כך כותב רבינו ירוחם – (מישרים נתיב כג חלק י דף סג טור ג):

כתב הרשב"א בתשובה כי אף על פי שכתב לה במתנה לחוד שתגבה האשה בין בחייו בין במותו ואפילו בשלו' ודאי יראה שאין נזקקין לדילא ואין מגבין אותה בחיי הבעל כלל דלא כתב לה רק להיות קיום וחיזוק שלא יוציאנה כאחת הקלות ושתבטח נפשה בו לא שיכתוב לה היום ותגבה למחר. וכלל גדול בדינו בכל תנאי שאדם מתנה עם חבריו שאין להלך אחר לשון הכתוב אלא אחר הכוונה לבד וראיה דעל מנת שאראך מאתים זוז דהאיש מקדש דלא נתכוונה זאת אלא להראות משלו או בית כור עפר וכן פסקו שמה החדושים דאע"ג דקנו מיניה נלך אחר הכוונה וכן פסק הרמב"ם ז"ל וכן במתנת שכיב מרע שאם עמד חוזר.

הבית יוסף (חושן משפט סימן סא אות טז ד"ה כלל גדול) הביא את דבריו בקצרה, וכך כתב גם בשולחן ערוך (חושן משפט הלכות הלואה סימן סא סעיף טז):

יש מי שאומר שתנאי שאדם מתנה עם חבריו אין הולכים אחר הלשון הכתוב, אלא אחר הכוונה.

הסמ"ע כותב שכך הדין גם בנדירים ומפנה לשולחן ערוך (יורה דעה סימן ריח), ששם נאמר כך (שו"ע יוד ריח א):

כל הנודר, או נשבע, רואין דברים שבגללן נשבע או נדר, ולומדים מהם לאיזה נתכוון. והולכין אחר הענין, ולא אחר משמעות דבור. כיצד, היה טעון משא של צמר או פשתים, והזיע והיה ריחו קשה, ונשבע או נדר שלא יעלה עליו צמר או פשתים לעולם, הרי זה מותר ללבוש בגדי צמר או פשתים ולהתכסות, ואינו אסור אלא להפשילן לאחוריו... וכן כל כיוצא בזה. הגה: וכל זה דוקא בנודר בינו לבין עצמו, אבל בנודר לחבירו, כל שלשון הנדר כולל – הולכין אחריו, אם לא באומדנא דמוכח.

(וכך גם כתב בנחל יצחק שם בענף ג' ד"ה ולפי זה אתי – "אם כן הא באומדנא דמוכח במתנה כולי עלמא מודו דמהני כמבואר בח"מ (סי' ר"ז סעיף ד') עיין שם בביאור הגר"א זצ"ל (סי' ק"י [ליקוט]), ולחד דעה דבמתנה דברים שבלב הוי דברים אף על גב דס"ל דלא מהני אומדנא במכירה עם כל זה מתנה שאני, כדמוכח זה מכמה דוכתי דבמתנה ודאי מהני אומדנא דמוכחא")

ברם, יש להעיר שהגם שהנחל יצחק מציע הצעה זו, מכל מקום הוא מביא את הדברים כהצעה בלבד ("יש מקום לומר"), וכמו כן יש לציין שבהמשך דבריו הנחל יצחק מציע הצעות אחרות ואף מגיע למסקנות אחרות. אודות עמדת הנחל יצחק – ראו להלן.



נמצא שכאשר יש אומדנא דמוכח, אז יש ללכת לפי הכוונה ולא לפי הלשון אפילו בנודר לחבירו.

וכך כותב גם נחל יצחק (חושן משפט סימן סא סעיף טז):

ולפי זה אתי שפיר בפשיטות מה שכתב המחבר הכא דאין לילך אחר לשון הכתוב אלא אחר הכוונה, דקאי גם כן היכא דהוי אומדנא דמוכח, דזה מהני אף על גב דהוי בממונות שבינו ובין חבירו, וכמש"כ ביו"ד (סי' רי"ח [סעיף א]) דבאומדנא דמוכח שאני.

בהמשך הדברים מציע הנחל יצחק (שם) לומר שהראשונים חלוקים האם יש לדון על פי אומדנא דמוכח שאינה מופיעה בגמרא:

נראה לעניות דעתי לומר דעיקר פלוגתת הרשב"א עם תשובה לגאון הנ"ל הוא בזה. דהא מצינו בח"מ (סי' ט"ו סעיף ה') דהאידינא אין דנין הדינים דדנו בזמן הש"ס על פי אומד דעת הדיין ועל פי אומד המת... אלמא דחזינן להגאונים הראשונים דנעלו את הדלת לנו שלא נידון על פי אומד דעתנו כלל. ולפי זה יש לדון כהאי גוונא במה דקיימא לן דאומדנא דמוכח מהני ואזלינן בתריה דאפשר לומר דזה אינו אלא באומדנא דמצינו בש"ס בפירוש, ...דכיון דאמדו חז"ל להך אומדנא על כן יש לנו לדון גם כן כן. אבל באומדנא דלא מצינו בש"ס בפירוש, ...על כן יש לנו דאין אנו דנין לאומדנא דלא נזכר בש"ס בפירוש.

...וזהו כוונת רבינו ירוחם שם במה שכתב דכלל גדול הוא בידינו בכל תנאי שאדם מתנה עם שאין להלך אחר לשון הכתוב אלא אחר הכוונה, דזה קאי הכל להיכא דהיה אומדנא דמוכחא, משום דסבירא להו דאין לחלק בין אומדנא דמצינו בש"ס ובין אומדנא דאנו אומדין מדעתנו על הכולל בני אדם שכן דעתן והכל חדא היא...על כן אתי שפיר על נכון למה שכתב המחבר הכא בלשון יש מי שאומר דאין הולכין אחר לשון הכתוב אלא אחר הכוונה. דזהו גם כן היכא דהיה אומדנא דמוכח על כוונתו איך היה, ואשמעינן דאף היכא דלא הוי אומדנות דאמרו בש"ס בפירוש רק דאנו מוכיחין כן מדעתנו לאומדנא זו דזה גם כן מהני.

אולם גם לפי אפשרות זו, הרי שבמקרה שלפנינו יש לנהוג בהתאם לאומדנא, הן מפני שאומדנא מסוג זה מופיעה בש"ס (במסכת בבא מציעא דף מ עומד ב וכפי שיובא להלן אי"ה), והן מפני שהשו"ע פוסק כרבינו ירוחם שיש לאמץ אומדנא זו.

בהמשך דברי נחל יצחק (חושן משפט סימן סא סעיף טז) כותב כך:

העיקר כפי מה שכתבתי לעיל דמוכח דסבירא ליה להרמ"א באה"ע דאין שום ספק כלל לדידן דהעיקר לדינא כשיטת המישרים בשם גאון ודלא כהרשב"א וכפי שנרשם שם, וע"כ מוציאין ממון אף בחייו. והא דסתם הרמ"א הכא בח"מ כהמחבר דאין הולכין אחר לשון הכתוב אלא אחר הכוונה, בעל כרחך מוכח דסבירא ליה להרמ"א דבאומדנא מעליא אף שלא מצינו הדומה לו מקור מן הש"ס דגם זה מהני...



ולפי זה הא לא מצינו שום ספק פלוגתא בזה, וכיון דחזינן דהרשב"א סבירא ליה דיכולים אנו לדון אומדנא מדעתנו ולא אשכחן פלוגתא בזה כלל, ע"כ הדין נותן דגם אומדנא מעליא הנראה לפי דעתנו גם כן מהני, וכמו שכתב המחבר הכא, ומה שכתב בלשון יש מי שאומר אין זה הכרח כלל לומר דפליגי בזה כידוע וכמו שכתבתי לעיל. אך צריכים לעיין היטב בזה ולמצא ראיה לזה האומדנא מן הש"ס הדומה לזה או מן הראשונים.

וכל זה אם הוי אומדנא דמוכחא, אבל אם ליכא אומדנא דמוכח רק שנראה כן מתוך כוונת הענין שבגללן נעשה עיקר הענין שבינו ובין חבריו זה לא מהני וכמבואר ביו"ד (סי' רי"ח [סעיף א]), ואף ספיקא דדינא לא הוי בזה דהא נתבאר דדברי המחבר דהכא לא מיירי רק באומדנא דמוכחא.

היוצא, שכאשר ישנה אומדנא ברורה ומוכחת שיש לה בסיס מוצק בדברי הגמרא – יש לפרש את ההסכם על פיה.

מקור נוסף המבסס את עמדתנו מובא בדברי הרמב"ם (הלכות מכירה פרק יט הלכה ה – ו) הכותב כך:

המוכר קרקע לחבירו והתנה עמו שכל אונס שיוולד בקרקע זה יהיה חייב לשלם, אפילו בא עכו"ם וגזלה מחמת המוכר חייב לשלם, אבל אם נפסק הנהר שהיה משקה אותה, או שחזר הנהר לעבור בתוכה ונעשית בריכה, או שבאה זועה והשחיתה אותה, הרי זה פטור, שאלו וכיוצא בהן אונס ה שאינו מצוי הוא ולא עלה על לב המוכר דבר זה הפלא בעת שהתנה, וכל אונס שאינו מצוי אינו בכלל התנאי הזה.

והוא הדין לכל תנאי ממון שאומדין דעת המתנה ואין כוללן באותו התנאי אלא דברים הידועין שבכללן היה התנאי והם שהיו בדעת המתנה בעת שהתנה.

הרמב"ם מסביר שאם אדם מכר קרקע והתחייב לפצות את הקונה בכל מקרה שהקרקע תיהרס מחמת אונס, הרי שאם לבסוף נהר התחיל לעבור בתוך הקרקע או רעידת אדמה השחיתה את הקרקע באופן שהורס אותה לחלוטין – המוכר פטור מלהעניק לקונה פיצוי כספי. הטעם לכך הוא שאדם מחוייב רק לדברים שהיו בדעתו בעת שהתחייב, וכיוון שאפשרויות אלו לא עלו בדעתו בעת ההתחייבות (בשל נדירותן) – אין הן כלולות בהתחייבותו של המוכר.

הרמב"ם ממשיך וקובע זאת כהוראה כללית בדיני ממונות, שבכל תחום ממוני שאדם קיבל על עצמו התחייבות או תנאי כלשהו, יש לאמוד את דעתו של המתחייב ולחייבו רק בדברים שהיו בדעתו בעת ההתחייבות.

דברים אלו הובאו להלכה גם בדברי השו"ע (חו"מ רכה ג), וכך עולה בבירור גם מדברי הט"ז (אה"ע קיד ס"ק ב) והבית שמואל (אה"ע קיד ס"ק ג).



לאור זאת יש לקבוע במקרה שלפנינו שכיוון שהתובעים (ולמעשה: שני הצדדים) לא העלו בדעתם סיטואציה בה התובעים יפסידו ככל והמכירות יצליחו יותר – לכן ברור שיש להציב גבול לסעיף המעניק לנתבעים תוספת אחוז על כל אלפיים ₪ נוספים.

אמת, גדולי האחרונים נחלקו האם כוונת הרמב"ם להתייחס דווקא לאונסים שהם בגדר דבר פלא, או גם לאונסים יותר מצויים, אך נראה שכל הדיון התעורר רק כשיש ספק מה היה בדעת המתנה בעת חתימת החוזה³, אולם כאשר אין מחלוקת שתרחיש מסויים לא היה בדעת הצדדים (ובפרט כאשר ידוע שאילו היו מעלים בדעתם תרחיש זה, היו דורשים לשנות את החוזה) – ברור שאין החוזה מחייב במציאות שהתרחיש התממש. במקרה שלפנינו, ברור ומוסכם על שני הצדדים, שאיש לא העלה בדעתו הכנסות כה גדולות שיגרמו לתובעים להפסד כספי, ולכן אין ליישם את האמור בחוזה על נסיבות אלו.

אך מעבר לכך: במקרה שלפנינו האומדנא ברורה ומובהקת הרבה יותר מאשר בנסיבות אחרות. הלא מובן מאליו שספקי ארבעת המינים אינם עובדים בהתנדבות, ומטרתם היא להרוויח כספים. הנחה זו היא יסוד ראשון במעלה המהווה גורם מכריע בפרשנות חוזים, וגם חוזה שהנחה זו כלל לא מופיעה בו, צריך להתפרש בהתאם לעיקרון יסוד זה. יש לציין שגם כאן אין מדובר רק על סברה אלא הדברים גם מעוגנים במקורות ההלכה. במשנה (במסכת בבא מציעא דף מ עמוד א) נקבע:

ר' יהודה אומר: אף המוכר שמן מזוקק לחבירו כל ימות השנה, הרי זה מקבל עליו לוג ומחצה שמרים למאה.

כוונת הדברים היא שאם נחתם חוזה הקובע שאדם ימכור לחבירו מאה לוג שמן תמורת סכום מסויים, אזי הקונה מחוייב לקבל על עצמו לוג וחצי של שמרים. רב פפא מסביר את סברתו של רבי יהודה ואומר כך (בבא מציעא דף מ עמוד ב):

לדברי רבי יהודה אסור לערב שמרים, והיינו טעמא דמקבל, דאמר ליה: אי בעי לערובי - לא שרי לי לערובי לך, קבולי לא מקבלת, זבון וזבין תגרא איקרי?

כלומר, אסור למוכר לערבב את השמרים בתוך השמן, ולכן אם הקונה לא יקבל על עצמו לוג וחצי של שמרים, אזי תיווצר מציאות שבה המוכר לא מרוויח דבר ממכירת השמן. כיוון שברור לכל שמציאות זו היא מופרכת, לכן המוכר רשאי לאלץ את הקונה לקבל על עצמו שמרים בכמות של לוג וחצי.

³ שו"ת מהרשד"ם חלק חושן משפט סימן לג

נראה לעניות דעתי שהדין עם שמעון שאם באנו לדקדק לשון הרמב"ם ז"ל יש לנו לדקדק לשון שכתב ולא עלה על לב המוכר דבר זה הפלא **משמע בפירוש שצריך שיהיה דבר של פלא שאינו עולה בדעת כלל אז ודאי יש לומר שעל דבר כזה לא עלה בדעת המתנים להתנות** אבל דבר כזה הוא מצוי ואפילו שלא יהיה מצוי כל כך כיון שאינו פלא אמרין כיון שקבל רישגו עד אלישי"ו ושמאלישי"ו עד שאלוניקי לא קבל משמע בפירוש שלא הוציא אלא רישגו שמאלישי"ו עד שאלוניקי אבל על כל פנים צריך שיגיע הסחורה לאלישי"ו או שיאירע אונס דלא שכיח כלל אבל אונס דשכיח ולא שכיח נכנס בתנאי ודאי



[חכמים חלוקים על שיטת רבי יהודה מפני שלדעתם מותר למוכר לערבב את השמרים, ונמצא שיש לו אפיקים אחרים להרוויח, אך לא מצאנו שנחלקו על הקביעה שאי אפשר לפרש חוזה מכר בצורה שלא תאפשר למוכר להרוויח ממנו]. יודגש: הגמרא מדברת על צדדים שחתמו על חוזה של מכירת מאה לוג שמן, באופן שאין בחוזה כל איזכור לכך שהקונה יצטרך לקבל על עצמו לוג ומחצה שמרים, ואעפ"כ הגמרא קובעת שהקונה מחוייב לכך. הסיבה לכך היא מפני שהנחת יסוד ברורה וידועה לכל היא שמטרתו של המוכר – להרוויח כסף, ובדומה לדברי תוספות (בבא מציעא דף מ' עמוד ב' ד"ה זבון וזבין) על הגמרא שהזכרנו הכותבים כך:

זבון וזבין תגרא איקרי - מיידי שלא היה מוצא למוכר ביוקר יותר משלקחו לכך א"ל אדעתא דהכי קניית ממני שהיית יודע שאעכב לוג ומחצה כדי שארויח קצת.

בעלי התוספות מסבירים שהגמרא מדברת על מציאות שבה אין למוכר אפשרות להרוויח באופן אחר ממכירת השמן והיה ברור לשני הצדדים שאין למוכר דרך אחרת להרוויח מן המכירה אם הקונה לא יקבל על עצמו לוג ומחצה של שמרים. בנסיבות אלו המוכר רשאי לטעון שגם לקונה היה ברור שהשמן נמכר מתוך הנחה שהקונה יקבל על עצמו לוג וחצי שמרים, כדי שהעסקה תהיה רווחית למוכר.

נסביר יותר את הדברים: הנחת יסוד ברורה וידועה לשני הצדדים היא שמטרתו העיקרית של מוכר - להרוויח כסף מן המכירה, ושהחוזה הוא רק אמצעי שהצדדים נעזרים בו כדי להימנע מוויכוחים ולקבוע מראש כיצד עיקרון זה יבוא לידי ביטוי, ומה יהיה הסכום המדויק שהמוכר ירוויח מן המכירה. ברמה התיאורטית אכן תיתכן מציאות של מוכר שאינו מעוניין להרוויח כסף מן המכירה, אך מדובר על מציאות נדירה ותמוהה המנוגדת למהותו ועניינו של כל חוזה מכירה. בהינתן כך, הטוען שחוזה כלשהו משוייך לסוג החוזים הנדירים שבהם המוכר אינו מעוניין להרוויח כסף מהמכירה – צריך לתמוך את דבריו בראיות מוצקות, וכל עוד לא עשה כך, אין לקבל את דבריו.

גם במקרה שלפנינו, דבר ידוע הוא שסיטונאי מעוניין להרוויח כסף מהעובדה שהמכירה ממשיכה ודבר זה שייך לאושיותיו של חוזה מהסוג שעליו חתמו הצדדים. ובכן, כדי לטעון שהחוזה שנכתב הוא חוזה ייחודי ונדיר המנוגד להנחת יסוד זו, יש להביא ראיות ברורות. הנתבעים לא הביאו ראיות ברורות לטענתם, ולכן דינה להדחות.

נוסיף ונאמר כי כנסת הגדולה (הגהות טור חושן משפט סימן מב בס"ק ל) כתב בשם ראנ"ח (שו"ת מים עמוקים חלק ב סימן ק): "כשהלשון מסופק ואיכא אומדנא לאחד מן הצדדין - אזלינן בתר אומדנא אף ע"פ שסתם הלשון הפך האומדנא". וכך גם כתב רבי עקיבא איגר (על השו"ע בסימן מב סעיף ה), אלא שמקורות אלו מדברים רק על מציאות של לשון מסופקת, ולכן לא התבססנו רק עליהם.

יד. נספח 3

הנתבעים טענו שלא היו חותמים על החוזה אילו סעיף העברת האחוזים היה מוגבל, והוסיפו שאמנם התובעים לא מרוויחים יותר מכך שהמכירה מצליחה, אולם הם זוכים בכך שהנתבעים נכנסים לשותפות עימם. איננו



מקבלים טענה זו. ראשית, גם אם דברי הנתבעים נכונים, אין לכך משמעות. הלא כדי שהתובעים יהיו מחוייבים לחוזה יש צורך בהסכמתם, וכיוון שהתובעים לא התכוונו להתחייב לשלם לנתבעים עוד אחוז במצב שמאמציהם אינם מובילים אותם לרווח, ואף מובילים להפסד כסף, הם אכן לא מחוייבים בכך.

יש להדגיש שאין מדובר בגחמה ייחודית של התובעים שנמצאת בלבבם ואיש אינו יכול לדעת עליה, אלא בהנחת יסוד גלויה וידועה. הדבר ברור לחלוטין לכל אדם, ששום סיטונאי בעולם לא היה חותם על מסמך שעשוי להוביל לכך שלא ייטול דבר מכל ההכנסות, או על מסמך הקובע שככל והעסק יצליח יותר, כך הוא יקבל לכיסו פחות כסף, באופן שגם הנתבעים יכלו לדעת על כך. במיוחד נכונים הדברים לאור העובדה שלפי המקובל בשוק ארבעת המינים מוכר בדוכן מקבל שכר הרבה יותר נמוך ממה שקיבלו הנתבעים.

לא רק שמדובר באומדנא שהנתבעים יכלו לדעת עליה, אלא מדובר ביסוד הנוגע לתשתיתו של החוזה. הלא כל עניינו של חוזה הוא להעלות על הכתב את אופן חלוקת הרווחים בין הצדדים, ואת הסכום המדויק שכל צד ירויח מעבודתו, ואיך ייתכן לטעון שהצדדים התכוונו לעקור עיקרון יסודי זה בלא לציין זאת במפורש.

שנית, טענת הנתבעים אינה מובנת. האם בעת חתימת החוזה אכן התכוונו הנתבעים להביא את התובעים לכך שעבודתם ומאמציהם יגרמו להם להפסיד עוד ועוד כספים? שכדי לממן את המשך פעילותם יצטרכו התובעים להפסיד כספים שהרוויחו ביום אתמול? דרכו של עולם שהסיטונאי שמח בכך שנמכרת סחורה נוספת מפני שבכך רווחיו גדלים. וגם אם הוא מעניק למוכרים בדוכן אחוזים נוספים כשהמכירה מתקדמת, הרי שמטרתו היא לעודדם לעבודה רצינית ומושקעת שתגדיל את הכנסותיו שלו ומעולם לא שמענו על סיטונאי המפסיד מכך שהמכירה מתקדמת. ובכן, האם הנתבעים אכן התכוונו להביא לכך שהתובעים מייחלים לשמוע שסחורה לא נמכרה? האם רצו שהתובעים ימשיכו לספק להם סחורה אך ורק בשל המחוייבות לחוזה, משום שהתובעים מבינים שמאמציהם גורמים להם נזקים? אין זה מסתבר כלל וכלל לפרש כך את החוזה ולומר שזו הייתה כוונת הנתבעים, הן מפני שהתנהלות בדרך זו אינה מקובלת ואינה נפוצה ולא סביר שהנתבעים בחרו בה, והן מפני שאופי היחסים בין הצדדים מבטא יחס שונה לחלוטין. כפי שהבאנו בנספח לפסק הדין, הרצון של כל צד להרוויח שייך לתשתיתו של החוזה, וקשה לקבל שהנתבעים התכוונו ליצור חוזה המוביל את התובעים לכך שהתקדמות עבודתם והצלחתה לא מסבה להם רווח, ואדרבה – גורמת להם הפסד כספי, וכל זאת בלא לומר לתובעים דבר וחצי דבר (ועל אחת כמה וכמה שקשה לקבל שהתובעים התכוונו לכך). טענת הנתבעים קשה מזווית נוספת. הלא הנתבעים עצמם הודו שהכנסות של 60 או 70 אלף ₪ (שבהם היו מרוויחים 40% לכל היותר) היו עבורם בגדר תוצאה דמיונית שלא ציפו לה. ונמצא שהם הסכימו לעבוד למרות שהיה ברור להם שהסיכוי שיקבלו אפילו 40% הוא נמוך ביותר. האם אכן לא היו חותמים על חוזה השולל מהם את הזכות ליטול 60% בנסיבות שהעריכו שלא יתממשו?

הנתבעים טענו (פרו' עמ' 6 שורה 4) "הם (=הנתבעים) לא אמורים להרוויח יותר ככל שיש יותר אחוזים, אלא רק להישאר עם אותו רווח. החוזה נכתב על בסיס זה". ובדומה לזה אמרו: "זה לא טענה שאני לא ארוויח יותר



אם אתאמץ... הטענה שהם אמורים להרוויח יותר ככל שיש יותר זה לא נכון, כי היה לנו קשה עם החוזה הראשון. לכן הצענו שאנחנו נרוויח יותר".

לפי טענה זו הנתבעים התכוונו להגביל את החוזה לכך שהתובעים ירוויחו 10,500 ₪ בכל מציאות שהיא. דין טענה זו להדחות. מעבר לדברים שכתבנו עד כה, ישנו קושי נוסף. הלא בין לפי החוזה שנחתם ובין לפי החוזה ששלחו הנתבעים הרווח של התובעים אינו רווח קבוע, והסכום של 10,500 מגיע לתובעים רק כשנמכרים 250 סטים, אבל כאשר נמכרים יותר סטים, אז הרווח של התובעים עולה, עובדה זו מהווה פירכה לטענה שהנתבעים התכוונו להעניק לתובעים רווח קבוע של 10,500 ₪ בכל מציאות שהיא.

גם קשה להבין מדוע הנתבעים, מנסחי החוזה, לא ניסחו אחרת את החוזה. החוזה קובע שהכנסות עד 30 אלף ₪ יחולקו באופן מסויים, הכנסות מעל 30 אלף ₪ יחולקו באופן אחר, והכנסות מעל 50 אלף ₪ יחולקו באופן אחר, כך שבכל שלב שהכנסות גדלות, שני הצדדים מרוויחים, אלא שהנתבעים נוטלים אחוז גבוה יותר מתוך הרווחים. מבנה זה מעיד על חוזה שבו אין סכום קבוע שניתן לתובעים, אלא תמיד שני הצדדים מרוויחים מכך שהמכירה מצליחה, רק שהנתבעים זוכים באחוזים נוספים כשהמכירה מתקדמת והדעת נותנת שהדבר נועד לעודדם להתאמץ ולמכור יותר, ובכך להגדיל גם את הרווח של התובעים.

וחשוב להדגיש: צדדים יכולים לחתום על חוזה המעניק לסיטונאי רווח קבוע, או אפילו על חוזה הקובע שהוא יפסיד מכך שהמכירות יימשכו. לפיכך, אילו היה נכתב מפורשות בהסכם שהתובעים ידאגו להצלחת המכירות ותמורת זאת יקבלו את עלות הסטים וגם רווח קבוע של 10 אלף ₪ וכדומה, אז אכן היה עלינו לקבל את טענת הנתבעים, אולם אילו הנתבעים היו חפצים בהסכם מסוג זה אזי הם היו כותבים זאת בחוזה. בפועל, החוזה שבפנינו מנוסח באופן שונה לחלוטין ואין בו כל רמיזה לכך שעל התובעים להמשיך ולעבוד אך הרווחים שלהם מוגבלים לסך של 10,500 ₪.

לא רק שאין רמיזה לכך אלא אדרבה, מהחוזה שנחתם ניכר שבפנינו חוזה סטנדרטי שבו כל אחד מן הצדדים מרוויח יותר מכך שהמכירה ממשיכה, והאפשרות שהמכירות יימשכו והתובעים יפסידו מכך שהמכירה המשיכה, מנוגדת למבנהו של החוזה שלפנינו. הרי החוזה מתייחס לגובה ההכנסות וקובע את חלוקת הרווח אם ההכנסות הן עד 30 אש"ח, עד 50 אש"ח, ומעל 50 אש"ח. בכל המציאויות הללו החוזה קובע שכל אחד מהצדדים ירוויח יותר כסף ככל וההכנסות עולות. הטענה שהצדדים התכוונו לכך שבדרך כלל שני הצדדים ירוויחו מהתקדמות המכירות אולם כאשר ההכנסות יהיו מעל סכום מסויים אז התובעים יפסידו מכך שהמכירות מתקדמות, אינה מתיישבת עם מבנה החוזה שבפנינו ואין לקבלה בלא ראיה. מעל לצורך יש לציין שהתנהלות מסוג זה אינה מקובלת ואינה מצויה אצל סיטונאים, ובפרט כאשר התשלום המקובל למוכר בדוכן נמוך בהרבה ממה שקיבלו הנתבעים, וכפי שהוסבר בפסק דין זה.

רוב דייני ההרכב הוסיפו: בפרו' עמ' 5 שורה 23 אמרו הנתבעים: "הם משקיעים יותר, אבל זה מאפשר את הכניסה שלנו לשותפות זה לא טענה שאני לא ארוויח יותר אם אתאמץ. לא היינו חותמים אם הייתה תקרה של ארבעים אחוז". כלומר הנתבעים טוענים שהתובעים אינם צריכים להרוויח מכך שהמכירות מתקדמות, והרווח



העיקרי שלהם הוא עצם הסכמת הנתבעים לחתום עימם על החוזה, שהרי בלא הסכמה זו לא היו התובעים מרוויחים דבר. דין טענה זו להידחות. תחילה יש לחדד שהתובעים **מפסידים** כספים מהתקדמות המכירות, ולא רק **לא מרוויחים** כדברי הנתבעים. ובכן, אין ספק ששום סיטונאי לא היה מסכים להפסיד, ולו סכום מועט, מכך שהמכירות מתקדמות, הלא אדם יוצא לעבודתו על מנת להרוויח ממון ולא על מנת להפסיד ממון.

אמת, סיטונאי עשוי להסכים לתנאי תמוה מסוג זה מחוסר ברירה כלומר כשאינו מוצא מי שימכור את סחורתו ואין לו כל דרך אחרת להרוויח, אולם האם אכן זו המציאות שבפנינו? האם אכן לא היה בידי התובעים למצוא אדם אחר שימכור את סחורתם בתנאי שכר דומים לתנאי הנתבעים ובכלל זאת אחוז נוסף על כל אלפיים ש, אולם תוך הגבלת עליית האחוזים באופן שהעלייה תיעצר ברגע שמגיעים ל-40% והסיטונאי כבר מתחיל להפסיד כספים? בתנאי השכר המקובלים כיום, דומה שעצם האפשרות של מוכר בדוכן ארבעת המינים לקבל אחוז כה גבוה (40% **מכלל ההכנסות**!) הייתה גורמת כמעט לכל מוכר להסכים לחוזה שכזה. אם נצרף לכך את העובדה שכל בקשתו של הסיטונאי היא רק להימנע ממצב תמוה שבו הוא מפסיד כסף ככל שהמכירה מתקדמת – הרי שסביר שכמעט כל מוכר היה מסכים לזה. בשל כל האמור, איני מבין את הטענה שהתובעים משקיעים עוד ועוד בלא ליטול כל רווח, מפני שהרווח של התובעים הוא עצם הסכמת הנתבעים למכור את סחורתם, שהרי מסתבר שגם בלעדי הסכמת הנתבעים – היו התובעים מוצאים בקלות מי שימכור את סחורתם בתנאים דומים (אך תוך הבהרה שעליית האחוזים מוגבלת, ולא תגרום למצב שבו התובעים מפסידים בשל התקדמות המכירה). בשל כל האמור בפסקה זו, נראה שגם טענת הנתבעים שלא היו חותמים על החוזה אילו עליית האחוזים הייתה מוגבלת עד ל-40%, קשה מאד, וכפי שכבר הוסבר גם לעיל.

יש לבאר יותר את הדברים: לדברי התובעים, הם הסכימו לתת לנתבעים שכר גבוה מהמקובל: לטענתם, בדרך כלל מוכר ארבעת המינים נוטל שכר של כ-15% ואילו הנתבעים קיבלו שכר גבוה בהרבה. מסתבר שהסיבה לכך היא משום שהנתבעים "הביאו עמם" את המתחם, כלומר את האפשרות למכור סחורה במקום מרכזי שיש בו סיכוי למכור סחורה רבה, והתובעים העריכו שהדבר יכול להניב רווחים רבים. ובכן, לאור זאת, היה לכאורה מקום לטעון שכשם שהתובעים הסכימו להעניק לנתבעים שכר גבוה מהמקובל כך גם היו מסכימים שעליית האחוזים תגרום, בשלב מסוים, שיפסידו מכך שהמכירה מצליחה, וזאת מפני שמבחינה כלכלית הדבר שווה להם שהרי בלי שהנתבעים ישתפו עימם פעולה, הם ירוויחו מעט והסכמת הנתבעים למכור את סחורתם תביא להם רווח גדול (גם אם בשלב מסוים יפסידו מעט ממנו).

ולפי אפשרות זו אין כאן אומדנא המוכיחה בצורה ברורה שהתובעים לא היו מסכימים לתנאי האומר שהתקדמות המכירות תגרום להם להפסיד חלק ממה שהרוויחו לפני כן, שהרי ייתכן והתובעים היו מסכימים לתנאי זה כדי שהנתבעים ישתפו עימם פעולה ויבוא להם רווח גדול (ולפי זה היה עלינו להעניק לנתבעים תוספת אחוז על כל אלפיים ש, גם כשהדבר גורם שהתובעים מפסידים מכך שהמכירה מצליחה).

אולם למעשה אין לקבל טענה זו, וזאת מכמה עילות. ראשית, כפי שנאמר לעיל, קשה להאמין שהנתבעים אכן התכוונו להביא את התובעים לכך שהצלחת המכירות תגרום להם הפסדים. הן מפני שהם עצמם אמרו שלא



העלו בדעתם רווחים כה גדולים והן משום שמסתבר שאם הנתבעים היו רואים זאת כתנאי מהותי בחוזה, אזי היו מציינים זאת בפני התובעים לפני חתימת החוזה. אמת שהדבר עולה לכאורה מהניסוח של החוזה, אולם אם אכן זו הייתה כוונת הנתבעים ומבחינתם מדובר בתנאי יסודי, אז מסתבר שהיו אומרים זאת לתובעים במפורש, ולא מסתפקים בכך שהדבר עולה מתוך ההסכם. כך או כך, אין זה משנה את העובדה שהתובעים לא התכוונו להתחייב בתנאי זה, ולכן אינם מחוייבים בזה, וכפי שיוסבר מיד.

שנית, הגם שהתובעים העניקו לנתבעים תוספת מסויימת על כך שהנתבעים דאגו שהמכירה תתקיים במיקום מרכזי, אין זה אומר שהתובעים היו מסכימים לקבל על עצמם תנאי כה תמוה – הסכמה להפסיד כספים מכך שהמכירה מתקדמת ומצליחה. שהרי מעולם לא ראינו ולא שמענו על סיטונאי המסכים לתנאי שעלול להוביל לכך שהסיטונאי יאלץ להביא למוכר בדוכן כספים שהרוויח אמש, כדי לממן את הצלחת המכירות למחרת.

שלישית ועיקר: גם אם נניח שהנתבעים רצו בכך, ובנוסף גם נניח שהתובעים היו מקבלים על עצמם לעמוד בדרישה זו אילו היו נדרשים ומתבקשים לעשות כך (מפאת השיקול הכלכלי שהוזכר לעיל), עדיין אין זה משנה את העובדה שהתובעים לא העלו על דעתם שתיתכן מציאות שבה שעבודתם תגרום להם להפסיד את מה שהרוויחו לפני כן, ולכן לא התכוונו לקבל על עצמם תנאי זה. כלומר גם אם נכון הדבר שהתובעים היו מסכימים לכך אם היו דורשים זאת מהם, הרי שאחרי הכל הם לא הסכימו לכך (ולו מפני שהתובעים לא העלו על דעתם שיגיעו לכך, וגם הנתבעים לא אמרו להם דבר בנושא זה), ולכן אין כל עילה לסטות מנקודת המוצא הבסיסית: מהאומדנא הפשוטה שאדם אינו מסכים להפסיד מכך שיעבוד עוד.

כלומר נכון הוא שסעיף עליית האחוזים שבהסכם לא הוגבל, אך ברור לחלוטין שהדבר לא נבע מכך שהתובעים התרצו להעלות ללא גבול את שכרם של הנתבעים, אלא משום שהתובעים לא העלו על דעתם שיהיו רווחים כה גדולים. ובכן, היות וישנה אומדנא מוכחת שהתובעים לא התכוונו לקבל על עצמם תנאי זה – הרי שהם אכן אינם מחוייבים לו. וגם אם נכון הוא שהיו מקבלים תנאי זה על עצמם אילו הנתבעים היו דורשים זאת במפורש, אין זה משנה את העובדה שסוף סוף הנתבעים לא ביקשו זאת מהם והתובעים אכן לא קיבלו זאת על עצמם. לסיכום – התובעים אינם מחוייבים להעניק לנתבעים אחוז נוסף על כל אלפיים ₪, כאשר הדבר גורם לתובעים להפסיד כספים שהרוויחו לפני כן.

ע"כ דברי רוב דייני ההרכב.

היוצא, שאין כל מקום לפרש שכוונת ההסכם היא שאחד הצדדים ימשיך בעבודתו בלא תמורה נוספת. קל וחומר שאין כל מקום לקבל את פרשנות הנתבעים הגורמת לכך שהתובעים יפסידו כספים מכך שהמכירה ממשיכה ונמכרת סחורה נוספת.

בשולי הדברים יש לציין שהנתבעים נשאלו על ידי בית הדין כיצד היה צריך לחלק את ההכנסות במידה והרווחים היו כה גדולים עד שהם היו זכאים לכל ההכנסות. כך נאמר בדיון (פרוט' עמ' 7 שורה 12):

הרב ישועה רטבי - הגעתם למאה אחוז מה הייתם עושים?



נתבע – היינו קובעים בין השותפים כמה לתת להם.

הרב ישועה רטבי - אתה חושב שזה משקף את ההסכם?

נתבע – מבחינתי אני חושב שמגיע לנו לפחות שישים אחוז. זה משקף את ההסכם.

הרב ישועה רטבי – אתה מביא כעת גג חדש : 40-60.

נתבע – זה האחוזים ששאפנו אליהם. אני חושב שהיינו יכולים להסכים על זה. אם החלוקה

מלכתחילה היתה שישים ארבעים - היינו מסכימים.

כלומר אמנם הנתבעים טענו בתחילה ששורת הדין היא שבמצב כזה הם זכאים לכלל ההכנסות (אלא שלפנים משורת הדין ייתכן שהיו מתחשבים בתובעים), אולם משנשאלו שוב האם לדעתם קביעתם אכן משקפת את האמור בחוזה, הסכימו שאכן אין מגיע להם כל הסכום אלא לכל היותר 60%. נמצא שהנתבעים מסכימים שהחוזה אינו מזכה אותם בנטילת כל ההכנסות, והם עצמם מודים שהסעיף הנ"ל מוגבל, אלא שלטענתם התקרה היא 60%.

עמדת הנתבעים אינה מובנת. הלא אין בחוזה כל איזכור לתקרה זו של 60%, ואיננו מבינים כיצד נוכל לפרש כך את החוזה שבפנינו. גם אם בתוככי ליבם הנתבעים אכן התכוונו להגיע לפחות ל-60%, הרי שהדבר מעולם לא נאמר לתובעים במפורש ואין כל סיכוי בעולם שהתובעים היו יכולים להבין דבר סובייקטיבי זה. קביעה זו היא בבחינת דברים שבלב, שאין זה מן הצדק להתייחס אליה. הלא כיצד ייתכן שגבולותיו של ההסכם בין הצדדים ייקבעו על פי דברים שהנתבעים חשבו בלבבם והתובעים לא יכלו לדעתם. מעבר לדיני חוזים של תורת ישראל, הרי שהדבר לוקה בחוסר סבירות ואף מנוגד לרוחו של ההסכם שבפנינו ולמטרתם של חוזים באופן כללי, ולכן לא ניתן לפרש את ההסכם בדרך זו.

הנתבעים גם טענו שחתרו להגיע לרווחים של מעל 50%, ולדעתם זהו הרווח שראוי לתת להם תמורת עבודתם המאומצת בפרסום ומכירה והבאת השטח, ותמורת רווח נמוך יותר לא היו מסכימים לעבוד. גם טענה זו אינה מובנת. מעבר לכך שבפועל מקובל שמוכרי ארבעת המינים מקבלים סכום הרבה יותר נמוך, הרי שאם סברו שאכן מגיע להם סכום זה, אזי מדוע הסכימו לחוזה המעניק להם פחות מ-50%?

הנתבעים טענו שהסכימו לסיכום ביחס להכנסות של עד 50 אלף ₪ (שמעניק להם רק 30% מההכנסות), רק בגלל הסיכוי שלהם להרוויח יותר אם ייכנסו מעל 50 אלף ₪, אך כבר הזכרנו שכדי שהתובעים יהיו מחוייבים להסכם יש צורך ברצונם והסכמתם, והסכמת הנתבעים לבדה אינה מספיקה. ומעבר לכך : קשה לומר שהנתבעים העריכו שייכנסו סכומים כה גדולים וכך יזכו ליטול מעל 50% (וזו הסיבה שהסכימו לחתום על ההסכם), שהרי הנתבעים עצמם סיפרו שהכנסות של מעל 60-70 אלף ₪ נחשבו בעיניהם כדמיון רחוק.

הנתבעים טענו שגם אם אכן התובעים מפסידים מחלוקת ההכנסות שנעשתה, הרי שכך טיבם של עסקים, שלפעמים מרוויחים ולפעמים מפסידים, ועל התובעים לשאת בתוצאות ולנהוג בהתאם לחוזה. דין טענה זו להדחות מכל וכל. אף שבמקרה של חוזה רגיל טעות בכדאיות העיסקה אינה עילה לביטול החוזה, משום שזה



עניינו של החוזה - שהצדדים השונים לוקחים סיכונים מחושבים ולכן הם זוכים כשיש רווחים ומאידך עליהם לשאת בתוצאות כשיש הפסדים. אולם במה דברים אמורים, במי שנכנס לעסקה מרצון ותוך הבנת העסקה ותנאיה, והסיכויים והסיכונים הכרוכים בה. אבל במקרה שלפנינו שהתובעים כלל לא הבינו וכלל לא רצו להיכנס לעסקה שתגרום להם הפסדים ככל והמכירות יצליחו, הרי שאין כל מקום לטענה מסוג זה. הדברים מקבלים משנה תוקף לאור העובדה שהנתבעים עצמם מודים שתכננו שהתובעים ירוויחו לפחות 10,500 ₪ (מעבר לכיסוי הוצאותיהם), ובפועל התובעים לא קיבלו אפילו רווח זה.



נספח 4

בטבלה זו מחושבת תוספת האחוז לכל אלפיים ש' רק לאותם אלפיים ש' החדשים שנצברו, ובתנאי שההכנסות הם מעל 70 אש"ח – רקע אפור בלבד (דעת דין ג).

(א) סטים שנמכרו	(ב) הוצאות	(ג) הכנסות	(ד) % תובעים	(ה) ש' תובעים	(ו) הכנסות תובעים ביחס להכנסות בשורה הקודמת	(ז) רווח (הכנסות בניקוי הוצאות)	(ח) רווח תובעים ביחס לרווח בשורה הקודמת
10	24500	2000	0.75	1500	#VALUE!	-23000	#VALUE!
20	24500	4000	0.75	3000	1500	-21500	1500
30	24500	6000	0.75	4500	1500	-20000	1500
40	24500	8000	0.75	6000	1500	-18500	1500
50	24500	10000	0.75	7500	1500	-17000	1500
60	24500	12000	0.75	9000	1500	-15500	1500
70	24500	14000	0.75	10500	1500	-14000	1500
80	24500	16000	0.75	12000	1500	-12500	1500
90	24500	18000	0.75	13500	1500	-11000	1500
100	24500	20000	0.75	15000	1500	-9500	1500
110	24500	22000	0.75	16500	1500	-8000	1500
120	24500	24000	0.75	18000	1500	-6500	1500
130	24500	26000	0.75	19500	1500	-5000	1500
140	24500	28000	0.75	21000	1500	-3500	1500
150	24500	30000	0.75	22500	1500	-2000	1500
160	24500	32000	0.7	22400	-100	-2100	-100
170	24500	34000	0.7	23800	1400	-700	1400
180	24500	36000	0.7	25200	1400	700	1400
190	24500	38000	0.7	26600	1400	2100	1400
200	24500	40000	0.7	28000	1400	3500	1400
210	24500	42000	0.7	29400	1400	4900	1400
220	24500	44000	0.7	30800	1400	6300	1400
230	24500	46000	0.7	32200	1400	7700	1400
240	24500	48000	0.7	33600	1400	9100	1400
250	24500	50000	0.7	35000	1400	10500	1400
260	24500	52000	0.69	35880	880	11380	880
270	24500	54000	0.68	36720	840	12220	840
280	24500	56000	0.67	37520	800	13020	800
290	24500	58000	0.66	38280	760	13780	760
300	24500	60000	0.65	39000	720	14500	720
310	24500	62000	0.64	39680	680	15180	680

עמוד 35 מתוך 36

משרד ראשי: רח' ברוריה 2, ת.ד. 8178 ירושלים 91080 P.O.B 8178 Brurya St. Main Office:

טל' 02-5371485 Tel 02-5379626 פקס Fax 02-5379626 www.eretzhemdah.org beitdin@eretzhemdah.org ע"ר מס' 580120780

Founders: The Bellows Family, Chicago, Illinois



640	15820	640	40320	0.63	64000	24500	320
600	16420	600	40920	0.62	66000	24500	330
560	16980	560	41480	0.61	68000	24500	340
520	17500	520	42000	0.6	70000	24500	350
480	17980	1180	43180	0.59	72000	25200	360
460	18440	1160	44340	0.58	74000	25900	370
440	18880	1140	45480	0.57	76000	26600	380
420	19300	1120	46600	0.56	78000	27300	390
400	19700	1100	47700	0.55	80000	28000	400
380	20080	1080	48780	0.54	82000	28700	410
360	20440	1060	49840	0.53	84000	29400	420
340	20780	1040	50880	0.52	86000	30100	430
320	21100	1020	51900	0.51	88000	30800	440
300	21400	1000	52900	0.5	90000	31500	450
280	21680	980	53880	0.49	92000	32200	460
260	21940	960	54840	0.48	94000	32900	470
240	22180	940	55780	0.47	96000	33600	480
220	22400	920	56700	0.46	98000	34300	490
200	22600	900	57600	0.45	100000	35000	500
180	22780	880	58480	0.44	102000	35700	510
160	22940	860	59340	0.43	104000	36400	520
140	23080	840	60180	0.42	106000	37100	530
120	23200	820	61000	0.41	108000	37800	540
100	23300	800	61800	0.4	110000	38500	550
80	23380	780	62580	0.39	112000	39200	560