



ז' אב תשע"ה

23 ביולי 2015

תיק מס' 75046

פסק דין ביניים - דיון לגבי אחוזים בשיווק רשתי

בעניין שבין	לבין
התובעים	הנתבע
משווקת מוצרים בשיווק רשתי	משווקת מוצרים בשיווק רשתי

א. רקע כללי

התובעת והנתבעת עוסקות שתיהן בשיווק מוצרים במסגרת חברה שמייצרת ומשווקת מוצרי רפואה משלימה וטיפוח. שיטת השיווק היא שיווק רשתי. משווק בחברה פועל עבור החברה בשני תחומים. האחד הוא שיווק המוצר ומכירתו לצרכנים. המשווק מקבל אחוז קבוע מראש מהכנסות אלו. התחום השני הוא גיוס משווקים נוספים. המשווק אשר גייס משווק חדש (להלן המגייס יקרא "מעל" המגויס, והמגויס יקרא "תחת" המגייס) יקבל אחוז מסוים מהכנסות החברה על מכירותיו של המגויס. גם המשווק החדש פועל בשני התחומים הללו – המכירה והגיוס. ממילא יוצרו משווקים גם תחת המשווק החדש (להלן – רמות. דהיינו – המשווק שגויס על ידי משווק מדובר יקרא "רמה מתחת" למשווק המקורי. המשווק שגויס על ידי המשווק החדש יקרא "שתי רמות" מתחת למשווק הראשון, וכן על זה הדרך. משווק שטרם גייס משווקים נוספים ייקרא "רמה ראשונה", המשווק שגייס אותו ייקרא "רמה שנייה", וכן על זה הדרך). וחוזר חלילה.

בלא להיכנס לכל מכלול הפרטים המורכבים, נאמר בתמצית שמתוך הכנסות החברה על חמש הרמות הראשונות, החברה מחזירה לארבע הרמות הגבוהות שביניהן (השניה עד החמישית) 18 אחוזים מההכנסות. 18 האחוזים לעולם יחזרו לרמות הללו, גם אם מסיבה כל שהיא החברה תחליט שלא מגיע למישהו לקבל אחוזים באותו חודש. לדוגמא – בחודש בו משווק ברמה 3 אינו פעיל, החברה לא תעביר אליו את האחוזים של הרמות שתחתיו, אך גם לא תיקח אותם בחזרה אליה, אלא תעביר אותם למשווק שמעליו – זה שברמה הרביעית.

המשווק ברמה החמישית נקרא "מנהל", ויתרת 18 האחוזים (שלא קבלו המשווקים שברמות שתחתיו) מגיעה אליו. המשווק ברמה מעל המנהל מקבל 6 אחוזים שאינם ממניין ה-18. ומעליו מקבל שלושה אחוזים שאינם מן המניין.

יצוין שכמובן שהמשווק הנבון ירצה לתמרץ את המשווקים שתחתיו, יסייע בידם ויעשה מה שביכולתו בכדי שיצליחו במכירותיהם, שהרי ככל שיצליחו הם במכירותיהם, רווחיו יגדלו. מצד שני, אין למשווק מחויבות לסייע למשווקים שתחתיו. בעלוני החברה מצד אחד מתוארת העבודה כעבודת צוות, בה כולם מסייעים ביד כולם, ומצד שני כותבים שאחד היתרונות בעבודה בחברה הוא הרווח הפסיבי, דהיינו האחוזים מתקבלים גם בזמנים בהם אין קשר בין המשווק לבין המשווקים שתחתיו.



על פי ההסכם עם חברת האם, משווק אשר גוייס על ידי משווק מסוים אינו רשאי לעבור למשווק אחר. הוא רשאי להתקשר עם משווק אחר רק לאחר שנתיים בהם הפסיק את פעילותו בחברה.

התובעת גויסה לחברה והתחילה לפעול בה. אך היא מצאה עצמה בלי הדרכה והכוונה של מי שגייס אותה לחברה. היא שמעה שהנתבעת, אף היא משווקת בחברה, מדריכה ומנחה את המשווקות שתחתיה בצורה טובה ומועילה מאוד.

אשר על כן, ביקשה התובעת עצה כיצד תוכל לעבור ולפעול תחת הנתבעת, למרות המגבלה החוזית כאמור. המשווקות שגייסה את הנתבעת, שלצורך פסק הדין תקרא להלן רמה, הציעה שהתובעת תפעל במשך השנתיים הדרושות תחת שם בדוי. על מנת להירשם, התובעת השתמשה בשמה של אחותה, שלצורך פסק הדין תקרא עדיה, ורשמה את השם הזה כמי שגויסה על ידי הנתבעת. כוונתה הייתה שכעבור שנתיים תחזור התובעת ותירשם בשמה האמיתי, בנוסף לשם הבדוי, כמי שגויסה על ידי הנתבעת. השם "עדיה" נפתח ב-10/2010. לאחר שנתיים, ב-10/2012, התובעת רשמה את עצמה תחת הנתבעת שנית (בנוסף לשם המשתמש "עדיה"), הפעם בשמה האמיתי, וחדלה לפעול תחת השם "עדיה".

מכיוון ששם המשתמש "עדיה" הפסיק להיות פעיל, אך המשווקים שחתמו תחתיה המשיכו לפעול, החברה החלה להעביר את האחוזים המגיעים ל"עדיה", לאור השקעת המשווקים שתחתיה, למשווקת שמעליה, דהיינו לנתבעת. הוסכם (באופן כללי, והמחלוקות יפורטו להלן) שהכסף המגיע באופן עקרוני לשם המשתמש "עדיה", ואשר מועבר בפועל לנתבעת, ינתן לתובעת, וזאת בהתחשב שכל היצירה של שם המשווק "עדיה" נעשה רק מכח מגבלות טכניות של התובעת לעבור באופן מיידי תחת השם של הנתבעת. יש להדגיש, שהסדר זה שונה מהנהוג בחברה, שכן בדרך כלל כל הרווחים של משווק מגיעים אליו ישירות מן החברה ללא כל שיג ושיח עם משווקים אחרים, ואילו ההסדר שבין הצדדים יצר מצב בו יש מחוייבויות כלכליות בין שני משווקים בחברה.

ההסדר בוצע לשביעות רצון הצדדים במשך תקופה, בה התובעת קיבלה עבור מכירות "עדיה", את החלק הכספי שראויה היתה לקבל אילו גם מכירות עדיה היו חלק ממכירותיה. באותה תקופה, עדיין קיבלה הנתבעת חלק מן הרווחים על פעילות המשווקים שתחת "עדיה" (לפחות 5%), כמו כל מנהל שמקבל לפחות 5% ממכירות הפועלים תחתיו, שאינם מנהלים.

אלא, ששינוי המעמד של התובעת, שהגיעה למעמד של 'מנהל', יצר מצב שאם תקבל התובעת עבור מכירות המשווקים שתחת "עדיה" את כל הרווח, הנתבעת לא תקבל כל חלק ברווח המשווקים שתחתיה. דהיינו – באם יושווה מעמדה של התובעת בשם המשתמש "עדיה" למנהל, כמו שמודים כולם שעקרונית ראוי לה, הרי שהנתבעת אמורה להיות דרגה מעל המנהל, ולקבל אחוזים שאינם מן המניין. ממילא, יתרת 18 האחוזים שלא הגיעו לדרגים שתחתם אמורים להגיע כולם לשם המשתמש "עדיה", ואילו התובעת אמורה לקבל ששה אחוזים שאינם מן המניין. אך החברה לא מעבירה לנתבעת את 6 האחוזים שמעבר ל-18 האחוזים, שכן עדיה אינה פעילה. על כן הנתבעת מקבלת את יתרת 18 האחוזים, ולא ששה אחוזים שאינם תלויים ב-18 האחוזים.



מצב זה, הוביל את הצדדים לחוסר הסכמה – האם על הנתבעת לשלם לתובעת את כל הסכום שהיא מקבלת מן החברה עבור מכירות המשווקים שתחת 'עדיה', או שמא זכותה להשאיר בידה את חלק הרווח בשיעור של 5%. זהו עיקרו של הסכסוך.

הצדדים חתמו על הסכם בוררות המסמך את בית הדין להכריע בסכסוך.

ב. טענות התובעת

התובעת טוענת כי הנתבעת הפרה את ההסכמה בשלוש דרכים –

ראשית, החל ממאי 2013 הנתבעת למעשה לא הדריכה אותה, ואף ניתקה קשר תקופה ארוכה. גם כיום היא אינה מדריכה אותה. מי שמדריכה אותה בפועל היא רמה, המגייסת של הנתבעת.

שנית, לטענת התובעת, הוסכם מראש שמצבה יהיה כזה שזכויותיה מ'ענף' עדיה יהיו זהות למצב התיאורטי כאילו עברה מייד תחת הנתבעת, וכאילו שני השמות (עדיה והנתבעת), פועלים תחת שם אחד. בהתאם לכך, התובעת היא שמדריכה את המשווקים שתחת עדיה, ועל כן אך טבעי שהיא תזכה לרווחים מלאים מאותם משווקים.

על כן, כיום, משהוגדרה התובעת כ'מנהל' בשל פעילותה בענף שעל שמה באופן רשמי, היא זכאית לכל ה-18% לה זכאי מנהל אף עבור ענף 'עדיה', ואילו לנתבעת אין זכות בכל אותם 18%. אכן, מגיע במקרה זה לנתבעת לקבל לפחות 3%, אותן עליה לגבות מהדרג שמעליה – מהגברת רמה שהגיוס של התובעת על ידי הנתבעת בשם הבדוי עדיה, נעשה בעצה אחת עימה.

בכל מקרה, הבחירה של התובעת לעבוד בשם קרובת משפחתה עדיה, התבססה על ההנחה שבכל מצב לא תפסיד מכך.

המחלוקת בעניין החלה מינואר 2014, עת היקף המכירות של התובעת בתוספת ענף 'עדיה' היה כזה שהצדיק להגדירה כ'מנהלת', הזוכה לכל ה-18%. בשלב זה טענה הנתבעת שאין הצדקה להעביר לתובעת את כל ה-18% ולהישאר ללא רווח.

תביעתה של התובעת היא לקבל את הפרשי הרווח שבמחלוקת, החל מינואר 2014. הפרשי הרווח בהיבט זה עומדים עד לפברואר 2015 על סכום של 17,348 ₪.

בנוסף, לטענת התובעת פעילות עדיה השיאה לנתבעת רווח נוסף. בתקופה האחרונה הנתבעת וגם התובעת זכאיות לבונוס רכב. בונוס הרכב הוא נגזרת של היקף המכירות של המשווקים שתחתיה. את היקף המכירות של עדיה יש לזקוף לטובת התובעת ולא לטובת הנתבעת.

ג. טענות הנתבעת

הנתבעת טוענת כי כל הסכמתה הייתה שהיא תעביר לתובעת את כל הכסף שהחברה תתן לה שאינו מגיע לה. דהיינו הכסף שהיה אמור להגיע לתובעת, אך "דילג" עליה מחמת ששם המשתמש הזה לא היה פעיל. באשר למה שטוענת התובעת שהיא עצמה התחייבה שלא יהיה לתובעת כל הפסד, יתכן שרמה אמרה לתובעת כדברים הללו, ושמא התובעת רואה אותם כמחייבים מכח מה



שאמרה רמה. אך הנתבעת טוענת שהיא מחויבת רק למה שהיא אמרה, ואינה מחויבת כלל לדברים שאמרה רמה.

בנוסף טוענת הנתבעת שלא ייתכן מצב בו היא לא תקבל כלל חלק מהרווחים. חמשת האחוזים זה החלק שלה, שאין כל הצדקה לקחת ממנה. היא נתנה, ותמשיך לתת את החלק שאינו שלה, דהיינו את ה-13% מתוך ה-18% שהיא מקבלת (בניכוי מה שמקבלים המשווקים תחתיה), כפי שהתחייבה מראש – להעביר לנתבעת את הכסף שהחברה נותנת לה ואינו שלה. באשר לטענה שהאחוזים המגיעים לה נמצאים אצל רמה, ועליה לתבוע אותה, עונה הנתבעת כי היא אינה רוצה ואינה יכולה לתבוע את רמה ולקבל ממנה את שש האחוזים, ואף לא את חלקם.

נכון הדבר שבמהלך 2013 היא הפסיקה להדריך את התובעת, וזאת לאור משבר אישי אותו חוותה, שגרם לה לפגיעה בפעילות. אך על פי ההסכמים של החברה, אין חובה להנחות, ואי ההנחיה אינה פוגעת בזכויות כל עיקר.

לגבי הבונוס רכב, היא בהחלט נכונה לתת את חלקה של עדיה לתובעת, והעניין עלה לראשונה בפני בית הדין. אלא שגם בזה יש מחלוקת. לטענת הנתבעת גם בתחום זה מגיע לה חלק בבונוס, שכן אילו היתה עדיה מנהלת הזוכה לבונוס רכב, היתה הנתבעת זוכה לבונוס בשיעור של 40%. לפיכך היא נכונה להעביר לתובעת 60% מבונוס הרכב כך שחלקה לא יגרע. כאמור לעיל, היא דוחה את האפשרות לתבוע את רמה.

דין

ד. יסוד החיוב של הנתבעת לעמוד בהתחייבויותיה

יש להגדיר את יסוד החיוב של הנתבעת לעמוד בדבריה. לכאורה היא מקבלת את חלקה מן החברה, ומה חובתה כלפי התובעת?

אפשרות אחת היא לראות את תשלומי הנתבעת לתובעת כתשלומי שכר שכיר, בשני היבטים: ראשית, כשהתובעת עובדת ומדריכה את משווקי ענף עדיה, היא עובדת לא רק עבור עצמה, לא רק עבור החברה, אלא גם עבור הדרגים שמעליה. הנתבעת הסכימה במקרה זה לשלם לה באופן ישיר ולא דרך החברה. שנית, ניתן לראות את עצם הרישום תחת הנתבעת כפעולה שעליה מגיעה תמורה כספית.

ניתן גם לומר שהנתבעת דומה למי ששכרה את התובעת לעבוד עבור החברה והתחייבה לשלם לה עבור עבודה זו (את הפרשי הרווח). בכך היא דומה לאמור בשולחן ערוך (חושן משפט סימן שלו):

השוכר את הפועל לעשות בשלו והראהו בשל חבירו, נותן לו שכרו משלם וחוזר ונוטל מחבירו מה שהנהו, ואינו יכול לומר, לו: טול מה שעשית בשכרך, אפילו לא אמר לו שכרך עלי, אלא שכרו סתם.

אבל אם שכרו לעשות בשל חבירו סתם, יכול לומר: טול מה שעשית בשכרך.



בנדון דידן, דומה הנתבעת למי שאמר לתובעת לעשות בשל אדם אחר. נחלקו הראשונים האם מה הדין במצב בו ידע הפועל שאינו עוסק בשל מזמין העבודה אלא בקרקע של אחר. לדעת רש"י (בב"מ דף קיח ע"א ד"ה בשל הפקר; עיינו בב"י סימן שלו ובב"ח שם), בכל מצב שאדם מזמין את חברו לעבודה, ולא אמר לו במפורש: "שכרך על בעל הבית", מזמין העבודה חייב בתשלום השכר. לעומת זאת, לדעת הרמב"ן (בב"מ קיח, א, וכן משמע בתוס' ד"ה לעשות) מתחייבים רק באחד משני מצבים, או כאשר אמר שכרך עלי (במפורש או במשמע), או כאשר הטעה את העובד, כלומר שהעובד לא ידע שמדובר בעבודה אצל אדם שלישי.

לפי טענות התובעת אין ספק שיש לדון את הנתבעת כמי שאמרה לתובעת: "שכרך עלי", שכן אמרה לה שלא תפסיד מאומה.

לעומת זאת, לפי טענת הנתבעת, לדעת אחד הדיינים אין לראות אותה כמי שאומרת "שכרך עלי", שכן היא אמרה שתעביר לה רק את יתרות כסף שלדעתה כלל אינם שייכים לה. לדעת הדיינים האחרים, גם מצב זה הוא כמי שאמרה שכרך עלי, כיוון שסוף סוף התחייבה הנתבעת לשלם לתובעת כסף שהנתבעת מקבלת מן החברה, ובמהלך העסקים הרגיל אין העברת כספים בין סוכנים. בנוסף, בוודאי יש כאן מציאות של "שכרך עלי" אף לפי שיטת הרמב"ן, שכן סברת הרמב"ן היא שהעובד צריך היה להבין שתביעתו תופנה כלפי בעל הבית. בנדון דידן, שידעו שני הצדדים שאין מקום לתביעת החברה וכל ההתחייבות התבססה על כך, דינה כמי שאמרה שכרך עלי.

לסיכום, אין ספק שמבחינה הלכתית יש תוקף לעצם ההתחייבות, אלא שיש מחלוקת בין הצדדים על היקף ההתחייבות.

ה. נקודת המחלוקת שבין הצדדים

בין הצדדים מחלוקת לגבי פירוש ההסכמות בעל פה שנעשו זה מכבר. נציין, שבמהלך הדיון התובעת טענה שההסכמה המפורטת נעשתה עם פתיחת שם המשוק 'עדיה'; ואילו לטענת הנתבעת, ההסכמות ביניהן לגבי ההמשך נוסחו בתקופה שלפני חזרתה של התובעת לפעילות בשמה המקורי – או אז חששה שמא תפסיד זכויות.

ניתן לדון את הדברים כהכחשה בין בעלי הדין. אומנם, מתוך חקירת הצדדים בדיון עולה שלא מדובר על הכחשה ברורה מבחינה עובדתית.

בדיון נשאלה התובעת והנתבעת, האם המציאות שאליה נקלעו הצדדים עלתה על דעתן באותה עת, ושתיהן השיבו שלא חשבו על הסיטואציה הזו, בה, מצד אחד, אם מקבלת התובעת את מעמדה המלא ביחס לשני שמות המשתמש שלה גם יחד, הרי שהייתה ראויה להחשב "מנהלת", ומצד זה הייתה ראויה לקבל את מלוא 18%, אך מצד שני, לנתבעת עצמה לא יהיה חלק כלל באותם אחוזים.

נקודת המחלוקת בניסוחים היא קלה. לטענת הנתבעת, היא אמרה שתתן את העודפים, ולטענת התובעת, היא נכנסה רק על דעת זה שלא תפסיד מן המהלך דבר, וכך הוצגו הדברים.



2. לא יתכן לומר שההסכם הניח אפשרות לתבוע את רמה: אם רמה תתן מחלקה, לכאורה זכותה לקבל גם ממי שמעליה, והרי אף אחד לא חושב שעל דעת כן הסכימו הצדדים. האם תטען מישהי שעל רמה לתבוע את המשווקת שמעליה, וזאת בכדי לאפשר את ההסכם שלהן? לפיכך, אי אפשר לטעון כלפי הנתבעת שעליה לקבל את חלקה מרמה. אין מקום גם לפרש את ההסכם שבין הצדדים דידן, כאילו יצא מתוך הנחה שהנתבעת תקבל חלק מחלקה של רמה.

לפיכך, כל ההסדר שמציעה התובעת בעייתי, ולא עולה בקנה אחד עם ההנחיות של החברה. לאור העובדה שבמבנה החברה ברור שבכל מצב משווק מקבל חלק מן הרווחים של המשווקים תחתיו, הנטייה היא לפרש שלעולם יש לנתבעת זכות לקבל חלק מסויים מתוך ה-18%.

ביחס לטענה 2 – התובעת טענה שכל ההסכמה שלה היתה על דעת שהיא אינה מפסידה דבר מהשינויים שביצעה. אין בסיס לקבל טענה זו, שכן בפני התובעת לא עמדו אפשרויות אחרות בהן היא מגיעה למצב בו לא תפסיד דבר. אשר על כן, יתכן מאוד שאילו היו הצדדים מעלים על דעתם מראש את המציאות אליה הגיעו כעת – היו מסכימות על כך שהתובעת כן תקבל חלק משמעותי מתוך ה-18%. בכל אופן, כל עוד לא היתה הסכמה למתן כל האחוזים, אין בסיס לחייב את הנתבעת בכל האחוזים.

ביחס לטענה 3 – הנתבעת כן הנחתה את התובעת במשך למעלה משנתיים, כך שלא מדובר כאן על הטעיה מכוונת, ואף לא מדובר על מצב בו התובעת כלל לא קיבלה את ההנחיה לה ציפתה. הנתבעת נקלעה לקושי אישי, ובנוסף אין חולק שכללי החברה אינם מתנים את הזכאות לבונוס בתמיכה בפועל. לדעתנו, הנתבעת גם היתה זכאית לעבור לעבודה אחרת לאחר זמן, ולא היה בכך כדי לפגוע בזכויותיה. בנוסף לכל, כפי שהודתה התובעת, מי שהנחתה אותה בפועל היא רמה. גם האפשרות להיות מונחית על ידי רמה נבעה מהמעבר לנתבעת. שכן, רק בשל מעבר זה, רמה מרווחיה מפעילות התובעת. לפיכך, אנו דוחים את הטענה הן מן הבחינה הפורמאלית, ואף מן הבחינה הרעיונית-מוסרית. זאת, למרות שאנו מבינים שכיום מרוויחה הנתבעת מפעולות הנתבעת ללא כל מאמץ ומעורבות - כך הם כללי החברה ויש בכך הגיון.

ביחס לטענה 4 - אנו לא רואים בדבר ראייה מכרעת לטובת התובעת. שכן, כפי שטוענת הנתבעת, יש עקרון בסיסי והוא שלנתבעת נשמר חלקה ברווחים. אנו מקבלים עקרון זה כעקרון הגיוני בכל מערכת היחסים שבין היררכיות שונות ברשת השיווק. ולאור זאת שאנו סבורים שאין להסתמך על חלקים ברווח שנמצאים ביד צדדים שלישיים. יש לשמר את העיקרון של שותפות ברווח בתוך מערכת היחסים שבין הצדדים דידן – התובעת והנתבעת. נכון הדבר שהתובעת טענה שעדיין יש לנתבעת רווחים עקיפים מענף עדיה, שכן היקף המכירה של עדיה נחשב לעניינים אחרים כחלק מהיקף המכירות שלה. אך מדובר בהשלכות מאוד מצומצמות ביחס לחלק המקובל ברווח של משווקים שתחת המגייס, ולפיכך אין לתת להיבטים אלו משקל משמעותי בפירוש היחסים בין הצדדים.

ז. הכרעה – בדרך של פשרה מכח הדין



הנתבעת אמרה בבית הדין, שהיא נכונה לכך שבית הדין יתן הכרעה בדרך של פשרה. למעשה, עניין זה כלול בסמכות בית הדין כפי שקיבלו הצדדים על עצמם בהסכם הבוררות.

בענייננו, ניתן היה לטעון שעל פי שורת הדין – כיוון שלא הוסכם במפורש על מתן חלק ברווח במצב כזה, וכיוון שבאופן בסיסי הכסף הוא של התובעת, הדין הוא שהמוציא מחבירו עליו הראיה.

מצד שני, בית הדין ער לכך שיש במצב זה מורכבות. מדובר על פרט שלא הוסכם עליו במפורש, ומסתבר יותר שאילו הצדדים כן היו חושבים עליו, היו מגיעים להסכמה כלשהי.

בנדון דידן, הדעת נותנת שיש להכריע על פי שיקול הדעת ולפשר בין הצדדים, בהתאם למה שנקבע בשולחן ערוך חושן משפט הלכות דיינים סימן יב סעיף ה :

יש כח לדיין לעשות דין כעין הפשרה, במקום שאין הדבר יכול להתברר. ואינו רשאי להוציא הדין חלוק מתחת ידו בלי גמר.

ומקור הדברים בתשובת הרא"ש (כלל קז סימן ו), שכתב :

כל זה סברתי והארכתי, להודיע שאין כח ורשות להוציא את הדין חלוק מתחת ידו, שצריך לגמור ולהשלים את הדין כדי להטיל שלום בעולם. ולכך נתנו חכמים רשות לדיין לפסוק לפי ראות עיניו, במקום שאין הדבר יכול להתברר בראיות ובעדיות, פעמים באומד הדעת, ופעמים כמו שיראה הדיין בלא טעם ובלא ראיה ובלא אומד הדעת, ופעמים על דרך פשרה.

הכרעה בדרך זו, אינה פשרה שעניינה השכנת שלום, אלא הכרעה במציאות מורכבת שאין בה הכרעה חד משמעית מן הדין. הוכחה לכך היא אחת הדוגמאות שהביא הרא"ש מהסוגיה במסכת בבא מציעא (דף מב ע"ב). באותה סוגיה מדובר על אדם שקנה בהמות ממתווך עבור יתומים, ולבסוף מתו הבהמות שלא היה להם שיניים. באותו מקרה, היתומים לא ניזוקו, אלא דווקא מוכר הבהמות הוא שהפסיד אך התברר שהתנהגות המתווך לא היתה מיטבית. ההכרעה היתה לחייב את המתווך חיוב חלקי לאור המציאות בה אין פשיעה גמורה, אך עדיין ראוי להטיל על המתווך אחריות מסויימת.

גם בנדון דידן, נראה לבית הדין שיש לקבל הכרעה בדרך של פשרה מסוג זה. לאחר שיקול דעת אנו קובעים שהן על העבר והן על העתיד, תשאיר הנתבעת בידה את רוב הסכום שבמחלוקת - 3% מתוך ה- 5% שבמחלוקת.

הנתבעת זוכה לרוב הסכום משום שכפי שהכרענו שבדאי יש לה זכאות לחלק ברווח מתוך ה- 18%, וכן היא המוחזקת בממון.

הסדר זה (40/60) יהיה תקף גם לגבי בונוס הרכב. דהיינו – 16% מכלל הבונוס (הנתבעת מודה שעליה להעביר לתובעת 60%. מתוך ה- 40% שנותרו, על התובעת להעביר 40%).



בית הדין ממליץ לצדדים שהסדר דומה (40/60) יחול גם על סכסוכים עתידיים שינבעו ממצבים לא מתוכננים, ואף ממליץ לצדדים לערוך חוזה מחייב בנושא זה, לאחר שיחשבו ביחד ויעלו בדעתם מצבים שעשויים ליצור מחלוקות בעתיד.

ת. החלטה

1. הנתבעת זכאית להשאיר בידה 3% מתוך ה-18%. ההכרעה מתייחסת הן לעבר והן לעתיד.
2. הנתבעת הודתה כי עליה להעביר 60% מבונוס הרכב לתובעת. במסגרת הכרעה זו, החלטת בית הדין היא כי עליה להעביר 16% אחוזים נוספים, כמפורט לעיל.
3. התובעת תגיש לבית הדין תחשיב עדכני להיקף החובות הידועים, בהתאם להכרעת בית הדין, תוך 10 ימים מיום מתן פסק הדין. לנתבעת יהיו 7 ימים להגיב על התחשיב. לאחר מכן יתן בית הדין פסק דין סופי בו ייקבע הסכום לתשלום עבור החודשים שחלפו.
4. פסק הדין ניתן ביום ז' באב תשע"ה, 23 ביולי 2015.

הרב בצלאל דניאל

הרב משה ארנרייך, אב"ד

הרב סיני לוי