

הורדת מחיר תוך הטעיית המוכר או הפועל

בסחורתו של לוי. לימים נודע התעלול לשמעון, הוא נזף בראובן וביקש לברר את דבר ההלכה, האם מצד הדין הוא יכול לדרוש מראובן להוסיף לשמעון את הסכום שהוריד לו ממחיר הכסאות באמצעות הטעייתו. במקרה שלפנינו מאחר והכסאות כבר סופקו למשרדי ראובן, לכן ברור ששמעון אינו יכול לתבוע מראובן להוסיף על המחיר. אך גם במקרה שהשאלה הייתה מתעוררת לאחר ביצוע ההזמנה והקניין ועוד בטרם סופקו הכסאות, נראה שלא יכל שמעון לחזור בו מהעסקה וראובן לא היה חייב להוסיף על התשלום, אם כי במקרה זה דעת כמה מן האחרונים שיש אופנים ששמעון יכול היה לתבוע להוסיף על התשלום או לחזור בו מן העסקה.

גובה התשלום לפועלים ומוכרים שהוטעו

דין זה מקורו בהלכות פועלים, בדיון בגמרא וברברי הראשונים והפוסקים סביב שאלת הטעיית הפועל באשר למחיר העבודה, והסכמתו למחיר המוטעה. כפי המבואר באחרונים דין זה אמור גם לגבי מקח, ולכן הוא יהווה מקור נאמן לשאלה שלפנינו, בין אם נדון את הזמנת הכסאות מהנגרייה כהזמנת פעולה ובין אם נדון אותה כרכישת כסאות מוגמרים.

את דברי המשנה (בבא מציעא עו.) שהשוכר את הפועלים והטעו זה את זה אין להם אלא תרעומת, העמידו בגמרא באופן שהשליח הטעה אותם או שחזרו בהם מהסכמתם לעשות מלאכתו. והרשב"א (בשיטה מקובצת שם) הביא שבתלמוד ירושלמי העמידו את דברי המשנה כשבעל הבית הטעה את הפועלים בעת קציצת שכרם [=קביעת גובה השכר], וכגון שאמר להם שיעבדו אצלו תמורת חמש כדרך שעבדו אצלו חבריהם, ואחר כך התברר שחבריהם לא עבדו בסכום זה אלא תמורת עשר, על כך אמרה המשנה לפי הירושלמי שנותן להם חמש כאשר סיכם עמם מתחילה ואין להם עליו אלא תרעומת.

מכך שהתלמוד הבבלי לא העמיד את דברי המשנה כפי שהעמידום בתלמוד הירושלמי, העלה הרשב"א שלא נקטו כדברי הירושלמי להלכה, ובמקרה כזה הדין הוא שבגלל שהטעה אותם בטל הסיכום ביניהם לגבי גובה השכר. בהתאם

בבעלות ראובן, רשת משרדים בפריסה ארצית. את ריהוט המשרדים נהג במשך שנים ארוכות להזמין ולרכוש בנגרייתו של שמעון. נגרייה מפורסמת ובעלת מוניטין בלתי מעורער. לקראת פתיחת משרד גדול חדש במרכז הארץ, נצרך ראובן להזמין כמות משמעותית של כסאות משרד. כדי לקבל את ההצעה הכראית ביותר עבורו, ערך ראובן סקר שוק קטן בין הנגריות המוכרות ברחבי הארץ. תחילה פנה לשמעון מיודעו וממנו קיבל הצעת מחיר של 300 ₪ לכסא, משם פנה לנגריות אחרות שבחלקן הציעו לו מחירים נמוכים יותר. הסכום הוול ביותר שהוצע לו, היה בנגרייתו של לוי, שדרש עבור כל כסא רק 200 ₪.

שב ראובן אל שמעון עם הנתונים בידו, אמר לו כי ברצונו להזמין אצלו את הכסאות, אך מאחר שבירדיו הצעת מחיר מנגרייתו של לוי, זולה בהרבה מהמחיר המוצע לו, הוא מבקש ששמעון ישווה את מחירו וימכור לו את הכסאות באותו סכום שבו הסתפק לוי. שמעון סירב וטען לעומתו כי המחיר הגבוה יחסית אותו הוא דורש, הגיוני לתמורה אותה הוא מספק – השירות המעולה שאותו הוא נותן, והעובדה שהוא רגיל לעבוד עם רשת המשרדים של ראובן מזה שנים רבות, בקיאה היטב בצרכיו וגמיש להלך רוחו ורצונותיו המיוחדים בעיצוב משרדיו. בהשוואה לנגרייתו של לוי שלא התעסקה עד כה עם ראובן, סביר להניח – אמר שמעון – שיווצרו קשיים בקצב האספקה ובהתאמת ייצור הכסאות לשיעור רצונו של ראובן, זו הסיבה שאתה פונה אלי בתום כל הסכב הגדול של השוואת המחירים, והדבר הזה שווה כסף, המחיר שהצעת לוי הוא המחיר המתאים. סיים.

לאחר משא ומתן מייגע נעתר שמעון להתפשר ולקבל רק 250 ₪ עבור כל כסא, להצעה זו נתרצה גם ראובן והעסקה יצאה לדרך בהזמנת כמות כסאות גדולה. עברה תקופה, ושוב נזקק ראובן להזמנת כמות כסאות. למוד נסיון מהפעם הקודמת, ידע ראובן כיצד להגמיש את מחיריו של שמעון. כעת, לא נזקק עוד לסכב השוואת מחירים, הוא ידע היטב את אשר לפניו וכאשר פנה לשמעון בבקשה להצעת מחיר, ציין שעבור כמות כסאות כזו מציע לו לוי לרדת במחיר לכדי 150 ₪ לכסא. שמעון הגיב כמצופה בהזולה נוספת ושלח בחזרה הצעה על סך 200 ₪ לכסא, המחיר האמתי אותו דרש לוי, שכלל לא היה מודע להזמנה החדשה. כך השיג ראובן את מבוקשו וקיבל כסאות תוצרת נגרייתו של שמעון במחיר הזול שהיה מקבל לו הסתפק

כאשר בעל הבית הטעה את הפועלים ונתרצו לקבל פחות ממה שמקובל לקבל, הרי הסכימו ועשו את המלאכה על דעת המחיר הנמוך, ולכן יכול בעל הבית לומר שאילו לא היו מתרצים לקבל את השכר המופחת לא היה שוכר אותם

הדבר תלוי בסמיכות דעת המוטעה

ואולם בדברי הט"ז (סעיף ד) נראה שנקט חילוק אחר: כאשר המטעה העלה את נושא המחיר שדרשו אחרים, אין הקציצה בטלה, כי אין ראייה שרק על דעת כן הסכים השני למקח וסביר להניח שהסכים למחיר המפורש שבו נקבו. רק כאשר המוטעה חקר ושאל וגילה דעתו שהסכמתו נובעת מהמחיר שאותו קיבלו אחרים, רק אז בטלה הקציצה ומשלם כמחיר המקובל בשוק.

לפי דבריו היה מקום לדרון במקרה שלפנינו שמאחר שבכירור נקב שמעון בסכום שהוא קצת יותר מהסכום שחשב שלוי דורש, כדי לשקלל את תוספת האיכות שהוא מציע לאור היכרותו עם צרכי של ראובן וכדומה, הרי ברור שהמחיר שבו נקב וסמיכות דעתו היו על בסיס המידע השגוי שקיבלו.

אך נראה שגם לדבריו אין הדבר כן, שהרי שמעון סירב להשוות את המחיר למחיר שנוטל לוי, ואף לא אבה לשמוע הצעות זולות יותר מהמחיר הראשוני שקבע. כל הסיבה שנתרצה לבסוף לא הייתה מחמת שסמך דעתו על אומדן המחיר (המרומה) של לוי בתוספת כך וכך, אלא מחמת שחשש לאבד את הלקוח הוותיק שלו ואת העסקאות המרוברות. נמצא אפוא שכשנאלץ והסכים להצעת המחיר המופחתת היה זה מחמת שחישב ומצא שגם במחיר הנמוך שננקב לבסוף, עדיין העסקה כדאית עבורו. ולכן הקציצה קיימת.

רק התשלום מגלה שהסכים למחיר מסוים

ואולם בדברי כמה מן האחרונים (חוות יאיר סימן סט; משפט שלום סימן רכו סעיף ג) נראה שנקטו שרק כאשר כבר שילם הלוקח את הסכום הנקוב, אנו נוקטים שמתוך שנתן מעות לפני שבייר את העובדות, הרי שסמך על המוכר ומחל לו אם יתברר שהמחיר המקובל בשוק שונה. אך אם עדיין לא שילם, יכול לטעון שהיה ברעתו לברר את המציאות בשוק לפני השלמת העסקה.

לפי דבריהם, אם היה שמעון מעלה את טענותיו לפני שסופקו הכסאות למשרדי הרשת של ראובן, יכול היה אולי לטעון שהיה ברעתו לברר את המציאות המדוברת ולעדכן את המחיר לפי מסקנותיו בטרם יספק את הכסאות. ואולם גם בזה יש להסתפק, שיתכן שאם כבר התחיל בייצור הכסאות, ישנה כבר ראייה מספקת שסמך דעתו על הסיכון ביניהם, אף אם לא סיפק אותם עדיין בפועל.

וזה דבר המשפט

א) במקרה שבו העסקה הושלמה, אין המוכר יכול לתבוע מחיר גבוה יותר מזה שהוסכם ושולם.

ב) במקרה שבו עדיין לא סופקה הסחורה, לפי דברי הנתיבות המשפט והט"ז נראה שלא נפל דופי בעסקה, ההסכם קיים במחיר הנקוב בין הצדדים ואין עילה לתביעת מחיר גבוה יותר. ולדברי החוות יאיר והמשפט שלום יש מקום לדרון במקרה כזה, אם יכול המוכר לחזור בו.



מוגש על ידי בית הוראה
לממונות 'באר ישראל'. ניתן
להפנות שאלות בענייני
ממונות לבית הוראה
בפקס: 02-8024343
ובמייל: a@b-israel.org.il

לדברי הרשב"א פסק הרמ"א (סימן שלב סעיף ד) שבעל הבית שאמר לפועלים בואו ועשו עמי בארבעה כדרך ששאר פועלים נשכרים, ונמצא שנשכרים ביותר, כאילו לא שכרו זה את זה כלל ונותן להם כפחות שבפועלים. וכן כשפועלים הטעו את בעל הבית ואמרו לו שחבריהם נוטלים יותר והסכים ונמצא שחבריהם נוטלים בפחות, בטלה קציצה ונוטלים כפחות שבפועלים. וביאר הסמ"ע (ס"ק יא) שאם פחות שבפועלים נשכר בחמשה, אף שיש שנשכרים בעשרה, מכל מקום נותן להם רק חמשה, שכיון שהקציצה ביניהם בטלה, הרי זה כאילו לא אמר להם כלום בשעה ששכרם, וידם על התחנתנה.

ואולם דעת הש"ך (סקט"ו) כי הרשב"א לא דיבר אלא במקרה שהפועלים הטעו את בעל הבית, שאינם יכולים להוציא ממנו את הסכום שהטעו אותו, אך כאשר בעל הבית הטעה את הפועלים ונתרצו לקבל פחות ממה שמקובל לקבל, הרי הסכימו ועשו את המלאכה על דעת המחיר הנמוך, ולכן יכול בעל הבית לומר שאילו לא היו מתרצים לקבל את השכר המופחת לא היה שוכר אותם. מתוך סברא זו כותב הש"ך שגם במקרה שהפועלים הטעו את בעל הבית, אם כבר שילם להם אינו יכול לתבוע את הכסף חזרה. נמצא שלדעת הש"ך בשיטת הרשב"א כשהטעו זה את זה אין מוציאים מיד המוחזק.

הכל תלוי בנקודת האונאה

בעל נתיבות המשפט (סק"ד) הוסיף לתמוה בדברי הרמ"א: האם מציאנו דבר דומה במקח וממכר שישנה משמעות מחייבת למה שסיפר המוכר שמחיר החפץ בשוק כך וכך? הרי כל האונאות עוברות בצורה הזו, שהמוכר אומר ללוקח שהמחיר שמבקש הוא מחיר השוק, ולמרות זאת אם הטעה בפחות משתות המקח קיים. מכח שאלה זו ומתוך שאלות הש"ך על שיטת הרמ"א, נוקט ה'נתיבות' שהכל תלוי בצורת המשא ומתן ובאופן הסיכום בין בעל הבית לפועלים או בין המוכר ללוקח. וזאת על הדיינים לברר מתוך הסיפור שבפי הצדדים – אם הסיכום מראש היה שקיבלו "כפי המחיר שקיבלו חבריהם" ועל כך הוסיף המטעה שהחברים קיבלו כך וכך, הרי המקח חל היטב והסיכום הוא כפי המחיר שקיבלו חבריהם. האם רימה אותם במספר שנקב אחר כך? את זאת תכננו לברר אחר כך, ומשהתברר להם שאכן הייתה כאן תרמית, יכולים הם לתבוע בדין את קיום ההסכם ביניהם לפי השווי האמתי של מחיר הפועלים או החפץ. אך אם הסיכום ביניהם עסק מפורשות בסכום הכסף, ורק שסביב המשא ומתן ציין המטעה את המחיר השקרי שקיבלו או שילמו אחרים, הרי זו אונאה ככל האונאות ויש לדונה בדיני אונאה כמקובל (דהיינו שרק ביותר משתות בטל המקח ובשתות זו אונאה ויחזיר, ובפועל אין דין אונאה כמבואר בסימן רכ"ז סעיף ל"ג). לפי דבריו, כותב ה'נתיבות', ניתן לפסוק להלכה את דברי הרמ"א ודברי הש"ך גם יחד: הרמ"א דיבר באופן שהטעה אותם בקציצת המחיר עצמה, שקבעו המחיר לפי המקובל והטעה אותם לגבי הסכום, במקרה כזה חל חיובו לשלם כמקובל והסכום שנקב אינו אלא הטעיה בעלמא. ואילו הש"ך דיבר באופן שפיתה אותם בדבריו להסכים לסכום מסויים, אך הקציצה הייתה על אותו סכום, ולכן כיון שלפועל אין אונאה ישלם להם רק כפי שסיכמו. ואכן במקרה דומה במקח וממכר יש לדרון זאת בדיני אונאה.

לפי עיקרון זה, נראה ברור שבמקרה שלפנינו שבו לא היה ברעת שמעון לקבל עבור הכסאות שבייצור נגריתו סכום "כפי שדורשת נגריתו לוי", אדרבה, הוא הרגיש וחזר והרגיש את עליונותה של עבודתו על פני עבודת הנגריתה המתחרה, ורק מששוכנע שהיא דורשת סכום נמוך יותר, ניאות להוריד את המחיר.

אם כן, בהתאם לקביעת ה'נתיבות', הקציצה ביניהם הייתה על הסכום המפורש, ושמעון נתרצה לקבל תמורת הכסאות את הסכום המופחת, ולכן אף כשהוברר לבסוף שהמחיר שנוטל לוי אינו זול יותר, לא בטלה הקציצה ביניהם שלא הוצמדה מעולם למחיר שנוטל לוי.