

בית משפט השלום בחדרה**תא"מ 4301-12-12 פרונטק בע"מ נ' הכל לרכב עמיד בע"מ****בפני כב' השופט נאסר ג'השאן****תובעת פרונטק בע"מ****נגד****נתבעת הכל לרכב עמיד בע"מ****פסק דין**

1. תביעה, בגדרה עותרת התובעת - חברה בע"מ העוסקת במכירת חלפים לרכבים, לחייב את הנתבעת - שאף היא חברה בע"מ העוסקת במסחר בחלפים לרכבים, לשלם לה סך 38,079 ₪, יתרת חוב שעל פי התובעת נותרה הנתבעת חייבת לה.
2. לטענת התובעת, בינה לבין הנתבעת שררו יחסי מסחר, במהלכם רכשה הנתבעת מן התובעת חלפים. לטענת התובעת, בין החודשים מאי 2012 ועד יולי 2012 משכה הנתבעת לפקודת התובעת 3 שיקים לפי הפירוט הבא: שיק ע"ס 10,430 ₪ ז"פ 10.10.12 בגין סחורה שרכשה הנתבעת בחודש מאי 2012; שיק ע"ס 7,594 ₪ ז"פ 10.11.12 בגין סחורה שרכשה הנתבעת בחודש יוני 2012; ושיק נוסף, ע"ס 8,688 ₪ ז"פ 10.12.12 בגין סחורה שרכשה הנתבעת בחודש יולי 2012. בנוסף, נותרה הנתבעת חייבת לתובעת סך 11,367 ₪ שבגינו לא נמשכו שיקים. השיקים כולם בוטלו על ידי הנתבעת, ולפיכך, כך לפי התובעת, נותרה הנתבעת חייבת לתובעת סכום התביעה.
3. הנסיבות האופפות את ביטול השיקים תוארו על ידי התובעת כדלקמן: בתחילת חודש אוקטובר 2012 פנה נציג התובעת אל נציג הנתבעת והודיע לו כי בשל ירידה בהיקף הרכישות אין התובעת יכולה להמשיך ולמכור לנתבעת חלפים במחירים ובהנחות שהונהגו עד אז בין הצדדים, ולפיכך ביקשה התובעת להעלות את מחירי המוצרים. כתשובה לכך פנתה הנתבעת לתובעת במכתב מיום 10.10.12, וטענה כי נוכח החלטת התובעת "להפסיק לספק לנו חלפים" נאלצת הנתבעת לבטל את ההמחאות. במענה, השיבה התובעת במכתב מיום 10.11.12, בו הודיעה היא שאין בכוונתה להפסיק לספק לנתבעת חלפים, וכל בקשתה היא לעדכן את מחירי המוצרים, נוכח היקף הרכישות הקטן, אך לפני משורת הדין, היתה התובעת מוכנה להקפיא את העלאת המחירים עד ליום 1.1.13.

4. לטענת התובעת, בדיעבד הסתבר לה, כי עוד ביום שליחת המכתב מיום 10.10.12 ביטלה הנתבעת את שלושת השיקים. התובעת טוענת כי על הנתבעת לשלם את מלוא חובה.
5. בכתב הגנתה טענה הנתבעת כי אינה חייבת לשלם סכומי כסף לתובעת. ראשית, טענה היא כי ההנחות שקיבלה מהתובעת נבעו מתנאי השוק ולא בשל היקף הרכישות של הנתבעת, והעלאת המחירים מקורה בכך שהתובעת או מי מטעמה הקימו עסק מתחרה במרחק של 50 מטר מהנתבעת. לפיכך, טענה הנתבעת כי שינוי התנאים המסחריים מהווה, כשלעצמו, הפרת הסכם ומזכה את הנתבעת לבטל את ההסכם בין הצדדים.
6. בנוסף, טוענת הנתבעת כי שיטת העבודה בין התובעת לבין הנתבעת היתה שיטת קונסיגנציה, ולפיה **"הנתבעת החזיקה את הסחורה בחנות לצורך מכירתה ולא לשימוש העצמי ותמיד החזירה לתובעת את הסחורה שלא נמכרה"** (סעיף 10 (ב) לכתב ההגנה), ועיון בחשבוניות שצורפו על ידי התובעת מוכיח כי הוצאו חשבוניות זיכוי רבות בגין החזרת מוצרים. עוד טענה הנתבעת כי אין לה כל התנגדות להמשיך בהתקשרות לפי התנאים המסחריים ששררו בין הצדדים במשך שנים.
7. הנתבעת הוסיפה וטענה, כי האחריות שהתובעת העניקה לנתבעת, כפי שעלה מההתכתבויות בין הצדדים טרם הוגשה התביעה **"הרי שאין לה תוקף ואין בה ממש ואינה עומדת במבחן המציאות, אלא אם כן תהיה נכונות להחזיר כספי בגין החזרות או אז ההסדר יהיה מקובל על הנתבעת"** (סעיף 10 (ג) לכתב ההגנה).

מוסכמות ומחלוקות

8. שתי עובדות שאין עליהן מחלוקת: הראשונה היא כי סכום החוב בגין הסחורה שסופקה לידי הנתבעת עומד על סכום התביעה. עובדה זו מוסכמת על הנתבעת, כפי שעולה מכתב הגנתה ומדברי העד מטעמה, מר יזיד ג'ראיסה בעמ' 13 לפרוטוקול שורות 15-16, שם הוא מעיד כי אינו כופר בסכום החוב. העובדה השנייה שאינה שנויה במחלוקת, היא שלא נכרת הסכם בכתב בין הצדדים (ראו עדותו של מר ג'ראיסה בעמ' 11 שורה 27 לפרוטוקול).
9. עיון בכתבי הטענות ובתצהירי העדות הראשית אותם הגישו הצדדים ועליהם אעמוד להלן, מעלה כי המחלוקות בין הצדדים הן בשאלות שלהלן:
- א. האם כרתו הצדדים עסקת קונסיגנציה, לפיה עוברת הבעלות על הסחורה לידי הנתבעת והיא תהיה חייבת לשלם תמורתה רק לאחר מכירתה ללקוח. ובנוסף, למקרה וייקבע שאין בין הצדדים עסקת קונסיגנציה "טיפוסית", האם בידי הנתבעת הזכות להחזיר לידי התובעת כל סחורה שלא הצליחה למכור.
- ב. האם הפרה התובעת את ההסכם, בכך שביקשה לשנות מהתנאים המסחריים ולהפחית את שיעור ההנחות שהעניקה לנתבעת.

ג. האם הפרה התובעת את ההסכם בכך שסייעה לעסק מתחרה שנפתח במרחק של 50 מטר ממקום עסקה של התבעת.

ד. ככל שיכריע בית המשפט לטובת התבעת באחת השאלות שלעיל או בכולן, האם די בכך כדי לדחות את התביעה?

נטל ההוכחה

10. מאחר ואין מחלוקת כי הסחורה סופקה ואין מחלוקת כי ערכה של הסחורה הוא כסכום התביעה, הנטל להוכיח שהנתבעת אינה חייבת לשלם לתובעת בגין הסחורה עקב ביטול ההסכם או עקב צורת התקשרות מסוימת - מוטל על התבעת, מאחר והטענות שהעלתה בהגנתה באות לשרת את האינטרס שלה. כידוע, דיני הראיות הולכים אחרי הדין המהותי, וצד הטוען טענה המקדמת את האינטרס שלו, נושא בנטל להוכיחה. (ראו ע"א 10467/08 עומר חג'אזי נ' אדיב עיאם (לא מורסם - ניתן ביום 3.11.2010)).

11. לפיכך, על התבעת להוכיח טענתה בדבר הפרת התובעת את ההסכם, טענתה לקיומו של הסכם קונסיגנציה או הסכם המקנה לנתבעת זכות להחזיר סחורה שלא נמכרה וטענתה לגבי פתיחת עסק מתחרה ע"י התובעת או מי מטעמה.

הראיות

12. מטעם התובעת הוגש תצהיר עדות ראשית של מנהלה - מר צח מסר, אשר נחקר עליו בחקירה נגדית; ומטעם התבעת הוגש תצהירו של מר יזיד ג'ראיסה, שאף הוא נחקר בחקירה שכנגד בפניי.

הכרעה

13. אקדים מסקנה לניתוח; לטעמי, דין התביעה להתקבל במלואה, באשר לא מצאתי כל הגנה בפי התבעת וחוששני כי מדובר בניסיון התחמקות מתשלום חובה של התבעת.

14. באשר לטענת התבעת כי מדובר בעסקת משגור (קונסיגנציה בלע"ז), טענה זו אני דוחה בשתי ידיים מן הנימוקים שלהלן:

א. לא הוכח בפניי כי בין הצדדים נכרת הסכם קונסיגנציה, אדרבא, מדברי מר ג'ראיסה בעדותו בפניי, אני מסיק כי ההסכם בין הצדדים אינו הסכם קונסיגנציה,

כלל ועיקר. מר ג'ראיסה נשאל כיצד נהגה הנתבעת לשלם תמורת הסחורה שרכשה והוא השיב בעמ' 12 שורות 4-1 כדלקמן:

"הנורמה אצלנו בעסקים כשנגמר חודש אתה משלם את הדברים שקנית באותו חודש, למרות שיש דברים שאתה מחזיר חודש אחריו. דברים ששולם בגינם ואתה מחזיר אותם מסיבה כלשהי, פגם או סיבה אחרת, גם אם כבר שילמת עליהם ואתה יכול לקבל עליהם זיכוי כספי או החלפה.

ש. אתה שילמת על הסחורה ללא קשר אם מכרת או לא מכרת?

ת. בטוח כי לא קיימת אפשרות אחרת".

ב. דבריו הנ"ל של מר ג'ראיסה מצביעים על כך כי אין מדובר בעסקת קונסיגנציה. הנתבעת שילמה בגין הסחורה שרכשה, ללא קשר למכירתה או לאי מכירתה, וכידוע, עסקת משגור- קונסיגנציה היא סוג מסויים של עסקת מכר, שבו לא יחוייב "הרוכש" במחיר הסחורה עד אשר ימכור אותה לצד שלישי, וכאשר הבעלות בסחורה, כל עוד לא נמכרה, מצויה בבעלות "המוכר" (על מאפייניה של עסקת קונסיגנציה ראו: ע"א 88/94 דוד רוזנווסר בע"מ נ' חתמי לוינס לונדון פד"י נ"ה (3) (320).

ג. אציין, כי אין כל ראיה בפניי המוכיחה כי הצדדים הגיעו להסכם משגור, והתנהלותם, לרבות העברת הסחורה לידי הנתבעת ללא פיקוח כלשהו וללא עריכת רישום מכל מין וסוג, הוצאת חשבונית מס מייד לאחר העברת הסחורה ותשלום התמורה לאחר העברת החשבונית ללא כל קשר לשאלה אם הסחורה נמכרה, מובילה למסקנה, כי מדובר בעסקת מכר רגילה.

ד. לאמור לעיל אוסיף, שהנתבעת לא הצליחה (ואף לא ניסתה) לסתור טענת התובעת, לפיה אחוז ההחזרות היה מזערי למדי, והוא עמד על כ- 3.4% בתקופה שבין 2010-2012 (כאשר החזרות אלה כוללות אף את ההחזרות של מוצרים פגומים) (ראו סעיף 26 ונספח י' לתצהירו של מר מסר). אחוז החזרות כזה, אינו תומך בטענת הנתבעת, לפיה היא החזיקה מלאי השייך לתובעת, ואינו מתיישב עם מאפייני עסקת משגור.

ה. לפיכך, אני דוחה את טענת הנתבעת, לפיה נכרתה בין הצדדים עסקת קונסיגנציה.

15. גם טענת הנתבעת החלופית, ולפיה הוקנתה לה הזכות להחזיר לתובעת הסחורות שלא נמכרו, אני דוחה מן הטעמים שלהלן:

א. כאמור טענה זו העלתה הנתבעת ונציגה - מר ג'ראיסה חידד אותה בעדותו שלפניי בעמוד 12 שורות 22 ו-23 לפרוטוקול:

"אני מחזיק מלאי שלא בהכרח הולך באותו יום ואני קורא לזה קונסיגנציה ואני יכול להחזיר את הסחורה למרות ששילמתי עליה.."

ב. על הנתבעת מוטל הנטל להוכיח טענתה, שלמרות שרכשה סחורה ושילמה את תמורתה, מוקנית לה זכות בלתי מוגבלת להחזיר הסחורה שלא נמכרה (ודוק, אין הנתבעת טוענת כי מוקנית לה זכות להחזיר סחורה פגומה בלבד, כי אם כל סחורה שלא נמכרה).

ג. עמדתי לעיל על אחוז ההחזרות המזערי של מוצרים בשנים 2010-2012. כאמור, מדובר באחוז של 3.4 % מסך כל המכירות, כאשר הנתבעת לא טרחה לסתור נתון זה אף שבידיה כל המסמכים שהיה בהם כדי לסתור טענה זו שהעלתה התובעת בסעיף 26 לתצהירו של מר מסר. אומנם, מר ג'ראיסה כבר באחוז ההחזרות וטען כי אחוז זה לא מדויק כי "הרבה דברים אצל יבואנים לפעמים מחזירים בתור החלפה" (ראו עדותו בעמוד 13 שורה 8), אלא שאף טענה זו לא הוכחה, ולא הובא כל מסמך המתעד החלפות. על כן אני מקבל טענת התובעת כי אחוז ההחזרות בין השנים 2010-2012 עמד על 3.4%.

ד. אחוז ההחזרות המזערי מפר"ך טענת הנתבעת, לפיה הוסכם בין הצדדים כי הנתבעת יכולה להחזיר את הסחורה שלא נמכרה, ותומכת בגרסת מר מסר, שעדותו עשתה עליי רושם מהימן, לפיה: **"מאחר וההחזרות היו בודדות ובסכומים 70-200 ₪ אז קיבלנו וזיכינו אותן. במקרה שיש לקוח אחר שמגזים ומחזיר החזרה גדולה מאיזה שהיא סיבה, אז וודאי שאנו לא מקבלים ומחזירים ללקוח. במקרה של הנתבעת לא היו החזרות מעבר לגבול הטעם הטוב"**.

ה. כך או כך, גם אם אקבל טענת הנתבעת, כי בידיה זכות להחזיר סחורה שהיא לא מכרה, אין המדובר בזכות גורפת, כפי שמר ג'ראיסה עצמו הודה בעמוד 12 שורה 26, שם הוא מאשר, כי אינו טוען לזכות גורפת להחזרת המלאי. אם כך, על הנתבעת היה לפרט את הסחורה **שלא הצליחה למכור** ואילו בענייננו, טוענת הנתבעת לזכות להחזרת כל הסחורה. משכך, אף מטעם זה דין טענת הנתבעת לזכותה להחזרת הסחורה - להידחות.

16. באשר לטענת הנתבעת, לפיה הפרה התובעת את ההסכם בין הצדדים הפרה יסודית, כאשר היא ביקשה לשנות את התנאים המסחריים:

א. נראה, כי אין מחלוקת היום, כי ביטול השיקים שמשכה הנתבעת היה על רקע בקשת התובעת לשנות את התנאים המסחריים ע"י העלאת מחירי המוצרים

המסופקים לנתבעת (ראו סעיף 7 לתצהירו של מר ג'ראיסה). האמור לעיל מוביל למסקנה נוספת והיא כי בטענת הנתבעת במכתבה מיום 10.10.2012 (נספח ד' לתצהירו של מר צחי מסר), לפיו החליטה הנתבעת "**להפסיק לספק לנו חלפים**" לא היה אמת. הנתבעת ביטלה את ההסכם וביטלה את ההמחאות על בסיס טענתה, כי התובעת הפסיקה לספק חלפים, כאשר היום מודה הנתבעת כי התובעת לא הפסיקה לספק חלפים, כי אם ביקשה לשנות את הנאים המסחריים ע"י הפחתת שיעור ההנחות. נראה, כי די בכך כדי לפגוע בגרסת הנתבעת לגבי הפרת ההסכם.

ב. כך או כך, איני סבור כי בקשת התובעת לשינוי שיעור ההנחות מכאן ואילך, מהווה הפרת הסכם. התובעת טענה, וטענה זו נתמכת במסמכים, כי חלה ירידה תלולה ברכישות הנתבעת בשנת 2012 (ראו סכום המכירות בשנת 2012 כפי שפורטו בסעיף 7 לתצהירו של מר מסר), ועל כן פנה מר מסר והודיע לנציג הנתבעת כי הוא מבקש לשנות את שיעור ההנחות מכאן ואילך. סבורני כי במערכת יחסים עסקית, שאינה מוסדרת בהסכם הקובע את תקופת ההסכם או את תמורת המוצרים, שינוי התנאים המסחריים מכאן ואילך אינה מהווה הפרת ההסכם ואינה מהווה "חוסר הגינות" – כטענת הנתבעת.

ג. הדברים מקבלים משנה תוקף נוכח העבודה כי במכתב התובעת מיום 11.10.2012 (נספח ה' לתצהירו של מר מסר), הודיעה התובעת כי היא מוכנה שהעלאת המחירים **תוקפא עד ליום 1.1.2013** (דהיינו הקפאת העלאת המחירים לכשלושה חודשים). הודעה לצד לחוזה על העלאת מחירים כעבור שלושה חודשים - אינה מהווה הפרת חוזה.

ד. לפיכך אני דוחה את טענת הנתבעת, לפיה הפרת התובעת את ההסכם כאשר ביקשה להעלות את מחירי הסחורה.

17. באשר לטענה לפיה פתחה התובעת או מי מטעמה חנות מתחרה במרחק של כ 50 מטר:

א. הנתבעת טוענת, כאמור, כי התובעת פתחה, בעצמה או באמצעות מי מטעמה, עסק מתחרה במרחק מה מעסקה של הנתבעת, והדבר אף הוא מהווה הפרת הסכם ומסביר התנהגותה של התובעת בכל נוגע להעלאת המחירים.

ב. אף טענה זו דינה דחייה.

ג. לאחר שמיעת הראיות, הסתבר, כי אותו עסק מתחרה אינו קשור לתובעת, אינו בבעלות התובעת ואין לתובעת חלק או אינטרס בו. מדובר בעסק הנקרא "המלטש" שנפתח במקום עוד בשנת 2008 (ראו עדותו של מר ג'ראיסה בעמוד 11 שורה 24 לפרוטוקול).

ד. עוד עולה מחומר הראיות כי העסק הנ"ל משווק את הסחורה שמוכרת התובעת. לא מצאתי כל פסול בפעולות התובעת שמכרה סחורה לעסק שנפתח בצמוד לנתבעת. לא הוכח בפניי, כי התובעת התחייבה כלפי הנתבעת למכור באופן בלעדי לנתבעת, ולא הוכח בפניי כי מכירת סחורה לעסק (המלטש) מהווה הפרת הסכם. אדרבא, נראה, כי בקשת הנתבעת שלא למכור למלטש, מקום שאין כל התחייבות מצד התובעת לעשות כן, היא היא שמהווה התנהגות בלתי הוגנת ופגיעה בתחרות חופשית בשוק.

ה. לפיכך, לא מצאתי כי מכירת סחורה לעסק שרוכש סחורה מן התובעת למן שנת 2008 מהווה הפרת ההסכם. כמו-כן אני דוחה טענת הנתבעת, לפיה ביקשה התובעת להעלות את מחירי הסחורות על רקע פתיחת העסק הנ"ל, שפעל, כאמור, למן שנת 2008.

18. באשר לטענת הנתבעת, כי התובעת אינה מעניקה לה אחריות על המוצרים:

א. טענה זו היא טענה בעלמא. לא הוכח כי התובעת הפרה את תנאי האחריות המוסכמים בין הצדדים.

ב. לא הוכח כי הנתבעת ניסתה להחזיר מוצר פגום והתובעת סירבה לקבלו. אילו טענת הנתבעת נכונה, היא היתה מציגה ראיות בדבר מוצרים פגומים המצויים בידה. אלא שהנתבעת לא מנתה בתצהירה ולו מוצר פגום אחד.

ג. אציין כי טענת הנתבעת, לפיה היא אינה מוכרת את מוצרי התובעת בשל העדר אחריות - דינה דחייה. בעדותו העיד בפניי מר ג'ראיסה, כי הסיבה בעטיה אינו משווק את תוצרתה של התובעת הוא שאין לצפות ממנו שימשיך "לפרסם" את הסחורה של התובעת (ראו עדותו בעמוד 16 שורות 1 ו-2 לפרוטוקול). הנה כי כן טענת הנתבעת, לפיה אינה מוכרת תוצרתה של התובעת שבשל העדר אחריות נותרה טענה בעלמא.

19. למעלה מן הצורך אציין כי אפילו הייתי מקבל טענות הנתבעת, לפיהן זכאית היא להחזיר כל הסחורה שברשותה (וכאמור, קבעתי לעיל כי אין בידי התובעת זכות זו), על הנתבעת היה

לפרט איזו סחורה קיימת ברשותה, שכן לא זכינו לראות פירוט לגבי הסחורה ושיוויה, מקום שנציג הנתבעת הודה בפניי כי מאז הפסיקה לקנות סחורה מן התובעת, המשיכה הנתבעת למכור סחורה של התובעת (עמוד 13 שורה 24 לפרוטוקול) (טענה שאינה מתיישבת עם טענת הנתבעת לביטול ההסכם ולהעמדת הסחורה לרשות התובעת). על כן לא ברור איזו סחורה נותרה בידי הנתבעת, ומהו שוויה, שכן ייתכן ושוויה נופל מסכום החוב. מכאן, אפילו הייתי מגיע למסקנה כי רשאית הנתבעת להחזיר את כל הסחורה שברשותה או חלקה, לא היה הדבר מביא לדחיית התביעה, מאחר ולא הוכח בפניי שווי הסחורה שבידי הנתבעת כעת, אשר לטענתה זכותה להחזיר לתובעת.

המסקנה:

20. הנתבעת לא הוכיחה כל הגנה מפני התביעה.
21. התביעה מתקבלת. הנתבעת תשלם לתובעת סכום התביעה - סך 38,079 ₪ בתוספת הפרשי הצמדה וריבית החל מיום הגשת התביעה (3.12.2012) ועד היום. בנוסף, תשלם הנתבעת לתובעת הוצאות משפט בסך 1,500 ₪ ושכ"ט עו"ד בסך 5,000 ₪.
22. כל הסכומים הנ"ל ישולמו תוך 30 ימים מהיום, שאם לא כן יישאו הפרשי הצמדה וריבית החל מהיום ועד התשלום המלא בפועל.

ניתן היום, י"ח תמוז תשע"ג, 26 יוני 2013, בהעדר הצדדים.

נאסר גיהשאן 54678313

נוסח מסמך זה כפוף לשינויי ניסוח ועריכה

בעניין עריכה ושינויים במסמכי פסיקה, חקיקה ועוד באתר נבו – הקש כאן