



# האם החוזה שלך מגן עליך?

## פרטים שחשוב לכל בעל עסק לדעת על חוזים



### מדריך 'אומיאל פדידה' לעסקים קטנים האם החוזה שלכם מגן עליכם?

הנוסחה הפשוטה לבדיקת החוזה העסקי שלכם בעצמכם!  
מאת עו"ד אפרת אומיאל פדידה L.L.M תואר שני במשפט ושכנוולוגיה מאוניברסיטת חיפה.

#### אתם בעלי עסק קטן?

אם אין לכם חוזה מנוסח בקפידה לעבודה עם לקוחות וספקים, אם הורדתם תבניות חוזים 'סטנדרטיות' מהאינטרנט, אם אתם כותבים הסכמי עבודה מהתייעצות בפורומים ובקבוצות בפייסבוק.

#### המדריך הזה הוא בדיוק בשבילכם!

במהלך עבודתי, אני פוגשת בעלי עסקים רבים אשר עושים לא פעם טעויות משפטיות בעסק, רק בגלל שניסו לחסוך את העלויות של ייעוץ משפטי. חלקם לא דואגים לנסח חוזים לעסק כלל, וחלקם מורידים איזה חוזה מהאינטרנט, משנים קצת מילים פה ושם ומשתמשים, כשלא תמיד החוזה מתאים בכלל למה שהם זקוקים לו. וחמור מכך, לפעמים החוזה עלול להעמיד אותם בסיכון גבוה לתביעה והם אפילו אינם מודעים לכך.

אבל בואו ונדבר עליכם ועל העסק שלכם. במדריך הזה, אני עומדת לחשוף בפניכם, את כל המרכיבים של הנוסחה הפשוטה שתאפשר לכם לבדוק את החוזים העסקיים שלכם בעצמכם. זוהי נוסחה המבוססת על חשיבה משפטית וניסיון מקצועי רב, ויישומה בחוזה העסקי שלכם, יעזור להגן עליכם ועל העסק שלכם בעת הצורך.

למה עסקים רבים נמנעים מקבלת ייעוץ משפטי לניסוח חוזה עסקי?  
"אבל אני עסק קטן! אני בכלל לא צריך חוזה!"

כך שמעתי מעשרות בעלי עסקים. ומה אתכם? האם יש לכם חוזה עסקי? או שאולי גם אתם חושבים, כמו בעלי עסקים רבים אחרים, ש"בעסק מהסוג שלי לא צריך חוזה?"  
בהמשך המדריך תבינו היטב, מהן הסיבות שכל עסק זקוק לחוזה, וכלל לא משנה מה הגודל שלו, או אם אתם העובדים היחידים בו.



אומיאל פדידה חברת עו"ד  
טל': 0523772228 | פקס: 04-8262648  
כל הזכויות שמורות ל אומיאל פדידה חברת עו"ד © euf@uf-law.co.il



אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM

# האם החוזה שלך מגן עליך? פרטים שחשוב לכל בעל עסק לדעת על חוזים

## “חוזה משפטי יפחיד את הלקוחות שלי”

כמרצה בקורס “יוזמים עסק” של “מעוף” מטעם הרשות לעסקים קטנים ובינוניים, נתקלתי לא פעם ביזמים ובעלי עסקים קטנים, המפחדים שחוזה עלול להרתיע את הלקוחות שלהם ולמנוע מהם לרכוש מהם מוצרים ושירותים. החשש בהחלט ברור, כי אנו רגילים לחשוב, שחוזה הוא מסמך מרובה עמודים, המורכב ממילים ומונחים משפטיים בלתי מובנים. בשיעור שלי “היבטים משפטיים” בקורס, אני מלמדת בעלי עסקים, כי ניתן גם במספר שורות, לנסח הסכם שיגן עליהם מפני אי הבנות וסכסוכים עם לקוחות.

במדריך זה אני מתארת, באמצעות דוגמאות אמיתיות ‘מהשטח’, המציגות טעויות שעשו לקוחות שלי בניסוח ההסכם ואת הפתרונות שמצאתי עבורם, כדי להציל אותם מהבעיות שיצרו לעצמם. עשרות רבות של בעלי עסקים כבר למדו להשתמש בכלים האלה, על מנת להגן על עצמם בחוזים של העסק שלהם. ועכשיו גם אתם יכולים לעשות זאת, בזכות ההסברים והנוסחה הפשוטה לבדיקת חוזה עסקי, המוצגים ומפורטים במדריך זה.

## “אבל אני בקושי שורד אין לי כסף לשלם לעו”ד!”

זוהי סיבה שכיחה נוספת בגללה נמנעים בעלי עסקים מקבלת ייעוץ משפטי. מניסיוני גיליתי, כי רוב בעלי העסקים הקטנים מאמינים ששירותי עורך דין הם יקרים מדי עבורם. הם לא מנסחים לעצמם חוזה לעסק כי הם מנסים לחסוך את עלות העו”ד. אולם, הם לא מודעים לכך, שחוזה מנוסח היטב ומותאם לעסק שלהם, יכול להציל אותם מטעויות משפטיות רבות ועשוי לחסוך להם אלפי ולעיתים אף עשרות אלפי שקלים.

## סיפור אהבה – גרפיקאית והסקיצות

גרפיקאית התקשרה עם לקוחה שלי בהסכם, כדי ליצור לוגו ואתר אינטרנט לעסק הלקוחה. הגרפיקאית דווקא החתימה אותה על הסכם שהיה ברשותה, הלקוחה שילמה לה והן יצאו לדרך לעיצוב הלוגו. הגרפיקאית יצרה 4 סקיצות ללוגו והראתה ללקוחה, אולם היא לא אהבה אף אחת מהן. הגרפיקאית יצרה עוד 4 סקיצות ללוגו ושוב, הלקוחה לא אהבה אף אחת מהן. ואז יצרה הגרפיקאית עוד 4 סקיצות אולם, כשהלקוחה אמרה לה שאינה אוהבת אף אחת מהן אמרה לה הגרפיקאית: “מצטערת, אין בכוונתי לייצר עוד סקיצות עבורך”. שאלה הלקוחה: “איפה זה כתוב בהסכם בינינו, שאני מקבלת רק 12 סקיצות?” מסתבר שזה לא היה כתוב בהסכם. מאחר ומספר הסקיצות לא היה מפורט או מוגבל בהסכם, מחויבת הגרפיקאית לייצר עבור הלקוחה סקיצות מעתה ועד עולם עד שהלקוחה תהיה מרוצה! ואכן הלקוחה תבעה את הגרפיקאית בבית משפט לתביעות קטנות והגרפיקאית נאלצה להשיב לה את מלוא כספה.

## כיצד היה ניתן למנוע זאת?

היה ניתן למנוע זאת בקלות, באמצעות הוספת סעיף בחוזה, שמפרט מה כלול בשירותי שהלקוחה תקבל מהגרפיקאית. למשל “ההסכם כולל 10 סקיצות”. ועוד ניתן היה להוסיף כי על כל סקיצה נוספת תשלם הלקוחה סכום כלשהו, למשל 150 ₪. מניסיוני, כאשר מנסחים את ההסכם באופן זה, כמעט ודאי שהלקוחה הייתה מוצאת



אומיאל פדידה חברת עו”ד  
טל': 0523772228 | פקס: 04-8262648  
כל הזכויות שמורות ל אומיאל פדידה חברת עו”ד © euf@uf-law.co.il



אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM

# האם החוזה שלך מגן עליך? פרטים שחשוב לכל בעל עסק לדעת על חוזים

כמתאימה ומאשרת את אחת מ-10 הסקיצות שהוצעו לה כדי להמשיך את העבודה. רוב הלקוחות לא ירצו לשלם עבור סקיצות נוספות מעבר למה שסוכם בהסכם. זו דוגמה אחת מיני רבות, בה סעיף בהסכם המנוסח בהתאם לאופי העסק של נותן השירות, יכול להציל את העסקה ואף למנוע מערכת יחסים עכורה בין הצדדים והתנהלות משפטית בבתי משפט. במדריך שלפניכם, תמצאו עוד דוגמאות רבות לטעויות נוספות שעושים בעלי עסק בניסוח הסכמים, ותלמדו מה צריך לכלול חוזה עסקי היכול להגן עליכם ועל העסק שלכם.

## אני דוגלת בגישה של "החוזה שלך יציל את העסק שלך!"

כעו"ד שמלווה בעלי עסקים, יזמים וחברות, מגיעים אלי עשרות סיפורים של בעלי עסקים קטנים, שהעסק שלהם נפגע בגלל חוזה בעייתי מול לקוחות וספקים. הבנתי שרוב בעלי העסק כלל לא מודעים לנזקים שחוזה שאינו מנוסח היטב עלול לגרום להם.

ויתרה מכך בעלי עסקים קטנים נוטים לעבוד בשיטת ה"סמוך" ולא לנסח חוזה לעסק כלל. הם אפילו לא מודעים לסיכון הגבוה בו הם נמצאים ורק כאשר מאוחר מדי, הם מגלים את הנזק שגרמו לעצמם ולקשר עם הלקוחות שלהם באי ניסוח הסכם. אז החלטתי לעשות מעשה!

מאחר ואני יודעת שכבעלי עסק קטן ייתכן ואתם מנהלים את העסק ללא חוזה בכלל, או ללא חוזה שעונה על הצרכים שלכם, החלטתי לכתוב מדריך זה בו אני חולקת אתכם את העקרונות הבסיסיים של ניסוח חוזה לעסק. המדריך הזה הוא חלק ממזם חברתי ייחודי רחב יותר שהקמתי, בשם "עסק משפטי". מיזם חדשני השואף לספק משאבים נגישים וזמינים של ידע משפטי לקהל הרחב, ומציע גם שירות של ייעוץ משפטי ראשוני לבעל עסקים קטנים בשילוב ניסוח חוזה עסקי בסיסי, המותאם לעסק המסוים ולאופיו. אני מרגישה שזוהי שליחות של ממש בעבורי לחלוק עמכם את הידע הרב שלי העשוי, אני מאמינה, להגן עליכם ולכלל הפחות, למנוע מכם מלעשות טעויות, שיש להן תוצאות הרסניות עבורכם ועבור העסק שלכם. אז קדימה, בואו ונצא לדרך.

## למה בכלל צריך חוזים?

חוזים הם הכוח המניע את כלכלת העולם. המסחר והכלכלה בעולם כולו מבוססים על האקסיומה ש"חוזים יש לקיים". במידה וחוזים לא יקוימו, כל כלכלת העולם תקרוס ועל כן, הבסיס בדיני החוזים הוא לשמור על קיומו של ההסכם, כלשונו ככל האפשר, ולמנוע ככל שניתן את ביטולם של חוזים. החוזה משמש עוגן והבטחה, שעל פיה ניתן לבצע החלטות עסקיות וכלכליות, ברמת סיכון נמוכה יחסית. במידה וצד מבטיח לנו הבטחה מעוגנת בהסכם, אנו כבעלי עסק יכולים להסתמך על הבטחה זו ולבצע מהלכים עסקיים בהתאם.



אומיאל פדידה חברת עו"ד

טל': 0523772228 | פקס: 04-8262648

כל הזכויות שמורות ל אומיאל פדידה חברת עו"ד © euf@uf-law.co.il



אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM



אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM

# האם החוזה שלך מגן עליך? פרטים שחשוב לכל בעל עסק לדעת על חוזים

## סיפור אהבה - הספק ובוא המנות

אם ספק מבטיח לבעל חנות בהסכם כי יספק לו מוצר מסוים בכמות גדולה ובמחיר נמוך, יכול בעל העסק להסתמך על ההבטחה ולייצר פרסום לקהל לקוחותיו, המבטיח מחיר מבצע למוצר זה. הוצאות הפרסום והשיווק שיבצע בעל החנות מבוססות על הסכם האספקה של המוצר. במידה והספק לא יעמוד בהבטחתו, יגרמו לבעל החנות נזקים, הן בגין ההוצאות אותן הוציא לפרסום, והן לשמו הטוב ולמוניטין של החנות בקרב קהל לקוחותיו, במידה ולא יעמוד בהבטחות אותם פרסם בפרסומיו.

ניסוח חוזה המבהיר את כל הנתונים הקריטיים הכלולים בהסכמות בין הצדדים, יאפשר לבעל החנות לתבוע מהספק את הפיצויים המגיעים לו עקב הפרתו את ההסכם, והחוזה ישמש כראיה להסכמות בין הצדדים. במידה וההסכמות היו בעל פה בלבד ולא בכתב, יקשה מאוד על בעל החנות להוכיח את טענותיו והוא יעמוד במצב בו המילה שלו והבנתו את ההסכם, עומדים מול המילה של הספק והבנתו את ההסכמות בין הצדדים. חוזה כתוב המנוסח וחתום כיאות, יציל את בעל החנות, יגן עליו ויאפשר לו במקרה כזה, לקבל פיצוי על הפסדיו.

### מהו חוזה?

חוזה הוא הסכם בין שני צדדים או יותר לביצוע או אי ביצוע פעולות כלשהן, מתן שירותים ומסחר. בהגדרת החוק: חוק החוזים (חלק כללי), תשל"ג 1973. חוזה חוקי הוא כל מה שיסכימו ביניהם הצדדים כל עוד, הוא אינו נוגד את החוק. נהוג לחשוב, כי חוזים נחתמים רק באופן רשמי מול עורך דין, אולם בפועל, אתם מייצרים חוזים בחייכם מידי יום ביומו, גם אם אינכם מודעים לכך.

חוזים הם הסכמות בין אנשים, הנפוצות גם בחיינו הפרטיים ואינן נוגעות רק בנושאים עסקיים בהכרח. למשל, ביניכם לבין חבר טוב יש הסכם שאתם משתפים אותו בפרטים מחייכם והוא מסייע ותומך בכם. ההסכם הלא כתוב, כולל כנראה גם הסכמה לשמירה על סודיות והבנה שהחבר לא יספר את הפרטים האינטימיים של חייכם, אותם חשפתם בפניו לאחרים, וכמובן שכחברים הציפייה היא הדדית.

החוזה הזה אינו כתוב בשום מקום והוא מבוסס על אמון ועל הנחות יסוד של מהות המילה 'חברות'. במידה והחבר לא יעמוד בהסכם ככל הנראה שתסתיים החברות במריבה, אולם ללא הליך משפטי כלשהו, אלא אם כן, הוא פעל כדי לגרום לכם נזק ולהשמיץ אתכם בכוונה תחילה.

בעולם העסקי, דיני החוזים מבוססים על האמור ב"חוק החוזים" וכאשר קיים ספק לגבי הפרשנות או ההבנות אשר סוכמו בהסכם, פונים הצדדים להוראות החוק, על מנת לסייע להם בהבנת החוזה ופרשנותו.

### אלו סוגי חוזים קיימים?

- חוזה בכתב
- חוזה בעת רכישה: כרטיס, חשבונית
- חוזה בעל פה
- חוזה בהתנהגות

### חוזה בכתב

זהו סוג החוזה המוכר לנו ביותר. הצדדים מנסחים מסמך, המפרט את כל ההסכמות והתנאים לקיום החוזה והצדדים חותמים עליו.



אומיאל פדידה חברת עו"ד

טל': 0523772228 | פקס: 04-8262648

כל הזכויות שמורות ל אומיאל פדידה חברת עו"ד © uf-law.co.il



אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM

# האם החוזה שלך מגן עליך?

## פרטים שחשוב לכל בעל עסק לדעת על חוזים

### חוזה בעת רכישה

אולי לא ידעתם או לא שמתם לב לזה, אבל בעת הרכישה של מוצר או שירות, החשבונית או הכרטיס מהווים חוזה ביניכם לבין בעל העסק ממנו רכשתם. למשל, כשאתם נוסעים ברכבת, החוזה שלכם עם הרכבת הוא כרטיס הנסיעה שרכשתם. אבל הכרטיס קטן, בוודאי תאמרו, אז היכן מפורטים תנאי החוזה? התשובה היא, שהתנאים מפורטים באתר האינטרנט של הרכבת או במשרדי החברה. לדוגמה, אם הרכבת מאחרת כיצד תדעו מה מגיע לכם כפיצוי? במקרה כזה, אתם נכנסים לאתר הרכבת ומבררים מהם התנאים שעל פיהם מגיע לכם פיצוי במקרה של איחור. כשתרצו לדרוש את הפיצוי, תתבקשו להציג את החוזה שלכם עם הרכבת=כרטיס הנסיעה, כדי להוכיח שאכן הייתם על אותה רכבת בעת האיחור.

גם כשאתם רוכשים מוצר מחנות או בית עסק, החשבונית מהווה את החוזה בין הצדדים. לעיתים, בחשבונית מופיעים תנאים והסכמות בין בית העסק ללקוח. למשל לגבי מדיניות החזרות, תנאי תשלום, אחריות על המוצר או השירות ועוד. במידה ותרצו לבוא בטענות או דרישות לבית העסק תתבקשו להציג את החוזה כלומר, את החשבונית, על מנת לאשר כי המוצר או השירות נרכש מאותו בית עסק ולא במקום אחר.

### חוזה בעל פה

לא תמיד שורחים הצדדים לנסח חוזה בכתב ודיי נפוץ שהם מסכמים ביניהם את התנאים וההסכמות בע"פ, מבלי שחתמו על נייר או העלו את הדברים על הכתב. חוזה כזה מאוד קשה להוכיח והוא שומן בחובו סיכונים רבים, כי בעת סכסוך, יהיה מאוד מסובך להחליט איזו גרסה של מי מהצדדים להסכמות, היא הגרסה הנכונה. היות ובעת סכסוך, זוכר כל צד בדרך כלל את הדברים הנוחים והמתאימים לו ולא תמיד את מה שבאמת סוכם. חשוב לדעת כי בחוק הישראלי קיימת חובה לחתימת הסכם בכתב רק בשני מקרים: בעסקת מקרקעין: לפי סעיף 8 לחוק המקרקעין, על כל חוזה מכר מקרקעין להיות בכתב. בצוואה: לפי חוק הירושה, על צוואה להיות בכתב. (קיים חריג להוראה זו במקרה של "שכיב מרע" כאשר אדם נמצא במצב בו הוא צופה פני המוות, אולם גם אז קיימת חובה על העדים לצוואה, להעלות את הדברים שאמר להם המצווה, על הכתב בהקדם האפשרי).

### חוזה בהתנהגות

לא כולם מודעים לכך, שניתן לכרות חוזה גם באמצעות התנהגות. למשל, בענף היהלומים, חוזה נחתם באמצעות לחיצת יד בלבד ולא על ידי מסמכים בכתב. אם הצדדים נוהגים בצורה מסוימת כאילו קיים חוזה, אז ניתן לקבוע כי החוזה נכרת, גם בלי שאמרו מילה על כך זה לזה.

בעניין זה היה פסק דין ידוע בשם "חניוני חיפה" בו נקבע שאדם שהחנה את רכבו בחניון, כרת חוזה שבהתנהגות עם בעלי החניון וגם אם לא היה שומר במקום, יהיה עליו לשלם את עלות החניה בחניון. פסק הדין יוצא מנקודת הנחה, שאדם אינו מחנה סתם את רכבו בחניון, אלא יש לכך סיבה, או מפני שלא מצא חניה ברחוב או, שהוא מבקש להגן על רכבו בחניון מפני פגיעה או נזק. נקבע כי מאחר והשתמש בשירותי החניון, יהיה עליו לשלם על שירותים אלה, גם אם השומר לא נכח במקום בזמן החניה עצמה.



אומיאל פדידה חברת עו"ד  
טל': 0523772228 | פקס: 04-8262648  
כל הזכויות שמורות ל אומיאל פדידה חברת עו"ד © euf@uf-law.co.il



אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM

# האם החוזה שלך מגן עליך? פרטים שחשוב לכל בעל עסק לדעת על חוזים

## כיצד נכרת חוזה?

מתוך חוק החוזים: "חוזה נכרת בדרך של הצעה וקיבול".

### הצעה:

המציע מפרט מהו המוצר או השירות שבכוונתו למכור ומציג את מחירם. ואז מתרחש שלב המשא ומתן, בשלב זה מסכימים על תנאי החוזה ומעלים כל חשש או התנגדות לתנאיו.

### קיבול:

הקונה הפוטנציאלי, מסכים להצעה ורוכש את המוצר או השירות. לאחר שהקונה אישר וקיבל את ההצעה, התבצע "קיבול" בלשון המשפטית. ולאחר הקיבול לא ניתן לפתוח את החוזה למשא ומתן נוסף, אלא רק בהסכמת שני הצדדים. חשוב להדגיש, כי כל שינוי בהצעה, מהווה למעשה הצעה חדשה ואז ניתן לפתוח את המשא ומתן מחדש.

לדוגמה: דמיינו לעצמכם שאני מחזיקה ביד עט יוקרתי ואני מציעה לכם לקנות אותו. אני נוקבת במחיר העט, נגיד 100 ₪. האם תסכימו לקנות? אם כן, אז אתם מודיעים לי על כך ונכרת חוזה בינינו. אני הצעתי מחיר ואתם ביצעתם קיבול של ההצעה.

אם המחיר יקר לכם, יתכן ותרצו להציע לי מחיר אחר. למשל 50 ₪ ואז אני אצטרך להחליט, אם אני מוכנה למכור לכם במחיר הזה או לא. אם אסכים, אז התפקידים התחלפו ואני זו שאבצע את הקיבול של ההצעה שלכם. יתכן ואציע מחיר אחר למשל 60 ₪, אם תסכימו, אז יכרת בינינו חוזה במחיר זה. מה שמתרחש בינינו זה משא ומתן. בכל פעם עולה הצעה חדשה על השולחן, עד שהצדדים מסכימים למחיר מסוים ואז מתבצע קיבול ונכרת ההסכם. בשלב המשא ומתן, מסכימים הצדדים על תנאי החוזה ומעלים כל חשש או התנגדות לתנאיו. אולם, לאחר הקיבול מסתיים שלב המשא ומתן ולא ניתן להציע יותר הצעות.

הכלל המרכזי בדיני חוזים שעליו מבוססת כל הכלכלה בעולם: חוזים יש לקיים!

אנחנו לא רוצים שיהיה קל לבטל חוזים, כי יש שרשרת שלמה של אנשים המסתמכים על החוזה הזה.

נמשיך עם הדוגמה הקודמת של העט, נניח שהסכמתם בסופו של דבר לקנות ממני את העט, במחיר של 50 ₪ אבל עדיין לא שילמתם לי והבטחתם שתשלמו לי בעוד מספר שעות. בינתיים, אני יורדת לבית הקפה ליד המשרד שלי ורוצה לקנות לי ארוחת צהריים. אני מזמינה ארוחה ב 50 ואומרת לבעל בית הקפה, שאין לי כרגע כסף לשלם לו, אבל בעוד כמה שעות, אחרי שאתם תשלמו לי, ארד אליו ואשלם לו.

בעל הקפה מכיר אותי ומאפשר לי לשלם אחר כך. הוא ניגש להכין לי את הארוחה ורואה שחסרים לו ירקות לסלט, אז הוא ניגש לירקן הסמוך וקונה ממנו ירקות ומבטיח לו שישלם לו, מיד לאחר שאני אשלם לו. ואז הירקן רוכש מהחקלאי ומבטיח לשלם מאוחר יותר, וכך הלאה.

עכשיו, מה יקרה, אם אתם תחליטו לבטל את החוזה ולא לשלם לי על העט? אז אני לא אוכל לשלם לבעל בית הקפה, הוא לא יוכל לשלם לירקן, הירקן לא יוכל לשלם לחקלאי וכך הלאה עד שכל כלכלת העולם עלולה לקרוס כי אתם החלטתם לבטל את החוזה! כמובן שזו דוגמה קיצונית, אבל היא ממחישה כיצד במסחר, כל חוזה מתבסס על החוזה הקודם לו, על מנת שנוכל לקיים עסקאות בין אנשים. כולנו קונים דברים בעודנו מסתמכים על דברים שאחרים הסכימו ביניהם, ודי בחוזה אחד בשרשרת שלא מתקיים, וכל השרשרת עלולה לקרוס ולפגוע בכל השאר.



אומיאל פדידה חברת עו"ד

טל': 0523772228 | פקס: 04-8262648

כל הזכויות שמורות ל אומיאל פדידה חברת עו"ד © euf@uf-law.co.il

אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM



אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM

# האם החוזה שלך מגן עליך? פרטים שחשוב לכל בעל עסק לדעת על חוזים

לכן חשוב לנו לקיים חוזים, כי אם יהיה קל לבטל חוזים, לא יהיה ניתן להסתמך על הבטחות בין אנשים ולבצע עסקאות. זהו המצב האוטופי, האידיאלי שבו כל הצדדים שכרתו יחדיו חוזה, מקפידים לקיימו כלשונו, וכולם מרוצים. ובאמת, הרבה פעמים אנשים נוטים בעת חתימת חוזה לעשות על עיניהם משקפיים ורודים ולקוות שהכול יהיה טוב והדברים יעבדו כמו שצריך, בלי סיבוכים מיותרים.

אולם, בפועל, כפי שאתם בוודאי כבר יודעים, הרבה דברים יכולים להשתבש במהלך החוזה. החוזה בא להגן עליכם בדיוק במצבים האלה, במקרים של סכסוכים, אי הסכמות ומצבים בלתי צפויים העשויים לעלות בתוך תקופת החוזה ובמסגרתו. הדבר דומה לזוג מאוהב שמתחתן. ביום החתונה, בדרך כלל הם לא חושבים על מה יקרה במידה ויתגרשו ולכן במידה והנישואין יכשלו הם עלולים להיכנס לסכסוך מיותר בשל כך.

לא תמיד מצליחים הצדדים לראות את הדברים בצורה אובייקטיבית, או לצפות את הדברים אשר עלולים לעלות בעתיד, ביחסים בין הצדדים. תפקידו של עו"ד טוב הוא לעשות על עיניו, למשך ניסוח ההסכם, משקפיים שחורים ולנסות לצפות ולחזות כל סכסוך עתידי ומשבר שעלולים להתרחש במהלך תקופת ההסכם ובמסגרת קיומו. השאלה המובילה בעת ניסוח מסוג זה היא: מה יקרה אם...? מה יקרה אם הצדדים ירצו להפסיק את החוזה בטרם עת? מה יקרה אם השירות או המוצר לא יתקבלו בזמן, מה יקרה אם תהיה מלחמה, רעידת אדמה או אסון טבע אחר? מה יקרה אם הצדדים יפרו את ההסכמות שנקבעו בהסכם? ועוד. על כל אחת מהשאלות החשובות הללו יש להסכים ולענות במסגרת ניסוח ההסכם.

## הנוסחה המנצחת של חוזה עסקי שמגן עליכם בזמן אמת

כאמור, הסוד של חוזה טוב שבאמת יגן עליכם ועל העסק בזמן אמת, הוא שהחוזה שלכם יענה על השאלה החשובה ביותר: מה יקרה אם...?

בכדי לענות על השאלה מה יקרה אם...? אתם צריכים לוודא שהחוזה שאתם כותבים מכיל את כל הפרטים המהותיים, שבעת משבר או אי הסכמה ניתן יהיה לקבל עליהם מענה.

## הגיע הזמן לבדוק את החוזה שלכם!

אם עדיין אין לכם חוזה, או שהחוזה שלכם עם לקוחות או ספקים נעשה ללא שום הכוונה משפטית, זה הזמן לוודא שיש לכם חוזה טוב, שבאמת עשוי בשעת הצורך, להגן עליכם ועל העסק שלכם. בכדי לעזור לכם במשימה, אני חושפת בפניכם כאן עכשיו 11 שאלות חשובות שעליכם לשאול ולתת עליהן את הדעת בעת כתיבת חוזה או בדיקת חוזה עסקי קיים. כל אחת מהשאלות, מייצגת רכיב אחד מתוך הנוסחה הפשוטה שלי לבדיקת חוזה עסקי בעצמכם, שמומלץ לתת לו מענה בחוזה שלכם. בסוף הרשימה הכנתי פירוט עם דוגמה ספציפית לכל סעיף, הממחישה את החשיבות של הקפדה על שאלה זו. שימו לב, לפני ניסוח כל חוזה, ענו על השאלות הבאות, דאגו כי הרכיבים יהיו קיימים בהסכם על פי הנושא הרלוונטי והטמיעו את התשובות בגוף החוזה.



אומיאל פדידה חברת עו"ד

טל': 0523772228 | פקס: 04-8262648

כל הזכויות שמורות ל אומיאל פדידה חברת עו"ד © euf@uf-law.co.il

אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM



אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM

# האם החוזה שלך מגן עליך? פרטים שחשוב לכל בעל עסק לדעת על חוזים

## 1. השאלה שעליכם לענות עליה: מהו המועד בו נחתם ההסכם? רכיב: תאריך

התאריך מגדיר את תחילת תחולת החוזה. על מנת שתוכלו לדעת, ממתי אתם מחויבים להסכמות שקיימות בו. כל דבר שהתרחש טרם חתימת החוזה, כולל הסכמות שנתתם בעל פה או בכתב, אינם נחשבים עוד ברגע שיש חוזה חתום, החוזה אמור להכיל בתוכו את כל ההסכמות הסופיות בין הצדדים. שימו לב! יהיה קשה מאוד לבוא ולטעון על הסכמות בעל פה, שאינן מופיעות בחוזה החתום, מאחר וראיה בכתב הינה חזקה הרבה יותר מראיה בעל פה. דבר חשוב נוסף בעניין התאריך, הוא החוק החל על ההסכם. למשל, בהסכמי מכר דירות מקבלן, שונה החוק לאחרונה לטובת רוכשי הדירות. אולם, מי שחתם על הסכם המכר לפני השינוי בחוק וכניסתו לתוקף, לא יוכל ליהנות מהשינוי החיובי ויאלץ לקבל עליו את הגדרות החוק הישן. בשל כך חשוב מאוד להקפיד על רישום תאריך חתימת ההסכם. דוגמה לנזק שעלול להיגרם בהעדר רישום תאריך בחוזה:

## סיפור אהבה - האלמנה והאלקטרוניקאי

הגיעה אלי ליעוץ משפטי, משפחה שרצתה להסדיר את רישום הנכס שלהם בלשכת רישום המקרקעין (טאבו). מדובר באדמה, אשר נמכרה להם לטענתם על ידי דודם. אולם, במקרה הזה, התאריך היה קריטי מאוד, מאחר ובהתאם להגדרת החוק, במידה והאדמה נמכרה להם לפני קום המדינה, הבעלות על האדמה תהיה שייכת להם, אולם במידה ונמכרה לאחר קום המדינה, הבעלות תהיה שייכת על פי חוק למדינת ישראל. הם הציגו בפני חוזה מכר כתוב בערבית, בכתב יד, על נייר ישן ודקיק, כפי שהיה מקובל פעם. הפכתי בהסכם עוד ועוד, אולם גיליתי כי לא היה על ההסכם תאריך כלל! עתה יהיה על המשפחה להוכיח את התאריך המדויק שבו נרכשה האדמה והוכחה זו הינה קשה ובעייתית וכרוכה בהליך משפטי יקר וסבוך מול רשויות המדינה. לו היו מקפידים על רישום התאריך על ההסכם, היה קל יותר להוכיח את הדברים ויתכן והיה נחסך מהם הליך ארוך זה.

## 2. השאלה שעליכם לענות עליה: מי חתום על החוזה? רכיב: מי הם הצדדים לחוזה

בעת חתימת על הסכם, חשוב לדעת מי עומד מולנו ועם מי אנחנו חותמים את ההסכם. האם מדובר באדם פרטי? עוסק מורשה? עמותה? חברה? חשוב לציין בהסכם את שמם המלא של הצדדים להסכם ואת מספר הזהות שלהם. במקרה של אדם פרטי מספר תעודת זהות, במקרה של חברה מספר ח.פ (חברה פעילה) או מספר ע"ר (עמותה רשומה) לעמותה. במקרה של סכסוך, יוכלו פרטים אלה לאפשר לנו לקבל מידע נוסף לו נזדקק. דוגמה לנזק שעלול להיגרם בהעדר פרטי הצדדים: קיימים בישראל מספר שמות מאוד נפוצים כגון חיים כהן, יוסי לוי וכד'. במקרה של סכסוך, יהיה קשה לאתר את האדם הספציפי אליו התכוונתם ואתם עלולים להיגרר לעלויות נוספות, בגלל הצורך להיעזר בחוקר פרטי לשם כך. מספר ת.ז. מאפשר להימנע מטעויות בזהוי.

## 3. השאלה שעליכם לענות עליה: מה אתם רוצים למכור או לקנות? רכיב: פירוט המוצרים או השירותים הנכללים בהסכם

על מנת למנוע אי הבנות, חשוב לפרט ולתאר את כל המוצרים והשירותים שכלולים בהסכם. לעיתים אף חשוב לציין, מה אינו כלול מבחינתכם בהסכם. פירוט מדויק של הדברים, יכול למנוע סכסוכים ופרשנויות מיותרות.



אומיאל פדידה חברת עו"ד

טל': 0523772228 | פקס: 04-8262648

כל הזכויות שמורות ל אומיאל פדידה חברת עו"ד © euf@uf-law.co.il





אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM

# האם החוזה שלך מגן עליך? פרטים שחשוב לכל בעל עסק לדעת על חוזים

דוגמה לנזק שעלול להיגרם בהעדר פירוט המוצרים והשירותים הנרכשים:

## סיפור מהחיים - מלצבת פסניץ ואופי התאורה

מעצבת פנים סיפרה לי, שלאחר שסיימה את עבודתה בביתו של הלקוח, הוא החל להתווכח איתה על התשלום וטען, שהבין שעלות התקנת גופי התאורה כלולה במחיר אותו שילם לה. המעצבת ניסתה להסביר לו, שהיא אינה מתקינה את גופי התאורה בעצמה, ושעל מנת לעשות זאת היא נעזרת בבעל מקצוע, שעלותו כ-2500 ₪, על כן אין זה הגיוני, שהמחיר כלול בשירות אותו היא נותנת. הלקוח לא הסכים עמה והוסיף להתעקש שלא לשלם עבור ההתקנות. ניתן היה לפתור את הסכסוך בקלות, לו היה מופיע בהסכם בין הצדדים סעיף, המפרט אילו רכיבים אינם כלולים במחיר. מובן שלא ניתן לערוך בהסכם רשימה אינסופית של כל מה שאינו כלול, אולם בעל מקצוע יודע מהם הרכיבים עליהם עלולה להיות אי הבנה בתמחור ולרכיבים אלה יש לתת התייחסות ספציפית בהסכם. במקרה של המעצבת, ניתן היה להוסיף שורה בהסכם, כי המחירים אינם כוללים התקנות ובכך לפתור כל אי הבנה הקשורה להתקנות של ריצוף, תאורה, חשמל, וילונות וכו'.

## 4. השאלה שעליכם לענות עליה:

### האם קיימים תנאים, הטבות ויתרונות נוספים הכלולים בחוזה? רכיב: תנאים, הטבות, בונוסים ויתרונות נוספים נלווים

כבעלי ובעלות עסקים, לעיתים השירות או המוצר, כולל גם הטבות נוספות, שהינן חלק בלתי נפרד מהשירות אותו אתם מספקים ללקוח בעת הרכישה. למשל אחריות לתקופה מסוימת, הנחה בקניית מוצר נוסף, הובלה, שירות תיקון ותחזוקה, ייעוץ והדרכה וכו'.

הטבות אלה מבדלות אתכם משאר המתחרים בשוק, והן מהוות ערך מוסף ללקוח בבואו להחליט אם לרכוש מכם או ממישהו אחר. חשוב מאוד לעגן את הטבות בהסכם, על מנת שהלקוח ידע בבירור, מה הוא מקבל ועל מנת שלא יבוא בדרישות לקבל משהו, שמלכתחילה לא התכוונתם להעניק לו במסגרת ההסכם. למשל, נושא האחריות על המוצר או השירות הוא אחד הרכיבים החשובים לפירוט בסעיף זה.

דוגמה לנזק שעלול להיגרם בהעדר פירוט הטבות והיתרונות הנוספים הכלולים:

## סיפור מהחיים - מלצבת וארכיון רזבאים

אותה המעצבת מהסעיף הקודם, סיפרה, כי לקוח הגיע אליה לאחר חמש שנים ודרש לקבל את מספר הצבע המדויק בו נצבע מטבח ביתו. האם השירות אותו נתנה המעצבת כולל שמירת ארכיון הצבעים בהם השתמשה בבית הספציפי, או שהדבר באחריות הלקוח? שמירת תיקייה עם פרטי הלקוח לאורך שנים, יכולה להוות ערך מוסף לשירות שהמעצבת מעניקה ללקוחותיה, אולם אם אינה מעוניינת באחריות זו, עליה להבהיר בהסכם את תקופת האחריות החלה על המידע של הלקוח ומתי מסתיימת אחריותה לשימור המידע לגביו.



אומיאל פדידה חברת עו"ד

טל': 0523772228 | פקס: 04-8262648

כל הזכויות שמורות ל אומיאל פדידה חברת עו"ד © euf@uf-law.co.il



אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM

# האם החוזה שלך מגן עליך? פרטים שחשוב לכל בעל עסק לדעת על חוזים

## 5. השאלה שעליכם לענות עליה: למה נועד ההסכם?

### רכיב: מטרת החוזה ועל מה הוא מגן

לכאורה נראה כי בעת המשא ומתן בהסכם, ידוע וברור לשני הצדדים מהי מטרת ההסכם ועל מה יש בכוונתם להגן, אולם הניסיון מעיד אחרת. מסתבר כי לא תמיד הצדדים מודעים למטרות ההסכם או מסכימים עליהן. למשל יכול להיות מצב שבו צד אחד חושב שההסכמה היא להשאיל לצד השני את המוצר ללא תשלום ואילו הצד השני חושב שהוסכם כי מדובר על השכרה בתשלום. דוגמה לנזק שעלול להיגרם בהעדר פירוט מטרת החוזה והגנותיו:

### סיפור אהבה - פאנתה ופאטריס

זמרת ביקשה לעצב לעצמה תלבושת להופעה. מאחר שעיצוב הבגד יארוך זמן, נתנה מעצבת התלבושות בגד זמני ממחסניה לזמרת. המעצבת הייתה בטוחה שמדובר בהשכרה וכי הזמרת תשלם לה על תקופת השימוש בבגד הזמני. הזמרת מצידה, הייתה בטוחה שהיא מקבלת את בגד ההופעה הזמני בהשאלה, ללא תשלום. כאשר הגיעה הזמרת להחזיר את הבגד, התעורר סכסוך בין הצדדים. ניתן היה לפתור את הסכסוך בקלות, באמצעות ניסוח סעיף בהסכם, המבהיר האם הבגד הזמני הינו בשכירות או בהשאלה, מהו משך תקופת ההשכרה ועלותה.

## 6. השאלה שעליכם לענות עליה: מתי מסתיים החוזה שאתם חתומים עליו?

### רכיב: מועד תפוגה של החוזה

מתי מסתיימת תקופת ההצעה כאשר טרם התחיל ההסכם? האם ההסכם יכול להימשך עד אין קץ? או שבמקרה של אי מימוש תקופה מסוימת תוקפו פג? חשוב מאוד לציין את מועד תקופת ההצעה בהסכם. תוכלו לראות דוגמה לכך בפרסומים בעיתון או בסופרמרקט. כאשר סוחר מציע מוצר מסוים או שירות בהנחה, הדבר נובע מתוך מניעים או נתונים שרלוונטיים לתקופה מסוימת בלבד. למשל בעל חנות מחשבים, השיג משלוח של מחשבים מסוג מסוים במחיר נמוך. הוא מעוניין להציע אותם במחיר אטרקטיבי ללקוחות, אולם עליו לציין, כי המדובר במחיר שתוקפו עד תום המלאי, אחרת יתכן ובמשלוח הבא המחיר יעלה והוא יאלץ לספוג את הנזק בהפרשי המחיר, על חשבוננו. דוגמה לנזק שעלול להיגרם בהעדר פירוט מועד תפוגה:

### סיפור אהבה - פאנתה ופאטריס

מנתח פלסטי מתחיל החליט לפתוח קליניקה בתחום הסמכתו. כדי למשוך אליו לקוחות, פרסם פלייר ובו הצעה לניתוח פלסטי בעלות של 1000 ₪ והפיץ אותו ברחבי העיר. המנתח לא ציין בפלייר את מועד תפוגת ההצעה. הפלייר אכן היה מוצלח ולמנתח הגיעו לקוחות רבים. לאחר מספר שנים, הפך המנתח לאחד המנתחים הפלסטיים המובילים בארץ. הקליניקה שלו גדלה והתפתחה וכך גם המחירים אותם הוא גובה עבור כל ניתוח. לצער הרב, חלק מהלקוחות שמרו את אותו הפלייר, מלפני שנים, מאחר ומטבע סוג העסק, ככל שהזמן עובר, הצורך בניתוחים פלסטיים גובר. לפתע, החלו להגיע לקליניקה לקוחות, האוחזים בידם את הפלייר ודורשים ניתוח ב-1000 ש"ח כמפורסם בו. לכאורה, המנתח יכול לקיים את התחייבותו במידה ומדובר בלקוח אחד, אולם הנזק יהיה עצום במידה ויגיעו עשרות ואף מאות לקוחות כאלה. ככל שגדלה הקליניקה, גדלו הוצאותיו של אותו מנתח ועל מנת לממן הוצאות אלה, הוא אינו יכול להרשות לעצמו עוד למכור את שעת עבודתו ב-1000 ש"ח בלבד. קיום ההתחייבות בפלייר, עלול לגרום לו נזק כלכלי בלתי הפיך. ניתן היה לתקן את המצב בקלות, לו היה מצוין בפלייר תאריך בו פג תוקף ההצעה המיוחדת או לחלופין, היה מודגש שההצעה תקפה למשל, רק ל-20 הלקוחות הראשונים.

אומיאל פדידה חברת עו"ד

טל': 0523772228 | פקס: 04-8262648

כל הזכויות שמורות ל אומיאל פדידה חברת עו"ד © euf@uf-law.co.il





אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM

# האם החוזה שלך מגן עליך? פרטים שחשוב לכל בעל עסק לדעת על חוזים

## 7. השאלה שעליכם לענות עליה: כיצד יודעים מתי הסתיימו ההתחייבויות ההדדיות של הצדדים לחוזה?

### רכיב: המועד והתנאים לסיום החוזה

מתי מסתיימים ההסכם והתחייבויות הצדדים זה לזה? האם החוזה מסתיים בעת סיום התשלומים? האם החוזה מסתיים כאשר המשלוח מגיע ללקוח? אולי כאשר הלקוח יוצא מהחנות? קיימות היום בשוק, שיטות מסחר ומתן שירות מגוונות מאוד ועל כן, חשוב כי ההסכם שלכם יסדיר בפירוט את מועד הסיום של התחייבויות הצדדים. למשל, קיימות היום רשתות למכירת מוצרי חשמל, אשר מהוות רק חלון ראווה עבור היצרנים. הלקוח מגיע לחנות ורוכש את המוצר, אולם בכך מסתיימים היחסים החוזיים מול החנות והמוצר מגיע במשלוח מהיצרן או היבואן ולא מהחנות עצמה. האם היחסים החוזיים מסתיימים כאשר שילמתי על הספה בחנות או כאשר השליח מביא לי את הספה ומניח אותה בסלון ביתי? האם היחסים החוזיים מסתיימים בעת קבלת המוצר או לאחר תום תקופת האחריות עליו? דרושה התייחסות ספציפית לסוגיות אלה בהסכם.

דוגמה לנזק שעלול להיגרם בהעדר פירוט מועד סיום ההתחייבויות בין הצדדים:

### סיפור אפטיים - פסיפס לחול

אדם רכש חבילת נופש דרך חברה ישראלית. במהלך החופשה, לא היה מרוצה משירותי המלון והטיולים אשר סופקו לו. כשהתלונן בפני החברה ממנה רכש את החבילה, התנערה החברה מאחריות וטענה כי היחסים החוזיים הסתיימו בעת רכישת הכרטיס וכי אינה אחראית למצב המלון או השירותים הניתנים בו. טענה מסוג זה, עלולה לגרום את הלקוח לעלויות משפטיות יקרות של ניהול הליך משפטי מול המלון בחו"ל, לשם תביעת הנזקים ועוגמת הנפש שהוא טוען כי נגרמו לו. ניתן היה למנוע את המצב בקלות, לו היה הלקוח מברר מראש, מהו גבול האחריות של החברה ממנה רכש את חבילת הנופש ומוודא מולם, עם התחייבות בכתב! כי במקרה של חוסר שביעות רצון, הם יהיו הכתובת אליה יוכל לפנות בטענותיו והם יישאו באחריות זו. נכון הדבר, כי במצב שוק התיירות כיום, החברות המשווקות את שירותי הנופש מתנערות מאחריות לשירותים אותן הן משווקות, אולם ככל שירבו צרכנים הדורשים כי החברות הללו תעמודנה מאחורי הבטחתיהן, ניתן יהיה לשנות מצב זה.



אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM

אומיאל פדידה חברת עו"ד

טל': 0523772228 | פקס: 04-8262648

כל הזכויות שמורות ל אומיאל פדידה חברת עו"ד © euf@uf-law.co.il



אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM

# האם החוזה שלך מגן עליך? פרטים שחשוב לכל בעל עסק לדעת על חוזים



## 8. השאלה שעליכם לענות עליה: האם ישולם פיצוי או תהיינה סנקציות במקרה והחוזה לא יקיים?

### רכיב: מה קורה במצב של הפרת החוזה

כמובן שהיינו רוצים להאמין שכל ההבטחות בהסכם והתנאים בו יקוימו, אולם, חשוב להתייחס גם למה יקרה במידה ותהיה הפרה של ההסכם. ותנאים מסוימים (או כולם) לא יקוימו. חשוב לקבוע פיצוי כספי מוסכם, אשר ישולם בכל מקרה, על ידי הצד אשר יפר את ההסכם וכן את אופן ההתנהלות המשפטית בין הצדדים במקרה כזה. ניתן לקבוע סנקציות נוספות במקרה של הפרה, כגון השבת סכום מסוים לצד השני. דוגמה לנוק שעלול להיגרם במקרה של הפרת ההתחייבויות בין הצדדים:

### סיפור אהמיי - בקונ' ופבית

למשל, נקבע בחוזה לרכישת בית, במידה והקונה לא עומד בתנאי החוזה ולא שילם למוכר בזמן, יהיה עליו לשלם פיצוי מוסכם למוכר עבור כל יום איחור בתשלום, לדוגמה 300 ₪ לכל יום איחור. ניתן גם לקבוע סכום קבוע בין הצדדים (פיצוי מוסכם), שבמקרה של הפרה, יהיה על הקונה לשלם פיצוי של 300 אלף ש"ח למוכר וזאת בלי קשר למספר הימים של האיחור או לסוג ההפרה.

## 9. השאלה שעליכם לענות עליה: האם ניתן לסיים את החוזה טרם עת וכיצד? רכיב: התנאים המאפשרים (אם בכלל) לסיים את החוזה לפני הזמן

אנחנו חותמים על הסכם ומתכננים לעמוד בו, אולם לפעמים, החיים מזמנים לנו דברים לא צפויים, שמאלצים אותנו לסיים את ההסכם בטרם עת. למשל, מעבר למקום מגורים אחר או שינוי במקצוע. חשוב כי החוזה יפרט את התנאים המאפשרים, אם בכלל, לסיים את החוזה לפני הזמן. חשוב מאוד, שלא יהיה קל מאוד לסיים את ההסכם לפני הזמן ועל החוזה להערים קשיים על המבקש לעשות זאת. וזאת שוב, בשל העיקרון שחוזים יש לקיים ולא היינו רוצים שלצד השני יהיה קל מידי להפסיק את החוזה אתנו בטרם עת. מצד שני, היינו רוצים לאפשר לעצמנו להפסיק את החוזה במידת הצורך.



אומיאל פדידה חברת עו"ד

טל': 0523772228 | פקס: 04-8262648

כל הזכויות שמורות ל אומיאל פדידה חברת עו"ד © euf@uf-law.co.il

אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM



אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM

# האם החוזה שלך מגן עליך? פרטים שחשוב לכל בעל עסק לדעת על חוזים

כיצד עושים זאת?

קובעים בהסכם אפשרות לסיום בטרם עת, הכרוכה בתשלום פיצוי מסוים לצד השני. למשל במידה וצד רוצה לסיים את ההסכם, יהיה עליו להודיע לצד השני חודש מראש ולשלם פיצוי כספי בסך 30,000 ₪. דוגמה לנזק שעלול להיגרם בהעדר פירוט לגבי סיום החוזה בטרם עת:

## סיפור מהחיים - מפקח הבניה וההסכם האבוד

מפקח בניה התקשר בהסכם לשלוש שנים, עם רשות מקומית על פרויקט בניה מסוים. הוסכם, כי במהלך שלוש השנים יקבל 100 אלף ₪ לשנה. הרשות אמרה למפקח, שינסח את ההסכם והיא תחתום עליו. המפקח ניסח סעיף שבו נאמר, כי הצדדים יוכלו לסיים את ההסכם, בהודעה של חודש מראש לצד השני. עברו מספר חודשים ולפתע מודיעה הרשות למפקח, כי היא מעוניינת לסיים את ההסכם. המפקח הנדהם מגיע אלי להתייעצות. אנו בודקים את ההסכם ומגלים כי המפקח לא ציין בהסכם שנים שום פיצוי על סיום בטרם עת. המפקח הסביר לי, כי חשש מפני התחייבות לשלוש שנים ורצה להבטיח את עצמו, שבמידה וירצה לסיים את ההסכם בטרם עת, יוכל לעשות זאת בקלות. רק שהוא לא העלה על דעתו, שהרשות היא זו אשר תרצה לסיים עימו את ההסכם! ניתן היה לפתור את הדבר בקלות, באמצעות ניסוח סעיף פיצוי מוסכם בהסכם. צד אשר ירצה לסיים את ההסכם בטרם עת, יודיע על כך חודש מראש וישלם לצד השני פיצוי בסך 50,000 ₪ למשל. אנו רוצים שלא יהיה קל לסיים את ההסכם, אולם שהדבר יהיה אפשרי במידה וקיימת הצעה כדאית יותר. למשל, לו המפקח היה מקבל הצעה אחרת לפיקוח במיליון ₪, היה יכול לשלם את הפיצוי וללכת לעבוד בעבודה המשתלמת יותר. לו היה מוגדר הפיצוי בהסכם, היה המפקח מקבל תשלום עבור חודשים מספר בהם יאלץ לחפש לקוח חדש במקום הרשות וכך לא היה נותר ללא כל הכנסה בינתיים.

## 10. השאלה שעליכם לענות עליה: מה קורה במקרה של סכסוך בין הצדדים? רכיב: ההתנהלות במצב של סכסוך בין הצדדים לחוזה

קיימות מספר דרכים להתמודד עם סכסוך חוזי בין הצדדים. במידה וקובעים מראש את אופן ההתנהלות, קל יותר לפעול במצב משבר. ניתן למשל לקבוע, כי הצדדים ינסו הליך גישור לפני הליך משפטי. ניתן לקבוע, כי הצדדים ילכו לבורר מוסכם, במקום לבית משפט, וניתן גם לקבוע כי הצדדים ילכו לבית משפט בארץ מסוימת או בעיר מסוימת. דוגמה לנזק שעלול להיגרם בהעדר פירוט לגבי אופן ההתנהלות במקרה של סכסוך:

למשל אם העסק שלכם בצפון הארץ, בוודאי שתוצו שהליך משפטי יתנהל בצפון ולא שתאלצו להיגרר לאילת לשם כך. ניתן לקבוע מהו בית המשפט המועדף עליכם בהסכם. דוגמה נוספת: בחוזים של רכישות המתבצעות באינטרנט, נקבע לא פעם, כי בית המשפט המוסמך לדון בסכסוכים הנובעים מהחוזה יהיה במדינה מסוימת למשל בארה"ב ואז במקרה של סכסוך, תאלצו לנסוע לארה"ב, לשכור את שירותיו של עו"ד אמריקאי ולהתנהל בבתי המשפט שם, דבר אשר עלול להיות יקר מאוד ולעיתים יגרום לכך, שהסכסוך המשפטי לא ישתלם בכלל.

סעיף בהסכם הקובע, כי כל סכסוך יוכרע על ידי בורר מוסכם על ידי הצדדים, יכול לחסוך עלויות התנהלות משפטית. אולם, יש לשים לב לסוג העסקה וסכומה, מאחר וסעיף כזה של בוררות עלול לחסום את הגישה לבית משפט לתביעות קטנות למשל ולהכריח את הצדדים להוציא הוצאות משפטיות יקרות על בורר.



אומיאל פדידה חברת עו"ד

טל': 0523772228 | פקס: 04-8262648

כל הזכויות שמורות ל אומיאל פדידה חברת עו"ד © euf@uf-law.co.il



אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM

# האם החוזה שלך מגן עליך?

## פרטים שחשוב לכל בעל עסק לדעת על חוזים

### 11. השאלה שעליכם לענות עליה: האם וידאתי את חתימות הצדדים על החוזה? רכיב: חתימות הצדדים

כמובן שחשוב מאוד ששני הצדדים יחתמו על החוזה. החתימה מאשרת כי שני הצדדים מסכימים לאמור בהסכם. במידה ולא חתמתם על החוזה, ניתן לטעון כי החוזה אינו מחייב אתכם וכי לא הסכמתם לאמור בו. במידה ואתם מחזיקים ביד הסכם, שהצד השני אינו חתום עליו, יקשה עליכם מאוד לכפות על הצד שלא חתם, לקיים את הסכמות ההסכם.

חשוב מאוד לדאוג שהחתימות יהיו כנדרש, על מנת שהצד השני לא יוכל להעלות טענות לזיוף או אי כשירות החתימה, למשל כשמישהו חותם בשם חברה מסוימת, חשוב לראות אישור שהוא מורשה חתימה בשם החברה וכן שתהיה חותמת של החברה בנוסף לחתימתו.

דוגמה לנזק שעלול להיגרם בהעדר חתימה של אחד הצדדים להסכם:

### סיפור מהחיים - ג'אל הכנס ומסכת הבניה

בעל נכס ביקש להוסיף תוספת בניה לביתו. הוא הגיש בקשה להיתר בניה לחתימת רשות מקרקעי ישראל. הרשות שלחה לו חוזה חכירה לחתימה והוא חתם עליו והחזיר לה. לימים הסתבר כי אותו אדם ביצע חריגות בניה והרשות ביקשה כי ישלם לה על כך פיצוי. בעל הנכס טען כי חתמו על חוזה חכירה, אולם הסתבר שהרשות לא חתמה על ההסכם! מאחר ולא חתמה, טענה שמעולם לא הסכימה לאפשר לו את הבניה והוא נאלץ לשלם לה את הקנס.

### הנוסחה הפשוטה לבדיקת חוזה עסקי בעצמכם!

להלן סיכום של כל 11 הרכיבים אותם יש להטמיע בחוזה שלכם בכדי לענות על השאלה: "מה יקרה אם"?

1. תאריך.
2. מי הם הצדדים לחוזה.
3. פירוט המוצרים או השירותים הנכללים בהסכם.
4. תנאים, הטבות, בונוסים ויתרונות נוספים נלווים.
5. משרת החוזה ועל מה הוא מגן.
6. מועד תפוגה של החוזה.
7. המועד והתנאים לסיום החוזה.
8. מה קורה במצב של הפרת החוזה.
9. התנאים המאפשרים (אם בכלל) לסיים את החוזה לפני הזמן.
10. ההתנהלות במצב של סכסוך בין הצדדים לחוזה.
11. חתימות הצדדים.



אומיאל פדידה חברת עו"ד

טל': 0523772228 | פקס: 04-8262648

כל הזכויות שמורות ל אומיאל פדידה חברת עו"ד © euf@uf-law.co.il



אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM

# האם החוזה שלך מגן עליך?

## פרטים שחשוב לכל בעל עסק לדעת על חוזים

### הדרישה לתום לב בכריתת החוזה מהו תום לב? תום לב הוא אופן ההתנהלות של הצדדים בהסכם.

חשוב לשמור על אמון בין הצדדים והם מחויבים לגלות לצד השני, כל מה שצריך לדעת על העסקה. את המשא ומתן, יש לנהל בתום לב ובדרך המקובלת, אבל יש להתנהל בתום לב גם לאורך תקופת קיום החוזה. צד שיתנהל בחוסר תום לב כלפי הצד השני, יחויב לפצות אותו בהתאם לסעדים הקבועים בחוק. לדוגמה: בעל נכס רוצה למכור את דירתו. הוא מספר לקונים את נפלאות הדירה והם מחליטים לרכוש אותה. אחרי מספר חודשים, בחורף, מתחילות נזילות רבות בדירה. הקונים הזועמים פונים למוכר ומבקשים פיצוי, אבל המוכר טוען שלא ידע על הנזילות. אם באמת לא ידע, סימן שהתנהל בתום לב ועל כן לא יצטרך לפצות. אולם, לפתע עולה לדירה השכנה מהקומה שמתחת לדירה ומתחילה לצעוק שנמאס לה כבר מהנזילות בדירה. אומרים לה הקונים, אבל זו הפעם הראשונה שיש נזילות! אומרת השכנה, מה פתאום? בשנה שעברה היו כל כך הרבה נזילות, שכל הדירה שלי הוצפה ובעל הדירה היה צריך לשלם לי על הנזקים! מכאן מסתבר שבעל הנכס, המוכר, ידע על הנזילות ולכן לא ניהל את המשא ומתן בתום לב ויצטרך לפצות את הקונים על הנזקים שנגרמו להם מהנזילות.

**חוזה הוא כל דבר שמסכימים עליו הצדדים, כל עוד מדובר בהסכמות שעומדות בחוקי המדינה. אי אפשר לעשות חוזה על משהו שהוא לא חוקי. למשל לא ניתן לעשות הסכם לעבדות או לשוד בנק. חוזה כזה הוא לא חוקי ויהיה בטל.**

### טעויות נפוצות בניסוח חוזים שיש לשים לב ולהימנע מהן:

1. ניסוח רחב אשר משאיר הרבה מקום לפרשנות לכאן ולכאן.
2. הורדת חוזה מהאינטרנט אשר אינו תמיד תואם למקרה הספציפי שלכם.
3. שיטת "הסמוך" וה" יהיה בסדר " לא לפרט מה יקרה אם...
4. ניסיון לרצות הבטחות ומועדים שלא תוכלו לעמוד בהם.
5. השארת אפשרות ביטול חוזה קלה מדי.

להלן תבנית הסכם בסיסי המשלבת בתוכה את 11 רכיבי הנוסחה הפשוטה לבדיקת חוזה עסקי בעצמכם המהווה מעין 'מפת דרכים' ליצירת חוזה עסקי לשימושכם. במידה ותחליטו להצטרף למיזם 'עסק משפטי', נשמח להתאים את התבנית לצורכי העסק הספציפי שלכם. בכל פעם שאתם עומדים בפני ניסוח או חתימה על הסכם, אני ממליצה לכם לוודא כי החוזה עונה על כל 11 הנקודות שציינתי במדריך זה.

אם יש לכם עסק שלא מתאים לו הסכם ארוך ורב עמודים, עברו על הנקודות במדריך וענו על השאלות הספציפיות הרלוונטיות לעסק שלכם ונסחו מספר משפטים, אותם תוכלו לכתוב על גבי הזמנת העבודה או החשבונית של העסק, בכדי שיגנו עליכם במקרה של סכסוך או אי הסכמות עם הלקוחות או הספקים. אשמח לעמוד לרשותכם בכל שאלה.



אומיאל פדידה חברת עו"ד

טל': 0523772228 | פקס: 04-8262648

כל הזכויות שמורות ל אומיאל פדידה חברת עו"ד © euf@uf-law.co.il

אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM



אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM

# האם החוזה שלך מגן עליך? פרטים שחשוב לכל בעל עסק לדעת על חוזים

## אודות אומיאל פדידה חברת עו"ד

אומיאל פדידה חברת עורכי דין העוסקת בליווי חברות, עסקים ויזמים. אנו מאמינים בליווי עוטף, של 360 מעלות לעסק שלך, ומספקים לך את הייעוץ והליווי המשפטי בכל התחומים להם נדרש בעל עסק: חוזים, דיני עבודה, שותפויות ורישום חברות, הסכמים בינלאומיים וקניין רוחני.



)

**עו"ד אפי אומיאל פדידה** מעניקה מנסיונה בתחום הניהול העסקי, השיווק ויעוץ העסקי מאפשר לה ראייה הוליסטית הלוקחת בחשבון את מכלול השיקולים של החברה/העסק על מנת לקבל החלטות משפטיות התואמות לאסטרטגיית החברה ולערכיה. עו"ד פדידה הינה גם מגשרת בסכסוכים עסקיים. בעלת תואר שני מאוניברסיטת חיפה במשפט וטכנולוגיה והתמחות בקניין רוחני. יועצת משפטית BiZCO חממה עסקית ומרחב הזדמנויות תחומי משפט: משפט אזרחי מסחרי, דיני חוזים, דיני עבודה, קניין רוחני ולשון הרע. ליווי חברות ועסקים, ליווי מיזמי סטארט אפ ויזמים, חוזים אזרחיים, חוזים מסחריים, הסכמי שותפות, רישום חברות, רישום עמותות.

דף הפייסבוק של החברה

 <https://bit.ly/3HLgit0>

ערוץ היוטיוב:

[https://www.youtube.com/channel/UCXkbsy\\_F6nzW8iNXEtfTVVg](https://www.youtube.com/channel/UCXkbsy_F6nzW8iNXEtfTVVg)



אומיאל פדידה חברת עו"ד

טל': 0523772228 | פקס: 04-8262648

כל הזכויות שמורות ל אומיאל פדידה חברת עו"ד © euf@uf-law.co.il

אומיאל פדידה חברת עורכי דין  
UMIEL FADIDA LAW FIRM



# האם החוזה שלך מגן עליך?

## פרטים שחשוב לכל בעל עסק לדעת על חוזים

**דוגמה להסכם סטנדרטי שעובד על פי הכללים של המדריך  
 (ההערות הן אפשרויות נוספות או הסברים ומופיעות באדום)**

**הסכם התקשרות (או הסכם למתן שירותים)**

שנערך ונחתם בתאריך \_\_\_\_\_ ב \_\_\_\_\_ (עיר או כתובת)

בין:

\_\_\_\_\_ .פ.פ. / .xxxxxx .ישראל ישראלי, ת.ז. מרח' \_\_\_\_\_

(להלן: "נותן השירות/בעל העסק") מצד אחד

לבין: \_\_\_\_\_ , ת.ז./ע.מ. \_\_\_\_\_ מרח' \_\_\_\_\_  
 (להלן: "הלקוח/הספק") מצד שני

הואיל

כאן מפרטים את מטרת ההסכם, על מה הוא מגן ואת ההסכמות שהגיעו הצדדים ביניהם והואיל אצל מנת להתקשר בהסכם לדוגמה הואיל ונותן השירות הוא בעל מומחיות בתחום והלקוח מעוניין בשירות אותו נותן נותן השירות וכו' .

והואיל והצדדים מעוניינים להסדיר את מערכת היחסים המשפטית ביניהם במסגרת הסכם זה לפיכך הוצהר הותנה והוסכם בין הצדדים כדלקמן:

1 . השירותים הניתנים במסגרת ההסכם:

כאן מפרטים את השירותים הכלולים בהסכם ואם יש הטבות נוספות כגון אחריות, תמיכה טכנית, תנאים, בונוסים ויתרונות נוספים נלווים .

2 . החוזה יהיה בתוקף עד ליום \_\_\_\_\_  
 כאן מפרטים את מועד תפוגה של החוזה

3 . ניתן יהיה לסיים את ההסכם בטרם עת \_\_\_\_\_  
 כאן מפרטים את התנאים המאפשרים (אם בכלל) לסיים את החוזה לפני הזמן.

4 . תמורת השירותים המפורטים בהסכם זה, ישלם הלקוח x שח.  
 כאן מפרטים את עלות השירות, פריסת תשלומים וכל נושא הקשור לכסף ולתשלום.

5 . במקרה של הפרת הסכם יפנו הצדדים לגישור/בורר מוסכם/ לבית המשפט המוסמך בעיר \_\_\_\_\_  
 כאן מפרטים מה קורה במצב של הפרת החוזה וההתנהלות במצב של סכסוך בין הצדדים לחוזה

6 . כתובות הצדדים למשלוח מכתבים הנן כמפורט לעיל.

ולראיה באו הצדדים על החתום במקום ובמועד הנקובים לעיל:

כאן יופיעו חתימות הצדדים