

האם יתכן קיבול בשתיקה בהצעה רגילה?

בפוליסה המפורטת הייתה דרישה למערכת הזעקה לרכב. בכתב הכיסוי הזמני לא הופיעה הדרישה הזו. הפוליסה היא בעצם הצעה חדשה ואין לה תוקף כי לא היה קיבול. בית המשפט לא מקבל את הטענה שהפוליסה לא תקפה שכן תשלום הפוליסה הוא קיבול בדרך של התנהגות, המבוטח משלם את הפוליסה. שתיקה לא אומרת כלום, אבל בנסיבות שאדם עושה ביטוח ומקבל פוליסה שדורשת לעשות אזהרה אדם ששותק סימן שהוא מקבל את ההצעה. עם זאת ברוב המקרים שתיקה לא מהווה קיבול.

קיבול דרך התנהגות

6.

(ב) קביעת המציע שהעדר תגובה מצד הניצע ייחשב לקיבול, אין לה תוקף.

לא ניתן לשלוח לאדם סחורה בלי שביקש ולדרוש ממנו תשלום או שישלח את הסחורה בחזרה.

לדעתנו של דויטש-פרשנות תכליתית שש ב' בא להגן על הניצע. בהתייחס לשאלה 4 בסילבוס אם הסעיף בא להגן על הניצע שלא מכיר את חוק החוזים ז"א שאם הניצע רוצה לקבל את ההצעה הוא לא יגיד דבר ויבוא לקנות את הרב. לפי שלו יש חוק במדינת ישראל ולהצעה כזו אין תוקף.

תמורה במשפט הישראלי:

באנגליה הדרישה לכריתת חוזה היא תמורה לעומת ישראל בה אין דרישה לתמורה בנושא כריתת חוזה.

ס' 7 (הצעה שאין בה אלא לזכות) זו הצעה ללא תמורה, היא תקפה ויש חזקת קיבול.

התחייבות לתת מתנה

5. (א) התחייבות לתת מתנה בעתיד טעונה מסמך בכתב.

(ב) כל עוד מקבל המתנה לא שינה את מצבו בהסתמך על ההתחייבות, רשאי הנותן לחזור בו ממנה, זולת אם ויתר בכתב על רשות זו.

יש צורך בדרישת כתב, וגם כשיש כתב ניתן לחזור בהתחייבות בנסיבות מסויימות. לכאורה ס' 7 ו 5 הם אותו דבר.

חוק המתנה בא כדי להעשיר את הצד השני (למשל תורם לבית חולים) לעומת הצעה מזכה שהיא באה בהקשר עסקי, למשל חברת ביטוח שנותנת למבוטחים חודש בחינם זה לא מתוך טוב לב אלא מתוך רצון למשוך לקוחות להמשיך את הביטוח שלהם.

יש הבדל בין מתנה לבין מכר.

חוק המכר מגדיר מהו מכר וחוק המתנה מגדיר מהי מתנה.

יש הגדרות ספציפיות האם נתנה תמורה או לא.
במשפט הישראלי למרות שאין הבדלים בין עסקת חנינם לבין עסקה במכר אין אחריות משנכרת חוזה.

המשפט הישראלי שחרר את דרישות התמורה שכן הן מסובכות ופורמאליות. לכאורה אין הבדל אם יש או אין תמורה אבל יש הבדל במהות החוזה אם יש או אין עסקה.
גם לצורך כריתת חוזה יש לתמורה חשיבות מסויימת, זה יכול לשמש ראיה לגמירת דעת.
בהצעת חוק דיני ממונות יערכו שינויים משמעותיים בדיני המתנה.

מועד הקיבול

8. (א) אין לקבל הצעה אלא תוך התקופה שנקבעה לכך בהצעה, ובאין תקופה כזאת - תוך זמן סביר.

(ב) נתן הניצע הודעת קיבול בעוד מועד, אך הודעתו נמסרה למציע באיחור מחמת סיבה שאינה תלויה בניצע ולא היתה ידועה לו, נכרת החוזה, זולת אם הודיע המציע לניצע על דחיית הקיבול מיד לאחר שנמסרה לו הודעת הקיבול.

מהו הזמן הסביר? הוא משתנה לפי סוג ואופי העסקה והוא תלוי כמובן בבית המשפט.

פקיעת ההצעה

4. ההצעה פוקעת –

- (1) כשדחה אותה הניצע או עבר המועד לקיבולה;
- (2) כשמת המציע או הניצע או כשנעשה אחד מהם פסול-דין או ניתן נגדו צו לקבלת נכסים או צו פירוק, והכל לפני מתן הודעת הקיבול.
קובע בעקרון מתי פוקעת ההצעה.

8(ב) מגן גם על ניצע וגם על המציע. מציע שלא קיבל הודעת קיבול יכול למכור את הסחורה לאדם אחר. עם זאת יש רצון להגן על הניצע.

אם הקיבול הגיע באיחור, ס' 9 לחוק-

קיבול לאחר פקיעה

9. קיבול של הצעה לאחר שפקעה, כמוהו כהצעה חדשה.
מצרפים את תוכן ההצעה המקורית והוא הופך להצעה בגלל האיחור.

במשפט הישראלי תורת המסירה תופסת אבל יש מקרים בהם תאריך השיגור חשוב מאוד למשל 8 (ב).

אם אדם הניצע הצעה ב 8.8 (ההודעה תגיע בדואר ב 10.8) אבל אם הוא התחרט ב 9.8 שליחת

מכתב נוסף לא תועיל. עליו לשלוח פקס או להתקשר בטלפון.

חזרה מן הקיבול

10. הניצע רשאי לחזור בו מן הקיבול בהודעה למציע, ובלבד שהודעת החזרה נמסרה למציע לא
לאחר שנמסרה לו הודעת הקיבול או שנודע לו על קיבול בדרך האמורה בסעיף 6(א).
בעסקאות מסחריות לא ניתן לחזור אחרי שנחתם חוזה לעומת הצעות צרכניות שניתן לפי החוק
לחזור בעסקה.
לשעור הבא: לקרוא את המאמר של דוייטש אם רוצים.
גרובר נ' תליוסף.