

גילוי נאות וחובת שותף כלפי רעהו בעת כניסה לשותפות

הכותב: עו"ד עדו שפרלינג*

בית המשפט המחוזי קיבל לאחרונה תביעה של שותף שהשקיע במיזם לבניה ולקידום של אתרי אינטרנט וחייב את השותף השני בהשבת כספי ההשקעה. זאת לאחר פירוק השותפות העסקית ביניהם לאחר 3 חודשים בלבד. (תא (חי') 24152-07-18 **גל הרמן נ' עמי עמרם חזן**, כב' הש' מוחמד עלי, מיום 28.2.2024)

המשקיע והיזם ייסדו שותפות במיזם אינטרנט. בהתאם לתנאי ההסכם, השקיע המשקיע 624,000 ₪ תמורתם מכר לו היזם 49% מהשותפות. יצוין כי ההשקעה בוצעה בלי שהוא התייעץ קודם עם עורך דין או רואה חשבון. לאחר 3 חודשים בלבד של ריבים ומחלוקת התפוצצו היחסים ביניהם, השותפות פורקה והמשקיע תבע את שותפו להשבת סכום ההשקעה.

טענות הצדדים

המשקיע טען כי הוצגו בפניו מצגים כוזבים באשר לפעילות המיזם, בעוד היזם טען כי לכל היותר מדובר בטעות בכדאיות העסקה.

פסק הדין

בית המשפט נתן משקל מכריע לחוות דעת רואת חשבון שמינה כמומחית מטעמו. על פי חוות הדעת הערכת השווי של פעילות האינטרנט, התבססה על מצגים שלא שיקפו נאמנה את ההכנסות והרווחים אשר נבעו מפעילות האינטרנט. הפרמטרים שבבסיס הערכת השווי כללו הכנסות ורווחים מעסקאות חד פעמיות אשר לא אמורות, ובפועל לא חזרו על עצמן ולכן לא ניתן יהיה לכלול אותן בחישוב שווי העסק. שווי העסק נאמד בלא יותר מאפס. בהתאם לכך, קבעה כי אין סבירות כלכלית למחיר העסקה.

בית המשפט קבע כי חובת המתקשר בהסכם שותפות היא לנהוג ב"יושר מירבי" ויש לגלות ב"יד רחבה" מידע במהלך משא ומתן לכניסה לשותפות. מידע רלוונטי לגבי עסק הוא נחלתו הבלעדית של בעל העסק, אשר הוא המעורה בנתונים הקשורים בעסק ובכלל זה הכנסות העסק ונתוניו הפיננסיים.

רווחיותו של העסק, היא קריטית ובמילות פסק הדין " ההטעה היא לגבי נתון שהוא בבחינת קודש הקודשים של העסקה - שווי של העסק". אין המדובר רק בטעות מצד היזם אלא בהטעה. היזם חויב לשלם לשותפו לשעבר 624,223 ש"ח – סכום המגלם את השקעתו במיזם בתוספת הוצאות המשפט.

הערות לפסק הדין

1. נוגעת לרואי חשבון - פסק הדין נסמך על המשמעות הכלכלית של הנתונים הפיננסיים **להבדיל** מהמשמעות החשבונאית. בעניין זה חוות דעת של המומחית רואת החשבון התבססה על סיווג הכנסות מפעילויות שונות עת קבעה, כי רווח מפעילות שנמכרה סווג כרווח הון, הוא חד פעמי ולא רלוונטי להערכת השווי. לכן, בעת ביצוע הערכת שווי לעסק להשקעה - יש לסווג הכנסות והפעילויות השונות ולראות מהי הכנסה מפעילות העסק ומהי הכנסה חד פעמית שלא תחזור. יותר מזה, יש לזקוף את עלויות השונות ליצירת הכנסה, לחלץ את הרווח הנקי לכל פעילות. ככל שהכנסה מפעילות חד פעמית היא הפסדית, מבחינה כלכלית היא לא יכולה לשמש לצורך הערכת השווי בעת עסקת השקעה כגון זו.

2. מסקנה לעורכי דין - לכאורה שווי של העסק, הוא נתון שברגיל על המשקיע לבדוק ולגלות ואם ויתר על אנשי בדיקת אנשי מקצוע מטעמו - עליו הסיכון. ובכל זאת, הדבר אינו גורע מאחריותו של בעל העסק המוכר עליו חלה חובת גילוי מוגברת.

בהסכם ליחסים ארוכי טווח כמו שותפות המבוססים על אמון, החובה המוגברת של המוכר, היא לגלות דווקא את השלדים בארון בטח ובטח, כשמדובר בנתון קריטי לעסקי ועל אחת כמה וכמה, כאשר ההטעיה היא אקטיבית - לא מידע שהמוכר שתק לגביו אלא מידע, שמסר באופן מכוון, עליו הסתמך הצד השני. אין לבנות על כך שהמשקיע יעשה בדיקות משלו. העובדה שהמשקיע התרשל ולא היה מלווה בעסקה על ידי עורך דין או רואה חשבון, אינה מרפאת הטעיה. יש לתת גילוי נאות ומלא ולנהוג בשקיפות דווקא בנתונים שלא נוחים בוודאי שהם בליבת העסקה - ושוויו של העסק הוא הראשון במעלה.

*עו"ד עדו שפרלינג - מתמחה בסכסוכי שותפים, פירוק שותפויות עסקיות, מאבקי שליטה ובעלי מניות. ליצירת קשר: idospr@gmail.com