

נושא העבודה

# הצעה וקיבול בחוזים

תאריך: ינואר 2017

**העבודה מוגשת בחסות העמותה של נוער  
שוחר משפט עברי**

# הקדשה אישית

אני בחרתי בנושא של הצעה וקיבול בחוזים כיוון שאני חושבת שזהו נושא שאנחנו נוגעים בו ביום יום ואנחנו יוצרים כל הזמן חוזים בין אדם לחברו. אני רוצה לדעת איך זה התחיל ואיך צריך לכרות חוזה כמו שצריך. בסופו של יום לכל אחד יש אינטרפרטציה משל עצמו לכל מה שקורה סביבו אך יש חוקים שחשובים לכל אחד לדעת על מנת שלא יטעה בשביל לקבל את מבוקשו.

דיני חוזים זה נושא רחב מאוד ומורכב מאוד ומעניין אותי לדעת כמה שיותר ולחקור על הנושא. אני מקווה שאצא בהרגשה שלמה עם העבודה ואדע את כל מה שמעניין אותי לדעת בנושא.

# תוכן עניינים

4.....	מבוא
5.....	הצעה וקיבול במשפט העברי
8.....	סוגיית תוקף ההצעה
10.....	סוגיית ביטול ההצעה
12.....	הצעה וקיבול במשפט הישראלי
17.....	השוואה בין המשפט העברי למשפט הישראלי
18.....	ביבליוגרפיה

## מבוא

בעבודה זו אני הולכת לחקור את הנושא של הצעה וקיבול במשפט העברי והישראלי ולראות את ההבדלים והשוני שיש ביניהם. במהלך העבודה אתמקד במשפט העברי על איפה הנושא הזה בכלל התחיל ואחקור איך זה התגלגל הלאה. אני אגע בפרשנויות רבות בנוגע לנושא של הצעה וקיבול וסוגיותיו.

במשפט הישראלי אני אקרא ואכתוב על פסיקה מרכזית שבה הנושא שנוי במחלוקת בין בית המשפט המחוזי לעליון שבו יש ערעור שמתקבל. אני אפרט על תהליך קבלת הערעור של בית המשפט העליון ואתמקד בדרך שאליה הגיעו למסקנה השופטים.

לבסוף אראה את הקשר בין המשפט העברי למשפט הישראלי ואראה את השוני אך גם את הדמיון, ואיך הם נשענים אחד על השני. בנוסף אראה את המסקנות שלי מהעבודה.

# הצעה וקיבול לפי המשפט העברי

הנושא של הצעה וקיבול בחוזים באה לידי ביטוי בפעם הראשונה בקנייה של מערת המכפלה. אברהם אבינו קונה מעפרון החיתי את מערת המכפלה על מנת לקבור את שרה אימנו. בפרק כג בראשית פסוק ט' מופיעה ההצעה הראשונה לחוזה בו כתוב "ויתן-לי, את-מערת המכפלה אשר-לו, אשר, בקצה שדהו: בכסף מלא יתנה לי, בתוככם--לאחזת-קבר". והקיבול של הצעה זו מופיע כאשר עפרון החיתי מאשר את ההצעה עם סכום מסויים וישנה גמירות דעת "אדני שמעני, ארץ ארבע מאת שקל-כסף ביני ובינך מה-הוא; ואת-מתך, קבר. וישמע אברהם, אל-עפרון, וישקל אברהם לעפרון, את-הכסף אשר דבר באזני בני-חת--ארבע מאות שקל כסף, עבר לסחר " אבל השאלה שמופיעה בפנינו מה היא בעצם כל המושגים שציינתי לעיל? מה היא הצעה ומה הוא קיבול? מה הוא גמירות דעת ולשם מה אנו צריכים להשתמש בזה על מנת שהחוזה יהיה כביל?

הצעה היא בעצם הצהרה המופנית על ידי אדם אל חברו או אל הציבור בכללו, שבה הוא מצהיר על גמירת דעתו לתת או לעשות או להתחייב לתת או לעשות איזה דבר, בהתקיים תנאים מסוימים, ובהשאירו הברירה לחברו או לכל אחד מהציבור לקבל את ההצעה או לא לקבלה.

קבלה היא הצהרה על מי שההצעה הופנתה אליו על גמירת דעתו לקבל את ההצעה. עם קבלת ההצעה נוצר הסכם בין המציע והניצע.

המושג גמירת דעת הוא בעצם מחויבות לנושא שעליו יש דיון לחוזה.

עפ"י המשפט העברי בכדי שיתרחש חוזה של הצעה וקיבול יש צורך בעשיית מעשה קניין אשר מבטא את ההתחייבות שלך הצדדים לחוזה. במקרה הזה יש תוצאות

משפטיות לחוזה. אך ישנן עוד דרכים להצעה וקיבול במשפט העברי שבהן אין

תוצאות משפטיות אלא תוצאות מוסריות.

המושג הסכם דברים מרמז לנו על הסכם שבו לא נעשה מעשה קניין ולכן אין עליו תוצאות משפטיות. הסכם זה נוצר על ידי הצעה וקיבול אך אין לו תוקף משפטי וכל אחד מהצדדים יכול לחזור ממנו. התוצאות המוסריות שבאות מהסכם זה באות מההלכה אשר אומרת כי כל החוזר בו מהסכם דברים, הרי הוא מחוסר אמונה. ולכן יש לשאול, כיצד נוצר הסכם דברים? ניתן ללמוד זאת ממעשיהו של רב ספרא. לרב ספרא היה חמור למכירה ואדם אחד ראה ורצה אותו. רב ספרא קרא קריאת שמע ואותו אדם אמר לו תמכור לי את החמור תמורת כסף. הרב ספרא לא ענה לו. האיש סבר שהרב ספרא לא מעוניין בהצעה ושאל אותו שוב, והרב לא ענה. לאחר שגמר הרב ספרא אמר לו שבפעם הראשונה גמרת בלבי למכור לך, הוספה זו לא אטול ממך.

כפי שאנו רואים הסכם דברים נוצר על ידי הצעה מזה וקבלה מזה. אם הקבלה של רב ספרא לא הייתה על ידי ביטוי שפתיים, אלא ע"י גמירה בלב למכור לאותו אדם שהציע לראשונה, הרי זה משום שרב ספרא הקפיד על עצמו לקיים מה שנאמר בתהילים טו"א: "ודובר אמת בלבבו". אבל כל אדם אחר כל שאמר בפיו שהוא מהרצה להצעה של חברו, הרי בזה הוא מתקשר עמו בהסכם, לעניין שאם הוא חוזר בו הוא נקרא מחוסר אמונה.

אך ישנו עוד סוגייה להסכם דברים שבו יש גם תוצאות משפטיות. אלה הם הדברים הנקנים באמירה. אחד מהם הוא ההסכם שידוכים בין אבות.

המקור בא מהגמרא:

אמר רב גידל אמר רב: כמה אתה נותן ולבנך, כך וכך.

וכמה אתה נותן לבתך, כך וכך. עמדו וקדשו. קנו. הן והן

הדברים הנקנים באמירה.

רש"י מפרש שמדובר כאן במקרה "דליכא קנין אלא דברים". עם זאת הסכם זה הוא  
בר תוקף, כי באותה הנאה שבניהם מתחתנים זה עם זה, הרי הם גומרים בלבם  
להקנות זה לזה.

# סוגיית תוקף ההצעה

על פי המשפט העברי ישנו תוקף על ההצעה. כפי שאנו רואים הצעה שנתקבלה, הרי זה הסכם בר תוקף, אם נעשה אחריו קניין ולפעמים או בלא שנעשה אחריו קניין. והנה עומדת עוד שאלה לפנינו והיא מה דינה של הצעה בטרם שנתקבלה? האם הצעה כזו, שאדם גמר בדעתו להתקשר בהסכם עם מי שיקבל אותה, היא כשלעצמה מחייבת כבר את המציע ואם כן, באילו תנאים?

אפשר למצוא תשובה לשאלה זו בדין אומן הנותן חפץ לחברו על מנת לנסותו.

כתוב בגמרא:

"אמר שמואל: הנוטל כלי מן האומן לבקרו ונאנס בידו- חייב."

מדובר כאן במי שנטל כלי מן האומן על מנת לבדוקו. אם טוב הכלי- יקח ואם לא יחזיר לבעליו. והנה הכלי נאנס(נשבר) בידי הנוטל לפני שגמר בדעתו לקחתו או להחזירו. הדין הוא שהנוטל חייב באונסין.

והטעם הוא שאנו רואים כאילו הכלי לקוח הוא בידו, כי כשנטלו זה אין האומן יכול לחזור בו, משום שהוא גמר בדעתו להקנותו לנוטל הכלי אם זה רק ירצה לקנותו.

וכך כותב ר' שלמה בן אדרת:

הנוטל כלי מן האומן כדי לבקרו ונאנס בידו חייב, דכדידיה ממש דמי, לפי

שאין האומן יכול לחזור בו אלא דעתו להקנותו לו לגמרי מן לו.

ואף שהאומן אינו יכול לחזור בו הרי הנוטל יכול לחזור בו. זאת ציין ר' אליהו מזרחי:

ודאי אם רוצה לוקח לחזור בו, יכול לחזור בו, הרי לבדקו הוא שנטלו,

וכיוון כן יכול לומר לו: קח לך, כי טוב מזה אני יכול לקנות.



כי שאנו רואים, אם האומן שנתן כלי על מנת לבקרו אפשר לדמות למציע, וכמו האומן אינו יכול לחזור בו משנטלו הלוקח עד שגמר בדעתו לקנותו. כן גם המציע אינו יכול לחזור בו מההצעה מאז שההצעה הובאה לידיעת הניצע. כמו כן את הלוקח שנטל כלי מבית האומן על מנת לבקרו, ניתן לדמות לניצע, וכמו שהנוטל יש לו ברירה לקנות או לא לקנות, כך גם הניצע יש לו ברירה לקבל או לא לקבל. בנושא הזה עשיית הקניין תופסת אף על פי שהלקוח בדעת המשיכה עדיין לא גמר בליבו לקנותו ואף על י שהמוכר לא אמר לו במפורש שיעשה את הקניין, לכן הצעה למכור כמוה כאמירה לעשות קניין. וכך כתב הרא"ם(רבי אליהו מזרחי):

ש"אע"ג שמוכר לא אמר ללקוח משוך וקנה, ולא קנה ממנו כלום, כגון ששם לפניו לקנות לציבור, ובא זה ונטלו לראותו על דעת לקנותו, ולא אמר לו המוכר כלום, קונה לוקח, שהרי גילה מוכר דעתו... שהניח לו שיקנה לוקח זה

# סוגיית ביטול ההצעה

לעניין חזרת המציע מההצעה יש להבחין בין ההצעה שניתנה בנוכחות הניצע לבין הצעה שניתנה שא בנוכחותו.

## • הצעה בנוכחות הניצע

כבר נאמר לעיל כי הנוטל כלי מן הואמן על מנת לבקרו, המציע אינו יכול לחזור בו משנטלו הניצע. ודברי הרשב"א האומר:  
"אין האומן יכול לחזור בו אלא דעתו להקנותו לו לגמרי משנטלו".

פירוש הדבר, עד שהנטילה יכול האומן לחזור בו.

מדובר כאן בהצעה ליחיד. אבל הוא הדין בהצעה לציבור. בנדון העובדה בדבר אדם שהביא דלועים על מנת למכרם כל מי שירצה לקנותם, כותב הר"ן:

דכל שהוא(המוכר)... מניחו במקום ידוע למכור, על דעת כן הוא עושה, ויכול כל אחד ואחד ליקח כרצונו בלא רשותו וזכה בו, אלא אם כן מיחה בו קודם נטילה.

מדברי הר"ן אפשר ללמוד, שאם מוכר הציג סחורה בחלון ראוה או בתוך החנות עם מחיר קצוב, הוא יכול לחזור בו כל עוד הלקוח לא נטל את הסחורה לידו. לפי המשפט האנגלי, הצגת סחורה כשלעצמה בחלון ראוה או בחנות הוא רק הזמנה להצעה מצד הלקוח ולא הצעה כשלעצמה.

## • הצעה שלא בנוכחות הניצע

אם ההצעה נעשתה שלא בנוכחות הניצע, כגון שנשלחה ההצעה ע"י המציע

לניצע באמצעות שליח. הדין הוא שהמציע יכול לחזור בו כל עוד לא הגיע

ההצעה לידי הניצע.

דין זה אפשר ללמוד בדרך הקבלה מדין זכה אדם לחברו באמצעות שליח

בלשון "הולך", וכך נאמר בבחייתא:

"אמר אביי: שליח מתנה הרי הוא כשליח הגט. נפקא מינה להולך כזכה דמי"

# הצעה וקיבול לפי המשפט

## הישראלי

להלן 3 סעיפים מתוך חוק החוזים (חלק כללי), תשל"ג-1973 שבהם כתוב על הבסיס של הצעה וקיבול על מנת לכרות חוזה:

1. חוזה נכרת בדרך של הצעה וקיבול לפי הוראות פרק זה. כריתת חוזה – כיצד
2. פנייתו של אדם לחברו היא בגדר הצעה, אם היא מעידה על גמירת דעתו של המציע להתקשר עם הניצע בחוזה והיא מסויימת כדי אפשרות לכרות את החוזה בקיבול ההצעה; הפניה יכול שתהיה לציבור. הצעה
5. הקיבול יהיה בהודעת הניצע שנמסרה למציע ומעידה על גמירת דעתו של הניצע להתקשר עם המציע בחוזה לפי ההצעה. קיבול

דרך 3 סעיפים אלו נכרת חוזה אך ישנם סייגים לנושא וניתן לראות זאת בכמה פסקי דין כמו למשל בגץ חברת קדישא גחש"א שעל יד הרבנות הראשית והמועצה הדתית תל-אביב-יפו והמחוז (ע"ר) נגד דוד לוי.

פסק דין זה הינו ערעור של חברת קדישא על החלטת פסק הדין של בית המשפט המחוזי בגדרו נקבע כי בין המערערת למשיב נכרת הסכם מחייב למכירת חלקת מקרקעין. המערערת היא בעלת חלקת מקרקעין בסמוך לבית העלמין קריית שאול (להלן: החלקה). המערערת פרסמה בעיתון הזמנה להציע הצעות לרכישת החלקה. הצעת המשיב לרכישת החלקה התקבלה, בתנאי שהמשיב

יישא בתשלום המיסים ותשלומי החובה החלים על העסקה, למעט מס שבח. המשיב אישר את הסכמתו לתנאי זה וביקש כי השיק הבנקאי שצורף לבקשה יופקד על-ידי המערערת. בעקבות הודעת המערערת למשיב כי הוחלט להשהות את הליכי מכירת החלקה, הגיש המשיב לבימ"ש המחוזי תובענה למתן סעד הצהרתי לפיו נכרת הסכם מחייב בינו לבין המערערת. בימ"ש המחוזי קיבל את התובענה ומכאן הערעור. בית המשפט העליון (מפי השופט גרוניס ובהסכמת השופטים חיות והנדל) קיבל את הערעור ופסק כי: לא נחתם כל הסכם כתוב למכירת החלקה, ואולם אף בהעדרו ייתכנו מקרים בהם יוכר קיומו של חוזה בין הצדדים. לצורך כך, יש לבחון האם בבחינת מכלול התנהלות הצדדים ניתן להצביע על מועד בו נכרת חוזה בדרך של הצעה וקיבול. באותו מועד של כריתת החוזה אף צריכות להתקיים דרישות גמירת הדעת והמסוימות. בחינת נסיבות העניין אינה מאפשרת לעמוד על מועד מובחן בזמן בו התקיימו, בו זמנית, כלל הדרישות הנזכרות. לצורך איתור רגע כריתת החוזה ניתן להתייחס למכלול התנהלות הצדדים במהלך המשא ומתן לגיבוש תנאי החוזה ואף לאחרי הכריתה. במקרה דנן לא ניתן להצביע על מועד אחד בזמן בו נתגבש החוזה. המערערת נקטה בהליך של מכרז למכירת הקרקע. בענייננו לא ניתן לראות במועד מתן הודעת הזכייה את מועד כריתת החוזה. בהודעת הזכייה לא קיבלה המערערת את הצעת המשיב כלשונה אלא הוסיפה תנאי. שנית, במועד הודעת הזכייה לא גמרו שני הצדדים דעתם להתקשר בחוזה: היה צורך בהסכמה על פרטי העסקה ואישורם על-ידי הנהלת המערערת; הצדדים הביעו דעתם כי בכוונתם להתקשר בהמשך בחוזה והם אף טרם הגיעו להסכמה מלאה בדבר תנאיו. במקרה זה אין לראות בהפקדת שיק הערבות ובהודעה שנמסרה לדייר במקרקעין סימן מכריע לעניין גמירת הדעת. משכך, ניתוח אובייקטיבי של התנהלות הצדדים מלמד על העדר גמירת דעת מצד

המערערת. לפיכך, יש לראות את הודעת הזכייה כהבעת כוונה מצד המערערת להתקשר בחוזה ועל רצונה להתחיל במשא ומתן על תנאי החוזה.

גורם נוסף המוביל למסקנה לפיה לא נכרת חוזה במועד ההודעה על הזכייה הוא שבמועד זה לא הגיעו הצדדים להסכמה שפרטיה מסוימים במידה הנדרשת לצורך כריתת חוזה. הצדדים לא הגיעו להסכמה על תנאי התשלום במועד מתן ההודעה. במקרה זה לא ניתן להשלים את הסכמת הצדדים בעניין מהותי זה מכוח סעיף 41 לחוק החוזים וסעיפים 9(א) ו-21 לחוק המכר הקובעים הסדרי ברירת מחדל ביחס למועד תשלום התמורה, שכן הצדדים הביעו כוונה להמשיך ולדון על תנאי מסוים מתנאי החוזה במשא ומתן עתידי. התנהגות הצדדים מלמדת על הסכמה משתמעת לקבוע הסדר השונה מהוראות הדין ביחס לתנאי התשלום. בנוסף, יש קושי מסוים בהשלמת חסר בחוזה הנוגע למועד תשלום באמצעות סעיפי ברירת מחדל הנ"ל, שכן השלמת החוזה מתבצעת על-ידי שימוש בסטנדרטים עמומים יחסית, כגון זמן סביר במקרה זה.

אשר לעלות פינוי הדייר, הצדדים מעולם לא הגיעו להסכמה בעניין זה. המערערת עמדה על כך שעד שתגובש הסכמה סופית על כל תנאי החוזה לא ייווצר קשר חוזי מחייב. מכאן שלא נקשר חוזה מחייב. בימ"ש קמא לא יכול היה להשלים מחלוקת זו באמצעות הצהרת בא-כוח המשיב במסגרת ההליך קמא כי מרשו מוכן לשאת בעלויות הפינוי. כריתת חוזה אמורה להתבצע ברגע מסוים אחד. לא ניתן להשלים את הפרטים המהותיים בחוזה במועדים שונים לאורך ציר הזמן, בפרט כאשר הסכמת המשיב ניתנה לאחר הליך משפטי שנסב גם על עלויות פינוי הדייר. בנוסף, בכך הוארכה תקופת המשא ומתן עד לרגע בו ניתנה הסכמת המשיב להצעה ובכך יש כדי ליצור חוסר ודאות ביחס לשאלה האם נכרת חוזה, וכן עשויות להתעורר שאלות באשר למצב הזכויות במקרקעין בתקופת שבין ההודעה על סיום המשא ומתן למועד

בו ניתן פסק הדין. לסיכום, נסיבות העניין לא מאפשרות לעמוד על מועד בו נכרת חוזה בין הצדדים, הממלא אחר כל הוראות הדין. לפיכך, בין המערערת למשיב לא נכרת חוזה מחייב למכר המקרקעין.

במהלך הפסיקה של הערעור בבית המשפט העליון הוחלט כי הערעור יתקבל בפה מלא של שלושת השופטים בגלל חוקים של דיני חוזים.

המקרה הנ"ל חייב הכרעה בשאלה מרכזית אחת- האם בין הצדדים נכרת חוזה מחייב למכר החלקה? לפי השופט א' גרוניס התשובה לכך היא שלילית. בין הצדדים לא נחתם הסכם כתוב למכירת החלקה. אך למרות היעדרות של מסמך חתום יש מקרים בהם יוכר קיומו של חוזה בין הצדדים. לכן צריך לבדוק האם החוזה נכרת בדרך של הצעה וקיבול<sup>1</sup>. באותו מועד של כרית החוזה, שהינו מועד מובחן ברצף האירועים של המקרה, צריכות להתקיים דרישות גמירת הדעת והמסוימות<sup>2</sup>. לדעת גרוניס בחינת הנסיבות אינה מאפשרת לעמוד על מועד מובחן בזמן בו התקיימו כלל הדרישות הנזכרות. אך, ההכרה שההתקשרות החוזית היא מורכבת יותר מהתיאור בחוק החוזים אינה מייטרת את הצורך העמידה על מועד מסוים בו נכרת החוזה. היא אפילו לא מחייבת כי היחסים הקודמים לרגע הכריתה לא יוגנו ע"י כללים משפטיים. בחינת פסק דינו של בית המשפט המחוזי והשתלשלות האירועים של המקרה הנ"ל מלמדת כי לא ניתן להצביע על מועד כזה.

1. בנוסף, נסיבות המקרה מלמדות שבמועד ההודעה הזכייה לא גמרו שני הצדדים דעתם להתקשר בחוזה. אמנם, מן התכתובות שהחליפו ביניהם הצדדים בזמן אמת ניכר, כי המשיב סבר שבמועד ההודעה על הזכייה נקשר בינו לבין המערערת חוזה מחייב. הדבר עולה באופן ברור ממכתבו של בן

---

<sup>1</sup> סעיף 1 לחוק החוזים (חלק כללי) התשל"ג 1973  
<sup>2</sup> ראו, אהרן ברק פרשנות במשפט כרך רביעי- פרשנות החוזה 52 (2001)

יעקב מיום 31.7.03 בו מצוין כי מבחינתו "העסקה סגורה". ואולם, בחינת התנהלותה של המערערת מלמדת אחרת. כפי שטענה המערערת, מי שניהל את המגעים מטעמה הקפיד לציין לכל אורך המשא ומתן כי טרם נכרת חוזה מחייב. זאת, נוכח הצורך בהסכמה על פרטי העסקה ובאישורם על-ידי הנהלת המערערת. כמו כן, בטיוטות שהוחלפו בין הצדדים צוין באופן מפורש כי החוזה בין הצדדים ייכרת רק לאחר שיגיעו להסכמה על מכלול התנאים. זאת, לאחר שבטיוטה הראשונה שנערכה על-ידי המשיב נכתב, כי החוזה כבר נכרת עם מתן הודעת הזכייה. המשיב עצמו אף הסכים לתיקון האמור, שהוצע על-ידי המערערת. ואולם, בנסיבות המקרה מקודם לכן יש ליתן משקל גם לעובדה כי בין הצדדים הייתה מחלוקת מהותית באשר לחלק מתנאי החוזה. היינו, לא רק שהצדדים הביעו דעתם במפורש כי בכוונתם להתקשר בהמשך בחוזה, אלא שטרם הגיעו להסכמה מלאה בדבר תנאיו של חוזה זה.



# השוואה בין המשפט העברי למשפט

## הישראלי

ניתן לראות במשפט העברי כי יש יותר מקום לפרשנויות בנושא של הצעה וקיבול על מנת כריתת ברית. בנוסף לכך במשפט העברי רואים כי כבר שם יש דרכים שונות להצעה וקיבול שלא בהכרח יש תוצאות משפטיות כמו למשל הסכם דברים. במשפט הישראלי לעומת זאת, יש חקיקה מלאה עם המון סעיפים בנוגע לנושא הנ"ל. בפסיקה שאליה התייחסתי מקודם ניתן לראות שהשופטים פונים לחקיקה של המשפט הישראלי אך ראינו שהחקיקה מאוד דומה למשפט העברי בהגדרותיה. כלומר שהחקיקה נשענת של המשפט העברי ויוצרת את חוק יסודות המשפט.

המשפט העברי נשען על מקרים רבים שבו רבנים רבים פירשו אותם על פי מה שנתון להם בנושא ויוצרים דרכי הסתכלויות חדשות על הנושא, ומנסים לפתור בעיות שעולות כמו תוקף ההצעה או ביטול ההצעה. ובפסיקה המוזכרת לעיל משתמשים בחוקים של תוקף ההצעה ומתי אפשר לבטל את ההצעה (האם כבר נכרת חוזה או שלא?)

המסקנות שלי שעלו לי מתוך העבודה הן שהמשפט העברי הוא נחוץ מאוד בשביל לפתור סוגיות שונות למינן והוא עוזר לנו בחקיקת חוקים חשובים כמו דיני חוזים. בנוסף לכך מצאתי כי בית המשפט העליון עובד יותר על פי העובדות שיש בחוק ויורד לדקויות גדולות יותר של המשפט והחקיקה.

# ביבליוגרפיה

## חקיקה

חוק החוזים (חלק כללי) התשל"ג 1973

## פסיקה

בג"צ

ע"א 10859/07 חברה קדישא גחש"א שעל יד הרבנות הראשית והמועצה הדתית  
תל-אביב-יפו והמחוז (ע"ר) נגד דוד לוי

## משפט עברי

## ספרים

ד"ר והרפטיג שילם, דיני חוזים, ירושלים תשל"ד