

עו"ד דרור סברנסקי



אגמון ושות' רודנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacoheh & Co.

"במקום בו אין אנשים - השתדל להיות איש"

פרקי אבות. מיוחס להלל הזקן...



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacoheh & Co.

האם תובענות צרכניות מיוחדות?

במה?



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacoheh & Co.

עניינים צרכנים או אכיפת דין

• גודל אותיות

• סימון מחיר ל-100 גרם

• תקן 1145



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacoheh & Co.

פתרונות לכמויות

ע"א 8226/12 דיפלומט מפיצים (1968) בע"מ נ' פתחי בשתאוי
(פורסם בנבו, 30.1.2013)



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacoheh & Co.

מה שבטוח - שום דבר לא בטוח....



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacoheh & Co.

עניין חרסט

"קשה לחשוב על מקרה מובהק יותר של ניצול לרעה של מכשיר התובענה הייצוגית מ 17 הבקשות שהוגשו על ידי המבקשים. הפגמים בהתנהלות המבקשים נוגעים לשתי סוגיות יסוד, אשר כל אחת מהן די בה על מנת להצדיק סילוק על הסף של הבקשה המאוחדת... ראשית, הגשה מבוזרת של בקשות העוסקות באותו עניין על ידי קבוצה אחת של מבקשים ובאי כוח מייצגים; ושנית, אי מסירת הודעה מוקדמת ביחס להפרה שהיא, בעיקרה, צופה פני עתיד..."

דפוס פעולתם החוזר של המבקשים מעיד עליהם כי ההימנעות השיטתית מלהקדים פניה לתביעה היא חלק משיטת פעולה, אשר תכליתה לשלול מהנתבעים הפוטנציאליים את האפשרות לתקן את דרכיהם, ולמנוע מהם לחמוק מרשת ההליכים המשפטיים שפרשו המבקשים. מבקש ובא כוח מייצג הפועל בשיטה זו נוהג בחוסר הגינות ובחוסר תום לב כלפי הנתבע הפוטנציאלי, ובצורה שאינה הולמת ואינה רצויה לטובת הקבוצה אותה הוא מבקש לייצג. לפיכך אין זה ראוי לתת גושפנקא לבקשתו, וראוי לדחותה על הסף.

... בקובעי זו נתתי את דעתי להלכות הידועות לפיהן סילוק על הסף של תובענה ייצוגית הוא סעד נדיר ויוצא דופן. מהטעמים שהובהרו לעיל, סבורני שהמקרה שלפני הוא דוגמא מובהקת לאותם מקרים יוצאי דופן ונדירים בהם השימוש לרעה במכשיר התובענה הייצוגית הוא כה בולט ומובהק שראוי לסלק את התובענה עוד בשלביה המוקדמים..."

[ת"צ 36086-07-11 חרסט נ' ידיעות אינטרנט]



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacoheh & Co.

פרשת הדלק בהשכרת רכב

• ת"צ 2370-08 גליזר נ' דומיקאר (כב' השופט פרגו)

• ת"צ 2351-08 גליזר נ' י.ד. רכב ותחבורה בע"מ (כב' השופטת פלפל)

• ת"צ 13354-12-08 ש.א.מ.ג.ר שירותי אכיפה בע"מ ואח' נ' ניו קופל
בע"מ (כב' השופטת שטמר)



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacoheh & Co.

השופטת שטמר

"שנית, איני סבורה כי התנהלותם של המבקשים 2-5, שכל הנראה אכן פעלו כאמור במטרה לאסוף ראיות לצורך הגשת תביעה ייצוגית, מונעת מהם לייצג את הקבוצה בתובענה ייצוגית. המבקשים 2-5 זיהו התנהלות פסולה לכאורה של המשיבות, ואיסוף הראיות נועד לבסס תשתית ראייתית מספקת להגשת תובענה. איסוף הראיות לא נעשה במרמה, והוא נועד כאמור לשקף את התנהלות המשיבות באשר לגביית התשלום העודף עבור מילוי מיכלי הדלק בכלי הרכב המוחזרים, ולאפשר לתובענה לעמוד באמות מידה של תובענה ייצוגית. הכנה מדוקדקת של תובענה ייצוגית, הן בפן העובדתי הן בפן המשפטי, עדיפה לאין שיעור על פני הגשת בקשה חלקית ונטולת ממש.

עם זאת ראוי היה, וכך מצופה מתובע בכלל, תובע ייצוגי בפרט, ועל אחת כמה וכמה כשהוא עורך דין, שתצהירו ישקף אמת לאמיתה, וילמד גם על אופן אסוף הראיות, מבלי להסתתר מאחורי צרכים עלומים שהמבקשים לא הבהירו, ובודאי לא הוכיחו (ראה למשל שכירת מספר רב של כלי רכב משלוש חברות השכרת רכב שונות במהלך שבועות ספורים, בכל פעם למשך יום אחד, וכן הודאת המבקשים במהלך הדיון כי מיום 9.11.08 שכרו את כלי הרכב במטרה להכין את התביעות).

למרות האמור, אין בכך כדי ללמד כי המבקשים לא יוכלו לנהל את התובענה בתום לב לטובת הקבוצה."



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacoheh & Co.

[ש.א.מ.ג.ר שירותי אכיפה בע"מ נ' ניו קופל בע"מ]

השופט פרגו

"אין אני תמים דעים עם הנאמר. דעתי בנדון שונה לחלוטין. שותף אני לדעה, כי הרצון לאכוף אינטרס ציבורי בדרך של תובענה ייצוגית הוא אחד מעיקרי מטרתה של תובענה כזו; וגם אם עומד מאחוריה אינטרס כלכלי. אבל המטרה אינה מקדשת את כל האמצעים..."

מהזהות והקשר שבין המבקשים ודרך התנהלותם, ניתן ללמוד, כי אין המדובר בתובענות אמת שהוגשו "בתום לב", אלא בהתנהלות שנועדה ליצור "פס ייצור של תובענות ייצוגיות מ"שיקולי גמול ושכר"; וכי על מנת לזכות במירב "גמול ושכר", הוגשו שלוש תובענות, לבתי משפט שונים כמתואר לעיל... התנהלות זו של התובעים סותרת ושוללת כל טענה של הטעייה, מרמה או התנהלות שלא בתום לב מצד חברות ההשכרה. נהפוך הוא; התובעים הם אלו אשר התנהלו בחוסר תום לב והפרו את "חזקה ההשכרה" ביודעין, במתכוון ובמודע לתוצאות הפרה זו...

המבקשים/ התובעים בהתנהלותם כמתואר לעיל, אינם זכאים למעמד של "צרכן" או "לקוח" היכול לייצג את הציבור אשר חוק תובענות ייצוגיות נועד להגן עליו. אין המבקשים יכולים בכלל להימנות על חברי הקבוצה, אשר בשמם הם התיימרו להגיש את התובענה הייצוגית; בוודאי בהתייחס לאותם מקרים, בהם במתכוון ובמודע, הפרו את "הסכם ההשכרה", עת החזירו את הרכבים עם מיכל דלק חסר, מתוך מטרה להגיש תובענה כדי לזכות בפיצוי כספי."

[גליזר נ' דומיקאר]



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacoheh & Co.

פרשת ישראל

• רע"א 8851/02 ישראל נ' שלומוביץ

• ת"צ 2245/08 בוכניק נ' ישראל



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacoheh & Co.

רע"א 8479/02 סבו נ' רש"ת

"תכליתו של ההסדר החקיקתי בסעיפים 18 ו-19 לחוק נועדה בבסיסה למנוע קנוניה בין התובע המייצג את הקבוצה לבין הנתבע, וזאת על חשבון חברי הקבוצה בהליך הייצוגי. חשש זה אינו קיים במקום שהפשרה הינה פרי הצעתו של בית המשפט, הניתנת על בסיס היכרות מעמיקה של מכלול נתוני הענין; במיוחד כך הדבר כאשר ההצעה מוצעת על ידי ערכאת הערעור, שמלוא החומר שנדון בערכאה הדיונית והכרעתה מונחים בפניה. במקרה הנדון בהליך זה הסדר הפשרה הוא פרי הצעת בית משפט זה שלערעור, והוא גובש על פי קווי המלצתו."



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacohen & Co.

תוצאות החלת הלכת סבו

• על פי ההלכה – פטור מכל הדרישות של סעיפים 18 ו- 19

• בפועל – לעיתים בכ"ז מקיימים חלק מהדרישות, כגון העברה ליועץ המשפטי לממשלה



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacoheh & Co.

הלכת שטנדל

•ע"א 458/06 עו"ד יובל שטנדל נ' חברת בזק בינלאומי בע"מ (פורסם בנבו,
(6.5.2009

•דנ"א 5035/09 עו"ד יובל שטנדל נ' חברת בזק בינלאומי בע"מ (פורסם בנבו,
(8.11.2009



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacoheh & Co.

הלכת שטנדל - מהות [מתוך תיאור פסה"ד בדנ"א]

"השופט ג'ובראן קבע בפסק דינו כי ... בנסיבות העניין ההליך של תובענה ייצוגית לא יביא לייעול וקיצור ההליכים, וזאת משום שהליך זה אינו פוטר את התובעים הפוטנציאליים מהצורך להראות עבור כל אחד ואחד מהם בנפרד כי התקיים קשר סיבתי בין הפרסום המטעה לבין דרך התנהגותו והנזק שנגרם לו..."

השופט ג'ובראן הוסיף וקבע כי רכיב הקשר הסיבתי מחייב כל אחד מהטוענים לפגיעה כתוצאה מהפרסום של המשיבה להראות כי ההטעיה היא הסיבה או אחת הסיבות לנזק זה."



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacoheh & Co.

הלכת שטנדל - הצד הלא ברור [מתוך הע"א]

"לסיכום הדברים, מאחר ואין בטענות המערער תשתית מספקת להתייחסות לסוגיות ההסתמכות והקשר הסיבתי, בית המשפט לא יידרש לשאלות עקרוניות אלה בנסיבות הקיימות. לגופו של עניין, המערער לא הראה כי תובענה ייצוגית היא הדרך היעילה להכרעה במחלוקת בנסיבות העניין, לא קיים את התנאי הקבוע בסעיף 8(א)(2) ומשכך דין הערעור להידחות"



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacohen & Co.

הלכת שטנדל - הצד הרך

[מתוך הע"א]

"אין בערעור הצעות מעשיות ומשביעות רצון למנגנון, על פיו ניתן יהיה לקבוע או לכל הפחות להעריך אלו צרכנים הושפעו מן הפרסום ומהי מידת הנזק שנגרמה לתובעים בשל הפרסום, להבדיל מן השימוש בשירותיה של בזק בינלאומי שלא בעקבות ההטעיה"



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacoheh & Co.

בעקבות הלכת שטנדל

בש"א 26685/06 כהן נתנאל נ' רדיוס שידורים בע"מ (פורסם בנבו, 21.5.2009)

"מפסק הדין שטנדל עולה אם כן, כי נכון להיום, דחה בית המשפט העליון את חזקת ההסתמכות. לאור ההלכה הפסוקה הזו, לא ניתן אם כן לקבוע כי די בהצגת מצג שיש בו כדי להטעות, כדי להביא לאישורה של תביעה כתביעה ייצוגית."



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacoheh & Co.

בעקבות הלכת שטנדל

בש"א 26685/06 כהן נתנאל נ' רדיוס שידורים בע"מ (פורסם בנבו, 21.5.2009)

"בפס"ד שטנדל, קבע בית המשפט העליון כי הנטל מוטל על התובע, להוכיח קיומו של קשר סיבתי ביחס לכול אחד מחברי הקבוצה. נקבע כי כדי להרים את הנטל, מוטל על המבקש - עוד בשלב אישור התביעה כתביעה ייצוגית, להציע הצעות מעשיות ומשביעות רצון למנגנון, על פיו ניתן יהיה לקבוע - או לכול הפחות להעריך - אילו צרכנים הושפעו מן הפרסום. בלא תשתית מספקת, ובלא הצעה מעשית טובה כזו בשלב הדיון בבקשה לאישור התביעה כייצוגית - דין הבקשה לאישור להידחות."



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacoheh & Co.

בעקבות הלכת שטנדל

בש"א 26685/06 כהן נתנאל נ' רדיוס שידורים בע"מ (פורסם בנבו, 21.5.2009)

"כאשר מדובר בתביעה בעילה של הטעיה, צריך בית המשפט לבחון כבר בשלב הראשון של אישור התביעה כתביעה ייצוגית, את השאלה האם ניתן, בכלים "יעילים והוגנים", להכריע בשאלה מי מבין הצרכנים של המוצר או השירות הוטעה בפועל כתוצאה מהמצג המטעה. שאלה זו איננה פשוטה כאשר מדובר בתביעה בעילה של הטעיה, ולכן לא כל תביעה שעילתה הטעיה, היא תביעה שיהיה נכון, יעיל והוגן לדון בה בדרך של תביעה ייצוגית"



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacoheh & Co.

בעקבות הלכת שטנדל

ת"א 2150-07 פרנקל נ' הנקל סוד בע"מ (פורסם בנבו, 9.1.2011)

"הדרישה להוכחת קשר סיבתי של הסתמכות בעילה של הטעיה... לא
זכתה לדיון ממצה ולהכרעה"



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacohen & Co.

בעקבות הלכת שטנדל

ת"א 2150-07 פרנקל נ' הנקל סוד בע"מ (פורסם בנבו, 9.1.2011)

"כשלעצמי, סבור אני כי יש להחיל את "חזקת ההסתמכות" כאשר הוצג מצג מטעה על ידי העוסק. לפחות בשלב אישור התובענה הייצוגית: משהוכח כי מבקש האישור הסתמך על המצג המטעה ופעל לפיו – יש להניח כי שאר חברי הקבוצה, ולמצער חלק משמעותי מהם, פעלו בדרך דומה."



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacohen & Co.

בעקבות הלכת שטנדל

ת"א 2150-07 פרנקל נ' הנקל סוד בע"מ (פורסם בנבו, 9.1.2011)

"אין לדרוש מן המבקש להביא ראיות לכאורה לכך שכל חברי הקבוצה הסתמכו על המצג המטעה ופעלו על פיו – מעבר לעובדה שההטעיה הנטענת כלולה בפרסום של העוסק הנתבע, או שהיא מופיעה על גבי המוצר ששיווק. השאלה כמה מחברי הקבוצה הסתמכו על המצג המטעה תוכל להתברר בתובענה עצמה. לכן קובע סעיף 4(א)(1) לחוק תובענות ייצוגיות, כי "די בכך שהמבקש יראה כי לכאורה נגרם לו נזק", כאשר סעיף 20 לחוק מסמיך את בית המשפט לקבוע את דרכי הוכחת הנזק והזכאות לסעד."



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacoheh & Co.

בעקבות הלכת שטנדל

ת"א 2150-07 פרנקל נ' הנקל סוד בע"מ (פורסם בנבו, 9.1.2011)

"לטענת המשיבה השימוש בסמל לא הוסיף ולא גרע מנתוני המכירות של
המשיבה..."



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacohen & Co.

בעקבות הלכת שטנדל

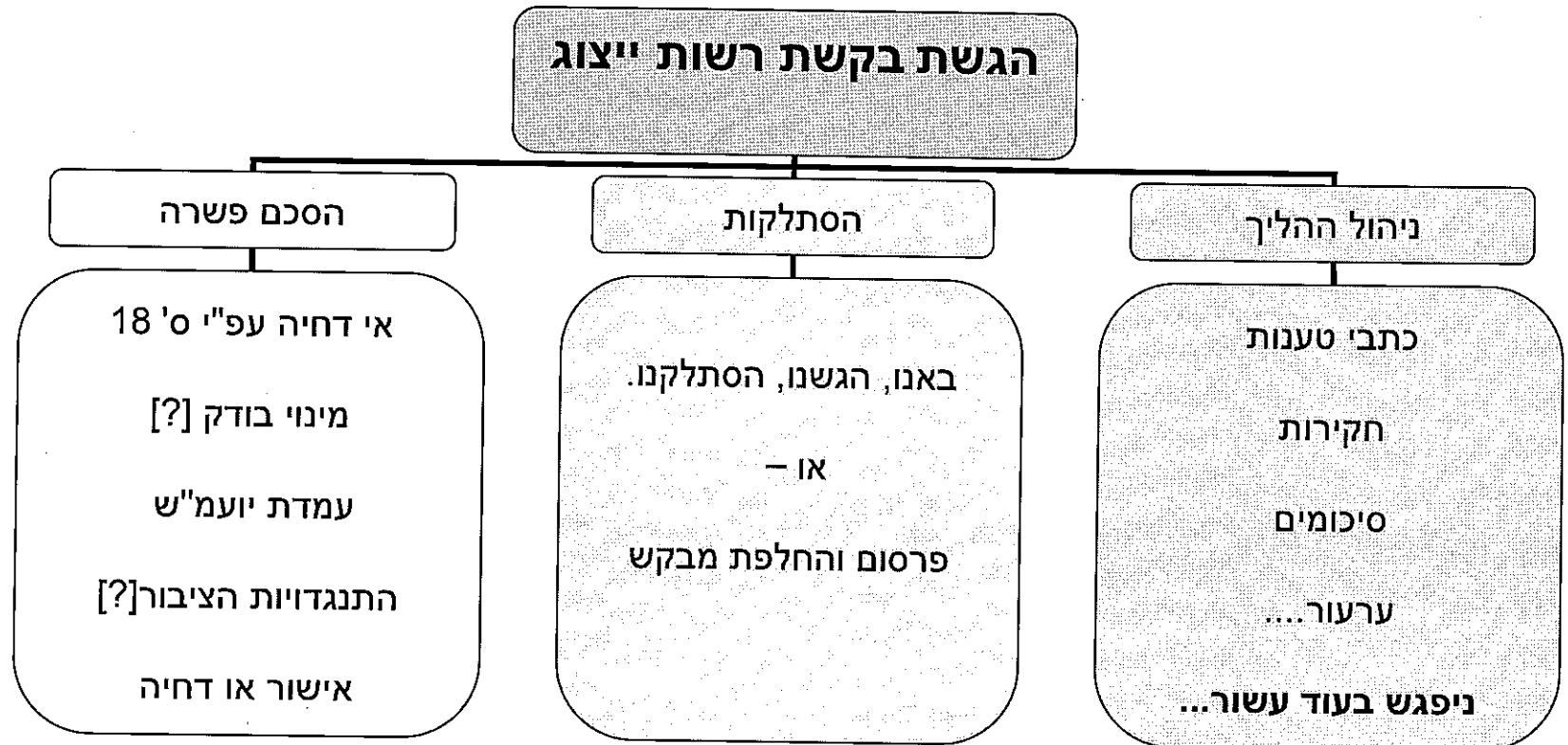
ת"א 1786-06 אלוני גיא נ' בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ
(פורסם בנבו, 10.5.2010)

"האם עצם החשיפה לפרסום, ולאחריה שימוש בשירות נשוא הפרסום, די בהם כדי להוכיח הסתמכות על הפרסום המטעה? ... בנסיבות המיוחדות לענייננו חשיפת הלקוח לפרסום, ושימוש של הלקוח בקו הבזק לצורך ביצוע שיחות לטלפונים סלולאריים לאחר מכן, די בהם כדי ללמד על כי ביצוע שיחות כאמור נעשתה עקב הפרסום ובהסתמך עליו."



אגמון ושות' רוזנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacoheh & Co.

שלושת המסלולים - מספר הערות



"במקום בו אין אנשים - השתדל להיות איש"



אגמון ושות' רודנברג הכהן ושות'
Agmon & Co. Rosenberg Hacoheh & Co.