

1. איתן מורגן

2. ד"ר קלריסה מורגן

נגד

ישראל כרטיס בע"מ

בבית-המשפט המחוזי בתל-אביב-יפו

[26.06.2007]

כב' השופטת רנה משל

בשם התובעים – עו"ד יעקב קלדרון

בשם הנתבעת – עו"ד גלעד חלר

פסק-דין

1. ההליך

התובעים עתרו בתביעתם לחייב את הנתבעת לפצותם בסכום כולל של 2,399,812.5 ₪ (למועד הגשת תביעתם), בגין הנזקים שנגרמו להם, לטענתם, עקב ניהול משא ומתן עמם שלא בתום לב, במטרה לנצל את סודם המסחרי ולשלול מהם כל זכויות בו או כל רווח צפוי ממנו. עוד עתרו הם לחיוב הנתבעת להשיב להם את כל המסמכים אותם קיבלה מהם במהלך המשא ומתן, וכי יאסר על הנתבעת לעשות כל שימוש במידע ו/או במסמכים ו/או ברעיונות שהועברו אליה על-ידי התובעים במהלך המשא ומתן. והכל, כמפורט בכתב-התביעה המתוקן מטעם התובעים.

הדיון בתיק זה החל בפני מותבים אחרים והועבר בפני ביום 8.6.03.

2. העובדות אשר אינן שנויות במחלוקת

א. התובע הינו, לטענתו, איש שווק בתחום פיתוח חשיבה יצירתית בשיווק, באיתור פלחי שוק חדשים ועוד. התובעת הנה רעיית התובע, רופאת שיניים במקצועה,

אשר היתה מעורבת בפגישות ובדיונים שקיים התובע עם הנתבעת.

ב. הנתבעת הינה תאגיד העוסק בשיווק שירותים פיננסיים, ובין היתר בשיווק כרטיסי אשראי.

ג. תחילת הקשר בין הצדדים בחודש מרץ 1997, בשיחת טלפון שיזם התובע עם מר עמי אלפן, מנהל יחידת אסטרטגיה ומסחר בנתבעת (להלן: "אלפן").

ד. ביום 6.5.97 התקיימה פגישה בין אלפן לבין התובע (ביזמת אלפן), במסגרתה מסר התובע לאלפן מסמך שכותרתו "יוזמת שיווק חדשנית למכירת אשראי" (נספח ב' לתצהיר התובע).

ה. לא נחתם בין הצדדים כל הסכם סודיות לגבי המידע שנמסר כאמור (שכן אלפן לא קיבל אישור לכך מהממונים עליו) ומסמכי התובע הוחתמו רק בחותמת "נתקבל" מטעם הנתבעת (סעיפים 12-13 לתצהיר עדותו הראשית של התובע, להלן: "תצהיר התובע").

ו. ביום 30.7.97 התקיימה פגישה שניה בין הצדדים (סעיף 18 לתצהיר התובע); וביום 28.8.97 התקיימה פגישה נוספת בין התובע לבין אלפן, בה נכחה גם התובעת. בפגישה זו מסר התובע לאלפן מסמך בן 16 עמודים (נספח ו' לתצהיר התובע), המהווה פירוט והרחבה של נספח ב' לתצהירו. כמו כן, מסר התובע לאלפן העתק הצעת ייעוץ ממשרד רואי החשבון ליובושיץ-קסירר (נספח ה' לתצהיר התובע).

ז. בחודש ספטמבר שנת 1997 התקיימו מספר שיחות טלפון בין התובע לבין אלפן, וביום 27.10.97 התקיימה ביניהם הפגישה האחרונה, לאחריה (במכתב מיום 5.11.97) שלח התובע את הנוסח האחרון של הצעתו (נספח ח' לתצהירו), הפעם ישירות למנכ"ל הנתבעת, מר חיים קרופסקי (להלן: "קרופסקי"). בתגובה קיבל התובע מכתב מהנתבעת (מיום 30.11.97), בו נאמר כי היא איננה מעוניינת בהצעתו ואינה רואה בה משום חידוש (סעיפים 22-23, 25 לתצהיר התובע).

3. תמצית טענות הצדדים

א. כטענה מקדמית טען ב"כ התובעים כי נספחים ב'-יא' לתצהיר עדותו הראשית של אלפן (להלן: "תצהיר אלפן"), וסעיפי התצהיר המתייחסים אליהם, הנם בגדר עדות שמיעה ומשלא צורפו תצהירי עורכי מסמכים אלו, יש למחקם. לגופו של ענין טען ב"כ התובעים, כי התובעים הוכיחו (בין היתר, באמצעות שתי חוות-דעת מומחים), כי התובע גיבש רעיון חדשני לשימוש בכרטיס אשראי, שלא היה מוכר לנתבעת, וכי לצורך גיבוש הסוד השקיע התובע מאמץ רב ואף נשא בהוצאות. התובע ניהל מו"מ עם הנתבעת במשך 7 חודשים, על מנת למכור לה סוד מסחרי זה או לנהל עמה פרויקט ליישומו, במהלכו אף נקב אלפן בסכומים אשר ישולמו לתובע עם התקדמות הפרויקט. לטעמו, התנהגות הנתבעת - בכך שהציגה מצג, עליו הסתמך התובע, כאילו היא מעוניינת בעסקה עמו, למרות שלא היתה לה כל כוונה להתקשר בחוזה; בהפסיקה את המשא ומתן עמו ללא כל הודעה מוקדמת; בעשותה שימוש במידע שהועבר אליה במסגרת המשא-ומתן; ובהתנערותה המוחלטת מכל מחויבות כלפי התובע - עולה כדי ניהול משא-ומתן שלא בתום-לב ובדרך מקובלת. יתרה מכך, התנהגות הנתבעת אף עולה, לטענתו, כדי רשלנות, שכן מכח המשא-ומתן הממושך שבין הצדדים, ולאור תכונותיו הייחודיות של הסוד המסחרי, הוטלה על הנתבעת חובת זהירות מושגית וקונקרטית כלפי התובע,

והיה עליה לצפות כי שימוש בסוד המסחרי ישלול לחלוטין את ערכו, וכי ניהול המשא-ומתן בדרך שנוהל יגרום לתובעים נזקים עצומים.

ב. ואילו לטענת ב"כ הנתבעת, המשא-ומתן לו טוען התובע, לא היה אלא בגדר מגעים ראשוניים, שכללו בסך הכל ארבע פגישות ומספר שיחות טלפון, מהם נסוגה הנתבעת בשל שורת סיבות מוצדקות, לרבות העובדה שהתובע הציע הצעה שכלל לא ענתה על צרכיה. יתרה מכך, לטענת ב"כ הנתבעת, התובע כלל לא הוכיח כי הצעתו היתה בגדר סוד או רעיון חדש, אשר לא פורסם טרם הצעתו. נהפוך הוא, הוכח, לטענתו, כי מדובר אך בהרחבה או ביישום של רעיון קיים. מכל מקום, לטעמו, התובעים אינם זכאים לכל פיצוי שכן התובע לא הציג כל הוכחה לשעות העבודה הרבות שהוא טוען כי השקיע, לא הוכיח ירידה בהכנסותיו ואף חוות הדעת מטעמו התבססה על הערכות בלבד והתגלו בה כשלים רבים, כמפורט בחוות-דעת המומחה מטעם הנתבעת, אשר לא נסתרה.

4. פלוגתאות

א. האם יש להתעלם מנספחים ב-יא לתצהיר אלפן ומסעיפי התצהיר המתייחסים אליהם, בהיותם עדות מפי השמועה?

ב. האם יש לראות בהצעת התובע לנתבעת בגדר "סוד מסחרי" מוגן?

ג. האם עשתה הנתבעת שימוש בהצעת התובע?

ד. האם פעלה הנתבעת במשא-ומתן שבין הצדדים בתום לב ובדרך מקובלת?

ה. האם התרשלה הנתבעת בהתנהגותה?

5. קבילות נספחים ב-יא לתצהיר אלפן וסעיפי התצהיר המתייחסים אליהם כראיה.

א. המסמכים אשר לצירופם מתנגד ב"כ התובעים, עניינם פרסומים שונים והצעות עבודה, העוסקים, בין היתר, בכרטיסי אשראי שישמשו עובדים לתשלום הוצאות במסגרת עבודתם, ובהכרה מצד רשויות המס בתדפיסים החודשיים של חברת האשראי כקבלה. לטענת הנתבעת, ומסמכים ב'-יא' היו ברשותה עובר למועד פניית התובע אליה לראשונה, והם מעידים, כי כל רכיבי הצעתו של התובע היו ידועים ו/או יושמו קודם לפנייתו אליה.

ב. אכן, הכלל הפוסל עדות מפי השמועה הינו כלל ידוע ותמציתו הינה:

"...עד מעיד בבית-המשפט על עובדות שהוא קלט בחושיו שלו; ואין הוא רשאי למסור בעדותו עובדות שנקלטו בחושיו של אחר והגיעו לידיעתו של העד מפי השמועה, לאמור: מפיו של אחר אשר קלט אותן בחושיו שלו, או שמע אודותן מאחר" (י. קדמי על הראיות (מהדורה משולבת ומעודכנת) (חלק ראשון) תשס"ד-2003, עמ' 481).

אולם, הכלל מתייחס אך ורק למצב בו מבקשים להסתמך על עדות כראיה לאמיתות

תוכנה, ולא כאשר מבקשים להוכיח אך כי הדברים נשוא העדות נאמרו, במקרה כזה:

"בנסיבות כאלה, אין המדובר בעדות מפי השמועה, באשר העד שמע את הדברים באזניו שלו; ועדותו אינה מכוונת להוכיח את אמיתותם של הדברים ששמע, אלא - את עצם אמירתם בלבד" (שם, בעמ' 483).

הדברים הללו חלים, כמובן, בשינויים המחויבים, גם במקרה בו מבקשים להוכיח כי מסמך מסוים נכתב או פורסם, או כי תוכנו היה ידוע לאדם מסוים. לצורך כך די להעיד את האדם שקיבל את המסמך, או קרא אותו. הטעם לאיסור בקבלת עדות מפי השמועה, מקורו בכך שהמוסר עדות מפי השמועה אינו יכול לערוב לאמיתות הדברים ואין טעם לחקור אותו בחקירה שכנגד בענין זה (שם, בעמ' 481). אך משאין מבקשים לבחון אמיתותם של הדברים שנאמרו או נכתבו, אלא אך את עצם כתיבתם או פרסומם, טעם זה אינו מתקיים.

ג. ובענייננו. הנתבעת לא ביקשה לטעון כי תכנם של המסמכים שצורפו לתצהיר אלפן הינו אמת. אין כל חשיבות במקרה זה לשאלה, אם אמנם רשויות המכס באנגליה הכירו בשנת 1995 בתדפיסי חברות האשראי לצרכי זיכוי ממע"מ (נספח ג' לתצהיר אלפן). כל שביקשה הנתבעת להוכיח הוא: ראשית, כי נחשפה לרעיון שבבסיס הצעת התובע, עובר למועד הפגישה הראשונה בינו לבין אלפן, ועל כן לא ראתה בו כל חידוש. ושנית, כי היו פרסומים פומביים אשר עסקו ברעיונות דומים להצעת התובע, עובר לפניית התובע אל הנתבעת, ומכאן שהצעתו לא היתה בגדר סוד מסחרי. לענין מטרות אלו די היה לה לנתבעת בצירוף המסמכים, בלוויית תאריך פרסומם, ובעדות אלפן, אשר לא נסתרה (ולענין זה אינני רואה בעובדה שהמסמכים לא הוחתמו בחותמת "נתקבל", עדות לכך שהם לא היו בפני הנתבעת, כפי שניסה ב"כ התובעים לרמוז), לפיה המסמכים נמסרו לנתבעת או היו ברשותה, והיא הכירה את תוכנם, גם לפני פגישתו הראשונה של אלפן עם התובע (ראה עמ' 45 לפרטיכל, ש' 9; עמ' 46 לפרטיכל, ש' 5-6; עמ' 47 ש' 10-11; עמ' 48 ש' 3-20; עמ' 56 ש' 9-26).

ד. המסמך היחידי שצורף לתצהיר אלפן, הנושא תאריך מאוחר להצעת התובע, ואשר הינו רלוונטי לענייננו, הוא נספח ב'. ברי, כי מסמך זה לא היה בפני הנתבעת עובר לפגישה הראשונה בין אלפן לבין התובע, ולכן לא ניתן להסתמך עליו על מנת להוכיח ידיעת הנתבעת במועד זה. נספחים י-יא לתצהיר אלפן מתייחסים לטענת ב"כ התובעים כי הנתבעת הוציאה בשנת 2003 כרטיס אשראי המגלם את רעיונות התובע. טענה זו נזנחה בסיכומי התובעים, וממילא אינני נדרשת למסמכים הנ"ל. לעומת זאת, נספחים ג'-ט' לתצהיר אלפן, נושאים תאריכים מוקדמים למועד פגישתם הראשונה של הצדדים, והתובעים לא טענו כי תאריכים אלו זויפו, או כי אינם נכונים. לפיכך, אין מקום לקבל בקשת התובעים למחיקת נספחים ג'-ט' לתצהיר אלפן וסעיפי תצהיר אלפן המתייחסים אליהם.

6. האם יש לראות בהצעת התובע בגדר "סוד מסחרי" מוגן?

א. על מנת להכריע בשאלה זו יש לבחון: ראשית, האם היה בהצעת התובע משום חידוש, המגלם יתרון עסקי כלשהו ושנית, האם היתה הצעתו בגדר סוד.

ב. חוק העוולות המסחריות, תשנ"ט-1999 (להלן: "החוק"), מגדיר, בסעיף 5 לו, "סוד מסחרי" כדלקמן:

"מידע עסקי, מכל סוג, שאינו נחלת הרבים ושאינו ניתן לגילוי כדין בנקל על ידי

אחרים, אשר סודיותו מקנה לבעליו יתרון עסקי על פני מתחריו, ובלבד שבעליו נוקט אמצעים סבירים לשמור על סודיותו".

ג. אכן, עת התנהלו המגעים בין הנתבעת לבין התובע, בשנת 97, טרם נתקבל החוק, אולם המונח "סוד מסחרי" הוגדר בצורה דומה גם בפסיקה שקדמה לחוק, ודומה, כי ההגדרה שבחוק מהווה בעיקרה קודיפיקציה של מושג קיים. אחד מפסקי-הדין המנחים בתקופה שקדמה לקבלת החוק, אשר דן בהגדרת "סוד מסחרי" היה ע"א 1142/92 ורגוס בע"מ נ' כרמקס בע"מ (פ"ד נא(3)421), בו אמרה השופטת שטרסברג-כהן את הדברים הבאים:

"אין אחידות בהגדרתו של הסוד המסחרי שאינו קל להגדרה. אומר על כך המלומד ג. טדסקי, במאמרו "סודות עסקיים" הפרקליט לה, 5:

'כשמדובר בסודות מסחריים הכוונה היא לרעיונות, ידיעות, מידע וכיוצא באלה, העשויים להבטיח לבעליהם יתרון לעומת מתחריו העסקיים (בפועל או בכוח)..."'(שם, בעמ' 432-433).

הגדרה זו, כמו גם ההגדרה שבחוק, הנה רחבה וכללית ביותר, ואינה כוללת פרמטרים לבחינת סווגו של מידע והיקף ההגנה שתוענק לו.

פרופ' מיגל דויטש מציין בספרו, כי הדעה המקובלת היא שכל מידע עשוי לשמש אובייקט להגנת הסוד המסחרי ואין בנמצא סוגי מידע מסוימים המוצאים, מחמת אופיים האינהרנטי, מכלל פוטנציאל ההגנה (מיגל דויטש עוולות מסחריות וסודות מסחר - 407-409 (נבו 2002)). השאלה המכרעת, לטעמו, הינה אך התקיימות התנאים להגנה, ובראשם השאלה, אם המידע פורסם (שם, שם), שהרי העקרון הבסיסי הינו כי פרסום הסוד מפקיע את הזכויות ביחס אליו (שם, עמ' 445, ה"ש 1). בסכמו את הסימנים להיות מידע סודי, כפי שניתנו בפסיקה האמריקאית, הבריטית והאוסטרלית, מונה פרופ' דויטש את הסימנים הבאים:

1. "מידת ההשקעה של מאמצים וכישרון בהגעה למידע;

2. המידה שבה המידע ידוע מחוץ לעסק...;

3. האמצעים לשמירה על הסודיות;

4. מידת הידוע של מי שבא במגע עם המידע, באשר לסודיותו;

5. המידה בה הנהגים במסחר בתחום הנדון מחזקים את טענת הסודיות;

6. ערכו של המידע למתחרים;

7. הקושי שבו המידע יכול להיות מושג כראוי... על ידי האחרים" (שם, עמ' 445-446).

גם פרופ' פרידמן, בספרו על עשיית עושר ולא במשפט, בפרק "רעיון, ידע, מידע או סוד מסחרי של הזולת", מתייחס לשאלת החידוש והקונקרטיזציה שבמידע והקושי שבהשגתו. פרופ' פרידמן אף סבור, כי לאופי היחסים בין הצדדים ישנה השלכה על מידת החידוש והקונקרטיזציה הנדרשים על מנת שמידע יחשב כסוד מסחרי. ככל שהיחסים קרובים יותר ובעלי סממנים של יחסי אמון, כך מידת החידוש והקונקרטיזציה הנדרשים תהא קטנה יותר, ולהיפך, כאשר מדובר בצדדים זרים, יהא על הטוען לסוד להוכיח מידה רבה יותר

"לא כל רעיון זוכה להגנה. נאמר לא אחת כי נדרש שיהיה זה רעיון מועיל וכן חדש וקונקרטי ואין די בכך שהוא כללי, סתמי ומופשט. קיימים בעניין זה מספר שיקולים. ככל שהרעיון כללי וסתמי יותר, גדלים הסיכויים שהנתבע יגיע אליו בכוחות עצמו. יתרה מזאת, יש להבחין בין רעיונות, שהם בתחום שלגביו יש להתיר החלפה חופשית של אינפורמציה, לבין רעיונות שהגיעו לשלב שבו הפכו קונקרטיים, מוגדרים ותכליתיים במידה שראוי לזכות את הוגיהם בהגנה... בשאלה אם יוענק סעד לתובע יש להביא בחשבון צירופם של שני גורמים. האחד, מהות היחסים בין התובע לבין מי שקיבל ממנו את האינפורמציה ושאר הנסיבות שבהן הגיע החומר לידי, והשני מידת החידוש והקונקרטיזציה של הרעיון. ככל שהיו יחסים אלה יחסי אמון אינטנסיביים יותר (או ככל שיגדל הדופי בהתנהגות הנתבע), כן תקטן דרישת החידוש והקונקרטיזציה מן הרעיון, ולהיפך, בהעדר קשר קודם (למשל, משלוח רעיון, אשר לא הוזמן, לאדם זר), כן תוחמר הדרישה לגבי הרעיון שעליו מבקשים להגן" (ד. פרידמן דיני עשיית עושר ולא במשפט (מהדורה שניה-תשנ"ח) 503-504, ההדגשות אינן במקור - ר.מ.).

7. במקרה דנן, אין מחלוקת כי לא התקיים בין הצדדים קשר עובר לפניית התובע אל אלפן. התובע הוא שיזם את המפגש עם אלפן בו חשף בפניו את הצעתו, מבלי שנתבקש לכך על-ידי מי מטעם הנתבעת (סעיף 12 לתצהיר התובע). אמנם, לאחר שחשף התובע בפני אלפן את הצעתו הראשונית, התקיימו בין הצדדים מספר פגישות ושיחות נוספות, אך אינני סבורה שהיה בהן כדי לשנות את אופי היחסים בין הצדדים, מה גם שמרבית הפגישות ושיחות הטלפון התקיימו ביזמת התובע (סעיפים 12, 14, 16, 17 לתצהיר התובע). יש לזכור, כי איש לא כפה על התובע לחשוף את סודו בפני הנתבעת, בפרט, כשזו סרבה במפורש ובתוקף לחתום על התחייבות לשמירת סודיות (סעיפים 12-13 לתצהיר התובע וסעיף 25 לתצהיר אלפן), וכי התובע היה חופשי שלא לנהל כל משא-ומתן עם הנתבעת ו/או להפנות הצעתו לגורם עסקי אחר. מכאן, נוכח גישת פרופ' פרידמן כאמור, מידת החידוש והקונקרטיזציה שעל התובע להוכיח כי קיימת בהצעתו, הינה רבה. מכל מקום, משהגעתי לכלל מסקנה כי לא הוכח בפני, במידה הנדרשת, כי בהצעת התובע גלום חידוש כלשהו, כפי שיפורט להלן, שאלת מהות היחסים בינו לבין הנתבעת ממילא איננה מכרעת.

8. הגעתי לכלל מסקנה, כי לא היה בהצעת התובע לנתבעת החידוש והקונקרטיזציה הנדרשים על מנת להפוך המידע הגלום בה לסוד מסחרי ראוי להגנה. גם בחינת הצעת התובע לאור הסימנים אותם מנה פרופ' דויטש בספרו, כנזכר לעיל, מובילה למסקנה כי הרעיון שבהצעתו אינו מהווה סוד מסחרי.

התובע לא הכחיש כי הצעתו מבוססת על הרעיון הגלום בכרטיס הידוע כ"דלקן 2000", וכי אין היא מהווה אלא הרחבה שלו לתחום הוצאות האש"ל והקופה הקטנה (סעיף 34 לתצהיר התובע, ובמיוחד נספח ב' לו). כמו כן, הצעת התובע, גם בגרסתה המורחבת (נספח ח' הנ"ל), נותרה כללית ביותר, והכילה טענות, שהתבססו בעיקר על תחושתו ועל נסיונו האישי של התובע, ולא על מחקר אמפירי שערך, לגבי כדאיות ההצעה וסיכוייה להתקבל באהדה על-ידי העובדים, המעבידים, ושלטונות המס. גם שני המומחים מטעם התובע, מר מלינק ופרופ' פרי, העידו כי הערך העיקרי שיכול היה להיות בהצעת התובע היה, לו היתה מושגת הכרת רשויות המס בדוח"ות חברת האשראי, וכי עצם היכולת של עובד לעשות שימוש בכרטיס אשראי של מעביד לצורך הוצאות אש"ל וכד', היתה קיימת תמיד (עמ' 19 לפרטיכל, ש' 14-26; עמ' 23 לפרטיכל, ש' 19-23).

לא זו אף זו. גם לו הייתי מוצאת חידוש כלשהו בהצעת התובע, לא היה בכך כדי להועיל לו, שכן, הרעיון שהיה גלום בהצעתו פורסם והיה ידוע לנתבעת, טרם פנייתו אליה. אמנם, לא הובאו בפניי נתונים בשאלה אם הציבור הרחב הכיר אף הוא את הרעיון, אולם אין בכך צורך, שכן די, לצורך הוכחת הפרסום, שציבור בעלי המקצוע בתחום התוודע לו (מ. דויטש, שם, בעמ' 454). הנתבעת הראתה כי עוד בפברואר 1997 פרסמה חברת Europay International (תאגיד האם הבינלאומי של הנתבעת, המעניק זכויות להנפקת ולסליקת כרטיסי Mastercard) מסמך (נספח ד' לתצהיר אלפן) ובו תיאור של כרטיס עסקים, אשר ישמש עובדים לתשלום הוצאות עסקיות, כגון נסיעות, ארוח, דלק. בפרסום זה הוסברו הסיבות לנחיצותו של כרטיס כזה, כמו גם יתרונותיו, דרכים להחדרתו לשוק, וכו'. כמו כן, העיד אלפן, כי אמר לתובע שנושא ההכרה של רשויות המס (בתדפיסי חברות האשראי), הינו נושא ידוע ומטופל בעולם (עמ' 49 לפרטיכל, ש' 4-7). יתרה מכך. הנתבעת הציגה שני מסמכים נוספים, מינואר ומפברואר 1997 (נספחים ו' ו-ז' לתצהיר אלפן) אשר הוכנו במיוחד עבורה (סעיפים 9-11 לתצהיר אלפן), וגלום בהם רעיון דומה מאד לזה שהציג התובע בפני אלפן מספר חודשים לאחר מכן. בחקירתו הנגדית של אלפן, וכן בחקירתו הנגדית של פרופ' אתגר, המומחה מטעם הנתבעת, ביקש ב"כ התובעים להבנות מן העובדה שבמסמכים הנ"ל, כמו גם בכל שאר המסמכים שצרפה הנתבעת, לא מופיעה אפשרות פילוח ההוצאות לפי מידת ההכרה שלהם על ידי רשויות המס, ואף לא האפשרות להפריד בין הוצאה הונית להוצאה פירוטית (עמ' 47 לפרטיכל, ש' 16-27; עמ' 38 לפרטיכל, ש' 2-3, 12-13, 20-22; עמ' 40 לפרטיכל, ש' 13-15), אולם, ממילא כל התייחסותו של התובע בהצעותיו (עמוד 4 לנספחים ו' ו-ח' לתצהירו) לעניין הפילוח האמור מסתכמת במילים: "קרוב לודאי שיתבקש גם פירוט אישי, מחלקתי ורכז כללי לפי הוצאה מוכרת ו/או לא מוכרת" - אינני סבורה כי מתוך 13 עמודי הצעתו, הכתובים בצפיפות, יכול התובע להתלות במשפט קצר זה כהוכחה לחדשנות שבהצעתו. מה גם שהדברים מנוסחים באופן כללי ביותר, ונעדרים, ולו במידה מינימלית, קונקרטיזציה, כנדרש.

למסקנתי כי לא היה בהצעת התובע משום חידוש, מצאתי אישור נוסף, בעדות התובע עצמו, לפיה לאחר סיום המשא-ומתן עם הנתבעת לא פנה לחברת אשראי אחרת, מאחר שמכתבה של הנתבעת לא היה מקובל עליו ומאחר שקיבל ייעוץ משפטי כי משחשף המידע לחברה אחת, אין לו עוד כל ערך (עמ' 29 לפרטיכל, ש' 26 - עמ' 30 לפרטיכל, ש' 24). אבהיר. אין חולק, כי מיד עם סיום המו"מ בין התובע לבין הנתבעת היא לא עשתה כל שימוש במידע שהגיע אליה מהתובע (גם לגרסת התובע, הכרטיס הראשון שעשה שימוש ב"סוד המסחרי" שלו, הושק בסוף חודש דצמבר 1998, היינו, למעלה משנה לאחר סיום המשא-ומתן בינו לבין הנתבעת - סעיף 42 לתצהיר התובע). אם סבר התובע כי ברשותו סוד מסחרי חדשני ובעל ערך רב, מדוע לא מיהר להתקשר עם חברה אחרת, כדי שזו תיישם את הצעתו במהירות, ותפיק ממנה את היתרון העסקי שכביכול גלום בה, טרם תעשה זאת הנתבעת? התובע העיד, כי לא עשה כן נוכח ייעוץ משפטי שקיבל, לפיו על מנת לפנות לחברה אחרת, נדרש לו מכתב מן הנתבעת, בו היא מתחייבת שלא לעשות שימוש ברעיון הגלום בהצעתו (עמ' 30 לפרטיכל, ש' 20-24). אולם עדות זו אינה מתיישבת עם העובדה שעובר לפנייתו אל הנתבעת, התובע חשף את הצעתו בפני חברת בורגר ראנץ' (ראה נ/1, המכיל הצעה זהה לזו שהציג התובע בפני הנתבעת), מבלי שביקש ממנה התחייבות לסודיות, או כל התחייבות אחרת, והדבר לא מנע ממנו לפנות לאחר מכן אל הנתבעת. יתר על כן, אם אמנם סבר התובע בכנות שברשותו סוד מסחרי, וכי הנתבעת עומדת לחשוף אותו או להשתמש בו, כיצד לא הזדרז לפנות לחברה אחרת כאמור, ובמקביל המשיך בנסיונותיו לקבל מן הנתבעת התחייבות לסודיות, או לחלופין, פנה לבית המשפט על מנת שזה יוציא צו מניעה זמני האוסר על הנתבעת לפרסם או לעשות שימוש בסוד הנטען. העדר המעש מצד התובע לאחר תום המשא-ומתן עם הנתבעת אינו עולה בקנה אחד עם טענותיו האמורות.

9. מן המקובץ עולה, כי התובע לא הוכיח כי הצעתו היתה יותר מאשר רעיון בלתי מגובש, להרחבת יישומה של השיטה הגלומה ב"דלקן 2000", רעיון אשר בקווים הכלליים שבהם בא לידי ביטוי בהצעותיו של התובע, היה כבר ידוע לנתבעת עת פנה אליה התובע לראשונה, הן ממסמכים אשר הוכנו במיוחד עבורה, והן מפרסומים זרים, שהתייחסו לנעשה בשוק כרטיסי האשראי. ודוק. השאלה אם בפועל היה קיים בישראל, או במדינה אחרת, כרטיס המיישם את רעיונות התובע איננה רלוונטית, ודי בכך שה"רעיון" בדבר כרטיס כאמור היה קיים וידוע.

משהגעתי למסקנה כי לא היה בהצעת התובע כל סוד מסחרי, אינני נזקקת לטענתו, לפיה בחודש דצמבר 1998 השיקה הנתבעת כרטיס אשראי חדשני, אשר לו מטרות ותכונות זהות להצעתו, והדבר מעיד על השימוש שעשתה הנתבעת במידע שהגיע אליה ממנו. אם המידע לא היה סודי ואף היה ידוע לנתבעת, ברי כי היתה זכאית לעשות בו שימוש. עם זאת, די לי להפנות לעניין זה לסעיף 22 לסיכומי התשובה מטעם התובעים, שם אומר ב"כ התובעים עצמו, כי "המומחים תמימי דעים שאין כרטיס המיישם את פנייתו של התובע...".

10. האם פעלה הנתבעת במהלך המשא-ומתן בתום לב ובדרך מקובלת?

א. קביעתי כי לא היה בהצעת התובע משום חידוש או סוד, איננה מהווה סוף פסוק בתביעה זו, שהרי, חובתה של הנתבעת לנהוג בתום-לב ובדרך מקובלת, בעת ניהול משא-ומתן, שרירה וקיימת גם אם לא היה בהצעת התובע משום סוד מסחרי, וגם אם הנתבעת היתה מעוניינת בשירותי התובע כ"פרויקטור" בלבד (כפי שיובהר להלן).

ב. לגרסת הנתבעת, היחסים בין הצדדים לא היו כלל בגדר משא-ומתן, אלא "מגעים" ראשוניים בלבד, אשר אינם עולים כדי משא-ומתן (סעיף 15 לתצהיר אלפן). אין בידי לקבל גרסה זו. מטרתו המוצהרת של התובע בהצעתו היתה לכרות בסופו של דבר הסכם עם הנתבעת (כעולה מהצעותיו, נספחים ב', ו', ח' לתצהיר התובע), ומן הסתם, אלפן, מקריאת ההצעות ומפגישותיו עם התובע, ידע כי הסכם עם הנתבעת הינו המטרה הסופית של התובע. מגעים מעין אלו, שבסופם משווים הצדדים לנגד עיניהם הסכם, אינם אלא משא-ומתן לקראת כריתתו של חוזה. ממילא, נוכח המגמה השלטת כיום בפסיקה ובספרות, הדוגלת בהרחבת חובת תום-הלב, ניתן להניח, כי גם מגעים ראשוניים ביותר, יחסו בצילה של חובה זו. כך, מציינת פרופ' גבריאלה שלו, כי סעיף 12 לחוק החוזים (חלק כללי), תשל"ג-1973 (להלן: "חוק החוזים"), חל "מרגע המפגש או הקשר הראשון בין הצדדים למשא ומתן" (גבריאלה שלו דיני חוזים 45 (מהדורה שנייה)). לפיכך, אבחן כעת האם הפרה הנתבעת חובתה הנ"ל.

ג. חובת קיום משא ומתן בתום-לב ובדרך מקובלת קבועה, כידוע, בסעיף 12(א) לחוק החוזים, אשר זו לשונו:

"במשא ומתן לקראת כריתתו של חוזה חייב אדם לנהוג בדרך מקובלת ובתום לב".

חובה זו נדונה בהרחבה בפסיקת בית-המשפט העליון, אשר הבהיר, כי עקרון תום-הלב קובע את אופן התנהגות הצדדים המנהלים משא-ומתן לכריתת חוזה, אשר שומה עליהם לנהוג ביושר, באופן הוגן, ומתוך התחשבות בציפיות הסבירות של הצד השני. עם זאת, מקובל גם, כי עקרון תום-הלב אינו מבוסס על דרישה כי כל צד ידאג לאינטרסים של זולתו על חשבון הבטחת האינטרס העצמי. ובמילים אחרות, תום-הלב אינו מניח "מידת חסידות" ואינו דורש כי הצדדים יהיו מלאכים זה לזה (ראה ע"א 6370/00 קל בנין בע"מ

נ' ע.ר.מ. רעננה לבניה והשכרה בע"מ פ"ד נו(3) 289; ע"א 6339/97 רוקר נ' סלומון פ"ד נה(1) 199). עוד אין חולק, כי חובת תום-הלב משתרעת גם על שלב הפרישה ממשא-ומתן, אשר אמורה אף היא להעשות בתום-לב. וכך קבע השופט מצא בע"א 416/89 גל-אור נ' חברת כלל (ישראל) בע"מ:

"פרישה ממשא ומתן, שאיננה מודרכת על ידי שיקולים ענייניים, הנובעים מממהות העסקה, מהתפתחות המשא ומתן ומעמדות הצדדים לו, חשודה כנגועה בהיעדר תום לב" (פ"ד מו(2) 177, 185; וראה גם ע"א 251/84 חברת ס.ג.פ. להשקעות בע"מ נ' מדינת ישראל פ"ד לט(2) 463).

בין החובות הספציפיות הנכללות במסגרת חובת תום-הלב ניתן למנות, את "חובת הגילוי", היא החובה לגלות לצד השני את כל הפרטים המהותיים, החיוניים להחלטתו האם להכנס לחוזה (ע"א 838/75 ספקטור נ' צרפתי פ"ד לב(1) 231 - באותו עניין היו השופטים חלוקים ביניהם בשאלה, אם חובה זו חלה אף על מידע אותו יכול היה הצד שכנגד להשיג בעצמו), כמו גם את האיסור על הצגת מצג שווא ועל ניהול משא-ומתן ללא כל כוונה להתקשר בחוזה. והרשימה, כמובן, איננה סגורה.

ד. לגרסת התובע, הנתבעת הציגה בפניו מצג-שווא כאילו בכוונתה לרכוש את סודו המסחרי, בהסתירה את כוונותיה האמיתיות, תוך שגרמה לו הוצאות כבדות (סעיף 27 לתצהיר התובע). עוד גורס התובע, כי נסיגת הנתבעת מהמשא-ומתן עמו נעשתה בפתאומיות וללא כל סיבה הגיונית (סעיף 43 לתצהיר התובע), ובכך הפרה הנתבעת את חובת תום-הלב כלפיו. לעומת זאת, לגרסת הנתבעת, הובהר לתובע שאלפן אינו מוסמך להתחייב בשמה, ומכל מקום, שהנתבעת אינה רואה כל חידוש בהצעתו, והיא מעוניינת בו בעיקר כ"פרויקטור", שינהל משא-ומתן עם רשויות המס, על מנת להשיג הכרתם במודל שיפוח לצורך שימוש בתדפיסי חברת האשראי, במקום קבלות נייר (סעיפים 4,5,16,17 לתצהיר אלפן).

ה. לאחר עיון בתמלילי ההקלטות שביצע התובע, בפגישותיו ובשיחותיו עם אלפן (נספח יג לתצהיר התובע), שוכנעתי, כי אכן הובהר לתובע, לא אחת, מצד הנתבעת, שזו אינה רואה עצמה מחויבת כלפיו, וכי הוא רשאי לפנות עם הצעתו לגופים אחרים. כמו כן, הובהר לו מפורשות שאלפן אינו מוסמך להתחייב בשם הנתבעת. מסקנה דומה נובעת גם מחקירותיהם הנגדיות של התובע ושל אלפן. והדברים מדברים בעד עצמם:

"עמי [אלפן]: רגע, שתבין. הענין הזה הוא דו צדדי. בסופו של דבר הרי איתן היות ואני לא חייב לו בעיקרון, הוא גם לא חייב לי שום דבר...

קלריסה [הנתבעת 2]: למה אתה לא חייב לו?

עמי: אני לא חייב לו שום דבר! אין לי שום זכות כזאת. אני אומר את זה לכל אחד שבא אלינו. הוא בא אלינו ונותן רעיון אבל מחר הוא יכול ללכת למישהו אחר להציג את הרעיון.

קלריסה: לא זה לא ממש ככה.

איתן [הנתובע]: ...אם לא תהיה חתונה אתם צריכים להגיד: 'תשמע מור-גן, אנחנו לא מעוניינים לעשות את או אין לנו אפשרות או אנחנו לא מאמינים בפרויקט'

...

עמי: רגע, אתה שולח מכתב למנכ"ל. זה בסדר, זכותך, לא...בסופו של דבר אם אנחנו לא נוכל להקים את הרעיון, לא יהיה לנו...

איתן: אתה צריך לתת לי מכתב שמשחרר אותי מ...

עמי: בוודאי. (עמ' 5-6 לתמליל פגישתם של הצדדים מיום 28.8.97, המצורף לתצהיר התובע ומסומן יג'1. להלן: "נספח יג'1").

בשיחתם הטלפונית מיום 22.9.97 (שתמלילה צורף לתצהיר התובע כנספח יג'2) חזר אלפן וציין, כי אין ביכולתו להתחייב כלפי התובע וכי עד שהצעת התובע לא תובא בפני הנהלת הנתבעת ותאושר, לא יוכל הלה לקבל כספים על חשבון הפרויקט. ובלשונם:

"איתן: תשמע, אבל אפשר בינתיים לקדם את זה. לפחות לתת נגיד את ה-\$ 30,000 הראשונים כדי להתחיל לעבור על זה.

עמי: תשמע אף אחד לא יתן דולר אחד לפני שמאשרים את זה, זה צריך אישור הנהלה".

הדברים מקבלים חיזוק גם בחקירתו הנגדית של אלפן, אשר חזר והבהיר, כי אינו מוסמך לאשר הוצאה כספית כלשהי ללא אישור סמנכ"ל השיווק של הנתבעת, וכי אמר לתובע, לכל אורך הדרך, שדרוש לו אישור כאמור (עמ' 50 לפרטיכל, ש' 2-6).

גם ניסיונו של התובע לבסס טענותיו על מסמך בכתב-ידו של אלפן (נספח ז' לתצהיר התובע), בו מופיעים סכומים, באלפי דולרים, המייצגים לטעמו, את השכר שהובטח לו, והמעידים, לגרסתו, כי אלפן ניהל עימו הלכה למעשה, משא-ומתן, אין בו ממש. כפי שכבר קבעתי, משא-ומתן אכן התנהל בין הצדדים, ואם ביקש התובע להתבסס על המסמך הנ"ל רק לצורך הוכחת קיומו של משא-ומתן, אין בכך עוד צורך. אולם אם ביקש התובע להסיק ממסמך זה ניהול משא-ומתן שלא בתום-לב מצד הנתבעת, ומתן הבטחות אשר לא היה לנתבעת כוונה לקיימן, הרי שאלפן, בחקירתו הנגדית, הסביר, כי מדובר היה אך בדוגמא שנתן לתובע, כיצד אמורה הצעתו להראות, כך שתכלול גם את המחירים שהוא ידרוש בעבור כל שלב בפרויקט (עמ' 51 לפרטיכל, ש' 11-1). עדותו זו סבירה בעיני, ואף עולה בקנה אחד עם האמור בתמליל פגישתם של הצדדים מיום 27.10.97, (נספח יג'8 לתצהיר התובע, עמ' 1 שורה 30- עמ' 2 ש' 19; עמ' 4 ש' 11-13; עמ' 7 ש' 1-9, ועמ' 15 ש' 3-6. להלן: "נספח יג'8") ועם דברי אלפן במקום אחר בחקירתו, לפיהם הבהיר לתובע כי מאחר שלא התגבשה כל הצעה, כל צד רשאי לעשות כעולה על רוחו (עמ' 50 לפרטיכל, ש' 10-13).

1. העניין היחידי שגילתה הנתבעת בהצעת התובע, נגע לנושא השגת ההכרה של רשויות המס בתדפיסי חברת האשראי (סעיף 16 לתצהיר אלפן). הנתבעת היתה מעוניינת באדם אשר יוכל לנהל משא-ומתן עם רשויות המס, לצורך השגת הכרה שכזו, והדבר הודגש בפני התובע פעמים רבות (נספח יג'1 לתצהיר התובע, עמ' 4; נספח יג'2 עמ' 3 ש' 7-9; נספח יג'8 עמ' 7 ש' 13-14, 17; וכן עמ' 52 לפרטיכל, ש' 2-4, 8-10). משנמנע התובע מלהתקדם בכיוון אליו כיוון אותו אלפן, והתעקש לחזור, בשינויים קטנים, על הצעותיו שבנספח ב' ו-ו', אין הוא יכול לטעון כנגד הנתבעת, משזו ביקשה לסיים עמו את המשא-ומתן.

2. יתרה מכך, מנספח יג'1 עולה גם, כי התובע הסכים שאם לא יחתם בין הצדדים הסכם, הרי כל שיידרש מהנתבעת הוא "מכתב שחרור", לפיו הם אינם מעוניינים בהצעתו, והוא חופשי לעשות בה כרצונו. עיון חוזר בנספח ט' לתצהיר התובע, הוא מכתבה של הנתבעת מיום 30 בנובמבר 1997, מעלה, כי הנתבעת ענתה

בדיוק על דרישות התובע, ונתנה לו מכתב בו היא משחררת אותו מכל מחויבות כלפיה.

בין מועד הפגישה שתומללה בנספח יג' והשיחה שתומללה בנספח יג', לבין מועד משלוח המכתב נספח ח' לתצהיר התובע, לא ארע דבר אשר היה בו כדי להסביר שינוי ציפיותיו של התובע, או לגרום לו להתרשם כי הנתבעת מעוניינת בהצעתו, כפי שהיא. בין שני המועדים הנ"ל, התקיימה רק פגישה אחת נוספת בין הצדדים, ביום 27.10.97, ועיון בנספח יג', הוא תמליל הפגישה הנ"ל, מעלה, כי פגישה זו הוקדשה רובה ככולה לתיקון הצעת התובע, על מנת שאפשר יהיה להעבירה לגורמים המוסמכים בנתבעת, וכי אלפן עשה מאמצים עילאיים להסביר לתובע כיצד על הצעתו להראות ואילו פרטים עליה לכלול. מכאן, שהיה ברור לתובע שהצעתו, גם בשלב זה, איננה עונה עדיין על דרישות הנתבעת, וכי המרחק בינו ובין הסכם סופי ומחייב, הינו עדיין רב.

ח. לא זו אף זו. אלפן הבהיר לתובע הסתייגות הנתבעת מקיום שותפות עמו (כהצעת התובע), כאשר תוך דפדוף בהצעת התובע (נספח ו' לתצהירו), אמר את הדברים המפורשים הבאים:

"עמי: ...עלולה להיות פה בעיה... היא [הנתבעת-ר.מ.] לא ניכנסת כשותפה כהגדרת מדיניות...

...

... אבל להקים חברה שתהיה לה הכנסות, שותפים וחלוקת רווחים, זה לא ילך הקטע הזה.

איתן: לא חייב להיות חלוקת רווחים...

...

עמי: ...אם היה צריך להקים חברה בשביל זה הרעיון לא היה עובד...

...

עמי: אבל אני אומר אל תנסו ללכת לכיוון של מה שניקרא חלוקת רווחים. זה יפיל את הרעיון מיד" (נספח יג', עמ' 2 ו-12).

דהיינו, כבר ביום 28.8.97 הבהיר אלפן מפורשות לתובע, כי עליו להמנע מלכלול בהצעתו רעיון של שותפות עסקית עם הנתבעת, והדגיש בפניו, כי הדבר יגרום לדחיית הצעתו לאלתר. למרות זאת, בנוסח הסופי של הצעתו, אשר נשלח למנכ"ל הנתבעת (נספח ח' לתצהירו), התעלם התובע לחלוטין מהמלצת אלפן, וכלל "הצעה לשיתוף פעולה" כהאי לישנה:

"ברצוני להביא לידי ביצוע של הרעיון העיסקי האמור לעיל במשותף עם חב' כרטיסי האשראי "ישראכרט" ע"י חברה חדשה שתוקם בבעלות ובניהול משותפים, שתהיה עסק לוואי ל"ישראכרט". היקף האחזקה והאחוזים בחברה יקבעו במו"מ בשלבים מאוחרים יותר".

נוכח דבריו המפורשים של אלפן, אין לתובע להלין אלא על עצמו משנדחתה הצעתו.

ט. לסיכום, שוכנעתי כי אלפן אכן חזר והבהיר לתובע, כי הוא רואה את שני הצדדים כחופשיים לפנות לצדדים אחרים, וכי קיימת אפשרות סבירה, שהמגעים ביניהם לא יבשילו לכדי שיתוף פעולה. לא זו אף זו. אלפן אף הבהיר לתובע, כי לא יקבל תשלום כלשהו עבור עבודתו, טרם שתאושר הצעתו על-ידי הגורמים המוסמכים בהנהלת הנתבעת. בכך קיים אלפן את חובת הגילוי, הנגזרת מחובת תום-הלב, ונסתרה טענת התובע, כי הנתבעת הציגה בפניו מצג-שווא בדבר כוונותיה. התובע, בעקבות שיחותיו עם אלפן, היה מודע למלוא הסיכונים הקיימים בניהול המשא-ומתן, ומשבחר בכל זאת להמשיך בניסיונותיו לעניין את הנתבעת בהצעתו, ונימוקיו עמו, אין הוא יכול לגלגל את העלויות והנזקים שנגרמו לו בשל כך, אם בכלל, על הנתבעת.

י. מן המקובץ עולה, כי בין התובע לבין אלפן התנהל משא-ומתן מתוך כוונה כי בסימו תועבר הצעת התובע לגורמים המוסמכים בנתבעת ובין הצדדים ייכרת חוזה. במהלך המשא-ומתן ניסו הצדדים להגיע לעמק השווה, תוך שאלפן מפרט באזני התובע את דרישותיה וצרכיה של הנתבעת, ומנסה לכוון אותו להכין הצעה אשר תוכל להתקבל על ידה. אלפן היה גלוי ומפורש בדבריו, ודווקא התובע, בהקליטו את שיחותיהם ללא ידיעת אלפן, נהג באופן שניתן לפרשו גם כחוסר תום-לב. מכל מקום, הצדדים לא הגיעו לכלל הסכמה בנושאים המהותיים להם. הצעת התובע, בגרסתה האחרונה, כללה אלמנטים שהוסבר לו במפורש כי הכללתם תביא לסיום המשא-ומתן בינו לבין הנתבעת, ומנגד חסרו בה פרטים אחרים, אשר הנתבעת הבהירה לו כי בלעדיהם לא ניתן יהיה להתקשר עימו בהסכם. בנסיבות אלו היתה הנתבעת זכאית לסגת מן המשא-ומתן ולא ניתן לטעון כנגדה כי ניהלה אותו שלא בתום-לב, או כי פרישתה ממנו היתה נגועה בחוסר תום-לב.

11. נוכח המסקנות אליהן הגעתי לעיל, מתייתר הצורך לדון בשאלת רשלנותה הנטענת של הנתבעת והנזקים להם טוענים התובעים.

12. התוצאה

תביעת התובעים נדחת. התובעים ישלמו לנתבעת הוצאות משפט וכן שכר טרחת עו"ד בסך של 75,000 ₪ בצירוף מע"מ ובצירוף הפרשי הצמדה ורבית חוקיים מירביים החל מהיום ועד מועד התשלום בפועל.

13. המזכירות תשלח העתק מפסק הדין אל ב"כ הצדדים.

14. פסק-דין זה ניתן לפרסום ביום 1.7.07.

ניתן ביום 26.6.07