



יולי 2020



היערכות לסכסוכים בענף הבנייה הישראלי על רקע השפעות הקורונה

להתפרצות נגיף הקורונה השפעה כלכלית וחברתית מונומנטלית על כלל מדינות העולם, תושביהן והעסקים הפועלים בשטחן. ישראל אינה שונה ממדינות אחרות ועסקים ישראלים רבים חוו לאורך החודשים האחרונים קשיים משמעותיים בעמידה בהסכמים מסחריים, אם כתוצאה מהפרעות בשרשראות אספקה, אם כתוצאה מהמגבלות הרבות שהטילה המדינה על תושביה בניסיון לעצור או לפחות להאט את התפשטות הנגיף ואם מסיבות נוספות ששורשיהן בהתפרצות הנגיף.

חוסר הוודאות שאפיין את החודשים האחרונים טרם תורגם לריבוי הליכים משפטיים אך מתחת לפני השטח השפעות הקורונה ליבו סכסוכים מסחריים ואנו צופים כי ענף הבניה הישראלי עוד יחווה מאבקים משפטיים משמעותיים על רקע זה וקוראים לשחקני השוק להיערך מבעוד מועד.

עוד בתחילת האביב הוגדר ענף הבנייה הישראלי כענף חיוני למשק ולכן לא ספג מגבלות ישירות שכפתה המדינה על ענפי משק אחרים. בהשוואה למשל לענפי המלונאות והפנאי שחודשים ארוכים (ועדיין) לא הורשו לפעול כסדרם או שלא יכלו לפעול בצורה אפקטיבית ורווחית, המשיך ענף הבניה הישראלי לפעול אפילו במהלך שבועות הסגר הארוכים שכפתה המדינה על העסקים והתושבים בשטחה. ולמרות זאת, השפעות הנגיף על ענף הבנייה ניכרות ומי שפעיל בתחום חווה הפרעות, איחורים ועיכובים בעבודות הבנייה ובתחומים משיקים שהובילו ליצירת הפסדים מהותיים לאורך כל שרשרת האספקה.

כך לדוגמה, קבלנים ישראלים חוו צמצום משמעותי בכח האדם המיומן הזמין להם בדרך כלל בישראל, בין היתר עקב סגירת שערי המדינה לטיסות וצמצום אישורי הכניסה של עובדים משטחי הרשות, אך גם מהטעם שאוכלוסיות בסיכון ואחרים נמנעו מלהגיע למקומות העבודה באופן סדיר. הקבלנים גם נדרשו לעמוד בתנאי התו הסגול ולהקפיד על מרחק מספק בין עובדים באתרי הבניה, מהלך שהפחית את יעילות העובדים ואת תפוקתם היומית. בנוסף למגבלות כח האדם, חוו הקבלנים גם מגבלות בצד האספקה כיוון שספקי מוצרים ושירותים, חלקן חברות בינלאומיות וחלקן חברות מקומיות האטו או הקפיאו את התהליכים היצרניים והובילו לירידה חדה בייצור חומרי בניה הכרחיים כמו מלט ופלדה. הקבלן הישראלי נכווה פעמיים, הן כצרכן שירותים והם כצרכן מוצרים.

כל אלו יצרו או ליבו לאורך החודשים האחרונים סכסוכים מסחריים רבים אשר צפויים בעתיד להתברר בערכאות המשפטיות. אנו מבקשים בעדכון לקוחות זה להציע ללקוחותינו מספר צעדים פרקטיים אשר עליהם לנוקט בכדי להבטיח כי יגיעו לליטיגציה עתידית כשידם על העליונה.

תיעוד ושימור ראיות – בליטיגציה (ואדרבא בסכסוכי בניה אשר מטבעם עמוסי ניירת) ישנה חשיבות מכרעת לתמיכת טענות בראיות ומסמכים מזמן אמת, תיעוד יעיל של מחלוקות בזמן אמת יכול לבנות או להפיל תיק. דאגו להעלות על הכתב את טענותיכם המלאות וביסוסן ההסכמי והעובדתי בזמן אמת ושמרו את המסמכים הללו באופן שיאפשר בקלות לאתרם בעתיד ככל שיעלה הצורך. חשוב לשמר לא רק מסמכים הנוגעים לטענות העובדתיות ולנזקים שנגרמו לכם בשטח (או אלו הצפויים בעתיד) אלא גם מסמכים המכמתים את הנזקים בזמן אמת ומתעדים את אופן הצגתם לצד השני לסכסוך.

שימו לב לפורמט - זכרו, שיחת טלפון עשויה להיות פתרון קל ואפקטיבי כדי לפתור בעיה באתר הבניה אבל היכולת שלכם להוכיח בעתיד את אשר דובר בין הצדדים תהיה גבוהה יותר אם את אשר סוכם או נאמר בע"פ תכתבו גם במכתב רשמי.

שימו לב לפרוצדורה - חשוב כי תכירו ותבינו את ההסכמים עליהם חתמתם ואת הפרוצדורות הטמונות בהם. אם בעקבות קשיים באספקה נחוץ לכם זמן נוסף לביצוע משימה מסוימת, הרי שזה קריטי כי תפעלו לקבל את הזמן הנוסף תוך שימוש בפרוצדורה ההסכמית הנכונה. אי עמידה בפרוצדורה עשויה להוות מגבלה משמעותית שתעמוד בפניכם כאשר תגיעו לניהול הסכסוך בערכאות. ככלל, בפרויקטים מורכבים נכון למנות בעל מקצוע שיהיה אמון על ניהול תקשורת עם ספקים ולקוחות, אותו אדם חייב להכיר את המגוונים השונים בהסכם ולפעול על פיהם בדיוקנות.

שמרו על קשר עם עו"ד שלכם - לעולם לא מוקדם מידי לפנות לעורך הדין שלך, בין אם מדובר בפונקציה פנימית או חיצונית לארגון. אם התגלע סכסוך משמעותי עם לקוח או ספק או אם ניכר שהצדדים מתקדמים אל עבר סכסוך רצוי להכניס עו"ד לתמונה בכדי שיתח את התרחישים האפשריים ויבנה עבורכם אסטרטגיה נכונה שאולי אף תייתר את הצורך בניהול ליטיגציה בהמשך הדרך.

ונקודה אחרונה למחשבה, התקופה האחרונה לימדה אותנו שהבלתי צפוי להיות משמעותי ולשנות סדרי עולם. קבלן בניה שצפה כבר בחודש פברואר חלק מהקשיים איתם ידרשו קבלנים להתמודד בחודשי הקורונה והצליח להסתגל לתנאים המשתנים ע"י גיוס עובדים מקומיים במקום זרים או הזמנת חומרי גלם מבעוד מועד, הצליח להקטין את נזקי התקופה בעוד שאחרים סביבו ספגו נזקים משמעותיים ורבים מהם יתקשו להתאושש. כפי שציינו ישנם צעדים פרקטיים להתמודדות בצורה טובה עם המשבר שנכפה עלינו, אך **חשוב לא פחות ללמוד מהתקופה האחרונה שאת הבלתי צפוי יש לנסות ולקחת בחשבון כאשר מנסחים הסכמים עתידיים.**

על כן, כבר במהלך כריתת ההסכם חשוב לקחת בחשבון דברים שאולי לא היינו נותנים עליהם את הדגש בימים כתיקונם. לדוגמה, קבלנים ישראלים רבים הגדילו בשנים האחרונות להסתמך על כח אדם זר, יעיל וזול, התקופה האחרונה לימדה אותנו כי חשוב לשמר קשרים גם עם ספקי כח העבודה המקומיים, אלו אמנם יקרים יותר מעובדים זרים אך זמינותם גבוהה יותר והם באופן טבעי פחות חשופים למגבלות על תנועה. שיטות רכש אלטרנטיביות המבוססות על חלוקת סיכון בין מזמין לספק ובדיקות נאותות של חוסן הכלכלי של רשתות אספקה הם כלים נוספים שכדאי להכיר ולעשות בהם שימוש בעת ניסוח הסכמים חדשים.

בין אם אתם חווים היום סכסוכים עם לקוחות, קבלנים וכ"א על רקע משבר הקורונה ובין אם אתם עומדים לחתום על הסכמים משמעותיים צופי עתיד, אנו כאן לשירותכם.

לפרטים נוספים אנא פנו אל:



עו"ד נונה לרנר, שותפה
nunal@gornitzky.com



עו"ד ניר קידר, שותף
nirke@gornitzky.com



עו"ד אלי כהן, שותף
elic@gornitzky.com