

גם עסקה קטן יכול לזכות במכרז כמו גדול

פתרון סכסוכים אלטרנטיבי – גישור ובוררות בסכסוכים בינלאומיים

שבעה עורכי דין ישראלים, וביניהם אני, השתתפו בסוף ספטמבר בקורס ייחודי לגישור ובוררות בינלאומיים שנערך באיסטנבול במסגרת פרויקט מיוחד של האיחוד האירופי. המדובר בקורס אשר נועד להכשיר עורכי דין ישראלים וטורקים בתחום הגישור הבינלאומי והבוררות הבינלאומית – תחומים אשר לא מיושמים באופן תדיר בישראל ובטורקיה, בין היתר בשל חוסר באנשים בעלי הכשרה מתאימה. במסגרת הקורס נערכו הן הרצאות פרונטאליות והן סדנאות בהדרכת מרצים מהולנד, איטליה ואנגליה, אשר שמו דגש על היכולת לפתור סכסוכים בין גורמים ממדינות שונות ללא הצורך בפניה לבתי המשפט.

גישור הינו הליך, בו צד שלישי מסייע לצדדים המתעמתים להגיע בעצמם ליישוב הסכסוך ביניהם. המגשר, אין מטרתו להכריע בסכסוך (כפי שתפקידו של הבורר או של בית המשפט) אלא ליצור אינטראקציה בין הצדדים, בין במשא ומתן ישיר ובין בישיבות נפרדות עם כל צד, על מנת שהצדדים יגיעו בעצמם להסכמה בדבר פתרון המחלוקת ביניהם. הליך הגישור כולו דיסקרטי. לא רק שתוכנו סודי כלפי צדדים שלישיים, אלא שתוכנה של ישיבה של המגשר עם אחד הצדדים לא יחשף לצד השני אלא בהסכמה. כך, יכולים הצדדים לחשוף את האינטרסים האישיים שלהם בפני המגשר ולאפשר למגשר לסייע למצוא את דרך המלך אשר תאפשר המשך עבודה משותפת או יחסים תקינים בין הצדדים החלוקים. הליך הגישור כולו וולונטארי ובכל שלב שהוא יכול צד להחליט כי הוא מעוניין לפרוש מההליך. להבדיל מההליך השיפוטי או הבוררות בהם הצדדים אינם שולטים בתוצאה ואחר הצדדים יוצא מנצח בעוד השני מפסיד, בהליך הגישור תוצאת הגישור היא הסכם בין הצדדים המיישב את הסכסוך לטובת שניהם.

בייחוד כאשר מדובר בסכסוכים בינלאומיים (אך גם בסכסוכים מסחריים מקומיים) קיים יתרון בפתרון סכסוכים בדרך זו. להבדיל מההליך המשפטי שהינו ארוך, לעתים יקר, כרוך בחשיפה ובוודאי שאינו מאפשר המשך עבודה עם הצד השני לסכסוך, הליך הגישור הינו מהיר, שומר על הסודיות וככל שהוא נעשה בידי אדם המוכשר לפעילות זו ומתמחה בעסקאות בינלאומיות, לעתים קרובות מאפשר לצדדים להמשיך ביחסי עבודה תקינים ועשוי אף לשפר את היחסים בין הצדדים.

גם כאשר גישור אינו אפשרי (או כאשר אחד הצדדים החליט במהלך הגישור כי אינו מעוניין להמשיך בו), ניהול בוררות עשוי להוות אלטרנטיבה יעילה, מהירה וחשאית להליך משפטי ארוך ומייגע אשר בסופו כלל לא ברור אם ניתן יהיה לגבות את פסק הדין – הליך אשר מתבצע במדינה זרה לאחד הצדדים ולא דווקא בשפה בה הוא שולט. להבדיל מגישור, בבוררות מפיקים הצדדים את ההכרעה ביניהם בידי צד שלישי אשר לו ניתנות סמכויות דומות לאלה של בית משפט, אך להבדיל מההליך בבית המשפט, הצדדים רשאים לבחור את זהות הבורר (כמו גם דברים נוספים כמספר הבוררים, דרך כלל אחד או שלושה, מיקום הבוררות, הדין המהותי החל, שפת הבוררות וכדומה) ואת כללי המשחק על פיהם ינהול ההליכים (למשל לבחור את כל או חלק מהכללים של מוסד LCIA או כל מוסד בוררות בינלאומי או מקומי אחר). כמו הגישור, גם בוררות יכולה להתבצע בכל מדינה שהצדדים יבחרו, לא דווקא על פי דין המדינה ולא דווקא על פי כללי הפרוצדורה המשפטית הקובעים באותה מדינה וכך לאפשר לצדדים להגיע לצדק מהיר ויעיל ביניהם על פי כללי משחק שהם עצמם קובעים ובכך שוב, לפתור את הסכסוך ביניהם באופן מהיר ודיסקרטי תוך כדי שמירה ככל הניתן על המשך יחסי עבודה תקינים.

חשוב לציין כי בין כאשר מדובר בגישור ובין כאשר מדובר בבוררות חשוב כי הדבר יעשה על ידי אדם המתמחה בתחום. ניסוח לא זהיר של הסכם בוררות עשוי לגרום נזקים גדולים וביצוע גישור על ידי מי שאינו מעורה בתחום וניסוח ההסכמות מהגישור באופן בלתי מקצועי עשוי למנוע התוצאה המבוקשת.

*** מאת: עו"ד דורון אפיק**

* הכותב הינו שותף בכיר במשרד אב-גנים אפיק וינשטיין, הינו חבר בלשכות עורכי הדין של ישראל וניו-יורק ומתמחה בליווי חברות, עסקאות בינלאומיות ופיננסיות ומימון. כמו כן, הכותב בוגר הכשרה של האיחוד האירופי ביישוב סכסוכים בינלאומיים מחוץ לכתלי ריה המשפט ומגשר ובוררות.

מה בגליון?

- 6 בלעדי
- 7 כללית
- 43 תוצאות מכרזים
- 44 מהעולם

שימו לב!

מערכת מכרזים עושה את המקסימום לאיסוף ופרסום מידע אמין לנוחות המשתמש. במקום המשפטים הבאים המופיעים באופן קבוע במכרזים:

- * הגורם המפרסם איננו מתחייב לקבל את ההצעה הגבוהה/הזולה ביותר או כל הצעה שהיא.
- ** הגורם המפרסם איננו מתחייב לקבל את ההצעה הגבוהה/הזולה ביותר או כל הצעה שהיא. הגורם המפרסם שומר לעצמו הזכות לנהל מו"מ או תחרות בין המציעים.

עורכת: אילת אלוני-כהן
 מחלקת שירות לקוחות: סימה אסביה 03-5635073
 מחלקת מכירות: 03-5635000

מען: דרך פתח תקוה 98-96 תל אביב 67138
 פקס: 03-5635075

