

שנה טובה ומתוקה!
Happy Rosh Hashanah!



אפיק ושות'
Afik & Co.



אפיק ושות'. עורכי דין ונוטריון
AFIK & CO. ATTORNEYS AND NOTARY

גיליון 292: 25 ספטמבר, 2019
Issue 292: September 25, 2019

הגיליון המקצועי הדו שבועי של **אפיק ושות', עורכי דין ונוטריון**
The Bi-Weekly Professional Magazine of **Afik & Co. Attorneys and Notary**

החשמונאים 103, ת.ד. 20144 תל אביב-יפו 6120101, טלפון 03-609.3.609 פקס 03-609.5.609
103 Ha'Hashmonaim St., POB 20144, Tel Aviv 6120101, Israel, Telephone: +972-3-609.3.609

אפיק ושות' מאחלת שנה טובה ומתוקה. שנת אושר ובריאות והצלחה בכל.
Afik & Co wishes a happy Jewish new year. A year of health, happiness and success.

1. מאמר: צו הורות פסיקתי – החיים כשנדרש אישור מהמדינה כדי להיות הורה.../עו"ד דורון אפיק Article: A parental order - life when state approval is required to be a parent.../ Doron Afik, Esq.

מאמר בנושא האופן בו יכולים זוגות חד-מיניים לקבל הכרה כהורים במשותף (שניהם כאבות או שניהם כאמהות) של תינוק שנולד מחוץ לישראל בהליך פונדקאות. את המאמר כתב עו"ד דורון אפיק ממשרד אפיק ושות'. את המאמר בשפה העברית ניתן למצוא בקישור: <http://he.afiklaw.com/articles/a292>

An article about how same-sex couples can be recognized as joint parents (both as fathers or both as mothers) of a baby born outside Israel in a surrogacy procedure. The article was written by Doron Afik, Esq. of Afik & Co. The article in English may be found at the link: <https://www.afiklaw.com/articles/a292>

2. מאמר: הסוד להנפקה מוצלחת באוסטרליה/ בלומאונט קפיטל Article: The Secret to a Successful IPO in Australia/BlueMount Capital™

מאמר בנושא האופן בו יש להנפיק חברה באופן מוצלח באוסטרליה, בין בשלב ההכנה להנפקה, בין הליך ההנפקה ובין ניהול השוק לאחר ההנפקה. המאמר הוכן על ידי בלומאונט קפיטל, גוף השקעות איתו גם מנהלת כעת אפיק ושות' את הנפקת חברת טרקאייס טכנולוגיות בע"מ הישראלית (ASX:TRX). את המאמר בשפה העברית ניתן למצוא בקישור: <http://he.afiklaw.com/articles/bm292>

An article on how to successfully list a company in Australia and how to act in the preparation for the IPO process, during the IPO process and management of the "after market". The article was prepared by BlueMount Capital™, an investment body with which Afik & Co. now manages the listing on the ASX of the Israeli company TrekAce Technologies Ltd. (ASX: TRX). The article in English may be found at the link: <https://www.afiklaw.com/articles/bm292>

3. עדכוני תאגידים, הגבלים עסקיים וניירות ערך Corporate, Antitrust and Securities Law Update

א. הסכם שדורש רכישת שירותים מספק אחד בלבד בטל בהיותו הסדר כובל

מחוזי מרכז: הסדר כובל הוא כל הסדר בין עסקים המגביל את אחד הצדדים לפחות באופן העלול לפגוע בתחרות; הסדר כובל הינו בלתי חוקי ולכן הסכם היוצר הסדר כובל הינו בטל. לקריאה נוספת: <http://he.afiklaw.com/updates/9690>

An agreement that requires the purchase of services from only one vendor is void as a restrictive trade arrangement. Read more at: <http://www.afiklaw.com/updates/9692>

ב. עמותה שמחליפה עמותה אחרת לתפעול פעילות אינה חבה אוטומטית בחובותיה

עבודה חיפה: ניתן להרים מסך בין חברות או עמותות שמוקמות במקום חברות או עמותות שנסגרות וכדי להתחמק מנושים; תפעול על ידי עמותה של פעילות שעשתה עמותה קודמת אינה מהווה נטילה של חובות העמותה הקודמת. לקריאה נוספת: <http://he.afiklaw.com/updates/9693>

An association that replaces another in its activities is not automatically liable for its debts. Read more at: <http://www.afiklaw.com/updates/9694>

Commercial Law Updates

א. ביטול התקשרות ללא מגבלת זמן המבוססת על אמון אישי אינה מזכה בפיצויים

מחוזי ת"א: חוזה ארוך טווח המבוסס על אמון אישי אינו "חתונה קתולית"; לא ניתן לקבל פיצוי על אובדן הכנסה עתידית כתוצאה מביטול התקשרות מוצדק שנעשה על ידי לקוח. לקריאה נוספת: <http://he.afiklaw.com/updates/9695>

Terminating a contract without a time limit which is based on personal trust does not entitle compensation. Read more at: <http://www.afiklaw.com/updates/9696>

ב. עמלות מכירה נחשבות כרכיב משכרו החודשי של העובד

עבודה ת"א: עמלות מכירה אשר משולמות לעובד נחשבות כחלק משכרו החודשי; בעל מניות שלוקח אליו את פעילות תאגיד שנסגר עשוי להיות אחראי אישית לחובותיו. לקריאה נוספת: <http://he.afiklaw.com/updates/9697>

Sales commissions are deemed part of the base salary. Read more at: <http://www.afiklaw.com/updates/9699>

5. עדכוני הורות פונדקאות ואימוץ

Parentage, Surrogacy and Adoption Law Updates

לא ניתן להשתמש בזרע קפוא של נפטר אלא אם הביע רצון לכך

העליון: בהעדר ביטוי מפורש בכתב או בדרך אחרת לרצון של הנפטר לעניין שימוש בזרעו לאחר מותו לא ניתן להשתמש בזרע; נפטר עם בת זוג קבוע כנראה רצה שהיא, ורק היא, תוכל השתמש בזרעו. לקריאה נוספת: <http://he.afiklaw.com/updates/9700>

A deceased's frozen sperm may not be used unless he expressed his wishes that so be done.

Read more at: <http://www.afiklaw.com/updates/9701>

6. עדכוני מקרקעין

Real Estate Law Updates

הקניית נכס מקרקעין לנאמנות אינה חייבת במס שבח או מס רכישה

ועדת ערר מס שבח מחוזי ת"א: הקניית נכס מקרקעין לנאמן ללא תמורה אינה בגדר "מכירה" לענין תשלום מס מקרקעין. לקריאה נוספת: <http://he.afiklaw.com/updates/9702>

Inserting a real estate asset into a trust will not be subject to land appreciation tax or purchase tax. Read more at: <http://www.afiklaw.com/updates/9703>

אפיק משפטי הוא המגזין המקצועי של משרד אפיק ושות', עורכי דין ונוטריון, המופץ אחת לשבועיים לקהל של אלפי אנשים ברחבי העולם וכולל מידע מקצועי תמציתי בנושאים משפטיים-עסקיים המעניינים את הקהילה העסקית והינם בתחומים בהם עוסק המשרד. להסרה או הצטרפות יש לשלוח מייל לכתובת newsletter@afiklaw.com ובכותרת לכתוב "אנא הסירו/צרפו אותי לרשימת התפוצה". מגזין זה כפוף לזכויות יוצרים אך ניתן להעבירו לכל אדם ובלבד שיועבר בשלמות וולא כל שינוי. אין באמור במגזין ייעוץ משפטי ובכל נושא מומלץ לפנות לעורך דין על מנת שהעובדות תיבחנה היטב בטרם תתקבל החלטה כלשהי.

למאגר פרסומים קודמים: <http://www.afiklaw.com>

Afik News is the biweekly legal and business Israel news bulletin published by Afik & Co. (www.afiklaw.com). Afik News is sent every second week to an audience of thousands of subscribers worldwide and includes concise professional data on legal and business Israeli related issues of interest to the business community in areas in which the Afik & Co. firm advises. For removal (or joining) the mailing list please send an email to newsletter@afiklaw.com with the title "Please remove from mailing list" or "Please add me to the mailing list." The Afik News bulletin is copyrighted but may be freely transferred provided it is sent as a whole and without any changes. Nothing contained in the Afik News may be treated as a legal advice. Please contact an attorney for a specific advice with any legal issue you may have.

For previous Afik News publication see <http://www.afiklaw.com>

1. מאמר: צו הורות פסיקתי – החיים כאשר נדרש אישור מהמדינה כדי להיות הורה.../ עו"ד דורון אפיק

Article: A parental order - life when state approval is required to be a parent.../ Doron Afik, Esq.

מאמר בנושא האופן בו יכולים זוגות חד-מיניים לקבל הכרה כהורים במשותף (שניהם כאבות או שניהם כאימהות) של תינוק שנולד מחוץ לישראל בהליך פונדקאות. את המאמר כתב עו"ד דורון אפיק ממשרד אפיק ושות' (www.afiklaw.com). עו"ד אפיק מתמקד בהנפקות באוסטרליה, דיני חברות, דיני מקרקעין, עסקאות בינלאומיות ופיננסיות, לרבות עסקאות מיזוג ורכישה, מימון ומשפט ימי ואף הרצה בתחומי מומחיות, לרבות במסגרת תואר מנהל עסקים Executive MBA באוניברסיטה העברית בירושלים. עו"ד אפיק בוגר הכשרה של האיחוד האירופי ביישוב סכסוכים בינלאומיים מחוץ לכותלי בית המשפט (גישור ובוררות) ומשמש גם כבורר וכנאמן בנאמנויות ישראליות ובינלאומיות. את המאמר ניתן למצוא בקישור: <http://he.afiklaw.com/articles/a292>

An article about how same-sex couples can be recognized as joint parents (both as fathers or both as mothers) of a baby born outside Israel in a surrogacy procedure. The article was written by Doron Afik, Esq of Afik & Co (www.afiklaw.com). Doron's practice focuses primarily on Australian IPO's, international transactions, including mergers and acquisitions, dispute resolution and issues of public law. He is a graduate of a European Union alternative disputes resolution course and the ICC Master Class for arbitrators and also serves as arbitrator. The article in English may be found at the link: <http://www.afiklaw.com/articles/a292>

2. מאמר: הסוד להנפקה מוצלחת באוסטרליה/ בלומאונט קפיטל

Article: The Secret to a Successful IPO in Australia/BlueMount Capital

מאמר בנושא האופן בו יש להנפיק חברה באופן מוצלח באוסטרליה, בין בשלב ההכנה להנפקה, בין הליך ההנפקה ובין ניהול השוק לאחר ההנפקה. המאמר הוכן על ידי בלומאונט קפיטל (www.bluemountcapital.com), גוף השקעות איתו גם מנהלת כעת אפיק ושות' את הנפקת חברת טרקאייס טכנולוגיות בע"מ הישראלית (ASX:TRX). BlueMount Capital™ היא קבוצה הפעילה בתחום שוק ההון ומורשית לשם כך על ידי רשות ניירות הערך האוסטרלית. לקבוצה משרדים בסידיי, בריסביין, מלבורן, פרת' ו'שנגחאי'. הקבוצה חברה באיגוד הבינלאומי של בנקאי ההשקעות (IAIB), רשת בלעדית של בנקאים להשקעות מאמריקה, בריטניה, אירופה ואסיה. BlueMount Capital™ מחזיקה ברישיון AFSL 456663 ו-230680. את המאמר ניתן למצוא בקישור: <http://he.afiklaw.com/articles/bm292>

An article on how to successfully list a company in Australia and how to act in the preparation for the IPO process, during the IPO process and management of the "after market". The article was prepared by BlueMount Capital™, an investment body with which Afik & Co. now manages the listing on the ASX of the Israeli company TrekAce Technologies Ltd. (ASX: TRX). BlueMount Capital™ is an ASIC licensed capital markets group with offices in Sydney, Brisbane, Melbourne, Perth and Shanghai. The group is a member of the International Association of Investment Bankers (IAIB), an exclusive network of investment bankers from America, UK, Europe and Asia. BlueMount Capital™ is the authorised representative of AFSL License numbers 456663 and 230680. The article in English may be found at the link: <http://www.afiklaw.com/articles/bm292>

3. עדכוני תאגידים, הגבלים עסקיים וניירות ערך

Corporate, Antitrust and Securities Law Updates

א. הסכם שדורש רכישת שירותים מספק אחד בלבד בטל בהיותו הסדר כובל

An agreement that requires the purchase of services from only one vendor is void as a restrictive trade arrangement

[תא (מרכז) 2407-06-09 אליהו כסלו נ' "דלק" חברת הדלק הישראלית בע"מ, 29.08.2019, בית המשפט המחוזי מרכז-לוד, כב' סגן הנשיאה, השופט יעקב שינמן]

חברת אספקת דלק הקימה עבור בעל זכויות במקרקעין תחנת דלק והוא התחייב בתמורה לרכוש את מוצרי הדלק רק ממנה ובמחירים שייקבעו על ידה. כדי לוודא קיום התחייבות זו, הקרקע הוחכרה על ידו לחברה הדלק והיא מינתה אותו כמפעיל התחנה ושמרה על זכות הסכמית לסלקו מן המקרקעין במידה ויפר את ההתחייבויות מולה.

בית המשפט קבע, שמדובר בהסדר כובל ועל כן הוא בטל. הסדר כובל הוא הסדר בין עסקים שלפיו אחד הצדדים לפחות מגביל עצמו באופן העלול למנוע או להפחית את התחרות בעסקים בינו לבין הצדדים האחרים להסדר, או חלק מהם, או בינו לבין אדם שאינו צד להסדר. החוק קובע שפגיעה בתחרות מתקיימת, בין היתר, כאשר יש כבילה לגבי מחיר שיידרש, יוצע או ישולם, רווח שיופק, וחלוקת שוק וכי הסדר כובל בטל בהיותו בלתי חוקי. תניית הבלעדיות המחייבת רכישה רק מחברת הדלק מהווה הסדר כובל ולכן ההסדר כולו בטל, לרבות הסכם החכירה שמטרתו לוודא את ההסדר.

A distributor of fuel built a gas station for an owner of right in land in exchange for an obligation to purchase the fuel products only from it and at prices set by it. In order to ensure that this undertaking is fulfilled, the land was leased by him to the fuel company and it appointed him as the station operator and retained the contractual right to remove him from the land if he breaches his obligations.

The Court held that this is a restrictive trade arrangement and is therefore void. A restrictive trade arrangement is an arrangement between businesses under which at least one of the parties restricts itself in a way that may prevent or reduce competition in business between it and the other parties to the arrangement, or some of them, or between it and a person who is not a party to the arrangement. The law sets that a restriction of competition exists, inter alia, where there is a restriction on the price that will be required, offered or paid, profit generated, or market division and that a restrictive trade arrangement is void as it is illegal. The

exclusivity condition requiring purchase only from the fuel company constitutes a restrictive trade arrangement and therefore the entire arrangement is void, including the lease agreement aimed at securing the arrangement.

ב. עמותה שמחליפה עמותה אחרת לתפעול פעילות אינה חבה אוטומטית בחובותיה

An association that replaces another in its activities is not automatically liable for its debts

[פה (חי') 25512-11-15 חני בוני – עמותת הכדורסל שטראוס נהריה, 21.08.2019, בית הדין האזורי לעבודה בחיפה, כב' השופטת מילך פריימן נציג ציבור (עובדים) מר אליעשור שעבין, נציג ציבור (מעסיקים) מר ליאור לוין]

עובדת שעמותת ספורט עירונית בה עבדה הפסיקה את פעילותה דרשה לקבל את שכר העבודה שלה מעמותה אחרת שמנהלת כיום את אותה פעילות ספורט עירונית.

בית הדין דחה את התביעה. דוקטרינת הרמת מסך המאפשרת יחוס חוב של חברה לבעל מניות בה במקרים מסוימים חלה גם על עמותות. אחד המקרים בהם ניתן לבצע הרמת מסך הוא הקמת עמותה במקום עמותה שנסגרה ונטילה אליה של כל הפעילות כדי להתחמק מנושים. עם זאת, כאן מדובר בעמותה שהוקמה עוד טרם סגירת העמותה הקודמת ואף שהיא מתפעלת כיום פעילות דומה, אין מדובר בעמותה שהוקמה כדי להתחמק מנושים ולכן אינה אחראית לחובות העמותה בה עבדה העובדת.

An employee of an urban sports association that ceased to operate demanded to receive her pay from another association that currently operates similar activities.

The Court dismissed the claim. The piercing the corporate veil doctrine allows a company's debt to be attributed to shareholders in certain circumstance also applies to associations. One of the cases where piercing the corporate veil may be applied is the establishment of an association instead of another that was closed, in order to avoid payments to creditors. However, here, the new association was formed prior to the closing of the previous association, and despite the fact that it is currently engaged in similar activities, it was not set up to evade creditors and is therefore not liable for the debts of the association in which the employee worked.

4. עדכוני משפט מסחרי, זכויות יוצרים ועבודה

Commercial, Intellectual Property and Labor Law Updates

א. ביטול התקשרות ללא מגבלת זמן המבוססת על אמון אישי אינה מזכה בפיצויים

Terminating a contract without a time limit which is based on personal trust does not entitle compensation

[תא (ת"א) 11767-09-15 עדי כהן נ' יוסף (ג'וזף) מוטלואגלו ולנסי, 04.09.2019, בית המשפט המחוזי בתל אביב – יפו, כב' השופטת חנה פלינר]

עבודתו של רואה חשבון הופסקה על ידי לקוח ותיק למרות שהתקשרות ביניהם התחדשה מדי שנה באופן אוטומטי. רואה החשבון דרש פיצוי בסך של 7,500,000 ₪ המשקף אובדן הכנסה לתקופה של 16 שנה קדימה.

בית המשפט דחה את מרבית התביעה וקבע כי רואה החשבון זכאי רק ליתרת השכר בגין שירותים שניתנו על ידו בפועל. חוזה יחס הוא חוזה אשר נועד להסדיר מערכת יחסים נמשכת וארוכת טווח בין הצדדים כאשר בדרך כלל מדובר בהתקשרות שאיננה קצובה בזמן. חוזה יחס המתבססים על קשר אישי בין הצדדים אינם בגדר "חתונה קתולית" והם ניתנים לביטול תוך זמן סביר שנעשה בתום לב ומסיבה הוגנת. כאן דובר ברואה חשבון אשר סיפק שירותים הדורשים מידה רבה של אמון אישי במשך כ-30 שנים וזכה לשכר שנתי של כ-600,000 ₪ מדי שנה וכל זאת ללא הסכם בכתב. ההתקשרות עם רואה החשבון הופסקה לאחר שזה סירב בין היתר למסור פרטים אודות עבודתו והיקף השעות המושקע על ידו בכל תחום. מאחר ומדובר בדרישה לגיטימית של לקוח וניתוק הקשר היה סביר ומוצדק, אין מקום להעניק פיצוי עבור אובדן ההכנסות עתידיות ורואה החשבון זכאי רק לשכר בגין עבודה שביצע בפועל עד למועד ניתוק היחסים.

An accountant's work was terminated by a longtime client even though their engagement was automatically renewed each year. The accountant demanded compensation of ILS 7,500,000, reflecting a loss of future revenues for a period of 16 years ahead.

The Court rejected most of the claim and held that the accountant was entitled to receive only fees for services already performed. Relations contract is a contract that is intended to regulate a long-lasting and long-term relationship when the engagement is usually not time limited. Relations contract are based on personal relationship between the parties, is not a "Catholic wedding" and may be terminated by reasonable prior notice if done in good faith and for a fair and justify reason. Here, the accountant provided consulting services that require a great deal of personal trust for about 30 years and earned an annual fee of approximately ILS 600,000 per annum, all without a written agreement. The engagement was terminated, inter alia, after the accountant refused to provide details about his work and the number of hours spent in each field. Because this is a legitimate demand made by the client and the termination of the contractual relationship was reasonable and justified, there is no place to award millions for future revenue loss and the accountant is only entitled to payment for work performed until the date the legal relationship has terminated.

ב. ניתן להתנות מענק פרישה מיטיב לעובד בחתימה על ויתור על תביעות

Sales commissions are deemed part of the base salary

[סעש (ת"א) 5569-12-16 מעיין ירונסקי – אילנה גור מוזיאון פרטי, 25.06.2019, בית דין אזורי לעבודה בתל אביב - יפו, כב' סגנית הנשיאה השופטת רות צדיק, נציג ציבור (עובדים) מר ברוך הראל, נציג ציבור (מעסיקים) גב' הילנה ערד שטיינבר]

שכרה של אשת מכירות הוגדר כשכר יסוד ועוד 5% מן המכירות שתבצע בפועל. לאחר שפוטרה דרשה את פיצויי הפיטורים שלה הן מהחברה בה עבדה והן באופן אישי מבעלת המניות בה, אשר לאחר סיום ההעסקה הועברה לעוסק מורשה על שמה כל פעילות העסק.

בית הדין קבע שהעובדת זכאית לפיצויי פיטורים, הפרשות לפנסיה ופדיון ימי חופש בהתאם לממוצע שכרה ב-12 החודשים שלפני סיום ההעסקה. כדי לבחון אם בונס הוא חלק משכר העבודה, יש לבדוק האם התשלום שניתן לעובד היה מותנה בהתקיימות תנאי או במצב, כך שאם אין מתקיים התנאי או משתנה המצב העובד לא מקבל את התשלום. תשלום שאינו מותנה בגורם מיוחד, הוא למעשה חלק משכר היסוד הנלקח בחשבון לעניין חישוב פיצויי פיטורים. ככל ששכרו של העובד כולל עמלות, רואים את שכר היסוד שלו כשכר הממוצע של שנים עשר החודשים האחרונים שקדמו לפיטורים. מכיוון שאשת המכירות קיבלה עמלות מכירה מידי חודש, היא זכאית לפיצויי פיטורים, הפרשות לפנסיה ופדיון ימי חופש בעת סיום ההעסקה בהתאם לשכר יסוד שכולל את ממוצע העמלות. במקרה זה, העסק בו עבדה העובדת נסגר ופעילותו עברה לעוסק מורשה של בעלת המניות, היא אחראית אישית לחובות השכר כלפי אשת המכירות.

A salesperson's salary was based on a base salary and 5% of the sales made by her. After she was terminated, she demanded severance pay both from the company she worked for and personally from the shareholder of the company, who after termination of employment commenced activating the entire business operation through her business.

The Court held that the employee is entitled to severance pay, social benefits and redemption of vacation days based on her average 12 months pay-check prior to termination. In order to determine whether a bonus is a part of the base salary, one needs check whether the payment given was contingent, so that if the pre-condition or situation is not met, the payment will not be made. Payment that is not contingent is deemed an inseverable part of the salary taken into account in calculation of severance pay. If the employee's remuneration includes commissions, her base salary is calculated as the average actual salary of the last 12 months prior to termination. Because the salesperson received monthly sales commissions, she is entitled to severance pay, social benefits and vacation redemption based on a base salary that includes the commissions. Here, the business in which the employee worked was closed and the activity transferred to a business of a shareholder and thus, the shareholder is personally liable for the debt to the salesperson.

5. עדכוני הורות פונדקאות ואימוץ

Parentage, Surrogacy and Adoption Updates

לא ניתן להשתמש בזרע קפוא של נפטר אלא אם הביע רצון לכך

A deceased's frozen sperm may not be used unless he expressed his wishes that so be done

[בעמ' 6046/18 היועץ המשפטי לממשלה נ' פלונית, 02.09.2019, בית המשפט העליון, כב' השופטים ניל הנדל, ענת ברון, דוד מינץ]

צעיר שעמד להתחתן נרצח ולפי בקשת הוריו, לאחר מותו נשאבו מגופו והוקפאו מנות זרע. שני עשר שנים לאחר מכן ביקשו ההורים להשתמש בזרע הקפוא כדי להפרות חברת ילדות של אחות המנוח.

בית המשפט העליון דחה את בקשת הורי הנפטר לעשות שימוש בזרעו להולדת נכד. מקום שבו נפטר אדם שהייתה לו בת זוג קבועה מבלי שנתן ביטוי מפורש (בכתב או בדרך אחרת) לרצונו או להסכמתו לעניין נטילת זרע מגופו ושימוש בו לאחר מותו, קמה חזקה הניתנת לסתירה לקיומו של "רצון משוער" של הנפטר להביא ילדים לעולם גם לאחר מותו עם בת זוגו. לכן, ככלל, תהא בת הזוג ולא איש מלבדה – לרבות הורי הנפטר – רשאית לעשות שימוש בזרע לצורך הפריית היא. כאן בת הזוג אינה מתנגדת אך גם אינה מעוניינת בעצמה להרות לנפטר. שימוש בזרעו של אדם שנפטר לשם הבאת ילדים לעולם יעשה רק תוך כיבוד רצון הנפטר ולא אינטרסים או רצונות של אחרים. לכן, בהיעדר אינדיקציות ברורות לרצונו המשוער של המנוח, לא ניתן להעניק להוריו את זכות השימוש בזרעו לשם הולדת נכד.

A young man who was about to marry was murdered and at his parents' request, after his death, sperm was extracted from his body and frozen. Twelve years later, his parents moved to use the frozen sperm to fertilize the deceased sister's childhood friend.

The Supreme Court rejected the motion of the deceased parents to use his sperm to bear them a grandchild. Where a person who had a permanent spouse died without expressing himself (in writing or otherwise) for his or her consent to extract sperm from his body and use it after his death, there is a presumption of the "presumed will" of the deceased to have his spouse bear his children even after his death. Therefore, as a general rule, the spouse, and not anyone else - including the deceased parents - may use the sperm for her own reproduction. Here, the spouse did not object, but also did not wish to conceive from the deceased. Using the sperm of a deceased person to bear children will only be done while respecting the deceased's will and not the interests or desires of others. Therefore, in the absence of clear indications of the presumed will of the deceased, his parents cannot be granted the right to use his sperm for the bearing of a grandson.

הקניית נכס מקרקעין לנאמנות אינה חייבת במס שבח או מס רכישה

Inserting a real estate asset into a trust will not be subject to land appreciation tax or purchase tax

[ו"ע 49026-07-17 סמואל גליס, ציזה גליס בגין טראסט 2015 בע"מ נ' מנהל מס שבח תל אביב, בית המשפט המחוזי בתל אביב – יפו, ועדת ערר לפי חוק מיסוי מקרקעין (שבח ורכישה), התשכ"ג-1963, 24.07.2019, כב' היו"ר השופט מגן אלטוביה, רו"ח צבי פרידמן, רו"ח מיכה לזר]

סבתא וסבא תושבי קנדה יצרו נאמנות (Trust) עם נאמן ישראלי כאשר נכדתם הישראלית היה הנהנית היחידה של הנאמנות. כשהעבירו יוצרי הנאמנות שתי דירות בתל אביב לתוך הנאמנות חייבה אותם רשות המסים במס רכישה ומס שבח בגין ההעברה.

ועדת הערר לפי חוק מיסוי מקרקעין קבעה כי הקניה של נכס מקרקעין לנאמנות לא תחויב בתשלום מסי מקרקעין. להבדיל מפקודת מס ההכנסה שפוטרת ממס הקניית נכסים לנאמנות, חוק מיסוי מקרקעין הישראלי לא מתייחס לנאמנויות. למרות האמור, יש לפרש את החוק כך שהקניית נכס מקרקעין מיוצר הנאמנות לנאמנות אינה נחשבת כ"מכירה", הן לעניין מס השבח והן לעניין מס הרכישה, ומועד אירוע המס ידחה למועד החלוקה בפועל או מכירת הנכס.

Canadian grandparents formed a trust with an Israeli trustee and their Israeli granddaughter as sole beneficiary of the trust. When the settlors transferred two apartments in Tel Aviv into the trust, the tax authority demanded from them land appreciation tax and purchase tax on the transfer.

The Land Appreciation Appeal Committee held that the inserting of a real estate asset into a trust will not be subject to real estate taxes. Unlike the Israeli Income Tax Ordinance, which exempts from tax donation of assets into a trust, the Israeli Land Taxation Law does not refer to trusts. Notwithstanding the foregoing, the law should be construed as meaning that the inserting of a real estate asset by a settlor of a trust into the trust is not deed a "sale" for either land appreciation tax and purchase tax and the date of the tax event will be postponed to the actual date of distribution or sale of the property.

צו הורות פסיקתי – החיים כאשר נדרש אישור מהמדינה כדי להיות הורה... /עו"ד דורון אפיק

לא פעם כשאתה נתקל בפעולות שהורים מבצעים אתה אומר בציניות, "חבל שלא נדרש רישיון כדי להיות הורה". עם זאת, יש מקרים שבהם דווקא נדרש מעין "רישיון" כזה וזאת כאשר שניים מבקשים להיות מוכרים כהורים של הילד, כאשר רק אחד מהם הוא ההורה הגנטי. כשמדובר בבני זוג בני אותו מין, הדרך של "צו הורות פסיקתי" היא, לצערנו, הדרך היחידה להכרת המדינה בהורה הלא גנטי כהורה לילד המשותף.

כבר בשנת 2000 הכיר בית המשפט העליון בישראל באימוץ שאושר על ידי בית משפט בארצות הברית, כאשר המאמצת היא אישה החיה עם אימו של המאומץ. כחמש שנים לאחר מכן גם איפשר בית המשפט העליון לבת זוג לאמץ את בנה של בת זוגה גם ללא צו אימוץ שנעשה תחילה מחוץ לישראל. עם זאת, עד שנת 2012 לא יכלו בני זוג חד מיניים להיחשב בישראל כהורים במשותף אלא בדרך של אימוץ. בשנת 2012 ניתן לראשונה בישראל "צו הורות פסיקתי" – צו לפיו בית המשפט הכיר בשתי בנות זוג שחיו יחדיו כאמהות של ילד, למרות שאחת מהן הייתה האם הגנטית בעלת הביצית והשנייה האם הפיזיולוגית שנשאה את ההיריון. שנתיים לאחר מכן הכיר בית המשפט העליון בהורות משותפת גם במקרה של הליכי פונדקאות שנעשו מחוץ לישראל וכך איפשר לבני זוג מאותו מין שילדו ילד באמצעות הליכי פונדקאות מחוץ לישראל להיות מוכרים שניהם בישראל כהורי התינוק. הצו הוא שיוצר את ההורות (ולא רק מצהיר עליה) ולכן (ובניגוד לדין במדינות אחרות בעולם) לא ניתן בישראל לבקשו טרם הלידה, אך ניתן לקבל בו הכרה רטרואקטיבית. כך, למשל, בפסק דין של בית המשפט המחוזי בתל אביב מחודש מרץ, 2018 הוכרו כאבות שני בני זוג שחתמו על הסכם פונדקאות עם אזרחית אמריקאית, כאשר ההכרה ניתנה רטרואקטיבית למועד בו ניתן פסק-הדין בארצות הברית שניתק את הקשר בין האם הפונדקאית ליילוד.

צו הורות יינתן רק כשהוא לטובת הילד ובין יתר התנאים נדרש שבני הזוג הם תושבי ישראל בני 21 שנים לפחות, נמצאים בזוגיות במשך 18 חודשים לפחות לפני שערכו "הסכם הורות"; הסכם ההורות נערך טרם ביצוע הליכי ההפריה; ולא חלפו 90 יום מיום הלידה ועד יום הגשת הבקשה. לבית המשפט שיקול דעת גם כאשר תנאים אלה לא מתקיימים במלואם. כך, למשל, במקרה שנדון בבית המשפט המחוזי בחיפה ביולי, 2019, דובר בשתי בנות הזוג אשר חלקו יחד את הליך ההפריה, קיימו מערכת הורית מאז לידת הקטין אך התעכבו כשלוש שנים בטרם הגשת הבקשה בשל נסיבות בריאותיות של הורי אחת האימהות. באותו מקרה הכיר בית המשפט בשתייהן כאימהות רטרואקטיבית למועד הלידה. עם זאת, כאשר בני זוג מבקשים להביא ילד לעולם בהליך פונדקאות, כדאי שיערכו מראש ויוודאו שהם עומדים בתנאים שבתי המשפט ראו אותם כמייצגים מערכת זוגית שתאפשר הכרה בהורות ממועד הלידה. גם לשם כך כדאי להיות מלווים מתחילת הליך הפונדקאות בעורך דין ישראלי שיערוך עבור ההורים המיועדים את הסכם השיתוף, ינחה את עורך הדין הזר במדינת הלידה על המסמכים הנדרשים עבור ההליך בישראל (ולשם כך רצוי שעורך הדין הישראלי יהיה מוסמך גם בארצות הברית, למשל, ככל שמדובר בהליך פונדקאות באחת ממדינות ארצות הברית) ולסיום יבצע את הליך צו ההורות ואזרוח הילד בישראל.

* עו"ד דורון אפיק הינו נוטריון ועורך דין המוסמך בישראל ובניו יורק והוא השותף המנהל של משרד אפיק ושות' (www.afiklaw.com) המתמקד בהנפקות באוסטרליה, דיני חברות, דיני מקרקעין, עסקאות בינלאומיות ופיננסיות, לרבות עסקאות מיזוג ורכישה, מימון ומשפט ימי ואף הרצה בתחומי מומחיותו, לרבות במסגרת תואר מנהל עסקים Executive MBA באוניברסיטה העברית בירושלים. עו"ד אפיק בוגר הכשרה של האיחוד האירופי ביישוב סכסוכים בינלאומיים מחוץ לכותלי בית המשפט (גישור ובוררות) ומשמש גם כבורר וכנאמן בנאמנויות ישראליות ובינלאומיות. אין בסקירה כללית זו משום ייעוץ משפטי כלשהו ומומלץ להיוועץ בעורך דין המתמחה בתחום זה בטרם קבלת כל החלטה בנושאים המתוארים בסקירה זו. לפרטים נוספים: 03-6093609, או באמצעות הדואר האלקטרוני: afiklaw@afiklaw.com.

A parental order - life when state approval is required to be a parent... /Doron Afik, Esq.*

In many cases when you see how parents deal with their kids you cynically say to yourself, "If only one needed a license to be a parent." However, there are cases where such a "license" is actually required such as when two people both seek to be recognized as the child's parents, with only one being the genetic parent. When it comes to same-sex spouses, a "parental order" is, unfortunately, the only way in which the State will recognize a non-genetic parent as a parent in common.

As early as the year 2000, the Israeli Supreme Court recognized a US Court-approved adoption, the adoptee being a woman co-habiting with the genetic mother. About five years later, the Supreme Court also allowed a spouse to adopt her life-partner's son even without an adoption order first having been made outside of Israel. However, until 2012, same-sex couples were not able to be considered as joint parents in Israel except by way of adoption. In 2012, for the first time in Israel, a Court issued a "parental order" - an order whereby the Court recognized two spouses who lived together as the mothers of a child, one being the genetic mother who produced the egg and the other the physiological mother who carried the pregnancy. Two years later, the Supreme Court also recognized joint parenting in the case of surrogacy procedures performed outside Israel, thus allowing both same-sex spouses who have given birth to a child through surrogacy procedures outside Israel to be recognized in Israel as the baby's parents. It is the order that creates the parenthood (and not only declares it) and therefore (and in contrast to other countries in the world), it is not possible to seek the parental order before birth, however, it may grant retroactive recognition. Thus, for example, in a March 2018 Tel Aviv District Court case, two spouses who entered a surrogacy agreement with a U.S. citizen mother were recognized as the fathers, with the recognition retroactive to the date the U.S. ruling severed the surrogate mother's relationship with the newborn.

A parental order will only be issued when it is in the best interests of the child and, among other conditions, the couple are Israeli residents of at least 21 years of age, have been in a relationship for at least 18 months before entering into a "parenting agreement"; the parenting agreement was made before the fertilization procedures were carried out; and the process for the parental order was commenced within 90 days from the date of birth. The Court has discretion even when these conditions are not fully met. For example, in a case discussed in the Haifa District Court in July 2019, two spouses shared the fertilization process and behaved as two mothers from the birth of the baby but did not file the motion for about three years due to health circumstances of one of the mother's parents. In that case, the court recognized both as mothers retroactively as at the date of birth. However, when spouses seek to bear a child by a surrogacy process, they should prepare ahead of time and ensure that the Courts consider them a couple in a manner that would allow parental recognition as of the date of birth. For this reason, it is recommended to be accompanied by the Israeli lawyer who will later file the motion for the parental order and do so as early as the commencement of the surrogacy procedure. That Israeli lawyer will draft the parenting agreement, instruct the lawyer in the jurisdiction of birth as to the documents required for the process in Israel (and for this purpose it is recommended that the Israeli lawyer will also be admitted in the U.S, for example, if a U.S. surrogacy is sought) and will finally deal with the parental order motion and the motion for citizenship of the child in Israel.

***Doron Afik, Esq.** is a notary public and an attorney admitted to practice in Israel and New York and is the managing partner of Afik & Co., Attorneys and Notaries (www.afiklaw.com). Doron served an adjunct professor at Hebrew University Doron teaches Mergers and Acquisitions as part of the EMBA program. Doron's practice focuses primarily on Australian IPO's, international transactions, including mergers and acquisitions, dispute resolution and issues of public law. He is a graduate of a European Union alternative disputes resolution course and the ICC Master Class for arbitrators and also serves as arbitrator. For additional details: +972-3-6093609 or at the e-mail: afiklaw@afiklaw.com

The Secret to a Successful IPO

There are many measures of success for initial public offerings (IPOs). First and foremost is completing the deal and raising the intended proceeds. From the perspective of remaining and new shareholders, however, the subsequent short-term trading performance is more often seen as the measure of a good IPO as opposed to a bad IPO.

For the board and management of the newly-listed entity, their measure of success and their reputation will depend on how well the newly-listed entity performs in the medium term and delivers on the investment proposition on which new shareholders based their investment decision.

Different stages

It is important for ongoing board and management to recognise that there are two very different stages in the journey to becoming a successful listed entity.

The first is all about the transaction which delivers the listing.

Many management teams mistakenly see this as the ultimate objective and, following months of frenetic activity, expect their lives to return to the way they were pre-IPO when they can once again concentrate on running the business. Regrettably, that is not the case. It is quickly discovered, as they move into the relationship stage, that life will never be the same because new obligations and responsibilities require a significant cultural change.

The second involves building relationships with new owners, which requires time.

So, what should Board and management of a new IPO be doing to ensure that the transition to a listed entity is as seamless as possible and places them in the best possible position to build a successful relationship with their new owners?

Firstly, thought should be given at an early stage to governance issues such as board composition – diversity, independence and skills matrix – and remuneration structures. This helps to ensure that the entity doesn't run into issues with regulators, shareholders, and governance advisers once listed.

Much of this work is often done by advisers and bankers to the IPO who, understandably, are generally less available post-IPO. So, having a dedicated internal resource involved in the IPO process provides continuity and, possibly, a candidate to run the Investor Relations (IR) program post-listing.

Essential Support

Once the IPO is complete, the onus is on management to recognise that the act of becoming a listed entity will make a substantial difference to how the organisation is run. As well as having a significant number of new shareholders, who will not understand the business in the same depth and detail as management, the organisation's reporting and disclosure regime will be very different. Senior management need to understand new requirements covering issues such as continuous disclosure and dealing in the entity's equities. Failure to adhere to these new rules can create serious reputational damage to the organisation, the board and the management team.

The organisation also needs to understand quickly what its obligations are in terms of interacting with its new shareholders and how it plans to develop and execute an effective IR program. Like any corporate function, the IR program needs to be appropriately resourced, well planned and executed and monitored on an ongoing basis.

Both the CEO and CFO need to show leadership and be committed to its success, particularly for smaller organisations where the appointment of a dedicated IR function may not be cost-effective.

Often the IPO company outsources the post-IPO work to specialists who then work with the company on an ongoing basis. BlueMount can recommend a number of these specialists if required.

From the board and management's perspective, the success of an IPO will not be measured by

the issue price or the premium achieved on listing. Rather, they will be judged on their ability to take the new entity and deliver long-term value for shareholders. There are many factors that will impact performance, some of which will be outside of management's control.

However, engagement during the IPO process with a view to recognising the interests of new shareholders and working in advance of the IPO to develop an effective plan to manage these new relationships post-listing will go a long way to delivering an excellent outcome for all stakeholders.

Introduction

A foreign company completing a listing on the ASX usually has a very large part of its shares on issue held by management and pre-IPO investors and these are usually subject to escrow and can't be traded.

This means that there are very few "free trading" shares in the market and the company has little "share liquidity".

All companies completing their first listing have been private companies and usually have not had an independent board of directors and limited internal controls and corporate governance, or are not at the standard required for a listed company.

Private companies have not had to bother about what the investing public thinks about them, nor did they have to concern themselves too much with corporate regulators or the stock exchange.

The owners of foreign companies often do not understand the Australian culture or the capital markets.

All of the above are real challenges for newly listed companies and need to be addressed so that the company will flourish post IPO.

Share Liquidity

The company should aim at increasing its "share liquidity".

An illiquid stock will not be attractive to investors, as they fear that they will not be able to quickly sell their shares and the market views with some suspicion the value of a company with low liquidity.

Ultimately the major owners of the company may wish to sell their shares and this will be difficult in a stock with low liquidity.

Additionally, where there are few shares able to be traded in the market the sale or purchase of a small number of shares can detrimentally affect the price.

The usual and best way to increase liquidity is to issue more shares to new investors via a secondary issue after the IPO so that there are many investors holding and trading the shares. Before such a decision is made however, there are a number of matters for individual companies to consider.

Having an informed public which is commented on below is vital as is having a "house" stockbroker / market-maker whose duty is to ensure as far as possible orderly trading in the company's shares.

Independent Board of Directors

The corporate and ASX regulations governing listed companies require that there be a reasonable number of independent directors on the Board.

An owner of a previously private company can face a learning curve having to share his control with other directors on a listed company.

Learning how to deal with independent directors is a matter of getting to know them over a period of time, establishing proper communication between directors and having them committed to the company's values and aspirations.

Internal controls

A private company owned usually by one or two persons might not have internal controls over the safeguarding of its cash and its various assets to the standard required of directors of a listed

company, where the very highest standards are required.

A company can obtain assistance to achieve and continue such controls.

Corporate Governance

The corporate regulator and the ASX require very high standards of corporate governance by listed companies.

Most companies strive to have a high level of corporate governance.

These days it is not enough for a company to merely be profitable, it also needs to demonstrate good corporate citizenship through environmental awareness, ethical behavior and sound corporate governance practices.

Corporate governance essentially involves balancing the interests of the many stakeholders in a company-these include its shareholders, management, customers, suppliers, financiers, government and the community. Since corporate governance also provides the framework for attaining a company's objectives, it encompasses practically every sphere of management, from action plans and internal controls to performance, measurement and corporate disclosure.

Breach of these standards could lead to suspension of the company from the ASX, a large downturn in the value of the company's shares, legal action taken against the directors and even class actions taken against the company.

It is vital that the company's reputation be spotless

Ensuring a high standard of corporate governance rests with the directors, however they should be supported by assistance from specialists knowledgeable in this field.

The investing public

The public markets must be kept aware of the company's activities and how it is progressing and prospering.

If the company does not inform them then how are they to know? An uninformed public will have little interest in the company's shares.

Informing the public should be a priority of a listed company and a corporate public relations program and investor relations programs managed by professionals often achieves this.

The Australian culture and the capital markets

This is one of the major problems for a "foreign" company listing in Australia or for that matter in any Western country, however it can be overcome in most cases by having bi-lingual directors and translators involved together with some professional assistance.

Summary



It is vital that the company commits time and some costs to post-IPO matters which usually include:

- obtaining the services of a "house" stockbroker / market-maker
- Issuing more shares to new investors at an appropriate time to enhance share liquidity
- managing and enhancing the relationship between all directors
- ensuring that as far as possible the share price is not affected by the sale of shares below market expectations
- continual road shows to investors
- continual public relations and media coverage
- working with the company and understanding its future objectives and assisting the company to achieve these
- having observers at Directors meetings and strategy meetings who are available for advice on corporate matters as needed
- ensuring that the company has strict internal control and corporate governance procedures
- ensuring that culture issues are taken into account and overcome

Appendix

Examples of Good and Bad Post-IPO Performance

The value of the company's shares is one of the most important factors to shareholders. An increasing share price can allow the company to raise more funding in the future and use its shares in transactions such as an acquisition of another business. If the share price increases it means that the existing shareholders suffer less dilution. If the share price decreases the opposite of the above usually applies.

Healthcare Company	Finance Company
	
<p>This company is alert to the post-IPO matters it needs to attend to, has appointed a 'house broker', agreed to pay dividends, is supporting its share liquidity, has a close working relationship with its Directors. Since IPO, its share price has increased.</p>	<p>This company has paid no attention to many of the post-IPO matters discussed in this document. Instead, it has chosen to manage post-IPO matters itself directly from overseas. This has not been done effectively and has led to a decrease in the share price since IPO.</p>

הסוד להנפקה מוצלחת

קיימים מדדים רבים המגדירים את הצלחתה של הנפקת חברה (IPO). הראשון והחשוב מבניהם הוא השלמת העסקה וגיוס התמורה הרצויה. יחד עם זאת, מנקודת המבט של בעלי המניות הוותיקים והחדשים, ביצועי המסחר בטווח הקצר הם הממד האמיתי להנפקה טובה לעומת הנפקה גרועה. עבור הדיקטוריון וההנהלה של הישות שנרשמה למסחר, מידת ההצלחה והמוניטין שלהם ייקבעו על פי ביצועיה בטווח הבינוני והמידה שבה היא מממשת את הצהרת הכוונות בתשקיף, שעליה התבססו בעלי המניות החדשים בהחלטתם להשקיע.

שלבים שונים

חשוב שהדיקטוריון וההנהלה יבינו כי קיימים שני שלבים שונים מאוד בדרך להפיכה לישות מונפקת באופן מוצלח. השלב הראשון הוא העסקה המאפשרת את הרישום.

רבים הם צוותי ההנהלה אשר שוגים במחשבה כי זהו היעד הסופי וכך, לאחר חודשים של מאמצים קדחתניים, הם מצפים שחיהם ישובו למסלול בו התנהלו לפני ההנפקה ושהם יוכלו לחזור ולהתרכז שוב בניהול העסק. למרבה הצער, זה לא המקרה. הם מגלים במהרה, עם המעבר לשלב הבא, שהחיים לעולם לא יחזרו לקדמותם מכיוון שהתחייבויות ותחומי אחריות חדשים דורשים שינוי תרבות אירגונית משמעותי.

השלב השני כרוך בבניית מערכות יחסים עם בעלי המניות החדשים, תהליך אשר דורש זמן.

אם כן, מה נדרש ממועצת המנהלים וההנהלה של חברה שהונפקה לראשונה כדי להבטיח שהמעבר לגוף רשום יהיה חלקי ככל האפשר ושהוא ימצב אותם במקום הטוב ביותר לבניית מערכת יחסים מוצלחת עם בעליהם החדשים?

ראשית, יש להקדיש מחשבה בשלב מוקדם לנושאי משילות כמו הרכב דירקטוריון - גיוון, עצמאות ומטריצת מיומנויות - ומבני תגמול. כך מבטיחים שהישות לא תיתקל בבעיות מול רגולטורים, בעלי מניות ויועצי ממשל ברגע שהחברה נרשמת למסחר.

חלק ניכר מעבודה הזו נעשה לרוב על ידי יועצים ובנקאים המלווים את ההנפקה שהם בדרך כלל פחות זמינים לאחר ההנפקה. משכך, מומלץ להקים משאב פנימי ייעודי המעורב בתהליך ההנפקה על מנת להבטיח המשכיות ואולי אפילו מועמד לניהול מחלקת יחסי משקיעים לאחר ההנפקה.

תמיכה חיונית

לאחר השלמת ההנפקה, על ההנהלה להכיר בכך שההפיכה לישות רשומה תשפיע באופן משמעותי על אופן ניהול הארגון. בנוסף למספר משמעותי של בעלי מניות חדשים, שלא יבינו את העסק באותו העומק והפירוט כמו ההנהלה, משטר הדיווח והגילוי של הארגון יהיה שונה מאוד. על ההנהלה הבכירה להבין דרישות חדשות הנוגעות לסוגיות כמו גילוי מתמשך ומסחר בניירות הערך של הישות. אי עמידה בכללים חדשים אלה עלולה לגרום נזק משמעותי למוניטין של הארגון, לדירקטוריון ולצוות ההנהלה.

הארגון נדרש גם להבין במהירות מהן התחייבויותיו בכל הקשור לאינטראקציה עם בעלי המניות החדשים וכיצד הוא מתכנן לפתח וליישם מערכת קשרי משקיעים יעילה. כמו בכל פעילות מטה, מערכת קשרי המשקיעים מחייבת משאבים הולמים, תכנון ויישום נאות וכן בקרה שוטפת.

המנכ"ל וסמנכ"ל הכספים נדרשים להפגין מנהיגות ולהיות מחויבים להצלחת הארגון, במיוחד כאשר מדובר בארגונים קטנים יותר שבהם לא תמיד משתלם למנות אחראי קשרי משקיעים.

לעתים קרובות, החברה המונפקת מבצעת מיקור חוץ של העבודה הנדרשת לאחר ההנפקה לספקים אשר עובדים עם החברה באופן שוטף. BlueMount יכולה להמליץ על מספר מומחים במידת הצורך.

מבחינת הדיקטוריון וההנהלה, ההצלחה של הנפקה לא תימדד לפי מחיר ההנפקה או הפרמיה שהושגה ברישום. תחת זאת, הם ייבחנו ביכולתם לקחת את הישות החדשה ולספק ערך ארוך טווח לבעלי המניות. קיימים גורמים רבים שיספיעו על הביצועים, חלקם יהיו מחוץ לשליטת ההנהלה.

עם זאת, התקשרות עם גורמים כאלה כבר בעת תהליך ההנפקה במטרה להכיר באינטרסים של בעלי מניות חדשים ועבודה לקראת ההנפקה לפיתוח תוכנית אפקטיבית לניהול קשרי המשקיעים לאחר הרישום תתרום רבות להשגת תוצאה מצוינת לכל בעלי העניין.

מבוא

בחברה זרה שמסיימת רישום ב-ASX, חלק גדול מאוד ממניותיה המונפקות מוחזק בידי ההנהלה ומשקיעי טרום ההנפקה, ואלו בדרך כלל מוחזקים בנאמנות ואינם פתוחים למסחר.

המשמעות היא שקיימות מעט מאוד מניות חופשיות למסחר בשוק ולחברה כמעט ולא קיימות מניות נזילות.

כל החברות שסיימו את ההנפקה הראשונית שלהם היו חברות פרטיות ללא דירקטוריון עצמאי ועם בקורות פנימיות וממשל תאגידי מוגבלים, או שלא היו בסטנדרט הנדרש לחברה רשומה.

חברות פרטיות לא נדרשות לבחון מה דעתו של ציבור המשקיעים עליהן והן גם לא צריכות לדאוג לעצמן יותר מדי מול רגולטורים או מול הבורסה.

בעלי חברות זרות לרוב אינם מבינים את התרבות או את שוק ההון האוסטרליים.

כל האמור לעיל מהווים אתגרים אמיתיים עבור חברות נסחרות חדשות ויש לטפל בהם כדי שהחברה תפרח לאחר ההנפקה.

נזילות מניות

על החברה לשאוף להגדיל את "נזילות" המניות שלה.

מניה שאינה נזילה לא תהיה אטרקטיבית עבור המשקיעים, מכיוון שהם חוששים שלא יוכלו למכור את מניותיהם והשוק מתייחס בחשדנות לערך של חברה בעלת נזילות נמוכה.

בסופו של דבר, ייתכן שבעלי החברה ירצו למכור את מניותיהם ודבר זה יהיה קשה במניה עם נזילות נמוכה.

בנוסף, כאשר קיימות מעט מניות הניתנות למסחר בשוק, המכירה או הרכישה של מספר קטן של מניות עלולה להשפיע לרעה על המחיר.

הדרך המקובלת והטובה ביותר להגדלת הנזילות היא להנפיק יותר מניות למשקיעים חדשים באמצעות הנפקה משנית לאחר ההנפקה הראשונית, כך שקיימים הרבה משקיעים אשר מחזיקים וסוחרים במניות. אולם, לפני קבלת החלטה כזו, קיימים מספר נושאים המחייבים מחשבה.

חשוב לפנות לציבור מודע וכן להעסיק ברוקר "בית"/עושה שוק שתפקידו לוודא מסחר תקין במניות החברה, ככל האפשר.

דירקטוריון עצמאי

כללי המסחר החלים על חברות רשומות מחייבים קיום מספר סביר של דירקטורים עצמאיים בדירקטוריון.

הבעלים של חברה פרטית בעבר יידרש ללמוד לחלוק את השליטה עם דירקטורים אחרים בחברה רשומה למסחר. כדי להתמודד עם דירקטורים עצמאיים, יש להכיר אותם על פני תקופה, לבסס תקשורת נאותה בין הדירקטורים ולוודא שהם מחויבים לערכים ולשאיפות של החברה.

בקורות פנימיות

ייתכן שבחברה פרטית, המוחזקת בדרך כלל על ידי אדם אחד או שניים, לא קיימת בקרה פנימית לשמירה על הכסף והנכסים בהתאם לסטנדרט הנדרש מדירקטורים בחברה רשומה, שם נדרשים הסטנדרטים הגבוהים ביותר.

חברה יכולה לקבל סיוע לכתיבת נהלים וקיום בקורות מסוג זה.

ממשל תאגידי

כללי המסחר דורשים מחברות רשומות סטנדרטים גבוהים מאוד של ממשל תאגידי.

מרבית החברות שואפות לרמת ממשל תאגידי גבוהה.

בימינו, לא די שחברה תהיה רווחית, עליה גם להפגין אחריות תאגידי באמצעות מודעות סביבתית, התנהגות אתית ונהלי ממשל תאגידי מבוססים.

ממשל תאגידי כרוך בעצם באיזון האינטרסים של בעלי העניין הרבים בחברה - בעלי מניות, הנהלה, לקוחות, ספקים, גופי מימון, ממשלה וקהילה. מכיוון שממשל תאגידי מספק גם את המסגרת להשגת יעדי החברה, הוא מקיף כמעט כל תחום ניהולי, החל מתוכניות פעולה ובקורות פנימיות וכלה בביצועים, מדידות וגילוי תאגידי.

הפרת תקנים אלה עלולה להביא להשעיית החברה מהמסחר, לירידה משמעותית בערך מניות החברה, לנקיטת צעדים משפטיים נגד הדירקטורים ואף לתביעות ייצוגיות נגד החברה.

מוניטין החברה חייב להיות ללא רבב

הדירקטורים אחראים להבטיח רמה גבוהה של ממשל תאגידי, אולם יש לתמוך בהם באמצעות סיוע של מומחים הבקאים בתחום זה.

ציבור המשקיעים

יש לוודא שהשוק מודע לפעילות החברה ולאופן ההתקדמות והשגשוג שלה.

אם החברה אינה מעדכנת אותו, איך ידע? ציבור שאינו מעודכן לא יביע עניין במניות החברה.

יידוע הציבור צריך להיות בראש סדר העדיפויות של חברה רשומה. תכנית יחסי ציבור ארגונית ותוכניות קשרי

התרבות האוסטרלית ושוק ההון

זו אחת הבעיות העיקריות של רישום חברה "זרה" באוסטרליה או, לצורך העניין, בכל מדינה מערבית. עם זאת, ניתן להתגבר עליה ברוב המקרים כאשר מערבים דירקטורים דו לשוניים ומתרגמים במתן הסיוע המקצועי.



לסיכום

חברה חייבת ליחד זמן וכסף לעניינים שלאחר ההנפקה, אשר כוללים:

- התקשרות עם ברוקר "בית"/עושה שוק
- הנפקת מניות נוספות למשקיעים חדשים במועד מתאים להגדלת מזילות המניות
- ניהול וחיזוק הקשר בין כל הדירקטורים
- להבטיח ככל האפשר שמחיר המניה לא יושפע ממכירת מניות מתחת למחיר השוק
- ביצוע "רואוד-שואו" שוטפים למשקיעים
- יחסי ציבור וסיקור תקשורת שוטפים
- עבודה עם החברה, הבנת יעדיה ומתן סיוע להשגתם
- קיום ישיבות דירקטוריון וישיבות אסטרטגיה עם גורמים שיוכלו לסייע בנושאים תאגידי בהתאם לצורך
- וידוא נהלי בקרה פנימית וממשל תאגידי קפדניים
- הקפדה על התחשבות בסוגיות תרבותיות

דוגמאות לביצועים טובים ורעים לאחר ההנפקה

שווי מניות החברה הוא אחד הגורמים החשובים ביותר לבעלי המניות. מחיר מניה עולה יכול לאפשר לחברה לגייס מימון רב יותר בעתיד ולהשתמש במניותיה בעסקאות כרכישה של עסק אחר. אם מחיר המניה עולה, הרי שבעלי המניות הקיימים סובלים מפחות דילול אחזקותיהם. אם מחיר המניה יורד, ההפך הוא הנכון.

חברה בתחום שירותי הבריאות	חברה בתחום המימון
	
<p>חברה זו ערנית לנושאים שלאחר ההנפקה שהיא צריכה לטפל בהם, היא מינתה ברוקר "בית", הסכימה לשלם דיבידנדים, תומכת בנזילות המניות שלה, מנהלת מערכת יחסים קרובה עם הדירקטורים שלה. מאז ההנפקה, מחיר המניה שלה עלה.</p>	<p>חברה זו לא התייחסה לרבים מהנושאים שלאחר ההנפקה שנדונו במסמך זה. במקום זאת, היא בחרה לנהל את העניינים שלאחר ההנפקה בעצמה ישירות מחו"ל. הדבר לא התנהל ביעילות והביא לירידה במחיר המניה מאז ההנפקה.</p>