

מכתיבתו ועד הפעלתו:

ליווי משפטי של פרויקט אנרגיה ותשתית

גדיאל בלושטיין, מיכל אפרת-אלפרין, גלי פרידהוף | 13.02.24

AYR

Amar Reiter Jeanne Shochatovitch & Co

AYR

Amar Reiter Jeanne Shochatovitch & Co



ייעוץ משפטי שוטף וליווי אישי ע"י שותפי הפירמה



מעל ל - 25 תחומי התמחות - One Stop Shop



ייעוץ משפטי לתאגידים הגדולים במשק



פירמת עורכי הדין בעלת קצב הצמיחה האורגנית הגבוה בישראל - 200 עובדים



ניסיון נרחב בפעילות מקומית ובינלאומית



תרומה לקהילה ומעורבות משפטית בינלאומית

AYR
עמר רייטר ז'אן שוכטוביץ ושות'

על הפירמה

AYR

Amar Reiter Jeanne Shochatovitch & Co

דירוג הפירמה

AYR היא הפירמה

בעלת קצב הצמיחה האורגנית הגבוה ביותר
בשוק עריכת הדין בישראל בעשור האחרון

לפירמה ניסיון ייחודי בכל תחומי הפרויקטים, לרבות:

תשתיות, אנרגיה, תחבורה, נדל"ן, תכנון ובנייה, רשויות מקומיות,

מוסדות ציבוריים ועוד.

AYR **מדורגת כפירמה מובילה** בכל תחומי פעילותה על ידי מדריכי

הדירוג הזרים והמקומיים, לרבות Chambers, LEGAL500, IFLR1000, GDR100,

BDi & Dun's100



AYR - Amar Reiter Jeanne Shochatovitch & Co.



עו"ד גדיאל בלושטיין



גדי שותף במחלקה המסחרית של משרדנו ועוסק בתחומי המשפט המסחרי, לרבות משפט מסחרי בינלאומי, ליטיגציה ויישוב סכסוכים והתחדשות עירונית. גדיאל מומחה במשפט מסחרי על גווניו השונים, בדגש על משפט מסחרי בינלאומי ומייצג, בין השאר, חברות אירופאיות רב-לאומיות, בעסקאות בינלאומיות, בנקאות להשקעות, שוק ההון, קופות גמל, אנרגיה חלופית. בנוסף לגדיאל ניסיון רב בייעוץ, ליווי, טיפול וניהול משאים ומתנים בעסקאות מסחריות בישראל ובעולם, לרבות הקמת מיזמים משותפים, שותפויות וחברות, הסכמי השקעה, הסכמי סוכנות והפצה, עסקאות מימון, ליווי הליכי רגולציה נלווים לעסקאות אלו. גדיאל זכה להכרה ע"י מדריך הדירוג הבינלאומי [The LEGAL 500](#) אשר המליץ על הישגיו בתחומים: משפט מסחרי – מיזוגים ורכישות; בנקאות ומימון, ותחבורה.

עו"ד מיכל אפרת-אלפרין



מיכל שותפה במחלקה המסחרית של משרדנו, ובעלת ניסיון רב שנים במתן ייעוץ משפטי שוטף לחברות פרטיות, ציבוריות ועירוניות – בכל תחומי המשפט המסחרי והאזרחי, לרבות עריכת הסכמים מסחריים מסוגים רבים ובעסקאות מיזוגים ורכישות. מיכל בעלת מומחיות בייצוג לקוחות בתחום המכרזים על כל היבטיה, הן מצד עורכי המכרז והן מצד המציעים, משלב עריכת מסמכי המכרז, דרך ייצוג הלקוחות לאורך כל שלבי ההליך המכרזי ועד להשלמת הפרויקט; למיכל מומחיות מיוחדת במכרזי BOT של רשויות מקומיות להקמת פרויקטים רחבי היקף, כגון מרכזי ספורט, פנאי ומסחר וניסיון רב בליטיגציה בתחום המכרזים ועתירות מנהליות בערכאות השונות. מיכל בעלת ידע מעמיק בליטיגציה מסחרית-עסקית על כל היבטיה, בתביעות מול קבלנים בפרויקטים של בינוי ותשתיות ובתביעות מגוונות. מיכל משמשת כיועצת משפטית לחברות עירוניות שונות מזה שנים רבות, ובמסגרת זו מעניקה להן ייעוץ משפטי שוטף בכל תחומי עיסוקיהן, לרבות טיפול בנכסים, עריכת מכרזים בתחומים שונים, התקשרויות עם יועצים ועובדים, טיפול מול משרד הפנים וייעוץ בהיבטי הרגולציה החלים על החברה.

עו"ד גלי פרידהוף



גלי שותפה במחלקת ליטיגציה ויישוב סכסוכים של משרדנו ובעלת מומחיות בתשתיות וליטיגציה אזרחית, בדגש על פרוייקטי תשתית מורכבים ממגוון סוגים: הקמת כבישים, מנהרות, רכבות, אנרגיה, וכן הקמת מפעלים ופרויקטים למגורים. גלי מחזיקה בידע ומומחיות ייחודיים במתן תמיכה משפטית, הן למערך המשפטי והן לקבלני הנדסה אזרחית, בשלבי התכנון, ההקמה וההתקנה, הבדיקה, וכן בשלבי התפעול והתחזוקה, כמו גם בהכנה מראש של האסטרטגיות והבסיס למחלוקות עתידיות. במשך למעלה מעשור ייצגה קבלנים בינלאומיים וישראליים בבוררות והליכי משפט נגד לקוחות, קבלני משנה, עובדים וצדדים שלישיים אחרים מחוץ למבנה הקבלני, וטיפלה בתביעות להארכת הפרעה, עיבוי משאבים ו- EOT, ובנוסף משמשת כיועצת משפטית לוועדות מכרזים של חברות העובדות מטעם גופים ממשלתיים. גלי זכתה להכרה ע"י מדריך הדירוג הבינלאומי [The LEGAL 500](#) אשר המליץ על עבודתה בתחום יישוב סכסוכים – ליטיגציה ובוררות.



Infrastructure

Real Estate; Urban Renewal; Planning and Construction; Municipal Taxation

Tenders

Mergers and Acquisitions (M&A)

Project Finance and Corporate Finance

Hi-tech; Technology Incubators; Accelerators and VCs

Competition

Transportation

Intellectual Property

Local and international Litigation (including Arbitration and Mediation)

Capital Markets and Securities

Privacy; Data Processing and Cyber Security

Banking and Finance

Insolvency and Corporate Recovery;

Corporate Law

Telecoms and Communications

Labor Law & Employment

מכרזים, תשתיות ופרויקטים

משרדנו מייצג **במכרזים** גופים ממשלתיים, פרטיים ודו-מהותיים. משרדנו מלווה את לקוחותינו, בין בכובע עורכי ההליך ובין בכובע המציעים, משלבי ההיערכות הראשונים, דרך ניהול והתמודדות בהליך התחרותי ובהתאם לצורך – ייצוג בערכאות שיפוטיות. בין היתר, הצוות מטפל בעריכת והגשת הצעות למכרזים, כולל: ניסוח מסמכי ההליך התחרותי (מכרז, הזמנה להציע הצעות) ומסמכים נלווים; ניסוח שאלות הבהרה במסגרת הליכי מכרז ותמחורים; ניתוח חשיפות משפטיות בקשר עם הליכי מכרז והליכים משפטיים מקבילים; ייצוג זוכים ומציעים בהליכים שיפוטיים הקשורים במכרזים, לרבות במסגרת עתירות מנהליות וערעורים.

למשרדנו מומחיות רבת שנים בייצוג לווים ומלווים בעסקאות **למימון פרויקטים** ובעסקאות למימון חברות – לרבות בעולמות הנדל"ן, התשתיות והתחבורה, בהיקפים של מאות מיליוני שקלים ולמעלה מכך. בין לקוחותינו בתחום זה – יזמים, קבלנים, חברות פרטיות, חברות ציבוריות, חברות כלכליות, רשויות מקומיות, קיבוצים, משקיעים ואנשים פרטיים. בין היתר, צוות המשרד מטפל בייזום פרויקטים ומימונם; משא ומתן וניסוח הסכמי מימון מול בנקים ומשקיעים מוסדיים בישראל ומחוצה לה; עסקאות מימון עם מספר לווים, תוך הענקת פתרונות יצירתיים לצורך שמירה קפדנית על העיקרון "בטוחה אחת אך אחריות נפרדת"; חוזי הקמה והפעלה; ליווי הבנייה, התפעול, הניהול, התחזוקה ועוד.

משרדנו מלווה ב**פרויקטי תשתיות ואנרגיה** גורמים ציבוריים ופרטיים, ספקים וצרכנים במגוון עסקאות, מיזמים ופרויקטים בתחום האנרגיה, ההתייעלות האנרגטית והתשתיות. שירותינו המשפטיים כוללים ייעוץ רוחבי בכל ההיבטים המשפטיים, בכל שלבי התהליך להקמת מיזם תשתיות במגוון פרויקטים, לרבות: BOT (Build-Operate-Transfer); אנרגיה מתחדשת: אנרגיה סולארית, אנרגיית רוח (הקמת חוות טורבינות רוח); פריסת רשת סלולר; שיקום וסלילה של כבישים, רכבות, גשרים ומנהרות; קווי ביוב אזוריים ותחנות דלק; הסכמי הרשאה לכרייה במחצבות מול רשות מקרקעי ישראל; ייצוג חברות תשתית גלובליות וקבלנים ישראלים בהליכי בוררות ובית משפט נגד לקוחות, קבלני משנה, עובדים וצדדים שלישיים אחרים מחוץ לקונסטרוקציות הקבלנים, לרבות פעולות להארכת זמן (EOT), שינויים וצווי וריאציה, תביעות בגין העמסת יתר על המשאבים ועלויות התקורה.

The logo for AYR, consisting of the letters 'AYR' in a bold, white, sans-serif font. The 'A' is slightly larger and positioned to the left of the 'Y' and 'R'. The background is a dark, high-angle photograph of a city skyline at night, with numerous lit-up buildings and streets.

עמר רייטר ז'אן שוכטוביץ ושות'

שוק האנרגיה המתחדשת

בשלוש שנים האחרונות אנו רואים שינוי עצום שחל בשוק האנרגיה.

ישנו מעבר משוק רגולטורי אל עבר שוק פרטי וחופשי, בו ליזם אין יותר הבטחת מחיר על ידי המדינה או ערבות מדינה בצורה ישירה או עקיפה.

במבנה החדש, המדינה אינה מתערבת ברישוי הייצור; השינוי האמור מוציא את היזמות מתחום העסקה הפיננסית/ תשואה של היזם, אל עבר עסקה רוויית סיכונים, שמבוססת על ההנחה שהדרישה לחשמל עולה כלפי מעלה בגרף בלתי נגמר.

ברקע זה עומד השינוי באירופה, על פיו מזרח אירופה נהפכת ליצרן החשמל של מערב אירופה, ביזמות סינית, על כל המשתמע מכך.

היזם משנה את מעמדו בעסקה.
מעסקה שהייתה ביסודה
עסקית/תשואה הוא הופך ליצרן
ומשווק חשמל.
על היזם מוטלת האחריות לאתר
רוכשים לחשמל אותו הוא מייצר,
כאשר חברת החשמל הופכת
לחברת תשתיות בלבד.

שינוי מעמדו של היזם



קווי מתח גבוה. אחד החסמים המרכזיים במעבר לספקים פרטיים הוא הצורך במונה חכם (דיגיטלי) (צילום: ...)

בלעדי

בזק תתחרה בחברת החשמל ותתחיל למכור חשמל למשקי בית כבר ברבעון השני

המיזם של חברת התקשורת וג'נריישן קפיטל אמור להתניע את התחרות בשוק, עם צפי לגיוס כ-400 אלף לקוחות עד 2030. זרוע האנרגיה של הקרן תספק את החשמל ובזק תהיה אחראית על שיווק, שירות לקוחות ומערכת חיוב

עדיאל איתן מוסטקי 06:15, 28.01.24

AYR

עמר רייטר ז'אן שוכטוביץ ושות'

מהם השינויים שיש לבצע?

- לאתר שטח, היקפי ייצור אפשריים, אפשרויות ודרישות אגירה וכדומה.
- לבדוק עם חברת החשמל המקומית האם ניתן להתחבר לרשת שלה.
- לאתר מראש רוכשיים אפשריים של החשמל ולהתקשר איתם בהסכמים טנטטיביים.
- לאתר בנק שיסכים למבנה מימוני של 80/20.
- המגמה של מחיר שוק פומבי לרכישת חשמל - מעין בורסה שקובעת את מחירי השוק של החשמל וההשפעה על רווחיות.

תפקידו של היזם

- חוזה עם הלקוח הסופי - צרכן או עם המתווכים שכבר קיימים בשוק ("הבורסה לחשמל")
- חוזה עם חברת חשמל ששונה במהותו מההסכמים שקדמו לכן.
- לשים לב לשינוי בתנאי המימון הבנקאי ותשומת לב לשינויים הצפויים

השינויים בחוזה שיש לכרות

תפקיד היועץ המשפטי בשלב טרום הגשת ההצעה

- ליועמ"ש יש תפקיד מהותי בשלב טרום ההצעה.
 - בחינת מסמכי המכרז והצורך בבקשת הבהרות או דרישת שינויים בנוסח המכרז.
 - הסדרת מערכת היחסים בין החברים בקבוצה המציעה - במכרזים מורכבים.

כלל בסיסי בדיני מכרזים:

ניתן לתקוף תנאים במכרז רק לפני המועד האחרון להגשת הצעות. בעצם הגשת ההצעה המציעים מוחזקים כמי שקיבלו על עצמם את כל תנאי המכרז.

- לכן – בחינה מוקדמת של כל מסמכי המכרז והצפה של נושאים לא ברורים או נושאים הטעונים שינוי היא חיונית.
- הבחינה צריכה להיות גם משפטית וגם "טכנית" תוך שיתוף פעולה והזנה הדדית בין היועץ המשפטי לאנשי המקצוע.

• מטרות

- חידוד נקודות לא ברורות במסמכי המכרז, לצורך גיבוש ההצעה והימנעות מטעויות שעלולות להביא לפסילתה.
- אי בהירות בכתבי הכמויות או במפרטים לגבי תכולת העבודה הנדרשת, אשר יכולה לגרום להערכה לקויה של הכדאיות הכלכלית של ההצעה.
- סתירות בין הדרישות במסמכי המכרז השונים (למשל לעניין נוסח הערבות או תוקפה).
- לנסות לשנות תנאי במכרז שאינו מתאים לאינטרסים של המציע, או שאינו סביר או מקובל בענף:
 - תנאי סף שהמציע לא עומד בהם ועלולים להביא לפסילת הצעתו.
 - תנאים דרקוניים מידי בהסכם ההתקשרות.



שאלות הבהרה -

שלב קריטי בהליך המכרזי

- המנגנון המקובל במרבית המכרזים המאפשר העלאת שאלות או השגות על מסמכי המכרז הוא שלב שאלות הבהרה.
- שלב מוגבל בזמן.

בעייתיות בתנאי הסף

לדוגמא: במכרז לביצוע פרויקט תחבורתי, אחד מתנאי הסף דורש הוכחת ניסיון קודם **בביצוע עבודות סלילת כביש כולל מנהרה**, והמכרז לא מגדיר "מנהרה".
למציע יש ניסיון בביצוע עבודות סלילת כביש, אך קיים ספק אם הכביש שביצע כלל מנהרה.

שאלות הבהרה -
לא בכל מקרה!



יש מקרים בהם קיימת התלבטות לגבי השאלה האם כדאי לשאול שאלת הבהרה מסוימת, למשל:

כאשר תנאי סף מנוסח באופן מעורפל ונתון למספר פרשנויות, ופרשנות אחת עלולה להביא לפסילת ההצעה.

שיקולים שונים:

- הגברת הודאות ומניעת השקעה מיותרת בהגשת ההצעה.
 - חשש מתשובה מבהירה אשר תקבע פרשנות לא רצויה.
 - השארת פתח לטענות בשלב שלאחר ההגשה בנוגע להחלת פרשנות מיטיבה בהתאם לכללי הפרשנות של דיני המכרזים.
 - הכלל לפיו אם יש שני פירושים אפשריים ללשון תנאי סף במכרז יש להעדיף את הפרשנות המקיימת את ההצעות ומאפשרת לכמה שיותר מציעים להשתתף במכרז ולא את הפרשנות המביאה לפסילת ההצעות).
- ע"מ 3597/20 ארבע איי התפלה בע"מ נ' מדינת ישראל – משרד האוצר, משרד האנרגיה ורשות המים:** "פרשנות תנאי המכרז נגזרת מתכליתו, כאשר מבין הפרשנויות האפשרויות יש להעדיף פרשנות המקיימת את הצעות משתתפי המכרז, ומרחיבה את מעגל המשתתפים, על פני פרשנות הפוסלת אותן."

**שאלות הבהרה -
לא בכל מקרה!**



יש מקרים בהם קיימת התלבטות לגבי השאלה האם כדאי לשאול שאלת הבהרה מסוימת, למשל:

כאשר תנאי סף מנוסח באופן מעורפל ונתון למספר פרשנויות, ופרשנות אחת עלולה להביא לפסילת ההצעה.

שיקולים שונים:

ככלל, ככל שאי הבהירות גדולה יותר בניסוח תנאי הסף, קיים סיכוי רב יותר שבית המשפט יתערב בשיקול ועדת המכרזים, ויהיה מוכן לקבל את הפרשנות המוצעת.

- הערכה בנוגע לכמות המציעים הפוטנציאליים.
- חוסר הבהירות של תנאי הסף, עשויה להביא להרתעת מציעים פוטנציאליים.
- במקרה בו יש טעויות במפרטים או בכתבי הכמויות (כפילויות, מחיר לא ריאלי וכד') והדבר משרת את המציע – עדיף להשאיר את הניסוח כמו שהוא ולאחר הזכייה במהלך חיי הפרויקט להתווכח עם המזמין.
- חשש מיצירת תדמית בעייתית בעיני המזמין.
- לעתים נבקש להצר תנאי סף שנכתב במכרז בצורה רחבה מידי.

**שאלות הבהרה -
לא בכל מקרה!**



יש מקרים בהם קיימת התלבטות לגבי השאלה האם כדאי לשאול שאלת הבהרה מסוימת, למשל:

כאשר תנאי סף מנוסח באופן מעורפל ונתון למספר פרשנויות, ופרשנות אחת עלולה להביא לפסילת ההצעה.

לדוגמא: פרויקט BOT או DBOT - תניה חוזית גורפת המאפשרת למזמין לבטל את ההסכם בכל עת ומכל סיבה שהיא, בהודעה של X ימים לזוכה.



תנאים בעייתיים בהסכם ההתקשרות

דילמת שאלות ההבהרה במקרה של תנאי בהסכם ההתקשרות שבמכרז שעלול להפוך את הפרויקט בדיעבד ללא כלכלי.

• גישה אחת:

- אין טעם לבקש שינוי במסגרת שאלות ההבהרה; עדיף לחכות לשלב של אחרי הזכייה ולעדן את נוסח הסעיף בהסכמה עם המזמין, או לחלופין לחכות שאירוע הביטול יתרחש במציאות ואז להתמודד עם המזמין.

• גישה שנייה:

- מדובר בלקיחת סיכון – הסכם שהוא תוצר של הליך מכרזי כפוף (בוודאי בשלבים הראשונים של הפרויקט) לא רק לדיני החוזים אלא גם לדיני המכרזים, וכל שינוי מהותי בהסכם עלול להיתקל בטענות של פגיעה בשוויון;
- השארת תניית הביטול הגורפת על כנה יכולה לחבל בקבלת ליווי פיננסי לפרויקט.

לדוגמא: פרויקט BOT או DBOT - תניה חוזית גורפת המאפשרת למזמין לבטל את ההסכם בכל עת ומכל סיבה שהיא, בהודעה של X ימים לזוכה.



תנאים בעייתיים בהסכם ההתקשרות

דילמת שאלות ההבהרה במקרה של תנאי בהסכם ההתקשרות שבמכרז שעלול להפוך את הפרויקט בדיעבד ללא כלכלי.

- ❑ כאשר מדובר בתנאים הנוגעים ישירות לכדאיות הכלכלית של הפרויקט, יש חשיבות לדרוש את השינויים כבר בשלב שאלות ההבהרה.
- ❑ כדאי להסדיר מראש במסגרת שאלות ההבהרה את נושא קבלת הסכמות מהמזמין, הנחוצות למציע לצורך קבלת מימון לפרויקט.

הסדרת מערכת היחסים בין החברים בקבוצה המציעה - במכרזים מורכבים

- במכרזים הנוגעים לפרויקטים מורכבים בהיקף הכספי שלהם או שמחייבים מומחיות מיוחדת, יש לעיתים צורך בהתאגדות מספר חברות.
- שני מודלים לקבוצות מציעים: שותף מוביל ושותפים פסיביים (משקיעים);
- שותפים שווים יכולות שהמטלות מחולקות ביניהם - כל שותף מביא איתו את המומחיות שלו ואת האיתנות הכספית שלו.
- מכרזים כאלו מחייבים כבר בשלב הטרום מכרזי לערוך הסכם בין החברים בקבוצה.
- אופי ההסכם תלוי גם במבנה המכרז: האם יש שלב מקדמי (PQ) או שיש מכרז אחד לתנאי סף ולהגשת ההצעות.
- **בשלב המקדמי (PQ)** - לא תמיד יש רצון להשקיע משאבים או זמן כדי להתייחס לכל הסוגיות ההסכמיות, ואז מסתפקים ב-MOU או Pre-Tender Agreement, שבו מסדירים את תחומי האחריות של כל צד, חלוקת האחזקות בתאגיד המשותף, היכולת לפרוש מהקבוצה וכיו"ב.
- **בשלב הגשת ההצעה** - יש צורך כבר לייצר הסכם מורכב יותר שיעמוד בדרישות המכרז ויסדיר את מערכת היחסים בין הצדדים היה וההצעה תוכר כזוכה. מומלץ לנסות להגיע להסכם מפורט וסגור כבר בשלב הזה.
- זהות הצדדים וניגודי האינטרסים מייצרת מורכבות (חברות זרות, רגולציה שונה...).

הסדרת מערכת היחסים בין החברים בקבוצה המציעה – במכרזים מורכבים

- **דוגמאות לנושאים הדורשים התייחסות בהסכם השותפות:**

- **פרישה של חברים מהקבוצה (רצונית או יזומה) על ידי החברים השונים:**

- ההשלכה הכספית של פרישה מרצון. (פיצוי כספי, שיפוי על הוצאות של החברים האחרים וכד').
- מצבים המצדיקים הוצאה כפויה של חבר בקבוצה. (שינוי מצב של אותו חבר, אי שיתוף פעולה וכד').
- הסדרי אי-תחרות. (האם מותר לחבר פורש להצטרף לקבוצה אחרת מהתחרה במכרז?)

- **מינוי נציג מחייב לכל חברה בקבוצה ומנגנון הכרעה במחלוקות.**

- זהות מוסד הבוררות
- מנגנון בירור מחלוקות מדורג
- הדין החל (בד"כ דין ההסכם המכרזי) ומיקום הבוררות (השלכות כספיות משמעותיות)

הסדרת מערכת היחסים בין החברים בקבוצה המציעה – במכרזים מורכבים

- **האחריות ההדדית בין חברי הקבוצה, ואחריות המציע אל מול הגוף המזמין**

- יש כמה אפשרויות להסדרת אופן ביצוע הפרויקט על ידי החברים בקבוצה:

- כל חבר נותן שירותים לתאגיד המשותף בתחום מומחיותו (תכנון, ביצוע וכד') והתאגיד המשותף מהווה רק "צינור" ועוסק רק בנושאים הכלליים כמו הנהלת חשבונות מול המזמין, שכירת משרדים וכד'.

- התאגיד המשותף מקים מערך ביצוע עצמאי המעסיק עובדים, רוכש ציוד וכד'.

בכל אחת מהאפשרויות יש לקבוע מה קורה כאשר יש הפרה כלפי המזמין בתחום שנמצא באחריות אחד מהחברים

מה קורה כשהמזמין משנה משמעותית את תכולת העבודה בחלק שנמצא באחריות אחד החברים (התחשבות, הסדרי שיפוי וכד').

- **נשיאה בהוצאות הגשת ההצעה (שהן משמעותיות מאוד)**

ליווי משפטי של
פרויקט אנרגיה ותשתית



AYR
עמר רייסר ז"אן שוכטוביץ ושות'

סוגי תביעות

- ❑ **תביעות חריגים ושינויים** - תביעות הנובעות מדרישה לביצוע עבודות החורגות מתחולת העבודה החוזית.
- ❑ **תביעה להארכת לוחות זמנים** - תביעות הנובעות מהתמשכות לוח הזמנים אליו התחייבו הצדדים, בין אם בשל התמשכות הפרויקט כולו, או בין אם בשל התמשכות מקטעים מסוימים בפרויקט.
- ❑ **תביעת שיבוש ועיבוי** - תביעות הנובעות מירידה בפריון וביעילות העבודה.

צעדים בליווי פרויקט – תקשורת עם דרגי ההנהלה והשטח

□ נגישות וזמינות

□ שיחה מקדימה עם כל בעלי התפקידים

□ תמצית ההוראות החשובות מתוך החוזה

- מיהם הגורמים המוסמכים מצד המזמין ומצד הקבלן
- הוראות רלוונטיות מתוך ההסכם (התיישנות, אופן קבלת הוראות שינוי, מסמכים חשובים)
- כללי עבודה בפרויקט, כללי העבודה עם המחלקה המשפטית

כללי העבודה על פי החוזה - מסמכים חשובים

- ✓ **יומן עבודה** - "ראיית הבכורה" בכל הליך משפטי. על הייעוץ המשפטי לוודא, כי דרגי השטח מבינים את חשיבות יומן העבודה, מבינים איך למלא אותו. מומלץ שהיועצים המשפטיים יעברו יחד עם דרגי הביצוע, בכל פרק זמן נתון, על יומני העבודה, וככל שהושמטו ממנו אירועים - יתקנו זאת באמצעות מכתב.
 - ✓ **פרוטוקולים של ישיבות שבועיות** - היועץ המשפטי נדרש לעבור על הפרוטוקולים של ישיבות העבודה, במידת הצורך להעביר בכתב התייחסות נפרדת, כל אימת שנושא מסוים לא קיבל מענה, או קיבל התייחסות חלקית בפרוטוקול.
 - ✓ **דוחות חודשיים** - לעתים ההסכם מחייב עריכת דוחות חודשיים. על היועץ המשפטי להכין בסיס לדו"ח הכולל, בכותרות, את הנושאים אותם יידרש מנהל הפרויקט להשלים על פי ההסכם. דו"ח חודשי לא מוגש, אלא לאחר אישור משפטי.
- אירוע לדוגמא: גם הוראות דרקוניות בהסכם ניתנות לשינוי בניהול משפטי נכון - למשל, שינוי הוראת התיישנות בחוזה.**

• המלצות:

✓ **"התחמשות":** תיעוד של הנסיבות, הקשיים, של הקשר הסיבתי בין המלחמה לנזק, ניסיונות להקטין נזק.

✓ **שילוב זרועות בין הקבלן למזמין:** קבלת החלטות על יסוד האינטרס המשותף להשלים את הפרויקט במהירות והבעיה המשותפת.

• מלחמת חרבות ברזל

- גריעת כוח אדם בכל שכבות הביצוע והניהול
- האטה בביצוע העבודות
- בעיה באספקת חומרי עבודה
- התנהלות בסביבה של חוסר וודאות והעדר מסגרת נורמטיבית מחייבת
- גם אם קיימת הוראה בחוזה ולפיה מלחמה אינה אירוע המצדיק עיכובים – ספק האם הוראה שכזו תעבור מבחן משפטי על רקע הלחימה



כוח עליון

"בענייני מלחמה ושלום

הבלתי צפוי הוא לעולם

בגדר הצפוי עבור אדם

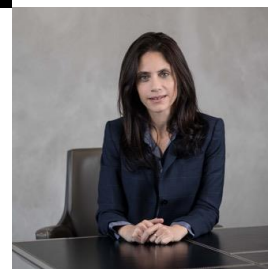
מישראל" (עא 715/78 אריה כץ נ' נצחוני

מזרחי בע"מ, פ"ד לג(3) 639).

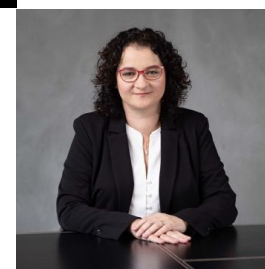
THANK YOU

AYR

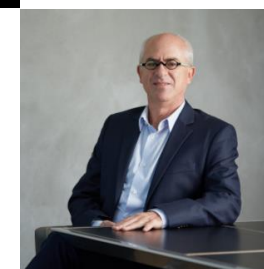
Amar Reiter Jeanne Shochatovitch & Co



גלי פרידהוף
GaliF@ayr.co.il



מיכל אפרת אלפרין
MichalA@ayr.co.il



גדיאל בלושטיין
GadielB@ayr.co.il