



**מובאים לפניכם 2 מאמרים שפורסמו בעיתונות במהלך חודש אוגוסט 2008**

**הבהרות בנושא תיקון החקיקה ביחס לפעילות עורכי דין זרים בישראל! "כלכליסט" אוגוסט 08**

השבוע התבררנו כי בחוק ההסדרים 2009 מתגבשת הצעה לתיקון חוק לשכת עורכי הדין לשינוי המצב המשפטי הנוהג בשני הקשרים עיקריים: האחד, יאפשר לעורכי דין זרים לעבוד בארץ ללא התמחות והסמכה של לשכת עורכי הדין אלא רק בחינה בפרק כללי האתיקה. השני, שעורכי דין ישראלים יוכלו לשתף בהכנסותיהם עורכי דין מחו"ל.

מאז הפרסום עדים לדעות שונות בעד ונגד בנושא. מן הראוי לתת את הדעת על היתרונות והחסרונות ביוזמה כמו גם ההבדל בין שני חלקיה.

שוק גלובאלי חופשי ותחרותי הוא ערך חשוב אך חובה לאזנו עם ערכים אחרים. דומה שלהליך המשפיע על קהיליית עורכי הדין ועל הציבור כולו, המקבל שירות כה חשוב לכיסו וחירותו, יש להקדיש הליך עיון, חקירה וחשיבה יותר קפדני מזה המתאפשר במסגרת חוק ההסדרים. בהליך זה יש לערב את כל הגורמים אשר יושפעו מתיקון חקיקה כאמור כמו גם את לשכת עורכי הדין לה ראייה רחבה על השלכות האורך והרוחב של חקיקה כאמור.

יתרה מכך יש להבין היטב את ההתייחסות והגישות השונות הנוהגות בעולם בנושא זה ובכלל זה ההבדלים הקיימים בין שני חלקי ההצעה.

החלק האחד, העוסק בהסרת המגבלה של שיתוף בהכנסות בין עורכי דין ישראלים לזרים מקובל מאוד בעולם ועשויה לתרום רבות לשכלולו והתפתחותו של הסקטור המשפטי בהקשרים רבים. מגבלה זו מציגה אותנו בעולם באור ארכאי ופטרנליסטי.

מנגד, החלק השני העוסק בתהליך הסמכה קצר של עורכי דין זרים ומתן יכולת ייצוג (גם אם זו מוגבלת) אינו מצב שכיח במדינות העולם וטומן בחובו גם סיכונים רבים וביניהם: ייצוג של עו"ד זר במו"מ בעסקה בה מעורבים דינים שונים שרובם מקומיים, בעיות שפה ותרבות, היכולת לעמוד על כישוריו האחרים של עורך הדין שאינם בתחום האתיקה וכמובן אחריות מקצועית.

באשר להשפעת של היוזמה על מצבו הכלכלי של סקטור עורכי הדין, גם כאן יש להבחין בין שני חלקיה. השפעתו האפשרית של הסרת האיסור לשיתוף בהכנסות ובעצם לכניסתן של פירמות גדולות לישראל אינה מובהקת, שכן מחד תיתכן פגיעה במשרדים מסוימים אשר לא יהיו מושא לרכישה או שיתוף פעולה עם פירמות מחו"ל, מנגד באופן ישיר ועקיף יגדל נתח מקבלי השירות המשפטי מעבר לגבולות הטריטוריאליים שלנו. לדעתי חלק זה של ההחלטה לא יפגע כלל במשרדים שעיקר עיסוקם הינו בתחום משקי הבית, בתחומים אזרחיים/מסחריים/בליטיגציה של חברות ביניים ועוסקים זעירים וכן בבוטיקים שונים כגון: גבייה, אישות, פלילי, פל"ד וכיוב'.

מנגד, מתן יד חופשית לעו"ד זר לייצג לקוחות עשוי בהחלט לנגוס ולפגום לרוחב הפעילות המשפטית. מהשירות המשפטי למשקי הבית (לדוג' בפעילות זרים בישראל) ועד כמובן המשרדים הגדולים. כאן גם למרות כללי התחרות החופשית, דומה שאין להתעלם מהעובדה כי עוד לפני יוזמה זו, אנו שיאני העולם במספר עורכי הדין לנפש מזה ומהעובדה שאלפים מעורכי הדין בישראל מרוויחים בקושי שכר מינימום או מובטלים באופן חלקי.

**ל- 35 מאמרים נוספים שעניינן סביבת עבודה משפטית אנא פנו לאתר החברה בכתובת [www.glawbal.com](http://www.glawbal.com)**

1 אין לעשות שימוש להפיץ ו/או לשכפל ו/או לצלם מסמך זה ו/או חלקו ללא אישור



**ניתוח מקרה: פתיחת משרד משותף על ידי שותפים חברים "פורבס – ישראל" אוגוסט 2008**

אציג מקרה בו גישרתי לאחרונה בין שני חברים אשר סיימו לפני שנים רבות את האקדמיה והיו חברים בנפש לרבות טיולים משותפים, ערבי שישי, נסיעות לחו"ל מעורבות של הילדים וכד'.

ביחד פתחו השניים משרד ומבין 4 שיטות חלוקת הרווחים המקובלות במשרד עורכי דין עליהן הרחבתי במאמרים קודמים, בחרו בשיטה השוויונית הדי מקובלת בתנאי פתיחה אלו. לפי שיטה זו התחלקו ברווחים באופן שווה. בתחילת הדרך או לאחר מכן, לא נערך הסדר או הסכם שותפות.

השותפות מאוד הצליחה במונחים כלכליים וצירפה שכירים ולימים כללה מעל 10 עורכי דין.

במהלך השנים התגלו חילוקי הדעות בין החברים וביניהם:

1. האחד בא מבית עשיר ולא רצה לעבוד קשה מידי ואילו השני ההיפך.
2. האחד היה מאוד ייצוגי והביא הרבה לקוחות ואילו השני איש כתיבה.
3. האחד רצה בפיתוח המשרד והכנסת שותפים נוספים והשני ההיפך.
4. האחד רצה במשרד מפואר ומצויד טכנולוגית, האחר פחות.
5. האחד מאוד רצה להרחיב את תחום התמחות המשרד לגבייה והוצאה לפועל והאחר סבר זה יפגע במיצוע המשרד.

למרות חילוקי הדעות השותפים רצו להמשיך יחדיו, רק האחד סבר שיש מקום לשנות את אחוזי החלוקה ולקבל החלטות בקונזנזוס ואם אין הכרעה יגבר קולו של השותף לו אחוזים רבים יותר. השני אמר כי במצב זה אינו רוצה בכך אך יש לפרק את השותפות. למעשה השותפים/החברים מצאו עצמם במצב מורכב בכל הקשר.

לצערי הרב הגישור לא הצליח (וכפי הנראה לא יכול היה להצליח) להשיב את השותפות והחברות אך לפחות סייע בניהול המשבר והפרידה ברוח עניינית ובעלויות עסקה (בתשומות כסף ונפש) מינימאליות.

דרך הסיפור הנ"ל ניתן להפיק מספר לקחים חשובים לגבי שותפים בתחילת דרכם ובודאי שהינם חברים. מחד, חברות יכולה להיות מנוף מצוין לפתיחת משרד על בסיס אמון והכרות הדדית. יחד עם זאת אנו מוצאים כי חברים אינם מסדירים עיקריים בנושאים הרלבנטיים לשותפות. עת מדובר בחברים נושא הסדרת הדברים הופך לחשוב שבעתיים למניעת אי נעימויות והריסת החברות.

שבוחנים מהם הסיבות הנפוצות בין חברים לאי עריכת הסדר בתחילת הדרך או בהמשך הדרך, מקבלים את התשובות מטה. שלאחריהם פירטתי את התייחסותי:

**"אנו החברים הטובים ביותר, דבר לא יפריד בינינו או יגרום לחילוקי דעות..."**

**תשובה:** זה יכול להיות נכון תמיד אך מורכב יותר ככל שעולים בכמות השותפים ועיתים, כאשר לתוך החברות נוצקות נסיבות שבמחלוקת בינינו או אשר אינן תלויות בנו (התערבות צדדים שלישיים, מחלה או נכות חו"ח) דווקא אז, אנו מעדיפים מסמך המסדיר התנהלות במקרה שכזה.

**"חוזים זה טוב עבור לקוחות שותפים טובים לא צריכים זאת..."**

**תשובה:** נסו לענות כך בפעם הבאה שייכנס לקוח בדלת ויבקש מכם ליווי משפטי בעריכת הסכם מייסדים ו/או הסכם שותפות.

**" שותפות זה דבר מורכב במילא לא נוכל להסדיר הכול בהסכם שותפות..."**

**תשובה:** זה נכון בחלקו, הרי מי כמונו כעורכי דין, יודע כי הסכם אינו צופה הכול אך מסדיר סוגיות רבות. במבחן התוצאה, הסכם ולו גם הוא בן מספר פסקאות, חוסך חוסר וודאות בסוגיות



*Zalmanovitch David*

*Attorney at law, B.A, LL.B, M.B.A*

*CEO*

[www.glawbal.com](http://www.glawbal.com)

המרכזיות המכסות את חייה של השותפות ומקדם סיכונים ומשברים רבים ובוודאי בין חברים. כל שכן הסכם מסדיר מה יעשה עת יקום משבר.

**"גם חלק מהללו שיש להם הסכם, זה לא חיסן אותם או הצילם ממשבר..."**

**תשובה:** זה נכון אך כמה כאלו שיש להם הסכם נמנעו ממשבר או לא הגיעו אליו כלל?

**"המו"מ על ההסכם יעלה חילוקי דעות שמוטב לא לפתוח אותם..."**

**תשובה:** אז עדיף שהללו יצוצו רק ב"יום סגריר" ויתפסו אותנו לא מוכנים? או לחילופין ימשיכו ויבעעו מתחת לפני השטח ויצרו חוסר נוחות ותחושת אי וודאות וחוסר שקיפות? וכל שכן שהינכם חברים.

**"זה דורש הרבה זמן, למי יש זמן לכך כעת...?"**

**תשובה** חלקו של ההסכם כלל, מתעד הבנות אשר היו מאז ומעולם וכל אשר יש הוא לכתוב אותן. הזמן לחיות באי נוחות ובוודאי במשבר, יקר וארוך יותר.

לכן להבנתנו אם בוחרים חברים להקים ביחד שותפות מן הראוי שיערכו הסדר ולו קצר ובו התייחסות לחלק אם לא כל הסוגיות הבאות. הסדר כזה ילבן את הנושאים הראויים הסדרה יחסן מפני מחלוקות או עיתים וגם זה בסדר ישלול הקמתה של שותפות אך יותר על כנה את החברות.

- סוגיות אסטרטגיות – מי אנחנו? מה נרצה להיות? מיצוב, קהל לקוחות וכד'
- שם הפירמה לאורך השנים
- משרדי השותפות ( מיקומם מיצובם) ואופי סביבת עבודה.
- ניהול כספי, מינוי רו"ח, גזבר..
- סוגי שותפים לאורך השנים – (שותפי הון, שותפי רווחים)
- הון השותפות ככל שיהיה – גיבשו של ההון, הגדלת ההון, זכויות בהון ושינויין
- קבלת שותף לשותפות
- זכויות וחובות השותפים – היקף עבודה, משרות חיצוניות וכד'
- מנגנון חלוקת רווחים והנסיבות לשנותו עם השנים.
- מנגנוני קבלת החלטות – קוורום נדרש, רוב נדרש ביחס להחלטות שונות, ניהול שוטף
- אופן מקצועי לשכירים ושינויים עם השנים
- תגמול, שכר שותפים ושכירים, משיכות מהון חוזר, חלוקת רווחים וכיוב':
- פרישת שותף, מות שותף, מחלת/נכות שותף, פרישת שותף, הקמת משרד מתחרה וכד'
- ניהול משברים - במקרה זה הסתיים בגישור אך יכול היה להסתיים בפומביות מביכה עלויות מיותרות ובריחת לקוחות

**עורך דין זלמנוביץ דודי, מנכ"ל חברת GLawBAL המתמחה בייעוץ, בשיפור ביצועים, מיזוגים ובהשמה של משרדי עו"ד והסקטור המשפטי.**

**למאמרים מפורטים בנושא הסכם שותפות ונושאים משיקים וכן מאמרים על 35 סוגיות נוספות שעניינן סביבת עבודה משפטית אנא פנו לאתר החברה בכתובת [www.glawbal.com](http://www.glawbal.com)**