99-948-01

ועדת המש...
נבחן המעביר ה...
או רמז מילולי ייע...

אוניברסיטת בר-אילן – הפקולטה למשפטים
סמסטר א' – תשס"ד מועד א'

בחינה בניהול מו"מ וגישור – ד"ר אורנה דויטש

משך הבחינה: שעתיים וחצי.
ניתן להשתמש בכל חומר שהוא.

ארוע 20%

א. עמי ואלי עוסקים בשיווק. שניהם בעלים של חברות פרסום. בתחום דיני אדלה תשלם שיווק לאבי
לימים קיבל עמי הזמנה להציע הצעה לחברת ענק בינלאומית, לאור ההכרות שלו עם מנכ"ל החברה מימי לימודיו בארה"ב. הובהר לו, כי עליו להידיע במהירות את תגובתו, שכן החברה עמדה לצאת לדרך, בקמפיין פרסום ענק, באופן מיידי.
לאור לחץ המועדים, עמי פנה מיידית לחברה של אלי, כיוון שהיה ידוע לו שברשותה הציוד הטכני הדרוש לביצוע הפרוייקט, שאינו מצוי בחברה של עמי. אלי שמע את ההצעה אך לא היה מוכן לשתף פעולה.
עמי ניסה לפנות לגורמים אחרים אשר בבעלותם הציוד הדרוש, ואכן לאחר חודש ימים, משחברת "סי" הודיעה לו כי היא מוכנה לשתף פעולה אתו בפרוייקט, עמי חזר עם תשובתו לחברת הענק, על כך שהוא ערוך ומוכן לקבל את ההצעה. החברה הודיעה לו כי ההצעה שוב אינה בתוקף, שכן נשכרה לצורך הפרוייקט חברת "בי", אשר יש לה הציוד והיכולת לבצע את הפרוייקט.
מאוכזב ומדוכא פנה עמי לחברו המנכ"ל והסביר לו כי בינתיים הוא כבר יצר קשר חוזי מחייב עם חב' "סי", כיוון שהבין כי למרות הזמן הקצר, חודש זה עדיין זמן סביר ועמי ציפה כי חברו המנכ"ל יתריע בפניו אם אכן תהיינה התפתחויות בנושא, לכיוון התקשרות עם גורם אחר.
חברו המנכ"ל ענה כי הוא היה בטוח שעמי ויתר על ההצעה, שכן אלי מסר לו שעמי אינו מסוגל לבצע את הפרוייקט.
לשאלתו של עמי כיצד נוצר הקשר בין אלי ובין החבר, נמסר לו כי אלי עובד בשיתוף עם חברת "בי".

שאלה:

מהן האלטרנטיבות לפתרון הסיטואציה שנוצרה וכיצד על עמי לבחון אותן? גישור מוכרות משפט

ב. הנח עתה כי עמי החליט לתבוע את חב' "בי" בעילה של "גרם הפרת חוזה". עם התקבל כתב התביעה במנ"ת , הוציא המנ"ת הודעה לצדדים כי מצא את נשוא התביעה מתאים לגישור ועליהם לפנות למרכז מגשרי ישראל בע"מ לשם תיאום מועד לגישור. מאחר לפי סעיף חב' "בי" הודיעה כי טרם התקבל אצלה כתב בתביעה, אך אין לה בעיה להגיע לגישור בתנאי שהם לא נושאים בהוצאות הגישור. – פירוק להפרדה קודם ואם לא אז 1/2

רמי ממרכז מגשרי ישראל פונה לחב' "בי" ומודיע להם כי עליהם להתייצב לגישור במועד שהוא קבע ואם לא יעשו כן התיק יועבר לדיון בבית המשפט ביחס לעצם סירובם להגיע לגישור. לעניין תשלום שכר הטרחה, הצדדים יצטרכו להגיע להסדר שאינו נוגע לו כמגשר, שכן הוא אינו יכול, על פי התקנות, להיות צד בהסכם שיערך בין הצדדים לגישור.

לשמע דברים אלה מאשרים נציגי חב' "בי" את התייצבותם להליך הגישור במועד שנקבע. עמי, אשר גם הוא אינו מסכים לגישור, מקבל הודעה מרמי בקשר להסכמת חב' "בי" להליך, וחש שאינו יכול בנסיבות אלה לסרב להצעת הליך הגישור. במועד שנקבע, שעתיים לפני שעת הדיון, מודיע עורך הדין של חב "בי" כי רק הוא יוכל להגיע לישיבה, ומנהל החברה לא יגיע. רמי המגשר לא מוצא בכך כל בעיה ואינו מודיע על כך לעמי.

בפתיחת הישיבה רמי מברך את המשתתפים על נכונותם והסכמתם לפנות להליך הגישור ומבקש שיחתמו על הצהרה כי הליך הגישור מתקיים בהסכמתם וללא כל לחץ מצדו. עורך הדין של חב' "בי" מציין שאין לו כל סמכות לעשות זאת ועמי, אשר חש שזו הזדמנות עבורו "להשיג נקודות זכות " אצל המגשר וממהר לחתום.

המגשר מחייך באהדה לעמי ומבקש מעורך הדין של חב' "בי" לצאת מהחדר. עורך הדין יוצא מהחדר ומשם למשרדו, שכן הבין שישיבת הגישור הסתיימה, עקב אי-נכונותו לחתום כמבוקש.

בינתיים מסביר רמי לעמי כי עליו לקבל כל מה שיוצע לו שכן אין לו סיכוי בבית המשפט. רמי אומר לעמי כי הוא מציע לו את ההצעה, כיוון שידוע לו כמגשר שרק במקרים אבודים מבחינה משפטית שולח המנ"ת צדדים לגישור, כדי "להציל" תובעים שאינם יודעים את החוק ומסתבכים בתביעות מיותרות. לכן עליו להסכים לכל התנאים שתציע חב' "בי". רמי גם מבטיח לעמי כי כיוון שעמי היה כל כך בסדר איתו וחתם על הסכמה ללא לחץ, הוא (רמי) ינסה לגרום לחב' "בי" לשלם כמה שיותר ולכן הוא מצפה שעמי יבחן את נושא שכר הטרחה שלו כמגשר ברוח חיובית ואוהדת; שהרי רק לעמי יש מה להפסיד בהליך בבית המשפט, והוא יכול רק להרוויח מהליך הגישור.

כאשר יוצא עמי מחדרו של רמי, מסתבר לשניהם כי עורך הדין של חב' "בי" עזב את המשרד. רמי המגשר מודיע לעמי שהישיבה מסתיימת בזאת, אך תיקבע ישיבה נוספת בעתיד הקרוב ואל לו לדאוג. עמי יוצא למשרדו, שם ממתינה לו דרישת שכר טרחת המגשר להליך הגישור, בשווי של 20% מערך התביעה, כמקובל בהליכי גישור.

עמי המבולבל וההמום פוגש בך ומספר לך את קורותיו.

שאלות

1. בחן את התנהלות המנ"ת והמגשר, לאור החוק, התקנות ומתודת הליך הגישור.
2. כיצד היית את(ה) מנהל(ת) את הגישור.

בהצלחה!