



עמוד הבית < מאמרים > יזמות, ניהול עסקים

יזמות, ניהול עסקים

פתרון סכסוכים בין בעלי מניות, מראש או בדיעבד?

עו"ד שלומי תורג'מן

27/06/2011



סכסוכים בין בעלי מניות מתעוררים בהעדרו של הסדר ברור, סכסוך עשוי לפגום בהצלחת החברה ולייתר את המאמצים והכספים שהושקעו בה.

שילוב המתאגדים הוא מגוון, יזם צעיר ובעל הון, בני משפחה, חברים וכל הרכב אחר. מרבית המתאגדים מעדיפים 'להתחיל לעבוד' ומדלגים על שלב חשוב: הסדרת היחסים והזכויות ביניהם מראש. מרביתם מאמינים שלעולם שיתוף הפעולה וההצלחה יעלימו כל מחלוקת, אולם המציאות מראה ההפך. בעלי מניות מתלוננים שלאחר שנתנו את כל שיכולו, ראו בהם בעלי המניות האחרים, 'מטרד'. למשל, פרוייקטור שפעל להשגת קרקע, פתר בעיות תכנון, קידם עבודות בניה ומסר מבנה ענק לשותפיו אשר מעתה יחזיקו בשרביט הניהול, הפך מאותו הרגע,

חסר תרומה לחברה או גורם מפריע. כך גם ביחס לתוכנה או פיתוח אחר בהם המפתח או בעל הרעיון 'נשאר מאחור' ובעלי המניות המנהלים את החברה חשים מוטרדים ממי שכבר 'סיים' את תפקידו ו'מפריע' כעת בניהול. מצבים אלו מעוררים את הרצון לדחוק בעל מניות שכזה 'החוצה' (Squeeze Out). כך, פורץ סכסוך מר בין בעלי המניות אשר סופו, מי ישורנו. כיום, למרות קיומם של מגוון פתרונות אפשריים (אודותם לא נפרט כאן), נוהגים בתי המשפט או בוררים בסכסוך, להציע לבעלי המניות להפריד ביניהם כך שלא ימשיכו להחזיק עוד את מניותיה של אותה חברה. יהיו הנסיבות אשר יהיו, החלטות מסוג זה העוסקות בשאלה על מי לעזוב ומה ישולם בגין זאת, הן החלטות המעוררות שאלות קשות התובעות מכל בעלי המניות ומהחברה עצמה זמן רב, מידע ומשאבים.

לרוב, יורד גם ערך החברה משמעותית כתוצאה מחוסר תשומת לב לענייני החברה בשל הסכסוך, פגיעה מכוונת בערך החברה, מקרים בהם מעורבים גם עובדי החברה ואף לקוחות. הפתרון לסכסוכים שכאלו יכול להיות מראש או בדיעבד. מראש, באמצעות הסכם מפורט שנערך על עם הצדדים על ידי מומחה בתחום. בדיעבד, באמצעות פניה לבורר המתמחה בתחום. כיום, חוק החברות מאפשר את פתרון הסכסוך והמשך תפקודה של החברה באופן היעיל ביותר, אך שימוש בחוק מחייב הבנה מעמיקה של הדין. הסכם בעלי מניות מפורט יצמצם עד מאוד את מסגרת הזמן עד לפיתרון הסכסוך ואף ימנע את היווצרותו. כיום, הפתרון הנפוץ הוא הליך בזק בדמות מנגנון ה Buy you BMBY buy me לפיו, בעל מניות מודיע שהוא מעוניין במכירת מניותיו במחיר שיוצע ולחילופין, ירכוש את מניות הצד האחר באותו המחיר, ההליך מסתיים בכך שבעל המניות שנקב במחיר הגבוה, חייב לרכוש את מניות הצד האחר. אלא, שלמנגנון זה יתרונות וחסרונות ויש להיזהר משימוש במנגנון בהינתן פערי מידע בין הצדדים, בעיה נוספת היא נקודת זמן בה קיימת לאחד מבעלי המניות בעיות מימון. קיימת גם אפשרות שהמכר יבוצע על ידי נוסחה שנקבעה בהסכם ויש ליישמה.

נוסחה זו יכול שתיקח בחשבון את עברם המשותף של הצדדים, את מצבה הקיים של החברה ואת הפוטנציאל הגלום בעתיד. אפשר לכלול בנוסחה שכזו, את שווי הנכסים, את התזרים את הפוטנציאל ואת המוניטין. הבעיה בחברות פרטיות היא העובדה שבעלי מניות הם לרוב מייסדים של החברה ולכן מזהים מאוד עם החברה ועבודתם בה וקשה להם להפריד בין מאמצייהם כעובדים לבין זכותם כבעלי מניות לבין תפקודם כנושאי משרה בחברה. ריבוי כובעים זה, גורם לבעלי המניות לערב שיקולים שונים ולעיתים זרים תוך הפרת חובות המוטלות עליהם לפי חוק החברות. עניין זה, מעורר הסכסוכים העיקרי. לכן כל פתרון, הסכם מראש או בירור בדיעבד, חייבים להתמודד עם מורכבות זו.