

“עז שחללות הפירעון תפריד בינינו” ? / עו"ד שלי וילנר*

סעיף מקובל ביותר בהסכמים מסחריים מתמשכים (למשל הסכמי הפצה או הסכמי שיווק בינלאומיים) הוא שההסכם יתבטל במקרה שאחד הצדדים ייכנס לחללות פירעון - סעיף הגיוני ביותר שהרי מה לי, כצד לעסקה, להיות כבול לחברה בחללות פירעון או לאדם פושט רגל ויתרה מכך, ללא סעיף כזה - ברגע שחברה תראה קשיים קלים ביותר, כל הספקים שלה מייד יבטלו את ההסכמים (והחברה תקרוס מייד) כדי לא להיות במקום בו הם כבולים אליה. אולם, האם סעיף זה אכיף בישראל?

בעת חקיקת חוק חללות פירעון ושיקום כלכלי החדש בשנת 2018, שם המחוקק נגד עיניו שתי מטרות עיקריות: שיקומו הכלכלי של החייב והשאת הערך לנושים, כאשר ברור שהאינטרס של הנושים הוא שיקום, כדי שהחייב יוכל לשלם את חובותיו. אחד החידושים בחוק הוא מגבלה תמוהה¹, לכאורה, על זכות הביטול של צד שהתקשר לחוזה עם תאגיד שנכנס לחללות פירעון, כאשר החוק מבהיר שמגבלה זו חלה גם אם החוזה קובע במפורש כי יתבטל בנסיבות בהן צד ייכנס לחללות פירעון. בהתאם לחוק, הצד השני לחוזה יכול להודיע לנאמן בחללות הפירעון, כי הוא מבקש לבטל את החוזה² ולנאמן 45 יום לפנות לבית המשפט כדי שיוורה על אכיפת ההסכם, למעט אם מדובר בחוזה עבודה, חוזה למתן שירות אישי או חוזה למתן אשראי.

במקרה שנדון בבית המשפט המחוזי בחיפה בינואר, 2020³ בו התבקש לאכוף חוזה עם תאגיד שנכנס לחללות פירעון, קיבל בית המשפט את הבקשה, וקבע שהצד השני לא יכול להזדרז ולבטל את החוזה רק בגלל שנודע לו כי החברה עומדת להגיש בקשה לחללות פירעון, בין היתר מהטעם שהדבר עלול ליצור תגובת שרשרת ועלול לגרום לנזק רב הן לפעילות והן למוניטין של החברה, באופן שישליך על המגעים שמתנהלים מול משקיעים פוטנציאליים ולסכל את הליך שיקום החברה. להבדיל, במקרה שנדון בבית המשפט המחוזי בחיפה בדצמבר, 2024⁴ דחה בית המשפט בקשה לאכוף חוזה הפצה לאחר שהמפיץ, שנכנס לחללות פירעון, המחיה לאחר את החוזה, וזאת מכיוון שלא ניתן לכפות על הצד השני להתקשר עם צד שלישי. בעניין שנדון בבית המשפט המחוזי בתל אביב-יפו באפריל, 2020⁵, ביצע בית המשפט הבחנה בין המשך קיום חוזה לבין הארכת חוזה וקבע, כי התקשרות כפויה לא חלה על הארכת חוזה שעתיד להסתיים במועד נקוב מראש. בפסק דין ממרץ, 2023, הבהיר גם בית המשפט העליון, כי כבילת צד לחוזה לא תחול במקום בו ניתן צו פירוק לתאגיד⁶ אלא רק במקרים בהם ניתן צו לשיקומו, הואיל והפגיעה בחופש החוזים אינה נדרשת במקרים בהם ממילא לא תצמח תועלת לתאגיד.

הנה כי כן, האיזון בין חופש החוזים לכבילתו בכל הנוגע לתאגידים בחללות פירעון הינו איזון עדין אשר עשוי להתפרש לכאן ולכאן על ידי בית המשפט, בהתאם לנסיבות. לכן, בטרם התקשרות בהסכמים ארוכי טווח, בוודאי בהסכמי הפצה בינלאומיים, מומלץ להיוועץ בעורך דין הבקיא בתחום המשפט המסחרי ובדיני חברות, שיוכל לעזור לייצר מתווה, בין אם מראש ובין אם בדיעבד, כדי למנוע, או לפחות לצמצם ככל הניתן, את הפגיעה בצד המתקשר במקרה שהצד השני נכנס לחללות פירעון.

* עו"ד שלי וילנר הינה עורכת דין המוסמכת בישראל, חלק מצוות משרד אפיק ושות' (www.afiklaw.com) המתמקדת בדיני חברות, ליטיגציה מסחרית ודיני מקרקעין. עו"ד וילנר בוגרת הפקולטה למשפטים באוניברסיטת תל אביב. עו"ד וילנר מוסמכת על ידי האפוטרופוס הרשמי להחתמה על יפויי כוח מתמשכים. 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

¹ סעיף 68 לחוק חללות פירעון ושיקום כלכלי, תשע"ח-2018

² סעיף 71 לחוק

³ חדל"ת 16793-01-20 שבח ואח' נ' בטחון שרותים אבידור בע"מ ואח' (16.01.2020) בית המשפט המחוזי בחיפה, כב' סגנית הנשיא בטינה טאבור - <https://he.afiklaw.com/caselaw/10163>

⁴ חדל"ת 14591-09-24 איסבן - חברה ישראלית למשקאות בע"מ ואח' נ' ממונה על חללות פירעון - מחוז חיפה והצפון ואח' (26.12.2024), בית המשפט המחוזי בחיפה, כב' סגנית הנשיא בטינה טאבור, <https://he.afiklaw.com/caselaw/17185>

⁵ חדל"ת 60749-01-20 מנקד יסעור שירותי אבטחה 2000 בע"מ נ' כונס נכסים רשמי תל אביב ואח' (05.04.2020), בית המשפט המחוזי בתל אביב-יפו, כב' סגן הנשיא חגי ברנר, <https://he.afiklaw.com/caselaw/17183>

⁶ עא 3257/21 עמותת חוון יחוקאל נ' משרד המשפטים רשות התאגידים (27.03.2023), בית המשפט העליון בשבתו כבית משפט לערעורים אזרחיים, כב' השופטים דוד מינץ, יחיאל כשר וגילת כנפי-שטייניץ, <https://he.afiklaw.com/caselaw/17184>

“Until an Insolvency Do Us Part...” / Shelly Wilner, Adv.*

A very common clause in ongoing commercial agreements (e.g., distribution agreements or international marketing agreements) is that the agreement shall be terminated in the event that one of the parties becomes insolvent - a very logical clause, because why should I, a party to the transaction, be bound to an insolvent company or a bankrupt person? Moreover, without such a clause - as soon as a company shows the slightest difficulty, all its suppliers would immediately terminate the agreements (and the company will immediately collapse) so as not to be in a place where they are bound to it. However, is this clause enforceable in Israel?

In enacting the new Israeli Insolvency and Economic Recovery Law in 2018, the legislator had two main goals in mind: The economic recovery of debtors and the value to creditors, when it is clear that the interest of the creditors is recovery, so that the debtor will be able to pay off its debts. One of the innovations of the new law is a seemingly puzzling limitation on the right to terminated an agreement upon a party entering insolvency, with the law clarifying that this limitation applies even if the contract expressly states that it will be terminated in circumstances in which a party enters into insolvency. Under to the law, the counterparty may notify the liquidator that it seeks to terminate the contract and the liquidator has 45 days to move the Court to order enforcement of the agreement, except in contracts of employment, for the provision of personal services or a for provision of credit.

In a case discussed at the Haifa District Court in January, 2020, in which a motion was made to enforce a contract with an insolvent company, the Court accepted the motion, holding that the counterparty may not rush to terminate the contract just because it learned that the company was about to file for insolvency, *inter alia* because this could create a chain reaction and subsequently cause great damage to both the company's operations and reputation, in a manner that would affect the negotiations with potential investors and thwart the company's recovery process. In contrast, in a case discussed at the Haifa District Court in December, 2024, the Court rejected a motion to enforce a distribution contract after the distributor, who had entered insolvency, assign the contract to another because the counterparty cannot be forced to enter into an agreement with a third party. In a matter discussed at the Tel Aviv-Yafo District Court in April, 2020, the Court distinguished between the continuation of a contract and its extension and held that forced engagement does not apply to the extension of a contract that is due to end on a predetermined date. In a holding from March, 2023, the Supreme Court also clarified that binding a party to a contract will not apply where a liquidation order has been issued for a company, but only in cases where an order for its recovery has been issued, because the violation of the freedom of contract is not required where no benefit shall arise to the company.

Therefore, the balance between the freedom of contract and its restraint in all matters concerning insolvent companies is a delicate issue that may be interpreted in in different manners by the Court, depending on the circumstances. Hence, before entering into long-term contract, certainly international distribution contracts, it is recommended to consult an attorney who is knowledgeable in the field of commercial and corporate law, who can assist to create a structure, either in advance or in retrospect, in order to prevent, or at least minimize as much as possible, the damage to the contracting party in the event that the counterparty becomes insolvent.

***Shelly Wilner, Adv.** is an attorney in the office of Afik & Co. (www.afiklaw.com). Her practice focuses primarily on the commercial and corporate law, litigation and real-estate. Advocate Wilner holds a major in law from the Tel Aviv University. Nothing herein should be treated as a legal advice and all issues must be reviewed on a case-by-case basis. She is certified in Israel for the execution of lasting powers of attorney. This overview does not constitute any legal advice and it is recommended that you consult a lawyer specializing in this field before making any decision on the issues described in this overview. For additional details: +972-3-6093609 or at the e-mail: afiklaw@afiklaw.com

"Hasta que una insolvencia nos separe..." / Shelly Wilner, Adv.*

Una cláusula muy común en los acuerdos comerciales en curso (por ejemplo, acuerdos de distribución o acuerdos de comercialización internacional) es que el acuerdo se rescindirá en caso de que una de las partes se declare insolvente, una cláusula muy lógica, porque ¿por qué yo, una parte en la transacción, debería estar vinculada a una empresa insolvente o a una persona en quiebra? Además, sin tal cláusula, tan pronto como una empresa muestre la más mínima dificultad, todos sus proveedores rescindirían inmediatamente los acuerdos (y la empresa colapsaría inmediatamente) para no estar en un lugar en el que estén obligados a ello. Sin embargo, ¿es esta cláusula aplicable en Israel?

Al promulgar la nueva Ley de Insolvencia y Recuperación Económica de Israel en 2018, el legislador tenía dos objetivos principales en mente: la recuperación económica de los deudores y el valor para los acreedores, cuando está claro que el interés de los acreedores es la recuperación, para que el deudor pueda pagar sus deudas. Una de las innovaciones de la nueva ley es una limitación aparentemente desconcertante del derecho a rescindir un acuerdo cuando una parte entra en insolvencia, y la ley aclara que esta limitación se aplica incluso si el contrato establece expresamente que se rescindirá en circunstancias en las que una parte entra en insolvencia. De acuerdo con la ley, la contraparte puede notificar al liquidador que pretende rescindir el contrato y el liquidador tiene 45 días para solicitar al Tribunal que ordene la ejecución del acuerdo, excepto en los contratos de trabajo, para la prestación de servicios personales o para la prestación de crédito.

En un caso discutido en el Tribunal de Distrito de Haifa en enero de 2020, en el que se presentó una moción para hacer cumplir un contrato con una empresa insolvente, el Tribunal aceptó la moción, sosteniendo que la contraparte no puede apresurarse a rescindir el contrato solo porque se enteró de que la empresa estaba a punto de declararse insolvente, *entre otras cosas* porque esto podría crear una reacción en cadena y, posteriormente, causar un gran daño tanto a las operaciones de la empresa como a las reputación, de una manera que afectaría las negociaciones con posibles inversores y frustraría el proceso de recuperación de la empresa. Por el contrario, en un caso discutido en el Tribunal de Distrito de Haifa en diciembre de 2024, el Tribunal rechazó una moción para hacer cumplir un contrato de distribución después de que el distribuidor, que se había declarado insolvente, cediera el contrato a otro porque no se puede obligar a la contraparte a celebrar un acuerdo con un tercero. En un asunto discutido en el Tribunal de Distrito de Tel Aviv-Yafo en abril de 2020, el Tribunal distinguió entre la continuación de un contrato y su extensión y sostuvo que el compromiso forzoso no se aplica a la extensión de un contrato que debe finalizar en una fecha predeterminada. En una sentencia de marzo de 2023, el Tribunal Supremo también aclaró que no se aplicará vincular a una parte de un contrato cuando se haya dictado una orden de liquidación para una empresa, sino solo en los casos en que se haya dictado una orden de cobro, porque no se requiere la violación de la libertad contractual cuando no se obtenga ningún beneficio para la empresa.

Por lo tanto, el equilibrio entre la libertad contractual y su moderación en todo lo concerniente a las empresas insolventes es una cuestión delicada que puede ser interpretada de diferentes maneras por el Tribunal, según las circunstancias. Por lo tanto, antes de celebrar contratos a largo plazo, ciertamente contratos de distribución internacional, se recomienda consultar a un abogado con conocimientos en el campo del derecho comercial y corporativo, que pueda ayudar a crear una estructura, ya sea por adelantado o en retrospectiva, para prevenir, o al menos minimizar en la medida de lo posible, el daño a la parte contratante en caso de que la contraparte se declare insolvente.

***Shelly Wilner, Adv.** es abogado en la oficina de Afik & Co. (www.afiklaw.com). Su práctica se enfoca principalmente en el derecho comercial y corporativo, litigios y bienes raíces. El abogado Wilner es licenciado en Derecho por la Universidad de Tel Aviv. Nada de lo aquí contenido debe tratarse como un asesoramiento legal y todos los problemas deben revisarse caso por caso. Está certificada en Israel para la ejecución de poderes notariales duraderos. Este resumen no constituye ningún asesoramiento legal y se recomienda que consulte a un abogado especializado en este campo antes de tomar cualquier decisión sobre los temas descritos en este resumen. Para más detalles: +972-3-6093609 o por correo electrónico: afiklaw@afiklaw.com