

פרפורי החתימה עיונים בשלב החוזה

פרויקט מחשוב חוצה ארגון הינו אבן דרך משמעותית ביותר בחייו של הארגון המודרני, החל משלב התכנון דרך בחירת התוכנה וכלה בספק המיישם. לאחר השקעת משאבים כספיים ואנושיים רבים מגיע הארגון לשלב ההתקשרות. הארגון שוכר את מיטב המשפטנים, ההנהלה עוברת על החוזה עשרות פעמים, ולכאורה הארגון מוכן ומזומן, אך בכל מקרה חששות לא פשוטים מלווים לקראת החתימה. ננסה לעמוד על מספר נקודות מפתח משפטיות ומסחריות שעל אנשי המפתח החותמים על חוזה המחשוב להתמקד בהם במיוחד.

מפעם לפעם עולה לכותרות פרויקט מחשוב אשר נכשל מסיבות שונות, כאשר המאחד את כולם הוא סטייה כספית גבוהה מתקציב הפרויקט המגלגל כדור שלג פיננסי ניהולי ומנהיגותי שאינו מאפשר להמשיך בפרויקט מחד, וגם לא לחזור לנקודת ההתחלה מאידך. כשלוך זה יכול שיביא לסיום העסקתם של החותמים על ההתקשרות ואף לפשיטת רגל של הארגון במקרה הקיצון.



בכל חוזה יש צורך ודאי לכלול מספר פרקים מקצועיים, בין אם הוחלט לבחור בחוזה התקשרות מסוג TURN KEY ובין אם הוחלט על התקשרות קבלנית אחרת, כאשר המסמך המרכזי בחוזה הינו ה-RFP המעודכן ליישום הנבחר והמגדיר נכונה את תכולת העבודה. פרק זה ראוי לפתוח בתמצית העבודה, כמו שמות המודלים, אתרי היישום, הממשקים הקיימים כיום וכדומה, כאשר מסמך ה-RFP הינו הנספח המקצועי. בנוסף, יש לשים דגש על התייחסות פרטנית לנושאים מקצועיים נוספים כמו אפיונים נוספים, דרישות חומרה ואחרות מהפרויקט, נספח ממשקים, מתודולוגיה של התהליך, דוחות, מפרטים של מערכות נספחות, סביבת העבודה, כולל דרישות לעובדי ישום ספציפיים, הדרכה והטמעת המערכת לכל המשתמשים, הסבות נתונים, בדיקות, ושאר נושאים ודגשים כפי שנמצא לנכון.

פרק מכובד עוסק בשלבי הביצוע של הפרויקט, בניית אבני הדרך ולוחות הזמנים תוך חיבור הדוק לפרק התמורה ובדיקה מעמיקה של התכולה המובטחת במחיר החוזה. יש מקום להעיר על הצורך לקבל ערבויות כלכליות מספקות להבטחת התהליך ולא רק לתת ערבויות לחברת המחשוב. וכן, יש מקום לחשוב על התקשרות ארוכת שנים תוך פריסת התשלומים לאורך זמן, דבר המבטיח במידת מה את היקפו הכספי של הפרויקט את הנטל הפיננסי על הארגון וכן מבטיח יחס הוגן ומבטיח לאורך שנים.

חוזה טוב מעלה אבק במגרה, אם פתחנו אותו כנראה שמשוהו השתבש. איך נוכל להימנע מכך? ואם לא הצלחנו - מה הם הפיצויים העומדים לזכותנו? יש להניח שהצדדים להסכם לא שקולים, בעוד שמצד המיישם עומדת חברה בעלת ניסיון רב בהטמעות ויישומים ואף עריכת חוזים מעין אלו ויתרונם הגדול הוא בהערכה נכונה יותר של היקפי העבודה והתשומות הנדרשות, נמצא הארגון עם "פרויקט חייו" וניסיון מועט בהתקשרויות מעין אלו. סטיות מתקציב הפרויקט נובעות מאי הבנה של תכולת הפרויקט של מישהו מהצדדים בין מרשלנות ובין מתום לב, החל מתשתיות לא מתאימות וכלה בסטיות בכמות שעות העבודה של הפרויקט. כאשר הסטיות הינן מהותיות מתחילים להתקבל, בנוסף על הנזקים הישירים, נזקים עקיפים כמו אובדן רווח, פגיעה בתוכניות עבודה, אובדן תדמית וכו'.

דיני החוזים הינם חלק מדיני החיובים במשפט הפרטי. החיוב החוזי הוא חיוב שנובע מהסכמה, הסכמה ראשונית. הכניסה להתחייבות היא רצונית, בניגוד לדיני הנזיקין ששם לא התכוונתי להיכנס. במקרה ואין רצון החוזה פגום וניתן לביטול. אין אף דין אחר שדורש הסכמה כמו בדיני החוזים. אולם, את ההסכמה צריך לקיים, ואם אדם אינו מקיים, החוק קובע תרופות. בדיני החוזים התרופה מטרתה להעמיד את הנפגע במצב שבו היה עומד אילו קיים החוזה (לעומת המצב בדיני נזיקין, שם התרופה היא העמדת הנפגע במקום בו היה אלמלא הנזק). יכולים להיות מצבים שונים כגון: יש הפרה ואין נזק, יתכן פיצוי על נזק לא ממוני, יכול גם להיות פיצוי מוסכם.



החיים, החזקים מכל חוזה, מוכיחים לנו שכלל לא פשוט להוכיח הפרה, נזק, רשלנות, במסגרת חוזה המחשוב. לא קל להוכיח את הגורם הישיר לסטייה המהותית בתקציב, לא קל להוכיח כשלים ביישום הפרויקט עקב פעילות המיישם, לא קל להוכיח קשר בין נפילת חברה לבין "פרויקט מחשוב".

מעצם טבעו של פרויקט מחשוב חוצה ארגון היישום השלם עולה על סך מרכיבי חלקיו ואמור להגשים לארגון את חזונו, אמור להקפיץ את הארגון מספר דרגות במקביל, ומכאן הקושי הגדול בהוכחת הנזק האמיתי והכולל. גם אם נצלח קושי ההוכחה, יחל דיון אינסופי לעניין הפיצוי, סוגי הפיצוי, היקף הפיצוי, אלו נזקים יפוצו ואילו לא יפוצו. כאן המקום להעיר כי יש מקום לשקול לכלול בחוזה פיצויים מוסכמים מראש למגוון תרחישי אימה ביישום הפרויקט, תוך פירוט מרבי לסוגי הנזקים והפיצוי בגינם.

לסיכום, לא באתי במילים אלו להלך אימים, סמוך ובטוח אני כי יילקחו מיטב עורכי הדין להכנת החוזה, אך יש לדעת כי עו"ד מעלה על הכתב את רצונותיו המסחריים של הארגון והופכם לשפה משפטית ולכן יש מקום לחקור ולדרוש היטב, ולהעביר את המסרים הנכונים לעורכי החוזה, ומכאן האחריות הרבה הרובצת לפתחם של חותמי החוזה.

הכותב הוא רואה חשבון ומשפטן מצוות המומחים של שחף יעוץ