



השפעת המשבר הכלכלי על שכר טרחת עורכי הדין – אפריל 2009

לבקשת עיתון "כלכליסט" ועם תום רבעון ראשון של 2009 מצאנו לנכון לבחון את השפעת המשבר הכלכלי על שכר טרחת עורכי הדין בארץ ובעולם ובכמה היבטים.

השפעת המשבר הכלכלי על "בנק" הזמן במשרד עורכי דין!

מרכולתם של עורכי הדין אינה אלא הכשרה מקצועית, ידע וניסיון אותם הינם מוכרים במסגרות של זמן ובמנגנוני תמחיר שונים וביניהם: ליווי תקופתי על בסיס ריטיינר, מחיר קבוע לעסקה או תיק, מחיר כנגזרת מהצלחה בתיק או בעסקה וכמובן תמחיר שעות. כל מנגנוני התמחיר הללו מתכנסים בסופו של דבר לכמות שעות המושקעת בשירות מסוים ואין זה משנה אם שירות זה נמכר במחיר קבוע, ריטיינר או על בסיס הצלחה.

עקב המשבר הכלכלי וירידה בהיקף העבודה במשרדים רבים בארץ ובעולם, נוצרה פגיעה מיידית וישירה בבנק הזמן ובמספר השעות המוזנות למערכות המשרדים. כך לדוגמא בעוד בארה"ב ב-2007 עמד ממוצע השעות האפקטיביות השנתיות המתומחרות בפועל ללקוח על כ-1867 שעות לעו"ד, בשל המשבר הכלכלי, התחרות, בעיית יעילות ואף אבטלה סמויה ירד הממוצע בארה"ב נכון לרבעון ראשון 2009, מתחת ל-1800 שעות קרי ירידה הקרובה ל-10%. יש להבין כי במשרד גדול בארה"ב לו 2000 עורכי דין, מדובר בהפסד של כ-200,000 אלף שעות שנתיות ופגיעה בהכנסות של כ-80 מיליון דולר לשנה! עוד יש להדגיש כי בכלל שעות אלו לא הובאו בחשבון "שעות ניהול" המוקדשות לנושאי: ניהול, שיווק, העשרה, חניכה ופרו בונו שאינן מתומחרות.

באשר לישראל, בעוד בשנת 2007 קבענו כי משרדים "מאושרים" כשממוצע שעות החיוב האפקטיביות המתומחרות ללקוח (ולא משנה באיזו מסגרת תמחיר) נושק ל-1750, בתום רבעון ראשון של 2009 אנו מזהים שונות עצומה בין משרדים, בין הללו שכמות השעות הממוצעת ירדה ב-20% - 30% לבין כאלו בהם דווקא עלתה כמות השעות. באופן ממוצע וכלל סקטוריאלי אנו רואים ירידה של כ-8.5% לרמת ה-1610 שעות אפקטיביות מתומחרות ללקוח. במונחים כספיים ולשם הדוגמא במשרד בו 100 עורכי דין משמעות הפגיעה השנתית הינה כ-9 מיליון ₪. גם כאן נדגיש כי בכלל שעות אלו לא הובאו בחשבון "שעות ניהול" המוקדשות לנושאי: ניהול, שיווק, העשרה, חניכה ופרו בונו שאינן מתומחרות ללקוח.

השפעת המשבר הכלכלי על מחיר השעה?

נתון מפתיע ופרדוקסאלי הוא שבעוד הפגיעה הממוצעת בהכנסות משרדי עורכי דין בארץ ובעולם הינה גדולה, מחירה הפורמאלי בשקלים של שעת המחירון בחלק ניכר ממשרדי עורכי הדין בישראל ובעולם, לא שונה ובחלקם אף הועלה. ההסברים לכך הינם בין השאר, אי רצון של המשרדים לפגוע במיצובם, חשש כי בחלוף המשבר יהיה אולי קל להסיר הנחה שניתנה, אך לא להעלות מחיר שעה שהורדה וכיוב'.

כבנושא הכנסות המשרדים בישראל, גם בנושא תמחיר השעה אנו ממפים את המשרדים בחמש קבוצות כמוצג בשקף בהמשך:

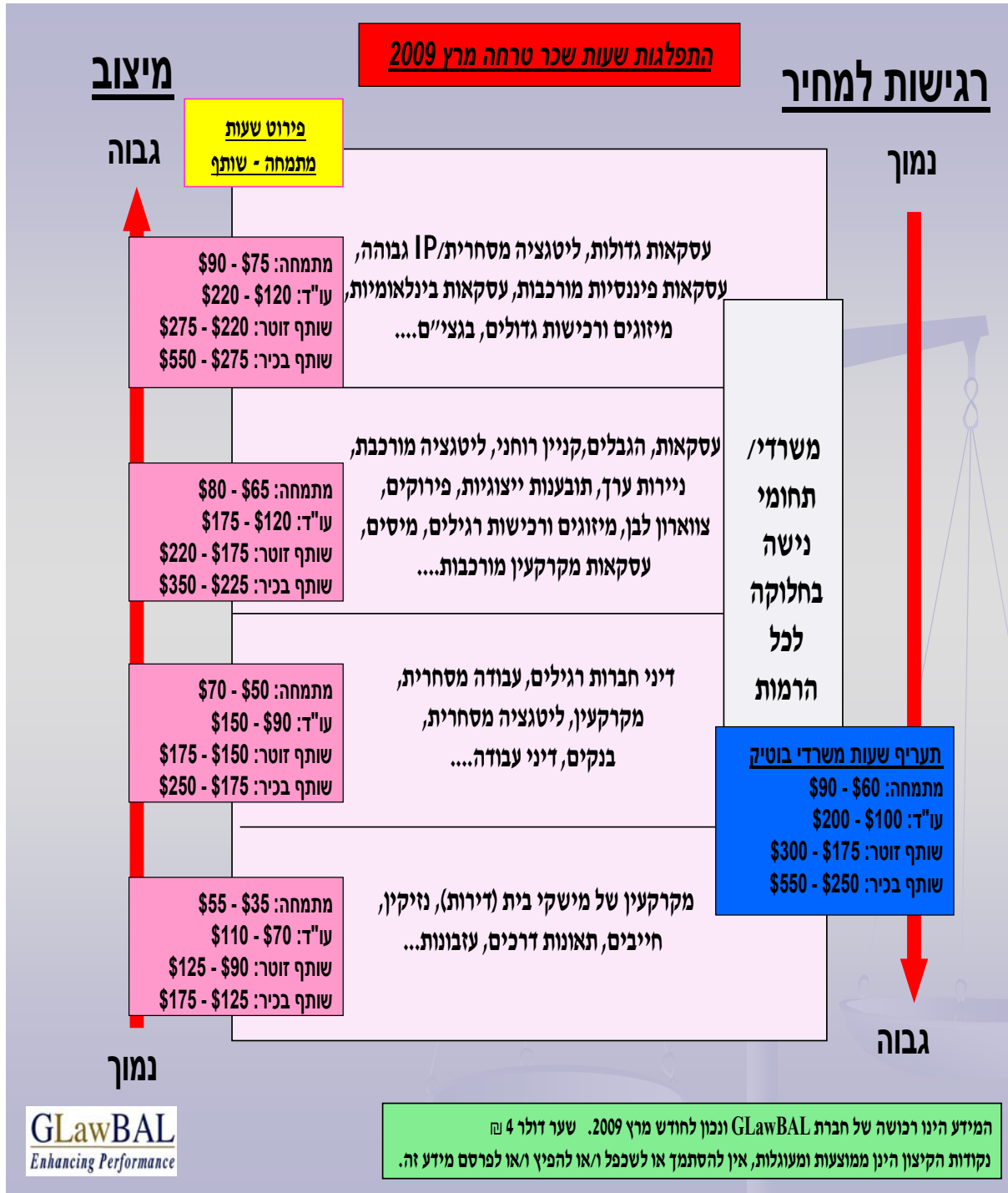
על פי המוצג בשקף, ברבעון הראשון של 2009, בתחום המשרדים שעיקר עיסוקם במסקי הבית או בתחומים שתמחירם נמוך, אמנם אין פגיעה במחיר השעה הפורמאלי אך זו ממילא כה נמוכה ובחלק מהמקרים על גבול הכדאיות הכלכלית. כך אנו רואים שמשרדים אלו מציגים מחיר מחירון נמוך ביותר הנע מ כ-150 ש"ח לשעת מתמחה, כ-350-400 ₪ לשעת עו"ד ולא הרבה מעבר ל-450 – 500 ש"ח לשעת שותף בכיר.

במשרדים ממוצבים יותר על "חיצי המיצוב מול תמחיר" אנו מגלים כבר רמות של 200 ש"ח לשעת מתמחה 400 ₪ לשעת עו"ד ועד ל-650 ש"ח לשותף בכיר. משם מטפסים אנו אל משרדים בהם רמות תעריף השעה כמעט ולא השתנו ועומדות מרמה של 250 – 300 ש"ח לשעת מתמחה, בין 500 ₪ ל-750 ₪ לשעת עו"ד וברמת השותפים בין 700 ₪ לשעה ועד גם מעל 850 ₪ לשעה. בקבוצה האחרונה במשרדים ברמות הגבוהות או בוטיקים יוקרתיים וגם בשנת מיתון עדיין מוצאים אנו רמות של 300-350 ₪ לשעת מתמחה, 650-800 ₪ לשעת עו"ד ותעריפי שותפים

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



המתחילים ב- 850 ש"ח ובמקרים ייחודיים אף חוצים את ה- 1600 ש"ח לשותפים בכירים. ואולי הפרדוקס הגדול מכולם הוא שביחס לשנת 2007 בתחילת 2009 וביחס ל- 2007 אנו מוצאים יותר שותפים יוקרתיים אשר גובים מחיר של מעל 2000 ש"ח ואף 2400 ש"ח לשותף בכיר זה או אחר.





השפעת המשבר הכלכלי על הנחות בשכר טרחה!

אם לא די בירידה הממוצעת בכמות השעות ובחומר הגלם הנמכר על ידי עורכי הדין, בדרך "לפגוש את הכסף" גם המשבר הכלכלי להחרפה במרכיב ההנחה אותו מבקשים הלקוחות בימים בצורה הרבה יותר אסרטיבית מבעבר. נתונים ממוצעים מלמדים כי בעוד בשנת 2007 משרדים נטו לתת הנחות בממוצע שבין 4% ל- 11%, כיום נמצאים אנו במוצעים העומדים על 16%-6%. על מנת לסבר את האוזן בעניין זה, במשרד ממוצע ובו 50 עורכי דין ולו 40 מיליון ש"ח הכנסות, עשוי מרכיב הנחה לפגוע בהכנסות המשרד בשיעור ממוצע של 2 ועד מעל 6 מיליון ש"ח בשנה.

השפעת המשבר הכלכלי על מוסר תשלומים וגבית שכר טרחה!

בתחום הגבייה, בעוד בעבר נהנה סקטור עורכי הדין מרמת מוסר תשלומים יחסית גבוהה ובעיות גבייה שנעו בין אפס אחוז במשרדים רבים ועד 4%-3% במשרדים מעטים. כיום אנו פוגשים בעיות גבייה המביאים משרדים לרמות של 5% - 7% מהכנסות בהם בבעיות גבייה. לדוגמא נבחר כי 5% בעיית גבייה מהכנסות במשרד בו שולי הרווח הינם 40% הינה למעשה הורדת שולי הרווח מ- 40% ל- 32% ואובדן של 8% מרווחי המשרד.

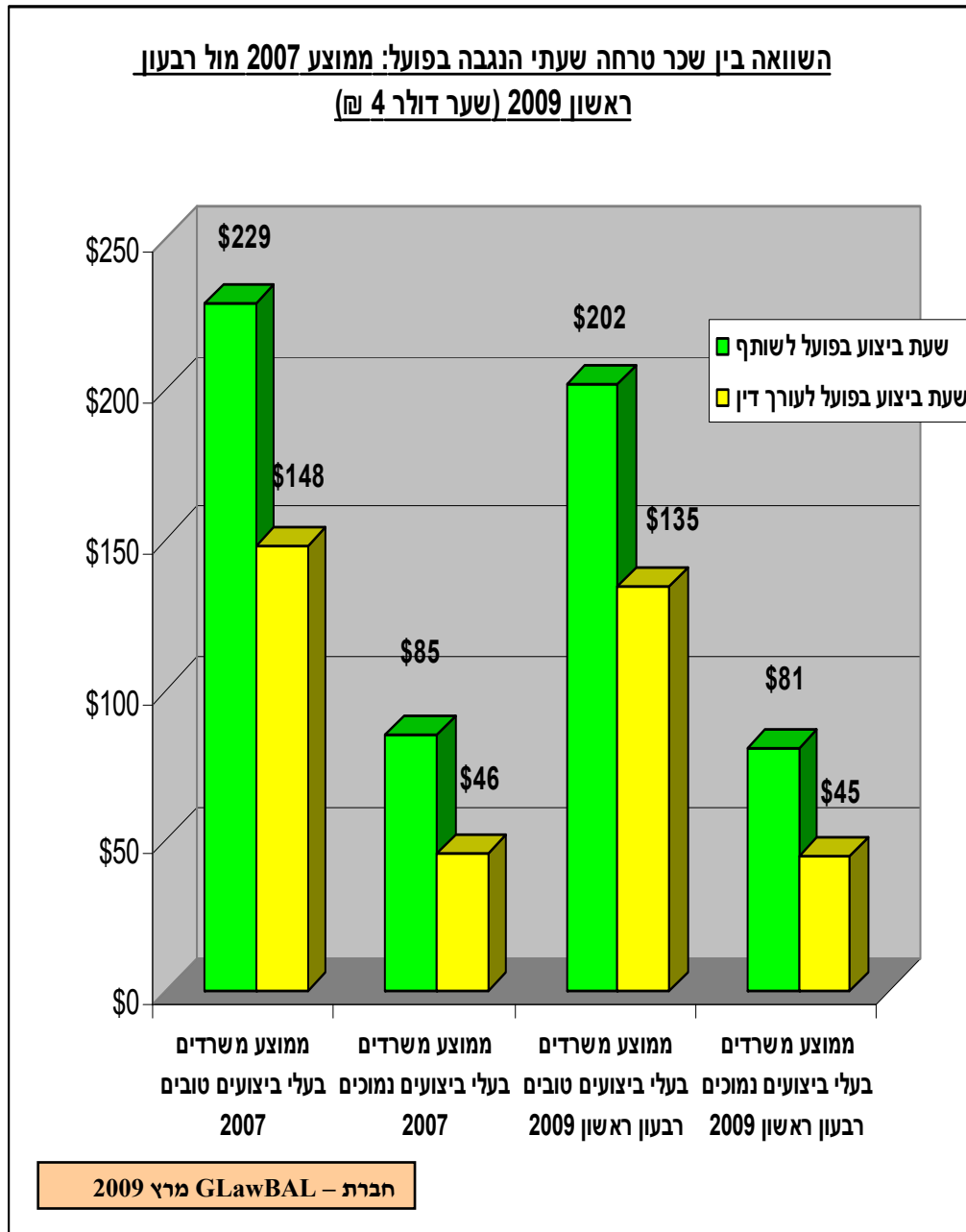
נתון חשוב נוסף בהקשר זה הינו עליה ממוצעת בזמני התשלום של לקוחות. אם לפני המשבר תשלום של "שוטף" + 30 או 45 ימים ייצג נתון ממוצע, כיום אנו מזהים את אותם לקוחות מאריכים את זמני התשלום הממוצעים לשוטף + 60 או 75 ימים ואף יותר. לעניין זה השלכה ישירה על ניהול התזרים והמימון של משרד אשר מטבע הדברים אינו יכול לשרשר את נושא הגבייה למרבית "ספקיו" שכן הללו רובם בעצם עובדי המשרד אשר מקבלים את שכרם חודש בחודשו.

השפעת המשבר הכלכלי על בעיות תזרים ומימון ונחמה קלה בשער הדולר!

מרבית משרדי עורכי הדין בארץ אינם ממונפים לשם מימון פעילותם השוטפת אלא לרמה ממוצעת של מקסימום 10% - 15%. המשבר הכלכלי מזמן לעורכי הדין מספר קשיים חדשים עימם לא התמודדו בעבר והינם בין השאר: הארכת מועדי התשלום ללקוחות מזה, הקשחת מדיניות הבנקים בהעמדת אשראי מזה והעמדתו של האשראי במחיר יקר יחסית מצד שלישי. כלומר משרד אשר ירצה לשפות עצמו ביחס לירידה בהכנסות מהסיבות השונות יתקשה יותר מן העבר, להיעזר בבנקים ואם כך יעשה לא בהכרח ימצא זאת כערוץ זול. נחמה קלה מוצאים עורכי הדין אשר עדיין מתמחרים את שכר הטרחה בתעריף דולרי או הקפידו להציב רצפת שער דולר ללקוחותיהם וזאת עקב עליית שער הדולר בממוצע בכ- 20% ביחס לשערו הממוצע בשנת 2008.

השפעת המשבר על השורה האחרונה!

נסכם אם כן כי במעבר בין שנת 2007 ל- ראשית 2009, בעוד באופן פרדוקסאלי במקרים רבים, אין אנו רואים פגיעה במחירי שכר הטרחה הפורמאליים עדיין השורה האחרונה של המשרדים במחירי הביצוע לשעה נפגעת בערכים משמעותיים, כל שכן מקום שפגיעה זו הולכת ישירות לכיסם של השותפים. בשקף נוסף אנו מדגימים הכיצד מחיר השעה הממוצעת הסופית לביצוע של שותף במשרדים הטובים ירדה בין 2007 לתחילת 2009 ב- 12% ויותר מ-\$229 ל- 2002 דולר, מחיר ביצוע השעות של עורכי דין במשרדים הטובים ירדו ממוצע של 148 דולר לממוצע של 135 דולר שהינם כ- 9%. במשרדים בעלי ביצועים נמוכים, אנו רואים פגיעה נמוכה יותר אך כאמור הללו במילא עובדים במחירי שעות לביצוע נמוכות ועל גבול הכדאיות הכלכלית. במשרדים אלו שעת הביצוע בתחילת 2009 לשותף הינה 81 דולר ביחס לכ- 85 דולר ב- 2007, ירידה של כ- 5% שעת עורך דין במשרדים קשי יום אלו כמעט ולא השתנתה בין 2007 ל- 2009 אבל נמצאת בסכום ביצוע מגוחך של כ- 45 דולר לשעה.



עורך דין זלמנוביץ דודי, מנכ"ל חברת GLawBAL המתמחה בייעוץ, בשיפור ביצועים, בהשמה של משרדי עו"ד, מחלקות משפטיות והסקטור המשפטי.

המעוניין לעיין בשאר מאמריו ובכלל שירותי החברה אנא פנה ל: www.glawbal.com