



שלום!

מצורפים 4 טורים של מדורנו "חוק המספרים" המופיע בעיתון כלכליסט. מטרת המדור הינה מידי כשבוע ובטור קצר, למקד דיון קצר בנושא ובנתונים המעניינים ושובים לסדר היום הניהולי והכלכלי של משרדי עורכי הדין והמחלקות המשפטיות.

המדורים שלהלן שפורסמו בחודש האחרון עוסקים ב: (1) "בנק הזמן" של עורכי הדין, (2) מוסר תשלומים וגבייה בסקטור עורכי הדין, (3) נתוני אבטלה ואבטלה סמויה בסקטור עורכי הדין, (4) שונות בשכר עבודה ותמחיר במחוזות השונים בארץ.

המבקשים לעיין במדורים נוספים או בהרחבה על כל אחד מן הנושאים ימצאו עשרות פרסומים באתר הבית שלנו בכתובת: www.glawbal.com

בנק הזמן של עורכי הדין

מרכולתם של עורכי הדין הינה זמנם קרי שעות עבודה כשהללו יכולות להימכר ללקוחות במנגנוני תמחיר שונים: מחיר קבוע, ליווי בריטיינר, תעריף הצלחה, תעריף שעות או שילוב בין מנגנונים שונים.

זמן הינו דבר מוגבל ולמרות "האגדות" על עורכי הדין המבלים ימים כלילות במשרדיהם, הזמן הפוטנציאלי שעורכי דין יכולים להקדיש לתיקי לקוחות אינו עולה על 150 שעות חודשיות ועוד כ-30 שעות לענייני ניהול, שיווק, חניכה והעשרה. בפועל מספר השעות נמוך אף יותר.

נציג בנוסחה בעמוד הבא את תחשיב הזמן הפוטנציאלי המקסימאלי במשך חודש ושנה.

- עו"ד ממוצע שוהה במשרדו 10 שעות ביום שמתוך הללו שעה אחת הינה שעה אישית.
- 9 שעות מתחלקות לשעה וחצי לתיקי "משרד" (חניכה, העשרה, ניהול ושיווק) ושבע וחצי שעות לתיקי "לקוחות".
- אנו מחשבים 21.5 ימי עבודה בחודש ו-11 חודשי עבודה מתוך 12 חודשים.
- לכן מנגנון שעות לחודש הינו 148 שעות לתיקי לקוחות ו-30 לתיקי משרד.
- התמהיל ישתנה בין מתמחה, עורך דין ושותף כל אחד לפי כמות משימותיו לתיקי משרד.
- ימי מילואים, חופשות לידה וכיוב' לא יכנסו לשקלול הנ"ל.

להלן הנוסחה לעורך דין בוותק ברמת הביניים:

שעות לתיקי לקוחות

7.5 (שעות) * 21.5 (ימים) * 11 (חודשים)

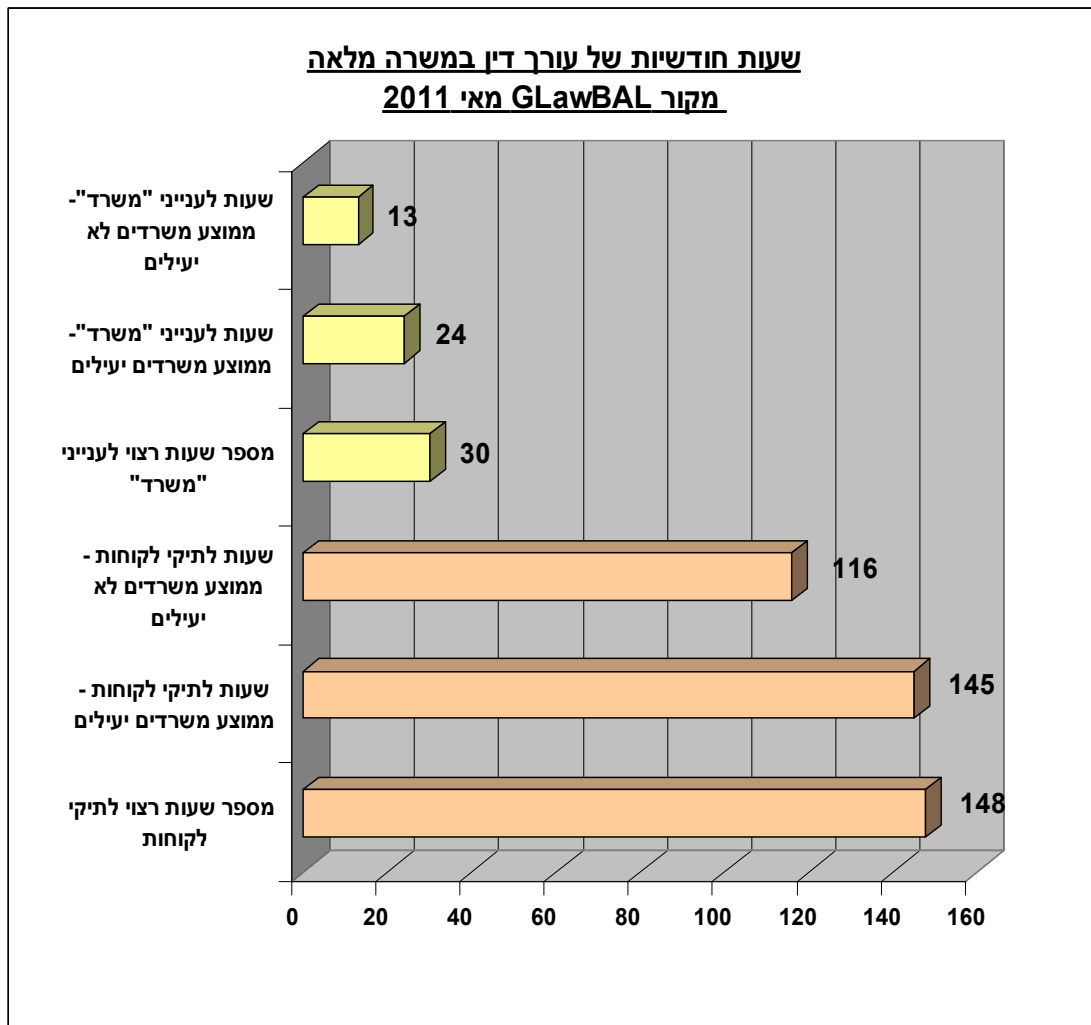
= 148~

12 חודשים



שעות ענייני משרד (ניהול, שיווק, חניכה והעשרה)
1.5 (שעות) * 21.5 (ימים) * 11 (חודשים)
= 30~
12 חודשים

כשבאים לבחון את הביצוע האפקטיבי בפועל מתוך כמות השעות הפוטנציאלית ומוצג בגרף, אנו רואים שמשרדים יעילים מגיעים בממוצע ל- 145 שעות אפקטיביות בחודש לתיקי לקוחות ו- 24 שעות חודשיות לענייני ניהול, שיווק, העשרה וחניכה. המצב מחמיר במשרדים שאינם יעילים, שם הממוצע בקושי 116 שעות בחודש לתיקי לקוחות ורק 13 שעות לענייני ניהול, שיווק, העשרה וחניכה. נדגיש, 116 שעות בחודש לתיקי לקוחות = פחות מ- 5.5 שעות מתוך 10 שעות שהות ביום!



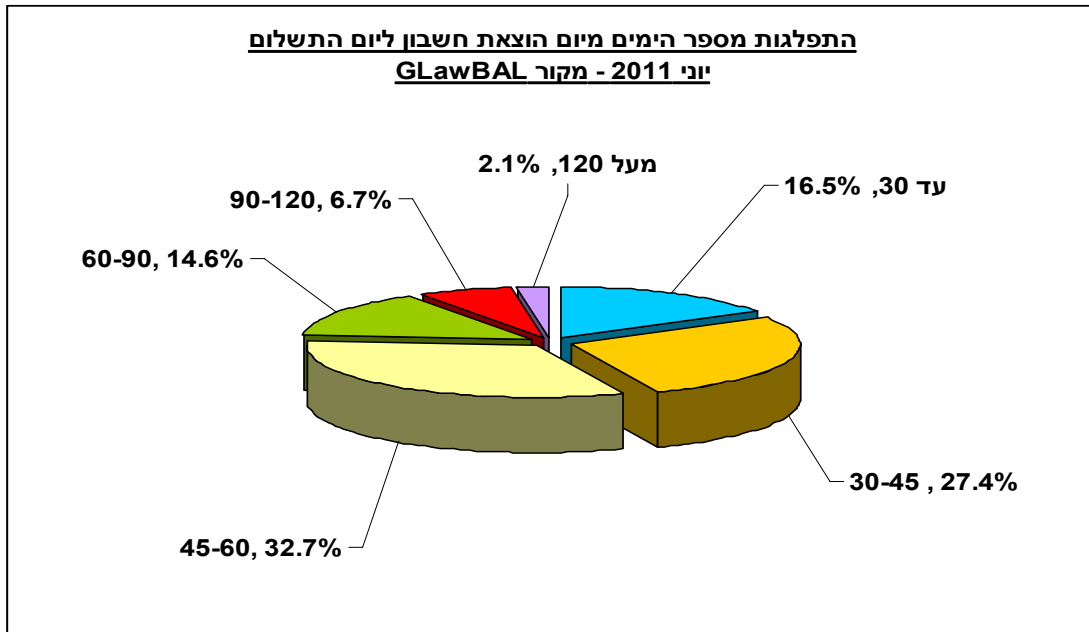


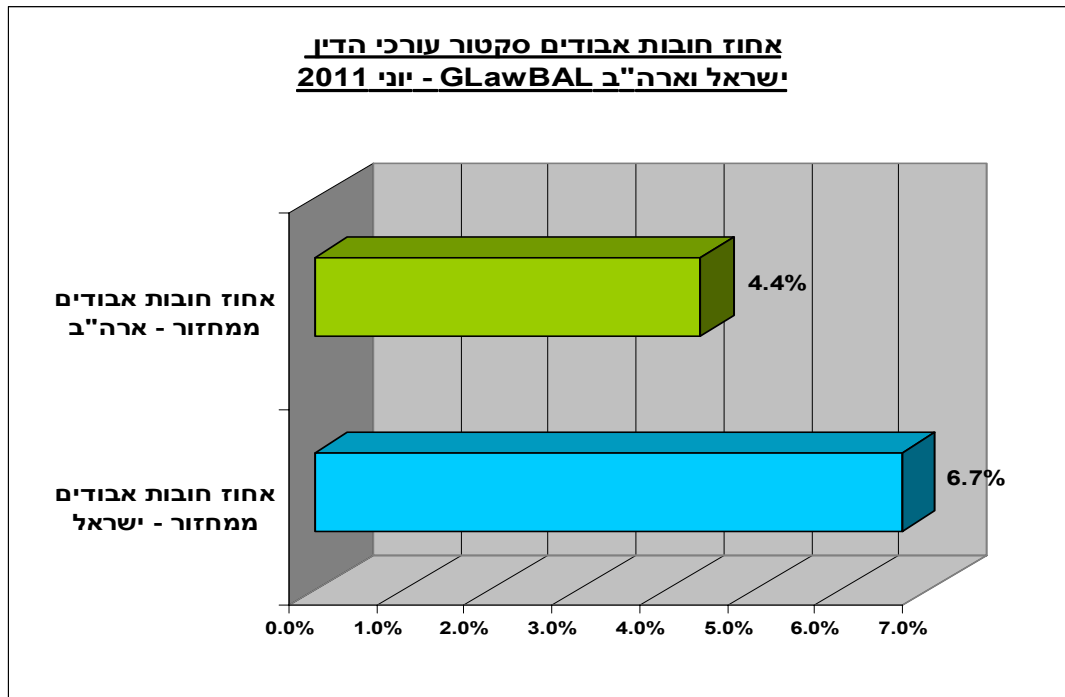
מוסר תשלומים וגבייה בסקטור עורכי דין

מוסר התשלומים של לקוחות משתנה מסקטור לסקטור. במרבית משרדי עורכי הדין חלק גדול אם לא כל, התשלום מתבצע עם תום מתן השירות. כך הוא הדבר בתמחור שעות, בתמחור קבוע ובוודאי כך הוא הדבר בתמחור על בסיס הצלחה. מטבע הדברים תשלום בסוף השירות משאיר בעצם בידי הלקוח את הבחירה אם ומתי לשלם. יתרה מכך בסקטור עורכי הדין, למעט מקרים יוצאי דופן, לא משלמים בעסקאות המוגנות על ידי חברת כרטיסי האשראי ובוודאי לא מבטיחים את התשלום בבטוחות. חריגים לכך הינם סוגי הליווי המשפטי במסגרתם עורך הדין הינו "הצינור" לקבלת כסף כגון בענפים מסוימים בתחום הניזקין. כשבמקרים אלו ובכפוף לכללי האתיקה עורך הדין יכול לעכב תשלום המיועד ללקוח כדי להבטיח את שכר טרחתו.

מוסר התשלומים הירוד מתבטא בשתי תופעות מרכזיות: **התופעה הראשונה**, הינה "מתחת" ימי האשראי ליותר ימים מן המוסכם. לדוגמא המשרד והלקוח מסכימים על תשלום של "שוטף + 30" אך בעת התשלום הלקוח נוטל לעצמו חירות למתוח את זמן התשלום לשוטף + 60 + 90 ואף יותר מכך. המשמעות היא שאם לדוגמא הלקוח קיבל שירות במהלך החודשים ינואר פברואר, חשבון העסקה יצא ללקוח בתחילת מרץ, הרי במקרה הטוב הלקוח ישלם בסוף אפריל ובמקרים רבים יידחה התשלום למאי יוני ואף מעבר לכך. כלומר חצי שנה ויותר מיום מתן השירות. הגרף מטה מדגים את התפלגות הממוצעת ימי האשראי הנוהגת בסקטור

התופעה השנייה, הינה שהלקוח בוחר שלא לשלם כלל ומשלב מסוים חוב זה הופך לחוב אשר המשרד צריך להחליט לגביו, האם יהיה נשוא לתביעה כנגד הלקוח, או יוגדר כ – "חוב אבוד" שלא ניתן לגבותו יותר. כמוצג בגרף בעמוד הבא אחוז החובות האבודים במשרדי עורכי הדין שלא ניתן לגבותם, גדל בשנים האחרונות ושונה בין משרד למשרד אך עומד על ממוצע של 6.7% מהמחזור השנתי. להשוואה אחוז זה במשרדים בארה"ב הינו 4.4%





נתוני אבטלה ואבטלה סמויה בסקטור עורכי דין

לפני הסמכת נבחני חודש מאי 2011, עמד מספר עורכי הדין בישראל על כ- 46,400. עורך דין אחד לקצת מעל 160 תושבים בארץ ולכ- 30 תושבים באזור גוש דן.

לכאורה נתון זה אמור להתבטא בנתוני אבטלה גבוהים. אך לא כך הוא וכמוצג בגרף בעמוד הבא, אחוז האבטלה בקרב עורכי הדין עומד על כ-7.8% בעוד אחוז האבטלה בכלל האוכלוסייה עומד על כ- 6.4%. להשוואה אחוז האבטלה בארצות הברית ברבעון השני הוא כ- 9.1% ואחוז אבטלת עורכי הדין הינו כ- 8.6%. ננסה להסביר פרדוקס זה:

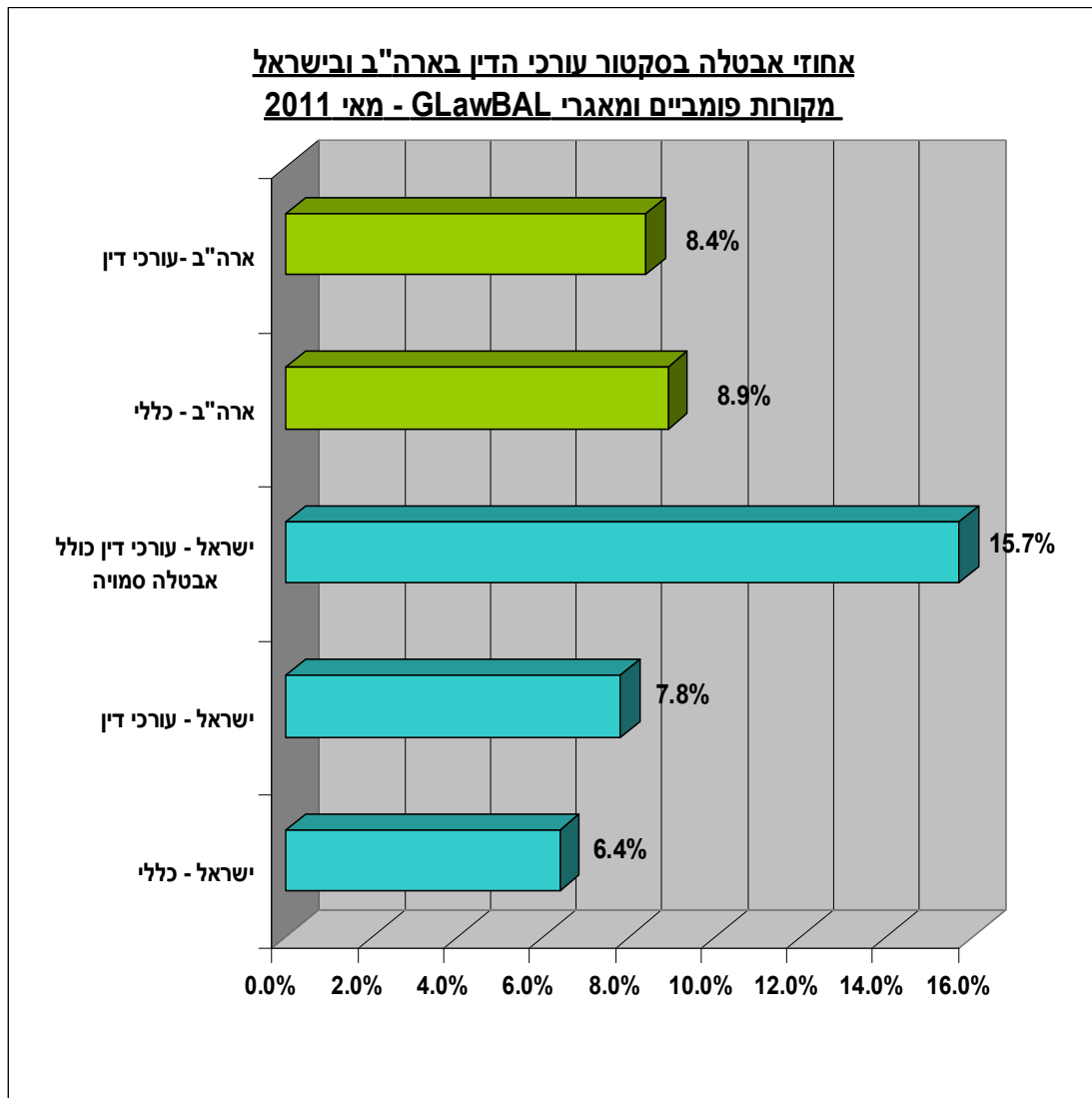
בקרב עורכי הדין השכירים, כ- 65% מחליפים, בממוצע, מקום עבודה אחת לשלוש עד חמש שנים. כלומר לכאורה היינו יכולים להיות בנתוני חיפוש עבודה של מעל 15%, אך המצב אינו כך משתי סיבות: **האחת**, אחוז מסוים של מחפשי העבודה נוטש את המקצוע (לרבות לשפיטה), על פי נתוני לשכת עורכי הדין 11.1% מעורכי הדין הרשומים בישראל הקפואו את רישיונם במהלך השנים. **השנייה**, עורך דין אשר אינו מוצא עבודה, יכול לפתוח משרד עורכי דין ולקוות כי, כעצמאי, יהיה מועסק.

לאחר שקיזזנו את נוטשי המקצוע והפונים לעצמאות, נותרנו עם כ- 5,700 עורכי דין המחפשים מקום עבודה מידי שנה ובכלל זה עורכי הדין שהוסמכו ואינם ממשיכים במשרד או בארגון בו התמחו.

גופי וחברות ההשמה מאיישים כ- 1,100 משרות עורכי דין בשנה. כ- 1,000 עורכי דין נוספים מאתרים משרה בחיפוש עצמי. מכאן כ- 3,600 עורכי דין בשנה, המחפשים להשתלב בשוק העבודה כעורכי דין נותרים ללא מקום תעסוקה קרי כ- 7.6% אחוזי אבטלה.



אך גם חישוב זה אינו סופי שכן יש להביא בחשבון את מידת המועסקות של עורכי הדין במשרדי עורכי דין ולהזכיר שאחוז היעילות הממוצע במשרדי עורכי דין הינו נמוך מהמקובל (ראה פרסום מספר 1 לעיל) והממוצע הארצי בקושי מגיע ל- 6 שעות עבודה ביום עבור ענייני לקוחות מתוך 7.5 שעות ביום המיועדות לעבודה עבור לקוחות.
גם אם נוריד את הרף המצופה לפחות מ- 7.5 שעות ליום לענייני הלקוחות, הפער הינו יותר משעה ביום וכ- 10% אחוזים אבטלה סמויה הקיימת במשרדי עורכי דין.
מכיוון שבמשרדי עורכי דין קיימות כ- 36,700 משרות (מתוך כ- 46,400 מוסמכים עד לחודש מאי 2011) הרי כ- 3,700 משרות נמצאות באבטלה סמויה. הללו בתוספת 3,600 עורכי הדין המובטלים שחישבנו לעיל, יביאו אותנו לאחוז אבטלה אפקטיבי של כ- 15.7% כמוצג בגרף בעמוד הבא.

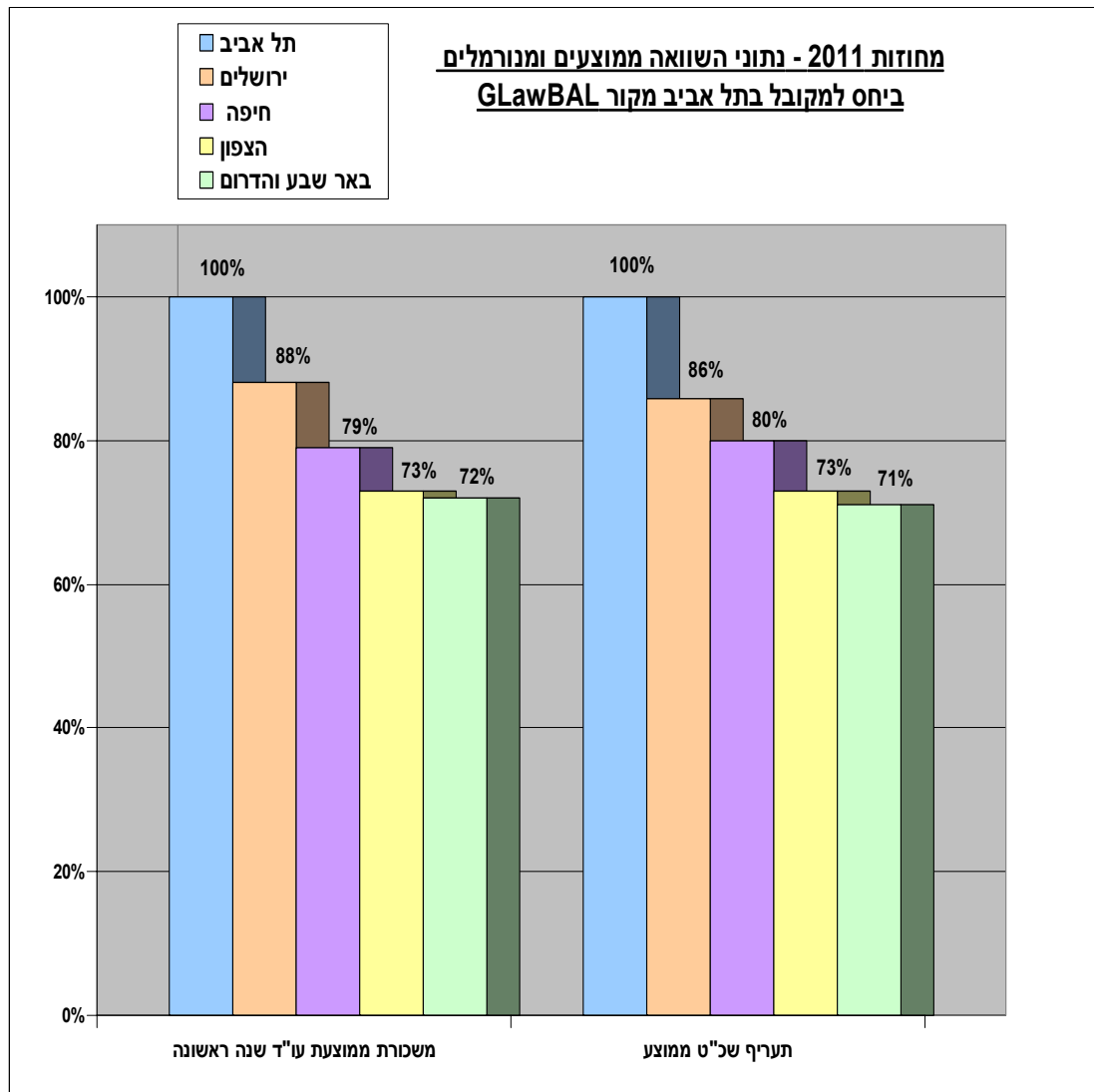




על השונות בשכר עבודה ותמחיר במחוזות השונים

כמו בעולם גם בישראל, מרבית השחקנים העסקיים, בשונה ממשקי הבית, מפקיד את ענייניו המשפטיים בידי משרדים בתל אביב ורמת גן או מאקסימום מרחיק עד אזורי המדע והתעשייה של רמת החייל או הרצליה פיתוח.

פועל יוצא מכך הינה יצירת שונות ביחס לפרמטרים להשוואה בין מרכז הארץ למחוזות אחרים ובעיקר גובה שכר הטרחה וגובה המשכורת, כמוצג בגרף מטה. אנו גם רואים מתאם גבוה של הפער בין רמות שכר הטרחה לבין רמת המשכורות.





ירושלים: בעוד ירושלים מצויה רק מרחק של 60 קילומטר מהמרכז, מצויים בה משרדי עורכי דין הנחלקים לשלוש קבוצות עיקריות: (1) משרדים גדולים להם סניפים בתל אביב, הנוטלים חלק בפעילות המובאת למשרד הירושלמי ובנוסף חלקם מייצגים לגופי ציבור וממשל בירושלים. (2) קבוצת משרדים קטנים יותר הנוטלת חלק ביעוץ עסקי ו/או ליטיגציה עסקית. (3) מאות משרדים המטפלים בעיקר בסוגיות של משקי בית, דיני אישות, הדין הפלילי, נדל"ן מקומי ומספר תחומי שירות למגזרים כגון חרדים ותושבי חוץ. למעט מקרים מסוימים, למרות שלחלק מהמשרדים הירושלמיים משרדים בתל אביב עדיין תעריפי שכר הטרחה בירושלים נמוכים בממוצע בכ- 15% מהמרכז ובאופן די דומה שכר ממוצע לשכירים בשנה הראשונה נמוך בממוצע ב- 12% מהמרכז.

חיפה ואזור הצפון: גם בחיפה והצפון משרדים גדולים להם סניפים במרכז. משרדים אלו נוטלים חלק בפעילות ייעוץ משפטי כלל ארצי וכן ללקוחות הנוכחים בצפון, כגון תחומי הימאות, המגזר ההתיישבותי, הבנקים, עסקאות נדל"ן מקומיות וכד'. בנוסף נמצא בחיפה והצפון, מאות משרדים המטפלים במשקי בית, דיני אישות, הדין הפלילי, נדל"ן מקומי, גבייה והוצל"פ של מרחבי הבנקים וכד'. באזור חיפה והצפון פרוסים גם עשרות משרדים במגזר הערבי והדרוזי הנותנים שירות בעיקר לבני המגזר בסוגיות של משקי בית, עוסקים זעירים וכיוב'. הן תעריפי שכר הטרחה הממוצע והן שכר עורך דין בשנה הראשונה, באזור חיפה נמוכים בכדי 20% - 25% לערך מהמרכז, וצפונה לחיפה הפער גדל עד כמעט 30%.

באר שבע והדרום: בבאר שבע אין משרדים גדולים ובגדול שבהם לא נמצא יותר מ- 15 עורכי דין. עיקר פעילות המשרדים הינה ייעוץ משפטי למרחבי הבנקים ו/או חברות בפריסה ארצית. כמו כן נמצא משרדים המטפלים בסוגיות ספציפיות כגון בנושא ההתנתקות או משרדים רבים המטפלים בסוגיות של משקי בית, דיני אישות, הדין הפלילי, תעבורה, נדל"ן מקומי ועוד מספר תחומי בוטיק (פטנטים, דיני עבודה וכד'). הן תעריפי שכר טרחה והן שכר עורך דין בשנה ראשונה, הנדגמים באזור באר שבע ובאזור הדרום, נמוכים כדי 28% ועד 34% מאזור המרכז.

עורך דין זלמנוביץ דודי, מנכ"ל חברת GLawBAL המתמחה ביעוץ אסטרטגי, כלכלי וארגוני, בשיפור ביצועים, בניהול סיכונים ובהשמה של משרדי עו"ד, מחלקות משפטיות והסקטור המשפטי.

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