



התפלגות תחומי עיסוק והכנסה למחייב בסקטור המשפטי "כלכליסט" - מאי 2011

בארץ ומזה לפחות עשור, עדים אנו למגמה של התמחויות ובידול של תחומי עיסוק ותת תחומים בתוך הסקטור המשפטי. הימים בהם עורך הדין ידע ופעל בכל תחום משפט ללא אבחנה עברו מן העולם. ההיפך, עורך דין המציג עצמו מומחה בכל תחומי המשפט ללא יוצא מן הכלל, עשוי לגרום ללקוחות להרמת גבה, גם כאשר מדובר בלקוח שהינו משק בית. בנוסף למדו עורכי הדין בישראל כי חלק מההתמודדות עם הצפת המקצוע וקשיי התחרות, הינה באמצעות בידול והתמחות, שכן ציבור הצרכנים למוצר המשפטי ייטה להיות פחות רגיש למחיר בידועו כי הינו מקבל שירות מעורך דין בעל מומחיות בתחום.

מספר התחומים וההתמחויות הינו עצום. לדוגמא בחברתנו ממופים מעל 500 תחומי עיסוק ותתי תחומים משפטיים שונים. יחד עם זאת קיבצנו את תחומי ההתמחות לכמה תחומי התמחות עיקריים הקיימים הן במשרדי בוטיק ייעודיים או במשרדים גדולים בהם מספר התמחויות.

לפיכך לבקשת עיתון "כלכליסט", בתמצית זו של מחקר נרחב שנערך בחברתנו, נדון בהתפלגות ההתמחויות ונציג את:

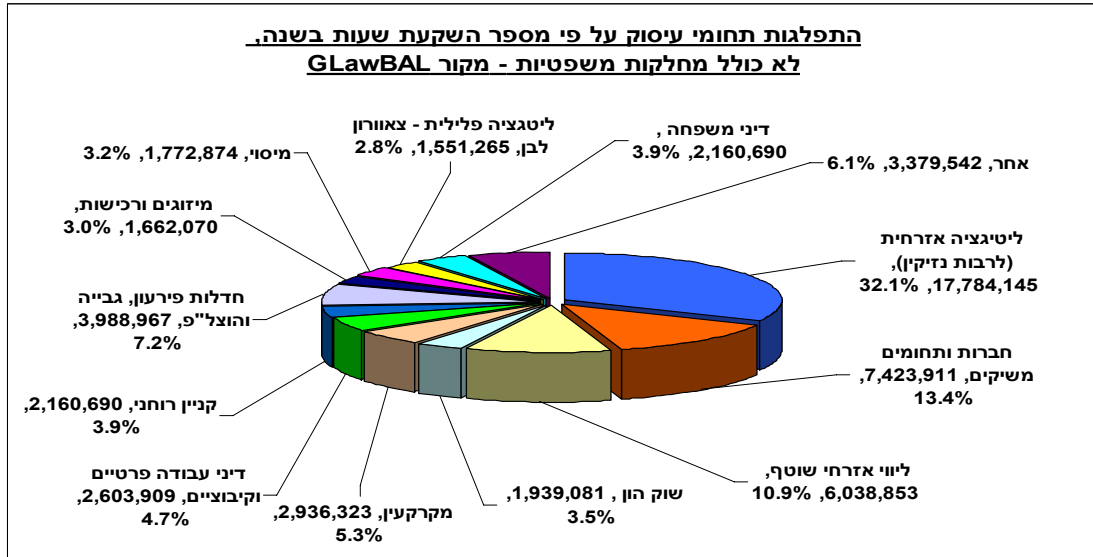
- מחזור ההכנסה השנתי הממוצע למשרת עורך דין – שהינו ההכנסה מההתמחות בשנה שהיא מחולקת במספר משרות שותפים/ועורכי דין שעסקו באותה התמחות במהלך שנה.
- מחיר השעה בפועל - בכל אחת מן ההתמחויות, הן במשרדים גדולים/בינוניים ובמשרדי בוטיק מתמחים והן במשרדים קטנים. מחיר השעה בפועל הינה התוצאה המתקבלת מחלוקת ההכנסה מתחום מסוים במהלך שנה במספר השעות בפועל ששותפים ועורכי דין עבדו בשנה בתחום הנבדק (ואין זה משנה אם התמחיר הינו תמחיר שעות).

זה המקום להבהיר ולהזכיר שמחיר השעה בפועל, במרבית המקרים, רחוק כדי עשרות אחוזים ממחיר המחירון ובהסבר לכך דנו רבות בעבר. כמו כן הן ההכנסה למחייב והן שעת הביצוע, נורמלו על פני מספר שנים והינן לפני הוצאות שכר עבודה או הוצאות הנהלה וכלליות.

ניתוח התפלגות תחומי הפעילות של משרדי עורכי הדין בישראל

להלן טבלה וגרף המציגים את התפלגות תחומי העיסוק לפי אחוזים מסך כל פעילות סקטור עורכי הדין בשנת פעילות, הן באחוזים והן בשעות אפקטיביות. הנתונים הינם לחודש מאי 2011 ומביאים בחשבון רמת מועסקות (יעילות) של 85 אחוזים. למעוניינים להרחיב בנושא יעילות עורכי דין, תמחיר, שכ"ט וכדי פנו לאתר הבית שלנו www.glawbal.com לדף הפרסומים.

התפלגות תחומים משרדי עורכי דין בישראל - מאי 2011		
אחוזים	שעות שנתיות אפקטיביות	אחוזים
32.1%	17,784,145	ליטיגציה אזרחית (לרבות נזיקין)
13.4%	7,423,911	חברות ותחומים משיקים
10.9%	6,038,853	ליווי אזרחי שוטף
3.5%	1,939,081	שוק הון
5.3%	2,936,323	מקרקעין
4.7%	2,603,909	דיני עבודה פרטיים וקיבוציים
3.9%	2,160,690	קניין רוחני
7.2%	3,988,967	חדלות פירעון, גבייה והוצל"פ
3.0%	1,662,070	מיזוגים ורכישות
3.2%	1,772,874	מיסוי
2.8%	1,551,265	ליטיגציה פלילית - צאוורון לבן
3.9%	2,160,690	דיני משפחה
6.1%	3,379,542	אחר
100.0%	55,402,320	סה"כ (לפי 36,700 עורכי דין ויעילות 85%)



על פי המוצג בטבלה ובגרף אשר לעיל, בחודש מאי 2011, במשרדי עורכי הדין בישראל פועלים כ- 36,700 עורכי דין מתוך כ- 46,000 עורכי דין. שאר עורכי הדין המוסמכים והרשומים בלשכת עורכי הדין פועלים ביעוץ המשפטי והציבורי או אינם מועסקים כעורכי דין. למעוניינים להרחיב בנושא התפלגות פעילות עורכי הדין בישראל, היקף התוצר וניתוחי מאקרו נוספים של סקטור עורכי הדין בישראל ובעולם, אנא פנו לאתר הבית שלנו www.glawbal.com לדף הפרסומים.

כמוצג, עורכי דין במשרדי עורכי דין, משקיעים מעל 55 מיליון שעות בשנה בעבודה משפטית עבור לקוחותיהם. כאמור לצורך החישוב דלעיל אנו מניחים רמת יעילות ממוצעת כוללת במשרדים של 85% קרי ממוצע השעות האפקטיביות של עורך דין בשנה הינן כ- 1,510 שעות מתוך 1776 שעות שנתיות, אך חשוב לציין כי המשרע הינו רחב ביותר בין משרדים המועסקים ללא ליאות, ובהם תימצא רמת שעות אפקטיביות של 1,800 ויותר לבין משרדים אשר כמעט וחצי מובטלים עם פחות מ- 1,000 שעות אפקטיביות לשנה לעורך דין. (לעיון בנושא רמות יעילות, הזנת שעות וכיוב' תוכלו להרחיב בדף הפרסומים של אתר הבית שלנו כמפורט לעיל).

נדגיש כי החישוב הנ"ל מביאנו למסקנה כי בניגוד למחשבה המקובלת, מבין שעות השהות של עורך דין במשרד, פחות מ- 7 שעות בממוצע מושקעות בעבודה עליה משלמים לקוחות וגם זאת רק במשרדים היעילים ביותר. שאר השעות מושקעות בנושאים: העשרה, חניכה, ניהול ושיווק ו/או צרכים פרטיים בגינם לא ניתן לחייב לקוחות.

על פי המוצג, ניתן לראות כי האמירה שליטיגציה הינה "מלכת המשפט" אינה קלישאה שכן כמעט שליש מהשעות המושקעות בשנה על ידי עורכי דין במשרדי עורכי דין, הינן בתחום הליטיגציה האזרחית לסוגיה השונים. אם נוסיף לליטיגציה האזרחית הרגילה גם את תחומי חדלות הפירעון וההוצל"פ או תחומים נוספים בהם קיימת ליטיגציה (כגון בתחומים הפלילי, המנהלי, עבודה, משפחה וכד') אנו מתקרבים למסקנה כי כ- 50% מזמנם של עורכי הדין מושקע בליטיגציה בבית המשפט ומחוץ לו.

במילים אחרות כמעט 27 מיליון שעות בשנה מושקעות בתחום הליטיגציה בהיבטיו הרחבים אם בבית המשפט ו/או מחוץ לו.

מכאן יכולים אנו לראות פרספקטיבה נוספת על רמת המועסקות של בתי משפט וטריבונאלים אחרים בישראל, הנדרשים להציג מערכת שתדע להתמודד עם אותן עשרות מיליוני שעות. נדבך זה של כמות השעות יכול בקלות לשמש את העוסקים בנושא יעול מערכת המשפט בהבנה כמה שעות שיפוט נדרשות כדי להתמודד עם השעות המושקעות בבית המשפט מתוך 27 מיליון השעות הנ"ל.



ניתוח הכנסות בתחומי הפעילות

בהמשך להצגת התפלגות תחומי הפעילות ובטבלה שלהלן, אנו מציגים את ממוצעי ההכנסה בכל אחד מן התחומים הן במשרדים גדולים ובינוניים ומשרדי בוטיק והן במשרדים קטנים. כאמור לעיל רמת ההכנסה מוצגת בפרמטר המקובל לעניין זה בארץ ובעולם והינו מחזור הכנסה שנתי ממוצע למשרת עורך דין. כמפורט במבוא לעיל, בשל רמת היעילות הממוצעת (85%) חושבה משרת עורך דין בעלת פוטנציאל של לא יותר מ- 1,510 שעות פוטנציאליות לחיוב לקוח.

התפלגות הכנסות לפי תחומים באלפי ש"ח - מאי 2011 (מקור GLawBAL)				
מחזור הכנסה שנתי ממוצע לעו"ד - משרדים בינוניים/גדולים ובוטיקים		מחזור הכנסה שנתי ממוצע לעו"ד - משרד קטן		
גבוה	נמוך	גבוה	נמוך	
843	423	484	198	ליטיגציה אזרחית (לרבות נזיקין)
910	567	520	342	חברות ותחומים משיקים
686	410	417	224	ליווי אזרחי שוטף
749	512	610	413	שוק הון
1,215	616	675	190	מקרקעין
943	562	420	236	דיני עבודה פרטיים וקיבוציים
1,310	648	470	313	קניין רוחני
821	460	434	210	חדלות פירעון, גבייה והוצל"פ
974	612	545	410	מיזוגים ורכישות
1,192	656	616	386	מיסוי
1,245	722	690	430	ליטיגציה פלילית - צאורון לבן
942	570	440	200	דיני משפחה

בטבלה מטה נמשיך וננתח את התחומים והפעם בפרמטר של שעת ביצוע בפועל, קרי ההכנסות מכל תחום כשהללו מחולקות במספר השעות המושקע על ידי עורכי הדין במשרדים בכל תחום. (ראה לעיל במבוא הסבר לאופן חישוב השעות ורמות היעילות).

שעה ממוצעת לביצוע בפועל לפי תחומים באלפי ש"ח - מאי 2011 (מקור GLawBAL)				
שעה ממוצעת בפועל - משרדים בינוניים/גדולים ובוטיקים		שעה ממוצעת בפועל - משרד קטן		
גבוה	נמוך	גבוה	נמוך	
558	280	321	131	ליטיגציה אזרחית (לרבות נזיקין)
603	375	344	226	חברות ותחומים משיקים
454	272	276	148	ליווי אזרחי שוטף
496	339	404	274	שוק הון
805	408	447	126	מקרקעין
625	372	278	156	דיני עבודה פרטיים וקיבוציים
868	429	311	207	קניין רוחני (ללא רישום פטנטים)
544	305	287	139	חדלות פירעון, גבייה והוצל"פ
645	405	361	272	מיזוגים ורכישות
789	434	408	256	מיסוי
825	478	457	285	ליטיגציה פלילית - צאורון לבן
624	377	291	132	דיני משפחה



להלן ננתח חלק מתחומי הפעילות בשני הערכים המוצגים בטבלאות שלעיל:

ליטיגציה אזרחית (לרבות נזיקין) – למרות שתחום הליטיגציה האזרחית והנזיקין מהווה כמעט שליש מפעילותם של משרדי עורכי הדין בישראל, אנו רואים בטבלה כי בתחום זה לעורכי הדין חיים קשים ביותר, בוודאי למשרדים הקטנים וכל שכן בפריפריות הרחוקות ממרכז הארץ. במשרדים קטנים שעה ממוצעת נעה בין 131 ש"ח ל- 321 ש"ח שמחיר של 131 ש"ח ואף 200 ש"ח יותר הפסד וודאי במשרד. מחיר של 320 ש"ח יכול להותיר שולי רווח מסוימים במשרד ובלבד שהמשרד יודע לנהל תמהיל נכון של נותני השירות (שותפים, עורכי דין ומתמחים). נזכיר כי מחיר השעה אותו מקבלים משרדים מפרקליטות המדינה בגין טיפול בתיקים אזרחיים, הינו בממוצע משוקלל של 330 ש"ח וכמי שליוו את הפרקליטות במכרז הפרטת תיקיה האזרחיים והיו שותפים לקביעת מחיר זה אנו סוברים כי תמהיל נכון בתיקים אלו יותיר שולי רווח גם במחיר נמוך זה בוודאי במשרדים קטנים וכל שכן כשהללו בפריפריות הרחוקות (במכרז הפרקליטות נבחר תמהיל של 40% שותף ועורך דין בכיר ו- 60% עורך דין צעיר ומתמחה).

גם במשרדים גדולים ובינוניים תחום זה אינו מבריק ורוב המשרדים עוסקים בו מתוך חוסר ברירה, אם כחלק מרייטינג או שירות כולל ללקוח. בהקשר תחום הנזיקין חשוב להבחין בין משרדים המיצגים חברות הביטוח שחלקם בקושי על סף רווחיות, לבין הללו המיצגים "תובעים" ובפרט בתתי תחומים יוקרתיים (כגון רשלנות רפואית), הללו מגיעים לביצועים מצוינים.

חברות, תחומים משיקים לדיני חברות ושוק ההון – מעטים המשרדים הקטנים הזוכים לטפל בחברות גדולות ואף בינוניות, אך מכיוון שמופע ההתאגדות כחברה נפוץ בארץ גם בין עוסקים זעירים ואף אנשים פרטיים, הללו ייטו לקבל שירותים ממשרדים קטנים אך יכופו אותם לרמת תמחיר יחסית נמוכה. לא כך הוא הדבר במשרדים הגדולים ו/או במשרדי הבוטיק שם מחזור ההכנסה הממוצע לעורך דין לשנה עשוי אף להגיע ל- 900 אלף ש"ח לשנה ועיתים יותר, שכן המדובר בחברות בינוניות ו/או הגדולות במשק ונטייתן לקבל שירות ממשרדים גדולים או משרדי בוטיק ובתמחיר בהתאם. כל שכן נכון הדבר מקום בו מדובר בליווי חברות ציבוריות, על המורכבות של ליווי זה בשוקים "הראשוני" ו- "המשני" ובפעילות השוטפת מול הבורסות ו/או רשויות ניירות ערך בארץ ו/או בחו"ל.

ליווי אזרחי שוטף – בתחום זה נכללים עשרות תתי תחומים אשר ניתנים על ידי משרדי עורכי דין הן לסקטור העסקי והן לסקטור משרדי הבית. אנו רואים בטבלה כי בתחום זה לעורכי הדין חיים קשים ביותר, בוודאי למשרדים הקטנים וכל שכן בפריפריות הרחוקות ממרכז הארץ. במשרדים קטנים שעה אפקטיבית ממוצעת נעה בין 148 ש"ח ל- 276 ש"ח שמחירים אלו יותירו הפסד וודאי כמעט לכל משרד אלא אם מדובר בעורך דין בודד הפועל מביתו באופן יעיל ביותר. במשרדים הגדולים מחיר אפקטיבי של סביב 400 ש"ח יכול להותיר שולי רווח מסוימים במשרד ובלבד שגם כאן המשרד יודע לנהל תמהיל נכון של נותני השירות (שותפים, עורכי דין ומתמחים). משרדים גדולים אינם נוטים לעסוק בליווי אזרחי שוטף כיעוד עיקרי, אלא כנגזרת מכלל השירות הניתן לחברות או ארגונים אחרים או כחלק משירות שניתן לאורגנים ו/או מנהלים אחרים בארגונים המקבלים שירות כולל מן המשרד.

מקרקעין - תחום המקרקעין מצטיין בשונות הגדולה ביותר בין משרדים קטנים למשרדיים גדולים ובינוניים. בשל שיטת התמחיר הייחודית לעולם המקרקעין - במסגרת מחירים קבועים או תעריפי הצלחה, מצליחים גם משרדי מקרקעין קטנים המלווים יזמים וקבלנים להגיע לערכי הכנסה שלא היו מביישים משרדים גדולים. יחד עם זאת מקום בו הללו ילוו משקי בית בנושאים פשוטים, כמו מכירה של דירות יד שנייה זולות או טיפול בליקוי בנייה, הללו יגיעו לסף הכדאיות הכלכלית ובוודאי להפסד צורב עם מחירים מגוחכים של כ- 125 ש"ח לשעה בפועל. במשרדים הגדולים או הבוטיקים התמונה הרבה יותר טובה למעט מקום בו משרדים אלו מעניקים שירות ריטיינר לחברות נדל"ן גדולות, או אז שעת הביצוע שלהם עשויה לרדת אף לפחות מ- 400 ש"ח ועליהם לשאוף כל העת שאותן חברות יכניסו למשרד עסקאות ויזמויות מעבר לשוטף, אשר למעשה ישפו אותם בגין הכדאיות הנמוכה או אף ההפסד ברייטינגים.



דיני עבודה פרטי וקיבוצי – תחום דיני העבודה נהנה כל העת מרמת ביקוש קבועה ואף גדלה וזאת עקב תהליכי רגולציה, מודעות עובדים וכיוב'. יחד עם זאת רמת התמחיר בתחום זה כמעט ואינה יכולה לעלות מעבר לערכים מסוימים משתי סיבות עיקריות: במשרדים הנותנים שירות למעסיקים נהוגה מאוד שיטת הריטיינג אשר מחד מעניקה למשרד וודאות רבה אך מנגד שוחקת את שולי הרווח. מנגד, משרדים קטנים המייצגים עובדים סובלים בעיקר מהיכולת לתמחר תיקים אלו אשר בעיקר נקבעים באחוזים מתוך הסעד המבוקש מבית הדין אשר, מטבע הדברים, במרבית המקרים אינו יכול להיות גבוה שכן אצל העובד הממוצע מדובר באחוזים מפיצוי בגין הלנת שכר, פיצויי פיטורין וכיוב'. עוד יש להזכיר שמשרדי דיני העבודה ובוודאי הקטנים חווים מופע (לגיטימי) של גופים הפועלים בהתנדבות מטעמים של ארגונים כגון ההסתדרות, נעמ"ת, לשכת עורכי הדין (בתוכנית שכר מצווה) וכד' המספקים שירות ללקוחות ללא כל תמורה.

קניין רוחני (ללא רישום פטנטים) – תחום זה מציג שונות גדולה, ממשרדים בהם מחזור ההכנסה הממוצע לעורך דין יכולה לעלות אף מעבר ל- 1.3 מיליון ₪ בשנה שזה המספר הממוצע הגבוה בטבלה, בפרט באותם משרדי בוטיק העוסקים בתביעות ו/או זכויות קניין רוחני בינלאומיות. מנגד קיימים גם משרדים קטנים המטפלים בסוגיות שוטפות של קניין רוחני ומחזור ההכנסה של הללו עשוי גם להיות 25% מתבריהם במשרדי הבוטיק המתמחים וכ-350 אלף ₪ לשנה. כאמור הניתוח אינו כולל רישום פטנטים לו ניתוח והתייחסות ייחודיים והמעוניינים בכך יפנו לחברתנו.

חדלות פירעון, גבייה והוצל"פ – אמנם תחומי חדלות הפירעון וההוצל"פ קרובים זה לזה אך יש להבחין היטב בין תתי תחומים רבים המנויים בעולם זה. מגבייה "רכה" עבור רשויות ו/או נושים (כגון מד"א, מכבי אש, עיריות וכד') לבין נושים הגובים מ- "חייבים", בין השאר, תוך כדי מימוש בטוחות (בפרט מקרקעין) כשכאן כבר קיימים מופעים של מינוי בעל תפקיד (כונסים בעיקר), לבין תיקים המנוהלים כתיקי חדלות פירעון ומינוי "בעלי תפקיד" (נאמנים, מפרקים, מנהלים מיוחדים וכיוב'). בעוד בתחום ההוצל"פ קיים עירוב בין שכר טרחה הנקבע על ידי הדין לבין שכ"ט המשולם על ידי הנושים, בתחום חדלות הפירעון, עיקרו של שכר הטרחה נקבע על ידי הדין ו/או שיקול דעתו של בית המשפט ותחום זה מגיע לרמות ביצוע גבוהות הרבה יותר. הדיון בסעיף זה הינו ביחס לעורכי הדין המייצגים את הנושים ולא הללו המייצגים חייבים.

בשנים האחרונות ועם העלייה הגדולה בכמות עורכי הדין ותחרות על ליבם של הנושים הגדולים ובהם בעיקר הבנקים, הללו מנהלים כל העת, מול עורכי הדין, מסכת של צמצומים והורדת שכר הטרחה כמו גם הקשחת תנאי מתן השירות. משרדים מסוג זה שלא מצליחים לנהל משרד באופן יעיל בקושי מסוגלים להתקיים ומגיעים לרמות ביצוע נמוכות (זו גם הסיבה שאנו רואים "רכישות" רבות של משרדים מסוג זה בהן אנו מטפלים כמעט מידי חודש). מנגד משרדים אשר הצליחו להביא את "סביבות הייצור" שלהם לרמה יעילה ותמהיל נכון של עורכי דין ופקידות הוצל"פ, מגיעים לרמות ביצוע מכובדות מאוד שאינן מביישות גם משרדים מסחריים טובים ואף יותר מכך. חשוב לציין כי בתחום זה חישוב ההכנסה למחייב שבוצע במחקר, לוקח בחשבון בערכים מסוימים את מערך נותני השירות במשרד שאינם עורכי דין ובעיקר המדובר בפקידות הוצאה לפועל, שבשונה ממשרד רגיל הללו נוטלות חלק גדול מאוד בביצוע העבודה הקצועית.

בתחום חדלות הפירעון יש להבחין היטב ואף בחלק מהמקרים להוציא מהכלל, ניהול תיקי חדלות פירעון גדולים בפרט בעת קריסת חברות ברמה ארצית או חברות נדל"ן או הסדרי נושים של חברות ענק (בהם לדוגמא חזינו בעת המיתון ולאחריו). בכל המקרים הללו, שונות שכר הטרחה גדולה ובמרבית המקרים משרדים הפועלים בתחום (וחלקם אף קטנים ביותר) מגיעה לרמת ביצועים מצוינת של 800,000 ₪ ואף יותר למחייב ממוצע לשנה.

מיזוגים ורכישות – תחום המיזוגים והרכישות יכול לנוע בין מיזוגים ורכישות של עוסקים זעירים ועד עסקאות מיזוג ורכישה של תאגידי ענק בהם מעורבים גורמי חו"ל. כגודל השונות כך גם הפערים בביצוע - כמוצג בטבלה. משרדים קטנים אשר עוסקים בתחום למעשה כחלק מהשירות המסחרי השוטף יגיעו לרמות ביצוע נמוכות מאוד. מנגד משרדים העוסקים בתחום העסקאות הגדולות והייחודיות באופן יעודי, אם כבוטיקים ואם כמחלקות במשרדים הגדולים, ויטפלו בעסקאות ענק החובקות הביטי משפט שונים יגיעו לרמת ביצועים גבוהה ואף זו המתקרבת



למיליון ש"ח הכנסה ממוצעת למשרת מחייב לשנה. לא בכדי אחד משני הנושאים שנבחרו על ידינו כעסקאות השנה בהם טיפל הסקטור המשפטי ב- 2010 היה עסקת רכישת בית ההשקעות פסגות על ידי קרן איפקס, עסקה הנופלת לתחום ליווי זה (ראה מאמר בדף הפרסומים באתר שלנו בכתובת www.glawbal.com). עוד חשוב לציין כי חלק משיטת התמחיר בתחום המיזוגים והרכישות הינה שילוב של שכר קבוע או שעות בצירוף בונוס הצלחה המשולם, ברוב המקרים, על ידי הרוכש ועיתים אף למשרד עורכי הדין המלווה את הגוף הנרכש - תופעה מקובלת יותר בעולם ההי טק וקרנות ההון. שיטת תגמול זו של בונוסים, על ההסתברות הנלווית לה, יכולה להביא את רמות שכר הטרחה לביצועים מצוינים. כמו כן יש לציין כי כאשר העסקה מערבת גורמי חו"ל, חלק משכר הטרחה הנגבה מהללו מגיע לכיסם של עורכי הדין הישראלים. במקרים אלו חלק משכר טרחה זה עשוי להיות גבוה אף יותר מהערכים המקובלים בתחום זה בישראל. לסיכום, וכפי שקבענו באחת מחוות הדעת שהגשנו לבית המשפט בסכסוך שכר טרחה בתחום עיסוק זה של מיזוגים ורכישות, השונות בשכר הטרחה לעורכי דין בעולם המיזוגים והרכישות גבוהה ביותר, בחלק מן המקרים משלבת תמחיר שעות או תמחיר קבוע ואף במקרים מסוימים מערבת רמות שכר טרחה הנהוגות בחו"ל וגבוהות מהללו הנהוגות בישראל.

מיסוי – תחום המיסוי כמכלול מציג ערכים גבוהים הן ביחס למחזור ההכנסה השנתי לעורך דין והן ביחס לשעת ביצוע וזאת, באופן יחסי, גם במשרדים קטנים. הסיבה המרכזית הינה שיטת התמחיר מהצלחה הקיימת בתחום זה אשר באופן יחסי מניבה לעורך הדין (שבמקרים רבים הינו גם בעל השכלה חשבונאית) מחיר גבוה ביחס לזמן המושקע על ידו. אך גם בתחום זה על משרדים להיזהר ולבחון ברמה ממוצעת מהו התמחיל, פיזור סוג התיקים, זמן הטיפול ורמות ההסתברות הצלחה בתיקי הצלחה בהם הינם מטפלים במשרד.

ליטיגציה פלילית וצוורון לבן – בשונה מהתחומים המסחריים ואף בשונה מהליטיגציה האזרחית, כאשר נדרש הלקוח לפנות לעורך הדין כדי שיגן על חירותו, רגישותו למחיר הינה נמוכה הרבה יותר וכאן מוצאים אנו עורכי דין פליליים ובעיקר בתחום הצוורון הלבן המגיעים לערכי מחזור הכנסה ממוצע לעורך דין גבוהים ביותר כדי 800 אלף ש"ח לשנה ויותר. בתחום זה תעריפי שכר הטרחה אף ירקיעו ואנו פוגשים משרדים המציגים מחיר שעת מחירון של 600 ו- 700 דולר או תעריפים קבועים המתכנסים למחיר שעה גבוהה זה.

תחום דיני המשפחה – נחלק באופן ברור וחד בין משרדים קטנים הנותנים שירות לכלל הציבור הפרטי בתמחיר תחרותי ובמקרים מסוימים בקושי רווחי ועד כדי שעה ממוצעת של הפסד וודאי וכ- 130 ש"ח. מנגד קיימים בוטיקים המטפלים בענייני המשפחה ו/או בהון המשפחתי של אנשים ו/או משפחות אמידות אשר לשם טיפול במשאבי המשפחה ו/או בסכסוכי גירושין, יוציאו וישלמו כסף רב לעורך דין המטפל בהם ובלבד שיוסדר הנושא או הסכסוך. משרדי בוטיק אלו מגיעים למחזור הכנסה לעורך דין המתקרב למיליון ש"ח לשנה ואף יותר. אנו מוצאים לציין כי תחום הסדרת ההון המשפחתי (כגון באמצעות נאמנויות במקלטי מס) הפך להיות לתחום פופולארי ומצליח מאוד בקרב משפחות עשירות מאוד, בארץ ובעולם, ועורכי הדין המטפלים בתחום ייחודי זה והמשלבים את כל הדיסציפלינות המשיקות, רואים ברכה רבה בעמלם.

סיכום - מטבע הדברים אין תקציר זה יכול להקיף את השונות הגדולה הנוגעת ביחס להתפלגות תחומי ההתמחות וביצועי שכר הטרחה, יחד עם זאת יש בה כדי ללמד על הערכים הממוצעים והמקובלים בתחומי ההתמחות השונים וביחס לשונות המשרדים בישראל, הן המשרדים הגדולים והבינוניים ומשרדי הבוטיק והן המשרדים הגדולים, וביחס לשתי קבוצות אלו של משרדים הן במרכז הארץ והן בפריפריית הקרובות והרחוקות.

עורך דין זלמנוביץ דודי, מנכ"ל חברת GLawBAL המתמחה בייעוץ אסטרטגי, כלכלי וארגוני, בשיפור ביצועים, במיזוגים ורכישות, בניהול סיכונים ובהשמה של משרדי עורכי דין, מחלקות משפטיות וכלל הסקטור המשפטי. לאתר החברה הקלק: www.glawbal.com