



"המצרה" והשוואות של שכ"ט עורכי דין – "הפרקליטים" מאי 2011

במאמר הקודם עסקנו בשרשרת הערך של שכ"ט ותמחיר במשרד עורכי דין וכיוב'. למעוניינים המאמר נמצא בדף הפרסומים באתר שלנו בכתובת <http://www.glawbal.com/rec.asp>.

שם קבענו כי עורכי הדין מוכרים ללקוחותיהם את הזמן שיש בידם. בזמן זה מושקעים ידע, מקצועיות וניסיון. יהיו הניסיון הידע והמקצועיות טובים ככל שיהיו, עורכי הדין יוכלו להעניק אותם ללקוחות רק ביחידות זמן, שהללו כידוע סופיות. לכן כאשר עורכי הדין מוכרים ללקוחותיהם שעות עבודה, סופיות ומוגבלות, כך גם שכר הטרחה אותו ניתן לגבות עבורן. קיימות שתי דרכים להתגבר על מכשול הזמן ולייצר יותר ערך ורווח מכל יחידת זמן.

הדרך הראשונה בה עסקנו במאמר הקודם, הינה "מינוף" של יחידות זמן רבות יותר וכוח אדם רב ובעיקר אמור הדבר במשרדים הגדולים בהם יותר עורכי דין ומתמחים מייצרים שעות שמכל שעה נותרים שולי רווח מסוימים לשותפים בהתאם לכמות השותפים והיחס שותפים/שכירים. כאן, ככל שיוורדים אנו ברמת הבכירות של עורך הדין והמתמחה נותן השירות, כך גדלים שולי הרווח באחוזים. לדוגמא אם מכרנו שעת מתמחה ב- 250 ₪ כאשר עלות המעביד של שעה זו הינה 40 ₪ והוצאות הנהלה וכלליות המיוחסות לאותו מתמחה נמוכות יחסית והינן 60 ₪ הרי מהכנסה של 250 ₪ קיים רווח של 60% כל שכן שנכפול אותם במתמחים רבים ושעות שנתיות רבות. אך גם ל - "מינוף" ישנם גבולות והללו נחסמים בעיקר בגובה מחיר השעה אותו נוכל לגבות מלקוח ומשם לשולי הרווח מאותה שעה. זאת גם מהטעם שמחיר השעה ניתן להשוואה ומטבע הדברים עומד אף הוא בתנאי תחרות כפי שפירטנו במדור הקודם.

הדרך השנייה, בה נעסוק במאמר זה, הינה להתגבר על מכשול הזמן, הינה תמחור השירות באופן בו מרכיב הזמן אינו נספר אלא הסכום הקבוע שישלם הלקוח, במנותק מן הזמן שיושקע, או לחילופין אחוז מסוים מההצלחה או מהחיסכון בשירות המשפטי הניתן. במקרים רבים הלקוח עצמו הוא זה המבקש שיטה זו שכן הוא רוצה לראות לפניו או תקרה קבועה של תשלום, או מסכים להתחלק עם עורך הדין בהצלחה בקבלת או חיסכון כספים. למסגרת של תמחיר קבוע או מהצלחה גם סיכונים, לדוגמא, במקרה בו עורך הדין ישקיע שעות רבות מאוד בסכום קבוע ומחיר השעה ירד למחיר נמוך מאוד, או לחילופין הצלחתו תהיה קטנה. מנגד מקום בו מקצועיותו, הידע והניסיון של עורך הדין יביאו לניהול יעיל של התיק או להצלחה רבה או חיסכון רב, הרי מחיר השעה היחסי יהיה גבוה ועימו גם שולי הרווח. שיטות תמחיר שאינן שעות אף הוכרו בתחומים שונים, בהם חקיקה הקובעת את שכרו הראוי של עורך הדין, כמו בתאונות דרכים, שכר "קציני בית משפט" וכד'. כך גם כללי לשכת עורכי הדין המתעדכנים מעת לעת והעוסקים בתעריף מינימאלי מומלץ ובו מרכיבי תמחיר קבוע ו/או מהצלחה.

לעיתים משלבים עורכי הדין בין שיטת שעות למרכיב קבוע ו/או הצלחה בתיק. כך לדוגמא לאחרונה, במכרז הגדול של הפרטת חלק מתיקי הייצוג של המדינה, לו סייענו למשרד המשפטים, המלצנו ונבחרה שיטה המשלבת בין שיטת שעות ומרכיב הצלחה בתיק.

גם בתיקים בהם מרכיב התמחיר הינו ההצלחה או מחיר קבוע קיימת שונות בתמחיר ביחס לסוג הליווי, מבנה התמחיר, אופי המשרד המלווה, גודלו, מיצובו, מיקומו בארץ שלבי התמחיר, אופי הלקוח, גישתו של המשרד לניהול סיכונים וכיוב'. למרות השונות הרבה, במהלך השנים נוצרו אמות מידה מקובלות לחלק ממנגנוני וערכי התמחיר והללו הפכו ברות השוואה. זהו תהליך "המצרה" קרי יצירת "תמחיר מוצר" - Commodity. חזיון נפוץ הוא שלקוח נכנס בדלת משרד עורך דין זה או אחר ומבקש תמחיר ל"מוצר" כגון ליווי בתשקיף, ליווי בהפקעה, עסקת רכישה וכיוב', יש משרדים המגדילים לעשות וקיים להם מחירון "מוצרים" מעבר למחירון השעות ואמנם אין זה שכיח אך יש אף המציגים אותו באופן גלוי ללקוחות המשרד בדלפק הקבלה...



יתרה מכך, בחוות דעת המוגשות על ידינו לבית המשפט בסכסוכי שכר טרחה, ניתן לבצע השוואה רוחבית של מנגנוני שכר טרחה כאלו ולהשוותם למקובל בחתכי השוואה כדי לתמוך בעמדה של צד זה או אחר או אחר, או כחות דעת לבית המשפט בעניין: "מהו השכר הראוי במקרה הנדון?".

מבין מאות סוגי וערכי תמחיר אותם אנו דוגמים בשוטף, בחרנו בטבלה אשר להלן להביא 25 דוגמאות לתחומי ליווי או עסקאות או ייצוג בבית המשפט בחתכי "תמחיר מוצר" שונים והתפלגויות שונות, הן ללקוחות עסקיים והן למשקי הבית. כמובן שלכל אחת מן הדוגמאות שוליים ושטחים אפורים משלה הנגזרות ממתווה ספציפי של עסקה, סוג הלקוח, מבנה התשלומים, הסדר ספציפי וכיוב'. ניתן לחלץ מן הטבלה ולהסיק, בין השאר, את המסקנות הבאות:

1. המחירים והמנגנונים המוצגים הינם ערכים ממוצעים מנורמלים המיוחסים למשרדי עורכי דין בגוש דן, ללא מע"מ.
2. אנו רואים פער עצום שיכול להגיע למאות אחוזים בין משרדים קטנים למשרדים גדולים או משרדים מתמחים. פער זה הינו גם "מראה" של מצב התחרות בשוק עורכי הדין.
3. ישנם מקרים רבים שמשרד גדול או משרד מתמחה לא יעסקו כלל בליווי משפטי מסוים כיוון שהלקוח הנכנס בשער אינו מוכן לשלם אפילו תעריף מינימאלי.
4. ישנם תחומים בהם הפערים בין משרדים קטנים מתמחים לאחרים גדולים מאוד ובעיקר עת מדובר בשירות מתמחה כגון בתחומי משפחה, קניין רוחני וכד'.
5. מטבע הדברים עת מדובר בשירות ייצוג בבית המשפט יהיה הלקוח פחות רגיש למחיר ולו מהטעם כי מדובר בנכסיו, זכויותיו ועיתים אף חירותו.
6. גם בימי תחרות אלו בסקטור עורכי הדין, מעטים המשרדים אשר נצמדים לשכר הטרחה המינימאלי המומלץ על ידי לשכת עורכי הדין.
7. במקרים מסוימים בגלל פערי המחיר בין המשרדים אנו רואים משרדים גדולים "משרשרים" עבודה של לקוחותיהם למשרדים קטנים יותר ובתעריף נמוך יותר ובין השאר כדי לשמר את הלקוח תחת שליטת המשרד.

האמור בטבלה אינו חוות דעת מקצועית והעושה בה שימוש עושה זאת על אחריותו בלבד!

<u>תחום משפטי</u>	<u>סוג הליווי לדוגמא</u>	<u>תמחיר ממוצע לדוגמא משרד קטן</u>	<u>תמחיר ממוצע משרד גדול או מתמחה</u>
נדליין	דירה יד שנייה סך מכירה כ- 300,000 דולר	0.6% צד אחד 1% שני צדדים. לצערנו יש אף היורדים ממחיר זה.	1% צד אחד 2%-1.5% שני צדדים
נדליין	ליטיגציה בהפקעה סכום פיצוי מוערך כמיליון דולר	12.5%-15% לא כולל שמאות ועררי מס	20%-15% לא כולל שמאות ועררי מס. עיתים דמי קדימה: 20,000 ₪ - 40,000 ₪
נדליין	תביעה לפירוק השיתוף במקרקעין	5% מחלק הלקוח ולא פחות מ- 5,000 ₪	10% מחלק הלקוח ולא פחות מ- 12,000 ₪
נדליין	תביעת ליקויי בנייה נזק צפוי 250,000 ש"ח	דמי קדימה של 5,000 ₪ + 10% מהפיצוי	דמי קדימה של 10,000 ₪ + 15%-20% מהפיצוי
נדליין	ייצוג בהסכם שכירות דירה שכ"ד חודשי 5,000 ש"ח	חצי עד חודש שכירות	חודש שכירות
נדליין	ייצוג בהסכם שכירות חנות בערכים שונים	חצי עד חודש שכירות ולא פחות מ- 3,000 ₪	חודש שכירות ולא פחות מ- 10,000 ₪
נדליין	רישום משכנתא בערכים שונים	0.5%-0.75% מסכום החוב המובטח במשכנתא אך לא פחות מ- 1500 ₪	1% מסכום החוב המובטח במשכנתא אך לא פחות מ- 3500 ₪



15% + \$ 5000 דמי קדימה של מסכום פסק הדין	דמי קדימה של 7,500 ₪ + 10%-12% מסכום פסק הדין	תביעה מסחרית בערכאה ראשונה סכום תביעה 500,000 ש"ח (מורכבות בינונית)	ליטיגציה
12,000 ₪ - 50,000 ₪	6,000 ₪ - 10,000 ₪	תביעת לשון רע (מורכבות קלה - בינונית)	ליטיגציה
20,000 ₪ + 15% מפסק הדין	5,000 ₪ + 10% מפסק הדין	תביעת הפרת זכויות קניין רוחני - ערך נזק מיליון ₪	ליטיגציה
15,000 ₪ - 65,000 ₪	7,000 ₪ - 16,000 ₪	תביעה לצו מניעה (מורכבות בינונית)	ליטיגציה
50% משכר הטרחה בערכאה ראשונה אך לא פחות מ- 18,000 ש"ח	33% - 50% משכר הטרחה בערכאה ראשונה אך לא פחות מ- 7,500 ש"ח	ערעור אזרחי במשרד בו היה ייצוג בערכאה ראשונה	ליטיגציה
10,000 ₪ - 15,000 ₪ ו- 5% מהסכום הכולל של תביעות החוב	5,000 ₪ ו- 2.5% מהסכום הכולל של תביעות החוב	ייצוג חייב בפשיטת רגל או חברה בפירוק	ליטיגציה
5% מהסכום המבוצע ולא פחות מ- 25,000 ₪	3% מהסכום המבוצע ולא פחות מ- 15,000 ₪	ביצוע פסק דין בהוצל"פ בערכים של מאות אלפי שקלים	ליטיגציה
50,000 ₪ - 70,000 ₪ ו- 2% מהשקעה אם תתממש	15,000 ₪ - 20,000 ₪ ו- 1.5% מהשקעה אם תתממש	עסקת השקעה מליון דולר טיפול סטנדרטי	מסחרי
3500 ₪ - 6000 ₪	1800 ₪ - 2500 ₪	רישום חברה סטנדרטית	מסחרי
5% מערך ההסכם ולא פחות מ- 20,000 ₪	2% מערך ההסכם ולא פחות מ- 7000 ₪	ייצוג בהסכם בערכים של מאות אלפי שקלים	מסחרי
20,000 ₪ - 35,000 ₪	12,000 ₪ - 18,000 ₪	"רולינג" עסקה 500,000 דולר	מיסוי
15%-20% מסכום ההפחתה	7.5%-12% מסכום הפחתה	טיפול בשומת מס - סכום המחלוקת 500,000 ₪	מיסוי
6,000 ₪ - 20,000 ₪	2,500 ₪ - 5,000 ₪	עריכת צוואה היקף נכסים סטנדרטי (לא צוואה הדדית)	משפחה
18,000 ₪ - 65,000 ₪	7,000 ₪ - 22,000 ₪	הסכם גירושין בסוגיות רכוש, משמורת וגט	משפחה
2% מערך העיזבון ולא פחות מ- 10,000 ₪	1.5% מערך העיזבון ולא פחות מ- 5,000 ₪	בקשה לקיום צוואה או צו ירושה (בכפוף לדין)	משפחה
18,000 ₪ - 28,000 ₪	6,000 ₪ - 10,000 ₪	הסכם ממון בין בני זוג (מורכבות קלה - בינונית)	משפחה
15%-22% מסכום התביעה ולא פחות מ- 7,500 ₪	10%-12% מסכום התביעה ולא פחות מ- 2,500 ₪	תביעת עובד לפגיעה בזכויות (מורכבות בינונית)	עבודה
10,000 ₪ דמי קדימה ו- 20% - 25% מהתוצאה	4,000 ₪ דמי קדימה ו- 15% - 10% מהתוצאה	נזק גוף צד תובע כ- 350,000 ₪ סכום תביעה (מורכבות בינונית)	נויקין
הערות: משרדים בגוש דן, נתונים ממוצעים ומגורמלים, לא כולל מע"מ, לא כולל בונוסים מיוחדים, פסיקת הוצאות שייכת ללקוח.			

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