



**שלום!**

**מצורפים 3 טורים אחרונים של מדורנו "חוק המספרים" המופיע בעיתון כלכליסט. מטרת המדור הינה מידי כשבוע ובטור קצר, למקד דיון קצר בנושא ובנתונים המעניינים וחשובים לסדר היום הניהולי והכלכלי של משרדי עורכי הדין והמחלקות המשפטיות.**

**המדורים שלהלן שפורסמו לאחרונה עוסקים ב: (1) הכנסות מתיקים בתמחיר שעות מול תיקים אחרים, (2) ההבדל בין שכר ברוטו לעלות המעביד האמיתית של עורך דין, (3) בימים אלו של מחאה חברתית האם עורכי דין צעירים יכולים לסיים את החודש.**

**המבקשים לעיין במדורים נוספים או בהרחבה על כל אחד מן הנושאים ימצאו עשרות פרסומים באתר הבית שלנו בכתובת: [www.glawbal.com](http://www.glawbal.com)**

### **אחוז הכנסות מתיקים בתמחיר שעות בארה"ב ובישראל**

בכל מקום בעולם, בדרך כלל משרדי עורכי דין מעדיפים כי שכר הטרחה שלהם ישולם בתעריף שעות. בשונה מתעריף קבוע, ריטיינר או תעריף הצלחה, במסגרת תעריף שעות של: השותפים, עורכי הדין והמתמחים, המשרד יכול לנהל ולחשב את מסגרת שכר הטרחה באופן היעיל והוודאי ביותר עבורו. חריגים לעניין זה הינם בעיקר משרדי בוטיק אשר פועלים על בסיס הצלחה כגון בתחומי המס, הנזיקין וכד'.

מהצד האחר, אך טבעי, שהלקוחות יעדיפו לשלם את שכר הטרחה במסגרת תעריף קבוע או ריטיינר או במקום שניתן הדבר, בתעריף הצלחה.

**בישראל**, מאז ומעולם שיטות התמחיר האלטרנטיביות לתמחיר השעה, הינן שגרה מקובלת וקושי תמחירי עימו מתמודדים משרדים רבים. בתקופת המיתון עניין זה החמיר ומשרדים רבים היו צריכים להקפיד שבעתיים על: רמות היעילות בתיקים, על התמהיל על הסדרי שכר טרחה ברורים וכד'. גם לאחר המיתון התחרות על ליבו של הלקוח המשיכה וגרמה ליותר משרדים בישראל להתגמש עבור יותר לקוחות ולהסכים לתעריף שונה מתעריף שעות.

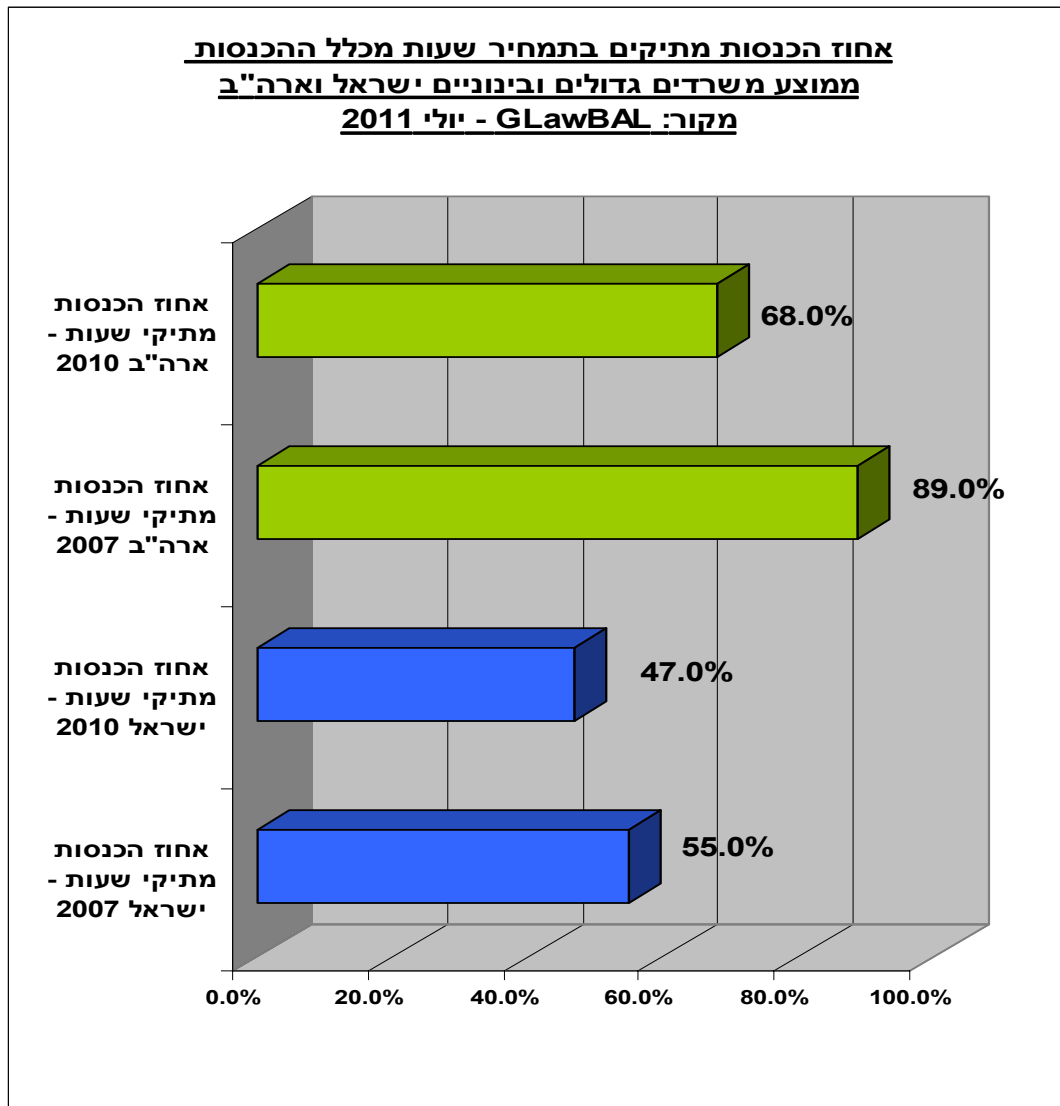
יחד עם זאת כמוצג בגרף, בישראל עוד טרם המיתון במוצע, כ- 55% מהכנסות המשרדים הגדולים והבינוניים, היו מתיקי שעות. למרות התחרות וגם לאחר המיתון אנו רואים ירידה יחסית קטנה והיקף ההכנסות מתיקי השעות ירד ל- 47%.

מנגד, **בארה"ב** שם היו רגילים המשרדים הגדולים והבינוניים לחייב כ- 89% מהכנסותיהם במסגרת תמחיר שעות, המיתון, לחץ הלקוחות ותהליכים נוספים גרם לירידה של מעל 30% בהיקף ההכנסות מתיקי שעות והיום הינו עומד על כ- 68% מכלל התיקים.



אחד הגורמים המאיצים של תהליך המעבר לשיטות חיוב אלטרנטיביות לתעריף השעות, היה ארגון היועצים המשפטיים בארה"ב ה- ACC אשר השיק תוכניות שונות להן חברו יועצים משפטיים רבים המבקשים מן המשרדים הנותנים להם שירות, לשנות את מודל שכר הטרחה, משעות חיוב למודל חיוב קבוע על דרך פרויקט או ריטיינר. מודלים אלו מחייבים את עורכי הדין לעסוק רבות בניהול פרויקטאלי ותמחור, לגייס מנהלי פרויקטים או אנשי חקר ביצועים ואף לפתח תוכנות ייעודיות שיתנו מענה לשיטות התמחיר שאינן חיוב שעות.

למאמרים בנושאי תמחיר וככלל עיינו בדף הפרסומים שלנו ב: [www.glawbal.com](http://www.glawbal.com)





### **כמה באמת עולה עורך דין למעסיקו?**

שכרו עורך הדין אינו רק שכר הברוטו המשולם לו אלא שורה של עלויות ישירות ועקיפות. אנו מונים 3 מעגלי עלות עיקריים ולעניינו נבחן את שכרו ותנאיו של עורך דין שנה א':

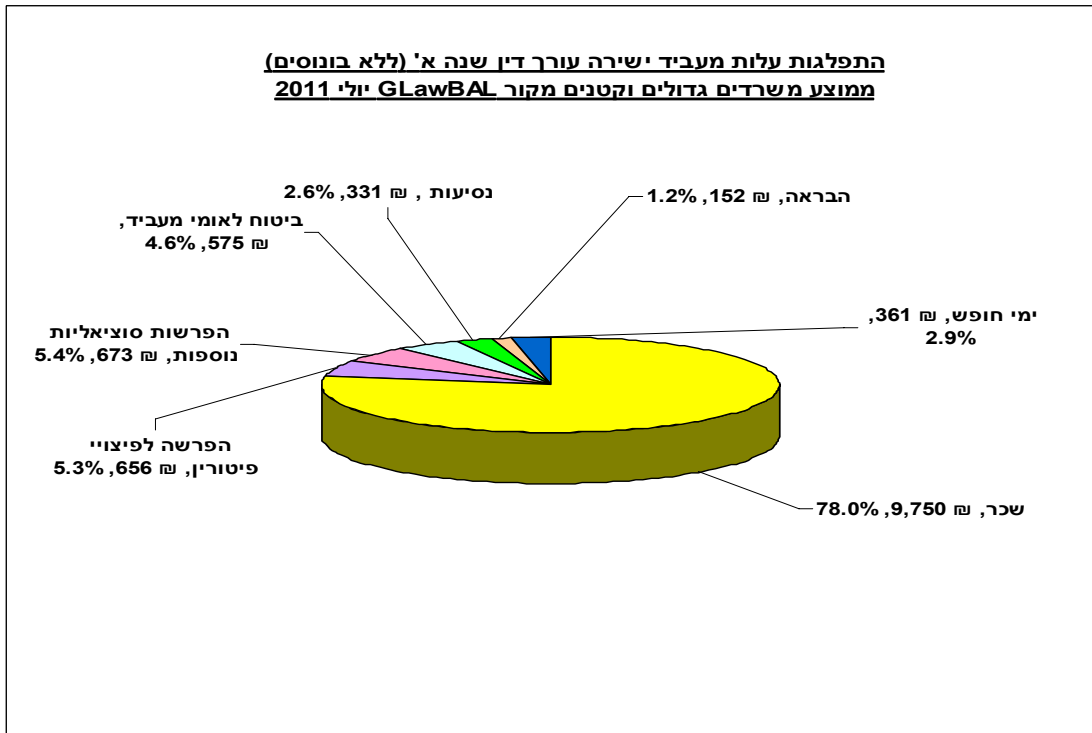
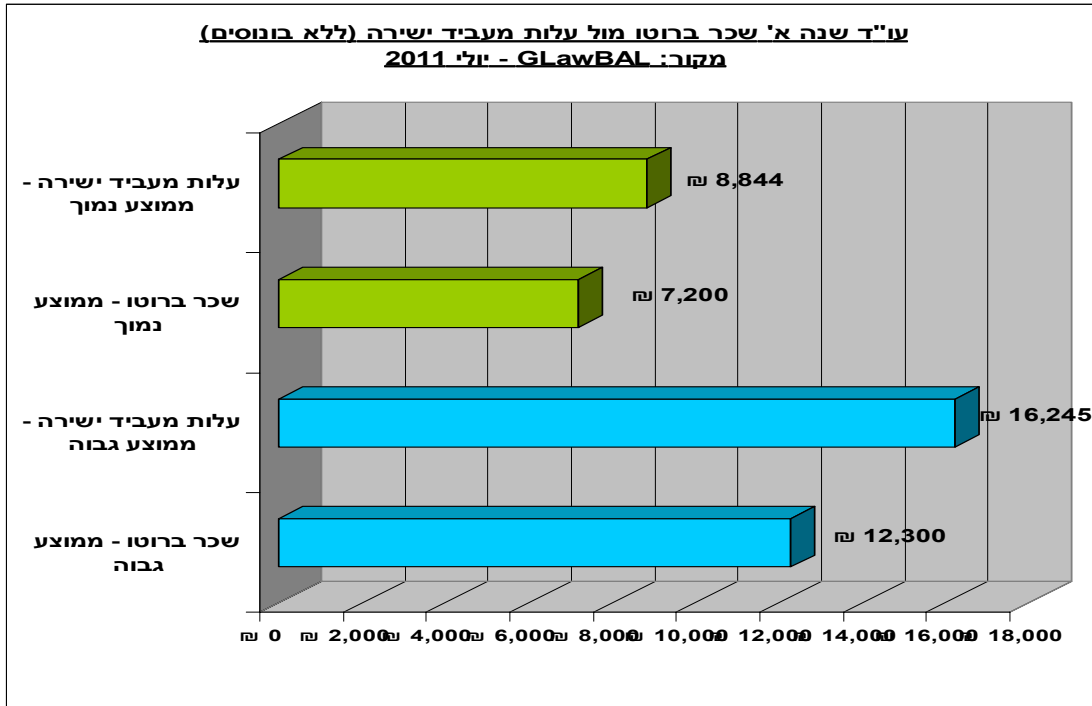
1. המעגל השלישי, הינו מעגל העלויות הכלל משרדיות המועמסות על שכרו של עו"ד השכיר ובכלל אלו, עלויות שכר דירה, מיסים, שכר עבודה של צוות המטה, מחשוב, תקשורת, ציוד וכיוב'.  
2. המעגל השני, הינו קרוב יותר לעו"ד השכיר ושם מונים עלויות כגון, דמי חבר ללשכת עורכי הדין, ביטוח אחריות מקצועית, השתתפות באוכל ככל שקיימת, השתתפות בטלפון ניד ככל שקיימת, השתתפות בביגוד במקומות מסוימים וכד'.

3. המעגל הראשון הינו עלות המעביד הישירה המועמסת על ידי המעביד על שכרו של עורך הדין השכיר, ביחס לעלות זו נרחיב להלן.

עלות המעביד הישירה כוללת מספר רכיבים עיקריים והללו: הפרשה לפיצויי פיטורין או במסגרת סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורין, הפרשות סוציאליות נוספות, ביטוח לאומי "צד מעביד", נסיעות, הבראה וימי חופש. יצוין כי כל ההפרשות הללו הינן על פי דין גם אם את חלקן אין חובה לשלם בשנה הראשונה להעסקה, או חובה לשלם בחלק מהשנה הראשונה להעסקה. כמו כן במשרדים נוהגת שונות בין הערכים אותם מפרישים מעסיקים או מתגמלים, מעבר לנקבע על פי דין. ככלל מעסיקים במשרדי עורכי דין גדולים ובינוניים כמו גם במחלקות משפטיות נוהגים גישה נדיבה יותר בנושא זה.

כמוצג בגרף, אנו רואים שבעוד שכר הברוטו החודשי "הממוצע גבוה" של עו"ד שנה א' הינו 12,300 ₪, עלות המעביד הישירה הינה 16,245 ₪ שהינם כ- 32 אחוז נוספים. מאידך, שבעוד שכר הברוטו החודשי "הממוצע נמוך" של עו"ד שנה א' הינו 7,200 ₪, עלות המעביד הישירה הינה 8,844 ₪ שהינם כ- 23 אחוז נוספים על שכר הברוטו. במילים אחרות, במונחי עלות מעביד ישירה מדובר בכמחצית מעלות המעביד של עו"ד המשתכר שכר ממוצע גבוה. נציין כי בחישובים אלו לא הובאו בחשבון בונוסים המוענקים לעורכי דין לפי העניין.

כאשר אנו בוחנים את התפלגויות של עלות המעביד הישירה והפעם ממוצע של כלל עורכי הדין, אנו רואים כי רק 78% בממוצע הוא שכר הברוטו והשאר מרכיבי עלות ישירה נוספים. כאן חשוב לציין מספר דברים: לא הובאו בחשבון ימי מחלה, פיצויי פיטורין חושבו כממוצע בין משרדים/ארגונים שמפרישים להללו שאינם מפרישים כלל, ואחוז הזכויות הסוציאליות הממוצע, כולל הפרשות נוספות, ככל שקיימות, כגון קרן השתלמות.





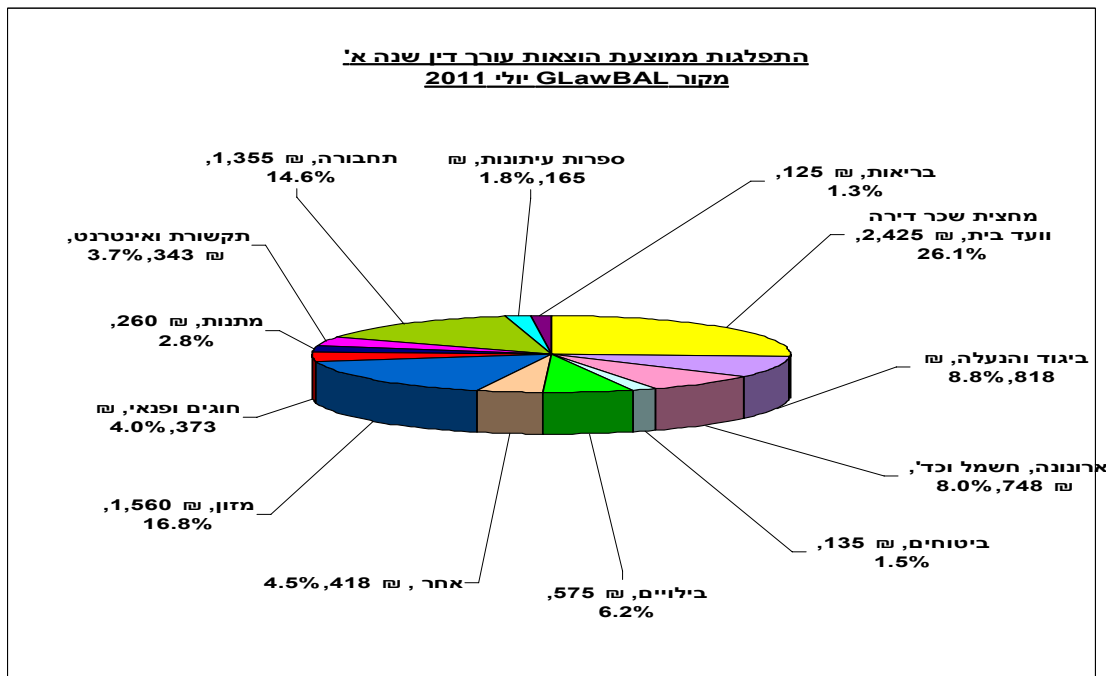
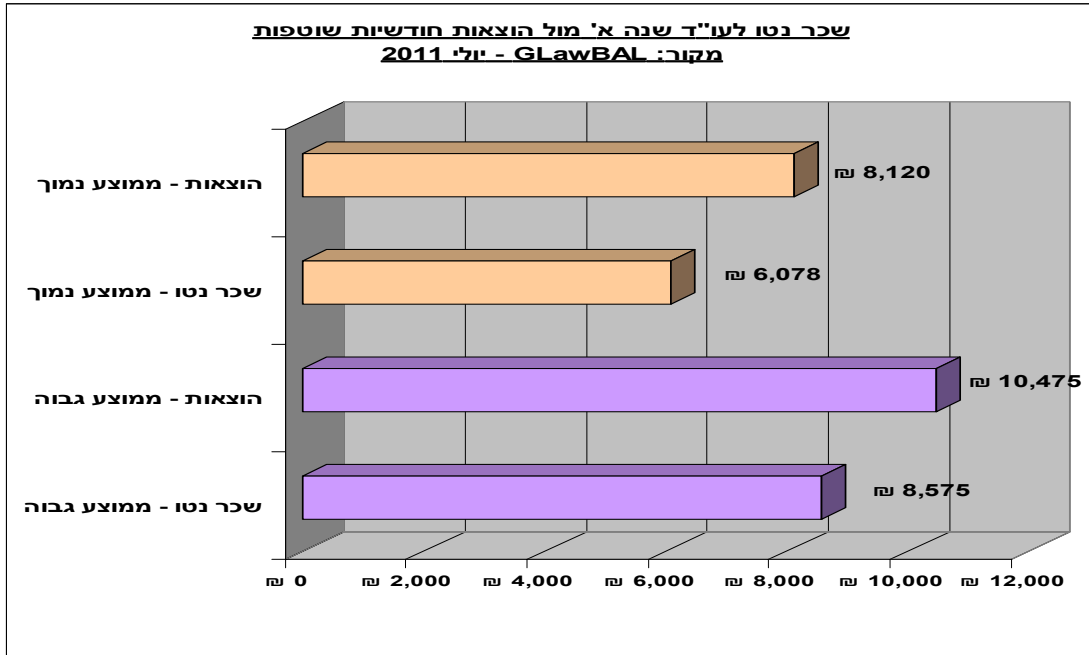
### **האם עורכי דין גומרים את החודש?**

בימים אלו של מחאה חברתית ביחס לקושי היומיומי "לסיים את החודש", יצאנו ובדקנו את מצבם של עורכי הדין הצעירים והתמקדנו בקבוצה הצעירה ביותר בוותק של שנה א'. בקבוצה זו בדקנו את ממוצע ההשתכרות נטו של עורכי דין שנה א' בעלי שכר נטו "ממוצע גבוה" והוצאותיהם החודשיות הממוצעות, ואת עורכי הדין בעלי שכר נטו "ממוצע נמוך" והוצאותיהם החודשיות הממוצעות. נדגיש כי גם אם הפערים בשכר הברוטו בין שתי קבוצות אלו עשוי להיות לעיתים פי 1.5 ויותר, במונחי נטו הפער הממוצע הינו כשליש.

כמוצג בגרף, לא מפליא למצוא כי מצבם הכלכלי של עורכי הדין הצעירים הינו בבואה של המצב הכלכלי של צעירים משכילים בני גילם, לא אלו ולא אלו יכולים לגמור את החודש! בעוד שכר הנטו הממוצע של עו"ד שנה א' בעל שכר נטו "ממוצע גבוה" הינו כ- 8,575 ₪ לחודש, הוצאותיו השוטפות עולות כדי 10,475 ₪ לחודש וב- 22.2% מעל לשכרו נטו. חמור יותר המצב אצל עורכי דין ברמת שכר נטו "ממוצע נמוך" של כ- 6,080 ₪ נטו אשר צריכים להתמודד עם הוצאות חודשיות של 8,120 ₪ בחודש וכ- 33.6% מעל לשכרם נטו. בסעיף ההוצאות הנחנו עבור עורכי הדין רמת חיים ממוצעת, במסגרתה מתגורר עורך הדין עם בן/בת זוג או עם שותף בשכירות בדירת 3 חדרים ועדיין אין לו ילדים. עוד הוצאנו מכלל ההוצאות השוטפות כל הוצאה מיוחדת לרכישות ציוד, ריהוט, רכב, נסיעות לחו"ל, לימודים מתקדמים וכיוב'. כמובן שמוסיפים הוצאות אלו ו/או כאשר עו"ד גר בגפו או כבר הורה לילדים, רמת ההוצאות עולה משמעותית והתמונה חמורה הרבה יותר.

כאשר משווים את התפלגות סעיפי ההוצאות של עורכי דין בשנתון זה המוצגים בתרשים, מוצאים סעיפים הדומים פחות או יותר להתפלגות באוכלוסיה הרלבנטית להשוואה, כגון סעיף הדיור (כ- 26%) ומיסים (כ- 8%), אך ישנם סעיפים מסוימים עליהם עורכי הדין משלמים מעט יותר כגון ביגוד והנעלה (כ- 9%) ומעט פחות כגון בסעיף המזון (כ- 17%).

התשובות לשאלה מאין משלמים עורכי הדין את הפער החודשי? רבות: חלק מההורים, חלק מבנוסים חד פעמיים וחלק פשוט מאוברדראפט אותו הם מקווים לכסות בשנים מתקדמות בהן הם מקווים להרוויח יותר – תקווה שלצערנו במקרים רבים מתבדית.



עורך דין זלמנוביץ דודי, מנכ"ל חברת GLawBAL המתמחה בייעוץ אסטרטגי, כלכלי וארגוני, בשיפור ביצועים, בניהול סיכונים ובהשמה של משרדי עו"ד, מחלקות משפטיות והסקטור המשפטי. המעוניין בשאר מאמריו ובכלל שירותי החברה אנא פנה ל: [www.glawbal.com](http://www.glawbal.com)