



**“שנת 2009 – שנת תזזית ושינויים בסקטור עורכי הדין בישראל – מספרים ונתונים”**

שנת 2009 שזה אך הסתיימה, הייתה אולי השנה התזזיתית ביותר שחווה סקטור עורכי הדין בישראל בשנים האחרונות. במאמר קצר זה לבקשת רבים מקוראינו שביקשו לקבל נתונים (כלכליים ואחרים) על מצב הסקטור בראשית 2010, מיפינו מספר תהליכים מרכזיים אותם חווה סקטור עורכי הדין בישראל ב- 2009 תוך הצגת הערכות לגבי הצפוי לנו בשנת 2010.

**נתוני סטטיסטיים על הסקטור, הצפה ומעמד המקצוע**

סקטור עורכי הדין בסיומה של שנת 2009 מונה כ- 45,000 עורכי דין רשומים יותר מעורך דין אחד ל- 180 נפשות לאוכלוסייה וכעורך דין אחד לפחות מ- 35 נפשות בגוש דן. יחס זה מהווה מאות אחוזים מעל היחס במדינות שונות בעולם. מעל 2,000 מעורכי הדין אינם פעילים, פחות מ- 9,000 פועלים בייעוץ המשפטי הפרטי והציבורי וכ- 36,000 פועלים במסגרת אלפי משרדי עורכי דין.

**כמוצג בשקף בעמוד הבא, סך התוצר של עורכי הדין במשרדי עורכי הדין ב- 2009 הינו כ- 11.1 מיליארד ₪ לשנה (התוצר בייעוץ המשפטי הפנימי הינו מעט מעל 2 מיליארד ₪ לשנה). מספר זה אינו מייצג גידול ליניארי ביחס לגידול במספר עורכי הדין מאשתקד. במילים אחרות השנה יש עימנו יותר עורכי דין המרוויחים פחות מאשתקד. יתרה מכך, כמוצג בשקף המצורף, מחצית מתוצר זה מיוצרת על ידי כ- 17% ממשרדי עורכי הדין ויתרת ה- 83% מיוצרת בשאר המשרדים.**

בסיומה של שנת 2009 גם מתרחבים הפערים בין המשרדים. אנו רואים כיצד בפרמטר של "מחזור שנתי למשרת עורך דין" קיים פער של פי יותר ממאה מביצועיו של המשרד הנמוך ביותר (33,000 ש"ח למשרת עו"ד לשנה) לבוטיק המכניס ביותר (מעל 3.5 מיליון ש"ח בשנה למשרת עו"ד).

בקבוצת המשרדים הרביעית שבשקף, הנותנים שירות למשקי הבית וחלק ממשרדי הפריפריה, ההכנסה השנתית ממוצעת לעו"ד נמוכה מאשתקד ונעה בין 112,000 ש"ח ל- 367,000 ש"ח. אמנם קבוצה זו לא סבלה כל כך מן המיתון אך בה מורגשים היטב סימני הצפת המקצוע והתחרות.

קבוצת המשרדים השלישית, העוסקים במתן שירות לעוסקים זעירים ובסוגיות אזרחיות, הציגה אף היא ירידה בהכנסה הממוצעת למחייב וגידול בפערים. בין המשרדים בקבוצה זו נמצאים משרדים בהם ההכנסה הממוצעת השנתית לעורך דין נעה בין 368,000 ל- 536,000 ש"ח.

בעוד שתי הקבוצות העליונות המוצגות בשקף, סבלו בתחילת השנה מן המיתון בהיותן נותנות שירות למגזר העסקי, ראינו התאוששות ניכרת בחציון השני של השנה ואף התרחבות ברמות ההכנסה לעורך דין. כך בקבוצה השנייה מוצגים רמות הכנסה של בין 537,000 ש"ח ל- 790,000 ש"ח לשנה. ובקבוצה הראשונה מוצגות השנה הכנסות הנעות בין 791,000 ש"ח ליותר מ- 1.34 מיליון ש"ח מחזור למשרת עורך דין ממוצע לשנה.

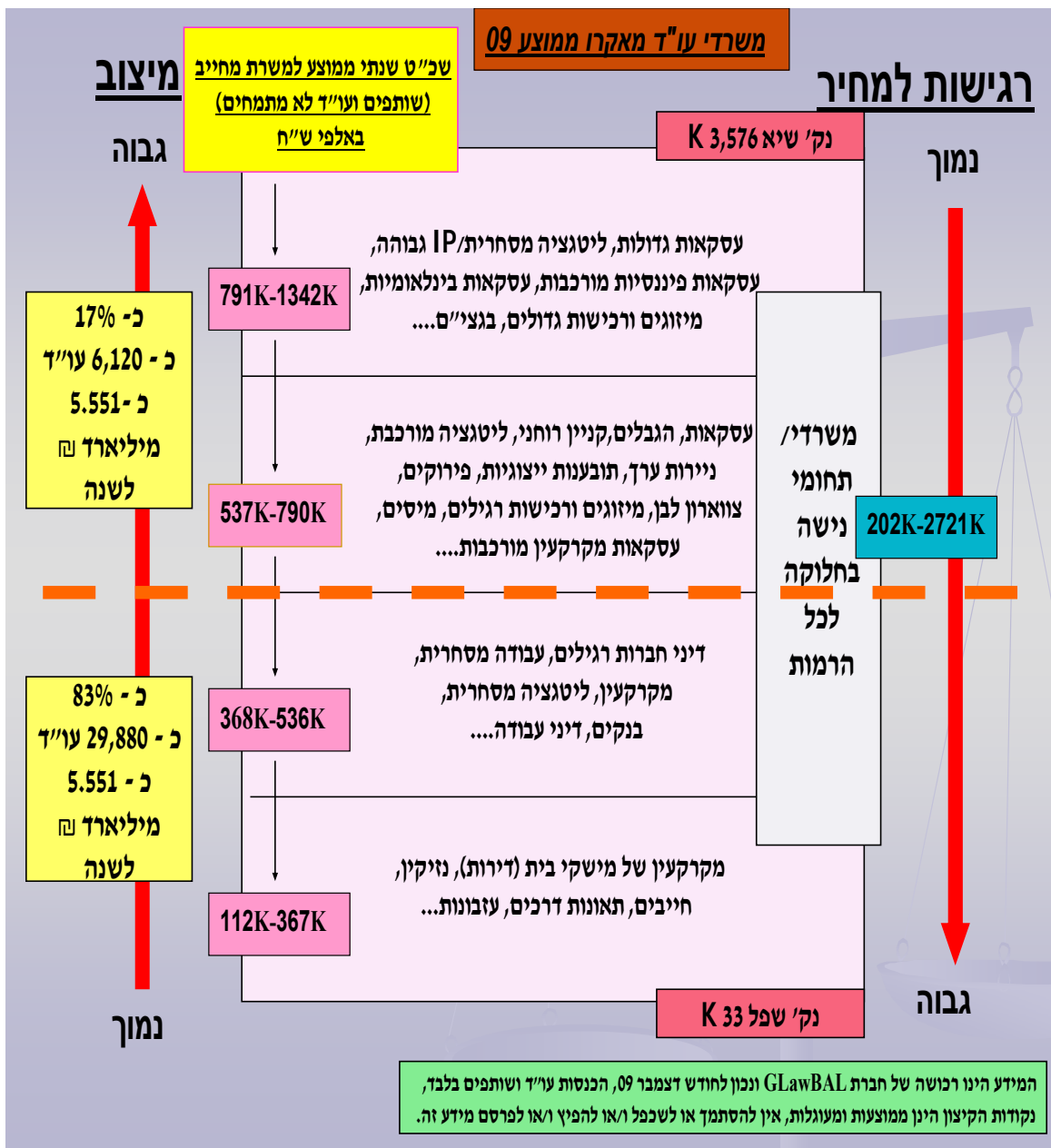
קבוצת הבוטיקים מציגה פערים ושוונות עצומה, בין הבוטיקים היוקרתיים עימם המיתון רק הטיב ואשר הגיעו לרמות הכנסה למשרת עורך דין של כ- 2.72 מיליון ש"ח, לבין בוטיקים שונים בתחומים בהם התחרות קשה ואף הביצועים של כ- 202,000 ש"ח למשרת עו"ד ממוצע לשנה.

**זה המקום להבהיר כי, אין בגודלו של משרד עורכי דין, בהכרח, כדי ללמד על ההכנסה הממוצעת לעו"ד ורבים מאוד המשרדים הגדולים והבינוניים שאינם חוצים כלל את רף 750,000 ₪ הכנסה שנתית ממוצעת למשרת עורך דין ויש גם כאלו הנמצאים באזור ה- 500,000 ₪. כמו כן בשונה מהבוטיקים, משרדים גדולים ובינוניים מעטים, מצליחים לחצות את רף מיליון ₪ לשנה למשרת עורך דין ממוצעת וזאת בשל סיבות שונות אותן לא אפרט במאמר קצר זה.**

שנת 2010 תביא עימה לפחות שני מחזורי הסמכה של עורכי דין ותקרוב אותנו אל רף 50,000 עורכי הדין. המשמעות היה כעורך דין אחד לכל כ- 150 נפשות באוכלוסייה וכעורך דין אחד לכ - 30 נפשות באזור גוש דן...



הצפת המקצוע נותנת אותותיה בתמחור שירותים משפטיים במחירים המגיעים קרוב לסף הכדאיות ומשם לטיפול מהיר ולא מקצועי הגורר עימו גם כשלים אתיים ורשלנות מקצועית. כך גם רואים אנו המשך גידול בכמות תביעות האחריות המקצועית וכמות גדלה של תלונות בנושאים אתיים אשר הוגשו במחוזות השונים. לשכת עורכי הדין מצידה נקטה בשנה זו במספר יוזמות ברוכות שטרם השתכללו סופית ובינהן: חובת ביטוח האחריות המקצועית, חובת ההשתלמות והארכת ההתמחות.





**מפיטורים וצמצומים לביקושים מטורפים**

בתחילת 2009 המשבר הכלכלי משפיע מאוד על שוק העבודה של עורכי הדין כמו גם על הקטנה או הקפאתם של הבונוסים. מעטים המשרדים אשר גדלו בכוח אדם, אך מנגד למעט מקרים יחידים בכמה משרדים ומחלקות משפטיות, לא נצפו פיטורים. כפי שנציג בהמשך, החל מקיץ 2009 השתנה לחלוטין שוק העבודה ושב לרמות הביקוש לכוח אדם איכותי כמעט כפי שהיה ב- 2007. למרות מחזורים נוספים של בוגרים אנו סוברים שמגמה זו תמשיך ותנהג גם ב- 2010.

בטבלה מטה מוצגות תמורות בשכר בין השנים 2007 ו- 2009 (כולל משכורות 13 ובונוסים). **חומר זה הינו מתוך סקרי השכר של יחידת ההשמה בחברתנו ואין להסתמך על מידע חלקי זה.**

שנת וותק	2007 ממוצע נמוך	ממוצע נמוך 09	פער בשקלים 2009-2007	פער באחוזים 2009/2007	2007 ממוצע גבוה	ממוצע גבוה 2009	פער בשקלים 2009-2007	פער באחוזים 2009-2007
ראשונה - שנייה	₪6,500	₪5,700	₪800 -	87.7%	₪14,000	₪12,750	₪1,250 -	91.1%
שלישית - רביעית	₪8,500	₪8,100	₪400 -	95.3%	₪19,000	₪17,600	₪1,400 -	92.6%
חמישית - שישית	₪9,000	₪9,000	₪0	100.0%	₪27,000	₪24,300	₪2,700 -	90.0%
שביעית - שמינית	₪10,750	₪11,300	₪550	105.1%	₪38,500	₪32,500	₪6,000 -	84.4%

בקבוצת עורכי הדין הצעירים בעלי שכר נמוך, אנו רואים ירידה ממוצעת של 12%. ירידה זו הינה בעיקר בקרב משרדי משקי בית או פריפריה החשופים מאוד להצפת המקצוע והתחרות. אנו רואים פגיעה קטנה יותר של כ- 9% בשכרם של עורכי הדין בעלי ממוצע השכר הגבוה.

בקרב עורכי הדין בשנים השלישית והרביעית אנו מזהים ירידה של 5% בקרב בעלי השכר הנמוך ופגיעה של כ- 7.5% בקבוצת השכר הגבוהה.

בקרב עורכי הדין בשנים ארבע וחמש ראינו יציבות בקרב בעלי השכר הנמוך וירידה של 10% בקרב בעלי השכר הגבוה.

שכר השכירים בשנים שביעית ושמינית, שעדיין אינם שותפים, הצטיין בשונות גבוהה ובוודאי בין המשרדים המגוונים לבוטיקים. יחד עם זאת אנו רואים שדווקא בקרב בעלי השכר הנמוך מסתמנת עליית שכר, בעוד, עורכי דין יקרים בשנים אלו, אשר אינם שותפים, מצאו עצמם בקבוצת סיכון גבוהה מאוד לפיטורין מעבר לקיטון בשכר של כ- 15%.

בשונה מתחילת השנה, ברבעון האחרון של 2009 ובתחילת 2010 נצפית עליה חדה ומובהקת בביקוש לעורכי-דין באזור המרכז, ועליה מתונה יותר בביקוש לעורכי דין במשרדים קטנים בפריפריה. העלייה בביקוש הורגשה בעיקר במשרדי עורכי דין, אך גם בגיוסים למחלקות משפטיות ויועמ"ש. העלייה בביקוש הינה בכל התחומים ובעיקר בתחומי: נדל"ן, משפט מסחרי ושוק הון כמו גם התחזקות הביקושים לעורכי דין בתחומי הליטיגציה מסחרית, חדלות פירעון, גבייה וחיביים. מגמה זו כאמור תמשיך לדעתנו לפחות בשני הרבעונים הראשונים של 2010.



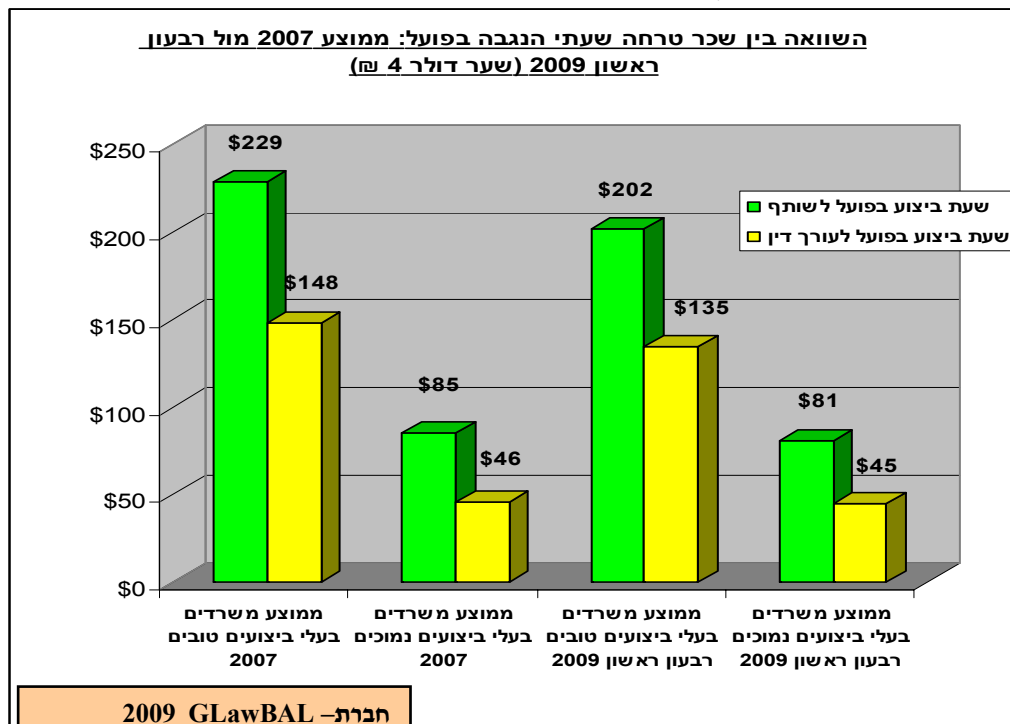
**יעילות ושכר טרחה**

עקב המשבר הכלכלי וירידה בהיקף העבודה, נוצרה פגיעה מיידית וישירה במספר השעות המוזננות למערכות המשרדים. בעוד בשנת 2007 במשרדים "מאושרים" ממוצע שעות החיוב האפקטיביות המתומחרות ללקוח, נשק ל-1750, ב-2009 אנו מזהים שונות עצומה בין משרדים, בין הללו שכמות השעות הממוצעת ירדה ב-15% - 25% 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.

בנוסף, גרם המשבר הכלכלי להחרפה במרכיב ההנחה שמבקשים הלקוחות בשנת 2009. בעוד בשנת 2007 משרדים נטו לתת הנחות במוצע שבין 4% ל-11%, כיום הממוצעים 6%-16%. בעבר נהנה סקטור עורכי הדין מרמת מוסר תשלומים יחסית גבוהה ובעיות גביה שגעו בין אפס ועד 4%-3% במשרדים מעטים, ב-2009 אנו פוגשים בעיות גבייה ברמות של 5% - 7%. במעבר בין שנת 2007 לתחילת 2009, השורה האחרונה של המשרדים ב- "מחיר הבצוע לשעה" נפגעת בערכים משמעותיים. בשקף להלן אנו מדגימים הכיצד מחיר השעה הממוצעת לביצוע של שותף במשרדים הטובים ירדה בין 2007 ל-2009 ב-12% ויותר, מ-\$229 ל-202 דולר, מחיר ביצוע השעות של עורכי דין במשרדים אלו ירדו ממוצע של 148 דולר למוצע של 135 דולר שהינם כ-9%.

במשרדים בעלי ביצועים נמוכים, אנו רואים פגיעה קטנה יותר, אך בשל התחרות הקשה בסקטור, הללו במילא עובדים במחירי שעות לביצוע נמוכות ועל גבול הכדאיות הכלכלית. במשרדים אלו שעת הביצוע הממוצעת ב-2009 לשותף הינה 81 דולר ביחס לכ-85 דולר ב-2007, ירידה של כ-5%. שעה ממוצעת של עורך דין במשרדים אלו כמעט ולא השתנתה בין 2007 ל-2009 אבל נמצאת בסכום ביצוע בעייתי של כ-45 דולר לשעה.

סיומה של שנת 2009 ומבט את 2010 מלמד אותנו כי שוב כבים האורות בשעה מאוחרת במשרדים הגדולים והבינוניים עקב התאוששות מהמשבר הכלכלי והיקפי עבודה מסחרית ואחרת ברמות המזכירות את השנים 2006, 2007.





**מבנה השותפויות פירוקים מיזוגים ובניית משרדים**

בשנת 2009 רואים אנו נסיגה הולכת ומתמשכת במבנה המסורתי של השותפויות, עם היעלמותן של שותפויות ותיקות מזה, והקמת שותפויות על שלד קודמותיהן כמעט בן לילה מזה. כך גם רואים אנו יותר ויותר סכסוכים מתוקשרים המובאים אחר כבוד לבתי המשפט האזרחיים השונים ואף לבתי המשפט לענייני משפחה. כך מצאנו עצמנו בשנת 2009 מטפלים במעל 50 בורריות וגישורים בין עורכי דין לבין עצמם או לבין לקוחותיה.

תחום המיזוגים זוכה לעדנה ובין השאר, בשל מסקנות שונות שהסיקו משרדים מתקופת המיתון וביניהן גיוון סל השירותים והמוצרים של המשרד והקמה או חיזוק של דיסציפלינות שונות בתוך המשרד. כך בשבוע לדוגמא מצאנו עצמנו, בחברתנו, בעת ובעונה אחת מברכים על מיזוג של משרד דיני עבודה למשרד גדול, הקמת מחלקת ליטיגציה במשרד מסחרי אחר, הרחבת מחלקת שוק הון בשלישי ומיזוג משרד נדל"ן למשרד מסחרי רביעי.

בשנת 2009 דגמנו בחברתנו גידול כללי של כ- 29% בבקשות למיזוגים ביחס לשנה קודמת: כך לדוגמא בעוד משרדים ו/או יחידים המתמחים בתחום בנקים, דיני עבודה, חדלות פירעון וחייבים היו "להיט" בתקופת המיתון הקשה, הביקוש אליהם בשנת 2009 עדיין קיים אבל נמוך יותר מהביקוש למיזוג עם משרדים בתחומי נדל"ן שוק הון וליטיגציה כללית.

אנו סוברים כי גם בשנת 2010 תהליכים שונים במתווה השותפויות כגון מיזוגים מזה ו/או פיצולים מזה יעסיקו את הסקטור כמו גם, לצערנו, את בתי המשפט וטריבונאלים אחרים.

**פתיחת שוק עורכי הדין בישראל**

שנת 2009 תיזכר כשנה בה לראשונה החל סקטור עורכי הדין בישראל להיפתח לחו"ל בשני הקשרים: האחד, המאפשר לעורכי דין זרים לעבוד בארץ ללא התמחות והסמכה של לשכת עורכי הדין אלא רק בחינה בפרק כללי האתיקה. במסגרת השינוי השני, עורכי דין ישראלים יכולים לשתף בהכנסותיהם עורכי דין מחו"ל.

בקהיליית עורכי הדין נחלקו הדעות, היו שהתנגדו למהלך, היו שתמכו בו, אך הרוב המכריע סבר שיש להקדיש לנושא חשוב זה הליך עיון, חקירה וחשיבה יותר קפדני מזה המתאפשר במסגרת חוק ההסדרים.

באשר להשפעת היוזמה על מצבו הכלכלי של הסקטור, יש להבחין בין שני חלקיה. השפעתו האפשרית של הסרת האיסור לשיתוף בהכנסות ובעצם לכניסתן של פירמות גדולות לישראל אינה מובהקת, שכן מחד תיתכן פגיעה במשרדים בינוניים אשר לא יהיו מושא לרכישה או שיתוף פעולה עם פירמות מחו"ל, מנגד באופן ישיר ועקיף יגדל נתח מקבלי השירות המשפטי מעבר לגבולות הטריטוריאליים שלנו. כמו כן חלק זה של ההחלטה לא יפגע כלל במשרדים שעיקר עיסוקם הינו בתחום משקי הבית, בתחומים אזרחיים/מסחריים/בליטיגציה של חברות ביניים ועוסקים זעירים וכן בבטיקים שונים כגון: גבייה, אישות, פלילי, פל"ד וכיו"ב.

מהצד האחר, מתן יד חופשית לעו"ד זר לייצג לקוחות עשוי לנגוס ולפגום לרוחב הפעילות המשפטית, מהשירות המשפטי למשקי הבית ועד כמובן המשרדים הגדולים.

בתחילתה של שנת 2010 טרם הושלם תהליך התחיקה של המהלך ולא ברורים פרטיו הסופיים. בשל כך ובשל סיבות נוספות, להערכתנו, לא נראה בקרוב משרדי חו"ל ו/או עורכי דין זרים נוהרים לארצנו ומקימים משרדים.

עוד ראוי להוסיף בהקשר זה כי עקב המשבר החרף בסקטור עורכי הדין האמריקאי (ראה על כך מאמרים באתר החברה), בשנת 2009 הודגמה נהירה של עורכי דין ישראלים השוהים בחו"ל ובעיקר בארה"ב.

**עו"ד זלמנוביץ דודי מייסד ומנכ"ל חברת GLawBAL המתמחה בהשמה, ביעוץ, במיזוגים ובשיפור ביצועים של משרדי עו"ד ומחלקות משפטיות. המעוניין להרחיב או לעיין בשאר מאמרינו אנא פנה ל: [www.glawbal.com](http://www.glawbal.com)**