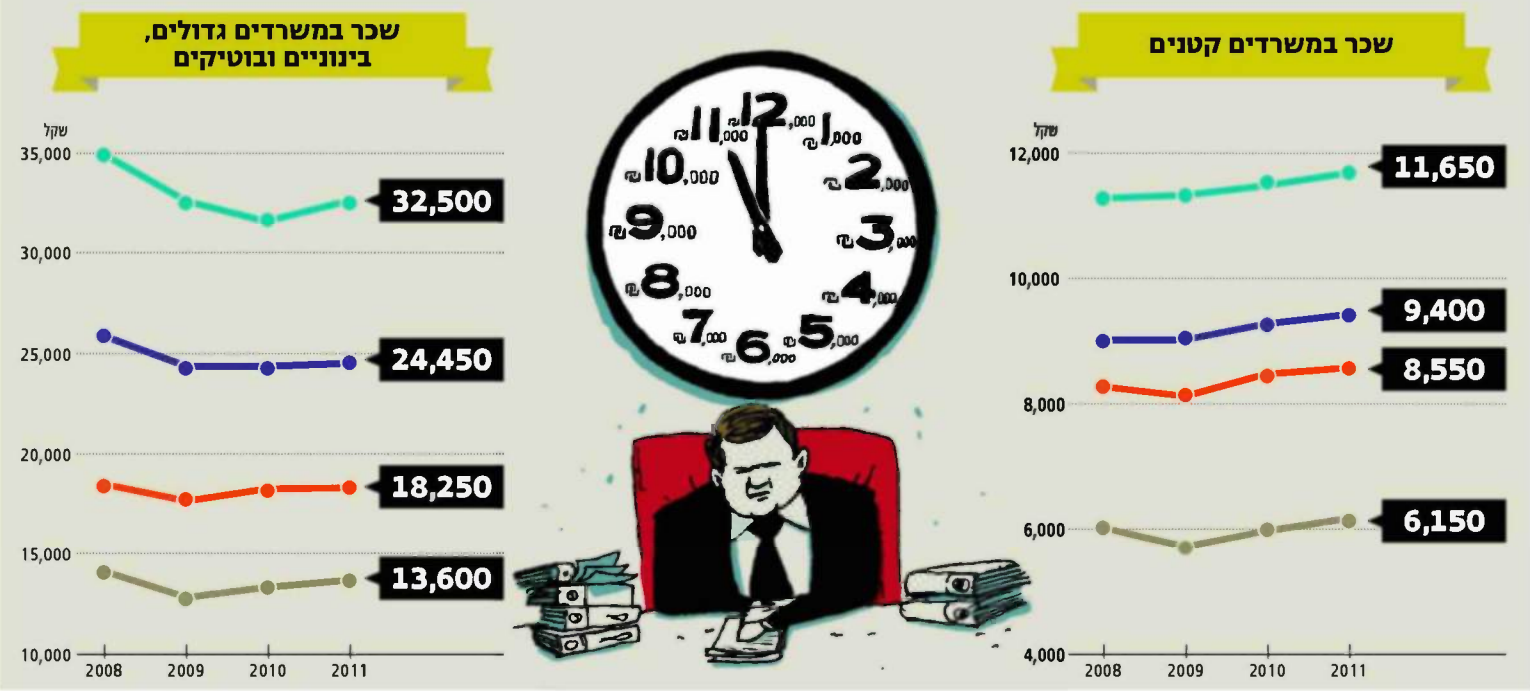


25.76x35.24	31	22	עמוד	כותרת - כלכלי סט	17/01/2012	30445136-6
עורך דין זורון אפי - 29490						

שנות ותק: 2-1 4-3 6-5 8-7

כמה מרויחים עורכי הדין? שכר ממוצע ברוטו*



מקור: סקרי השכר של GLawBAL איור: יונתן וקסמן

*כולל משכורת 13 ובונוסים

פערי שכר עצומים בין השותפים לשכירים

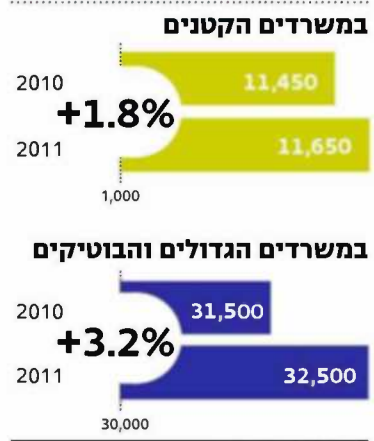
מה קרה לשכר עורכי הדין ב-2011 (ענת רואה, משפט, עמ' 22-23)

השותפים במשרדים הגדולים ממשיכים למשוך סכומי עתק, בעוד שהשכר של השכירים במשרדים הגדולים לא גדל בשלוש השנים האחרונות: עו"ד בעל ותק של 7 שנים משתכר כיום כ-32.5 אלף שקל לחודש, לעומת כ-15 אלף שקל ב-2008

וכיום משתכר רק 150 שקל יותר בחי-שוב חורשי. אצל עו"ד שכיר במשרד גדול חלה באותה עת ירידה של 400 שקל בשכר החורשי - מ-14 אלף שקל ברוטו ל-13,600 שקל ברוטו. אצל עו"ד שכיר במשרד קטן בעל ותק של 7-8 שנים השכר הוא בקושי כפול, 11,650 שקל לחודש ברוטו. במשרדים הגדולים ובמשרדי הבוטיק המצליחים תנאי השכר והבונוסים טובים יותר, ועו"ד בעל ותק של 7-8 שנים

יותר מ-20 שנה שמושכים לפחות 1.7 מיליון שקל בשנה. מעליהם ישנו קומץ פרקליטי צמרת שמושכים יותר מ-4.1 מיליון שקל בשנה. בניגוד לרעה הרווחת, שלפיה עו"ד רכי הדין השכירים במשרדים גדולים נהנים מהעלאות שכר לעתים מזומנות ומבונוסים נכבדים, הנתונים של עו"ד ולמנוביץ מגלים שמאז 2008 - שנת המשבר הכלכלי העולמי - התגמול הכולל לא בהכרח עלה אלא להפך: רמת השכר החורשי הנוכחית (בתחשיב הכולל בונוסים) נמוכה יותר לעומת תחילת 2008. את הירידה אפשר כנראה להסביר בשינוי לרעה בתנאים הנוגעים של עורכי דין ובעיקר בהתכווצות הבונוסים, כאשר השכר ברוטו נותר, פחות או יותר, כפי שהיה. כך לדוגמה, בשנת 2008, עו"ד צעיר בעל ותק של שנה עד שנתיים השתכר במשרד קטן 6,000 שקל ברוטו בחודש,

שכר עורכי הדין הוותיקים* בחודש, בשקלים



שכיר במשרד גדול מרוויח בממוצע רק פי 2-3 לעומת עו"ד שכיר בעל אותו ותק במשרד קטן - אף שכאמור התרוי-מה שלו למחזור ההכנסות של המשרד גדולה פי 5. מי שמרוויחים מההפרש הם כמובן השותפים במשרדים הגדולים שגורפים הון עתק מדי שנה.

איפה הבונוסים?

לפי הנתונים של חברת GLawBAL בראשות עו"ד זלמנוביץ, המשיכות של השותפים במשרדים מפולחות ל-8 רמות: החל משותפי חוזה שנמצאים בר-גת ההכנסות הנמוכה יותר, וכלה בר-גות העליונות של השותפים הב-כירים במשרדים הגדולים או הבעלים של משרדי הבוטיק היוקרתיים www.afiklaw.com ליונות אפשר למצוא עורכי דין בכירים בעלי ותק של

ענת רואה

האטה במשק פוסחת לפי שעה על משרדי עורכי הדין הגדולים ועל משרדי הבוטיק היוקרתיים - כך עולה מנתוני השכר שנאספו עבור "כלכלי-סט" על ידי עו"ד דודי זלמנוביץ. עוד מתברר כי פערי השכר בין עורכי הדין המועסקים במשרדים הגדולים לבין עו"ד רכי הדין המועסקים במשרדים הקטנים ובפריפריה רק מעמיקים והולכים. כ-16% מכלל עורכי הדין הפעילים במשרדים, שהם כ-6,100 עורכי דין, מייצרים למעסיקיהם הכנסה של 6.1 מיליארד שקל בשנה. במילים אחרות, כל עורך דין מקטגוריה זו מייצר למע-סיקו מחזור של כמיליון שקל בממוצע לשנה, שהם 83 אלף שקל בחורש. שאר 84% עורכי הדין - המונים כ-31.5 אלף נפש - מייצרים יחד את אותה הכנסה, 6.1 מיליארד שקל. כך יוצא שכל עורך דין מקטגוריה זו מייצר למעסיקיו הכנסה שנתית של 194 אלף שקל, סכום נמוך מאוד בעיקר כשמח-שקל בממוצע לעו"ד. מתוך מחזור הכנסות ממוצע זה נדרשים המשרדים הקט-נים לממן את כל הוצאות המשרד ולש-לם את שכרם של עורכי הדין השכירים. את היתרה מושכים השותפים לעצמם. מכך עולה שלמעשה 16% מעורכי הדין מייצרים בממוצע מחזור הכנסות הגבוה פי 5 מזה של שאר עורכי הדין. אבל עורכי הדין השכירים השייכים לקבוצה זו לא מתוגמלים ביחס ישר לתרומה שלהם להכנסות המשרד. עו"ד

זלמנוביץ: ב-2011 אירעו במשק הישראלי תהליכים שמינפו פעילות משפטית, כגון שינויים מבניים ורגולציה ענפה

משתכר כיום כ-32.5 אלף שקל לחודש בממוצע. לשם השוואה, ב-2008 עמד שכרו של עו"ד כזה על כמעט 35 אלף שקל לחודש בממוצע, פי 2.5 משכרו בשנה הראשונה. לדברי עו"ד זלמנוביץ, "המשרדים ממשיכים לגדול וכיום יש יותר מ-10 משרדים המעסיקים יותר מ-100 עורכי דין, ושני משרדים המעסיקים יותר מ-200 עורכי דין. גם היקף התוצר המ-שפטי כולו גדל והגיע ליותר מ-



עו"ד זלמנוביץ. מעט מאד עו"ד נהנים מהמדדים הטובים צילום: אוראל כהן

15.4x32.14	32	עמוד 22	ככלי סט - כותרת	17/01/2012	30445170-4
עורך דין דורון אפי - 29490					

כמה עשרות אלפי שקלים בלבד – על עבודה של חודשים ואף שנים.

"2011 היתה מעולה"

בעת האחרונה חשף "ככליסט" כמה דוגמאות לשכר העתק שגורפים עורכי דין בכירים המטפלים בחברות קורסות. דוגמה טובה היא נאמן אגרקסקו עו"ד שלמה נס, שביקש וקיבל 2 מיליון שקל עבור עבודה של חודשיים. שלשום נחשף ב"ככליסט" כי המנהל המיוחד של חברת הבנייה הפציבה, יצחק מולי-כו, קיבל עד כה שכר טרחה עצום של 15 מיליון שקל. תחום זה ממחיש מאוד את פערי השכר בין פרקליטי הצמרת לבין עורכי הדין מהשורה, על עבודה שהיא במהותה דומה.

עו"ד שמוליק קסוטו, שותף במשרד רד הבוטיק קסוטו-נוף, אומר כי "2011 היתה שנה נדירה, פשוט שנה מעולה". עו"ד קסוטו מסביר כי דווקא שנות המ"שכר הן שהובילו לפריחה בשנה החולפת בתחום הליטיגציה: "איך עובר תיק ליטיגציה? למשרד נכנס לקוח שחייבים לו 10 מיליון שקל. אנחנו מגישים תביעה הכי מרחיבה שאפשר, למשל בסכום של 15 מיליון שקל. הצד השני מקבל אותה, ואז אתה בא ואומר לו: 'תשלם לי 7 מיליון שקל ונגמור את הסיפור'."

"אבל", ממשיך קסוטו, "במשבר הכ"לכלי של 2008-2009, גם אם הלקוח ידע שהוא חייב 10 מיליון שקל, לא היה לו מאיפה לשלם. תיקים שבאופן רגיל היו צריכים להיגמר – לא הסתיימו. הם המשיכו להתנהל כי לצד השני לא היה כסף וכל המטרה שלו היתה למשוך זמן. מה שקרה ב"2011 הוא שרבות מהתביעות הללו הסתיימו בפסקי דין, כלומר ההליך בסופו של דבר נגמר ובאופן חריג – לא בפשרה. ולכן לנו כעורכי דין, 2011 היתה פשוט נפלאה."

תקופה טובה למיזוגים

עו"ד אופיר נאור, העוסק בין השאר בשוק ההון שנפגע מהמשבר, מסביר גם הוא מדוע עורכי הדין יכולים להתפרנס בכבוד גם בתקופות קשות. "עולם הס"דרי החוב בשוק ההון רק גדל בתקופות משבר. יש הרבה מאוד חברות שנמצאות על שולחן הניתוחים, ולא ברור אם הן יצליחו לשרוד את התקופה הקרובה ול"מחזר את החוב שלהן. לא מעט חברות כבר הגיעו להליכי חדלות פירעון. מי ששוכר את שירותינו אלו מחזיקי איגרות חוב שביותר ויותר מקרים לא מקבלים את כספם. זו פעילות שלא מושפעת לרעה מהמצב הכלכלי."

עו"ד דורון אפיק עוסק בתחומי המיזוגים והרכישות. לכאורה, תחום זה אמור להיפגע מאוד בתקופת משבר, אבל גם אפיק מסביר מדוע המצב אינו בהכרח רע. "במצב כלכלי קשה, חברות נמכרות כדי להציל את עצמן. בכל מצב של שפל כלכלי או משבר, לבעלי הון תמיד יש כסף רב, ועבורם משבר כלכלי הוא יותר הזדמנות מאשר בעיה. אמנם התקופה מעלה את מפלס החשידנות אצל בעלי ההון ולכן אופי העסקאות משתנה וגם זמן הסגירה מתארך, אך מנגד מתבצעות הרבה מאוד עסקאות שנחשבות ל"מסירה תחת אש" או "מכירת חיסול". ראינו בשנה האחרונה לא מעט עסקאות כאלה."



עו"ד שמוליק קסוטו. "שנה נדירה"



עו"ד דורון אפיק. "המון מכירות חיסול"



עו"ד אופיר נאור. "יותר הסדרי חוב"

12 מיליארד שקל בשנה. למרות כל המדרים הטובים לכאורה, רק שיעור קטן מאוד מעורכי הדין נהנה מכך, וב"2011 השונות בין המשרדים השונים רק העמיקה".

עו"ד זלמנוביץ מציין כי עוצמת המשבר הכלכלי של 2008 לא פגעה בעורכי הדין הישראליים כפי שפגעה בעמיתיהם בחו"ל, וגם תהליך ההתאוששות היה מהיר יותר. "מהר" בעון האחרון של 2009 אנו עדים להתאוששות גדולה בביקוש לשירותים משפטיים, בין השאר בתחומי הנדל"ן, העבודה המסחרית, שוק ההון, המיזוגים והרכישות וכמובן הליטיגציה (הופעות בבתי משפט – ע"ר). המגמה הזו נמשכה אל תוך 2010 וגם בתחילת 2011. אבל בחציון השני של 2011 הסתמנה מגמה קלה של חשיבות וזהירות כללית, ובתחומי שוק ההון והנדל"ן אף חלה האטה קלה. עם זאת, ב"2011 אירעו במשק הישראלי תהליכים שמיינפו פעילות משפטית. מדובר בשינויים מכניים במשק (כגון בתחום התקשורת) וברגולציה ענפה (בתחומי הבנקאות, התקשורת, הביטוח וכדומה). נוסף על כך, עורכי דין עסקו באינטנסיביות בתוצאות המחאה החברתית, למשל בדו"ח הריכוזיות. כך יצא שגם בסופה של 2011 מצאנו משרדים שקורסים מעבודה, מבוקר עד ליל".

המשבר הכלכלי העולמי של 2008 אמנם השרה אווירת חרדה בקרב רבים מהמשרדים הגדולים. אבל מאז הרחיבו המשרדים הללו את פעילותם לתחומי עיסוק שפורחים בעת משבר, וכך הצליחו לנטרל את הירידה בהכנסות מתחומי המימון, העסקאות הבינלאומיות, שוק ההון והנדל"ן.

לפי הנתונים של חברת גלובל, ההכנסה הממוצעת למשרה בתחום הפירורקים עומדת על 572-842 אלף שקל בשנה, על פניה רמה רווחית מאוד. עם זאת, יש לזכור כי נתון ממוצע זה כולל את כלל העוסקים בתחום, כשחלק נכבד מהם מטפלים בחברות קטנות הנמצאות בקריסה וששכרם מחושב לפי תקנות השכר. במקרים אלו מדובר בתגמול של

כמה כסף מושכים שותפים בשנה? בממוצע, בשקלים

סוג השותף	שנות ותק בממוצע	במשרדים קטנים	במשרדים גדולים ובינוניים
1 שותף מייסד/ שותף בכיר ביותר/ בעלי בוטיקים יוקרתיים ביותר	מעל 25	-	מעל 4.1 מיליון
2 שותפים בכירים ביותר/ בעלי בוטיקים יוקרתיים	מעל 25	-	מעל 2.94 מיליון
3 שותפים בכירים/ בעלי בוטיקים	מעל 20	-	1.68-2.97 מיליון
4 שותפים דרג ראשון/ בעלי בוטיקים/ בעלי משרדים קטנים ויחודיים	מעל 20	714-405 אלף	1.1-1.87 מיליון
5 שותפים דרג שני/ שותפים בבוטיקים/ בעלי משרדים קטנים	15-20	306-531 אלף	0.9-1.26 מיליון
6 שותפים דרג שלישי/ שותפים בבוטיקים/ שותפים ובעלי משרדים קטנים	13-17	216-408 אלף	645-981 אלף
7 שותפים זוטרים/ שיתוף בתיקים/ שותפים במשרדים קטנים	11-14	198-327 אלף	462-687 אלף
8 שותפי חוזה/ שיתוף בתיקים	8-11	162-216 אלף	390-561 אלף

מקור: סקר של Law360. כולל משיכות מרווחי המשרד ובונוסים - אך רק מפעילות משפטית