

**تمويل المنازعات**  
**(دراسة مقارنة وتحليل قانوني وأخلاقي)**

**د. فاطمة صلاح الدين رياض يوسف**

**مدرس بقسم المرافعات**

**كلية الحقوق - جامعة القاهرة**

## تمويل المنازعات

### (دراسة مقارنة وتحليل قانوني وأخلاقي)

د. فاطمة صلاح الدين رياض يوسف

#### ملخص البحث:

#### أولاً: خلفية الدراسة وإشكالياتها:

يتناول البحث مفهوم تمويل المنازعات، وهو نظام قانوني حديث، يتيح لطرف ثالث تمويل التكاليف المرتبطة بالنقاضي أو التحكيم، مقابل حصة من المبلغ المحكوم به؛ فيستهدف البحث تحليل الجوانب القانونية والأخلاقية لهذا النظام، من خلال دراسة مقارنة بين عدد من الأنظمة القانونية (مثل: الولايات المتحدة، سنغافورة، إنجلترا، مصر)، مع استعراض تطوره التاريخي، وتحليل مزاياه ومساوئه، وأبرز المبادرات التنظيمية الدولية المرتبطة به.

تكمن إشكالية البحث في: كيفية تحقيق التوازن بين دعم الوصول إلى العدالة وضمان نزاهة النظام القضائي، لا سيما في ظل غياب تشريعات واضحة تُنظّم هذا النظام في كثير من الدول، مثل مصر، ووجود تحديات أخلاقية ومخاوف من تضارب المصالح وفقدان السيطرة على الدعوى.

#### ثانياً: مناهج البحث وهيكله:

اعتمدت الباحثة على المنهج الوصفي لعرض النظام، والتحليلي لتقييم أثره، والتأصيلي لتتبع جذوره التاريخية، وانقسم البحث إلى ثلاثة أبواب رئيسية:

#### ١. مفهوم تمويل المنازعات وتطوره التاريخي:

○ يُعرّف على أنه: تمويل مقدّم من طرف ثالث دون مصلحة مباشرة، بهدف دعم أحد الخصوم في نزاعه.

○ يُميز عن أنظمة أخرى، مثل: أتعاب الفوز، والتأمين، وقروض التسوية.

○ ظهر أولاً لدى الإغريق والرومان، وجُرم لاحقاً في إنجلترا وأمريكا، قبل أن يُعاد تقنينه في العقود الأخيرة.

#### ٢. مزايا وتمويل المنازعات وتحدياته:

○ المزايا:

■ تعزيز الوصول إلى العدالة، خاصة للخصوم من محدودى الدخل.

- توزيع مخاطر الدعوى وتحقيق التوازن في التفاوض.
- فرز الدعاوى الجادة من غير الجادة.
- الاستفادة من خبرات الشركات الممولة.

○ **السلبيات:**

- إدخال طرف غير ذي صفة.
- تهديد مرفق القضاء بزيادة الدعاوى غير الجادة.
- تضارب المصالح بين الممول والمحامي أو الخصم.
- المساس بسرية المعلومات وفقدان السيطرة على الدعوى.

٣. **المبادرات الدولية والتنظيمات الأخلاقية:**

- عرضت الدراسة للمبادرات التنظيمية، مثل: **تقرير جمعية المحامين الأمريكيين وقواعد محاكم سوق أبو ظبي العالمي**، التي وضعت معايير لشفافية التمويل، واستقلالية القرار، والإفصاح، والحد من تضارب المصالح.
- كما تناولت **تشريع هونغ كونغ لعام ٢٠١٦**، وتوصيات **المجلس الدولي للتحكيم التجاري**، التي أكدت ضرورة الإفصاح الكامل لضمان النزاهة والعدالة الإجرائية.

**ثالثاً: التوصيات:**

**اختتمت الدراسة بالدعوة إلى:**

- سنّ تشريعات واضحة تُنظّم تمويل المنازعات في مصر والدول العربية.
- وضع ضوابط أخلاقية صارمة تحكم العلاقة بين الأطراف وشركات التمويل.
- تعزيز الشفافية والاستقلالية في إدارة النزاعات الممولة.
- تطوير معايير تضمن التوازن بين تمكين المتقاضين من الوصول للعدالة، وضمان عدم استغلالهم.

**الخلاصة:**

يُمثّل تمويل المنازعات أداة فعالة لتحقيق العدالة في ظل ارتفاع تكاليف التقاضي، لكنه يظل سلاحاً ذا حدين، يتطلب تأطيراً قانونياً وأخلاقياً متيناً لحماية المتقاضين والنظام القضائي، وقد قدّم البحث معالجة شاملة لهذا النظام في سياق مقارنة، مع تحليل دقيق لمنافعه ومخاطره، مستنداً إلى مبادرات دولية رائدة تمثل نماذج يُحتذى بها.

## Summary of the Research

### I. Research Scope and Objectives

The research explores the concept of **third-party dispute funding** (TPF), which involves an external party financing the litigation or arbitration costs of a claimant in return for a share of the awarded compensation. The study aims to analyze the **legal nature, historical evolution, advantages and disadvantages**, and the **ethical and regulatory challenges** associated with dispute funding. It also evaluates **international initiatives** and best practices in regulating this emerging legal mechanism.

The core research problem is understanding how to balance **access to justice** with **procedural fairness**, especially in jurisdictions where formal legislation on TPF is lacking, such as Egypt.

### II. Methodology and Structure

The study employs:

- **Descriptive methodology** to define and contextualize dispute funding.
- **Analytical methodology** to evaluate its impacts on justice and legal systems.
- **Doctrinal/historical methodology** to trace its development across civilizations (Greek, Roman, Anglo-Saxon) and modern legal systems (USA, UK, Singapore, Egypt).

The paper is divided into three main parts:

1. **Definition, Origins, and Evolution**
2. **Advantages and Disadvantages**
3. **International Ethical and Regulatory Initiatives**

### III. Key Findings

#### 1. Definition and Legal Context

Dispute funding refers to an agreement where a third party with no direct interest in a case provides financial support to a litigant in exchange for a portion of any recovery. It differs from:

- **Contingency fees**: lawyers are paid a percentage only if the client wins.
- **Legal expense insurance**: pre-paid protection against litigation costs.

- **Settlement loans:** repayable loans regardless of the case outcome.

The paper favors the term “dispute funding” over “litigation funding” due to its broader applicability in both judicial and arbitral settings.

## 2. Historical Development

The study traces the historical hostility towards third-party intervention in disputes, rooted in ancient Greek and Roman laws and later codified in English common law doctrines (e.g., **Champerty** and **Maintenance**). Over time, particularly in the USA, legal systems began to acknowledge the social utility of TPF as a tool to **support financially weaker litigants**.

## 3. Benefits of Dispute Funding

- **Access to Justice:** Enables underfunded claimants to pursue meritorious claims.
- **Risk Sharing:** Distributes litigation risk among funders, lawyers, and claimants.
- **Negotiation Leverage:** Improves the claimant’s bargaining power in settlement talks.
- **Case Screening:** Funders typically perform rigorous due diligence to fund only strong cases.
- **Professional Expertise:** Funders often have experienced legal professionals who provide strategic guidance.

## 4. Ethical and Legal Concerns

- **Third-party intrusion:** May undermine attorney-client confidentiality and case autonomy.
- **Judicial Congestion:** May encourage non-meritorious or speculative lawsuits.
- **Conflict of Interest:** Risk of funders influencing legal strategy or settlements.
- **Loss of control:** Funders may exert control over litigation decisions, limiting the party’s autonomy.
- **Confidentiality Breaches:** Disclosure of sensitive information to funders can erode legal privilege.

## IV. International Best Practices and Regulations

The research reviews two prominent initiatives:

### 1. American Bar Association (ABA) Guidelines:

- Emphasize that clients retain control over their case.
- Require written agreements with clear terms.
- Encourage transparency, confidentiality, and independent legal advice.

### 2. Abu Dhabi Global Market (ADGM) Rules:

- Impose capital requirements on funders.
- Prohibit conflicts of interest between lawyers and funders.
- Mandate disclosure of funding agreements and ensure client consent.

Additional attention is given to:

- **Hong Kong's 2016 Arbitration Law** which legalized and regulated TPF in arbitration and mediation.
- **ICCA-QMUL Report** by the International Council for Commercial Arbitration, which advocates mandatory disclosure of funder identity and seeks safeguards against conflicts and confidentiality breaches.

### V. Conclusion and Recommendations

The study concludes that dispute funding can **significantly enhance access to justice**, especially in commercial and high-value litigation, but must be **carefully regulated** to avoid undermining the integrity of legal proceedings.

**Recommendations** include:

- Introducing specific legislation on TPF in Egypt.
- Enforcing ethical codes that preserve transparency, confidentiality, and fairness.
- Mandating disclosure of funding arrangements in both litigation and arbitration.

### المقدمة

يتناول هذا البحث "تمويل المنازعات: دراسة مقارنة"؛ بهدف تقديم فهم شامل لمفهوم تمويل المنازعات؛ نشأته، وتطوره، ومزاياه، ومساوئه، وأهم المبادرات الدولية لتطوير القواعد الأخلاقية، وأفضل الممارسات في هذا المجال، كما يسلط البحث الضوء على كيفية تأثير تمويل المنازعات على تحقيق العدالة وتوزيع المخاطر، وتعزيز القدرة على التفاوض في تسوية النزاعات.

### إشكالية البحث:

تتمثل إشكالية البحث في تحليل تأثير نظام تمويل المنازعات على النظام القضائي والعدالة، مع التركيز على التحديات الأخلاقية والقانونية التي يُثيرها هذا النظام، ويتناول البحث كيفية تحقيق التوازن بين مصالح الأطراف المتنازعة وجهات التمويل، وضمان نزاهة الإجراءات القضائية، وتجنب تضارب المصالح، والحفاظ على سرية المعلومات.

### صعوبات البحث:

**نقص التشريعات المنظمة:** إن من أبرز التحديات التي واجهناها أثناء البحث هو غياب التشريعات المنظمة لتمويل المنازعات في كثير من الدول؛ مثل: مصر، هذا النقص في التشريعات يجعل من الصعب تحليل النظام بشكل شامل؛ حيث اعتمدنا على القواعد العامة في القانون المدني والقوانين الأخرى ذات الصلة لتفسير عقود تمويل المنازعات وتكييفها.

**التحديات الأخلاقية:** حيث يُثير تمويل المنازعات العديد من التحديات الأخلاقية؛ مثل: تضارب المصالح، والسيطرة على الدعوى، والسرية، وهذه التحديات تطلبت منا تحليلاً دقيقاً لكيفية تأثير هذه العوامل على نزاهة العملية القضائية.

**تنوع الأنظمة القانونية:** اختلاف الأنظمة القانونية بين الدول شكّل تحدياً كبيراً في إجراء مقارنة دقيقة وشاملة، فكلّ نظام قانوني له قواعده وإجراءاته الخاصة التي تؤثر على كيفية تنظيم المنازعات وتمويلها؛ على سبيل المثال: فإن النظام القانوني في الولايات المتحدة يتميز بمرونة تنظيمية كبيرة، بينما في سنغافورة وهونغ كونغ توجد تشريعات محددة تنظّم تمويل المنازعات، هذا التنوع تطلّب منا فهماً عميقاً لكلّ نظام قانوني، وتحليل كيفية تأثير هذه الاختلافات على تمويل المنازعات، وكذلك فإن اختلاف الثقافات القانونية بين الدول يمثل تحدياً إضافياً في إجراء دراسة مقارنة؛ كلُّ ثقافة قانونية لها قيمها ومبادئها الخاصة التي تؤثر على كيفية تنظيم المنازعات وتمويلها، وهو ما تطلب فهماً عميقاً لهذه القيم والمبادئ، وتحليل كيفية تأثيرها على تمويل المنازعات.

**قلة الدراسات السابقة:** حيث إن حداثة موضوع تمويل المنازعات نسبياً وقلة الدراسات السابقة التي تناولت هذا الموضوع خاصة في الفقه المصري والعربي بشكل عميق مثلاً تحدياً إضافياً تطلّب منا بذل جهدٍ إضافي في جمع البيانات الأولية وتحليلها، وبرز هذا التحدي عند تناول مسألة تكييف عقود تمويل المنازعات وتحديد طبيعتها؛

حيث تطلّب هذا التكيف فهماً عميقاً للقوانين واللوائح ذات الصلة، وتحليل كيفية تأثير هذه القوانين على تمويل المنازعات.

### **منهج البحث:**

#### **المنهج الوصفي:**

استخدم البحث المنهج الوصفي لتقديم صورة شاملة ومفصلة عن نظام تمويل المنازعات، وقد تمّ وصف مفهوم تمويل المنازعات ونشأته وتطوره وأشكاله المختلفة، كما تمّ وصف الأنظمة القانونية المختلفة التي تتعامل مع تمويل المنازعات؛ مثل: النظام القانوني في الولايات المتحدة، وأستراليا، وسنغافورة، ومصر.

#### **المنهج التحليلي:**

اعتمد البحث على المنهج التحليلي لتحليل تأثير نظام تمويل المنازعات على النظام القضائي والعدالة، فقد تمّ تحليل مزايا تمويل المنازعات وكذلك مساوئه، كما تمّ تحليل التحديات الأخلاقية المرتبطة بتمويل المنازعات؛ مثل: تضارب المصالح، والسيطرة على الدعوى، والسرية.

#### **المنهج التأصيلي:**

استخدم البحث المنهج التأصيلي لتأصيل نظام تمويل المنازعات؛ وذلك باستعراض نشأة تمويل المنازعات وتطوره في الثقافات القانونية المختلفة: بدءاً من الإغريق والرومان، ووصولاً إلى النظم القانونية الحديث؛ مثل: سنغافورة وأستراليا وأمريكا ومصر، كما تمّ تأصيل المبادرات الدولية لتطوير القواعد الأخلاقية، وأفضل الممارسات في مجال تمويل المنازعات؛ مثل: تقرير جمعية المحامين الأمريكيين وقواعد محاكم سوق أبو ظبي العالمي، مما يساعد في فهم كيفية تطور هذا النظام عبر الزمن، وكيفية تطوره على النظم القانونية الحديثة.

وباستخدام هذه المنهجيات الثلاث، نعتقد أن البحث قد تمكّن من تقديم تحليل شامل ومفصل لمختلف جوانب تمويل المنازعات، مع التركيز على القواعد الأخلاقية، وأفضل الممارسات لضمان نزاهة وعدالة الإجراءات القضائية، واختتم باقتراح إجراء تعديل على القوانين المصرية ذات الصلة لوضع إطار تشريعي للمسألة.

### **خطة البحث:**

تتضمن خطة البحث تحليلاً شاملاً لمفهوم تمويل المنازعات؛ من خلال دراسة

مقارنة بين عدة أنظمة قانونية، ويبدأ البحث بتعريف تمويل المنازعات وتمييزه عن الأنظمة الأخرى؛ مثل: أتعاب الفوز والتأمين وقروض التسوية، ثم يستعرض نشأته وتطوره التاريخي في مختلف الثقافات القانونية.

كما يركز البحث على منافع تمويل المنازعات؛ مثل: تعزيز الوصول إلى العدالة، وتوزيع المخاطر؛ وكذلك على مساوئه؛ مثل: تضارب المصالح، والإضرار بمرفق القضاء.

كما يتناول البحث المبادرات الدولية لتطوير القواعد الأخلاقية، وأفضل الممارسات في مجال تمويل المنازعات، مع التركيز على تقارير جمعية المحامين الأمريكيين، وقواعد محاكم سوق أبو ظبي العالمي.

أخيراً، يستعرض البحث عقود تمويل المنازعات، بما في ذلك البنود غير المالية والمالية، والعقود المكتملة؛ مثل: اتفاق أتعاب المحاماة ووثائق التأمين، بهدف تقديم نموذج عملي يحقق التوازن بين مصالح الأطراف المتنازعة وجهات التمويل.

## الباب الأول

### تمويل المنازعات، تعريفه ونشأته وتطوره

## الفصل الأول

### تعريف تمويل المنازعات وتمييزه عما قد يتشابه معه من أنظمة أخرى

## المبحث الأول

### تعريف تمويل المنازعات

تتطوي أيُّ عملية لتسوية النزاعات، سواء من خلال القضاء أو وسائل فضِّ المنازعات البديلة، على تكاليف مائيّة قد تكون باهظة في كثير من الأحيان، بما تشمله من: مصروفات قضائية، وأتعاب المحامين، وتكاليف الخبراء، وجمع الأدلة.

وهنا يبرز التساؤل حول: موقف من يمتلك حُجّة قوية، لكنه يعاني من عجز في

الموارد المالية؛ كيف له أن يلجأ إلى القضاء أو التحكيم لاستيفاء حقه؟

في هذا السياق، يأتي نظام تمويل المنازعات كأحد الحلول المطروحة للإجابة على

هذا السؤال.

**يُعرّف تمويل المنازعات بأنه:** "اتفاق بين طرف متدخّل، ليس له مصلحة مباشرة في الدعوى، وأحد المتقاضين، يلتزم بموجبه المتدخل بتقديم الدعم المالي للمتقاضي لمتابعة إجراءات الدعوى، مقابل الحصول على حصة محدّدة من أي مبلغ يُحكّم به"<sup>(1)</sup>.

ويقوم نظام تمويل المنازعات على اتفاق بين أحد المتخاصمين (يُشار إليه فيما بعد باسم: "الخصم طالب التمويل"، أو "الخصم الحاصل على التمويل")، وطرف ثالث، سواء أكان فردًا أم مؤسسة تمويلية؛ لتغطية تكاليف التقاضي أو التحكيم، وما يرتبط بها من مصروفات ورسوم وأتعاب محاماة وتكاليف أخرى، وذلك مقابل تلقي الأخير حصة معينة من مبلغ التسوية أو ما يُحكّم به في نهاية الدعوى.

وعادة ما يكون التمويل بلا رجوع (non-recourse)؛ فلا يحق لجهة التمويل استرداد ما سدّته من أتعاب أو مصروفات من الخصم الحاصل على التمويل حال خسارة الدعوى.

ويُطلَق على فكرة تمويل المنازعات عدّة أسماء مختلفة؛ وفقًا للسياق القانوني والمالي، ومن أبرز هذه التسميات:

١. تمويل الدعاوى القضائية (Litigation Funding): وهو المصطلح الأكثر شيوعًا للإشارة إلى الدعم المالي المقدم للمتقاضين لمتابعة دعواهم القانونية.
٢. التمويل القانوني (Legal Financing): يُستخدم هذا المصطلح بشكل عام ليشمل جميع أشكال التمويل المرتبطة بالدعاوى القضائية والمصروفات القانونية.
٣. تمويل الطرف الثالث (Third-Party Litigation Funding or TPLF): يُستخدم للتركيز على أنّ التمويل يتم تقديمه من جهة خارجية ليست طرفًا في النزاع.
٤. تمويل التسوية (Settlement Funding): يشير إلى إقراض المدعي لمساعدته أثناء انتظار تسوية القضية.
٥. تمويل القضايا التجارية (Commercial Litigation Funding): يُستخدم في القضايا ذات الطابع التجاري؛ حيث يتم دعم الشركات في نزاعاتها القانونية.
٦. القروض القانونية (Lawsuit Loans): يُستخدم أحيانًا، ولكنه ليس دقيقًا؛ حيث إن تمويل التقاضي غالبًا غير قابل للاسترداد ما لم ينجح المتقاضي في قضيته.

(1) انظر: معجم Black Law Dictionary (الطبعة التاسعة، ٢٠٠٩).

٧. تمويل الأتعاب القانونية (Attorney Fee Funding): يُشير إلى تمويل يهدف إلى تغطية أتعاب المحامين في قضايا معينة.
٨. تمويل الأضرار الجماعية (Mass Tort Financing): هو مصطلح خاص بالقضايا الجماعية؛ حيث يتم تمويل دعاوى المسؤولية التقصيرية ضد الشركات الكبرى في نزاعات جماعية.
٩. تمويل التحكيم (Arbitration Funding): يُستخدم لتمويل قضايا التحكيم، خاصة في النزاعات التجارية الدولية.
١٠. السندات القضائية (Case Bonds): هو شكل من أشكال الاستثمار في الدعاوى القضائية؛ حيث يحصل المستثمرون على جزء من التعويض المحتمل. كلٌّ من هذه المصطلحات السابقة يعكس نوعاً معيناً من تمويل التقاضي؛ وفقاً للهدف من التمويل والسياق القانوني والاقتصادي الذي يُستخدم فيه، ونحن من جانبنا نُفضّل استخدام مصطلح "تمويل المنازعات"؛ لعدة أسباب رئيسية، من بينها:
  ١. شمولية المصطلح: يشمل مصطلح "تمويل المنازعات" جميع أشكال النزاعات القانونية، سواء كانت أمام المحاكم التقليدية، أو في إجراءات التحكيم أو الوساطة، أو أي شكل آخر من تسوية النزاعات، بعكس "تمويل التقاضي" مثلاً، الذي يوحي بأن التمويل مقتصرٌ على القضايا التي تُنظر أمام المحاكم فقط.
  ٢. ملاءمة المصطلح للمجال التجاري والدولي: حيث يُستخدم مصطلح "تمويل المنازعات" على نطاق واسع في المعاملات التجارية، خاصة في التحكيم التجاري الدولي؛ إذ تلجأ الشركات الكبرى لهذا النوع من التمويل لتغطية تكاليف المنازعات خارج نطاق المحاكم.
  ٣. إبراز المرونة في التمويل: حيث يسمح التمويل للمحامين والشركات باستخدام الأموال في مختلف مراحل النزاع، سواء أثناء التحقيقات الأولية، أو أثناء التفاوض على تسوية، أو خلال إجراءات التقاضي أو التحكيم.

## المبحث الثاني

### تمييز تمويل المنازعات عما يتشابه معه من أنظمة أخرى

يختلف تمويل المنازعات عن بعض الأنظمة التي قد تتشابه معه، مثل: أتعاب الفوز التي يتقاضاها المحامون، والتأمين، وقروض التسوية.

## الفرع الأول

### أوجه التشابه والاختلاف بين تمويل المنازعات وأتعاب الفوز

تتمثل أتعاب الفوز (Success Fee) فيما يتم من اتفاق بين المحامي وموكله على أن يتقاضى الأخير أتعابه على أساس نسبة مما يُحكم به من تعويضات أو مبالغ في حالة الفوز، وهو يعدُّ أحد الأشكال القديمة والشائعة لتمويل المنازعات.

#### أولاً: أوجه التشابه بين تمويل المنازعات وأتعاب الفوز:

يتشابه نظام أتعاب الفوز مع تمويل المنازعات في: أنّ كليهما يهدف إلى تمكين أطراف النزاع من الوصول إلى العدالة، والحصول على حقوقهم دون تحمُّل أعباء مالية كبيرة، كما أن كليهما يعتمد في تقاضي أتعابه على نتيجة الدعوى، متحملاً بذلك المخاطر المالية المرتبطة بالنزاع؛ حيث لا تسترد جهة التمويل ما قامت بسداده من مصروفات، ولا تتقاضى الأرباح المتفق عليها إذا خسر الخصم الحاصل على التمويل دعواه، كذلك المحامي في أتعاب الفوز؛ فهو لا يتقاضى أتعابه ما لم يفز موكله بالدعوى.

#### ثانياً: أوجه الاختلاف بين تمويل المنازعات وأتعاب الفوز:

أما من حيث الاختلاف، فتمويل التقاضي يشمل الدعم المالي لتغطية تكاليف الدعوى، بما في ذلك أتعاب المحامين، والرسوم والمصروفات، وتكاليف الخبراء، وأحياناً ما يُحكم به على الخصم من مصروفات وأتعاب محامين، خاصة بالمدعى عليه في حالة خسارة الدعوى.

أما في أتعاب الفوز، فالدعم المقدم هو الخدمات القانونية فقط؛ حيث يتولَّى المحامي القضية دون الحصول على أتعابها مقدماً أو نهائياً في حالة خسارة الدعوى، كذلك فيما يتعلق بالالتزامات المالية؛ فتحمّل جهات التمويل كافة تكاليف الدعوى، ولا يحق لها استردادها في حالة الخسارة، بينما في أتعاب الفوز يتحمّل المحامي خسارة أتعابه فقط، أما الخصم فيكون مسئولاً عن التكاليف الأخرى، مثل: المصروفات والرسوم وتكاليف الخبراء وغيرها.

## الفرع الثاني

### أوجه التشابه والاختلاف بين تمويل التقاضي والتأمين

على الرغم من وجود بعض أوجه التشابه بين تمويل التقاضي والتأمين، مثل: تقييم

المخاطر وتقديم الدعم المالي، إلا أن هناك اختلافات جوهرية بينهما تتعلق بالدفع المسبق، وتحمل الخسائر، ونوع المخاطر، والالتزامات المالية، والهدف النهائي لكلٍ منهما؛ فتمويل التقاضي يركز على تمكين الأطراف من متابعة نزاعاتهم القانونية، بينما يهدف التأمين إلى توفير الحماية المالية في حالة وقوع أحداث غير متوقعة تؤثر على نسب الفوز بالدعوى.

### **أولاً: أوجه التشابه بين تمويل التقاضي والتأمين:**

من حيث أوجه التشابه، فإنّ تأمين المخاطر يتطلّب من الممولين دراسة وتقييم المخاطر المرتبطة بالقضية قبل الموافقة على تمويلها، ويتم ذلك من خلال تحليل قانوني دقيق لتحديد احتمالات النجاح كما سنرى لاحقاً، وكذلك في التأمين: يتطلب الأمر من شركات التأمين تقييم المخاطر قبل إصدار بوليصة التأمين، ويتم ذلك من خلال إجراء تقييمات مختلفة لتحديد احتمالات وقوع الأحداث المؤمن عليها.

كذلك في تمويل التقاضي: يتم تقديم الدعم المالي لتغطية تكاليف الإجراءات القانونية؛ مما يمكّن الأطراف من متابعة نزاعاتهم دون الحاجة إلى موارد مالية كبيرة، وكذلك في التأمين: يتم تقديم الدعم المالي في حالة وقوع الأحداث المؤمن عليها؛ مما يساعد المؤمن له على تغطية التكاليف المرتبطة بهذه الأحداث.

ويهدف تمويل التقاضي إلى تمكين الأطراف من الوصول إلى العدالة وتحقيق المساواة بين الأطراف المتنازعة، كما يهدف التأمين إلى توفير الحماية المالية للأفراد والشركات في حالة وقوع أحداث غير متوقعة.

### **ثانياً: أوجه الاختلاف بين تمويل التقاضي والتأمين:**

من حيث أوجه الاختلاف، ففي تمويل التقاضي: لا يدفع طالب التمويل أيّ أقساط مقدّمة؛ إذ يتم عادة تمويل القضية بالكامل من قبل جهات التمويل التي تتحمل كافة التكاليف، أما في التأمين: فيدفع المؤمن له أقساطاً منتظمة لشركة التأمين، ويتم دفع التعويضات فقط عند وقوع الأحداث المتفق عليها في بوليصة التأمين.

وبالنسبة لتحمل الخسائر؛ ففي تمويل التقاضي: يتحمل الممول كافة التكاليف التي أنفقها، ولا يحق له استردادها في حالة خسارة القضية، أما في التأمين: ففي حالة عدم وقوع الأحداث المؤمن عليها، لا تتحمل شركة التأمين أيّ تكاليف إضافية، بينما يقوم المؤمن له بدفع الأقساط بغض النظر عن وقوع هذه الأحداث.

وبالنسبة لنوع المخاطر؛ ففي تمويل التقاضي: تكون المخاطر مرتبطة بنتيجة القضية القانونية، فإذا خُسرت القضية، يخسر الممول استثماره، أما في التأمين: فترتبط المخاطر بوقوع الأحداث المؤمن عليها، فإذا لم تقع هذه الأحداث لا تتحمل شركة التأمين أي تكاليف.

كما أنّ جهة التمويل تلتزم في تمويل التقاضي بتغطية كافة تكاليف الإجراءات القانونية بمجرد إبرام العقد، أما في التأمين؛ فشركة التأمين ملتزمة بدفع التعويضات فقط عند وقوع الأحداث المنصوص عليها في بوليصة التأمين.

كذلك يختلف النظامان من حيث الهدف النهائي لكلٍ منها؛ فبينما يهدف تمويل التقاضي إلى تحقيق العدالة والمساواة بين الأطراف المتنازعة، من خلال تمكينهم من متابعة نزاعاتهم القانونية، فإن التأمين يهدف إلى توفير الحماية المالية للأفراد والشركات في حالة وقوع أحداث غير متوقعة.

### الفرع الثالث

#### أوجه التشابه والاختلاف بين تمويل المنازعات وقروض التسوية

على الرغم من وجود بعض أوجه الشبه بين تمويل التقاضي وقروض التسوية، أو ما يُعرّف باسم (cash advances) أو (settlement loans)، مثل: تقديم الدعم المالي وتقييم المخاطر المسبقة؛ إلا أنّ هناك اختلافات جوهرية بينهما، تتعلق بتحمل الخسائر، ونوع التمويل، والالتزامات المالية، والاستقلالية.

فتمويل التقاضي تقوم فكرته على أساس التمويل والاستثمار وتُقاسم المخاطر مع الخصم، فإذا خسر الخصم دعواه، لا يكون ملتزماً برد المصروفات أو سداد الأرباح لشركة التمويل، بينما تقوم فكرة قروض التسوية على الإقراض وليس المشاركة؛ حيث يُقدّم البنك أو جهة التمويل قرضاً للخصم يجب سداؤه، بغض النظر عن نتيجة القضية<sup>(٢)</sup>.

<sup>(٢)</sup> انظر: A Loan versus Litigation Finance: How they differ. GLC Capital، ويمكن

الاطلاع على المقال على الرابط التالي: <https://www.glscap.com/loan-versus-litigation-finance/>

انظر أيضاً: Lawsuit Loans, Litigation Finance, Cash Advances on Lawsuit Settlement: what are the Differences and What to Look for in Litigation Funding? The National Law Review, 30 June 2022، ويمكن الاطلاع على المقال

### **أولاً: أوجه التشابه بين تمويل التقاضي وقروض التسوية:**

من أوجه الشبه، أنه في تمويل التقاضي: يتم تقديم الدعم المالي لتغطية تكاليف الإجراءات القانونية؛ مما يُمكن الأطراف من متابعة نزاعاتهم دون الحاجة إلى موارد مالية كبيرة، وهو ذاته هدف قروض التسوية: حيث تقدم البنوك ومؤسسات التمويل الدعم المالي للأفراد الذين يواجهون نزاعات قانونية؛ مما يُمكنهم من متابعة قضاياهم دون الحاجة إلى موارد مالية كبيرة.

كذلك يتطلب تمويل التقاضي: دراسة المخاطر المرتبطة بالقضية وتقييمها قبل الموافقة على تمويلها، كذلك في قروض التسوية: إذ يقوم المقرضون بتقييم الحالة المالية للمقترض، وتحديد احتمالات النجاح في القضية قبل الموافقة على القرض.

### **ثانياً: أوجه الاختلاف بين تمويل التقاضي وقروض التسوية:**

أما عن أوجه الاختلاف، ففي تمويل التقاضي: يتحمل الممول كلفة التكاليف التي أنفقها، ولا يحق له استردادها في حالة خسارة الدعوى، أما في قروض التسوية: فلا تخسر الشركة المقرضة أموالها؛ حيث يسترد المقرض أمواله بغض النظر عن نتيجة القضية.

كذلك بالنسبة لنطاق الالتزامات المالية؛ فإن جهة التمويل ملتزمة بتغطية كافة تكاليف الإجراءات القانونية بمجرد إبرام العقد، أما في قروض التسوية: فالمقترض ملتزم بسداد القرض وفقاً لشروط القرض، بغض النظر عن نتيجة القضية. كما يعد تمويل التقاضي نظاماً مستقلاً بذاته، في حين أن قروض التسوية لا تعدو أن تكون إحدى صور الإقراض التي تتيحها شركات التمويل والبنوك.

## **المبحث الثالث**

### **نظرة تاريخية على نشأة تمويل المنازعات وتطوره**

عارضت الأنظمة القانونية تاريخياً بشدة تدخل أطراف ثالثة في مسار التقاضي بين خصوم لا تربطهم بهم صلة مباشرة؛ فقد رأت المحاكم - في عمومها - أن إجراءات التقاضي يجب أن تقتصر على الأطراف المتنازعة والقاضي؛ خشية أن يكون تدخل جهة

خارجية مدفوعاً بسوء نية يقوّض نزاهة العملية القضائية<sup>(٣)</sup>، وقد اعتُبر هذا التدخّل خطراً على كلّ من الأطراف المتخاصمة والنظام القضائي عمومًا.

### الفرع الأول

#### تمويل المنازعات عند الإغريق والرومان

سعت الأنظمة القانونية القديمة، بدءًا من الإغريق ثم الرومان، إلى صون العدالة عبر منع أيّ "متطفل" يحاول أن يتدخّل بين الأطراف المتخاصمة والقاضي<sup>(٤)</sup>؛ حيث ظهر هؤلاء المتطفلون في صور عدّة: ففي القرنين الرابع والخامس قبل الميلاد، ظهر ما يُعرّف بالنوادي السياسية أو (sycophant)، وهو مصطلح يعود أصله إلى اليونان القديمة؛ حيث كان يشير إلى مجموعة من الأفراد يستهدفون خصومهم السياسيين أو منافسيهم، مستخدمين الدعاوى القضائية والاتهامات العلنية كأداة للتشويه والتحريض؛ حيث استغلّ هؤلاء الأفراد النظام القضائي، من خلال رفع دعاوى تفنقر إلى الأساس القانوني، فقط للنيل من سمعة منافسيهم وتقويض مكانتهم.

وعلى المنوال نفسه، ظهر لدى الرومان فئة عُرفت باسم "المفترون" أو (calumniator)، وهم الذين يرفعون دعاوى قضائية لا أساس لها لمجرد التشهير أو تصفية حسابات شخصية، أو تحقيق مكاسب سياسية أو مالية، وقد اعتبر القانون الروماني هذا السلوك تهديدًا لنزاهة النظام القضائي وإهدارًا لموارده<sup>(٥)</sup>.

ظلّ هذا الارتياح إزاء تدخّل الغير في التقاضي مستمرًا خلال العصور الوسطى، وتبنّاه القانون الأنجلوسكسوني والتشريعات الإنجليزية القديمة<sup>(٦)</sup>، وظهرت مصطلحات مثل: (Barratry) أو ما عُرف بجريمة التحريض على الخصومة، ومصطلح (Champerty) الذي يعني التربح من الدعاوى القضائية، وكذلك مصطلح

<sup>(٣)</sup> انظر: Marc DeGirolami, *On the Intellectual Origins of the Crime of Barratry*, .MIRROR JUST. (Nov. 18, 2010).

<sup>(٤)</sup> انظر: Max Radin, *Maintenance by Champerty*, 24 California Law Review, p. 48, 50 (1935).

<sup>(٥)</sup> انظر: Max Radin، المرجع ذاته، ص ٥٣.

<sup>(٦)</sup> انظر: J. Brooks, *Champerty and Maintenance in the United States*, 3 Virginia Law Review, p. 421-22 (1916).

(Maintenance) ويعني الدعم المالي غير المشروط للخصومة؛ وكلها كانت تُمثَل صورياً للتدخل المحظور في النظم القضائية القديمة<sup>(٧)</sup>. وتعود أصل فكرة تمويل المنازعات إلى الإغريق في القرن السادس قبل الميلاد؛ حيث أُجيز في بادئ الأمر تدخل الغير لمساعدة المتقاضين، الذين لا يملكون الموارد الكافية لمواجهة خصوم أقوى وأكثر نفوذاً<sup>(٨)</sup>، إلا أن نطاق تدخل غير ذوي المصلحة تدرجياً في الدعاوى القضائية أخذ في الانتشار؛ ممّا أدى إلى اعتباره انتهاكاً صارخاً للنظام القانوني، وأصبح مع الوقت جريمة يُعاقب عليها القانون<sup>(٩)</sup>. أما في روما القديمة، فكان تدخل الغير في تمويل الدعاوى ممارسةً شائعة بلغت حدّ الاعتراف بها كمهنة، لكن مع مرور الوقت فرضت المحاكم قيوداً صارمة على هذا التدخل؛ حيث اشترطت أن يكون للمتدخل صلةً شخصية مباشرة مع المتقاضي، وفي حال عدم توفر هذه الصلة، كان يُنظر إلى التدخل باعتباره وسيلة للإضرار بالنظام القضائي<sup>(١٠)</sup>.

## الفرع الثاني

### تمويل المنازعات في إنجلترا وأمريكا قديماً

كانت المحاكم في إنجلترا قديماً تُجرّم نظام تمويل المنازعات، على أساس أنه قد يؤدي إلى دفع المتقاضين إلى إسناد الدعاوى ضعيفة الحجة للأثرياء وذوي السلطة أصحاب الحظ الأوفر أمام المحاكم، في مقابل تقاضيهم حصة مما يُحكم به في الدعوى لصالح المتقاضي<sup>(١١)</sup>؛ وبناءً عليه: قامت المحاكم الإنجليزية بفرض عقوبات على المتدخلين الذين يُقدّمون الدعم المالي مقابل حصةٍ ممّا يُحكم به، وذلك على أساس المسؤولية التقصيرية والجنائية؛ مستهدفة بذلك حماية نزاهة النظام القضائي<sup>(١٢)</sup>.

<sup>(٧)</sup> J. Brooks، المرجع ذاته، ص ٤٢١.

<sup>(٨)</sup> انظر: Max Radin، ص ٤٩.

<sup>(٩)</sup> انظر: Max Radin، المرجع ذاته، ص ٥٣.

<sup>(١٠)</sup> انظر: Max Radin، المرجع ذاته، ص ٥٣.

<sup>(١١)</sup> انظر: Jern-Fei Ng، The Role of the Doctrines of Champerty and Maintenance : in Arbitration, 76 Arbitration, p. 208, 209 (2010)

<sup>(١٢)</sup> انظر: Lawrence Boo، Arbitration Law, Singapore Academy of Law Journal, p. 51, 51 (2006)

نقلت الولايات المتحدة نظام تمويل المنازعات من إنجلترا، وإن كان موقف المحاكم الأمريكية قد تباين في البداية حول مشروعيتها؛ فقد اعتبرت بعض المحاكم أن أي اتفاق يعتمد على ما تُدره الدعوى من أموال يُعدُّ تدخلًا غير مشروع في النزاع، في حين اشترطت محاكم أخرى أن يكون الممول هو المحامي نفسه وليس طرفًا ثالثًا<sup>(١٣)</sup>، وفي المقابل: قامت ولايات أخرى بالسماح بتمويل المنازعات، ومع مرور الوقت ابتعدت المحاكم في معظم الولايات عن النهج الإنجليزي الذي كان يُجرّم تمويل المنازعات، وأصبحت الفكرة مقبولة وأخذة في التطور باستمرار<sup>(١٤)</sup>.

وتُعدُّ أتعاب الفوز، أو ما يُعرف باسم Success Fee<sup>(١٥)</sup>، صورة من صور تمويل التقاضي المعروفة في الولايات المتحدة منذ زمن بعيد، وهي التي يُسمح من خلالها للمحامي أن يتقاضى أتعابه في شكل حصة محدّدة سلفًا من أي مبلغ يُحكم به لصالح موكله، في حين أنه لن يتقاضى أيّ أتعاب في حال خسارة الدعوى<sup>(١٦)</sup>، وكان دائمًا ما يُنظر إلى أتعاب الفوز كجزء من سياسة باب المحكمة المفتوح التي تتبعها الولايات المتحدة؛ حيث تُعدُّ تذكرة مرور تُتيح لذوي الدخل المحدود والمتوسط الوصول إلى العدالة<sup>(١٧)</sup>.

ومع مرور الوقت، وتعزيز الأنظمة القضائية لإجراءاتها الرامية إلى تحقيق العدالة، والحدّ من تلك المخاوف؛ اتّجهت النظم القانونية تدريجيًا إلى إدراك أنّ المتدخّلين ليس جميعهم بالضرورة ذوي نية سيئة، بل إنّ بعضهم قد يسهم في دعم العدالة؛ وبناء عليه بات من الضروري اتّخاذ نهج أكثر توازنًا في التعامل مع هؤلاء المتدخّلين، وهذا ما

<sup>(١٣)</sup> انظر: William R. Anson, Principles of The Law of Contract, p. 294 n.2 (Arthur L. Corbin ed., 1919)

<sup>(١٤)</sup> انظر: William R. Anson، المرجع السابق.

<sup>(١٥)</sup> للاطلاع على دراسة استقصائية حول تمويل التقاضي في مختلف الولايات، انظر: Susan Lorde Martin, Financing Plaintiffs' Lawsuits: An Increasingly Popular (and Legal) Business, 33 University of Michigan Journal of Law Reform, p. 57, 72 (1999)

<sup>(١٦)</sup> انظر: حكم المحكمة العليا الأمريكية في الدعوى المسماة City of Burlington v. Dague (١٩٩٢).

<sup>(١٧)</sup> انظر: Susan Lorde Martin، المرجع السابق، ص ٧٢.

ذهب إليه-على سبيل المثال- القضاء الأمريكي عام ١٨٨٦ في القضية المعروفة باسم Dahms v Sears، بأن معظم المخاوف التي سعت القوانين في الماضي إلى معالجتها قد تلاشت بفعل تغيّر الظروف أو أُزيلت بالفعل<sup>(١٨)</sup>.

ومن هذا المنطلق بات من المعترف به: أنّ بعض صور الدعم المالي للخصوم يمكن إعادة توصيفها على أنها عمل إنسانيّ يُحقّق مصلحةً اجتماعيةً؛ من خلال توفير التمويل اللازم للعامة، لتمكينهم من رفع دعواهم في ظل التكاليف المتزايدة للتقاضي وتسوية المنازعات<sup>(١٩)</sup>؛ ومع ذلك فما زالت المحاكم على الصعيدين المحلي والدولي تتخذ موقفًا حذرًا من الأطراف الثالثة الممولة.

وتجدر الإشارة إلى: أنه في البداية كان نظام تمويل المنازعات مقتصرًا على الدعاوى القضائية، لكنه توسع لاحقًا ليشمل مجال التحكيم<sup>(٢٠)</sup>؛ حيث أصبح شأنًا في المنازعات التجارية والدولية، وفي الوقت الراهن ألغت العديد من المحاكم المسؤولية الجنائية والتقصيرية عن تمويل المنازعات، في حين قامت محاكم أخرى بتضييق نطاق المسؤولية إلى الحد الأدنى؛ مما أتاح مساحة أكبر لاعتماد هذا النظام كوسيلة لدعم المتقاضين، وتعزيز الوصول إلى العدالة<sup>(٢١)</sup>.

<sup>(١٨)</sup> انظر: الحكم الصادر من المحكمة العليا بولاية أوريجون المعروفة باسم Dahms v Sears، والصادر بتاريخ ١١ يونيو ١٨٨٦.

<sup>(١٩)</sup> انظر: Simon Fodden, Barratry, Champerty, Maintenance, Oh My!, SLAW (2011)، ويمكن الاطلاع على المقال على الرابط التالي: <https://www.slaw.ca/2011/09/20/barratry-champerty-maintenance-oh-my>

<sup>(٢٠)</sup> انظر: Willem H. Van Boom, Third Party Financing in International Investment Arbitration, Erasmus School of Law, Rotterdam, the Netherlands (2011)، ويمكن الاطلاع على المقال على الرابط التالي: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2027114](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2027114)

<sup>(٢١)</sup> انظر: Susanna Khouri & Kate Hurford, Third Party Funding in International Arbitration: Balancing Benefits and Risks, PLC Magazine., July 2012, p. 35 متاح على الرابط التالي: [https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/7-519-6946?transitionType=Default&contextData=\(sc.Default\)&firstPage=true](https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/7-519-6946?transitionType=Default&contextData=(sc.Default)&firstPage=true)

## الفصل الثاني

### منافع ومسالب تمويل المنازعات

انقسمت الآراء حول تمويل المنازعات بين مؤيدٍ ومعارض؛ إذ يرى المؤيدون أنَّ تمويل المنازعات يُعزِّز من إمكانية الوصول إلى العدالة، ويُوزع المخاطر المالية المرتبطة بالمنازعات، ويخلق توازنًا بين المدَّعين والمدعى عليهم في القوة التفاوضية، كما يُسهم في تصفية الدعاوى غير الجادة، ويدعم المتقاضين من خلال الاستفادة من الموارد المالية والبشرية التي يوفرها الممولون.

أما المعارضون فيعتبرون تمويل المنازعات استغلالاً لحاجة المتقاضين المالية، وينطوي على مشكلات أخلاقية؛ مثل: المضاربة، وتعارض المصالح، وتقليص سيطرة الأطراف على دعواهم وإدخال من ليس له مصلحة فيها.

وفي هذا الإطار، سنقوم بتحليل الحجج التي يطرحها المؤيدون والمعارضون لنظام تمويل المنازعات؛ بهدف تقييم تأثيره على تحقيق العدالة، وضمان النزاهة، والحفاظ على المبادئ الأساسية للنظام القانوني.

### المبحث الأول

#### منافع تمويل المنازعات

#### الفرع الأول

#### تعزيز الوصول إلى العدالة

يُسهّم تمويل المنازعات في تمكين الخصوم محدودي الموارد من الوصول إلى العدالة، خاصةً ممَّن يمتلكون دعاوى ذات فرص كبيرة للنجاح؛ فقد أظهرت بعض الدراسات أنَّ التكاليف الباهظة للتقاضي وأتعاب المحاماة ووسائل فض المنازعات البديلة، لا سيما التحكيم، تُشكّل عائقًا كبيرًا يمنع العديد من الأشخاص من اتخاذ خطوة اللجوء إلى القضاء أو التحكيم، ويزداد هذا الأثر السلبي وضوحًا عندما يكون الخصم أكثر دخلًا وأعلى نفوذًا؛ مما يجعل تمويل المنازعات أداة فعالة في تحقيق التوازن وتسهيل الحصول على الحقوق<sup>(٢٢)</sup>.

<sup>(٢٢)</sup> انظر: Charles L. Knapp, Taking Contracts Private: The Quiet Revolution in Contract Law, 71 Fordham Law. Review, p. 761, 781 (2002).

فتمويل المنازعات يُسهم في تمكين صاحب الدعوى محدود الموارد من متابعة إجراءات دعواه بثقة، إذا كان يعتقد بقوة حجته ورجاحة موقفه القانوني، ويُعد ذلك بديلاً عن التنازل عن حقه أو الرضوخ لضغوط الخصم الموسر، الذي قد يسعى لفرض اتفاقيات تسوية مبكرة تميل إلى تحقيق مصلحته فقط، دون مراعاة للعدالة أو التوازن بين الطرفين<sup>(٢٣)</sup>.

## الفرع الثاني

### توزيع مخاطر النزاع

يسهم تمويل المنازعات في توزيع الأعباء المالية المرتبطة بالدعوى بين مختلف الأطراف، بما في ذلك المحامين الذين يعملون على أساس احتمالية الفوز، والممولين الذين يرون في الدعوى فرصة استثمارية؛ حيث عادة ما يتمتع الممولون بخبرة واسعة في تقييم المخاطر، مما يجعلهم أكثر قدرة واستعداداً على إدارتها مقارنة بمعظم الأطراف الأخرى<sup>(٢٤)</sup>.

ولا شك أنّ الأطراف في الدعوى يختلفون في قدرتهم على تحمّل المخاطر؛ فبينما تمتلك الشركات الكبرى وأرباب الأعمال القدرة على مواجهة المخاطر بثقة، فإن هذه الإمكانية غالباً ما تكون محدودة لدى الشركات الصغيرة والمتوسطة أو الأفراد المتقاضين؛ مما يخلق حالة من عدم التوازن تُخلّ بمبادئ العدالة والإنصاف وتكافؤ الفرص، التي لا ينبغي أن تسود النظام القضائي.

## الفرع الثالث

### تعزيز القدرة على التفاوض في تسوية النزاع

يُسهم تمويل المنازعات في تحقيق التوازن في القوة التفاوضية بين الطرفين<sup>(٢٥)</sup>؛ حيث يُعزّز موقف الطرف الأضعف مالياً، ويجبر الطرف الأقوى على الانخراط في مفاوضات جديّة، ومحاولة التوصل إلى تسوية ودية مبكرة للنزاع، سواء قبل اللجوء إلى

<sup>(٢٣)</sup> انظر: Bernardo M. Cremades, Third Party Litigation Funding: Investing in Arbitration, 4 Transnational Dispute Management TDM Journal (2011).

<sup>(٢٤)</sup> انظر: Maya Steinitz, Whose Claim Is This Anyway? Third-Party Litigation Funding, 95 Minnesota Law Review, p. 1268, 1313 (2011).

<sup>(٢٥)</sup> انظر: Bernardo M. Cremades، المرجع السابق، ص ٣٤.

التقاضي أو أثناء سير الدعوى<sup>(٢٦)</sup>؛ ويأتي ذلك نتيجة لأن عقود التمويل غالبًا ما تُصاغ بطريقة تُشجع على التسوية المبكرة للمنازعات، بما يُحقق فائدة مشتركة للطرفين، ويجنبهم تعقيدات النزاع وإطالة أمده<sup>(٢٧)</sup>.

### الفرع الرابع

#### فرز الدعاوى مرجحة الكسب من غيرها

يؤدي تمويل المنازعات دورًا جوهريًا في فرز الدعاوى ذات احتمالية الفوز العالية من تلك التي تقتقر إلى الأساس القانوني السليم وترجح خسارتها؛ إذ يعمد الممولون، قبل اتخاذ قرار الاستثمار، إلى إجراء دراسة مستفيضة نافية للجهالة تشمل جميع الجوانب المرتبطة بالدعوى، التي قد تؤثر في احتمالية الفوز أو الخسارة<sup>(٢٨)</sup>، وتتضمن هذه الدراسة تحليل موضوع الدعوى وأسانيدها القانونية، ومراجعة المستندات المقدّمة، وتقييمها موضوعيًا وفقًا للقانون واجب التطبيق، إلى جانب دراسة الحجج القانونية المقابلة، والمخاطر المرتبطة بتنفيذ الحكم، ومدى إمكانية تحصيل المبالغ المحكوم بها. بناءً على نتائج هذا الفحص الدقيق، يتخذ الممولون قرارهم بشأن الاستثمار في الدعوى من عدمه؛ حيث إنهم يفضلون عادةً تمويل الدعاوى ذات احتمالية الفوز العالية فقط، فعلى سبيل المثال: في عام ٢٠١٠، قامت شركة Juridica Investments بتمويل ثلاث وعشرين دعوى فقط من أصل أربع مائة دعوى تمت دراستها؛ مما يعكس مدى حرص الممولين على اختيار الدعاوى التي توفر عائداً قانونياً واستثمارياً مرتفعاً<sup>(٢٩)</sup>.

<sup>(٢٦)</sup> انظر: Willem H. van Boom، مرجع سابق.

<sup>(٢٧)</sup> انظر: Willem H. van Boom، مرجع سابق.

<sup>(٢٨)</sup> انظر: Andreas Frischknecht & Vera Schmidt, Privilege and Confidentiality

in Third Party Funder Due Diligence, 8 Transnational Dispute Management

TDM Journal 3 (2011) مشيرًا إلى أن شركات التمويل الحريضة تستند في قرارها للاستثمار

في الدعوى إلى تقييم شامل لمواطن القوة والضعف، وغالبًا ما يقتضي هذا التقييم الاطلاع على

مستندات الدعوى وغيرها من الأدلة، وكذلك إقامة نقاشٍ واعي مع المستشارين القانونيين.

<sup>(٢٩)</sup> انظر: Andreas Frischknecht & Vera Sch، المرجع السابق.

## الفرع الخامس

### الاستفادة من رأس المال البشري للمؤسسات الممولة

يوفر تمويل المنازعات للمتقاضين فرصة للاستفادة من رأس المال البشري، والخبرات المتخصصة التي تتمتع بها شركات تمويل المنازعات؛ فمعظم الشركات التي تقدم خدمات تمويل المنازعات تُدار من قبل محامين سابقين يمتلكون خبرة واسعة في مجال تسوية المنازعات، وتتمثل غايتهم في تحقيق تسوية الدعاوى بسرعة وكفاءة وبأعلى قيمة ممكنة؛ حيث تتكامل مهاراتهم القانونية المتخصصة مع الأهداف الربحية التي تسعى إليها هذه الشركات، ما يُضفي قيمة حقيقية على إدارة عملية التقاضي وفض المنازعات<sup>(٣٠)</sup>.

علاوةً على ذلك، فإنَّ شركات التمويل تقدم الدعم القانوني للطرف الممول أثناء سير الدعوى، بما في ذلك تقديم المشورة القانونية، والمشاركة بأرائها في اتخاذ القرارات الإستراتيجية، بل والمساهمة في اختيار مكاتب المحاماة الأنسب من حيث الخبرة والمهارات اللازمة لضمان نجاح الدعوى.

وبهذا، فإن تمويل المنازعات يمثل آليةً فعّالة، ليس لدعم الأطراف ماليًا فقط، وإنما لتزويدهم بالموارد والخبرات القانونية الضرورية لتعزيز فرصهم في النجاح<sup>(٣١)</sup>.

## المبحث الثاني

### مسائل تمويل المنازعات

#### الفرع الأول

#### إدخال طرف غير ذي صفة في الدعوى

يرى البعض<sup>(٣٢)</sup>: أنَّ إدخال طرف غير ذي صفة في الدعوى يُعدُّ شكلاً من أشكال الترتُّح غير المشروع بالدعاوى، والمعروف تاريخياً بجريمة الترتُّح Champerty، وهو يُعدُّ أحد الانتقادات الرئيسية الموجهة إلى نظام تمويل المنازعات؛ إذ أنه يعمل على

<sup>(٣٠)</sup> انظر: Susanna Khouri & Kate Hurford، مرجع سابق، ص ٣٨.

<sup>(٣١)</sup> انظر: Susanna Khouri & Kate Hurford، مرجع سابق، ص ٣٨.

<sup>(٣٢)</sup> انظر: Susan Lorde Martin، مرجع سابق، ص ٧٢.

انتهاك العلاقة الحصرية بين المحامي وموكله، حيث قال بعضهم: "إن المشكلة الجذرية في تمويل المنازعات تكمن في إدخال طرف غريب في العلاقة بين المحامي وموكله؛ للمضاربة وتحقيق منفعة مالية بحتة"<sup>(٣٣)</sup>.

## الفرع الثاني

### الإضرار بمرفق القضاء

يُثير انتشار نظام تمويل المنازعات مخاوف عدّة بشأن الإضرار بمرفق القضاء؛ من خلال: تشجيع التقاضي، واستغلال المتقاضين، وزيادة عدد القضايا بالمحاكم<sup>(٣٤)</sup>؛ إذ يرى المعارضون أنّ بعض شركات التمويل لا تمتنع دائماً عن تمويل الدعاوى ذات الاحتمالات المنخفضة للنجاح، خاصةً إذا كان المبلغ المتنازع عليه كبيراً بما يكفي لجعل الدعوى "جذابة استثمارياً"، حتى وإن كانت احتمالات الفوز ليست كبيرة<sup>(٣٥)</sup>.

هذا بالإضافة إلى أنه في العديد من الحالات يفتقر الخصم طالب التمويل إلى الخبرة، أو القدرة التفاوضية المتوازنة، عند صياغة شروط عقود التمويل؛ ممّا يضطرهم في كثير من الأحيان إلى التنازل عن نسبة كبيرة من المبالغ المحكوم به لضمان الحصول على التمويل<sup>(٣٦)</sup>.

علاوة على ذلك، فقد يؤدي تمويل المنازعات إلى رفع سقف التوقعات في أيّ مفاوضات لتسوية النزاع بطريقة غير منصفة؛ مما يزيد من الأعباء المالية على الخصوم غير الممولين<sup>(٣٧)</sup>، وهذا الأمر قد يؤثر سلباً على العدالة الإجرائية؛ حيث تصبح الكلفة

<sup>(٣٣)</sup> انظر: John H. Beisner, Speculating on Injustice: Third-Party Funding of

Investment Disputes, Corporate Europe Observatory (Nov. 27, 2012)

الاطلاع عليه على الرابط التالي: [https://corporateeurope.org/](https://corporateeurope.org/en/trade/2012/11/chapter-5-speculating-injustice-third-party-funding-investment-disputes)

[en/trade/2012/11/chapter-5-speculating-injustice-third-party-funding-investment-disputes](https://corporateeurope.org/en/trade/2012/11/chapter-5-speculating-injustice-third-party-funding-investment-disputes)

<sup>(٣٤)</sup> انظر: John H. Beisne، مرجع سابق، ص ٥-٧.

<sup>(٣٥)</sup> انظر: Bernardo M. Cremades، المرجع السابق، ص ٣٦.

<sup>(٣٦)</sup> انظر: Susanna Khouri & Kate Hurford، مرجع سابق، ص ٣٩.

<sup>(٣٧)</sup> انظر: John H. Beisne، مرجع سابق؛ إذ يقول: إنه "من المرجح أن يستعين الخصم الحاصل على التمويل بمزيد من الخبراء والشهود في النزاع، مما يرفع التكلفة القانونية على الخصم الآخر".

المرتفعة للتقاضى أو التسوية عبئاً إضافياً على الأطراف الأقل ملاءة وغير الممولة.

### الفرع الثالث

#### تضارب المصالح

يُعدُّ تضارب المصالح أحد أبرز المشكلات الأخلاقية التي تُثار دائماً بشأن تمويل المنازعات؛ إذ يحصل الممولون عادةً على معلومات حساسة تتعلق بالنزاع لتقييم مدى قوة الدعوى، وهو ما قد يُثير إشكاليات تتعلق بانتهاك واجب الولاء الذي يدين به المحامي لموكله<sup>(٣٨)</sup>.

كذلك قد تتضارب مصالح المحامي الشخصية مع واجب الولاء نحو موكله<sup>(٣٩)</sup>، خاصة في سياق مفاوضات التسوية؛ إذ غالباً ما يختلف الأطراف والممولون حول شروط التسوية<sup>(٤٠)</sup>، وهنا يُصبح واجب المحامي واضحاً في الدفاع عن مصالح موكله بحسن نية، والالتزام بأعلى معايير الأمانة والدقة عند تقديم المشورة والنصح، بغض النظر عن مصالح الممولين.

علاوة على ذلك، قد ينشأ تضارب وتشابك في المصالح بين الممولين والمحامين نتيجة التأثير المحتمل للممولين على مكاتب المحاماة؛ حيث إنهم هم من يقومون باختيار المحامين في القضايا التي يقومون بتمويلها، ممّا قد يؤدي إلى تكرار الاعتماد على محامين بعينهم واستبعاد آخرين؛ لسهولة السيطرة عليهم، كما قد يظهر تضارب المصالح عندما يكون المحامي مالِكاً لأسهم في شركة التمويل، أو عندما توجد علاقة مالية أو مهنية بين مكتب الاستشارات القانونية الذي يديره المحامي وشركة التمويل<sup>(٤١)</sup>.

---

ويشير Cremades، المرجع السابق، ص ٣٦ إلى أنّ المدعي "لن يقبل بأقل من مجموع أصل المبلغ الذي دفعته شركة التمويل والفائدة المستحقة عليه لتسوية النزاع مع المدعى عليه".

<sup>(٣٨)</sup> انظر: Willem H. van Boom، مرجع سابق، ص ٥١.

<sup>(٣٩)</sup> انظر: Douglas R. Richmond، Other People's Money: The Ethics of Litigation Funding، 56 Mercer Law Review، p. 649، 669 (2005).

<sup>(٤٠)</sup> انظر: Susanna Khouri & Kate Hurford، مرجع سابق، ص ٤٠.

<sup>(٤١)</sup> انظر: Jennifer A. Trusz، Note، Full Disclosure? Conflicts of Interest Arising from Third-Party Funding in International Commercial Arbitration، 101 Georgetown Law Journal، p. 1665 (2013).

## الفرع الرابع

### الإخلال بالسرية

تُعَدُّ السرية من المبادئ الأساسية التي تحكم العلاقة بين المحامي وموكله<sup>(٤٢)</sup>؛ حيث توفر الحماية القانونية للمعلومات والمستندات والمراسلات المتبادلة بينهما، إلا أنَّ البعض يرى في تمويل المنازعات تهديدًا لهذه الحماية؛ حيث إنَّ إدخال شركات التمويل في الدعوى يتطلَّب اطلاعها على تفاصيلها ومستنداتها، لتقرير مدى جدوى الاستثمار فيها؛ ممَّا يُعَرِّضُ هذه المعلومات والمستندات لخطر الإفشاء أو الاستخدام غير القانوني. فعلى سبيل المثال: ينفي القانون الأمريكي الحماية القانونية عن المراسلات بين المحامي وموكله إذا تمَّت "في وجود طرف ثالث، لا يُعَدُّ وجوده ضروريًا من الناحية الموضوعية لإتمام التواصل بين الوكيل وموكله"<sup>(٤٣)</sup>، ويرى بعض الفقه الأمريكي: أن ذلك ينطبق على شركات التمويل، التي قد يُعتبر وجودها غير أساسي في العلاقة القانونية، وبالتالي فإنَّ المراسلات بين المحامي وموكله، التي تم الإفصاح عنها لشركات التمويل، لن تتمتع بالحماية القانونية التي يُسبغها القانون الأمريكي على المراسلات بين المحامي وموكله.

ويرى المعارضون: أنَّ هذا الإخلال بالسرية قد يؤدي إلى تآكل الثقة بين المحامي وموكله، ويهدد نزاهة الإجراءات القانونية؛ مما يتطلب أن تكون هناك ضوابط صارمة وآليات واضحة تضمن حماية سرية المعلومات عند استخدام نظام تمويل المنازعات، مع مراعاة التوازن بين مصلحة الممول في تقييم الدعوى، ومصلحة الأطراف المتقاضين في الحفاظ على سرية معلوماتهم.

## الفرع الخامس

### فقدان السيطرة على الدعوى

يرى البعض أيضًا: أنَّ تمويل المنازعات قد يُقَيِّد قدرة الأطراف على التحكم الكامل

<sup>(٤٢)</sup> انظر: Carrie Menkel-Meadow, Ethics Issues in Arbitration and Related Dispute Resolution Processes: What's Happening and What's Not, 56 University of Miami Law Review, p. 949, 962 (2002)

<sup>(٤٣)</sup> انظر في ذلك: حكم محكمة نيويورك 199 F.R.D. 515, 525 Strougo v. BEA Assocs., (S.D.N.Y. 2001)، ويمكن الاطلاع عليه على الرابط التالي:

<https://casetext.com/case/strougo-v-bea-associates-2>

في دعاوهم؛ إذ إن بعض الممولين قد يسعون إلى التدخل المباشر في إدارة إجراءات التقاضي، مما قد يهدد استقلالية الأطراف في اتخاذ القرارات التي تخدم مصالحهم<sup>(٤٤)</sup>. وتزداد هذه المخاوف عندما تشترط شركات التمويل على الطرف طالب التمويل تفويضها تفويضًا كاملاً لإدارة الدعوى؛ من خلال إبرام عقد وكالة، أو توكيل خاص يمنح الممول سلطة اتخاذ قرارات إستراتيجية، مثل: قبول أو رفض عروض التسوية، أو تحديد إستراتيجيات الدفاع والتقاضي<sup>(٤٥)</sup>. فهذا التدخل قد يؤدي إلى تغول شركات التمويل على حقوق الخصوم، ويُضعف من قدرتهم على الدفاع عن مصالحهم بالشكل الذي يروونه مناسباً؛ ومن ثم، فإن حماية حق الخصوم في إدارة دعاوهم تتطلب وضع ضوابط قانونية واضحة تحدّ من قدرة الممولين على فرض سيطرتهم، وتضمن الحفاظ على التوازن بين مصالح الممولين والأطراف المتقاضين.

### الفصل الثالث

#### أهم المبادرات الدولية لتطوير القواعد الأخلاقية وأفضل الممارسات

أسهم الوعي الزائد بشأن المشكلات الأخلاقية المحتملة من تمويل المنازعات، في الحث على وضع قواعد أخلاقية، وتطوير أفضل الممارسات لمقدمي خدمات تسوية المنازعات ومؤسسات تمويل المنازعات، تتطلب المزيد من الشفافية<sup>(٤٦)</sup>؛ إذ أدرك المجتمع الدولي أنه بدون هذه الضوابط، سيستمر تمويل المنازعات<sup>(٤٧)</sup> في الاصطدام

<sup>(٤٤)</sup> انظر: Anthony J. Sebok, Should the Law Preserve Party Control? Litigation Investment, Insurance Law and Double Standards 18, Cardozo Legal Studies Research Paper No. 394 (2013)

<sup>(٤٥)</sup> انظر: Jennifer A. Trusz, مرجع سابق، ص ١٦٥.

<sup>(٤٦)</sup> انظر: Third Party Funding in International Arbitration, ASHURST, (Sept. 4, 2018)، يناقش المقال الخطوات التي اتخذتها العديد من الدول في شأن تقنين تمويل التقاضي.

يمكن الاطلاع على المقال على الرابط التالي:  
<https://www.ashurst.com/en/insights/quickguide-third-party-funding-in-international-arbitration/>

<sup>(٤٧)</sup> انظر على سبيل المثال: "جمعية ممولي التقاضي في إنجلترا وويلز، مدونة السلوك لممولي التقاضي" (نوفمبر ٢٠١١)، ويمكن الاطلاع عليها على الرابط التالي:  
<https://associationoflitigationfunders.com/code-of-conduct>

الأخلاقي مع مهنة المحاماة، التي تحكمها قواعد أخلاقية ومدونات سلوك خاصة<sup>(٤٨)</sup>؛ فعلى سبيل المثال: كي يتمكن المحكمون من الاضطلاع بمهامهم الأخلاقية، بخصوص الإفصاح عن تعارض المصالح والحيادية، يفترض ذلك أولاً أن يعلموا إذا كان هناك جهة تمويل سبق أن ارتبطوا معها بمعاملات تجارية، وتقوم بتمويل أحد الأطراف، من عدمه<sup>(٤٩)</sup>.

## المبحث الأول المبادرات في مجال التقاضي

### الفرع الأول

#### تقرير جمعية المحامين الأمريكيين بشأن أفضل الممارسات

أصدرت جمعية المحامين الأمريكيين (American Bar Association) تقريراً بأفضل الممارسات بشأن تمويل المنازعات؛ لمساعدة المحامين على فهم هذا النشاط وما يرتبط به من مسائل قانونية.

وكانت الجمعية قد تناولت مسألة تمويل المنازعات لأول مرة في عام ٢٠١٢؛ وذلك عندما اعتمد مجلس المندوبين التقرير الإعلامي الصادر عن لجنة الأخلاقيات ٢٠/٢٠ بشأن التمويل البديل للمنازعات (ويُشار إليه فيما بعد باسم "تقرير ٢٠/٢٠")، ورغم أن هذا العمل جاء قبل النمو المتسارع في تمويل المنازعات، إلا أنه لا يزال يُشكّل حجر الأساس بالنسبة لأفضل الممارسات في هذا النشاط. لقد عرّف التقرير تمويل المنازعات بأنه: "التعاقد، كمتقاضٍ، للحصول على مساعدة مالية من شركات تمويل منازعات مقابل حصة في العائد المحتمل من الدعوى، وعادةً ما يكون الاتفاق غير قابل للرجوع؛ فإذا خسر المدعي القضية، لا تحصل شركات تمويل على أي شيء".

<sup>(٤٨)</sup> انظر: Catherine A. Rogers, Gamblers, Loan Sharks, and Third-Party

Funders, in Ethics in International Arbitration, (2014) ص ١٧٧ و ١٨٢.

<sup>(٤٩)</sup> انظر: Victoria Shannon Sahani, Judging Third-Party Funding, 63 UCLA

Law Review (2016) ص ٣٨٨ و ٣٩٢.

وقد حدّد التقرير أفضل الممارسات لتشمل الآتي:

- وجوب أن يكون الاتفاق مكتوبًا.
- يجب أن تُبيّن صيغة الاتفاق أنّ الاستثمار الذي تقوم به شركات تمويل المنازعات غير قابل للرجوع، وكيف سيتم تعويض شركات تمويل المنازعات، ومن المسؤول عن تعويضه، ومصدر تعويض شركات تمويل المنازعات؛ (أي مثلًا: من خلال حصيلة الدعوى، أو مبلغ التسوية)، ومتي سيتم التعويض (المدة الزمنية بعد استلام الحكم، أو مبلغ التسوية).
- يجب أن تتم صياغة الاتفاق بحيث يكون الخصم طالب التمويل، وليس شركات تمويل المنازعات، هو الطرف المتحكّم في الدعوى، (أو المحامي، في حالة كون المحامي هو الذي يتلقّى التمويل).
- يجب أن يكون المحامي حذرًا عند إعداد التقارير أو التوقعات المتعلقة بالدعوى، فلا يصوغ تقاريره بالشكل الذي يؤثر على الموكل؛ ليدفعه -مثلًا- إلى تسوية النزاع مبكرًا، أو للتأثير على شركة التمويل لقبول تمويل الدعوى.

#### أطراف الاتفاق:

في التمويل الذي يتخذ صورة "تمويل الخصم طالب التمويل- شركات تمويل المنازعات"، يجب أن تكون شركات تمويل المنازعات والخصم طالب التمويل هما الطرفان الوحيدان في الاتفاق؛ وذلك لتجنّب أي تعارض محتمل في المصالح بين المحامي والخصم طالب التمويل، في حالة نشوء خلاف بين الخصم طالب التمويل وشركات تمويل المنازعات حول مسألة جوهرية أثناء التقاضي.

تنطّلب العديد من اتفاقيات التمويل غير القابلة للرجوع أن يلتزم المحامي بإبلاغ شركات تمويل المنازعات عند حلّ القضية، ويمكن تحديد هذه المسؤولية إمّا من خلال اتفاق جانبي بين المحامي وشركات تمويل المنازعات، وإما من خلال جعل التمويل مشروطًا بتعليمات لا رجعة فيها من الخصم طالب التمويل إلى المحامي.

#### شروط اتفاق التمويل الأساسية:

ينصح التقرير بأنه يجب - بوجه عام - صياغة اتفاق التمويل بحيث يؤكد على ما

يأتي:

- احتفاظ الخصم طالب التمويل بالسيطرة على الدعوى، بما في ذلك اتخاذ القرارات

- المتعلقة بالتسوية، أو التوقف عن التقاضي، أو الاستمرار حتى صدور الحكم.
  - احتفاظ المحامي بحكمه المهني المستقل في الدعوى.
  - كما يجب أن تشمل شروط اتفاق التمويل البنود الأساسية الآتية:
  - أن تكون اتفاقيات التمويل مكتوبة، وواضحة، ولا تحتل اللبس، وتعكس نوايا الأطراف؛ (أي الخصم طالب التمويل، وشركات تمويل المنازعات، والمحامي، وأي أطراف أخرى ذات صلة).
  - أن يُحدّد الاتفاق مقدار التمويل المقدم، وكيفية حساب العائد الذي ستحصل عليه شركات تمويل المنازعات من أطراف ثالثة، وطريقة توزيع عائد القضية بين الأطراف.
  - يجب أن يتضمّن الاتفاق إجراءاتٍ عادلةً وشفافةً ومستقلة لتسوية النزاعات.
  - أن يتضمّن الاتفاق توصيةً بأن يحصل الطرف على استشارة قانونية مستقلة قبل الدخول في التمويل المقترح.
  - يجب أن يتضمّن الاتفاق التزامًا بالسرية من جانب شركات تمويل المنازعات، يستمر حتى بعد إنهاء الاتفاق.
- الإفصاح:**
- يوصي التقريرُ المحامي الحريص بأن يتأكّد من: أن التعهدات المكتوبة تقضي بأن الخصم طالب التمويل هو الطرف المتحكم في النزاع، وأن الإفصاح لشركة التمويل يتم في نطاق ضيق؛ حتى لا يتم التنازل عن حماية أو امتياز أعمال المحامي والموكل أو أسرار المهنة، وأن المحامي يحتفظ بقدرته على تسيير الدعوى.
- كما يجب على المحامي توضيح التداعيات والنتائج المترتبة على تمويل النزاع إلى موكله بالقدر اللازم؛ لتمكينه من اتخاذ قرار التمويل عن تبصّر ووعي، وقد يشمل ذلك، حسب كل حالة، توضيح ما يأتي:
- علاقة المحامي بشركة التمويل، بما في ذلك أي أتعاب يُسدّدها المحامي لشركة التمويل، والمبالغ التي يتلقاها المحامي، وما إذا كانت الشركة أو السمسار يُعدّان أيضًا من عملاء المحامي.
  - كيفية سداد أتعاب المحامي من قبل شركة التمويل أو البنك، في حال قيام شركة التمويل أو البنك بصرف الأموال مباشرة للمحامي، أو كيفية توفّع سداد الموكل

لأتعاب المحامي، في حال قيام شركة التمويل أو البنك بصرف أموال القرض للموكل.

- التكاليف وفوائد عملية التمويل على الخصم طالب التمويل.
- بنود الاتفاق بين شركة التمويل والخصم طالب التمويل كما هي معلومة أو مفهومة بالنسبة للمحامي.
- خيارات السداد البديلة للموكل، ومصادر التمويل الأخرى، أو ترتيبات التمويل الأخرى التي تكون مساوية أو أكثر قيمة/ خطورة على الخصم طالب التمويل.
- أية شروط سداد أو أتعاب إضافية، التي ينتوي المحامي فرضها بسبب وجود التمويل.
- التزام المحامي بالحفاظ على سرية المعلومات الخاصة بالخصم طالب التمويل في مواجهة شركة التمويل.
- أن سداد أتعاب المحامي من خلال شركة التمويل قد يؤثر على حقوق الموكل في استرداد تلك الأموال أو التعويض، في حالة نشوء نزاع يتعلق بأداء المحامي.
- أية عوامل أخرى يعلم المحامي، أو من المفترض أن يعلم، بجوهريتها بالنسبة لتمويل الدعوى.

ويجب على المحامي أن ينصح الموكل بضرورة أن يظل الخصم هو الطرف المتحكم في الدعوى، وكذلك يجب على المحامي تفسير واتخاذ الخطوات اللازمة من أجل التأكد من أن جهة التمويل لن تُوجّه أو تؤثر في القرارات المهنية للمحامي في تسيير الدعوى.

وإذا كان للمحامي أية ملكية مباشرة أو غير مباشرة، أو مصلحة أخرى في شركة التمويل، فإن ذلك يعني دخوله في علاقة تجارية مع الخصم طالب التمويل من خلال تقديم التمويل؛ وهذا يتطلب من المحامي: (١) الإفصاح عن هذه العلاقة بشكل مناسب، (٢) تقديم شروط عادلة ومعقولة مع الإفصاح عنها وشرحها بالكامل، (٣) تقديم النصيحة للموكل بضرورة الحصول على استشارة قانونية مستقلة قبل الدخول في اتفاق التمويل المقترح، و(٤) الحصول على موافقة كتابية متبصرة من الخصم طالب التمويل.

**عدم تقديم أي تعهدات لشركات التمويل:**

ينصح التقرير بأن يقوم المحامون بالحصول على تأكيد كتابي من شركات تمويل

المنازعات، بأنه لم يتخذ قراره بتمويل الدعوى إلا بناء على ما قام به من فحص نافٍ للجهالة، ودراسة مستفيضة من جانبه للدعوى، وأنه لم يستند إلى أي رأي أو نصح من طالب التمويل أو محاميه في هذا الشأن.

وتبدو أهمية هذا البند في: أن تقديم المشورة إلى شركات تمويل المنازعات حول مدى قوة الدعوى، عادة ما يؤدي إلى إشكالات عديدة، مثل: التنازل عن الحماية أو الامتياز الذي يُسبغه القانون على العلاقة بين المحامي وموكله، كما قد يُعَرِّض المحامي لمطالبات تُلزمه بتحديث أو تعديل تلك المشورة مع تقدّم القضية وتطور الوقائع. فينصح التقرير بأن ينصّ اتفاق التمويل على: أنه لم يتم تقديم أية مشورة قانونية بشأن الدعوى إلى شركات التمويل، ولن يتمّ تقديم أية مشورة في المستقبل، وأنه لا أحد من مكاتب المحاماة أو الخصم طالب التمويل لديه الصلاحية لتقديم مثل هذه النصائح لشركة التمويل.

#### الإنهاء أو الانسحاب من الاتفاق:

تُعَدُّ النصوص المتعلقة بالإنهاء والانسحاب من أهم المسائل التي يجب أخذها بالاعتبار في اتفاق التمويل؛ بحيث تعالج المسائل الآتية:

- إمكانية أيّ من الطرفين أو كليهما في إنهاء الاتفاق وأسباب ذلك.
- كيف سيؤثر الإنهاء على: (١) الدفعة المقدّمة من التمويل، (٢) أيّ أقساط تمويل مستقبلية، (٣) العائد المستحقّ لشركة التمويل.
- ضرورة إرسال إخطار كتابيّ مسبق بالإنهاء، وما إذا كانت هناك مرحلة معيّنة من مراحل الدعوى لا يجوز بعدها إنهاء الاتفاق.
- الالتزام بالسرية من جانب شركات التمويل، والالتزام تجاه أحد الأطراف في حالة إنهاء الاتفاق.

#### الشفافية:

يجب على المحامي - ضمناً للشفافية - أن يتأكّد من الآتي:

- ما إذا كانت شركات تمويل المنازعات يتم مراقبتها سنويّاً من قبل شركة مراجعة مرموقة.
- ما إذا كانت شركات تمويل المنازعات ستقدّم - بشكل دوريّ - بياناً بالمبلغ المستثمر خلال سير القضية، ونسبة الميزانية المستهلكة، والمخاطر المحتملة لاسترداد

الميزانية.

- أن يكون هناك نصٌّ صريح في اتفاق التمويل يؤكد أنّ الخصم طالب التمويل وحده (وليس شركات التمويل) هو من يملك الحق في إنهاء توكيل المحامي.
- إدراج بند يُلزم شركات تمويل المنازعات بتقديم معلومات دقيقة وغير مضللة، لا سيما فيما يتعلّق بوضعه المالي، والتزامه بالتمويل المتوقع.

#### الإدارة اليومية للدعوى والقرارات الإستراتيجية (السيطرة على الدعوى):

يجب أن يعالج اتفاق التمويل قيود وشروط تدخّل شركات التمويل أو فرض سيطرتها- بشكل مباشر أو غير مباشر- على الدعوى، فيما يتعلق بالإدارة اليومية للقضية، بما في ذلك استلام الإعلانات والقرارات الأساسية؛ مثل: (إستراتيجية القضية والتسوية)، كما ينبغي أن يُحدّد الاتفاق الإجراءات والحقوق والالتزامات في حالة حدوث نزاع بشأن إدارة الدعوى ورسم إستراتيجياتها؛ ففي جميع الأحوال ينصح بأن يكون للمحامي وموكله طالب التمويل الكلمة الأخيرة.

كما يجب أن يُحدّد المحامون جدولاً زمنياً لمواعيد الدفعات، أو الإنجازات التي عند تحقيقها يُستحقّ السداد؛ مثال على ذلك:

- سداد مبلغ إجمالي واحد إلى حساب معيّن يُستخدم وفق الحاجة، بدلاً من تقديم طلبات متكرّرة للسداد، مع التأكيد من أنّ الرسوم غير المتنازع عليها سَتُسَدَّد خلال فترة زمنية محددة.

- يجب أن يُوضّح الاتفاق شكل الإخطار، وإمكانية مشاركة شركات التمويل في المقترحات والمفاوضات والاتفاقات المتعلقة بالتسوية؛ فقد يتفق الأطراف على الإفصاح الكامل عن كافة مفاوضات التسوية (مثلاً: إشراك شركة التمويل في طاولة الوساطة)، أو عدم إشراك شركة التمويل في مناقشات التسوية نهائياً.

#### المسؤولية المهنية:

يجب على المحامي مراجعة قواعد المسؤولية المهنية، خاصة تلك التي تتعلّق بتعارض المصالح؛ فعلى سبيل المثال: هل اختيار المحامي لشركة تمويل معينة يخدم مصلحة الموكل، أم يخدم مصلحة المحامي نفسه؟ بالمثل: هل سبق للمحامي تمثيل شركة التمويل هذه، بحيث تُعدّ عميلاً سابقاً؛ مما يستلزم الحصول على موافقة الموكل في هذه الحالة؟ بالإضافة إلى ذلك: كم مرّة استعان المحامي بشركة التمويل ذاتها؟ وما

طبيعة العلاقة بين المحامي وشركة التمويل؟

## الفرع الثاني

### قواعد تمويل المنازعات بمحاكم سوق أبو ظبي العالمي (ADGM)

نظمت لائحة محاكم سوق أبو ظبي العالمي - يشار إليها فيما بعد باسم "لائحة المحاكم" - عقود تمويل التقاضي في المادة (٢٢٥) منها؛ حيث عرفته بأنه: عقدٌ تُوافق فيه جهة تمويل على السداد الكلي أو الجزئي لتكاليف دعوى، مقابل قيام الخصم بسداد مبلغ لجهة التمويل؛ وفقاً للشروط المتفق عليها.

وسوق أبو ظبي هو عبارة عن منطقة حرّة تقع في قلب مدينة أبو ظبي، ولها نظام قضائي خاص بها يعتمد على تطبيق القانون الإنجليزي بشكل أساسي، وقد أنشئت السوق بموجب القرار الفيدرالي رقم (١٥) لسنة ٢٠١٣، الصادر من رئيس الإمارات العربية المتحدة، والمقيّد بالقرار رقم (٤) لسنة ٢٠١٦ من مجلس وزراء الإمارات العربية المتحدة، والخاضع للقانون رقم (٤) لسنة ٢٠١٣ بشأن سوق أبو ظبي العالمي.

وقد صدرت لائحة المحاكم في ١٧ ديسمبر ٢٠١٥ لتُنظم الإطار العام لعمل المحاكم واختصاصاتها وإجراءاتها داخل سوق أبو ظبي العالمي، وتغطي هذه اللوائح جوانب مختلفة من العملية القضائية داخل السوق، بما في ذلك: مسائل الإثبات، وإصدار الأحكام وإجراءات التنفيذ الجبري، وتنظيم مرفق القضاء؛ فهي أشبه بقانون الإجراءات المدنية والتجارية.

وقد نظمت المادة (٢٢٥) الأحكام الرئيسية لعقود تمويل التقاضي، مُفوّضة رئيس محاكم سوق أبو ظبي بإصدار اللوائح التنفيذية اللازمة.

وقد وضعت اللائحة الشروط العامة لصحة اتفاق تمويل التقاضي؛ بحيث أوجبت

أن:

- يكون الاتفاق مكتوباً.
- ألا يتعلّق التمويل بإحدى المنازعات التي لا تجوز فيها أتعاب الفوز، مثل: المسائل المتعلقة بالمسؤولية الجنائية، أو قضايا الأسرة وفقاً لقواعد لائحة المحاكم.
- أن يشمل المبلغ المستحق لجهة التمويل المصروفات التي قد يُحكم بها لصالح الخصم الحاصل على التمويل، بالإضافة إلى مبلغ محسوب على أساس التكاليف التي تتوقّع جهة التمويل تحمّلها، على ألاّ يُجاوز المبلغ في جميع الحالات نسبةً

مئوية من النفقات المتوقعة كما يحددها رئيس المحكمة على حسب كل دعوى. ألزمت لائحة المحاكم الخصم الحاصل على التمويل بإخطار كل أطراف النزاع كتابياً ببنود اتفاق تمويل الدعوى، ويجب تقديم هذا الإخطار في أقرب وقت ممكن بعد بدء الإجراءات، أو في غضون سبعة أيام من إبرام الاتفاق إذا تم إبرامها بعد بدء الإجراءات.

كما أجازت اللائحة للمحكمة - وفقاً لسلطتها التقديرية- أن تُصدر أوامر بشأن إلزام جهة التمويل بسداد التكاليف والمصروفات، التي تلتزم الأخيرة بها بموجب اتفاق التمويل.

وقد أصدر رئيس محاكم سوق أبو ظبي العالمي قواعد تفصيلية تُنظم تمويل المنازعات أمام محاكم السوق في إبريل ٢٠١٩- يشار إليها فيما بعد باسم "القواعد"، أو "قواعد تمويل التقاضي" - وذلك بموجب التفويض الممنوح له بموجب المادة (٢٢٥) من لائحة المحاكم.

#### الشروط الواجب توفرها في شركات تمويل المنازعات:

ألزمت القواعد شركات تمويل المنازعات أن تحتفظ بأصول مؤهلة، لا تقل قيمتها عن خمسة مليون دولار أمريكي أو ما يعادلها بالعملة الأجنبية، ويقصد بـ "الأصول المؤهلة": النقود وما يعادلها، وتشمل على سبيل المثال لا الحصر: النقود والأصول المتعهد إلى شركة التمويل بإدارتها بموجب عقد إدارة أصول، وفي حالة الشركة المسجلة يُقصد بالأصول المؤهلة: رأس المال المدفوع.

#### حظر وجود مصلحة للمحامي داخل شركة التمويل:

لا يجوز أن يكون أحد المساهمين في شركة التمويل محامياً أو مكتب محاماة هو من قام بترشيح الشركة إلى العميل لتمويل الدعوى الخاصة به، أو يقوم بتولي الدفاع في الدعوى محل التمويل، سواء كان ذلك بشكل مباشر أو غير مباشر.

#### ضرورة حصول الخصم طالب التمويل على استشارة قانونية مستقلة:

يجب أن تأخذ شركات التمويل خطوات معقولة للتأكد من أن الخصم طالب التمويل قد حصل على استشارة مستقلة فيما يخص اتفاق تمويل المنازعات وبنوده قبل توقيع العقد؛ وذلك للتأكد من أنه اتخذ القرار على أساس سليم، وأبدى قبوله وموافقه على العقد موافقةً مستنيرة.

### نطاق التمويل:

يجب أن يتضمن عقد التمويل بنودًا تُنظّم على الأقل: نطاق التمويل، ومبلغ التمويل، والمدة الزمنية لكل مرحلة من مراحل التمويل، والعائد الذي ستحصل عليه شركة التمويل بموجب الاتفاق.

### الالتزامات المالية:

يجب أن يُحدّد اتفاق تمويل المنازعات مدى التزام شركة التمويل في مواجهة الخصم طالب التمويل بسداد مصروفات الدعوى، وأتعاب المحاماة الخاصة بالطرف الآخر في حالة خسارة الدعوى، أو ما يُعرف بالتكاليف العكسية، كذلك مدى التزامها بسداد أي أقساط (بما في ذلك ضريبة قسط التأمين)؛ للحصول على تأمين المصروفات والتكاليف في حالة خسارة الدعوى، كذلك يجب أن يُنظّم العقد وقت وكيفية حصول شركة التمويل على العائد المستحق لها في مواجهة الخصم الحاصل على التمويل.

### تعارض المصالح:

#### لا يجوز أن يتضمن عقد تمويل المنازعات أية بنود:

تسمح لشركة التمويل بالتأثير على المحامي أو مكتب المحاماة للتحكّم في النزاع، أو أن تفترض تحكّمها له.

يمكنها أن تُحفّز المحامي أو مكتب المحاماة، الخاص بالخصم طالب التمويل، بالإخلال بواجباتهم المهنية تجاه الخصم طالب التمويل، أو محاكم سوق أبو ظبي العالمي، بما في ذلك قواعد الممارسة الخاصة بمحاكم سوق أبو ظبي العالمي. وفي حالة تعدّد الخصوم الحاصلين على تمويل في الدعوى ذاتها، يجب أن يتضمن العقد بنودًا تتعلّق بإدارة تعارض المصالح بين شركة التمويل والخصوم طالبة التمويل والمحامين.

### إشراك شركات التمويل في التسويات:

يجب أن يتضمن اتفاق عقد المنازعات نصوصًا تتعلق بنطاق وحدود دور شركات التمويل في القرارات الخاصة بتسوية الدعاوى وشروط التسوية.

### حالات إنهاء الاتفاق من قبل شركات الممول:

يجب أن يُحدّد اتفاق تمويل المنازعات الحالات التي يجوز لشركة التمويل فيها إنهاء الاتفاق، ولا يجوز لشركة التمويل أن تُنتهي الاتفاق في غير تلك الحالات المحددة.

### الالتزام بالسرية:

يجب أن يُلزم عقد التمويل الشركات بأن تأخذ في اعتبارها الطبيعة السرية، أو ما يُعرف بالحصانة أو الامتياز القانوني، الخاص بالمعلومات والوثائق التي تخص الدعوى في النطاق المحدد قانونًا.

كما يحظر على شركات التمويل السعي لدى محامي الخصم الحاصل على التمويل، للإفصاح عن معلومات سرية أو معلومات تتمتع بالحصانة القانونية، ما لم يتم الحصول على هذه المعلومات بموافقة كتابية من الخصم طالب التمويل، أو إذا كان الإفصاح مطلوبًا بأمرٍ من أي محكمة أو بموجب القانون.

### التزامات شركات التمويل تجاه المحامين:

يحظر على شركة التمويل سداد أي عمولة أو أتعاب أو نسبة من حصيلة الدعوى للمحامي أو مكتب المحاماة، مقابل التوسط بين الموكل وشركة التمويل، كما يجب على شركات التمويل الحصر على عدم دفع المحامي إلى القيام بأي ممارسات من شأنها الإخلال بقواعد المهنة الخاصة بمحاكم سوق أبو ظبي العالمي.

يجب أن تُلزم اتفاقية تمويل المنازعات شركة التمويل باتخاذ خطوات معقولة، للتأكد من عدم وجود أي ظروف ناشئة عن التمويل قد تؤدي إلى نشوء أي تعارض في المصالح يمكن توقُّعه بشكل معقول، فيما يخص: الخصم طالب التمويل، أو المحامي الخاص به أو مكتب المحاماة، أو الأطراف الأخرى في الدعوى، أو محاميهم أو مكاتب المحاماة التي تُمثِّلهم، أو محاكم سوق أبو ظبي العالمي، أو هيئة التحكيم التي تنظر الدعوى.

## المبحث الثاني

### المبادرات الدولية في مجال التحكيم

تُرَكِّز في هذا الفصل على مبادرتين دوليتين ساعدتا في وضع حدود لمشاركة جهات التمويل في دعاوى التحكيم؛ وهما: قانون هونغ كونغ لعام ٢٠١٦ المتعلِّق بالتحكيم والوساطة، وتقرير مجموعة العمل التابعة للمجلس الدولي للتحكيم التجاري بالاشتراك مع كلية كوين ماري بجامعة لندن<sup>(٥٠)</sup>؛ فعلى الرغم من أنَّ كل مبادرة تهدف إلى غايات

<sup>(٥٠)</sup> انظر: Int'l Council for Commercial Arbitration, Report Of The ICCA-Queen Mary Task Force on Third-Party Funding in International Arbitration

مختلفة، إلا أنَّ كليهما تجمعهما خيوط مشتركة؛ أهمها: الاعتراف بضرورة الإفصاح عن وجود تمويل في الدعوى؛ وذلك كوسيلة للحدِّ من المشكلات المتعلقة بتعارض المصالح، كما أن كليهما يرى أن تمويل التحكيم هو مصطلح شامل يصف العديد من أشكال الدعم الاقتصادي، بعضها قانوني والبعض الآخر مشكوك في نزاهته، وكلا المبادرتين تدعوان إلى مزيد من الرقابة على جهات التمويل.

### الفرع الأول

#### قانون هونغ كونغ لعام ٢٠١٦ (التشريع المتعلق بالتحكيم والوساطة)

يُعدُّ قانون هونغ كونغ عام ٢٠١٦ الخاص بالتحكيم والوساطة (التمويل من طرف ثالث)، الصادر في ١٤ يونيو ٢٠١٧، هو التشريع الأول عالمياً الذي يؤكد مشروعية تمويل التحكيم والوساطة، وأنه لم يعد يُشكّل صورة من صور التبرج التي كان يجرمها القانون الأنجلوسكسوني<sup>(٥١)</sup>، ويقدم قانون هونغ كونغ في أجزائه المهمة توجيهات بشأن التنظيم والإفصاح عن جهات التمويل المشاركة في التحكيم والوساطة، كما يتطلّب القانون وضع مدونة سلوك توضح "الممارسات والمعايير" الواجب على مؤسسات التمويل الالتزام بها<sup>(٥٢)</sup>.

وقد نصَّ القانون على وجوب أن يكون اتفاق التمويل مكتوباً<sup>(٥٣)</sup>، وأن يُنصَّ صراحة على المخاطر المحتملة وتبعات التمويل، وكذلك الإفصاح بشكل أساسي عن الآتي:

- درجة السيطرة والرقابة التي تتمتع بها جهات التمويل على إجراءات التحكيم أو الوساطة.
- مدى التزام جهة التمويل بسداد مصروفات الدعوى وأتعاب المحاماة عن الطرف الآخر كاسب الدعوى، وأقساط التأمين، أو تقديم كفالة لضمان سداد تلك المصروفات والأتعاب في حال أمرت هيئة التحكيم بها.
- شروط وإجراءات إنهاء اتفاق التمويل، وحق جهات التمويل في الانسحاب من

(2018)، ويمكن الاطلاع عليه على الرابط التالي: <https://www.arbitration-icca.org/icca-reports-no-4-icca-queen-mary-task-force-report-third-party-funding>

<sup>(٥١)</sup> انظر: الفصل ٦٠٩، أ١٣٧، مادة ٨٩٨ من قانون هونغ كونج.

<sup>(٥٢)</sup> انظر: المادة ٩٨ من قانون هونغ كونج.

<sup>(٥٣)</sup> انظر: المادة ٩٨ من قانون هونغ كونج.

التمويل<sup>(٥٤)</sup>.

يضيف مشروع قانون هونغ كونغ التزامات عدّة على جهات التمويل، منها: أن تنصّ مدونات السلوك على التزام جهات التمويل- على سبيل المثال- بإبداء النصيحة للطرف طالب التمويل بأن يستشير محامٍ مستقل قبل الدخول في هذا الاتفاق، (٥٥) كما يجب على الأطراف الممولة أن يكون لديهم "حدّ أدنى من رأس المال"؛ لضمان ملاءتهم وقدرتهم على الوفاء بالتزاماتهم<sup>(٥٦)</sup>، بالإضافة لذلك، يجب على جهات التمويل أن يكون لديها الآليات اللازمة لمعالجة أيّ تعارض للمصالح ولو محتمل<sup>(٥٧)</sup>، وكذلك إجراءات فعّالة للرد على الشكاوى، ووسائل لجبر الأضرار المترتبة على تلك الشكاوى<sup>(٥٨)</sup>.

ويتضمّن القانون أحكاماً تفصيلية لضمان الإفصاح عن اتفاقيات التمويل للخصم ولهيئة التحكيم؛ وذلك تعزيزاً للشفافية، والتقليل من تضارب المصالح المحتمل، وفيما يلي ملخّص بالتدابير الرئيسية المتعلقة بالإفصاح عن اتفاقيات تمويل الطرف الثالث وفقاً لقانون هونغ كونغ:

- **بيانات الإفصاح:** تنص المادة ٩٨ (١) على: أنه إذا تم إبرام اتفاق تمويل لإجراءات التحكيم، يجب على الطرف الحاصل على التمويل أن يُخبر كتابياً الخصوم وهيئة التحكيم بما يشمل بيانات جهة التمويل، والتأكيد على إبرام الاتفاق، ويتم إرسال هذا الإخطار عند بدء إجراءات التحكيم إذا كان اتفاق التمويل قد أبرم قبل ذلك، أو خلال ١٥ يوماً من تاريخ إبرامه إذا كان قد تمّ بعد البدء في إجراءات التحكيم "المادة ٩٨ (٢)".
- **الإفصاح عن إنهاء اتفاقية التمويل:** تنص المادة ٩٨ (٢) على: أنه إذا تمّ إنهاء اتفاق التمويل (لأي سبب بخلاف انتهاء إجراءات التحكيم)، يجب على الطرف الحاصل على التمويل إخطار الخصوم وهيئة التحكيم بذلك موضعاً تاريخ الإنهاء، على أن يتم الإخطار بالإنهاء خلال ١٥ يوماً من تاريخ انتهاء اتفاق التمويل.

<sup>(٥٤)</sup> انظر: المادة ٩٨ Q (١) (ب).

<sup>(٥٥)</sup> انظر: المادة ٩٨ Q (١) (ج).

<sup>(٥٦)</sup> انظر: المادة ٩٨ P (١) (د).

<sup>(٥٧)</sup> انظر: المادة ٩٨ Q (١) (هـ).

<sup>(٥٨)</sup> انظر: المادة ٩٨ Q (١) (و).

**عواقب عدم الامتثال:** ولا يترتب على عدم الامتثال لمتطلبات الإفصاح المسؤولية القانونية بشكل مباشر، وإن كان لهيئة التحكيم أو المحكمة أن تأخذ عدم الامتثال في الاعتبار عند النظر في مدى صحة الإجراءات وسلامتها.

ويعتبر إصدار هونغ كونغ لهذا التشريع بمثابة تعزيز لوضعها كمركز رائد في تسوية المنازعات الدولية في منطقة آسيا والمحيط الهادئ<sup>(٥٩)</sup>، ويرى البعض: أن تأثير هذا القانون غير قاصر على الصين فحسب، بل يضع حجر الأساس بالنسبة لمعايير التنظيم والإفصاح بشأن نشاط تمويل المنازعات عالمياً<sup>(٦٠)</sup>.

### الفرع الثاني

#### تقرير المجلس الدولي للتحكيم التجاري

شكّل المجلس الدولي للتحكيم التجاري (ICCA) عام ٢٠١٣، بالتعاون مع كلية كوين ماري بجامعة لندن، مجموعة عمل لتقديم "فهم أفضل حول ماهية تمويل المنازعات والمسائل التي يثيرها في مجال التحكيم الدولي"، التي من أهمها على سبيل المثال: تعارض المصالح، والحصانة، والمصرفيات القضائية، وأتعاب المحاماة وكفالتها<sup>(٦١)</sup>.

تمّ تشكيل مجموعة العمل لمواجهة حقيقة أن جهات التمويل تستثمر في التحكيم الدولي؛ نظراً لأن معظم هذه التحكيمات كبيرة القيمة، وفي الوقت ذاته فرص الطعن فيها

<sup>(٥٩)</sup> انظر: تقرير اللجنة القانونية للمجلس التشريعي بهونغ كونغ على تعديل قانون التحكيم والوساطة

(التمويل من طرف ثالث) رقم CB (٤) ١٦٦/١٦-١٧، ص ٨ (٢٠١٦) (هونغ كونغ)، ويمكن

الاطلاع على التقرير على الرابط التالي: [https://www.legco.gov.hk/yr16-](https://www.legco.gov.hk/yr16-17/english/bc/bc102/general/bc102.htm)

[17/english/bc/bc102/general/bc102.htm](https://www.legco.gov.hk/yr16-17/english/bc/bc102/general/bc102.htm)

<sup>(٦٠)</sup> انظر: Third party funding of arbitration in Singapore and Hong Kong: A

comparison, Ashurst, 2017، ويمكن الاطلاع على المقال على الرابط التالي:

<https://perma.cc/XQC3-UG7W>

<sup>(٦١)</sup> انظر: Int'l Council for Commercial Arbitration, Report Of The ICCA-Queen

Mary Task Force on Third-Party Funding in International Arbitration

(2018)، ويمكن الاطلاع عليه على الرابط التالي: [https://www.arbitration-](https://www.arbitration-icca.org/icca-reports-no-4-icca-queen-mary-task-force-report-third-party-funding)

[icca.org/icca-reports-no-4-icca-queen-mary-task-force-report-third-party-funding](https://www.arbitration-icca.org/icca-reports-no-4-icca-queen-mary-task-force-report-third-party-funding)

محدودة<sup>(٦٢)</sup>، بالإضافة إلى القلق حول اتجاه تلك الجهات إلى هيكلة وصياغة اتفاقات التمويل، عن طريق اختيار القوانين واجبة التطبيق والمحاكم المختصة بنظر المنازعات الخاصة بتلك الاتفاقات؛ بما يمكنهم من تجنب الرقابة على أعمالهم<sup>(٦٣)</sup>.

في إبريل ٢٠١٨، أصدرت مجموعة العمل التقرير بما توصلت له من نتائج، متبينةً مفهومًا واسعًا لما يُعد تمويلًا للمنازعات<sup>(٦٤)</sup>؛ حيث تم تعريف تمويل المنازعات بأنه: اتفاق بين كيان ليس طرفًا في النزاع، لتقديم تمويل أو دعم مادي جوهرى لأحد طرفي النزاع أو مكتب المحاماة الذي يمثله، من أجل تمويل جزء أو كل التكاليف الدعوى، سواء بشأن دعوى معينة أو مجموعة من الدعاوى، ويكون الدعم أو التمويل في شكل تعويض أو مبلغ يتم سداده كليًا أو جزئيًا كنسبة من المبلغ المحكوم به.

كذلك تم تعريف "جهة التمويل" بأنها: ١. أي شخص طبيعي أو اعتباري ليس طرفًا في النزاع، ويدخل في اتفاقية مع أحد الخصوم، أو شخص تابع له، أو مكتب المحاماة الذي يمثله؛ وذلك: أ. بغرض تقديم الدعم المادي، أو تمويل جزء من تكاليف النزاع أو كلها، سواء بشأن دعوى فردية معينة أو مجموعة من الدعاوى، ب. ويكون هذا الدعم أو التمويل، في شكل تعويض أو مبلغ يتم سداده، مستندًا كليًا أو جزئيًا على نتيجة النزاع، أو يتم توفيره من خلال منحة، أو مقابل دفع أقساط سداد<sup>(٦٥)</sup>.

وقد عالج التقرير أربع مسائل أخلاقية أساسية تثور دائمًا عند تدخل جهات التمويل

<sup>(٦٢)</sup> انظر: التقرير، الصفحة ٤ ("منذ أن تم تشكيل فريق العمل في البداية في عام ٢٠١٣ ... توسع سوق التمويل في عدة جوانب؛ فقد ازداد عدد القضايا الممولة بشكل كبير، كما زاد عدد وتوسع الأطراف الثالثة الممولة من حيث المواقع الجغرافية، مع دخول كيانات جديدة إلى السوق، وبالتالي زيادة المبالغ الإجمالية المتاحة للتمويل")؛ انظر أيضًا: المصدر ذاته، ص ٢٥-٢٧ (مناقشة الاقتصاديات وهيكل عائد تمويل الأطراف الثالثة).

<sup>(٦٣)</sup> انظر: Rebecca Mulder & Marc Krestin, Third-Party Funding in International Arbitration: To Regulate or Not to Regulate?, Young ICCA Blog (Dec. 18, 2017), متاح للاطلاع على الرابط التالي:

<https://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2017/12/12/third-party-funding-international-arbitration-regulate-not-regulate>

<sup>(٦٤)</sup> انظر التقرير، ص ٥٠.

<sup>(٦٥)</sup> انظر التقرير، ص ٥٠.

في الدعاوى التحكيمية؛ أولاً: مسألة تعارض المصالح المحتمل بين المحكم وجهة التمويل، وثانياً: تأثير الإفصاح عن معلومات ومستندات الدعوى إلى جهة التمويل على سرية المعلومات بين المحامي وموكله، وثالثاً: مدى الحاجة إلى جهات التمويل لتقديم كفالة بشأن مصاريف الدعوى وأتعاب المحامين حال أمرت بها هيئة التحكيم، وأخيراً: تأثير وجود جهة تمويل في الدعوى على الحكم بالتكاليف وأتعاب المحامين وتوزيع عبئها على الخصوم<sup>(٦٦)</sup>.

### تعارض المصالح بين المحكم وجهة التمويل:

يشير التقرير بأن مجتمع التحكيم الدولي قد أصبح بمثابة نادٍ مغلق، يتسم بعلاقات دائمة متبادلة بين جهات التمويل، والمحامين، والمحكمين<sup>(٦٧)</sup>، ويعزز هذه العزلة حقيقة أن المحامين الذين يعملون في قضية معينة قد يتبادلون الأدوار ليعملوا كمحكمين في قضايا أخرى<sup>(٦٨)</sup>، وبالإضافة إلى ذلك، فإن الممولين من الأطراف الثالثة أصبحوا بشكل متزايد يستعينون بمحامين ذوي خبرة من هذا المجتمع للعمل لديهم، والانضمام إلى مجالسهم الاستشارية<sup>(٦٩)</sup>.

واقترح التقرير تطبيق مبدأ "الإفصاح المنهجي"، مؤكداً أن "إفصاح الطرف الحاصل على التمويل عن وجود وهوية الممولين ضروري لتمكين المحكمين من تقديم الإفصاحات المناسبة، واتخاذ القرارات المتعلقة بتضارب المصالح المحتمل<sup>(٧٠)</sup>، وبناءً عليه: يدعو التقرير الأطراف إلى "الإفصاح عن وجود ترتيبات التمويل، وهوية الممول أمام هيئة التحكيم عند أول ظهور في القضية، أو في أقرب وقت ممكن<sup>(٧١)</sup>".

ويتمشى هذا الاقتراح مع الاتجاهات العالمية في تنظيم تمويل المنازعات، كما أكدته

<sup>(٦٦)</sup> انظر التقرير، ص ١٢.

<sup>(٦٧)</sup> انظر التقرير، ص ٨٢.

<sup>(٦٨)</sup> انظر: Jennifer A. Trusz, Full Disclosure? Conflicts of Interest Arising from Third-Party Funding in International Commercial Arbitration, 101 *Georgetown Law Journal* (2013) ص ١٦٤٩ و ١٦٦٩-١٩٧١.

<sup>(٦٩)</sup> انظر التقرير، ص ٨٢.

<sup>(٧٠)</sup> انظر التقرير، ص ٨٣.

<sup>(٧١)</sup> انظر التقرير، ص ٨١.

استطلاع أجراه المجلس الدولي للتحكيم التجاري (ICCA)، الذي أظهر دعمًا واسعًا للإفصاح عن ترتيبات التمويل وهوية الممولين<sup>(٧٢)</sup>، ويعترف التقرير كذلك بإمكانية حدوث العديد من تضاربات المصالح بين المحكمين والممولين في عدة حالات<sup>(٧٣)</sup>؛ فعلى سبيل المثال: قد يكون زملاء المحكم في مكتب المحاماة الذي ينتمي إليه يعملون مع جهة التمويل في قضية أخرى<sup>(٧٤)</sup>، وفي مثال آخر: قد يكون المحكم نفسه يعمل في قضية ممولة من نفس جهة التمويل، ثم يعمل كمستشار قانوني في قضية أخرى ممولة من نفس الممول<sup>(٧٥)</sup>، وفي غياب الإفصاح عن هذه التضاربات، قد تُثار تساؤلات حول: حياد المحكم، والتزامه بالحفاظ على نزاهة التحكيم الدولي<sup>(٧٦)</sup>.

#### سرية المعلومات بين المحامي - الموكل<sup>(٧٧)</sup>:

تقوم جهات التمويل بجمع المعلومات والاطلاع على كافة مستندات الدعوى لتقييم مدى جدوى تمويلها، والسؤال الذي يطرح نفسه هنا: هل يتم تبادل هذه المعلومات بطريقة تؤدي إلى التنازل عن سرية هذه المستندات والمعلومات المترتبة على حصانة العلاقة بين المحامي والعميل، أم يتم ذلك بطريقة تحمي هذه الحصانة؟<sup>(٧٨)</sup>.

يُحدّد التقرير ثلاث فئات من المعلومات التي تتداخل في هذا الشأن؛ الفئة الأولى: تشمل المعلومات المحمية بالحصانة المهنية للعلاقة بين المحامي والعميل، التي يتم تقديمها إلى جهة التمويل خلال "مرحلة الفحص النافي للجهالة الأولى"<sup>(٧٩)</sup>، وبعد أن تلتزم جهة التمويل بتمويل القضية<sup>(٨٠)</sup>، والثانية: تتعلق باتفاقية التمويل نفسها، والفئة الأخيرة: تشمل الوثائق التي تقوم بإعدادها أو تحتفظ بها جهة التمويل، مثل: تقييم القضية،

<sup>(٧٢)</sup> انظر التقرير، ص ٨٣.

<sup>(٧٣)</sup> انظر التقرير، ص ٨٢.

<sup>(٧٤)</sup> انظر التقرير، ص ١١١.

<sup>(٧٥)</sup> انظر التقرير، ص ١١٢.

<sup>(٧٦)</sup> انظر التقرير، ص ٨٧.

<sup>(٧٧)</sup> انظر التقرير، ص ١١٧.

<sup>(٧٨)</sup> انظر التقرير، ص ١١٨.

<sup>(٧٩)</sup> انظر التقرير، ص ١١٨.

<sup>(٨٠)</sup> انظر التقرير، ص ١١٩.

والوثائق المتعلقة بالتفاوض على اتفاقية التمويل، والآراء القانونية حول قوة القضية المعدة من جانب المستشارين القانونيين لجهة التمويل.

ويتبنّى التقرير موقفاً مفاده: أنّ وجود التمويل وهوية الممول لا يخضعان لأيّ حصانة قانونية، أما شروط اتفاق التمويل فقد تكون خاضعة لالتزامات السرية، وقد تتضمن معلومات تتمتع بالحصانة المهنية، ولا يجب على هيئة التحكيم أن تأمر بالإفصاح عن هذه الشروط، إلا فقط "في حالات استثنائية".

وأخيراً، فيما يتعلق بمسألة التنازل عن الحصانة، فيوضح التقرير أنّ مجرد تقديم معلومات تتمتع بحصانة قانونية إلى ممول، لا يجب أن يُعدّ في حدّ ذاته تنازلاً عن هذه الحصانة، طالما أن المعلومات قد تمّ تقديمها "لغرض الحصول على التمويل"<sup>(٨١)</sup>.

#### توزيع التكاليف وضمانها:

استعرض التقرير أيضاً كيفية التعامل مع طلبات تقديم كفالة لتغطية تكاليف التحكيم ومصروفاته في بداية الإجراءات أو أثنائها، وكذلك طلبات توزيع هذه التكاليف والمصروفات في نهاية التحكيم، عندما يكون أحد الخصوم أو كلاهما قد حصل على تمويل من إحدى جهات التمويل.

وتختلف النظم القانونية بشأن تحمّل التكاليف، فالقاعدة في القانون الإنجليزي: أن يتحمّل الطرف الخاسر مصروفات التقاضي وأتعاب المحامين، بما فيهم محامي الطرف الفائز، بينما القاعدة في الولايات المتحدة: أنّ كل طرف يتحمّل مسؤولية دفع أتعاب محاميه الخاصة<sup>(٨٢)</sup>، أما في التحكيم، فقد يمنح المحكمون التكاليف بنسب مختلفة، وفقاً لقواعد مركز التحكيم المعمول بها، أو القانون واجب التطبيق، ولسلطتها التقديرية<sup>(٨٣)</sup>.

<sup>(٨١)</sup> انظر التقرير، ص ١١٩ وما بعدها.

<sup>(٨٢)</sup> انظر: Theodore Eisenberg & Geoffrey P. Miller, The English Versus the American Rule on Attorney Fees: An Empirical Study of Public Company Contracts, 98 Cornell Law Review (2013), ص ٣٢٧.

تيودور إيسينبيرج وجيوفري ب. ميلر، القاعدة الإنجليزية في مقابل القاعدة الأمريكية حول أتعاب المحامي: دراسة تطبيقية حول عقود الشركة العامة، ٩٨، مجلة كورنيل لمراجعة القانون، ٣٢٧، ٣٢٧ (٢٠١٣).

<sup>(٨٣)</sup> انظر: Counting the Costs of Arbitration, BIRD & BIRD (Dec. 2005), متاح للاطلاع عليه على الرابط التالي:

## الباب الثاني تمويل المنازعات في التشريعات الحديثة الفصل الأول

### تمويل المنازعات في سنغافورة

نتناول في هذا الفصل التنظيم الخاص بتمويل المنازعات في دولة سنغافورة، باعتبارها من الدول الرائدة في هذا المجال، ولديها إطار تشريعيّ محدّد؛ حيث قامت بتعديل القانون المدني الخاص بها سنة ٢٠١٧ (يشار إليه فيما بعد باسم "تعديل ٢٠١٧"<sup>(٨٤)</sup>)، لينص صراحةً على مشروعية نشاط تمويل المنازعات، وأنّ ممارسته لا تُشكّل أيّاً من جرائم التحريض (Barratry) أو التزج (Champerty) أو التشجيع على المنازعات (Maintenance)، التي كانت تُثير المسؤولية المدنية والجنائية في الماضي.

### المبحث الأول الإطار التشريعي لتمويل المنازعات في سنغافورة

#### الفرع الأول لائحة تمويل المنازعات

تنفيذاً لتعديل ٢٠١٧، أصدر الوزير المختص في العام ذاته اللائحة التنفيذية للقانون؛ لتُنظّم هذا النشاط بصورة أكثر تفصيلاً (يشار إليها فيما بعد باسم "لائحة" أو "لائحة تمويل المنازعات"<sup>(٨٥)</sup>)؛ حيث أجازت تمويل المنازعات في التحكيم الدولي

<https://www.twobirds.com/en/news/articles/2005/counting-the-cost-of-arbitration>

<sup>(٨٤)</sup> يمكن الاطلاع على نسخة من القانون المدني وتعديل ٢٠١٧ على الرابط التالي: [Civil Law Act](#)

[Singapore Statutes Online](#) - وتعديل ٢٠١٧ على الرابط التالي: <https://sso.agc.gov.sg/Acts-supp/2-2017>

<sup>(٨٥)</sup> يمكن الاطلاع على نسخة من لائحة تمويل المنازعات على الرابط التالي:

<https://sso.agc.gov.sg/SL-Supp/S68-2017/Published/20170224?DocDate=20170224>، وعلى نسخة من اللائحة المعدلة

على الرابط التالي: <https://sso.agc.gov.sg/SL-Supp/S384-2021/Published/20210621?DocDate=20210621>

والدعاوى المرتبطة به فقط، إلى أن تمّ تعديل اللائحة سنة ٢٠٢١؛ لتوسيع نطاق المنازعات التي يجوز فيها التمويل (يشار إليها فيما بعد باسم "اللائحة المعدلة")، لتشمل التحكيم الداخلي والدعاوى المتصلة به، والدعاوى القضائية المرفوعة أمام المحاكم الوطنية التجارية، والدعاوى القضائية الخاصة بالإفلاس وما يرتبط بها من إجراءات توفيق أو وساطة؛ حيث أصبح يجوز للمصفي الدخول في اتفاق تمويل بشرط الحصول على موافقة المحكمة المختصة.

نصّت اللائحة على شروط لممارسة نشاط تمويل المنازعات، من أهمها: الملاءة المالية؛ حيث اشترطت ألا يقل رأسمال شركات تمويل المنازعات عن خمسة مليون دولار سنغافوري (أي ما يعادل ٣.٦ مليون دولار أمريكي)، أو ألا تقل الأصول المُدارة - وفق تعريفها الوارد في البند رقم ٤ (٢) من لائحة التمويل - عن خمسة مليون دولار سنغافوري (أي ما يعادل ٣.٦ مليون دولار أمريكي) أو ما يعادله بالعملة الأجنبية.

### الفرع الثاني

#### قانون المحاماة لسنة ١٩٦٦م

وَضَع قانون المحاماة لسنة ١٩٦٦<sup>(٨٦)</sup> بسنغافورة بعض القواعد التي يجب على المحامين الالتزام بها إذا كانت الدعوى تنطوي على تمويل خارجي؛ حيث أجاز القانون أن يقوم المحامي بالاتصال بشركات تمويل المنازعات، والتوسط بينها وبين عملائه، وأن يُمثّل موكله في صياغة اتفاق التمويل والتفاوض بشأنه مع شركة التمويل، شريطة ألا يتلقّى المحامي أي منفعة مالية مباشرة من شركة التمويل نظير هذا التعريف.

### الفرع الثالث:

#### قواعد مهنة المحاماة ٢٠١٥

يضع الفصل الخامس من قواعد مهنة المحاماة لعام ٢٠١٥ عدّة التزامات على عاتق المحامي في حالة توليه دعوى تنطوي على تمويل خارجي<sup>(٨٧)</sup>:

<sup>(٨٦)</sup> يمكن الاطلاع على من قانون المحاماة، المشار إليه على الرابط التالي:

<https://sso.agc.gov.sg/Act/LPA1966>

<sup>(٨٧)</sup> يمكن الاطلاع على قواعد مهنة المحاماة ٢٠١٥ على الرابط التالي:

<https://sso.agc.gov.sg/SL/LPA1966-S706-2015>

### أولاً: الإفصاح:

أوجبت القواعد على المحامي الإفصاح للمحكمة أو لهيئة التحكيم وللأطراف الأخرى في الدعوى عن وجود اتفاق تمويل للدعوى من قبل شركة تمويل خارجية، بالإضافة إلى الإفصاح عن هويّة وبيانات الاتصال بشركة التمويل؛ وذلك ضماناً لتحقيق النزاهة والشفافية في عملية تسوية النزاعات.

### ثانياً: حظر وجود مصالح مالية أو غيرها مع شركة التمويل:

تأكيداً على مبدأ النزاهة والحيادية، ولضمان عدم انحياز المحامي للممول ممّا قد يضر بمصلحة موكله؛ حظرت قواعد مهنة المحاماة على المحامي أن تكون له أيّ مصلحة مادية مباشرة أو غير مباشرة مع شركة التمويل، كما لا يجوز له أن يكون متملكاً لأسهم برأسمالها، أو أي صورة أخرى من صور الملكية.

### الفرع الرابع

#### إرشادات بأفضل الممارسات

لا يقتصر التنظيم الخاص بتمويل المنازعات بسنغافورة على القوانين والقرارات التنفيذية الملزمة فحسب، وإنما تمّ استكمال ذلك بالقيام بإصدار العديد من الإرشادات والتعليمات التي يُنصَح المحامون وشركات التمويل باتباعها؛ للالتزام بأفضل الممارسات، وضمان نزاهة العملية القضائية أو التحكيمية.

ومن أهم هذه الإرشادات: تلك الصادرة من جمعية المحكمين بسنغافورة، والملاحظات الصادرة من مركز سنغافورة للتحكيم الدولي.

الإرشادات الصادرة من جمعية المحكمين بسنغافورة ( Singapore Institute of

#### Arbitrators (SIArb) Guidelines

أصدرت جمعية المحكمين في سنغافورة (SIArb) إرشادات خاصة لشركات تمويل المنازعات، تهدف إلى تحديد أفضل الممارسات بين شركات التمويل وأطراف النزاع في دعاوى التحكيم الدولي، التي تُرفع في سنغافورة، وتُحدّد هذه الإرشادات نطاق الشفافية المتوقّع في الإفصاح عن وجود التمويل، والتزامات شركات التمويل، وحثّها على التصرف بمعايير أخلاقية عالية للحفاظ على نزاهة التحكيم الدولي في سنغافورة.

## المذكرة الصادرة عن مركز سنغافورة للتحكيم الدولي Singapore International Arbitration Centre (SIAC)

أصدر مركز سنغافورة للتحكيم الدولي (SIAC) مذكرة عملية لتحديد معايير أفضل الممارسات والسلوك الأمثل، التي يجب أن يلتزم بها المحكمون فيما يتعلق بإجراءات التحكيم، التي تُقام تحت مظلة المركز، ووفقاً لقواعده في القضايا التي تتضمن تمويلًا خارجيًا.

كما نصت القواعد الخاصة بتحكيم الاستثمار، الخاصة بمركز سنغافورة للتحكيم الدولي، على منح هيئة التحكيم السلطة التقديرية في إصدار أمر في مواجهة أحد أطراف النزاع للإفصاح عن معلومات تتعلق بتمويل الدعوى؛ وفقاً لقانون المحاماة وقواعد مهنة المحاماة سابق الإشارة إليها، بالإضافة إلى حق هيئة التحكيم في طلب الإفصاح عن التفاصيل الخاصة بحصة الممول في ناتج الدعوى، ومدى موافقة الممول على تحمّل مصاريف الدعوى وأتعاب المحاماة.

## الدليل الإرشادي الصادر من جمعية القانون بسنغافورة The Law Society of Singapore (Law Society)

أصدرت جمعية القانون أيضاً دليلاً إرشادياً موجّهاً بشكل رئيسي إلى مكاتب المحاماة والمستشارين القانونيين، تُوضّح فيه أفضل الممارسات عند تقديم المشورة، أو تمثيل العملاء عند التفاوض بشأن الحصول على تمويل من إحدى شركات تمويل المنازعات.

وكانت قد أوصت جمعية المحكمين في سنغافورة (SIArb) بأن يقوم المعنيون بصناعة التحكيم وتمويل المنازعات بمراجعة جميع هذه الإرشادات معاً؛ للوصول إلى توافق عام بشأن القضايا المتعلقة بالتمويل التحكيم.

### المبحث الثاني

#### نطاق التغطية في تمويل المنازعات

قد يشمل اتفاق تمويل النزاع تغطية مصروفات الدعوى وتكاليفها الأخرى، مثل: أتعاب المحامين، وتعيين الخبراء، وجمع الأدلة، والحصول على أي خدمات أخرى لإدارة الدعوى.

## الفرع الأول

### مصروفات الدعوى وأتعاب المحامين

القاعدة العامة المنتبجة في سنغافورة هي تحمّل الطرف الخاسر مصاريف وتكاليف الدعوى؛ وذلك وفقاً لقانون الإجراءات المدنية بالنسبة للدعاوى القضائية، ووفقاً لقانون التحكيم بالنسبة لدعاوى التحكيم؛ حيث يتمتع كلٌّ من القاضي والمحكم في هذا الصدد بسلطة تقديرية في الحكم بالمصروفات والتكاليف الأخرى، آخذين في الاعتبار سلوك الأطراف أثناء الدعوى، ومدى تعقيد وتشابك المسائل القانونية المثارة في الدعوى، وقيام أحد الأطراف بعرض التسوية الودية، وحسن إدارة الأطراف للدعوى بصفة عامة.

## الفرع الثاني

### التكاليف التعويضية

هناك أيضاً ما يُعرف باسم "التكاليف التعويضية"، التي يجوز للقاضي أو المحكم أن يحكم بها؛ نتيجة سوء نية أحد الأطراف، أو عدم التصرف بمعقولية خلال مراحل الدعوى، والتي يمكن أن يُؤمّر بها في مواجهة الطرف الخاسر في الدعوى، وعادة ما تكون هذه المصروفات أو التكاليف أعلى من المصروفات والتكاليف المعتادة؛ بحيث تغطي نسبة أكبر من التكاليف التي تكبدها الطرف الفائز في الدعوى.

## الفرع الثالث

### تقديم كفالة لضمان سداد مصروفات وتكاليف الدعوى

تسمح القواعد القضائية في سنغافورة للمدعى عليه بأن يطلب من المحكمة أو هيئة التحكيم إلزام المدعي بتقديم كفالة لضمان تغطيته المصروفات والتكاليف في حالة خسارته للدعوى؛ وذلك في عدة حالات، أهمها:

- إذا كان المدعي مقيماً بالخارج.
  - إذا كانت هناك أسباب سائغة للاعتقاد بأن المدعي لن يكون قادراً مادياً على سداد مصروفات وتكاليف الدعوى.
  - إذا كان عنوان المدعي غير مذكور، أو مذكوراً بشكل خاطئ في صحيفة الدعوى، أو طلب التحكيم، أو قام بتغيير عنوانه خلال سير الإجراءات؛ تجنّباً لعواقب صدور حكم ضده.
- وفي هذا الصدد تسمح القواعد الإجرائية لمحكمة سنغافورة التجارية الدولية للقاضي

بأن يُصدر أمره في مواجهة شركات تمويل المنازعات؛ لتقديم كفالة لضمان مصروفات وتكاليف الدعوى، إذا كان المدعي هو الطرف الحاصل على التمويل.  
كما تتعدّد صور الكفالة التي يمكن لشركات تمويل المنازعات تقديمها في هذا الشأن؛ حيث أمرت المحكمة العليا بسنغافورة حديثاً شركة التمويل بتقديم كفالة شخصية في صورة تعهد بتحمّل مصروفات الدعوى وتكالييفها، في حالة خسارة الخصم الحاصل على التمويل لدعواه<sup>(٨٨)</sup>.

### الفرع الرابع

#### التأمين ضد مخاطر مصروفات وتكاليف التقاضي

يُطلق على هذا التأمين "تأمين ما بعد الخسارة" أو after the event insurance (ATE)، ويُقصد به: تغطية مصروفات وتكاليف الدعوى عند انتهاء النزاع بخسارة حامل الوثيقة؛ ويُعدّ هذا النوع من التأمين مباحاً في سنغافورة، ويوجد العديد من شركات التأمين التي تُغطي مخاطر مصروفات وتكاليف المنازعات في حالة الخسارة، بما في ذلك تغطية شركات تمويل المنازعات، إذا ما تضمّن اتفاق التمويل سداد شركة التأمين مصروفات الدعوى المحكوم بها ضدّ الطرف الخاسر.

### المبحث الثالث

#### أخلاقيات المهنة

نتناول في هذا المبحث الصور البديلة لاتفاقات أتعاب المحاماة التقليدية، التي عادةً ما تُغطيها شركات تمويل المنازعات، بالإضافة إلى القواعد الخاصة بإمكانية مشاركة الأتعاب بين الممول والمحامي، وأخيراً: مدى جواز تملك غير المحامين لأسهم بمكاتب المحاماة.

### الفرع الأول

#### أتعاب الفوز (contingency or success fee)

يحظر القانون في سنغافورة احتساب أتعاب المحاماة كنسبة أو حصة من التعويض

<sup>(٨٨)</sup> انظر حكم المحكمة العليا بسنغافورة في الدعوى المعروفة باسم Hyflux Ltd (in compulsory

liquidation) v Lum Ooi Lin [2023] SGHC 113، ويمكن الاطلاع على الحكم على

الرابط التالي: <file:///C:/Users/USER/Downloads/>

[2023]%20SGHC%20113.pdf

الذي يحصل عليه الخصم، وهو ما يُعرَف باسم أتعاب الفوز (success fee)؛ وبالتالي لا تقوم شركات تمويل المنازعات بتغطية هذه الاتفاقات في سنغافورة نظراً لمخالفتها للقانون.

## الفرع الثاني الأتعاب المشروطة

أصبح جائزاً بموجب لائحة المحاماة بسنغافورة، منذ مايو ٢٠٢٢، إبرام مكاتب المحاماة عقود أتعاب، يكون سداد الأتعاب فيها مشروطاً بتحقق شروط محدّدة منقح عليها، وهو ما يُعرف باتفاق الأتعاب المشروطة Conditional fee Arrangement (CFA)، وقد عرّف قانون المحاماة في سنغافورة عقد الأتعاب المشروط بأنه: الاتفاق بين مكتب المحاماة والخصم على ألا تُستحق أتعاب المحاماة إلا بتحقق شروط واقفة محدّدة سلفاً ومتفق عليها بين الأطراف<sup>(٨٩)</sup>.

وعادة ما يشمل هذا الاتفاق سداد أتعاب إضافية (Uplift Fees) في حالة تحقق الشرط الواقف، وقد تأخذ هذه الأتعاب الإضافية شكل مبلغ إضافي إجمالي، أو المحاسبة على ساعات عمل المحامين؛ وذلك بغض النظر عن المبالغ المحكوم بها لصالح الخصم<sup>(٩٠)</sup>.

ولا يسمح القانون بسنغافورة بهذه العقود إلا بالنسبة للدعاوى المسموح بتدخل شركات تمويل المنازعات بها، التي عادة ما تضم شركات كبرى، ورجال أعمال على درجة عالية من الوعي والمهنية والحذر؛ ممّا يقلل من مخاطر استغلالهم من قبل مكاتب المحاماة. وينص قانون المحاماة في سنغافورة على وجوب أن يشتمل عقد الأتعاب المشروطة على البنود الآتية:

<sup>(٨٩)</sup> قانون المحاماة بسنغافورة، الجزء ٨ (أ)، القسم ١١٥ (أ).

<sup>(٩٠)</sup> أصدرت جمعية القانون بسنغافورة (Law Society of Singapore (Law Society) الدليل الإرشادي بشأن اتفاقات الأتعاب المشروطة لمساعدة المحامين والموكليين على فهم القانون، والاطلاع على صياغات مقترحة تتوافق مع القانون. يمكن الاطلاع على هذا الدليل على الرابط التالي: <https://law-society-singapore-prod.s3.ap-southeast-1.amazonaws.com/2022/08/Guidance-Note-5.6.1-Conditional-Fee-Agreements.pdf>

- تفاصيل الشروط الواقفة، التي بوقوعها يتم تسديد الأتعاب المتفق عليها
- تفاصيل الشروط الواقفة، التي بوقوعها تُستحق الرسوم الإضافية (uplift fee).
- النص على مدّة لا تقل عن خمسة أيام من تاريخ إبرام العقد، تُعرف بفترة التهدئة (cooling-off period)، يجوز خلالها للمحامين والخصوم الرجوع في العقد، وتكون فترة التهدئة ثلاثة أيام، يكون للأطراف في حال تعديل البنود المالية في العقد خلالها الرجوع في التعديل، ولا يكون الخصم ملزماً بسداد أي أتعاب خلال فترة التهدئة عن أعمال قام بها المحامي، ما لم يُتفق على غير ذلك.

### الفرع الثالث

#### مشاركة الأتعاب مع شركات تمويل المنازعات

تحظر القاعدة ٤٩ (ب) من قواعد المحاماة أن يكون للمحامين أو مكتب المحاماة أي مصلحة مالية أو غير مادية مع شركات تمويل المنازعات، التي يمثلون فيها أحد الأطراف، كذلك لا يجوز تقاضي أي أتعاب أو عمولات أو جزء من حصيلة الدعوى من شركة التمويل، ولا يشمل هذا الأتعاب المستحقة للمحامي مقابل قيامه بصياغة عقد التمويل والتفاوض بشأنه نيابة عن الخصم طالب التمويل، وأن يغطي التمويل هذا الجزء من أتعاب المحاماة.

### الفرع الرابع

#### تملك أسهم في مكاتب المحاماة

كان قانون المحاماة في سنغافورة يحظر تملك غير المحامين لأسهم في مكاتب المحاماة؛ للحفاظ على فكرة التخصص والخبرة القانونية، خاصة وأنّ المحامين ملتزمون ببعض الالتزامات الأخلاقية المهنية، لكن عدّل قانون المحاماة عام ٢٠١٥ ليسمح لمكاتب المحاماة بتأسيس كيانات بديلة عن الهياكل التقليدية التي تتخذها الأنشطة التجارية، ويكون لغير المحامين الحق في المساهمة في رأسمالها، أو العمل بها كمدرء أو أعضاء مجلس إدارة أو مشاركين في أرباح هذا الكيان؛ وذلك وفق بعض القيود المفروضة، مثل:

- عدم جواز تملك غير المحامين لأكثر من ٢٥% من رأسمال مكتب المحاماة.
- أن يُسجل غير المحامين في نقابة المحامين كأعضاء غير ممارسين.
- ولا يسمح لمكتب المحاماة إلا بتقديم الخدمات القانونية فقط، فلا يجوز له القيام بأي

أنشطة أو خدمات أخرى.

#### تعقيب:

يتضح من هذا المبحث مدى الاهتمام الذي توليه سنغافورة لتنظيم تمويل المنازعات في ظلّ الأهمية المتزايدة لهذا النشاط عالمياً؛ حتى أصبح ضرورياً تنظيمه ووضع القيود والضوابط اللازمة لتحقيق التوازن بين مصالح المتقاضين وتسهيل وصولهم للعدالة، وفي الوقت ذاته الحفاظ على نزاهة وشفافية عملية تسوية المنازعات والمبادئ الأساسية في التقاضي؛ كضمان الشفافية، وعدم تعارض المصالح.

## الفصل الثاني

### تمويل المنازعات في المملكة المتحدة

#### المبحث الأول

#### الإطار التشريعي والتنظيمي لتمويل المنازعات في المملكة المتحدة

يُعدّ تمويل المنازعات من الأنشطة الرائدة في إنجلترا؛ حيث تطوّر هذا النظام بشكل كبير، وأصبح جزءاً مهماً من النظام القضائي الإنجليزي؛ ونتناول في هذا المبحث: الإطار التشريعي الذي يُنظّم تمويل المنازعات في المملكة المتحدة؛ علماً بأنه لا يستند إلى تشريع موحد، بل هو منظمٌ بصورة متفرقة من خلال عدد من المبادئ القانونية والأطر التنظيمية، بالإضافة إلى الرقابة القضائية.

لقد رأينا في الباب الأول من هذا البحث كيف أنّ القانون الإنجليزي تاريخياً كان يحظر تمويل المنازعات، باعتباره صورةً من صور التدخل المحظور في النظم القضائية؛ حيث كان يعتبره تريباً من الدعاوى (champerty) أو تحريضاً على الخصومة (barratry)؛ ومع ذلك، فبمرور الوقت أصبح هذا النظام أكثر قبولاً وأخذ في الانتشار والتطور، خاصة بعد الإصلاحات القضائية التي أدخلها قانون العدالة المدنية لعام ١٩٩٩، وكذلك قانون المحاماة لعام ٢٠٠٧<sup>(٩١)</sup>.

<sup>(٩١)</sup> للاطلاع على قانون المحاماة لعام ٢٠٠٧، يُرجى اتباع الرابط التالي:

[<https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2007/29/contents>]

## الفرع الأول

### قانون العدالة المدنية لعام ١٩٩٩م

كان قانون العدالة لعام ١٩٩٩ (Access to Justice Act 1999) بمثابة نقطة تحولٍ رئيسية في تاريخ تمويل المنازعات في المملكة المتحدة؛ حيث سمح بالتمويل الخاص للمنازعات، وأقرَّ بصحة ترتيبات الرسوم المشروطة ورسوم الفوز، ووَضَع شروطاً ومتطلبات واضحة بشأن الشفافية والمساءلة في عقود التمويل.

#### تقليص نطاق المساعدة القضائية العامة:

شجَّع القانون تمويل المنازعات الخاص من خلال تقليص التمويل العام، أو ما يُعرَف بالمساعدة القضائية؛ حيث قلَّص القانون من نطاق القضايا المؤهلة للحصول على تمويل عام من خلال المساعدة القانونية، مما دفع الأفراد والشركات إلى البحث عن بدائل تمويلية أخرى، وفتح الباب أمام جهات تمويل المنازعات الخاصة لتقديم خدماتهم.

#### وضع تنظيم واضح بشأن الشفافية والمساءلة في عقود التمويل:

أدخل القانون عدَّة متطلبات وشروط واضحة بشأن الشفافية والمساءلة في عقود تمويل المنازعات، بهدف حماية حقوق الأطراف وضمان نزاهة العملية القضائية؛ فقد ألزم القانون جهات التمويل كذلك بالإفصاح عن المخاطر المالية المحتملة، التي قد يتحملها الطرف الحاصل على التمويل في حالة الخسارة، بما في ذلك أي مصروفات عكسية قد تكون مستحقة للطرف الآخر في حالة خسارة الدعوى.

ألزم القانون كذلك جهات التمويل بتقديم تفصيل دقيق لجميع الرسوم والتكاليف المرتبطة بترتيبات التمويل، بما في ذلك: أي رسوم إدارية، وأتعاب المحامين، وأي تكاليف أخرى قد تكون مستحقة، مع توضيح نسبة العائدات التي سيحصلون عليها في حالة الفوز بالقضية، وكيفية حساب هذه النسبة.

كما نصَّ القانون على: أنه يجب أن تكون جميع ترتيبات التمويل مكتوبة ومفصلة؛ بحيث تُنظَّم جميع الشروط والأحكام المتعلقة بترتيبات التمويل، ويجب أن يتم توقيعها من قِبل جميع الأطراف المعنية، كما استلزم القانون أن تكون العقود مكتوبة بلغة واضحة وسهلة الفهم؛ بحيث يمكن للطرف طالب التمويل فهم جميع الشروط والأحكام دون الحاجة إلى مساعدة قانونية عميقة.

وتناول القانون وجوب أن تتضمنَّ العقود حقَّ الطرف الحاصل على التمويل في

فسخ العقد في أي وقت، بشرط تقديم إخطار مسبق، وأن يشتمل العقد على نصوص واضحة بشأن الشروط والأحكام المتعلقة بالفسخ وآثاره.

كما تلتزم جهات التمويل بالنزاهة في جميع تعاملاتها مع الطرف الحاصل على التمويل، بما يشمل تقديم معلومات دقيقة وصحيحة، وعدم تقديم وعود غير واقعية بشأن نتائج القضية وبحماية البيانات الشخصية للطرف طالب التمويل، وتضمن عدم استخدامها لأغراض غير مشروعة.

كما قد أصبح على جهات تمويل التقاضي في المملكة المتحدة أن تكون مسجلة، وتحت إشراف الهيئات التنظيمية، مثل: هيئة السلوك المالي (Financial Conduct Authority – FCA)، إذا كان يقوم بأعمال إدارة صناديق الاستثمار<sup>(٩٢)</sup>، أو اعتُبر أن ما يُقدّمه من تمويل يُشكّل تمويلًا استهلاكيًا<sup>(٩٣)</sup>؛ وذلك للمراقبة، وضمان أن هذه الجهات تعمل بشفافية ونزاهة، وتراعي حقوق الأطراف الحاصلة على التمويل<sup>(٩٤)</sup>.

#### السماح بالأتعاب المشروطة:

من أهم التغييرات التي أدخلها القانون: السماح بالاتفاق على الأتعاب المشروطة، أو ما يعرف باسم (conditional fee arrangements – CFAs)، التي بموجبها يجوز للمحامين الاتفاق على تلقي أتعابهم فقط في حالة الفوز بالقضية، أو ما يُعرف بقاعدة

<sup>(٩٢)</sup> انظر: Queen Mary University of London – A review of Litigation Funding

in England and Wales – A legal Literature and Empirical Study

الاطلاع عليه عبر الرابط التالي: <https://legalservicesboard.org.uk/wp-content/uploads/2024/05/A-review-of-litigation-funding.pdf>

<sup>(٩٣)</sup> انظر: Elena Ray, Tom McDonnell and Tracy Fisher, Litigation Funding

2024, Chambers and Partners, 5 March 2024

التالي: <https://practiceguides.chambers.com/practice-guides/comparison/1198/12811/20233-20240-20244-20248>

<sup>(٩٤)</sup> هيئة السلوك المالي (Financial Conduct Authority – FCA) في المملكة المتحدة: هي هيئة

تنظيمية ورقابية مستقلة تأسست عام ٢٠١٣ لتحل محل هيئة الخدمات المالية (FSA) وتؤدي دورًا

حيويًا في تنظيم الأسواق المالية وحماية المستهلكين وضمان نزاهة النظام المالي، وتقوم بالإشراف

على المؤسسات المالية، بما في ذلك البنوك، وشركات التأمين وشركات الاستثمار والمستشارين

الماليين، وأخيرًا شركات تمويل المنازعات.

(لا فوز - لا أتعاب) (no win-no fee)؛ مما يعني أنّ المحامي لا يتقاضى أتعابه إلاّ في حالة الفوز بالقضية، فإذا فاز، يحصل على أتعابه المتفق عليها بالإضافة إلى أتعاب إضافية، تُعرّف بأتعاب الفوز (success fee)، أما إذا خسر المحامي القضية، فلا يتقاضى أيّ أتعاب.

وقد رأى المشرع في المملكة المتحدة أنّ هذا الترتيب يُمكن الخصم الذي يستطيع تحمّل تكاليف التقاضي من متابعة دعواه، وبالتالي يعمل على تسهيل الوصول للعدالة.

#### السماح بالأتعاب النسبية:

سمح القانون بترتيبات الرسوم النسبية (contingency fee)، أو تلك التي يتقاضى فيها المحامي أتعابه كنسبة مئوية من العائدات المالية التي يتم تحقيقها من الدعوى، فإذا لم يتم تحقيق أيّ عائدات، لا يتقاضى المحامي أيّ أتعاب، وقد اعتبر المشرع الإنجليزي الأتعاب النسبية واحدةً من الأدوات المالية التي قد تساعد على الوصول إلى العدالة، دون الحاجة إلى دفع تكاليف مقدّمة.

### الفرع الثاني

#### قانون الخدمات القانونية لعام ٢٠٠٧

على الرغم من أنّ قانون الخدمات القانونية لعام ٢٠٠٧<sup>(٩٥)</sup> لم يتناول تمويل التقاضي بشكل مباشر، إلاّ أن أحكامه حول فتح السوق أمام هياكل الأعمال البديلة (الأقسام ٤-٧ والجدول ١)، وتعزيز الوصول إلى العدالة (القسم ١٨ والقسم ٢٢)، وضمان الشفافية والحوكمة الجيدة (الأقسام ٢٧-٣٠)، وتشجيع الابتكار (القسم ٤٠)، أسهمت جميعها في خلق بيئة تنظيمية ملائمة لنمو نماذج تمويل التقاضي وتمكينها، وقد سمح هذا الإطار بدخول جهات غير تقليدية؛ مثل: ممولي التقاضي إلى سوق الخدمات القانونية، مما أسهم في تخفيف العبء المالي عن الأفراد وتمكينهم من متابعة دعاوهم القانونية بفعالية أكبر.

وفيما يأتي شرح مختصر لكيفية تعزيز قانون الخدمات القانونية لعام ٢٠٠٧ لتمويل التقاضي.

<sup>(٩٥)</sup> يمكن الاطلاع على قانون الخدمات القانونية لعام ٢٠٠٧ على الرابط التالي:

<https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2007/29/contents>

## فتح السوق أمام هياكل الأعمال البديلة (Alternative Business Structures - ABS)

سمح القانون لغير المحامين بامتلاك أسهم في شركات المحاماة والخدمات القانونية، مما فتح الباب أمام المستثمرين للاستثمار في القطاع القانوني بما في ذلك تمويل المنازعات، ومع ذلك تخضع هذه الملكية للوائح ومتطلبات صارمة يتم تنظيمها بشكل أساسي - من قبل هيئة تنظيم المحامين ( Solicitors Regulation Authority - SRA)، وقانون الخدمات القانونية لعام ٢٠٠٧، وتشمل هذه المتطلبات ما يأتي:

يمكن لغير المحامين الامتلاك أو الاستثمار في مكاتب المحاماة فقط إذا كان المكتب مرخصاً كونه كياناً قانونياً بديلاً، ويتم منح التراخيص من قبل هيئة تنظيم المحامين، كذلك يجب أن يجتاز الملاك غير المحامين اختبار "الكفاءة والنزاهة" لضمان استيفائهم لمعايير النزاهة والاحترافية المتوقعة في قطاع الخدمات القانونية، وتخضع الكيانات القانونية البديلة لذات المعايير التنظيمية التي تُطبق على مكاتب المحاماة التقليدية، بما في ذلك الالتزام بمبادئ وقواعد السلوك الخاصة بهيئة تنظيم المحامين.

- تشترط هيئة تنظيم المحامين أن يكون لدى الكيانات القانونية البديلة، هياكل إدارية مناسبة لضمان الامتثال للمعايير المهنية، بما في ذلك تعيين محامين مؤهلين في مناصب إدارية رئيسية، كما يجب على هذه الكيانات تعيين مسؤول الامتثال للممارسات القانونية، وكذلك مسؤول الامتثال للشؤون المالية والإدارية، حيث يؤدي كلٌّ منهما دورًا حاسمًا في ضمان الامتثال التنظيمي.
- يجب أن يكون لدى الكيانات القانونية البديلة ترتيبات لحماية أموال الموكلين والأصول الخاصة بهم، هذه الترتيبات تكون مماثلة لتلك التي تطبقها مكاتب المحاماة التقليدية، ويجب أن يكون المساهمون من غير المحامين على دراية بالالتزامات الأخلاقية للمحاماة؛ بما في ذلك سرية المعلومات، وتجنب تعارض المصالح، والحفاظ على ثقة العملاء.
- ويتعين على الكيانات القانونية البديلة إثبات الاستقرار المالي، وتوفير مستويات مناسبة من التأمين ضد المسؤولية المهنية، كما يُطلب من الكيانات القانونية البديلة الإفصاح عن هيكلها الإداري وعن أية مشاركة لغير المحامين في الملكية أو الإدارة.

أما بالنسبة لمكاتب المحاماة التقليدية، فوفقاً لقواعد هيئة تنظيم المحامين، فإنه لا يجوز لغير المحامين شغل مناصب تمنحهم تأثيراً كبيراً على طريقة إدارة المكتب، والغرض من هذا القيد هو حماية استقلالية مهنة المحاماة، وضمان اتخاذ القرارات والأحكام القانونية دون تأثير خارجي غير مبرر، ويمكن لغير المحامين في مكاتب المحاماة التقليدية تولي أدوار في الوظائف الداعمة؛ مثل: الوظائف المالية، والموارد البشرية، والتسويق، أو تكنولوجيا المعلومات، ومع ذلك فإن هذه الأدوار -عموماً- لا تشمل مناصب المديرين الذين يتمتعون بنفوذ على الأنشطة القانونية، أو اتخاذ القرارات ذات التأثير على الأعمال القانونية داخل المكتب.

#### تعزيز الوصول إلى العدالة والوصول إلى العدالة:

إذ جاء القسم الثامن عشر من القانون مؤكداً على ضرورة توسيع نطاق الوصول إلى الخدمات القانونية، بحيث يتمكن الأفراد الذين يمتلكون دعاوى قوية- ولكن لا يملكون الموارد المالية الكافية- من متابعة دعاوهم، ويكون ذلك من خلال دعم المنافسة بدخول جهات جديدة؛ مثل: ممولي التقاضي إلى السوق، مما يؤدي إلى تحسين فرص الحصول على خدمات قانونية مناسبة دون الحاجة لتحمل تكاليف باهظة مقدماً.

#### تحديد نطاق الأنشطة القانونية:

حدّد القسم الثاني والعشرون من القانون ما يعدّ من قبيل الأنشطة القانونية التي لا تجوز ممارستها إلا من قبل المحامين المرخصين، مما ساعد على تحديد ما هو خارج نطاق تلك الأنشطة، ومكّن غير المحامين؛ مثل: جهات التمويل، من تقديم دعم مالي للمتقاضين دون أن يعدّ ذلك تدخلاً أو ممارسة لخدمات قانونية مباشرة.

#### تعزيز الشفافية والمسؤولية:

وضعت الأقسام من ٢٧ إلى ٣٠ معايير الحوكمة والإشراف على مقدّمي الخدمات القانونية؛ مما يشمل الجهات التي تعمل ضمن هيكل الأعمال البديلة، ويضمن أن تكون عقود تمويل المنازعات واضحة ومحددة، وتلتزم بمعايير أخلاقية ومهنية، وتناولت تلك الأقسام أيضاً تحديد كيفية تحمل المخاطر وتوزيعها بين الأطراف؛ مما يساعد على حماية حقوق العملاء وضمان أن تكون الاتفاقيات التمويلية عادلة ومتوازنة.

#### تشجيع الابتكار في تقديم الخدمات القانونية:

شجّع القسم الأربعون من القانون تبني حلول جديدة ومبتكرة في تقديم الخدمات

القانونية، وحثاً مقدّمي الخدمات على التفكير خارج النماذج التقليدية لتحسين الكفاءة وتوسيع نطاق الوصول إلى العدالة، سواء من خلال استخدام التقنيات الحديثة، أو من خلال تطوير نماذج تجارية مبتكرة؛ مما أدى -بالتزامن مع فتح الباب أمام هياكل الأعمال البديلة- إلى ظهور نماذج جديدة، مثل: الشركات التي تجمع بين تقديم الخدمات القانونية والابتكار المالي.

### الفرع الثالث

#### الرقابة القضائية

تعدُّ الرقابة القضائية في سياق تمويل المنازعات من المسائل المهمة للتأكد من نزاهة عملية تسوية المنازعات، وسهولة وصول الأطراف للعدالة، ويتمثل ذلك في قيام المحاكم في المملكة المتحدة بتمحيص الاتفاقات بين شركة التمويل والخصم طالب التمويل، فيما يتعلق بالتحكم في الدعوى، والعدالة، والشفافية، وعدم ممارسة شركة التمويل تأثيراً غير معقول على الدعوى؛ وبالتالي حماية مصالح الخصم طالب التمويل، والحفاظ على استقلالية الدعوى على النحو السابق بيانه.

وقد أسهمت العديد من السوابق القضائية في تشكيل تمويل المنازعات بصورتها الحالية، من خلال المبادئ القانونية المهمة، والمعايير التنظيمية المرسة؛ على سبيل المثال: في القضية المعروفة باسم *Arkin v Borchard Lines Ltd* (2005) EWCA Civ 655<sup>(٩٦)</sup>؛ حيث وضعت المحكمة ما يُعرف بـ "Arkin Cap"، الذي يضع حدًا أقصى لمسئولية شركة التمويل عن تكاليف الدعوى، وذلك بقدر التمويل المقدم، وأسهم هذا المبدأ في تشجيع شركات التمويل على إبرام اتفاقات التمويل من خلال وضعه الحد الأقصى للمسئولية المالية الخاصة بالتمويل.

وفي حكم آخر في القضية المعروفة باسم *Excalibur Ventures LLC v Texas Keystone Inc and Others* [2016] EWCA Civ 1144<sup>(٩٧)</sup>؛ حيث قضت المحكمة بأهمية اتباع الممارسات الرشيدة في التمويل، وأنه يمكن لشركات

<sup>(٩٦)</sup> للاطلاع على حكم محكمة استئناف إنجلترا وويلز (الدائرة المدنية)، الصادر في تاريخ ٢٦ مايو

٢٠٠٥، برجاء اتباع الرابط التالي  
[<https://www.bailii.org/ew/cases/EWCA/Civ/2005/655.html>]

<sup>(٩٧)</sup> للاطلاع على حكم محكمة استئناف إنجلترا وويلز الصادر بتاريخ ١٨ نوفمبر ٢٠١٦، يرجى اتباع

الرابط التالي:- <https://www.harbourlitigationfunding.com/wp-content/uploads/2016/11/EXCALIBUR-VENTURES-LLC.pdf>

التمويل أن تصبح مسئولة عن التكاليف التعويضية إذا ما أثرت في سير الدعوى بطريقة غير مسئولة.

ويتضح ممّا سبق أهمية الرقابة القضائية في المساهمة في وضع الأطر التنظيمية لتمويل المنازعات، والتأكيد على الشفافية والعدالة، والتصرف المسئول من قبل شركات التمويل.

وفي سابقة قضائية حديثة، في القضية المعروفة باسم R (PACCAR Inc) v Competition Appeal Tribunal [2023] UKSC 28<sup>(٩٨)</sup>، أولت المحكمة اهتمامًا بالشروط التجارية الخاصة باتفاقات تمويل المنازعات، والعائد الذي تحصل عليه شركات التمويل.

### الفرع الرابع التنظيم الذاتي

توفّر جمعية شركات تمويل المنازعات في المملكة المتحدة ( Association of Litigation Funding - ALF) إطارًا تنظيميًا ذاتيًا، من خلال تجييع تبيّي كود الممارسة الخاص بها<sup>(٩٩)</sup>، الذي يتناول عددًا من المتطلبات الخاصة بالملاءة المالية لشركات التمويل، والنصوص الخاصة باتفاق تمويل المنازعات، وقيودًا على قدرة شركة التمويل في التحكم في النزاع.

ويلزم كود الممارسة شركات تمويل المنازعات بضرورة تبيّي مبادئ الشفافية وأخلاقيات التمويل؛ بما يضمن أن تتسم اتفاقات التمويل بالوضوح، ويُمكّن الطرف طالب التمويل من فهم شروط وأحكام الاتفاق والموافقة عليها موافقة مستتيرة. ويؤكد الكود أيضًا ضرورة عدم تحكّم شركات التمويل في سير الدعوى، أو إستراتيجيات الدفاع بها، أو قرار التسوية، أو اختيار المحامين.

للاطلاع علي حكم محكمة المملكة المتحدة العليا الصادر بتاريخ ٢٦ يوليو ٢٠٢٣، يرجع اتباع الرابط التالي:

[[https://supremecourt.uk/uploads/uksc\\_2021\\_0078\\_judgment\\_ea84838f1b.pdf](https://supremecourt.uk/uploads/uksc_2021_0078_judgment_ea84838f1b.pdf)]

<sup>(٩٩)</sup> للاطلاع علي كود الممارسة الخاص بجمعية شركات تمويل المنازعات، يرجى اتباع الرابط التالي <https://associationoflitigationfunders.com/wp-content/uploads/2018/03/Code-Of-Conduct-for-Litigation-Funders-at-Jan-2018-FINAL.pdf>

## الفصل الثالث

### تمويل المنازعات في الولايات المتحدة الأمريكية المبحث الأول

#### الإطار التشريعي لتمويل المنازعات في الولايات المتحدة الأمريكية

تُعَدُّ الولايات المتحدة الأمريكية من الدول الرائدة في إتاحة كافة أشكال تمويل المنازعات؛ مما يجعلها سوقًا متقدّمة ومتطورة في هذا الشأن، والنظام القانوني الأمريكي يُميّز بين نوعين من التمويل:

- التمويل التجاري، الذي يُقصد به: توفير رأس المال اللازم لمباشرة الدعوى؛ وذلك لمكاتب المحاماة وكذلك للمتخصصين، ويكون غير قابل للاسترداد حال خسارة الدعوى.
  - تقديم قروض بفوائد مرتفعة للأفراد ذوي الدعاوى قليلة القيمة، خاصة تلك المتعلقة بالأضرار الشخصية وما شابهها.
- وسيركز هذا الفصل على تناول مسألة التمويل التجاري فقط.

وتتميّز الولايات المتحدة عن بعض الدول الأخرى بعدم حظر التبرُّج من التقاضي على المستوى الفيدرالي، فيما تختلف الأنظمة على مستوى الولايات؛ إذ لم تعتمد معظمها هذا الحظر أو قامت بإلغائه، كما أن أتعاب الفوز غير محظورة في الولايات المتحدة، على عكس العديد من الدول الأخرى، مع وجود قيود صارمة على مشاركة غير المحامين في تمويل أتعاب المحاماة أو في مكاتب المحاماة، كما سيتم التطرق إليه لاحقًا.

#### الفرع الأول

##### التشريعات والقواعد ذات الصلة

لم تعتمد الولايات المتحدة الأمريكية تشريعًا فيدراليًا موحدًا لتنظيم تمويل المنازعات، ولا توجد جهة رقابية مركزية تُشرف على هذا النشاط؛ بل يقع على عاتق شركات تمويل المنازعات والمتقاضين الالتزام بالقواعد والأنظمة الصادرة عن الجهات المختلفة، مثل: تشريعات الولايات، وقواعد المحاكم، وقرارات نقابات المحامين، وهيئات الاستثمار والأوراق المالية.

وقد أعد الجهاز الحكومي للمحاسبات Government Accountability Office

(GAO) (١٠٠) تقريراً (١٠١) يتناول فيه تمويل المنازعات؛ حيث أبرز التقرير مزايا التمويل في تسهيل الوصول إلى العدالة، وأكد ضرورة عدم تحكم شركات تمويل المنازعات في وضع إستراتيجيات الدفاع أو كيفية إدارة الدعوى، كما أوضح أن التمويل يعمل على عدم انتشار الدعوى غير الجادة؛ نظراً للإجراءات الدقيقة التي تتبعها شركات تمويل المنازعات لتقييم مدى جدية القضية قبل تقديم التمويل.

## الفرع الثاني

### الإرشادات والمعايير المهنية

تُعدُّ الجمعية الدولية للتمويل القانوني International Legal Finance Association (ILFA) الجمعية الأمريكية الأولى في هذا المجال؛ حيث تضمُّ حالياً سبعةً وعشرين (٢٧) شركة وهيئة من هيئات التمويل، وتهدف إلى تمثيل شركات تمويل المنازعات التجارية أمام الجهات التنظيمية، وتقديم الأبحاث والتحليلات المتعلقة بصناعة تمويل المنازعات، وتلتزم الجمعية أعضائها بمجموعة من المبادئ المهنية لضمان نزاهة وشفافية عملية تسوية النزاعات، مثل: وضع حدٍّ أدنى لرأس المال المطلوب من شركات تمويل المنازعات، وتحديد متطلبات الإفصاح، ومنع تعارض المصالح، والحفاظ على سرية المعلومات.

(١٠٠) الجهاز الحكومي للمحاسبات: هو جهاز مستقل غير حزبي، يعمل لصالح الكونغرس الأمريكي، ويعتبر ذراع الرقابي؛ فيقوم الجهاز بالتأكد من أن المبالغ المخصصة من قبل الكونغرس يتم استخدامها في الأغراض المحددة من قبله، بالإضافة لدوره الرقابي، يقوم الجهاز بتوفير المعلومات الموضوعية والواقعة إلى الكونغرس، ولرؤساء الوكالات التنفيذية وللجمهور، للمساهمة في تحسين أداء الحكومة وتوفير أموال لدفاعي الضرائب، ويباشر الجهاز دوره المنوط به بناءً على طلب اللجان الرئيسية أو الفرعية في الكونغرس، أو كما هو محدد له بموجب القوانين أو تقارير اللجان، ووفقاً لبروتوكولات الكونغرس.

يرأس الجهاز المراقب العام للولايات المتحدة الأمريكية (المراقب العام الحالي هو جين ل. دودارو)، ويُعين المراقب العام من قبل رئيس الجمهورية بناءً على مشورة وموافقة مجلس الشيوخ.

(١٠١) يمكن الاطلاع على نسخة من التقرير على الرابط التالي:

<https://www.gao.gov/products/gao-23-105210>

### الفرع الثالث

#### الالتزام بالإفصاح ومبدأ السرية

على المستوى الفيدرالي، لا يوجد في الولايات المتحدة التزام بالإفصاح عن اتفاقات التمويل، بما في ذلك المتعلقة بالتمويل التجاري للمنازعات، وتعتبر مستندات ومعلومات الدعوى المقدّمة لجهات التمويل محميّة بمبدأ "أسرار المهنة"؛ وهو مبدأ يحظر إفشاء أي أسرار متعلقة بالدعوى وإجراءاتها، بما في ذلك اتفاقيات التمويل. وبناءً عليه: يشترط القضاء الأمريكي<sup>(١٠٢)</sup> عند النظر في طلب المدعى عليه بالإفصاح عن وجود التمويل، أن يكون لهذا الإفصاح صلة مباشرة بموضوع الدعوى أو الدفوع المقدّمة؛ إذ قد توافق المحاكم على طلب الإفصاح في حالات ضيقة، منها على السبيل المثال: وجود شكوك في وجود مصالح مالية غير معلّنة بين القاضي وشركات تمويل المنازعات؛ ومن ثمّ توفر حالة من حالات تعارض في المصالح ورد القاضي. وعلى العكس من ذلك، قامت بعض الولايات الأخرى - مثل: ولاية ويسكنسن وولاية مونتانا - بسن تشريعات ملزمة بالإفصاح عن اتفاقيات التمويل في مواجهة القاضي، وكذلك الخصوم.

### المبحث الثاني

#### أخلاقيات المهنة

#### الفرع الأول

#### أتعاب الفوز

على عكس العديد من الأنظمة القانونية الأخرى، يَسمح النظام الأمريكي بأتعاب الفوز بين المحامي وموكله؛ حيث أصبح هذا النوع من الاتفاقات شائعاً بين مكاتب المحاماة الأمريكية، وخاصة تلك التي تتولّى الدفاع عن المدعى عليه، وتستند معظم الولايات في تنظيم هذه الاتفاقات إلى القاعدة (١.٥) (أ) من نموذج قواعد المحاماة، الصادرة عن جمعية المحامين الأمريكيين (American Bar Association)، والتي تشترط أن تكون الأتعاب معقولة، وأن تكون الاتفاقيات كتابية، مع توضيح طريقة احتساب الأتعاب وأيّّة تكاليف إضافية يتحمّلها الموكل؛ حيث تسهم هذه المتطلّبات في

<sup>(١٠٢)</sup> انظر: الحكم الصادر من محكمة نيويورك العليا، قسم الاستئناف، الدائرة الأولى في الدعوى

المعروفة باسم Worldview v Woodrow (NY App Div 2021)

تحقيق الشفافية وإعلام العميل بالتكاليف المحتملة مسبقاً<sup>(١٠٣)</sup>.

وتنص القاعدة (١.٥) في هذا الشأن على: أنه لا يجوز للمحامي أن يُبرم اتفاقاً بأن يفرض أو يجمع مبلغاً غير معقول كأتعاب أو نفقات، ومن العوامل التي يجب أخذها بعين الاعتبار عند تحديد مدى معقولية الأتعاب ما يأتي: الوقت والجهد المطلوبان، وصعوبة المسائل القانونية المثارة، والمهارة اللازمة لأداء الخدمة القانونية بشكل صحيح. مدى احتمالية أن يترتب على قبول المهمة منع المحامي من تولي قضية أخرى بسبب تعارض المصالح.

أتعاب المثل في المنطقة التي يتم أداء الخدمة القانونية بها.

المبلغ محل النزاع، والنتائج التي تم الحصول عليها.

القيود الزمنية التي يفرضها العميل أو تفرضها ظروف الدعوى.

طبيعة وطول العلاقة المهنية مع العميل.

الخبرة والسمعة والقدرات التي يمتلكها المحامي أو المحامون الذين يُقدّمون الخدمات.

ما إذا كانت الأتعاب ثابتة أو مرتبطة بنتيجة الدعوى.

ويجب إبلاغ العميل كتابياً بنطاق التمثيل القانوني، وبأساس أو معدل الأتعاب

والنفقات التي سيكون العميل مسؤولاً عنها، قبل أو خلال وقت معقول بعد بدء التمثيل

القانوني، إلا إذا كان المحامي سيتقاضى الأتعاب مع عميل يتم تمثيله بانتظام، ويجب

أيضاً إبلاغ العميل بأي تغييرات في أساس أو معدل الأتعاب أو النفقات.

كما لا يجوز للمحامي أن يُبرم اتفاقاً بتقاضي أتعاب فوز في المنازعات المتعلقة

بالأحوال الشخصية، التي يكون سدادها أو المبلغ الخاص بها مرتبطاً بالحصول على

طلاق أو مبلغ النفقة أو الدعم، أو تسوية الممتلكات بدلاً منها، وكذلك في الدعاوى

الجنائية.

<sup>(١٠٣)</sup> يمكن الاطلاع على نسخة من نموذج قواعد المحاماة الصادرة عن جمعية المحامين الأمريكيين

على الرابط التالي:

[https://www.americanbar.org/groups/professional\\_responsibility/publications/model\\_rules\\_of\\_professional\\_conduct/table\\_of\\_contents](https://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/publications/model_rules_of_professional_conduct/table_of_contents)

ويجب أن يكون اتفاق أتعاب الفوز مكتوبًا وموقعًا من قبل العميل، ويجب أن يحدد الطريقة التي سيتم بها تحديد الأتعاب، بما في ذلك النسبة المئوية التي سيتقاضاها المحامي في حالة التسوية أو المحاكمة أو الاستئناف، والنفقات المتعلقة بالتقاضي، والنفقات الأخرى التي سيتم خصمها من مبلغ التعويض؛ وما إذا كانت هذه النفقات سيتم خصمها قبل أو بعد حساب أتعاب الفوز.

ويجب أن يتناول الاتفاق بوضوح أيّ نفقات سيكون العميل مسؤولاً عنها، سواء فاز بالقضية أم لا، وعند انتهاء القضية المرتبطة بأتعاب الفوز، يجب على المحامي أن يُقدّم للعميل بيانًا مكتوبًا يوضح نتيجة القضية، وإذا كان هناك تعويض فيجب أن يوضح البيان تحويل التعويض للعميل وطريقة حسابها.

## الفرع الثاني

### مشاركة الأتعاب مع شركات تمويل المنازعات

يتبنّى النظام الأمريكي موقفًا صارمًا فيما يتعلق بمشاركة الأتعاب مع غير المحامين؛ حيث تنص القاعدة رقم (٥.٤)<sup>(١٠٤)</sup> من نموذج قواعد المحاماة المشار إليه

<sup>(١٠٤)</sup> تنص القاعدة (٥.٤) على أنه:

- أ. "لا يجوز للمحامي أو مكتب المحاماة أن يتقاسم أتعاب قانونية مع شخص غير محام، باستثناء ما يلي:
  ١. قد ينص اتفاق بين المحامي ومكتب المحاماة أو الشريك أو الزميل على سداد مستحقات المحامي بعد وفاته إلى ورثته.
  ٢. يجوز للمحامي الذي يشتري مكتب محامٍ متوفى أو مصاب بعجز أو مفقود، أن يُسدد إلى التركة أو إلى الوصي ثمن الشراء المتفق عليه.
  ٣. يجوز أن يضم مكتب المحاماة موظفين غير محامين بمعاش التقاعد، حتى لو كان المعاش يعتمد كليًا أو جزئيًا على ترتيبات المشاركة في الأرباح.
  ٤. يجوز للمحامي أن يتقاسم الأتعاب القانونية المحكوم بها من قبل المحكمة، مع منظمة غير ربحية قامت بتعيين التوصية بتوظيف المحامي في القضية.
- ب. لا يجوز للمحامي أن يُشكّل شراكة مع شخص غير محام، إذا كانت أي من أنشطة الشراكة تتعلق بممارسة القانون.
- ج. لا يجوز للمحامي أن يسمح لشخص يُوصي أو يوظف أو يدفع للمحامي بتقديم خدمات قانونية لشخص آخر، أن يوجه أو ينظم المحامي في تقديره المهني لتلك الخدمات القانونية.

على: عدم جواز مشاركة المحامي لأتاعبه مع أي جهة غير مهنية. وقد أثار هذا الموضوع جدلاً في سياق التمويل؛ إذ ينقسم الرأي بين من يرى: أن الاتفاق بين شركات تمويل المنازعات ومكاتب المحاماة لا تُشكّل مشاركة في الأتعاب، ومن يرى أنها تخضع للحظر الوارد في القاعدة المذكورة؛ ويُظهر هذا الانقسام الحاجة إلى تعديل القواعد لتوضيح هذه المسألة بشكل نهائي.

### الفرع الثالث

#### قواعد مشاركة شركات تمويل المنازعات في مكاتب المحاماة

تتضمّن القاعدة رقم (٥.٤) أيضاً حظر تشكيل شراكات بين المحامين وغير المحامين، وتتبنّى تشريعات معظم الولايات هذا الحظر، باستثناء ولاية أريزونا، التي سمحت بإنشاء كيانات قانونية بديلة للهياكل التقليدية التي تتخذها الأنشطة التجارية، تجمع شركاء من المحامين وغير المحامين.

#### تعقيب:

يتبيّن من هذا المبحث أنّ تمويل المنازعات التجاري في الولايات المتحدة الأمريكية يتمّ بمرونة تنظيمية؛ حيث لا يخضع لقواعد صارمة على مستوى فيدرالي، باستثناء متطلبات الإفصاح الإجباري التي تتبناها بعض الولايات، إضافة إلى القيود المفروضة على مشاركة غير المحامين؛ وفقاً لنموذج قواعد المحاماة. كما يُظهر النظام الأمريكي تطوراً ملحوظاً في تنظيم أتعاب الفوز؛ مما يوفر حماية أكبر للأطراف، ويضمن سلاسة تسوية النزاعات دون إعاقة الإجراءات القضائية.

- د. لا يجوز للمحامي أن يمارس المحاماة مع أو في شكل شركة مهنية أو جمعية مرخّص لها بممارسة القانون بهدف تحقيق ربح، إذا:
١. كان شخص غير محامٍ يمتلك أيّ مصلحة فيها فيما عدا الممثل عن تركة المحامي، فيمكنه الاحتفاظ بأسهم أو أية مصلحة مادية لفترة معقولة خلال إدارة التركة،
٢. كان شخص غير محامٍ عضواً في مجلس إدارة الشركة أو مسؤولاً فيها أو يشغل منصباً مشابهاً في أي شكل من أشكال الجمعيات بخلاف الشركات، أو
٣. كان شخص غير محامٍ له الحق في توجيهه أو التحكم في التقدير المهني للمحامي".

## الفصل الرابع تمويل المنازعات في أستراليا المبحث الأول

### الإطار التشريعي لتمويل المنازعات في أستراليا

نتناول في هذا المبحث التنظيم الخاص بتمويل المنازعات في أستراليا، التي تُعد من النماذج الرائدة في هذا المجال منذ التسعينيات، حيث بدأ من خلال قيام المصفيين بتمويل الشركات المفلسة، وكانت أستراليا تطبق الحظر الخاص بالترجيح من الدعاوى القضائية استناداً إلى عدم وجود مصلحة لشركات التمويل في الدعوى، ولكنها عادت وألغت هذا الحظر فيما عدا ولايتي كوينزلاند والإقليم الشمالي.

### الفرع الأول

#### الحكم الصادر في القضية المعروفة باسم

#### (Campbells Cash and Carry Pty Ltd v Fostif Pty Ltd)

بعد أن ألغت أستراليا الحظر الخاص بالترجيح من الدعاوى القضائية، أصدرت المحكمة العليا قراراً سنة ٢٠٠٦ في القضية المعروفة باسم Campbells Cash and Carry Pty Ltd v Fostif Pty Ltd، قضت فيه بأن: "تمويل المنازعات لا يضرُ بإجراءات التقاضي، ولا مخالفاً للنظام العام، وأنه مقبول؛ ليس فقط في دعاوى الإفلاس، وإنما في كافة الدعاوى؛ لمساهمة في الوصول إلى العدالة"<sup>(١٠٥)</sup>.

ومما لا شك فيه، أن هذا الحكم قد أسهم كثيراً في انتشار صناعة تمويل المنازعات في أستراليا، خاصة في الدعاوى الجماعية، كما سنرى.

### الفرع الثاني

#### تعديل قانون الشركات

إذا تتبعنا تطوّر تكييف تمويل المنازعات في أستراليا، سنجد أنه كُيف في بادئ الأمر كصورة من صور أنشطة التمويل والاستثمار، التي تخضع لإجراءات تسجيل محدّدة؛ وفقاً لقانون الشركات الصادر في ٢٠٠١، وشرط الحصول على رخصة خدمات

<sup>(١٠٥)</sup> حكم محكمة [أستراليا العليا] Campbells Cash and Carry Pty Ltd v Fostif Pty Ltd

الصادر بتاريخ ٣٠ أغسطس ٢٠٠٦، ويمكن الاطلاع عليه على الرابط التالي:

<https://eresources.hcourt.gov.au/showCase/2006/HCA/41>

مالية، حتى صدرت لائحة الشركات المعدلة، الخاصة بتمويل المنازعات، في ديسمبر ٢٠٢٢ (ويُشار إليها فيما بعد باسم "لائحة تمويل المنازعات")<sup>(١٠٦)</sup>، وأُعدت نشاط تمويل المنازعات صراحةً من الخضوع للأحكام الخاصة ببرامج التمويل والاستثمار الواردة بقانون الشركات، وكذلك أَعفَتها من شرط الحصول على رخصة الخدمات المالية، وما يستتبعها من اشتراط الإفصاح عن المنتج والنصوص الخاصة بالتسويق أو الترويج غير المصرح به.

ولم يقتصر تنظيم التمويل على ما ورد بلائحة تمويل المنازعات، إنما ألزم قانون الشركات شركات تمويل المنازعات بوضع الترتيبات اللازمة للحدِّ من تعارض المصالح في عمليات التمويل، واعتبرت عدم الالتزام بوضع الترتيبات مخالفةً تستوجب توقيع العقوبات.

وتمارس المحاكم الأسترالية قدرًا كبيرًا من الرقابة على شركات تمويل المنازعات، سواء من حيث الالتزامات بالإفصاح، أو بضرورة موافقتها على التسويات؛ للتأكد من أنها تُحقِّق مصلحة الأطراف، ولا تؤثر على نزاهة عملية التقاضي وشفافيتها.

### الفرع الثالث:

#### الورقة الإرشادية الخاصة بجمعية شركات تمويل المنازعات في أستراليا

وضعت جمعية شركات تمويل المنازعات في أستراليا Association of ALFA Litigation Funding) ورقة إرشادية حول أفضل الممارسات، التي يمكن لأعضاء الجمعية اتباعها عند قيامهم بتمويل المنازعات<sup>(١٠٧)</sup>.

ومن أهم هذه الإرشادات: أن تقوم شركات تمويل المنازعات بوضع منظومة لتلقي شكاوى العملاء، ووضع سياسة واضحة خاصة بتلافي تعارض المصالح والحفاظ على الخصوصية، كذلك ضرورة أن تظنَّ شركات تمويل المنازعات ملتزمة بضمان توفر مبالغ التمويل المتفق عليها، وملاءتها المالية لسداد التزاماتها عندما يحين وقتها؛ منعًا

<sup>(١٠٦)</sup> يمكن الاطلاع على نسخة من لائحة تمويل المنازعات على الرابط التالي:

<https://www.legislation.gov.au/F2022L01614/latest/text>

<sup>(١٠٧)</sup> للاطلاع على الورقة الإرشادية لجمعية شركات تمويل المنازعات في أستراليا، يرجى اتباع الرابط

التالي: [http://www.associationoflitigationfunders.com.au/uploads/5/0/7/2/50720401/alfa\\_best](http://www.associationoflitigationfunders.com.au/uploads/5/0/7/2/50720401/alfa_best_practice_guidelines.pdf)

[practice\\_guidelines.pdf](http://www.associationoflitigationfunders.com.au/uploads/5/0/7/2/50720401/alfa_best_practice_guidelines.pdf)

لتعطيل إجراءات النزاع.

ولا تُمثل الجمعية كافة شركات تمويل المنازعات العاملة بأستراليا، كما أن هذه الإرشادات لا تُعدُّ مُلزِمة لأعضاء الجمعية؛ مما يجعلها - في رأي البعض - ذات أثر قاصر، ولا تُحقِّق عملياً تأثيراً كبيراً في تنظيم تمويل المنازعات.

## المبحث الثاني

### أخلاقيات المهنة

#### الفرع الأول

#### الالتزام بالإفصاح

لا يشترط القانون الأسترالي على الخصوم في الدعوى الإفصاح عن ترتيبات تمويل المنازعات، إلا في حالات محدودة؛ على النحو الآتي:

يجب الإفصاح عن وجود شركات تمويل المنازعات وهويتها في التحكيم المقام، وفقاً لقواعد التحكيم الخاصة بمركز أستراليا للتحكيم التجاري الدولي، ولكن لا يشترط الإفصاح عن نصوص اتفاق التمويل.

في دعاوى الإفلاس، إذا كان المصفّي سيحصل على موافقة المحكمة أو الدائنين بموجب قانون الشركات، للدخول في اتفاق تمويل سيستمر لمدة أكثر من ثلاثة أشهر، ففي هذه الحالة يمكن عدم الإفصاح عن بعض النصوص؛ للحفاظ على سرية الاتفاق، مثل: عمولة شركات تمويل المنازعات، وأتعاب المحاماة.

في الدعاوى الجماعية أمام المحكمة الفيدرالية بأستراليا؛ إذ يجب الإفصاح عن اتفاق التمويل للمحكمة والأطراف الأخرى، وإن كان يجوز عدم الإفصاح عن بعض البيانات التفصيلية الأخرى؛ حفاظاً على السرية.

في الوساطة، إذا كان من مصلحة المدعي الإفصاح عن وجود تمويل؛ تشجيعاً للتسوية على سبيل المثال.

#### الفرع الثاني

#### الصور البديلة لأتعاب المحاماة

تُعدُّ الصورة الغالبة لاتفاقيات الأتعاب في أستراليا هي نظام الأتعاب بالساعة؛ أي إنَّ الأتعاب تُحسَب وفق: عدد الساعات التي قضاها المحامي في القضية مضروبة في المبلغ الذي يتقاضاه في الساعة؛ ومع ذلك توجد صوراً أخرى لترتيبات الأتعاب، وهي ما

تعيننا في هذا المقام:

- **الأتعاب الثابتة (fixed fee)؛** حيث يتفق المحامي والموكل على مبلغ محدد مسبقاً للقضية برمتها، أو لكل مرحلة من مراحل القضية.
- **الأتعاب المقيدة بحدٍّ أقصى (capped fee)،** وهي التي يتفق من خلالها المحامي والموكل على الأتعاب بالساعة، ولكن يضعون حدًا أقصى لما سيتم سداه من أتعاب في القضية برمتها، وهي تصلح للدعاوى التي من السهل التعرف على كافة المسائل المثارة بشأنها؛ وبالتالي يسهل تحديد حدٍّ أقصى للأتعاب.
- **أتعاب عقد الخدمات أو الأتعاب التي تأخذ صورة اشتراك ( Retainer fee arrangement):** حيث يسدد هنا الموكل أتعاباً محددة مسبقاً، شهرياً أو سنوياً بحسب الاتفاق، مقابل الحصول على الخدمات القانونية المتفق عليها، وهذه الوسيلة تكون أنسب للموكل الذي يتعاقد على خدمات قانونية بصفة مستمرة مع المحامي؛ فتكون هذه الأتعاب نظير الاحتفاظ بأولوية تلقي الخدمات القانونية.
- **الأتعاب المشروطة (Conditional fee)؛** حيث تسمح قوانين المحاماة في أستراليا بالاتفاق بين المحامي وموكله، على ألا يتقاضى المحامي أي أتعاب في حالة خسارة الدعوى؛ حيث لا يلتزم الموكل إلا بسداد المصروفات التي تكبدها المحامي.
- **أتعاب الفوز (Success fee):** تختلف هذه الأتعاب عن الأتعاب المشروطة في أنّ المحامي يتقاضى نسبةً من المبالغ التي حصل عليها الموكل بسبب الفوز في الدعوى وتنفيذ الحكم بالفعل، على أنه وفقاً للقانون الأسترالي: لا يجوز أن تتجاوز أتعاب الفوز نسبة ٢٥% من إجمالي الأتعاب المتفق عليها، كما ينتشر في مجال التمويل الجمع ما بين الأتعاب المشروطة وأتعاب الفوز؛ فمثلاً: تقوم شركات تمويل المنازعات بتمويل نسبة من أتعاب مكتب المحاماة عندما يحلّ ميعاد السداد المتفق عليه، ويتحمل مكتب المحاماة النسبة الباقية، مع إمكانية استرداد المكتب لهذه النسبة في حالة حصول الموكل على تسوية أو الحكم لصالحه، كما يمكن أن يحصل المكتب على أتعاب الفوز كأتعاب إضافية.

### الفرع الثالث

#### مشاركة الأتعاب مع شركات تمويل المنازعات

لا توجد قواعد تُنظّم مشاركة الأتعاب ما بين المحامين وشركات تمويل المنازعات في أستراليا.

## الفرع الرابع تملك أسهم في مكاتب المحاماة

تُجيز أستراليا انضمام غير المحامين بوصفهم مالكين أو مساهمين بمكاتب المحاماة؛ فوفقاً لقوانين المحاماة: تسمح ولايات ومناطق أستراليا بتأسيس كيانات قانونية، وأن يملك غير المحامين أسهمًا بها دون قيود، بالإضافة إلى جواز مشاركة غير المحامين للأتعاب، هذه الكيانات يمكنها أيضًا أن تُدرج بالبورصة الأسترالية.

### تعقيب:

يُتضح من هذا المبحث أنّ أستراليا تُعدّ من الدول الرائدة في مجال تمويل المنازعات منذ التسعينيات، بعد أن كادت معظم الولايات والمناطق أن تكون قد تخلّت عن الحظر الخاص بالترجّح في تشريعاتها، وسمحت بتمويل المنازعات، وأُغفت كذلك لائحة تمويل المنازعات ولجنة الاستثمار والأوراق المالية هذه الشركات من بعض الالتزامات؛ لتشجيع الاعتماد على شركات تمويل المنازعات وتسهيل الوصول إلى العدالة.

كذلك، وضعت منظمة (ALFA) ورقة إرشادية لأعضائها من شركات تمويل المنازعات يمكن الاسترشاد بها؛ لضمان أن يتم التمويل بصورة غير ضارة بمصالح الخصم طالب التمويل في النزاع، ولضمان عدم تسبّب شركات تمويل المنازعات في تعطيل عملية تسوية النزاعات.

تنبّئ أستراليا كذلك في مجال تمويل المنازعات الالتزامات الخاصة بالإفصاح؛ من خلال تحديد الحالات الخاصة بالإفصاح، بالإضافة إلى ضرورة تبني المحامين الترتيبات الملائمة؛ منعا لتعارض المصالح.

أيضًا، أشار المبحث للترتيبات المختلفة لأتعاب المحاماة، وما يعد محظورًا منها؛ كأتعاب الفوز، باستثناء الدعاوى الجماعية الخاصة بأوامر التكاليف الجماعية في فيكتوريا، بالإضافة إلى جواز مشاركة الأتعاب ما بين المحامي والموكل، وجواز تملك غير المحامين في مكاتب المحاماة، كما رأينا أعلاه.

## الفصل الخامس

### تمويل المنازعات في مصر

#### المبحث الأول

##### غياب التشريعات المنظمة لتمويل المنازعات في مصر

لم يُنظّم القانون المصري تمويل المنازعات بنصوص خاصة؛ حيث جاء قانون المرافعات المدنية والتجارية، وكذلك قانون التحكيم المصري خلواً من أي نصوص تتعلّق بتمويل المنازعات من جانب الغير، وفي ظل غياب تشريعات منظمة لتمويل التقاضي، سيخضع هذا النظام للقواعد العامة في القانون المصري، التي من أهمها القاعدة الأساسية: أنّ "العقد شريعة المتعاقدين"، وما تستتبعه من أنّ عقود تمويل المنازعات المبرّمة بين جهات التمويل وأطراف النزاع تكون صحيحة وملزمة ونافذة، طالما أنها لا تشمل على ما يخالف النظام العام أو الآداب العامة في مصر.

وسنستعرض في هذا المبحث: أثر عدم وجود تنظيم تشريعي لتمويل المنازعات في مصر، وكيف يمكن اعتبار اتفاقات تمويل التقاضي قانونية ونافذة.

أما بالنسبة لقواعد مراكز التحكيم في مصر، فقد نصّت المادة (٥٣) من القواعد الجديدة لمركز القاهرة للتحكيم، الصادرة في ٢٠٢٤، على واجب الإفصاح في حالة تمويل الدعوى؛ إذ نصت على: التزام الأطراف المتنازعة عن الإفصاح عن وجود أي تمويل من الغير، بما في ذلك هوية الممول، وشروط التمويل؛ لضمان الشفافية وتجنّب تضارب المصالح<sup>(١٠٨)</sup>.

#### الفرع الأول

##### خضوع اتفاقات تمويل المنازعات لبدأ العقد شريعة المتعاقدين

تُعدّ قاعدة "العقد شريعة المتعاقدين" من المبادئ الأساسية التي ينطلق منها القانون المدني المصري في تنظيم العلاقات التعاقدية بين الأطراف، وهي تعكس احترام إرادة الأطراف وحريتها في التعاقد؛ مما يمنح العقد قوة قانونية ملزمة تشبه القانون في تعاملاتهم.

<sup>(١٠٨)</sup> تنص المادة (٥٤) من قواعد مركز القاهرة للتحكيم على: أنه "يجب على الطرف الذي يحصل على تمويل من الغير يتعلق بإجراءات التحكيم ونتيجتها، أن يفصح عن وجود التمويل وعن هوية الممول؛ وذلك في أي مرحلة تكون عليها دعوى التحكيم".

وتستند هذه القاعدة إلى نصوص القانون المدني المصري، التي تؤكد حرية التعاقد والالتزام بما تم الاتفاق عليه، ويرتكز مبدأ "العقد شريعة المتعاقدين" على فكرة: أن الأطراف المشتركة في عقد ما هم أصحاب الإرادة الحرة، وأنهم يُحدِّدون محتويات العلاقة التعاقدية وفقاً لمصالحهم واحتياجاتهم، وبموجب هذا المبدأ، لا يجوز لأحد تغيير نصوص العقد أو الطعن فيها بعد الاتفاق عليه، إلا بموافقة الطرف الآخر، أو وفق ما ينص عليه القانون من حالات استثنائية؛ مما يُعزِّز من استقرار المعاملات التجارية والمدنية، ويحدُّ من نزاعات التأويل، ويضمن حماية الحقوق وتحقيق العدالة بين الأطراف.

تُعَدُّ حرية التعاقد حجر الزاوية في الاقتصاد القانوني المصري؛ إذ تُتيح للأفراد والشركات تنظيم علاقاتهم بطريقة تناسب ظروفهم ومتطلباتهم دون تدخُّل مفرط من القضاء أو المشرع، كما أن تطبيق مبدأ "العقد شريعة المتعاقدين" يُسهم في بناء الثقة بين الأطراف المتعاقدة، ويشجع على استثمار الموارد بشكل آمن؛ حيث يمكن للأطراف الاعتماد على النصوص القانونية الملزمة في حال نشوب نزاعات أو خلافات.

وعلى الرغم من وضوح المبدأ وأهميته، فإنَّ التطبيق العملي له قد يواجه بعض التحديات، خاصةً في الحالات التي يُظهر فيها العقد غموضاً أو عدم توازن في القوة التفاوضية بين الأطراف؛ في مثل هذه الحالات، يلجأ القضاء إلى تفسير النصوص بما يُحقِّق العدالة، ويصون حقوق الطرف الأضعف دون المساس بحرية التعاقد، كما تتدخَّل القوانين الخاصة والأنظمة التنظيمية في بعض القطاعات الاقتصادية لضمان عدم استغلال أحد الأطراف في العقود المبرمة.

والحقيقة: أنَّ عدم وجود تنظيم تشريعي محدَّد لتمويل المنازعات في مصر قد يُشكِّل ميزةً في بعض الحالات؛ حيث يمنح الأطراف مرونةً كبيرةً في صياغة اتفاقاتهم، ويُمكنهم من تحديد الشروط والأحكام التي تناسبهم دون التقيد بقيود قانونية صارمة.

إلَّا أن عدم وجود تنظيم تشريعي قد يؤدي أيضاً إلى غياب الشفافية وعدم الالتزام بالإفصاح، كما في الأنظمة القانونية المقارنة، مثل سنغافورة وهونج كونج، كما رأينا؛ فالالتزام بالإفصاح عن وجود التمويل يُساعد على تجنُّب تضارب المصالح، ويضمن نزاهة العملية القضائية.

كذلك في حالة عدم وجود تنظيم تشريعي، قد تواجه الأطراف صعوبةً في تنفيذ

اتفاقات تمويل المنازعات قضائياً، إذ قد تبرز تحديات في إثبات صحة الاتفاق وشروطه أمام المحاكم؛ لذلك من المهم أن تكون الاتفاقات مكتوبةً وواضحة، وتحتوي على جميع الشروط والأحكام اللازمة.

## الفرع الثاني

### تأثير نظرية الظروف الطارئة على عقود تمويل المنازعات

تُعدُّ نظرية الظروف الطارئة من النظريات القانونية المهمة، التي تهدف إلى تحقيق العدالة بين الأطراف المتعاقدة في حالة حدوث ظروف غير متوقعة تجعل تنفيذ العقد مرهقاً لأحد الأطراف؛ وقد تناول القانون المدني المصري هذه النظرية في المادة ١٤٧ (٢) منه.

وتُعرَّف نظرية الظروف الطارئة بأنها: تلك النظرية التي تسمح للقاضي بتعديل الالتزامات العقدية، إذا طرأت بعد إبرام العقد ظروفٌ استثنائية عامة لم يكن في الوسع توقعها، وأدت إلى جعل تنفيذ الالتزام مرهقاً للمدين؛ بحيث يهدده بخسارة فادحة. ونظراً لأهمية هذه النظرية، فقد حرص المشرع المصري على تنظيمها في القانون المدني؛ لضمان تحقيق التوازن بين مصالح الأطراف المتعاقدة.

ويُشترط لتطبيق نظرية الظروف الطارئة، وفقاً للقانون المدني المصري: وجود عقد ملزم للجانبين؛ بحيث يكون لكل طرف التزامات متبادلة، وحدث ظرف طارئ بعد إبرام العقد؛ إذ يجب أن يكون الظرف الطارئ قد حدث بعد إبرام العقد، ولم يكن في وسع الأطراف توقعه عند إبرام العقد، ويُشترط كذلك: أن يكون الظرف الطارئ عامّاً؛ أي إنه يؤثر على المجتمع بأسره، أو على قطاع كبير منه، وأن يجعل الظرف الطارئ تنفيذ الالتزام مرهقاً للمدين؛ بحيث يهدده بخسارة فادحة<sup>(١٠٩)</sup>.

ويترتب على توفر شروط تطبيق نظرية الظروف الطارئة، أنه يحق للقاضي أن يتدخل لتعديل الالتزامات العقدية بما يحقق العدالة بين الأطراف، ويمكن أن يأخذ هذا التعديل عدّة صور، مثل: تقليل الالتزام؛ إذ يمكن للقاضي أن يقلل من حجم الالتزام الملقى على عاتق المدين، أو تأجيل التنفيذ؛ فيقوم القاضي بتأجيل تنفيذ الالتزام إلى حين زوال الظرف الطارئ، أو تقسيط الالتزام على دفعات لتخفيف العبء عن المدين<sup>(١١٠)</sup>.

(١٠٩) انظر: في شرط نظرية الظروف الطارئة وشروطها [\*].

(١١٠) انظر: في آثار نظرية الظروف الطارئة [\*].

ومن أمثلة الظروف الطارئة: الأزمات الاقتصادية؛ مثل: التضخم الحاد، أو الانهيار الاقتصادي الذي يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج أو أسعار الفائدة بشكل غير متوقع. وفي ظل الغياب التشريعي لتمويل المنازعات بنصوص خاصة، فإن نظرية الظروف الطارئة يمكن أن تؤدي دورًا مهمًا في عقود التمويل، خاصة في ظل الظروف غير المتوقعة، التي قد تؤثر على قدرة الأطراف على الوفاء بالتزاماتهم؛ إذ من المتصور أن يقوم القاضي بتعديل شروط التمويل بتقليل الفائدة أو العائد، مثلًا: في حالة حدوث ظرف طارئ يجعل من الصعب على الطرف الحاصل على التمويل الوفاء بالتزاماته المالية، كذلك يمكن للقاضي مثلًا: تأجيل مواعيد السداد، أو تمديد فترة التمويل لتخفيف العبء المالي على الطرف الحاصل على التمويل.

ولا شك أن تطبيق نظرية الظروف الطارئة على عقود التمويل، بما تستتبعه من منح القاضي سلطة تعديل بنود التعاقد، سيكون له تأثير كبير على صناعة تمويل التقاضي في مصر؛ لما يترتب عليها من زيادة مخاطر الاستثمار بالنسبة لجهات التمويل، مما قد يؤدي إلى:

- النص على حقّ جهة التمويل في إعادة تقييم شروط التمويل، أو حتى الانسحاب من العقد، أو زيادة نسبة الأرباح والعوائد بما يُغطي تلك المخاطر.
- اشتراط تقديم تأمينات وضمائن إضافية، كالرهونات والتعهدات؛ لتقليل المخاطر المرتبطة بالظروف الطارئة.

### الفرع الثالث

#### سلطة القاضي في تفسير وتعديل شروط عقد التمويل

على الرغم من هذه المرونة التي توفرها قاعدة "العقد شريعة المتعاقدين"، إلا أنه قد ينشأ عن ذلك حالات استغلال من جانب جهات التمويل للطرف طالب التمويل؛ نظرًا لكونه الطرف الأضعف في العلاقة لاحتياجه للتمويل، مما قد يدفعه لقبول شروط تعسفية.

وهنا يثور التساؤل حول: مدى إمكانية اعتبار عقد تمويل التقاضي في هذه الحالة عقدًا إذعان وفقًا للمادة (١٤٩) من القانون المدني المصري؟ وما يستتبع ذلك من جواز تدخّل القاضي لتعديل شروط العقد أو إعفاء الطرف المذعن مما يعتقد أنه شروطًا تعسفية؟

أيضًا يثور التساؤل عن: سلطة القاضي في تفسير بنود عقد التمويل في حالة عدم

وضوح عبارات العقد؟ إذ تنص المادة (١٥٠) من القانون المصري على: أنّ الشك يُفسّر لمصلحة المدين، ولا يجوز أن يكون تفسير العبارات الغامضة في عقود الإذعان ضاراً بمصلحة الطرف المذعن؛ أي الطرف طالب التمويل في هذه الحالة.

#### تعقيب:

في ضوء ما سبق، يتضح أنّ عدم وجود تنظيم تشريعي لتمويل المنازعات في مصر يمكن أن تكون له آثار إيجابية وسلبية؛ فمن جهة: يمنح الأطراف مرونةً كبيرة في صياغة اتفاقاتهم، ومن جهة أخرى: قد يؤدي إلى نقص في الشفافية وحماية الطرف طالب التمويل، باعتباره الطرف المذعن في العلاقة؛ لذلك، من المهم أن تكون هناك ضوابط وقواعد تُنظّم هذا النشاط؛ لضمان حماية حقوق الأطراف، وضمان نزاهة العملية القضائية.

فيمكن أن تكون قاعدة "العقد شريعة المتعاقدين" أساساً قوياً لتنفيذ اتفاقات تمويل المنازعات، ولكن يجب أن تكون هذه الاتفاقات مكتوبة وواضحة، وتحتوي على جميع الشروط والأحكام اللازمة لضمان قانونيتها وشرعيتها.

### المبحث الثاني

#### التكييف القانوني لتمويل المنازعات

يعتمد تحديد القواعد واجبة التطبيق في تمويل المنازعات على التكييف القانوني لهذا النظام، وسنستعرض في هذا المبحث: مدى إمكانية تكييف عقود تمويل المنازعات كنشاط بنكي، أو كأحد صور التمويل غير المصرفي.

#### الفرع الأول

##### تمويل وأعمال البنوك

تحظر المادة (٦٣) من قانون البنك المركزي المصري رقم ١٩٤ لسنة ٢٠٢٠ على أي شخص، طبيعي أو اعتباري: "أن يباشر أي عمل من أعمال البنوك"، وقد عرّف القانون أعمال البنوك في مادته الأولى على أنها: "كل نشاط يتناول -بشكل أساسي واعتيادي- قبول الودائع، والحصول على التمويل، واستثمار هذه الأموال في تقديم التمويل والتسهيلات الائتمانية، أو المساهمة في رؤوس أموال الشركات، وكل ما يجري العرف المصرفي على اعتباره من أعمال البنوك".

وبتحليل المواد المشار إليها، نجد أن قانون البنك المركزي قد عرّف أعمال البنوك

بأنها: تلك التي تتوفر فيها الشروط الآتية:

١. تلقي الودائع على سبيل الاعتياد: استقبال الأموال بشكل أساسي واعتيادي بغرض حفظها وإدارتها.
  ٢. الحصول على التمويل: اقتراض الأموال من مصادر مختلفة.
  ٣. استثمار الأموال: استخدام تلك الأموال، المتحصّل عليها من تلقي الودائع والحصول على التمويلات، في تقديم التمويل والتسهيلات الائتمانية، أو المساهمة في رؤوس أموال الشركات.
- كذلك تشمل أعمال البنوك كلّ ما يجرى العرف المصرفي على اعتباره من أعمال البنوك.

ولتحديد ما إذا كان تمويل المنازعات يعدّ من أعمال البنوك، وبالتالي يخضع للحظر المنصوص عليه في المادة (٦٣)، يجب النظر في النقاط الآتية:

١. تلقي الودائع على سبيل الاعتياد: لم يشترط القانون أن يكون تلقي الودائع من الجمهور، وإنما اشترط أن يكون تلقي الودائع على سبيل الاعتياد؛ هذا يعني: أنّ أي نشاط يتضمّن تلقي الأموال بشكل منتظم ومستمر يمكن أن يُعتبَر من أعمال البنوك، وفي العديد من الأحيان تتلقّى شركات تمويل المنازعات الأموال من المستثمرين.
٢. الحصول على التمويل: قد تحصل شركات تمويل المنازعات على تمويل من مصادر مختلفة، بما في ذلك تلقي الأموال من المستثمرين.
٣. استثمار الأموال: تهدف شركات تمويل المنازعات بالأساس إلى استثمار أموالها في تقديم التمويل للأفراد أو الشركات لتغطية تكاليف التقاضي، وإن كان ليس بالضرورة في شكل تسهيلات ائتمانية تقليدية.

أما بالنسبة للعرف المصرفي، فتمويل المنازعات ليس من الأنشطة التي جرى العرف المصرفي على اعتبارها من أعمال البنوك التقليدية.

وبناءً عليه، فإنه بالرغم من أنّ تمويل المنازعات يُمثّل نشاطاً مالياً متخصصاً، فإنه لا يتطابق مع الأنشطة المصرفية التقليدية كما هو معرف في قانون البنك المركزي المصري؛ ومع ذلك لا يمكن إغفال إمكانية اعتبار تمويل المنازعات صورةً من صور التمويل، إذا التزمنا بحرفية نصوص قانون البنك المركزي، وذلك في حالة اعتياد شركات تمويل المنازعات على تلقي الأموال من المستثمرين، وتلقي التمويلات من جهات

التمويل المختلفة بهدف استثمار تلك الأموال، وفي هذه الحالة: يصبح من الضروري على شركات تمويل المنازعات مراجعة نشاطها مع الجهات القانونية المختصة؛ لضمان الامتثال الكامل للقوانين واللوائح المعمول بها، وتجنب أي مشكلات قانونية محتملة. إذا تم تكييف تمويل المنازعات بوصفه نوعاً من أنواع التمويل، فإنه سيخضع بالتالي للقيود المنصوص عليها في القانون المصري بشأن الحد الأقصى على الفائدة، كما سيخضع للقيود الواردة على تقديم خدمات التمويل وفقاً لقانون البنوك المصري وقانون سوق رأس المال؛ حيث تقتصر هذه الخدمات على البنوك والشركات المرخص لها فقط.

### الفرع الثاني

#### تمويل المنازعات وصناديق الاستثمار

عرف قانون سوق رأس المال رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢، ولائحته التنفيذية، صناديق الاستثمار على أنها: وعاء استثماري مشترك، يأخذ شكل شركة مساهمة، ويهدف إلى إتاحة الفرصة للمستثمرين فيه بالمشاركة جماعياً في الاستثمار في الأوراق المالية والتعامل في القيم المالية المنقولة الأخرى، أو غيرها من مجالات الاستثمار، على التفصيل الوارد باللائحة التنفيذية للقانون<sup>(١١١)</sup>.

وقد حدّدت اللائحة التنفيذية لقانون الاستثمار، الصادرة بالقرار الوزاري رقم ١٣٥ لسنة ١٩٩٣ وتعديلاتها، عدّة أنواع من صناديق الاستثمار؛ كلٌّ منها يميّز بخصائص وتركيزات استثمارية محددة، مثل: الصناديق المفتوحة، والصناديق المغلقة، وصناديق الملكية الخاصة، وصناديق المؤشرات، وصناديق السوق النقدي، وصناديق أدوات الدين، وصناديق الاستثمار العقاري، وصناديق الاستثمار الخيرية، وصناديق التنمية المستدامة، وصناديق التحوُّط<sup>(١١٢)</sup>.

<sup>(١١١)</sup> انظر: المادة (٣٥) من قانون سوق رأس المال، والمادة (١٤٠) من لائحته التنفيذية وما يليها.

<sup>(١١٢)</sup> انظر: المادة (١٤١) وما يليها من اللائحة التنفيذية لقانون سوق رأس المال المصري، التي حدّدت

أنواع صناديق الاستثمار لتشمل الآتي:

١. **الصناديق المفتوحة:** تصدر هذه الصناديق أسهماً جديدة للمستثمرين، وتسترد الأسهم عند الطلب؛ ويتغير حجم الصندوق بناءً على إصدار واسترداد الأسهم.
٢. **الصناديق المغلقة:** تصدر هذه الصناديق عدداً ثابتاً من الأسهم التي لا يمكن استردادها حتى انتهاء مدة الصندوق، وتداول الأسهم عادةً في البورصات.

كما حدّد قانون سوق رأس المال ولائحته التنفيذية الأنشطة التي يُسمح لصناديق الاستثمار بممارستها، وتشمل: الاستثمار في الأوراق المالية، والاستثمار العقاري، والملكية الخاصة، ورأس المال المخاطر، وتتبع المؤشرات، والاستثمارات في السوق النقدي، وأدوات الدين، والأنشطة الخيرية، والتنمية المستدامة، وإستراتيجيات صناديق التحوط.

والسؤال الذي يثور هنا: هل يمكن اعتبار شركات تمويل المنازعات شكلاً من أشكال صناديق الاستثمار؟

ونحن نعتقد أنه وفقاً لقانون سوق رأس المال ولائحته التنفيذية، لا يمكن اعتبار شركات تمويل المنازعات شكلاً من أشكال صناديق الاستثمار؛ فشركات التمويل هي شركات تقدّم التمويل للخصوم لتغطية تكاليف التقاضي، مقابل حصة من العوائد المحتملة من القضية؛ فهي لا تجمع رأس المال من المستثمرين للاستثمار في الأوراق المالية أو الأصول الأخرى، بل تقدّم خدمات تمويلية متخصصة. أما صناديق الاستثمار - كما عرفها القانون - فتهدف إلى جمع رأس المال من

٣. **صناديق الملكية الخاصة:** هي صناديق مغلقة تستثمر في الشركات الخاصة أو تشارك في أنشطة رأس المال المخاطر.
٤. **صناديق المؤشرات:** تكرر هذه الصناديق أداء مؤشر معين، من خلال الاحتفاظ بنفس الأوراق المالية ونفس النسب.
٥. **صناديق السوق النقدي:** تستثمر هذه الصناديق في أدوات الدين قصيرة الأجل وعالية الجودة، مثل: السندات الحكومية وشهادات الإيداع والأوراق التجارية.
٦. **صناديق أدوات الدين:** تستثمر هذه الصناديق بشكل رئيسي في أدوات الدين متوسطة وطويلة الأجل، بما في ذلك السندات الشركات والدين المورق.
٧. **صناديق الاستثمار العقاري:** تستثمر هذه الصناديق المغلقة في الأصول العقارية، بما في ذلك الأراضي والمباني، وقد تشارك في تطوير وإدارة العقارات.
٨. **صناديق الاستثمار الخيرية:** تخصص هذه الصناديق أرباحها للأنشطة الاجتماعية أو الخيرية.
٩. **صناديق التنمية المستدامة:** تستثمر هذه الصناديق في المشاريع التي تعزز الاستدامة البيئية والاجتماعية.
١٠. **صناديق التحوط:** تستثمر هذه الصناديق في مجموعة متنوعة من الأصول، بما في ذلك الأسهم والسندات والمشتقات، وتستخدم إستراتيجيات مختلفة لتحقيق عوائد عالية.

المستثمرين للاستثمار في الأوراق المالية والأصول الأخرى، بهدف تحقيق عوائد مالية؛ وبالتالي فأهم الفروقات بين صناديق الاستثمار وشركات تمويل المنازعات تكمن في الآتي:

١. **الهدف الاستثماري:** تهدف صناديق الاستثمار إلى جمع رأس المال من المستثمرين للاستثمار في الأوراق المالية والأصول الأخرى؛ بهدف تحقيق عوائد مالية، بينما تُقدّم شركات تمويل المنازعات خدمات تمويلية متخصصة للأطراف المتنازعة؛ لتغطية تكاليف التقاضي.
٢. **نوع الأنشطة:** الأنشطة التي تمارسها صناديق الاستثمار تشمل: الاستثمار في الأوراق المالية، والعقارات، والملكية الخاصة، وغيرها من الأصول المالية؛ بينما في المقابل: تُركّز شركات تمويل المنازعات على تقديم التمويل لتغطية تكاليف التقاضي، وهو نشاط تمويلي وليس استثمارياً.
٣. **مصادر التمويل:** تجمع صناديق الاستثمار رأس المال من مستثمرين متعددين؛ من خلال إصدار وثائق استثمار، بينما تحصل شركات تمويل المنازعات عادةً على التمويل من مصادر أخرى لتقديم خدماتها، مثل: رأسمال المساهمين بالشركة، والقروض، والأرباح المحققة من نشاطها.

### الفرع الثالث

#### تمويل المنازعات ورأس المال المخاطر

عرّفت المادة (١٢٣) من اللائحة التنفيذية لسوق رأس المال المصري، نشاط رأس المال المخاطر (venture capital) بأنه: يتضمّن تمويل نشاط الشركات التي تصدر أوراقاً مالية، أو دعمها، أو تقديم الخدمات الفنية والإدارية، أو المشاركة في المشروعات والمنشآت وتميئتها، بقصد تحويلها إلى شركات مساهمة أو توصية بالأسهم، متى كانت هذه المشروعات وتلك الشركات عالية المخاطر، أو تعاني قصوراً في التمويل، وما يستتبعه من طول دورة الاستثمار.

بتحليل تعريف نشاط رأس المال المخاطر، نجد أنه يشمل تقديم التمويل والدعم والخدمات الفنية والإدارية للشركات والمشروعات عالية المخاطر، التي تعاني قصوراً في التمويل؛ وذلك بهدف إطالة دورة الاستثمار، وهو ما قد يتشابه مع نشاط تمويل المنازعات في عدة أوجه:

١. **طبيعة المخاطر:** يتضمّن تمويل المنازعات مخاطر عالية؛ نظرًا لعدم اليقين بشأن نتائج الدعوى، وهو ما يتماشى مع تعريف رأس المال المخاطر، الذي يتضمّن تمويل المشروعات عالية المخاطر.
٢. **قصور في التمويل:** غالبًا ما تعاني الأطراف المتنازعة من نقص في التمويل لتغطية تكاليف التقاضي؛ مما يجعلها بحاجة إلى تمويل خارجي، وهو ما يتوافق أيضًا مع تعريف رأس المال المخاطر.
٣. **دورة الاستثمار:** قد تستغرق القضايا القانونية وقتًا طويلًا لحلها؛ ممّا يعني أن دورة الاستثمار في تمويل المنازعات قد تكون طويلة، وهو ما يتماشى مع خصائص رأس المال المخاطر.
٤. **الأهداف الاستثمارية:** الهدف من تمويل المنازعات هو تحقيق عوائد مالية من المبالغ المحتملة، التي قد يُحكم بها في الدعوى، وهو ما يتماشى مع أهداف رأس المال المخاطر في تحقيق عوائد من الاستثمارات عالية المخاطر. على الرغم من هذا التشابه، إلا أننا نرى: أنّ هناك عدة أسباب تحول دون اعتبار تمويل المنازعات شكلاً من أشكال نشاط رأس المال المخاطر، وفقاً للقانون المصري؛ وذلك للأسباب التالية:
١. **نطاق الاستثمار:** فنشاط رأس المال المخاطر، كما هو معرف في المادة (١٢٣)، يركز على تمويل الشركات التي تصدر أوراقاً مالية أو دعمها، بينما تمويل المنازعات يركز على تقديم التمويل للأطراف المتنازعة لتغطية تكاليف التقاضي، وهو نشاط لا يتضمّن بالضرورة تمويل الشركات التي تصدر أوراقاً مالية.
٢. **الهدف من تمويل المشروع:** يتمثل الهدف الرئيسي لنشاط رأس المال المخاطر في تحويل المشروعات والشركات إلى شركات مساهمة أو توصية بالأسهم، بينما يهدف تمويل المنازعات إلى تحقيق عوائد مالية من العوائد المحتملة للدعوى، ولا يهدف إلى تحويل الأطراف المتنازعة إلى شركات مساهمة.
٣. **الأنشطة الفنية والإدارية:** يتضمّن نشاط رأس المال المخاطر تقديم الخدمات الفنية والإدارية للشركات التي يتم تمويلها، بينما تمويل المنازعات يُركز على تقديم التمويل والدعم المالي لتغطية تكاليف التقاضي، ولا يتضمّن تقديم خدمات فنية أو إدارية. وبناء عليه، وفي ضوء التعريفات والأنشطة المحددة في المادة (١٢٣) من اللائحة

التنفيذية لقانون سوق رأس المال المصري، نعتقد أنه لا يمكن اعتبار شركات تمويل المنازعات شكلاً من أشكال نشاط رأس المال المخاطر؛ فنشاط رأس المال المخاطر يُركز على تمويل الشركات التي تصدر أوراقاً مالية، وتقديم الخدمات الفنية والإدارية، وتحويل المشروعات إلى شركات مساهمة، بينما تمويل المنازعات يركز على تقديم التمويل لتغطية تكاليف التقاضي، وهو نشاط لا يتوافق مع الأهداف والأنشطة المحددة لنشاط رأس المال المخاطر.

### الفرع الرابع

#### تمويل المنازعات والتخصيم

يُقصد بنشاط التخصيم: قيام شركة التخصيم بشراء الحقوق المالية الحالية والمستقبلية الناشئة عن بيع البضائع وتقديم الخدمات، مع قيامها بتقديم بعض الخدمات المرتبطة بإدارة تلك الحقوق؛ ويتم ذلك عن طريق قيام البائع بإحالة حقوقه المالية موضوع العقد إلى المخصم بما لها من ضمانات، وكذلك المخاطر المرتبطة بتحصيلها. ويجوز أن يكون التخصيم بدون حق الرجوع؛ أي إن المخصم هو من يتحمل مخاطر عدم سداد الديون المحالة، ولا يرجع على البائع في هذه الحالة، وعلى العكس يجوز للمخصم تقديم التمويل بضمان الحقوق المالية غير المخصمة، مع حق الرجوع على البائع في حالة عدم سداد المدين.

ويعدُّ التخصيم أداةً ماليةً مهمّة، تسهم في: تحسين التدفقات النقدية، وتوفير السيولة الفورية، وتقليل المخاطر الائتمانية؛ ويخضع تنظيم نشاط التخصيم في مصر لموجب القانون رقم ١٧٦ لسنة ٢٠١٨ بشأن إصدار قانون تنظيم نشاطي التأجير التمويلي والتخصيم، واللوائح التنفيذية الصادرة عن الهيئة العامة للرقابة المالية.

ويُشترط في الحق محلّ التخصيم الشروط الآتية؛ وفقاً للمادة (٣٧) من القانون، والمادة (٦) من قرار هيئة الرقابة المالية رقم ١٦٣ لسنة ٢٠١٨:

- أن يكون ناشئاً عن معاملات تجارية مرتبطة بنشاط كلٍّ من البائع والمدين، وليست ناشئة عن عمليات إقراض نقدي.
  - أن يكون خالياً من أيّ حقوق حالية أو مستقبلية للغير.
  - ألا يكون مقيداً أو مشروطاً، ما لم يتفق المخصم والبائع على غير ذلك.
- ويثور التساؤل هنا عن: مدى إمكانية اعتبار نشاط تمويل المنازعات صورةً من

صور التخصيم؟ باعتبار أن الخصم طالب التمويل يقوم بالتنازل عن جزءٍ من حقوقه المادية الناتجة عن الدعوى إلى شركة التمويل؛ وبالتالي يكون بمنزلة البائع، وشركة التمويل تكون بمنزلة المُخصم.

بالمقارنة بين تمويل المنازعات والتخصيم، نجد أنّ طبيعة الحق المالي محلّ كلّ نشاطٍ مختلفٌ؛ فالحق المالي محلّ عملية التخصيم لا بد أن يكون ناشئاً عن معاملات تجارية بين البائع والمدين، في حين أنه في تمويل المنازعات، يكون الحق المالي فيه ناشئاً عن توقعات بالعوائد من نتيجة النزاع القانوني، كذلك من شروط الحق المالي محلّ التخصيم أن يكون خالياً من أيّ حقوقٍ حاليّةٍ أو مستقبلية للغير، في حين أنّ الحق الماليّ في تمويل المنازعات يكون موقوفاً على نتيجة الدعوى.

أما من حيث هدف كلّ نشاط؛ فالهدف من عملية التخصيم هو توفير سيولة نقدية فورية للبائع مقابل حقوق مالية مستحقة، أما في تمويل المنازعات، فالهدف هو تمويل تكاليف التقاضي أو التحكيم مقابل جزء من العائدات المحتملة.

وبناء عليه، نرى: أنه لا يمكن اعتبار تمويل المنازعات صورةً من صور نشاط التخصيم وفقاً لأحكام القانون المصري؛ فتمويل المنازعات يختلف في مصدر الحق المالي وطبيعته وأهدافه عن التخصيم، فالتخصيم يتطلب حقوفاً مالية ناشئة عن معاملات تجارية مباشرة وغير متنازع فيها، بينما تمويل المنازعات يعتمد على توقعات العائدات من نتائج المنازعات القضائية.

## الفرع الخامس

### تمويل المنازعات وبيع الحقوق المتنازع عليها

نتناول في هذا المبحث مدى إمكانية تكييف تمويل المنازعات، باعتباره بيعاً لحقّ متنازع عليه؛ إذ إن القانون المصري قد أجاز بيع الحقوق المتنازع عليها، ونظّم هذا النوع من البيوع في المواد (٤٦٩) إلى (٤٧٢) من القانون المدني المصري، ووضع لها شروطاً وأحكاماً تفصيلية.

وبمطالعة نصوص القانون المدني المشار إليها، نجدها لم تورد أيّ قيود فيما يتعلّق بنوع الحق المتنازع عليه؛ لذلك، وانطلاقاً من القاعدة الأصولية: أن "الأصل في الأشياء الإباحة"، فإنه يمكن استنتاج أنّ الحق المتنازع عليه، سواء كان عينياً أو شخصياً متعلقاً بعقار أو منقول يمكن التنازل عنه للغير حال قيام نزاع بشأنه، وهذا بخصوص جواز

التصرف كقاعدة عامة.

وبيع الحق المتنازع فيه، ينقل الحق كما هو - متنازعاً فيه - إلى المشتري، والمشتري هو الذي يتحمل تبعه مصير النزاع في شأن الحق، فإما أن يثبت الحق للبائع؛ فيثبت للمشتري كخلف له، وإما ألا يثبت؛ فلا ينتقل إلى المشتري شيء.

فالبائع إذا باع حقاً متنازعاً فيه لا يضمن للمشتري وجود هذا الحق، وإنما هو يبيع مجرد ادعاء؛ ومن ثم يُراعى في تقدير ثمن هذا الادعاء أن يكون متناسباً مع قوته، فيكثر أو يقل تبعاً لقوة الادعاء أو ضعفه، وهو على كل حال دائماً ما يكون أقل من قيمة الحق ذاته؛ إذ من المفترض أن يدخل المشتري في حسابه احتمال خسارة النزاع؛ فينزل من قيمة الحق ما يقابل هذا الاحتمال<sup>(١١٣)</sup>.

ومن هنا يثور التساؤل حول: مدى إمكانية اعتبار تمويل المنازعات صورة من صور بيع الحقوق المتنازع عليها؟ حيث يقوم الخصم الحاصل على التمويل بالتنازل عن جزء مما يُقضى به إليه في الدعوى إلى جهة التمويل، مقابل قيامها بتغطية تكاليف الدعوى وأتعاب المحامين.

والحقيقة: أن هناك تشابهاً بين النظامين؛ حيث يتضمن كلاهما نقل جزء من الحقوق المتنازع عليها إلى طرف آخر، مقابل تعويض مالي؛ ومع ذلك يظل هناك اختلاف جوهري في طبيعة الاتفاق والتزامات الأطراف؛ ففي تمويل المنازعات لا يتم نقل الحق محل النزاع إلى جهة التمويل، بل يظل هذا الحق ملكاً للخصم الحاصل على التمويل، وهو صاحب الحق الأصلي في المطالبة به، وإنما يتم التنازل فقط عن جزء من العوائد المادية المترتبة على ذلك الحق إلى جهة التمويل، بينما في بيع الحقوق المتنازع عليها، ينتقل الحق ذاته محل النزاع من المشتري إلى البائع؛ ليحل الأخير محلّه، ويصبح خلفاً له فيما له وما عليه، ويصبح هو مالك الحق بكل ما له من ضمانات وما عليه من دفع وقيود، ويصبح البائع غير ذي صلة بالنزاع؛ فكلاهما يختلف من حيث النظرية التي يقوم عليها، فبينما يقوم بيع الحقوق المتنازع عليها على فكرة البيع والشراء والحلول، يقوم تمويل النقاضي على أساس فكرة التمويل والمشاركة في الأرباح.

وتجدر الإشارة إلى: أن المادة (٤٧١) قد حظرت على بعض الفئات شراء الحقوق المتنازع عليها، بما في ذلك المحامون، ونصت على البطلان كجزاء لمخالفة هذا

<sup>(١١٣)</sup> عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء الرابع، طبعة ٢٠٢١، ص ١٦٣.

الحظر؛ إذ نصت على: أنه "لا يجوز للقضاة ولا لأعضاء النيابة ولا للمحامين ولا لكتابة المحاكم ولا للمحضرين، أن يشتروا لا بأسمائهم ولا باسم مستعار الحق المتنازع فيه كله أو بعضه، إذا كان النظر في النزاع يدخل في اختصاص المحكمة التي يباشرون أعمالهم في دائرتها، وإلا كان البيع باطلاً".

كما خُصِّصت المادة (٤٧٢) للمحامين؛ إذ نصت على: أنه "لا يجوز للمحامين أن يتعاملوا مع موكلهم في الحقوق المتنازع فيها، إذا كانوا هم الذين يتولون الدفاع عنها، سواء أكان التعامل بأسمائهم أم باسم مستعار، وإلا كان العقد باطلاً".

ونلاحظ: أنَّ المشرع بعد أن أورد المحامين ضمن الفئات التي لا يجوز لها شراء المبيع المتنازع عنه، عاد وتشدَّد بشأنهم، بأن حظر عليهم مطلق "التعامل" في الحق المتنازع عليه؛ حيث يُلاحظ أن المادة (٤٧١)، الوارد فيها الحظر على القضاة وأعاونهم، ذكرت لفظ "أن يشتروا"، بينما المادة (٤٧٢) التي خصصها المشرع للمحامين، قد استعملت لفظ "أن يتعاملوا"، وهو لفظ أشمل وأوسع يغطي كافة أنواع التصرفات، سواء كان بيعاً أو مقايضة أو مشاركة أو إيجاراً، أو غير ذلك من التصرفات التي قد ترد على هذا الحق، كاستحقاق جزء منه مقابل ما قام به من أعمال؛ وذلك منعاً للتحايل على القانون، ويترتب على مخالفة الحظر بطلان التصرف بطلاناً مطلقاً.

ويشترط لتطبيق أحكام تلك المادة: وجود وكالة بين المحامي والمتنازل - سواء كانت صريحة أو ضمنية - للدفاع عن هذا الحق، وسواء كانت وكالة خاصة أو عامة، فإن كانت وكالة خاصة لا تتعلق بالحق المتنازع فيه، فلا يسري الحظر؛ إذ يجب أن تنصرف الوكالة إلى الدفاع عن الحق المتنازع فيه، سواء باشر المحامي هذا الدفاع أم لم يباشره، فإن انصرفت الوكالة العامة إلى الدفاع عن حق آخر، فلا يسري الحظر، ويتوفر هذه الشروط يكون التصرف باطلاً بطلاناً مطلقاً، سواء كان باسم المحامي أم باسم مستعار.

ويشترط في حظر شراء المحامي للحق المتنازع فيه: أن يكون التنازع على الحق جدياً وقائماً بالفعل وقت الشراء، سواء طُرح أمام القضاء أم لم يُطرح بعد، فلا يكفي في إبطال البيع أن يكون الحق المبيع قابلاً للنزاع، أو محتملاً للنزاع بشأنه، أو يقوم عليه نزاع جدي ولكن انتهى وانحسم عند حصول الشراء<sup>(١١٤)</sup>، وفي هذا ذهب محكمة النقض

(١١٤) طعن ٨٧ لسنة ٤٧ قضائية، جلسة ١٥/٥/١٩٨٠.

إلى أنه:

"لإن كان النص في المادة (٤٧٢) من القانون المدني على: أنه لا يجوز للمحامين أن يتعاملوا مع موكلهم في الحقوق المتنازع فيها، إذا كانوا هم الذين يتولون الدفاع عنها، سواء أكان التعامل باسمهم أم باسم مستعار، وإلا كان العقد باطلاً؛ إلا أنه لا يوجد ما يمنع إذا انتهى النزاع في الحق أن يتعامل فيه المحامي مع موكله بعد أن أصبح الحق غير متنازع فيه"<sup>(١١٥)</sup>.

### الفرع السادس

#### التكييف المقترح لتمويل التقاضي

نظراً للطبيعة الفريدة لتمويل المنازعات، يُقترح تصنيفه كنوع متخصص من الخدمات المالية غير المصرفية؛ هذا التصنيف سيستوعب الخصائص المميزة لتمويل المنازعات، باعتباره تمويلًا يهدف إلى تغطية تكاليف النزاع القانوني مقابل جزء من العوائد المحتملة في الدعوى، دون أن يتصادم مع اشتراطات الفئات التقليدية؛ مثل: الأنشطة المصرفية، أو غير المصرفية المسماة في القانون، مثل: صناديق الاستثمار، ورأس المال المخاطر، أو التخصيم.

كذلك رأينا أنه رغم التشابه بينهما، إلا أن تمويل المنازعات لا يعتبر صورة من صور بيع الحقوق المتنازع عليها؛ حيث تبقى الحقوق ملكاً للخصم في تمويل المنازعات، بينما يتم التنازل فقط عن جزء من العوائد المحتملة، بينما في بيع الحقوق المتنازع عليها يتم نقل الحق نفسه إلى المشتري.

**وبناء عليه:** نعتقد أن الأقرب لتمويل المنازعات اعتباره نشاطاً تمويلياً متخصصاً غير مسمى في القانون؛ إذ- كما رأينا- إنه لا يندرج تحت الأنشطة المصرفية التقليدية، أو الأنشطة غير المصرفية المسماة في قانون سوق رأس المال المصري، فهو يهدف إلى الاستثمار في الدعاوى والمنازعات القانونية وليس الاستثمار في الأصول المالية أو الأوراق المالية، كما هو الحال في صناديق الاستثمار، ورأس المال المخاطر، والتخصيم.

واعتبار تمويل المنازعات نوعاً من أنواع التمويل المتخصص قد يتطلب مراجعة قانونية دقيقة، وتنظيم النشاط من خلال الجهات المختصة، كهيئة الرقابة المالية،

<sup>(١١٥)</sup> طعن ٣٠٧ لسنة ٥١ قضائية، جلسة ١٢/٦/١٩٨٤.

ونقابات المحامين؛ لضمان الامتثال للقوانين المنظمة لأنشطة التمويل، ولكن بما يتناسب مع طبيعته المختلفة عن أنشطة التمويل غير المصرفي التقليدية.

#### المبحث الرابع

##### دور المحامي في تمويل المنازعات في مصر

لم يتناول قانون المحاماة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٨٣ أو غيره من القوانين تمويل النقاضي؛ وعليه يثور التساؤل عن جواز قيام المحامين بتمويل المنازعات وعن دورهم في حالة تمويل النزاع لصالح موكلهم من جانب جهة تمويل خارجية، وسوف نقوم في هذا المبحث بمحاولة الرد على هذين التساؤلين.

#### الفرع الأول

##### مدى جواز قيام المحامين بتمويل المنازعات

حظرت المادة (١٤) من قانون المحاماة المصري الجمع بين مهنة المحاماة والاشتغال بالتجارة، كما وضع القانون عدة قيود على المحامين فيما يتعلق بحساب الأتعاب وشكلها ومشاركتها مع غير المحامين، وفيما يأتي سنتناول هذه القيود ومدى تأثيرها على الدور الذي يمكن أن يؤديه المحامون في تمويل النقاضي.

##### حظر الجمع بين المحاماة والاشتغال بالتجارة:

حظرت المادة (١٤) من قانون المحاماة المصري الجمع بين مهنة المحاماة والاشتغال بالتجارة، وتكمن العلة من حظر اشتغال المحامين بالتجارة في الحرص على تفرغ المحامين لمزاولة مهنتهم الأساسية، ومنع حدوث تضارب مصالح، والسؤال هنا عن أثر هذه المادة على إمكانية قيام المحامين في مصر بتأسيس شركات لتمويل المنازعات، أو تملك أسهم في هذه الشركات على غرار ما يحدث في بعض النظم المقارنة، أو تقديم قروض مباشرة لموكليهم.

اعتبرت المادة (٤) من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ تأسيس الشركات التجارية عملاً تجارياً في ذاته حتى ولو تمّ لمرة واحدة وليس على وجه الاحتراف<sup>(١١٦)</sup>، كما اعتبرت المادة (٥) من القانون ذاته بعض الأعمال الأخرى أعمالاً تجارية إذا تمّت مزاولتها على وجه الاحتراف؛ ومن ضمنها عمليات البنوك.

<sup>(١١٦)</sup> سامي عبد الباقي أبو صالح، قانون الأعمال (الأعمال التجارية - التاجر - المحل التجاري)،

القاهرة، ٢٠٢٣/٢٠٢٤، ص ٨٨.

ويُقصدُ بعمليات البنوك كافة الخدمات التي تقدّمها البنوك لعملائها مقابل أجر أو عمولة؛ ومنها: تلقي الودائع ومنح القروض طويلة وقصيرة الأجل<sup>(١١٧)</sup>، ومن هنا نعتقد أن قيام المحامي على وجه الاعتياد والاحتراف بتقديم تمويل أو قروض إلى موكله يُعدُّ عملاً تجاريًا لا يجوز له القيام به.

أما فيما يتعلق بتأسيس الشركات فيُقصد به مجموعة العمليات المادية والتصرفات القانونية التي يباشرها الشركاء والمساهمون المؤسسون من أجل قيام الشركة واكتسابها شخصية معنوية مستقلة عن ذمم الشركاء أو المساهمين، ويرى البعض أنه يدخل في إطار الأعمال التجارية ليس فقط تأسيس الشركات، وإنما أيضًا الاكتتاب في أسهم الشركة أو تقديم حصص فيها؛ سواء كان ذلك بحصص عينية أو نقدية أو حصص بالعمل<sup>(١١٨)</sup>، بينما يرى البعض الآخر أن وصف التجارة يلحق فقط بمساهمة الشريك المتضامن دون الشريك الموصي أو الاكتتاب في أسهم شركات الأموال، إذ يُعدُّ ذلك عملاً مدنيًا لا يعدو أن يكون من قبيل أعمال توظيف الأموال واستثمارها، ما لم يكن القصد منه هو شراء الأسهم وبيعها سريعًا من أجل تحقيق الربح<sup>(١١٩)</sup>، هذا إضافة إلى أن مسؤولية هؤلاء المساهمين محدودة بحدود ما يملكونه في أسهم الشركة، وهو ما يتنافى مع جوهر الأعمال التجارية التي تتضمن المضاربة والمسئولية المطلقة<sup>(١٢٠)</sup>.

وبناء عليه فإننا نرى عدم إمكانية قيام المحامي بتأسيس شركة لتمويل المنازعات لا اعتبار ذلك عملاً تجاريًا بصريح نص القانون، أما فيما يتعلق بتملك المحامين أسهمًا في مثل هذه الشركات والاكتتاب في أسهمها، فإننا نميل إلى جواز ذلك؛ حيث إن المساهمة في شركات الأموال لا يجب أن تكسب المحامي المساهم صفة التاجر بالضرورة، حيث لا يعدو القيام بذلك أن يكون عملاً من أعمال الاستثمار والادخار كما ذهب البعض وبحق.

### تضارب المصالح:

من الممكن لمساهمة المحامين في شركات تمويل المنازعات أن تثير مشكلات بشأن

<sup>(١١٧)</sup> سامي عبد الباقي أبو صالح، قانون الأعمال التجارية، المرجع السابق، ص ١١٢.

<sup>(١١٨)</sup> سامي عبد الباقي أبو صالح، قانون الأعمال التجارية، المرجع السابق، ص ٨٨.

<sup>(١١٩)</sup> خليل فكتور [\*]

<sup>(١٢٠)</sup> مصطفى كمال طه، الشركات التجارية، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، ٢٠٠٠، بند ١٣٣.

تضارب المصالح الذي من المتصور أن يحدث عندما يكون للمحامي مصلحة شخصية أو مادية تتعارض مع واجباته تجاه موكله؛ كأن يكون مساهمًا في شركة التمويل التي تقوم بتمويل موكله أو خصمه في الدعوى التي يقوم بتوليها، مما قد يؤثر على قراراته المهنية بشأن سير الدعوى واستراتيجيات الدفاع فيها، ومن الحلول المقترحة لتلافي تضارب المصالح في هذه الحالة ما يأتي:

١. الإفصاح الكامل: إلزام المحامي بالإفصاح الكامل لموكله عن أي مصلحة مالية أو شخصية قد تؤثر على نزاهته واستقلالته، بما في ذلك تملكه أسهمًا في شركة تمويل النزاع؛ سواء كانت ستقوم بتمويل موكله أو خصمه.

٢. الامتناع عن التمثيل: إلزام المحامي بالامتناع عن الترويج أو ترشيح شركة التمويل التي يسهم فيها في دعاوى التي يمثل أحد الأطراف فيها، وامتناعه عن تمثيل الطرف الحاصل على التمويل في هذه الدعوى ما لم يوافق الموكل على غير ذلك، وبشرط أن تكون الحصة التي يمتلكها المحامي في شركة التمويل ليست حصة حاکمة ولا تمكّنه من التأثير في قرارات الشركة.

٣. ضمان الاستقلالية: حظر قيام المحامي المساهم في شركة التمويل بنسبة حاکمة تمكنه من السيطرة على قرارات الشركة أو التأثير فيها من تمثيل أحد الخصوم في الدعاوى التي تقوم الشركة بتمويلها.

وباتباع هذه الحلول يمكن تقليل مخاطر تضارب المصالح، وضمان تقديم المحامين خدمات قانونية نزيهة ومستقلة لموكليهم.

## الفرع الثاني

### التزامات المحامي في حالة وجود تمويل خارجي للنزاع في ظل الإطار

#### التشريعي الحالي

على الرغم من الغياب التشريعي لتمويل المنازعات في مصر، إلا أننا نرى أن الالتزامات الواردة في قانون المحاماة المصري وغيره بالسرية والأمانة والولاء للموكل والقيود على الأتعاب وغيرها من أخلاقيات المهنة، تشكّل ضمانات معقولة في حالة وجود تمويل خارجي للنزاع مما يساعد إلى حدٍ كبير على استقلالية المحامي ونزاهته ومراعاته دائمًا لمصلحة الموكل، بعيدًا عن أي منافع شخصية أو استغلال للنزاع لصالح طرف ثالث.

كذلك فقد جاء قانون المحاماة المصري بالعديد من النصوص التي تسهم بشكل كبير في منع تضارب المصالح والحد من استغلال الموكل؛ من خلال منع تخصيص حصة من الأتعاب لغير المحامين، وكذلك تحديد سقف للأتعاب، وحظر أن تتخذ شكل حصة عينية مما يُفَضَى به للموكل، وهي جميعها نصوص تضمن أن يعمل المحامي بنزاهة وشفافية لمصلحة موكله، مما يعزز الثقة في النظام القضائي ويحمي حقوق الموكلين.

#### عدم جواز مشاركة المحامي حصة من أتعابه مع غير المحامين:

تنص المادة (٧٢) من قانون المحاماة المصري على أنه "لا يجوز أن تخصص حصة من أتعاب المحامي لشخص من غير المحامين ولو كان من موظفي مكتبه"، وهذا النص يهدف أيضًا إلى ضمان أن الأتعاب تذهب فقط للمحامين الذين قاموا بالعمل القانوني، مما يمنع وجود أي ترتيبات مالية غير قانونية أو غير عادلة بين المحامي وطرف ثالث، مما يعزز النزاهة في الممارسات القانونية.

#### منع المحامي من شراء الحقوق المتنازع عليها إذا كان يتولى الدفاع بشأنها:

تنص المادة (٨١) من قانون المحاماة المصري على أنه "لا يجوز للمحامي أن يبتاع كل أو بعض الحقوق المتنازع عليها إذا كان يتولى الدفاع بشأنها"، وتأتي هذه المادة تطبيقًا لنص المادتين (٤٧١) و(٤٧٢) من القانون المدني الذي سبقت الإشارة إليه<sup>(١٢١)</sup>، ويترتب على مخالفة ذلك بطلان التصرف بطلانًا مطلقًا.

ويُشترط - كما سبقت الإشارة - لعدم جواز شراء المحامي للحق المتنازع فيه أن يكون المتنازع على الحق جديًا وقائمًا بالفعل وقت الشراء؛ سواء طرح أمام القضاء أو لم يطرح بعد، فلا يكفي لإبطال البيع أن يكون الحق المباع قابلاً للنزاع أو محتمل النزاع بشأنه، أو يقوم عليه نزاع جدي، ولكنه يكون قد انتهى وانحسم عند حصول الشراء.

وهذا النص يهدف إلى منع تضارب المصالح، وضمان أن يعمل المحامي فقط لمصلحة موكله وليس لمصلحته الشخصية، فالحكمة من النص تتمثل في تجنب تضارب المصالح؛ إذ يُفترض ألا يكون للمحامي مصلحة مالية مباشرة في نتيجة القضية مما يضمن أن يركز المحامي على تحقيق أفضل النتائج لموكله، كذلك ضمان ألا يستغل المحامي معرفته بالقضية لتحقيق مكاسب شخصية من خلال شراء الحقوق المتنازع عليه.

(١٢١) انظر: أعلاه الصفحة (\*)

**تحديد سقف للأتعاب:**

نصت المادة (٨٢) في جزء منها على ألا تزيد الأتعاب على عشرين في المائة (٢٠%) من قيمة ما حققه المحامي من فائدة لموكله، مستهدفة بذلك منع الاستغلال المالي عن طريق الحد من إمكانية المحامي في تحقيق مكاسب مالية غير مبررة؛ وذلك من خلال فرض أتعاب مرتفعة، وتستهدف أيضاً تشجيع العمل النزيه وتحفيز المحامين على العمل بجِدِّ لتحقيق أفضل النتائج لموكليهم دون السعي لتحقيق مكاسب مالية غير عادلة.

وقد ذهبت محكمة النقض في هذه المسألة إلى أنه: "وإن كان الأصل أن القانون ألقى على كلِّ متعاقد مسئولية رعاية مصلحته في العقد؛ إلا أن المشرع لاحظ أن مركز أحد المتعاقدين في بعض العقود قد لا يكون متكافئاً، بحيث يخشى أن يتحكم أحدهما وهو القوي في الآخر الضعيف فيستغله أو يعامله بشروط قاسية، فتدخل في هذه الحالات رعاية للطرف الضعيف وحماية له، ووضع قواعد أمره لا يجوز الاتفاق على مخالفتها بحيث يقع باطلاً كلُّ التزام يخرج عليها، ويكون بطلانه مطلقاً لا يزول أثره بالإجازة ولا يسقط بعدم التمسك به، بل يجوز أن يحكم به القاضي من تلقاء نفسه في أية مرحلة من مراحل الدعوى، ومن هذه الحالات ما عالجه المشرع في المادة (٨٢) من القانون رقم ١٧ سنة ١٩٨٣ بإصدار قانون المحاماة من نهي المحامي عن الاتفاق على تقاضي أتعاب تزيد على عشرين في المائة من قيمة ما حققه من فائدة لموكله في العمل الموكول إليه"<sup>(١٢٢)</sup>.

**عدم جواز تلقي الأتعاب في صورة حصة عينية من الحقوق العينية:**

بعد أن نصت المادة (٨٢) على جواز الاتفاق على الأتعاب كنسبة مئوية لا تزيد عن ٢٠% من قيمة ما حققه المحامي من فائدة لموكله، عادت الفقرة الأخيرة من المادة ذاتها لتنصّ على أنه "في جميع الأحوال لا يجوز أن يكون أساس تعامل المحامي مع موكله أن تكون أتعابه حصة عينية من الحقوق المتنازع عليها"، وهنا يثور التساؤل عن مدى إمكانية الاتفاق على أتعاب المحاماة لتكون نسبة أو حصة مما يحكم به في الدعوى، ولفهم ما إذا كان هناك تناقض بين هذين النصين يجب تحليل كلِّ جزء على

<sup>(١٢٢)</sup> الطعن رقم ١٤٢٧ لسنة ٧١ ق، جلسة ٢٠٠٢/٧/٢٨، مكتب فني ٥٣، رقم الجزء ٢، ص ٩٦٢،

القاعدة رقم ١٨٧.

حدة، ومن ثمّ النظر في السياق العام للمادة.

فالجزء الأول من المادة يتعلق بتحديد سقف للأتعاب بحيث لا تزيد على عشرين في المائة من قيمة ما حققه المحامي من فائدة لموكله، وكما سبقت الإشارة آنفاً فإن النص يهدف إلى وضع حدٍ أقصى للأتعاب التي يمكن أن يتقاضاها المحامي من موكله، مما يحمي الموكل من الاستغلال المالي، ويضمن أن تكون الأتعاب معقولة ومنتاسبة مع الفائدة المحققة.

أما الجزء الأخير من المادة فيتعلق بمنع الأتعاب العينية؛ حيث نصّت على أنه "في جميع الأحوال لا يجوز أن يكون أساس تعامل المحامي مع موكله أن تكون أتعابه حصة عينية من الحقوق المتنازع عليها"، ويهدف المشرع من ذلك الحظر منع المحامي من الحصول على أتعابه في صورة حصة عينية من الحقوق المتنازع عليها، مما يضمن أن الأتعاب تكون نقدية فقط، ويمنع تضارب المصالح.

وقد يبدو أن هناك تناقضاً بين النصين؛ حيث إن النص الأول يحدّد سقف الأتعاب بنسبة مئوية من الفائدة المحققة، بينما يمنع النص الثاني أن تكون الأتعاب حصة عينية من الحقوق المتنازع عليها، لكن عند النظر بعمق، نجد أن النصين يكملان بعضهما البعض ولا يتناقضان؛ فالنص الأول يحدد سقف الأتعاب بنسبة مئوية من الفائدة المحققة، ولكن هذه الفائدة يجب أن تكون نقدية وليست عينية، والنص الثاني يعزز هذا الفهم بمنع الأتعاب العينية، مما يضمن أن تكون الأتعاب دائماً نقدية.

وقضت محكمة النقض في حكم حديث لها، صادر بتاريخ ٢١ مايو ٢٠٢٣<sup>(١٢٣)</sup>، أنه يجوز الاتفاق على أن تكون أتعاب المحاماة نسبة من الحق المتنازع عليه إذا كان عقد الاتفاق مكتوباً، وكانت النسبة لا تزيد عن ٢٠% من قيمة ما حققه المحامي من فائدة لموكله في العمل موضوع النزاع.

كما قد تناولت محكمة النقض المصرية في حكم قديم لها عام ١٩٧٧<sup>(١٢٤)</sup> مسألة تقدير الأتعاب على أساس نسبة من قيمة ما هو مطلوب في الدعوى أو ما يحكم به، ففي ظلّ قانون المحاماة السابق رقم ١٩٥٧/٩٦، كانت المادة (٤٤) من ذلك القانون تنص على أنه: "ليس له على كلّ حال أن يبتاع كلّ أو بعض الحقوق المتنازع عليها،

<sup>(١٢٣)</sup> انظر: الطعن رقم ١٢٥٥٨ لسنة ٧٦ قضائية.

<sup>(١٢٤)</sup> نقض رقم ٤٨٢ لسنة ٣٩ قضائية، جلسة بتاريخ ٢٣ فبراير ١٩٧٧.

أو أن يتفق على أخذ جزء منها نظير أتعابه أو على مقابل ينسب إلى قدر أو قيمة ما هو مطلوب في الدعوى أو ما يحكم به".

من أجل ذلك قضت محكمة النقض في ظلّ هذا القانون على أنه يبطل بطلاناً مطلقاً أي اتفاق على تحديد أتعاب المحاماة بنسبة مما هو مطلوب أو ما تحكم به المحكمة؛ استناداً إلى أنّ المشرع حينما نصّ على هذه الفقرة من المادة (٤٤) قد راعى عدم تكافؤ مراكز المتعاقدين، فقام بوضع قواعد أمره كان الهدف منها حماية الطرف الضعيف في العلاقة التعاقدية.

وكان أثناء نظر المحكمة لتلك الدعوى قد تمّ استبدال قانون المحاماة رقم ١٩٥٧/٩٦ بقانون المحاماة رقم ١٩٦٨/٦١، وكان من ضمن التعديلات التي تضمنها قانون المحاماة المعدل في أسس تقدير أتعاب المحاماة، أنها أزلت الحظر المتعلق بعدم جواز الاتفاق على جعل تقدير أتعاب المحاماة بموجب نسبة مما يطلبه الخصم في الدعوى أو ما تحكم به المحكمة.

فنصت المادة (١١٤) من ذلك القانون على أنه "يدخل في تقدير الأتعاب لأهمية الدعوى والجهد الذي بذله المحامي والنتيجة التي حققها، ويجب ألا تزيد الأتعاب على عشرين في المائة ولا تقل عن خمسة في المائة من قيمة ما حققه المحامي من فائدة لموكله في العمل موضوع التقدير".

وقد نعى الطاعن على المحكمة بتطبيق قانون المحاماة الجديد على أساس أن القانون الحاكم للعلاقة التعاقدية قد تمّ تعديله، وأن الحظر على الاتفاق بنسبة مما تمّ الحكم به قد تمّت إزالته، وكانت المحكمة قد ردّت على هذا النعي بأنه: "حتى بفرض التسليم جدلاً بأن القانون الجديد خالف أحكام قانون المحاماة القديم رقم ١٩٥٧/٩٦ في هذه الخصوصية، فإن مثل هذا الاتفاق المنعقد بتاريخ ١٣/٤/١٩٦٧ يكون محكوماً بنصوص القانون القديم وحده باعتبار أنه أبرم وتمّ وتحققت آثاره (وهو البطلان المطلق) في ظلّه قبل صدور قانون المحاماة الجديد".

ومؤدى أسباب المحكمة أن المانع من الحكم بصحة الاتفاق على الفائدة من قيمة ما يتمّ الحكم به، هو أن الاتفاق قد نشأ باطلاً بطلاناً مطلقاً، ولو أخذنا بمفهوم المخالفة أن الاتفاق إن كان قد نشأ بعد صدور أحكام قانون المحاماة رقم ١٩٦٨/٦١، لكانت المحكمة قد حكمت بصحة هذا الاتفاق، وننتهي مما سبق إلى أن توالي الأحكام بدأ

بحظر الاتفاق على نسبة معينة مما يطلبه الخصوم أو مما تحكم به المحكمة وفقاً لنص المادة (٤٤) من قانون المحاماة رقم ١٩٥٧/٩٦، ثم تابع ذلك استبدال ذلك القانون بقانون المحاماة رقم ١٩٦٨/٦١ الذي أزال الحظر المنصوص عليه في المادة (٤٤) من القانون القديم، وتلى ذلك صدور قانون المحاماة الحالي الذي أورد نفس عناصر تقدير أتعاب المحاماة التي أقرها القانون رقم ١٩٦٨/٦١، لكن المحكمة الدستورية العليا حكمت بعدم دستورية الشق المتعلق بتقرير حدٍّ أدنى لأتعاب المحاماة من الفائدة التي يحققها المحامي لموكله، ولم تتطرق للحدِّ الأعلى، مما نخلص به إلى جواز تقدير أتعاب المحاماة بنسبة من قيمة ما يطلبه الخصوم أو ما تحكم به المحكمة، ولكن دون اشتراط حدٍّ أدنى لهذه النسبة؛ فيجوز أن تكون هذه النسبة أقل من ٥%، وفي حالة أن كان المجهود الذي بذله المحامي وتمَّ تقديره وفقاً للعناصر الموضوعية، يستحق من الأتعاب ما يزيد على ٥% لكن دون تعدي الـ ٢٠% من الفائدة التي يجلبها للموكل، فلا حرج من الاتفاق عليها.

#### الالتزام بمبادئ الشرف والاستقامة والنزاهة:

نصَّ قانون المحاماة المصري في المادة (٦٢) منه على التزام المحامي في سلوكه المهني والشخصي بمبادئ الشرف والاستقامة والنزاهة، وأن يقوم بجميع الواجبات التي يفرضها عليه هذا القانون والنظام الداخلي للنقابة ولوائحها وأداب المحاماة وتقاليدها. وفي ذلك قضت محكمة النقض أن "المحامين هم من يلوذ الناس بهم للدفاع عن حقوقهم وحرياتهم، ويأتمن الموكل محاميه على صون حقوقه ورعايته مصالحه ورد غائلة العدوان عنها، بما يفرض عليه أن يلتزم في سلوكه المهني بمبادئ الشرف والاستقامة والنزاهة وفقاً لما تقضي به المادة (٦٢) من قانون المحاماة؛ ذلك أن الوكالة في الخصومة تقوم على الثقة في المحامي وحسن الظن به، فإن خان أمانته وغشَّ موكله وتواطأ مع خصمه فإنه يكون قد عمل نقيض الغاية من هذه الوكالة، مما يستوجب مسئوليته عن تعويض الضرر الذي أصاب الموكل من جراء غشِّه في تنفيذ الوكالة"<sup>(١٢٥)</sup>.

(١٢٥) الطعن رقم ٦٠٨٣ لسنة ٨١ قضائية، جلسة ٢٠١٨/٣/٥، مكتب فني ٦٩، ص ٣٨٣، القاعدة

### الالتزام بمراعاة مصالح الموكل والتبصرة:

أكد قانون المحاماة المصري على أن يتمتع المحامي بالملاءة المهنية؛ حيث نصت المادة (٦٣) من القانون على أن يلتزم المحامي بأن يدافع عن المصالح التي تعهد إليه بكفاية، وأن يبذل في ذلك غاية جهده وعنايته، وفي هذا ذهبت محكمة النقض إلى أن التزام المحامي بأن يدافع عن المصالح التي عهد إليه بكفاية وأن يبذل في ذلك غاية جهده وعنايته، يدل على أن واجب المحامي يُلزمه كونه الملم بالقانون والأعلم بإجراءاته بتوجيه موكله لإعداد الأوراق والمستندات اللازمة لأداء عمله للمضي في مباشرة الدعوى، والتي يصعب على الموكل تقدير ضرورتها فإن لم يفعل فإنه يكون قد أخلّ بواجب يُلزمه به القانون<sup>(١٢٦)</sup>.

ويعدُّ هذا الالتزام أساسياً في حالة وجود تمويل للنزاع؛ حيث إنه يحمي الموكل من تضارب المصالح بأن ألقى على عاتق المحامي التزاماً بمراعاة مصالح الموكل وتقديمها على مصالح أي شخص من الغير بما فيها جهة التمويل، وكذلك الالتزام بتبصرة الموكل بتبعات اتفاق التمويل وتأثيره على حقوقه المالية وسير الدعوى.

### الالتزام بالسرية:

فقد نصت المادة (٧٠) من قانون المحاماة على أنه "لا يجوز للمحامي أن يُدلي بتصريحات أو بيانات عن القضايا المنظورة التي يتولى الدفاع فيها، أو أن ينشر أموراً من شأنها التأثير في سير هذه الدعاوى لصالح موكله أو ضد خصمه". كما نصت المادة (٧٩) على التزام المحامي بأن يحتفظ بما يفضي به إليه موكله من معلومات، ما لم يطلب منه إبدائها للدفاع عن مصالحه في الدعوى.

ونرى أن هذه النصوص كفيلة بإلزام المحامي بعدم الإفصاح عن أية معلومات عن الدعوى لجهة التمويل أو التعاون معها إلا بموافقة موكله، فإن فعل المحامي غير ذلك عرض نفسه للمسائلة القانونية والتأديبية، وفي هذا ذهبت محكمة النقض إلى أنه على المحامي أن يلتزم "في أداء عمله بأن يدافع عن مصالح موكله، وأن يبذل في سبيل تحقيق ذلك غاية جهده وعنايته، وأن يلتزم بالحفاظ على أسرار موكله وعدم إفشائها أو القيام بأي تصرف من شأنه الإضرار به في الدعوى، ولا يجوز له تقديم أية مساعدة

<sup>(١٢٦)</sup> الطعن رقم ٣٦٥٤ لسنة ٧١ قضائية، جلسة ٢٥/٣/٢٠١٤، مكتب فني ٦٥، ص ٤٧٢، القاعدة

لخصمه، كما لا يجوز له توجيه أية إهانة أو إساءة له، ولا يجوز للمحامي -أيضاً- أن يمثل مصالح متعارضة في الدعوى الواحدة، وإذا خالف المحامي ذلك فإنه يكون مخالفاً بواجبات مهنته، ويتعين اتخاذ الوقائع التأديبية حياله المنصوص عليها في قانون المحاماة<sup>(١٢٧)</sup>.

#### تعقيب:

تناولنا في هذا الفصل غياب التشريعات المنظمة لتمويل المنازعات في مصر، وأثر ذلك على اتفاقات تمويل التقاضي، واستعرضنا مبدأ "العقد شريعة المتعاقدين"، وكيفية تطبيقه على عقود تمويل المنازعات، مما يمنح الأطراف مرونة كبيرة في صياغة اتفاقاتهم، ولكن في الوقت نفسه قد يؤدي إلى نقص في الشفافية وحماية الطرف الأضعف.

وناقشنا -أيضاً- التكييف القانوني لتمويل المنازعات كونه نوعاً من أنواع التمويل البنكي أو صناديق الاستثمار، وخلصنا إلى أن تمويل المنازعات لا يتطابق بشكل كامل مع الأنشطة المصرفية التقليدية أو صناديق الاستثمار كما هو معروف في القوانين المصرية، ومع ذلك يمكن اعتباره نشاطاً مالياً متخصصاً يتطلب مراجعة قانونية دقيقة لضمان الامتثال الكامل للقوانين واللوائح المعمول بها.

كما تناولنا دور نظرية الظروف الطارئة في عقود تمويل المنازعات، وكيف يمكن أن تؤدي دوراً مهماً في تحقيق العدالة بين الأطراف في حالة حدوث ظروف غير متوقعة تجعل تنفيذ العقد مرهقاً لأحد الأطراف.

وأخيراً، استعرضنا مدى قانونية مشاركة مكاتب المحاماة في تمويل المنازعات، والقيود الواردة في قانون المحاماة المصري التي تهدف إلى منع تضارب المصالح وضمان نزاهة العملية القضائية.

في ضوء ما سبق، يتضح أن تنظيم تمويل المنازعات في مصر يتطلب وضع إطار تشريعي يضمن الشفافية والنزاهة وحماية حقوق الأطراف المتعاقدة، ويمكن أن تكون قاعدة "العقد شريعة المتعاقدين" أساساً قوياً لتنفيذ اتفاقات تمويل المنازعات، ولكن يجب أن تكون هذه الاتفاقات مكتوبة وواضحة، وتحتوي على جميع الشروط والأحكام اللازمة لضمان قانونيتها وشرعيتها، ونأمل أن تسهم هذه الدراسة في تعزيز الفهم القانوني لهذا المجال، وتشجيع المشرع على وضع التشريعات اللازمة لتنظيمه.

(١٢٧) الطعن رقم ٦٠٢٣٠ لسنة ٧٠ قضائية، جلسة ٢٥/١١/٢٠١٨.

## الباب الثالث

### عقود تمويل المنازعات

نستعرض في هذا الباب المسائل القانونية الرئيسية المرتبطة بإبرام اتفاق تمويل المنازعات، بهدف تقديم نموذج عامّ لهذه الاتفاقات، ولا يُقصد من هذا النموذج أن يكون شاملاً أو مانعاً لكلّ التفاصيل، ولكنه يُركز على النقاط الأساسية التي نرى أنها وثيقة الصلة بمعظم الحالات، فمجال تمويل فضّ النزاعات لا يزال من المجالات الناشئة التي تثير قضايا جديدة وغير مسبوقة.

ويشمل هذا الباب عرضاً لأهم بنود عقود تمويل المنازعات والعقود المكتملة له، ومناقشة الشروط المالية الأساسية للاتفاق؛ مثل: نسب الأرباح أو الحصص المقتطعة من المبالغ المحكوم بها، كما نتطرق إلى شرح ما يُعرف بدراسة الدعوى دراسة نافية للجهالة (Due Diligence)؛ وهي دراسة تحليلية شاملة للقضية من جميع الجوانب، تقوم بها جهة التمويل قبل إبرام الاتفاق لتقييم مدى قوة الدعوى، والمخاطر القانونية المحتملة، وفرص الفوز والتنفيذ الفعلي للحكم، وتحصيل المبالغ المحكوم بها.

ويهدف هذا الباب إلى توفير إطار عملي للتعامل مع قضايا تمويل المنازعات من منظور تمويلي، مع التركيز على كيفية تحقيق التوازن بين مصلحة الممول ومصصلحة الأطراف المتقاضية، وضمان الامتثال للضوابط القانونية والأخلاقية.

## الفصل الأول

### اتفاق التمويل الرئيسي

يبرم اتفاق تمويل الدعوى الأساسي بين أحد الخصوم وبين إحدى جهات تمويل المنازعات، وتقوم الأخيرة من خلاله بتوفير الدعم المالي للخصم مواجهة تكاليف الدعوى وأتعاب المحامين في مقابل جزء من حصيلة التسوية أو الحكم<sup>(١٢٨)</sup>، وتتخذ جهات التمويل عدّة أشكال؛ من بينها: البنوك، وصناديق تحوط، وأفراد أو شركات تمويل<sup>(١٢٩)</sup>، ويحدد الاتفاق بين الخصم وجهة التمويل طبيعة العلاقة المالية ما بينهما، ودور الأخيرة

<sup>(١٢٨)</sup> انظر: Victoria Shannon Sahani, *Judging Third-Party Funding*, 63

University of California Law Review (2016)، ص ٣٨٨ وما يليها.

<sup>(١٢٩)</sup> انظر: Victoria A. Shannon, *Harmonizing Third-Party Litigation Funding*

Regulation, 36 Cardozo Law Review (2015)، ص ٨٦١ وما يليها.

في إدارة الدعوى وتحديد المسؤوليات فيما بينهما<sup>(١٣٠)</sup>.

وهناك أشكال مختلفة لاتفاق التمويل ما بين اتفاقات قابلة للرجوع؛ أي يمكن لجهة التمويل الرجوع على الخصم بما تكبدته من تكاليف ومصروفات في حالة خسارته للدعوى، واتفاقات غير قابلة للرجوع؛ أي لا يكون فيها لجهة التمويل مطالبة الخصم خاسر الدعوى بما تكبدته من مصروفات.

ونظرًا لحدثة نظام تمويل المنازعات نسبيًا، فإن العديد من العاملين في مجال فضّ المنازعات ليسوا على دراية كافية بالأشكال المتنوعة التي يمكن أن تتخذها عقود تمويل المنازعات، وبتزايد هذا الوضع غموضًا عندما يعاني الطرف الحاصل على التمويل من عجز مالي لا يمكنه من تعيين مستشارين قانونيين على دراية وخبرة بمثل هذه العقود، مما يؤدي عادةً إلى افتقار هذه الاتفاقات إلى شروط عامة موحدة أو نموذجية يمكن الاعتماد عليها بوصفها نموذجًا قياسيًّا.

وعلى الرغم من هذه التحديات، فقد أحرزت بعض الدول تقدمًا ملموسًا في تنظيم اتفاقات تمويل المنازعات؛ مثل: الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا وأستراليا والمملكة المتحدة، كما قامت بعض المؤسسات؛ مثل: جمعيات ممولي التقاضي، باعتماد بنود تعاقدية عامة في إطار "مدونة سلوك" الخاصة بها، مستهدفةً بذلك تعزيز الشفافية وحماية حقوق الأطراف المتعاقدة.

وبالإضافة إلى اتفاق تمويل المنازعات، هناك -أيضًا- مستندات وعقود مكملة؛ من أهمها: اتفاق الأتعاب واتفاق الأولويات، وكذلك تأمين التكاليف المترتبة على التغييرات السلبيّة إذا ما رأى الطرفان استخدام هذا الخيار، ونظرًا يجب أن تُبرم كلُّ هذه الاتفاقات في ذات وقت إبرام اتفاق تمويل المنازعات.

ويواجه المحامون والمستشارون القانونيون العاملون في مجال فض المنازعات تحديات إضافية؛ من بينها قلة خبرتهم في التفاوض على العقود المالية المعقدة، مقارنةً بنظرائهم في القطاعين المصرفي والتمويلي، وفي كثير من الحالات يكتسب المحامون خبراتهم في مجال عقود التمويل عبر الممارسة والتجربة، مما يدفعهم إلى مواجهة مسائل مالية دقيقة؛ مثل: أولوية دفع الفوائد، وضمان عائدات التقاضي من خلال رهون أو اتفاقات مشابهة.

<sup>(١٣٠)</sup> Arbitration Blog, (Nov. 3, 2016)، ويمكن الاطلاع عليه على الرابط التالي: <https://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2016/11/03/blurred-lines-between-third-party-funders-and-law-firms>

## المبحث الأول البنود غير المالية في اتفاق تمويل المنازعات الفرع الأول

### البنود المتعلقة بالدراسة النافية للجهالة كشرط مسبق لمنح التمويل

عادةً ما يسبق إبرام اتفاق تمويل المنازعات اشتراط إجراء دراسة قانونية ومالية نافية للجهالة أو ما يعرف باسم (Due Diligence)، وهي التي تهدف إلى تقييم الدعوى من جميع جوانبها، ويُنصُّ في الاتفاق على عدم الشروع في إجراءات التمويل إلا بعد الانتهاء من هذه الدراسة خلال مدة زمنية معقولة ينمُّ الاتفاق عليها بين الطرفين.

وتختلف المدة اللازمة لإتمام الدراسة النافية للجهالة تبعاً لطبيعة الدعوى وحجم مستنداتها، والمرحلة التي وصلت إليها، فإذا كانت الدعوى في مرحلتها الأخيرة وعلى مشارف إصدار حكم، فإن تقييم الدعوى وأوجه الدفاع وشهادات الشهود، والوثائق المفصح عنها قد يستغرق مدة قصيرة نسبياً، قد لا تتعدى في أحيان كثيرة أسابيع قليلة، أما لو كانت الدعوى في مراحلها الأولى فإن الفحص النافي للجهالة قد يتطلب وقتاً أطول، ويعود ذلك إلى الحاجة إلى جمع المستندات المطلوبة وإعدادها، والإجابة عن استفسارات شركة التمويل، وهذا الفحص يمكِّن الممول من تحليل عناصر الدعوى بدقة، وتقدير احتمالية نجاحها بشكل سليم.

والدراسة النافية للجهالة ليست مجرد خطوة إجرائية، بل هي جزء أساسي لضمان اتخاذ قرار استثماري مستنير؛ حيث تُمكن هذه العملية شركة التمويل من فهم التفاصيل القانونية في الدعوى، وتحديد المخاطر المحتملة، وتقييم جدوى الاستثمار من الناحية المالية؛ إذ تهدف دراسة الدعوى دراسة نافية للجهالة إلى تمكين جهة التمويل من التيقُّن من صلاحية الأساس القانوني للاستثمار في دعوى معينة، وإتمام ما قد يكون ضرورياً من تحليل قانوني أو تحليلات أخرى، وفي حين يشير المحامون أحياناً إلى أن الأسابيع القليلة التي تسبق المحاكمة تُعدُّ المرحلة الأكثر حساسية في تثبيت أركان القضية واستيفاء كل تفاصيلها، فإن الأمر مشابه عند إجراء الدراسة النافية للجهالة في بداية علاقة التمويل؛ حيث تشهد هذه الفترة نشاطاً مكثفاً من قِبَل جهات التمويل، بخلاف مجرد رصد الدعوى.

وفي ختام مرحلة الدراسة النافية للجهالة ينبغي أن تكون جهة التمويل قادرة على

اتخاذ قرار نهائي بشأن قبول الاستثمار في الدعوى من عدمه، مدركة أنه، اعتبارًا من تلك اللحظة، ستكون عرضة لمجموعة كاملة من المخاطر المرتبطة بالإجراءات القضائية، ومع ذلك فإن الغاية من العناية الواجبة ليست انتقاء القضايا الخالية من المخاطر فحسب، بل التأكد من أن التوازن بين العائد المتوقع والمخاطر المحتملة متحقق بدقة بالغة، وأن الدعوى خاضعة لتقييم نوعي وكمي متكامل كما هو مبين هنا.

### الفرع الثاني

#### دور محامي الخصم طالب التمويل

لمحامي الخصم طالب التمويل دور مهمٌ خلال مرحلة الدراسة النافية للجهالة؛ فعادةً ما تقوم جهة التمويل بطرح العديد من الأسئلة، وطلب معلومات ومستندات من طالب التمويل ومحاميه ليتمكّن من تقييم الدعوى والأشخاص المعنيين بها، مع الأخذ في الاعتبار أن العلاقة بين جهة التمويل والمحامي هنا ليست علاقة محام بموكل، فلا المحامي يعمل بوصفه مستشارًا قانونيًا لجهة التمويل، ولا يقدم رأيًا استشاريًا رسميًا له بشأن احتمالات النجاح أو قوة الأدلة، وإنما تقتصر علاقته بجهة التمويل على إمدادها بالمعلومات والمستندات المطلوبة بناء على أوامر موكله طالب التمويل.

وقد يتساءل محامو طالبي التمويل عن الوقت والنفقات التي سينكبدها في الردّ على استفسارات جهة التمويل وإبراز مستندات الدعوى خلال فترة الدراسة النافية للجهالة؛ خاصة إذا كانت الدعوى في مراحلها التمهيديّة، وهنا ينبغي على طالب التمويل ومحاميه أن يعوا أن السعي للحصول على تمويلٍ للدعوى ينطوي ضمناً على استعداد مسبق من قبل جانبهم لتحمل قدر معين من الوقت والتكاليف، مبنياً على رؤية أولية تفيد بأن الدعوى جديرة بالمضي قدماً، وقد جرت العادة بأن يطلب المحامون إدراج هذا الوقت المُستغرق في ميزانية الدعوى إذا وافقت جهة التمويل على مواصلة التمويل، وفي أغلب الأحيان توافق جهة التمويل على تغطية هذه التكاليف بأثر رجعي، وذلك في إطار نفقات الدراسة النافية للجهالة.

وللتحقق من مدى جدارة الدعوى، يلجأ الممولون -عادةً- إلى استبيان نافٍ للجهالة يُحاكي ذلك الذي يُستخدم في مجال تمويل الشركات، لكفالة تغطية كل الاستفسارات الرئيسية في كل مرة يستعرضون فيها إمكانية تمويل دعوى، ومن بين تلك المستندات ما يأتي:

العقود الرئيسية التي يستند إليها النزاع.  
المستندات المؤيدة لملكية الأصول الأساسية؛ مثل: التراخيص وسجلات حملة الأسهم وشهاداتهم، بما في ذلك الشركات القابضة غير المباشرة.  
شهادات الشهود بشأن موضوع النزاع.  
كل ما قدّمه محامي طالب التمويل من آراء واستشارات قانونية بشأن موضوع الدعوى.

ولا تُعدّ هذه قائمة جامعة مانعة، وبمجرد أن تستوعبها جهة التمويل ستقوم بتقديم طلبات مكتملة للحصول على مزيد من المعلومات، وإذا كشفت الدراسة النافية للجهالة عن مشاكل قانونية فنية من حيث الاختصاص القضائي أو المسؤولية، فمن الشائع أن يعول الممول على محاميه لاستكمال التحليل.

وقد ترغب جهة التمويل في الاطلاع على ما يأتي لمعرفة مقدار قيمة الدعوى:

حسابات الأرباح والخسائر، ويُفضل أن تكون قد خضعت للتدقيق.

الفواتير والحسابات البنكية.

أي تقارير أُعدّت من جانب خبراء ماليين أو فنيين بشأن حجم الخسائر، ومقدار التعويضات الجارية للضرر.

ويعتمد الفحص الناجح- في نهاية المطاف- على سرعة إتاحة المستندات وجودتها، وعادةً ما تستطيع الشركات التي تعمل مع مكاتب محاماة مرموقة وواسعة الموارد أن تنظم أحجامًا ضخمة من المعلومات بسرعة على مواقع إلكترونية مفهرسة، مع إتاحة الدخول عليها لغير الممول بمفتاح سرّي لتحليل المادة.

### الفرع الثالث

#### تقييم المخاطر وفرص الفوز

تستند جهة التمويل في تقييمها على حجم العوائد المتوقّعة جَنِّيها بعد صدور الحكم في الدعوى وكذلك المخاطر المحيطة بها، فمن الناحية النظرية تبدو الدعاوى التي تنطوي على "مخاطر مجهولة معلومة" أقل جاذبية؛ والمقصود بهذه المخاطر تلك التي تعرف جهة التمويل بوجودها، ولكن نتائجها تظلُّ غير واضحة، ومن الأمثلة البارزة على هذا النوع من الدعاوى تلك التي تتوقف حظوظ نجاحها بشكل رئيسي على ما قد يُكشف عنه من مستندات لدى الخصم؛ كالدعاوى المتعلقة بانتهاك براءات الاختراع وسوء

استخدام المعلومات السرية، وفي هذا السياق يُلاحظ وجود جهات تمويل متخصصة؛ تحديداً في الدعاوى المرتبطة بالملكية الفكرية.

وعلى النقيض من ذلك، في الدعاوى الناشئة عن نزاعات استثمارية بين مستثمر ودولة؛ مثل: قضايا نزع الملكية، أو في النزاعات التجارية القائمة على نشاط إجرامي ثابت؛ مثل: التدليس أو النصب أو الممارسات الاحتكارية، تفترض جهة التمويل أن عملية الاكتشاف لن تضيف سوى تفاصيل تكميلية لدعوى قوية أصلاً.

أما الدعاوى التجارية العامة التي غالباً ما تنشأ عن خطأ عقدي عقد، ويجري فيها تحديد المسؤولية استناداً إلى صياغة العقد وشهادات الشهود بشأن نية الطرفين، فتقع في منزلة وسطى بين هذين النقيضين، وفي هذه الحالة تركز جهة التمويل خلال الدراسة النافية للجهالة على تقييم المستندات الرئيسية التي يستند إليها النزاع، إضافةً إلى تقييم طرفي الدعوى؛ المدعي والمدعى عليه.

### الفرع الرابع

#### إعداد التوقعات المستقبلية أثناء العقد

لكي يكون اتفاق التمويل محكماً ويقلل من الخلافات المستقبلية، يجب على الأطراف تحديد توقعاتهم المستقبلية بوضوح بشأن النتيجة المرصية التي يأملون الوصول إليها، ومن بين الأساليب المستخدمة لتحقيق هذا التوافق إجراء دراسة تحليلية خلال فترة الفحص النافي للجهالة؛ لوضع تصوّر واضح لمسار الدعوى، وتوضيح النتائج المحتملة لكل طرف والتوقيتات الزمنية لتحقيقها.

وتعدُّ هذه الدراسة التحليلية أداة فعالة لضمان التوافق بين الأطراف المختلفة؛ خاصةً في الحالات التي تكون فيها شركات التأمين أو المحامون أطرافاً ذوي مصالح في اتفاق التمويل، فتتحقيق التوافق بين أربع مجموعات من أصحاب المصالح؛ وهم: الممول، والطرف الممول، والمحامون، وشركات التأمين، يمثل تحدياً كبيراً، لا سيما إذا تباينت الآراء بشأن المبلغ المتوقع تحصيله والمدة الزمنية لذلك.

فلضمان نجاح اتفاقات تمويل المنازعات ينبغي أن تتضمن بنوداً واضحة تحكم آليات الفسخ، مع التركيز على التقييم المستقل لضمان توازن المصالح، كما يجب على الأطراف استخدام أدوات التحليل والتوقعات المستقبلية لتعزيز التوافق والشفافية خلال جميع مراحل تنفيذ العقد.

## الفرع الخامس

### الاستعانة بمحاميين خارجيين ومستشارين آخرين

تلجأ جهات التمويل - أحياناً - إلى الاستعانة بمستشارين قانونيين مستقلين لمشورتهم في بعض المسائل المتعلقة بالدعوى، وبما أن جهة التمويل هي من يتحمل التكاليف فإنها عادةً ما تسعى إلى تقييد نطاق هذه الاستشارات لتقتصر على عدد محدود من النقاط الحاسمة والدقيقة في الدعوى بهدف الحدّ من النفقات والوقت؛ إذ يسعى الممول غالباً إلى ضغط عملية الفحص النافي للجهالة قدر الإمكان؛ أما إذا تبين أنه لا توجد مسائل قانونية تستدعي الحصول على مشورة خارجية، فغالباً ما تقرّر جهة التمويل عدم الاستعانة بأي مستشارين خارجيين، والاعتماد على فريق العمل القانوني الداخلي لديها.

## الفرع السادس:

### التحري عن الخصوم والشهود المتصلين بهما

يُعدّ التقييم النوعي للخصم طالب التمويل عنصراً جوهرياً خلال مرحلة الدراسة النافية للجهالة، ويشمل هذا التقييم إجراء تحريات عامة ومعتادة وفقاً لنظام "اعرف عميلك" أو Know-Your-Client المتّبع في البنوك ومؤسسات التمويل، بالإضافة إلى أي تحريات خاصة أخرى قد تفرضها ظروف الدعوى، وغالباً ما تكتفي جهة التمويل بقضاء الوقت اللازم مع الخصم طالب التمويل والشهود الذين ينتوي الاستعانة بهم لفهم دوافع رفع الدعوى والمبررات خلفها.

أما عند تقييم الخصم الآخر فعادةً ما يتركز حول ملاءته للوفاء بالتزاماته المستقبلية؛ إذ عادةً ما ينحصر هذا التقييم في محاولة الإجابة على السؤال الآتي: "استناداً إلى المعلومات المتاحة حالياً، هل ثمة ما يبزر افتراض أن المدعى عليه قد يعجز عن سداد المبالغ المحكوم بها عليه في المستقبل؟".

## المبحث الثاني

### البند المتعلقة بالمبالغ المحكوم بها وحصّة جهة التمويل فيها

تتباين الهياكل القانونية التي تنظم حصّة جهة التمويل في المبالغ أو الحقوق المالية المحكوم بها في الدعاوى وفقاً للقانون واجب التطبيق.

ففي المملكة المتحدة على سبيل المثال عادةً ما تفضّل شركات التمويل الحصول على حقّ الاستغلال والتصرف في المبالغ المحكوم بها من خلال:

إنشاء صندوق استئماني (Trust) يلتزم الخصم الحاصل على التمويل بإيداع المبالغ المحكوم بها فيه بالاتفاق مع محاميه، مما يضمن حماية حقوق جهة التمويل وتنفيذ التزاماته وفقاً لعقد التمويل.

إبرام عقد حوالة حق يتم من خلاله حوالة الحق في اتخاذ إجراءات تنفيذ الحكم، وتحصيل المبالغ المحكوم بها إلى جهة التمويل.

وفي النظم القانونية اللاتينية؛ مثل: ألمانيا، يمكن للطرف طالب التمويل أن يتنازل عن الحق في المطالبة بالحقوق المالية موضوع الدعوى مباشرة إلى جهة التمويل، ما يمنحها سيطرة قانونية على الحق نفسه.

### الفرع الأول

#### البنود المتعلقة بضمانات تنفيذ حقوق جهة التمويل

تولي شركات التمويل أهمية بالغة لضمان تنفيذ حقوقها المنصوص عليها في اتفاقية التمويل بعد صدور الحكم، ويكون ذلك من خلال الاهتمام بصياغة البنود المتعلقة بشكل أساسي بما يأتي:

حق التفاوض نيابة عن الطرف الممول.

السيطرة على إجراءات الدعوى.

ويُفترض أن تكون هذه الحقوق قابلة للتنفيذ، ليس فقط بموجب القانون المتفق عليه في العقد، بل أيضاً بموجب القوانين المعمول بها في موطن الخصم الحاصل على التمويل.

تحديد ماهية العوائد وتعريف الفوز والتحصيل وشروط الاستحقاق والمسئولية عن مصاريف ورسوم التنفيذ:

من المسائل الأساسية التي تكون محلّ تفاوض مطوّل مسألة تعريف ونطاق المبالغ أو الحقوق المالية المحكوم بها، والتي يُشار إليها بالعوائد (Proceeds)، إلى جانب تحديد مفهوم الفوز بالدعوى، ولضمان وضوح الالتزامات عادةً ما ينصُّ اتفاق التمويل على الآتي:

**شروط استحقاق الحصة:** لا تستحق شركة التمويل حصتها في العوائد إلا بعد

تحصيل المبالغ المحكوم بها فعلياً، أو تنفيذ الحكم الصادر لصالح الطرف الممول.

**تعريف التحصيل:** يشترط التوصل إلى توافق واضح حول مفهوم "التحصيل"،

وتحديد المبلغ المرجح استرداده بعد استقطاع المصاريف المتعلقة بالتنفيذ والتحويل.  
**رسوم ومصاريف التنفيذ:** يجب أن يتضمن الاتفاق تحديد مسؤولية شركة التمويل عن تحمّل المصاريف ورسوم التنفيذ والتحويل.  
فصياغة اتفاق تمويل المنازعات بشكل دقيق يُعدّ عاملاً حاسماً في حماية مصالح الأطراف؛ حيث يجب أن يراعي الاتفاق التوازن بين حقوق جهة التمويل والتزامات الطرف الحاصل على التمويل، مع الالتزام بالقوانين المعمول بها لضمان التوزيع العادل للعوائد.

## الفرع الثاني

### البند المتعلقة بفسخ العقد بسبب الإخلال

تُعدّ معالجة حالات الفسخ بسبب إخلال أحد الأطراف من المسائل الحاسمة في صياغة اتفاقات تمويل المنازعات، ويشمل ذلك الإخلال الصادر عن أيّ من الطرفين؛ سواء شركة التمويل أو الطرف الممول، مع تحديد الآثار المترتبة على الفسخ وسبل التعويض الممكنة.

#### الإخلال من جانب جهة التمويل:

من المتصور أن تقوم جهة التمويل بالإخلال بالتزاماتها عند: توفّقها عن سداد تكاليف التقاضي أو أتعاب المحامين. إعلانها، من جانب واحد، فسخ العقد أو بطلانه.

ففي مثل هذه الحالات، تسري الأحكام العامة في العقود بشأن الإخلال، التي قد تقابل من جانب الطرف الآخر بطلب التنفيذ العيني للعقد أو التعويض، وهنا يجب أن تنصّ الاتفاقية بوضوح على الإجراءات الواجب اتباعها في حال وقوع مثل هذه الإخلالات، بما يضمن حماية حقوق الأطراف وتجنّب أي تعطيل غير مبرّر لسير الدعوى.

#### الإخلال من جانب الطرف الممول

إذا كان التقصير من جانب الطرف الحاصل على التمويل، تبرز أهمية أن تتضمن اتفاقية التمويل بنوداً تلزم هذا الطرف بالتصرف بحسن نية، والالتزام -على سبيل المثال- بما يأتي:

الحصول على مشورة محامٍ مستقل بشأن هذا الإخلال وآثاره واتباع المشورة بحسن

نية، خاصةً فيما يتعلق بقرارات تسوية النزاع. الإفصاح عن جميع المعلومات المهمة التي قد تظهر تبعاً في أي مرحلة من مراحل نظر النزاع.

فإذا أُخِلَّ الطرف الممول بهذه الالتزامات إخلالاً جوهرياً، جاز لجهة التمويل فسخ العقد والمطالبة بالتعويض، وبالرغم من ذلك فإن بعض الخبراء يُشيرون إلى أن اقتضاء التعويض من الطرف الحاصل على التمويل عادةً ما يكون محدوداً بسبب إعساره في معظم الحالات.

### الفرع الثالث

#### البند المتعلقة باقتضاء شركة التمويل لحصتها بعد الفسخ

تُصبح مسألة اقتضاء شركة التمويل لحصتها ذات أهمية خاصة في الحالات التي يفتعل فيها الطرف الحاصل على التمويل أسباباً واهية، أو يتصرف بتدليس لفسخ العقد، ثم يلجأ إلى تسوية النزاع مع خصمه من خلال قنوات بديلة، ويكون ذلك بغرض التهرب من سداد حصة جهة التمويل، ولمواجهة هذا النوع من الإخلال فإن عقد التمويل عادةً ما يتضمن شروطاً واضحة تمنح جهة التمويل حقَّ المطالبة بحصتها من العوائد في حال الفسخ بسبب التدليس، إلى جانب آليات لضمان تنفيذ هذا الحق وفقاً للآليات المتاحة في القانون واجب التطبيق<sup>(١٣١)</sup>.

لذا ينبغي أن تُصاغ اتفاقات تمويل المنازعات بعناية لمعالجة حالات الفسخ بسبب الإخلال بشكل شامل، بما يوازن بين حقوق الأطراف والتزاماتهم، كما يجب أن تتضمن الاتفاقية ضمانات تمنع إساءة استخدام الفسخ كوسيلة للتهرب من الالتزامات التعاقدية، مع توفير آليات لحماية مصالح جميع الأطراف وضمان تحقيق العدالة.

أما في الحالات التي يختلف فيها رأي جهة التمويل عن رأي الخصم الحاصل على التمويل ومحاميه أثناء سير الدعوى، فتبرز أهمية البنود التعاقدية التي تحكم حق شركة التمويل في فسخ العقد؛ فعلى سبيل المثال: في المملكة المتحدة غالباً ما يُدرج في عقود التمويل بند يُعرف بـ "محامي الملكة (Queen's Counsel Clause)" أو ما يعادله،

(١٣١) انظر على سبيل المثال: الدعوى اللاحقة على الفصل في قضية سياج ضد مصر (المركز الدولي لتسوية النزاعات المتعلقة بالاستثمار، الدعوى رقم ARB/05/15)؛ إذ لاحق محامو المدعي سياج لدفع رسوم الفوز غير المسددة، في أعقاب إبرام اتفاق تسوية مباشر بين الدولة وبين المدعي.

وينصُّ هذا البند على تعيين مقيّم مستقل يتمُّ اختياره بشكل مشترك بين الطرفين، ويتولى فضَّ الخلافات المتعلقة بمسار الدعوى، ويلتزم الأطراف بقرارات هذا المقيّم المستقل؛ خاصةً فيما يتعلق بالتغييرات الجوهرية في استراتيجيات الدفاع أو الدخول في تسوية مبكرة للنزاع.

ويُشير الواقع العملي إلى أنه نادرًا ما تلجأ جهات التمويل إلى فسخ عقد التمويل من طرف واحد عند حدوث تغيير كبير في مسار الدعوى؛ إذ يُعدُّ الفسخ من طرف واحد ممارسةً تجارية غير مرغوب فيها، وقد تؤثر سلبيًا على سمعة الشركة في السوق، ولذلك يتفق معظم العاملين في هذا المجال على أن التفاوض للتوصل إلى اتفاق لإنهاء العقد هو الخيار الأكثر شيوعًا.

وتُجري جهات التمويل تقييمًا دقيقًا قبل اتخاذ قرار بشأن كيفية المضي قدمًا في الدعوى، يشمل هذا التقييم الإجابة عن الأسئلة الآتية:

هل من المرجح أن يحقق الممول ربحًا؟

إذا كانت الإجابة بنعم، فمن المنطقي الاستمرار في تمويل الدعوى.

هل يمكن استرداد التكاليف؟

إذا كانت الفرصة قائمة لاسترداد التكاليف التي أنفقت، وربما تحقيق ربح متواضع،

فقد تفضل المؤسسة الاستمرار.

هل من المرجح خسارة أي استثمار جديد؟

إذا تبين أن ضحَّ أي استثمار إضافي قد يؤدي إلى خسارة مؤكدة، فإن المؤسسة قد

تفضل فسخ العقد؛ إذ يصبح في هذه الحالة من غير المنطقي أن يُصرَّ الطرف الحاصل

على التمويل أو المقيّم المستقل - على السير في الدعوى؛ حيث إن الاستمرار في هذا

المسار غالبًا لن يُحقِّق أي قيمة إضافية للطرف الحاصل على التمويل.

## الفرع الرابع

### بند السرية

يُرسخ اتفاق السرية التزام الأطراف بحماية المعلومات الحساسة المتعلقة بالدعوى؛

مثل: المستندات القانونية، واستراتيجيات الدفاع، والتحليلات المالية، وغالبًا ما يتمُّ إدراج

أحكام اتفاق السرية ضمن اتفاق التمويل من خلال الإحالة إلى اتفاقية سرية منفصلة،

مما يضمن تكامل الالتزامات وتوفير الوقت والجهد بدلًا من التفاوض بشأن صياغتها

ضمن في إجراءات التفاوض بشأن اتفاق التمويل الرئيسي. ويُسهّم اتفاق السرية في تعزيز الثقة بين شركة التمويل والخصم، ويشجع الأطراف على تبادل المعلومات بحرية دون مخاوف من الإخلال بالسرية. فإدراج اتفاق السرية ضمن اتفاق تمويل المنازعات؛ سواء بشكل مباشر أو بطريق الإحالة، يُعدُّ عنصرًا أساسيًا لحماية المعلومات وتعزيز التعاون بين الأطراف، كما يضمن هذا الإجراء التوافق القانوني والعملي، ويُسهّم في تقليل النزاعات المحتملة وتعزيز الكفاءة في إدارة الدعوى.

### المبحث الثالث

#### البنود المالية اتفاق تمويل المنازعات

تُعدُّ الشروط المالية من أهم النقاط التي يتمُّ الاتفاق عليها عند التفاوض بشأن اتفاق تمويل المنازعات، وغالبًا ما تكون هذه الشروط هي الخطوة الأولى في العملية التفاوضية، بعد أن يكون الطرف الممول قد أجرى تقييمًا أوليًا للدعوى يمنحه فهمًا كافيًا لتقدير المخاطر المحتملة، وتحديد الربح المتوقع بما يتناسب مع تلك المخاطر. والهدف من الاتفاق المبكر على الشروط المالية هو توفير وقت جميع الأطراف وجهدهم؛ إذ لا جدوى من التعمق في دراسة نافية للجهالة أو التفاوض حول بنود أخرى إذا لم تكن هناك رؤية واضحة ومتمنقة عليها بشأن المسائل المالية الأساسية.

#### الفرع الأول

##### إعداد الموازنة والاتفاق على الحد الأقصى للاستثمار

يقوم الطرف طالب التمويل بإعداد موازنة تقديرية لتكلفة النزاع، وتُعدُّ هذه الموازنة عنصرًا جوهريًا في اتفاق تمويل التقاضي؛ فهي التي تُحدد كيفية تخصيص الموارد النقدية لمراحل الدعوى المختلفة، وتشمل تقييم التكاليف المرتبطة بالمحامين والخبراء، والمصاريف القضائية، وأتعاب الشهود.

وينبغي أن تخضع الموازنة لاختبارات علمية لضمان واقعيّتها وجدواها، فالموازنات غير الواقعية تُثير شكوك جهات التمويل وتؤثر على الثقة، لذا يجب إعدادها بدقة بحيث تتضمن سيناريوهات طوارئ لمعالجة الظروف غير المتوقعة، وتقصيلًا لكلِّ مرحلة من مراحل الدعوى مما يُسهّم في تحديد نطاق التكاليف المالية بدقة، ويجب أن تتضمن الموازنة أيضًا تقديرًا للنفقات المتعلقة بوثيقة تأمين التكاليف الطارئة أو أي ضمانات

أخرى.

وتُستخدم الموازنة كأساس لتحديد الحدِّ الأقصى للمبالغ التي ستقوم جهة التمويل باستثمارها في الدعوى، فبدون موازنة دقيقة لن يتمكّن الطرفان من تحديد المبلغ الإجمالي للاستثمار، ولن يتمكّن من التوصل إلى صفقة مالية مناسبة. وعلى الرغم من أهمية الموازنة، فإنها لا تكون نهائية ولا ملزمة؛ إذ قد تتطلب الظروف إجراء تعديلات عليها عند حدوث تطورات تؤثر على سير الدعوى خلال مراحلها المختلفة.

## الفرع الثاني

### أسعار التمويل

تختلف أسعار تمويل المنازعات وشروطه باختلاف جهات التمويل؛ فمنهم من تكون تكلفته الإجمالية أعلى نسبيًا، ومنهم من يعتمد نهج تسعير متدرج وفقًا لمستويات المخاطر المرتبطة بكلِّ مرحلة من مراحل النزاع، وعلى الرغم من هذا التباين فكثيرًا ما يُشار إلى مبدأ التمويل في مثل هذه الحالات بمصطلح (الثلاثة أضعاف)؛ ويُقصد بذلك أن الممول (في حال صدور حكم لصالح طالب التمويل) يتطلّع عادةً إلى استرداد استثماره وتحقيق عائد لا يقلُّ عن ثلاثة أضعاف مبلغ ذلك الاستثمار حتى تاريخ الفصل في النزاع، هذا التوقع من جانب الممول يظل قائمًا؛ سواء تمَّ حسم النزاع وتحصيل المبالغ المتوقعة في مرحلة مبكرة نسبيًا أو بعد تنفيذ الحكم، غير أنّ هذا النموذج ليس سوى توقُّع نظري، فإذا كانت قيمة التعويضات المحكوم بها دون المستوى المرجو، فإن الممول يتقبَّل تقليص أرباحه إلى ما دون الثلاثة أضعاف، وفي المقابل إذا تجاوزت التعويضات سقف التوقعات فقد يحصد الممول ربحًا أكبر من ذلك.

وقد تبدو تكاليف هذا التمويل مرتفعة لغير الملمّين بطبيعة تمويل المنازعات، خصوصًا إذا قورنت بأسعار الفائدة المصرفية، غير أن الفارق الجوهرى يكمن في أن أموال جهات التمويل هنا لا تعدُّ قرصًا واجب السداد، بل هي بمثابة استثمار قائم على حقوق الملكية في النزاع ذاته، فإذا أخفق المشروع؛ أي خسر الخصم الحاصل على التمويل، فإن الممول يتكبد خسارته كاملة دون أن يكون له حقُّ الرجوع على المدعي لاسترداد رأسماله.

ولرسم مقارنة أشمل، يمكن المقارنة بالنماذج السعرية في مجالات رأس المال

المخاطر، وحقوق الملكية الخاصة، وتمويل المشاريع، فالمستثمرون في تلك القطاعات يسعون عادةً إلى مضاعفة استثماراتهم بواقع ثلاثة أضعاف خلال فترة تتراوح بين ثلاث وخمس سنوات في حال نجاح المشروع، مع استعدادهم في الوقت ذاته لتحمل خسارة استثماراتهم بالكامل في حال فشله.

في إطار هذه الاستراتيجيات الاستثمارية، إذا تمكّن الممول من إدارة محفظة الدعاوى بصورة فعّالة، وحقق عائداً بمقدار ثلاثة أضعاف استثماراته في الدعاوى الربحية على مدى دورة تمويل تبلغ ست سنوات- بحيث تتخللها بعض المكاسب الرأسمالية الكبيرة- فمن شأن هذا النهج المتوازن أن يعوض عن الدعاوى الخاسرة وتكاليف إدارة المحفظة، ونتيجة لذلك يمكن أن يصل متوسط صافي العائد الإجمالي إلى ضعف ما استثمره الممول؛ أي تحقيق ربح بنسبة ١٠٠%، وبالتالي فإن ما يجتذب المستثمرين إلى هذه النوعية من الاستثمارات طويلة الأجل هو تحديداً هذه النسبة من العائد على المحفظة عبر مدد زمنية ممتدة.

### الفرع الثالث

#### تحديد قيمة الدعوى

إن محاولة جهات التمويل وضع إطار لحساب قيمة الدعوى تُعدّ خطوة جوهرية ومهمة لتحديد ما إذا كانت الدعوى تنطوي على مقومات تحقيق العائد المرجو أم لا، وذلك بعد إجراء تقييم فني أولي لطبيعة النزاع. فيما يأتي أهم المتغيرات الرئيسية التي تستند إليها جهات التمويل عند تحديد قيمة الدعوى:

الاختصاص القضائي (الإجرائي): حيث تنظر جهة التمويل لمدى قوة الدفع الإجرائية التي قد يثيرها المدعى عليه، وإمكانية قيام المحكمة أو هيئة التحكيم بالحكم بعدم قبول الدعوى أو عدم الاختصاص بنظرها لأسباب إجرائية. أوجه الجدارة (الموضوعية): وتلك تركز على مدى صلاحية الوقائع الداعمة لادعاءات وطلبات الطرف المدعي، ووجود أي نقاط قانونية غير محسومة قد تؤثر على حظوظ المدعي في إثبات دعواه أو مسؤولية المدعى عليه. قيمة التعويضات (الكم) من حيث حجم الخسائر الناشئة عن سلوك المدعى عليه، وما إذا كان لدى المدعي أدلة وسجلات تثبت ما يدعيه من كسب فائت أو خسارة

محقة؛ سواء بخسارة أرباح أو الإضرار بما يمتلك من أصول. قدرة الاسترداد (الملاءة والتنفيذ): الوضع الائتماني للمدعى عليه، وامتلاك المدعى عليه لأصول قابلة للتنفيذ عليها وتحصيل المبالغ المحكوم بها. الإطار الزمني (المدة)؛ وهي المدة المتوقعة من بدء الإجراءات حتى صدور حكم نهائي قابل للتنفيذ في الدعوى، واحتمالية تشعب الإجراءات من خلال دعاوى فرعية قد تخرج عن نطاق الدعوى الأصلية، وما إذا كان التعويض سيُنظر فيه ضمن إجراءات مستقلة عن الدعوى الأصلية، ومدى إمكانية الطعن أو الإبطال أو إعادة النظر في الحكم الصادر في الدعوى. التكلفة؛ وهي التقديرات المبدئية لتكاليف الدعوى ومصروفاتها وأتعاب المحامين اللازمة للمضي قدماً في الدعوى.

#### الفرع الرابع

#### التقييم النوعي

بعد بحث المتغيرات الرئيسية لتحديد قيمة الدعوى، يثور التساؤل حول آلية تحويل هذه المعطيات إلى أرقام؛ إذ تُعدُّ التكلفة والمدة الزمنية وقيمة التعويضات من أكثر العناصر المباشرة والجليّة، بيد أن من الوارد أن تتحرف هذه التقديرات عن مسارها المتوقع أثناء السير في إجراءات الدعوى، لذا فإنه من الأساليب المعتادة في هذا الشأن تبني تقديرات قصوى للتكاليف والمدة الزمنية، وفي الوقت ذاته تقييم المتحصلات المحتملة عند الحد الأدنى المتوقع لها، ويهدف هذا النهج المحافظ إلى تركيز التقييم على أقصى الخسائر الممكنة للاستثمار الذي يضخه الممول. ويكون تقييم احتمالات النجاح في التنفيذ والتحصيل حسب طبيعة المدعى عليه، فالشركات الكبرى والدول ذات السيادة غالباً ما تحظى بتصنيف ائتماني وأدوات دين، ما يمكّن جهات التمويل من استخلاص قدرتها على الوفاء بالتزاماتها المالية مستقبلاً، غير أنّ هذا التحليل يقتصر على مخاطر "العجز عن الدفع" دون أن يشمل ذلك المخاطر المرتبطة بعدم الاستعداد للدفع، الذي يستند إلى سمعة المدعى عليه، ومدى حرصه على عدم صدور حكم قضائي يُؤثر سلباً على مركزه المالي، أو إمكانية نشوء دعاوى مماثلة مستقبلاً، فعادةً ما تقسم جهات التمويل المدعى عليهم إلى فئتين؛ هما: فئة جديرة بالملاحقة القضائية إما لملاءتهم أو لسهولة إجبارهم على السداد عبر إجراءات التنفيذ

الجبري، وفئة أخرى لا تتوفر فيها هذه المعايير، بناءً على ذلك يُقدّر الممول مخاطر "عدم الاستعداد للدفع".

أما فيما يتعلق بالمتغيرات القانونية الرئيسية؛ ومنها: مدى متانة الأسس القانونية للدعوى والمسؤولية وأسس التعويض، فغالبًا ما يُطلب من المحامين تقدير نسبة نجاح الدعوى مؤنيًا، بيد أن هذه المنهجية لا تفرّق بين احتمالات الوصول إلى تسوية واحتمالات الظفر بحكم قضائي نهائي، فالتدفقات المالية المحتملة لصالح المدعي تختلف اختلافًا جوهريًا وفقًا لنتيجة التقييم، ففي حال التسوية غالبًا ما يُمنح المدعي موقفًا تفاوضيًا أفضل وبنسبة خصم كبيرة، وفي أسوأ الأحوال يتحمل كل طرف تكاليفه الخاصة، أما في حال الإحالة إلى المحكمة فقد يُسفر الأمر إما عن خسارة مع أعباء إضافية من التكاليف، أو انتصار يستردّ المدعي على أثره تلك التكاليف، ومع ذلك فكثيرًا ما تُعقد التسويات في اللحظات الأخيرة قبل بدء إجراءات الدعوى أو تفاديًا لاحتمالات الاستئناف.

## الفصل الثاني

### العقود المكتملة لاتفاق التمويل

تُعدّ العقود المكتملة، وخاصة اتفاق أتعاب المحاماة، حجر الزاوية في تنظيم العلاقة بين الخصم وشركة التمويل؛ فصياغة هذه الاتفاقات بدقة تضمن تحقيق توازن بين مصالح الأطراف، مع توفير المرونة الكافية لإدارة التكاليف والمخاطر بشكل فعّال. وأهم هذه العقود: اتفاق الأتعاب، واتفاق الأولويات، وكذلك تأمين التكاليف المترتبة على التغيرات السلبية إذا ما رأى الطرفان استخدام هذا الخيار؛ ونظرًا يجب أن تُبرم كل هذه الاتفاقات في ذات وقت إبرام اتفاق تمويل المنازعات.

### المبحث الأول

#### عقد أتعاب المحاماة

عند التفاوض بشأن أتعاب المحاماة، تُركز شركة التمويل على ثلاث نقاط؛ هي: أحكام تقاسم المخاطر، وأحكام الفسخ والميزانية المتوقعة لتغطية تكاليف الدعوى، وأتعاب المحامين.

وتُعدّ أحكام تقاسم المخاطر النقطة الأكثر تعقيدًا في المفاوضات الخاصة بأتعاب المحامي؛ حيث عادةً ما ترغب شركات التمويل في قيام محامي الخصم الحاصل على

التمويل بالمشاركة في تحمل المخاطر المرتبطة بالدعوى، من خلال تحديد أتعابه لتكون عبارة عن نسبة من المبالغ المحكوم بها أو المحصلة، أو وضع حد أقصى لأتعابه؛ وذلك لدفع المحامين إلى الالتزام بإدارة الوقت والتكاليف ضمن الحدود التي تلتزم جهة التمويل بتغطيتها، وهو الأمر الذي يتطلب من المحامين إدارة وقت فريق العمل بشكل دقيق وفعال؛ بما يضمن الالتزام بالميزانية المتفق عليها، وتجنب أي تجاوز قد يؤدي إلى تحميل شركة التمويل تكاليف إضافية.

## المبحث الثاني

### وثيقة التأمين ضد التكاليف المرتبطة بالتغيرات السلبية/

#### التكاليف الشخصية

من ضمن المستندات المكتملة لاتفاق التمويل: الحصول على وثيقة تأمين لتغطية التكاليف وأتعاب المحامين، التي قد تستحق على الخصم طالب التمويل في حالة خسارته للدعوى؛ حيث تنص كثير من التشريعات على تحمّل الطرف الخاسر تكاليف ومصروفات الدعوى الخاصة بالخصم الفائز، ومن بين مقدمي هذه البوالص: بعض شركات التأمين الكبرى العاملة في السوق العالمية؛ ممّا يعزز الثقة في هذا النوع من التأمين بوصفه وسيلة فعالة لإدارة المخاطر المالية للتقاضي.

ويمتد نطاق التغطية في وثائق التأمين لتشمل ردّ جزء من التكاليف التي تحمّلها المتقاضي نفسه حتى تاريخ صدور الحكم، إما بسبب حدوث أحداث جوهرية أثّرت سلباً على سير الدعوى، أو فيما يتعلق بمصروفات وأتعاب المحاماة إذا لم تكن مغطاة من جانب جهة التمويل.

ويتفاوت هيكل وثيقة التأمين وطريقة دفع الأقساط من شركة تأمين إلى أخرى، وإن كان عادة ما تنصّ على سداد قسط مقدّمًا قبل بدء إجراءات التقاضي، ثم أقساط أخرى أثناء نظر الدعوى وعند انتهاء إجراءاتها، وفي هذه الحالة (كما هو الوضع في المملكة المتحدة) يجوز للمتقاضي الخاسر الحصول على تعويض مقابل جزء من مصروفات التقاضي وتكاليفه التي تكبدها.

وعادةً ما يظهر هنا تداخلٌ بين نطاق وثيقة التأمين واتفاق التمويل؛ مما يستلزم معه النص بوضوح على أولوية سداد أقساط التأمين أو مستحقات جهة التمويل، ووضع آلية لفضّ المنازعات في هذا الشأن.

وتُعدُّ بوالص التأمين ضدَّ التكاليف المرتبطة بالتغيرات السلبية أداةً فعالة لإدارة المخاطر في التقاضي، لكنها تتطلب تنظيمًا دقيقًا لضمان التوافق مع اتفاق تمويل المنازعات، ويسهم هذا التنسيق في تعزيز الشفافية بين الأطراف، وتوفير حلول متفق عليها للتعامل مع النزاعات المحتملة؛ مما يعزز من كفاءة إجراءات التقاضي ويُقلِّل من الأعباء المالية على المتقاضين.

### المبحث الثالث

#### اتفاق الأولويات

يُعدُّ اتفاق الأولويات وثيقة محورية تُنظِّم توزيع المتحصلات بين أصحاب المصلحة بمجرد تسوية النزاع أو الفوز بالدعوى، ويشمل هذا الاتفاق تحديد ترتيب استحقاق الأطراف المختلفة لمستحققاتهم.

عادةً ما يكون محامي المدعى طرفًا أساسيًا في هذا الاتفاق، ويتحمل مسؤولية إدارة المبالغ المحصَّلة إلى الأطراف المعنية، حتى في الحالات التي لا يكون له فيها حصة مؤجلة أو أتعاب فوز، ويهدف هذا الترتيب إلى ضمان تنفيذ الاتفاق بما يتماشى مع الالتزامات التعاقدية بين جميع الأطراف.

#### الهيكل المعتاد لترتيب أولوية الدفع:

فيما يأتي نموذج شائع لترتيب الأولويات، يتم تصميمه بشكل تناسبي وفقًا لطبقات أصحاب المصلحة:

١- يتمُّ أولاً ردُّ قيمة الاستثمارات التي قدَّمتها جهة الممول حتى تاريخ الحكم أو التسوية.  
٢- تُدفع العائدات المستحقة للطرف الممول، بالإضافة إلى أي أقساط مؤجلة مستحقة لشركة التأمين.

٣- تُدفع الأتعاب المؤجلة أو المشروطة بالنجاح (أتعاب الفوز) إلى المحامين.  
٤- يحصل الخصم الفائز الحاصل على التمويل على أي مبالغ متبقية من العائدات، بعد استيفاء الأطراف الأخرى لحقوقهم.

وهذا الهيكل مستوحى من المبادئ المستخدمة في حالات إعادة هيكلة الشركات والإعسار؛ حيث يتمُّ توزيع المتحصلات وفقًا لترتيب الأولوية، ومع ذلك قد يتمُّ تعديل هذا الترتيب وفقًا لكلِّ حالة على حدة؛ كأن يتمُّ مثلًا تضمين بنود أخرى تخصُّ ردَّ تكاليف ومصروفات قام الخصم بتمويلها بنفسه.

ويُعدُّ اتفاق الأولويات أداة تنظيمية أساسية في تمويل المنازعات؛ حيث يضمن توزيعًا عادلًا ومنظمًا للعائدات بين جميع الأطراف المعنية، ويسهم في تحقيق الشفافية

وتجنّب النزاعات المحتملة بين الأطراف، مع مراعاة المرونة الكافية لتعديل الشروط بما يتوافق مع الظروف الخاصة بكلّ حالة.

### المبحث الرابع

#### اتفاقات تجميد الوضع والترتيبات الأخرى مع الدائنين والمساهمين

في الحالات التي يتعرّض فيها الخصم الحاصل على التمويل لتعشّر ماليّ أو أزمة اقتصادية، أو حتى احتمال وقوع مثل هذه الأزمات؛ تسعى جهة التمويل إلى حماية حصّته في العائدات الناتجة عن الدعوى، وضمان تحصيلها ضدّ أيّ رهون أو امتيازات أو طعون مستقبلية من قبل أصحاب المصلحة الآخرين؛ مثل: الدائنين أو المساهمين. وتُبرز أهم التحديات المرتبطة بديون الخصم غالباً في مرحلتين؛ المرحلة الأولى: في بداية الدعوى: عندما يعترض أحد الدائنين على كيفية إدارة المدعي لتمويل الدعوى، والمرحلة الثانية: بعد الفوز في الدعوى وتحقق متحصلاتها والبدء في توزيعها؛ إذ تظهر خلافات بين جهة التمويل والدائنين أو المساهمين.

ومن الأمثلة النادرة على هذا النوع من التحديات: ما حدث في ٢٠١١<sup>(١٣٢)</sup>؛ إذ رفعت شركة Crystallex الكندية دعوى تحكيم دولي ضد فنزويلا، استناداً إلى معاهدة استثمار دولية، وواجهت الشركة صعوبات مالية، وأصدرت أوراقاً مالية لتغطية تكاليف دعواها وسداد ديونها، لكنها لم تستطع إتمام عملية الإصدار<sup>(١٣٣)</sup>؛ وعليه سعت الشركة للحصول على حماية قضائية في مواجهة دائنيها إن هي نجحت في تدبير تمويل بديل<sup>(١٣٤)</sup>، كما حصلت على موافقة القضاء على خطة إعادة هيكلة، وعيّنت المحكمة مراقباً متخصصاً في مسائل الإعسار، الذي نجح بدوره في بترتيب تمويل جديد لسدّ

<sup>(١٣٢)</sup> أعلنت شركة Crystallex International Corporation [www.crystallex.com](http://www.crystallex.com) بتاريخ ١

يونيو/حزيران ٢٠١١: أنّ بعض حاملي سندات الشركة كانوا يسعون إلى الإسراع من وتيرة استردادهم قيم سنداتهم، بسبب ما روج عن "تغيير في إدارة المشروع" بعد ما اتخذته الدولة في فنزويلا من تصرفات تتعلق بأصول التعدين بالخاصة بالشركة.

<sup>(١٣٣)</sup> انظر البيان الصحفي المؤرخ ١١ أكتوبر/تشرين الأول ٢٠١١ " Crystallex Announces

"Proposed Private Placement To Raise Up To US\$120 Million

<sup>(١٣٤)</sup> عملاً بقانون ترتيبات دائني الشركات RSC ١٩٨٥ (بعد التعديل).

تكاليف تشغيل الشركة وتمويل التحكيم<sup>(١٣٥)</sup>.

وهنا ثار التساؤل عن: الصلاحيات الممنوحة للقائم على إدارة شئون الشركات المعسرة في منح جهات التمويل (ومن ضمنها جهات تمويل المنازعات) ضمانات قانونية تحمي مستحقاتهم بموجب اتفاق تمويل المنازعات؟ حيث تذهب العديد من التشريعات المقارنة إلى أن القائم على الإعسار لديه صلاحية منح هذه الضمانات التي تشمل ما يأتي:

تسجيل حق ضمان لجهة التمويل في مواجهة المدعي أو على أصوله. إبرام اتفاقيات مع الدائنين والمساهمين بتجميد الوضع المالي للشركة، يتفقون بمقتضاه على عدم إنفاذ حقوقهم في مواجهة المدعي إلى أن يثبت في الدعوى، أو التعهد بعدم الإتيان بأي تصرف من شأنه أن يهدد سير الدعوى. وغالباً ما يُطلب من محامي المدعي تقديم رأي قانوني يؤكد فيه جدوى تنفيذ هذه الاتفاقات وضمن إنفاذها بشكل سليم، والتأكد من أن الترتيبات المبرمة بين شركة التمويل والدائنين أو المساهمين تتماشى مع الإطار القانوني واجب التطبيق.

## الخاتمة

### رأينا في تمويل المنازعات

مع ارتفاع تكاليف التقاضي والتحكيم بشكل مستمر، يزداد عدد المتقاضين الذين يلجئون إلى جهات التمويل لسداد تكاليف التقاضي والرسوم القضائية، في مقابل نصيب من المبلغ المحكوم به؛ وعليه نرى ضرورة تقنين تمويل المنازعات، لما يسهم فيه من تعزيز الوصول إلى العدالة وكفالة حق التقاضي؛ وذلك بتحقيق المساواة والتوازن بين الموارد المالية والقوة التفاوضية للمتخاصمين.

ولا شك أن هناك بعض المخاوف المشروعة فيما يخص الآثار الأخلاقية المترتبة على تمويل المنازعات؛ إلا أن هذه المخاوف تُبددها الضمانات الكثيرة التي طُبقت في كثير من النظم القانونية فيما يتعلق بأتعاب الفوز، التي يمكن تطبيقها بالقياس على عقود التمويل المبرمة مع المقرض غير ذي المصلحة في الدعوى، كما رأينا خلال البحث.

<sup>(١٣٥)</sup> قرار رئيس المحكمة القاضي نيوبولد في محكمة أونتاريو العليا (١٦ أبريل/ نيسان ٢٠١٢)، ملف

الدعوى رقم CV-11-9532-00CL.

ولا شك أنه يجب على المحامين إدراك العضلات الأخلاقية المحتملة؛ بحيث يستطيعون التفاوض بشأن عقود التمويل بطريقة تعود بالنفع على موكلهم، وتضمن لهم الاضطلاع بمسؤولياتهم المهنية، كما يجب على المشرع والمؤسسات المعنية -مثل: نقابات المحامين وجهات التمويل- وضع وتطوير مدونات السلوك الأخلاقي، وتنظيم إجراءات تمويل المنازعات بشكل أكثر إحكامًا لمواجهة أيّ مستجدات قد تؤثر على كفاءة الضمانات الحالية؛ فالاهتمام بهذه المسائل سيكون للمشتغلين بالقانون القدرة على تعظيم مزايا تمويل المنازعات والحدّ من المخاطر.

وفي هذا الجزء، نعرض الحجج التي قد تدعم السماح بتمويل المنازعات في إجراءات التقاضي، ونرى أنّ الانتقادات التي ساقها المعارضون لهذا النظام مُبالغ فيها وغير دقيقة، خاصة في ضوء السياسات العامة الحديثة، والضمانات الأخلاقية الراسخة لمهنة المحاماة.

### أولاً: اتساق تمويل المنازعات مع السياسة العامة:

تتوافق فكرة تمويل المنازعات مع السياسات العامة للبلاد، التي شهدت تطورًا كبيرًا عمّا كان عليه الوضع تاريخيًا في العصور القديمة، حين كان البعض يتدخل في الدعاوى مستغلين نفوذهم وتأثيرهم على المحاكم للحصول على حصة من المبالغ المحكوم بها، فتلك التبريرات التقليدية القديمة أصبحت غير ذات صلة بعصرنا الحالي، بعد التحولات الجذرية التي شهدتها البيئة الاقتصادية والقانونية، واستقرار مبادئ العدالة التي تضمن المساواة وكفالة حقّ التقاضي للجميع دون تمييز<sup>(١٣٦)</sup>.

<sup>(١٣٦)</sup> انظر: Bernardo M. Cremades, Jr., Third Party Litigation Funding: Investing in Arbitration, 4 Transnational Dispute Management, TDM Journal. 4 (2011)، ص ٥٨٩ إلى ٥٩٠؛ حيث ذكر: أنه "من الناحية المحلية، يمكن أن تكون الخطوة الأولى هي التخلي عن المبدأ القديم بحظر ما يعرف بالتريح والتحريض على الدعاوى".

انظر أيضًا: Jason Lyon, Comment, Revolution in Progress: Third-Party Funding of American Litigation, 58 UCLA Law Review, 571, 579 (2010) حيث ذهب الكاتب إلى أنه: "لم يعد المبدأ القديم بحظر التبرح والتحريض على الدعاوى مبدأً باليًا فحسب، ولكنه أصبح يناقض الأهداف المتوخاة من سياستنا العامة؛ فلم تعد تلك المبادئ تقوى على تبرير حظر تمويل المنازعات لإجراءات التقاضي".

- **تمويل المنازعات يمكن أن يسهم في تعزيز السياسة العامة من خلال:**
- **تعزيز مبدأ المساواة في الوصول إلى العدالة:** حيث يُمكن جميع الأطراف -دون تمييز وبغض النظر عن قدراتهم المالية- من الوصول إلى قاضيهم الطبيعي ومتابعة حقوقهم القانونية<sup>(١٣٧)</sup>.
- **زيادة كفاءة العملية القضائية:** إذ يساعد تمويل المنازعات في فرز الدعاوى مرَّجحة الكسب عن تلك التي تقتدر إلى الأسس القانونية؛ مما يُسهم في تسريع الفصل في النزاعات أو تسويتها مبكرًا.
- **تحقيق توازن القوى التفاوضية:** من خلال تقليل الفجوة بين الأطراف المتقاضية ذات الإمكانيات المالية غير المتكافئة؛ مما يعزِّز فرص الوصول إلى تسوية عادلة.
- **الاستفادة من رأس المال البشري للممولين:** إذ يُتيح هذا النظام للأطراف الاستفادة من خبرات الممولين الذين يمتلكون مهارات في تقييم الدعاوى وتسوية النزاعات بكفاءة.

### **ثانياً: إمكانية تلافي المشكلات الأخلاقية التي قد يثيرها تمويل المنازعات:**

لا يمكن إنكار أنّ نظام تمويل المنازعات قد يثير بعض المشكلات الأخلاقية على التفصيل الوارد بالبحث؛ ومع ذلك فهذه المخاوف ليست عصية على المعالجة؛ إذ يمكن اللجوء إلى مجموعة من الضمانات القانونية والأخلاقية للحدِّ منها وضمان نزاهة الإجراءات.

#### **١- بالنسبة لتضارب المصالح:**

يُعدُّ تضارب المصالح أحد أبرز التحديات الأخلاقية، إلّا أنّ الالتزام الملقى على عاتق المحامين بالولاء والأمانة تجاه موكلهم، المنصوص عليه في قوانين المحاماة وقواعد السلوك المهني للمحامين في معظم الدول يُعد ضماناً شاملاً؛ حيث يؤكد ذلك الالتزام أنّ المحامين يدينون بالولاء لموكلهم فقط، وليس لأي طرف آخر؛ وبالتالي إذا انحاز المحامي إلى مصالح جهة التمويل على حساب موكله، فإنه يُعرِّض نفسه للمساءلة القانونية، سواء عبر الجزاءات التأديبية أو المسؤولية المدنية المهنية<sup>(١٣٨)</sup>.

<sup>(١٣٧)</sup> انظر: Jason Lyon, Comment, Revolution in Progress, مرجع سابق، ص ٥٨٩.

<sup>(١٣٨)</sup> انظر: Jeffrey M. Smith & Ronald E. Mallen, Preventing Legal

Malpractice\$1.8 (الطبعة الثانية، ١٩٩٦): "يجوز اللجوء إلى القواعد الأخلاقية كأساس

فضلاً عن ذلك، يمكن تضمين عقود التمويل نصوصاً صريحة تنظم كيفية التعامل مع تضارب المصالح، فعلى سبيل المثال: قد ينص العقد على أنه "في حالة تعارض المصلحة بين المدعي وجهة التمويل، يحق للمحامي الاستمرار في تمثيل المدعي منفرداً، حتى لو أُنز ذلك سلباً على مصالح الممول"<sup>(١٣٩)</sup>.

### ٢- بالنسبة للسريّة:

تُعد السرية من القضايا الحساسة في تمويل المنازعات، ولكن يمكن معالجتها من خلال اتباع إجراءات محدّدة تضمن حصول المحامي على موافقة مستتيرة من موكله، قبل الإفصاح عن أي معلومات لجهة التمويل، بالإضافة إلى ذلك، يمكن إبرام اتفاقيات سرية مع الممولين أنفسهم، تضمن عدم استخدام المعلومات إلا في حدود الغرض المخصص لها<sup>(١٤٠)</sup>.

### ٣- السيطرة على الدعوى:

أمّا مسألة تحجيم سيطرة جهات التمويل على سير الدعوى؛ فإننا نرى أن المخاوف المثارة بشأنها مبالغ فيها<sup>(١٤١)</sup>؛ إذ يمكن لعقد التمويل أن ينصّ بشكل تفصيلي على شروط وحدود التحكم الممنوحة للممول، بما يضمن احترام استقلالية الخصم ومحاميه في تسيير الدعوى ورسم إستراتيجياتها، علاوةً على ذلك، فإنّ منح الممول درجة معينة من التحكم في إدارة الدعوى لا يكون بالضرورة أمراً سلبياً، ففي كثير من الأحيان، تُسهم خبرة الممول في تبنّي إستراتيجيات أكثر نجاحاً، واتخاذ قرارات أكثر استنارة في نوعيات معينة من الدعاوى، مقارنةً بالخصم الذي قد يفتقر إلى الخبرة الكافية<sup>(١٤٢)</sup>.

---

للإجراءات التأديبية، وسيقت الحجة بإمكانية استخدامها كأساس مستقل للدعاء بالمسؤولية التقصيرية، ويجوز أن تقضي بمعيار سلوكي، أو أن تنص على مبادئ مقبولة للمسؤولية المدنية... وتُعدُّ المسؤولية عن سوء الأداء المهني نتيجة متعارف عليها لعدم الالتزام بهذه المسؤوليات".

انظر: <sup>(١٣٩)</sup> Susanna Khouri & Kate Hurford, Third Party Funding in International

Arbitration، مرجع سابق، ص ٤٠.

انظر: <sup>(١٤٠)</sup> Grace M. Giesel, Alternative Litigation Finance and the Work-

Product Doctrine, 47 wake forest Law Review, (2012)

انظر: <sup>(١٤١)</sup> Anthony J. Sebok, Should the Law Preserve Party Control? Litigation

Investment, Insurance Law and Double Standards 18 (Cardozo Legal Studies Research Paper No. 394, 2013).

انظر: <sup>(١٤٢)</sup> Jason Lyon, Comment, Revolution in Progress، مرجع سابق، ص ٦٠٢.

غالبًا، لا تحتاج جهات التمويل إلى السيطرة الكاملة على الدعوى؛ إذ إنَّ مصلحته تتطابق مع مصلحة المدعي؛ وهي كسب الدعوى<sup>(١٤٣)</sup>، كما أنَّه من غير المرجح أن تسعى جهات التمويل إلى التدخل بعد إجراء الدراسة النافية للجهالة للدعوى، التي تؤسس لإستراتيجية الدفاع، إضافةً إلى ذلك، فإنَّ اعتماد الممول على سجل المحامي المسؤول عن القضية يُعزز ثقته في إدارة الدعوى دون الحاجة إلى تدخل مباشر<sup>(١٤٤)</sup>. وبناءً عليه، نرى: أنه يمكن -من خلال وضع ضوابط قانونية وأخلاقية وتعاقدية- تلافي المشكلات المرتبطة بتمويل المنازعات؛ تلك الضوابط تضمن حماية مصالح الأطراف كافةً وتعزز الثقة في نظام العدالة دون أن تؤدي إلى الإخلال بنزاهته.

### ثالثاً: مقترح لتعديل القوانين المصرية لتنظيم تمويل المنازعات:

في ظلِّ غياب التشريعات المنظمة لتمويل المنازعات في مصر، تبرز الحاجة إلى وضع إطار تشريعي يضمن الشفافية والنزاهة وحماية حقوق الأطراف المتعاقدة، ويهدف هذا المقترح إلى تقديم تعديلات تشريعية تسهم في تنظيم هذا النشاط بشكل يحقق التوازن بين مصالح جميع الأطراف.

#### ١ - إضافة مواد إلى قانوني المرافعات والتحكيم لتنظيم تمويل المنازعات:

نقترح إضافة مواد جديدة لكلِّ من قانون المرافعات وقانون التحكيم، على أن تشمل تلك المواد الآتي:

**تعريف تمويل المنازعات** بأنه: اتفاق يتم بين طرف ثالث (جهة التمويل) وأحد أطراف النزاع (الطرف المُمول)؛ لتقديم الدعم المالي لتغطية مصروفات الدعوى تكاليف التقاضي، مقابل حصةٍ من العوائد المحتملة من القضية.

**شروط صحة اتفاق تمويل المنازعات**؛ بحيث يجب أن يكون اتفاق تمويل المنازعات مكتوبًا، واضحًا، ويحتوي على جميع الشروط والأحكام اللازمة، بما في ذلك: هوية الممول، وشروط التمويل، ونسبة العوائد المحتملة التي سيحصل عليها الممول وتوقيتها وضماداتها.

<sup>(١٤٣)</sup> خوري وهرفورد، الحاشية ٣، ص ٣٩.

<sup>(١٤٤)</sup> ليون، الحاشية ٤، ص ٦٠٣.

واجب الإفصاح، فيلتزم الطرف الممول بالإفصاح عن وجود أي تمويل، بما في ذلك هوية جهة التمويل والشروط الأساسية للتمويل؛ وذلك لضمان الشفافية وتجنب تضارب المصالح.

حماية الطرف الأضعف، في حالة وجود غموض في عبارات العقد، يتم تفسير الشك لمصلحة المدين (الطرف الممول)، فلا يجوز أن يكون تفسير العبارات الغامضة ضارًا بمصلحته.

#### ٢- تعديل قانون البنك المركزي المصري رقم ١٩٤ لسنة ٢٠٢٠:

نقترح إضافة مادة إلى قانون البنك المركزي المصري، يوضح فيها أن تمويل المنازعات لا يُعتبر من أعمال البنوك، طالما لا يتضمّن تلقي الودائع على سبيل الاعتماد من الجمهور.

#### ٣- تعديل قانون سوق رأس المال رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢:

نقترح إضافة نص يوضح أن شركات تمويل المنازعات لا تُعتبر صناديق استثمار، وإن كان يجب أن تخضع لرقابة الهيئة العامة للرقابة المالية؛ لضمان الامتثال للقوانين واللوائح المعمول بها وضمان حقوق الأطراف.

#### ٤- تعديل قانون المحاماة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٨٣:

نقترح تعديل المادة (٨٢) من قانون المحاماة لإزاله ما به من تناقض- على النحو السابق تفصيله بالبحث- بحيث يوضح أنه يجوز للمحامي الاتفاق على أتعابه كنسبة مئوية من الفائدة المحققة لموكله، بشرط ألا تزيد هذه النسبة عن ٢٠% من قيمة ما حَقَّه المحامي من فائدة لموكله، وأن تكون الأتعاب نقدية فقط.

إضافة نص إلى القانون يحظر على المحامين تلقي أية عمولات أو مبالغ أو مصالح مادية مباشرة أو غير مباشرة من جهات التمويل مقابل ترشيح العملاء لهم. كذلك إضافة مادة تحظر على المحامي الذي يتولّى الدعوى أن يكون شريكًا أو له مصالح مادية مباشرة أو غير مباشرة في شركة التمويل في ذات الدعوى.

ويهدف هذا المقترح إلى وضع إطار قانوني شامل لتنظيم تمويل المنازعات في مصر، بما يضمن الشفافية، والنزاهة، وحماية حقوق الأطراف المتعاقدة؛ نأمل أن تسهم هذه التعديلات في تعزيز الثقة في النظام القضائي وتشجيع الاستثمار في هذا المجال.

## قائمة المراجع

### أولاً: المراجع العربية:

١. المستشار/ أنور طلبه، المُطول في شرح القانون المدني.
٢. د. سامي عبد الباقي أبو صالح، قانون الأعمال التجارية، القاهرة، ٢٠٢٣/٢٠٢٤.
٣. المستشار/ محمد عزمي البكري، موسوعة الفقه والقضاء في شرح قانون التجارة الجديد.
٤. مصطفى كمال طه، الشركات التجارية، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، ٢٠٠٠.

### ثانياً: مراجع أجنبية:

1. A Loan versus Litigation Finance: How they differ. GLC Capital
2. Andreas Frischknecht & Vera Schmidt, Privilege and Confidentiality in Third Party Funder Due Diligence, 8 Transnational Dispute Management TDM Journal 3 (2011)
3. Anthony J. Sebok, Should the Law Preserve Party Control? Litigation Investment, Insurance Law and Double Standards 18, Cardozo Legal Studies Research Paper No. 394 (2013)
4. Anthony J. Sebok, Should the Law Preserve Party Control? Litigation Investment, Insurance Law and Double Standards 18 (Cardozo Legal Studies Research Paper No. 394, 2013).
5. Arbitration Blog, (Nov. 3, 2016).
6. Bernardo M. Cremades, Jr., Third Party Litigation Funding: Investing in Arbitration, 4 Transnational Dispute Management, TDM Journal. 4 (2011)."

7. Bernardo M. Cremades, Third Party Litigation Funding: Investing in Arbitration, 4 Transnational Dispute Management TDM Journal (2011).
8. Black's Law Dictionary .(الطبعة التاسعة، ٢٠٠٩).
9. Carrie Menkel-Meadow, Ethics Issues in Arbitration and Related Dispute Resolution Processes: What's Happening and What's Not, 56 University of Miami Law Review, (2002).
10. Catherine A. Rogers, Gamblers, Loan Sharks, and Third-Party Funders, in Ethics in International Arbitration, (2014).
11. Charles L. Knapp, Taking Contracts Private: The Quiet Revolution in Contract Law, 71 Fordham Law. Review.
12. Douglas R. Richmond, Other People's Money: The Ethics of Litigation Funding, 56 Mercer Law Review, (2005).
13. Elena Ray, Tom McDonnell and Tracy Fisher, Litigation Funding 2024, Chambers and Partners, 5 March 2024.
14. for in Litigation Funding? The National Law Review, 30 June 2022.
15. Grace M. Giesel, Alternative Litigation Finance and the Work-Product Doctrine, 47 Wake Forest Law Review, (2012).
16. Int'l Council for Commercial Arbitration, Report Of The ICCA-Queen Mary Task Force on Third-Party Funding in International Arbitration (2018).
17. Int'l Council for Commercial Arbitration, Report Of The ICCA-Queen Mary Task Force on Third-Party Funding in International Arbitration (2018)
18. J. Brooks, *Champerty and Maintenance in the United States*, 3 Virginia Law Review, p. 421-22 (1916).
19. Jason Lyon, Comment, Revolution in Progress: Third-Party Funding of American Litigation, 58 UCLA Law Review, 571, 579 (2010)

20. Jeffrey M. Smith & Ronald E. Mallen, Preventing Legal Malpractice \$1.8 (الطبعة الثانية، ١٩٩٦).
21. Jennifer A. Trusz, Full Disclosure? Conflicts of Interest Arising from Third-Party Funding in International Commercial Arbitration, 101 Georgetown Law Journal (2013).
22. Jennifer A. Trusz, Note, Full Disclosure? Conflicts of Interest Arising from Third-Party Funding in International Commercial Arbitration, 101 Georgetown Law Journal, (2013).
23. Jern-Fei Ng, The Role of the Doctrines of Champerty and Maintenance in Arbitration, 76 Arbitration, (2010)
24. John H. Beisner, Speculating on Injustice: Third-Party Funding of Investment Disputes, Corporate Europe Observatory (Nov. 27, 2012)
25. Law Society of Singapore (Law Society) الدليل الإرشادي بشأن اتفاقات الأتعاب
26. Lawrence Boo, Arbitration Law, Singapore Academy of Law Journal, (2006).
27. Lawsuit Loans, Litigation Finance, Cash Advances on Lawsuit Settlement: what are the Differences and What to Look
28. Magazine., July 2012.
29. Marc DeGirolami, *On the Intellectual Origins of the Crime of Barratry*, MIRROR JUST. (Nov. 18, 2010).
30. Max Radin, *Maintenance by Champerty*, 24 California Law Review (1935) .
31. Maya Steinitz, Whose Claim Is This Anyway? Third-Party Litigation Funding, 95 Minnesota Law Review, (2011).
32. Queen Mary University of London– A review of Litigation Funding in England and Wales– A legal Literature and Empirical Study

- 33.Rebecca Mulder & Marc Krestin, Third-Party Funding in International Arbitration.
  - 34.Simon Fodden, Barratry, Champerty, Maintenance, Oh My! SLAW (2011).
  - 35.Strougo v. BEA Assocs., 199 F.R.D. 515, 525 (S.D.N.Y. 2001)
  - 36.Susan Lorde Martin, Financing Plaintiffs' Lawsuits: An Increasingly Popular (and Legal) Business, 33 University of Michigan Journal of Law Reform, (1999).
  - 37.Susanna Khouri & Kate Hurford, Third Party Funding in International Arbitration: Balancing Benefits and Risks, PLC.
  - 38.Theodore Eisenberg & Geoffrey P. Miller, The English Versus the American Rule on Attorney Fees: An Empirical Study of Public Company Contracts, 98 Cornell Law Review (2013).
  - 39.*Third Party Funding in International Arbitration*, ASHURST, (Sept. 4, 2018)
  - 40.Third party funding of arbitration in Singapore and Hong Kong: A comparison, Ashurs.
  - 41.Victoria A. Shannon, Harmonizing Third-Party Litigation Funding Regulation, 36 Cardozo Law Review (2015).
  - 42.Victoria Shannon Sahani, Judging Third-Party Funding, 63 UCLA Law Review (2016) .
  - 43.Victoria Shannon Sahani, *Judging Third-Party Funding*, 63 University of California Law Review (2016).
  - 44.Willem H. Van Boom, Third Party Financing in International Investment Arbitration, Erasmus School of Law, Rotterdam, the Netherlands (2011).
  - 45.William R. Anson, Principles of The Law of Contract, (Arthur L. Corbin ed., 1919).
٤٦. البيان الصحفي المؤرخ ١١ أكتوبر/ تشرين الأول ٢٠١١ "Crystallex Announces Proposed Private Placement To Raise Up To .US\$120 Million

٤٧. تقرير اللجنة القانونية للمجلس التشريعي بهونج كونج على تعديل قانون التحكيم والوساطة (التمويل من طرف ثالث) رقم CB (٤) ١٦٦١/١٦-١٧، ص ٨ (٢٠١٦) (هونغ كونغ).

٤٨. تيودور إيسينبيرج وجيوفري ب. ميلر، القاعدة الإنجليزية في مقابل القاعدة الأمريكية حول أتعاب المحامي: دراسة تطبيقية حول عقود الشركة العامة، ٩٨، مجلة كورنيل لمراجعة القانون، ٣٢٧، ٣٢٧ (٢٠١٣).

٤٩. جمعية ممولي التقاضي في إنجلترا وويلز، مدونة السلوك لممولي التقاضي " (نوفمبر ٢٠١١).