

## نظام تمويل التقاضي في القضاء والتحكيم دراسة مقارنة

د. / ليرة عبد العزيز

مدرس كلية الحقوق - جامعة القاهرة

### الملخص العربي :

تمويل التقاضي أو التمويل من طرف ثالث (THIRD PARTY FUNDING) تكمن أهميته في حماية الطرف الضعيف الغير قادر ماديا فلا يجب أن تمنعه تكلفة حل النزاعات من الحصول على حقوقه، فإذا كان متورطاً في نزاع تجاري فيمكن له اللجوء إلى نظام تمويل التقاضي التجاري دون تعريض أمواله للخطر والخسارة.

فذلك النظام يُمكن غير القادرين على تحمل التكاليف من اللجوء إلى العدالة وتحقيق المساواة بين الأطراف، ويتم الترحيب بشكل متزايد بـ TPF كأسلوب عمل ذكي، والذي يسمح للشركات بالحفاظ على السيولة ومواصلة مشاريعها المربحة، باستخدام رأس المال الخارجي لتمويل منازعاتهم القانونية، فإنهم لا يربطون أموالهم في التحكيم أو يفقدون معدلات ائتمان تنافسية (والتي تتدهور عادة عند المشاركة في الإجراءات القانونية، حيث لا يمكن تقييم قيمة مطالباتهم من خلال خدمات القروض التجارية التقليدية).

ويمكننا وصف نظام تمويل التقاضي بأنه شريان الحياة لنظام العدالة، كما وضحت أهمية تمويل التقاضي لأنه يحقق "العدل بين الإنسان والإنسان" ومن أهم ما تسعى إليه السياسة التنظيمية للدولة هو توفير سبل العدل في القضايا المدنية وذلك في الحقوق والمطالبات المدنية، وأن الأخطاء المدنية سواء كانت عبارة عن انتهاكات للحقوق الخاصة في التمتع بالحياة أو الحرية أو الملكية أو غير ذلك يمكن تعويضها بقدر المستطاع، عن طريق التعويض والتراضي و إذا لزم الأمر عن طريق اتخاذ السبل المناسبة للحاجة الاجتماعية لإعطاء قيمة كاملة وفعالة للحقوق الجوهرية لأفراد المجتمع التي من شأنها أن تتضاءل أو تُجرد من قيمتها أو حتى من الواقع.

### Abstract:

Litigation financing or financing from a third party (THIRD PARTY FUNDING) Its importance lies in protecting the weak party who is financially unable, so the cost of resolving disputes should not prevent him from obtaining his rights. If he is involved in a commercial dispute, he can resort to the commercial litigation financing system without exposing his money risk and loss.

That system enables those who cannot afford to seek justice and equalize the parties, and TPF is increasingly being welcomed as a smart business method, which allows companies to maintain liquidity and continue their profitable projects, by using external capital to fund their legal disputes, they do not tie their money in arbitration or lose competitive credit rates (which usually deteriorate when involved in legal proceedings, as the value of their claims cannot be assessed through traditional commercial loan services).

We can describe the litigation financing system as the lifeblood of the justice system, and the importance of litigation financing has been clarified because it achieves "justice between man and man". They are violations of the private rights to enjoy life, liberty, property, or otherwise that can be compensated as much as possible, by means of compensation and compromise, and if necessary, by t

aking appropriate means for the social need to give full and effective value to the fundamental rights of members of society that would be diminished or stripped of value or even of reality.

تمويل التقاضي التجاري دون تعريض أمواله للخطر والخسارة<sup>(1)</sup>.

## مقدمة:

فذلك النظام يُمكن غير القادرين على تحمل التكاليف من اللجوء إلى العدالة وتحقيق المساواة بين الأطراف، ويتم الترحيب بشكل متزايد بـ TPF كأسلوب عمل ذكي، والذي يسمح للشركات بالحفاظ على السيولة ومواصلة مشاريعها المربحة، باستخدام رأس المال الخارجي لتمويل منازعاتهم القانونية، فإنهم لا يربطون أموالهم في التحكيم أو يفقدون معدلات ائتمان تنافسية (والتي تتدهور عادة عند المشاركة في الإجراءات القانونية، حيث لا يمكن تقييم قيمة مطالباتهم من خلال خدمات القروض التجارية التقليدية)<sup>(2)</sup>.

وقد ذهب البعض بوصف تمويل التقاضي بأنه شريان الحياة لنظام العدالة، كما وضح أهمية تمويل التقاضي بالقول "تلعب إدارة العدالة المدنية دورًا ذا أهمية حاسمة في حياة وثقافة المجتمع المتحضر، فتمويل التقاضي يشكل آلية للحصول على ما أسماه اللورد بروغام "العدل بين الإنسان والإنسان" تهتم السياسة التنظيمية للدولة بتوفير سبل العدل في القضايا المدنية وذلك في الحقوق والمطالبات المدنية، وأن الأخطاء

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم وعلى آله وأصحابه والتابعين لهم بإحسان إلى يوم الدين

## وبعد....

يعد التقاضي من أهم الوسائل التي تكفل للأفراد الحصول على حقوقهم، وذلك سواء كان التقاضي أمام القضاء أو هيئة التحكيم، فكلًا منهما طريق لحصول الأطراف المتنازعة على حقوقهم من قبل جهة عادلة تتولى الفصل في النزاع بكل نزاهة وحيده، وتظهر المشكلة في حالة رغبة أحد الأطراف في الحصول على حقوقه أو الدفاع عنها ويكون لا يملك الموارد المالية التي تمكنه من السير في إجراءات التقاضي الخاصة بنزاعه، وقد تتعرض حقوقه لخطر الانتهاك وخسارتها كلياً، وهنا يظهر لنا دور نظام تمويل التقاضي في حماية الطرف الضعيف في النزاع وجعله يستطيع الدفاع عن حقوقه عن طريق تمويل نزاعه بالموارد المالية اللازمة وفقاً للضوابط والشروط المحددة.

فالهدف من عملية تمويل التقاضي أو التمويل من طرف ثالث (THIRD PARTY FUNDING) حماية الطرف الضعيف الغير قادر مادياً فلا يجب أن تمنعه تكلفة حل النزاعات من الحصول على حقوقه، فإذا كان متورطاً في نزاع تجاري فيمكن له اللجوء إلى نظام

(1)- **Marine Babonneau** :Alter Litigation ou le financement de contentieux par des tiers, Dalloz actualité, 04 avril 2013- p.121 ets.

(2)- **Jonathan Barnett, Lucas Macedo, Jacob Henze (Nivalion AG):** Third-Party Funding Finds its Place in the New ICC Rules, January 5, 2021, <http://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2021/01/05/third-party-funding/>

كما أقرت بذلك النظام هونج كونج في ٢٠١٧ ، أدخلت تعديلات على قانون التحكيم (A 6 Cap 10) بحيث يُسمح بتمويل الطرف الثالث سواء كان مكان التحكيم داخل هونج كونج أو إذا كان خارجها. وأصدرت هونج كونج مدونة قواعد الممارسة التمويل من طرف ثالث في ٧ ديسمبر ٢٠١٨ لتقديم الإرشادات الواجب اتباعها في عملية التمويل، نظرا لان نظام تمويل التقاضي نظام مهم ويجب إدارته بدقة.

حيث إن ذلك النظام يمكن الأطراف التي تفتقر الموارد المالية من الدفاع عن حقوقها عن طريق تمويل التقاضي في التحكيم أو القضاء، وبذلك تمكنهم من الوصول إلى العدالة، كما أن الممولين الخارجيين يقررون تمويل التحكيم كاستثمار، وبالتالي يتم نظر وبحث القضايا بدقة وبحث العوامل المختلفة لتحديد احتمالات المكسب، وذلك لتقرير ما إذا كان سيتم التمويل أم لا، كما أن ليست الأطراف الوحيدة التي تفتقر الموارد المالية هي التي تندفع إلى اللجوء إلى تمويل التقاضي؛ قد تفعل ذلك الأطراف بهدف التحوط من مخاطر التكاليف أو تقليل نفقات رأس المال<sup>(٣)</sup>.

#### إشكالية البحث:

تم اختيار هذا الموضوع لما لاحظته الباحثة من أهمية نظام تمويل التقاضي ودوره البارز في مساعدة الأفراد والشركات في الحصول على حقوقهم المعرضة للخسارة في حالة عدم مطالبتهم بها، وذلك عن طريق اللجوء إلى جهات ممولة لتسوية المنازعات الوطنية والدولية، حيث يجد البعض أنهم غير قادرين على تمويل نزاعاتهم ماديا وبالتالي يعزفون عن المغامرة والسير في

المدنية سواء كانت عبارة عن انتهاكات للحقوق الخاصة في التمتع بالحياة أو الحرية أو الملكية أو غير ذلك يمكن تعويضها بقدر المستطاع ، عن طريق التعويض والتراضي و إذا لزم الأمر عن طريق اتخاذ السبل المناسبة للحاجة الاجتماعية لإعطاء قيمة كاملة وفعالة للحقوق الجوهرية لأفراد المجتمع التي من شأنها أن تتضاءل أو تُجرد من قيمتها أو حتى من الواقع<sup>(١)</sup>.

ولأهمية نظام تمويل التقاضي في القضاء والتحكيم أقر برلمان سنغافورة تعديلات في ١٠ يناير ٢٠١٧ على القانون المدني لإضفاء الشرعية على تمويل طرف ثالث في التحكيم والإجراءات ذات الصلة بعد عام من التطورات الإيجابية للتحكيم .

اعتباراً من ٢٨ يونيو ٢٠٢١، سمحت سنغافورة بتمويل التقاضي للإجراءات في محكمة سنغافورة التجارية الدولية (SICC) وإجراءات التحكيم المحلية وإجراءات الوساطة ذات الصلة، فكانت في يناير ٢٠١٧ سمحت سنغافورة بتمويل طرف ثالث لإجراءات التحكيم الدولي وإجراءات المحكمة والوساطة ذات الصلة فقط ، وظهر دور التشريع في سنغافورة الذي قام بدور مهم عندما لبي حاجة سوق العمل التجاري الدولي في سنغافورة لحل النزاعات سواء في الوساطة أو القضاء أو التحكيم، وذلك التطور الأخير سيفتح سوقاً جديداً هاماً للممولين في جميع أنحاء العالم ، وذلك يمنح مركز سنغافورة للتحكيم تميزاً وتطوراً<sup>(٢)</sup>.

(1)- **Lord Neuberger:** From Barretrry, Maintenance and Champerty to Litigation Funding, Harbour Litigation Funding First Annual Lecture Gray's Inn, 8 May 2013, P.22.

(2)-Singapore extends third-party funding framework to SICC proceedings and domestic arbitrations, <https://hsfnotes.com/asiadisputes/2021/06/23/singapore-extends-third-party-funding->

### صعوبات البحث:

واجهنا العديد من الصعوبات أثناء إعداد هذا البحث ومنها ندرة المراجع العربية والأجنبية المتخصصة، وذلك نظراً لحدائثة فكرة نظام تمويل التقاضي، كما وجدنا ندرة في الأحكام الأجنبية التي تعترف بنظام تمويل التقاضي وتقوم بتطبيقه، وذلك لمحاولة الجمع بين الجانب النظري لنظام تمويل التقاضي والجانب العملي التطبيقي، حتى نتوصل لنظام صالح للتطبيق العملي.

### منهج البحث:

بسبب عدم وجود تنظيم قانوني لنظام تمويل التقاضي في مصر والدول العربية، سوف نتبع المنهج التأصيلي في تأصيل فكرة نظام تمويل التقاضي وبيان ماهيته وأهمية الدور الذي يلعبه في تحقيق العدالة، وكذلك اتبعنا المنهج التحليلي لتحليل نظام تمويل التقاضي الوارد بأنظمة بعض الدول التي تطبقه، كما اتبعنا منهج الدراسة المقارنة وذلك للمقارنة بين أنظمة تمويل التقاضي في الدول المختلفة للوصول إلى النظام المناسب ولنخطو خطاه ونسير على دربه بهدف وضع مقترحات للنظام القانوني لتمويل التقاضي في مصر.

### خطة البحث:

اقتضت دراسة هذا الموضوع تقسيم البحث إلى مبحثين المبحث الأول نعرض فيه ماهية نظام تمويل التقاضي للتعرف على نشأة وتعريف نظام تمويل التقاضي، كما سنقوم بتمييزه عن النظم التي قد تتشابه معه في بعض الخصائص حتى نتمكن من الوصول لطبيعة عقد تمويل التقاضي، ونتناول في المبحث الثاني النظام القانوني لتمويل التقاضي في القضاء والتحكيم وفي هذا المبحث سنتعرض للهيكل التنظيمي لعملية تمويل القضايا، وذلك من خلال تحديد أطراف عملية

إجراءات التقاضي خشية خسارة نزاعهم، فلا توجد ضمانات تحمي حقوقهم.

وهنا تظهر أهمية دور نظام تمويل التقاضي وقدرته على حماية الحقوق وتحمل المخاطر، حيث يقوم الممول بتمويل النزاعات وتحمل الخسائر دون الرجوع على طالب التمويل، وبالتالي يعد نظام تمويل التقاضي في القضاء والتحكيم من أهم نظم تحقيق العدالة وعدم إهدار الحقوق وحمايتها.

يعد نظام تمويل التقاضي في القضاء والتحكيم نظام حديث النشأة، ولاحظنا أهميته وندرة الكتب والأبحاث التي تعرضه وتوضح أهميته، لذا اختارنا هذا الموضوع، ومن خلال بحثنا سوف نحاول توضيح نظام تمويل التقاضي ودوره في حل منازعات أمام القضاء والتحكيم، ونعرض بعض التساؤلات التي نحاول الإجابة عنها خلال بحثنا.

ماهية نظام تمويل التقاضي؟ وهل يتميز عن النظم التي قد تتشابه معه في بعض الخصائص كنظام التأمين وشركات المحاماة والقروض؟ ونحاول الرد على تساؤل ما طبيعة عقد تمويل التقاضي؟ وما النظام القانوني لتمويل التقاضي في القضاء والتحكيم؟ سنتعرض للهيكل التنظيمي لعملية تمويل القضايا، وذلك من خلال تحديد من هم أطراف عملية تمويل التقاضي أمام القضاء والتحكيم؟ وهل هناك نماذج لأنظمة تمويل التقاضي أمام القضاء والتحكيم في الدول المختلفة؟ وفي النهاية نحاول وضع مقترحات لتطبيق نظام تمويل التقاضي في مصر والإجابة عن تساؤل هل يصلح نظام تمويل التقاضي في القضاء والتحكيم للتطبيق على المنازعات في مصر؟ وما هو الهيكل التنظيمي المناسب لذلك؟

وسوف نتناول نشأة وتعريف نظام تمويل التقاضي ويعقبه تمييز نظام تمويل التقاضي عن الأنظمة المشابهة، لذا نقسم المبحث للمطلبين التاليين:

**المطلب الأول: مفهوم نظام تمويل التقاضي.**

**المطلب الثاني: تمييز نظام تمويل التقاضي عن الأنظمة المشابهة.**

**المطلب الأول : مفهوم نظام تمويل التقاضي**

**نشأة وتعريف نظام تمويل التقاضي:**

في بداية ظهور نظام تمويل التقاضي أطلق عليه مسمى "تمويل الطرف الثالث" حيث عرف التقرير الصادر من معهد The ICCA-Queen Mary Task Force on Third-Party Funding in Arbitration International التمويل من طرف ثالث بأنه عبارة عن "التمويل من طرف ثالث" تشير إلى اتفاق من جانب كيان ليس طرفاً في المنازعة بأن يقدم إلى طرف فيها أو أحد المنتسبين إليه أو مكتب المحاماة الذي يمثله (أ) أموالاً أو غير ذلك من أشكال الدعم المادي بهدف تمويل بعض تكاليف الإجراءات القانونية أو كلها، سواء كان ذلك يتعلق بإجراءات دعوى واحدة أو جزء من مجموعة محدّدة من الدعاوى، و(ب) أن يكون تقديم مثل ذلك الدعم أو التمويل إما مقابل سداد مبلغ على سبيل الأتعاب أو رد التكاليف، ويكون كل ذلك أو بعضه متوقفاً على نتيجة المنازعة، أو على سبيل المنحة، أو مقابل سداد أقساط.<sup>(2)</sup>

تمويل التقاضي أمام القضاء ودور كلا منهم، كما نتناول نماذج لأنظمة تمويل التقاضي أمام القضاء في الدول المختلفة، وكذلك تحديد أطراف عملية تمويل التقاضي في التحكيم ودور كلا منهم، كما نتناول نماذج لأنظمة تمويل التقاضي في التحكيم بالدول المختلفة، وفي النهاية بالمطلب الثالث نضع مقترحات لتطبيق نظام تمويل التقاضي في مصر.

للإجابة على التساؤلات والاستفسارات التي سبق عرضها نرى من الضروري تقسيم البحث إلى مبحثين على النحو التالي:

**المبحث الأول: ماهية نظام تمويل التقاضي.**

**المبحث الثاني: النظام القانوني لتمويل التقاضي في القضاء والتحكيم.**

**المبحث الأول : ماهية نظام تمويل التقاضي**

**تمهيد وتقسيم:**

ظهرت شركات تمويل التقاضي في عام ١٩٩٠ في أستراليا ثم بدأت في الانتشار في بعض الدول وخاصة الولايات المتحدة والمملكة المتحدة، في البداية لم يكن نمو هذه الشركات كبير، إلا أن ذلك النظام تطور تدريجياً في بعض الدول مثل ألمانيا والنمسا وسويسرا وسنغافورة والصين وانتشر أيضاً في فرنسا، حيث قامت تلك الشركات المتخصصة في عملية تمويل التقاضي باستثمار أموالها في قضايا التقاضي التجاري والمدني في مقابل حصولها على نسبة مئوية من نتيجة المحاكمة<sup>(1)</sup>.

(2)- Definition of third party funding by the ICCA Queen Mary Task Force as "an agreement by an entity that is not a party to the dispute to provide a party, an affiliate of that party or a law firm representing that party"

a) funds or other material support in order to fund part or all of the cost of the proceedings, either individually or as part of a specific set of cases, and

(1)- **Maximin Fontmichel:** Les sociétés de financement de procès dans le paysage juridique français, Revue des sociétés, N° 05 du 07/05/2012, p. 279.

التمويل، أو نسبة مئوية من العائدات، أو مبلغاً محدداً، أو أياً مما تقدم<sup>(٣)</sup>.

كما نصت المادة الثانية من مدونة قواعد السلوك لممولي التقاضي في إنجلترا وويلز التي تنشرها رابطة ممولّي التقاضي Litigation of Association والتي تنص على ما يلي: تمويل التقاضي هو عندما يوفر طرف ثالث الموارد المالية اللازمة للتمكين من المضي قدماً في إجراءات تقاض أو دعاوى تحكيم باهظة التكاليف. ويحصل المتقاضي على التمويل اللازم لتغطية كل التكاليف القانونية التي يتكبدها أو بعضها من ممول التقاضي تجاري من القطاع الخاص ليس له مصلحة مباشرة في الإجراءات القانونية المعنية. وفي مقابل ذلك، إذا حُكم لصالح المتقاضي الممول، يحصل ممول التقاضي على حصة من العائدات الناتجة من الدعوى. وإذا لم يُحكم لصالح المتقاضي الممول، يفقد ممول التقاضي الأموال المدفوعة، ولا يُعدّ المتقاضي مديناً له بشيء.<sup>(٤)</sup>

<sup>(3)</sup> Art (1) 1. Definition and scope of third-party funding 5. Third-party funding is generally defined as an agreement by an entity (the "third-party funder") that is not a party to a dispute to provide funds or other material support to a disputing party (usually the claimant or a law firm representing the claimant), in return for a remuneration, which is dependent on the outcome of the dispute. The remuneration can take any form, though more common forms include a multiple of the funding, a percentage of the proceeds, a fixed amount, or a combination of the above".

<sup>(4)</sup> Art (٢) 2. A litigation funder:

2.1 has access to funds immediately within its control, including within a corporate parent or subsidiary ('Funder's Subsidiary'); or

2.2 acts as the exclusive investment advisor to an entity or entities having access to funds immediately within its or their control, including within a corporate parent or subsidiary ('Associated Entity'), ('a Funder') in each case:

كما نصت المادة الثامنة الفقرة الأولى (٨,١) من الاتفاقية الاقتصادية التجارية الشاملة بين الاتحاد الأوروبي وكندا ( ) COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT (CETA)<sup>(١)</sup> على تعريف تمويل الطرف الثالث بأنه "تمويل الطرف الثالث يعني أي تمويل يقدمه شخص طبيعي أو اعتباري ليس طرف في النزاع، ولكنه يدخل في اتفاق مع أحد أطراف المنازعة من أجل تمويل جزء أو كافة التكاليف اللازمة إما من خلال التبرع أو منحة، أو مقابل أجر يعتمد على نتيجة الفصل في النزاع"<sup>(٢)</sup>.

وعرّفت مذكرة لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي بشأن التمويل من طرف ثالث بأنه "اتفاق من جانب كيان ما ("الطرف الثالث الممول") ليس طرفاً في منازعة على أن يوفر الأموال أو غيرها من أشكال الدعم المادي إلى طرف متنازع (عادة ما يكون الطرف المدّعي أو مكتب محاماة يمثّله) مقابل أتعاب تتوقّف على حصيلة نتائج المنازعة. ويمكن أن تتخذ الأتعاب أي شكل من الأشكال، وإن كان من بين الأشكال الأكثر شيوعاً أن تأخذ شكل أضعاف مبلغ

b) This support or financing is provided either in return for remuneration or compensation that depends in whole or in part on the outcome of the dispute, or provided through a grant or against the payment of a premium."

<sup>(١)</sup> - الاتفاقية الاقتصادية التجارية الشاملة هي اتفاقية تجارة حرة بين كندا والاتحاد الأوروبي.

<sup>(2)</sup> - **Article 8.1 Definitions** "... **third party funding** means any funding provided by a natural or legal person who is not a party to the dispute but who enters into an agreement with a disputing party in order to finance part or all of the cost of the proceedings either through a donation or grant, or in return for remuneration dependent on the outcome of the dispute....".

المستحقات المالية أو اقتضاء الحق ممكنا ومتاحا، فعادة ما يطبق على القضايا المدنية والتجارية والأحوال الشخصية.

### المطلب الثاني : تمييز نظام تمويل التقاضي عن الأنظمة المشابهة

تعرفنا في المطلب الأول على نظام تمويل التقاضي ومن خلال ذلك وجدنا أن نظام تمويل التقاضي قد يتشابه مع بعض النظم الأخرى، لذا نحاول ان نلقى الضوء على أوجه التشابه والاختلاف بين نظام تمويل التقاضي ونظام شركات المحاماة والتأمين والقروض وللمقارنة بينهم يتوجب علينا التعرض لطبيعة عقد تمويل التقاضي أولاً.

#### طبيعة عقد تمويل التقاضي:

تتعدد صور العقود ويعرف عقد تمويل التقاضي بأنه عقد فريد من نوعه ومن الصعب وضعه في قالب العقود الأخرى، إلا أن القانون الألماني والفقهاء<sup>(2)</sup> يجدون أن عقد تمويل التقاضي هو عبارة عن اتفاقية شراكة بين جهة التمويل وطرف طالب التمويل الذي يسعى للحصول على حقوقه، وفي هذا الصدد أيضا قضت محكمة استئناف فرساي بفرنسا<sup>(3)</sup> في حكم لها عام ٢٠٠٦ بأن عقد التمويل هو عقد يسعى بمقتضاه الطرف الممول وجهة التمويل إلى تحقيق هدف واحد مشترك وهو تحقيق مكاسب من نتيجة المحاكمة، حيث تقوم جهة التمويل بتوفير الأموال اللازمة أثناء سير إجراءات التقاضي وتسترد أموالها ونسبة إضافية في حالة كسب الدعوى، والفقهاء الألماني شبيه الممول بالشريك الصامت في

لم ترحب سنغافورة بتمويل طرف ثالث في البداية كان تمويل التقاضي يعتبر غير قانوني، إلا أن قرر المشرع في عام ٢٠١٧ بإدخال نص قانوني ينظم استخدام تمويل التقاضي واقتصر على التحكيم الدولي والإجراءات ذات الصلة به، وبالتالي تم إبرام أول اتفاقية لتمويل التقاضي في عام ٢٠١٧ ، ومنذ ذلك الحين هناك اتجاه واضح لصالح التمويل من طرف ثالث، كما تدخلت بتعديلات أخرى في عام ٢٠٢١<sup>(1)</sup>.

ومن خلال التعريفات السابقة يمكننا تعريف نظام تمويل التقاضي بأنه التمويل المقدم من قبل شخص طبيعي أو اعتباري ليس طرف في النزاع إلى طرف آخر طرف في منازعة، ويكون التمويل لجزء أو كل مصاريف المنازعة في مقابل نسبة من الارباح يتم الاتفاق عليها في حالة كسب القضية، أما في حالة خسارة القضية فيتحمل الممول كافة المصاريف التي انفقها وليس له الحق في استردادها.

كما يتبين أن نظام تمويل التقاضي ينحسر بعيدا عن القضايا غير المالية، ولا يمكن تطبيقه في الواقع العملي إلا على تلك القضايا التي يكون فيها تحصيل

2.3 to fund the resolution of Relevant Disputes; and

2.4 where the funds are invested pursuant to a Litigation Funding Agreement ('LFA') to enable a party to a dispute ('the Funded Party') to meet the costs (including pre-action costs) of the resolution of Relevant Disputes. In return the Funder, Funder's Subsidiary or Associated Entity:

2.5 receives a share of the proceeds if the claim is successful (as defined in the LFA); and

2.6 does not seek any payment from the Funded Party in excess of the amount of the proceeds of the dispute that is being funded, unless the Funded Party is in material breach of the provisions of the LFA".

(1)- **Olivia de Patoul:** The Third Party Litigation Funding Law Review: Singapore, <https://thelawreviews.co.uk/>

(2)- **Victoria Shannon Sahani:** Harmonizing Third-Party Litigation Funding Regulation, *CARDOZO LAW REVIEW*, Vol. 36:861, (2015), 870 et s.

(3)- Cour d'appel de de Versailles, 12ème chambre section 2,1 juin 2006 / n° 05/01038.

### التمييز بين شركات تمويل التقاضي وشركات المحاماة:

يقوم المحامين بدورهم المهم والفعال في مجال نظر دعاوى القانونية، حيث يلجأ طالبي التقاضي إلى المحامين للحصول على حقوقهم وتحقيق العدالة.

ويتشابه نظام تمويل التقاضي مع المحاماة في أن كلا منهما يلجأ إليهم أصحاب الحقوق للحصول على حقوقهم وتحقيق العدالة، إلا أنهما يختلفان في أن القائمين على نظام تمويل التقاضي لا يقدمون خدمات مقابل الأتعاب ولكنهم يستثمرون أموالهم في عملية التمويل، على خلاف المحامين يقدمون خدمات مقابل تقاضيهم أتعابهم ومصاريفهم القضائية<sup>(٢)</sup>.

كما يختلف نظام تمويل التقاضي مع المحاماة في أن الممولين لا يخضعون لقواعد السلوك المهنية بينما المحامين يخضعون لقانون مهنة المحاماة وتقع عليهم المسؤولية في حالة مخالفة سلوكهم لقانون ممارسة مهنة المحاماة، بينما يخضع الممولين لقواعد وقوانين الشركات التي تنظم عملية التمويل.

وتختلف شركات تمويل التقاضي مع شركات المحاماة في أن الممولين لا يقتصر نشاطهم على تمويل دعاوى القضائية فقط ولكن شركة التمويل قد تتعدد مجالات استثمارها في التجارة وغيرها من المجالات، بينما شركات المحاماة يقتصر دورها على الاستشارات القانونية وأعمال المحاماة.

### التمييز بين تمويل التقاضي والتأمين:

نظام التأمين نظام قائم وقد عرفت المادة (٧٤٧) من القانون المدني رقم ١٣١ لسنة ١٩٤٨ عقد التأمين بأنه "التأمين عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يؤدي للمؤمن له أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه

الدعوى، لأنه لا يتدخل بالإجراءات القانونية لسير الدعوى، وينتهي عقد تمويل التقاضي بانتهاء الدعوى وصدور الحكم فيها .

وعرفت سنغافورة عقد التمويل في نص المادة (٥) من القانون المدني بأنه "العقد الذي يقدم بموجبه ممول مؤهل من طرف ثالث الأموال إلى طرف في نزاع بهدف تمويل كل أو جزء من التكاليف الخاصة بذلك الطرف في إجراءات تسوية المنازعات المنصوص عليها بما لا يتعارض مع النظام العام أو بأي شكل غير قانوني ..."<sup>(١)</sup>.

وقد عرفت المادة الثالثة من المذكرة الإرشادية لممولي الطرف الثالث بأنه "٣- عقد التمويل هو اتفاق ملزم تعاقدياً تم إبرامه بين جهة تمويل وطرف ممول فيما يتعلق بحل النزاعات داخل سنغافورة....".

ومن خلال ما سبق يتضح لنا أن عقد التمويل هو اتفاق تعاقدية ينشأ بين طالب التمويل والجهة التي ستتولى عملية التمويل، يلزم الممول بالتمويل الكلي أو الجزئي لإجراءات التقاضي سواء أمام المحكمة أو هيئة التحكيم، وفي المقابل يلتزم طالب التمويل بسداد نسبة مئوية محددة في الاتفاق للممول في حالة كسبه لقضيته.

كما يتبين لنا أنه قد يتشابه نظام تمويل التقاضي مع عدة نظم أخرى، لذا نحاول التمييز بينه وبين غيره من النظم المشابهة في الأسطر التالية:

(1) - Article 5(2) 'a contract under which a qualifying Third-Party Funder provides funds to any party for the purpose of funding all or part of the costs of that party in prescribed dispute resolution proceedings is not contrary to public policy or otherwise illegal ....'.

(2) - **Maya Steinitz:** Whose Claim Is This Anyway? Third Party Litigation Funding, Minnesota Law Review, Vol. 95, No. 4, 2011, p. 1293 ets.



كما يختلف في أن في عقد التأمين لا يستحق المؤمن عليه قبض أي مبالغ إلا بعد تحقق الحوادث والمخاطر المنصوص عليها في عقد التأمين، وبالتالي فلا تتغرم الشركة أي مبالغ إلا بعد تحقق هذه الوقائع والحوادث، أي أن تحقق مسؤولية الشركة احتمالية قد تحدث أو لا، أما في تمويل التقاضي تتحقق مسؤولية شركة التمويل بمجرد إبرام العقد حيث تقوم شركة التمويل بالتمويل المالي للمنازعة أي أنه ليست هناك احتمالية في تحقق التزامها بالتمويل، ولا يوجد ما يمثل الاحتمالية في عقد تمويل التقاضي إلا مكسب أو خسارة القضية.

#### التمييز بين تمويل التقاضي وقروض التسوية:

من الانظمة التي قد تتشابه مع نظام تمويل التقاضي نظام قروض الدعاوى وذلك النظام لكي نستطيع المقارنة بينه وبين نظام تمويل التقاضي يتوجب علينا إلقاء الضوء على بعض المعلومات الخاصة به، وبالتالي فإننا نقوم بعرض نظام أحد الشركات التي تقوم بمنح قروض الدعاوى ومنها شركة قروض التسوية بكندا على سبيل المثال.

#### شركة " BridgePoint " لقروض التسوية بكندا<sup>(1)</sup>:

بدأت شركة " Bridge Point " في القروض المالية عام ٢٠٠٢ وطورت من أدائها في سوق تمويل التقاضي الكندي، إلى أن أصبحت شركة Bridge Point من الشركات الرائدة في كندا في مجال منح قروض التسوية القضائية.

وتعني قروض التسوية (المعروفة أيضاً باسم قروض الدعاوى أو قروض التقاضي أو قروض الإصابات الشخصية) هي شكل من أشكال الدعم المالي الذي يمكن للمدعين الحصول عليه أثناء انتظارهم نتيجة

مبلغاً من المال أو إيراداً مرتباً أو أي عوض مالي آخر في حالة وقوع حادث أو تحقق الخطر المبين بالعقد وذلك نظير قسط أو أية دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له للمؤمن".

ونصت المادة (٧٤٩) منه على أن "يكون محلاً للتأمين كل مصلحة اقتصادية مشروعة تعود على الشخص من عدم وقوع خطر معين".

يتشابه نظام التأمين مع نظام تمويل التقاضي في أن شركة التمويل والتأمين لا تقوم بالموافقة على طلب طالب التمويل أو التأمين وإبرام العقد إلا بعد القيام بدراسة وبحث وتحديد النسب والاحتمالات التي تحقق لها المكسب، فكما تقوم شركات التأمين بإجراء الفحوص الطبية والصحية على المؤمن عليه حتى تتأكد من عدم وجود مرض عضال يزيد من احتمالية وفاة المؤمن عليه، وتقوم أيضاً شركة التمويل بدراسة الدعوى والتأكد من جدواها حتى تقوم بإبرام التعاقد.

كما تتشابه في أن شركة التأمين يكون لديها مجموعة من الموظفين من ذوي التخصصات المختلفة يعملون في منظومة كل في اختصاصه حتى تحقق الشركة أهدافها الربحية من خلال دراستهم وأبحاثهم وكشوفاتهم، وكذلك شركة تمويل التقاضي يكون لديها فريق عمل متخصص يقوم بالبحث القانوني والواقعي للوصول إلى حقيقة الدعوى وتحديد نسبة الفوز بها بما يحقق مكسبها ويعود على الشركة بالربح والذي هو هدفها الرئيسي.

ويختلف نظام تمويل التقاضي عن نظام التأمين، حيث أن في نظام التأمين يدفع المؤمن له أقساط لشركة التأمين، بينما في نظام تمويل التقاضي طالب التمويل لا يدفع أية أقساط، أي أن جهة التأمين تدفع مقدماً بينما شركة التمويل تدفع مؤخرًا.

(1)- <https://bridgepointfinancial-ca>

الاثتمانية والعقارات، وقانون الأسرة، ونزع الملكية،  
والتجارة، والأوراق المالية، والدعاوى الجماعية.

فالشركة تدرك الصعوبات المالية التي تواجهه  
المقترضون، لذا تقدم قروض للدعاوى القضائية بطريقة  
سريعة وشروط سهلة، بالإضافة إلى ذلك أنه لا يُطلب  
من المقترضين سداد أي مصاريف أو أقساط لقروض  
الدعاوى القضائية الخاص بهم حتى يتم حل قضيتهم  
بنجاح.

لذلك حققت تلك الشركة نجاحا حيث تم تمويل  
أكثر من ٣٠٠,٠٠٠,٠٠٠ دولار لأكثر من ١٠٠٠٠٠  
حالة وأصبحت من الشركات الموثوق بها من قبل أكثر  
من ١٥٠٠ شركة قانونية في جميع أنحاء كندا، لأن فريق  
عملها ذو خبرة في ذلك المجال .

من خلال عرضنا لنظام قروض التسوية أو  
التقاضي وجدنا أن ذلك النظام يتشابه مع نظام تمويل  
التقاضي في أن كلا من النظامين يلجأ إليهم صاحب الحق  
في منازعة ما بهدف تمويل نزاعه، ففي كلا النظامين  
يحصل طالب القرض أو التمويل على المبالغ المالية  
اللازمة لتمويل نزاعه والحصول على حقوقه.

وبالرغم من التشابه إلا أن نظام تمويل التقاضي  
يختلف مع نظام قروض التقاضي حيث أن في نظام  
تمويل التقاضي إذا خسر طالب التمويل دعواه فبذلك  
يخسر الممول الأموال التي أنفقها على المنازعة، بينما  
في قروض التقاضي لا تخسر الشركة المقرضة أموالها  
إذا خسر المقترض النزاع وتسترده أموالها.

كما يختلف كلا منهما في أن نظام قروض  
التقاضي ليس نظام مستقل في حد ذاته، ولكنه أحد  
أساليب الإقراض التي تتبعها الشركات والبنوك، فهو  
ليس نظاما مستقلا بذاته كنظام تمويل التقاضي.

من خلال عرضنا لما سبق فإننا نرى أن تمويل  
التقاضي يختلف عن الأنظمة الأخرى التي عرضناها،

دعواهم القضائية، يتم تقديم معظم قروض التسوية  
لضحايا الإصابات الشخصية، ولكن يمكن للمقرضين  
أيضاً تقديم قروض للموظفين وكذلك منح قروض لقضايا  
الأسرة والوصايا والعقارات والقضايا القانونية الأخرى،  
والهدف من تلك القروض تحقيق العدالة حيث يستحق  
جميع الكنديين المساواة في الوصول إلى العدالة.  
فشركات التأمين التي تدافع عن قضايا الإصابات  
الشخصية تتمتع بميزة غير عادلة، حيث يمكنهم بسهولة  
توفير الوقت والمال لقطع مسافة طويلة في الدعاوى، مع  
العلم أن العديد من ضحايا الإصابات لا يمكنهم ذلك نظرا  
لحالتهن المادية الضعيفة.

يعد التعافي من إصابة شخصية من  
أشد الصعوبات التي يمكن أن تواجه الشخص خاصة  
عندما لا يكون قادراً على العمل لإعالة نفسه وعائلته في  
حين أن التعويض من خلال دعوى قضائية يمكن أن  
يساعده في تخفيف العبء المالي والمعنوي المرتبط  
بإصابته، فإن عملية التقاضي تستغرق وقتاً طويلاً، لذا  
يجد العديد من ضحايا الإصابات صعوبة في تدبير  
أمورهم المالية ونتيجة لذلك يقبلون أقل من التعويض  
المستحق لهم.

وتساعد قروض التسوية القضائية في تحقيق  
العدالة للمدعين بعدة طرق: أولاً : توفير الإغاثة الفورية  
من الضغوط المالية التي يمكن أن يتعرض لها ضحايا  
الإصابات الشخصية لعدة الأسباب مثل عدم القدرة على  
العودة إلى العمل أو عدم القدرة على دفع تكاليف العلاج  
اللازم وخدمات إعادة التأهيل. ثانياً : تمنح قروض  
التسوية محامي المدعي الوقت والمال اللازم لمتابعة  
الدعوى القانونية والتفاوض على الحصول على  
التعويض الكامل.

وقد توسعت في مجال قروض التقاضي لتمويل  
الدعاوى القانونية في مجالات مثل التوظيف، والصناديق

النظام في مصر، سوف نتعرض لذلك تفصيلاً، ونقسم المبحث إلى ثلاث مطالب:

**المطلب الأول:** النظام القانوني لتمويل التقاضي في القضاء.

**المطلب الثاني:** النظام القانوني لتمويل التقاضي في التحكيم.

**المطلب الثالث:** مقترحات لتطبيق نظام تمويل التقاضي في مصر.

**المطلب الأول : النظام القانوني لتمويل التقاضي أمام القضاء تمهيد وتقسيم:**

يعمل نظام تمويل التقاضي كأداة لإدارة المخاطر عن طريق تشارك المخاطر المرتبطة بنتيجة المحاكمة بين الطرف طالب التمويل والممول، وهذا من شأنه حماية طالب التمويل من أية أحداث غير متوقعة في الدعاوى القضائية قد تؤثر على قضيته، وبما أن الممولين يبحثون عن القضايا القوية التي توفر إمكانية عالية لاسترداد الأموال، فإنهم سيقومون بإجراء العناية الواجبة والتحليل القانوني الدقيق لتقييم خطر الدخول في القضية بشكل صحيح، والاستناد إلى أسس جيدة في الدعوى تمكنهم من كسب القضية.

وتعد أستراليا والمملكة المتحدة والولايات المتحدة وألمانيا من أهم الأنظمة القضائية الرائدة في جميع أنحاء العالم من حيث تنظيم عملية تمويل التقاضي، حيث كان تمويل التقاضي في الماضي سوقاً أصغر حجماً، ولكن في السنوات الأخيرة، نما الطلب على خدمات تمويل التقاضي في هذه الأنظمة وغيرها من الأنظمة بشكل كبير<sup>(2)</sup>.

فهو عقد ذو طبيعة خاصة لأنه عقد يبرم بين طرفين أحدهم يطلق عليه "ممول" ويكون دوره الدعم المالي لتمويل إجراءات الفصل في نزاع أمام القضاء أو التحكيم، والطرف الآخر "طالب التمويل" وفي المقابل يحصل الممول على نسبة معينة من الربح في حالة الفصل في القضية لصالح ذلك الطرف، وفي حالة خسارة القضية يتحمل الممول المصاريف ولا يجوز له المطالبة بها، وبالتالي فهو نظام منفرد بذاته وله ضوابط وشروط تنظمه.

**المبحث الثاني : النظام القانوني لتمويل التقاضي في القضاء والتحكيم**

**تمهيد وتقسيم:**

بدأ استخدام التمويل من طرف ثالث في سياق إجراءات التقاضي في القضاء والتحكيم المحلي قبل أن يبدأ استخدامه في إجراءات التحكيم التجاري الدولي والاستثماري في حين أن بعض الأنظمة القانونية حتى هذا التاريخ قد وضعت إطاراً لتمويل المنازعات القانونية، ولا تزال هذه الممارسات في مرحلة الظهور والتطور في بعض الأنظمة القانونية الأخرى، ومع ذلك لا يزال التمويل من طرف ثالث في إجراءات التقاضي في التحكيم الدولي متروكاً من دون تنظيم رقابي في العديد من الأنظمة القضائية، وهناك نقاش مستمر بشأن ما إذا كان ينبغي السماح بالتمويل من طرف ثالث أو تنظيمه رقابياً، وإلى أي مدى يكون ذلك<sup>(1)</sup>.

ولتحديد التنظيم القانوني لتمويل التقاضي في القضاء والتحكيم بدقة، وتقديم المقترحات لتطبيق ذلك

(1) -Maximin Fontmichel: Les sociétés de financement de procès dans le paysage juridique français, Revue des sociétés N° 05 du 07/05/2012, p. 279.

(2) - Victoria Shannon Sahani: Harmonizing Third-Party Litigation Funding Regulation

خياره الوحيد والأمثل هو الاستعانة بتمويل التقاضي، حيث أنه يستعين بالمول الذي سيتحمل معه خطر الخسارة، فيكون الطرف المتنازع مستعد للتخلي عن نسبة من المطالبة لقاء درء تلك المخاطر والضغوطات من التكاليف للممول الذي سيتحمل كل ذلك.

فالهدف من عملية تمويل التقاضي حماية الطرف الضعيف الغير قادر ماديا فلا يجب أن تمنعه تكلفة حل النزاعات من خسارة حقوقه، فإذا كان متورطاً في نزاع تجاري فيمكن له اللجوء إلى نظام تمويل التقاضي التجاري دون تعريض أمواله للخطر والخسارة<sup>(1)</sup>.

### ثانياً: ممول التقاضي:

تعريف الممول هو الكيان الذي يقدم الدعم المالي وهو في الغالب يكون شركة تأمين أو مؤسسة مالية مثل البنك أو صندوق التأمين أو غير ذلك<sup>(2)</sup>.

يبحث أغلب الممولين في تمويل التقاضي عن القضايا التي تنطوي على تعويضات ضخمة، فاهتمامهم الأكبر يقوم على المطالبات التي تقوم على اضرار كبيرة لكي يكون هناك تعويضاً سخياً تستفيد منه الشركة الممولة.

فممولي التقاضي يوافقون على تمويل كل أو جزء من التكاليف القانونية للطرف طالب التمويل عادةً لأنهم يحصلون في حالة نجاح القضية على نسبة متفق عليها من أي تعويض أو مكاسب، أو مزيج من الاثنين، وإذا فشلت القضية يفقد الممول استثماراته ولا يحق له استرداد التكاليف التي انفقها، وعادة ما تكون نسبة التعويض التي يحصل عليها ممول التقاضي في حالة النجاح كبيرة - ٢٥% - ٤٥% من مبلغ التعويض

وللتعرف على النظام القانوني لتمويل التقاضي أمام القضاء يلزم توضيح أطراف عملية تمويل التقاضي، وبيان نماذج للأنظمة المختلفة لتمويل التقاضي، وتتناول ذلك في الفرعين التاليين:

**الفرع الأول: أطراف عملية تمويل التقاضي أمام القضاء.**

**الفرع الثاني: نماذج لأنظمة تمويل التقاضي أمام القضاء.**

**الفرع الأول: أطراف عملية تمويل التقاضي أمام القضاء**

### أولاً: الطرف الممول:

يتطلب العمل في مجال التجارة تفاعلاً مستمراً حيث يتم إنشاء الشركات، وتكوين العقود، وبيع البضائع وتقديم خدمات مع أشخاص أو شركات أخرى، وقد ينشأ عن تلك العلاقات منازعات تسبب ضرراً مادياً ومعنوياً للفرد أو الشركة وتتمثل في خسارة مبالغ مالية و التأثير على سمعة الفرد أو الشركة، وفي تلك الحالة يلزم اتخاذ إجراءات قانونية لمواجهة تلك الاضرار، لإعادة الحقوق أو إذا لم يكن ذلك ممكناً يمنح ذلك الفرد تعويضاً عادلاً عن الخسائر التي لحقت به.

فالكثير من الناس لا يطالبون بحقوقهم خوفاً من التكاليف المترتبة على ذلك، ولا يجب أن يكون هذا هو الحال، فهناك مجموعة متنوعة من خيارات تمويل التقاضي المرنة، مثل اتفاقيات الربح بدون رسوم، والتي تجعل الدعاوى التجارية وتسوية المنازعات ميسورة التكلفة.

ويلجأ الطرف المتنازع إلى شركة ممولة عندما يجد أن الموارد المالية لديه غير كافية لمتابعة الدعوى، كتكاليف الاجراءات القضائية أو جلسات التحكيم، ويكون

(1)- **Marine Babonneau**: Alter Litigation ou le financement de contentieux par des tiers, Dalloz actualité, 04 avril 2013- p.121 ets.

(2) - **Victoria Shannon Sahani**: op.cite, p.869.

والوثائق المتعلقة بالنزاع إلى المدى الذي يسمح به القانون، ويخضع لشرط السرية أو اتفاقية عدم الإفشاء المتفق عليها بين الممول والطرف الممول. ولتجنب الشك يكون الممول مسؤولاً عن الحفاظ على السرية نيابة عن أي شركة فرعية للممول أو الكيان المرتبط وفقاً لقواعد سلوك ممولي التقاضي<sup>(2)</sup>.

يتبين لنا أهمية توافر عنصر السرية ويلتزم الممول بسرية كافة المعلومات التي تصل إليه، ويتعرض للمسئولية في حالة إخلاله بذلك الالتزام.

### ثالثاً: الإفصاح:

تلتزم جهة التمويل بالإفصاح للعميل عن كافة المعلومات الخاصة بعملية التمويل على سبيل المثال يجب على الممول إعطاء العميل اللوائح والقواعد التي توضح سير عملية التمويل والنسبة التي ستحصل عليها جهة التمويل من التعويض والأموال المتحصلة عن القضية، ويتم تحديد ذلك بناء على المعلومات الصادرة من العميل وبعد دراستها فيتم تحديد الوقت اللازم لسير القضية والفصل فيها، والمبلغ المستثمر في عملية التمويل، والنسبة المئوية التي ستحصل عليها جهة التمويل من الأموال الناتجة عن كسب القضية.

### الفرع الثاني: نماذج لأنظمة تمويل التقاضي أمام القضاء

تتعدد الأنظمة التي تطبق نظام تمويل التقاضي، لذلك نقوم بعرض بعض النظم المختلفة لتمويل التقاضي في الأسطر التالية:

الممنوح في القضية – على الرغم من أن تعويضها يمكن أن يكون أيضاً مضاعفاً للمبلغ المستثمر من قبل الممول<sup>(1)</sup>.

يسعى الممولون إلى تحقيق عائدات استثمار تبلغ أضعاف المبلغ المستثمر من خلال تمويل عمليات التقاضي، كما هو الحال في الأسهم الخاصة أو تمويل المشاريع وهكذا، عادة ما تتبع استراتيجية في إدارة التمويل باستخدام أعلى المحامين في قضايا تتطلب التمويل، باستثناء أكبر المطالبات، كما أن ارتفاع تكاليف التقاضي قد تجعل القضايا من المستحيل تمويلها إلا عن طريق شركات التمويل الكبرى.

### الشروط الواجب توافرها في جهة التمويل:

#### أولاً: الخبرة القانونية:

يجب أن يتوافر لدى جهة التمويل الخبرات القانونية اللازمة لدراسة الطلب المقدم إليها ونظر حيثيات القضية ونسبة نجاحها والمكاسب العائدة من وراء قبولها لتمويل تلك المنازعة، وبالتالي يلعب عنصر الخبرة القانونية دوراً مهماً لدى شركات تمويل التقاضي، فهي من المؤكد أنها تستعين بذوي الخبرة حتى تحصل على أهدافها وتحقق الأرباح المبتغاة.

#### ثانياً: السرية:

تلتزم جهة التمويل بالاحتفاظ بسرية المعلومات والوثائق المتعلقة بالنزاع التي تصل إليها من قبل العميل "طالب التمويل" ولا يجوز لها الإفصاح، وتخضع الجهة الممولة للمسئولية في حالة مخالفتها لذلك.

وذلك ما نصت عليه المادة (٧) من قواعد سلوك جمعية ممولي التقاضي في إنجلترا وويلز الصادرة في عام ٢٠١٨ "يلتزم الممول بسرية كافة المعلومات

(2) Art(7) "A Funder will observe the confidentiality of all information and documentation relating to the dispute to the extent that the law permits, and subject to the terms of any Confidentiality or Non-Disclosure Agreement agreed between the Funder and the Funded Party. For the avoidance of doubt, the Funder is responsible for the purposes of this Code for preserving confidentiality on behalf of any Funder's Subsidiary or Associated Entity".

(1) - Cour d'appel de de Versailles, 12ème chambre section 2, 1 juin 2006 / n° 05/01038.

## أولاً: نظام تمويل التقاضي في المملكة المتحدة على سبيل المثال شركة "Advantage Litigation"<sup>(1)</sup>.

سواء كان طالب التمويل يواجه مشكلة في عقد تجاري أو غير ذلك، فإن تكلفة التقاضي لا تمنعه من الحصول على حقوقه، فيتم تمويل التقاضي التجاري في المملكة المتحدة بطريقة ميسورة التكلفة ومجدية اقتصادياً.

### تمويل التقاضي:

تُعد الدعاوى المرفوعة على أساس عدم ربح أو رسوم أو عدم ربح ومنخفضة الرسوم جزءاً مهماً في تمويل التقاضي وتسمح للناس بالوصول إلى العدالة دون التعرض لخطر التكاليف الباهظة، حيث تسمح اتفاقيات الرسوم المشروطة للأفراد أو الشركات بإجراء اتفاق ملزم قانوناً مع محامي يقوم بدفع بعض أو كل الرسوم المطلوبة لسير إجراءات القضية.

وتتمثل الميزة الرئيسية للدخول في اتفاقية رسوم مشروطة هي مشاركة المخاطر بين العميل والمحامي بالإضافة إلى تكاليف المطالبة التجارية، فإذا لم تنجح القضية فسيتعين على العميل فقط دفع جزء من أتعاب المحامين والمدفوعات والنفقات.

### صور تمويل التقاضي:

تتعدد صور تمويل التقاضي وفقاً لذلك النظام فمنها اتفاقيات الرسوم المشروطة و اتفاقيات رسوم مشروطة جزئياً وتمويل الطرف الثالث والأجر بالساعة و نتناول كل منهم بالتفصيل في الأسطر التالية :

#### ١- (اتفاقيات الرسوم المشروطة):

يمكن استخدام نظام بدون ربح وبدون رسوم وهو المعروف باسم اتفاقية الرسوم المشروطة، في جميع

صور منازعات التقاضي المدني والتجاري، حيث إنه يتم إبرام عقد اتفاق بين المحامي والعميل يدفع العميل بموجبه أتعاب المحامي فقط، ورسوم إضافية إذا نجحت القضية، فعندما تنجح القضية عادة ما تكون أتعاب المحامي قابلة للاسترداد من الطرف الخاسر، وفي حالة خسارة القضية فلن يدفع طالب التمويل أيًا من أتعاب المحامين أو أي رسوم.

وتكون رسوم نجاح القضية منفصلة عن الرسوم الأساسية التي يتم تحصيلها عادةً وهي الحافز للمحامي لقبول القضية، ففي المنازعات التجارية تمثل رسوم النجاح نسبة مئوية من إجمالي الرسوم، بناءً على الرسوم الأساسية، وفي حالة عدم تطبيق نظام التمويل، يتفاوض المحامي بشأن طريقة سداد الرسوم والنسبة التي سيحصل عليها في حالة كسب القضية (التي لا يمكن أن تصل إلى أكثر من ١٠٠٪ من الرسوم الأساسية)، فيأخذ في الاعتبار احتمال كسب القضية، واحتمال خسارتها والتكاليف التي قد يتم تكبدها.

في معظم الحالات تنطبق اتفاقيات الرسوم المشروطة فقط على أتعاب المحامي، سواء كانت القضية ناجحة أو خاسرة، فإن جميع المصروفات (مثل أتعاب المحكمة وأتعاب المحامين وأتعاب الخبراء و نفقات السفر) ستظل مستحقة الدفع من قبل العميل.

على الرغم من أن العميل مسؤول عن كل أتعاب المحامي والمصروفات والنسبة التي يحصل عليها المحامي إذا نجحت مطالبته، ويكون الخصم ملزم بسداد أتعاب محامي العميل، أما في حالة كسب الخصم القضية، فسيكون العميل مسؤولاً عن تكاليف الخصم والمصروفات المطلوب سدادها.

#### ٢- اتفاقيات الرسوم المشروطة جزئياً:

يطبق نظام بدون ربح ومنخفض الرسوم، والمعروف باسم اتفاقية الرسوم المشروطة الجزئية على

(1)- [www-advantagelitigationservices-co-uk](http://www-advantagelitigationservices-co-uk)

الدعوى) مع شخص أو شركة على دفع جميع أو بعض التكاليف التي ينطوي عليها التقاضي بموجب اتفاقية تمويل التقاضي، فإذا نجحت المطالبة فسيتم مشاركة أي مكاسب مالية مع الشخص أو الشركة التي تقدمت بالمطالبة والممول الذي دفع ثمنها، وإذا لم تنجح المطالبة ، فلا يمكن للممول استرداد أي من الأموال التي أنفقها ولا يتحمل الطرف الخاسر أيًا من التكاليف.

في معظم الحالات لا يكون تمويل الطرف الثالث متاحًا إلا للمطالبات التجارية التي لها قيمة عالية جدًا وفرصة نجاح قوية، وبالتالي فإن ممول التقاضي لا يتحمل الكثير من المخاطر دون مقابل مجزي.

ويتم تحديد المبلغ الذي سيتقاضاه ممول التقاضي في حالة كسب القضية عند التفاوض على شروط اتفاقية تمويل التقاضي، ففي معظم الحالات ، يكون المبلغ إما نسبة مئوية من أي أموال يتم الحصول عليها، أو مضاعفًا للمبلغ الإجمالي الذي يدفعه الممول أو مزيجًا من الاثنين.

على الرغم من أن تمويل الطرف الثالث يعني التضحية بجزء من التعويض المالي إذا نجحت المطالبة، إلا أنه يسمح للفرد أو الشركة التي لديها مطالبة جيدة وقوية باتخاذ إجراء قانوني دون أن تواجه أية مخاطر على مواردها المالية.

### ثانيًا: نظام تمويل التقاضي في ألمانيا على سبيل المثال شركة JuraPlus AG<sup>(1)</sup>:

غالبًا ما يكون التقاضي المدني أمرًا مكلفًا يمكن أن يستمر لسنوات، ولكي يتمكن المدعين الذين لهم الحق من إنفاذ هذا الحق ، فإنهم بحاجة إلى قدر كبير من القدرة على تحمل الاعباء المالية.

جميع صور التقاضي المدني، حيث إن بموجب هذا الاتفاق يدفع العميل أتعاب المحامي بنسبة منخفضة طوال فترة سير الدعوى، وفي حالة نجاح القضية يدفع العميل نسبة محددة مقابل نجاح قضيته، وعندما تنجح القضية عادة ما تكون أتعاب المحامي المدفوعة بالفعل قابلة للاسترداد من الطرف الخاسر، أما إذا لم تنجح القضية يدفع العميل أتعاب المحامي بنسبة منخفضة فقط.

يحصل المحامي على النسبة المتفق عليها عند كسب القضية وهي الحافز الذي يدفعه لقبول القضية كما هو الحال في شأن اتفاقيات الرسوم المشروطة الكاملة، وهي نسبة مئوية من إجمالي الرسوم تقدر على أساس الرسوم الأساسية ولا تتجاوز ١٠٠٪ من الرسوم الأساسية للقضية، وينطبق الأمر أيضًا على اتفاقيات الرسوم المشروطة جزئيًا، ويلتزم العميل بسداد أتعاب المحامي سواء كانت القضية ناجحة أو خاسرة، فإن جميع المصروفات (مثل أتعاب المحكمة وأتعاب المحامين وأتعاب الخبراء ونفقات السفر) ستظل مستحقة الدفع من قبل العميل.

على الرغم من أن العميل مسؤول عن أي رسوم أو مدفوعات إذا نجحت مطالبته، فمن الممكن المطالبة بدفع بعض أو كل هذه التكاليف من خصمه، فإذا نجح الخصم فسيكون العميل مسؤولاً عن تكاليف الخصم، ومع ذلك فإن التأمين متاح لتغطية تكاليف الخصم الناجح في حالة خسارة القضية.

وفي تلك الانظمة يتم الاتفاق مع كل حالة على الشروط المحددة لنظام الرسوم المنخفضة بدون ربح، مثل معايير النجاح ونسبة التخفيض الذي سيتم إجراؤه على الرسوم المستحقة الدفع عادةً .

### ٣- تمويل الطرف الثالث:

تمويل الطرف الثالث هو عندما يتفق ممول التقاضي التجاري (ويجب أن يكون ليس له مصلحة في

(1) - [https://www-jura--plus-ch.translate.google/publikationen?x\\_tr\\_sl=de&x\\_tr\\_tl=ar&x\\_tr\\_hl=ar&x\\_tr\\_pto=sc](https://www-jura--plus-ch.translate.google/publikationen?x_tr_sl=de&x_tr_tl=ar&x_tr_hl=ar&x_tr_pto=sc)

مطالبة المحامي بإبلاغ العميل بحقيقة أن التقاضي يتم تمويله.

والمجالات القانونية الشائع لجؤها لنظام تمويل التقاضي هي القضايا الخاضعة لقانون العمل والمسؤولية الاجتماعية تميل إلى الزيادة، وفي تلك القضايا غالباً ما تكون الظروف والفرص المالية غير متكافئة خاصة عندما تكون شركات التأمين هي الخصم فتكون الطرف الأقوى في الدفاع، على سبيل المثال: يقاضي الأرملة شركة تأمين المسؤولية عن وفاة زوجته نتيجة لخطأ طبي.

يتضح مما سبق عرضه أن نظام تمويل التقاضي أمام القضاء من أهم الأنظمة التي يتم من خلالها تحقيق العدالة، حيث يقوم طالب التمويل باللجوء للممول لمساعدته في اقتضاء حقوقه ويتحمل الممول أيضاً خطر خسارة القضية وبالتالي خسارته ما أنفقه من مصاريف، ويتحمل الممول كل ذلك في مقابل حصوله على نسبة محددة من الأرباح في حالة كسب القضية.

#### المطلب الثاني: النظام القانوني لتمويل التقاضي أمام هيئة التحكيم

##### تمهيد وتقسيم:

تكفلت الدولة بتحقيق العدل عن طريق إحدى سلطاتها وهي السلطة القضائية والتي يعهد إليها بمهمة الفصل في المنازعات بتطبيق القانون باعتباره محققاً للعدالة، ومما لا شك فيه أن الأصل في مهمة الفصل في المنازعات التي تثور بين الأفراد هي مهمة قضاء الدولة، إلا أنه استثناء من هذا الأصل أجازت الدولة للأفراد اللجوء إلى نظام التحكيم بدلاً من قضاء الدولة باعتباره طريق بديل لتحقيق العدالة.

وإذا كان للتحكيم أهمية خاصة في الماضي فإنه أصبح أكثر أهمية في عصرنا الحاضر، فيعد التحكيم

غالباً ما يتمتع الأفراد والشركات عن اتخاذ إجراءات قانونية لأنهم لا يستطيعون أو لا يرغبون في تحمل الإجراءات القضائية المطولة والمخاطر المرتبطة بالتكاليف.

في ظل هذه الخلفية، غالباً ما يكون تمويل التقاضي الذي تقدمه شركة Jura Plus AG ، هو الحل الوحيد في مقابل الحصول على حصة في حالة كسب القضية، تتحمل جهة التمويل مخاطر التكلفة القانونية للمدعي بالكامل، وبالتالي تتيح إمكانية رفع القضايا أمام محاكم الدولة سواء محكمة مدنية أو تجارية.

تدعم شركة Jura Plus AG المساواة في الوصول إلى العدالة من خلال تمويل التقاضي لا سيما في الحالات التي لا توفر فيها المحاكم التقاضي المجاني أو لا يوفر تأمين الحماية القانونية التغطية الكاملة.

ويمكن لشركة Jura Plus AG أيضاً أن تسهل على أولئك الذين يسعون لتحقيق العدالة دون تحمل المخاطر الخاصة بعملية التقاضي، في هذا الصدد ذكرت المحكمة الفيدرالية السويسرية العليا في قرار راند بشأن تمويل التقاضي أنه يمكن أن يكون ذا فائدة كبيرة للمدعي إذا قام بمول التقاضي، بالإضافة إلى محاميه ، بتقييم احتمالات كسب الدعوى القضائية، وبالتالي تقييم مخاطر التقاضي.

وقد قيمت سويسرا نظام تمويل التقاضي وفقاً لأحكام المحكمة الاتحادية العليا حول هذا الموضوع في عام ٢٠١٧ ، وجدت أنه تحقق ما هو متوقع ، حيث يزداد الاهتمام بتمويل التقاضي باطراد، فأصبح الآن الوضع القانوني واضح حيث يُسمح بتمويل التقاضي، علاوة على ذلك ، المحكمة الاتحادية في قرارها الأخير بشأن تمويل التقاضي وجدت ضرورة توسيع نطاق الالتزام الفعلي لمهنة المحاماة بتقديم المعلومات من خلال



## الفرع الأول: أطراف عملية تمويل التقاضي أمام هيئة التحكيم

### أولاً: الطرف الممول:

يكون الطرف الممول في تمويل التقاضي طرفاً في نزاع مبرم بشأنه اتفاقية تحكيم، وفي تلك الحالة يلجأ طالب التمويل للجهة الممولة بهدف تمويل نزاعه للحصول على حقوقه، وبالتالي تتولى جهة التمويل تمويل نزاعه، وذلك وفقاً لشروط وضوابط محددة، حيث أنه يجب على طالب التمويل أن يخطر الأمانة العامة بمركز التحكيم الذي يخضع النزاع لقواعده بأنه سيتم تمويل نزاعه عن طريق جهة تمويل (طرف ثالث) ويتم ذلك الاخطار فور تقديمه طلب التحكيم.

وذلك ما أكدت عليه الفقرة السابعة من المادة (١١) بقواعد غرفة التجارة الدولية (ICC) المنقحة في يناير ٢٠٢١ حيث نصت على أن "المساعدة المحكمين والمحكمين المحتملين في الامتثال لواجباتهم بموجب المادتين ١١ (٢) و ١١ (٣)، يجب على كل طرف إخطار الأمانة العامة وهيئة التحكيم والأطراف الأخرى على الفور بوجود وهوية أي شخص غير الأطراف الذي تدخل في تنظيم عملية تمويل المطالبات أو الدفاع والتي بموجبها يكون له مصلحة اقتصادية في نتيجة عملية التحكيم"<sup>(٢)</sup>.

غالبا ما يلجأ الأطراف بشكل متزايد إلى تمويل التقاضي "تمويل الطرف الثالث" ("TPF") لحل

عاملاً رئيسياً في فض المنازعات وعلامة بارزة في المجتمعات الدولية، وذلك لأنه يواكب تطورات التجارة الدولية من حيث القدرة على حل المنازعات التي تظهر في مجال المعاملات التجارية الدولية من ناحية، وقدرته على حل المنازعات بالسرعة اللازمة مع المحافظة على سرية كافة المعلومات الخاصة بعملية التحكيم من ناحية أخرى.

لذا فقد أصبح التحكيم في الوقت الحاضر من الطرق الأساسية للفصل في المنازعات، فكثرت الهيئات المتخصصة والمعترف بها دولياً في مجال التحكيم التجاري الدولي، وعقدت المعاهدات الدولية للاعتراف بالأحكام والقرارات الصادرة من هيئات ومراكز التحكيم وتنفيذها كما تنفذ الأحكام الصادرة من القضاة<sup>(١)</sup>.

لذلك أصبح التحكيم من أحد أهم طرق الفصل في المنازعات، وعند تطبيق نظام تمويل التقاضي أمام هيئة التحكيم يتعين علينا التعرض إلى توضيح أطراف عملية التمويل، وعرض الأنظمة التي تطبق تمويل التقاضي في مؤسسات التحكيم، ونتناول ذلك في الفرعين التاليين:

**الفرع الأول: أطراف عملية تمويل التقاضي أمام هيئة التحكيم.**

**الفرع الثاني: نماذج لأنظمة تمويل التقاضي أمام هيئة التحكيم.**

(2)-ART(7) "In order to assist prospective arbitrators and arbitrators in complying with their duties under Articles 11(2) and 11(3), each party must promptly inform the Secretariat, the arbitral tribunal and the other parties, of the existence and identity of any non-party which has entered into an arrangement for the funding of claims or defences and under which it has an economic interest in the outcome of the arbitration".

(1)- **Mathias AUDIT: L'ARBITRAGE INTERNATIONAL CONFRONTÉ à L'EXTRATERRITORIALITÉ DES LOIS**, Revue de l'arbitrage, N°4, OCTOBRE-DÉCEMBRE, ANNÉE 2015, P.1002 et s.

حتى لا يحدث تضارب في المصالح في المستقبل، وذلك يضمن الحفاظ على شفافية ونزاهة الإجراءات والحصول على نتائج مشروعة وقابلة للتنفيذ.

ويكون الإفصاح والشفافية أداة تهدف إلى تجنب تضارب المصالح بين هيئة التحكيم والأطراف (أو أي أطراف ذات صلة، بما في ذلك الممولين)، وبالتالي ضمان قابلية تنفيذ قرار التحكيم، وفيما يتعلق بالمولين قد يمتد ذلك إلى الظروف التي يكون من شأنها التأثير على النزاع على سبيل المثال المحكم هو أحد المساهمين في مؤسسة التمويل، أو عضوًا في لجنة الاستثمار التابعة له، أو قام بخلاف ذلك بتقديم المشورة للممول أثناء إجراءات نظر طلب التمويل الواجب اتباعها قبل قبول تمويل القضية أو غير ذلك<sup>(2)</sup>.

وامتد واجب الأطراف في الكشف عن أي علاقة مباشرة أو غير مباشرة بين المحكم والممول ليشمل العلاقات مع الأشخاص أو الكيانات التي لها مصلحة اقتصادية مباشرة في قرار التحكيم الذي سيصدر مثل كيان يوفر التمويل للتحكيم أو لديه واجب لتعويض طرف في التحكيم عن قرار التحكيم.

وفي هذا الشأن نصت المادة الثامنة من المذكرة الإرشادية بمركز تحكيم سنغافورة في شأن الإفصاح عن التمويل على أن "١٨، يجب أن يتعاون الممول مع الطرف الممول والممثل القانوني له فيما يتعلق بالإفصاح لهيئة التحكيم أو المحكمة عن أي معلومات تتعلق بالتمويل إذا كان هناك أي قواعد أو أوامر مطبقة تتطلب ذلك أمام هيئة التحكيم أو المحكمة"<sup>(3)</sup>.

النزاعات الناشئة في مجال التحكيم الدولي سواء كان يتعلق بقضايا الاستثمار أو التحكيم التجاري.

حيث يوفر تمويل التقاضي لأطراف النزاع القدرة على طلب التمويل من الكيانات الأخرى لتمويل مطالباتهم في التحكيم، عندما يكونوا هم أنفسهم غير قادرين أو غير راغبين في تحمل تكاليف الإجراءات، وفي المقابل يحصل ممول التقاضي على المبلغ المتفق عليه بعد انتهاء المحاكمة في حالة فوز الطرف الممول بالقضية، وإذا كان النزاع يحتاج لتمويل كبير قد تعمل مجموعة كبيرة من الكيانات كممولين من طرف ثالث.

فذلك النظام يُمكن غير القادرين على تحمل التكاليف من اللجوء إلى العدالة وتحقيق المساواة بين الأطراف، ويتم الترحيب بشكل متزايد بـ TPF كأسلوب عمل ذكي، والذي يسمح للشركات بالحفاظ على السيولة ومواصلة مشاريعها المربحة، باستخدام رأس المال الخارجي لتمويل منازعاتهم القانونية، فإنهم لا يربطون أموالهم في التحكيم أو يفقدون معدلات ائتمان تنافسية (والتي تتدهور عادة عند المشاركة في الإجراءات القانونية، حيث لا يمكن تقييم قيمة مطالباتهم من خلال خدمات القروض التجارية التقليدية)<sup>(1)</sup>.

يثور الكثير من الجدل حول تمويل التقاضي والالتزام بالكشف عن وجود التمويل حتى لا يحدث تضارب المصالح المحتمل مع محكمي النزاع، نظرًا لأن ممولي التقاضي ليسوا هم أنفسهم أطرافًا في النزاعات الجارية، فهم غير ملزمين بالالتزام بالإفصاح ولكن يلتزم الأطراف بذلك، وبالتالي يلتزم الأطراف بالإفصاح عن وجود التمويل وتحديد اسم الجهة التي تتولى ذلك

(2)-Jonathan Barnett, Lucas Macedo, Jacob Henze (Nivalion AG):I Bid.

(3)- Art(8)" Disclosure of Funding ٨,١ The Funder should cooperate with the Funded Party and its legal practitioner regarding the disclosure to an arbitral tribunal or court of any information

(1)- Jonathan Barnett, Lucas Macedo, Jacob Henze (Nivalion AG): Third-Party Funding Finds its Place in the New ICC Rules, January 5, 2021, <http://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2021/01/05/third-party-funding/>

**ثانياً: ممول التقاضي ( الطرف الثالث):**

(٢) في هذه اللائحة ، تعني "الأصول المدارة" ، فيما

يتعلق بمول طرف ثالث ، كل ما يلي:

(أ) الأموال والأصول المتعاقد عليها أو المسحوبة من قبل أو بموجب السلطة التقديرية الممنوحة من قبل المستثمرون لممول الطرف الثالث والتي يتولى إدارتها؛

(ب) الأموال والأصول المتعاقد عليها مع ممول الطرف الثالث ولا تخضع للسلطة التقديرية التي يمنحها المستثمرون لممول الطرف الثالث، وهي التي يقوم الممول الخارجي بتولي إدارتها؛

(ج) الأموال والأصول المتعاقد عليها مع ممول الطرف الثالث، ولكن تم التعاقد من الباطن مع طرف آخر والذي يقوم الطرف الآخر بإدارة الأموال، سواء بموجب سلطة تقديرية ممنوحة من قبل المستثمرين أو غير ذلك.

(٣) ولأغراض الفقرة (٢)، يتم التعاقد على الأموال والأصول مع جهة تمويل خارجية إذا كان موضوع التعاقد إدارة الأموال بين الجهة الممولة الخارجية ومستثمريها<sup>(٢)</sup>.

ينشأ تمويل التقاضي (تمويل الطرف الثالث) عندما يقدم الممول الدعم المالي لتمكين الطرف الممول لمتابعة أو الدفاع عن قضيته في التحكيم أو محكمة ذات صلة أو إجراءات الوساطة، ويتم توفير هذا الدعم المالي في مقابل الحصول على مصلحة اقتصادية تعتمد على نتيجة الفصل في النزاع<sup>(١)</sup>.

وقد تناول المشرع المدني بسنغافورة نظام ممول التقاضي وحدد الشروط الواجب توافرها فيه، وفقاً لنص المادة (٤) بالفصل (٤٣) من القانون المدني بسنغافورة المؤهلات والمتطلبات الأخرى التي يجب أن تتوافر بمول الطرف الثالث المؤهل وردت كالتالي:

(أ) قيام ممول الطرف الثالث بتنفيذ الأعمال الرئيسية سواء في سنغافورة أو في أي مكان آخر لتمويل تكاليف إجراءات تسوية المنازعات التي لا يكون ممول الطرف الثالث طرفاً فيها ؛

(ب) يجب أن يكون لدى جهة التمويل الخارجية رأس مال لا يقل عن ٥ ملايين دولار أمريكي أو ما يعادله بالعملة الأجنبية أو لا يقل عن ٥ ملايين دولار أمريكي أو ما يعادله بالعملة الأجنبية في الأصول المدارة.

(2) Art (4) "Qualifications for "qualifying Third-Party Funder"

4.—(1) For the purposes of the definition of "qualifying Third-Party Funder" in section 5B(10) of the Act, the qualifications and other requirements that a qualifying Third-Party Funder must satisfy and continue to satisfy are the following:

(a) the Third-Party Funder carries on the principal business, in Singapore or elsewhere, of the funding of the costs of dispute resolution proceedings to which the Third-Party Funder is not a party;

(b) the Third-Party Funder has a paid-up share capital of not less than \$5 million or the equivalent amount in foreign currency or not less than \$5 million or the equivalent

concerning the funding if any applicable rules or order of arbitral tribunal or court so require".

(١) ذلك ما نصت عليه المادة الأولى من المذكرة الإرشادية لممولى الطرف الثالث بمركز سنغافورة للتحكيم:

"Third party funding arises when a third party (the Funder) provides financial support to enable a party) the Funded Party) to pursue or defend an arbitration or related court or mediation proceedings. Such financial support is provided in exchange for an economic interest in any favourable award or outcome that may ensue".

### ١-الالتزامات المالية:

من أهم الالتزامات التي يلتزم بها الممول قيامه بإمداد عملية التقاضي بالموارد المالية اللازمة وفقاً للإجراءات المحددة، وفي هذا الصدد نصت المادة الرابعة من المذكرة الإرشادية بمركز تحكيم سنغافورة على أن " ٤,١ يلتزم الممول باتباع الطرق المناسبة لضمان استمراره في تلبية المؤهلات والمتطلبات الأخرى الواجب توافرها في ممول مؤهل من طرف ثالث حتى الانتهاء من إجراءات تسوية المنازعات المنصوص عليها أو الإنهاء القانوني للتمويل، وعلى الممول إخطار الطرف الممول وممثله القانوني على وجه السرعة إذا توقع الممول أو يعتقد أنه لن يكون قادراً على تلبية المؤهلات والمتطلبات الأخرى اللازمة في الممول من طرف ثالث المؤهل ؛

٤,٢ يتعهد الممول بالخضوع لعملية الرقابة والمراجعة المنتظمة من خلال شركة مراجعة الحسابات حسنة السمعة.

٤,٣ في جميع الأوقات، يجب أن يحتفظ الممول بإمكانية الوصول إلى التمويل الكافي بالموارد اللازمة للوفاء بالتزامات الممول والشركات التابعة له والكيانات المرتبطة لتمويل جميع النزاعات التي وافقوا على تمويلها، ويتعين عليه التأكد من أن الممول والشركات التابعة له والمرتبطة بها الكيانات تحتفظ بالقدرة على:

(أ) سداد كافة الديون عندما تصبح مستحقة وواجبة السداد،

(ب) تغطية التزامات التمويل الإجمالية في إطار كل عقود التمويل الخاصة بهم"<sup>(١)</sup>.

يتضح لنا مما سبق أن ممول التقاضي يجب أن يكون مؤهلاً لإدارة الموارد المالية في عملية التمويل بشكل صحيح، حيث يكون ملتزم بتغطية كافة المصروفات اللازمة للنزاع منذ بداية النزاع وحتى النهاية، وبالتالي اشترطت سنغافورة أن يكون له رأس مال معين حتى يكون مؤهلاً لعمليات تمويل التقاضي.

### التزامات ممولى التقاضي:

يلتزم ممولى التقاضي بعدة التزامات تجاه الطرف طالب التمويل وممثله القانوني أثناء سير عملية التمويل وحتى انتهائها، ومن أهم تلك الالتزامات الالتزام المالي والالتزام بالسرية، والالتزام بعدم التدخل في إدارة النزاع، وسوف نتعرض لذلك بالتفصيل في الأسطر التالية.

amount in foreign currency in managed assets.

(2) In this regulation, "managed assets", in relation to a Third-Party Funder, means all of the following:

(a) moneys and assets contracted to, drawn down by or under the discretionary authority granted by investors to the Third-Party Funder and in respect of which it is carrying out fund management;

(b) moneys and assets contracted to the Third-Party Funder and under the non-discretionary authority granted by investors to the Third-Party Funder, and in respect of which the Third-Party Funder is carrying out fund management;

(c) moneys and assets contracted to the Third-Party Funder, but which have been sub-contracted to another party and for which the other party is carrying out fund management, whether on a discretionary authority granted by investors or otherwise.

(3) For the purposes of paragraph (2), moneys and assets are contracted to a Third-Party Funder if they are the subject matter of a contract for fund management between the Third-Party Funder and its investors".

(١) - 4. Financial Obligations

من المذكرة الإرشادية بمركز تحكيم سنغافورة السرية "٥,١ يجب على الممول مراعاة السرية والطبيعة الخاصة بجميع المعلومات والوثائق المتعلقة بنزاع الطرف الممول إلى الحد الذي ينص عليه القانون، مع مراعاة شروط أي اتفاقية للسرية أو عدم الإفشاء متفق عليها بين الممول والطرف الممول.

٥,٢ لا يجوز للممول السعي لكشف معلومات من الممثل القانوني للطرف الممول الذي قد يصل إلى حد انتهاك الخصوصية أو التزامات السرية القانونية الممثل القانوني للطرف الممول ما لم يكون الحصول على هذه المعلومات بموافقة الطرف الممول أو وفقاً لترتيب متفق عليه مسبقاً وافق عليه الطرف الممول"<sup>(١)</sup>.

يتضح لنا مما سبق أن الممول يلتزم بأن يراعي سرية جميع المعلومات والوثائق الخاصة بنزاع الطرف الممول، ولا يجوز له السعي لمعرفة معلومات خاصة من شأنها انتهاك خصوصية الملف القانوني الذي ينظره الممثل القانوني للطرف الممول، ما لم يتفقوا على خلاف ذلك.

من خلال النص السابق يتبين لنا أن الممول يكون ملتزم بتمويل عملية التقاضي منذ بدايتها وحتى النهاية، حيث أنه يتعهد بسداد كافة المصروفات اللازمة لسير عملية التقاضي، ففي حالة كسب القضية يحصل على النسبة المتفق عليها في عقد التمويل، أما في حالة خسارة القضية يلتزم بسداد كافة المصروفات الناشئة عن الخسارة دون الحق في الرجوع على طالب التمويل.

أما إذا وجد الممول أن موارده المالية لم تعد كافية وأنه غير قادر على تمويل عملية التقاضي يجب عليه أن يخطر الطرف الممول وممثله القانوني بذلك، حتى يتمكنوا من الوصول لحل تلك المشكلة.

## ٢-الالتزام بالسرية:

يلتزم ممول التقاضي بالحفاظ على سرية المعلومات والوثائق والمستندات المتعلقة بالنزاع فلا يجوز له إفشائها، وفي هذا الصدد نصت المادة الخامسة

4.1 Until the conclusion of the prescribed dispute resolution proceedings or the lawful termination of the funding, a Funder shall take all reasonable steps to ensure that it will continue to meet the qualifications and other requirements of a qualifying Third-Party Funder; and a Funder shall notify the Funded Party and its legal practitioner expeditiously if the Funder reasonably foresees or believes that it will no longer be able to meet the qualifications and other requirements of a qualifying Third-Party Funder,

4.2 A Funder shall undertake to be audited regularly by a reputable audit firm.

4.3 At all times, a Funder shall maintain access to adequate financial resources to meet the obligations of the Funder, its subsidiaries and associated entities to fund all disputes that they have agreed to fund, and shall ensure that the Funder, its subsidiaries and associated entities maintain the capacity:

- a) to pay all debts when they become due and payable; and
- b) to cover aggregate funding liabilities under all of their Funding Contracts<sup>7</sup>.

(1) - ART (5). Confidentiality and Legal Privilege

5.1 A Funder shall observe the confidentiality and/or privileged nature of all information and documentation relating to the Funded Party's dispute to the extent provided by law, and subject to the terms of any Confidentiality or Non-Disclosure Agreement agreed between the Funder and the Funded Party.

5.2 A Funder shall not seek disclosure of information from the Funded Party's legal practitioner which might amount to a breach of privilege or the confidentiality obligations of the Funded Party's legal practitioner unless such information is sought with the Funded Party's consent or pursuant to a pre-agreed arrangement approved by the Funded Party<sup>7</sup>.

### ٣- الالتزام بالإفصاح:

يلتزم الممول بالتعاون مع الطرف الممول على الإفصاح عن وجود تمويل للقضية محل النظر سواء أمام القضاء أو هيئة التحكيم، وفي هذا الصدد نصت المادة الثامنة من المذكرة الإرشادية بمركز تحكيم سنغافورة على ضرورة الإفصاح عن التمويل، حيث نصت على أن "٨. يجب أن يتعاون الممول مع الطرف الممول والممثل القانوني فيما يتعلق بالإفصاح لهيئة التحكيم أو المحكمة عن أي معلومات تتعلق بالتمويل إذا كان هناك أي قواعد أو أوامر منصوص عليها من هيئة التحكيم أو المحكمة تتطلب ذلك<sup>(١)</sup>.

### ٤- الالتزام بعدم التدخل في إدارة النزاع:

لا يجوز للممول الاتفاق مع الممثل القانوني للطرف الممول على منحه عمولة أو حصة من العائدات من النزاع، ولا يجوز له أيضا السماح له بتملك حصة أو يكتسب أي حق ملكية خاص بالعائدات من النزاع، كما لا يجوز له التأثير على سلوك الممثل القانوني للطرف الممول بهدف السيطرة وإدارة إجراءات النزاع.

فالممثل القانوني غير خاضع لسلطة الممول فلا يجوز للممول التدخل في الإجراءات القانونية الخاصة بسير النزاع، وبالتالي لا يجوز للممول التدخل في عمل الممثل القانوني والتأثير على سلوكه بالرغم من أن الممول يقوم بدفع الأتعاب له، كما أنه يتعين على الممولين ألا يقوموا بتمويل طرفي النزاع منعا لتضارب المصالح.

وفي هذا الصدد نصت المادة السادسة من المذكرة الإرشادية بمركز تحكيم سنغافورة على أنه "لا يجوز للممول:

٦,١,١ حدث أو اتخاذ أي خطوات تتسبب أو يحتمل أن تتسبب في انتهاك الممثل القانوني للطرف الممول لواجباته مهنية؛

٦,١,٢ دفع أي عمولة أو رسوم أو حصة من العائدات القانونية للممثل القانوني مقابل إدخال أو إحالة العملاء أو العملاء المحتملين؛

٦,١,٣ السماح عن عمد للممثل القانوني الطرف الممول بتملك أي حصة أو غيرها من حقوق الملكية سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، مع الأخذ في الاعتبار تطبيق أي قواعد خاصة بالسلوك المهني القانوني؛

٦,١,٤ السعي للتأثير على الممثل القانوني للطرف الممول للتنازل عن السيطرة أو إدارة النزاع إلى الممول إلا في نطاق الحد الذي يسمح به عقد التمويل صراحة؛

٦,١,٥ تمويل أو الاستمرار في تمويل الأطراف الأخرى لنفس الإجراءات عندما ينشأ تضارب في المصالح بين أو فيما بين الجهات الممولة. إذا حدث ذلك في عملية التمويل، يبدو أن هناك احتمال حدوث مثل هذا الصراع، يجب على الممول لفت نظر الأطراف الممولة ومخاطبتهم، والاتفاق مع الأطراف على كيفية حل أي نزاع قد ينشأ.

٦,٢ يجب على الممول: ٦,٢,١ يقر بأن الممثل القانوني للطرف الممول ملتزم بالواجبات الأخلاقية المهنية وواجبات الولاء و السرية للطرف الممول، على الرغم من قيام الممول بدفع أتعاب الممثل القانوني؛

(1) 8. Disclosure of Funding

8.1 The Funder should cooperate with the Funded Party and its legal practitioner regarding the disclosure to an arbitral tribunal or court of any information concerning the funding if any applicable rules or order of arbitral tribunal or court so require".

من خلال عرضنا لالتزامات الممول يتضح لنا أنه يخضع لعدة التزامات بجانب التزامه بتمويل كافة إجراءات التقاضي، ومنها التزامه بالسرية والافصاح وعدم تجاوز سلطاته والتدخل في النزاع فهو لا يجوز له السيطرة وإدارة إجراءات النزاع كما وضحنا سابقا، فذلك دور الممثل القانوني للطرف الممول، وبالتالي لا يجوز له انتهاك خصوصية المعلومات والوثائق التي يديرها الممثل القانوني.

### الفرع الثاني : نماذج لأنظمة تمويل التقاضي أمام هيئة التحكيم

#### أولاً: نظام تمويل التقاضي في التحكيم في سنغافورة:

لم ترحب سنغافورة بتمويل طرف ثالث في البداية كان تمويل التقاضي يعتبر غير قانوني، إلا أن قرر المشرع في عام ٢٠١٧ بإدخال نص قانوني ينظم استخدام تمويل التقاضي واقتصر على التحكيم الدولي والإجراءات ذات الصلة به، وبالتالي تم إبرام أول اتفاقية لتمويل التقاضي في عام ٢٠١٧ ، ومنذ ذلك الحين هناك اتجاه واضح لصالح التمويل من طرف ثالث، وتدخلت بالتعديل مرة أخرى في عام ٢٠٢١ لتواكب تطورات المجتمع التجاري الدولي.

وقد نصت المادة (٣) من الفصل (٤٣) من القانون المدني بسنغافورة المنقح في مارس ٢٠١٧ بصدد تحديد نطاق استخدام نظام تمويل التقاضي على أن

6.2.2 obtain the Funded Party's consent before the Funder may directly enter into any agreement with the Funded Party's legal practitioner relating to the funding or conduct of the funded dispute;

6.2.3 ensure that the Funding Contract contains effective procedures to address how actual and reasonably foreseen conflicts of interest shall be resolved, which procedures should be drawn to the attention of the Funded Party.”.

٦,٢,٢ يجب الحصول على موافقة الطرف الممول قبل أن يبرم الممول مباشرة أي اتفاقية مع الممثل القانوني الخاص بالطرف الممول فيما يتعلق بتمويل أو إدارة النزاع الممول؛

٦,٢,٣ وجوب احتواء عقد التمويل على إجراءات فعالة للتصدي لكيفية حل مسألة تضارب المصالح الفعلي والمتوقع بشكل مناسب، وما الإجراءات التي ينبغي لفت انتباه الطرف الممول لاتباعها<sup>(١)</sup>.

(١)- Art( 6) “ Conflicts of Interest and Control of Proceedings 6.1 A Funder shall not:

6.1.1 induce or take any steps that cause or are likely to cause the Funded Party's legal practitioner to act in breach of their professional duties;

6.1.2 pay any commission, fee or share of proceeds to legal practitioners or law practices for the introduction or referral of clients or potential clients;

6.1.3 knowingly allow a legal practitioner or law practice representing the Funded Party to directly or indirectly hold any share or other ownership interest in the Funder, thereby taking into account any applicable legal professional conduct rules;

6.1.4 seek to influence the Funded Party's legal practitioner to cede control or conduct of the dispute to the Funder except where and to the extent expressly permitted by the Funding Contract;

6.1.5 fund or continue to fund other parties to the same proceedings where there arises a conflict of interests between or among the funded parties. If, in the course of funding, there appears to be potential for such a conflict, the Funder should draw this to the Funded Parties' attention and address, with the Funded Parties' agreement, how any conflict that may emerge shall be resolved.

6.2 A Funder shall:

6.2.1 recognise that the Funded Party's legal practitioner owes professional ethical duties and duties of loyalty and confidentiality to the Funded Party, even though payment of the fees of the legal practitioner may be made by the Funder;

الدولي والاجراءات الناشئة عنه والمرتبطة به، إلا أن ذلك التعديل لم يكن كافياً وملبي لمتطلبات تسوية المنازعات، وللحفاظ على موقعها كمركز عالمي للتقاضي والتحكيم في آسيا، فقامت بإجراء تعديل ثان على قانون تمويل الطرف الثالث في عام ٢٠٢١ تم توسيع مجالات التمويل المسموح بها في سنغافورة، حيث تم السماح بتمويل التقاضي في التحكيم المحلي، وإجراءات المحكمة الناشئة عن التحكيم المحلي أو المرتبطة به، وبدأت الإجراءات أمام محكمة سنغافورة التجارية الدولي، أصبح التمويل ممكناً لبعض إجراءات المحكمة بالإضافة إلى التحكيم.

وساهمت التعديلات التي ادخلتها سنغافورة بقوانينها نحو فتح السوق أمام تمويل التقاضي في القضاء والتحكيم والذي نتج عنه مؤشرات جيدة لمستقبل إيجابي لتمويل التقاضي في هذا النطاق الآسيوي الرئيسي<sup>(٢)</sup>.

ومنذ ذلك الحين أصبحت اتفاقيات تمويل الطرف الثالث سارية وقابلة للتنفيذ بشرط أن تلتزم بشرطين: (١) يجب إبرام اتفاقية التمويل مع ممول مؤهل من طرف ثالث؛ و (٢) يجب أن تكون ذات صلة بإحدى إجراءات فض المنازعات المحددة.

وذلك وفقاً لنص المادة (٤) بالفصل (٤٣) من القانون المدني بسنغافورة "مؤهلات جهة التمويل الخارجية"

(١) تعريف "ممول الطرف الثالث المؤهل" في القسم ٥ ب (١٠) من القانون، فإن المؤهلات والمتطلبات الأخرى التي يجب أن تتوافر بممول الطرف الثالث وردت كالتالي:

" إجراءات تسوية المنازعات المقررة بالقسم ٥ ب (١) من القانون، تحدد الفئات التالية من الإجراءات بصدد إجراءات تسوية المنازعات:

(أ) إجراءات التحكيم الدولي؛

(ب) إجراءات المحكمة الناشئة عن إجراءات التحكيم الدولي أو الناتجة عنها أو المرتبطة بها بأي صورة من الصور؛

(ج) إجراءات الوساطة الناشئة عن إجراءات التحكيم الدولي أو المرتبطة بها بأي صورة من الصور؛

(د) طلب وقف الإجراءات المشار إليها في القسم ٦ من قانون التحكيم الدولي (Cap. 143A) وأي طلب آخر لإنفاذ اتفاق التحكيم؛

(هـ) الإجراءات الخاصة بتنفيذ قرار التحكيم أو قرار التحكيم الأجنبي أو فيما يتعلق بهما بموجب قانون التحكيم الدولي"<sup>(١)</sup>.

ووفقاً لذلك النص يتضح لنا أن المشرع بسنغافورة قد اقتصر على تمويل التقاضي في التحكيم

(1) - Art (3) " Prescribed dispute resolution proceedings

3. For the purposes of section 5B(1) of the Act, the following classes of proceedings are prescribed dispute resolution proceedings:

- international arbitration proceedings;
- court proceedings arising from or out of or in any way connected with international arbitration proceedings;
- mediation proceedings arising out of or in any way connected with international arbitration proceedings;
- application for a stay of proceedings referred to in section 6 of the International Arbitration Act (Cap. 143A) and any other application for the enforcement of an arbitration agreement;
- proceedings for or in connection with the enforcement of an award or a foreign award under the International Arbitration Act".

(2)- **Deminor:** The Third Party Litigation Funding Law Review: Singapore Olivia de Patoul , 22 November 2021, <https://thelawreviews.co.uk/>



التعاقد لإدارة الأموال بين الجهة الممولة الخارجية  
ومستثمريها<sup>(١)</sup>.

(١) Art (4) "Qualifications for "qualifying Third-Party Funder"

4.—(1) For the purposes of the definition of "qualifying Third-Party Funder" in section 5B(10) of the Act, the qualifications and other requirements that a qualifying Third-Party Funder must satisfy and continue to satisfy are the following:

(a) the Third-Party Funder carries on the principal business, in Singapore or elsewhere, of the funding of the costs of dispute resolution proceedings to which the Third-Party Funder is not a party;

(b) the Third-Party Funder has a paid-up share capital of not less than \$5 million or the equivalent amount in foreign currency or not less than \$5 million or the equivalent amount in foreign currency in managed assets.

(2) In this regulation, "managed assets", in relation to a Third-Party Funder, means all of the following:

(a) moneys and assets contracted to, drawn down by or under the discretionary authority granted by investors to the Third-Party Funder and in respect of which it is carrying out fund management;

(b) moneys and assets contracted to the Third-Party Funder and under the non-discretionary authority granted by investors to the Third-Party Funder, and in respect of which the Third-Party Funder is carrying out fund management;

(c) moneys and assets contracted to the Third-Party Funder, but which have been sub-contracted to another party and for which the other party is carrying out fund management, whether on a discretionary authority granted by investors or otherwise.

(3) For the purposes of paragraph (2), moneys and assets are contracted to a Third-Party Funder if they are the subject matter of a contract for fund management between the Third-Party Funder and its investors".

(أ) قيام ممول الطرف الثالث بتنفيذ الأعمال الرئيسية وهي تمويل تكاليف إجراءات تسوية المنازعات التي لا يكون ممول الطرف الثالث طرفاً فيها سواء في سنغافورة أو في أي مكان آخر؛

(ب) إذا كان لدى جهة التمويل الخارجية رأس مال لا يقل عن ٥ ملايين دولار أمريكي أو ما يعادله بالعملة الأجنبية أو لا يقل عن ٥ ملايين دولار أمريكي أو ما يعادله بالعملة الأجنبية في الأصول المدارة.

(٢) في هذه اللائحة ، تعني "الأصول المدارة" ، فيما يتعلق بممول طرف ثالث ، كل ما يلي:

(أ) الأموال والأصول المتعاقد عليها أو المسحوبة من قبل أو بموجب السلطة التقديرية الممنوحة من قبل المستثمرون لممول الطرف الثالث والتي يتولى إدارة الأموال بخصوصها؛

(ب) الأموال والأصول المتعاقد عليها مع ممول الطرف الثالث ولا تخضع للسلطة التقديرية التي يمنحها المستثمرون لممول الطرف الثالث، وهي التي يقوم الممول الخارجي بتولي إدارة الأموال بخصوصها؛

(ج) الأموال والأصول المتعاقد عليها مع ممول الطرف الثالث، ولكن تم التعاقد من الباطن مع طرف آخر والذي يقوم الطرف الآخر بإدارة الأموال، سواء بموجب سلطة تقديرية ممنوحة من قبل المستثمرين أو غير ذلك.

(٣) ولأغراض الفقرة (٢)، يتم التعاقد على الأموال والأصول مع جهة تمويل خارجية إذا كان موضوع

وينص القانون المدني بسنغافورة على أنه في حالة عدم استيفاء هذه الشروط ، فإن حقوق ممول الطرف الثالث الناشئة عن عقد تمويل الطرف الثالث المتأثر أو المرتبط بالاستبعاد أو عدم الامتثال غير قابلة للتنفيذ عن طريق الإجراء أو غيرها من الإجراءات القانونية، بما في ذلك إجراءات التحكيم .

### ثانياً: نظام تمويل التقاضي في التحكيم في الصين:

تم استخدام تمويل التقاضي على نطاق واسع في جميع أنحاء العالم لسنوات، كما قامت سنغافورة بإضافة نص بالقانون المدني ينظم تمويل التقاضي وكذلك بقواعد مراكز التحكيم التابعة لها وأسفر ذلك التنظيم عن نتائج جيدة، ومع ذلك فإن ذلك النظام لا يزال جديدًا نسبيًا في هونج كونج حيث أنها في عام ٢٠١٧ قامت بتعديل قانون التحكيم والوساطة بإضافة (تمويل الطرف الثالث) بالقرار رقم ٦ لعام ٢٠١٧<sup>(١)</sup> وذلك لإضفاء الشرعية على تمويل التقاضي في التحكيم والإجراءات ذات الصلة في هونج كونج، وأصدرت هونج كونج مدونة قواعد الممارسة التمويل من طرف ثالث في ٧ ديسمبر ٢٠١٨ لتقديم الإرشادات الواجب اتباعها في عملية التمويل، وقد أتبعته هونج كونج دولة سنغافورة في شأن سن نصوصها، وبالتالي لاحظنا أن نظام تمويل التقاضي بهونج كونج يتشابه مع نظام التمويل في سنغافورة لذلك لم نتناوله منعاً للتكرار.

### المطلب الثالث : مقترحات لتطبيق نظام تمويل التقاضي في

#### مصر

في بداية دراسة فكرة نظام تمويل التقاضي وجدنا من أهم عيوبه أن الممولين قد يستغلون عجز طالب التمويل عن الانفاق على قضيته للحصول على حقوقه ويفرضون نسبة عالية تقطع من نتيجة الفصل في

كما نصت الفقرة الثانية من المادة الثالثة الواردة بالمذكرة الإرشادية لممولي التقاضي بسنغافورة على أن " يجب أن يحدد عقد التمويل أيضًا ما إذا كان الممول مسؤولاً أمام الطرف الممول، وإذا كان مسئولاً ما التزاماته:

٣,٢,١ الوفاء بأي التزام عن التكاليف السلبية ؛

٣,٢,٢ دفع أي قسط (بما في ذلك ضريبة قسط

التأمين) إلى الحصول على تأمين التكاليف ؛

٣,٢,٣ توفير المصاريف اللازمة ؛ و

٣,٢,٤ للوفاء بأي التزام مالي آخر.

وفي صدد توضيح شرط ممول الطرف الثالث المؤهل فهو الممول الذي يتولى العمل الرئيسي ، في سنغافورة أو في أي مكان آخر، لتمويل تكاليف إجراءات تسوية المنازعات التي لا يكون الممول طرفًا فيها ولديه رأس مال مدفوع لا يقل عن من ٥ ملايين دولار سنغافوري أو ما يعادله بالعملة الأجنبية في الأصول المدارة.

ظلت المتطلبات الأولية المتعلقة بضرورة استخدام ممول مؤهل دون تغيير، وبالتالي فمن المرجح أن الممولين الذين يبرهنون على قدرة تمويل كافية هم فقط الذين يلبيون المتطلبات القانونية للدخول في اتفاقية تمويل في سنغافورة، في حين أنه من المرجح أن تلبية الشركات التي يكون نشاطها التجاري الرئيسي هو التمويل هذه المتطلبات، فإنها ستستبعد بطبيعة الحال أي تمويل من شخص طبيعي أو من الشركات التي تسعى إلى عمل هامشي، هذا الشرط ليس مفاجئًا، حيث تتطلب العديد من الولايات القضائية الأخرى الحد الأدنى من المتطلبات على الممولين ليكونوا ناشطين في السوق المحلية ، مما يدل على استعداد مماثل لضمان أن يظهر الممولين القدرة والمهنية الكافية قبل تقديم خدماتهم.

(١)- <https://www.legalhub.gov.hk>

ومن خلال النصوص السابقة يمكننا إدراج نظام تمويل التقاضي في نظم الشركات من حيث إنشائها وإدارتها وتصفياتها والمسئولية القانونية التي تخضع لها، فتعد شركة تمويل التقاضي شركة مستقلة بذاتها عن من أسسها فتتمتع بالشخصية الاعتبارية المستقلة.

وبالتالي تتكون شركة تمويل التقاضي من مجلس إدارة مسئول عن إدارتها وتوفير مواردها من الخبرات اللازمة في مجالات متعددة ومنها الخبرة القانونية والادارية والماليات ودراسات الجدوى الاقتصادية، وذلك حتى يكون مجلس الادارة على علم بكافة الجوانب القانونية والمالية والادارية.

حيث إن نشاط تلك الشركة يختلف عن غيرها فهي تتخصص في تمويل القضايا، وذلك الأمر ليس باليسير لما يترتب عليه من تحمل مخاطر الخسارة، وبالتالي يلزم وضع نظام للشركة يتناسب مع ما تمارسه من أعمال.

قد تقوم جهة التمويل بتمويل كافة إجراءات النزاع، وقد تقوم بتمويل جزء من النزاع في أحد المراحل أثناء سير الاجراءات فالمنازعات القضائية لها عدة مراحل للتحضير قد تكون مرحلة تحرير محضر أو اللجوء لإحدى الجهات الادارية لاستخراج مستندات تفيد في إثبات الدعوى أو عمل بحث قانوني حول عناصر الدعوى وإثبات الأحقية فيها، وقد يكون هذا الجزء خاص باللجوء لمحكمة أول درجة أو اللجان الإدارية ذات الطبيعة القضائية التي يسبق اللجوء إليها لرفع الدعوى أمام المحاكم (لجان فض المنازعات-لجان التسوية بمحاكم الأسرة-لجان الطعون على القرارات الهندسية بالوحدات المحلية)، والسؤال الذي يثور في أذهاننا كيف تنشأ عملية التمويل؟ نحاول الإجابة في الأسطر التالية.

النزاع، ويكونوا بذلك قد حصلوا على مكاسب عالية نتيجة استثمارهم لأموالهم في عملية التمويل.

وبالرغم من ذلك القصور الذي يشوب ذلك النظام إلا أننا نجد أن الممولين يتحملون الخسائر أيضا في حالة خسارة الدعوى ولا يجوز لهم استرداد المصاريف التي انفقوها على النزاع، وبالتالي فهم يتحملون المخاطر ويتقاسمون الخسائر والمكاسب، وبذلك تتحقق العدالة فهم يمنحون الطرف صاحب النزاع الفرصة الكاملة للحصول على حقوقه، ومن جانبنا فإننا نرى أنه يجب وضع قواعد تنظم سلوك الممولين لمنعهم من القيام بفرض نسب عالية من الارباح المتحصلة عن النزاع، فيكون سلوكهم وفقا لتلك النصوص والقواعد.

وبالتالي ذلك القصور يمكن تداركه بوضع قواعد ونصوص تنظم عملية التمويل وتضعها في إطار قانوني مناسب، وذلك بتحديد الشروط والضوابط والاجراءات اللازمة لتنظيم عملية تمويل التقاضي بدقة.

من خلال عرضنا لما سبق تبين لنا أهمية نظام تمويل التقاضي، ونجد أنه من الأنظمة التي يمكن أن تنشأ في ظل الشركات وتخضع لنظامها، فالشركة تخضع للنصوص القانونية الخاصة بتنظيم الشركات، وبالتالي فيمكننا إدخال نظام تمويل التقاضي وتطبيق النصوص القانونية الخاصة بنظام الشركات، وفي ذلك الصدد عرف المشرع المصري الشركة وفقا لنص المادة (٥٠٥) من القانون المدني بأنها " الشركة عقد بمقتضاه يلتزم شخصان أو أكثر بأن يساهم كل منهم في مشروع مالي، بتقديم حصة من مال أو عمل، لاقتسام ما قد ينشأ عن هذا المشروع من ربح أو خسارة".

ونصت المادة (٥٠٦) منه على أن " (١) تعتبر الشركة بمجرد تكوينها شخصا اعتباريا ولكن لا يحتج بهذه الشخصية على الغير إلا بعد استيفاء إجراءات النشر التي يقررها القانون.....".

**أولاً: إبرام عقد تمويل التقاضي:**

تبدأ عملية تمويل التقاضي بإبرام عقد التمويل، ويمكننا تحديد وتوضيح عقد تمويل التقاضي بأنه من العقود الرضائية الملزمة، ويجب أن يصاغ بينود ونصوص واضحة ودقيقة، وبالتالي يجب أن يكون مكتوباً فلا يجوز أن يكون اتفاقاً شفويّاً وإلا كان باطلاً، بالإضافة إلى أنه يجب أن يكون مبلغ التمويل الذي ستقدمه جهة التمويل محدد، كما يلزم أيضاً تحديد الفائدة أو النسبة التي ستحصل عليها جهة التمويل في حالة كسب القضية.

كما أن عقد التمويل ملزم للأطراف، حيث يلتزم الممول بتمويل القضية منذ بدايتها وحتى نهايتها، في حالة كسب القضية يتحصل على النسبة المتفق عليها، أما في حالة خسارة القضية فيتحمل الخسارة ولا يجوز له استرداد ما أنفق، كما يتكفل بكافة المصاريف الناشئة عن خسارة القضية، ومن ثم فهو عقد يتحمل فيه الممول المخاطر بجانب إمكانية تحقيق المكاسب.

ويلتزم الطرف الممول بإعطاء وتوضيح كل المعلومات اللازمة للممول لتحديد موقفه من خلالها بصدد قبول طلب التمويل أو رفضه، كما يلتزم بدفع النسبة المتفق عليها للممول في حالة كسب القضية.

وقد وضحت المذكرة الإرشادية لممولي التقاضي بسنغافورة التي تعد المصدر الوحيد الذي يحدد بعض المبادئ الأساسية حول كيفية صياغة العقد وما هي البنود التي يجب أن يحتوي عليها، حيث تنص المادة الثالثة على أن عقد التمويل:

١- يجب أن يكون مكتوباً،

٢- يجب تحديد مبلغ التمويل الذي سيتم تقديمه للجهة الممولة،

٣- يجب أن تشير إلى عائد الاستثمار المتفق عليه للممول؛

٤- يجب أن تصاغ بطريقة واضحة وموجزة قدر الإمكان حتى يفهما الطرف الممول بشكل صحيح؛

٥- يجب أن توضح أن الممول يصرح بالكشف اللاحق عن هوية الممول وعنوانه ووجود التمويل للأطراف الأخرى والممثلين القانونيين والمحكمة أو هيئة التحكيم في الإجراءات الممولة؛

٦- يجب أن تعالج بشكل مناسب جميع الأمور الموضحة في الأقسام من ٣ إلى ٨ من إرشادات SIARB؛ و

٧- يجب أن تتضمن آلية عادلة وشفافة ومستقلة لتسوية المنازعات لحل أي نزاعات قد تنشأ بين الممول والطرف الممول<sup>(١)</sup>.

(١) -Art (3) The Funding Contract:

- 3.1.1 should be in writing,
- 3.1.2 should specify the amount of funding to be provided to the Funded Party,
- 3.1.3 should indicate the agreed investment return to the Funder;
- 3.1.4 should be drafted in as clear and concise a manner as possible so as to be properly understood by the Funded Party,
- 3.1.5 shall specify that the Funder authorises the subsequent disclosure of the Funder's identity, its address and the existence of the funding to the other parties, legal practitioners and court or arbitral tribunal in the funded proceedings (see) also paragraph 8 below,
- 3.1.6 shall adequately address all matters highlighted in sections 3 to 8 of these guidelines; and
- 3.1.7 shall include a fair, transparent and independent dispute resolution mechanism for resolving any disputes that may arise between the Funder and the Funded Party."

على السيولة ومواصلة مشاريعها المربحة، باستخدام رأس المال الخارجي لتمويل منازعاتهم القانونية بعيداً عن رأس المال الأساسي للشركة.

وجدنا من خلال ما سبق أن الدول التي أدخلت نظام تمويل التقاضي أهتمت بإدخاله في مجال التحكيم المحلي والدولي والقضايا المنظورة أمام المحاكم المرتبطة بالتحكيم والوساطة، ولم تستخدمه في القضايا المدنية إلا نطاق ضيق، ولكننا نرى أن ذلك النظام يصلح للتطبيق في مصر على نطاق أوسع خاصة في قضايا الأحوال الشخصية والقضايا المدنية بجانب قضايا التحكيم والوساطة.

ففي قضايا الأحوال الشخصية كقضايا النفقات الزوجية ونفقات الصغار على سبيل المثال، عادة ما تواجه الزوجة أو المطلقة صعوبة في توفير الأموال اللازمة للجوء للمحكمة لاقتضاء حقوقها أو حقوق صغارها فتكون في أمس الحاجة إلى الأموال للإنفاق على صغارها، فمن الأوفق وضع ضوابط تنظيمية لتمويل تلك القضايا، بحيث تحصل الزوجة أو المطلقة على حقوقها في مقابل حصول الممول على نسبة من المبالغ المتحصل عليها من النزاع، ويجب أن تكون تلك النسبة غير مبالغ فيها، فيجب تحري الدقة في وضع الضوابط التنظيمية لذلك النظام.

وفي القضايا المدنية كقضايا التعويض عن الحوادث على سبيل المثال تعرض شخص لحادث أدى لإصابته بعاهة مستديمة أو أودى بحياته، فتلك القضايا تحتاج لموارد مالية لرفعها أمام القضاء للحصول على تعويض عادل، فهؤلاء الأشخاص لا يملكون ما ينفقونه على إجراءات المحاكم لاقتضاء حقوقهم، والطرف الآخر قد يستغل ضعف الطرف الأول بالضغط عليه للتنازل عن حقه في قابل حصوله على مبالغ زهيدة، فيعد نظام تمويل التقاضي في تلك الحالات من أنسب النظم لتحقيق العدالة.

وفي ذلك الصدد نصت المادة (H٩٨) من قانون التحكيم بهونج كونج على أن اتفاقية التمويل يلزم أن تكون مكتوبة، ويبرم الاتفاق بين الطرف الثالث والطرف الممول، يتم إبرام الاتفاق في أو بعد تاريخ دخول النص حيز التنفيذ.

من خلال ما سبق يمكننا تحديد البنود الأساسية في عقد تمويل التقاضي ووضحنا الشروط الواجب توافرها في عقد التمويل قبل إبرامه.

### ثانياً: تنفيذ عقد تمويل التقاضي:

تنشأ عدة التزامات على كلا من ممول التقاضي والطرف الممول يجب عليهما اتباعها كما تنشأ حقوق لكلا منهما كما وضحنا سابقاً بالتفصيل.

فيصودر الحكم في القضية موضوع النزاع نواجه حالة من الحالتين: الحالة الأولى: كسب القضية موضوع النزاع وينشأ عن ذلك أن يحصل الممول على حقه الناشئ عن عقد التمويل وهو النسبة المتفق عليها في عقد التمويل، الحالة الثانية: خسارة القضية موضوع النزاع وينشأ عن ذلك التزاماً على الممول بتحمل كافة المصروفات الناشئة عن ذلك.

ومن خلال عرضنا لما سبق يتضح لنا أنه ليس هناك ما يمنع من إدخال نظام تمويل التقاضي من ضمن نصوص القانون المصري، فمن خلاله سيتم حماية الطرف الضعيف الغير قادر مادياً فلا يجب أن تمنعه تكلفة حل النزاعات من الحصول على حقوقه، فإذا كان متورطاً في نزاع تجاري أو مدني ويحتاج إلى تكاليف لا يستطيع تحملها فيمكن له اللجوء إلى نظام تمويل التقاضي دون تعريض أمواله للخطر والخسارة.

فمن شأن هذا النظام تحقيق العدالة في اقتضاء الحقوق ومنح الطرف الضعيف الحق في اللجوء إلى العدالة وتحقيق المساواة بينه وبين الطرف الآخر، كما أن ذلك النظام أثبت نجاحه عالمياً بين العديد من الدول المختلفة، فهو من جانب آخر يسمح للشركات بالحفاظ

## الخاتمة

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات والصلاة والسلام على أشرف المرسلين سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم ومن اهتدى بهداه إلى يوم الدين.

### **وبعد**

بعد الانتهاء من عرض موضوع نظام تمويل التقاضي في القضاء والتحكيم، تبين لنا أهمية الدور الذي يقوم به ذلك النظام، حيث إن دوره مهم وفَعَال في مد سياج الحماية لحقوق الطرف الضعيف الغير قادر ماديا فلا يجب أن تمنعه تكلفة حل النزاعات من الحصول على حقوقه، وتناولنا الضوابط الواجب توافرها لتطبيق نظام تمويل التقاضي.

ولما كانت خاتمة البحث ليست مجرد ترديد لما يحويه البحث من تقسيمات، ولكنها انعكاس لما توصلنا إليه، فقد أسفرت هذه الدراسة عن عدة نتائج أعقبتها بعدد من التوصيات على النحو التالي:

### أولاً: النتائج:

- انتهينا إلى تعريف نظام تمويل التقاضي بأنه التمويل المقدم من قبل شخص طبيعي أو اعتباري ليس طرف في النزاع إلى طرف آخر طرف في منازعة، ويكون التمويل لجزء أو كل مصاريف المنازعة في مقابل نسبة من الأرباح يتم الاتفاق عليها.

- يتبين لنا أن تمويل التقاضي يختلف عن الأنظمة الأخرى التي عرضناها، فهو عقد ذو طبيعة خاصة لأنه عقد يبرم بين طرفين أحدهم يطلق عليه "ممول" ويكون دوره الدعم المالي لتمويل إجراءات الفصل في نزاع أمام القضاء أو التحكيم، والطرف الآخر "طالب التمويل" وفي المقابل يحصل الممول على نسبة معينة من الربح في حالة الفصل في

القضية لصالح ذلك الطرف، وفي حالة خسارة القضية يتحمل الممول المصاريف ولا يجوز له المطالبة بها، وبالتالي فهو نظام منفرد بذاته وله ضوابط وشروط تنظمه.

- كما توصلنا إلى أن نظام تمويل التقاضي ينحسر بعيداً عن القضايا غير المالية، ولا يمكن تطبيقه في الواقع العملي إلا على تلك القضايا التي يكون فيها تحصيل المستحقات المالية أو اقتضاء الحق ممكناً ومتاحاً، فعادة ما يطبق هذا النظام على القضايا المدنية والتجارية والأحوال الشخصية.

- كما تناولنا أطراف عملية تمويل التقاضي في القضاء والتحكيم وحددنا الضوابط والشروط الواجب توافرها في الممول والطرف الممول، ووضحنا أمثلة لأنظمة التمويل ببعض الدول المختلفة.

- يتضح لنا أنه ليس هناك ما يمنع من إدخال نظام تمويل التقاضي من ضمن نصوص القانون المصري، فمن خلاله سيتم حماية الطرف الضعيف الغير قادر ماديا فلا يجب أن تمنعه تكلفة حل النزاعات من الحصول على حقوقه.

### ثانياً: التوصيات:

- نوصي بضرورة إدراج نظام تمويل التقاضي ضمن نصوص القانون المدني والتحكيم المصري وغيرها من الدول العربية.

- من الأفضل وضع لائحة تنظيمية لعملية التمويل لتوضيح الشروط الواجب توافرها في عقد التمويل، الشروط الواجب توافرها في جهة التمويل وحقوقها والتزاماتها، والتزامات الطرف الممول وحقوقه.

- ضرورة وضع ضوابط تحدد النسبة التي سيحصل عليها الممول منعاً لاستغلال الطرف الضعيف.

des tiers, Dalloz actualité, 04 avril 2013.

**Mathias AUDIT:** L'ARBITRAGE INTERNATIONAL CONFRONTÉ à L'EXTRATERRITORIALITÉ DES LOIS, Revue de l'arbitrage, N°4, OCTOBRE-DÉCEMBRE, ANNÉE 2015.

**Maximin Fontmichel:** Les sociétés de financement de procès dans le paysage juridique français, Revue des sociétés, N° 05 du 07/05/2012.

**Maya Steinitz:** Whose Claim Is This Anyway? Third Party Litigation Funding, Minnesota Law Review, Vol. 95, No. 4, 2011.

**Olivia de Patoul:** The Third Party Litigation Funding Law Review: Singapore, <https://thelawreviews.co.uk/>

**Victoria Shannon Sahani:** Harmonizing Third-Party Litigation Funding Regulation, CARDOZO LAW REVIEW, Vol. 36:861, (2015).

المواقع الإلكترونية:

-<https://hsfnotes.com/asiadisputes/2021/06/23/singapore-extends-third-party-funding-framework-to-sicc-proceedings-and-domestic-arbitrations/> -

- نهيب المشرع المصري بضرورة إضافة نص بالقانون المدني المصري يحدد كيفية مساءلة الممولين، وذلك بصورة تتلاءم مع طبيعة المهمة التي يؤديها الممول-سواء في القضاء أو التحكيم- بحيث لا تكون تلك المسؤولية من شأنها إحجام وتقييد حرية الممول، لذا فإننا نرى أنه يجب أن يسأل الممول بصفة عامة عن إخلاله بأحد التزاماته أو تعمد الإضرار بمصالح أحد الأطراف.

### قائمة المراجع

**Deminor:** The Third Party Litigation Funding Law Review: Singapore Olivia de Patoul , 22 November 2021, <https://thelawreviews.co.uk/>

**Felicia Cheng:** Third party funding - the answer to access to justice?, Reporte, <https://www.hkiac.org/>

**Jonathan Barnett, Lucas Macedo, Jacob Henze (Nivalion AG):** Third-Party Funding Finds its Place in the New ICC Rules, January 5, 2021, <http://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2021/01/05/third-party-funding/>

**Lord Neuberger:** From Barretery, Maintenance and Champerty to Litigation Funding, Harbour Litigation Funding First Annual Lecture Gray's Inn, 8 May 2013.

**Marine Babonneau :** Alter Litigation ou le financement de contentieux par

- <http://arbitrationblog.kluwerarbitration.com/2021/01/05/third-party-funding/>

- <https://www.legalhub.gov.hk>

- <https://bridgepointfinancial.ca>

- [www.advantagelitigationservices.co.uk](http://www.advantagelitigationservices.co.uk)

- <https://www.jura--plus->

[ch.translate.google/publikationen?\\_x\\_tr\\_sl=de&\\_x\\_tr\\_tl=ar&\\_x\\_tr\\_hl=ar&\\_x\\_tr\\_pto=sc](https://ch.translate.google.com/publikationen?_x_tr_sl=de&_x_tr_tl=ar&_x_tr_hl=ar&_x_tr_pto=sc)