

الإطار القانوني لفكرة الرسوم الطارئة

الباحثة رسل جاسم عطيه
أ.د. عماد حسن سلمان
كلية القانون – جامعة ذي قار

Emadalnaser1977@gmail.com

Law5mas5@utq.edu.iq

مستخلص البحث:

شهدت الآونة الأخيرة اهتماماً متزايداً في أهمية وصول الأفراد إلى العدالة (Access to justice) وذلك عن طريق السير في الإجراءات القضائية أو التحكيمية، مع توجه غالبية الدول إلى إعطائها دوراً مهماً في التنمية الاقتصادية، واقترن ذلك بظهور العديد من وسائل التمويل غير التقليدية والهادفة إلى توفير الدعم المالي لمثل تلك الإجراءات. وتعد أبرز هذه الوسائل اتفاقيات الرسوم الطارئة (Contingent fee agreements) والتي تمثل أحد نماذج تمويل التقاضي، وهي شكل من أشكال الدفع لشركة المحاماة أو المحامي نظير خدماتهم القانونية. وعلى عكس الأجر الثابت بالساعة، في ترتيب الرسوم الطارئة، يتلقى المحامون نسبة مئوية من المبلغ النقدي الذي يتقاضاه موكلهم عند فوزهم أو تسوية القضية. أي بشكل عام في اتفاقية الرسوم الطارئة، لا يتلقى المحامي التعويض إلا إذا كان المحامي قد مثل العميل بنجاح.

علاوة على ذلك، فإن المبلغ الذي يتقاضاه المحامي مرهون بالنتيجة التي يحصل عليها المحامي وغالباً في مرحلة التقاضي التي يتم فيها تسوية النزاع. وعادة ما تكون تلك الاتفاقيات شائعة بشكل خاص في حالات الإصابات الشخصية، حيث يتم منح المحامي الناجح ما بين 20% إلى 50% من مبلغ الاسترداد. ولقد واكب تطور نماذج تمويل التقاضي وبصورة خاصة اتفاقيات الرسوم الطارئة ظهور العديد من الإشكاليات القانونية؛ مما دفع العديد من الدول إلى صياغة تشريعات تنظم هذا النوع الجديد من التمويل.

الكلمات المفتاحية:- تعريف الرسوم الطارئة، مواطن اتفاقيات الرسوم الطارئة، الدول المتبنية لاتفاقيات الرسوم الطارئة، مزايا الرسوم الطارئة، القضايا الرئيسية التي تواجه اتفاقيات الرسوم الطارئة.

المقدمة:

اولاً:- فكرة البحث:-

لطالما كانت التكاليف القانونية عقبة للأفراد الذين يرغبون في رفع دعاوى قضائية، وكذلك نقص المصادر التقليدية للانتماء، وجد شكلاً جديداً من أشكال المساعدة المالية لتمويل التكاليف المرتبطة بالتقاضي. وهو ما يسمى باتفاقيات الرسوم الطارئة، والتي تلعب دوراً متزايداً في حل النزاعات القانونية، إذ يلجأ المدعون إلى شركات المحاماة لتمويل المصاريف الناتجة عن رفع الدعوى القضائية على أن يلزم العميل برد المال المستثمر مع نسبة معينة من الأرباح (رسوم النجاح) وعلى وفق ما تم النص عليه في البنود الواردة في العقد المبرم. وعلى أساس ما تقدم، يعد هذا النوع من التمويل حلاً قانونياً يعمل على إدارة المخاطر الاقتصادية للتقاضي، لمن لا يرغبون في تحمل العبء المالي والنتائج السلبية للأحكام القضائية أو لقرارات هيئة التحكيم، أو لمن لا يكونوا قادرين على ذلك، فهو يساهم في وصول الأطراف الذين يعانون نقصهم لموارد تمكنهم من متابعة الإجراءات القانونية للوصول إلى العدالة (Access to justice)، فهي تمثل الصفة الطارئة التي توفر القدرة على تمويل الدعوى دون استنزاف موارد الأفراد الشخصية بالكامل.

في حين أن هذه التطورات مرحب بها في محاولة سد فجوة الوصول إلى العدالة (Access to justice)، فإنها تثير أيضاً تحديات، ويحيط بها عدم اليقين القانوني وليست دائماً فعالة أو متاحة لمن يحتاجون إلى المساعدة؛ وذلك نتيجة لعدم تنظيم اتفاقيات الرسوم الطارئة بشكل مفصل وواضح في أغلب البلدان التي تعمل بها.

ثانياً:- إشكالية البحث:-

- ١- ما الرسوم الطارئة وما مراحل نشوئه؟
- ٢- ما نماذج الرسوم الطارئة؟
- ٣- ما المخاطر المرتبطة باتفاقيات الرسوم الطارئة، وكيفية التخلص أو الحد من حجمها؟
- ٤- ما مدى إمكانية تطبيق فكرة الرسوم الطارئة على الواقع العملي في العراق في ضوء التشريعات النافذة؟
- ٥- ما أبرز مواطن فكرة الرسوم الطارئة في تشريعات الدول التي تبنتها؟
- ٦- ما مدى الزامية الإفصاح عن اتفاقيات الرسوم الطارئة؟
- ٧- كيفية الموازنة بين المصالح المتعارضة لكل من شركة المحاماة الممولة والعميل؟

ثالثاً:- أهمية البحث:-

تتجلى أهمية الدراسة فيما شهدته اتفاقيات الرسوم الطارئة من تطور ملحوظ في الدول المقارنة خلال السنوات الأخيرة إلى أن أصبحت محل اهتمام عالمي؛ وذلك لما لها من دور كبير في مساعدة الأفراد الذين يفتقرون إلى الموارد المالية اللازمة للسير في إجراءات التقاضي والوصول إلى العدالة. وكذلك للفت النظر إلى ضرورة العمل على الاستفادة من اتفاقيات الرسوم الطارئة ووضع التشريعات اللازمة بما يضمن جريانه في أطر قانونية وضمان حماية كافة الأطراف المشاركة في العملية التمويلية.

رابعاً:- منهج البحث وخطته:-

من خلال المنهج التحليلي المقارن سنتعرض للإطار القانوني لفكرة الرسوم الطارئة (Contingency fee idea)، ويتطلب ذلك التعرض بداية إلى المقصود بالفكرة محل الدراسة والتعريف بطبيعتها الخاصة، وذلك وفق مخطط بحثي يتناول القسم الأول منه مفهوم اتفاقيات الرسوم الطارئة وآلية عملها في الدول المقارنة، في حين سيقدم في قسمه الثاني أهم ما تتسم به تلك الاتفاقيات من مزايا تُشجع على الأخذ بالفكرة محل الدراسة وجعلها أحد مصادر التمويل الرئيسية، وتحديات قد تشكل عائق أمام يُرمى الوصول إليه من تبني تلك الاتفاقيات في القوانين الداخلية للبلد.

المبحث الأول

مفهوم اتفاقيات الرسوم الطارئة⁽¹⁾

The concept of contingent fee agreements

للإحاطة بمفهوم اتفاقيات الرسوم الطارئة، سنعمد إلى تقسيم هذا الفرع إلى محورين نتناول في المطلب الأول التعريف باتفاقيات الرسوم الطارئة ثم نعرض إلى البحث في أهم ما تتصف به تلك الاتفاقيات من إيجابيات وسلبيات و ذلك في المطلب الثاني، و على وفق الآتي:-

المطلب الاول

تعريف اتفاقيات الرسوم الطارئة

(2) Define Contingent Fee Agreements

تعرف الرسوم الطارئة (Contingency Fee)، على أنها رسوم يتم تحصيلها مقابل خدمات المحامي والتي لا تُدفع إلا في حال تم كسب الدعوى أو أسفرت عن تسوية ناتجة عن مفاوضات بين الأطراف (negotiated settlement)، وعادة ما تكون في شكل نسبة مئوية من المبلغ المسترد، نيابة عن العميل⁽³⁾. فهي شكل من أشكال الدفع للمحامي مقابل خدماته القانونية، إذ يحصل المحامون على نسبة مئوية مما يتقاضاه الموكل عند كسبه للدعوى القضائية أو تسوية النزاع خارج المحكمة⁽⁴⁾. أي لا يتلقى المحامي اجوره إلا إذا مثل العميل بنجاح، فحصوله على اتعابه مرهون في النتيجة التي يصل إليها في الدعوى⁽⁵⁾.

و تتمثل النماذج الرئيسية لاتفاقيات رسوم الطوارئ في ثلاث حالات:-

1- الرسوم التخمينية (Speculative fees):- يحصل المحامي على اتعابه المعتادة على أساس الاجر الثابت⁽⁶⁾ (Fixed Fee) أو المبلغ المحدد بالساعة⁽⁷⁾ (Hourly Rate) أي على وفق ساعات العمل، فقط في حالة نجاح المطالبة القضائية أي أنه عمل تخميني أو احتمالي (Speculative Action)، أو اتفاقية رسوم عادية مشروطة (' Conditional Normal Fee Agreement).

2- الرسوم المشروطة (Conditional fees):- و يطلق على هذا النوع ايضا رسوم الزيادة (uplift fees) يتقاضى المحامي رسوما ثابتة أو أجر محدد بالساعة مع زيادة متفق عليها (رسوم النجاح success fee) في حالة نجاح و ذلك لتعويض المحامي عن مخاطر عدم الدفع في حالة الفشل.

3- النسبة المئوية لأتعاب الطوارئ (Percentage contingency fees):- عندما يحتفظ المحامي بنسبة متفق عليها من أي تعويض حصل عليه العميل، و لا يدفع له شيئا في حال كانت المطالبة غير ناجحة⁽⁸⁾.

تحظر معظم القوانين استخدام الرسوم المشروطة في المسائل الجنائية⁽⁹⁾ و بعض العلاقات الأسرية كالطلاق مثلا، إذ نصت الفقرة (d) من القاعدة 1.5 من قواعد السلوك المهني النموذجية لرابطة المحامين الأمريكية (American Bar Association Model Rules of Professional Conduct) على أن:-

"(d) لا يجوز للمحامي الدخول في اتفاقيات الرسوم الطارئة و توجيه اتهامات أو جمع:-

1- أي رسوم في مسألة العلاقات الأسرية (Marital Relations)، يكون دفعها أو مبلغها مشروطاً بتأمين الطلاق أو على مقدار النفقة أو الدعم (Alimony Or Support) أو تسوية الممتلكات بدلاً من ذلك.

2- اجور طارئة لتمثيل متهم في قضية جنائية (criminal case)"⁽¹⁰⁾.

المطلب الثاني

اتفاقيات الرسوم الطارئة في الدول المقارنة

Incidental fee agreements in the comparative countries

و سنتناول تنظيم تلك الاتفاقيات في كل من استراليا و المملكة المتحدة و الولايات المتحدة الأمريكية و على وفق ما يأتي:-

اولاً:- اتفاقيات الرسوم الطارئة في استراليا (Contingency Fee Agreements In) (Australia):-

حظرت استراليا اتفاقيات رسوم الطوارئ، و ذلك استنادا الى نص الفقرة الأولى من القسم 285 من قانون المهنة القانونية لعام 2006 (Legal Profession ACT 2006 - Sect 285) والتي نصت على أنه:- "يجب ألا تدخل ممارسة القانون في اتفاقية تكاليف يتم بموجبها تحديد المبلغ المستحق الدفع للممارسة أو أي جزء من هذا المبلغ بالرجوع إلى مبلغ أي منح أو تسوية أو قيمة أي ممتلكات يمكن استردادها في أي إجراءات تتعلق بها الاتفاقية"⁽¹¹⁾.

منع المحامون ابتداء من الدخول في اتفاقيات رسوم الطوارئ بناءً على نسبة مئوية من صافي ما يحصل عليه العميل من تعويض⁽¹²⁾. ثم أقدمت ولاية فيكتوريا (Victoria) على سن تشريعات في تشرين الثاني 2019 مكنت مكاتب المحاماة من إبرام اتفاقيات رسوم الطوارئ في دعاوى الجماعية Class Actions⁽¹³⁾. مسيبه قيامها بتلك الإصلاحات بمحاولة التخفيف من المشكلات المتعلقة بتمويل التقاضي من طرف ثالث (Third Party Litigation Financing) والذي كان يمول سابقاً أغلبية الدعاوى الجماعية المرفوعة أمام المحاكم الأسترالية.

الا ان مع ذلك فقد سمح القانون الاسترالي باتفاقيات الرسوم المشروطة، اذ يمكن للمحامين فرض زيادة تصل إلى 25 في المائة من الرسوم المعرضة للخطر بناءً على الأسعار القياسية للساعة. وقد يختلف ارتفاع النسبة المئوية المسموح به من ولاية إلى أخرى.

و على الرغم من ذلك ما يؤخذ على القانون الاسترالي في تنظيمه لأحكام الرسوم المشروطة، عدم وضع حد اعلى للنسبة المئوية للمبلغ المسترد الذي يمكن تحميلة كرسوم نجاح، وجعل تحديد مشروعيته من عدمها تحت السلطة التقديرية للمحكمة⁽¹⁴⁾.

ثانياً:- اتفاقيات الرسوم الطارئة في المملكة المتحدة (Conditional Fee Agreements) (In The UK):-

تم السماح باتفاقيات رسوم الطوارئ في إنجلترا وويلز منذ عام 2013. اذ سمح باستخدام اتفاقيات الرسوم المشروطة و الطوارئ في معظم الإجراءات القانونية في إنجلترا وويلز (بما في ذلك التقاضي)، مع استثناءات محدودة، كالإجراءات الجنائية و الأسرية و كذلك يمكن استخدام اتفاقيات الرسوم المشروطة في إجراءات التحكيم (Arbitration Proceedings)⁽¹⁵⁾.

وأما ما يتعلق في اتفاقيات الرسوم المشروطة في المملكة المتحدة فقد اتصفت بدايةً بعدم مشروعيته و مخالفتها للنظام العام، و استمر الوضع هكذا حتى تم إنشاؤها بموجب القسم 58 من قانون المحاكم والخدمات القانونية (Courts and Legal Services Act) لعام 1990 بصيغته المعدلة (بموجب المادة 27 من قانون الوصول إلى العدالة لعام 1999)، اذ أصبحت الرسوم المشروطة (Conditional fees)⁽¹⁶⁾ متاحة في جميع الدعاوى المدنية (Civil Lawsuits)، باستثناء بعض مسائل قانون الاحوال الشخصية و يمكن أيضاً استخدامها في إجراءات التحكيم (Arbitration Procedures)⁽¹⁷⁾. ونصت الفقرة A من المادة 58 على الدعاوى التي لا يمكن أن تكون محلاً لاتفاقيات الرسوم المشروطة CFAS و المتمثلة في الاجراءات الجنائية (Criminal Cases) (باستثناء الاجراءات المنصوص عليها في المادة 82 من قانون حماية البيئة لعام 1990) و كذلك الإجراءات الأسرية⁽¹⁸⁾.

ثالثاً:- اتفاقيات الرسوم الطارئة في الولايات المتحدة الأمريكية (Conditional Fee Agreements In The USA):-

اتبعت العديد من المحاكم في الولايات المتحدة الأمريكية قاعدة القانون العام الإنجليزي التقليدي و أقدمت على حظر عقود رسوم الطوارئ و ذلك بعدها عقود مخالفة للنظام العام (Maintenance). ثم رحبت المحاكم الأمريكية في نهاية المطاف فيما يسمى بالرسوم الطارئة⁽¹⁹⁾ (Contingency Fee)، ففي قضية Bentinck ضد Frank lin على سبيل المثال، صرحت المحكمة العليا لولاية تكساس (Texas)، في الموافقة على استخدام عقد رسوم مشروطة من قبل محامي المدعي، في دعوى قضائية لاستعادة ارض العميل، و ذلك بقولها إذا ساعد المحامي موكله في استعادة الأراضي من ملكية شخص آخر، و يأخذ جزءاً من الأرض مقابل أتعابه، فإن كان حق موكله واضحاً في الأرض، فلا نرى أي فساد أو خرق لأخلاقيات المهنة في تلك الاتفاقية⁽²⁰⁾. كما تبنت الفقرة (C) من القسم 1.5 متطلبات عقود الرسوم الطارئة إذ تتطلب ان يكون العقد مكتوباً وموقعاً من قبل العميل، و ينص على الطريقة التي يتم من خلالها تحديد الرسوم و يجب عليه إخطار العميل بوضوح بأية مصروفات (Lawsuit Expenses) سوف يقوم العميل بها يكون مسؤولاً، و عند الانتهاء من مسألة الرسوم الطارئة، يتعين على المحامي تزويد العميل ببيان مكتوب يوضح نتيجة ما تم التوصل إليه⁽²¹⁾.

و على المستوى التطبيقي، تعد اتفاقيات رسوم الطوارئ في الولايات المتحدة الأمريكية راسخة ومستخدمة على نطاق واسع من قبل المدعين وبعض المدعى عليهم، ولا سيما من قبل شركات المحاماة الصغيرة (Small Law Firms). و في المقابل، تعمل العديد من مكاتب المحاماة الكبيرة (Large Law Firms) في الولايات المتحدة على أساس رسوم ثابتة بالإضافة إلى مكافأة الأداء (Performance Bonus)، أي الرسوم المشروطة (Conditional Fees)، بدلاً من الرسوم الطارئة (Contingency Fee)⁽²²⁾.

رابعاً:- اتفاقيات الرسوم الطارئة في العراق (Emergency fee agreements in Iraq):-

بعد استعراضنا لموقف التشريعات المقارنة من اتفاقيات الرسوم الطارئة بنموذجها (رسوم الطوارئ و الرسوم المشروطة)، ومحاولة الوقوف على موقف التشريعات العراقية من تلك الاتفاقيات اتضح لنا ما يلي:-

النقطة الأولى:- فيما يتعلق باتفاقيات رسوم الطوارئ، نقف عند النص القانوني المتعلق في أتعاب المحامي، و الي يتبين من خلاله ضرورة حصول المحامي على أتعابه، اذ حتى وأن لم يتم التحديد الدقيق لتلك الأتعاب يصار في تعيينها إلى أجر المثل⁽²³⁾، وهذا ما يتنافى مع طبيعة اتفاقيات رسوم الطوارئ؛ التي قد تؤدي في نهاية الامر الى عدم حصول المحامي على اي شيء مما أنفقه خلال السير في إجراءات التقاضي. وكذلك ما يتعلق في احكام الحقوق المتنازع عليها، إذ يحظر على المحامي بموجب القانون شراء تلك الحقوق التي تكون محل الدعوى القضائية الذي هو وكيل فيها، أو أن تكون أتعابه حصة عينية من الحقوق العينية المتنازع عنها⁽²⁴⁾، ولأن الاتفاق في رسوم الطوارئ يبرم على اساس إن يتم دفع نسبة معينة تُحدد بموجب الاتفاق المبرم بين المحامي و الموكل من التعويضات (المتنازع بشأنها) التي حصل عليها الموكل (العميل) نتيجة الحكم القضائي او التسوية التفاوضية؛ تُعد تلك الاتفاقيات من الأعمال التجارية التي يُحظر على المحامي أن يمارسها.

النقطة الثانية:- وأما اتفاقيات الرسوم المشروطة فلم نجد القيود القانونية التي تحول بين الأخذ بها في إطار التشريعات العراقية؛ فلا يتسبب فقدان الدعوى في خسارة المحامي لكامل اتعابه وإنما ما تم الاتفاق عليه من علاوة مرتفعة (رسوم النجاح)، و التي لا علاقة لها بالمبلغ المحكوم به (الحق المتنازع عليه).

وجميع ما تقدم ذكره، تم البحث فيه بعد أن اقدم المشرع الى الغاء الفقرة السادسة من المادة الرابعة، والتي تحظر على المحامي الجمع بين مهنة المحاماة والتسجيل في غرفة التجارة، والنص على إن للمحامين المسجلين في غرفة التجارة اختيار احدي المهنتين خلال سنة من تأريخ نفاذ القانون⁽²⁵⁾.

المبحث الثاني

مزايا و عيوب اتفاقيات الرسوم الطارئة

(Advantages And Disadvantages Of Contingent Fee Agreements)

مثل اي فكرة أخرى، هناك نقاط جيدة ونقاط سيئة مرتبطة في اتفاقيات الرسوم الطارئة، وتبعاً لذلك سنعمد إلى تقسيم هذا الفرع على مطلبين نخصص الاول منهم إلى البحث في اهم ما تتصف به فكرة الرسوم الطارئة من مزايا، ونختمه في مطلب ثان نتعرف فيه على عيوب فكرة تمويل التقاضي، وعلى وفق الآتي:-

المطلب الاول

مزايا اتفاقيات الرسوم الطارئة

(Advantages Of Contingent Fee Agreements)

يمكن تحديد أبرز مزايا اتفاقيات الرسوم الطارئة بما يأتي:-

1- **تقليل التكلفة التي تتحملها الدولة (reduce state costs):** لا تكلف اتفاقيات الرسوم المشروطة (Conditional fees) الدولة شيئاً (يتحمل المحامي أو الطرف الخاسر التكاليف بالكامل اعتماداً على النتيجة)⁽²⁶⁾، وذلك من خلال المساهمة في السير بإجراءات عدد كبير من الدعاوى القضائية من دون الحاجة إلى طلب تمويل الدولة (المساعدة القانونية). إذ إن استخدام الدولة لمحامين يعملون برسوم الطوارئ (emergency fee) من شأنه أن يجنب المخاطر التي قد تتعرض لها خزينة الدولة والتي قد تنجم عن فشل التقاضي (lose lawsuit)⁽²⁷⁾

2- **تيسير الوصول إلى العدالة (Access To Justice):** أن اتفاقيات الرسوم المشروطة ستسمح للعديد من الأشخاص برفع أو الدفاع عن القضايا التي لم تكن مؤهلة للحصول على تمويل من الدولة والذين لم يكن بإمكانهم تحمل تكاليف رفع القضايا على نفقتهم الخاصة، و لأن زيادة مبلغ التوكيل يمكن أن يكون أحد أسباب عدم المطالبة، فهي وتعمل على إزالة هذه العقبة و حتى ينجح العميل في دعواه⁽²⁸⁾.

3- **اتفاقيات دون حق الرجوع (Non-Recourse Financing):** تعد الميزة الأكثر اهمية للعميل، ففي حال ما نتج عن المحاكمة خسارة الدعوى، لن يضطروا العملاء إلى دفع الرسوم المشروطة لمحاميهم. ففي حال تم كسب الدعوى، على الرغم مع انه يقع على عاتق العميل التزام دفع الرسوم المشروطة، الا ان المحكمة تأمر عادةً خصمه بتعويضه عن رسوم المحاكمة (أوامر التكاليف المعاكسة Counter cost orders) وعن جزء على الأقل من الرسوم المشروطة (Conditional fees).

4- دافع للمحامين لتحقيق نجاح العميل (Motivation for the success of the litigant):- توفر اتفاقيات الرسوم الطارئة دافعاً قوياً للمحامي لإنجاز عمله بجد، إذ يحرص المحامون (lawyers) على ضرورة نجاح الدعوى و ذلك بهدف الحصول على أتعابهم.

5- عامل مثبط لرفع الدعاوى غير المبررة و الكيدية (a disincentive to filing malicious lawsuits):- يمكن أن تفيد اتفاقيات الرسوم الطارئة (Contingency fee agreements) المدعين (plaintiffs) و المدعى عليهم (Defendants) المحتملين ونظام المحاكم من خلال إلغاء القضايا التي ليس لها فرصة جيدة للنجاح. إذ من غير المرجح أن يخاطر محامو المدعين بالعمل مجاناً إذا كانوا لا يعتقدون أنهم سينجحون في القضية. ومع ذلك، فإن المحامين الذين يتقاضون رواتبهم بالساعة قد يكونون أكثر استعداداً للمجازفة في قضية مع احتمال ضئيل للنجاح⁽²⁹⁾.

6- الحد من خلافات المحامي و العميل (Reducing attorney-client conflict):- في العديد من الولايات، يتم دفع رواتب المحامين على أساس الساعة، وبالتالي يصبح الأمر في بعض الأحيان موضع خلاف بين العميل والمحامي لأنهم لا يتوصلون إلى توافق في الآراء بشأن عدد الساعات. في اتفاقيات الرسوم الطارئة ليست هناك حاجة لحساب الساعات.

المطلب الثاني

عيوب اتفاقيات الرسوم الطارئة

Disadvantages Of Contingent Fee Agreements

كثيراً ما تلقى اتفاقيات الرسوم الطارئة انتقادات واسعة النطاق، و عادة ما تتمثل تلك الانتقادات في كل مما يأتي:-

1- كثرة المطالبات القضائية (Lawsuits Increasing)⁽³⁰⁾:- يؤكد منتقدي اتفاقيات الرسوم الطارئة على أن من شأن اتفاقيات رسوم الطوارئ ان تؤدي إلى زيادة المطالبات القضائية، فهي تساعد في ظهور عدد أكبر من الدعاوى الاحتمالية⁽³¹⁾.

2- التكلفة المرتفعة (High Cost):- الرسوم الطارئة عادة ما تكون مرتفعة للغاية مقارنة بالمخاطر التي يتحملها المحامون في قضية معينة، إذ قد ينتهي بهم الأمر بتكلفة العملاء أكثر مما سيدفعونه لو كانت الرسوم بالساعة أو رسوم ثابتة إذا كان ما اتفق عليه نسبة عالية مما يتم استردادها⁽³²⁾.

3- تضارب المصالح (conflict of interest):- يمكن القول أن المحامي الذي يتصرف على أساس الرسوم الناشئة عن الحدث و له مصلحة مباشرة في نتيجة التقاضي، قد يشجعه هذا الاتفاق على التصرف بطريقة غير مهنية⁽³³⁾، كمحاولة إقناعه للعميل بقبول تسوية مبكرة و ربما منخفضة دون وجود أي عوامل تتطلب ذلك، الا انه يقدم على فعل ما سبق بغية التخلص من الجهود التي قد يبذلها في حال استمرار التقاضي أمام المحكمة، كما قد يميل المحامي إلى محاولة تعزيز فرص موكله في النجاح من خلال تدريب الشهود أو حجب الأدلة التي تفيد تحقيق العدالة و سرعة حسم الدعوى ضد موكله⁽³⁴⁾.

4- عدم وجود تنظيم تشريعي للممولين (Lack of Legislative Regulation Of Funders):- بشكل عام، لا يوجد حالياً سوى القليل من اللوائح التنظيمية الإلزامية (Mandatory regulations) لتمويل الطرف ثالث بشكل عام واتفاقيات الرسوم الطارئة على

نحو خاص، سواء في القوانين المحلية أو الاتفاقيات الدولية (international conventions) أو قواعد مؤسسات التحكيم الرئيسية⁽³⁵⁾.

٥- **فقدان بعض السيطرة (Loss Of Control Over Litigation):** - عند وجود أي شكل من أشكال تقاسم المخاطر، فمن المرجح أن ترغب الأطراف المشاركة في تلك المخاطر بالحصول على تدخلات في عملية صنع القرار الأخير⁽³⁶⁾.

٦- **التكلفة المرتفعة (High Costs):** - يتحمل العميل تكلفة مرتفعة في حال نجاح الدعوى وفقاً لما التزم به اتجاه الممول من رد الأموال المستثمرة مع نسبة معينة من العوائد المستردة⁽³⁷⁾.

٧- **المخاطرة الكبيرة (Big Risk):** - تشكل اتفاقيات الرسوم الطارئة خطر كبير على شركات المحاماة (الشركات الممولة للنقاضي)، حيث يعرضهم إلى فقدان ما تم استثماره في الدعوى⁽³⁸⁾ والمتمثل في التكاليف القانونية للعميل، إضافة إلى ما يقدمونه من تعويضات عن التكاليف المعاكسة (Adverse Cost Orders) في حال عدم نجاح المطالبة القضائية؛ وذلك لما تمتاز به من صفة أساسية متمثلة في أن هذه القروض غالباً ما تكون غير قابلة للطعن، مما يعني أنه إذا لم ينجح النقاضي، فلن يلزم العميل في سداد القرض⁽³⁹⁾. وخلاصة ما تقدم ذكره في هذا الفرع، لطالما كانت اتفاقيات رسوم الطوارئ (Contingency fee agreements) محل نقاش فقهي وقانوني، فبينما يشكك معظمهم في الأخلاقيات الكامنة وراءه، يشعر الآخرون أنهم يساعدون المتقاضين. وقد ألغت عدة دول مثل هذه الاتفاقيات في حين أن دولاً أخرى لديها سوق مزدهر لاتفاقيات الطوارئ. وأما في الوقت الحاضر، فقد بدأ أولئك الذين جعلوها اتفاقيات باطلة في إضفاء المشروعية عليها، وذلك من خلال تنظيمها في القوانين المحلية للدولة، مع عليها مع بعض التعديلات، هذا الموضوع يتطور دائماً وسيكون من المثير للاهتمام معرفة التطورات الجديدة التي ترى النور اليوم. وفي الختام، يتبين إن المحامون الذين يدخلون في اتفاقيات الرسوم الطارئة يمثلون فعلياً ممولين للنقاضي وبطريقة مماثلة لممولي الطرف الثالث، مع وجود بعض ما يميز كل منهما على الآخر، ففي حين أنه من المتعارف عليه عموماً أن ممولي الطرف الثالث لديهم رغبة أكبر في المخاطرة، كونهم في وضع يسمح لهم بالتخفيف من المخاطر السلبية من خلال توزيعها على محفظتهم بالكامل (على عكس معظم شركات المحاماة)، تتمتع شركات المحاماة ببعض المزايا على الممولين مثل عدم الحاجة إلى تلبية متطلبات كفاية رأس المال وعدم التعرض للتكاليف المعاكسة نتيجة للخسارة. و أيضاً يمكن للممولين اختيار تمويل جزء فقط من الرسوم وبالتالي المشاركة في بعض المخاطر فقط (لا تسمح لوائح DBA الحالية للمحامين بالقيام بذلك).

الخاتمة:

وفي ختام هذه البحث في فكرة الرسوم الطارئة نعرض إلى أبرز الاستنتاجات والمقترحات التي توصلنا إليها، وعلى النحو الآتي:-

أولاً:- الاستنتاجات

١- يعبر مصطلح اتفاقيات الرسوم الطوارئ (Contingent Fee Agreements)، إلى نوع من اتفاقيات الرسوم يوافق بموجبها المحامي أو الشركة على أن دفع الرسوم القانونية سيتوقف على النتيجة الناجحة للقضية، وسواء كانت الكسب ناتج عن حكم قضائي أو تسوية تفاوضية، وعادة ما تكون رسوم الطوارئ جزءاً من العائدات التي حصل عليها العميل بسبب التقاضي أو التسوية.

٢- تقسم اتفاقيات الرسوم الطارئة على نوعين، اتفاقيات رسوم الطوارئ واتفاقيات رسوم مشروطة، و ان اهم ما يميزهما عن بعض، هو أن في النوع الأول يحصل المحامي على اتعابه فقط من إيرادات الدعوى، أما بموجب اتفاقية الرسوم المشروطة يحصل المحامي في حال نجاح الدعوى على علاوة مرتفعة يطلق عليها رسوم النجاح، و التي لا علاقة لها بالمبلغ المحكوم به.

٣- يصبح المحامون الذين يدخلون في **اتفاقيات الرسوم الطارئة (Contingent fee agreements)**، ممولين للتقاضي بطريقة مماثلة للطرف الثالث الممول للتقاضي، وبالتالي يمكن عدهم منافسين لهم في السوق المالي.

٤- في الوقت الذي يُشاع فيه عموماً أن الممولين التجار لديهم رغبة أكبر في المخاطرة، كونهم في محل يسمح لهم بالتخفيف من المخاطر السلبية من خلال توزيعها على محافظتهم بالكامل (على عكس معظم شركات المحاماة)، تتمتع شركات المحاماة ببعض المزايا على الممولين مثل عدم الحاجة إلى تلبية متطلبات كفاية رأس المال وعدم التعرض للتكاليف المعاكسة نتيجة للخسارة.

ثانياً:- المقترحات

نقترح اصدار تشريعي خاص باتفاقيات الرسوم الطارئة في المستقبل القريب وينظم أوضاع فكرة تمويل التقاضي بموجب اتفاقيات الرسوم الطارئة، وخصوصاً المسائل التي تم تناولها في ثنايا هذا البحث و المتمثلة في:-

ب- **الحوكمة:-** أي ضرورة وجود قواعد ومعايير تحكم شركات المحاماة التي تعمل على وفق اتفاقيات الرسوم الطارئة وتعمل على تعيين حدود العلاقة بين كل من المحامي والموكل والخصم في التقاضي، و تشمل أيضاً تنظيم المصالح المختلفة والنص على أن يتم إبرام العقود الخالية من التضارب بين مصالحهم الاقتصادية والعمل على اساس مراعاة مصالح العملاء فحسب.

ج- **الواجب الائتماني:-** يجب على شركات المحاماة الممولة أن تتصرف دائماً في مصلحة المتقاضين، و عدم الدخول في أي علاقات أخرى من شأنها أن تؤدي إلى تضارب في المصالح، وكذلك وضع خطة عمل مع العميل لضمان تحقيق النتيجة المرجوة، و أن يلتزم الأخير بإبقاء المحامي الموكل بموجب اتفاقيات الرسوم الطارئة على اطلاع دائم بأي أحداث و / أو تغييرات قد تحدث في مجريات التقاضي بالنزاع محل الممول.

د- **المساءلة القانونية:-** ضرورة النص على عقوبات تقع على ممولي التقاضي (شركات المحاماة الممولة للنزاع) بموجب اتفاقية الرسوم الطارئة في حالة الاخلال بالشروط والالتزامات الواردة في العقد المبرم، كأن يعمد المحامي إلى قطع التمويل أثناء الإجراءات أو يرفضوا دفع التكاليف العكسية (أي تكلفة التقاضي إذا خسر الطرف الذي يمولونه الدعوى).

ر- **الإفصاح:-** إلزامية الإفصاح والكشف الكامل عن اتفاقيات التمويل الخاصة لضمان فهم الشروط والسماح للمحكمة المختصة بتقييم عقد التمويل ومدى الامتثال إلى الأحكام القانونية الخاصة بهذا العقد؛ حيث ان الإفصاح عن وجود اتفاقية تمويل و اسم الجهة الممولة وعنوانها من شأنه مواجهة كافة الإشكالات القانونية والمتمثلة بتجنب تعارض المصالح وتمكين المحكمين من القيام بالتزامهم بضرورة الإبقاء على حيادهم واستقلالهم طوال مدة إجراءات التحكيم، إذ أنه يعد المخرج القانوني لكل ما يثيره تمويل الدعوى القضائية أو التحكيمية من إشكاليات، مع ترك أمر

الكشف عن باقي الشروط الواردة في اتفاقية التمويل للسلطة التقديرية للمحكمة المختصة أو لهيئة التحكيم.

ز- **الشكلية:-** النص على ضرورة تحرير عقد كتابي أو الكتروني بين العميل و شركة المحاماة المتنبئة للنزاع ماديا، يتضمن بياناتهم، و شروط العقد، و العمولة المتفق عليها، و حقوق و التزامات كل طرف من الأطراف.

ف- **الفائدة:-** ضرورة تحديد سقف الفائدة المفروضة على بموجب اتفاقيات الرسوم الطارئة و وضع القيود على نسبة المكافأة التي يمكن لشركات المحاماة الحصول عليها في حالة التقاضي الناجح أو التسوية و على أساس ترتيب تعاقدي؛ تماشيا مع الرغبة في تجاوز القواعد المرهقة عديمة الجدوى، التي تتنافى مع طبيعة هذه العملية التمويلية.

هـ- **السيطرة على مجريات التقاضي:-** ضرورة الحد من سيطرة المحامون الممولون على الاجراءات القانونية للدعوى الممولة، إذ لا يمكن أن يكون لهؤلاء سيطرة غير ضرورية على الإجراءات القانونية التي يمولونها؛ وأن تكون هذه السيطرة على الإجراءات القانونية من مسؤولية العميل بالدرجة الأولى.
الهوامش:

(1) المعروفة أيضًا باسم رسوم الطوارئ (Contingency Fee Agreements) في الولايات المتحدة الأمريكية و الاتفاقيات القائمة على التعويضات (Damage Based Agreements) او الرسوم المشروطة (Conditional Fee Agreements) في إنجلترا وويلز و استراليا.

(2) اهم ما يميز اتفاقيات الرسوم الطارئة عن اتفاقيات الرسوم المشروطة هو أن في النوع الأول يحصل المحامي على اتعابه فقط من المال المحكوم به، أما بموجب اتفاقية الرسوم المشروطة يحصل المحامي في حال نجاح الدعوى على علاوة مرتفعة يطلق عليها رسوم النجاح (success fee) و التي لا علاقة لها بالمبلغ المحكوم به.

(3) 1- Bryan A. Garner Editor In Chief, Black's Law Dictionary Black's Law Dictionar, (8th Ed . 2004), P (691).

2- Charles E. F. Rickett And Thomas G. W. Telfer, International Perspectives on Consumers' Access to Justice, São Paulo Cambridge University, New York, 2003, P (90).

(4) يجوز للمحامي وموكله الاتفاق على تطبيق نسبة مئوية ثابتة على المبلغ المسترد بالكامل، كما لهم أن يتفقوا بدلاً من ذلك على معدل النسبة المئوية المتغير مع زيادة المبلغ المسترد من الخصم، اعتماداً على المهارة والجهد الإضافي من المحامي. و قد يتفق الأطراف أيضاً على سلسلة من معدلات النسبة المئوية المتزايدة المطبقة على المال المحكوم به، اعتماداً على المرحلة التي تم بلوغها من اجراءات التقاضي.
لمزيد من التفاصيل ينظر:-

Law Reform Commission Of Hong Kong (Conditional Fees Sub-Committee), Conditional Fees Consultation Paper, September 2005, P (18).

(5) و ذلك على عكس رسوم المضاربة (speculation fee) التي تعد ذات طبيعة مشابهة لما عليه الحال في اتفاقيات الرسوم المشروطة (Conditional fee agreements) ولكن من دون زيادة على الرسوم العادية. و قد عرفت بكونها ممارسة شائعة قبل إضفاء المشروعية على اتفاقيات الرسوم المشروطة (CFAS). إذ يُدفع للمحامين أتعابهم العادية إذا فازوا ولا شيء (أو رسوم أقل) إذا خسروا. ولا توجد رسوم زيادة أو نجاح

(success fee) يعدها بعض المحامين بديلاً مناسباً لاتفاقيات CFAS حيث يكون للقضايا احتمالات نجاح قوية جداً.

لمزيد من التفاصيل ينظر:-

The Society for Advanced Legal Studies, The Ethics Of Conditional Fee Arrangements, London, January 2001, P (10).

(6) الرسوم القانونية الثابتة:- وهي الرسوم ذات السعر الثابت، اي عندما يتقاضى المحامي سعراً ثابتاً لمهمة قانونية محددة. الرسوم هي نفسها بغض النظر عن عدد الساعات التي قضاها أو نتيجة القضية. وتكمن إيجابيات هذا النموذج في كل مما يأتي:-

1- التيقن من مقدار الأموال التي ستدفع إلى المحامي، إذ تجعل الرسوم الثابتة السهل مقارنة عروض التكلفة من مزود إلى آخر.

2- سهولة إدارة الرسوم، حيث لن يضطر الموكل إلى تتبع ساعات العمل والرسوم التي يتقاضاها المحامي. (7) الأجر بالساعة هو الطريقة الأكثر شيوعاً للفواتير لمعظم المحترفين والاستشاريين والمحامين. و عادة ما يفضل المحامون هذه الطريقة لأنها مباشرة نسبياً وتسمح لهم بالحصول على أموال عندما يعملون في الدعوى. سيتم تحديد عدد الساعات التي يتم تحصيلها من خلال مقدار الوقت الذي يقضيه المحامي أو مكتب المحاماة في الدعوى. يمكن أن تكون الساعات القابلة للفوترة هي الوقت الذي تقضيه في تحليل الملفات والمستندات (analyzing files and documents)، والمثول أمام المحكمة (court appearances)، والاتصالات مع الجانب الآخر (communications with the other side)، وأي مهمة أخرى تعزز الدعوى. و يلاحظ بأن من الممكن أن تختلف أسعار الساعة بشكل كبير بين المحامين وشركات المحاماة اعتماداً على الموقع أو سنوات الخبرة أو التخصص أو الخلفية التعليمية. (8) لمزيد من التفاصيل ينظر:-

Gary K. Y. Chan·Re-Examining Public Policy-A Case for Conditional Fees in Singapore?· Article in Common Law World Review, April 2004·P (132).

(9) صرحت المحكمة العليا في ميشيغان (Michigan) في المبرر الرئيسي لحظر اتفاقيات الرسوم الطارئة في قضايا الاسرة منذ أكثر من مائة عام :-

(يهدف النظام العام في الدولة إلى الحفاظ على العلاقة الأسرية، إذ تتطلب مصالح المجتمع عدم قطع هذه العلاقات و تفريق الاسرة لأسباب غير ملائمة، أو لدوافع لا تستحق، وحيثما ظهرت خلافات تهدد بالاضطراب، فإن العامة تتطلب المصالحة، إذا كان ذلك ممكناً. أما اتفاقيات الرسوم الطارئة عادة ما تميل إلى منع مثل هذه المصالحة).

و اما حظر الرسوم الطارئة على المسائل الجنائية فقد تم تبريره على اساس أن:-

1- هذه الرسوم تحفز على عدم الأمانة وسوء السلوك من قبل المحامين، لا سيما من خلال تزويد المحامي بحافز لفشل المساومة.

2- يتم توفير تمثيل مجاني للمدعى عليهم المعوزين في الإجراءات الجنائية، مما يؤدي إلى تجنب الحاجة إلى اتفاقيات طارئة لضمان الوصول إلى محام.

3- النجاح في الدعوى الجنائية لا ينتج عنه تمويل.

لمزيد من التفاصيل ينظر:-

Adam Shajnfeld, A Critical Survey of the Law , Ethics , and Economics of Attorney Contingent Fee Arrangements, Article, Volume 54, 2009/2010,P (182_184).

⁽¹⁰⁾ Model Rules of Professional Conduct, Rule 1.5: Fees

و هذا النص باللغة الإنكليزية:-

"(d) A lawyer shall not enter into an arrangement for, charge, or collect:

1- Any fee in a domestic relations matter, the payment or amount of which is contingent upon the securing of a divorce or upon the amount of alimony or support, or property settlement in lieu thereof; or

2- contingent fee for representing a defendant in a criminal case".

⁽¹¹⁾ و هذا النص في اللغة الإنكليزية:-

«A law practice must not enter into a costs agreement under which the amount payable to the practice, or any part of that amount, is worked out by reference to the amount of any award or settlement or the value of any property that may be recovered in any proceeding to which the agreement relate».

⁽¹²⁾ كانت هناك معارضة قوية للسماح بإبرام اتفاقيات الرسوم المشروطة (Conditional Fee Agreements)، و تمثلت الأسباب الأساسية للاعتراض في أنها قد تشجع الممارسات غير الأخلاقية، وتعرض استقلال المهنة القانونية للخطر و ذلك لما ينتج عنها من تضارب المصالح بين المحامي و العميل في بعض الأحيان. وهو نقاش تم التغلب عليه في إنجلترا مع ظهور اتفاقيات (DBA) للقضايا التجارية. و في مارس 2020، أشار مجلس القانون الأسترالي إلى معارضة قوية لهذه الاتفاقيات.

على الرغم من هذه المعارضة، تم سن الإصلاحات المقترحة واعتباراً من 1 يوليو 2020، يجوز لمحامي الدعوى الجماعية (class action) التقدم إلى المحكمة العليا في فيكتوريا (Victoria) للحصول على إذن بفرض التكاليف باستخدام نموذج رسوم الطوارئ (emergency fee).

و لا بد من التأكيد على أن، النسبة المئوية للمبلغ المسترد الذي يمكن تحميله كرسوم طوارئ (emergency fee) خاضعة للمراقبة؛ ومع ذلك، ستلعب المحكمة دوراً حاسماً في النسبة المئوية.

⁽¹³⁾ تعديلات المتنوعة لتشريعات العدالة لعام 2019 إلى البرلمان الفيكتوري (Victorian Parliament) في 27 تشرين الثاني 2019. ويقترح مشروع القانون تعديلات على قانون المحكمة العليا لعام 1986، والتي في حالة إقرارها، ستسمح لمحامي العميل في المطالبة بنسبة مئوية من مجموع المبلغ المسترد في دعوى ناجحة كتكاليف مستحقة الدفع في الإجراءات.

⁽¹⁴⁾ Steven Friel, Op.Cit, P (246).

⁽¹⁵⁾ United Kingdom, Contingency fees and the changing face of litigation funding, 2022, P(1).

⁽¹⁶⁾ قد تصل الزيادة، أو "رسوم النجاح"، إلى 100٪ من أتعاب المحامي المعتادة، إلا ان الجمعية القانونية اوصت اخيراً بعدم جواز فرض اية رسوم تزيد على 25٪ من أي مبالغ مستردة في الإجراءات، و ان عدم الامتثال إلى تلك المتطلبات يجعل من هذه الاتفاقيات غير قابلة للتنفيذ.

⁽¹⁷⁾ Section 58 Courts and Legal Services Act 1990.

(18) Paragraph 58A of the Courts and Legal Services Act 1990 as amended by the Access to Justice Act 1999.

و هذا النص في اللغة الإنكليزية:-

58: A. (1) (The proceedings which cannot be the subject of an enforceable conditional fee agreement are-

(a) criminal proceedings, apart from proceedings under section 82 of the Environmental Protection Act 1990; and

(b) family proceedings" Proceedings under section 82 of the Environmental Protection Act 1990 may be conducted under a conditional fee agreement, provided that no success fee is charged.

(19) إذ تعد أمريكا حالياً واحدة من أفضل الأسواق لـ CFA. و مع إبرام عدد من العقود الطارئة كل يوم، نشأت حاجة إلى التنظيم. و قد حاولت المحاكم الأمريكية السيطرة على هذه الاتفاقيات بإتباع مناهج مختلفة، تمثلت في كل مما يأتي:-

1- نهج حرية العقد (The freedom of contract approach):- لا تتدخل معظم المحاكم في مثل هذه الاتفاقيات لأنها تشعر أن مثل هذا التدخل سيؤثر على حرية التعاقد بين طرفين مستقلين.

2- النهج الأخلاقي (The ethical approach):- في هذا النهج، ترى المحاكم الملاءمة الأخلاقية للعقد. يلاحظون ما إذا كان المحامي قد عمل ضمن قيود القانون النموذجي للمسؤولية المهنية (Model Code of Professional Responsibility). تضمن المحاكم أن المحامي لا يتقاضى معدلات باهظة بعد نجاح القضية في CFA.

3- نهج المعقولية (The reasonableness approach):- هذا معيار آخر لمراقبة صلاحية اتفاقية الرسوم الطارئة. تنظر المحاكم في معقولية العقد وكذلك الرسوم. إذا شعرت أن الشروط والأحكام غير معقولة، فيمكن أن تظهر علامة حمراء على العقد.

(20) Supreme Court of Texas 38 Tex. 458, (1873).

(21) Rules of Professional Conduct Rule 1.5: Fees.

و هذا النص في اللغة الإنكليزية:-

(c) A fee may be contingent on the outcome of the matter for which the service is rendered, except in a matter in which a contingent fee is prohibited by paragraph (d) or other law. A contingent fee agreement shall be in writing and shall state the method by which the fee is to be determined, including the percentage or percentages that shall accrue to the lawyer in the event of settlement, trial or appeal, litigation and other expenses to be deducted from the recovery, and whether such expenses are to be deducted before or after the contingent fee is calculated. Upon conclusion of a contingent fee matter, the lawyer shall provide the client with a written statement stating the outcome of the matter and, if there is a recovery, showing the remittance to the client and the method of its determination.

(22) لمزيد من التفاصيل ينظر:-

Winand Emons, Conditional versus contingent fees, Article in Oxford Economic Papers, February 2007, P (10).

(23) إذ نصت المادة التاسعة والخمسون من قانون المحاماة العراقي رقم ١٧٣ لسنة ١٩٦٥ المعدل، على إنه:-

«إذا لم تعين اتعاب المحاماة باتفاق خاص يصار في تعيينها الى اجر المثل».

(24) إذ نصت المادة الحادية والأربعون من قانون المحاماة المذكور أعلاه، على إنه:-

«يحظر على المحامي:-

اولاً:- اعادة اسمه.

ثانياً:- شراء كل او بعض الحقوق المتنازع عليها في القضايا التي هو وكيل فيها.

ثالثاً:- التعامل مع موكله على ان تكون اتعابه حصة عينية من الحقوق العينية المتنازع عنها.

رابعاً:- قبول تظهير السندات لاسمه من اجل الادعاء بها دون وكالة».

وكذلك ما ورد من نصوص في القانون المدني العراقي رقم ٤٠ لسنة ١٩٥١ المعدل، إذ نصت المادة رقم ٥٩٥

على إنه:-

«لا يجوز للحكام ولا للقضاة ولا للمدعين العامين ونوابهم وللمحامين ولا لكتابة المحكمة ومساعدتهم، ان

يشترتوا باسمهم ولا باسم مستعار، الحق المتنازع فيه كله او بعضه اذا كان النظر في النزاع يدخل في

اختصاص المحكمة التي يباشرون عملهم في دائرتها».

وايضاً المادة رقم ٥٩٦ من ذات القانون، و التي نصت على أنه:-

«لا يجوز للمحامين ان يتعاملوا مع موكلهم في الحقوق المتنازع فيها اذا كانوا هم الذين يتولون الدفاع عنها،

سواء كان التعامل بأسمائهم او بأسماء مستعارة».

(25) وورد النص كالاتي:-

«لا يجوز الجمع بين المحاماة وبين ما يلي:-

سادس:- الجمع بين مهنة المحاماة والتسجيل ف غرفة التجارة وللمحامين المسجلين في غرفة التجارة حق

اختيار احدى المهنتين خلال سنة من تاريخ نفاذ هذا القانون».

(26) و ذلك على عكس المساعدة القانونية (legal aid) التي تعد شكل من أشكال المساعدة المالية، تقدمها

حكومة الولاية لمواطنيها ذوي الدخل المحدود للسير في إجراءات دعوى قضائية معينة. فهي تمثل وسيلة

تضمن من خلالها حكومات الولايات لمواطنيها حق التمثيل القانوني (legal representation) و الوصول

إلى العدالة (Access to Justice)، والمحاكمة العادلة (fair trial).

(27) Martin H. Redish, Private Contingent Fee Lawyers and Public Power: Constitutional and Political Implications, Supreme Court Economic Review, Volume 18, 2010, P (84).

(28) Nahid Safari & Artin Janshahi, Contingency and Conditional fees Document, university of maraghe, law departement, Volume 12, Issue 2, Spring 2020, P (174).

(29) Law Council Of Australia, Percentage Based Contingency Fee Agreements, Final Report Of The Working Group, May 2014, P (20).

(30) و يجادل مؤيدو هذه الاتفاقيات ذلك على أساس أن المحامون الذين يترافعون في مجال التقاضي المدني (Civil Litigation) لن يقبلوا عادة اية قضية على أساس رسوم الطوارئ دون مسؤولية واضحة و أدلة

لتحصيل حكم أو تسوية، على سبيل المثال، من خلال التغطية التأمينية للمدعى عليه. إذ تتطلب بعض تدقيق و تحقيق مكثف قبل أن يتم تقييم فرصة النجاح، وقد يتم رفض بعض الدعاوى حتى قبل أن يتحققوا من مدى جديتها و نسبة نجاحها من قبل شركة محاماة و ذلك لما تتحمله شركة المحاماة من تكلفة مرتفعة احيانا لتقييم بعض الدعاوى تقييما اوليا.

كما أن زيادة التقاضي لا يعد عامل سلبي في جميع الدول، فعلى عكس وجهة النظر الإنجليزية في التقاضي، لم يتخوف الأمريكيون من زيادة الدعاوى القضائية، وكان يُنظر إلى الرسوم الطارئة على أنها وسيلة مرغوبة لتوفير الوصول إلى المحاكم لأولئك الذين لا يستطيعون تحمل تكاليف الاستعانة بمحام.

(31) Professor Richard Moorhead, "Improving Access to Justice", Contingency Fees A Study of their operation in the United States of America, A Research Paper informing the Review of Costs, November 2008, P (20).

(32) إذ يخشى الافراد من انخراط العديد من محامي الرسوم الطارئة في إجراءات غير أخلاقية (ربما يكون مجال رفع الرسوم هو أخطر مشكلة يجب أخذها في الاعتبار في العلاقة بين أطراف النزاع و المحامين). و قد ساهم القضاء في محاولة التخلص من إساءة استخدام الرسوم الطارئة و الاتفاق على تقاضي أتعاب مبالغ فيها من دون أي عمل أو جهد إضافي. في بعض الأحيان، ففي بعض الأحيان لا تكون هذه النسبة المنوية مرتبطة بالوقت والجهد المبذول من قبل المحامي.

على سبيل المثال، قرار المحكمة العليا لولاية جورجيا Georgia في 1985/1/7 في قضية Ransom ضد Ransom في نزاع الوصية، عندما تعاقد محامي المدعي مع موكله مقابل خمسة وعشرين بالمائة رسوم طارئة، و لم يقم المحامي بإبلاغ العميل، أثناء مفاوضات الرسوم، بقرار سابق أصدرته محكمة الاستئناف لصالح العميل في سياق التقاضي. وخفضت المحكمة الابتدائية لاحقاً أتعاب المحامي الطارئة، بناءً على طلب من محامي العميل الجديد، من خمسة وعشرين إلى سبعة ونصف بالمائة.

لمزيد من التفاصيل ينظر:-

1- Eric M. Rhein, Judicial regulation of contingent fee contracts, Journal of Air Law and Commerce, Volume 48 , Issue 1 Article 7, 1983, P (159_160).

2- Law Society of Ontario & Barreau de l'Ontario, Contingency fees: What you need to know, A guide from the Law Society of Ontario, P (3).

(33) و يرى البعض بأن قد يؤدي ذلك إلى لجوء المدافعين إلى وسائل غير مشروعة لكسب القضية لأنهم لن يحصلوا على المال إلا عند الفوز بها.

(34) The Law Reform Commission Of Hong Kong (Conditional Fees Sub-Committee), Conditional Fees, Consultation Paper, May 2003, P (21).

(35) في إنجلترا (أحد أكبر أسواق التمويل) كما هو الحال في الولايات المتحدة وأستراليا وألمانيا توجد مدونة سلوك طوعية لممولى التقاضي منذ عام 2011 وتغطي متطلبات كفاية رأس المال للممولين وكذلك الحق في إنهاء الإجراءات أو التحكم فيها.

و تعد جمعية ممولى التقاضي هي الهيئة المسؤولة عن الإشراف على هذا التنظيم الذاتي، ومع ذلك يوجد حالياً سبعة ممولين فقط أعضاء في تلك الجمعية، مما يترك نسبة كبيرة غير منظمة.

لمزيد من التفاصيل ينظر:-

Sherina Petit, James Rogers and Cara Dowling, 'International arbitration report (Third-party funding in arbitration the funders' perspective)', 7-September 2016, P (12-13).

(36) على الرغم من أن الممولين يحظر عليهم السيطرة غير المبررة في مراحل التحكيم (arbitration) والتقاضي، إلا أن قد تفقد الأطراف الممولة استقلاليتها، ولا سيما عند النظر في التسوية المعروضة، فقد يبادر الممولون (financiers) إلى الاحتفاظ بحق الموافقة عليها. ومع ذلك، إن كانوا يعملون مع عضو في جمعية ممولي التقاضي في إنجلترا وويلز، فلا ينبغي أن تكون هذه مشكلة بالنسبة إلى أطراف التقاضي؛ حيث أن مدونة قواعد السلوك الخاصة بها تمنع مثل هذا التدخل على وجه التحديد؛ في الواقع، يعود الأمر إلى العميل في اختياره لفريقه القانوني، ويضع استراتيجية قضيته ويقرر ما إذا كان سيقدم أو يقبل أو يرفض أي عروض تسوية. لمزيد من التفاصيل ينظر:-

1- Elena Sitkareva, Yulia A Artemyeva, Svetlana Mendosa-Molina, Third-Party Funding: Practical, Ethical And Procedural Issues, Article, February 2019, P997.

2- Susan Lorde Martin, Litigation Financing: Another Subprime Industry that Has a place in the United States Market, University Charles Widger School of Law Digital Repository, Volume 53, Issue 1, 2008, P (13).

(37) ومع ذلك، غالبًا ما يوافق الممولون على احتفاظ المتقاضين بما لا يقل عن 50٪ من الأموال لأنهم قد يكونون أكثر استعدادًا للنظر في التسوية إذا استردوا نسبة معقولة من الأموال لأنفسهم. كما أن تمويل تكاليف التقاضي من طرف ثالث يجعل رفع الدعوى أكثر صعوبة، ولكنه أيضًا يساهم في زيادة التقاضي، إذ أن وفقًا لمعظم المبادئ الاقتصادية عندما ينخفض سعر شيء ما، تزداد كمية الطلب عليه. لمزيد من التفاصيل ينظر:-

Jeremy Kidd, To Fund or Not to Fund: The Need for Second Best Solution to the Litigation Financing Dilemma, Journal of Law, Economics & Policy, George Mason University Law, Posted: 2-2012, P (13).

(38) لمزيد من التفاصيل ينظر:-

(39) 1- Carl Hansen, class actions and litigation funding, Research paper for the New Zealand Law Commission, 6 November 2020, P 51.

2- Erin Joyce, Pitfalls to avoid with litigation funding, March 2021, P (1).

المراجع والمصادر المعتمدة

Firstly:- Dictionaries

Bryan A. Garner Editor In Chief, Black's Law Dictionary Black's Law Dictionar, (8th Ed . 2004).

Second:- Legal books

Adrián Magallanes and Diego Sierra, Litigation, Law and Practice Mexico, Chambers.Global Practice Guides.

Charles E. F. Rickett And Thomas G. W. Telfer, International Perspectives on Consumers' Access to Justice,São Paulo Cambridge University, New York, 2003.

Charles E. F. Rickett And Thomas G. W. Telfer, International Perspectives On Consumers' Access To Justice, Cambridge University Press, United States Of America, New York ,2003.

Deborah L. Rhode, Access to Justice, Oxford University Press, New York, 2004.

Stefan Wrba & Steven Van Uytsel& Mathias Siems ,Collective Actions Enhancing access to justice and reconciling multilayer interests?, Cambridge University Press, Printed in the United States of America, 2012.

Stefan Wrba, European Consumer Access to Justice Revisited, Cambridge University Press, Printed in the United Kingdom by Clays, St Ives plc, 2015.

Steven Friel, The Law and Business of Litigation Finance, Edition 1, Great Britain, 2020.

Wenjing Chen, A Comparative Study of Funding Shareholder Litigation, Publisher: Springer; 1st ed, Singapore ,2017 release (April 25, 2017).

Third:- Scientific research

Adam Shajnfeld, A Critical Survey of the Law , Ethics , and Economics of Attorney Contingent Fee Arrangements, Article, Volume 54, 2009/2010.

Carl Hansen, class actions and litigation funding, Research paper for the New Zealand Law Commission, 6 November 2020.

Eric M. Rhein, Judicial regulation of contingent fee contracts, Journal of Air Law and Commerce, Volume 48 , Issue 1 Article 7, 1983.

Erin Joyce, Pitfalls to avoid with litigation funding, March 2021.

Gary K. Y. Chan, Re-Examining Public Policy-A Case for Conditional Fees in Singapore?, Article in Common Law World Review, April 2004.

Martin H. Redish, Private Contingent Fee Lawyers and Public Power: Constitutional and Political Implications, Supreme Court Economic Review, Volume 18, 2010.

Nahid Safari & Artin Janshahi, Contingency and Conditional fees Document, university of maraghe, law departement, Volume 12, Issue 2, Spring 2020.

Professor Richard Moorhead, “Improving Access to Justice”, Contingency Fees A Study of their operation in the United States of America, A Research Paper informing the Review of Costs, November 2008.

Winand Emons, Conditional versus contingent fees, Article in Oxford Economic Papers, February 2007.

Fourthly: - Judicial decisions

Supreme Court of Texas 38 Tex. 458, (1873).

Fifth:- Laws

Courts and Legal Services Act 1990.

Model Rules of Professional Conduct, Rule 1.5: Fees.

Rules of Professional Conduct Rule 1.5: Fees.

the Courts and Legal Services Act 1990 as amended by the Access to Justice Act 1999.

Sixth: Consultation papers

The Law Reform Commission Of Hong Kong (Conditional Fees Sub-Committee), Conditional Fees, Consultation Paper, May 2003.

Law Reform Commission Of Hong Kong (Conditional Fees Sub-Committee), Conditional Fees Consultation Paper, September 2005.

Seventh:- Reports and documents

Law Council Of Australia, Percentage Based Contingency Fee Agreements, Final Report Of The Working Group, May 2014.

Law Society of Ontario & Barreau de l'Ontario, Contingency fees: What you need to know, A guide from the Law Society of Ontario.

Sherina Petit, James Rogers and Cara Dowling, International arbitration report(Third-party funding in arbitration the funders' perspective) , 7-September 2016.

The Society for Advanced Legal Studies, The Ethics Of Conditional Fee Arrangements, London, January 2001.

United Kingdom, Contingency fees and the changing face of litigation funding, 2022.

The legal framework for the idea of fee agreements

Rusul Jassim Attia

Prof. Dr. Emad Hassan Salman

College of Law - Dhi Qar University

Law5mas5@utq.edu.iq

Emadalnaser1977@gmail.com

Abstract:

Recently, there has been an increasing interest in the importance of individuals' access to justice through judicial or arbitration procedures, with the majority of countries tending to give it an important role in economic development, and this was coupled with the emergence of many non-traditional means of financing aimed at providing financial support for such procedures.

The most prominent of these financing methods are contingency fee agreements, which represent one of the models of litigation financing, and are a form of payment to a law firm or lawyer for their legal services. Unlike a fixed hourly rate, in a contingent fee arrangement, attorneys receive a percentage of the cash amount their client is paid when they win or settle a case. That is, generally in a contingent fee agreement, the attorney receives compensation only if the attorney has successfully represented the client.

Moreover, the amount the lawyer gets paid depends on the outcome the lawyer gets and usually a negotiated settlement is reached during the course of the litigation process. Contingent fee agreements are particularly common in personal injury cases, where the successful attorney is awarded between 20% and 50% of the recovery amount. With the development of litigation financing models, especially contingent fee agreements, many legal problems have arisen. This has prompted many countries to draft legislation regulating this new type of financing.

Keywords: definition of emergency fees, habitats of emergency fee agreements, countries adopting emergency fee agreements, advantages of emergency fees, the main issues facing emergency fee agreements.