



SAUDI LAW CONFERENCE
المؤتمر السعودي للقانون

UNDER THE THEME OF: REINFORCING A SUSTAINABLE
AND INCLUSIVE BUSINESS ENVIRONMENT

الشركات المهنية

د. علاء عبدالحميد ناجي
الشريك المؤسس لمكتب ناجي للمحاماة

نماذج لبعض مكاتب المحاماة ذات التاريخ الطويل

:Thomson Snell & Passmore

- أقدم مكتب محاماة في العالم قائم حتى اليوم تأسس عام 1570م. وكان اسمه على اسم مؤسسه نيكولاس هوبر
- في القرن الـ19 تغير اسمه من اسم المؤسس إلى اسم الشركاء الثلاثة الذين طوروه ونقلوه نقلة نوعية
- اليوم: 38 شريك – 215 موظف – 65 محامي – فرع واحد – دخل سنوي 19 مليون جنيه إسترليني

:Freshfields Bruckhaus Deringer

- تأسس عام 1743 في بريطانيا و 1840 في ألمانيا (المؤسس ناثان ماير روتشيلد)
- اليوم: 27 مكتب – 427 شريك – 1611 محامي – 4900 موظف – دخل سنوي 1.33 بليون جنيه إسترليني



نماذج لبعض مكاتب المحاماة ذات التاريخ الطويل

Baker & McKenzie

- تأسس في 1925 من قبل راسل بيكر ثم أصبح شركة في 1949 مع جون ماكنزي
- ثاني أكبر مكتب محاماة في العالم
- اليوم: 1580 شريك – 13000 موظف – 6000 محامي – 77 فرع – دخل سنوي 2.62 بليون دولار

:Clifford Chance

- تأسس في 1802 على يد أنتوني براون في 1982 اندمج كليفورد تيرنر و كوارد تشانس
- اليوم: 577 شريك – 3300 محامي – 36 فرع – دخل سنوي 1.36 بليون جنيه استرليني



أنواع الشراكة

شراكة تعاقدية
(محاصة)

شركة غير معننة وفقاً لنظام الشركات السعودي

شراكة رسمية
(مهنية – تضامن)

نظام الشركات المهنية
قرار (أ/14) وتاريخ 1412/02/18



مزايا وتحديات الشركات المهنية

التحديات	المزايا
آلية التخارج	مسجلة نظامياً
آلية إدارة الحصص ونسب الأرباح	ضمان حقوق الشركاء
تعطيل الأعمال في حالة الخروج والإرث (ويكون لهم خلال عام واحد من تاريخ اوفاة مورثهم التنازل عن حصة مورثهم وفقاً لأحكام التنازل عن الحصص الواردة بهذا النظام)	النص على عدم دخول الورثة في الشراكة (المادة 21)



مزاياء وتحديات شركة المحاصة

التحديات	المزاياء
غير مشهورة	شركة نظامية (وفقا لنظام الشركات)
ضعف الضمانات لحقوق الشركاء	المرونة في إدارة الحصص والنسب
حقوق الورثة	المرونة في إدخال وخروج الشركاء
يبقى التعامل مع الرخصة الخاصة لكل محام شريك على حدة	إمكانية التعديل وفق ترتيبات معينة في اتفاقية الشركاء



آليات الشراكة

Lockstep آلية الإستحقاق بالأقدمية

التحديات

- استمرار بعض المحامين قد يشكل عبئاً مالياً على الشركة
- وضع الشركة تحت ضغط مستمر للمزيد من الدخل
- قد يصل لمرحلة يكون فيها الهرم الإداري مقلوب بحيث يكون عدد الشركاء أكثر من المطلوب مقابل عدد المحامين

المزايا

- ضمان بقاء المحامين في الشركة مدة طويل
- استقرار الأداء وتطور العمل.
- إمكان تفرغ بعض الشركاء للتدريب والتطوير
- التعاون في استقطاب العملاء

المفهوم

يكون استحقاق الشركاء للشراكة، واستحقاقهم لنسب معينة من الحصص والعوائد وآلية استحقاق الأرباح مرتبط بالأقدمية (بعد استحقاق الشراكة) بغض النظر على الأداء



آليات الشراكة

آلية الإستحقاق بالإستقطاب Eat what you kill

التحديات

- ارتفاع مستوى الأداء الفردي مقابل الأداء الجماعي المنظم
- شدة التنافس بين الشركاء
- انخفاض مستوى التدريب والتأهيل للمحامين الجدد
- انخفاض استقرار الأداء في المكتب

المزايا

- يبقى في الشراكة المحامون المنتجون مالياً Rain Makers
- تطور الأداء المالي للشراكة
- تخفيف الضغط المالي على الشركة من حيث استحقاقات الشركاء

المفهوم

تكون الشراكة قائمة على أساس ربط الاستحقاق المالي بالاستقطاب والاستمرار بالنسبة للعملاء



آليات الشراكة

مفهوم الشريك المؤسس Monarch

التحديات

- بطء التطور والنمو للمكتب
- الاعتماد بشكل كبير على قدرات ومهارات الشريك المؤسس
- قد يكون هنالك خلل في آليات التقييم للشركاء
- انخفاض معدل الاستقرار في السنوات الأولى من الشراكة

المزايا

- مناسب للمكاتب ذات الأحجام الصغيرة
- يبني فريقاً متجانساً
- سرعة اتخاذ القرار
- مقارنة بنوعيات الشراكة الأخرى
- تساعد سمعة وقدرات الشريك المؤسس على أن يؤدي باقي الشركاء دورهم في استقطاب العملاء
- تأسيس ثقافة مشتركة للمكتب

المفهوم

يكون الشريك المؤسس للمكتب هو صاحب القرار في تعيين الشركاء ومدى استمرارهم بناء على معايير معينة توضع في من قبله



مزايا وتحديات الشركات المهنية

أهم بنود عقد الشراكة

آلية الاستحقاق للشراكة (الشركاء الحاليين والشركاء الجدد)
نسب الملكية وتوزيع الأرباح
آليات اتخاذ القرار لتوزيع الأرباح
آليات اتخاذ القرار لتقليص النسب
آليات اتخاذ القرار لإخراج الشركاء الأقل أداءً من الشركة
آلية التخارج والتقييم



إلماحة عن التحالفات المهنية

تحدي الشركات الأجنبية (الواقع)
قناعة الجهات الحكومية والشركات الكبرى
تكاملية الأداء بين المكاتب
إدارة مالية حصيفة للمشاريع
القناعة (ليس المهم أن تأخذ الحصة الأكبر اليوم)
تحل كثيرا من إشكاليات الشراكة بالنسبة للمكاتب القوية القائمة



الشركات المهنية



شكراً لكم

Alaa.naji@najilawfirm.com

@alaanaji

