



SAUDI LAW CONFERENCE  
المؤتمر السعودي للقانون

تحت شعار: تعزيز بيئة أعمال مستدامة وشاملة

سد الفجوة بين الشركات القانونية المحلية والدولية

المحامي / محمد بن عبدالعزيز العقيل



Mohammed A. Al-Aqeel  
Law Firm

محمد عبد العزيز العقيل  
محامون ومستشارون قانونيون

## سد الفجوة بين الشركات القانونية المحلية والدولية

لا يخفى على جميع المهنيين أن أساس الاستعانة بخدمات شركات المحاماة الأجنبية بالمملكة العربية السعودية (Foreign Law Firms), نابع من كون كثير من تطلعات القطاع الخاص في بلدنا المبارك يعتمد على ضمان أفضل التطبيقات في الخدمات القانونية (Best Practices) وخصوصا في المجال التجاري والاستثماري في كافة الأشظة, وهذا مبني على عدم مواكبة أغلب مكاتب المحاماة المحلية لهذه الاحتياجات نظرا لاقتصار تخصصات هذه المكاتب في مجال التقاضي من غير التخصص في تقديم الدراسات أو الآراء القانونية المتخصصة في مجالات الطاقة مثلا أو التخصصة وغيرها.

وبناء على ذلك كانت بداية الاستعانة بمكاتب المحاماة الأجنبية في بداية الثمانينيات والتسعينات الميلادية ثم أخذت بالانتشار نظرا لاحتياجات السوق.

(ولكن هل أصبح الأمر الآن كما هو عليه؟! وماهي التغييرات التي طرأت تجاه مبدأ الاستعانة بخدمات شركات المحاماة الأجنبية؟)



## سد الفجوة بين الشركات القانونية المحلية والدولية

وعليه فإنه يتم معالجة التساؤلات من خلال المحاور التالية:-

**المحور الأول:** الأمور الجاذبة في السوق السعودي لشركات المحاماة الأجنبية سابقاً وحالياً.

**المحور الثاني:** ماهي الصعوبات التي واجهتها شركات المحاماة الأجنبية في الآونة الأخيرة؟

**مناقشة:** توقعات شركات المحاماة الأجنبية تجاه حليفها السعودي.

**مناقشة:** هل حققت شركات المحاماة الأجنبية ما كان متوقعا منها في السوق السعودي؟

**مناقشة:** تقنين دخول الشركات الاجنبية في السوق السعودي.

**مناقشة:** أفضل التطبيقات من وجهة نظر شخصية للاستعانة بمكاتب المحاماة الاجنبية على الوجه الأمثل مهنياً.



## الأمر الجاذبة في السوق السعودي لشركات المحاماة الأجنبية

غالباً ما يكون تعاطي هذا الموضوع في السوق المحلي بالسمع بما لدى المحامين المحليين، ويندر أن يتم الاستئناس بالمدى شركات المحاماة الأجنبية ليتم بذلك تغطية كافة تفاصيل هذه الظاهرة من الزاويتين!

وباعتباري في المقام الأول محامٍ سعودي، وتشرفت بالتدرب في شركات محاماة أجنبية أثرت في معايير أدائي المهني والمعرفي، فإني وجدت من باب الأولوية نقل التجربة بشكل منصف.

لا يخفى على جميع المهنيين أن الغاية وأساس الاستعانة بخدمات شركات المحاماة الأجنبية بالمملكة العربية السعودية Foreign Law Firms نابع من كون كثير من تطلعات القطاعين العام والخاص في بلدنا المبارك يعتمد على ضمان أفضل التطبيقات في الخدمات القانونية وخصوصاً في المجال التجاري والاستثماري في كافة الأنشطة، وهذا مبني على عدم مواكبة أغلب مكاتب المحاماة المحلية لهذه الاحتياجات نظراً لاقتصار تخصصات هذه المكاتب في مجال التقاضي أو الاستشاري في بعض المجالات من غير التخصص في تقديم الدراسات أو الآراء القانونية المتخصصة في مجالات الطاقة أو الخصخصة وغيرهما.

وبناء على ذلك كانت بداية الاستعانة بشركات المحاماة الأجنبية في بداية الثمانينات والتسعينات الميلادية ثم أخذت بالانتشار نظراً لاحتياجات السوق ولعدم تلبية مكاتب المحاماة المحلية لهذه الاحتياجات في ذلك الوقت.

(ولكن هل أصبح الأمر الآن كما هو عليه؟! وماهي التغييرات التي طرأت تجاه مبدأ الاستعانة بخدمات شركات المحاماة الأجنبية؟)

يتبين من التقارير المتداولة عالمياً خلال السنوات الخمس الأخيرة والمنشورة في كثير من المواقع الإلكترونية مثل موقع THE LAWYER كثيراً من الأمور التي تؤخذ في عين الاعتبار لدى شركات المحاماة الأجنبية في المملكة، ومن هذه التقارير التقرير الخاص الذي تم رفعه في (Islamic Finance news) بعنوان *Law firms opening*

*up offices in the Middle East: Focus on Saudi Arabia*



## الأموال الجاذبة في السوق السعودي لشركات المحاماة الأجنبية

ومن هذا التقرير نستخلص الأمور الجاذبة لشركات المحاماة الأجنبية بما يلي:

- 1- تم تفضيل المملكة عن غيرها من دول مجلس التعاون في عام لما تملكه من عوائد مالية في المنطقة تبلغ نسبتها 42% بما يقارب 577 مليار دولار! وهذا مؤشر كاف على قوة السوق السعودي باختلاف قطاعاته ليس فقط على مستوى دول الخليج بل وعلى مستوى العالم.
- 2- تستخدم المملكة إيرادات تصدير النفط في عمل استثمارات ضخمة في البنية التحتية والاجتماعية من ناحية الصحة والتعليم والمصانع الضخمة، والتي تهدف بدورها للتشجيع على توزيع الاعتماد الاقتصادي ليشمل قطاعات أخرى غير النفط، وعليه فإن شركات المحاماة الأجنبية تستهدف هذه الاستثمارات الضخمة ولا تستهدف القطاع الخاص (غالباً) وذلك لوجود المعرفة القانونية لخدمة توجهات المملكة في هذه القطاعات الحساسة والتي من الصعب على شركات المحاماة المحلية مسابقة الزمن للحصول على هذا الامتياز.
- 3- لدى شركات المحاماة الأجنبية تخوف بأن عملائهم في السعودية سوف يجبرون على اختيار شركة أجنبية أخرى! ونتيجة لذلك أصبح لديهم تخوف بأن الشركة الأجنبية المنافسة قد تستحوذ على العملاء، لذلك فإن هذه الشركات سوف تلجأ الى الدخول في شراكة استراتيجية مع مكتب محلي ليكون لديها كيان في المملكة العربية السعودية. وغالباً ما يكون هناك تواجد لمحام أو اثنين من مكتب المحاماة الأجنبي في المقر المفتوح في المملكة.
- 4- تطمح شركات المحاماة العالمية الى حماية عملاءها الحاليين، وبنفس الوقت التوسع والدخول في أعمال جديدة، وجرت العادة أن يكون هنالك محام من الشركات الأجنبية متواجد في المكتب الرئيسي في السعودية، وفي حال الحصول أعمال جديدة، يتم ارسال محامين أجانب آخرين لمتابعة هذه الاعمال.



## ماهي الصعوبات التي واجهتها شركات المحاماة الأجنبية في الآونة الأخيرة؟

بالرجوع إلى التقرير الخاص أعلاه ، يتبين منه أهم الصعوبات التي واجهت شركات المحاماة الأجنبية على لسانهم كما يلي:

1- بناءً على نظام الكفيل الذي يسري على منسوبي شركات المحاماة الأجنبية (في ظل عدم امكانياتهم تأسيس فروع مستقلة لهم مما يعطيهم المرونة في ذلك كمستثمر أجنبي)، فإن مرحلة العثور على كفيل محلي يناسب أعمال وتوجهات مكتب المحاماة الأجنبي هي أصعب مرحلة، وليس أدل على ذلك من عدم استقرار كثير من شركات المحاماة الأجنبية (ليس لسبب مالي أو مهني بقدر ما هو بسبب الإشكالية مع الكفيل السعودي).

2- بقدر كون السوق السعودي جاذباً من الناحية الاستثمارية والمهنية، بقدر ما هو غير مرغوب لكثير من الجنسيات التي تتعارض مع ثقافة المجتمع السعودي ومبادئه، وعليه فإن السوق يعد مطمعاً بشكل أكثر لحملة الديانة الإسلامية من منسوبي الشركات الأجنبية وهم قليل نسبياً في شركات المحاماة الأجنبية المعروفة (مما يؤدي إلى عدم استقرار الجهاز الاستشاري الممثل للمكتب الأجنبي).

وأضيف من وجهة نظري زيادة على ذلك ما يلي:

3- ارتفاع جودة المحامي السعودي المحلي خلال السنوات العشر الماضية خصوصاً، مما أدى إلى اطمئنان السوق إلى الاعتماد عليه في كثير من الخدمات الاستشارية.

4- ارتفاع عدد المحامين المؤهلين والمتخصصين في جوانب قانونية استشارية مختلفة تخدم توجهات السوق في القطاعين العام والخاص.

5- خدمات برامج ابتعاث حملة الشهادة القانونية أو الشرعية إلى الخارج لدراسة القانون في أعرق الجامعات العالمية، مما أضاف إلى السوق السعودي عدداً لا يقارن بالمحامين المرخصين الذين يتمتعون بالمهارات القانونية و إيصالها بأكثر من لغة (مما يضمن حصولهم على الخبرة والمعرفة المنشودة).

6- نضج متلقي الخدمة من العملاء في القطاعين العام والخاص بالاستعانة بالمحامي السعودي الذي يحقق لهم الخدمة التي كانت تترقب فقط من شركات



## هل حققت شركات المحاماة الأجنبية ما كان متوقعا منها في السوق السعودي؟





هل حققت شركات المحاماة الأجنبية ما كان متوقعا منها في السوق السعودي؟

---







أفضل التطبيقات من وجهة نظر شخصية للاستعانة بمكاتب المحاماة الاجنبية على الوجه الأمثل مهنيا.



## سد الفجوة بين الشركات القانونية المحلية والدولية



المحامي / محمد بن عبدالعزيز العقيل

