دراسة حالة

من رد الدعوى إلى إلغاء الحكم وإثبات الشراكة

ملخص تنفيذي موجز للقضية ودور كاونسلو ونتيجة الاستئناف

العنصر	الملخص
موضوع القضية	نزاع تجاري حول إثبات شراكة خمسة أطراف في شركة ذات مسؤولية محدودة، بواقع 20% لكل شريك، استناداً إلى عقد شراكة مستقل.
أطراف النزاع	ثلاثة شركاء طالبوا بإثبات شراكتهم في مواجهة بقية الأطراف، مع إخفاء الأسماء والبيانات التعريفية حفاظاً على السرية.
الحكم الابتدائي	قضت محكمة الدرجة الأولى برد الدعوى، تأسيساً على وجود اختلافات بين عقد الشراكة وعقد التأسيس الرسمي للشركة.
دور كاونسلو	تدخلت كاونسلو بعد صدور الحكم الابتدائي لدراسة الملف، وتشخيص سبب الخسارة، وإعادة بناء استراتيجية الاستئناف بالتنسيق مع الممثل القانوني.
محور الاستراتيجية	إعادة توجيه النزاع من مسألة الإجراءات الشكلية لتعديل عقد التأسيس إلى مسألة صحة عقد الشراكة وإلزام أطرافه به.
أبرز الأدلة	عقد مكتوب، موافقة الأطراف، أداء المقابل المالي، وإقرار أحد أطراف العقد باستلام مبالغ مرتبطة بدخول المدعين كشركاء.
نتيجة الاستئناف	إلغاء الحكم الابتدائي والحكم مجدداً بإثبات شراكة الأطراف الخمسة في الشركة بنسبة 20% لكل شريك.
الأثر القانوني	أظهر الملف أهمية التكييف القانوني الصحيح وقراءة الأدلة ضمن سياقها التعاقدي، مما غيّر مسار القضية أمام الاستئناف.

دراسة حالة | من رد الدعوى إلى إلغاء الحكم وإثبات الشراكة

نبذة عن القضية

تتمحور القضية حول نزاع تجاري بين عدد من الشركاء بشأن **إثبات شراكتهم في شركة ذات مسؤولية محدودة** استناداً إلى عقد شراكة أُبرم بين خمسة أطراف، ونص على إعادة توزيع ملكية الشركة بينهم بالتساوي، بحيث تكون حصة كل شريك **20%**.

أقام ثلاثة من الشركاء دعوى أمام المحكمة التجارية مطالبين بإثبات شراكتهم في الشركة وفقاً للعقد المبرم بين الأطراف، إلى جانب بعض الطلبات التابعة. وكان جوهر النزاع يدور حول مدى حجية عقد الشراكة وآثاره في مواجهة الوضع المثبت في عقد تأسيس الشركة.

وخلال نظر الدعوى، تمسك المدعون بأنهم أوفوا بالتزاماتهم المالية الناشئة عن الاتفاق، في حين دفع أحد أطراف الشركة بأن المبالغ لم تُسدد لحساب الشركة، وأن عقد الشراكة يختلف في بعض عناصره عن عقد التأسيس الرسمي. وفي المقابل، تضمنت محاضر القضية إقراراً من أحد الشركاء باستلام المبالغ من المدعين وبأن تلك المبالغ كانت مرتبطة بترتيبات دخولهم في الشركة.

الحكم الابتدائي

انتهت محكمة الدرجة الأولى إلى **رد الدعوى**.

وقد بنت المحكمة حكمها، في جوهره، على وجود اختلافات بين عقد الشراكة الذي يستند إليه المدعون وبين عقد التأسيس الرسمي للشركة، سواء من حيث عدد الشركاء أو رأس المال أو طبيعة الحصص، واعتبرت أن الاتفاق محل الدعوى ينطوي على تعديل جوهري لعقد التأسيس كان يستلزم اتباع الإجراءات النظامية المقررة لإجراء ذلك التعديل.

وبناءً على هذا التكييف انتهت الدائرة إلى رفض طلب المدعين وإصدار حكمها برد الدعوى.

وهنا بدأت **مرحلة تدخل كاونسلو**.

تدخل كاونسلو بعد الحكم الابتدائي

بعد صدور الحكم برد الدعوى، عُرض الملف على **كاونسلو** للحصول على استشارة قانونية متخصصة بشأن الحكم، وتقييم فرص الاعتراض عليه، وتحديد المسار الأنسب لمرحلة الاستئناف.

لم تبدأ كاونسلو من فرضية أن المطلوب هو مجرد إعداد اعتراض على الحكم، وإنما تعاملت مع الملف باعتباره قضية تحتاج أولاً إلى **تشخيص سبب الخسارة في الدرجة الأولى**، ثم تحديد ما إذا كان بالإمكان إعادة بناء القضية أمام محكمة الاستئناف على أساس قانوني أكثر قوة.

ولهذا بدأت الدراسة بمراجعة متكاملة للحكم الابتدائي ووقائع الدعوى والعقد محل النزاع ودفوع الخصوم والإقرارات التي صدرت أثناء المرافعة.

تشخيص سبب خسارة القضية

خلصت دراسة كاونسلو إلى أن المشكلة الرئيسية لم تكن في غياب الأدلة على العلاقة بين الأطراف، وإنما في **الطريقة التي تم بها تكييف النزاع أمام محكمة الدرجة الأولى**.

فالحكم الابتدائي ركز بصورة أساسية على الاختلاف بين عقد الشراكة وعقد التأسيس الرسمي للشركة، ثم انتقل من ذلك إلى نتيجة مفادها أن تعديل هيكل الملكية لم يتم بالطريقة النظامية.

ومن منظور كاونسلو، كان من الضروري فصل مسألتين عن بعضهما:

المسألة الأولى :صحة عقد الشراكة والتزام أطرافه به.

المسألة الثانية :الإجراءات اللازمة لعكس هذه الشراكة وتعديل بيانات الشركة رسمياً.

وهذا الفصل كان نقطة أساسية في إعادة بناء القضية.

استراتيجية كاونسلو للاستئناف

بناءً على الدراسة، وضعت كاونسلو استراتيجية تقوم على **إعادة توجيه النزاع من مسألة الإجراءات الشكلية لتعديل عقد التأسيس إلى مسألة صحة عقد الشراكة ذاته وإلزام أطرافه به**.

فالسؤال الذي أصبح محور الاستراتيجية لم يعد:

هل تم تعديل عقد التأسيس بالطريقة النظامية؟

وإنما:

هل يوجد عقد شراكة صحيح صدر بإرادة جميع أطرافه وتم البدء في تنفيذه؟

وقد انعكس هذا التوجه لاحقاً في أسباب الاستئناف التي ركزت على **الخطأ في تكييف الواقعة، والخطأ في الاستدلال، والقصور في التسبيب، وإغفال المحكمة للمستندات ولأحكام عقد الشراكة محل الدعوى**.

إعادة قراءة الأدلة

من أهم ما قامت عليه استراتيجية كاونسلو إعادة تقييم الأدلة الموجودة بالفعل في ملف القضية، بدلاً من النظر إلى الاستئناف بوصفه مجرد فرصة لتقديم حجج جديدة.

وكان من أهم تلك الأدلة **الإقرارات الصادرة من أحد أطراف الشراكة**.

فقد تضمنت وقائع القضية إقرار أحد الشركاء باستلام مبالغ من المدعين، وأن هذه المبالغ كانت مرتبطة بالتنازل وترتيبات جعلهم شركاء في الشركة المزمع تشغيلها.

رأت كاونسلو أن هذه الواقعة يجب ألا تُقرأ باعتبارها مجرد حركة مالية، بل باعتبارها جزءاً من **تنفيذ عقد الشراكة ودليلاً على وجود علاقة تعاقدية حقيقية بين الأطراف**.

ومن هنا أصبح البناء الاستراتيجي للقضية قائماً على الربط بين:

عقد مكتوب + موافقة الأطراف + أداء المقابل المالي + إقرار أحد أطراف العقد باستلامه.

نقل الاستراتيجية إلى الممثل القانوني

بعد الانتهاء من دراسة الملف، تم تسليم الممثل القانوني للمدعين **التصور القانوني المقترح للاستئناف ومحاور التعامل مع الحكم الابتدائي**.

ولم يكن الهدف أن تحل كاونسلو محل الممثل القانوني الذي يباشر القضية أمام المحكمة، وإنما أن توفر له **التحليل والاستراتيجية القانونية التي يعاد على أساسها بناء الاعتراض والمرافعة**.

تمحورت التوصيات حول مهاجمة الأساس الذي قام عليه الحكم الابتدائي، وإعادة تقديم القضية باعتبارها نزاعاً حول صحة وإلزامية عقد الشراكة، مع إبراز دلالة الإقرارات والتصرفات التنفيذية الصادرة من الأطراف.

التنسيق مع الممثل القانوني أثناء الاستئناف

لم تتوقف مساهمة كاونسلو عند تسليم الدراسة، بل جرى **تنسيق قانوني مستمر مع الممثل القانوني للمدعين** لضمان تطبيق الاستراتيجية في مسار الاستئناف.

وقد انعكست محاور الاستراتيجية في الاعتراض المقدم؛ حيث تم التركيز على الخطأ في التكييف والاستدلال والقصور في أسباب الحكم، وعلى أن المحكمة الابتدائية لم تمنح عقد الشراكة والمستندات المقدمة الدلالة القانونية الصحيحة.

كما استمرت المرافعة أمام الاستئناف حول صحة العقد، ومدى تنفيذ الأطراف لالتزاماتهم، والدفع المتعلق بقيمة الحصص، إلى أن أصبحت القضية صالحة للفصل.

النتيجة

أظهرت نتيجة الاستئناف أهمية إعادة بناء القضية على الأساس الصحيح.

فبعد دراسة أوراق القضية والحكم الابتدائي وأسباب الاعتراض، قررت محكمة الاستئناف **عدم صحة ما انتهت إليه محكمة الدرجة الأولى من رد الدعوى**.

وكان لافتاً أن أسباب حكم الاستئناف ركزت على ذات النقاط التي شكلت جوهر الاستراتيجية؛ إذ اعتبرت المحكمة أن إقرار أحد أطراف العقد بصحة الشراكة واستلام مبالغ الحصص يؤكد صحة عقد الشراكة وإرادة أطرافه، كما رفضت الدفع المتعلق بعدم سداد المدعين لقيمة حصصهم لعدم قيام الدليل عليه.

وانتهت المحكمة إلى اعتبار عقد الشراكة صحيحاً وصادراً بموافقة جميع الشركاء، ورتبت على ذلك إلغاء الحكم الابتدائي.

وصدر الحكم النهائي بـ**إلغاء الحكم السابق والحكم مجدداً بإثبات شراكة الأطراف الخمسة في الشركة بواقع 20% لكل شريك وفق عقد الشراكة محل النزاع**.

أثر تدخل كاونسلو

يمكن تلخيص رحلة العمل في هذه القضية على النحو الآتي:

حكم ابتدائي برد الدعوى ← طلب استشارة كاونسلو ← دراسة الحكم والملف ← تشخيص سبب الخسارة ← إعادة تكييف النزاع ← بناء استراتيجية الاستئناف ← تسليم الاستراتيجية للممثل القانوني ← تنسيق مستمر أثناء المرافعة ← تطبيق الاستراتيجية أمام الاستئناف ← إلغاء الحكم وإثبات الشراكة.

وتبرز هذه القضية نموذج عمل كاونسلو في القضايا التي تصل إليها **بعد صدور الحكم الابتدائي**؛ إذ لا يقتصر دورها على تقييم إمكانية الاعتراض، وإنما يمتد إلى تحليل سبب النتيجة السابقة، واكتشاف نقاط القوة غير المستثمرة في الملف، ثم بناء استراتيجية قابلة للتطبيق بالتنسيق مع المحامي المباشر للقضية، بهدف تغيير المسار القضائي للنزاع.