دراسة حالة

كيف أسهمت كاونسلو في إنجاح نزاع مقاولات تجاوزت قيمته مليوني ريال؟

إجمالي المطالبات	التعويض المطالب به	المستحقات الأصلية
ريال 2,049,094	ريال 125,000	ريال 1,924,094

نبذة عن القضية

تلقت منصة كاونسلو طلباً من إحدى الشركات العاملة في قطاع التشغيل والصيانة لدراسة نزاع تجاري نشأ بينها وبين إحدى شركات المقاولات بشأن مستحقات مالية مترتبة على تنفيذ أعمال تشغيل وصيانة ضمن مشروع قائم في إحدى المدن الصناعية بالمملكة العربية السعودية.

بلغت المستحقات الأصلية محل المطالبة مبلغ 1,924,094 ريالاً سعودياً، إضافة إلى مطالبة بتعويض قدره 125,000 ريال سعودي عن الأضرار الناتجة عن المماطلة في السداد والاضطرار إلى اللجوء إلى القضاء، ليبلغ إجمالي المطالبات 2,049,094 ريالاً سعودياً.

جوهر التكليف

تقييم المركز القانوني للعميل قبل رفع الدعوى، وقياس قوة المستندات، ورصد المخاطر، ووضع خطة عمل قانونية متكاملة يمكن البناء عليها عند بدء الإجراءات القضائية.

المرحلة الأولى: دراسة المستندات قبل رفع الدعوى

بدأ دور كاونسلو قبل اتخاذ أي إجراء قضائي. فقد تسلمت المنصة مستندات العلاقة التعاقدية وشرعت في مراجعتها ضمن إطار قانوني وإثباتي متكامل، لا على أساس فحص كل مستند بصورة منفصلة.

١. عقد المقاولة والمستندات المنظمة لتنفيذ المشروع
٢. الفواتير الصادرة عن الأعمال المنفذة وكشوف المطالبات المالية
٣. الخطابات الرسمية والمراسلات الإلكترونية المتبادلة بين الطرفين
٤. المستندات الدالة على تنفيذ الأعمال خلال مدة العقد
٥. المراسلات المرتبطة بالمطالبة بالسداد وجدولة المستحقات

أعادت كاونسلو بناء التسلسل الزمني للعلاقة بين الطرفين، وربطت كل واقعة بالمستند المؤيد لها؛ بدءاً من إبرام العقد، مروراً بالتنفيذ وإصدار الفواتير وتسليمها، وانتهاءً بالمطالبات المتكررة بالسداد.

المرحلة الثانية: التحليل القانوني والإثباتي

تناولت الدراسة مدى ثبوت تنفيذ الأعمال، وسلامة المطالبة المالية، وحجية الفواتير، والقيمة الإثباتية للمراسلات، ومدى وجود اعتراضات معاصرة على الأعمال أو الفواتير.

وأظهرت الدراسة أن الفواتير محل المطالبة قُدمت خلال عام 2023 دون ثبوت اعتراض تفصيلي ومعاصر عليها، كما كشفت المراسلات عن مناقشة آلية سداد المبالغ وجدولتها، وهو ما عدّته كاونسلو قرينة مهمة على علم الطرف الآخر بالمستحقات ومناقشته لطريقة الوفاء بها.

أهم استنتاج أولي

وجود أساس تعاقدي ومستندي جدي للمطالبة، مع توافر قرائن سابقة على الدعوى تعزز ثبوت أصل المديونية

.وتضعف الإنكار اللاحق لها

المرحلة الثالثة: إعداد خطة العمل القانونية

بعد انتهاء الدراسة، أعدت كاونسلو خطة عمل متكاملة قبل بدء الجلسات والمرافعات، وزودت العميل وممثله القانوني .بآلية واضحة لإدارة النزاع

١..تحديد التكييف القانوني الصحيح للنزاع
٢..ترتيب الوقائع بحسب تسلسلها وأهميتها
٣..تحديد المستند المؤيد لكل واقعة وكل مبلغ مطالب به
٤..تقييم نقاط القوة والمخاطر المحتملة
٥..توقع الدفوع التي قد يثيرها الخصم وإعداد محاور الرد عليها
٦..وضع تصور عملي لعرض المطالبة أمام المحكمة منذ الجلسة الأولى

وبعد تسليم الدراسة وخطة العمل، باشر الممثل القانوني للشركة إجراءات الدعوى وفق الرؤية القانونية المعدة مسبقاً، .بما ضمن أن تبدأ القضية من أساس منظم ومحدد، لا كرد فعل على ما قد يطرحه الخصم لاحقاً

المرحلة الرابعة :متابعة المذكرات والدعم المستمر

لم ينته دور كاونسلو عند إعداد الدراسة الأولية .فبعد بدء المرافعات، استمرت المنصة في متابعة مجريات القضية .بالتنسيق مع الممثل القانوني للشركة المدعية

كانت مذكرات المدعى عليها ومرفقاتها تُراجع فقرةً فقرة، ويجري تحليل كل دفع ومقارنته بالعقد والفواتير والمراسلات .السابقة، ثم تُحدد أوجه القصور والتناقض وتُعد محاور الرد القانونية والمستندية اللازمة

١..تحليل مذكرات الخصم والمرفقات الجديدة
٢..مراجعة ضبوط الجلسات وتوجيهات المحكمة
٣..تحديد المستندات الواجب إبرازها في كل مرحلة
٤..تزويد الممثل القانوني بمحاور الرد والمرافعة
٥..تحديث الاستراتيجية القانونية بحسب تطورات الدعوى

أبرز الدفوع التي تمت مواجهتها

أثارت المدعى عليها أثناء نظر القضية عدداً من الدفوع، كان أبرزها الدفع بعدم الصفة بسبب انتقال ملكية الشركة إلى مالك جديد، وإنكار استلام الفواتير، والادعاء بعدم اكتمال الأعمال، والتمسك بوجود إنذارات وغرامات مرتبطة .بالمشروع

1. الدفع بانتفاء الصفة نتيجة انتقال الملكية

ركزت كاونسلو على أن المطالبة موجهة إلى الشركة بصفتها شخصاً اعتبارياً مستقلاً، وليست موجهة إلى المالك السابق أو الجديد بصفته الشخصية .ومن ثم فإن انتقال ملكية الحصص لا يؤدي بذاته إلى انقضاء الالتزامات الثابتة في ذمة الشركة.

كما تم التأكيد على أن أي خلاف بين المالك الجديد والملاك السابقين بشأن عدم الإفصاح عن الالتزامات يبقى ضمن العلاقة الداخلية بينهم، ولا يجوز الاحتجاج به في مواجهة الدائن أو اتخاذه سبباً للتنصل من التزامات الشركة القائمة.

2. الإنكار اللاحق للفواتير والأعمال

أظهرت الدراسة أن الفواتير كانت قد قُدمت منذ عام 2023، ولم يثبت وجود اعتراض تفصيلي ومعاصر عليها .كما أن الاعتراض على تنفيذ الأعمال لم يظهر بصورة واضحة إلا بعد رفع الدعوى، وهو ما استلزم موازنته مع سلوك المدعى عليها السابق ومراسلاتها المتعلقة بجدولة السداد.

وركزت الردود على أن مناقشة آلية السداد لا تنسجم مع الإنكار الكامل اللاحق لأصل المديونية، وأن مجرد القول بعدم استلام الفواتير من شخص مخول لا يكفي لنفي المطالبة متى ثبت دخول الفواتير في الدورة التجارية والمستندية بين الطرفين.

3. الإنذارات والغرامات التشغيلية

ميزت كاونسلو بين وجود ملاحظات تشغيلية أثناء تنفيذ عقد طويل المدة وبين ثبوت عدم تنفيذ كامل الأعمال محل الفواتير .فوجود إنذار أو غرامة لا يؤدي تلقائياً إلى سقوط جميع المستحقات، ما لم يتم بيان صلة كل ملاحظة بفاتورة محددة ومقدار أثرها المالي والأساس التعاقدي للخصم.

القيمة المضافة التي قدمتها كاونسلو

١..دراسة النزاع قبل رفع الدعوى وتقييم فرص النجاح
٢..إعادة بناء التسلسل الزمني وربط الوقائع بالأدلة
٣..تحليل العقد والفواتير والمراسلات من منظور قانوني وإثباتي
٤..إعداد استراتيجية متكاملة وخطة عمل قبل الجلسات
٥..توقع دفوع الخصم والاستعداد لها مسبقاً
٦..تحليل المذكرات والمرفقات المقدمة أثناء المرافعات
٧..تقديم دعم قانوني مستمر بالتنسيق مع الممثل القانوني للشركة

النتيجة: الحكم بجميع الطلبات

تكاملت جهود كاونسلو في الدراسة والتحليل وإعداد خطة العمل والدعم القانوني المستمر مع جودة أداء الممثل القانوني للشركة أمام المحكمة، وحسن عرضه للوقائع والمستندات والردود.

وقد أسفر هذا التكامل في العمل القانوني عن صدور الحكم لصالح الشركة المدعية بجميع طلباتها، بما يعكس أهمية البدء بدراسة قانونية عميقة قبل أول جلسة، ثم إدارة القضية من خلال استراتيجية ثابتة يتم تحديثها بحسب المستجدات.

الخلاصة

نجاح النزاعات التجارية لا يقوم على امتلاك المستندات وحدها، بل على حسن تحليلها وترتيبها واختيار التكييف المناسب وتوقع دفاع الخصم، ثم تقديمها أمام المحكمة ضمن مسار متكامل منذ بداية القضية وحتى صدور الحكم.

...لأن النجاح يبدأ قبل أول جلسة

كاونسلو ...القانون حيث تكون

Omar