

## صناعة وصناعة المحاماة في الوطن العربي بين الواقع والمأمول

الأستاذ الباحث

صالح محمد موسي الزهراني

[abohusa.law@hotmail.com](mailto:abohusa.law@hotmail.com)

### نبذة عن البحث :

تعتبر المحاماة من أرقى وأعظم المهن التي أدى التطور في عالم الأعمال إلى الحاجة الملحة لنشأتها، وعبر مرور الزمن تطورت هذه المهنة وتطور العاملون بها بداية من نشأة مكاتب المحاماة بصورتها وأدواتها التقليدية إلى تطور هذا المفهوم في العصر الحالي وما ينتظر هذه المهنة من تطلعات نحو مستقبل أكثر ديناميكية وعملية خصوصاً مع الإهتمام بدمج التكنولوجيات الحديثة والتعامل مع مكاتب المحاماة بمفهوم الشركات المؤسسية.

لذلك كان لزاماً علينا كعاملين فاعلين في المجال القانوني نتأثر بمتغيراته ويؤثر على واقعنا خصوصاً في دولنا العربية أن نناقش واقعنا في مجال القانون والمحاماة بكل حيادية حتي نقف على الأوجه المتعددة للتمييز والقصور من خلال دراسة تلمس مختلف الجوانب ذات الصلة لنعلم مكاننا الحقيقي في الخريطة العالمية لمهنة المحاماة، الأمر الذي يفتح أمامنا باباً واسعاً لتناول تجارب دول العالم الناجحة في عالم المحاماة بما ينقل إلينا خبرات متعددة تسهم في نمو الوعي الجمعي للمحامين العرب وتعطي فرصة حقيقية للتطور والنمو المستدام في هذه المهنة تماشياً مع خطط دولنا العربية في التنمية المستدامة 2030.

وفي معرض حديثنا عن هذا البحث، تناولت الحديث في هذه القضية الهامة عبر ثلاثة محاور رئيسية: الأول منها يتحدث عن واقع صناعة المحاماة في الوطن العربي، ومن خلاله نناقش واقع الحال لمهنة المحاماة وعلاقة طرفي العدالة من المحامين والقضاة، كما نتناول بالتحليل بعض أوجه القصور التي تعترض المهنة كاللغة والكفاءة وضعف البرامج والمخرجات التعليمية وغيرها من العوامل الأخرى التي تناولها البحث بالتحليل مع بيان بعض التجارب التي تلوح في الأفق للتعامل مع هذا الواقع وشرح جميع معطياته قدر الامكان.

وفي المحور الثاني ناقش معالجة أوجه القصور التي أفرزها الواقع العملي من خلال مناقشة موضوع مناهج الدراسات القانونية وكيفية تطويرها وتطوير مخرجات العملية التعليمية في كليات القانون بما ينتج عنه في النهاية تخريج دفعات ناضجة قانونياً وقادرة على التعامل مع معطيات السوق الحالي بجميع مشكلاته وتطورات، كما تناولنا أيضاً في هذا المحور بيان دور نقابة المحامين الهام في اعداد كوادر في مجال المحاماة قادرة على الإرتقاء بالمهنة وعمل النقلة النوعية المطلوبة، فواقع توزيع الأدوار المنطقي يقضي بأن تقوم الجامعات بمهمة التعليم القانوني الأكاديمي بينما تقوم نقابة المحامين بمهمة تدريب المحامين وتأهيلهم، وكلا المهمتين تكمل بعضها الأخرى وتتكامل معها.

أما المحور الثالث والأخير تناولنا فيه بعض التجارب الناجحة في مجال المحاماة حول العالم لاستخلاص محاولات التطوير والتطور بما يتماشى مع الظروف المحيطة وتطبيقها للنهوض بالصناعة على المستوى الدولي، حيث تناولنا بالدراسة والتحليل احصائية من أشهر الاحصائيات الأجنبية التي تظهر أكبر مكاتب وشركات المحاماة المرموقة على مستوى العالم Am Law 100 والتي من خلالها نستطيع التعرف على أكبر مئة شركة من الشركات العاملة في مجال المحاماة للعام 2019 وذلك بالمقارنة مع ذات الاحصائية الصادرة عن العام 2018، إلا أن الدراسة في هذا البحث اقتصرت على تناول أول عشرة شركات عاملة بالمجال فقط مع بيان أوجه التغير في ترتيبها ودراسة هذا التغير من حيث اجمالي الإيرادات ومتوسط دخل المحامي والأرباح لكل شريك، ومن مجموع هذه العوامل تعطي الاحصائية للشركة مرتبة من مئة قد تختلف أو تتفق مع وضعها في الأعوام السابقة عليها.

كما تناولنا مقالاً هاماً يتناول بالتحليل أسرار النجاح لأكبر شركات ومكاتب المحاماة حول العالم ويتعرض بالتحليل لشركات المحاماة الأوروبية والأمريكية، الأمر الذي يفيدنا في دولنا العربية ويساعدنا علي فهم أسس هذا النجاح ومحاولة تطبيقها حتى نصل للتطور والتنافسية، ومن أهم النقاط التي تم التعرض لها كأسس للنجاح هي وضع خطة تسويقية سنوية للعملاء المستهدفين، التواصل المستمر مع العملاء لاطلاعهم على المستجدات في قضاياهم، اتباع أحدث طرق الإدارة، اشفة الكترونية لكافة المستندات الورقية، استقطاب كبار العملاء، التخصص القانوني، تقديم عروض وتخفيضات للعملاء المتميزين، تقديم الحلول الاستباقية لما قد يثور من مشكلات للعملاء، التنقيف القانوني للعملاء، متابعة العملاء وخلق تواصل اجتماعي من خلال حفل سنوي مثلاً.

ثم تناولنا في النهاية الخاتمة، والتي انتهت بعدد من التوصيات في ضوء الدراسة التي قدمها البحث والتي تتلخص في :-

1- تطوير صناعة وصناعة المحاماة ورفع مستوى الخريجين.

2- تعزيز وضع المحامي المهني والاجتماعي.

3- تحسين نوعية التعليم الأكاديمي.

4- التعاون المشترك بين كليات القانون والنقابات لصالح تطور صناعة المحاماة والمحامين.

5- الاستفادة من تجارب شركات المحاماة الدولية الناجحة حول العالم لتأسيس كيانات وكوادر عربية قادرة على المنافسة دولياً.

**الكلمات المفتاحية: المحامين، التجارب، دولياً، الوطن العربي.**

## Reality and expectations of lawyering in the Arab world

### Research summary

#### **Brief:**

Lawyering is one of the most prestigious and greatest professions. This profession came into existence as a result of the development in the business world. Over time, it has developed and those who practice it have evolved. The beginning was the traditional law firm, then it developed into the current modern concept, and it is expected that in the near future it will become more dynamic and practical, especially with the interest in integrating modern technologies and dealing with law firms with the concept of institutional companies.

Therefore, we, in the Arab countries, have to discuss our reality in the field of legal and lawyering impartiality in order to identify the various aspects of distinction and shortcomings by studying the various relevant aspects in order to determine our true place in the global map of the legal profession, which opens a wide door to address the successful experiences of the countries of the world in the field of lawyering, in a way that transmits to us multiple experiences that contribute to the growth of collective awareness of Arab lawyers and give a real opportunity for sustainable development and growth in this profession in line with the plans of our Arab countries in sustainable development 2030.

The research addressed this important issue through three main pillars:

**First:** The reality of the lawyering field in the Arab world was discussed. The research discussed the state of the legal profession and the relationship of the two parties of justice: lawyers and judges. The research also analyzed some of the deficiencies in the profession, such as language, competence, weak educational programs and outputs, and other factors that the research analyzed with an explanation of some of the experiences that heave in sight to deal with this reality and explain all its data as much as possible.

**Second:** The research discussed addressing the deficiencies that have emerged from the practical reality by discussing the subject of legal studies curricula and how to develop them and developing the outputs of the educational process in law schools, which ultimately results in graduating law graduates that are legally mature and able to deal with the current market data in all its problems and developments. The research also addressed in this pillar the important role of the bar association in preparing cadres capable of advancing the profession and making the required qualitative shift, on the basis that there is a role played by universities and another role played by the Bar Association; that universities carry out the task of academic legal education while the bar association carries out the task of training and qualifying lawyers, and both tasks complement each other.

**Third:** The research in this pillar dealt with some of the successful experiences in the field of law around the world to identify the attempts to develop in this field, in line with the surrounding conditions and their application to develop this field at the international level. The most famous foreign statistics that show the largest and most prestigious law firms in the world, Am Law 100, have been studied and analyzed, through which we can identify the 100 largest companies operating in the field of law for the year 2019, compared to the same statistics issued for the year 2018, but the study in this research was limited to dealing with the first ten companies operating in the field only with an explanation of the aspects of change in their rank, and studying this change in terms of total revenues, average income of the lawyer and profits for each partner. From the sum of these factors the statistic gives the firm a rank out of a hundred that may differ or be consistent with its situation in previous years.

The research also dealt with an important article that analyzes the secrets of success for the largest companies and law firms around the world and analysis some European and American law firms, which benefits us in our Arab countries and helps us understand the foundations of this success and try to apply them in order to reach development and competitiveness. Among the most important points that the article referred to as foundations for success: setting up an annual marketing plan for target customers, continuous communication with clients to inform them of developments in their cases, following the latest methods of management, electronic archiving of all paper documents, attracting major clients, legal specialization, make offers and discounts to distinguished clients, providing proactive solutions to clients' problems that may arise, legal education for clients, following up on clients and creating social communication through events such as an annual ceremony.

The study concluded with recommendations:

1. It is important to develop lawyering profession and field and raise the level of graduates;
2. Enhance the professional and social status of the lawyer;
3. Improve the quality of academic education;
4. Joint cooperation between law faculties and unions in favor of the development of the legal field and lawyers; and
5. Benefit from the experiences of successful international law firms around the world to establish Arab entities and cadres capable of competing internationally.

**Keywords:** lawyers, experiences, internationally, the Arab world.

## المقدمة

المحاماة مهنة عريقة سمحت المجتمعات بوجودها منذ القدم، فقد كانت المحاماة ولا تزال الضمانة الأساسية لإرساء المحاكمة العادلة ولصيانة حقوق الانسان وتحقيق رسالة العدالة من خلال الدفاع عن الحقوق العامة والفردية ، ومن جهة أخرى فان الفخر والاعتزاز بهذه المهمة مرتبط كذلك بدورها الطبيعي في الدفاع عن الحق في مواجهة الباطل.

ومن هذا المنطلق وعلى هذا الأساس تهدف هذه الورقة الى تقديم رؤى جديدة لعلها تسهم في تطوير وترقية مهنة المحاماة خاصة بعد أن استشرت فيها ظواهر سلبية أعاققت التطور الطبيعي للمهنة في الوقت الذي تشهد فيه الساحة الاقتصادية العالمية والعربية تحولات غير مسبوقة كان في مقدمتها تحولات في المجال الاقتصادي الذي يعتبر أحد أهم المكونات الرئيسية للعولمة التي أفرزت عالم جديد ومتجدد في كل يوم وأحياناً في كل لحظة، وفي ظل التحولات الاقتصادية والانفتاح الاقتصادي والحربة الاقتصادية كان لابد من وعي قانوني واقتصادي يواكب هذه التطورات وآثارها وعلاقتها بالتحولات الاجتماعية .

## مشكلة الدراسة

تناقش هذه الورقة مشكلة ملحة في مجال المحاماة ألا وهي الجمود وعدم التطور، والعمل بعقلية وأدوات المحامي منذ عقود مضت بدون أي تطوير، مما نجم عنه مشكلة أكبر وهي تخلف مكاتب المحاماة العربية عن اللحاق بركب التطور الموجود حول العالم، الأمر الذي أدى إلى خسائر للدولة والأفراد تتمثل في عدم القدرة على اجتذاب القضايا الدولية التي تساهم في ادخال العملة الصعبة للدولة وشركات المحاماة العربية، وكذلك هروب القضايا الوطنية إلى مكاتب المحاماة الأجنبية لوجود الخبرة المطلوبة والجدية بما يمثل خروج لرؤوس الأموال من الدولة. إذن المشكلة هي مشكلة عملية وإقتصادية بالدرجة الأولى.

## أهمية الدراسة

تطورت مهنة المحاماة عالمياً بشكل مذهل في الفترة الأخيرة، وساعدت العولمة على نقل هذا التطور والتحول بشكل سريع بحيث كشفت جمود وقصور في أداء الكثير من شركات المحاماة حول العالم وبشكل خاص في وطننا العربي، لذلك تأتي هذه الدراسة بمثابة بيان للوضع الحالي وما يكتنفه من عوار، مع بيان الأسس التي يمكن من خلالها معالجة هذا العوار، بالإضافة إلى دراسة السوق العالمي في صناعة المحاماة واستخلاص أسباب نجاح بعض الشركات العاملة في المجال القانوني لإطلاع القانونيين العرب على تجارب النجاح في هذا المجال حول العالم لتحقيق الحلم في الإرتقاء بمهنة المحاماة، فندرج أن يكون هذا العمل لبنة أساسية في تأسيس جيل قادر على انشاء شركات ناجحة عالمياً وقادرة على المنافسة والتواجد في قوائم كبار شركات المحاماة حول العالم.

## أهداف الدراسة

تهدف الدراسة إلى حث المحامين ومكاتب المحاماة العربية على تصحيح أوضاعهم وتنمية مهاراتهم لمصلحتهم الشخصية ومصلحة الدول العربية بوجه عام، بما يبني كوادر وشركات رائدة قابلة للتطور ونقل مهاراتها للأجيال الجديدة، الأمر الذي يبني سلسلة قوية قادرة على المنافسة دولياً واجتذاب الأعمال والعلماء الكبار.

## تساؤلات الدراسة

تثير هذه الدراسة مجموعة من التساؤلات الهامة في مجال المحاماة وهي:

ما هو الواقع الحالي لمهنة وشركات المحاماة في الوطن العربي؟

وما هو حال شركات ومهنة المحاماة حول العالم وآليات عملها؟

و كيف يمكن الإستفادة من تجارب شركات المحاماة الرائدة في وطننا العربي؟

## منهج الدراسة:-

**سنتبع في هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي**

**وسيتم تناول كل ذلك في ثلاثة مطالب على النحو التالي :**

**المطلب الأول : واقع صناعة المحاماة في الوطن العربي.**

**المطلب الثاني : مناهج الدراسات القانونية وتطوير صناعة المحاماة.**

## المطلب الثالث : احصائيات واستراتيجيات نجاح مكاتب المحاماة حول العالم.

### المطلب الأول

### واقع صناعة المحاماة في الوطن العربي

بعد منتصف العقد الأخير ازداد حضور المحامين على أرض الواقع وأصبح شبه طاغ ومؤثر بشكل لا بأس به مقارنة بالعقود الماضية، على الرغم من أنه ليس على المستوى الذي يجب (1) حيث يحتاج إلى إجراء تغييرات حقيقية وجذرية من أجل الإسهام في مواكبة حركة التنمية التي شملت كافة القطاعات في الوطن العربي.

إن مهنة المحاماة لم تعد كما كانت من قبل ، لقد أصبحت مرتبطة بالنظام الدولي ولا تعترف بحدود جغرافية أو اقتصادية ولا باختلافات اجتماعية. وإنطلاقاً من هذه الفكرة لا يمكن بعد الآن أن يعمل المحامي منعزلاً عن مختلف التغييرات التي أحدثتها العولمة بالاقتصاد والمجتمع وبكل القطاعات المتعلقة بالتنظيم الاجتماعي ومنها القانون.

ومن جهة أخرى فإن العلاقة بين المحامين ورجال القضاء هي علاقة تكاملية نحو تحقيق العدالة ومن الصعوبة بمكان تطوير القضاء دون رفع كفاءة وفاعلية المحامين باعتبارهم أحد أهم الركائز التي يقوم عليها تطبيق القانون وتحقيق العدالة، فإذا كان القاضي هو الواجهة التي تركز عليها الأضواء في معالجة موضوع الأحكام، فإن المحامي يلعب دوراً رئيسياً ومؤثراً على أداء القاضي بشكل عام بحيث يجوز القول بأن عملية التطوير والتحديث تمر بالضرورة عبر الاعتراف بمهنة القضاء وبمهنة المحاماة على السواء (٢).

وبالنظر إلى واقع المحاماة في الوطن العربي وفي العالم، نجد أن مهنة المحاماة تواجه اختلافات جذرية غير مسبوقة وخاصة في العشر سنوات الأخيرة سواء كان هذا الاختلاف على صعيد الأداء أم على صعيد الخدمات الحقوقية، وبالتالي فإن تلك التطورات تفرض واقع جديد لصناعة المحاماة لا بد من مواكبته والتعامل معه بمسؤولية عالية، وذلك لأن هذه الصناعة يعترضها الكثير من القصور في العديد من الجوانب ونذكر منها على سبيل المثال لا الحصر:

- 1- ضعف مخرجات كليات الحقوق وبرامج القانون نتيجة ضعف مناهج كليات القانون وعدم كفاءة أساليب التعليم، مما انعكس سلباً على أداء العاملين في القطاعين القضائي والحقوق.
- 2- ضعف كفاءة التدريب لدى بعض النقابات وافتقارها لبرامج التعليم والتطوير المستمر.

3- ضعف اللغة الانجليزية لدى الكثيرين تجعل من المحامي في مرتبة متأخرة على الصعيد المهني وذلك بسبب العولمة التي أدت إلى ظهور أشكال جديدة للعمل القانوني والخدمات القانونية، كل ذلك مصحوب بتطور تشريعي في القوانين وخاصة القوانين التجارية الخاصة بالأنشطة الاقتصادية، هذا بالإضافة إلى ظهور نوعية جديدة في العقود وتوثيقاتها كعقود البترول والطاقة والاتصالات وحقوق الملكية الفكرية ومنازعاتها واللجوء إلى التحكيم التجاري الدولي والمحلي، كل ما سبق ذكره يؤكد بشكل غير قابل للشك أن اللغة الانجليزية أصبحت مكون رئيسي للمحامي بدونها لا يستطيع أن يواكب التطور الطبيعي للمهنة.

4- وفيما يتعلق بالتكنولوجيا فقد تغيرت الطبيعة القانونية للكثير من المعاملات بشكل كبير بفضل التكنولوجيا، بحيث أصبحت جزء لا يتجزأ من المهام القانونية المختلفة ولكي تستمر فعالية وكفاءة القانوني المحترف في أداء مهامه عليه مراعاة مواكبة التكنولوجيا من خلال اتقان برامج البحوث القانونية وتوثيق الدعاوي القضائية والتكنولوجيا ذات الصلة بالمؤتمرات عن طريق



الفيديو والرسائل الصوتية (٣). أيضا من أهم الجوانب التي تعاني القصور في صناعة المحاماة هو البحث العلمي القانوني لما له من أهمية بالغة في تطوير وتحديث القوانين بغية تقدم المجتمع وتطوره، والذي عن طريقه يمكن الكشف عن حقيقة الأسباب الكامنة وراء المشكلات القانونية فيسهل حينئذ التوصل الى الحل القانوني المناسب لها.

كما يمكن عن طريق البحث العلمي إعداد الدراسات العلمية لبحث المشكلات القانونية الموجودة من قبل أو التي تظهر حديثا في المجتمع وإيجاد أفضل الحلول القانونية لها ، تمهيدا لإبراز دور المحامين في تطوير العمل القضائي والعدلي، حيث يعتبر المحامي طرف رئيسي في النظام القضائي عبر تطوير نوعية أداء المحامين من جهة والمساهمة في تحسين نوعية الأحكام القضائية من جهة أخرى.

وعلى المستوى الاجتماعي كانت المحاماة مهنة القيم الانسانية، فالمحامي يدافع عن حقوق وحريات الأشخاص المدنية والجنائية من جهة ويدافع عن حقوق الأشخاص الاعتبارية كالشركات التجارية والجمعيات والمؤسسات الخاصة والحكومية ، ولكن بنظرة أكثر واقعية نجد أن صورة المحامي مازالت يعترها شيء من الضبابية بحكم ضعف الوعي القانوني داخل المجتمع والثقافة العامة عن طبيعة عمل المحامي وأهميته ودوره في الحياة الاجتماعية والاقتصادية والسياسية، ويعود ذلك لأسباب عديدة أهمها مساهمة بعض المسلسلات التلفزيونية والأفلام السينمائية التي تظهر وتضخم سلوك بعض المحامين السيئين في المهنة وتصوير المحامي على أنه انسان وصولي ويروي الحقائق المزيفة دائما، إضافة إلى تقصير الاعلام العربي في ابراز المكانة الحقيقية والمهمة للمحامي في المجتمع وتوسعة دائرة الاعتراف بدوره الهام في التأثير على عملية التنمية ومعالجة القضايا والمشكلات الاجتماعية والاقتصادية، لذلك لا بد من توحيد جهود النقابات من أجل تفعيل دور المحامي في المجتمع و ابراز أهميته من خلال التوجه للإعلام بأفكار خلاقة وبرامج قانونية تختلف في الشكل والمضمون عن النوع النمطي الذي اعتاد عليه المجتمع، هذا بالإضافة الى الدور الذي يقع على عاتق المحامي نفسه في أن يفرض نفسه على أرض الواقع من خلال الأعمال التطوعية كمساعدة المظلومين والفقراء والغير قادرين مادياً، هذا بالإضافة الى المشاركة في الأنشطة الخيرية والثقافية وتكوين روابط مهنية وحضور الندوات والمناقشات.

## المطلب الثاني

### مناهج الدراسات القانونية وتطوير صناعة المحاماة

إن النهوض بمهنة المحاماة سيمر حتما بالنهوض بالتكوين الأول للمحامي وهو من خلال مرحلة التعليم الجامعي الذي تختلف جودته من جامعة لأخرى، ويرجع ذلك لاختلاف الامكانيات المتوفرة لدى هذه الجامعات سواء من حيث الكوادر العلمية العاملة بها (أعضاء هيئة التدريس)، أو من حيث الامكانيات المالية واللوجستية لديها، أو من حيث النظام التعليمي المعتمد.

ولكن عند رصد الواقع التعليمي العربي في الكليات التي تعنى بتدريس القانون نجد أنها متشابهة في الواقع الى حد كبير: إن الجامعات تنبؤاً مركز الصدارة في المجتمع ، لأنها مركز الإشعاع لكل ما هو جديد من الفكر والمعرفة والمكان الذي تنطلق منه آراء الأساتذة والمفكرين والعلماء، وحملة شعلة الحضارة الانسانية وقادتها، ورواد الاصلاح والتطوير، وبذلك كان لها دوراً متميزاً في التنمية الاقتصادية والاجتماعية والتطور العلمي في المجتمع (4). ولما كان التعليم القانوني هو أحد أهم العلوم التي



تقوم الجامعة بتدريسها للطلاب نجد أن نظام التعليم في كليات الحقوق منذ السنة الأولى وحتى حد إجازة المحاماة يعتبر نظام معلوماتية نظريا لا يخلق مهارات أو كفاءات وفي معظم المواد تغلب الجوانب النظرية على الجوانب العملية، إضافة إلى أن مناهج القانون تخلو من الكثير من المهارات الأساسية المطلوبة من القانونيين وفقاً لمتطلبات واحتياجات سوق العمل أو للمعايير النوعية وضبط الجودة العالمية، ومن زاوية أخرى نجد أن دراسة القانون لا ترتبط بمهنة المحاماة فحسب فهناك مهن أخرى قانونية كمهنة القاضي والمستشار القانوني والادعاء العام أو النيابة العامة ومجالات حقوق الانسان والقانون الدولي، فيجب أن يكون الهدف الأساسي من التعليم الأكاديمي الحقوقي هو إعداد الطلبة لممارسة المهن القانونية كافة والتي بطبيعة الحال ستحتاج إلى خطط دراسية تتناول مساقات وتطبيقات عملية كافية وبرامج داعمة لمهارات اللغة والتواصل وأساليب تعليم تتوفر فيها الوسائل التفاعلية والمحاكاة والاعتماد على التعليم الذاتي والبحث والممارسة التطبيقية والعملية للقانون. ومن جانب آخر نجد أن كثيراً من الجامعات بدأت مؤخراً في تطبيق بعض البرامج العلمية كالمحاكم الصورية والعيادات القانونية، إلا أنها تبقى محاولات متواضعة ومحدودة لا تدعم بشكل أساسي ومحوري مسألة النهوض بالمستوى المهني القانوني بشقيه المحاماة والقضاء والمجالات الأخرى أيضاً.

إن ربط الجانب النظري بالجانب العملي في التعليم الأكاديمي يجب أن يتم من خلال تطوير البرامج العملية ومن خلال إضافة مساقات مهارتية كالباحث العلمي وحلقة البحث والمعلوماتية القانونية ومهارات التحقيق والاستجواب والاطلاع على تقارير الطب الشرعي وتقوية مهارات البحث والتحليل من خلال الانتقال من البيئة المغلقة في كليات القانون إلى الواقع الحقيقي عن طريق حضور طلاب القانون جلسات المحاكمات الفعلية في مختلف أنواع المحاكم وتمكين الطلاب من زيارات ميدانية للسجون ومراكز الشرطة والاطلاع على عمليات القبض والتحقيق في الجرائم السابقة، هذا بالإضافة إلى استضافة كليات القانون للخبراء والمختصين في مجال الحاسوب للتعرف على أحدث الطرق في عمليات النصب والاحتيايل الإلكترونية بما يسمى بالجرائم الاقتصادية العابرة للحدود ومعرفة القوانين التي تعاقب وتجرم هذه الطرق وكيفية تطبيقها محلياً ودولياً.

وفيما يتعلق بالمناهج الأكاديمية فيجب التركيز على الثراء العلمي لبعض المساقات القانونية التي أصبحت من أهم ملامح القانون المعاصر كالتحكيم التجاري الدولي وحقوق الملكية الفكرية وقوانين البيئة والتنمية المستدامة. وبالإضافة إلى ما سبق ذكره يجب أن لا نغفل عن دور نقابة المحامين في التعليم الأكاديمي، حيث تقوم الجامعات بمهمة التعليم القانوني الأكاديمي بينما تقوم نقابة المحامين بمهمة تدريب المحامين وتأهيلهم وكلا المهمتين تكمل الأخرى وتتكامل معها، ونقابة المحامين هي الأقدر على معرفة احتياجات المحامين من التعليم الأكاديمي لذلك يجب أن تكون النقابات شريكاً حقيقياً في التعليم القانوني الأكاديمي عبر المشاركة في وضع الأهداف والمعايير المطلوب تطبيقها في التعليم القانوني (2). كل تلك التطبيقات العملية وغيرها ستسهل على الطالب عملية الربط بين ما يتلقاه من معارف في مجال القانون وبين ميدان التطبيق العملي حتى لا تسقط المهن القانونية في هاوية الجمود والرداءة من أجل تخريج أجيال قادمة من رجال ونساء قانونيين قادرين على خدمة المجتمع الذي يعيشون فيه ويكونوا على استعداد تام لتحمل المسؤولية المهنية أثناء ممارسة القانون. وتختتم ورقة العمل هذه بمقولة لرئيس القضاء الأعلى في فرنسا في عهد لويس الخامس عشر " فال روجيسيو " : ( إن المحاماة عريقة كالقضاء، مجيدة كالفضيلة، ضرورية كالعدالة، هي المهنة التي يندمج فيها السعي إلى الثروة مع أداء الواجب، حيث الجدارة والجاه لا ينفصلان، المحامي يكرس حياته لخدمة الجمهور دون أن يكون عبداً له، ومهنة المحاماة تجعل المرء نبيلاً عن غير طريق الولادة، غنياً بلا مال، ربيعاً دون حاجة إلى لقب، سيداً بغير ثروة)

### المطلب الثالث

### احصائيات واستراتيجيات نجاح مكاتب المحاماة حول العالم

حتى يتحقق النجاح في أي مجال من مجالات الحياة والعمل، يجب بداية دراسة الواقع للوقوف على أوجه العجز والقصور

وإيجاد الآليات المناسبة لعلاجها وتقويمها، وكذلك دراسة أوجه القوة التي يمكن الإستناد إليها في التطوير لتغذيتها والانطلاق نحو التطور والتطوير من خلالها.

وحتى تتحقق الرؤية الشاملة والمتكاملة لدي متخذي القرار، يجب أيضاً الإطلاع على التجارب المختلفة في المجال واستخلاص محاولات التطوير الناجحة بما يتماشى مع الظروف المحيطة وتطبيقها للنهوض بالصناعة ومجاراة التطور فيها على المستوى الدولي.

ولا تعتبر صناعة المحاماة ببعيدة عن ذلك، فهذه الصناعة وخصوصاً في الوطن العربي تحتاج الى الكثير من التطورات لمواكبة ركب التقدم العالمي في هذه الصناعة، واقتحام المشكلات بنية صادقة لعلها بما يتناسب مع ظروف السوق الذي نعمل فيه والشريحة التي نستهدفها من العملاء.

وفي هذه الورقة عرضنا خلال المطلبين السالفين دراسة الواقع مع توضيح لبعض المشكلات الملحة التي تعاني منها صناعة المحاماة في الوطن العربي، ونعرض هنا في هذا المطلب لإحصائية (5) تبين أكبر مئة شركة من العاملين بمجال المحاماة للعام 2019 مع مقارنتها بإحصائية عام 2018 لنستخلص كيف تتحرك الأوضاع وتتشب المنافسة بين العملاقة الكبار في مجال المحاماة (وان كنا سنكتفي بدراسة أول عشرة شركات فقط)، ثم نعرض لأهم أسرار نجاح هذه الشركات كي تكتمل الصورة للقارئ الكريم ويحاط علماً بالأمر من أكثر من زاوية.

ففي إحصائية **Am Law 100** والتي صدرت عن **The American Lawyer** ونشرها موقع **abovethelaw** ، وهي إحصائية سنوية هامة ينتظرها الكثير من المهتمين بصناعة المحاماة للتعرف على أكبر شركات المحاماة مرتبة حسب إجمالي الإيرادات، الإيرادات لكل محام، والأرباح لكل شريك. دعنا نتعرف عليها من خلال المقال المنشور للاحصائية فيما يلي:

تمثل تصنيفات **Am Law 100** السنوية أكبر 100 شركة محاماة في البلاد مرتبة حسب الإيرادات. ويأتي التصنيف الجديد لعام 2020 ليعكس أداء أكبر شركات المحاماة في العام 2019، أي قبل ظهور الانكماش الاقتصادي الناجم عن تداعيات فيروس كورونا.

قد يقول البعض: أليس من العبث التركيز على هذه المقاييس الزائفة مثل الأرباح لكل شريك خلال وقت الأزمة؟ ولكن كما أشارت جينا باساريلا **Gina Passarella**، رئيس تحرير **the American Lawyer** على تويتر ، فإن الموارد المالية للشركات مهمة بشكل خاص في وقت كهذا: فهي تعطينا نظرة ثاقبة على الشركات التي ستمضي قدماً ، وأي منها ... لن.

لذا دعنا نتعمق في الأمر. فمن حيث الصورة الكلية، كان عام 2019 عامًا جيدًا جدًا لعالم مكاتب المحاماة الكبيرة. وفيما يلي بعض المقاييس (التي لاحظها ديفيد توماس **Thomas David** في تحليله الثاقب للتصنيفات):

إجمالي الإيرادات: 104 مليار دولار، بزيادة 5 بالمئة.

متوسط الدخل للمحامي: 1,001,289 دولار أمريكي، بزيادة 3 بالمائة.

الأرباح لكل شريك في الأسهم: 1,967,895 دولارًا، بزيادة 5 بالمائة.

قال إريك سيجر **Eric Seeger**، مستشار **Altman Weil** ، لـ **Am Law**: "كل ما سمعناه من العملاء في بداية عام 2020 هو أن عام 2019 كان عامًا جيدًا، مقارنة بعام 2018". "كان لدينا عدد غير قليل من العملاء يخبروننا أن عام 2019 كان عامًا ماليًا قياسيًا لهم".

ولكن ذلك كان حينذاك، أما الآن فليس من المستغرب أن الخبراء الذين شملهم الاستطلاع الذي أجراه توماس Thomas and Am Law ليسوا متفائلين بشأن 2020، حيث يتوقعون أن بعض الشركات سوف تعاني أكثر من غيرها. وعلي هذه الخلفية، دعنا نأخذ نظرة متفحصة علي ثلاثة مقاييس مفتاحية وهامة ألا وهي الإيرادات الكلية، الإيرادات لكل محام، الأرباح لكل شريك. وأكبر عشرة مكاتب محاماة في كل من هذه التقسيمات.

## اجمالي الإيرادات Gross Revenue

يعتبر اجمالي الإيرادات هو المقياس الحاسم منذ تألف مؤشر Am Law 100 بهدف بيان أكبر 100 شركة محاماة بحسب الإيرادات. فيمكن أن تحقق الشركة أرباحاً عالية جداً لكل شريك فيها، ولكن اذا لم يكن اجمالي إيراداتها كبيراً بما يكفي، فلن تكون واحدة من الشركات المائة في مؤشر Am Law 100

### وفيما يلي جدول يبين أكبر 10 شركات محاماة من حيث اجمالي الإيرادات:

2019 Revenue Rank	2018 Revenue Rank	Firm	2019 Gross Revenue (billions)	Change From 2018
1	1	Kirkland & Ellis	\$4.155	10.60%
2	2	Latham & Watkins	\$3.768	11.30%
3	4	DLA Piper (verein)	\$3.112	9.70%
4	3	Baker McKenzie (verein)	\$2.920	0.70%
5	5	Skadden	\$2.633	-1.50%
6	6	Sidley	\$2.338	5.30%
7	8	Morgan Lewis	\$2.265	8.10%
8	7	Hogan Lovells	\$2.246	6.00%
9	10	White & Case	\$2.185	6.60%
10	9	Jones Day	\$2.077	1.00%

ومرة أخرى، تحتل شركة Kirkland & Ellis مركز الصدارة، لتصبح أول شركة تكسر حاجز الأربعة مليارات دولار بعد زيادة إيراداتها بنسبة 10.6% عن العام الماضي 2018. وحقق المركز الثاني Latham & Watkins ، بقيمة ارباح بلغت 3.8 مليار دولار تقريباً، ونسبة نمو بلغت 11.3% عن العام الماضي.

أما بالنسبة لباقي الشركات الموجودة في مجموعة العشرة الكبار كما هو موضح بالجدول أعلاه، فوضعهم كما كان في مؤشر السنة الماضية، ولم يتغير الا بعضها فقط في نطاقات محدودة، فلم تتحرك شركة من مرتبتها صعوداً أو هبوطاً بأكثر من درجة واحدة.

إضافة إلى ذلك، نجد أن هناك 41 شركة محاماة قد حققت في العام 2019 إجمالي إيرادات تتعدى المليار دولار، في حين أن إحصائية العام السابق تضمنت عدد 37 شركة محاماة فقط، أي أن عدد الشركات ذات أرباح المليار دولار قد ازداد عن العام السابق، وهو مؤشر جيد على تطور أعمال شركات المحاماة.

## الإيرادات لكل محام Revenue per Lawyer

يعتبر العديد من مراقبي صناعة المحاماة أن معيار الدخل الخاص لكل محام هو أفضل مؤشر للصحة المالية للشركة، بحيث لا يتأثر بسهولة من خلال إجمالي الإيرادات، والذي يمكن أن يخفى زيادة أعداد الموظفين (على سبيل المثال من خلال سلسلة من عمليات الدمج)، أو مؤشر الأرباح لكل شريك، والذي يمكن دعمه من خلال تقليص شراكة الأسهم (على سبيل المثال من خلال إلغاء نظام الأسهم).

### وفيما يلي جدول يبين أكبر 10 شركات محاماة من حيث الإيرادات لكل محام:

2019 RPL Rank	2018 RPL Rank	Firm	2019 Revenue Per Lawyer (millions)	Change From 2018
1	1	Wachtell Lipton	\$3.329	3.80%
2	2	Sullivan & Cromwell	\$1.814	4.30%
3	4	Simpson Thacher	\$1.625	2.80%
4	3	Kirkland & Ellis	\$1.599	-1.80%
5	6	Skadden Arps	\$1.554	1.40%
6	8	Ropes & Gray	\$1.527	5.70%
7	5	Cravath	\$1.520	-3.30%
8	7	Quinn Emanuel	\$1.514	0.30%
9	13	Gibson Dunn	\$1.486	6.80%
10	11	Davis Polk	\$1.481	4.70%

احتفظت شركة Wachtell Lipton بمركز الصدارة، بإيرادات بلغت 3.3 مليون دولار لكل محام، بفارق أكبر من 1.5 مليون دولار عن شركة Sullivan & Cromwell صاحبة المركز الثاني. أما فيما يتعلق بترتيبات الرسوم البديلة فإن Wachtell Lipton في ممارساتها الرائدة في مجال عمليات الدمج والاستحواذ تقوم بإعداد فواتير لعملائها بحسب حجم ومدى تعقيد المعاملة بدلاً من نظام الساعة.

كما يجدر بنا ملاحظة أنه معظم الشركات الكبرى طبقاً لمؤشر الإيرادات لكل محام ظلت على حالها مع فروقات طفيفة. مع دخول Gibson Dunn and Davis Polk قائمة أكبر عشرة شركات من حيث إيرادات كل محام في المستويين التاسع والعاشر.

## الأرباح لكل شريك Profits Per Partner

2019 PPP Rank	2018 PPP Rank	Firm	2019 Profits Per Partner (millions)	Change From 2018
1	1	Wachtell Lipton	\$6.330	-3.10%
2	2	Kirkland & Ellis	\$5.195	3.10%
3	3	Paul Weiss	\$4.699	-6.40%
4	6	Sullivan & Cromwell	\$4.653	3.20%
5	5	Quinn Emanuel	\$4.556	0.50%
6	7	Davis Polk	\$4.514	2.50%
7	8	Simpson Thacher	\$4.417	8.00%
8	4	Cravath	\$4.414	-4.50%
9	9	Weil Gotshal & Manges	\$4.028	5.00%
10	11	Skadden Arps	\$3.919	5.50%

مرة أخرى، تحتل شركة Wachtell Lipton مركز الصدارة، حيث بلغت إيرادات كل شريك 6.3 مليون دولار للعام 2019، وبالرغم من أن ذلك يمثل انخفاضاً في الإيرادات عن حصيلة العام السابق 2018، إلا أنها ما زالت في الصدارة بفارق يتعدى المليون دولار عن أقرب منافسيها شركة Kirkland & Ellis بأرباح بلغت 5.2 مليون دولار للشريك في 2019 (بزيادة قدرها 3.1% عن العام السابق 2018).

أيضاً، لم يشهد المؤشر الكثير من التحركات في أكبر 10 شركات. كما شهدنا عودة Skadden Arps الي مراكز الصدارة العشرة الأولى في المركز العاشر، لكن باقي الشركات الموجودة في مراكز الصدارة العشرة كانت موجودة في المؤشر العام الماضي 2018. وحتى تدخل الشركة ضمن المراكز العشرة الأولى في هذا المؤشر، كانت بحاجة إلى ما يقرب من أربعة ملايين دولار من الإيرادات، وهو مبلغ لا يصدق.

وحقق ما تبقى من شركات في المؤشر العام Am Law 100 نجاحاً جيداً فيما يتعلق بأرباح الشركاء، حيث حققت 24 شركة محاماة أرباحاً لكل شريك تخطت الثلاثة ملايين دولار في العام 2019، مقارنة بـ 20 شركة فقط في العام الماضي 2018. وبشكل عام فإن أرباح كل شريك طبقاً للمؤشر العام Am Law 100 قد زادت بنسبة 5% في 2019.

والمدقق في هذه الاحصائية يشعر بأن 2019 وكأنها كانت منذ زمن، لأنه للأسف 2020 تبدو مختلفة كثيراً عن سابقتها.

وبالرغم من ذلك نرى أن الأزمة الحالية تتيح فرصاً لكل من المحامين الأفراد وشركات المحاماة، فعلى الرغم من حالة الجمود التي يعاني منها السوق الجانبي، لا تزال تلك السوق نشطة - تماماً كما حدث خلال الركود الأخير، وذلك لسببين على الأقل: الأول: عندما تواجه الشركات انكماشاً، تكون طريقة تنمية إيراداتها هي الاستيلاء على شريحة أكبر من تلك الكعكة صغيرة الحجم، وتستطيع القيام بذلك عن طريق جلب شركاء لمجلس الإدارة مع الكثير من الأعمال.

ثانياً: مع بدء بعض شركات المحاماة في مواجهة مشكلات مالية، يقوم الشركاء فيها بالنظر حولهم للبحث عن منصات أكثر استقراراً، بل وربما يتمكنون من "ترقية" منصاتهم، وذلك لأن الشركات الأكثر شهرة وربحية من المحتمل أن تصمد أمام العاصفة بشكل أفضل من العديد من الشركات الأخرى.

ولكن الشركة لا تحتاج إلى أن تكون فائقة الشهرة أو الربحية كي تستفيد من المناخ الحالي. فإذا كانت الشركة تدار بطريقة جيدة (وبشكل متحفظ) مع الكثير من السيولة، ولديها صدر حرب كاف لتجاوز الأزمة وجذب المواهب الأعلى، فإنها ستكون أيضاً قادرة على الدخول في عمل الشريك الجانبي.

وبذلك كله نكون قد تناولنا أكبر عشرة شركات محاماة من حيث اجمالي الإيرادات، الإيرادات لكل محام، ارباح كل شريك. وذلك حتي يتسني لنا التعرف على كبار الشركات العاملة في مجالنا ومتوسط ارباحهم على جميع المستويات، الأمر الذي يدفعنا إلى رغبة أكبر في التعرف على استراتيجيات وأسرار نجاح هذه الشركات وتحققها لهذه المراتب المتقدمة من حيث المكانة والربح، ويمكننا الإجابة على هذا التساؤل من خلال مقال مترجم عن أكثر من موقع أجنبي (6) اهتموا جميعاً بالإجابة على هذا التساؤل، يحمل المقال عنوان "أسرار النجاح لأكبر شركات ومكاتب المحاماة"، وقد أوضح ما يلي في معرض تناوله للموضوع:

شركات المحاماة مثلها مثل الشركات التجارية، قائمة بغرض الربح وجني المال، وبالتالي فأهم مقياس لبيان نجاح هذه الشركات، خاصة شركات المحاماة الأوروبية هو معدل الربحية والأداء لهذه الشركات في العام الواحد، وتحتدم المناقشات بينهم في أمريكا وإنجلترا فتجد كبرى شركات المحاماة في العالم متمركزين في هاتين الدولتين بإعتبارهما من أكبر دول العالم و من أهم المناطق الإستراتيجية في العالم.

ومن ملاحظة أداء هذه الشركات العملاقة نتجد أن هناك عدة صفات وعوامل مشتركة بينهم فيما يتعلق بآليات إدارة الشركة.

لذا دعونا نأخذ جولة سريعة داخل هذه الشركات لتتعرف على هذه الصفات المشتركة والتي تعد من أهم معايير النجاح لدى هذه الشركات، فإذا كنت تطمح في تطوير شركتك/مكتبك الخاص، ركز جيداً في الآتي:-

## أولاً: أحرص على وضع خطة تسويقية سنوية للعملاء الذي تستهدفهم

فخطتك التسويقية هي بوابتك الأولى للحصول على مزيد من العملاء، فإذا كنت تستهدف مثلاً رجال الأعمال، فاحرص على تواجد اسم شركتك/ مكتبك أمامهم سواء من خلال حضورك لفعاليات تضم عدد كبير منهم، والدخول في مناقشات معهم لتبرز مدى إلمامك بكافة الموضوعات القانونية الهامة لهم، أو تتفرد بتقديم خدمات لهم تتميز فيها وتعد من نقاط قوتك، أو احرص على تكوين علاقة صداقة معهم.

ثانياً: أحرص على التواصل المستمر مع العميل لتطلعه على آخر المستجدات في قضيته



فأغلب المشكلات التي يعاني منها العملاء هي فقدان التواصل بينه وبين شركة/مكتب المحاماة الذي يتعامل معه وانقطاع أخبار قضيته أو الخدمة التي يحصل عليها، وهو ما أدى إلى نفور العديد من العملاء من المكاتب/الشركات التي يتعاملون معها، لذا فلا بد من أن تحرص على إطلاع عميلك على كل المستجدات في قضيته أو الخدمة التي تقدمها له وبيان وضعه القانوني في كل مرحلة يتم إنجازها، فهذا بالتأكيد سيؤدي إلى ثقة أكبر بين شركتك/مكتبك وبين العميل.

### ثالثاً: أحرص على إتباع أحدث طرق الإدارة لشركتك/ مكتبك

وتعد إدارة الشركات/ المكاتب من أهم عوامل النجاح المهني، فكلما كنت تتبع أحدث الطرق الإدارية والتنظيمية من الداخل كلما انعكس ذلك لي ما يتم تقديمه للعميل، وقد يتم ذلك من خلال تقسيم المهام بين الإدارات المختلفة داخل الشركة، وبناء فريق عمل مختص بكل إدارة، لكن متفاوتين فيما بينهم في المهام والدرجات الوظيفية، وعمل نظام مميكن مدون به بروفایل خاص لكل عميل وسجل تعاملاته مع الشركة وبيانات التواصل معه، على أن يكون على درجة كبيرة من السرية والحماية.

### رابعاً: أحرص على أن يكون لك أرشيف إلكتروني لكافة المستندات الورقية

من أكبر الأخطاء التي تقع فيها شركات/مكاتب المحاماة في أرشفة أوراقها، مما يسهل عليهم الحصول عليها في أي وقت، وهو ما قد يؤدي إلى كارثة أكبر وهي ضياع أوراق هامة للغاية، لذا كلما كان لديك نظام أرشيف إلكتروني منظم وبسيط، كلما سهل عليك ذلك حفظ الملفات الهامة وسهولة إسترجاعها في أي وقت.

### خامساً: أحرص على أن يكون لديك عدد من كبار العملاء ( VIP Client )

فهم وسيلتك لرفع معدلات نجاح الشركة وبالتبعية أرباحها، فهم وسيلتك التسويقية الأقوى لجلب عدد أكبر من كبار العملاء من خلال الـ word of mouth فيما بينهم، وأيضاً وسيلتك لزيادة قيمة علامتك التجارية واسمك التجاري بين المنافسين، وأيضاً يشكل ذلك في أذهان لدى صغار عملاءك مدى مهنتك وقيمتك الكبيرة في مجال تقديم الخدمات القانونية، وبالتالي زيادة حجم المتعاملين مع شركتك/ مكتبك.

### سادساً: لا تجعل كل حرصك على تقديمك لكافة الخدمات القانونية

لا تجعل كل حرصك في أن يقدم مكتبك/شركتك كافة الخدمات القانونية، فنجاح المكتب/ الشركة لا يتوقف على عدد الخدمات القانونية التي يقدمها، بل اجعل كل حرصك في تمكّنك وإمّامك الكبير وتميزك في الخدمات التي تقدمها.

### سابعاً: أحرص على تقديم تخفيضات وعروض لعملائك المتميزين

ففي ظل انتشار مكاتب/ شركات المحاماة وقوة المنافسة بينهم، لا بد أن تضع لك مزايا تنافسية تستطيع أن تجذب من خلالها العميل، ومن ضمن هذه المزايا هي المزايا المادية والتي تتمثل في تخفيضات وخصومات للعملاء.

### ثامناً: أحرص على حل مشكلات عملائك قبل حدوثها

فمثلاً إذا كنت تقدم خدمات قانونية لعدد من الشركات العاملة في قطاع البترول، وتنبأت بحدوث أي تغيير في هذا القطاع يستتبع دخولهم في بعض المشكلات، احرص على تنبيههم لسرعة توفيق أوضاعهم ولا تنتظر حتى تحدث المشكلة.

### تاسعاً: أحرص على تثقيف عملائك قانونياً

فلا تحدثهم عن موضوعاتهم القانونية بلغة القانونيين، بل قم بتيسيرها وتقديمها إليهم في أبسط صورة ممكنة لتطلعهم على وضعهم القانوني وتضع أمامهم الخيارات المتاحة لهم.

### عاشراً: تابع عملائك بصفة مستمرة

احرص على أن تتابع عملائك بصفة مستمرة، حتى وإن لم يكن هناك عمل قائم معهم في هذا الوقت، فتحدث معهم في أعمالهم المستقبلية والحالية، واطرح عليهم بعض الأفكار لزيادة حجم أعمالهم، أي اجعل الحوار مع عميلك يقودك للأعمال ولا تجعل الأعمال فقط تقودك للحوار.

### حادي عشر: أحرص على خلق تواصل إجتماعي مع عملائك

وقد يكون ذلك من خلال إقامة حفل سنوي يضم جميع العملاء أو مناسبات وإحتفالات للشركة، فذلك سيخلق حالة من الثقة بين شركتك/ مكتبك وعملائك.

### ثاني عشر: عرض قصص نجاح شركتك/مكتبك على صفحات التواصل الإجتماعي الخاصة بك.

احرص على عرض قصص النجاح الملهمة لشركتك/ مكتبك على موقعك الإلكتروني وصفحات التواصل الإجتماعي الخاصة بك، فمثل هذه القصص سيكون لها أثر كبير على العملاء المستهدفين وستحفزهم على الدخول معك في علاقة عمل ناجحة مثل كافة العلاقات والقصص الناجحة التي عرضتها.

وختاماً؛ فإن ( العميل ) هو مصدر قوة ونجاح شركة/مكتب المحاماة، فكلما كانت هناك إحترافية في تقديم الخدمة وتواصل مستمر معه سيؤدي ذلك لى بناء حائط كبير من الثقة سيجلب معه العديد من العملاء وبالتالي العديد من النجاحات

## الخاتمة

إن صناعة وصناعة المحاماة في الوطن العربي تمر بمرحلة مفصلية مهمة لا سيما في عصر العولمة الذي القى بظلاله على العمل القانوني بثتى مجالته، لذا لابد من مواكبة تلك العولمة بتطوير مهنة المحاماة من خلال تدريب المحامين على المفاهيم الجديدة للمهنة وتطويرها تطويراً مستداماً.

واستكمالاً لدور التطوير في المجال القانوني بعد التعليم الأكاديمي الأساسي الذي يجب الارتكاز عليه لبناء محامي المستقبل فمن خلال التعليم الأكاديمي يمكن وضع الأسس لإعداد نوعية محامين قادرين على مواجهة الحياة العملية بكفاءة ومهنية وبأخلاقيات عالية. ومن خلال استعراض أهم الجوانب المتعلقة بصناعة وصناعة المحاماة في الوطن العربي توصلت إلى مجموعة من النتائج أهمها :-

- 1- صناعة وصناعة المحاماة في العالم ودورها الهام باعتبارها عنصراً فاعلاً وشريكاً كاملاً في العدالة والتنمية وتقدم المجتمع أضحت من أهم القضايا المعاصرة.
- 2- يعتبر تطوير مهنة المحاماة من أهم الواجبات الملقة على عاتق جميع أبناء المهنة بشكل عام وعلى النقابات بشكل خاص كما يجب أن يكون هذا التطوير مستمر وفي حالة مستدامة. 3- واقع التعليم القانوني في الجامعات العربية يعاني من عدة مشكلات تجعله غير قادر على تخريج نوعية من القانونيين القادرين على مواجهة الحياة العملية بكفاءة ومهنية وبأخلاقيات عالية.
- 4- ضعف مناهج القانون واستخدام الطرق التقليدية في التدريس ( أسلوب المحاضر والمتلقي ) وعدم الاهتمام بالجانب العملي أو التطبيقي في دراسة القانون أدى الى ضعف مخرجات برامج القانون مما انعكس سلباً على مدخلات مرفق القضاء ومدخلات مهنة المحاماة.

## النتائج والتوصيات :

- 1- تطوير صناعة وصناعة المحاماة حتى تواكب العولمة ورفع مستوى الخريجين من حيث اللغات ومهارات العمل لتمكين

- القانونيين من التصدي للمنافسة الجديدة التي بدأت تواجههم في زمن العولمة من خلال صقل المهارات اللغوية العربية والأجنبية والتدريب على مهارات صياغة المستندات القانونية إضافة الى البحث العلمي القانوني وإجادة استخدام التكنولوجيا الحديثة.
- 2- تعزيز وضع المحامي المهني والاجتماعي من خلال برامج التوعية الاعلامية التي تدعم وتظهر أهمية المحامي ودوره في الحياة الاجتماعية والاقتصادية والسياسية .
- 3- يعد التعليم القانوني الأكاديمي الأساس الذي يركز عليه بناء المحامي في المستقبل، لذلك لا بد من تحسين نوعية التعليم الأكاديمي وربط الجاب النظري بالجانب العملي في التدريس . 4- التعاون المشترك بين كليات القانون والنقابات من أجل وضع أهم المعايير المطلوبة مراعاتها والمهارات الواجب توافرها في خريجي برامج القانون بهدف الارتقاء بنوعية الخريجين في التعليم القانوني الأكاديمي .
- 5- الإطلاع على تجارب شركات المحاماة الناجحة حول العالم ومحاولة تأسيس شركات عربية قادرة على المنافسة في السوق العالمي، وذلك من خلال مراعاة العمل الجاد والتركيز على العنصر البشري واتباع اساليب ناجحة في الادارة الحديثة لمكاتب وشركات المحاماة.

## المراجع

- 1- الزعبي ، منصور ، ٢٠١٦ " صورة المحامي في الذهنية الاجتماعية " ، صحيفة الحياة الالكترونية ، مقال منشور بتاريخ ٢٣ مارس.
- 2- زين، عمر محمد ، مؤتمر ٢٠٠٣-٢٠٠٨ ، " دراسة أوضاع المحامين وأدوات عملهم في الدول العربية " ، بحث مقدم لاتحاد المحامين العرب ، مؤتمر المحامين العرب ص 5.
- 3- الدشيشي ، أنس ، 2015/7/8 " أهم عشرة مهارات قانونية يحتاجها القانوني المحترف " ، مقال منشور على موقع لينك دين
- 4 - الدلجاوي ، أحمد عبدالصبور ، ٢٠١٠ ، " العيادات القانونية بين النظرية والتطبيق " ، دار الحافظ للنشر والتوزيع ، ص ١١ . نصره ، د. أحمد سليم - عبدالله ، ريناد كمال الدين ، ٢٠١٣ ، " واقع التعليم القانوني الأكاديمي وأثره على مهنة المحاماة " ، بحث مقدم للمركز الفلسطيني لاستقلال المحاماة والقضاء " مساواة " ، تشرين الثاني - نوفمبر ص 43.

## مقالات منشورة على الانترنت:

- 5- احصائية منشورة على موقع abovethelaw بعنوان Breaking Down The 2020 Am Law 100 Rankings ،

نشرت بتاريخ 1 مايو 2020.

<https://abovethelaw.com/2020/05/breaking-down-the-2020-am-law-100-rankings/>

6- مقال منشور على الانترنت بعنوان "أسرار النجاح لأكبر شركات ومكاتب المحاماة"، نشر بتاريخ 19 مارس 2020، بقلم مصطفى جمال.

<https://ar.thelegalist.net/post/%D8%A3%D8%B3%D8%B1%D8%A7%D8%B1-%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%AC%D8%A7%D8%AD-%D9%84%D8%A3%D9%83%D8%A8%D8%B1-%D8%B4%D8%B1%D9%83%D8%A7%D8%AA-%D9%88%D9%85%D9%83%D8%A7%D8%AA%D8%A8-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%AD%D8%A7%D9%85%D8%A7%D8%A9>

تم بحمد الله