

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي  
جامعة محمد بوضياف - المسيلة -

ميدان : الحقوق والعلوم السياسية  
فرع :  
تخصص : قانون أعمال



الكلية : كلية الحقوق والعلوم السياسية  
قسم : الحقوق  
رقم :

مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر أكاديمي  
إعداد الطالبة : عماري جويذة  
تحت عنوان :

# خضم الأوراق التجارية

لجنة المناقشة :

رئيسا	جامعة المسيلة	- صغير بيرم عبد المجيد
مشرفا ومقررا	جامعة المسيلة	- بوخرص عبد العزيز
مناقشا	جامعة المسيلة	- بوعدة الكاملة

السنة الجامعية 2018/2017

# إهداء

إلى أعز وأحب الناس إلى قلبي بعد سيدنا وحبينا مُحَمَّد ﷺ . إلى الذين قال فيهما  
خالق السماوات والأرض:

**"وقل رب ارحمهما كما ربياني صغيراً".**

إلى رمز الصمود والكفاح، عزة النفس والكبرياء، إلى الذي علمني الاعتماد على  
النفس وبعث في روحي حب التعلم والمضي قدما إلى الأمام ومتابعته لي في كل  
المسار الدراسي بكل عناية واهتمام.

**إليك أبي الغالي – حفظك الله لي.**

إلى صاحبة أكبر قلب عرفته في حياتي، الكأس الذي أفاضني حبا هادئا. إلى رمز  
الصبر والعطاء سبب ثقتي بنفسي، حبيبتي وقرّة عيني.

**إليك أمي الغالية – أدامك الله لي ورعاك.**

إلى إخوتي وأخواتي الذين تقاسمت معهم سقف بيت واحد  
وإلى كل من عرفته معرفة خير واحترام.

إلى التي أكتبها في النهاية وهي في قلبي البداية الجزائر الحبيبة عاشت لنا في أمن  
وسلام.

# شكر

قال الله تعالى : ﴿ رَبِّي أَوْزَعْنِي أَنْ أَشْكُرَ نِعْمَتَكَ الَّتِي أَنْعَمْتَ عَلَيَّ وَعَلَىٰ وَالِدِي وَأَنْ أَعْمَلَ صَالِحًا تَرْضَاهُ وَأُدْخِلْنِي بِرَحْمَتِكَ فِي مَحْبَدِكَ الصَّالِحِينَ ﴾ النمل، الآية 19

و إذا كان من تمام الواجب شكر ذوي الفضل، فإنني أتقدم بأخلص الشكر و التقدير لأستاذي الفاضل "بوخرص عبد العزيز" على ما بذله من جهود مخصصة في سبيل تقويم هذا البحث، و ما قدمه لي من توجيهات فأسأل الله تبارك و تعالى أن يجازيه عني خير الجزاء وأن يحفظه و يرعاه إنه تعالى ولي ذلك والقادر عليه. كما أتقدم بجزيل الشكر لكل من ساعدني من قريب أو من بعيد لإنجاز هذا العمل

وإلى كل أساتذة كلية الحقوق والعلوم السياسية  
وإلى كل طلبة دفعة 2018/2017 ماستر قانون أعمال.

فانظر يا  
يا ماسر

يا ماسر  
يا ماسر

# فهرس المحتويات

رقم الصفحة	العنوان
	إهداء .....
	تشكرات .....
	فهرس المحتويات .....
	ملخص .....
هـ	مقدمة .....
05	الفصل الأول: الإطار المفاهيمي لعملية الخصم .....
05	تمهيد .....
06	المبحث الأول: مفهوم عملية الخصم .....
06	المطلب الأول: تعريف عملية الخصم وتمييزها عن غيرها من التصرفات القانونية
/	المشابهة
12	المطلب الثاني: أهمية عملية الخصم ونطاقها .....
16	المبحث الثاني: التكييف القانوني و الموقف الشرعي لعملية الخصم .....
17	المطلب الأول: التكييف القانوني لعملية الخصم .....
22	المطلب الثاني: موقف الفقه الإسلامي من عملية الخصم .....
26	المبحث الثالث: إبرام عقد الخصم .....
27	المطلب الأول: القواعد العامة لإبرام عقد الخصم .....
30	المطلب الثاني: القواعد الخاصة لإبرام عقد الخصم .....
32	خلاصة الفصل الأول .....
35	الفصل الثاني: آثار عقد الخصم .....
35	تمهيد .....
36	المبحث الأول: آثار عملية الخصم تجاه الزبون طالب الخصم .....
36	المطلب الأول: الالتزام بنقل ملكية الحق الثابت في الورقة إلى البنك .....
43	المطلب الثاني: الالتزام بدفع أجر البنك (مقابل الخصم) .....
46	المطلب الثالث: : الالتزام برد القيمة الاسمية للورقة المخصومة .....
48	المبحث الثاني: التزامات البنك الخاص .....
49	المطلب الأول: التزام البنك الخاص بدفع قيمة الورقة المخصومة قبل تاريخ الاستحقاق

57	المطلب الثاني: التزام البنك الخاص باتخاذ الإجراءات المطلوبة لتحويل قيمة الورقة
/	المضمومة من المدين بها .....
59	المبحث الثالث: ضمانات البنك الخاص .....
60	المطلب الأول: الضمانات العقدية .....
61	المطلب الثاني: الضمانات القانونية .....
65	المطلب الثالث: الضمانات الاتفاقية .....
68	خلاصة الفصل الثاني .....
70	الخاتمة .....
73	قائمة المراجع .....

كتاب  
الجمهورية  
الفرنسية

## الملخص :

عقد خصم الأوراق التجارية هو اتفاق بين البنك و زبونه، يلزم بموجبه البنك بتعجيل قيمة الورقة إلى الزبون ، و يقابله التزام هذا الأخير بنقل ملكية الحق الثابت في الورقة إلى البنك عن طريق تظهيرها إليه تظهيراً ناقلاً للملكية .ترد عملية الخصم على الأوراق التجارية و خاصة السفتجة و السند لأمر، و لها مزايا تعود بالنفع على طرفيه، بالنسبة للبنك يعد الخصم حقلاً من حقول الاستثمار قصير الأجل، و بالنسبة للزبون حامل الورقة فإنه يشجع رغبته العاجلة إلى السيولة النقدية .عقد الخصم عقد رضائي بين طرفيه، و يجب توافر الأركان العامة فيه و كذا الشروط الخاصة بالورقة التجارية محل الخصم .تقوم البنوك بشكل موسع بإجراء عمليات الخصم و ذلك لما تجنيه من أرباح من ورائها، إضافة إلى الضمانات التي تحف بالعملية مما يقلل من مخاطرها المحيطة بها جراء قيامها بهاته العملية .كل ذلك يؤدي حتماً إلى ترتيب آثار قانونية لكلا الطرفين، البنك الخاصم و الزبون طالب الخصم باعتبار عقد الخصم من عقود المعاوضة.

الكلمات المفتاحية: الخصم، الأوراق التجارية، السيولة النقدية، البنك.

### Summary:

A commercial paper discount contract is an agreement between the bank and its customer, whereby the bank is required to expedite the value of the paper to the customer, and the customer is obliged to transfer the ownership of the fixed rights in the paper to the bank by confirming it to be owner. The process of discounting occurs on the commercial paper, especially the bond, and have advantages to benefit for the two sides, for the bank the discount is a field of short-term investment , and for the customer the holder of the paper is full of urgent desire to cash. The discount contract is a consensual contract between its two parts, the general elements thereof shall be available, as well as the conditions of the commercial paper in the place of the opponent. Banks do a lot of discounting for their profits, as well as the guarantees that surround the process, which reduces the risks surrounding it as a result of the process. All of which inevitably lead to legal effects for both parties, the private bank and the client requesting the discount as a discount contract one of the compensation contracts.

key words: Discount, Commercial Papers, Liquidity Cash, the bank.

الْحَمْدُ لِلَّهِ  
الْمَنَّانِ  
الْعَلِيِّ  
الْعَظِيمِ



## مقدمة

بالإضافة إلى وظائف البنوك التقليدية في مجال النقود و أعمال الصرف فإنها تعد الأجهزة المختصة اليوم في مجال منح الائتمان المتمثلة بفتح الحسابات الجارية و الإعتمادات المستندية و تقديم القروض، و منح خطابات الضمان، على أساس أنه الثقة التي يوليها البنك لشخص ما سواء كان طبيعيا أو معنويا بأن يمنحه مبلغا من المال لاستخدامه في غرض محدد خلال فترة زمنية متفق عليها و بشروط معينة، مقابل عائد مادي متفق عليه و بضمانات متفق عليها مسبقا في حال العجز عن السداد، و هو ما نصت عليه المادة 66 من الأمر 11-03 المتعلق بالنقد و القرض<sup>1</sup> بنصها: " تتضمن العمليات المصرفية في تلقي الأموال من الجمهور و عمليات القرض، و كذا وضع وسائل الدفع تحت تصرف الزبائن و إدارة هذه الوسائل "

و لأن الأوراق التجارية تعد من أهم أدوات الائتمان الممنوحة من البنوك إلى زبائنها، إذ يمنح الدائن ائمانا للمدين بقبوله الوفاء عن طريق هذه الأوراق و الانتظار إلى حين ميعاد استحقاقها، إلا أن من بين أهم عمليات الائتمان التي تزاولها هذه الأخيرة بواسطة هذه الأدوات هو الخصم. و الذي يتعهد البنك بمقتضاه تعجيل قيمة ورقة تجارية أو أي مستند آخر قابل للتداول إلى المستفيد مقابل نقل ملكيته إلى البنك مع التزام هذا المستفيد برد القيمة إلى البنك إذا لم يدفعها المدين الأصلي، و يخصم البنك من قيمة الورقة مبلغا يسمى سعر الخصم يقابل فائدة المبلغ المدفوع عن المدة من تاريخ دفعه إلى تاريخ استحقاق الورقة، فعملية الخصم عبارة عن عقد بين البنك الخاصم و زبونه طالب الخصم ( حامل الورقة التجارية).

إن أهمية الخصم كعملية مصرفية ائتمانية ترجع إلى عدة جوانب، أولها: أنها سهلة التنفيذ، إذ أنها تتم بأسلوب بسيط جدا تتمثل بالتظهير الناقل للملكية، و ثانيها أنه تنصب على الأوراق التجارية كما سبق و ذكرنا، و لا يخفى أن هذه الأخيرة هي أدوات ائتمانية قصيرة الأجل.

و إن أهم ما يميزها سرعة تداولها و عدم تقيدها بالقيود المتعارف عليها في قواعد القانون المدني، كما أن هذه الأوراق تشكل ضمانا من الضمانات التي لا بد من توفرها للبنك الذي يقوم بعملية الخصم و ذلك لما تحمله من تواقع الملتزمين بها، و لا سيما و أن ثقة البنك في هذه العملية لا تعتمد على شخصية زبونه فحسب بل تعتمد على شخصية الموقعين على الورقة المقدمة للخصم.

الأمر الذي يمكنه من الرجوع على هؤلاء الموقعين طبقا لأحكام قانون الصرف في حالة امتناع المسحوب عليه عن الدفع في ميعاد الاستحقاق، مثلما يمكنه الرجوع على زبونه الذي قدم الورقة إليه طبقا للعقد القائم بينها أو وفقا للتظهير الذي تنتقل بموجبه ملكية الورقة إليه.

<sup>1</sup> الأمر رقم 11/03 المؤرخ في 20 غشت 2003 المتعلق بالنقد و القرض، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 52

و ثالثهما : أنها تعد وسيلة فعالة يستخدمها البنك لاستثمار الأموال المودعة لديه بدلا من احتفاظه بها في خزائنه و ذلك من خلال حصوله على الفوائد و العمولات مقابل تقديمه لرؤوس الأموال على سبيل الخصم، و رابعها : أن هذه العملية تجعل البنك الخاص مطمئنا تماما إلى أنه سيحصل على قيمة الورقة المخصومة عند حاجته إليها قبل موعد الاستحقاق و ذلك عن طريق إعادة خصمها لدى بنك آخر أو لدى البنك المركزي.

و لقد نظمت بعض التشريعات العربية هذه العملية، فالمشروع المصري مثلا نظم أحكامها ضمن قانون التجارة الجديد، و إن كانت في مجملها مستمدة من الاجتهادات القضائية الفرنسية، غير أن المشروع الجزائري لم يعالج هذه العملية بل اكتفى بالإشارة إليها عند تعداده للعمليات المصرفية لبنك الجزائر في المادة 40 من الأمر 11/03 المتعلق بالنقد و القرض، المعدل و المتمم بالأمر رقم 04/10<sup>1</sup>، كما أشار لعملية إعادة الخصم أمام البنك المركزي في المادة 69 من القانون الملغي رقم 11/90 المتعلق بالنقد و القرض<sup>2</sup>، و من ثمة تركها للأعراف و الممارسات المصرفية و بالتالي للأنظمة و التعليمات المصرفية، إضافة إلى ما قد تخضع له من القواعد العامة التي تنظم العقود ضمن القانون المدني و كذلك نصوص قانون الصرف باعتبار البنك حاملا للورقة التجارية.

و أمام هذا النقص في النصوص القانونية التي تنظم هذه العملية، و في ظل غياب تشريع مستقل خاص بها، ارتأيت اختيار هذا الموضوع من أجل البحث فيه، مما أدى بي إلى مواجهة عدة صعوبات، منها بالخصوص نقص المراجع وفق التشريع الجزائري.

لتطرح لدينا الإشكالية التالية : ما هو التنظيم القانوني الذي تخضع له عملية خصم الأوراق التجارية في ظل القانون الجزائري ؟ و يتمخض بذلك عدة تساؤلات منها : ما المقصود بخصم الأوراق التجارية ؟ و ما هي الطبيعة القانونية لهذه العملية ؟ و باعتبارها معاملة مالية بنكية، ما موقف الفقه الإسلامي منها ؟ و ما هي الآثار القانونية المترتبة عنها ؟

و من أجل الإجابة عن مجمل هذه التساؤلات، قمنا بالاستعانة ببعض من الكتب الفقهية التي تناولت هذا الموضوع بجانب معين سيظهر جليا للقارئ، متبعين في ذلك المنهج الوصفي و التحليلي، ليتم أخيرا تقسيم هذا الموضوع على النحو التالي :

- الفصل الأول : تحت عنوان الإطار المفاهيمي لعملية الخصم، وهو مخصص للتعريف بعملية الخصم، مفهومها و طبيعتها القانونية و الشرعية، إضافة إلى إبرام عقد الخصم.
- الفصل الثاني : تحت عنوان آثار عملية الخصم، و هو مخصص لدراسة آثار عقد الخصم من خلال بيان الالتزامات التعاقدية الناشئة عنه و ضمانات البنك الخاص.

1 الأمر رقم 10-04 المؤرخ في 26 أوت 2010، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد رقم 50.

2 القانون رقم 10/90 المؤرخ في 14 أفريل 1990 المتعلق بالنقد و القرض، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 14.



## الفصل الأول

## الإطار المفاهيمي لعملية الخصم

تمهيد:

إن الائتمان في المعاملات التجارية هو المعاملة بالنسيئة أو لأجل، بحيث تمر فترة من الزمن بين نشأة الالتزام والوفاء به، استناد إلى ثقة أحد الطرفين في قدرة الطرف الآخر و رغبته في الوفاء بتعهداته.

أما الائتمان المصرفي فهو العلاقات التي تنشأ بين البنك وزبونه، ويتعهد فيها البنك بأداء التزامات معينة تزيد من ائتمان الزبون في مواجهة الغير من ناحية، ويعتمد فيها البنك على قدرة الزبون على القيام بالتزاماته وفاء بما قد يتكلف به البنك عند تنفيذ التزاماته<sup>1</sup>، وتتنوع عمليات الائتمان بحسب حاجة الزبون له لعدد من الصور، فقد يقصد الزبون إقراضه مبلغا معيناً وهنا نكون بصدد ائتمان مباشر في صورته البسيطة وهو القرض المصرفي.

وقد يقصد الزبون مجرد فتح الاعتماد بمبلغ معين يستطيع الزبون أن يستخدمه حينما يشاء وهنا يكمن الائتمان في الوعد الذي أخذه البنك على نفسه ( فتح الاعتماد )، وقد يهدف الزبون مجرد قبول البنك للورقة التجارية التي يسحبها عليه الزبون حتى يستفيد من ائتمان البنك (القبول المصرفي)، وقد يبغى الزبون تعجيل الوفاء بالورقة التجارية عن طريق خصمها لدى البنك وبذلك يشبع الائتمان حاجة الزبون إلى النقود الحاضرة (الخصم) وغيرها من عمليات الائتمان المصرفي<sup>2</sup>، وبهذا يكون الخصم من أهم العمليات التي تقوم بها البنوك على الأوراق التجارية، حيث أن هذه العملية تتم بمقتضى اتفاق بين البنك وزبونه، كما تفترض وجود ورقة تجارية قابلة للتداول في يد الزبون طالب الخصم.

وللإحاطة بموضوع الخصم ينبغي التعريف بهاته العملية أولاً وتكييفها ثانياً، ثم التعرف على طريقة إبرامه، وذلك في ثلاث مباحث على النحو الآتي:

المبحث الأول: مفهوم عملية الخصم

المبحث الثاني: التكييف القانوني و الموقف الشرعي لعملية الخصم

المبحث الثالث: إبرام عقد الخصم

<sup>1</sup> المعتمد بالله الغرياني، القانون التجاري، المعاملات التجارية العقود التجارية، عمليات البنوك، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2007، ص

272

<sup>2</sup> عماد الشريبي، القانون التجاري الجديد سنة 1999، أعمال البنوك و الأوراق التجارية و نظام الإفلاس، دار الكتب القانونية، مصر، 2002،

ص من 71 إلى 113

## المبحث الأول

## مفهوم عملية الخصم

يقصد بالخصم اختصارا الخصم المصرفي<sup>1</sup> إحدى العمليات البنكية التي تجريها البنوك على الأوراق التجارية وصورة من صور الائتمان أو الاعتماد المصرفي لأن البنك فيه يعجل مالا حالا في نظير مال غير حال ثقة منه في استرداد حقه أو استرجاع ما عجله عند الأجل المتفق عليه. ولالإحاطة بعملية الخصم ينبغي التطرق أولا إلى أهم تعاريفها وتبيان أهمية العملية والأوراق التي ترد عليها وسنتطرق إلى هذه العناصر على النحو الآتي:

المطلب الأول: تعريف عملية الخصم وتمييزها عن غيرها من التصرفات المشابهة

المطلب الثاني: أهمية عملية الخصم ونطاقها

المطلب الأول: تعريف عملية الخصم وتمييزها عن غيرها من التصرفات القانونية المشابهة

لدراسة عملية الخصم ينبغي التطرق إلى تعريفها وتمييزها عن التصرفات القانونية المشابهة لها على النحو الآتي:

الفرع الأول: تعريف عملية الخصم ومزاياها

الفرع الثاني: تمييز عملية الخصم عن غيرها من التصرفات القانونية المشابهة

الفرع الأول: تعريف عملية الخصم ومزاياها

لم ينظم المشرع الجزائري أحكام الخصم باعتباره عملية مصرفية، إذ لا يوجد في الجزائر نظام أو قانون يعالج هذه العملية بشكل مستقل، في حين نجد بعض التشريعات تطرقت إلى هذه العملية وقامت بتنظيمها.

لذا سنتطرق إلى بعض التعاريف التشريعية، وبعدها نتناول تعاريف فقهية لدى عدد من شراح القانون التجاري.

أولا: التعريف الشرعي

تطرقت بعض التشريعات لتعريف عملية الخصم ومنها: قانون التجارة المصري حيث عرف عملية الخصم في المادة 351/ 01 على أنها: "اتفاق يتعهد البنك بمقتضاه بأن يدفع مقدما قيمة صك قابل للتداول إلى المستفيد في الصك مقابل نقل ملكيته إلى البنك مع التزام المستفيد برد القيمة الاسمية إلى البنك إذا لم يدفعها المدين الأصلي"، كما نصت الفقرة الثانية من المادة ذاتها على أن: "يخصم البنك ما يدفعه للمستفيد من الخصم نسبة من مبلغ الصك فضلا عن

<sup>1</sup> باللغة الفرنسية Escompte و بالانجليزية Discuont

أكرم ياملكي، الأوراق التجارية و العمليات المصرفية، ط 01، دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان، 2009، ص 341

العمولة<sup>1</sup> ."

كما يعرفه المشرع التونسي في المادة 72 من القانون التجاري بما يلي: "الخصم هو الاتفاق الذي يلتزم به البنك أن يعجل للحامل قيمة الأوراق التجارية أو سندات أخرى قابلة للتداول ومستحقة الدفع في أجل محدد، وتتضمن العملية لصالح البنك اقتطاع فائدة وأحيانا تحصيل عمولة تظهير أو عمولة أخرى ويمكن الاتفاق على الخصم الجزافي<sup>2</sup>"

كما عرفت المادة 283 من قانون التجارة العراقي رقم 30 لسنة 1984 الخصم في فقرتها الأولى بأنه: "اتفاق يتعهد المصرف بمقتضاه بأن يدفع مقدما قيمة الورقة التجارية أو أي مستند آخر قابل للتداول إلى المستفيد مقابل نقل ملكيته إلى البنك مع التزام المستفيد برد القيمة الاسمية إلى البنك إذا لم يدفعها المدين الأصلي<sup>3</sup>."

أما المشرع الجزائري فإنه لم يعرف الخصم وإنما أشار إليه باقتضاب ضمن تعداده للأعمال المصرفية في قانون النقد والقرض رقم 90-10 الملغى بموجب الأمر 03-11 الصادر في أغسطس 2003، ربما لا يكون ذلك تغاضيا منه أو سهوا وإنما تعمد ذلك تاركا الفرصة للأعراف والممارسات المصرفية، ولأن العمليات المصرفية ذات طابع دولي محكومة بما يجري في المؤسسات المصرفية<sup>4</sup>.

ويبدو من خلال التعاريف السابقة التي جاءت بها بعض التشريعات العربية المشار إليها أنها متقاربة وكلها تشترك فيما يلي<sup>5</sup>:

1- كل هذه التعاريف لم تحدد الطبيعة القانونية للخصم هل هو عقد أم تصرف قانوني ذو صفة أخرى، مما يجعل من الضروري دراسة ظروف هذا التصرف وآثاره وصولا إلى تحديد طبيعته القانونية.

2- مضمون عملية الخصم لا ينصب على الأوراق التجارية فحسب بل يمكن أن يكون محلها أي نوع من الصكوك شرط أن تكون قابلة للتداول.

3- يشترك في عملية الخصم شخصان، هما البنك الخاصم و المستفيد من الورقة طالب الخصم (المخصوم له).

<sup>1</sup> منير محمد الجنبيني، ممدوح محمد الجنبيني، أعمال البنوك، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ص 203

<sup>2</sup> سيداب ولد سيد عبد الله، الانتماء المصرفي المتعلق بالسفتجة في القانون الموريتاني و الجزائري، رسالة ماجستير، قسم القانون الخاص، بن عكنون، كلية الحقوق و العلوم الإدارية، جامعة الجزائر، 2004-2005، ص 12 و 13

<sup>3</sup> عيسى طایل عواودة، الآثار القانونية لعملية خصم الأوراق التجارية، ط1، دار حامد للنشر و التوزيع، عمان الأردن، 2012، ص 16

<sup>4</sup> سيداب ولد سيد عبد الله، المرجع السابق، ص 13 و 14. الأمر 03-11 المتعلق بالنقد و القرض، المعدل و المتمم بموجب الأمر 10-04 المؤرخ في 26 أوت 2010، ج رقم 50.

<sup>5</sup> عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 16

4- تنحصر نتيجة عملية الخصم بنقل ملكية الورقة والحق الثابت فيها إلى البنك مع بقاء المستفيد مسؤولاً أمام البنك عن رد ما استلمه منه في حال امتناع المدين الأصلي عن الدفع.  
ثانياً: التعريف الفقهي

عرف شراح القانون البنكي الخصم بعدة تعاريف مختلفة، ففي الفقه الأجنبي عرف الفقيه البلجيكي فان رين الخصم بأنه: " عقد به ينقل حامل الورقة التجارية ملكية هذه الورقة إلى البنك الذي يلتزم أن يعجل له قيمتها بعد خصم ما يمثل فائدة المبلغ حتى تاريخ الاستحقاق، ويتعهد به الحامل ( مقدم الورقة للخصم ) برد القيمة الاسمية للورقة إذا لم تدفع عند موعد استحقاقها<sup>1</sup>."

أما في الفقه العربي فقد عرفه الأستاذ الدكتور علي جمال الدين عوض على أنه: " العملية التي بمقتضاها يعجل البنك إلى المستفيد من ورقة تجارية لم يحل أجلها بعد قيمة الورقة مقابل تنازل المستفيد بالبنك عن ملكية الحق الثابت بالورقة ويخصم البنك من قيمة الورقة مبلغاً يسمى سعر الخصم Agio<sup>2</sup>."

والبعض يرى أن الخصم هو: " تظهير الورقة التجارية التي لم يحل أجلها بعد تظهيراً ناقلاً للملكية إلى بنك يقوم بدفع قيمتها للمظهر بعد استئصال قد يمثل فائدة مبلغ الورقة عن المدة ما بين تاريخ الخصم وتاريخ الاستحقاق ( وتسمى سعر الخصم ) مضافاً إليها العمولة، وذلك مع التزام المستفيد من الخصم برد القيمة الاسمية للورقة إلى البنك عند عدم استيفاء قيمتها من المدين فيها<sup>3</sup>"

كما عرفه الأستاذ الدكتور أكرم ياملكي أنه: " عملية مصرفية يقوم فيها المصرف بشراء ورقة تجارية أو مستند آخر قابل للتداول مع التزام بائعه برد قيمته إلى المصرف عند عدم حصوله عليها من المدين الأصلي<sup>4</sup>"

يتبين لنا من خلال التعاريف الفقهية السابقة لعملية الخصم أنها جاءت نوعاً ما مختلفة والسبب في ذلك يعود للاختلاف في تحديد الطبيعة القانونية لهذه العملية، بالمقابل نجد أنها متفقة على اعتبار عملية الخصم عملية من عمليات الائتمان التي يقوم بها البنك كنشاط مصرفي لعملائه، حيث أن البنك يعجل مالا غير حال ثقة منه في استرداد ما عجله عند حلول

<sup>1</sup> علي جمال الدين عوض، عمليات البنوك من الوجهة القانونية، القاهرة، 1993، ص 731، نقلاً عن

Vun. Run, droit commercial, 3<sup>ème</sup> édition, Bruxel 1961, p 2074

<sup>2</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع نفسه، ص 329 و 330

<sup>3</sup> مصطفى كمال طه، عمليات البنوك، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005، ص 111

<sup>4</sup> أكرم ياملكي، المرجع السابق، ص 341

الأجل المتفق عليه مقابل حصوله على أجر نظير قيامه بهذه العملية.  
إذن فهي عملية ائتمانية في جوهرها إلا أنها لا تتحقق إلا بتظهير الورقة التجارية محل الخصم إلى البنك<sup>1</sup>.

يظهر لنا جليا مما سبق أن الخصم هو صورة من صور الائتمان المصرفي لأن البنك يعجل فيه مالا حالا نظير مال غير حال، ثقة منه في استرداد حقه أو استرداد ما عجله عند الأجل المتفق عليه.

ثالثا: مزايا عملية الخصم

على الرغم من أن الخصم عملية ائتمانية لا بد و أن تنطوي بطبيعة الحال على مخاطر، تكاد تتلاشى هذه الأخيرة أمام المزايا التي تحققها، حيث يقول الأستاذ Jacques Ferronnière بأن " هذه العملية تؤدي إلى تعجيل دوران الأوراق مع السماح بالدفع بصورة متأخرة و كذلك القبض بصورة مبكرة"<sup>2</sup>، و هذه المزايا تتحدد بما يأتي:

- 1- أنها تكفل تحقيق فوائد لكل من البنك و حملة الأوراق التجارية على حد سواء؛
- 2- أنها عملية مضمونة، حيث يتمتع البنك بكل حقوق الحامل الأخير للورقة التجارية؛
- 3- أنها عملية تمتاز بالسيولة، أي أنها تنتهي آليا بحصول البنك على قيمة الورقة التجارية؛
- 4- أنها نوع من التسهيلات المصرفية، قصير الأجل، غالبا لا يزيد عن 06 أشهر؛
- 5- الخصم عمل مصرفي و ليس خدمة مصرفية، القصد منه تحقيق الربح<sup>3</sup>.

فضلا عن ذلك تتميز عملية الخصم بأنها تقدم للبنك ضمانات قل أن تتوفر في عملية أخرى فله أن يطمئن إلى صحة الالتزام الثابت في الورقة دون الرجوع إلى العملية التي أدت إلى تحريرها، كما يتمتع بكامل حقوق الحامل الأخير للورقة التجارية في مواجهة سائر الموقعين عليها، و في مقدمتها قاعدة عدم الاحتجاج عليه بالدفع غير الظاهرة في الورقة، و تضامن الموقعين عليه أمامه<sup>4</sup>.

الفرع الثاني: تمييز عقد الخصم عن بعض التصرفات القانونية المشابهة

عقد الخصم اتفاق بين البنك والزبون يلتزم بموجبه البنك بتعجيل قيمة الورقة إلى البنك ويقابله التزام الزبون بنقل ملكية الحق الثابت في الورقة إلى البنك عن طريق تظهيرها تظهيراً ناقلاً

<sup>1</sup> هاني محمد دويدار، العقود التجارية و العمليات المصرفية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 1994، ص 255

<sup>2</sup> ندى زهير سعيد الفيل، الخصم " دراسة قانونية مقارنة "، كلية الحقوق، جامعة الموصل، دار الكتب القانونية، 2012، ص 39

<sup>3</sup> ندى زهير سعيد الفيل، الخصم، المرجع نفسه، ص من 39 إلى 51

<sup>4</sup> بوخرص عبد العزيز، مسؤولية البنك تجاه الغير، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في الحقوق، شعبة قانون أعمال، كلية الحقوق،

جامعة باجي مختار، عنابة، 2015-2016، ص 438

للملكية، وهذا قد يؤدي إلى الخلط بين عقد الخصم وغيره من التصرفات القانونية كتظهير الورقة للتحصيل، ورهن الورقة لدى البنك رهنا حيازيا، حيث في كل الحالات يتم نقل الورقة إلى البنك بطريق التظهير فهناك تشابه في أسلوب نقل الورقة للبنك.

لذا سنتناول الفرق بين الخصم والتظهير للتحصيل والرهن على النحو الآتي :

أولا: الفرق بين الخصم والتظهير للتحصيل

يلاحظ من تعاريف الخصم السابقة أن عملية الخصم تستلزم انتقال ملكية الورقة التجارية إلى البنك وهذا لا يكون إلا بتظهير الورقة إليه تظهيراً ناقلاً للملكية، بحيث تنتقل ملكية الحق الثابت في الورقة من الزبون (المظهر) إلى البنك (المظهر إليه)<sup>1</sup>.

أما عن التظهير للتحصيل فيتم بطريق التوكيلي، والذي يعد أحد طرق تداول الأوراق التجارية ويقصد به القيام بتوكيل المظهر إليه في أن يحصل قيمة السند (السفجة) عند تاريخ الاستحقاق، وذلك باستعمال ما يفيد التوكيل كذكر اصطلاح " القيمة للتوكيل " أو " التحصيل " أو " القبض "، أو أي اصطلاح يؤدي ذات المعنى وعلى غرار ذلك جاءت المادة 401 من القانون التجاري الجزائري<sup>2</sup>.

حيث كثيرا ما يعهد حامل الورقة التجارية إلى أحد البنوك لتحصيل قيمتها لحسابه، لأن الحامل لا تتوافر لديه عادة الوسائل الكافية لتحصيل الأوراق التجارية بنفسه، لاسيما إذا كان المدين فيها مقيما في جهة بعيدة، في حين أن ذلك ميسور للبنوك بما لها من موظفين وممثلين في أماكن مختلفة، ويتحقق ذلك بان يظهر الحامل الورقة التجارية إلى البنك تظهيراً توكيلياً، فيصبح البنك وكيلاً في تحصيل قيمتها لحساب المظهر<sup>3</sup> مقابل عمولة يتم الاتفاق عليها تسمى عمولة التحصيل<sup>4</sup>.

وعليه فإن هناك اختلافا بين المركز القانوني للزبون طالب الخصم والمركز القانوني للبنك الوكيل، ويبدو ذلك فيما يلي :

1- في عملية الخصم يكون البنك مالكا للورقة متى قبلها على سبيل الخصم وبالتالي فإنه يكون مدينا فورا بقيمتها وعليه أن يضع هذه القيمة تحت تصرف زبونه دون انتظار حلول أجل

<sup>1</sup> عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 36

<sup>2</sup> بن داود إبراهيم، الأسناد التجارية في القانون التجاري الجزائري، ط1، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 2010، ص 115. أنظر أيضا: القانون 02/05 المؤرخ في 06 فبراير 2005، المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 11، 09 فبراير 2005

<sup>3</sup> مصطفى كمال طه، العقود التجارية وعمليات البنوك، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ص 186

<sup>4</sup> عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 37

الورقة<sup>1</sup>.

بينما الأمر مختلف في تظهير الورقة التجارية للتحصيل، حيث يقوم البنك بقبض وتحصيل الأوراق التجارية العائدة لأحد العملاء وإيداع قيمتها في حساب هذا الزبون، فالمظهر هنا لا يتخلى عن ملكية الورقة التجارية، وبذلك فإن البنك لا يعتبر مالكا لها وإنما وكيلًا عن المظهر، وبالتالي فإن علاقة البنك مع الزبون تحكمها قواعد الوكالة<sup>2</sup>.

2- ومتى كان البنك مالكا للورقة فله كافة حقوق المالك والحامل الشرعي، وله أن يتصرف فيها بأن يعيد خصمها مثلا، وله أن يستفيد من قاعدة الاحتجاج بالدفع غير الظاهرة في الورقة وهي الحماية المقررة للحامل حسن النية، بخلاف ما كان مجرد وكيل إذ يحتج عليه بالدفع النافذة على الأصيل<sup>3</sup>.

3- إذا كان البنك وكيلًا وأفلس، جاز استرداد الورقة من تفليسته، إذ هي ملك لغيره ولا يتعلق بها حق جماعة الدائنين<sup>4</sup>.

بينما في عملية الخصم إذا أفلس البنك الخاصم فإن الورقة المطلوب خصمها تدخل في موجودات التفليسة لأن الورقة تدخل في موجودات البنك باعتباره مالكا<sup>5</sup>.

ثانيا : الفرق بين الخصم والرهن

أجازت قوانين الصرف رهن الأوراق التجارية لدى البنك<sup>6</sup>، والأصل أن يكون هذا الرهن بتظهير تأميني يرد على الورقة مع تسليمها للدائن المرتهن<sup>7</sup>.

والمراد بالتظهير التأميني صيغة تذكر على ظهر السفتجة تفيد رهن الحق الثابت فيها للمظهر إليه من أجل ضمان الدين الذي له على سبيل الرهن، ومن هذه العبارات " القيمة موضوعة ضمنا " أو " القيمة موضوعة رهنا " أو غير ذلك من العبارات التي تفيد الرهن الحيازي، وقد نصت عليه المادة 401 في فقرتها الرابعة من القانون التجاري الجزائري<sup>8</sup>.

و المقصود بهذا الرهن نقل ملكية الورقة للبنك لمدة أقصر من الوقت الباقي على حلول

<sup>1</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 750

<sup>2</sup> بسام حمد الطراونة، باسم محمد ملحم، الأوراق التجارية و العمليات المصرفية، ط1، دار المسيرة للنشر و التوزيع، عمان الأردن، 2010، ص 451 و 452

<sup>3</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 750

<sup>4</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع نفسه، ص 750

<sup>5</sup> عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 38

<sup>6</sup> بسام حمد الطراونة، باسم محمد ملحم، المرجع السابق، ص 453 و 454

<sup>7</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 755

<sup>8</sup> بن داود إبراهيم، المرجع السابق، ص 118

أجلها على أن يرد الزبون قيمة القرض (الذي عجله إليه البنك) قبل هذا الأجل ويسترد الورقة. ويلجأ إلى هذه العملية بسبب أنها أقل كلفة عن الزبون من الخصم، وتستخدم في الأوراق المستحقة بعد أجل طويل أو متوسط، وفي تسميتها إشارة إلى أن البنك يلتزم بالمحافظة عليها وردها إلى الزبون متى رد المبلغ<sup>1</sup>.

وعليه فإن الخصم يشبه التظهير التأميني، إلا أنه هناك عدة فروق تميز كلا منهما عن الآخر وتتمثل فيما يلي:

1- يملك البنك الورقة التجارية في حالة خصمها وله عليها حقوق الحامل الشرعي كالدفع بالدفع الشخصية، والقدرة على نقل ملكيتها، فإذا أفلس البنك فإن الورقة تدخل في موجوداته بينما يختلف الأمر في التظهير التأميني الذي يظل فيه المظهر مالكا للورقة التجارية ولا يتخلى عنها، وبالتالي فإن البنك لا يستطيع التصرف في الورقة بنقل ملكيتها لأن العلاقة فيما بين البنك والمظهر هي علاقة رهن، والبنك مجرد حائز للسند وليس مالكا.

2- أن المظهر (الزبون المخصوص له) في عملية خصم الورقة التجارية يحصل من البنك على قيمتها مخصصا منها عمولة الخصم، بينما نجد في التظهير التأميني أن المبلغ الذي يقبضه المظهر من البنك لا علاقة له بقيمة الورقة التجارية، بل هو قرض من البنك للمظهر قد يكون أقل أو أكثر من قيمة الورقة المرهونة<sup>2</sup>.

من خلال ما سبق يتبين لنا أن الخصم والرهن والتظهير للتحصيل تصرفات ترد على الورقة التجارية ويبدو فيها شيئا من التشابه، حيث أنها جميعا تنتقل بطريقة التظهير إلا أنه هناك اختلافات واضحة في المراكز القانونية للمظهر والمظهر إليه في كل تصرف مما يؤدي إلى اختلاف الحقوق والالتزامات نتيجة لذلك.

### المطلب الثاني: أهمية عملية الخصم ونطاقها

تعد عملية الخصم من عمليات الائتمان قصيرة الأجل التي تسهم في تنمية وتنشيط المعاملات التجارية، فهي من جهة تمكن التجار من الحصول على المبالغ اللازمة لمعاملاتهم التجارية من خلال خصم ما بحوزتهم من أوراق تجارية لم يحل موعد استحقاقها بعد لدى البنوك، والحصول على قيمتها فورا دون انتظار موعد استحقاقها.

ومن جهة أخرى تعد عمليات الخصم إحدى الوسائل التي يستخدمها البنك في استثمار

<sup>1</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 774

<sup>2</sup> أكرم ياملكي، المرجع السابق، ص 342. عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 43. بسام حمد الطراونة، تظهير الأوراق التجارية "دراسة مقارنة"، ط1، دار وائل للثقافة والنشر و التوزيع، 2004، ص 129

أمواله، إذ عن طريقها يتم تحويل الأموال المخزونة المجمدة لدى البنوك إلى أموال مثمرة منتجة تحقق النفع لأصحابها وللنشاط الاقتصادي<sup>1</sup>.

والخصم كسائر العمليات المصرفية التي تقوم بها البنوك خدمة لعملائها تهدف في الأساس لتحقيق الربح مقابل تحمل نسبة من الخطورة تحاول البنوك اتخاذ بعض الإجراءات لتقليل نسبتها إلى أكبر حد ممكن لضمان تحقيق الربح وبهذا تكون عملية الخصم عملية مهمة لكل من البنك والزبون، نأتي إلى بيان فوائدها والأوراق التي ترد عليها فيما يلي:

الفرع الأول: أهمية الخصم

الفرع الثاني: نطاق الخصم

الفرع الأول: أهمية عملية الخصم

إن التجارة أساسها الائتمان والثقة بين من يزاولون العمل التجاري، وتلعب الأوراق التجارية دورا هاما في تعزيز هذا الائتمان وتوفير الأمان لمناحه، والخصم من أهم العمليات الائتمانية الواردة على هذه الأوراق إذ يعود الخصم بالفائدة على طرفي عقد الخصم وهما: الزبون طالب الخصم والبنك الخاصم، وفيما يلي أهم الفوائد التي تعود على كليهما:

أولا: أهمية عملية الخصم بالنسبة للبنك

- عملية الخصم تمثل حقا هاما من حقول الاستثمار قصير الأجل فهي عملية مجزية للبنك لما تحققه من أرباح، هذه الأرباح غالبا ما تمثل المقابل وهو سعر الخصم والذي يضم الفائدة والعمولة ومصاريف التحصيل.

1- الفائدة: وتحسب الفائدة عن المدة من تاريخ الخصم حتى تاريخ الاستحقاق فهي نظير للأجل<sup>2</sup> وعادة ما تكون الفوائد التي يدفعها البنك لأصحاب الودائع النقدية منخفضة والفوائد التي يقطعها من القيمة الاسمية للأوراق المخصومة مرتفعة عن الأولى<sup>3</sup>.

2- العمولة: وتقابل الخدمات التي يتحملها البنك في عمليات الخصم أو تحصيل الورقة التجارية تاريخ الاستحقاق، وتحدد تلك العمولة عادة على أساس نسبة مئوية من القيمة الاسمية للورقة. وبعبارة أخرى العمولة هي المقابل الذي يتقاضاه البنك من الزبون نظير الخدمات التي يؤديها عن عملية الخصم ذاتها بمناسبة فتح الحساب ومسكه<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> عزيز العكيلي، شرح القانون التجاري " الأوراق التجارية و عمليات البنوك"، ط 1، ج 2، دار الثقافة للنشر و التوزيع، 2007، ص 462 و 463

<sup>2</sup> ناصر أحمد إبراهيم النشوي، موقف الشريعة الإسلامية من عملية الخصم التي تجرئها البنوك على الأوراق التجارية، مجلة الحقوق للبحوث القانونية و الاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، العدد 01، 2011، ص 657

<sup>3</sup> عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 463

<sup>4</sup> ناصر أحمد إبراهيم النشوي، موقف الشريعة الإسلامية من عملية الخصم التي تجرئها البنوك على الأوراق التجارية، مجلة الحقوق للبحوث

المصاريف : وهي مصاريف التحصيل كمصاريف الانتقال وإرسال الإخطارات بطلب الدفع في البريد وغيره، وتؤخذ على أساس نسبة مئوية أو في الألف من القيمة الاسمية<sup>1</sup>.

- كما أن البنك يجد في قواعد القانون الصرفي ضمانات قوية للحصول على قيمة الأوراق التجارية المخصومة قل أن نتوافر في عملية أخرى، فله أن يطمئن إلى صحة الالتزام الثابت في الورقة دون الرجوع إلى العملية التي أدت إلى تحريرها، كما يفيد من قاعدة عدم الاحتجاج عليه بدفوع غير ظاهرة في الورقة التجارية، فضلا عن أن كافة الموقعين ضامنين للبنك الوفاء بقيمة هذه الورقة. وإذا ما دعت الحاجة إلى النقود قبل حلول ميعاد استحقاق الورقة فيمكن البنك أن يعيد خصمها لدى بنك آخر هو البنك المركزي، وهذا ما يزيد من درجة سيولة هذه الأوراق ويسهل التعامل بها<sup>2</sup>، ثم إن إعادة الخصم يكون بشروط أقل كلفة من الخصم، نظرا لأن الوقت المتبقي على الاستحقاق يكون أقل، ولأن توقيع البنك المظهر يزود الورقة بتأمين جديد<sup>3</sup>.

ثانيا : أهمية عملية الخصم بالنسبة للزبون طالب الخصم

تقتضي أحكام قانون الصرف ألا يستطيع حامل الورقة التجارية الحصول على قيمتها قبل أن يحل أجلها ومع ذلك قد تستدعي الحاجة إلى النقود السائلة في لحظة معينة، فيبحث حامل الورقة عن وسيلة لتحويلها إلى نقود سائلة، وهنا يتدخل البنك لتحقيق هذا الهدف حيث يمكن الزبون الخاص من الحصول على سيولة نقدية عاجلة دون انتظار ميعاد استحقاق هذه الأوراق، وذلك لمواصلة نشاطه أو الوفاء بديونه الحالة<sup>4</sup>، ذلك أن كثيرا من المنتجات الصناعية و التجارية لا تباع نقدا وإنما بالأجل و لو يشترط فيها التاجر السيولة النقدية لتقلصت تجارته<sup>5</sup>.

الفرع الثاني : نطاق عملية الخصم

إن الورقة التجارية هي أداة لتحقيق الائتمان قصير الأجل متى كانت مضافة إلى أجل أي لا تستحق الدفع إلا بعد مدة قصيرة من تاريخ تحريرها، ويقوم بهذه الوظيفة السفتجة والسند لإذن<sup>6</sup>، ويأتي الخصم في مقدمة العمليات التي تقوم بها البنوك على الأوراق التجارية، و السفتجة

القانونية والاقتصادية، المرجع السابق، ص 657 و658

<sup>1</sup> ناصر أحمد إبراهيم النشوي، موقف الشريعة الإسلامية من عملية الخصم التي تجريها البنوك على الأوراق التجارية، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، المرجع نفسه، ص 658

<sup>2</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 745

<sup>3</sup> مصطفى كمال طه، عمليات البنوك، المرجع السابق، ص 115. عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 463

<sup>4</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 745.

<sup>5</sup> شيخ محمد زكرياء، الطبعة القانونية لعقد الخصم البنكي، جامعة عبد الحميد بن باديس بمستغانم، ص 156، أطلع عليه يوم 2018/02/24.

<sup>6</sup> عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 462، مع العلم أن السفتجة تسمى في بعض التشريعات الكمبيالة، و في تشريعات أخرى تسمى سند

السحب، أما السند لإذن فيسمى السند لأمر

هي الورقة الرئيسية من بين الأوراق التجارية التي تعطي أوسع مجال في نطاق الخصم. أما الشيك فلا يقبل الخصم لأنه أداة وفاء واجب الدفع بمجرد تقديمه<sup>1</sup>.

وفيما يلي تعريف بالورقتين اللتان ترد عليهما عملية الخصم ثم شرحا لكيفية إنجاز هذه العملية على الورقتين.

أولا: التعريف بالسفتجة والسند لإذن

1- السفتجة: هي ورقة تجارية ثلاثية الأطراف تتضمن أمرا صادرا من شخص يسمى الساحب إلى شخص آخر يسمى المسحوب عليه، بأن يدفع لإذن شخص ثالث وهو المستفيد أو الحامل مبلغا من النقود بمجرد الاطلاع أو في ميعاد معين أو قابل للتعيين<sup>2</sup>.

ويمكن تعريفها أيضا بأنها: " صك محرر وفقا لشكل معين أوجبه القانون متضمنا بيانات محددة يصدر فيه الساحب أمرا غير معلق على شرط إلى شخص آخر هو المسحوب عليه، بدفع مبلغ معين أو قابل للتعيين لأمر المستفيد في تاريخ محدد أو قابل للتحديد<sup>3</sup> "

2- السند لإذن: " ورقة يتعهد فيها شخص يسمى المحرر بدفع مبلغ من النقود في تاريخ معين لإذن شخص ثان يسمى المستفيد، وأشخاص السند الإذني اثنان وذلك على خلاف الكمبيالة التي تتضمن عند سحبها ثلاثة أشخاص ولا يتداول السند الإذني إلا عن طريق التظهير<sup>4</sup>.

وينبغي الإشارة على أن البعض لا يقصر عمليات الخصم على الأوراق التجارية بل يرى أنها تمتد إلى صكوك تجارية أخرى كإيصالات الإيداع لدى المخازن العمومية والأوراق المالية كالأسهم والسندات، ويرى البعض إمكانية خصم أذون الخزانة الصادرة عن الدولة لكن هذا الرأي تعرض لكثير من النقد لا يتسع المقال للتفصيل فيه<sup>5</sup>.

ثانيا: كيفية ورود عملية الخصم على السفتجة والسند الإذني

سبق وأن أشرنا إلى أن المعاملات التجارية تحيا على الائتمان، وأن الورقة التجارية هي أداة هذا الائتمان، إذ يمنح الدائن ائمانا للمدين بقبول الوفاء عن طريق السفتجة والسند الإذني والانتظار إلى حين ميعاد الاستحقاق.

فإذا باع تاجر لآخر بضاعة وكان الثمن يستحق الدفع بعد ثلاثة أشهر مثلا، فإن المشتري

<sup>1</sup> محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية و المصرفية " عمليات البنوك"، ط 01، مج 4، دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان الأردن، 2009، ص

107. مصطفى كمال طه، عمليات البنوك، المرجع السابق، ص 111

<sup>2</sup> عبد الحميد الشواربي، القانون التجاري " الأوراق التجارية " منشأة المعارف، الإسكندرية، ص 6

<sup>3</sup> سميحة القليوبي، الأوراق التجارية، ط 04، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005، ص 43

<sup>4</sup> عبد الحميد الشواربي، المرجع السابق، ص 76

<sup>5</sup> هاني محمد دويدار، المرجع السابق، ص 254 و 255

قد يسحب للبائع سفتجة بالثمن تستحق الوفاء بعد ثلاثة أشهر، وبطبيعة الحال لا يقوم المشتري بسحب السفتجة إلا إذا كان المسحوب عليه مدينا له بمبلغ يعادل في قيمته دينه للبائع ويستحق الوفاء في التاريخ نفسه، أو يحرر المشتري السند لإذن (السند لأمر) لصالح البائع يتعهد فيه بدفع الثمن بعد ثلاثة أشهر. وقبول البائع للسفتجة أو السند الإذني يعني أنه منح المشتري ائتماناً لمدة ثلاثة أشهر، وقد يحتاج البائع إلى نقود قبل حلول ميعاد استحقاق الأوراق، فيقوم بخصمها لدى أحد البنوك ويحصل على قيمتها في الحال مقابل مبلغ يحصل عليه البنك وقد يحتاج البنك الذي قام بالخصم إلى نقود قبل ميعاد استحقاق الورقة فيقوم بإعادة خصمها لدى البنك المركزي أو أي بنك آخر<sup>1</sup>.

## المبحث الثاني

### التكييف القانوني والموقف الشرعي لعملية الخصم

إن المقصود بالتكييف الفقهي القانوني هو تحديد طبيعة العلاقة القانونية لإدخالها في نظام قانوني معين، أما الموقف الشرعي فالمقصود به تحديد حقيقة الواقعة المستجدة لإدخالها بأصل فقهي خصه الفقه الإسلامي بأوصاف فقهية بقصد إعطاء تلك الأوصاف للواقعة المستجدة عند التحقق من المجانسة والمشابهة بين الأصل والواقعة المستجدة في الحقيقة. والناظر في حقيقة كل من التكييف الفقهي القانوني والموقف الشرعي يجد أن بينهما علاقة وثيقة، فكلاهما يهدف على إعطاء حكم قضية أو مسألة معينة معروضة وذلك ببيان عناصرها وأجزائها والآثار المترتبة عليها وقصد الأطراف لتنفيذها، كما أن كلاهما يتطلب تحري الدقة في إجراء عملية التكييف، لأن الخطأ في إجراء العملية يترتب عليه الخطأ في ترتيب الأحكام على القضية، لأن الحكم على الشيء فرع عن تصوره، هذا مع مراعاة أن الحكم في التكييف الشرعي يستند إلى نصوص الشريعة الإسلامية واجتهادات الفقهاء المعتبرة.

أما الحكم في التكييف القانوني فيستند إلى القواعد القانونية المدونة في القانون المعمول به<sup>2</sup>، ولأن أغلب التشريعات لم تحسم الجدل بشأن الطبيعة القانونية لعقد الخصم ولأن هذه العملية البنكية تستدعي بيان موقف الشريعة الإسلامية منها، لذا تطرقنا إلى هذه المسألة على النحو الآتي:

### المطلب الأول: التكييف القانوني لعملية الخصم

<sup>1</sup> عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 462 و 463

<sup>2</sup> ناصر أحمد إبراهيم النشوى، موقف الشريعة الإسلامية من عملية الخصم التي تجريها البنوك على الأوراق التجارية، مجلة الحقوق، المرجع

السابق، ص 661 إلى 665.

المطلب الثاني: موقف الفقه الإسلامي من عملية الخصم

### المطلب الأول: التكييف القانوني لعملية الخصم

تحديد الطبيعة القانونية لعملية الخصم محل خلاف بين فقهاء القانون، فبالنظر في كتب القانون التجاري نجد أن فقهاء هذا القانون و شراحه لم تتفق كلمتهم حول هذه المسألة ويرجع سبب ذلك إلى أن العملية في طبيعتها مركبة من جزئين، ويختلف تكييفها باختلاف الجزء الذي ينظر إليه، ففي جوهرها اتفاق (عقد) بين الطرفين (البنك و زبونه)، ولكن في تنفيذها تتخذ أسلوباً لا يخضع في كليته للأحكام التي يخضع لها هذا الاتفاق (العقد)<sup>1</sup>.

فبعضهم ينظر إلى قصد الطرفين ويحاول تكييفها على ضوء نظم القانون المدني، لذا يعتبر بعضهم الخصم حوالة حق تنتسب إلى عملية بيع، واعتبر بعضهم الآخر الخصم قرضاً بفائدة، أما الذين ينظرون إلى الوسيلة أو الشكل الذي تتخذه العملية فيذهبون على أن العملية مجرد تظهير ناقل للملكية الحق الثابت في الورقة يخضع لأحكام قانون الصرف<sup>2</sup>.

وهي آراء كلاسيكية كانت موضوع نقد واسع من طرف الفقه، لم يعد لها تقدير بعد التطور الذي عرفه العمل المصرفي، أين لم يعد مقبولاً التقيد مسبقاً في تكييف العمليات المصرفية بأطر قانونية معينة<sup>3</sup>.

وفيما يلي سنتطرق إلى أهم النظريات التي تكييف عملية الخصم على ضوء الأنظمة المدنية ثم على ضوء الأنظمة المصرفية على النحو الآتي:

الفرع الأول: النظريات التي تكييف الخصم على ضوء الأنظمة المدنية

الفرع الثاني: النظريات التي تكييف الخصم على ضوء الأنظمة المصرفية

الفرع الأول: النظريات التي تكييف الخصم على ضوء الأنظمة المدنية

يتفق أصحاب هذه النظريات على أن الخصم اتفاق بين طرفين يسبق عملية التظهير إلا أنهم اختلفوا حول تحديد موضوع العملية فيراه البعض حوالة حق تستتب إلى عقد بيع ويراها الآخرون قرضاً بفائدة<sup>4</sup>.

وسنتطرق إلى النظريتين بشيء من الشرح والتفصيل.

أولاً: نظرية حوالة الحق

<sup>1</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 733 و 743. عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 465

<sup>2</sup> عزيز العكيلي، المرجع نفسه، ص 465

<sup>3</sup> بوخرص عبد العزيز، المرجع السابق، ص 436 و 437

<sup>4</sup> عبد الله علي الخطيب، خصم الورقة التجارية، رسالة ماجستير، قسم القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة اليرموك، الأردن، 2011، ص 35

يرى القائلون بهذه النظرية أن عقد الخصم عبارة عن حوالة حق تستند إلى عقد بيع، فالبنك يشتري من زبونه (حامل الورقة) حقه الثابت في الورقة التجارية بثمن أقل من قيمته الاسمية ويحيل الزبون هذا الحق إلى البنك الذي يكون له تحصيله من المحال عليه في ميعاد الاستحقاق، على أن يكون للبنك الرجوع على الزبون في حالة عدم الوفاء<sup>1</sup>.

هذه النظرية تتفق مع الخصم بأن المستفيد ينقل للبنك الخاصم حقا له ضد الغير، ولما كانت الحوالة قد تغطي بيعا أو قرضا أو رهنا أو هبة فإن أنصار هذه النظرية يرون أن الخصم هو عملية بيع للورقة من المستفيد للبنك لأن في كل من الخصم والبيع يتم فيهما نقل ملكية الورقة للمشتري مقابل ثمن يتم تحديده حسب اتفاق كل من البائع والمشتري، خاصة وأن التشريعات التي عرفت الخصم تركت النسبة التي يخصصها البنك من قيمة الورقة طبقا لما يتم الاتفاق عليه فيما بين المستفيد والبنك الخاصم. وعليه فالبنك في كل من الخصم والبيع قابل للتفاوض ويتحدد على حسب ما يتم الاتفاق عليه<sup>2</sup>.

وقد انتقدت هذه النظرية من عدة جوانب أهمها ما يلي :

- إن نقل ملكية الحق إلى البنك في الخصم يتم عن طريق التظهير وليس بطريق الحوالة المدنية، فهناك اختلاف في الإجراءات التي يتم بها نقل الحق عن طريق حوالة الحق عن تلك التي ينتقل بها نقل الحق عن طريق التظهير، كما أن الحق الذي ينتقل بطريق التظهير أسرع وأوفى في الحماية من الحق الذي ينتقل بطريق حوالة الحق بفضل قاعدتي تطهير الدفع واستقلال التواقيع بوصفها من القواعد التي يقوم عليها قانون الصرف<sup>3</sup>.

- ومما يؤخذ على هذه النظرية أنها تضيق إلى حد كبير من نطاق الخصم، إذ تفترض أن تكون الورقة ممثلة لحق موجود وقت الخصم، مع أن هناك أوراقا لا تمثل هذا الحق، ومع ذلك تكون لها قيمة مالية بما تحمله من توقيعات الساحب والمظهرين الضامنين. فالخصم قد يرد على ورقة ليس بها حق وقت إجراء عملية الخصم، بينما حوالة الحق لا تتم إلا إذا كان الحق موجودا عند إجراء الحوالة وعلى ذلك يرى خصوم هذه النظرية أن الساحب عندما يوقع مثل هذه الأوراق لا يحرك حقه الثابت بها، وإنما يحرك ائتمانا لدى الضامنين الموقعين على الورقة، ولهذا فإن خصوم هذه النظرية لا يستبعدون من نطاق الخصم مثل هذه الأوراق<sup>4</sup>.

- كما أن هذه النظرية تتجاهل إرادة الطرفين التي تتجه إلى إبقاء الزبون مدينا حتى يسترد البنك

<sup>1</sup> عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 466

<sup>2</sup> منير محمد الجنبيني، ممدوح محمد الجنبيني، المرجع السابق، ص 206

<sup>3</sup> عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 466

<sup>4</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 736. عبد الله علي الخطيب، المرجع السابق، ص 36 و 37

ما عجله إليه، حيث أن المحيل لا يضمن يسار المدين إلى المحال إليه، في حين يكون الزبون طالب الخصم ضامنا لاستيفاء البنك حقه من المدين بقيمة الورقة في ميعاد استحقاقها<sup>1</sup>.

- كما أن إخضاع الخصم لأحكام عقد البيع التي تقوم على فكرة المضاربة يعد إنكارا لوظيفة الخصم، ذلك أن البنك لا يقصد من الخصم المضاربة على قيمة الورقة التجارية التي يقوم بخصمها فهو لا يشتريها بثمن منخفض لبيعها بثمن أعلى، وإنما يمنح ائتمانه لحامل الورقة مقابل حصوله على فائدة عن المبلغ الذي يدفعه للحامل عن المدة بين تاريخ الوفاء وتاريخ الاستحقاق<sup>2</sup>.

كما أنه ومن غير المعقول إخضاع الخصم لأحكام عقد البيع، فهناك اختلاف كبير في الأحكام التي تطبق على كل منهما والآثار المترتبة عليهما، فمثلا في حالة فسخ البيع فإن الحكم المترتب على ذلك إعادة الطرفين إلى ما كانا عليه قبل البيع، في حين أن البنك في عملية الخصم يرجع على الزبون طالب الخصم بما عجله له مضافا إليه مبلغا يمثل سعر الخصم (الفوائد، العمولة، مصاريف التحصيل) في حالة الفسخ أو عدم الوفاء بقيمة الورقة التجارية المخصومة في ميعاد استحقاقها<sup>3</sup>.

#### ثانيا : نظرية القرض

ذهب فريق من الفقهاء إلى اعتبار العملية قرضا بفائدة بضمان الورقة التجارية، فالبنك يقرض المبلغ الذي يعجله لحامل الورقة التجارية على أن يسترد هذا المبلغ في ميعاد الاستحقاق، ولكي يأمن البنك الحصول على ما يحق له من عقد القرض يتخذ من الورقة التجارية ضمانا بحيث يكون البنك بمركز الدائن المرتهن و له الحق في حيازتها وتحصيل قيمتها في تاريخ الاستحقاق<sup>4</sup>.

وما يعاب على هذا الرأي أنه يؤدي إلى حرمان البنك من التصرف بحرية في الورقة المخصومة عن طريق إعادة الخصم، وأنه يتنافى مع ما هو ثابت من أن البنك يمتلك الورقة بمقتضى تظهير ناقل للملكية<sup>5</sup> وأنه يستعمل الورقة كحامل مالك للحق الثابت فيها وليس كدائن مرتهن<sup>6</sup>.

<sup>1</sup> هاني محمد دويدار، المرجع السابق، ص 256 و 257

<sup>2</sup> عزيز العكيلى، المرجع السابق، ص 466

<sup>3</sup> عبد الله علي الخطيب، المرجع السابق، ص 38

<sup>4</sup> عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 25

<sup>5</sup> مصطفى كمال طه، عمليات البنوك، المرجع السابق، ص 113

<sup>6</sup> عزيز العكيلى، المرجع السابق، ص 467

إن هذه النظريات التي ذكرت في الطبيعة القانونية لعملية الخصم ذهبت في تكييفها لعملية الخصم على أساس قصد الطرفين.

و سنتعرف في الفرع التالي إلى النظريات التي تكييف عملية الخصم على أساس الوسيلة التي تم من خلالها.

### الفرع الثاني: النظريات التي تكييف الخصم على ضوء الأنظمة المصرفية

يذهب بعض من يحاول تكييف عملية الخصم على ضوء الأنظمة المصرفية إلى أن الخصم عملية قائمة بذاتها، وليست بحاجة إلى إسنادها إلى عقد من العقود المدنية، وذهبوا في ذلك باتجاهين: الاتجاه الأول يعتبر الخصم مجرد تظهير ناقل للملكية، واتجاه ثان يرى أن الخصم عملية مصرفية فذة.

#### أولاً: نظرية: الخصم تظهير ناقل للملكية

يرى القائلون بهذه النظرية أن عملية خصم الأوراق التجارية لا تخرج عن كونها تظهيراً ناقلاً للملكية الحق الثابت في الورقة، وتحكم شروط هذا التظهير وأثاره قواعد قانون الصرف، فبمقتضى هذا التظهير يكون للبنك كافة الحقوق والضمانات المقررة للمظهر إليه، حيث يصبح البنك مالكا للحقوق التي تتضمنها الورقة التجارية التي يجري تظهيرها إليه من قبل الزبون، فله الحق في قبض قيمتها من المدين الأصلي لها، كما له الحق في إعادة خصمها لدى بنك آخر، كما يحق له الرجوع على الزبون عند عدم الوفاء بقيمتها من قبل المدين بها في موعد استحقاقها<sup>1</sup>.

ولم تسلم هذه النظرية من الانتقاد، لأن التظهير ما هو إلا الوسيلة التي تتحقق بها عملية الخصم وليس عملية الخصم ذاتها. كما أن الخصم يستوجب اتفاق الطرفين عليه ويتم عن طريق وسيلة التظهير، بحيث تضاف آثار التظهير إلى آثار هذا الاتفاق، ولذلك لا يلتزم البنك بدفع قيمة الورقة قبل تاريخ الاستحقاق إلى الزبون لمجرد التظهير، بل تنفيذاً لعقد الخصم الذي يسبق التظهير<sup>2</sup>.

وهذه النظرية ضيقة أحياناً، كونها لا تستغرق كل صور الخصم، فهي لا تصدق مثلاً على السندات لحاملها التي تنتقل ملكيتها بالتسليم وليس بالتظهير، وهي واسعة أحياناً أخرى، ذلك أن هنالك عمليات كثيرة غير الخصم تتم بتظهير ناقل للورقة التجارية كإعطاء الورقة لتحصيلها أو رهنها مع شرط استردادها<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 29

<sup>2</sup> عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 467

<sup>3</sup> شيخ محمد زكرياء، الطبيعة القانونية لعقد الخصم البنكي، جامعة عبد الحميد بن باديس بمستغانم، ص 160، أطلع عليه يوم 2018/02/24.

ثانيا : نظرية الاعتماد ( الخصم عملية مصرفية فذة )

فبالنظر إلى جوهر عملية الخصم دون التقييد مقدما - كما فعلت النظريات السابقة بإطار قانوني معين فيعتبر الخصم عملا مصرفيا فريدا أو فذا، له ظروفه وأهدافه وبالتالي نظامه الخاص دون حاجة إلى وصفه أو إفراغه في قالب مما يعرفه القانون المدني أو التجاري، شأنه في ذلك شأن عمليات مصرفية أخرى كثيرة<sup>1</sup>.

وعلى ذلك فعملية الخصم في جوهرها اعتماد (ائتمان) يقدمه البنك لحامل الورقة والبنك من جهته لا يقدم هذا الاعتماد إلى الزبون إلا بوسيلة معينة وهي التظهير لما توفره له هذه الوسيلة من ضمانات تكفل له استرداد مبلغ الاعتماد من المظهر والموقعين الآخرين على الورقة إذا تخلف المدين الأصلي عن الوفاء بقيمة الورقة في تاريخ الاستحقاق<sup>2</sup>.

إن هذه النظرية كما نلاحظ تفسر بشكل واضح جوهر عملية الخصم التي تهدف إلى منح الزبون عملية ائتمانية تتمثل في حصول الزبون على قيمة الورقة التجارية قبل حلول أجلها عن طريق الوسيلة التي تتم بها عملية الخصم وهي التظهير الناقل للملكية، ويبدو أن هذه النظرية تجاوزت بشكل كبير الانتقادات الموجهة للنظريات الأخرى، حيث أن هذه النظرية اتجهت لتكييف عملية الخصم على أساس قصد الطرفين ووسيلة الطرفين في تحقيق هذا القصد معا، وذلك لأن العملية مركبة من شقين لا يمكن الفصل بينهما.

و رغم ما سبق لم تنجو هذه النظرية من الانتقاد، حيث أن تكييف عملية الخصم على هذا النحو يحتاج لتكييف، فالقول بأن عملية الخصم عملية مصرفية شاذة أو فذة لا ينهي الخلاف حول الطبيعة القانونية للخصم، إذ أن هذا العمل المصرفي الشاذ يحتاج لتكييف لمعرفة الأحكام القانونية التي يجب أن يخضع لها الخصم، وبالنتيجة فإن هذه النظرية حاولت أن تخرج من مشكلة التكييف بالدخول في مشكلة مماثلة<sup>3</sup>.

### المطلب الثاني : موقف الفقه الإسلامي من عملية الخصم

في هذا المطلب نتطرق لموقف الفقه الإسلامي من عملية خصم الأوراق التجارية، حيث نبين الموقف الفقهي لهذه العملية باعتبار أن هذا الموقف ذو أهمية بالغة في تحديد حكمها، ذلك أنه لا يمكن الحكم على الشيء بالمشروعية أو عدم المشروعية حتى تعرف طبيعته ومدى إمكانية إلحاقه بأي عقد من العقود المسماة أو غيرها، وذلك تطبيقا للقاعدة القاضية بأن الحكم على

<sup>1</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 740

<sup>2</sup> عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 468

<sup>3</sup> عبد الله علي الخطيب، المرجع السابق، ص 44

الشيء فرع عن تصوره<sup>1</sup> ثم نبين الحكم الشرعي لهذه العملية على النحو الآتي :

الفرع الأول : الموقف الشرعي لعملية الخصم

الفرع الثاني : الحكم الشرعي لعملية الخصم

الفرع الأول : الموقف الشرعي لعملية الخصم

تقوم البنوك التقليدية بوظيفة الائتمان بحيث تأتي معظم إيرادات هذه البنوك من أنشطتها الائتمانية وفوائدها، والتي تعتمد سياسية الإقراض فهي تقوم بتجميع المدخرات بإعادة ضخها في عروق النظام الاقتصادي بصور عديدة كإقراض النقود وفتح الاعتمادات وإصدار خطابات الضمان وخصم الأوراق التجارية... وغيرها من أعمال الائتمان المصرفي.

وتعتمد سياسة الإقراض في البنوك التقليدية على أخذ فائدة من المقترضين بنسبة تزيد قليلا عن النسبة التي يستحقها أرباب الودائع الثابتة وودائع التوفير، ويمثل الفارق بين النسبتين المورد الأساسي لهذه البنوك، أما المصارف الإسلامية فلا تستطيع اتباع هذه السياسة لحرمة التعامل بالفائدة أخذا وإعطاء بحكم كونها من الربا المحرمة في الشرع تحريما يقينا قطعيا بالقرآن والسنة وإجماع العلماء<sup>2</sup>.

ويثور الجدل حول مدى شرعية خصم الأوراق التجارية لأن الباحثين المعاصرين في الفقه الإسلامي اختلفوا اختلافا كبيرا في تحديد موقفهم من هذه العملية لأنها لم تكن زمن الفقهاء القدامى، وقد تباين التخريج الفقهي لهذه المعاملة عند المعاصرين<sup>3</sup> على النحو الآتي :

أولا: تخريج الخصم على أساس مسألة "ضع وتعجل"

ويذهب أصحاب هذا الاتجاه إلى أن عملية الخصم الواقعة على الأوراق التجارية تعد من قبيل الإبراء والإسقاط على وجه الصلح الذي يقوم على المسامحة، فالزبون المستفيد في الورقة يتنازل عن بعض المال من قيمة الورقة مقابل أن يدفع البنك له الباقي فورا، فهذا الخصم الذي قام به البنك تم بإبراء من الزبون وبمسامحة وطيب نفس منه، فعملية الخصم مصالحة عن الدين المؤجل ببعضه حالا، وهو ما يعرف بمسألة "ضع وتعجل" وهي جائزة عند بعض أهل العلم، والتي أساسها حديث الرسول ﷺ: "ضعوا وتعجلوا" والمقصود بمسألة ضع وتعجل أن يتفق الدائن والمدين على إسقاط حصة من الدين بشرط أن يعجل المدين الباقي فشرط هذا

<sup>1</sup> محمد شكري الجميل العدوي، خصم الأوراق التجارية في ميزان الشريعة الإسلامية "دراسة مقارنة"، ط 01، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2013، ص 58

<sup>2</sup> محمد أحمد سراج، النظام المصرفي الإسلامي، دار الثقافة للنشر و التوزيع، القاهرة، 1989، ص 113

<sup>3</sup> صبيحة حربي، الخصم البنكي، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة محمد لمين دباغين سطيف 2، 2015-2016، ص 25

الدين أن يكون آجلا، فإن كان عاجلا لم يدخل في هذه المسألة<sup>1</sup>.

ويكون الزبون عندما يقدم الورقة التجارية للخصم قد رضي بأخذ أقل من القيمة الاسمية المدونة فيها وتنازل عن الباقي على سبيل الإبراء والإسقاط لا المعاوضة ومظاهر الإبراء ظاهرة فالزبون هو الذي يذهب إلى البنك باختياره ويرتضي دفع " Agio "، وكان من الممكن أن ينتظر ميعاد استحقاق الورقة ويطالب بنفسه، وبهذا تكون عملية الخصم لا ربا<sup>2</sup>. ويمكن أن يناقش هذا التكييف بما يلي:

1- إن القول بأن مسألة خصم الأوراق التجارية هي من قبيل ما يعرف بمسألة " ضع وتعجل " محل نظر، لأن مسألة " ضع وتعجل " فيها خلاف بين أهل العلم والراجح أنها لا تجوز لأنها ربا صريح وللعلماء فيها تفصيل مطول.

كما أن بين المسألتين - خصم الأوراق التجارية ومسألة " ضع وتعجل " - فرقا كبيرا ومؤثرا في الحكم، ذلك أن مسألة " ضع وتعجل " على فرض التسليم برجحانها يتقدم فيها المدين إلى الدائن الأصلي فيعطيه بعض حقه قبل حلول أجله ويسقط عنه الدائن الباقي أو أن الدائن هو الذي يتقدم للمدين فيطلب منه بعض حقه قبل أجله ويتنازل له عن الباقي، أما في عملية الخصم فإن الدائن أي المستفيد في الورقة هو الذي يتقدم لغير المدين وهو البنك بورقته التجارية التي لم يحل أجل استحقاقها طالبا منه خصمها فيعطيه البنك قيمتها بعد أن يقتطع جزء منها، ثم يقوم بعد ذلك باستيفاء قيمتها كاملة من المدين عند حلول أجل استحقاقها و واضح من هذا أنه لا يوجد مداينة بين الزبون والبنك الخاصم وإنما المداينة بين الدائن في الورقة (المستفيد) والمدين (محرر الورقة)، وينشأ بسبب عملية الخصم عقد آخر بين الدائن (المستفيد) والبنك الخاصم وهو عقد القرض، فضلا عن عقد المداينة السابق<sup>3</sup>.

ثانيا: التخرج على أساس القرض

ذهب الكثيرون من علماء الاقتصاد الإسلامي إلى اعتبار عملية الخصم للأوراق التجارية ما هي إلا قرض ربوي أي قرض بفائدة، فهي قرض من البنك للزبون المستفيد في الورقة على أن يستوفي البنك قيمة ذلك القرض مضافا إليه سعر الخصم الذي يمثل في حقيقة الأمر الفائدة المأخوذة على ذلك القرض، والتي تختلف تبعا لقيمة الورقة وموعد استحقاقها، فضلا عن العمولة ومصاريف التحصيل.

<sup>1</sup> محمد شكري الجميل العدوي، المرجع السابق، ص من 67 إلى 73

<sup>2</sup> محمد شكري الجميل العدوي، المرجع نفسه، ص 75 و 76

<sup>3</sup> ناصر أحمد إبراهيم النشوي، موقف الشريعة الإسلامية من عملية الخصم التي تجرّبها البنوك على الأوراق التجارية " دراسة مقارنة " ط 01،

مكتبة الوفاء القانونية، الاسكندرية، 2012، ص من 45 إلى 95

ولما كانت عملية الخصم تجعل البنك وهو الدائن يحصل على أكثر من المبلغ الذي أقرضه الزبون فإن البنك يكون بذلك قد حصل على زيادة في القرض وهذه الزيادة المشروطة ممنوعة شيوعا، لأنه يشترط في القرض ألا يجر نفعاً لورود النهي عن ذلك، فكل قرض جر نفعاً فهو ربا. إذ القرض في الشريعة هو تملك المقرض المال إلى المقترض على أن يرد مثله وكيفية رد المثل أن يعطي المقترض المقرض مثل المال المقترض قدرا وصفه، إذ بذلك تتحقق المماثلة وتنتفي المخالفة ولا يكون هناك مجال لاستغلال الدائن للمدين<sup>1</sup>.

ومن هنا يتضح أن مقصود البنك من مسألة خصم الأوراق التجارية هو الإقراض بفائدة وإن سمي بغير ذلك، والشريعة الإسلامية تبني أحكامها في العقود على المقاصد والمعاني لا على الألفاظ والمباني<sup>2</sup>.

وبالتالي فالتكليف على هذا الأساس يجعل من العملية تشتمل على الربا بنوعيه: ربا الفضل (الزيادة) و ربا النسئئة (التأخير).

ثالثا: التخرج على أساس بيع الدين بأقل منه

هناك اتجاه فقهي يدعو إلى تكليف عملية الخصم على أساس البيع، وذلك بافتراض قيام حامل الورقة ببيعها على البنك بقيمة أقل مما تحمله الورقة، لكن الورقة التجارية وثيقة بأوراق نقدية لها قوة النقد وتقوم بوظائف النقدين الذهب والفضة، وبهذا نكون قد وقعنا في بيع النقد بالنقد (الصرف) الذي له أحكام خاصة في الفقه الإسلامي، ويترتب على هذا التخرج جريان الربا بنوعيه: الفضل والنسئئة لأن بيع النقد بالنقد يشترط فيه التقابض والتماثل عند اتحاد الجنس، وقد اتحد الجنس في هذه المعاملة، وحيث انتفى التقابض فقد ثبت ربا النسئئة، كما أدى انتفاء التماثل نظرا للزيادة أو النقص في القيمة على ثبوت ربا الفضل<sup>3</sup>.

وعلى العموم فهناك تخريجات أخرى لعملية الخصم لا يتسع المقام لذكرها لا تخلو من النقد الذي يؤثر في شرعية العملية، مما جعل المصارف الإسلامية لا تتعامل مع مثل هذه الخدمة لما تشتمل عليه من الربا الواضح والصريح ( كالتخرج على أساس بيع الدين بنقد أقل منه، التخرج على أساس الجعالة، التخرج على أساس الوكالة، وعلى أساس الحوالة)<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> محمد شكري الجميل العدوي، المرجع السابق، ص من 121 و 122. ناصر أحمد إبراهيم النشوى، موقف الشريعة الإسلامية من التعامل بالأوراق التجارية " دراسة فقهية قانونية تأصيلية مقارنة " ط 01، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2011، ص 592 و 593. صبيرة حربي، الخصم البنكي المرجع السابق، ص 27.

<sup>2</sup> ناصر أحمد إبراهيم النشوى، موقف الشريعة الإسلامية من التعامل بالأوراق التجارية، المرجع السابق، ص 593

<sup>3</sup> صبيرة حربي، الخصم البنكي المرجع السابق، ص 28. محمد بن سالم بن عبد الله بخضر، التكليف الفقهي للخدمات المصرفية، ط 01، دار النفائس للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2013، ص 132

<sup>4</sup> محمد بن سالم بن عبد الله بخضر، المرجع نفسه، ص من 132 إلى 149

الفرع الثاني: الحكم الشرعي لعملية الخصم

بناء على التكييف السابق ذكره لعملية الخصم ذهب جمهور الباحثين إلى أن هذه المعاملة محرمة لا تصح، لأنها قرض بفائدة ولا تصح كذلك إذا اعتبرناها من قبيل بيع الدين لغير المدين لأن العوضين من جنس واحد مع وجود التفاضل في أحدهما، وهو علة الربا عند الشافعي، ولا تصح هذه المعاملة أيضا باعتبارها حوالة للصرف الخاصم على المحرر، كي يستوفي قيمة القرض منه للتفاضل وعدم التساوي بين الدينين، وبهذا فإن الوصف الذي أنيط به تحريم هذه المعاملة هو الزيادة أو الفائدة التي يقتطعها البنك لنفسه من قيمة الورقة التجارية، والتي تكثر أو تقل تبعاً لوقت استحقاق الورقة المخصومة وبعده أو قبله من تاريخ خصمها<sup>1</sup>.

أولاً: موقف هيئة الرقابة الشرعية لبنك فيصل الإسلامي المصري

وتجدر الإشارة إلى أن هذا الحكم هو ما انتهت إليه هيئة الرقابة الشرعية لبنك فيصل الإسلامي المصري في اجتماعها المنعقد في الرابع من شهر رجب سنة 1398 هـ الموافق لـ 10 من يونيو 1978 م، حيث قررت أنه لا يجوز للبنك التعامل في كمبيالات الخصم، سواء كانت كمبيالات حقيقية أو وهمية، نظراً لأن فيها معنى الربا وهذه هي وجهة النظر التي تحظى بتأييد جمهور الباحثين<sup>2</sup>.

ثانياً: موقف مجمع الفقه الإسلامي بجدة من عملية الخصم الواقعة على الأوراق التجارية

وعدم مشروعية عملية الخصم بالصورة التي تجرئها البنوك في عصرنا الحاضر، هو أيضاً ما ذهب إليه مجمع الفقه الإسلامي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي بجدة في قراره رقم 07-02/65، والذي أصدره في دورة مؤتمره السابع المنعقد بجدة وجاء فيه ما نصه: "إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره السابع بجدة في المملكة العربية السعودية من 12 إلى 17 من ذو القعدة الموافق لـ 09 إلى 14 مايو 1992 بعد اطلاعه على البحوث الواردة إلى اللجنة ... وبعد استماعه إلى المناقشات قرر: إن حسم (خصم الأوراق التجارية) غير جائز شرعاً، لأنه يؤول إلى ربا النسئئة المحرم"<sup>3</sup>.

وبهذا نخلص إلى أن البنوك التقليدية تتنافس في أعمال الخصم وتعتبره استثماراً قصير الأجل، يدر فائدة مناسبة نظراً لقصر أجل الخصم الذي يقدر في العادة بعدد شهور قليلة لا

<sup>1</sup> محمد أحمد سراج، حسين حامد حسان، الأوراق التجارية في الشريعة الإسلامية، دار الثقافة للنشر و التوزيع، 1988، ص 103. محمد شكري الجميل العدوي، المرجع السابق، ص 140 و 141. ناصر أحمد إبراهيم النشوى، موقف الشريعة الإسلامية من عملية الخصم التي تجرئها البنوك على الأوراق التجارية، المرجع السابق، ص 146 و 147

<sup>2</sup> محمد أحمد سراج، حسين حامد حسان، المرجع السابق، ص 106. محمد شكري الجميل العدوي، المرجع السابق، ص 143

<sup>3</sup> محمد شكري الجميل العدوي، المرجع السابق، ص 143 و 144

تزيد في الغالب عن ثلاثة أشهر، ولأن البنوك تستطيع إعادة الخصم على هذه الأوراق في البنوك التجارية الأخرى وفي بنوك مركزية إذا احتاجت إلى سيولة نقدية، وترغب هذه البنوك في إجراء الخصم كذلك نظرا للضمانات القانونية المتعلقة بالتعامل بالأوراق التجارية والتي تجعل هذا التعامل مأمون العواقب إلى حد كبير.

أما البنوك الإسلامية فلا تتعامل بهذا الأسلوب لحرمة في رأي جمهور الباحثين الإسلاميين، بحكم أن الخصم ليس إلا تسليفا بفائدة، ولأن العوضين من جنس واحد إذا اعتبرنا هذه المعاملة بيعا مع وجود التفاضل وهو علة الربا عند الشافعية وأحد وصفها عند الأحناف.

وعلى العموم فإن الخوض في الجانب الشرعي لعمليات البنوك وعملية الخصم بالذات أمر يطول شرحه، ويحتاج إلى اطلاع واسع جدا، ولأننا لسنا بصدد تقييم تجربة البنك الإسلامي الذي يعمل في المحيط التقليدي بصفته كما يقال "عضو جديد في جسم غريب"<sup>1</sup>، لأجل ذلك اكتفينا ببيان موقف الفقه الإسلامي من عملية خصم الأوراق التجارية بإيجاز.

### المبحث الثالث

#### إبرام عقد الخصم

الخصم عقد يتم بين الزبون طالب الخصم والبنك الخاصم، ويتم إبرام هذا العقد بأن يقدم الزبون إلى البنك الأوراق التي يريد خصمها مع طلب الخصم، وذلك نظير إيصال يدون فيه أنها للخصم، ويترك للبنك مهلة جرى العرف عليها ليفحص هذه الأوراق، ويطلب البنك في الغالب من الزبون أن يظهرها على بياض، على أن يكمل هذا التظهير فيما بعد لصالح البنك إذا تم الاتفاق، فإذا وافق البنك يبلغ الزبون بالقبول الصادر من البنك عندها ينعقد العقد، وهذا يعني أن البنك قد قبل الورقة للخصم<sup>2</sup>، لذا سنتطرق للقواعد العامة لإبرام هذا العقد وكذا القواعد الخاصة على النحو الآتي:

المطلب الأول: القواعد العامة لإبرام عقد الخصم

المطلب الثاني: القواعد الخاصة لإبرام عقد الخصم

المطلب الأول: القواعد العامة لإبرام عقد الخصم

عقد الخصم عقد رضائي بين الطرفين<sup>3</sup>، بين البنك وزبونه، لذا يتعين أن يتوافر في هذا

<sup>1</sup> محمد بوجلل، التمويل المصرفي في النظام الإسلامي و النظام التقليدي، مجلة جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، قسنطينة، العدد 01، 2001، ص 90

<sup>2</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص من 761 إلى 763. عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 44

<sup>3</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع نفسه، ص 749.

العقد الأركان الموضوعية العامة التي يجب أن تتوافر في كل عقد وهي : الرضا الصادر عن ذي أهلية والمحل والسبب<sup>1</sup>.

وفيما يلي بيان للقواعد العامة على النحو الآتي :

1- الرضا : لا بد لقيام الرضا من وجود إرادتين ولا بد من توافقهما، وعمليا يبرم عقد الخصم بتقديم الزبون ( طالب الخصم ) بذاته للورقة أو الأوراق المراد تعجيل قيمتها للبنك بصفة منفردة أو تنفيذها لاعتماد الخصم<sup>2</sup>، إلا أنه من الناحية القانونية وعلى غرار العقود الأخرى لا ينشأ عقد الخصم إلا بتطابق إرادة الطرفين على جميع المسائل التي تتضمن ترتيب آثاره القانونية المرجوة منه<sup>3</sup>.

وقد يقوم البنك بإعلان قبوله لإبرام عقد الخصم بمجرد تقديم الورقة إليه، إلا أنه غالبا ما يؤجل ذلك إلى تاريخ لاحق، مما يؤجل وقت انعقاد العقد لارتباطه بالقبول، ويعتبر تقديم الزبون ( طالب الخصم ) الورقة أو الأوراق المراد خصمها للبنك في غالب الأحيان إيجابا صادرا منه فتمت قبلها البنك ينعقد العقد وينفذ مباشرة، إما بتسليم المبلغ نقدا أو بتقييد قيمته في الجانب الدائن من حسابه إذا كان يربطه به حساب جاري، وعليه فإن تاريخ عملية الخصم في هذه الحالة هو تاريخ تلقي البنك للورقة ولا شأن له بتاريخ عقد الحساب الذي يربطه به.

وفي بعض الأحيان لا يعلن البنك للدافع ( الزبون ) عن قبوله مباشرة لخصم الأوراق التجارية المعروضة عليه، وإنما يؤجل ذلك إلى حين دراستها مكثفيا بتقديم وصل يدون فيه على أنها للخصم مما يؤدي إلى تأجيل تاريخ انعقاد العقد باعتباره مرتبطا بقبوله بحيث يعتبر هذا الوصل كدليل على استلام البنك للورقة<sup>4</sup>.

وعلى العموم فإن تصرف الدافع ( الزبون ) لكي يكون إيجابا لا بد من الاتفاق على جميع المسائل الأساسية الخاصة بالأوراق المقدمة للخصم، بشرط أن يقترن ذلك مع التقديم المادي للأوراق، وتمكين البنك منها ماديا، دون أن يفقد الدافع ملكيته للورقة بهذا التمكين المادي ولا يتم العقد إلا بصدور قبول البنك بإبرام عقد الخصم، والذي لا يكون إلا بعد دراسة وتمحيص

<sup>1</sup> عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 464

<sup>2</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 765 و766: الخصم نوعان، خصم منفرد واعتماد خصم

الخصم المنفرد : هو الخصم الوارد على ورقة أو عدة أوراق بذاتها دون أن يتم خصمها تنفيذا لاتفاق سابق

اعتماد الخصم : هو اتفاق يمهد لعقود خصم منفردة، غذ يرسم الخطوط العريضة و الشروط الأساسية التي ترم داخلها عقود

الخصم اللاحقة.

<sup>3</sup> فائزة لبيض، عملية الخصم في السفتجة و السند لأمر " دراسة مقارنة " رسالة ماجستير، قسم القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة

منتوري، قسنطينة، 2005-2006، ص 08

<sup>4</sup> فائزة لبيض، المرجع نفسه، ص 09

حول جميع المسائل التي تضمن له السير الحسن للعملية، تجنباً للأخطار التي قد تنطوي عليها الأوراق المقدمة له، والتي قد تؤدي لزعزعة استقراره المالي إذا ما قبل بخصمها<sup>1</sup>.

وتختص هذه الدراسة بالتحديد بوضعية الدافع باعتباره المتعاقد مع البنك الذي يكون له حق الرجوع عليه استناداً للعقد فضلاً عن حقه في الرجوع عليه صرفياً، وذلك بالاستعانة بكافة الوسائل التي تسهل عليه العملية، كدراسة ميزانيته وجدول حساباته، والتأكد من ممتلكاته العقارية أو المنقولة طالما أنه يجوز لحامل الورقة طلب توقيع الحجز عليها<sup>2</sup>.

كما يقوم البنك أيضاً بدراسة طبيعة الأوراق المعروضة عليه لتجنبه خصم أوراق وهمية كأوراق المجاملة، وإن كان ينشغل بدراسة وضعية الدافع باعتباره الشخص المباشر الذي يتعامل معه والمستفيد من عقد الخصم، سواء بصفته صاحباً للسفينة أو محرراً للسند لإذن، أو بصفته مظهراً لهما فإنه بالرغم من عدم معرفته المباشرة للمدين في الورقة فإنه لا يتردد في التأكد من ملاءته، والتي تبرز أهميتها في إنهاء عملية الخصم دون اللجوء إلى القضاء عند التزامه بالوفاء وبالتالي إنهاء جميع العلاقات التي تمثلها الورقة.

وعلى ضوء هذه الدراسة يتحدد قرار البنك بقبول أو رفض خصم الأوراق المعروضة وكذا تحديد وقت انعقاد العقد، فإذا كان قراره برفض خصم أوراق الدافع فإنه يلتزم بردها إليه لعدم انتقال ملكيتها له، حتى ولو تم تظهيرها إليه، أما إذا ما قبل بخصمها فإنه يرسل إليه وصل الخصم ويحدد له من خلاله أجرته عن العملية إلا في حالة اعتماد الخصم أين يكون ذلك متفق عليه مسبقاً، وإذا لم يقدّم البنك بإرسال هذا الوصل للدافع وبالتالي إعلانه بقبول خصمه للأوراق يمكن إثبات واستخلاص القبول بحسب الظروف التي ترافق العملية، كتدوين اسم البنك كمستفيد من السفينة المخصوصة إذا ما قدمت إليه وهي خالية من هذا البيان، أو قيد قيمتها في جانب الدائن من حسابه متى تمت العملية بداخل الحساب الجاري أو بإعادة خصمها أمام أي بنك آخر<sup>3</sup>.

وقد جرت العادة لدى البنوك بأن تعد نماذج مطبوعة مسبقاً تتضمن جميع شروط عملية الخصم، وما على الزبون طالب الخصم سوى أن يقوم بملء الفراغات الموجودة في تلك النماذج، ولا يمكن اعتبار تلك النماذج قبل الملء سوى أسلوب من أساليب الدعوة للتفاوض لأغراض التعاقد، ولكن بملء هذه النماذج من قبل الزبون طالب الخصم وتوقيعه عليه تعد إيجاباً من

<sup>1</sup> فائزة لبيض، المرجع نفسه، ص 13 و 14

<sup>2</sup> فائزة لبيض، المرجع نفسه، ص 14

<sup>3</sup> فائزة لبيض، المرجع السابق، ص 09

هذا الزبون للتعاقد، بحيث أن هذه النماذج تحتوي على جميع الشروط الأساسية والتفصيلية لعقد الخصم، وقيام الزبون بالتوقيع عليها يعد إرادة صريحة من الزبون برغبته في التعاقد، وهذه الإرادة المكتوبة من الزبون تضمن جميع الشروط الأساسية للتعاقد<sup>1</sup>.

و لكي يتحقق ركن الرضا في عقد الخصم يجب أن يكون صحيحا من الناحية القانونية وذلك بأن يصدر عن شخص متمتع بالأهلية وأن تخلو إرادة الأطراف من عيوب الرضا.

2- المحل : هو المعقود عليه ويتمثل المحل في عقد الخصم بالورقة المقدمة للخصم، ويشترط في المحل عموما أن يكون موجودا أو ممكن الوجود و أن يكون معيناً أو قابلاً للتعين، وذلك وقت التعاقد، كما يجب أن يكون مشروعاً أي قابلاً للتعامل فيه<sup>2</sup>.

إضافة إلى أنه توجد شروط خاصة ينبغي أن تتوفر في محل العقد سنقوم ببيانها في عنصر لاحق عند دراستنا للقواعد الخاصة بمحل العقد.

3- السبب : يقصد بالسبب في التشريعات المدنية الغرض المباشر المقصود من العقد، وعليه فإن السبب في عقد الخصم يتمثل في قصد الزبون من إبرام هذا العقد مع البنك، وهو الحصول على قيمة الأوراق التجارية التي تعود للزبون قبل موعد استحقاقه، ويتمثل هذا القصد بالنسبة للبنك في الحصول على العمولة والفائدة مقابل دفع قيمة الأوراق التجارية<sup>3</sup>.

وبالرجوع إلى القواعد العامة للقانون المدني المتعلقة بالسبب فإن هذه القواعد تشترط أن يكون السبب حقيقياً بمعنى أن يكون موجوداً وليس وهمياً، وأن يكون مشروعاً وغير مخالفاً للنظام العام والآداب العامة<sup>4</sup>.

### المطلب الثاني : القواعد الخاصة لإبرام عقد الخصم

لتطبيق أحكام الخصم وتحقيق آثاره على عملية الخصم يجب أن تتوفر في الورقة التجارية محل الخصم شروط معينة وهي كالاتي:

1- أن تمثل الورقة المقدمة للخصم مبلغاً نقدياً : الأصل أن الأوراق التجارية وبالخصوص السفتجة جاءت لتحل محل النقود في المبادلات التجارية تجنباً للأخطار التي تعترض حاملها أثناء التنقل، مما يجعل الحق الذي تمثله هذه الأوراق لا يمكن أن يكون إلا مبلغاً من النقود مهما كان

<sup>1</sup> عبد الله علي الخطيب، المرجع السابق، ص 50 و 51

<sup>2</sup> دربال عبد الرزاق، الوجيز في النظرية العامة للالتزام " مصادر الالتزام " دار العلوم للنشر و التوزيع، عنابة، 2004، ص من 37 إلى 40. القانون 10/05 المؤرخ في 20 يونيو 2005 المعدل للأمر رقم 58/75 المتضمن القانون المدني المعدل و المتمم، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 44

الصادرة في 26 يونيو 2005

<sup>3</sup> عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 49

<sup>4</sup> عيسى طایل عواودة، المرجع نفسه، ص 49

مصدرها، سواء كانت نتيجة شراء بضاعة أو القيام بعمل أو تقديم خدمة أو أي مصدر آخر مشروع، لأن العبرة بالمبلغ النقدي الذي تمثله<sup>1</sup>.

وبذلك لا يصح خصم السندات التي تمثل التزاما بعمل أو بضاعة كسندات الشحن وتذاكر النقل، وسندات إيداع البضائع في المخازن لأن محلها لا يمثل مبلغا نقديا بل تمثل بضاعة قد ترتفع قيمتها وقد تنخفض<sup>2</sup>.

2- أن يكون الحق الثابت في الورقة المقدمة للخصم معين المقدار: وبذلك لا تصلح الأسهم للخصم لصعوبة تحديد قيمتها الحقيقية بالرغم من أنها تصدر بقيمة اسمية ثابتة، وذلك لأن قيمتها متغيرة من وقت لآخر، ضف إلى ذلك أن الأسهم لا تمثل ديناً على الشركة التي أصدرتها وإنما تمثل حق المساهم في الشركة، فهي لا تخول حاملها سوى صفة المساهم في الشركة وما لهذه الصفة من حقوق فالأسهم تصلح لأن تكون محلاً للشراء والمضاربة، ولكن لا تصلح لأن تكون محلاً للخصم<sup>3</sup>.

3- يجب أن تكون الورقة المقدمة للخصم مستحقة الأداء بعد أجل معين: ذلك أن الدافع يكون الغرض من تقديمه للورقة للبنك هو حاجته العاجلة للنقود التي لا تتحمل انتظار وصول أجل الاستحقاق، لذلك يخرج من نطاق الخصم الشيك باعتباره أداة وفاء إذ لا مبرر لخصمه في الوقت الذي يستحق فيه<sup>4</sup>.

فالشيك أداة وفاء تستحق الأداء بمجرد الاطلاع، فلا فائدة من خصمه بالنسبة لحامله فهو واجب الدفع فوراً وحامله يستطيع أن يقبض قيمته كاملة من البنك المسحوب عليه. لذلك فإن الخصم يرد أكثر على السفطرة والسند لإذن باعتبارهما أدوات ائتمان دون السفطرة واجبة الدفع بمجرد الاطلاع إذ يسري عليها حكم الشيك، وتبدو فائدة تاريخ الاستحقاق في تمكين البنك من احتساب أجرته عن العملية بالنظر لعدد الأيام المتبقية لاستحقاق الورقة، كما يمكنه أيضاً من معرفة التاريخ الذي يتقدم فيه المدين بها لاستيفاء قيمتها منه، لذلك فإن تاريخ الاستحقاق هو الذي ينهي عملية الخصم - إن لم يتم إلغاء العقد أو فسخه - سواء بوفاء المدين بقيمة الورقة أو حتى برفضه الوفاء، كما أن هذا التاريخ هو الذي يأخذه البنك بعين الاعتبار عند تحريره للاحتجاجات واحتساب مدة دعوى الرجوع الصربي بعد رفض المدين الوفاء في تاريخ

<sup>1</sup> فائزة لبيض، المرجع السابق، ص 33

<sup>2</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 772. عبد الله علي الخطيب، المرجع السابق، ص 56

<sup>3</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع نفسه، ص 772. عبد الله علي الخطيب، المرجع نفسه، ص 56

<sup>4</sup> فائزة لبيض، المرجع السابق، ص 35

الاستحقاق<sup>1</sup>.

4- يجب أن تخول الورقة المقدمة للخصم البنك الخاصم حق مطالبة الغير<sup>2</sup>: فلا بد أن يكون تظهير الورقة من قبل الزبون طالب الخصم للبنك على سبيل التملك، وبهذا الشرط نستطيع التمييز ما بين الخصم والقرض، ففي القرض يكون بقديم الورقة للبنك على سبيل الرهن من خلال التظهير التأميني، بينما يكون التظهير في الخصم على سبيل التملك من خلال التظهير التام الناقل للملكية، ويكون هذا التملك مقابل ما يعجله البنك للزبون طالب الخصم، وهذا ما سبق شرحه عند التفرقة بين الخصم والقرض<sup>3</sup>.

5- أن تكون الورقة مملوكة للدافع ( الزبون طالب الخصم ) وقت الخصم : حيث لا يمكن للدافع نقل ملكية الورقة للبنك إلا إذا كان مالكا لها بدوره سواء بصفته ساحبا لها أو مستفيدا منها أو آلت إليه بموجب تظهير تام<sup>4</sup>.

6- أن تكون الورقة المقدمة للخصم قابلة للتداول بالطرق التجارية وهي التظهير، وأن يقبل العرف التجاري الورقة المقدمة للخصم كأداة ائتمان<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> فائزة لبيض، المرجع نفسه ، ص 35

<sup>2</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 773

<sup>3</sup> عبد الله علي الخطيب، المرجع السابق، ص 58

<sup>4</sup> فائزة لبيض، المرجع السابق، ص 38

<sup>5</sup> عبد الله علي الخطيب، المرجع السابق، ص 58 و 59

خلاصة الفصل الأول:

وبهذا نخلص إلى أن عقد الخصم هو اتفاق بين البنك وزبونه يلتزم بموجبه البنك بتعجيل قيمة الورقة إلى البنك، ويقابله التزام الزبون بنقل ملكية الحق الثابت في الورقة إلى البنك عن طريق تظهيرها إليه تظهيراً ناقلاً للملكية.

كما تبين لنا من خلال هذا الفصل أن هناك تصرفات ترد على الأوراق التجارية كالرهن والتظهير للتحصيل تشابه عقد الخصم، حيث أنها جميعاً تنقل الورقة بطريق التظهير، إلا أنه هناك اختلاف واضح في المراكز القانونية للمظهر إليه في كل تصرف مما أدى إلى اختلاف الحقوق والالتزامات نتيجة لذلك.

كما خالصنا أيضاً إلى أن عقد الخصم يعود بالنفع على طرفيه البنك الخاصم والزبون الحامل للورقة فبالنسبة للبنك يعد الخصم حقلاً من حقول الاستثمار قصير الأجل وبالنسبة للزبون حامل الورقة فالخصم يشبع رغبته العاجلة إلى السيولة النقدية، فلا يضطر إلى انتظار أجل استحقاق هذه الورقة، إضافة إلى أن عملية الخصم ترد على الأوراق التجارية وبالأخص السفتجة والسند لأمر.

ولقد كانت الطبيعة القانونية لعملية الخصم محل خلاف فقهي، حيث تعددت النظريات التي تكيف العملية: نظرية حوالة الحق، نظرية القرض، نظرية التظهير، وأخيراً نظرية الاعتماد التي تعتبرها عملية مصرفية فريدة من نوعها.

أما عن الموقف الشرعي لعملية الخصم، فقد ذهب جمهور الباحثين في الفقه الإسلامي إلى أن هذه المعاملة محرمة ولا تصح لأنها قرض بفائدة.

كما أن عقد الخصم عقد رضائي بين الطرفين ينبغي أن تتوافر في هذا العقد الأركان العامة الموضوعية لانعقاد العقد، كما أنه يتطلب شروطاً خاصة بالمحل يجب أن تتوفر في الورقة التجارية محل الخصم.

وبهذا نكون قد تعرفنا على عقد الخصم، بقي أن نبين الآثار المترتبة عليه وهذا هو ما سيكون موضوع دراستنا في الفصل الثاني.

الفصل الثاني  
في بيان ما في

الكتاب من  
القصص والسير

## الفصل الثاني

### أثار عقد الخصم

تمهيد:

عقد الخصم كما عرفناه سابقا عبارة عن عملية يتم بمقتضاها تعجيل دفع قيمة ورقة تجارية لم يحل أجلها، بحيث يعجل البنك إلى المستفيد هذا الدفع مقابل تنازله عن ملكية الحق الثابت بالورقة وأن الوسيلة المتخذة في تنفيذ هذه العملية هي تظهير الورقة التجارية المراد خصمها إلى الزبون تظهيراً ناقلاً للملكية، ويخصم البنك من قيمة الورقة مبلغاً يسمى مقابل (أجر) الخصم.

وتعريف الخصم يرشدنا إلى أطراف العملية والآثار المترتبة عليها، وعليه فعملية الخصم تتم باتفاق بين طرفي العقد وهما: حامل الورقة التجارية أو المستفيد منها والذي يعرف باسم طالب الخصم أو المخصوم له وفي بعض المراجع يسمى الدافع، والذي قد يكون شخصاً طبيعياً أو معنوياً.

أما الطرف الثاني في العقد فهو الشخص الذي تنتقل إليه ملكية الورقة التجارية المراد خصمها والذي يجب أن يكون بنكاً، ويطلق عليه تسمية البنك الخاصم.

أما عن الآثار التي تترتب على عملية الخصم فهي آثار اتفاقية حسب ما أراده طرفاً العملية استناداً إلى مبدأ العقد شريعة المتعاقدين، ولكن إرادتهما هذه يقيدتها قانون الصرف، باعتبار أن الورقة التجارية محل الخصم نقلت إلى البنك بتظهير ناقل للملكية وهذا التظهير يحكمه في صحته وآثاره قانون الصرف، والذي نظمته المشرع الجزائري ضمن قواعد القانون التجاري، لذا فإن هذه الآثار المصرفية التي يفرضها قانون الصرف على الموقعين على الورقة المخصومة تضاف إلى الآثار التعاقدية، وبما أن عقد الخصم من عقود المعاوضة الملزمة للجانبين، فإن آثاره تتلخص في ترتيب الالتزامات التعاقدية المتقابلة على طرفيه ( البنك الخاصم والزبون طالب الخصم )، بحيث تعد التزامات أحدهما حقوقاً للآخر والعكس صحيح.

وباعتبار أن عملية الخصم واحدة من عمليات الائتمان التي تقوم بها البنوك خدمة لعملائها ممن تثق بملاءتهم وفق ضوابط واعتبارات معينة، فهذه العملية كغيرها من عمليات الائتمان المصرفي تحيط بها من المخاطر التي قد تنتهي بالبنك إلى عدم استرجاعه ما عجله لزبونه، وبذات الوقت تعد هذه العملية من أكثر العمليات الائتمانية ضماناً لما توفره للبنك الخاصم من ضمانات قلما تتوفر في عملية أخرى.

وبناء على ما سبق ذكره سنقوم بالتطرق لآثار عقد الخصم من خلال بيان الالتزامات

التعاقدية المترتبة على أطرافه، ثم بيان الضمانات التي توفرها هذه العملية للبنك الخاصم وسيتم التفصيل في الأمر على النحو الآتي :

المبحث الأول : آثار عملية الخصم تجاه الزبون طالب الخصم

المبحث الثاني : التزامات البنك الخاصم

المبحث الثالث : ضمانات البنك الخاصم

## المبحث الأول

### آثار عملية الخصم تجاه الزبون طالب الخصم

إن خصم الورقة التجارية يعد عقد معاوضة ملزم للجانبين (البنك وزبونه)، كما أن التزامات أحدهما تعد حقوقاً للآخر، أما بالنسبة للالتزامات التي تترتب على كاهل الزبون والتي تعتبر حقوقاً للبنك الخاصم فتتمثل في التزام الزبون طالب الخصم بنقل ملكية الحق الثابت في الورقة إلى البنك ودفع أجر البنك، وأخيراً إعادة قيمة الورقة إلى البنك إذا امتنع المدين الأصلي عن الوفاء بقيمتها عند الاستحقاق، وسنشرح هذه الالتزامات على النحو الآتي :

المطلب الأول : الالتزام بنقل ملكية الحق الثابت في الورقة إلى البنك

المطلب الثاني : الالتزام بدفع أجر البنك (مقابل الخصم)

المطلب الثالث : الالتزام برد القيمة الاسمية للورقة المخصوصة

المطلب الأول : الالتزام بنقل ملكية الحق الثابت في الورقة إلى البنك

جوهر الخصم كما قدمنا هو أن يكون تعجيل المبلغ إلى الزبون نظير تملك البنك للورقة، ولهذا فإن على الدافع طالب الخصم أن ينقل ملكية الورقة إلى البنك باتخاذ الوسيلة المناسبة لذلك وبتسليمه إياها تسليمًا ماديًا<sup>1</sup> وهذا الالتزام حتمي على الزبون بما يعني أنه التزم بتحقيق نتيجة، والتظهير هو الوسيلة التي تعطي البنك أكبر قدر ممكن من الحقوق والضمانات وتضيف إلى الضمانات الناشئة عن عقد الخصم ضمانات أنشأها قانون الصرف<sup>2</sup> مع العلم أن الوسيلة المثالية لنقل الحق الثابت في الورقة إلى البنك هي التظهير الناقل للملكية<sup>3</sup>، وهذا الأسلوب في نقل الملكية يترتب عدة نتائج وآثار، لذا سنتطرق إلى هذين العنصرين على النحو الآتي :

الفرع الأول : التظهير الناقل للملكية

<sup>1</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 797

<sup>2</sup> محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية المصرفية "الأوراق التجارية"، ط 01، مج 3، المرجع السابق، ص 62

<sup>3</sup> علي البارودي، العقود وعمليات البنوك التجارية، منشأة المعارف، الإسكندرية، ص 399. عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 469

الفرع الثاني : نتائج تملك البنك للورقة عن طريق الظهير الناقل للملكية

الفرع الأول : التظهير الناقل للملكية

إن الورقة التجارية المطلوب خصمها تمثل حقا بمبلغ من النقود معين المقدار كما ونوعا، وتستحق الوفاء في أجل قصير، لذا يلتزم الزبون بنقل ملكية هذا الحق إلى البنك مقابل تعجيل البنك بدفع قيمته قبل تاريخ الاستحقاق، ونقل ملكية هذا الحق يتم عن طريق التظهير الناقل للملكية<sup>1</sup> وسنتطرق فيما يلي للتعريف بالتظهير أولا ثم التعريف بالتظهير الناقل للملكية الحق الثابت في الورقة التجارية المخصوصة ثانيا.

أولا : التظهير

هو طريقة تجارية لتداول الأوراق التجارية، حيث يوضع بيان مختصر على ظهر الورقة قصد نقل الحقوق الثابتة فيها بشكل يسير وسريع يستجيب ومقتضيات التجارة التي تقوم على دعامتي السرعة والائتمان، هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن التظهير يسمح لحامل الورقة التجارية بالحصول على المال السائل قبل تاريخ الاستحقاق، هذا عن طريق التنازل عنها لشخص من الغير أي المظهر إليه أو الحامل الجديد، أما الحامل الأصلي للورقة فيسمى المظهر، والتظهير على ثلاثة أنواع التظهير التام الناقل للملكية، التظهير التوكيلي، التظهير التأميني<sup>2</sup> وما يهمننا من أنواع التظهير الثلاثة هو التظهير الناقل للملكية الذي تتم به عملية الخصم والذي بموجبه تنتقل الحقوق الثابتة في الورقة من المظهر طالب الخصم إلى المظهر إليه البنك الخاص.

ثانيا : التظهير الناقل للملكية

ويطلق عليه التظهير التام لأنه ينقل الملكية التامة للحق الثابت في الورقة لصالح المظهر إليه، ويلزم لصحة هذا التظهير توافر شروط شكلية وأخرى موضوعية لا يتسع المقام لذكرها<sup>3</sup>. ويرى الدكتور أكرم ياملكي أن أي نوع آخر من أنواع التظهير الأخرى غير التظهير الناقل للملكية لا يصلح لتحقيق هذه النتيجة بقوله : " و لما كان الخصم يتطلب ويتضمن بالضرورة نقل ملكية الورقة التجارية أو المستند القابل للتداول إلى البنك الخاص، فإن أي نوع آخر من أنواع التظهير الأخرى غير التظهير الناقل للملكية لا يصلح لتحقيق هذه النتيجة، فالتظهير التوكيلي أي التظهير على سبيل الوكالة، الذي يلعب فيه المظهر دور الموكل والمظهر إليه دور الوكيل لا يعدو أن يكون توكيلا بالتحصيل - وهو لذلك يسمى التظهير للتحصيل - كما أن التظهير التأميني أو التوثيقي عبارة عن ترتيب حق عيني تبعي أو تقرير كفالة عينية على الورقة أو المستند ضمنا

<sup>1</sup> عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 469

<sup>2</sup> نادية فضيل، الأوراق التجارية في القانون الجزائري، ط 14، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2013، ص 53 و 55

<sup>3</sup> نادية فضيل، المرجع نفسه، ص 55 و 58

لدين بذمة المستفيد لمصلحة الدائن له، فلا يبني هذا التظهير على وجود علاقة وصول القيمة بين المظهر والمظهر له كما في التظهير الناقل للملكية، بل يبني على أساس الرهن، باعتبار المظهر مدينا راهنا والمظهر إليه دائنا مرتهنا ليس إلا".

الفرع الثاني: نتائج تملك البنك للورقة عن طريق التظهير الناقل للملكية

يترتب على تملك البنك للورقة التجارية عن طريق التظهير الناقل للملكية عدة آثار قانونية تتمثل أساسا في انتقال الحقوق الناشئة عن الورقة إلى المظهر إليه، إضافة إلى عدم جواز احتجاج المدينين في الورقة بمواجهته بالدفوع التي كان لهم التمسك بها إزاء غيره من الموقعين السابقين (تظهير الدفع)، كما ينتج أيضا عن تملك البنك للورقة حق التصرف فيها وذلك بإعادة خصمها وتقديمها للقبول، وهذا ما سنتطرق إليه فيما يلي:

أولا: انتقال الحقوق الناشئة عن الورقة المخصوصة إلى البنك الخاصم

نصت المادة 397 من القانون التجاري الجزائري على أن: "التظهير ينقل جميع الحقوق الناشئة عن السفتجة" بمعنى أن التظهير ينقل ملكية الحقوق الثابتة في السفتجة من المظهر إلى المظهر إليه دون ما حاجة إلى قبول المسحوب عليه، خلافا لحوالة الحق المدنية التي لا تكون نافذة في حق المدين إلا إذا قبل بها، وهذا الانتقال لا يحتاج إلى شكل أو وصف معين بل يكون تلقائيا وبمجرد قيام الحامل الشرعي للورقة بتظهيرها إلى المظهر إليه، ويتمثل الحق الذي ينتقل إلى المظهر إليه في انتقال مبلغها النقدي وكذا كافة الحقوق المخولة للحامل الشرعي بموجب قانون الصرف، بمعنى ينتقل إلى الحامل ملكية مقابل الوفاء وهو ما جاءت به المادة 395 من القانون التجاري الجزائري إذ نصت على أنه: "تنتقل ملكية مقابل الوفاء إلى حملة السفتجة المتعاقبين"

كما ينتقل إليه الحق في مطالبة المسحوب عليه بالقبول والوفاء والحق في إعادة تظهير السفتجة مرة أخرى تظهيراً تاماً أو على سبيل التوكيل أو تأميناً، وفي حالة امتناع المسحوب عليه عن القبول أو الوفاء يتعين للمظهر إليه ممارسة الحق في الرجوع بعد تحرير الاحتجاجات وإلا عد مهملًا، كما ينتقل بالتظهير توابع السفتجة كالتأمينات الشخصية أو العينية المقررة لضمان الوفاء بالسفتجة دون حاجة إلى إثبات ذلك صراحة في صيغة التظهير<sup>1</sup>.

و باعتبار السند لأمر يخضع في تداوله إلى الأحكام المتعلقة بالسفتجة، المادة 01/467 من القانون التجاري، فما قيل عن انتقال الحقوق الناشئة عن تظهير السفتجة تظهيراً ناقلاً للملكية ينطبق على السند لأمر.

<sup>1</sup> بلعيساوي محمد الطاهر، الوجيز في الأوراق التجارية، ط 04، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2012، ص 58 و 59

ثانيا : عدم جواز الاحتجاج بالدفع ( تطهير الدفع )

ويترتب أيضا على المركز القانوني الجديد للبنك الخاصم باعتباره الحامل الشرعي للورقة التجارية المخصوصة استفادته من قاعدة تطهير الدفع كأثر من آثار تملك البنك للورقة المخصوصة عن طريق التطهير الناقل للملكية.

ومفاد هذه القاعدة أن ينتقل الحق الثابت في الورقة التجارية من المظهر إلى المظهر إليه مطهرا من كل العيوب التي قد تشوب العلاقات التجارية التي تربط الموقعين السابقين للورقة<sup>1</sup>، فلا يجوز للمدين في الورقة التجارية أن يتمسك في مواجهة الحامل حسن النية بالدفع التي كان يستطيع التمسك بها في مواجهة حامل سابق، ومن شروط تطبيق مبدأ تطهير الدفع أن يكون التطهير ناقلا للملكية، ويجب أن يكون الحامل حسن النية<sup>2</sup>.

وبمعنى آخر فإن انتقال الحق في السند التجاري من شخص لآخر يكون مطهرا من كل العيوب ومن كل أسباب الانقضاء والبطالان والفسخ، أي أن انتقال السند وتطهيره وتداوله من مظهر إلى مظهر إليه يعد مسحا وتطهيرا لهذا السند من كل العيوب، والحكمة من استحداث هذا المبدأ هو دعم مبدأي السرعة والائتمان التجاريين وزرع الثقة بين من يتعامل بالأسناد التجارية بحسن نية<sup>3</sup>.

ولقد أعتمد هذا المبدأ في نص المادة 400 من القانون التجاري الجزائري : " لا يمكن لأشخاص المدعى عليهم بمقتضى سفتجة أن يحتجوا على الحامل بالدفع المبنية على علاقاتهم الشخصية للساحب أو بحاملها السابقين ما لم يكن الحامل قد تعمد عند اكتسابه للسفتجة الإضرار بالمدين " وبهذا تشكل هذه القاعدة خروجاً عن القواعد العامة في حوالة الحق المدنية التي تقضي بأن الحق ينتقل من المحيل إلى المحال له بحالته وأوصافه وقت الحوالة، ومن ثم يجوز للمدين أن يتمسك قبل المحال له بكافة الدفع التي كان يستطيع التمسك بها في مواجهة المحيل.

و عليه فإن إحالة الدائن لحقه لصالح شخص آخر تكون للحق بكل ما يشوبه من عيوب أو أسباب انقضاء أو بطلان<sup>4</sup>، وهذا ما نصت عليه المادة 248 من القانون المدني الجزائري بقولها : " يتمسك المدين قبل المحال له بالدفع التي يعترض بها قبل المحيل وقت نفاذ الحوالة في حقه " .

وعليه فإن البنك الخاصم يمنح بوصفه مظهرا إليه حاملا للورقة التجارية المخصوصة الحق

<sup>1</sup> بلعيساوي محمد الطاهر، المرجع السابق، ص 14

<sup>2</sup> صبيرة حربي، الخصم البنكي، المرجع السابق، ص 47

<sup>3</sup> بن داود إبراهيم، المرجع السابق، ص 37

<sup>4</sup> بن داود إبراهيم، المرجع نفسه، ص 37

في تلقي الحق الثابت في الورقة المخصومة مطهرا من الدفع، وخاليا من العيوب التي تكون قد لحقت به نتيجة العلاقات السابقة بحيث لا يجوز للمدين بالورقة أو أي موقع عليه ومنهم الزبون طالب الخصم الاحتجاج على البنك بأي دفع ناجم عن علاقته بساحب الورقة أو أي موقع عليها، ما لم يكن قصد الحامل (البنك) وقت حصوله على الورقة الإضرار بالمدين أي سيء النية، أي أن البنك يستفيد من قاعدة التطهير من الدفع طالما كان حسن النية<sup>1</sup>.

ثالثا: حق البنك في إعادة خصم الورقة التجارية

أ- مفهوم إعادة الخصم: باعتبار البنك حاملا شرعيا للورقة التجارية المخصومة يمكنه التداول بها مثله مثل أي حامل آخر لها عن طريق التطهير، إلا أن هذا التداول لا يتم إلا مع بنك آخر أو بنك مركزي (بنك الجزائر)، لذلك تعتبر عملية التداول التي تخضع لها الورقة المخصومة أحد العمليات البنكية التي تعرف باسم إعادة الخصم، بحيث تكون له الحرية في القيام بها كلما دعت الحاجة للنقود مع عدم رغبته في الانتظار إلى حين حلول أجل استحقاق الورقة المخصومة<sup>2</sup>.

والأصل أن للبنك الحرية في إعادة خصم الورقة أو الاحتفاظ بها ومطالبة المدين بالوفاء عند وصول أجل الاستحقاق أو الرجوع صرفيا على باقي الموقعين فيها بما فيهم الدافع (الزبون طالب الخصم)، فضلا عن حقه في الرجوع عليه على أساس عقد الخصم عند رفض المدين للوفاء.

ويقوم البنك بإعادة خصم الورقة كلما ظهرت حاجته للنقود دون إمكانية انتظار تاريخ استحقاقها، سواء قام بها أمام أي بنك آخر أو أمام البنك المركزي (بنك الجزائر) إذ تمكنه عملية إعادة الخصم من سد حاجته العاجلة للسيولة النقدية ليضاعف بها مدفوعاته، وبالتالي استخدامها في منح اعتمادات أخرى، وهذا ما يفسر ارتفاع سيولة الأوراق التجارية المخصومة لدى البنوك بحيث لا يقتصر سبب لجوء البنك لخصمها على قصر آجالها فقط وإنما لإمكانية إعادة خصمها،

كما تمكنه أيضا من الاستفادة من الفرق بين سعري الفائدة إذا ما أعاد خصمها أمام البنك المركزي، فلو خصم البنك سفتجة مقدمة من الزبون بقيمة 10.000 دينار جزائري لأحد العملاء بسعر فائدة 10 %، وقام بإعادة خصمها أمام البنك المركزي بسعر فائدة قدره 9.5 %

<sup>1</sup> عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 95 و 96. علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 750

<sup>2</sup> فائزة لبيض، المرجع السابق، ص 75

فإن البنك الخاصم يستفيد من الفرق بين السعيرين بـ 0.5 %<sup>1</sup>.

ومتى قام البنك الخاصم بإعادة خصم الورقة المقدمة من الدافع (طالب الخصم) فإنها تتعرض لعمليتين هما الخصم وإعادة الخصم، وكلاهما لا يختلفان عن بعضهما البعض من حيث الائتمان الذي يقومان عليه، لذلك فإن عملية إعادة الخصم لها نفس الطبيعة القانونية لعملية الخصم، بحيث إذا قام البنك بخصم الورقة للدافع فإن هذا يقوم أساسا على ثقته به لضمان الوفاء بها فضلا عن الضمانات التي تمنحها الورقة، كما أن إعادة خصمها يكون أيضا لثقته في الدافع الذي هو البنك الخاصم مما يجعل ضمان الوفاء بهذه العملية أقوى منه في عملية الخصم، ولا يترتب على إعادة خصم الورقة انتهاء عملية الخصم، إذ تظل قائمة بقيام التزام الدافع بالضمان إلى غاية أن يسترد البنك الثاني الذي أعيد خصم الورقة إليه قيمة الورقة الاسمية من المدين بها وبالتالي انتهاء عملية الخصم، والتي ينتهي معها التزام الدافع بالضمان<sup>2</sup>.

أما إذا ما رفض المدين الوفاء فإن التزام الدافع بالضمان في مواجهة البنك الخاصم يظل قائما لبقاء عملية الخصم أيضا، بحيث يكون لهذا الأخير (البنك الخاصم) الرجوع عليه بما أداه للبنك الثاني الذي استخدم حق الرجوع عليه بعد رفض المدين للوفاء، أو أن البنك الثاني يمكنه الرجوع مباشرة على الدافع باعتباره ملتزما بضمان الوفاء بالورقة بموجب توقيعه عليها، وإن كان من الأفضل للبنك الثاني استخدام حقه في الرجوع على البنك الخاصم أولا باعتبار ضمانه للوفاء أقوى من ضمان الدافع<sup>3</sup>.

ب - شروط إعادة الخصم : إذا قام البنك بإعادة خصم الورقة أمام أي بنك عادي فإنه لا يخضع لأية شروط خاصة بهذه العملية، إلا تلك التي يتم مناقشتها بين الطرفين لضمان السير الحسن لها وبالخصوص فيما يتعلق بسعر إعادة الخصم، لكن إذا ما قام بذلك أمام البنك المركزي - بنك الجزائر- فلا يكون أمامه سوى الخضوع لشروط هذا الأخير باعتباره بنك البنوك<sup>4</sup>.

وبالرجوع إلى نص المادة 69 من القانون 10/90 المتعلق بالنقد والقرض الملغي، والتي حددت هذه الشروط التي تختص بالأوراق التي يقبل البنك المركزي بإعادة خصمها بحيث يتعلق البعض منها بالتوقيعات التي تشتمل عليها الورقة المعاد خصمها، أما البعض الآخر فيتعلق بمدة استحقاق الورقة المعاد خصمها<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> فائزة لبيض، المرجع السابق، ص 76 و 77

<sup>2</sup> فائزة لبيض، المرجع نفسه، ص 77

<sup>3</sup> فائزة لبيض، المرجع نفسه، ص 77

<sup>4</sup> فائزة لبيض، المرجع نفسه، ص 79

<sup>5</sup> القانون رقم 10/90 المؤرخ في 14 أبريل 1990 المتعلق بالنقد و القرض، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 14، الملغي بموجب الأمر رقم

- الشروط المتعلقة بالتوقيعات المشتملة عليها الورقة المعاد خصمها : يشترط في الورقة المقدمة أمام البنك المركزي أن تتوفر على توقيع ثلاث أشخاص طبيعيين أو معنويين ذوي ملاءة أكيدة من بينهم توقيع المظهر بحيث يكون هذا الأخير هو البنك الخاصم، فإذا كانت الورقة المخصوصة سفتجة فينبغي اشتمالها على توقيع الساحب وهو أمر عادي بحيث يكون موجودا عند إنشائها، وكذا توقيع المسحوب عليه بالقبول مما يعني أن البنك خصم الورقة وهي مشتملة عليه أو أنه هو الذي سعى في الحصول عليه، الأمر الذي يعرضه لرفض المسحوب عليه الالتزام بهذا التوقيع، لذلك يستحسن للبنك الخاصم أن يتلقاها من الدافع وهي مشتملة عليه لتجنب رفض إعادة خصمها.

و عن السند لإذن فطالما أن المادة 69 السالفة الذكر قد اكتفت باشتراط عدد التوقيعات فقط دون بيان صفات الموقعين ما عدا بالنسبة للمظهر، فإنه يمكن إعادة خصمه هو الآخر لاشتماله على عدد التوقيعات اللازمة قانونا (المحرر، المستفيد، البنك المظهر).  
ويظهر المشرع الجزائري عندما اشترط وجود هذه التوقيعات الثلاثة فهذا لبيان الحد الأدنى، إذ لا مانع من وجود سلسلة من التوقيعات تعرضت إليها الورقة قبل خصمها من البنك طالما أنها تقوي ضمانات الوفاء<sup>1</sup>.

- الشروط المتعلقة بمدة استحقاق الورقة المعاد خصمها : فحسب المادة 96 السابق ذكرها يشترط في الأوراق المخصوصة إذا ما أراد البنك إعادة خصمها ألا تتعدى مدة ضمانها 06 أشهر وهي المدة المتبقية لاستحقاقها.

ولا يمكن اعتبار الشروط المحددة بموجب المادة 69 أنها محددة على سبيل الحصر، إذ لا بد أن تكون الورقة أو الأوراق محل إعادة الخصم محررة بالعملة الوطنية، كما لا يمكن للبنك إعادة الخصم مع وضع شرط بدون ضمان أو ما يعرف بالخصم الجزافي<sup>2</sup>.  
وعليه فإن شروط إعادة الخصم أمام البنك المركزي المحددة بموجب المادة 69 من الأمر 10/90 المتعلق بالنقد والقرض الملغي ليست على سبيل الحصر، بحيث حتى ولو توافرت هذه الشروط فإن هذا لا يمنع من رفضه لإعادة خصمها وفقا لما يتلاءم مع حجم الائتمان والظروف الاقتصادية للبلاد، وقد يكون ذلك أحد الأسباب التي دفعت بالمشرع الجزائري إلى استبدال المادة 69 من القانون 10/90 المتعلق بالنقد والقرض الملغي بالمادة 41 من الأمر رقم 11/03 الصادر في

11/03 المؤرخ في 20 غشت 2003 المتعلق بالنقد و القرض، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 52

<sup>1</sup> فائزة لبيض، المرجع السابق، ص 81

<sup>2</sup> فائزة لبيض، المرجع السابق، ص 82

20 أوت 2003 ، وذلك بإخضاع شروط العملية لأنظمة مصرفية يصدرها مجلس النقد والقرض، وقد يكون قصد المشرع الجزائري ليس المساس بشروط المادة 69 السالفة الذكر، وبالخصوص فيما يتعلق بتوقيعات الأشخاص إذ أن العدد المستلزم بنص المادة لا يمثل سوى الحد الأدنى الذي يستلزم توافره في الورقة التجارية، فقد يكون قصد المشرع الجزائري إخضاع مسألة تحديد شروط العملية بما يتلائم مع اقتصاد وظروف البلاد التي يقدرها مجلس النقد والقرض<sup>1</sup>.

رابعا : حصول البنك على حق تقديم الورقة المخصومة للمسحوب عليه للقبول كما يترتب على تملك البنك للورقة أن يكون له حق تقديمها للقبول إلى المسحوب عليه، بل الغالب أن يفضل البنك أن يعطيه الزبون الكمبيالة خالية من القبول ويتقدم هو إلى المسحوب عليه بطلب القبول لأنه يفهم من سلوك المسحوب عليه أمام هذا الطلب ما يستحقه زبونه من الائتمان، ولكن هذا ليس إلزاما على البنك، بمعنى أن له أن يقبل خصم كمبيالة مقبولة من المسحوب عليه دون أن يكون ذلك خطأ من جانبه، وقد تتحدد سلطة البنك في طلب القبول إما بأحكام القانون وإما بأحكام الاتفاق مع زبونه<sup>2</sup>.

#### المطلب الثاني : الالتزام بدفع أجر البنك (مقابل الخصم)

يستحق البنك نظير قيامه بعملية الخصم أجرا يلتزم الزبون الوفاء به<sup>3</sup> والالتزام الزبون بأجرة أو ثمن الخصم نظير خصم الأوراق التجارية قبل موعد استحقاقها لا يعني أن الزبون طالب الخصم يدفع ثمنها إلى البنك، بل يكون ذلك عن طريق تنازله عن جزء من القيمة الاسمية للورقة المخصومة.

وتتمثل هذه الأجرة في الفرق بين القيمة الاسمية للورقة والقيمة المعجلة للزبون طالب الخصم، وأجرة الخصم مزدوجة تتكون من عنصرين هما : سعر الخصم (الفائدة) والعمولات المستحقة عن العملية<sup>4</sup>، وسنتطرق لهذين العنصرين في فرعين على النحو الآتي :

#### الفرع الأول : سعر الخصم (الفائدة)

#### الفرع الثاني : العمولة

<sup>1</sup> فائزة لبيض، المرجع السابق، ص 82

<sup>2</sup> عبد الحميد الشواربي، عمليات البنوك في ضوء الفقه - القضاء - التشريع و صيغ العقود و الدعاوى التجارية وفقا لقانون التجارة رقم 17 لسنة 1999، منشأة المعارف، الإسكندرية، ص 326. علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 799

<sup>3</sup> هاني محمد دويدار، المرجع السابق، ص 261

<sup>4</sup> فائزة لبيض، المرجع السابق، ص 64

## الفرع الأول: سعر الخصم ( الفائدة )

ويستعمل الشراح مقابل عبارة سعر الخصم عبارة الفائدة، ويقابلها باللغة الفرنسية عبارة "Agio"<sup>1</sup>، وعند آخرين يطلق عليه ثمن الخصم<sup>2</sup>، حيث يحصل البنك على فائدة يحدد الاتفاق سعرها وتستحق هذه الفائدة عن الفترة ما بين تاريخ الخصم وميعاد استحقاق الورقة ذلك أن البنك منح كما رأينا ائتمانه للزبون عن هذه الفترة بتمكينه من الحصول على قيمة الورقة التجارية قبل حلول أجلها. كما أن الفائدة نقرر عن القيمة الاسمية للورقة لا عن المبلغ الذي يدفعه البنك للزبون طالب الخصم<sup>3</sup>، أي يتم تقدير سعر الخصم بالنظر للقيمة الاسمية للورقة وهذا بعكس القرض أين يقتطع البنك فائدته عنه بالنظر لقيمة المبلغ المقترض، كما يراعى في تقدير سعر الخصم سعر البنك المركزي عند إعادة الخصم كسعر قاعدي، على أن يزيد عليه بنقطة أو نقطتان بحسب الظروف التي تطرحها الورقة وما تشتمل عليه من توقيعات ومن هنا تبرز الفائدة التي يتمتع بها البنك عند إعادة خصم الورقة، بحيث يستفيد من الفارق الموجود بين السعيرين، لذلك لا يمكن أن يقل سعر الخصم عن سعر إعادة الخصم المطبق من البنك المركزي<sup>4</sup>.

وإن كان الفقه متفق حول استحقاق البنك الخاصم للفائدة إلا أنه اختلف حول سعر الفائدة و ذلك لاختلافه حول الطبيعة القانونية لعملية الخصم، فهناك من يرى بأن الخصم عملية قرض من البنك إلى الزبون، ويترتب على ذلك أن سعر الفائدة لا يجوز أن يتجاوز الحد الأقصى للفائدة المقررة قانوناً أما بالنسبة لمن اعتبر الخصم عملية شراء للحق لم يكن لهذا المبلغ - وهو الثمن - أي حد، أي قد يزيد أو يقل بناء على اتفاق الطرفين، أما بالنسبة لمن اعتبر عملية الخصم عملية مصرفية خاصة ( فكرة الاعتماد ) فيكون سعر الخصم يعتمد على ثقة البنك الخاصم بزبونه طالب الخصم، والضمانات التي تتضمنها الورقة التجارية المخصوصة، فكلما زادت الثقة والضمانات كلما انخفض سعر الفائدة والعكس صحيح<sup>5</sup>.

وتجدر الإشارة أيضاً إلى أن البنك لا يقبل الخصم إلا بعد دراسة ائتمانية وافية عن حال الزبون طالب الخصم باعتباره المدين الأول أمامه<sup>6</sup>، بالإضافة إلى أن سعر الخصم يتراوح بين

<sup>1</sup> صبيرة حربي، الخصم البنكي، المرجع السابق، ص 53

<sup>2</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 794

<sup>3</sup> هاني محمد دويدار، المرجع السابق، ص 262

<sup>4</sup> فائزة لبيض، المرجع السابق، ص 65

<sup>5</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 795. عبد الله علي الخطيب، المرجع السابق، ص 115 و 116

<sup>6</sup> عبد الله علي الخطيب، المرجع السابق، ص 116

الهبوط والصعود تبعاً للظروف الاقتصادية المختلفة<sup>1</sup>.

الفرع الثاني: العمولة

العنصر الثاني الذي يشتمله أجر البنك الخاص هو العمولة وهي على نوعين: عمولة الخصم وعمولة التحصيل<sup>2</sup>، وتجدر الإشارة إلى أن الكثير من الباحثين يقسم مقابل البنك إلى ثلاثة عناصر الفائدة، العمولة ومصاريف التحصيل، فالفائدة هي سعر الخصم الذي تناولناه في الفرع السابق، أما العمولة فيطلقونها على عمولة الخصم، بينما عمولة التحصيل فيطلقونها على مصاريف التحصيل (رسوم التحصيل)<sup>3</sup>.

هذا بالنسبة لمن التزم التقسيم الثلاثي لعناصر الفائدة، أما من التزم التقسيم الثنائي فقد تحدث عن مقابل الخصم نفسه لكن جزأه إلى عنصرين: سعر الخصم (الفائدة) والعمولة، هذه الأخيرة (العمولة) بدورها تضم عمولة الخصم وعمولة التحصيل ولقد التزمنا هذا التقسيم الثنائي.

مع العلم أنها مجرد تقسيمات وتفريعات للشيء ذاته وهو أجر البنك، ولقد التزمنا التقسيم الثنائي الذي يضم في جوهره تقسيماً ثلاثياً.

أولاً: عمولة الخصم

والتي يطلق عليها بالتقسيم الثلاثي العمولة، وهي النسبة المئوية التي يخصمها البنك من القيمة الاسمية للورقة مقابل الخدمة التي يؤديها البنك للزبون عند قيامه بعملية الخصم<sup>4</sup>، ما يجعل البنك يقبل خصم الأوراق التجارية حتى قبل حلول آجالها بوقت قصير نظير هذه العمولة<sup>5</sup>، وهذه العمولة جائزة ومشروعة لكونها تعتبر مقابل خدمة مصرفية حقيقية ونافعة يقدمها البنك للزبون، فهي بذلك ليست فائدة ربوية مستترة بل أجرة يستحقها البنك لقاء الخدمة التي يقدمها للزبون<sup>6</sup>.

مع الإشارة إلى أن عمولة البنك هذه قد تعتبر فائدة مستترة خاصة إذا كانت قيمتها كبيرة<sup>7</sup> لا تعبر عن القيمة الحقيقية للخدمة التي يؤديها البنك للزبون بحيث تخفي الزيادة في العمولة

<sup>1</sup> علي البارودي، العقود وعمليات البنوك التجارية، المرجع السابق، ص 397. محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية المصرفية "عمليات البنوك"، مج 4، المرجع السابق، ص 106.

<sup>2</sup> أكرم ياملكي، المرجع السابق، ص 343. عبد الله علي الخطيب، المرجع السابق، ص 117

<sup>3</sup> محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية المصرفية "عمليات البنوك"، مج 4، المرجع السابق، ص 106. عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 469

<sup>4</sup> عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 469

<sup>5</sup> هاني محمد دويدار، المرجع السابق، ص 263

<sup>6</sup> عبد الله علي الخطيب، المرجع السابق، ص 117

<sup>7</sup> صبيحة حربي، الخصم البنكي المرجع السابق، ص 55

أحيانا تحايلا على الفائدة.

ثانيا : عمولة التحصيل

وهي ما يطلق عليه في بعض المراجع مصاريف التحصيل أو رسوم التحصيل، وقد سبق الإشارة إلى ذلك، وهذا المبلغ يمثل النفقات التي ينفقها البنك في سبيل تحصيل قيمة الورقة المخصوصة متى كانت هذه الورقة مستحقة الوفاء في مكان آخر غير المكان الذي يوجد فيه البنك الذي قام بعملية الخصم<sup>1</sup>، حيث يقوم البنك عند حلول أجل الورقة التجارية بتقديمها إلى المدين ليطالبه بالوفاء بقيمتها، ويتكبد البنك في سبيل تحصيل قيمة الورقة التجارية مصاريف يتوقف قدرها على مكان الوفاء أي مكان استحقاق الورقة المخصوصة، أو وجود فرع للمصرف في هذا المكان أم لا<sup>2</sup>.

لذلك يدخل البنك المصاريف الخاصة بالتحصيل ضمن عناصر مكونات المقابل، وفي سبيل تحديدها - أي مصاريف التحصيل - يضع البنك في اعتباره تكلفة التحصيل الاحتمالية على ضوء مكان الوفاء كما ذكرنا وشروطه ومخاطره<sup>3</sup>.

**المطلب الثالث : الالتزام برد القيمة الاسمية للورقة المخصوصة ( الالتزام بضمان الوفاء )**

وهو ما يعرف بضمان استيفاء الحق أو شرط حسن الختام، أو ضمان التحصيل<sup>4</sup>، والمقصود به أن يلتزم الزبون طالب الخصم برد القيمة الاسمية للسند موضوع الخصم في حالة عدم تمكنه من استيفاء قيمته عند الاستحقاق، دون أن يكون له الحق في استئصال ما قبضه البنك من فائدة وعمولة<sup>5</sup>، فالبنك إذ يعجل للزبون قيمة الورقة لا يريد أن يتحمل مخاطر عدم وفائها، بل هو يطمئن إلى يسار الدافع ( الزبون ) وكذلك إلى استرداد ما عجله عن طريق الورقة التي تلقاها، والبنك لا يطمئن إلى يسار الموقعين على الورقة بذات القدر الذي يطمئن به إلى الرجوع على زبونه إذا فشل في اقتضاءها من الموقعين الآخرين، وهذا الرجوع لا يتعارض مع إرادة الزبون، لأن هذا الأخير إذ يقدم الورقة للخصم لا يستهدف التخلص منها لعيب فيها وبثمن بخس يتفق مع وجود هذا العيب، بل كل ما هناك أنه محتاج إلى قيمتها فورا ولكنه لا يلقي مخاطرها على البنك، فهو وقد أفاد من ثقة البنك فيه يجب عليه في المقابل أن يضمن للبنك استرداد حقه بوفاء الورقة، وبغير هذا الالتزام - والذي يعتبر أيضا ضمنا - لن يرحب البنك بخصم الأوراق

<sup>1</sup> عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 469

<sup>2</sup> عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 114

<sup>3</sup> هاني محمد دويدار، المرجع السابق، ص 263

<sup>4</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 811

<sup>5</sup> طالب حسن موسى، المرجع السابق، ص 272

التجارية أو على الأقل يشترط شروطا قاسية على الزبون<sup>1</sup>.

وهذا ما نصت عليه المادة 426 من القانون التجاري الجزائري، والتي تعرضت لحالات الرجوع المصرفي حيث نصت على " يمكن للحامل الرجوع على المظهرين والساحب وباقي الملتزمين في الاستحقاق إذا لم يتم الوفاء "، وبالتالي على الحامل الالتزام بتقديم السفتجة في تاريخ استحقاقها إلى المسحوب عليه من أجل المطالبة بقيمتها، فإذا امتنع المدين المصرفي (المسحوب عليه) عن الوفاء أيا كان سبب امتناعه (سواء لعدم استلامه مقابل الوفاء أو انعدام علاقة المديونية بينه وبين الساحب أو عدم رغبته في الوفاء على المكشوف) يحق للحامل الرجوع على الضامنين بشرط تحرير احتجاج عدم الوفاء، ما لم تتضمن السفتجة شرط الرجوع بلا مصاريف أو شرط الرجوع بدون احتجاج.

وعلى ذلك فإن الزبون (حامل الورقة) لا تبرأ ذمته من الالتزام المصرفي بمجرد تظهير الورقة إلى البنك، وإنما يبقى ملتزما بضمان قبول الورقة من قبل المدين والوفاء بقيمتها في تاريخ الاستحقاق، فإذا قام المدين الأصلي (المسحوب عليه) بالوفاء برئت ذمة الزبون، أما إذا امتنع عن القبول أو الوفاء كان من حق البنك مطالبة الزبون بقيمة الورقة الاسمية كاملة وليس بالمبلغ الذي دفعه البنك للزبون عند إجراء عملية الخصم<sup>2</sup>.

وتحمي حق البنك برد قيمة الورقة دعويان: الأولى دعوى صرفية ناشئة عن توقيعه على الورقة عند تظهيرها، والثانية دعوى المسؤولية التعاقدية، الناشئة عن كونه طرفا في عقد الخصم، لأن هذا العقد يلزمه برد قيمة الورقة إذا تعذر على البنك استيفاء قيمتها، حيث أن الدعوى الأولى تخضع لأحكام قانون الصرف، في حين تخضع الدعوى الثانية لحكم القواعد العامة في المسؤولية التعاقدية<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 812

<sup>2</sup> عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 470

<sup>3</sup> عزيز العكيلي، المرجع نفسه، ص 470

## المبحث الثاني

## التزامات البنك الخاصم

تعد عملية خصم الأوراق التجارية من أهم التسهيلات المصرفية التي تدخل في إطار عمليات المصارف، وبما أن التسهيلات المصرفية هي مجموعة العمليات التي يترتب على البنك بموجبها التزامات ومسؤوليات من نوع معين<sup>1</sup>، فإن البنك إذا قام بخصم الأوراق التجارية فإنه يلتزم بعدة التزامات يمكن استخلاصها من تعريف عملية الخصم.

وقد سبق وأن عرفنا الخصم بأنه اتفاق يقوم بمقتضاه حامل الورقة التجارية مستحقة الأداء بعد أجل معين بنقل ملكيتها إلى البنك، مقابل حصوله على قيمتها معجلة مخصوما منها أجره البنك المتمثلة في الفائدة والعمولة مع التزام حامل الورقة برد قيمتها إلى البنك إذا لم يدفعها المدين الأصلي.

ويترتب على قيام حامل الورقة التجارية (الزبون طالب الخصم) بتنفيذ التزامه الرئيسي المتمثل في نقل ملكية الورقة التجارية إلى البنك الخاصم، وذلك عن طريق تظهيرها إليه تظهيراً ناقلاً للملكية أن يقوم البنك الخاصم بتعجيل قيمة الورقة التجارية المخصومة إلى الزبون طالب الخصم مخصوم منها ثمن الخصم، على أن يقوم البنك الخاصم باستيفاء قيمة الورقة التجارية المخصومة من المسحوب عليه (المدين الأصلي) وذلك في ميعاد استحقاقها متبعاً في ذلك الإجراءات المنصوص عليها في قانون الصرف.

وبذلك يترتب على البنك الخاصم التزامات مقابلة لالتزامات الزبون طالب الخصم بحيث تعد التزامات أحدهما حقوقاً للآخر.

وفيما يلي سنتطرق لالتزامات البنك الخاصم في مطلبين على النحو الآتي:

المطلب الأول: التزام البنك الخاصم بدفع قيمة الورقة المخصومة قبل تاريخ الاستحقاق

المطلب الثاني: التزام البنك الخاصم باتخاذ الإجراءات المطلوبة لتحصيل قيمة الورقة

المخصومة من المدين بها

<sup>1</sup> صبيرة حربي، الخصم البنكي، المرجع السابق، ص 58

المطلب الأول : التزام البنك الخاصم بدفع قيمة الورقة المخصومة قبل تاريخ الاستحقاق ويعبر عن هذا الالتزام في ذمة البنك الخاصم في بعض المراجع بالتزام الوفاء بقيمة الورقة التجارية<sup>1</sup> أو التزام البنك بتعجيل قيمة الورقة للدافع (الزبون طالب الخصم)<sup>2</sup> أو التزام البنك بسداد قيمة الورقة بعد اقتطاع نسبة الفائدة وقيمة العمولة إلى المستفيد (طالب الخصم)<sup>3</sup> وكلها تؤدي معنى واحد وتعبر عن الالتزام ذاته الذي يقع على عاتق البنك الخاصم. يتضح من تعريفات عقد الخصم السابقة أن البنك يترتب عليه التزام بموجب هذا العقد بدفع قيمة الورقة التجارية المطلوب خصمها فوراً إلى الزبون المخصوم له أي قبل تاريخ استحقاقه، وهذا الالتزام على البنك يقابل التزام الزبون بنقل ملكية الورقة إلى البنك باعتبار أن الخصم من عقود المعاوضة الملزمة لجانبه، البنك الخاصم والزبون طالب الخصم<sup>4</sup>. كما أن التزام البنك بتعجيل قيمة الورقة المخصومة إلى الزبون طالب الخصم يتفق مع الغرض الأساسي من عملية الخصم وهو سد حاجة الزبون من النقود دون انتظار حلول أجل الورقة.

وللتطرق إلى هذا الالتزام يجب معرفة ما يعجله البنك للزبون بالضبط أي ما يدفعه للزبون، إضافة إلى وجوب بيان طرق وفاء البنك بالتزامه هذا. لأجل ذلك سنتطرق إلى هذين العنصرين في فرعين على النحو الآتي :

الفرع الأول : ما يعجله البنك للزبون المخصوم له

الفرع الثاني : طرق وفاء البنك بالتزامه بتعجيل مبلغ الورقة المخصومة

الفرع الأول : ما يعجله البنك للزبون المخصوم له

يلتزم البنك الخاصم بأن يدفع مقدماً قيمة الورقة المخصومة إلى الزبون طالب الخصم، إلا أن البنك لا يدفع قيمة الورقة التجارية المخصومة كاملة، وإنما يقتطع منها جزءاً يمثل أجره نظير قيامه بعملية الخصم<sup>5</sup>.

فقد سبق وأن تحدثنا عن أجر البنك في المبحث السابق عند شرحنا لالتزام الزبون بدفع أجر البنك (مقابل الخصم) وفصلنا في عناصر هذا الأجر وما يتكون منه، وبعبارة حسابية يدفع البنك للزبون طالب الخصم القيمة الاسمية للورقة التجارية مطروح منها مقدار الخصم.

<sup>1</sup> عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 470. هاني محمد دويدار، المرجع السابق، ص 260

<sup>2</sup> فائزة لبيض، المرجع السابق، ص 62

<sup>3</sup> منير محمد الجنبيني، ممدوح محمد الجنبيني، المرجع السابق، ص 213 و 214

<sup>4</sup> أكرم ياملكي، المرجع السابق، ص 343. عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 368 و 470. عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 66 و 67.

<sup>5</sup> أكرم ياملكي، المرجع نفسه، ص 343. عيسى طایل عواودة، المرجع نفسه، ص 67

كما أن الالتزام بدفع هذا المبلغ - المتمثل في دفع قيمة الورقة المخصومة - يجب أن ينفذ فعلا لا قانونا، بمعنى أنه ليس للبنك أن يدعي انقضاء التزامه هذا بوقوع مقاصة بينه وبين حق له في مواجهة الزبون، والسبب في هذا الحل رغم أن المقاصة تقع تلقائيا وبحكم القانون أن استبعادها في هذا الخصوص يتفق مع طبيعة عملية الخصم كعقد اعتماد قائم على الثقة بين الطرفين، وعلى أن الزبون الذي يلجأ إلى الخصم لا يريد انتظار حلول أجل الحق، بل يطلب إلى البنك أن يعجل له قيمته لحاجته إليها، والبنك إذ يقبل هذا الطلب لا يكون له أن يعطله بالتمسك بمقاصة بين الدين الناشئ عن الخصم وحق له ضد الزبون، بل يكون عليه أن يمكن الزبون فورا من المبلغ، مع العلم أن المقصود بالتنفيذ الفعلي ليس دفع المبلغ نقدا فحسب بل يكفي أن يوضع فورا تحت تصرف الزبون، كأن يقيد في الجانب الدائن لحسابه الجاري<sup>1</sup>، والذي يقيد في الحساب ليس قيمة الورقة الاسمية بل القيمة الاسمية للورقة مطروح منها مقابل الخصم، وهذا ما سيتم بيانه في الفرع الموالي.

الفرع الثاني: طرق وفاء البنك بالتزامه بتعجيل مبلغ الورقة المخصومة

إن طرق وفاء البنك بالتزامه بتعجيل مبلغ الورقة المخصومة هو ما يطلق عليه " صور الوفاء " حيث أن وفاء البنك بالتزامه بتعجيل دفع قيمة الورقة المخصومة إلى الزبون طالب الخصم قبل تاريخ استحقاقها يتم بإحدى الصورتين: عن طريق تسليم البنك الخاصم للزبون المخصوم له مبلغا نقديا مساويا لقيمة الورقة المخصومة مقتطعا منه الفائدة والعمولة أو عن طريق قيد هذا المبلغ كمدفوع في حساب جار للزبون لدى البنك الخاصم، لأجل ذلك سنتطرق لبيان طرق الوفاء هذه فيما يلي:

أولا: الوفاء بتسليم المبلغ نقدا للزبون

يجب أن يقوم البنك بأداء قيمة الورقة التجارية المخصومة نقدا، لأن هذا هو ما يتفق مع طبيعة عملية الخصم باعتبارها تسد حاجة الزبون العاجلة إلى النقود، دون انتظار حلول أجل الورقة، لذلك لا يجوز أن يقوم البنك بعمل مقاصة بين قيمة الورقة المخصومة ودين آخر على الزبون<sup>2</sup>، لأنه إذا كان الزبون مدينا للبنك بمبلغ نقدي ثم قام بتظهير الورقة التجارية إليه تظهيراً ناقلا للملكية فإنه لا مجال للقول بأننا بصدد عملية خصم للورقة يتقاص الوفاء بقيمتها مع دين الزبون إزاء البنك، ذلك أن الورقة التجارية تمثل في حد ذاتها أداة للوفاء بالديون التجارية، فإذا ما استخدمها الزبون للوفاء بدين يشغل ذمته لا نكون إلا بصدد وفاء بالدين وليس خصما

<sup>1</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 803

<sup>2</sup> صبيرة حربي، الخصم البنكي، المرجع السابق، ص 61

للورقة التجارية، ويترتب على ذلك ألا يستحق البنك أجرا عن تلقيه الوفاء عن طريق تظهير الورقة التجارية إليه<sup>1</sup>.

ثانياً: قيد المبلغ في الحساب الجاري للزبون

يمكن للبنك الخاصم الوفاء بقيمة الورقة المخصومة عن طريق قيد هذا المبلغ كمدفوع في حساب الزبون الجاري لدى البنك<sup>2</sup> ويحقق قيد المبلغ في الحساب الجاري مصلحة للبنك، وذلك إذا لم تدفع قيمة الورقة في ميعاد الاستحقاق، حيث يمكن للبنك أن يقوم بإجراء القيد العكسي في الحساب الجاري<sup>3</sup>، وبهذا يعتبر القيد العكسي إلغاء للقيد الأول<sup>4</sup>.

يرتب الخصم دينين نقديين: الأول في ذمة البنك و هو تعجيل مبلغ الورقة، و الثاني في ذمة الزبون و هو رد المبلغ إذا لم تدفع الورقة في تاريخ استحقاقها، و هو الدين الذي تحميه دعويان إحداهما صرفية و الأخرى دعوى خصم.

فإذا تم تنفيذ الخصم في حساب جار فإن حق الزبون يدخل فوراً بالحساب و لكن حق البنك ضد الزبون هو حق احتمالي يقيد ضمن الديون المؤجلة لأنه متوقف على شرط التسديد أو التحصيل.

و لقد ذهب رأي من الفقه إلى القول أن ذلك الحق يدخل الحساب معلقاً على شرط فاسخ، فإذا فشل البنك في استرجاع مبلغ الورقة المخصومة من الغير كان له أن يخرج حق الزبون الذي قيده في الحساب.

في حين يرى البعض أن الفسخ لا يشرح ذلك بل أن حق الزبون يقيد بصفة نهائية، فإذا لم توفى الورقة كان للبنك حق الرجوع طبقاً لشرط ضمان التحصيل، و أول صورة من صور الرجوع هي إخراج القيد من الحساب بقيد عكسي<sup>5</sup>.

و يقول الدكتور فائق الشماع: " أن القيد العكسي في الحساب يعد كقاعدة عامة أمر لا يجوز الرجوع فيه ما لم يتفق على خلاف ذلك، لأن القيد في الحساب يمثل قيمة المدفوع الذي دخل الحساب من خلال تسلم القابض له (البنك الخاصم) من الدافع (الزبون طالب الخصم)، فالقابض يتلقى المدفوع على سبيل التملك و يكون له التصرف به نظير تحمله مخاطر هلاكه

<sup>1</sup> هاني محمد دويدار، المرجع السابق، ص 261

<sup>2</sup> عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 470

<sup>3</sup> صبيحة حربي، الخصم البنكي، المرجع السابق، ص 61. عيسى طابيل عواودة، المرجع السابق، ص 69

<sup>4</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 849

<sup>5</sup> بكوش لخميسي، محاضرات في العمليات البنكية، موجهة إلى طلبة السنة الثانية ماستر حقوق، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق و

العلوم السياسية، جامعة المسيلة، 2016-2017، ص 62

و بالتالي يبقى حق الدافع في القيمة المساوية للمدفع سالماً دون أن يكون للقباض الرجوع عن ذلك بحجة أن المدفوع قد هلك أو نقصت قيمته لذا لا يجوز الرجوع عن القيد الممثل لهذه القيمة، و مع ذلك فإن هذا الأصل لا يسري على إطلاقه، فثمة استثناء يرد عليه أشار إليه صراحة المشرع العراقي، حيث قضى بأنه يعد قيد السند في الحساب الجاري صحيحاً على أن لا يحتسب بدله إذا لم يدفع عند الاستحقاق، و في هذه الحالة تجوز إعادته إلى صاحبه و عكس قيده فإذا قيدت حصيلة خصم ورقة تجارية و لم تدفع قيمة الورقة في ميعاد الاستحقاق جاز لمن خصم الورقة إلغاء القيد بإجراء قيد عكسي ... "

إذن يمكن الاستنتاج أن القيد في الحساب أمر يجوز الرجوع فيه، وذلك في حالتين فقط :

الحالة الأولى : حالة وجود الاتفاق على ذلك،

و الحالة الثانية : حالة القيد العكسي للأوراق التجارية التي لم تدفع قيمتها في ميعاد الاستحقاق.<sup>1</sup> و لذلك فإن أساس حق البنك في القيد العكسي هي دعوى ضمان أو الدعوى المصرفية التي يملكها في حالة عدم وفاء الورقة، فإذا سقط حق البنك في إحدى الدعويين كان له ممارسة القيد العكسي استناداً للدعوى الأخرى، مع الملاحظة أنه في حالة استناد القيد على الدعوى المصرفية يجب أن تكون الدعوى في مواجهة الزبون قائمة وقت إجراء القيد العكسي فإذا سقط الحق في مواجهة الزبون بطل القيد العكسي.<sup>2</sup>

لا يلزم البنك بإجراء القيد العكسي و لا يسأل عن ذلك و ليس لدائني البنك إجباره على القيام به، و يشترط فقط متى قرر البنك استعماله أن يخطر الزبون به إذا كان القيد العكسي يلحق ضرراً به.

كما أن القيد نهائي يرتب آثاره دون إمكان الرجوع عليه فليس للبنك أن يعود و يلغيه و يباشر حق الرجوع بدعوى مصرفية ضد الزبون بل عليه أن يرجع الورقة للزبون إلا إذا اتفق الطرفين على إجراء قيد جديد في الجانب الدائن للزبون و إبقاء الورقة لدى البنك، و هنا يعتبر هذا الاتفاق على القيد الجديد هو مجرد إبطال للقيد العكسي و هنالك من اعتبره خصماً جديداً.<sup>3</sup>

و في حالة إنهاء الخصم أو انحلاله بالفسخ أو الإبطال يصير إجراء القيد العكسي التزاماً على البنك و ليس حقاً له لأنه يعتبر حينها أثراً من آثار الإنهاء أو الانحلال (الأثر الرجعي) و يجب

<sup>1</sup> ندى زهير سعيد الفيل، الخصم، المرجع السابق، ص 293 و 294

<sup>2</sup> بكوش لخميسي، العمليات البنكية، المرجع السابق، ص 63

<sup>3</sup> بكوش لخميسي، العمليات البنكية، المرجع نفسه، ص 63

على البنك إرجاع الورقة للزبون ما لم يقرر الاحتفاظ بها استعمالاً لحقه في الحبس، أو إذا كان دائماً مرتين بموجب عقد الخصم، على أن التزام الزبون برد المبلغ طبقاً للأثر الرجعي محل خلاف، كما أن البنك أيضاً قد يحتفظ بحقه في الإبقاء على الورقة إذا كان الخصم جزئياً، وفي هذه الحالة - الخصم الجزئي - إذا أقفل الحساب و كان به رصيد كاف لوفاء حق البنك وقعت المقاصة و لزم البنك برد الورقة للمطالبة بحقه، أما إذا كان الحساب به رصيد مدين لصالح البنك أو دائن و لكن لا يكفي لتغطية المبلغ احتفظ البنك بالورقة للمطالبة بحقه، لأن الورقة تصير ضماناً للرصيد طبقاً لمبدأ تماسك الحساب.<sup>1</sup>

و إذا كان الحساب مفتوحاً وقت القيد العكسي، فقد ذهب رأي إلى القول أن القيد في الحساب لا أثر له على الورقة التجارية المظهرة التي تظل ملكيتها بيد البنك، و إذا أبطل هذا القيد بقيد عكسي يظل التظهير منتجاً لأثره، لكن القضاء ذهب مذهباً مخالفاً فاعتبر أن القيد العكسي بمثابة وفاء للقابض يترتب عنه فقدان البنك كل حق على الورقة التجارية و يتعين عليه ردها، و قد تعرض هذا القضاء للنقد بحكم أنه يهدر مبدأ عدم تجزئة الحساب - لأنه يعتبر القيد وفاء - و يخلط بين عمليتين مستقلتين هما القيد في الحساب و التظهير، فملكية الورقة تنتقل بالتظهير و عملية الخصم تدخل في الحساب عن طريق القيد في الحساب، و لذلك فالقيد العكسي يلغي دخول العملية و في الحساب دون أن يؤثر ذلك على التظهير، و رغم هذا النقد فقد ظل القضاء متمسكاً في أكثر من مناسبة بالحكم المذكور أعلاه، و هذا الحكم أيده أصحاب النظرية الحديثة الذين يعتبرون أن القيد أو دخول المدفوع في الحساب لا يعتبر وفاء لكنه يعادله من الناحية القانونية، و لذلك يحرم البنك من الاحتفاظ بالورقة و يحرم من حق المطالبة بقيمتها متى حصل القيد العكسي.<sup>2</sup>

### الخصم والإفلاس :

رأينا أن الإفلاس يؤدي إلى غلق الحساب و يترتب على ذلك صعوبات بالنسبة لعمليات الخصم التي جرت داخل الحساب، فهل يسمح بالقيد العكسي و من ثمة تجنّب البنك مغبة مزاحمة الدائنين له في التفليسة عن مبلغ الورقة أو عدم جواز إجرائه و من ثمة دخول التفليسة، و هنا ينبغي التفرقة بين الأوراق الحالة عند قفل الحساب و الأوراق التي تحل بعد الإفلاس، و بمعنى آخر : ما هو مصير الأوراق المخصومة عند قيام البنك الخاصم بإجراء القيد العكسي ؟

<sup>1</sup> بكوش لخميسي، العمليات البنكية، المرجع السابق، ص 63

<sup>2</sup> بكوش لخميسي، العمليات البنكية، المرجع السابق، ص 64

- الأوراق الحالة عند قفل الحساب :

لقد ذهب جانب من الفقه الفرنسي إلى أن الحل يكمن في ( معرفة ما إذا كان القيد العكسي يقوم مقام الوفاء أم لا، فلا إشكال إذا كان الرصيد كافيا، أما إذا لم يكن كذلك فينبغي على البنك إعادة الورقة لغرض ملاحقة المتضامنين في الالتزام قضائيا).<sup>1</sup>

إلا أن القضاء الفرنسي وجد أن حرمان البنك من الاحتفاظ بملكية الورقة سوف يضر به في حالة إفلاس الزبون المستفيد من الخصم إذا كان الرصيد النهائي للحساب لدينا لصالح البنك لذلك فقد رفض الأخذ بهذه النتيجة الضارة و إثر ذلك قضت محكمة النقض الفرنسية في هذا الشأن بعدم حرمان البنك الخاص من ملكية الورقة المخصوصة بالحساب الجاري، و ذلك في القرار الصادر عنها بتاريخ 1827/11/27، إذ قررت أن " القيد العكسي عملية داخلية تتعلق فقط بحالة الحساب الجاري و يترتب عليها، ولا يمكن أن يفترض أن البنك قد تنازل عن حق ملكيته للأوراق التجارية، و بالتالي لا يلتزم برده إلى الزبون المستفيد من الخصم"<sup>2</sup>.

إذن فللبنك أن يجري قيدها عكسيا للأوراق المخصوصة غير المسددة و يصح هذا القيد و لو بعد قفل الحساب طالما أنه تكملة للقيد الأصلي و يشترط للقيد أن يثبت امتناع المدين بالورقة عن وفائها و يشمل مبلغ القيد العكسي قيمة الورقة المخصوصة مضافا إليه مصاريف تحرير الاحتجاج لأنها ملحقة بالقيد الأصلي.<sup>3</sup>

و الملاحظ أن القيد العكسي حق للبنك و ليس التزاما عليه، فهو يختار إجراء القيد بحسب مصلحته، فله ألا يجريه و يحتفظ بالورقة ليمارس حق الرجوع على المفلس، و له أن يجري القيد و يحتفظ بالورقة من أجل الرجوع على الضامنين، لكن في هذه الحالة الأخيرة لا يملك حق الرجوع على المفلس بدعوى صرفية إذا قام بالقيد العكسي، لأنه سوف يتقدم للتفليسة مرتين عن دين واحد، مرة على أساس الحساب الجاري و مرة على أساس قواعد الصرف، و الغالب أن البنك يجري القيد العكسي فيدخل في التفليسة على أساس الحساب الجاري، ويقاضي الضامنين على أساس الورقة و يدخل وكيل التفليسة في الدعوى لأن ما يؤول من الدعوى الصرفية يرجع للتفليسة.<sup>4</sup>

ويترتب على القيد العكسي في حالة إفلاس الزبون أن البنك يحتفظ بملكية الورقة رغم القيد العكسي، و قد أسس القضاء ذلك على أن قواعد الحساب الجاري تفرض أن القيد وحده

<sup>1</sup> ندى زهير سعيد الفيل، الخصم، المرجع السابق، ص 325

<sup>2</sup> ندى زهير سعيد الفيل، الخصم، المرجع السابق، ص 326

<sup>3</sup> بكوش لخميسي، العمليات البنكية، المرجع السابق، ص 64

<sup>4</sup> بكوش لخميسي، العمليات البنكية، المرجع نفسه، ص 64

في هذه الحالة معلق على شرط التحصيل و الأثر المترتب على عدم تحقق الشرط هو إلغاء القيد أي استبعاد قيمته من نطاق التسوية النهائية، أما ملكية الورقة فتبقى للبنك بموجب التظهير الذي يشتغل بقواعد خاصة و يترتب على ذلك :

- أنه ليس لوكيل التفليسة أن يطالب البنك باسترداد الورقة و ليس له أن يشترط تقديمها للقيد ضمن جماعة الدائنين، لأن البنك يطالب بالانضمام لجماعة الدائنين على أساس الحساب الجاري.
- و بما أن البنك يحتفظ بملكية الورقة فإنه يحتفظ بكافة التأمينات المقررة على الورقة.
- يملك البنك حق الرجوع على كل الموقعين على الورقة و في نفس الوقت الرجوع على المفلس و الجمع بين الدعويين و هو ما أقره القضاء، و لا يجوز للموقعين أن يحتجوا بالقيد العكسي لأنه يتعلق بالحساب الجاري و لا علاقة له بالبنك.
- إذا حصل البنك على وفاء جزئي للورقة قبل شهر الإفلاس فإن قيمته تقيد في الحساب على أن يقتطع من المبلغ الذي يجري به القيد العكسي.
- أما إذا حصل الوفاء الجزئي بعد شهر الإفلاس فيحق للبنك أن يدخل التفليسة بكامل قيمة الورقة التجارية دون أن يلزم باقتطاع الجزء الذي استوفاه. و قد أسس القضاء هذا المسلك على اعتبارات عملية و اقتصادية أكثر من اعتماده على التحليل القانوني الدقيق، و من بين هذه الاعتبارات أن السماح للبنك بدخول التفليسة بكامل مبلغ الورقة يسهل تداول الأوراق التجارية و يشجع الائتمان و أن القيد العكسي هو مظهر من مظاهر الرجوع المصرفي و لكون الضمانات المقررة في هذا الرجوع لا تلتصق بالمفرد الحسابي، فقد قام القضاء بنقلها للرصيد الذي ينتج عنه الحساب.
- إذا قبض البنك مبلغا من التفليسة على أساس الصلح فإن ذلك لا يمنعه من مطالبة الموقعين على الورقة بكامل المبلغ فلا أهمية للترتيب الذي يتبعه البنك على أن الزائد عن المطالبة يؤول للتفليسة<sup>1</sup>.

#### - الأوراق المستحقة بعد شهر الإفلاس :

حاول بعض الفقه إيجاد مبررات لقيد الأوراق غير الحالة بسبب الإفلاس، بالقول أن دفع هذه الأوراق في الحساب يتم مضافا لأجل و ليس معلقا على شرط، و أن الإفلاس يؤدي إلى سقوط أجل جميع ديون المفلس، غير أن هذه الحجة رفضها القضاء و أيده أغلب الفقه من

<sup>1</sup> بكوش لخميسي، العمليات البنكية، المرجع السابق، ص 65

كونها ترمي إلى منح امتياز لصالح البنك على حساب باقي الدائنين و تهدر مبدأ المساواة الذي تفرضه قواعد الإفلاس، و بالتالي لا يجوز قيد الأوراق الحالة بعد الإفلاس قيда عكسيا<sup>1</sup>.

و قد حاولت بعض البنوك التملص من هذا الحكم و تخطي هذه العقبة عن طريق إدراج شرط في عقد فتح الحساب يمنحها الحق في إجراء القيود العكسية للأوراق الحالة بعد الإفلاس بالقول أن القيد معلق على شرط فاسخ هو قفل الحساب، غير أن القضاء أبطل هذه الشروط و اعتبرها مخالفة لمبدأ المساواة الذي تقرره قواعد الإفلاس.

وفقا لما تقدم، فإن المبدأ هو عدم جواز إجراء القيد العكسي عند غلق الحساب بالنسبة للأوراق غير الحالة، لكنه يجوز عندما يحل أجلها، و تطبق عندئذ الأحكام السالف ذكرها و المتعلقة بالقيد العكسي للأوراق الحالة عند غلق الحساب<sup>2</sup>.

لقد كان بإمكان المصارف أن تستفيد من أهم الصفات التي يتميز بها الحساب الجاري عن الحساب العادي، و هي جواز وقوع المقاصة بعد صدور حكم إشهار الإفلاس بين حقوقها التي أصبحت مستحقة بسبب إفلاس الزبون و بين حقوق هذا المفلس، و ذلك لوجود الارتباط القانوني للحساب الجاري بالديون الناشئة بين أطرافه<sup>3</sup>.

و يقول الدكتور فائق الشماع: " ... و هذا الأخير - أي الحساب الجاري - يتسع ليحتوي على جميع الديون العاجلة و الآجلة مع بقاء هذه الأخيرة معزولة عن المساهمة في تكوين الرصيد إلا عند تحقق استحقاقها، و بصدور حكم الإفلاس يسقط عن الديون النقدية الآجلة و هي عناصر ثابتة في الحساب الجاري وصف الأجل، فتصبح حالة مستحقة، و تشترك أوتوماتيكيا مع باقي عناصر الحساب الأخرى في تكوين الرصيد، و هكذا فإن صفة ارتباط الحساب الجاري بالديون الناشئة بين أطرافه تمكن البنك من تحقيق المقاصة بين حقوقه التي صارت مستحقة بسبب الإفلاس و بين حقوق هذا المفلس، و بهذا سيتجنب البنك في استيفاء حقوقه كلاً أو جزءاً من مزاحمة دائني المفلس طرف الحساب الجاري"<sup>4</sup>.

**المطلب الثاني : التزام البنك الخاص باتخاذ الإجراءات المطلوبة لتحصيل قيمة الورقة المخصصة من المدين بها**

إن الوسيلة التي يتم بها تنفيذ عقد الخصم هي التظهير الناقل للملكية، وهو التظهير الذي يحكمه في صحته وآثاره قانون الصرف، حيث رتب هذا القانون التزامات صرفية على البنك

<sup>1</sup> بكوش لخميسي، العمليات البنكية، المرجع نفسه، ص 66

<sup>2</sup> ندى زهير سعيد الفيل، الخصم، المرجع السابق، ص 328

<sup>3</sup> ندى زهير سعيد الفيل، الخصم، المرجع نفسه، ص 328

<sup>4</sup> ندى زهير سعيد الفيل، الخصم، المرجع نفسه، ص 328

الخاصم باعتباره المظهر إليه الحامل الشرعي للورقة المخصومة (المستفيد منها) وهذه الالتزامات تتمثل في عدة إجراءات يتطلبها قانون الصرف حتى يستطيع البنك الخاصم ممارسة حقه في الرجوع على الضامنين عند عدم التزام المدين الأصلي بالوفاء بقيمة الورقة المخصومة، وبالتالي يكون البنك الخاصم ملزماً بتقديم هذه الورقة للمسحوب عليه للتوقيع عليها بالقبول وذلك استثناء على الأصل، كما يلتزم بتقديمها للوفاء في ميعاد الاستحقاق وإلا عد مهملًا ويسقط حقه في الرجوع على الضامنين<sup>1</sup>.

وسنقوم ببيان هذين الالتزامين في فرعين على النحو الآتي :

الفرع الأول: التزام البنك الخاصم بتقديم الورقة المخصومة للقبول

الفرع الثاني : التزام البنك الخاصم بتقديم الورقة المخصومة للوفاء

الفرع الأول : التزام البنك الخاصم بتقديم الورقة المخصومة للقبول

القبول : هو تعهد يصدر عن المسحوب عليه كتابة لدفع قيمة السفتجة، ويعتبر قبول السفتجة من المسحوب عليه ضماناً أساسياً للوفاء بقيمتها<sup>2</sup> وفي ذلك عبرت المادة 407 من القانون التجاري الجزائري على أن : " القبول يلزم المسحوب عليه بأن يدفع مبلغ السفتجة في الاستحقاق "

والأصل أن تقديم الورقة التجارية للقبول حق للحامل لا يجبر على ممارسته، فمن حقه الإفادة منه أو الإعراض عنه، وذلك لأن القبول يزيد من ضمانات الحامل ويؤكد له استيفاء مبلغ الورقة في تاريخ الاستحقاق، أي أنه لا يعد التزاماً عليه، بحيث يعد مهملًا إذا قصر فيه ويسقط حقه في الرجوع على الضامنين، فتقديم الورقة للقبول مجرد رخصة يستطيع الحامل استعمالها أو عدم استعمالها حسب مصلحته<sup>3</sup>.

غير أنه يرد استثناء على الأصل، إذ هناك حالات يجبر فيها الحامل - وهو البنك الخاصم في هذا المقام - على تقديم السفتجة للقبول، وفيما يلي ذكر للحالات التي يجبر فيها الحامل ( البنك الخاصم ) على تقديم الورقة التجارية ( السفتجة ) للقبول :

1- إذا كانت الورقة (السفتجة) مستحقة الوفاء بعد مضي فترة معينة من تاريخ الاطلاع فإنه يجب تقديمها للقبول خلال فترة سنة من تاريخ سحبها (إنشائها)، ويجوز للساحب تقصير هذه المدة أو إطالتها، أما المظهرين فلهم أن يقصروا هذه المدة فقط<sup>4</sup> وهذا ما قضت به المادة 5/403 و6 من

<sup>1</sup> عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 71

<sup>2</sup> نادية فضيل، المرجع السابق، ص 88

<sup>3</sup> عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 126. عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 72

<sup>4</sup> نادية فضيل، المرجع السابق، ص 91. عيسى طایل عواودة، المرجع نفسه، ص 72

القانون التجاري الجزائري: "إن السفائح المحررة لأجل معين لدى الاطلاع يجب أن تعرض للقبول خلال مهلة سنة من تاريخها. و يجوز للساحب أن يقصر هذه المهلة الأخيرة أو أن يشترط أجلا أطول، ويمكن للمظهرين اختصار الآجال المذكورة".

2- إذا تضمنت الورقة (السفتجة) شرط التقديم للقبول، فإذا ضمن الساحب السفتجة بشرط القبول تكون واجبة التقديم سواء حين أجل التقديم أو من غير تعيين الأجل، ويلجأ الساحب إلى مثل هذا الشرط من أجل أن يطمئن إلى موقف المسحوب عليه منها، ويتبين نيته في الوفاء من عدمه<sup>1</sup>.

وهذا ما نصت عليه المادة 02/403 من القانون التجاري الجزائري: "يمكن للساحب أن يشترط في السفتجة وجوب عرضها للقبول مع تعيين أجل لذلك أو بدون تعيين أجل"، ويترتب على ذلك أنه إذا لم يقدّم الحامل بتقديم السفتجة للقبول واستجابة إلى شرط الساحب أنه يعد حاملا مهما مع ما يترتب على ذلك من آثار، حيث يسقط حقه في الرجوع الصرفي على الساحب إذا ما امتنع المسحوب عليه عن الوفاء في تاريخ الاستحقاق<sup>2</sup>.

ولما كان البنك في المركز القانوني للحامل باعتباره مظهرا إليه فإن ملكية الورقة المخصصة تنتقل إليه عن طريق التظهير الناقل للملكية، والأحكام السابقة تطبق على البنك الخاصم باعتباره حاملا للورقة التجارية، وبالتالي فإنه ملزم بتقديم الورقة للقبول في الحالات التي يلتزم فيها الحامل بتقديم الورقة للقبول<sup>3</sup>.

وينبغي الإشارة والتنبيه إلى أن الأحكام التي ذكرناها والمتعلقة بالتزام البنك الخاصم بتقديم الورقة التجارية المخصصة للقبول تتعلق بقبول السفتجة فقط، أما عن السند لأمر فليس فيه قبول نظرا لأنه تعهد بالدفع من قبل محرره<sup>4</sup>.

الفرع الثاني: التزام البنك الخاصم بتقديم الورقة المخصصة للوفاء

يلتزم البنك بوصفه الحامل الشرعي<sup>5</sup> للورقة المخصصة بأن يقدمها في ميعاد استحقاقها للوفاء بقيمتها من المدين الأصلي أولا، سواء كان هذا المدين هو المسحوب عليه القابل في السفتجة أو المحرر في السند لأمر<sup>6</sup>، إذ لا يلتزم الزبون طالب الخصم أساسا برد المبلغ الذي

<sup>1</sup> بلعيساوي محمد الطاهر، المرجع السابق، ص 87

<sup>2</sup> بلعيساوي محمد الطاهر، المرجع نفسه، ص 87

<sup>3</sup> عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 73 و 74

<sup>4</sup> عيسى طایل عواودة، المرجع نفسه، ص 74

<sup>5</sup> الحامل الشرعي (القانوني): حائز السند الذي أثبت التظهيرات (تظهيرات نظامية). نادية فضيل، المرجع السابق، ص 113 و تكون التظهيرات

نظامية عن طريق تسلسلها من غير انقطاع دون التأكد من صحة الإمضاءات. بلعيساوي محمد الطاهر، المرجع السابق، ص 123

<sup>6</sup> عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 75

قبضه لأنه عندما أعطى الورقة للبنك ونقل إليه الحق الثابت فيها نظير المبلغ الذي تلقاه، يعتبر قد برئ من التزامه الأساسي الناشئ من عقد الخصم و إن بقي ضامنا وفاء الورقة في أجلها، لكن هذا الضمان ثانوي لأن جوهر الخصم أن تقوم ثقة البنك في الحق المقدم له وفي إمكان مطالبته الغير بوفائه<sup>1</sup>، فإذا قام المسحوب عليه بالوفاء بقيمة الورقة

(السفتجة) ترتب على ذلك انقضاء الالتزام الصرفي، أما إذا امتنع المسحوب عليه عن الوفاء كان للحامل (البنك) حق الرجوع على الضامنين، غير أن القانون أوجب عليه القيام ببعض الواجبات القانونية حتى يتمتع بحق الرجوع، ومن هذه الواجبات الالتزام بتحرير احتجاج عدم الدفع، بحيث يثبت فيه امتناع المسحوب عليه عن دفع قيمة السفتجة<sup>2</sup>.

مع العلم بأن الاحتجاج بعدم الدفع هو عبارة عن ورقة رسمية تتحرر لدى كتابة الضبط لإثبات امتناع المسحوب عليه عن الدفع ليحفظ الحامل حقه في الرجوع على الضامنين<sup>3</sup>، وهذا ما نصت عليه المادة 01/427 من القانون التجاري الجزائري بقولها: "يجب إثبات الامتناع عن القبول أو الامتناع عن الدفع بإجراء من كتابة الضبط (الاحتجاج لعدم القبول أو لعدم الوفاء)"، وبالتالي فإنه حتى يستطيع البنك ممارسة حقه في الرجوع باعتباره حاملا شرعيا للورقة التجارية يتوجب عليه أن يتخذ الإجراءات اللازمة لتحصيل قيمة الورقة المخصومة التي يتطلبها قانون الصرف الذي يحكم الأوراق التجارية بتحرير احتجاج عدم القبول أو احتجاج عدم الوفاء وفقا للإجراءات التي حددها المشرع، وفي المواعيد المحددة لذلك وإلا عد مهملًا وتنعقد بذلك مسؤوليته اتجاه المخصوم له<sup>4</sup>.

### المبحث الثالث

#### ضمانات البنك الخاص

الأصل في كل عمليات الاعتماد المصرفية أنها تقوم على ثقة البنك في زبونه طالب الاعتماد وإن كان مقدار هذه الثقة يختلف من عملية لأخرى تبعا لظروفها وطبيعتها، وبعض هذه العمليات يكون النظر فيها إلى موضوعها والضمانات التي تقدمها بذاتها إلى البنك، وبعضها الآخر يكون التركيز فيها على شخص مستفيد منها، وفي عملية الخصم يقوم البنك بخصم الأوراق

<sup>1</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 804

<sup>2</sup> نادية فضيل، المرجع السابق، ص 120

<sup>3</sup> نادية فضيل، المرجع نفسه، ص 120

<sup>4</sup> عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 77

التجارية لما تخوله من ضمانات لاسترداد قيمة الورقة المخصوصة<sup>1</sup>. ومع أن عملية الخصم من عمليات الائتمان المصرفي التي تنطوي على عدة مخاطر قد تنتهي بالبنك الخاصم إلى عدم استرجاع ما عجله لزبونه المخصوص له، ومع ذلك تقوم البنوك بعمليات الخصم بشكل واسع، لما تجنيه من أرباح عن تلك العملية من جهة ومن جهة ثانية لما توفره من ضمانات تطمئن البنك بالحصول على قيمة الأوراق التجارية التي قام بخصمها<sup>2</sup>. وهذه الضمانات متنوعة فمنها ما هو مستمد من العقد الذي يبرمه البنك مع طالب الخصم وما يتضمنه من شروط، ومنها ما يستمد من أحكام قانون الصرف والجزاءات والإجراءات التي يقرها لضمان الوفاء بالورقة التجارية المخصوصة، ومنها ضمانات اتفاقية بين البنك وزبونه زيادة في الحرص للحصول على قيمة الأوراق التجارية المخصوصة. وبناء على ما سبق سنتطرق إلى هذه الضمانات بشيء من التفصيل على النحو الآتي:

#### المطلب الأول: الضمانات العقدية

##### المطلب الثاني: الضمانات القانونية

##### المطلب الثالث: الضمانات الاتفاقية

#### المطلب الأول: الضمانات العقدية

وهي الضمانات التي تستند إلى العقد الذي يبرمه البنك الخاصم مع الزبون طالب الخصم وما يتطلبه من شروط<sup>3</sup>، ولقد رأينا أن عقد الخصم اعتماد من البنك للزبون طالب الخصم به يضمن الزبون للبنك استرجاع ما عجله إذا لم يتمكن هذا الأخير ما استيفائه في تاريخ الاستحقاق، فالزبون بموجب التظهير الناقل للملكية ينقل ملكية الحق الثابت في الورقة للبنك الخاصم، و لا تنتهي التزاماته عند هذا الحد بل يبقى ضامنا بالوفاء بقيمة الورقة التجارية المخصوصة، حيث يتشكل هذا الضمان من عنصرين سنتطرق إليهما على النحو الآتي:

##### الفرع الأول: ضمان وجود الحق المخصوص

##### الفرع الثاني: ضمان استيفاء الحق (ضمان التحصيل)

##### الفرع الأول: ضمان وجود الحق المخصوص

يضمن الزبون طالب الخصم للبنك الخاصم وجود الحق المخصوص ضامنا حتميا، والذي

<sup>1</sup> عيسى طایل عواودة، المرجع نفسه، ص 86

<sup>2</sup> عبد الله علي الخطيب، المرجع السابق، ص 131

<sup>3</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص 811. عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 87

ينقله إلى البنك ويتلقى المبلغ المعجل في نظير نقله إلى هذا الأخير، وهذا هو جوهر الخصم لذلك يعتبر هذا الضمان جوهرياً في الخصم و يميزه عن المضاربة، لذا إذا اكتشف القاضي أن الطرفين قصدا إعفاء الزبون من هذا الضمان كانت العملية مضاربة وانتفى عنها وصف الخصم<sup>1</sup>.

الفرع الثاني: ضمان استيفاء الحق ( ضمان التحصيل )

و كما يضمن الزبون طالب الخصم للبنك الخاصم وجود الحق، فإنه يضمن أيضا استيفاءه في موعد استحقاقه بموجب العقد ذاته، وذلك سواء كان الخصم عملية فورية أم في حساب جار، حيث أن للبنك أن يرجع على الزبون إذا تعذر استيفاء الحق من المدين في مواعده، وإذا كان ضمان وجود الحق متفقا فقها وقضاء على وجوده في عقد الخصم دون حاجة إلى اشتراطه، فإن ضمان استيفاء الحق بغير اشتراطه أمر محل خلاف فقهي فيما إذا كان يشترط النص على هذا الشرط ( شرط ضمان تحصيل ) صراحة في العقد أم أن عقد الخصم بطبيعته يتضمن هذا الشرط دون الحاجة للنص عليه.

حيث يرى الدكتور علي جمال الدين عوض أن الزبون يضمن للبنك بمقتضى العقد ذاته دون الحاجة إلى شرط استيفاء الحق المخصوص في موعد استحقاقه، فالبنك إذ يعجل للزبون قيمة الورقة لا يريد أن يتحمل مخاطر عدم وفائها، بل هو يطمئن إلى يسار الزبون وكذلك إلى استرداد ما عجله عن طريق الورقة التي تلقاها والبنك لا يطمئن إلى يسار الموقعين على الورقة بذات القدر الذي يطمئن به إلى الرجوع على زبونه إذا فشل في اقتضاءها من الموقعين الآخرين، والزبون إذ أفاد من ثقة البنك فيه يجب عليه أن يضمن للبنك استرداد حقه بوفاء الورقة، وبغير هذا الضمان لن يرحب البنك بخصم الأوراق التجارية، أو على الأقل يشترط شروطا قاسية على الزبون. وبهذا إذا لم يدفع المدين قيمة الورقة للبنك كان لهذا الأخير الرجوع على الزبون بمقتضى عقد الخصم<sup>2</sup>.

المطلب الثاني: الضمانات القانونية

وهي الضمانات التي يوفرها القانون لحماية حق البنك، وهي مستمدة من قانون الصرف بناء على طبيعة الورقة التجارية محل عملية الخصم أو ما يعبر عنه بالضمانات المصرفية<sup>3</sup> وسبق وأن بينا أنه بمقتضى عقد الخصم تنتقل ملكية الورقة التجارية للبنك الخاصم عن طريق التظهير الناقل للملكية، فيحل البنك محل حامل الورقة في جميع حقوقه و ضماناته التي يقررها

<sup>1</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع نفسه، ص 811. عيسى طایل عواودة، المرجع نفسه، ص 88

<sup>2</sup> علي جمال الدين عوض، المرجع السابق، ص من 811 إلى 813. عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 88 و 89

<sup>3</sup> عبد الله علي الخطيب، المرجع السابق، ص 131

له قانون الصرف ويترتب على ذلك أن يكون للبنك الخاصم كامل الحقوق المصرفية، على أن يحترم إجراءات المطالبة التي يفرضها عليه القانون المصرفي، وله الاستفادة مما يقره القانون بالسنة للحق الذي يطالب بوفائه والثابت في الورقة التجارية.

وهذه الضمانات هي : ضمانات خاصة بالسفتجة (مقابل الوفاء، القبول)، إضافة إلى ضمان التضامن المصرفي<sup>1</sup> مع العلم أن هذه الضمانات تشرح أكثر في موضوعات الأوراق التجارية وليس في العمليات المصرفية لذا سنقوم بشرحها شرحا موجزا على النحو الآتي :

الفرع الأول: ضمانات خاصة بالسفتجة (مقابل الوفاء، القبول).

#### الفرع الثاني: التضامن المصرفي

##### الفرع الأول: ضمانات خاصة بالسفتجة (مقابل الوفاء، القبول)

هناك ضمانات يقرها قانون الصرف لحامل الورقة التجارية على العموم، لكن توجد ضمانات خاصة بالسفتجة لا تسري على باقي الأوراق التجارية، ويعود ذلك للطبيعة الخاصة لهذه الورقة والتي تفرض تلك الضمانات، وتتمثل هذه الأخيرة في مقابل الوفاء والقبول.

أولا: مقابل الوفاء

يحيط قانون الصرف حامل السفتجة بضمانات كثيرة تطمئنه إلى الحصول على الوفاء الكامل للورقة في ميعاد استحقاقها، بعض هذه الضمانات يستمدتها قانون الصرف من طبيعة السفتجة وظروف تداولها، ذلك أنه إذا كانت السفتجة تتضمن أمرا يوجهه الساحب إلى المسحوب عليه فمعنى ذلك أن الساحب دائن للمسحوب عليه، أو أنه سيصير دائنا له على الأكثر في ميعاد الاستحقاق، حتى يمكن للمسحوب عليه تنفيذ أمر الساحب والوفاء بقيمة السفتجة للمستفيد، هذا الدين يسمى "مقابل الوفاء".

وقد عمد قانون الصرف إلى تأكيد حق الحامل على مقابل الوفاء كضمان يضاف إلى الضمانات المستمدة من السفتجة ذاتها كورقة تجارية<sup>2</sup>، وبما أن في عقد الخصم يصبح الحامل هو البنك الخاصم فإنه يتقرر حق البنك على مقابل الوفاء فيصبح مالكا له، وبهذا يكون مقابل الوفاء ضمانا من ضمانات السفتجة التي تتيحها للبنك الخاصم كي يستوفي حقه، وهذا ما قرره المشرع الجزائري في المادة 03/395 من القانون التجاري: " تنتقل ملكية مقابل الوفاء إلى حملة السفتجة المتعاقبين " فيترتب على ملكية الحامل - وهو هنا البنك الخاصم - لمقابل الوفاء آثار قانونية أهمها:

<sup>1</sup> عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 90

<sup>2</sup> علي البارودي، الأوراق التجارية والإفلاس وفقا لأحكام قانون رقم التجارة 17-1999، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2002، ص 92

1- دعوى المطالبة بمقابل الوفاء، إضافة إلى دعوى الصرف تكون للحامل في مواجهة الموقعين على السفتجة، حيث يكون للحامل اتجاه المسحوب عليه حق الرجوع عليه بدعوى المطالبة بمقابل الوفاء الذي تأكد حقه عليه بحلول ميعاد استحقاق السفتجة، بمعنى يكون للحامل دعويان في مواجهة المسحوب عليه، الدعوى المصرفية الناشئة عن القبول، ودعوى المطالبة بمقابل الوفاء باعتباره ملكا له<sup>1</sup>.

2- عدم جواز الحجز من قبل دائي الساحب على مقابل الوفاء، فإذا تأكد حق الحامل - وهو هنا البنك الخاصم - على مقابل الوفاء فلا يجوز للساحب استرداده من المسحوب عليه، بل يتمتع على دائنيه أن يقوموا بالحجز على مقابل الوفاء تطبيقا لمبدأ حجز ما للمدين لدى الغير على أساس أن هذا المقابل ليس ملكا للساحب<sup>2</sup>.

3- إذا أفلس الساحب فليس لوكيل التفليسة أن يسترد من المسحوب عليه مقابل الوفاء ليضمه إلى التفليسة، لأن مقابل الوفاء صار ملكا للحامل (البنك الخاصم)<sup>3</sup>.

#### ثانيا : القبول

قبول المسحوب عليه للسفتجة هو من أهم الضمانات التي تبعث الثقة فيها وتؤكد جدتها، فالسفتجة أمر من الساحب إلى المسحوب عليه بالوفاء، فقبول هذا الأخير يدعم جدية هذا الأمر ويلزم المسحوب عليه التزاما صرفيا مباشرا بالوفاء<sup>4</sup>.

والقبول هو تعهد يصدر عن المسحوب عليه كتابة بدفع قيمة السفتجة، ويعتبر قبول السفتجة من المسحوب عليه ضمانا أساسيا للوفاء بقيمتها، وفي ذلك عبرت المادة 407 من القانون التجاري الجزائري على أنه: "القبول يلزم المسحوب عليه بأن يدفع مبلغ السفتجة في الاستحقاق" فقبل التأشير بالقبول من طرف المسحوب عليه يكون الساحب هو وحده المدين الأصلي بقيمة السفتجة، أما بعد التأشير بالقبول فيكون المسحوب عليه هو المدين الأصلي الذي يجب أن يطالب بالوفاء أولا ويصبح الساحب مدينا احتياطيا لا يسأل عن قيمة السفتجة إلا عند عدم قيام المسحوب عليه بالوفاء أما عدم قبول المسحوب عليه للسفتجة فيجعل منه شخصا غريبا على الالتزام المصرفي، وإذا أراد الساحب إثبات مديونيته له وجب عليه أن يقيم

<sup>1</sup> بلعيساوي محمد الطاهر، المرجع السابق، ص 81

<sup>2</sup> بلعيساوي محمد الطاهر، المرجع نفسه، ص 81

<sup>3</sup> نادية فضيل، المرجع السابق، ص 87

<sup>4</sup> علي البارودي، الأوراق التجارية والإفلاس وفقا لأحكام قانون رقم التجارة 17-1999، المرجع السابق، ص 92

الدليل على ذلك طبقاً للقواعد العامة<sup>1</sup> وهذا يتأكد حق الحامل ( البنك الخاصم ) على مقابل الوفاء بعد أن كان حقا احتماليا<sup>2</sup>.

ويترتب على قبول المسحوب عليه للسفجة آثار قانونية هامة تزيد من ضمانات الحامل ( البنك الخاصم) وأهم هذه الآثار ما يلي<sup>3</sup>:

1- يترتب على القبول بالنسبة للحامل ( البنك الخاصم ) تأكد حقه على مقابل الوفاء، ويكون على المسحوب عليه المحافظة عليه إلى غاية تاريخ الاستحقاق.

2- يصبح المسحوب عليه بالقبول هو المدين الصرفي وهو التزام تجاري ويكون على الحامل ( البنك الخاصم ) مطالبته أولاً بالوفاء قبل أي موقع آخر.

3- يعد القبول قرينة على وجود مقابل الوفاء لدى المسحوب عليه.

4- القاعدة أن الساحب والمظهرين ضامنون قبول المسحوب عليه لهذا الوفاء، والوفاء بقيمتها في تاريخ الاستحقاق، فإن تقدم الحامل (البنك الخاصم ) إلى المسحوب عليه وقبل السفجة زال عبء ضمان القبول من على عاتق هؤلاء الملتزمين ولم يكن للحامل (البنك الخاصم) حق الرجوع عليهم إلا عند حلول أجل الاستحقاق وامتنع المسحوب عليه القابل عن الوفاء، بمعنى أنه بالقبول ينقضي التزام الساحب والمظهرين بضمان القبول ويبقى التزامه بضمان الوفاء في تاريخ الاستحقاق.

#### الفرع الثاني: التضامن الصرفي

يقصد بالتضامن أن جميع الموقعين على الورقة التجارية من ساحب ومسحوب عليه، قابل وضامن احتياطي مسؤولون جميعاً على وجه التضامن نحو حامل الورقة ( البنك الخاصم ) بالوفاء بقيمتها إذا امتنع المدين الأصلي عن الوفاء بها في ميعاد الاستحقاق، بحيث يحق للحامل مطالبتهم جميعاً منفردين ومجتمعين دون مراعاة ترتيب معين.

ويعد التضامن من بين الضمانات التي يتمتع بها حامل السفجة، وقيام الضمان بين جميع الموقعين على السفجة هذا ما أشارت إليه المادة 01/432 من القانون التجاري الجزائري بقولها أن: " ساحب السفجة وقابلها ومظهرها وضامنها الاحتياطي ملزمون جميعاً لحاملها على وجه التضامن"، وعليه فإن التضامن الصرفي أي تضامن الموقعين على السفجة يترتب علاقة بين الحامل ( البنك الخاصم والموقعين ) تقوم على مبدأ وحدة محل الالتزام ( وحدة الدين ) وتعدد

<sup>1</sup> نادية فضيل، المرجع السابق، ص 88

<sup>2</sup> عبد الله علي الخطيب، المرجع السابق، ص 171

<sup>3</sup> بلعيساوي محمد الطاهر، المرجع السابق، ص 95 و 96

الروابط التي تربط الحامل بسائر الموقعين<sup>1</sup>.

وأجاز القانون التجاري الجزائري للحامل ( البنك الخاصم ) أن يطالب الموقعين مجتمعين ومنفردين، وهذا ما نصت عليه المادة 02/ 432 من القانون التجاري: " يكون للحامل حق الرجوع على هؤلاء الأشخاص منفردين أو مجتمعين بدون أن يكون مرغما بمراعاة الترتيب الذي توالت عليه التزاماتهم " ويترتب على وفاء أحد الموقعين للحامل براءة ذمه سائر الموقعين في مواجهة الحامل<sup>2</sup>.

هذا وقد ألزم القانون الحامل ( البنك الخاصم ) أن يبدأ أولا بمطالبة المسحوب عليه في ميعاد الاستحقاق، فإن امتنع عن الدفع تعين على الحامل أن يحزر احتجاجا يثبت فيه امتناعه عن الدفع حتى يستطيع الرجوع على بقية الملتزمين ( المادة 497 من القانون التجاري الجزائري ) فإن لم يفعل ذلك أمكن للساحب الذي قدم مقابل الوفاء ولسائر المظهرين أن يحتجوا عليه بسقوط حقه<sup>3</sup>.

#### المطلب الثالث : الضمانات الاتفاقية

وتكون في الحالات التي لا يقتنع فيها البنك الخاصم بالضمانات التي تعطيه إياها عملية الخصم ذاتها، أي ضمان الزبون طالب الخصم الناشئ من عقد الخصم وضمانه الصرفي وضمن الموقعين الآخرين عن الورقة المخصومة، فيطلب البنك ضمانات إضافية زيادة في الحرص وذلك بالاتفاق مع الزبون طالب الخصم، وهذه الضمانات إما أن تكون شخصية كالكفالة وتهدف إلى ضمان الحق الثابت في الورقة التجارية وتسمى الضمان الاحتياطي.

وإما أن تكون عينية كالرهن التأميني أو الحيازي، حيث يرجع فيها إلى أحكام القانون المدني<sup>4</sup>، وفيما يلي سنتطرق إلى هذين الضمانين بشيء من الشرح على النحو الآتي:

#### الفرع الأول : الضمان الاحتياطي

#### الفرع الثاني : الضمان بتأمين عيني

<sup>1</sup> أنظر: قرار المحكمة العليا رقم 26702 بتاريخ 1982/11/20 و من المقرر قانونا أن " (دفع مبلغ سفتجة يمكن أن يضمه كليا أو جزئيا ضامن احتياطي، وهذا مع وجوب التنويه بالضمان الاحتياطي على نفس السفتجة أو الورقة المتصلة بها أو سند يبين فيه مكان صدوره، ويعبر عنه بعبارة مقبول كضمان احتياطي أو بما مؤداه ثم يوقع الضامن الاحتياطي عليها بإمضائه ) فإنه من المتعين على قضاة الموضوع أثناء حسم النزاع الذي عرض عليهم التقيد بأحكام هذا المبدأ القانوني، وعند المخالفة يعرضون قرارهم للنقض، و عليه يستوجب نقض القرار الذي لم يحترم تطبيق أحكام الفقرتين الثالثة والرابعة من المادة 409 تجاري " دقايشية إكرام، الرجوع الصرفي في السفتجة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق بن عكنون، جامعة الجزائر، 1، 2011-2012، ص 55.

<sup>2</sup> نادية فضيل، المرجع السابق، ص 97 و 98

<sup>3</sup> نادية فضيل، المرجع السابق، ص 99

<sup>4</sup> عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 97

## الفرع الأول : الضمان الاحتياطي

الضمان الاحتياطي هو كفالة صرفية يقدمها الضامن الاحتياطي ويكفل بمقتضاها أحد الموقعين على السفتجة في التزامه بضمان الوفاء في ميعاد الاستحقاق<sup>1</sup> كما يعرف أيضا بأنه كفالة الدين الثابت في الورقة التجارية، بمعنى أنه تعهد يلتزم بموجبه شخص سمي الضامن الاحتياطي بالوفاء بقيمة الورقة التجارية عند حلول تاريخ استحقاقها، وذلك إنا امتنع المسحوب عليه أو أحد الموقعين في الورقة عن ذلك<sup>2</sup>.

والضمان الاحتياطي هو ضمان اتفاقي إضافي يضاف إلى الضمانات الأخرى المقررة قانونا، وذلك لأن حامل الورقة ( البنك الخاص ) قد لا يثق بملاءة الساحب المالية أو ملاءة المسحوب عليه. وقد لا يكون قانعا بالضمانات التي يوفرها القانون فيطلب من مدينه (الزبون طالب الخصم) مزيدا من الضمانات التي تحمي حقه وتضمن له الوفاء بمبلغ الورقة في ميعاد الاستحقاق<sup>3</sup>، وقد نصت المادة 409 من القانون التجاري الجزائري على هذا النوع من الضمانات، ويترتب على هذا الضمان أن يصبح الضامن الاحتياطي الموقع على السفتجة ملتزما قبل حاملها ( البنك الخاص ) التزاما صرفيا بمقدار التزام المدين الذي يضمنه<sup>4</sup>.

وفيما يلي مثال على ضمان الورقة المخصوصة ضمنا احتياطيا : قام (أ) حامل للورقة التجارية الذي يرغب بخصمها لدى أحد البنوك بتقديم (ب) ضامن احتياطي بناء على اشتراط البنك، وعند امتناع المسحوب عليه عن الوفاء للبنك فإن للبنك أن يرجع على (ب) كضامن احتياطي بالكيفية التي يرجع بها على (أ) المضمون.

## الفرع الثاني : الضمان بتأمين عيني

يمكن للبنك أن يطلب ضمانا إضافية، وذلك ضمانا للوفاء بالورقة المخصوصة بالاتفاق مع من ظهر له الورقة ( الزبون طالب الخصم ) كالرهن التأميني أو الحيازي على مال معين، وغالبا ما يكون أوراقا مالية، وترتبا على ذلك يكون للبنك إذا لم تدفع الورقة المخصوصة أن يلجأ إلى التنفيذ على الضمان المقدم كغطاء للتسهيلات المصرفية وفق ما يتمتع به من حقوق كدائن مرتين، وعليه مادامت للبنك ملكية على الورقة يظل حقه على التأمين العيني قائما، لكن متى حصل الوفاء من أحد الموقعين على الورقة استردها هذا الموقع المصرفي وحل محل الدائن فيها في دينه وفي ضمانات هذا الدين ومنها الضمان العيني، أما إذا استوفى البنك حقه عن طريق التنفيذ

<sup>1</sup> علي البارودي، الأوراق التجارية و الإفلاس وفقا لأحكام قانون رقم التجارة 17-1999، المرجع السابق، ص 139 و 140

<sup>2</sup> عبد الله علي الخطيب، المرجع السابق، ص 146

<sup>3</sup> عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 98

<sup>4</sup> نادية فضيل، المرجع السابق، ص 104

على التأمين العيني فإنه لا يكون له مطالبة الموقعين بعد ذلك<sup>1</sup>.  
وينبغي الإشارة إلى أن الضمان العيني المتمثل بالرهن نادر الوقوع في الحياة العملية بالنسبة  
للعمليات المصرفية، لأن مصاريفه كثيرة وإجراءاته معقدة لا تلائم طبيعة العمليات التجارية التي  
أساسها السرعة والاتقان<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> عيسى طایل عواودة، المرجع السابق، ص 99 و 100

<sup>2</sup> عبد الله علي الخطيب، المرجع السابق، ص 133

خلاصة الفصل الثاني:

وبناء على ما سبق تبين لنا أن عقد الخصم من عقود المعاوضة الملزمة للجانبين، باعتبار أن كل طرف في عقد الخصم يأخذ مقابلاً لما أعطاه، كما يترتب على كليهما التزامات متقابلة حيث يكون كل متعاقد فيه دائناً ومديناً في آن واحد، ذلك أن التزامات أحد أطرافه تعد حقوقاً للطرف الآخر وبما أن طرفاً عقد الخصم هما البنك الخاصم والزبون طالب الخصم فإن الزبون يلتزم بنقل ملكية الحق الثابت للورقة إلى البنك ودفع أجرته، كما يلتزم برد القيمة الاسمية للورقة المخصوصة (ضمان الوفاء للخصم).

بينما يلتزم البنك بدفع قيمة الورقة المخصوصة قبل تاريخ الاستحقاق، ويلتزم أيضاً باتخاذ الإجراءات المطلوبة لتحصيل قيمة الورقة المخصوصة من المدين بها. أضف إلى كل ما سبق القيد العكسي و شروطه ضمن الحساب الجاري، و ما يترتب على ذلك في حالة خصم الأوراق بعد إفلاس الزبون و كيفية قيد الأوراق الحالة عند قفل الحساب و كذا قيد الأوراق المستحقة بعد شهر الإفلاس.

وبما أن عملية الخصم من عمليات الائتمان المصرفي التي تنطوي على عدة مخاطر قد تنتهي بالبنك الخاصم إلى عدم استرجاع ما عجله لزبونه، ومع ذلك تقوم البنوك بعمليات الخصم بشكل واسع وذلك لما تجنيه من أرباح من ورائها، إضافة إلى الضمانات التي تحيط بالعملية مما يقلل من مخاطرها، هذه الضمانات تتنوع بين ضمانات عقدية، قانونية وأخرى اتفاقية.

كَلِمَاتُ  
عِزٍّ



## الخاتمة:

لقد استعرضنا في هذه الدراسة عملية خصم الأوراق التجارية والتي تعد إحدى أهم عمليات الائتمان قصيرة الأجل، و التي تقدمها البنوك خدمة لعملائها ممن تثق بملاءتهم، والخصم عملية مصرفية لم يعالج المشرع الجزائري أحكامها، شأنها في ذلك شأن العديد من العمليات المصرفية التي تركها المشرع إلى أحكام القواعد العامة والأعراف المصرفية، ولأن هذه العمليات كثيرة ومتجددة من صنع البنوك وابتكارها، فهي محكومة بما يجري في المؤسسات المصرفية، ولقد توصلنا من خلال هذه الدراسة إلى عدد من النتائج هذا ببيانها :

- الخصم عبارة عن عقد بين البنك الخاصم والزبون طالب الخصم، يقوم بمقتضاها الزبون بتظهير ناقل للملكية ورقة تجارية لم يحن أجلها بعد إلى البنك، في مقابل أن يعطيه البنك قيمتها بعد أن يخصم من هذه القيمة الأجر الذي يستحقه عن العملية، وهذا يكون الخصم صورة من صور الائتمان أو الاعتماد المصرفي، لأن البنك يعجل للزبون مالا حالا في نظير مال غير حال، ثقة منه في استرداد حقه واسترجاع ما عجله عند الأجل المتفق عليه.

- هناك تشابه بين عقد الخصم وبعض التصرفات التي ترد على الورقة التجارية كالتظهير للتحصيل والرهن، ففي كل هذه التصرفات يتم تداول الورقة التجارية عن طريق التظهير إلا أن الاختلاف يكمن في المراكز القانونية لكل من المظهر والمظهر إليه الناشئة عن كل تصرف، مما يؤدي إلى اختلاف الحقوق والالتزامات نتيجة لذلك.

- عقد الخصم يعود بالنفع على طرفيه، البنك الخاصم والزبون طالب الخصم، فبالنسبة للبنك تمثل عملية الخصم حقا هاما من حقول الاستثمار قصير الأجل، فهي عملية مجزية لما تحققه من أرباح، أما بالنسبة للزبون طالب الخصم فإن هذه العملية توفر له السيولة النقدية التي يحتاجها قبل تاريخ استحقاق الورقة.

- تفترض عملية الخصم وجود ورقة تجارية قابلة للتداول باعتبارها أداة ائتمان، إما أن تكون سفتجة أو سند لأمر، أما الشيك فلا يقبل الخصم لأنه أداة وفاء واجب الدفع بمجرد تقديمه.

- إن الطبيعة القانونية لعملية الخصم محل خلاف بين فقهاء القانون، فمنهم من يعتبرها حوالة حق، ومنهم من يعتبرها قرض بفائدة، ومنهم من يعتبرها تظهيراً ناقلاً للملكية، و هناك من يراها عملية مصرفية فذة.

- أما عن موقف الفقه الإسلامي من هذه العملية فنجد أن الباحثين المعاصرين في الفقه الإسلامي اختلفوا في تكييف هذه العملية.

وقد تباين التخريج الفقهي لها، فمنهم من خرجها على أساس مسألة " ضع وتعجل "، ومنهم من خرجها على أساس قرض بفائدة (قرض ربوي)، ومنهم من خرجها على أساس بيع دين بأقل منه ويترتب على

هذه التخريجات أنها معاملة ربوية محرمة، وهذا الرأي هو ما ذهب إليه مجمع الفقه الإسلامي بجدة المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي.

- عقد الخصم من العقود الملزمة لجانبين، فهو يرتب في ذمة طرفيه، الزبون طالب الخصم والبنك الخاصم حقوقا والتزامات متقابلة، حيث أن التزامات أحدهما تعد حقوقا للآخر.

- آثار عملية الخصم تخضع لعقد الخصم استنادا لمبدأ العقد شريعة المتعاقدين بالإضافة إلى أحكام التظهير الناقل للملكية التي نظمها المشرع الجزائري في إطار القانون التجاري.

- يترتب على عقد الخصم قيام حامل الورقة بتنفيذ التزامه الرئيسي المتمثل في نقل ملكية الورقة التجارية إلى البنك الخاصم وذلك عن طريق تظهيرها إليه تظهيراً ناقلاً للملكية، على أن يقوم البنك الخاصم بتعجيل قيمة الورقة المخصوصة إلى الزبون طالب الخصم، إلا أن البنك لا يدفع قيمة الورقة التجارية المخصوصة كاملة وإنما يقتطع جزء يمثل أجره نظير قيامه بعملية الخصم وبعبارة حسابية يدفع البنك للزبون القيمة الاسمية للورقة التجارية مطروح منها أجرة البنك.

- كما يلتزم البنك الخاصم أيضاً باتخاذ الإجراءات المطلوبة لتحصيل الورقة المخصوصة من المدين بها، وبالتالي يلتزم بتقديم الورقة للمسحوب عليه للتوقيع عليها بالقبول استثناء وفي حالات خاصة، كما يلتزم بتقديمها للوفاء في ميعاد الاستحقاق وإلا عد مهملًا ويسقط حقه في الرجوع على الضامينين.

- يعجل البنك الخاصم للزبون قيمة الورقة المخصوصة قبل تاريخ استحقاقها بطريقتين: إما بتسليم المبلغ نقدا للزبون، وإما عن طريق قيد المبلغ في الحساب الجاري للزبون لدى البنك.

- عملية الخصم من عمليات الائتمان المصرفي التي تنطوي على عدة مخاطر قد تنتهي بالبنك الخاصم إلى عدم استرجاع ما عجله لزيونه المخصوص له، ومع ذلك تقوم البنوك بعمليات الخصم بشكل واسع لما تجنيه من أرباح عن تلك العملية من جهة، ومن جهة أخرى لما توفره من ضمانات تطمئن البنك بالحصول على قيمة الأوراق التجارية التي قام بخصمها.

- إن ضمانات عملية الخصم متنوعة، منها ما هو مستمد من عقد الخصم ذاته وما يتضمنه من شروط وهو ما يعرف بالضمانات العقدية، ومنها ما هو مستمد من أحكام قانون الصرف وتتمثل في ضمانات الأوراق التجارية محل عملية الخصم والتي يقررها القانون لضمان الوفاء بالورقة التجارية وتسمى الضمانات القانونية أو المصرفية.

و منها الضمانات الاتفاقية، و التي تكون في الحالات التي لا يقتنع فيها البنك الخاصم بالضمانات السابقة فيطلب البنك زيادة في الضمانات وذلك بالاتفاق مجددا مع الزبون طالب الخصم، هذه الضمانات إما أن تكون شخصية وتسمى بالضمان الاحتياطي، أو تكون ضمانات عينية وتسمى الضمان بتأمين عيني.

من خلال التمعن في النتائج سابقة الذكر، يمكن تقديم التوصيات التالية :

- ضرورة وضع نصوص قانونية تنظم عملية الخصم، بدءاً من الالتزامات الواقعة على عاتق

الأطراف و وصولاً إلى الآثار الناتجة عنها.

- ضرورة الاعتناء بالمصطلحات القانونية و المالية في مجال المهنة المصرفية، تجنباً لتعدد المصطلحات غير المبرر و المهم لمفهوم واحد أو عدة مفاهيم، و في هذا الصدد نقترح على المشرع تعديل المادة 66 من قانون النقد و القرض باستبدال مصطلح "القرض" بمصطلح "الاعتماد" ذلك أن كلمة قرض في الواقع ترجمة غير صحيحة من المشرع الجزائري لكلمة "crédit" التي يقصد بها الائتمان أو الاعتماد، و الأمر لا يتعلق بترجمة لغوية و إنما بمفاهيم و مصطلحات مصرفية دقيقة، إذ يجري في القانون المصرفي التفرقة بين عملية القرض " Opération de prêt " الذي هو وفقاً للقواعد العامة عقد يلتزم بمقتضاه المقرض ( البنك ) أن ينقل إلى المقرض ( الزبون ) ملكية مبلغ من النقود، على أن يرد المقرض عند نهاية مدة القرض مثله في مقداره و نوعه و صنفه، و بين عمليات الائتمان " Les opérations de crédit " و التي يعد الخصم صورة من صورها.
- ضرورة تدخل المشرع لوضع نصوص قانونية ثابتة و محكمة تعنى بتنظيم المهنة المصرفية على غرار ما هو معمول به في العديد من التشريعات المقارنة، و عدم ترك ذلك للأعراف و العادات المصرفية، و يجب أن يراعي هذا التدخل التطور الحاصل في مجال العمل المصرفي.

قائمة  
المصادر

المصادر  
التي استخدمت  
في إعداد  
هذا الكتاب

- 1- أكرم ياملكي، الأوراق التجارية والعمليات المصرفية، ط 01، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2009.
- 2- المعتصم بالله الغرياني، القانون التجاري، المعاملات التجارية، العقود التجارية، عمليات البنوك، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2007.
- 3- بلعيساوي محمد الطاهر، الوجيز في شرح الأوراق التجارية، ط 04، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2012.
- 4- بن داود إبراهيم، الأسناد التجارية في القانون التجاري الجزائري مدعما بالاجتهادات القضائية وآخر التعديلات، دار الكتاب الحديث، ط1، الجزائر 2011.
- 5- بسام حمد الطراونة، باسم محمد ملحم، شرح القانون التجاري " الأوراق التجارية والعمليات المصرفية"، ط 01، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010.
- 6- دربال عبد الرزاق، الوجيز في النظرية العامة للالتزام " مصادر الالتزام"، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، 2004.
- 7- سميحة القليوبي، الأوراق التجارية، ط4، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005.
- 8- عبد الحميد الشواربي، عمليات البنوك في ضوء الفقه والقضاء - التشريع وصيغ العقود والدعاوى التجارية وفقا للقانون التجاري رقم 17 لسنة 1999، منشأة المعارف، الإسكندرية.
- 9- عبد الحميد الشواربي، القانون التجاري " الأوراق التجارية"، منشأة المعارف، الإسكندرية.
- 10- عزيز العكيلي، شرح القانون التجاري " الأوراق التجارية وعمليات البنوك"، ط01، ج2، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007.
- 11- علي البارودي، الأوراق التجارية والإفلاس وفقا لأحكام قانون التجارة رقم 17 لسنة 1999، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2002.
- 12- علي البارودي، العقود وعمليات البنوك التجارية، منشأة المعارف، الإسكندرية.
- 13- علي جمال الدين عوض، عمليات البنوك من الوجهة القانونية، القاهرة، 1993.
- 14- عماد الشربيني، القانون التجاري الجديد لسنة 1999، أعمال البنوك والأوراق التجارية

- ونظام الإفلاس، دار الكتب القانونية، مصر، 2002.
- 15- عيسى طایل عواودة، الآثار القانونية لعملية خصم الأوراق التجارية، ط 01، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2012.
- 16- محمد أحمد سراج، النظام المصرفي الإسلامي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، القاهرة، 1989.
- 17- محمد أحمد سراج، حسين حامد حسان، الأوراق التجارية في الشريعة الإسلامية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، القاهرة، 1988.
- 18- محمد بن سالم بن عبد الله بخضر، التكييف الفقهي للخدمات المصرفية، ط 01 دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2013.
- 19- محمد شكري الجميل العدوي، خصم الأوراق التجارية في ميزان الشريعة الإسلامية " دراسة فقهية مقارنة "، ط 01، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2013.
- 20- محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية " الأوراق التجارية، ط 01، مج 3، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007.
- 21- محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية عمليات البنوك، ط 01، مج 4، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.
- 22- مصطفى كمال طه، عمليات البنوك، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005.
- 23- مصطفى كمال طه، العقود التجارية وعمليات البنوك، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان.
- 24- منير محمد الجنبيني، ممدوح محمد الجنبيني، أعمال البنوك، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية.
- 25- نادية فضيل، الأوراق التجارية في القانون الجزائري، ط 4، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2013.
- 26- ناصر أحمد إبراهيم النشوى، موقف الشريعة الإسلامية من عملية الخصم التي تجريها البنوك على الأوراق التجارية " دراسة مقارنة "، ط 01، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، 2012.
- 27- ناصر أحمد إبراهيم النشوى، موقف الشريعة الإسلامية من التعامل بالأوراق التجارية " دراسة فقهية قانونية تأصيلية مقارنة "، ط 01، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2011.
- 28- ندى زهير سعيد الفيل، الخصم " دراسة قانونية مقارنة "، كلية الحقوق، جامعة

- الموصل، دار الكتب القانونية، 2012.
- 29- هاني محمد دويدار، العقود التجارية والعمل بالبنوك المصرفية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 1994.
- ب/ المقالات العلمية
- 1- محمد بوجلال، التمويل المصرفي في النظام الإسلامي والنظام التقليدي، مجلة جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، قسنطينة، ع 07، 2001
- 2- ناصر أحمد إبراهيم النشوي، موقف الشريعة الإسلامية من عملية الخصم التي تجرّها البنوك على الأوراق التجارية، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، ع 1، 2011.
- ج/ المذكرات والأطروحات الجامعية
- 1- بوخرص عبد العزيز، مسؤولية البنك تجاه الغير، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في الحقوق، شعبة قانون أعمال، كلية الحقوق، جامعة باجي مختار، عنابة، 2015-2016.
- 2- دقايشية إكرام، الرجوع المصرفي في السفتجة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق بن عكنون، جامعة الجزائر1، 2011-2012.
- 3- سيداب ولد سيد عبد الله، الائتمان المصرفي المتعلق بالسفتجة في القانون الموريتاني والجزائري رسالة ماجستير، قسم القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم الإدارية، بن عكنون، جامعة الجزائر، 2004-2005.
- 4- صبيحة حربي، الخصم البنكي، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة محمد لمين دباغين - سطيف 2، 2015-2016.
- 5- عبد الله علي الخطيب، خصم الورقة التجارية، رسالة ماجستير، قسم القانون الخاص، كلية القانون، جامعة اليرموك، الأردن، 2011.
- 6- فائزة لبيض، عملية الخصم في السفتجة والسند لإذن " دراسة مقارنة "، رسالة ماجستير، قسم القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة منتوري، قسنطينة، 2005-2006.

د/ النصوص القانونية

- 1- القانون رقم 10/90 المؤرخ في 14 أفريل 1990 م، والمتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 14.
- 2- القانون رقم 02/05 المؤرخ في 06 فبراير 2005، المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 11، 09 فبراير 2005، المعدل والمتمم للأمر رقم 59/75 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 101.
- 3- القانون رقم 10/05 المؤرخ في 20 يونيو 2005، المعدل للأمر رقم 58/75 المتضمن القانون المدني المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 44، 26 يونيو 2005.
- 4- الأمر رقم 11/03 المؤرخ في 26 غشت 2003، المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 52.
- 5- الأمر رقم 04/10، المؤرخ في 26 أوت 2010، المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 50.

ه/ المحاضرات :

- بكوش لخميسي، محاضرات في العمليات البنكية، موجهة إلى طلبة السنة الثانية ماستر حقوق، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة المسيلة، 2016-2017.

و/ المواقع الالكترونية :

- شيخ محمد زكرياء، الطبعة القانونية لعقد الخصم البنكي، جامعة عبد الحميد بن باديس بمستغانم [www.asjp.cerist.dz](http://www.asjp.cerist.dz)