

قانون [٢٠]

الفصل الثاني: العمليات على الاوراق التجارية:

تقدم البنوك خدمات مصرفية عديدة تنصب على الاوراق التجارية:

- المبحث الاول: خصم الاوراق التجارية

- المبحث الثاني: تحصيل الاوراق التجارية

المبحث الاول: خصم الاوراق التجارية:

- المطلب الاول: تعريف خصم الاوراق التجارية

- المطلب الثاني: تحديد الطبيعة القانونية لخصم الاوراق التجارية

- المطلب الثالث: آثار عملية خصم الاوراق التجارية

- تلعب الاوراق التجارية دورا هاما في تعزيز الائتمان وتوفير الامان اللازم لمانحه حيث يستطيع المدين الذي اضيف دينه الى اجل معين ان يقوم بسحب كمبيالة على دانن له بمبلغ الدين عند حلول اجله.

- ولا يقتصر دور الاوراق التجارية عند هذا الحد بل يجوز تداولها فيما بين الافراد قبل حلول اجلها وبالتالي يمكن للورقة التجارية ان تستخدم في تسوية العديد من الديون عن طريق تظهيرها الى ان يحل اجلها فيتقدم الحامل الشرعي لها الى المدين بقيمتها للحصول على مقابلها النقدي.

- ولا يستطيع الحامل الشرعي للورقة التجارية الحصول على المقابل النقدي للورقة قبل حلول اجلها الا ان الحاجة قد تدعو الحامل الشرعي للورقة التجارية الى البحث عن وسيلة يحصل بواسطتها على المقابل النقدي للورقة ولكن قبل حلول اجلها وخاصة اذا لم يستطع تظهير الورقة التجارية او تسليمها لعدم دخوله في علاقة قانونية اخرى.

- هنا تتدخل البنوك لتحقيق هذا الهدف عن طريق خصم الاوراق التجارية قبل حلول اجلها وذلك بتسليم قيمتها للحامل الشرعي لها في الحال ودون الانتظار لحلول ميعاد الوفاء بها ويقوم البنك باستقطاع جزء من قيمتها نظير تقديم هذه الخدمة.

- ويترتب على خصم الورقة التجارية ان يصبح البنك هو صاحب الحق الثابت فيها وبالتالي يجوز له مطالبة المدين بها عند حلول اجلها.

- كما يستطيع اعادة خصم الورقة التجارية المخصومة لدى بنك اخر اذا ما دعت الحاجة للحصول على السيولة النقدية قبل حلول ميعاد استحقاقها كما يتمتع البنك بكافة حقوق حامل الكمبيالة في مواجهة جميع الموقعين عليها.

- وبالتالي يستفيد البنك من قاعدة تطهير الدفع او عدم جواز الاحتجاج بالدفع غير الظاهرة في الورقة التجارية كما يستفيد من تضامن الموقعين على الورقة في الوفاء بها.

- وتعتبر الكمبيالات اكثر الاوراق التجارية التي يتم خصمها لدى البنوك لأنها تصدر بمناسبة علاقات بين التجار.

- اما السندات فإن البنوك تتردد كثيرا في خصمها لأنها تصدر في الغالب بمناسبة علاقات البيع بالتقسيط التي تتم بين التجار وبين جمهور المستهلكين من غير التجار.

- اما الشيكات فنادرا ما يتم خصمها لدى البنوك لأن الشيكات تكون في الغالب مستحقة الدفع لدى الاطلاع أي غير مضافة لأجل.

- وترد عمليات الخصم على الاوراق التجارية الإذنية لأنها تقدم ضمانات قوية للبنك حيث لا يقتصر التضامن المصرفي فيها على الساحب والمسحوب عليه فقط بل يشمل كل الموقعين على الورقة التجارية بالتضامن فيما بينهم.

- اما الاوراق لحاملها فإن البنوك لا تقدم على خصمها الا اذا كانت تقدم ضمانات قوية بالنظر الى شخص المسحوب عليه وسبق قبوله لها.

المطلب الأول: تعريف خصم الاوراق التجارية:

اتفاق يتعهد البنك بمقتضاه بأن يدفع مقدما قيمة لسك قابل للتداول الى المستفيد في السك مقابل نقل ملكيته الى البنك مع التزام المستفيد برد القيمة الاسمية الى البنك اذا لم يدفعها المدين الاصلي.

المطلب الثاني: الطبيعة القانونية لعملية خصم الاوراق التجارية:

الرأي الاول: بيع الحق الثابت في الورقة التجارية

- ذهب جاني من الفقه على ان خصم الاوراق التجارية هو بيع للحقول الثابتة فيها وافر البعض ان نقلها يكون عن طريق حوالة الحق في القواعد المدنية مع مراعاة ان الحوالة هنا هي حوالة بعوض حيث يحصل العميل من البنك قيمة الورقة التجارية قبل حلول اجلها.
- ويحصل البنك على اجر مقابل خصمه للورقة التجارية مما يجعله في حكم المحال اليه الذي يحصل على اجر مقابل قبوله للحوالة.
- وبالتالي فحصول البنك على قيمة الكمبيالة عند حلول اجلها ليس هدف البنك في حد ذاته بقدر الحصول على مقابل الخصم المتمثلة في الفائدة ومصاريف التحصيل فضلا عن العمولة المتفق عليها.
- ومع ذلك فإن العمل لا يجري على اتباع اجراءات الحوالة المدنية كما ان المحيل لا يضمن يسار المدين الى المحال اليه في حين يكون العميل طالب الخصم ضامنا للوفاء بقيمة الورقة التجارية.

الرأي الثاني: قرض بضمان الورقة التجارية

ذهب رأي آخر في الفقه الى ان خصم الاوراق التجارية تمثل في حقيقتها قرض من البنك للعميل بضمان الورقة التجارية ومع ذلك فإن خصم الاوراق التجارية لا يتفق مع احكام القرض ذلك لأن العميل لا يكون ملتزما برد مبلغ الكمبيالة وانما قوم البنك بتحصيل مقابل الكمبيالة من المدين بها عند حلول اجلها ولا يكون العميل الا ضامنا حصول البنك على هذه القيمة حيث اذا لم يوفي المدين بقيمة الكمبيالة جاز للبنك الرجوع على العميل الذي طالب بخصم الورقة في حين لو اعتبرنا هذا العميل الذي طالب بخصم الورقة مقترضا فإنه يكون ملتزما التزاما شخصيا ومباشرا في مواجهة البنك برد قيمة الورقة التجارية التي تمثل مبلغ القرض.

الرأي الثالث: تظهير ناقل للملكية

- ذهب رأي ثالث في الفقه الى ان خصم الاوراق التجارية ما هو الا تظهير ناقل للملكية للورقة التجارية ونظرا لان الاوراق التجارية صكوك شكلية قائمة بذاتها ومستقلة عن العلاقات التي ادت الى اصدارها فإنه لا يهم البحث عن سبب سحب الورقة التجارية او قبولها او تظهيرها او الوفاء بها وبالتالي ففي خصم الورقة التجارية يقوم العميل بتظهير هذه الورقة الى البنك تظهيراً ناقلاً للملكية بغير حاجة الى البحث عن سبب هذا التظهير.
- والواقع ان التظهير الناقل للملكية يمثل الكيفية التي تتحقق بها عملية الخصم للورقة التجارية دون ان يعبر عن الطبيعة القانونية لهذه العملية فالتظهير لا يمكن التقرير باستقلاليتها التامة عن العلاقات التي ادت الى اجرائه اما في حالة الخصم فلا يستند تظهير الورقة التجارية الى علاقة سابقة بين البنك والعميل بل ان هذه العلاقة لا تنشأ الا بمناسبة هذا التظهير.

المطلب الثالث: آثار عملية خصم الاوراق التجارية:

اولا: التزام البنك بالوفاء بقيمة الورقة التجارية للعميل

- متى قبل البنك خصم الورقة التجارية فإنه يترتب على ذلك التزامه بالوفاء بقيمتها الى العميل وقد يتم الوفاء عن طريق تسليم العميل المبلغ النقدي المساوي لقيمة الورقة التجارية وقد يتم عن طريق قيد مقابل الورقة التجارية في الحساب الجاري للعميل.
- واذا كان العميل مدينا للبنك بمبلغ نقدي ثم قام بتظهير ورقة تجارية للبنك تظهيراً ناقلاً للملكية فإننا لا نكون بصدد عملية خصم لهذه الورقة التجارية ولكن لا تعدو العملية كونها وفاء للدين عن طريق تظهير الورقة التجارية للبنك ويترتب على ذلك ان البنك لا يستحق اجرا عن تلقيه الوفاء عن طريق تظهير الورقة التجارية له.
- ونظرا لان البنك ملتزم بالوفاء للعميل بقيمة الورقة التجارية فإنه غالبا ما يشترط لخصم هذه الورقة ان يكون موقعا عليها بالقبول من المسحوب عليه وهنا يتعين على العميل ان يتقدم بها للمسحوب عليه للتوقيع عليها بالقبول وحتى يضمن البنك فإنه قد يتولى هو تقديم الورقة التجارية للمسحوب عليه للتوقيع عليها بالقبول وبعد ذلك يقوم بدفع قيمتها للعميل.

ثانيا: استحقاق البنك اجرا على خصم الورقة التجارية

- يستحق البنك لقاء قيامه بخصم الورقة التجارية اجرا يلتزم العميل الوفاء به للبنك وتتعدد عناصر هذا الاجر فقد يحصل البنك على فائدة وقد يحصل على مصاريف لتحصيل قيمة الورقة التجارية ويحصل البنك دائما عند خصم الورقة التجارية على نسبة من قيمتها على سبيل العمولة.

- فيما يتعلق بالفائدة فإن البنوك عند خصم الاوراق التجارية تحصل على فائدة تتمثل في نسبة من مبلغ الورقة التجارية عن الفترة ما بين تاريخ الخصم وميعاد استحقاق هذه الورقة التجارية ذلك لأن البنك يمنح العميل خلال هذه الفترة انتمانا وذلك بتمكينه من الحصول على قيمة الورقة التجارية قبل حلول اجلها ولذلك يحصل على هذه الفائدة التي تسمى بسر الخصم.

- وتحسب النسبة على اساس المدة من تاريخ الخصم حتى تاريخ استحقاق الورقة التجارية او على اساس مدة اكثر من ذلك بالنسبة الى عمليات الرهن وغيرها من العمليات التي تتضمن تعهد المستفيد برد ما قبضه قبل حلول اجل الورقة التجارية.

- بالإضافة الى هذه الفائدة فإن البنوك تحصل على مصاريف تحصيل الاوراق التجارية المخصومة ذلك لأن البنك عند حلول اجل الورقة التجارية المخصومة يقوم بتقديمها للمدين ويطلبه بالوفاء بقيمتها وفي سبيل ذلك فإن البنك يتكبد الكثير من المصروفات التي يتوقف مقدارها على حسب مكان الوفاء وموطن المدين بها لذلك فإن البنوك تدخل ضمن الاجر الذي تحصل عليه عند خصم الورقة التجارية كل المصروفات التي يمكن ان يتكبدها البنك عند تحصيل قيمتها من المدين بها عند حلول ميعاد استحقاقها.

- بالإضافة الى الفائدة والمصاريف فإن البنوك بالاتفاق مع العميل قد تحصل على نسبة ثابتة من قيمة الورقة التجارية المخصومة على سبيل العمولة ومن خلال هذه العمولة تضمن البنوك تحقيق الربح خاصة اذا كان ميعاد استحقاق الورقة التجارية قريب ولا تكون الفوائد المقررة لذلك مجزية.

- ويلاحظ ان حصول البنك على العمولة يكون مقابل الخدمة التحصيلية للورقة التجارية وبالاتفاق بين البنك والعميل في حين ان حصول البنك على الفوائد يكون مقابل الخدمة الائتمانية التي يقدمها للعميل وبقوة القانون.

- ويحصل البنك على هذا الاجر مقابل خصم الورقة التجارية باستنزال هذا الاجر من قيمة الورقة التجارية عند الوفاء بها للعميل اما اذا قام البنك بالوفاء للعميل بقيمة الورقة التجارية بالقيد في الحساب الجاري فإنه يقوم بقيد كامل مقابل الورقة التجارية في جانب اصول العميل وقيد الاجر المستحق له مقابل خصم الورقة التجارية في جانب خصوم هذا العميل.

ثالثا : حق البنك في مطالبة المدين بالوفاء بقيمة الورقة التجارية

- تتحقق عملية خصم الورقة التجارية بتظهير العميل لها تظهيرا ناقلا للملكية للبنك ويترتب على ذلك ان يصبح البنك في المركز القانوني لحامل الورقة التجارية ويكون صاحب حق اصيل ومباشر في مطالبة المدين بها بالوفاء بقيمتها في ميعاد استحقاقها.

- كما يجوز له تقديمها للقبول قبل ميعاد استحقاقها اذا كان قد قام بخصمها ولم يكون المدين بها قد وقع عليها بالقبول.

- وفي حالة امتناع المدين عن الوفاء بقيمة الورقة التجارية او قبولها يتعين على البنك اتخاذ الاجراءات القانونية ضده كتحرير بروتستو عدم الدفع او عدم القبول والاسقط حقه في الرجوع على الموقعين السابقين على الورقة التجارية.

رابعا : ضمان العميل للوفاء بقيمة الورقة التجارية

- عند تظهير الورقة التجارية من قبل العميل للبنك لخصمها فإنه يكون ضامنا للوفاء بقيمتها اذا ما امتنع المدين عن الوفاء عند حلول ميعاد استحقاقها ولكن بشرط ان يكون البنك قد اتخذ الاجراءات القانونية اللازمة في مواجهة المدين بها عند رفضه الوفاء بقيمتها وذلك بتحرير بروتستو عدم الدفع خلال الايام الاربعة التالية لحلول ميعاد استحقاقها ويسقط حق البنك اذا لم يتخذ هذه الاجراءات القانونية في المواعيد المقررة.

- ويلاحظ ان المقتن السعودى نص صراحة على ان للبنك قبل المدين الاصلي في الورقة التجارية والمستفيد وغيرهما من الملتزمين الاخرين جميع الحقوق الناشئة عن الورقة التجارية التي تم خصمها.

- كما نص صراحة على ان للبنك فضلا عن ذلك قبل المستفيد حق مستقل في استرداد المبالغ التي دفعها دون استنزال ما خصمه البنك من فائدة وما قبضه من عمولة ويكون للبنك استعمال هذا الحق في حدود الاوراق التجارية غير المدفوعة اياً كان سبب الامتناع عن دفعها.

- ومعنى ذلك واعمالا للحق المستقل الذي اقره القانون للبنك فإن هذا الاخير يكون له حق استرداد قيمة الورقة التجارية حتى في الحالة التي يسقط فيها حقه في الرجوع على المستفيد نتيجة اهماله.