

جامعة قاصدي مرياح ورقلة
كلية الحقوق و العلوم السياسية

قسم الحقوق



مذكرة مقدمة لإستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي

ميدان الحقوق والعلوم السياسية

شعبة: الحقوق

تخصص : قانون الشركات

من إعداد الطالب : بوكروح خالد

بعنوان:

دور السفتجة في تطوير المعاملات التجارية

نوقشت وأجيزت بتاريخ : 2016/05/31.

أمام اللجنة المكونة من السادة:

الدكتور: زرقاط عيسى أستاذ محاضر (ب) جامعة قاصدي مرياح ورقلة رئيسا
الدكتورة : عبد الرحيم صباح أستاذ محاضر (ب) جامعة قاصدي مرياح ورقلة مشرفا
الأستاذة : صالحى سمية أستاذ مساعد (أ) جامعة قاصدي مرياح ورقلة مناقشا

الموسم الجامعي 2016/2015

جامعة قاصدي مرباح ورقلة
كلية الحقوق و العلوم السياسية

قسم الحقوق



مذكرة مقدمة لإستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي

ميدان الحقوق والعلوم السياسية

شعبة : الحقوق

تخصص : قانون الشركات

من إعداد الطالب : بوكروح خالد

بعنوان:

دور السفتجة في تطوير المعاملات التجارية

نوقشت وأجيزت بتاريخ : 2016/05/31.

أمام اللجنة المكونة من السادة:

رئيسا	جامعة قاصدي مرباح ورقلة	أستاذ محاضر (ب)	الدكتور: زرقاط عيسى
مشرفا	جامعة قاصدي مرباح ورقلة	أستاذ محاضر (ب)	الدكتورة : عبد الرحيم صباح
مناقشا	جامعة قاصدي مرباح ورقلة	أستاذ مساعد (أ)	الأستاذة : صالحى سمية

شكر وتقدير

{ { لنن شكرتم لأزيدنكم } } (الآية 07 - سورة إبراهيم)

الحمد لله حمدا كثيرا يليق بمقامه وعظيم سلطانه و صلى اللهم على سيدنا
محمد خاتم الأنبياء و المرسلين .

نشكر الله سبحانه وتعالى أن وفقنا إلى إتمام ثمرة جهدنا وندعوه أن ينفع به غيرنا إن
شاء الله.

وأتقدم بالشكر الجزيل إلى الأستاذة الدكتورة "عبد الرحيم صباح" التي لم تبخل علينا
بتوجيهاتها المادفة ونصائحها القيمة وعلى كل الجهد والوقت المبذول في متابعة هذا
البحث والإشراف عليه إلى أن أتممنا هذه المذكرة بتوفيق من الله عز وجل.

كما أوجه خالص شكري وتقديري لأساتذة جامعة قاصدي مرباح إدارة وإشرافا
وتدريسا ، وكذا أعوان المكتبة وأخص بالذكر الأخ عبد القادر بن أودينة ، وخالص
الشكر لهيئة المناقشة الكرام الذين قبلوا مناقشة هذه المذكرة.

وإلى كل من أبدوا استعدادا منقطع النظير فلم يقصروا عند الطلب وعند
عدم الطلب ولو بالكلمة الطيبة.

خالد بوكروح

اهداء

إلى من سهرت على تربيته و سقتني دفئا وحنان... إلى من جعلتني رجلا في هذا
الزمان... إلى من يعجز عن وصفها اللسان... فلا كلماتي ستكفي ولاسطور... ولا عبارات
المدح التي عرفتك على مرّ العصور.

والدتي حبيبتي أنتي وجنتي رعاكي الله.

إلى من كَلَّم الله بالهيبة والوقار .. إلى من علمني العطاء بدون انتظار .. إلى من أحمل
إسمه بكل افتخار .. أرجو من الله أن يمد في عمرك لتري ثماراً قد حان قطافها بعد
طول انتظار وستبقى كلماتك نجوم أمتدي بها اليوم ونحدا دائما وأبدا.

والدي.

أهديكما هذا العمل المتواضع الذي لا يضاوي شيئا من جميلكما.

إلى نبض المحبة....أخي بشير وأخواتي إلهام و وفاء و رقية

إلى صديقي العمر " عبد الحميد عوار " و "مصطفى طالب"

وإلى كل أحبتي.

خالد بوكروح

مقدمة:

إن التطور الذي شهدته المجتمعات البشرية وازدياد عدد السكان أدى بالضرورة إلى ازدياد حاجياتهم الدائمة واللامحدودة والتي غالبا ما كان توفيرها يتم عن طريق ممارسة النشاط التجاري. وتعد التجارة أقدم نشاط مارسته الشعوب للإتصال ببعضها الأمر الذي أدى للبحث عن وسائل لتحقيق هذا التبادل فكانت المقايضة أولى هذه الوسائل حيث اعتبرت الوسيلة الرسمية للتبادل وذلك عن طريق مبادلة سلعة بسلعة أخرى ، لكن رغم الدور الذي قامت به المقايضة ما لبثت أن ظهرت عيوبها وخاصة بعد زيادة السلع وتنوعها وصعوبة تحديد قيمة كل سلعة بالمقارنة مع السلع الأخرى، الأمر الذي أدى لضرورة البحث عن وسائل أخرى لقياس القيم فظهرت النقود والتي أصبحت تلعب دور الوسيط بين البائع والمشتري.

لكن رغم الدور الذي تلعبه هذه الأخيرة في المبادلات التجارية إلا أنها أصبحت قاصرة في استيعاب الكم الهائل من المعاملات وخاصة مع نقص السيولة واتساع رقعة التجارة ما حتم على التجار ضرورة البحث عن بديل يفض التشابك والتنازع الموجود بين علاقات الدائنين والمدينين وخاصة التجار منهم لتمكينهم من الوفاء بالتزاماتهم من دون تعطيل النقود عن الإستثمار، و يحقق لهم الأمان في مواجهة الأخطار المحتملة خاصة بعد وجود مطامع القراصنة واللصوص، فظهر ما يسمى بالأوراق التجارية التي كانت وليدة الأعراف التجارية والتي أوجدتها ضرورات ومتطلبات البيئة التجارية والتي كان لابد من وجودها وترسيخ فكرة التعامل بها لتوطيد وتدعيم الثقة بين التجار وتسهيل وتفعيل المعاملات بينهم، وبذلك أصبحت فكرة التعامل بالأوراق التجارية تفرض نفسها لما لها من قيمة عملية وقانونية.

وتعد السفتجة أول الأوراق التجارية ظهورا من حيث التاريخ، حيث يرجع المؤرخون وجودها إلى المعاملات التي كانت موجودة لدى بنوك أثينا وروما والتي كان دورها أنذاك يقتصر على تنفيذ عقد الصرف¹، كما تعتبر من أهم الأوراق التجارية وذلك لكونها أداة وفاء وائتمان وصرف ونقل للنقود، وأن جميع ما يقع عليها من أعمال يعد أعمالا تجارية أيا كان المتعاملون بها وذلك بغض النظر عن العمل الذي تم تحريرها لأجله كالسحب والتظهير والقبول والضمان والخصم وغيرها من الأعمال.

ولقد اختلف الفقهاء حول تعريف السفتجة كورقة تجارية وذلك راجع إلى قدمها، فلقد عرفها العرب والفرس والرومان والبابليون والصينيون وغيرهم من الأمم والشعوب، لكن ما هو متفق عليه الآن هو أن تسميتها سفتجة بهذا الشكل مأخوذة من الإيطالية (Cambaile) أي وسيلة لصرف النقود (Cambio) باعتبارها كانت تشكل أداة وفاء فقد كانت تقوم مقام النقود قبل أن تتحول للائتمان.

إلا أنه استنادا إلى خصائصها يمكن تعريفها بأنها: "ورقة تجارية محررة وفق شكلية حددها القانون تتضمن أمرا من شخص يسمى الساحب (Tireur) وهو الذي يقوم بتحرير هذه الورقة إلى شخص آخر

¹ - George Ripert , René Roblot , Traité de droit commercial, par Philippe Delebecque et Michel Germain,tome2 ,14 édition,L,G,D,J, 1994, p151.

يسمى المسحوب عليه (Tiré) بأن يدفع مبلغا معيناً من النقود بمجرد الإطلاع، أو في تاريخ معين أو قابل للتعيين إلى شخص ثالث يدعى المستفيد (Bénéficiaire) وهو الذي يصدر الأمر لصالحه".
ونفترض السفتجة وجود علاقات سابقة على إنشائها بين هؤلاء الأشخاص الثلاثة إلا أنه قد يتدخل أشخاص آخرون إما كمظهرين أو كضامنين احتياطيين أو قابلين بالتدخل وكل شخص وقّع على السفتجة يلتزم مع كافة الموقعين الآخرين بضمان أداء مبلغها وبصفة تضامنية لآخر حامل لها. فالالتزام الصرفي أي الالتزام بالسفتجة ينشأ بمجرد التوقيع عليها، والمسؤولية هي مسؤولية تضامنية في أداء مبلغها.
وقد تناول القانون التجاري الجزائري هذه الورقة التجارية، حيث خصص لها الباب الأول في الكتاب الرابع منه هذه إلى جانب السند لأمر.

ويستوجب لإنشاء السفتجة توافر مجموعة من الشروط الشكلية والموضوعية ورغم عدم اشتراط هذه الأخيرة صراحة في القانون التجاري إلا أنه يجب توافرها وذلك طبقاً للقواعد المقررة في القانون المدني لاعتبار أن السفتجة تصرف قانوني، بالإضافة إلى أن هذه الشروط تهدف لحماية فئات معينة من الأشخاص والذين أخذ المشرع بعدم إدراكهم لخطورة النتائج المترتبة على هذا النوع من الأوراق التجارية.
وتتضمن السفتجة عند إنشائها توقيع شخص واحد هو الساحب والذي يلتزم بدفع قيمتها إذا تخلف المسحوب عليه عن الوفاء بها في ميعاد الإستحقاق، ثم تتوالى بعد ذلك الإلتزامات الثابتة فيها بتعدد التوقيعات عليها.

وعلى اختلاف الأوراق التجارية وتنوعها نجد بأن السفتجة تعد كأداة للوفاء والإئتمان معا عكس الشيك مثلا والذي يعد كأداة للوفاء فقط، فهي وسيلة للوفاء كون أن هذه الورقة التجارية تجيز لحاملها الحصول على قيمتها نقداً وذلك بمجرد تقديمها للمصرف أو للمسحوب عليه وهو أمر طبيعي إذا تم استعمالها كأداة للوفاء، وهي الوظيفة الرئيسية للسفتجة كورقة تجارية على خلاف الأوراق المالية التي لا تتمتع بهذه الصفة، أما عن دورها كأداة ائتمان فيتجسد في كونها أداة لتدعيم الثقة في نطاق المعاملات التجارية فالشخص قد يتحصل على بضاعة لكنه لا يتمكن من الوفاء بثمنها في الحال فيقوم البائع بتحرير ورقة يلتزم المشتري بالوفاء بها بعد مدة معينة ومؤدى ذلك أن المشتري تحصل بتحرير هذه الورقة على أجل من دائنه للوفاء بدينه، كما يمثل الأجل في المعاملات التجارية أهمية بالغة إذ أن العالم التجاري يقوم على السرعة والإئتمان.

وتعتبر الأوراق التجارية المتضمنة أجل بالوفاء من دعائم تسهيل المعاملات التجارية حيث تدرج العمليات التي سبق ذكرها ضمن دور السفتجة في تطوير المعاملات التجارية وتحسينها.
وتعود سببية اختيارنا هذا الموضوع لعدة دوافع منها ما يتعلق بالموضوع والمتمثلة أساساً في:

✓ كثرة انتشار التعامل بهذه الورقة التجارية (السفتجة) بين التجار باعتبارها حلاً بديلاً عن استعمال النقود (الصرف) مما يعترى هذه الأخيرة من مخاطر الإستعمال.

✓ الوقوف على إبراز دور السفتجة كأداة وفاء وائتمان ودعم الثقة بين التجار وتوفير كل من الجهد والوقت.

إلى جانب دوافع ذاتية للباحث والمتمثلة في:

- ✓ ارتباط الموضوع بمجال تخصصي وميولي الذاتية للبحث في سياق هذا الموضوع.
- ✓ أن يكون هذا العمل المتواضع مرجعا إلى جانب المراجع المتوفرة.
- ✓ رغبة الباحث في معرفة دور السفتجة كأداة وفاء وائتمان في المعاملات التجارية الحاصلة بين التجار.

ولقد اعتمدنا في دراسة هذا الموضوع على المنهج الوصفي التحليلي باعتباره الأنسب لإبراز دور السفتجة كأداة وفاء وائتمان وهذا من خلال حصر وتحليل النصوص القانونية المنظمة لهذه الورقة التجارية .

و مما تقدم ذكره يمكن طرح إشكالية بحثنا هذا على النحو الآتي:

كيف تساهم السفتجة في تحسين المعاملات التجارية وتعزيز الثقة بين المتعاملين التجاريين؟.

انطلاقا من هذه الإشكالية سوف تكون معالجة هذا الموضوع مؤسسة وفق خطة مبنية على فصلين حيث جاء الفصل الأول بعنوان " السفتجة كأداة للوفاء" وتم تقسيمه إلى ثلاث مباحث للدراسة، حيث جاء المبحث الأول بعنوان الضمانات العامة للوفاء بالسفتجة، أما المبحث الثاني فتناولنا فيه الضمانات الخاصة بالوفاء بالسفتجة وخصصنا المبحث الثالث لأحكام الوفاء بهذه الورقة التجارية.

أما بالنسبة للفصل الثاني فقد تمت دراسته تحت عنوان " السفتجة كأداة ائتمان" وقسمناه بدوره إلى ثلاثة مباحث حيث تم تخصيص المبحث الأول منه لمفهوم الائتمان، بينما تمت دراسة المبحث الثاني تحت عنوان تداول السفتجة عن طريق التظهير، واختتم هذا الفصل بالمبحث الثالث والأخير تحت عنوان الطبيعة القانونية للتظهير.

الفصل الأول: السفتجة كأداة للوفاء

إنه من بين خصائص الأوراق التجارية قبول العرف لها كأداة للوفاء أي أنها تستطيع أن تحل محل النقود، وباعتبار السفتجة كورقة تجارية فإن محررها عادة ما يكون مدينا للمستفيد بها، وبدلاً من إيفائه الدين نقداً فإنه يحرر له بقيمته سفتجة يلتزم بدفعها في مدة معينة.

وتجيز السفتجة لحاملها الحصول على قيمتها نقداً بمجرد تقديمها للمصرف أو للمسحوب عليه فهي تستعمل كأداة للوفاء إذ تعد الوظيفة الرئيسية للأوراق التجارية.

ويؤدي استعمال السفتجة إلى التقليل من استخدام النقود في المعاملات بين التجار إذ تقوم مقام النقود في انقضاء الدين بين المتعاملين بها، فهي إذا تحقق هدفاً يتمثل في الإستغناء عن صعوبة التنقل بمبالغ كبيرة مع ما يتخلل ذلك من مخاطر التعرض للسرقة أو ضياع هذه النقود، كما أنه وبواسطة سفتجة واحدة يمكن تسوية العديد من المعاملات التي تمت بين أشخاص مختلفين.

ولما كانت السفتجة تقوم مقام النقود في المعاملات فإنها بذلك تؤدي الوظيفة نفسها التي تؤديها النقود من حيث استخدامها كوسيلة للوفاء بالديون والالتزامات، ولذلك فلا بد أن تكون ميسرة للتداول بين الأفراد وأن تكون محاطة بالضمانات التي تجعل الأفراد يطمئنون إلى قبولها في تعاملهم كوسيلة للوفاء.

وسنقوم بدراسة هذا الفصل وفق ثلاثة مباحث نتناول في أولها الضمانات العامة للوفاء بالسفتجة، أما المبحث الثاني فسنتناول فيه الضمانات الخاصة بها، وسنخصص المبحث الثالث لأحكام الوفاء بهذه الورقة التجارية.

المبحث الأول: الضمانات العامة للوفاء بالسفتجة

باعتبار السفتجة كورقة تجارية معرضة للمخاطر فإنه من الواجب إحاطة الحامل بمجموعة من الضمانات وذلك لطمأنته في استيفاء حقه في ميعاد استحقاقها وتشجيعه أيضا على قبول التعامل بها كوسيلة للحصول على ديونه التجارية.

و تتمثل الضمانات العامة للوفاء بقيمة السفتجة في كل من مقابل الوفاء والقبول والتضامن المصرفي وعلى ذلك سوف نقوم بدراسة هذا المبحث وفق ثلاثة مطالب، نتناول في أولها مقابل الوفاء أما المطلب الثاني فسوف نخصه للقبول وسنتناول التضامن المصرفي كمطلب ثالث.

المطلب الأول: مقابل الوفاء

يعرف مقابل الوفاء بأنه عبارة عن دين نقدي للساحب في ذمة المسحوب عليه ويكون مستحق الأداء في ميعاد استحقاق السفتجة، فمثلا إذا باع الساحب بضاعة للمسحوب عليه فإن ثمن البيع هو مقابل وفاء السفتجة التي حررها الساحب على المسحوب عليه، وإذا أقرض الساحب المسحوب عليه فإن مبلغ القرض يكون مقابل وفاء السفتجة التي ينشأها¹.

ويلاجز أن وجود مقابل الوفاء لا يعد شرطا لصحة السفتجة كورقة تجارية وليس من الضروري وجوده عند إنشاء السفتجة بل يكفي وجوده عند الإستحقاق، وعليه سوف نبين في هذا المطلب شروط مقابل الوفاء (الفرع الأول) وإثبات ملكيته (الفرع الثاني) وحق الحامل على مقابل الوفاء (الفرع الثالث).

الفرع الأول: شروط وجود مقابل الوفاء

يجب أن يتضمن مقابل الوفاء مجموعة من الشروط وذلك حتى يكون صحيحا، و لقد نصت المادة 395 من القانون التجاري في فقرتها الثانية على بعض هذه الشروط وذلك بقولها: " يكون مقابل الوفاء موجودا عند استحقاق دفع السفتجة إذا كان المسحوب عليه مدينا للساحب أو لمن سحبت لحسابه بمبلغ يساوي على الأقل مبلغ السفتجة"².

و بالإضافة إلى هذه الشروط يجب أن يكون الدين المذكور مستحق الأداء في تاريخ استحقاق السفتجة.

¹ - نادية فوضيل، الأوراق التجارية في القانون الجزائري، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2002، ص56.

² - الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395هـ الموافق ل 26سبتمبر 1975، الجريدة الرسمية عدد 101 الصادرة في 19 ديسمبر 1975 المعدل والمتمم.

أولاً: أن يكون محل مقابل الوفاء مبلغاً من النقود

حتى يكون مقابل الوفاء موجوداً يجب أن يكون الساحب دائماً للمسحوب عليه بمبلغ من النقود، ويعتبر هذا الشرط نتيجة منطقية يكون الحق الذي تمتلته داتها هو دائماً بمبلغ من النقود¹.

ويمكن أن ينشأ مقابل الوفاء عن بضاعة باعها الساحب للمسحوب عليه فيكون مصدر الوفاء هنا هو البضاعة بينما مقابل الوفاء فيتمثل في ذلك الثمن النقدي لهذه البضاعة.

ثانياً: وجود مقابل الوفاء وقت استحقاق السفينة

يجب أن يكون مقابل الوفاء في تاريخ استحقاق السفينة ولا يشترط أن يكون وقت إنشائها إذا لم تكن مستحقة الدفع عند الإطلاع عليها، وتعتبر السفينة بدون مقابل الوفاء إذا وجد هذا الأخير وقت إنشاء السفينة أو قبل استحقاقها ثم انقضى بتاريخ الإستحقاق لأي سبب من أسباب الإنقضاء كالوفاء أو الإبراء أو المقاصة وغيرها من الأسباب².

ولا يشترط وجود مقابل الوفاء عند إنشاء السفينة بل يفترض وجوده عند تاريخ الإستحقاق وهذا على خلاف الشيك الذي يعد أداة وفاء يدفع بمجرد الإطلاع عليه.

فالعبرة إذا بوجود مقابل الوفاء في تاريخ استحقاق السفينة وليس في تاريخ انشائها وذلك أن مقابل الوفاء كما رأينا من قبل ليس شرطاً لصحة السفينة ومن ثم فإذا وجد مقابل الوفاء وقت انشاء السفينة وانقضى قبل حلول ميعاد استحقاقها فإنه يعتبر غير موجود.

ثالثاً: أن يكون مقابل الوفاء مساوياً على الأقل لقيمة السفينة

يستوجب هذا الشرط أن يكون المسحوب عليه مديناً للساحب بمبلغ يساوي على الأقل قيمة السفينة وهذا ما أشارت إليه الفقرة الثانية من المادة 395 ق.ت بنصها: "يكون مقابل الوفاء موجوداً عند استحقاق دفع السفينة إذا كان المسحوب عليه مديناً للساحب أو لمن سحبت لحسابه بمبلغ يساوي على الأقل مبلغ السفينة".

¹ - عيد القادر البقير، القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010، ص66.

² - عيد القادر البقير، المرجع نفسه، ص66.

وعليه فإذا كان المقابل أقل من قيمة السفتجة فلا يمكن للساحب أن يدعي بأنه أوجد مقابل الوفاء لدى المسحوب عليه كما لا يلزمه بالقبول أو الوفاء إذا كان مقابل الوفاء ناقصا، إذ أنه لا يمكن أن يلتزم بأكثر مما يجب اتجاهه¹.

رابعاً: أن يكون الدين مستحق الأداء في ميعاد استحقاق السفتجة

بالإضافة إلى وجوب وجود مقابل الوفاء وقت استحقاق السفتجة فإنه يجب أن يكون دين هذا الأخير مستحق الأداء في هذا الميعاد، وعليه فإذا كان دين المسحوب عليه مستحق الأداء بعد ميعاد استحقاق السفتجة كان للحامل أن يعتبر هذا المقابل غير موجود².

ويستطيع أن يرجع على الساحب دون أن يحتج عليه بسقوط حقه لإهماله وذلك إذا أهمل في اتخاذ الإجراءات القانونية في مواعيدها، ولكن يجوز للحامل التمسك بوجود مقابل الوفاء عند حلول أجله، ويكون له حقا خاصا يخول له استيفاء قيمة السفتجة منه بالأولوية على غيره من دائني الساحب³.

ولا يكتمل توافر هذا الشرط ما لم يكن مقابل الوفاء محقق الوجود فلا مجال لمقابل الوفاء الشرطي الذي يتوقف وجوده أو زواله على تحقق الشرط.

الفرع الثاني: إثبات ملكية مقابل الوفاء

طبقاً للقواعد العامة فإن إثبات مقابل الوفاء يقع على من يدعيه، وتختلف طرق إثبات وجود مقابل الوفاء في علاقة الساحب بالمسحوب عليه بحسب إذا ما كان دين الساحب قبل المسحوب عليه مدنياً أم تجارياً⁴.

وتختلف طريقة إثبات وجود مقابل الوفاء وذلك باختلاف العلاقة، فقد يتم الإثبات في علاقة المسحوب عليه والحامل، أو في علاقة المسحوب عليه والساحب، أم في علاقة الساحب والحامل.

أولاً: الإثبات في علاقة المسحوب عليه والحامل

إن قبول المسحوب عليه للسفتجة يعد قرينة قاطعة على تلقيه مقابل الوفاء ولا يجوز له إثبات عكسها ولا يحق له أن يثبت أن المقابل غير موجود رغم قبوله، ويحق للحامل الإطمتنان إلى أن قبول السفتجة

¹ - بن داود ابراهيم، الأسناد التجارية في القانون التجاري الجزائري، الطبعة الأولى، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 2011، ص 129.

² - مصطفى كمال طه، أصول القانون التجاري، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2006، ص 86.

³ - نادية فضيل، المرجع السابق، ص 59.

⁴ - عبد الفضيل محمد أحمد، الأوراق التجارية، الطبعة الأولى، دار الفكر والقانون، مصر، 2010، ص 140.

يعني استعداد المسحوب عليه لدفع قيمتها في ميعاد استحقاقها¹. ويجب على المسحوب عليه الذي قبل السفتجة أن يلتزم مباشرة في مواجهة الحامل التزاماً صرفياً مسقلاً عن وجود مقابل الوفاء، أي أنه لا يستطيع المسحوب عليه القابل الدفع بدعوى الصرف التي يقيمها عليه الحامل عن طريق إثبات أنه لم يتلقى مقابل الوفاء من الساحب².

ثانياً: الإثبات في علاقة المسحوب عليه والساحب

قد يظن الساحب في بعض الأحيان إلى إثبات تقديم مقابل الوفاء للمسحوب عليه إذا ادعى هذا الأخير أنه دفع قيمة السفتجة على المكشوف، وتتحقق مصلحة الساحب أيضاً في إثبات تقديمه مقابل الوفاء إذا أراد الإحتجاج في مواجهة الحامل المهمل بسقوط حقه في الرجوع عليه³.

ولكون قرينة قبول الوفاء قرينة بسيطة يمكن نفيها فإن المسحوب عليه قد يلجأ لاستعمال هذه القرينة لصالحه وذلك لكي يتمكن بعد وفائه بقيمة السفتجة من الرجوع على الساحب بما وفاه وهنا يقع عليه عبء الإثبات وذلك بإثباته لعدم تلقيه مقابل الوفاء حتى يتمكن من استرجاع قيمة السفتجة التي قام بدفعها على المكشوف.

ثالثاً: الإثبات في علاقة الساحب والحامل

لا وجود لقرينة مقابل الوفاء في العلاقة بين الحامل والساحب وليس لها أي دور تؤديه بينهما ويجب على الساحب إثبات تقديمه لمقابل الوفاء إلى المسحوب عليه، وذلك حتى يمكنه التمسك بسقوط حق الحامل المهمل في الرجوع بالضمان عليه وذلك بغض النظر عن قبول السفتجة من عدمه⁴.

وحتى يتمكن الساحب من الإستفادة من إهمال الحامل يجب عليه أن يثبت وجود مقابل الوفاء فإذا فشل في الإثبات فإنه يظل المدين الأصلي في السفتجة كما لا يحق له الإحتجاج بسقوط حق الحامل بسبب إهماله.

¹ - عبد الفضيل محمد أحمد، المرجع السابق، ص 141.

² - محمد السيد الفقي، القانون التجاري، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003، ص 135.

³ - محمد السيد الفقي، المرجع نفسه، ص 133.

⁴ - محمد السيد الفقي، المرجع نفسه، ص 136.

الفرع الثالث: حق الحامل على مقابل الوفاء

تنتقل ملكية مقابل الوفاء قانونيا إلى حملة السفينة المتعاقبين¹، أي أن ملكية مقابل الوفاء تنتقل بقوة القانون إلى المسفيد الأول في السفينة والحملة المتعاقبين لها، وكأن هناك حوالة تلقائية لمقابل الوفاء من الساحب إلى المستفيد عند تحرير السفينة وإلى الحامل من بعده عند تظهيرها².

وإذا كان مقابل الوفاء أقل من قيمة السفينة كان للحامل على هذا المقابل الناقص جميع الحقوق المقررة له على المقابل الكامل.

ويعد حق الحامل على مقابل الوفاء حقا شخصيا، ولكن المشرع يعتبره حقا عينيا أي حق ملكية وذلك لاستثثار الحامل به بحيث لا ينازعه فيه الساحب أو دائنوه، ويتشابه حق الحامل على مقابل الوفاء مع حق الملكية وذلك لكون حق الإستثثار من خصائص حق الملكية.

ويتأكد حق الحامل على مقابل الوفاء بقبول المسحوب عليه للسفينة بحيث لا يمكن للساحب استرداده أو المطالبة به، ويقوم المسحوب عليه بالإحتفاظ بمقابل الوفاء من أجل دفع قيمة السفينة للحامل، أما قبل قبول المسحوب عليه فلا يتأكد حق الحامل على مقابل الوفاء إلا عند حلول ميعاد استحقاق السفينة³.

المطلب الثاني. القبول

يعد القبول من أحد الضمانات العامة المقدمة لحامل السفينة، وهو عبارة عن ذلك العمل القانوني الذي بمقتضاه يوافق المسحوب عليه أن يكون هو المدين الأصلي في السفينة ذلك أن إنشائها لا يترتب عليه سوى التزام صاحبها صرفيا بالوفاء بقيمتها أما المسحوب عليه فيظل قبل قبوله للسفينة أجنبيا عنها وإذا كان من الممكن اعتباره مدينا في مواجهة المستفيد الذي انتقلت إليه ملكية مقابل الوفاء فهذا فقط على مستوى العلاقات الأصلية، وعليه إذا قدمت السفينة في ميعاد الاستحقاق إلى المسحوب عليه غير القابل وامتنع عن الوفاء بقيمتها فليس للحامل من حق قبله إلا مقابل الوفاء، ويكون للمسحوب عليه عندئذ أن يدفع طلب الحامل بسائر الدفع التي كان يستطيع التمسك بها في مواجهة الساحب طبقا للقواعد العامة.

وتنشأ السفينة في بداية الأمر دون مساهمة المسحوب عليه، حيث يعد هذا الأخير طرفا أجنبيا عن السفينة قبل قبولها وهو بذلك لا يدخل في مجال العلاقات المصرفية حتى ولو توافر له مقابل الوفاء، أما

¹ - علي فتاك، مبسوط القانون التجاري في الأوراق التجارية، الجزء الأول، ابن خلدون للنشر والتوزيع، الجزائر، 2004، ص92.

² - محمد السيد الفقي، المرجع السابق، ص136.

³ - علي البارودي و محمد السيد الفقي، القانون التجاري، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 1999، ص533.

بعد حصول القبول فإن المسحوب عليه يصبح هو المدين الأصلي في السفجة ويلتزم صرفياً في مواجهة الحامل¹.

وعليه يمكن تعريف القبول بأنه تعهد من المسحوب عليه بتنفيذ طلب الساحب في دفع قيمة السند إلى الحامل عند الإستحقاق، ويتم هذا التعهد بكتابة ما يفيد القبول ويتبعه توقيع المسحوب عليه²، وأن وعدم الدفع في تاريخ الاستحقاق يمكن الحامل وإن كان الساحب نفسه من رفع الدعوى مباشرة على القابل وهذا ما نصت عليه المادة 407 ق.ت.

لذا سنركز على تقديم السفجة للقبول (الفرع الأول)، وشروطه (الفرع الثاني)، وآثار القبول والإمتناع عنه (فرع ثالث).

الفرع الأول. تقديم السفجة للقبول

يعتبر تقديم السفجة للقبول حقاً للحامل وليس واجباً عليه ومن حقه الإفادة منه أو الإعراض عنه، ذلك أن القبول يزيد من ضمانات الحامل ويؤكد له استيفاء مبلغ السفجة في تاريخ الإستحقاق³، ويحق للحامل الإكتفاء بتوقيع الساحب وتوقيعات المظهرين والضامين الإحتياطيين إن وجدوا دون أن يعد حاملاً مهماً⁴.

ولما كان الأصل أن الحامل ليس ملزماً بتقديم السفجة للقبول فإنه يرد على ذلك إستثنائين، أولهما هو وجود بعض الحالات التي يجب فيها على الحامل تقديم السفجة للقبول، أما الاستثناء الثاني فيتعلق بالحالات التي لا يجوز فيها للحامل طلب القبول.

أولاً: تقديم الحامل السفجة للقبول (القاعدة والإستثناءات الواردة عليها)

الأصل أن تقديم الحامل السفجة للقبول هو حق له وليس التزاماً عليه، وطالما أن الأمر لا يتعلق بالتزام على عاتق الحامل فإن عدم مطالبته المسحوب عليه بالقبول لا يؤدي إلى اعتباره حاملاً مهماً بحيث يتعرض لخطر سقوط حقه، غير أن الطابع الاختياري لتقديم السفجة للقبول يرد عليه عدة إستثناءات يلتزم الحامل طبقاً لبعضها بطلب القبول بينما يمتنع في البعض الآخر عن طلب القبول.

¹ - علي البارودي ومحمد السيد الفقي، المرجع السابق، ص 533.

² - فوزي محمد سامي، شرح القانون التجاري، الجزء الثاني، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2004، ص 163.

³ - عزيز العكيلي، شرح القانون التجاري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الجزء الثاني، الأردن، 2007، ص 126.

⁴ - عبد الفضيل محمداًحمد، المرجع السابق، ص 155.

1. الحالات التي يجب فيها طلب القبول

- يلتزم الحامل بتقديم السفجة للقبول إذا اشترط الساحب ذلك في السفجة، ويدعى هذا الشرط بشرط القبول والذي يشترطه الساحب للوقوف على نوايا المسحوب عليه مباشرة والتمكن من اتخاذ التدابير والإجراءات اللازمة للوفاء بما يجب عليه اتجاه الحامل وكذلك مطالبة المسحوب عليه إذا كان رفض هذا الأخير للقبول مستندا إلى أنه غير مدين للساحب، ويسقط حق الحامل في الرجوع على الموقعين عند عدم الوفاء في الإستحقاق إذا لم يتم هذا الأخير بتقديم القبول وفقا للشرط¹.
- إذا كانت السفجة مستحقة الأداء بعد مضي مدة معينة من الإطلاع فمن الضروري تقديمها من الحامل إلى المسحوب عليه لكي يمكن تعيين تاريخ استحقاقها²، إذ تنص المادة 403 ق.ت في فقرتها السادسة على: " إن السفاتج المحررة لأجل معين لدى الإطلاع يجب أن تعرض للقبول خلال مهلة سنة من تاريخها".

2. الحالات التي لا يجوز فيها طلب القبول

تتمثل الحالات التي لا يجوز فيها للحامل تقديم السفجة للقبول فيما يلي:

- إذا كانت السفجة مستحقة الدفع لدى الإطلاع، فطبيعة هذه السفجة تقتضي عدم تقديمها للقبول بل تقدم للوفاء مرة واحدة خلال سنة من تاريخ تحريرها، ويرجع ذلك لكون القبول يحصل دائما قبل الإستحقاق³.
- السفجة المتضمنة شرط عدم تقديمها للقبول وهذا الشرط من البيانات الإختيارية التي قد تضاف إلى البيانات الإلزامية للسفجة والذي بمقتضاه يمنع الحامل من تقديم السفجة للقبول وتتمثل فائدة هذا الشرط في عدة نواحي ومن ذلك خشية الساحب تحرير احتجاج عدم القبول وما يتبعه من مصروفات لا تتناسب مع مبلغ السفجة، أو أنه لا يستطيع تقديم مقابل الوفاء للمسحوب عليه في وقت مناسب وخشيته رفض القبول من قبل هذا الأخير، بالإضافة إلى رفض المسحوب عليه القبول لانتفاء مقابل الوفاء لديه⁴.

وقد يحظر الساحب على الحامل تقديم السفجة للقبول خلال فترة معينة إذا رأى أن الأخير لا يستطيع تقديم مقابل الوفاء للمسحوب عليه قبل انقضاء الفترة المحددة، ولما كان درج شرط القبول من مصلحة

¹ - مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص103.

² - فوزي محمد سامي، المرجع السابق، ص164.

³ - عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص127.

⁴ - مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص104.

كل من الساحب والمظهر فإن المشرع خص الساحب لوحده بدرج شرط عدم القبول وذلك دون المظهرين¹.

ثانيا: إجراءات تقديم السفتجة للقبول

1. صاحب الصفة في طلب القبول

يتقدم الحامل أو وكيله بالسفتجة للمسحوب عليه بطلب القبول، لكنه يجوز تقديمها للقبول من طرف أي حائز لها وليس من حق المسحوب عليه التحقق من شخصية أو صفة وحقوق طالب القبول لأنه لا يلتزم بالتوقيع إلا اتجاه الحامل الشرعي للسفتجة، فالقبول وجد لأجل السفتجة وليس للشخص الذي قام بإبرازها².

2. صاحب الصفة في القبول

إن طلب القبول يكون من حق كل من يحوز السفتجة حتى ولو لم يكن مالكا لها، وهذا ما أشارت إليه المادة 403 من ق.ت.ت في فقرتها الأولى وذلك بنصها على أنه "يمكن أن يعرض قبول السفتجة على المسحوب عليه بمقره لغاية تاريخ الإستحقاق سواء من قبل الحامل أو من أي شخص آخر حائز لها".

يتبين من خلال هذا النص أن طلب القبول يعتبر حقا لكل حائز على السفتجة وحتى لو لم يكن مالكا لها وأن مجرد الحياة المادية للسند كافية ليكون للحائز صفة في طلب القبول.

الفرع الثاني: شروط القبول

باعتبار القبول تصرف قانوني شكلي فإنه يشترط لصحته توفر مجموعة شروط موضوعية وأخرى شكلية.

أولا: الشروط الموضوعية لصحة القبول

يعتبر التوقيع على السفتجة بالقبول تصرفا قانونيا ينشئ في ذمة الموقع عليها التزاما صرفيا بدفع مبلغ من النقود في تاريخ الإستحقاق³، ولا يعتبر هذا الإلتزام صحيحا إلا إذا توفرت فيه الشروط الموضوعية العامة واللازمة لصحة الإلتزامات والمتمثلة أساسا في كل من الرضا الخالي من العيوب كالغلط أو التدليس أو الإكراه والصادر من ذوي الأهلية إضافة إلى أنه يجب أن يرد القبول على محل السفتجة أي المبلغ النقدي الثابت فيها، كما يجب أن يكون للقبول سببا مشروعاً.

¹ - مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص 104.

² - محمد السيد الفقي، المرجع السابق، ص 148.

³ - عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 128.

ويجب أن يكون القبول باتا وقطعيا أي غير معلق على شرط واقف أو فاسخ¹، وأن يكون القبول بسيطا ومعناه ألا يكون المسحوب عليه قد أعطى قبوله للسفتجة معلقا على شرط ما كأن يقبل مثلا بشرط تسلم مقابل الوفاء أو بشرط عدم فسخ العقد المبرم بينه وبين الساحب، إذ أن القبول الشرطي يعد مساويا لرفض القبول².

ثانيا: الشروط الشكلية لصحة القبول

إن القبول شأنه شأن بقية الالتزامات الصرفية فهو يخضع لشكل معين يتمثل في الكتابة والتي يجب أن تكون على ذات السفتجة وذلك تطبيقا لمبدأ الكفاية الذاتية³.

و تنص المادة 405 من ق.ت في فقرتها الأولى على أنه: "يحرر القبول على السفتجة ويعبر عنه بكلمة "مقبول" أو أي كلمة أخرى تماثلها ويكون ممضي من المسحوب عليه وإن مجرد إمضاء المسحوب عليه على السفتجة يعتبر قبولا منه".

يستفاد من هذا النص أن القبول كغيره من الالتزامات الصرفية يخضع لشكل معين في الكتابة والتي يجب أن تكون على السفتجة ذاتها ويوقعه المسحوب عليه وذلك تطبيقا لمبدأ الكفاية الذاتية الذي يحكم الورقة التجارية، فلا يمكن أن يكون القبول شفويا وإلا أصبح وعدا⁴.

و إذا تم القبول على ورقة مستقلة فلا يعتبر قبولا كما أنه لا يعد باطلا وإنما ينتج عنه مجموعة آثار قانونية إذ يعد تعهدا بالوفاء ويترتب عليه مسؤولية المسحوب عليه عن التعويض عند عدم التنفيذ⁵.

ويجب أن يؤرخ القبول في حالتين⁶:

- إذا كانت السفتجة تستحق الدفع بعد مدة من الإطلاع عليها وذلك لتحديد تاريخ استحقاق هذه السفتجة.
 - إذا كانت السفتجة تضمن شرط تقديمها للقبول في تاريخ معين أو خلال فترة معينة.
- ويعتبر تاريخ القبول بيانا ضروريا إذ كانت السفتجة واجبة الدفع بمجرد الإطلاع أو بعد مدة من الإطلاع وذلك لتحديد تاريخ الإستحقاق، ويكون تاريخ القبول إلزاميا في السفتجة التي تحمل شرط القبول في مدة معينة وكذلك في السفتجة الواجبة الدفع بعد مدة معينة من الإطلاع حسب ما جاءت به 2/405 ق.ت.

¹- علي البارودي ومحمد السيد الفقي، المرجع السابق، ص535.

²- محمد السيد الفقي، المرجع السابق، ص153.

³- يقصد بمبدأ الكفاية الذاتية أن الورقة التجارية مستقلة بنفسها فهي لا تستند إلى واقعة خارجية أو علاقة قانونية سابقة أو لاحقة لإنشائها.

⁴- عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 131.

⁵- محمد السيد الفقي، المرجع السابق، ص154.

⁶- عبد القادر البقيرات، المرجع السابق، ص81.

وإذا خلا القبول من التاريخ فإنه يجب على الحامل حفاظا لحقه في الرجوع على المظهرين والساحب أن يثبت هذا السهو باحتجاج.

الفرع الثالث: آثار القبول والإمتناع عن القبول

أولا: آثار القبول

لما يتم القبول بطريقة صحيحة ويكون مستوفيا لشروط صحته تقوم قرينة أن المسحوب عليه قد تلقى مقابل الوفاء من الساحب، وتختلف هذه القرينة في الإثبات في العلاقة بين الحامل والمسحوب عليه عنها في العلاقة بين المسحوب عليه والساحب، فهي في الأولى قرينة قاطعة لا تقبل إثبات عكسها، وفي الثانية تعتبر قرينة بسيطة يمكن إثبات عكسها من طرف المسحوب عليه.

ويترتب على القبول مجموعة علاقات تتمثل أساسا في علاقة المسحوب عليه بكل من الحامل والساحب إضافة إلى علاقة الحامل بالساحب.

آثار القبول في علاقة المسحوب عليه بالحامل

تنشأ عن القبول علاقة قانونية مباشرة بين المسحوب عليه والحامل وهي علاقة مستقلة عن العلاقة بين الساحب والمسحوب عليه.

وتنص المادة 407 من القانون التجاري على: "إن القبول يلزم المسحوب عليه بأن يدفع مبلغ السفجة في تاريخ الإستحقاق.

وعند عدم الدفع يمكن للحامل وإن كان الساحب نفسه رفع الدعوى مباشرة على القابل والناجمة عن السفجة للمطالبة بكل ما يحق له بمقتضى المادتين 433 و434 المذكورتين أدناه".

ويترتب على ذلك مجموعة من الآثار وتتمثل فيما يلي¹:

- حق الحامل على مقابل الوفاء وعليه يلتزم المسحوب عليه بتجميد هذا المقابل لصالح الحامل حتى الإستحقاق ولا يجوز إجراء المقاصة.
- يصبح المسحوب عليه بقبوله السفجة ملتزما صرفيا بالوفاء بقيمتها في تاريخ الإستحقاق اتجاه أي حامل لها ويكون المسحوب عليه متضامن في هذا الإلتزام مع باقي الموقعين في السفجة وهذا ماأشارت إليه المادة 1/432 ق.ت.ج.
- يصبح المسحوب عليه بالقبول المدين الأصلي بالسفجة.

¹ - عبد القادر البقيرات، المرجع السابق، ص81.

- الإلتزام الناشئ في ذمة المسحوب عليه اتجاه الحامل هو التزم مستقل عن العلاقة التي تربط الساحب بالمسحوب عليه.
- إذا امتنع المسحوب عليه عن الوفاء يحق للحامل ملاحقته وذلك باللجوء للدعوى الصرفية نتيجة لقبوله وبدعوى مقابل الوفاء الذي انتقل إليه بقوة القانون.

2. آثار القبول في علاقة الحامل بالساحب والمظهرين

إن كل من الساحب والمظهرين ضامنون لقبول السفجة والوفاء بقيمتها وتبراً ذمتهم المالية اتجاه الحامل بضمان القبول إذا تم قبول هذه الأخيرة من طرف المسحوب عليه، إذ يعد هذا القبول كضمانة وأمان لجميع الملتزمين من رجوع الحامل عليهم وذلك حتى تاريخ الإستحقاق غير أن القانون استثنى من هذا الحكم حالة إفلاس المسحوب عليه القابل والذي يعتبر رفضاً للقبول ويؤدي لسقوط الأجل، كما استثنى حالة توقف المسحوب عليه عن الدفع أو حجز أمواله دون جدوى قبل تاريخ الإستحقاق إذ يفقد القبول قيمته¹.

ولا يعتد بفقدان المسحوب عليه لأهليته بعد القبول إذ يبقى قبوله صحيحاً، ويجب على الحامل انتظار ميعاد الإستحقاق للمطالبة بالوفاء، كما أنه لا يجوز للحامل بعد حصوله على القبول من حرمان الساحب والمظهرين من الآثار المترتبة لهم من جراء القبول والذي يكون باتفاق لاحق يبرمه مع المسحوب عليه وتتحصر آثار هذا الإتفاق بين طرفيه ولا يسري على الغير².

3. آثار القبول في علاقة الساحب بالمسحوب عليه

تنص المادة 1/407 ق.ت.ج.ع. على "إن القبول يلزم المسحوب عليه أن يدفع مبلغ السفجة في الإستحقاق".

والمقصود بذلك هو التزم المسحوب عليه القابل بتعهده أن يدفع مبلغ السفجة في تاريخ الإستحقاق اتجاه الحملة واتجاه الساحب.

وإذا امتنع المسحوب عليه عن الوفاء فإنه يكون ملتزماً تجاه الساحب بالتعويض وذلك إذا تعرض لمطالبة الحامل أو أحد المظهرين وهذا إذا لم يكن الساحب مهملًا عند تقديمه لمقابل الوفاء³.

¹ - عثمانى كريمة، القبول في السفجة، بحث للحصول على درجة الماجستير في العقود والمسؤولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2001، 2002، ص74.

² - عثمانى كريمة، المرجع نفسه، ص74.

³ - عثمانى كريمة، المرجع نفسه، ص75.

وإذا تعرض الساحب للإفلاس بعد قبول المسحوب عليه على المكشوف فإنه لا يمكن للمسحوب عليه رفض الوفاء حتى ولو أنقص الإفلاس من حقه في الرجوع على الساحب المفلس بما وفاه عنه، كما يلتزم الساحب بتعويض المسحوب عليه عما أنفقه في سبيل تنفيذ الأمر الذي أصدر إليه، إضافة لعدم إمكانية الساحب بعد القبول في التصرف في مقابل الوفاء ولا حتى في البضاعة الموجودة لدى المسحوب عليه الذي لا يقبل السفجة إلا بعد تلقيه مقابل الوفاء¹.

المطلب الثالث: التضامن المصرفي

يقصد بالتضامن المصرفي ذلك التضامن بين الموقعين على السفجة حيث يعد من أهم الضمانات التي يخولها قانون الصرف للحامل.

ويعد التضامن المصرفي من المبادئ المصرفية الهامة حيث أن كل موقع على السفجة يضمن وفائها لحاملها إذا تخلف المسحوب عليه عن الوفاء، وأنه كلما ازدادت التواريخ على السفجة ازدادات بذلك الضمانات المقدمة لحاملها، وعليه فإنه بإمكان الحامل الذي لم يستوف حقه الرجوع على أي من الموقعين.

لذا سنقوم في هذا المطلب بتوضيح مضمون التضامن المصرفي ونطاقه (الفرع الأول)، وطبيعة هذا التضامن المصرفي (الفرع الثاني).

الفرع الأول: مضمون التضامن المصرفي ونطاقه

الأصل أن تعدد المدينين ينجم عنه انقسام الالتزام بين المدينين في علاقتهم بالدائن، لكنه قد يرد التضامن على الالتزام متعدد الأطراف، وهنا يحق للدائن مطالبة مجموعة الدائنين أو أحدهم بمحل الالتزام ويحظر على المدين التمسك في مواجهة الدائن بانقسام الدين، وعليه فإن التضامن يجعل من الالتزام وحدة غير قابلة للتجزئة في العلاقة بالمدينين المتعددين².

ويقصد بالتضامن المصرفي أن جميع الموقعين على السفجة مسؤولون على وجه التضامن تجاه الحامل فالتضامن المصرفي يشمل الساحب والمظهرين والمسحوب عليه القابل والكفيل المصرفي.

والحامل عند رجوعه على هؤلاء يجب عليه مطالبة المسحوب عليه القابل أولاً، وإن امتنع هذا الأخير قام الحامل بتحرير احتجاج ضده كما يجب عليه الرجوع على الموقعين كلهم مرة واحدة أو يرجع عليهم بدءاً من آخر مظهر وصولاً إلى الساحب³، وإذا وجه الحامل المطالبة لأحدهم ولم يحصل على الوفاء جاز له أن

¹ - عثمانى كريمة، المرجع السابق، ص76.

² - عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص104.

³ - علي البارودي ومحمد السيد الفقي، المرجع السابق، ص536.

يطالب أي موقع آخر ولا يهم مراعاة ترتيب التوقيعات فمن حقه مطالبة من يشاء من الموقعين، ويعتبر تقرير التضامن على هذا النحو للوفاء بقيمة السفجة تأكيدا لحق الحامل في الحصول على قيمة السفجة إذا امتنع المدين الأصلي عن الوفاء بها في ميعاد الإستحقاق¹.

الفرع الثاني: طبيعة التضامن الصرفي

يقوم التضامن الصرفي وفقا للقواعد العامة للتضامن بين المدينين المنصوص عليها في القانون المدني ففي العلاقة بين حامل السفجة والملتزمين بها يقوم التضامن على أساسين وهما وحدة الدين وتعدد الروابط القانونية، أما في العلاقة بين المدينين المتضامنين فيقوم التضامن المدني والصرفي أيضا على فكرة النيابة التبادلية فيما ينفع لا فيما يضر².

ويقصد بوحدة الدين عدم قابلية هذا الأخير للإنقسام في علاقة الدائنين المتعددين بالدائن أما المقصود بتعدد الروابط فهو أن كل مدين تربطه بالدائن رابطة مستقلة عن الروابط الأخرى بحيث لا يؤدي رجوع الدائن على أحد المدينين إلى فقدان حقه في الرجوع على المدينين الآخرين.

أما المقصود بفكرة النيابة التبادلية فهي التي تكون بين المدينين المتضامنين أي أن يكون كل واحد منهم أصيلا في الوفاء بحصته من الدين ونائبا عن غيره في الوفاء بأنصبتهم منه، والتي لا تكون إلا فيما ينفع المدينين فهي لا تتناول ما يضرهم، وأنه إذا انقطعت مدة التقادم بالنسبة لأحد الموقعين على السفجة فلا يضر البقية من ذلك³.

ويوجد فرق كبير بين التضامن الصرفي والتضامن المدني ويتضح ذلك من خلال التضامن الداخلي بين الموقعين على السفجة إضافة إلى التضامن الذي يربط الموقعين على السفجة بالحامل.

ولما كان التضامن لا يتعلق بالنظام العام فمن الممكن استبعاده بشرط صريح في السفجة يطلق عليه شرط عدم التضامن، والأصل أن من يقوم بوضع هذا الشرط هو الساحب ويستفيد منه جميع الموقعين على السفجة لكن إذا قام بوضعه أحد المظهرين فلا يستفيد منه إلا هو شخصيا دون غيره من الموقعين عملا بمبدأ استقلال التوقيعات.

¹ - عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 106.

² - عزيز العكيلي، المرجع نفسه، ص 106.

³ - مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص 120.

المبحث الثاني: الضمانات الخاصة للوفاء بالسفينة

بالإضافة إلى احتواء الوفاء على ضمانات عامة والمتمثلة أساساً في كل من مقابل الوفاء والقبول والتضامن المصرفي (كما رأينا سابقاً)، فإن للوفاء بالسفينة مجموعة من الضمانات الخاصة التي يتصف بها.

وعلى هذا سوف نقوم بدراسة هذا المبحث وفق مطلبين، نتناول في المطلب الأول التأمينات العينية أما التأمينات الشخصية أو ما يسمى بالضمان الإحتياطي فسنتناولها كمطلب ثان.

المطلب الأول: التأمينات العينية

بالإضافة للضمانات السابق ذكرها قد يقوم حامل السفينة إلى طلب تقديم ضمانات أخرى يطلق عليها اسم التأمينات العينية والتي تكون على شكل تأمين عقاري أو رهن حيازي وذلك بقصد زيادة الإطمئنان للحصول على قيمة السفينة بتاريخ استحقاقها.

وسنتناول في هذا المطلب التأمين العقاري في (الفرع الأول)، والرهن الحيازي في (الفرع الثاني).

الفرع الأول: التأمين العقاري

يقصد بالتأمين العقاري ذلك التأمين الذي يقوم فيه المدين المصرفي بتقديم أحد عقاراته لوضع إشارة الرهن الرسمي في المحافظة العقارية لصالح المستفيد، لكن من النادر أن يحدث ذلك من الناحية العملية لأن رهن العقار والتنفيذ على العقار المرهون يستوجب إجراءات طويلة ومعقدة ونفقات كثيرة تعرقل من تداول السفينة وذلك ما لا يتماشى مع عنصر السرعة الذي يعتبر أحد الدائم الذي تقوم عليه التجارة، إضافة إلى أنه لكي يسري رهن المنقول على الغير يجب أن تنتقل الحيازة إلى الدائن المرتهن أي أن المنقول تنتقل حيازته مع السفينة من حامل إلى حامل وذلك حتى تصل إلى الحامل الأخير والذي يعتبر أمراً يصعب تحقيقه من الناحية العملية¹.

الفرع الثاني: الرهن الحيازي

يقصد بالرهن الحيازي في السفينة ذلك الرهن الذي يتم عن طريق تسليم جزء من الأموال المنقولة إلى الحامل لضمان الوفاء بمبلغها في تاريخ الإستحقاق، لكنه توجد صورة للسفينة المضمونة برهن على بضائع محددة وهي صورة السفينة المستندية وهي تلك السفينة التي لها دور بارز في التجارة الخارجية والتي يقوم بسحبها شاحن بضاعة بيعت لمستورد أجنبي وتم شحنها على سفينة بموجب سند سحب والذي

¹ - نادية فوضيل، المرجع السابق، ص 79.

يرفق بالسفينة ويتداول معها، وبعد عملية سحب السفينة من قبل الساحب يقوم بتسليمها لمصرف اعتماد يسمى بالإعتماد المستندي والذي قام المستورد الأجنبي بفتحه، فيدفع منه المصرف قيمة السفينة للساحب أما المستندات فيقوم بإرسالها إلى بنك المستورد الأجنبي المستوفي قيمة الإعتماد المفتوح والذي يكون له اعتماد مفتوح باسم المستورد لتغطية هذه العملية¹.

المطلب الثاني: التأمينات الشخصية

تتمثل التأمينات الشخصية في الضمان الإحتياطي والذي يقصد به كفالة الدين الثابت في السفينة ويقصد بالضامن الإحتياطي ذلك الشخص الذي يتعهد بوفاء مبلغ السفينة كله أو جزء منه في تاريخ الإستحقاق إذا ماتخلف المسحوب عليه عن ذلك ضمانه منه لوأحد أو أكثر من الملتزمين به وهذا ما قضت به المادة 1/409 من القانون التجاري².

ولا يكون في السفينة محل للضمان الإحتياطي إلا في حالة ما إذا كانت التوقيعات التي تحملها غير موثوق بها كل الثقة، ويجوز أن يضمن الضامن الإحتياطي الساحب أو المسحوب عليه ولو كان قابلاً أو أحد المظهرين³، ويجوز أن يكون الضامن الإحتياطي من بين الموقعين على السفينة كما يجوز أن يكون من الغير بشرط أن يكون أهلاً للإلتزام الصرفي⁴، أما إذا كان من الغير فيجب أن يحدد من هو الشخص الذي يضمنه من بين الموقعين وإلا عدّ ضامناً للساحب وهذا ما نصت عليه المادة 6/409 من القانون التجاري. وعليه سوف سنقوم بإبراز شروط الضمان الإحتياطي في (الفرع أول)، ثم نتطرق إلى الآثار المترتبة عن الضمان الإحتياطي في (الفرع الثاني).

الفرع الأول: شروط الضمان الإحتياطي

حتى يكون الضمان الإحتياطي صحيحاً لا بد أن يتضمن مجموعة من الشروط الموضوعية والشروط الشكلية والتي حددها القانون.

¹ - نادية فوضيل، المرجع السابق، ص 79.

² - تنص المادة 1/409 من القانون التجاري على: " أن دفع مبلغ السفينة يمكن أن يضمنه كلياً أو جزئياً ضامن احتياطي".

³ - نادية فوضيل، المرجع السابق، ص 80.

⁴ - انظر المادة 2/409 من القانون التجاري.

1. الشروط الموضوعية

تتمثل الشروط الموضوعية للضمان الإحتياطي فيما يلي:

1.1 تحقق الإرادة :

باعتبار السفحة عملا تجاريا بحسب الشكل حسب المادة الثالثة من القانون التجاري و بالإضافة لكونها عملا تجاريا مهما كان الأشخاص الملتمزمين بها، فإن الضمان الإحتياطي يعتبر عملا تجاريا وقد أكدت المادة 561 من القانون المدني على ذلك.

2.1 توفر الأهلية في الضمان الإحتياطي:

يجب أن يكون الرضا في الأهلية خاليا من عيوب الإرادة، كما يشتمل الضمان الإحتياطي على أكثر من طرف¹، وينطبق على الضامن الإحتياطي كل ما ينطبق على بقية الملتمزمين بموجب السفحة كالساحب والمظهر والقابل من وجوب تمتعهم بالأهلية اللازمة لممارسة الأعمال التجارية أو من إمكانية التوقيع بأسمائهم من قبل وكلائهم المخولين بذلك².

3.1 أطراف الضمان الإحتياطي:

يتمثل أطراف الضمان الإحتياطي في كل من الضامن الإحتياطي و المضمون احتياطيا و المستفيد من الضمان.

1.3.1 الضامن الإحتياطي

يتمثل الضامن الإحتياطي في الشخص الذي يكفل أحد الملتمزمين في وفاء قيمة السفحة ويمكن أن يقتصر الضمان الإحتياطي على ضمان القبول دون الوفاء كما يمكن أن يتضمنهما معا.

وتنص المادة 2/409 من القانون التجاري على أن يكون الضمان من شخص أجنبي لا يربطه بالسفحة أي صلة كما يمكن أن يقع من أحد الملتمزمين بها³.

ويبقى التزام ضامن الوفاء صحيحا حتى ولو كان الإلتزام الذي ضمنه باطلا لأي سبب آخر ما لم يكن عيبا في الشكل، وهذا ما أشارت إليه الفقرة الثامنة من نفس المادة.

¹ - بن داود ابراهيم، المرجع السابق، ص 185.

² - محمد علي محمد بني مقداد، الأوراق التجارية (دراسة مقارنة)، حمادة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2011، ص 141.

³ - أخذ بعض الفقه بعدم جواز مسألة صدور الضمان الإحتياطي من بعض الملتمزمين وذلك استنادا لكون الموقع على السند ضامن أصلي للوفاء وعليه فلا جدوى من إعادة الضمان بل إنه لن يزيد ذلك من ضمانات الوفاء شيئا.

2.3.1 المضمون ضمانا احتياطيا

يقصد بالمضمون ضمانا احتياطيا ذلك الشخص الملتزم في السفينة والذي يقوم الضمان الإحتياطي بكفالاته، ولا يقتصر الأمر على مجموعة من الملتزمين بالسفينة دون غيرهم فهو ممكن قانونا لأي منهم سواء كان الساحب أو المسحوب عليه القابل أو المظهر وحتى لصالح ضامن احتياطي سابق أو قابل بطريق التدخل طالما أن كل واحد من هؤلاء كان قد وقع على السفينة والتزم بموجبها التزاما صرفيا ولا يجب إغفال المضمون ضمانا احتياطيا حتى لا يصبح الضمان واقعا لفائدة الساحب وهذا ما جاءت به المادة من قانون جنيف¹.

ونصت المادة 409 من ق.ت في فقرتها السادسة على أنه: "...ويجب أن يذكر في الضمان الإحتياطي اسم المضمون وإلا عد للساحب". ومن هنا يمكن القول أنه يوجد وجه شبه بين الضمان الإحتياطي والقبول بالتدخل الذي يجوز أن يكون من أي شخص ولو كان ممن التزموا بموجب السفينة باستثناء المسحوب عليه القابل ولا يشكل هذا الإستثناء فرقا بين القبول بالتدخل والضمان الإحتياطي²، ولقد أكد قانون الصرف وأغلب التشريعات هذا الحل وذلك حماية لمصالح الملتزمين الموقعين على السفينة لأنه إذا تم الوفاء عن الساحب تم ذلك إبراء لذمة كل من الملتزمين.

3.3.1 المستفيد من الضمان الإحتياطي

إن الضمان الإحتياطي وقع لضمان التزام أحد الموقعين ويكون ذلك لصالح المستفيد واعتبر المشرع أن الضمان الإحتياطي من ضمانات الوفاء بقيمة السفينة لحاملها بتاريخ استحقاقها كما قد يكون المستفيد من الضمان هو الشخص الذي اشترطه أو غيره ممن ظهرت السفينة إليه، وعليه فقد تم إقرار كتابة هذا الضمان على متن السفينة أو ضمن ورقة لصيقة بها حتى يستفيد الحملة اللاحقون من هذا الضمان³.

4.1 محل الضمان الإحتياطي وسببه

الضمان الإحتياطي مثل القبول ولكنه يختلف عن التظهير إذ يجوز أن يشمل كل مبلغ السفينة أو أن يقتصر على جزء منه وذلك بحسب استعداد الضامن في ذلك.

¹ - بن داود ابراهيم، المرجع السابق، ص186.

² - محمد علي محمد بني مقداد، المرجع السابق، ص66.

³ - بن داود ابراهيم، المرجع السابق، ص187.

أما سبب الضمان الإحتياطي فيكمن في العلاقة التي تربط كل من الشخص الضامن أي الكفيل الشخص المضمون أي المكفول ، ويجب أن يكون موجودا ومشروعا دائما إلى أن يقوم الدليل على عكس ذلك¹.

2. الشروط الشكلية

باعتبار الضمان الإحتياطي من بين الإلتزامات المصرفية فإن هذا الأخير يتطلب شكلية معينة والمتمثلة في الكتابة وتدوين الضمان على متن السفحة إذ تعد الكتابة شرطا لصحة الضمان وليس مجرد وسيلة للإثبات، وهذا ما أشارت إليه المادة 409 من ق.ت. في فقرتها الثالثة بنصها: "يجب أن يكتب الضمان الإحتياطي على نفس السفحة أو الورقة المتصلة بها أو بند يبين مكان صدوره...".

وهذا لا يمنع من ذكر الضمان الإحتياطي في ورقة ملحقة أو في سند مستقل وهذا ما يعد من قبيل الإستثناءات الواردة على مبدأ الكفاية الذاتية الذي يقوم عليه قانون الصرف، و يستخلص أن الهدف من جواز ورود الضمان الإحتياطي على ورقة مستقلة يكمن فيما يلي:

- عدم الإضرار بالإئتمان التجاري للشخص المضمون والحفاظ على سمعته.
- أن لا يكون في ظهور الضمان الإحتياطي على متن السفحة ما يوحي لدى باقي المتعاملين والمظهرين بأن المضمون في حالة من العسر المالي وبالتالي امتناعهم عن التعامل بهذا السند.

الفرع الثاني: آثار الضمان الإحتياطي

يلزم الضامن الإحتياطي كغيره من الموقعين على السفحة بالوفاء بقيمتها، ولما كانت كل الأعمال التي ترد على السفحة أعمالا تجارية فإن التزامه بالكفالة يعد بالضرورة التزاما تجاريا.

ويترتب عن الضمان الإحتياطي مجموعة آثار منها ما يتعلق بعلاقة الضامن الإحتياطي بالحامل وكذا علاقته بالمدين المضمون، وعلاقته بالملتزمين المصرفيين الآخرين في السفحة.

1. علاقة الضامن الإحتياطي بالحامل

يعد الضامن الإحتياطي الموقع على السفحة ملتزما صرفيا بمقدار التزام الذي يضمنه قبل الحامل، لكنه إذا ورد الضمان في ورقة مستقلة عن السفحة فإنه لا يلتزم به إلتزاما صرفيا إلا قبل الشخص الذي أعطاه الضمان وهذا متى حدد المبلغ المضمون ومدة الضمان وعليه فإن الضامن الإحتياطي يعتبر أنه يقوم بعمل تجاري ولو لم يكن يحترف التجارة، ويكون له ما للمدين الذي يضمنه من دفع، ولكن يعتبر التزام الضامن الإحتياطي التزاما صرفيا صحيحا ولو كان الإلتزام المضمون باطلا لسبب غير عيب في الشكل

¹ - محمد علي محمد بني مقداد، المرجع السابق، ص 69.

وعليه فإذا كان للمدين المضمون أن يتمسك بالدفع المستمدة من نقص الأهلية أو عيب شاب رضاه فليس للضامن التمسك بهذا، وإذا أبطل المدين التزاماته بهذه الدفع فإن الضامن يبقى ملتزماً، أما إذا كان الحامل مهملاً وكان الضامن الإحتياطي ضامناً لأحد المظهرين فإن له الحق في الإحتجاج على الحامل المهمل.

أما في حالة ضمانه للساحب أو المسحوب عليه القابل فلا يكون له الحق في هذا الإحتجاج على الحامل المهمل كما ليس من حقه التمسك بالدفع بالتجريد قبل الحامل الذي يجوز للكفيل غير المتضامن أن يتمسك بالدفع بالتقسيم في حالة تعدد الضامنين الإحتياطيين¹.

2. علاقة الضامن الإحتياطي بالمدين المضمون

ليس للمدين المضمون الحق في الرجوع على ضامنه الإحتياطي وعلى عكس ذلك فإن الضامن الإحتياطي الذي قام بالوفاء بقيمة السفتجة من حقه الرجوع على المدين المضمون بالمبلغ الذي قام بدفعه إضافة لكل المصاريف التي تحملها، حيث اعتبر كل من الفقه والقضاء بأن هذا الحق مستمد من القواعد العامة في الحلول².

3. علاقة الضامن الإحتياطي بالموقعين الآخرين

إذا قام الضامن الإحتياطي بالوفاء بقيمة السفتجة فله ما للمدين المضمون من حقوق في الرجوع على الموقعين لكنه إذا استعمل هذا الحق على المسحوب عليه القابل فإنه لا يجوز للمسحوب عليه القابل أن يتمسك ضده بالدفع بعدم قيام الساحب بتقديم مقابل الوفاء، أي أن القرينة وجوب مقابل الوفاء لديه تكون قرينة قاطعة بالنسبة للضامن الإحتياطي.

المبحث الثالث: أحكام الوفاء بالسفتجة

رأينا سابقاً بأن السفتجة تعد أداة وفاء تقوم مقام النقود كما تعد أداة إئتمان تتضمن أجلاً للإستحقاق وعليه فإن المدين الصرفي لا يلتزم بقيمتها إلا في ميعاد الإستحقاق هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن الدين الصرفي يعتبر ديناً مطلوب أي أن الحامل الأخير يلتزم بتقديم السفتجة للمسحوب عليه في ميعاد الإستحقاق مطالباً إياه بالوفاء.

وعلى ضوء هذا المبحث سوف نقوم بدراسة كل من ميعاد الإستحقاق وتقديم السفتجة للوفاء بالإضافة إلى مخاطر الوفاء.

¹ - محمد السيد الفقي، المرجع السابق، ص 178.

² - نادية فوضيل، المرجع السابق، ص 82.

المطلب الأول: ميعاد الإستحقاق

نظرا لأهمية الإستحقاق في السفينة فإننا سنحاول تعريفه وإبراز أهميته (الفرع الأول)، ثم إبراز طرق تحديد تاريخ الإستحقاق (الفرع الثاني).

الفرع الأول: تعريف ميعاد الإستحقاق وأهميته

يتمثل ميعاد الإستحقاق في ذلك التاريخ الذي يجب أثناءه الوفاء بقيمة السفينة، كما يعتبر من البيانات الإلزامية التي يجب ذكرها وذلك ما أشارت إليه المادة 3/490 من ق.ت، ولا تفقد السفينة قيمتها إذا لم يذكر بها تاريخ الإستحقاق وإنما تصبح مستحقة الدفع لدى الإطلاع.

ولميعاد الإستحقاق أهمية بارزة ويتضح ذلك من عدة جوانب، حيث يقع واجب تقديم السفينة إلى المسحوب عليه في ميعاد الإستحقاق على عاتق الحامل، وتبدأ منذ هذا الميعاد المدد التي يجب فيها على الحامل الرجوع على الموقعين الضامنين في حالة عدم الوفاء، كما تبدأ من هذا الميعاد أيضا سريان مدة تقادم الدعاوى الناشئة عن السفينة وكذا سريان الفوائد القانونية لمصلحة الحامل الذي لم يحصل على الوفاء¹.

الفرع الثاني: طرق تحديد ميعاد الإستحقاق

تنص المادة 410 من القانون التجاري على أنه: "يمكن سحب السفينة:

- لدى الإطلاع
- أو لأجل معين بعد الإطلاع
- أو لأجل معين التاريخ
- أو ليوم محدد

أما السفائح التي تتضمن آجال استحقاق أخرى أو استحقاقات متعاقبة فهي باطلة".

يفهم من هذه المادة بأن المشرع قام بتعداد الكيفيات التي يجوز بمقتضاها تحديد ميعاد الإستحقاق وللساحب أن يختار إحدى هاته الطرق والتي لا يمكن الخروج عنها، وأن كل تعيين لميعاد الإستحقاق بغير هذه الطرق يعد باطلا ويؤدي ذلك لبطلان السفينة في حد ذاتها².

¹- محمد السيد الفقي، المرجع السابق، ص182.

²- مثال ذلك ربط ميعاد الإستحقاق بأجل غير معلوم كوفاء أحد الأشخاص، أو بشرط واقف أو فاسخ.

أولاً: السفتجة مستحقة الأداء لدى الإطلاع

تكون السفتجة مستحقة الأداء عند الإطلاع من خلال هذه العبارة أو أية عبارة تؤدي نفس المعنى، مثل عبارة: عند الطلب أو في أي وقت، ولا يغير عدم ذكر عبارة من العبارات السابقة وكذا عدم ذكر تاريخ الإستحقاق من كون السفتجة واجبة الدفع عند الإطلاع، لأن السفتجة التي تخلو من تاريخ الإستحقاق تعد مستحقة الدفع لدى الإطلاع (المادة 411 من القانون التجاري).

ومن صفات هذه السفتجة أنها تقدم للوفاء مباشرة ولا داعي لتقديمها للقبول لعدم وجود فائدة للحامل من تقديمه للقبول، ومراعاة من المشرع على حماية مصلحة الضامنين فقد أوجب على الحامل تقديم السفتجة للوفاء خلال سنة من تاريخ إنشائها وذلك مانصت عليه المادة 2/411 من القانون التجاري.

كما أعطى المشرع للساحب حق تقصير المدة وإطالتها بحيث يمكن للحامل تحت شرط السفتجة للوفاء في وقت يزيد أو ينقص عن السنة، كما أعطى المشرع للمظهرين حق تقصير هذه المدة وهذا ما جاءت به المادة 2/411 من نفس القانون.

ويجوز للساحب بمقتضى الفقرة الثالثة من المادة 411 السابقة الذكر أن يشترط عدم تقديم السفتجة الواجبة الدفع لدى الإطلاع قبل تاريخ معين، وفي هذه الحالة يتم حساب ميعاد التقديم القانوني أو الإتفاقي بدءاً من هذا التاريخ.

ثانياً: السفتجة المستحقة الأداء بعد مضي مدة معينة من الإطلاع

تتجسد الصورة الثانية لميعاد الإستحقاق في تلك المدة التي تتقضي بعد الإطلاع على السفتجة، بمعنى أن هناك أجل بعد الإطلاع لا بد أن ينقضي حتى يستحق دفع السفتجة، وتكمن ميزة هذه الصورة لميعاد الإستحقاق في تجنب حدوث المفاجأة للمدين لأن تقديم السفتجة للوفاء بمجرد الإطلاع قد يجعل المدين به في موقف حرج إذا تقدم إليه الحامل في ظروف لا يمكنه فيها الوفاء¹.

وعن تحديد وقت الإطلاع فلا يجوز أن يزيد عن مدة سنة من تاريخ إنشاء السفتجة ويجوز تقصير هذه المدة بالإتفاق كما يجوز للساحب إطالة مدتها وهذا مانصت عليه المادة 2/411 السالفة الذكر.

¹ - محمود الكيلاني، المجموعة التجارية والمصرفية (دراسة مقارنة)، المجلد الثالث، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2007، ص174.

ثالثاً: السفينة المستحقة الأداء بعد مضي مدة معينة من تاريخها

يكون ميعاد الإستحقاق في هذه الحالة بعد مرور مدة معينة من تاريخ السفينة، ولا يختلف ميعاد الإستحقاق في هذه الحالة عنه في الصورة المحددة بيوم محدد، حيث أن هذا الميعاد يكون بعلم المحرر والمستفيد والمسحوب عليه، وشأنها شأن السفينة التي يحدد ميعاد استحقاقها بتاريخ معين، لكنه يختلف في هذه الحالة عن ميعاد الإستحقاق الذي يحدد بعد مدة من الإطلاع وذلك أن المدة تسري في الأولى من تاريخ إنشاء السفينة بينما تسري في الثانية من تاريخ القبول أو تقديم الإحتجاج¹.

رابعاً: السفينة المستحقة الأداء بيوم محدد

كأن تستحق مثلاً في أول الشهر أو في آخر الشهر²، ويحدد هذا اليوم طبقاً للتقديم المعمول به في مكان الدفع وهذا ما نصت عليه المادة 413 من القانون التجاري بقولها: " إذا كانت السفينة مسحوبة لدفعها في يوم محدد في بلد يمكن أن يختلف تقويمه عن تقويم مكان إصدارها فإن تاريخ الإستحقاق يعتبر معيناً وفقاً لتقويم تاريخ الوفاء، وإذا كانت السفينة مسحوبة بين بلدين مختلفي التقويم لدفعها في أجل ما من تاريخ معين، فإن يوم إصدارها يرجع إلى اليوم المقابل له في تقديم مكان الوفاء، ويحدد تاريخ الإستحقاق وفقاً لذلك.

ويجب على حامل السفينة الواجبة الدفع بعد معينة من الإطلاع أو بعد معينة من تاريخ تحريرها أو في يوم محدد، أن يتقدم لاستيفاء قيمتها يوم حلول أجل الإستحقاق أو على الأكثر خلال يومي العمل التاليين له وهذا ما نصت عليه المادة 414 من ق.ت، أي أنه لا يحسب يوم العطلة ضمن هذين اليوميين ولا يجوز للحامل التأخر عن تقديم السفينة للوفاء في هذه المدة، إذ أن المسحوب عليه يكون قد تدبر أمر الوفاء وأحضر المبلغ المطلوب استعداداً للدفع، فإذا تأخر الحامل فقد يؤدي ذلك لارتباك أموره مما يسبب له أضراراً.

وفي ذات السياق فقد نصت المادة 418 من ق.ت على أنه إذا لم يتقدم الحامل لاستيفاء قيمة السفينة في هذه المدة جاز للمدين بقيمة السفينة أن يقوم بإيداع المبلغ في صندوق الودائع والأمانات وتكون مصاريف الإيداع ومخاطره على حساب الحامل.

¹ - محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص 185.

² - مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص 126.

المطلب الثاني: تقديم السفتجة للوفاء

طبقاً لنص المادة 414 من ق.ت فإن الحامل الشرعي للسفتجة يجب أن يقدم السفتجة الواجبة الدفع في يوم محدد أو في تاريخ معين أو بعد مدة من الإطلاع وأن يقدم السفتجة للدفع إما في يوم وجوب دفعها أو في أحد يومي العمل التاليين له، أو تقديمها لغرفة المقاصة، أو تقديمها بأي وسيلة تبادل إلكترونية.

وسنعرض في هذا المطلب لكيفية تقديم السفتجة للوفاء (الفرع الأول)، وسنبرز شروط صحة الوفاء والمعارضة فيه في (الفرع الثاني)، أما طريقة إثبات الوفاء والآثار المترتبة عنه فسنتناولها في (الفرع الثالث).

الفرع الأول: كيفية تقديم السفتجة للوفاء

إن تقديم السفتجة للوفاء للمسحوب عليه في ميعاد الإستحقاق يعد إجراء أولياً على الحامل القيام به وذلك لاستيفاء قيمتها، كما يعد الطريق الطبيعي لإنقضاء الحق الثابت فيها.

ويعد الدين الصرفي دينا مطلوباً وليس محمولاً، حيث أن الدائن في السفتجة هو الذي يسعى في طلب الوفاء بقيمتها عند حلول أجل الإستحقاق، وتفسير ذلك هو أن السفتجة عبارة عن أداة إئتمان يتم تداولها من يد لأخرى مما لا يتسنى معه للمدين معرفة الحامل الأخير لها عند الإستحقاق.

ويجب أن تقدم السفتجة للوفاء من قبل الحامل الشرعي لها أي المستفيد الأصلي أو من توّول إليه السفتجة عن طريق سلسلة غير منقطعة من التظهيرات، وسواء كان تظهير السفتجة إليه على سبيل نقل ملكية الحق الثابت فيها أم على سبيل التوكيل أم التأمين¹.

وإذا كان الأصل أن يتقدم الحامل الشرعي للسفتجة إلى المسحوب عليه باعتباره المدين الأصلي لمطالبته بالوفاء فإن المشرع لم يقتصر على ذلك بل أجاز تقديم السفتجة إلى إحدى غرف المقاصة ويعد ذلك بمثابة تقديم للمسحوب عليه للوفاء.

الفرع الثاني: شروط صحة الوفاء والمعارضة فيه

أولاً: شروط صحة الوفاء

تنص المادة 416 من ق.ت في فقرتها الأولى بأن حامل السفتجة لا يجبر على استلام قيمتها قبل تاريخ الإستحقاق وهذا بخلاف المواد المدنية، وعليه فلا يمكن للمدين بموجب السفتجة أن يلزم حاملها

¹ - عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 155.

بقبض قيمتها قبل تاريخ الإستحقاق لأن الأجل في المعاملات التجارية يكون لمصلحة الدائن والمدين وليس لمصلحة المدين فقط كما هو الحال في الدين المدني¹.

غير أنه يمكن أن يتم وفاء قيمة السفجة قبل تاريخ الإستحقاق وذلك إذا عرض المسحوب عليه ذلك ووافق الحامل².

ولقد فرق القانون التجاري الجزائري بين كل من الوفاء الحاصل قبل تاريخ الإستحقاق والوفاء الذي يتم في ميعاد الإستحقاق وذلك ما نصت عليه المادة 3/2/416 من ق.ت حيث جاء فيها مايلي:
إذا دفع المسحوب عليه قبل تاريخ الإستحقاق فإنه يتحمل تبعة ذلك.

ومن يدفع عند الإستحقاق برئت ذمته على الوجه الصحيح إلا إذا كان قد ارتكب تدليسا أو خطأ جسيما ويجب عليه أن يتحقق من صحة تسلسل التظهيرات، دون التثبت من صحة إمضاءات المظهرين.

1. الوفاء في ميعاد الإستحقاق

القاعدة العامة في القانون المدني تنص على أن الوفاء بالإلتزامات يتم في الميعاد المتفق عليه (1/281 من القانون المدني)، وأجازت الفقرة الثانية من نفس المادة للقضاء أن يمنح للمدين مهلة لينفذ فيها التزامه وذلك بالنظر إلى مركزه.

ويستلزم الوفاء بالسفجة تقديمها للمسحوب عليه في ميعاد الإستحقاق وإذا قام هذا الأخير بالوفاء بقيمتها كان له أن يطلب من الحامل تسليمها إليه موقعا بالوفاء³.

ويرى الدكتور علي سليمان بأنه لا يجوز للحامل أن يتقدم للمطالبة بالوفاء قبل حلول أجل الإستحقاق لأن القاعدة العامة تقضي بأن الأجل مشروط لصالح المدين وفي المجال التجاري فهو مشروط لصالح المسحوب عليه في السفجة فله أن يتنازل عن الأجل طبقا لما يقضي به القانون المدني.

غير أن المادة 416 من ق.ت في فقرتها الثانية تقضي بأن المسحوب عليه الذي يقوم بالوفاء قبل حلول تاريخ الإستحقاق يتحمل مخاطره، وتقضي المادة 3/416 من نفس القانون على أنه من قام بالوفاء عند حلول الأجل تبرأ ذمته إلا إذا اتضح أنه ارتكب تدليسا أو خطأ جسيما، ويجب أن يتحقق من صحة التظهيرات المتتابة غير أنه لا يكون ملزما بأن يتحقق من صحة التوقيعات.

¹ - انظر المواد 209 إلى 212 من الأمر 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون المدني، الجريدة الرسمية عدد 78 الصادرة بتاريخ 30 سبتمبر 1975، المعدل والمتمم.

² - علي فتاك، المرجع السابق، ص 124.

³ - انظر المادة 415 من القانون التجاري.

2. الوفاء للحامل الشرعي

تقضي القواعد العامة في الوفاء بأن يتم الوفاء للدائن أي الموفي ويقع الإلتزام على ذمة المدين، ويشترط أن يكون الدائن أهلاً لتلقي الوفاء، وعليه يتعين على المدين أن يتحقق من شخصية الدائن وأهليته حتى يعد الوفاء صحيحاً، فإذا أوفى لغير الدائن أو لم يكن الدائن أهلاً لاستيفاء الدين تبرا ذمة المدين، وهذه القواعد يمكن تطبيقها في مجال الأعمال المدنية دون المجال التجاري، إذ أن مجال الأوراق التجارية يتنافى مع طبيعة هذه الأوراق وحتمية الوفاء بقيمتها في ميعاد الإستحقاق¹، ولا يمكن للمسحوب عليه معرفة من سيطلب بالوفاء في هذا الميعاد، إذ يتقدم له حامل السند ويطلبه بدفع مبلغه حالا وإلا تعرض لتحرير احتجاج عدم الوفاء ضده مما يلحق الضرر بسمعته كثيراً، وعليه فإن قانون الصرف يقف لجانب المدين الذي يفي في ميعاد الإستحقاق للحامل الشرعي للسفتجة²، إذ يعد وفاؤه صحيحاً مبرئاً لذمته.

3. الوفاء بدون غش أو خطأ جسيم

بالإضافة إلى وجوب حصول الوفاء في ميعاد الإستحقاق وأن يكون للحامل الشرعي للسفتجة، يجب ألا يقع من الموفي غش أو خطأ جسيم عند الوفاء، ولما أوجب المشرع صحة الوفاء حماية للمدين فعلى هذا الأخير أن يكون جديراً بها وأن يتوافق سلوكه مع معطيات العمل التجاري³، والعكس من ذلك إذا وقع من المدين غش أو خطأ جسيم وهذا ما أشارت إليه المادة 2/416 من القانون التجاري بقولها: "ومن يدفع عند الإستحقاق برئت ذمته على الوجه الصحيح إلا إذا كان قد ارتكب تدليسا أو خطأ جسيماً".

ثانياً: المعارضة في الوفاء

1. مفهوم المعارضة في الوفاء

إذا تم الوفاء على الوجه الطبيعي من المسحوب عليه في ميعاد الإستحقاق للحامل الشرعي للسفتجة دون معارضة من أحد فقد انتهت حياة السفتجة، ويترتب عن ذلك براءة ذمة سائر الموقعين من ضمان الوفاء للحامل على وجه التضامن، لكنه إذا خرجت السفتجة عن حيازة المالك الشرعي لها فإنه يتعرض لخطرين يتمثل أولهما في أنه لن يستطيع التقدم للمسحوب عليه ومطالبته بالوفاء بعد فقد حيازة السفتجة، أما الخطر الثاني فهو احتمال تقدم من قام بالسرقة أو عثر عليها وحصوله على الوفاء.

¹ - محمد السيد الفقي، المرجع السابق، ص 190.

² - يتمثل الحامل الشرعي للسفتجة في ذلك الشخص الذي آلت إليه السفتجة عن طريق سلسلة غير منقطعة من التظهيرات ابتداء من المستفيد الأول إلى المظهر الذي نقل ملكية السفتجة للحامل المطالب بالوفاء.

³ - عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 160.

2. حالات المعارضة

للمعارضة في الوفاء مجموعة من الحالات تتمثل أساسا فيما يلي:

1.2 حالة ضياع السفتجة أو سرقتها

في حالة ضياع السفتجة أو سرقتها فإنه يجب على الحامل حتى لا يعتبر مهملًا أن يخطر المسحوب عليه مباشرة بالأمر ويعارض في الوفاء بقيمتها لمن عثر عليها، فيمتنع بذلك المسحوب عليه عن الوفاء بها لمن تقدم إليه بها.

2.2 ضياع السفتجة المحررة من عدة نسخ

- إذا ضاعت السفتجة الأصلية بعد التوقيع عليها من المسحوب عليه فإن الحامل أن يستوفي بمقتضى نسخة أخرى قيمة السفتجة بمقتضى أمر يصدره القاضي يمكنه من استيفاء قيمة السفتجة بعد أن يقدم الحامل كفيلا وهذا ما أشارت إليه المواد 421 و 425 من القانون التجاري.

- إذا ضاعت السفتجة الأصلية ولم تتضمن القبول من المسحوب عليه فما على الحامل سوى التقدم بموجب النسخة إلى المسحوب عليه للتوقيع عليها بالقبول أو الوفاء بقيمتها.

3.2 ضياع السفتجة المحررة من نسخة واحدة

في حالة ضياع السفتجة المحررة من نسخة واحدة إما أن يعمل الحامل على استخراج نسخة جديدة للسفتجة موقعة من الساحب والمظهرين، وإما أن يتقدم إلى القضاء لاستصدار أمر بالوفاء بإثبات حقه في السفتجة المفقودة بمقتضى دفاثره وتقديم كفيل.

فإذا دفع المسحوب عليه قيمة السفتجة ثم تقدم إليه حامل النسخة المقبولة فإنه في هذه الحالة يرجع حامل النسخة المقبولة على من استولى على قيمة السفتجة فإذا لم يرجع له قيمتها رجوع على الكفيل وهذا مناصت عليه المادة 425 من القانون التجاري.

وإذا امتنع المسحوب عليه عن دفع قيمة السفتجة لمن استصدر أمرا من القاضي بدفع قيمتها له، قام بتحرير احتجاج عدم الدفع في اليوم التالي لاستحقاق السفتجة الضائعة ويجب إعلانه للساحب والمظهرين¹.

¹ - انظر المادة 423 من القانون التجاري، المرجع السابق.

4.2 حالة إفلاس الحامل

في هذه الحالة يحل المفلس وكيل التفليسة محل الحامل والذي يقوم بدلا عنه بإخطار المسحوب عليه بعم الوفاء للحامل وإذا وفي المسحوب عليه للحامل، وإذا وفي المسحوب عليه للحامل دون علمه بإفلاسه كان وفاءه صحيحا.

الفرع الثالث: إثبات الوفاء وأثره

أولا: إثبات الوفاء

يحق للمسحوب عليه استرداد السفتجة من الحامل متى قام بالوفاء له بكامل قيمتها، وأن قيام المسحوب عليه بالوفاء دون طلب تسليمه السفتجة يعرضه لخطر الوفاء بقيمتها مرة ثانية إذا انتقلت فيما بعد إلى حامل حسن النية، كما يجب على الحامل التأشير على السفتجة بما يفيد دفع قيمتها ويسلمها للمسحوب عليه أو المدين ليحتفظ بها، وهذا دليل على الوفاء¹.

ولقد أعطى المشرع هذا الحق للمسحوب عليه وهذا ما نصت عليه الفقرة الأولى من المادة 415 قانون تجاري بقولها: "يحق للمسحوب عليه عند إيفائه قيمة السفتجة أن يطلب من الحامل تسليمها إليه موقعا عليها بالوفاء".

ثانيا: أثر الوفاء

إذا وقع الوفاء من المسحوب عليه تنتهي حياة السفتجة كما ينقضي الإلتزام الثابت فيها بالإضافة إلى انقضاء الإلتزام الأصلي المنشئ للإلتزام الصرفي، كما ينقضي الإلتزام بالضمان ويكون للمسحوب عليه حق الرجوع على الساحب إذا لم يقدم مقابل الوفاء، والرجوع قد لا يستند إلى قانون الصرف بل على العلاقة الناشئة بينهما فتصبح الدعوى مدنية، وقد يستند إلى قانون الصرف باعتباره يحل محل الحامل في دعواه الصرفية بعد أن قام بالوفاء له².

المطلب الثالث: الوفاء بطريق التدخل

وفقا للمادتين 442 و 448 منق.ت فإنه يمكن قبول السفتجة ووفائها من شخص متدخل لفائدة مدين معرض للوفاء، ويمكن أن يكون هذا الموفي بطريق التدخل من أحد الملتزمين الموقعين على نفس السفتجة.

¹ - عبد الفضيل محمد أحمد، المرجع السابق، ص 230.

² - عبد الفضيل محمد أحمد، المرجع نفسه، ص 230.

وسنتناول في هذا المطلب شروط الوفاء بطريق التدخل (الفرع الأول)، أما الفرع الثاني فسنتناول فيه الآثار المترتبة عنه.

الفرع الأول: شروط الوفاء بطريق التدخل

نصت المواد 450 إلى 454 على شروط الوفاء بطريق التدخل والمتمثلة أساساً فيما يلي:

- يمكن أن يحصل الوفاء بطريق التدخل في جميع الأحوال التي يجوز للحامل القيام بدعوى الرجوع سواء بتاريخ الإستحقاق أو قبله.
- يجب أن يشتمل الوفاء جميع المبلغ الواجب دفعه من قبل الشخص الموفى لمصلحته.
- يجب أن يتم الوفاء بطريق التدخل على الأكثر في اليوم التالي لآخر يوم يجوز فيه الإحتجاج لعدم الوفاء.
- يجب أن يثبت الوفاء بطريق التدخل بإبراء يثبت في السفجة ويعين الشخص الموفى لمصلحة الساحب وهذا حتى تبرأ ذمم باقي الضامنين الموقعين على السفجة.

الفرع الثاني: آثار الوفاء بطريق التدخل

يترتب عن الوفاء بطريق التدخل مجموعة من الآثار والمتمثلة فيما يلي:

أولاً: حق الموفى بالتدخل في دعوى الرجوع

وفي هذا الصدد نصت المادة 454 من القانون التجاري على أن الموفى بطريق التدخل يكسب الحقوق الناتجة عن السفجة على من قام بالوفاء عنه وعلى الملتزمين له بالوفاء بمقتضى السفجة.

ثانياً: إبراء ذمة من تم التدخل لمصلحته وللمظهرين واللاحقين

للموفى بالتدخل الحق بالرجوع على من وفى لمصلحته، وعلى كل المظهرين السابقين دون اللاحقين أما إذا تم الوفاء لمصلحة الساحب فيمكن الرجوع على الساحب فقط لأنه لم يسبقه أي أحد في الإلتزام.

ثالثاً: وقف تظهير السفجة

تنص المادة 1/454 ق.ت على أنه لا يجوز للموفى بالتدخل أن يظهر السفجة بعد الوفاء بقيمتها.

رابعاً: اكتساب الضمانات المصرفية:

إن الموفي بالتدخل يتمكن من تملك مقابل الوفاء، ويستفيد من كل الحقوق الناتجة عن السفجة، كما يستفيد من مبدأ تطهير الدفع والتضامن المصرفي.

الفصل الثاني: السفتجة كأداة ائتمان

إلى جانب كون السفتجة كأداة للوفاء كما رأينا سابقا فإنها تعد أداة هامة للإئتمان فهي تتضمن عادة أجلا للإستحقاق، فقد يحصل الشخص على بضاعة ولا يتمكن من الوفاء بثمنها في الحال، فيحرر للبائع سندا يلتزم فيه بالوفاء بعد أجل معين أو يسحب سفتجة على مدين له ليقوم هو بالوفاء، ويستفيد المدين من هذا الإئتمان إذ أنه لا يلزم بالوفاء إلا في ميعاد الإستحقاق، كما أنه لا يضار الدائن أيضا بحيث أنه يستطيع أن يخصم الورقة التجارية إذا احتاج إلى نقود عاجلة كما أنه يستطيع تظهيرها إلى دائنه مباشرة وهذا التأجيل في الوفاء يتطلب بلا شك تقديم بعض الضمانات لحامل السفتجة وذلك حتى يكون مطمئنا بالحصول على قيمتها في ميعاد الإستحقاق بالإضافة إلى تشجيعه على التعامل بها واستخدامها كوسيلة للحصول على ديونه التجارية، فهي بذلك تحقق له الأمان في مواجهة أخطار السرقة والضياع وغيرها من الضمانات.

ويلعب الإئتمان دورا هاما في الحياة التجارية فالتجار يتعاملون فيما بينهم بالأجل فيحرر التاجر هذه الورقة التجارية بالدين، فإذا احتاج التاجر الآخر إلى النقود يظهر السند لتاجر وتظل الورقة التجارية تتداول بين التجار حتى يستفي حقها وهذا ما يبعث كل الثقة والإئتمان بين التجار في سائر معاملاتهم وتلعب عملية التظهير دورا هاما في تيسير وتسهيل تداول السفتجة كما تعد عاملا أساسيا في تحقيق وظيفة السفتجة كأداة إئتمان.

ولتوضيح كل ذلك عمدنا إلى تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث، خصصنا (المبحث الأول) منه لبيان مفهوم الإئتمان والوظيفة التي تلعبها السفتجة في هذه العملية إضافة للأثر الناجم عن كون هذه الورقة التجارية كأداة للإئتمان، بينما خصصنا (المبحث الثاني) لطريقة تداول السفتجة عن طريق عملية التظهير وأنواع هذا الأخير، أما (المبحث الثالث) فقد تناولنا فيه الطبيعة القانونية التي يقوم عليها التظهير.

المبحث الأول: مفهوم الإئتمان

إن أساس النشاطات التجارية هو الثقة أو الإئتمان، فقد يشتري تاجر التجزئة بضاعة من تاجر الجملة دون أن يقدم له ثمن هذه البضاعة أو يدفعها بالتقسيط، أو يتفقا على أجل للدفع، ضف إلى ذلك أن التجار تحميمهم علاقات متشابهة حيث أن كل منهم يكون دائنا في بعض العلاقات ومدينا في حالات أخرى¹.

ويعتبر الإئتمان عنصرا لا يمكن الإستغناء عنه في الحياة التجارية لأنه ذو هدف إنتاجي، إذ يلجأ إليه التاجر للقيام بالإستثمارات اللازمة لزيادة نشاطه المهني ومضاعفة إنتاجه على نحو يمكنه من الوفاء بالأموال التي حصل عليها في صورة قروض عند حلول آجالها².

مما سبق ذكره سنقوم بدراسة هذا المبحث وفق ثلاثة مطالب نتناول فيها تعريف الإئتمان والغرض من وجوده كمطلب أول، أما المطلب الثاني فسنبرز فيه الأثر المترتب على كون السفتجة كأداة إئتمان.

المطلب الأول: تعريف الإئتمان و دور السفتجة في هذه العملية

تعد الورقة التجارية أداة إئتمان فهي عادة تتضمن أجل للإستحقاق ويستفيد المدين من هذا الإئتمان إذ أنه لا يلزم بالوفاء إلا في ميعاد الإستحقاق، وهذا يستتبع الثقة بالمدين كما لا يضار الدائن أيضا، إذ أنه يستطيع أن يخصم الورقة التجارية إذا احتاج إلى نقود عاجلة كما يمكن أن يظهرها إلى دائته فورا.

وعليه سوف سنبين من خلال هذا المطلب تعريف الإئتمان في (الفرع الأول)، أما الدور الذي تلعبه السفتجة في هذه العملية فسنخصص له (الفرع الثاني).

الفرع الأول: تعريف الإئتمان

يقصد بالإئتمان إعطاء المدين أجلا للوفاء، كما يمكن تعريفه بأنه تلك الثقة التي وجدها المتعاملون والتي لأجلها أصبح الوفاء مؤجلا، فقد يتفق البائع والمشتري بأن يدفع قيمة البضاعة بعد مدة من تاريخ الشراء وهذا ما يحصل عادة في العمل التجاري فقد يشتري تاجر التجزئة بضاعة من تاجر الجملة تقدر قيمتها بمليون دينار مثلا، على أن يدفع المبلغ بعد مدة معينة ، وعندئذ يحفظ حق المشتري بسفتجة

¹ - أحمد بلونين، المختصر في القانون التجاري الجزائري، الطبعة الأولى، دار بلقيس للنشر، الجزائر، 2011، ص14.

² - محمد فريد العريني و جلال وفاء محمددين، القانون التجاري، الجزء الأول، دار المطبوعات الجزائرية، الإسكندرية، 1998، ص33.

أو حوالة يتعهد بموجبها بأداء مبلغ الدين خلال المدة المتفق عليها¹، أما بالنسبة للصك فلا يمكن إعتبره أداة إئتمان ذلك لأن الصك يعتبر واجب الأداء لدى الاطلاع.

الفرع الثاني: وظيفة السفتجة في عملية الإئتمان

تلعب السفتجة دوراً كبيراً في توفير الإئتمان للمتعاملين في النشاط التجاري وكلما زاد الإئتمان أدى إلى انتعاش التجارة ورواجها، وهو يعتمد في منح الأجل على الثقة التي تنشأ بين الأشخاص.

و يرجع تميزها بخاصية الإئتمان لكونها سندا تجاريا، حيث اعتبرت أفضل وسيلة لتحقيقه ولدعم هذا الإئتمان فقد سعت مختلف التشريعات إلى حمايته بقوانين خاصة تضمن للمتعامل بالسند التجاري تحصيل دينه عند حلول أجل استحقاقه.

وبعد أن كانت السفتجة أداة لتنفيذ عقد الصرف المسحوب في نقل النقود ما لبثت أن أصبحت أداة وفاء وإئتمان في تسوية الديون بحيث تمكن المدين من الحصول على أجل للوفاء بالدين الذي عليه مقابل سحبه لسفتجة تثبت مديونيته، وقد يصبح الدائن بدوره مدين فيقوم بخصم السفتجة لدى أحد البنوك بتظهير ناقل للملكية مقابل تنازله عن نسبة من قيمتها النقدية أو يلجأ إلى نقل حقه الثابت في السفتجة إلى دائئه عن طريق تظهيرها له ليوفي دينه وهكذا إلى أن يحل ميعاد الإستحقاق.

المطلب الثاني: الأثر المترتب على كون السفتجة أداة إئتمان

يترتب عن كون الإئتمان كوسيلة ضرورية في المعاملات التجارية وجود حركة وتداول سريع ومستمر في المجال التجاري، فالتجار يقومون بتداول الإئتمان التجاري فيما بينهم كما يتداولون البضائع لأن تداول الإئتمان له أهمية بالغة، فإلى جانب أنه يزيد من سرعة التداول وسهولة المعاملات فإنه يغني عن استعمال النقود ويزيد من المال السائل في يد التاجر، وبالإضافة إلى كل ذلك فإن كون السفتجة كأداة للإئتمان يختصر الكثير من عمليات الوفاء والإستيفاء المتكررة.

¹ نشير هنا إلى أن السفتجة تعد من الأوراق التجارية التي تقوم بوظيفة الإئتمان فهي بذلك مثل السند لأمر، في حين أنها تختلف عن الشيك الذي يعد أداة وفاء فهو مستحق الدفع بمجرد الإطلاع عليه.

المبحث الثاني: تداول السفتجة عن طريق التظهير

يعد نقل النقود أهم وظيفة تقوم بها الورقة التجارية كما يعتبر سببا رئيسيا لنشأتها، وحتى تكون السفتجة قادرة على القيام بوظائفها على الوجه الأمثل وبالشكل الذي يتماشى مع مبدئي السرعة والثقة في المعاملات التجارية، جعل قانون التجارة تداولها يتم بموجب التظهير وليس عن طريق الحوالة، حيث أن إتباع هذه الأخيرة لا يرتب الضمانات الكافية للمدين كما لا ينسجم مع السرعة التي يجب مراعاتها في التعامل التجاري على خلاف التظهير الذي يعتبر الطريقة الخاصة لنقل الأوراق التجارية من حامل إلى آخر.¹

وسنقوم بدراسة هذا المبحث ضمن مطلبين، نخصص المطلب الأول لتعريف التظهير، أما المطلب الثاني فسنتناول فيه أنواع التظهير.

المطلب الأول: تعريف التظهير و أهميته

باعتبار التظهير الوسيلة التي يتم بموجبها تداول السفتجة بين حاملتها فسوف نقوم بتعريف هذه العملية في (الفرع الأول) من هذا المطلب، أما الأهمية التي يؤديها التظهير فسنعوم بدراستها كفرع ثان.

الفرع الأول: تعريف التظهير

لقد ورد بشأن التظهير مجموعة من التعريفات في تشريعات مختلفة منها التشريع السوري واللبناني، أما التشريع المصري فيستخدم اصطلاح التحويل، وفي بعض الدول نجد مصطلح "تجبير" المستنبطة من كلمة (GIRO) الإيطالية والألمانية التي تعني التظهير.

وعرف التظهير مجموعة من التعريفات الفقهية ومن بينها تعريف الفقهاء " ربيير" و " روبلو" بأنه عبارة عن أسلوب نقل كتاب الصرف عن طريق تسليم الورقة مع توقيع مدون في ظهر هذه الورقة².

وبعد التظهير صفة لصيقة بكلمة السفتجة ولا تحتاج لشرط الأمر لتداولها³، وفي هذا الصدد تنص المادة 1/390 على أن " كل سفتجة وإن لم يشترط فيها صراحة كلمة (الأمر)، تكون قابلة للتداول بطريق التظهير".

¹ - فوزي محمد سامي، المرجع السابق، ص 127.

² - Griper et Roblot، Traité de droit commercial، Paris ،Librarie générale de droit et de jurisprudence، 12ème édition، 1990، p191.

³ - بن داود ابراهيم، المرجع السابق، ص 95.

أما إذا تضمنت السفتجة عبارة " ليست لأمر" فإن ذلك يشكل عائقا في تطهيرها، وهذا ما نصت عليه المادة 2/396 من القانون التجاري بقولها "وإذا أدرج الساحب في نص السفتجة عبارة ليست لأمر أو عبارة مماثلة فبلا يكون السند قابلا للتداول إلا على الشكل والآثار المترتبة على التنازل العادي...".

ولقد نصت الفقرة الثالثة من نفس المادة على أنه " يجب أن يكتب التطهير على السفتجة ذاتها أو على ورقة ملحقة بها ويجب أن يكون مشتملا على توقيع المظهر، ويضع هذا الأخير إمضائه بيده أو بأي طريقة أخرى غير المخطوط باليد"، وهذا استثناء على مبدأ الكفاية الذاتية¹.

الفرع الثاني: أهمية التطهير

للتطهير أهمية بالغة في تسهيل و تيسير المعاملات التجارية، كما أنه يمكن الورقة التجارية من القيام بوظائفها الإقتصادية على أحسن وجه.

ويوجد العديد من المزايا التي تجعل التطهير من أهم الأسس التي يقوم عليها القانون التجاري وأهم هذه المزايا مايلي:²

- يعتبر التطهير وسيلة سهلة في نقل الحق بما يتناسب مع حاجات التعامل التجاري، كما أنه يشجع على التداول ويقلل من الحاجة إلى استخدام النقد في إجراء الصفقات.
- يرتب التطهير آثارا غاية في الأهمية بالنسبة للتعامل التجاري الذي يقوم على الثقة ، وذلك من خلال نقل ملكية الحق الثابت في الورقة التجارية أو رهنه أو التوكيل في قبضه.
- يعمل التطهير على نقل الحق الثابت في الورقة التجارية مطهرا من الدفع والعيوب العالقة به بحيث أن المدين في الورقة لا يمكنه الدفع في مواجهة الحامل حسن النية بهذه العيوب.
- يحقق التطهير نتائج عملية مهمة، إذ يمكن بواسطته استخدام السفتجة كأداة وفاء أي أن حامل الورقة التجارية يستطيع أن يفي دينه عن طريق تطهير الورقة المملوكة له كما يمكن استخدام الورقة التجارية كأداة ائتمان، أي أن الدائن يمنح مدينه أجلا للوفاء بدينه بقبوله الورقة التي تكون مستحقة في ميعاد لاحق.
- يزيد التطهير في ضمان السفتجة وذلك عن طريق زيادة التواقيع حيث يضمن كل موقع على السفتجة الوفاء بقيمتها وذلك متى امتنع أو عجز عنه المدين الأصلي.

¹ - بن داود ابراهيم، المرجع نفسه، ص 95.

² - بسام حمد الطراونة، تطهير الأوراق التجارية، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2004، ص26.

المطلب الثاني: أنواع التظهير

تختلف أنواع التظهير باختلاف الزاوية التي ينظر منها إليه، فالتظهير من حيث الأثر المترتب عليه ينقسم إلى ثلاثة أنواع، التظهير الناقل للملكية وتظهير تأميني بالإضافة إلى التظهير التوكيلي.

أما من حيث شكل التظهير فيوجد التظهير الإسمي الذي يحتوي على اسم المظهر إليه، والتظهير على بياض والتظهير لحامله.

وعليه سوف نبرز أنواع التظهير من حيث الأثر القانوني في (الفرع الأول)، وأنواعه من حيث الشكل في (الفرع الثاني).

الفرع الأول: أنواع التظهير من حيث الأثر القانوني

يلجأ مظهر السفتجة بنقل ملكيتها للمظهر إليه كمقابل لشيء اشتراه منه أو مقابل خدمة أداها إليه، حيث يلجأ إلى تظهير السفتجة بقصد الوفاء للمظهر إليه وذلك بنقل الحق الثابت في السفتجة بصورة كاملة ونهائية ويدعى التظهير في هذه الحالة بالتظهير الناقل للملكية، أما إذا وُكِّل المظهر شخصاً آخر لتحصيل هذه الورقة لحسابه فهنا يدعى التظهير بالتظهير التوكيلي لكن في بعض الحالات قد يكون المظهر محتاجاً للمال فيلجأ للاقتراض من شخص لأجل محدد وذلك مقابل تظهيره للسفتجة كضمان له لاستيفاء حقه إذا لم يف بالتزامه، وهذا ما يسمى بالتظهير التأميني.¹

أولاً: التظهير الناقل للملكية:

عرف الدكتور بسام حمد الطراونة التظهير الناقل للملكية بأنه "تصرف قانوني يتم بإرادة منفردة من قبل شخص يدعى المظهر وذلك ضمن شروط موضوعية وأخرى شكلية يحددها القانون وذلك بهدف إحداث اثر قانوني معين يتمثل في نقل ملكية الحق الثابت في الورقة التجارية إلى المظهر إليه".

ويعتبر التظهير الناقل للملكية أكثر شيوعاً في العمل من التظهير التوكيلي والتظهير التأميني، إذ يمكن بواسطة هذا التظهير نقل الحق الثابت في الورقة من المظهر إلى المظهر إليه وهذا بكتابة بيان التظهير من قبل المظهر على الورقة التجارية أو الملحق المرفق بها ثم التوقيع على هذا البيان أو مجرد التوقيع فقط، على أن يكون هذا التوقيع على ظهر الورقة.

ويعتبر هذا النوع من التظهير بمثابة إنشاء جديد للسفتجة وذلك ما يستوجب لتحقيقه شروطاً موضوعية وأخرى شكلية.

¹ - بسام حمد الطراونة، المرجع السابق، ص102.

1. الشروط الموضوعية للتظهير الناقل للملكية

نظرا لكون التظهير تصرفا قانونيا فإن ذلك يتطلب توافر وجود شروط موضوعية والمتمثلة أساسا في كل من الأهلية والرضا والمحل والسبب.

1.1 الأهلية:

يجب أن يكون المظهر مؤهلا للقيام بعملية التظهير، بالإضافة إلى كونه حاملا شرعيا للسفتجة وهذا ما نصت عليه المادة 399 من القانون التجاري بقولها: "يعتبر من بيده السفتجة أنه حاملها الشرعي إذا أثبت حقه بسلسلة غير منقطعة من التظهيرات..."، وهذا ما سيؤهله من إمكانية استعماله لكل حقوقه المصرفية إذ يشترط في المظهر أن يبلغ سن الرشد التجاري² أو أنه تم ترشيده³، وعليه فإنه إذا حدث التوقيع من طرف قاصر فإن التظهير يعتبر باطلا بالنسبة إليه⁴.

2.1 الرضا:

يشترط في التظهير أن يكون منزها عن عيوب الرضا، فإذا وقع المظهر تحت تأثير غلط أو إكراها تدليس كان التظهير باطلا بالنسبة إليه، ويجوز له الإحتجاج بهذا البطان في مواجهة المظهر إليه وفي مواجهة الحامل سيئ النية⁵.

3.1 محل التظهير

يتمثل محل التظهير في المبلغ النقدي الوارد على متن السفتجة حيث يجب أن يكون محل التظهير موجودا ومعينا وقابلا للتعامل، فطالما أن محل التظهير هو الورقة التجارية فإن هذه الأخيرة دائما موجودة ومعينة، لكنه إذا ورد فيها بيان من الساحب يمنع انتقالها بالتظهير فلا يجوز التعامل بها إلا بموجب حوالة الحق المدنية⁶.

ويندرج ضمن محل السفتجة مسألتان، تتعلق أولاهما ببطان التظهير المقيد والذي نصت عليه المادة 398 في فقرتها الخامسة بنصها "كل شرط يعلق عليه التظهير يعد كأن لم يكن".

¹ - الأهلية نوعان ، أهلية الوجوب وأهلية الأداء، فالأولى تعني صلاحية الشخص لاكتساب الحقوق وتحمل الوجبات في حين يقصد بأهلية الأداء تعني صلاحية الشخص للقيام بالتصرفات القانونية التي تعطيه الحقوق وتحمله الواجبات. انظر في تعريف الأهلية ، عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، نظرية الإلتزام بوجه عام، لبنان، دار إحياء التراث العربي، 1958، ص 267-268.

² - تنص المادة 40 من القانون المدني الجزائري على تحديد سن الرشد بنصها: كل شخص بلغ سن الرشد متمتعا بقواه العقلية، ولم يحجر عليه، يكون كامل الأهلية لمباشرة حقوقه المدنية. وسن الرشد تسعة عشر (19) سنة كاملة.

³ - انظر المادة 5 من القانون التجاري المتعلقة بترشيده القاصر.

⁴ - بن داود ابراهيم، المرجع السابق، ص 98.

⁵ - مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص 62.

⁶ - علي فتاك، المرجع السابق، ص 61.

والملاحظ أن المشرع لم يقض ببطلان التظهير المرتبط بشرط أو قيد ولكنه اكتفى بإسقاط ذلك الشرط وبقى ذلك التظهير صحيحا وهذا ما جاءت به المادة 12 من قانون الصرف الموحد¹.

ويمكن أن يتضمن التظهير مجموعة شروط وهذا ما جاءت به المادة 403 بقولها "كل مظهر لسفتجة يمكنه أن يشترط عرضها للقبول مع تعيين أجل أو بدون تعيين أجل ما لم يكن الساحب قد صرح بعدم قبولها...".

أما المسألة الثانية المتعلقة بالمحل فهي بطلان التظهير الجزئي وهو ما أشارت إليه المادة 396 في فقرتها السادسة بقولها "يعد التظهير الجزئي باطلا"، وهذا ما ذهب إليه المادة 12 من اتفاقية جنيف للصرف الموحد حيث أنه من الواجب أن يرد التظهير على مبلغ السفتجة بكامله وليس على جزء منه².

4.1 السبب

يمثل السبب في التظهير تلك العلاقة التي تربط المظهر بالمظهر إليه وتسمى بعلاقة وصول القيمة كما هو الشأن في العلاقة التي تربط بين الساحب والمستفيد كافتناء السلع من المظهر إليه أو منحه قرضا أو ما شابه ذلك، ويشترط في السبب أن يكون حقيقيا ومشروعا³.

2. الشروط الشكلية للتظهير الناقل للملكية

إضافة إلى الشروط الموضوعية السابق ذكرها، يجب أن يتضمن التظهير الناقل للملكية مجموعة من الشروط الشكلية والمتمثلة فيما يلي:

- يجب أن يكون التظهير كتابة، كما يجب أن يرد على ذات السفتجة وذلك حتى يتحقق لها استقلالها وكفايتها الذاتية، فإذا وقع التظهير على ورقة مستقلة عن السفتجة فإنه يعتبر حوالة مدنية تخضع لأحكام القانون المدني⁴.

- توقيع المظهر، والذي لم يشترط فيه شكلا معينا، حيث نصت المادة 396 من القانون التجاري على أنه: "ويجب أن يكون مشتملا على توقيع المظهر. ويضع هذا الأخير إمضاءه بيده أو بأي طريقة أخرى غير المخطوط باليد".

¹- بن داود ابراهيم، المرجع السابق، ص 99.

²- بن داود ابراهيم، المرجع نفسه، ص 100.

³- بن داود ابراهيم، المرجع نفسه، ص 100.

⁴- مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص 63.

ولا يشترط لصحة التظهير الناقل للملكية إلا مجرد توقيع المظهر، وهذا هو التظهير على بياض، إذ قد يعين المظهر في صيغة التظهير اسم المظهر إليه وهذا ما يسمى بالتظهير الإسمي، كما قد يكون التظهير لحامله وهذا ما أشارت إليه المادة 397 من القانون التجاري.

- ذكر التاريخ، حيث اشترط المشرع الجزائري ذكر التاريخ دون ذكر مكان التظهير، وهذا لكون التاريخ أمر مهم في إثبات دور الساحب وقت التظهير، وكذلك معرفة وقت التظهير هل حدث في هل فترة الربية أو قبلها و يفترض المشرع أن التظهير الناقل الذي لم يذكر فيه التاريخ قد تم قبل انقضاء الأجل المعين للإحتجاج ما لم يعم الدليل على عكس ذلك، والتاريخ عادة ما يكون لصالح الغير، لكن المادة 3/396 من القانون التجاري أقرت بأنه يجوز أن يتم التظهير لصالح المسحوب عليه سواء قبل السفتجة أم لم يقبلها بعد، كما يجوز أن يتم التظهير للساحب أو أي ملتزم آخر ويجوز لكل من هؤلاء إعادة تظهير السفتجة من جديد.

- بيان وصول القيمة، وهو الدين الذي تسحب السفتجة أو تظهر للوفاء به والذي ينشأ عندما يقوم المظهر بتظهير السفتجة لمصلحة المظهر إليه¹، ولا يشترط القانون بيان وصول القيمة عند سحب السفتجة أو عند تظهيرها، غير أنه لا يوجد مانع من ذكر هذا البيان في السفتجة أو في صيغة التظهير.

3 آثار التظهير الناقل للملكية:

تتمثل آثار التظهير الناقل للملكية فيما يلي:

- نقل ملكية السفتجة إلى المظهر إليه.
- التزام المظهر بضمان القبول والوفاء.
- تمتع المظهر إليه بقاعدة عدم الإحتجاج عليه بالدفع متى كان حسن النية.

1.3 نقل ملكية السفتجة إلى المظهر إليه

ينقل الحق الثابت في السفتجة من يوم التظهير إلى المظهر إليه، وتنتقل بذلك قيمة السفتجة إلى حساب المظهر إليه من يوم تظهيرها إلى يوم قبض قيمتها²، وحسب نص المادة 399 فإن المظهر إليه لا يعتبر حائزا قانونيا للسفتجة أي حاملها إلا بعد إثباته لصحة التظهير التي سبقته قبل أن تظهر إليه.

2.3 التزام المظهرين بالضمان

إذا كان التظهير كيفية لحوالة الحق فقط، فإن المظهر ضامن وجود الحق، دون ملاءة المدين³.

¹ - مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص 66.

² - نادية فوضيل، المرجع السابق، ص 43.

³ - راشد راشد، الأوراق التجارية، الإفلاس والتسوية القضائية في القانون التجاري الجزائري، 1999، ص 43. وانظر المواد 244 و 245 من القانون المدني.

لكن المادة 398 ألزمت المظهر بضمان قبول السفتجة والوفاء بمبلغها ما لم يرد شرط بخلاف ذلك ومنه يدخل المظهر في إصدار السفتجة بشكل مباشر بتوقيعه عليها، وأثر مثل هذه القواعد هام جدا فتزداد أهمية السند بتداوله، وتتأكد الثقة في استيفاء قيمتها باستمرار دون دخول مدينين جدد فيها، ويشيع بذلك التعامل بها.

ولقد أكدت الفقرتين الأولى والثانية من المادة 432 ذلك بقولها " أن صاحب السفتجة وقابلها ومظهرها وضامنها الإحتياطي ملزمون جميعا لحاملها على وجه التضامن. ويكون للحامل حق الرجوع على هؤلاء الأشخاص منفردين أو مجتمعين بدون أن يكون مرغما بمراعاة الترتيب الذي توالى عليه التزاماتهم". وهكذا نرى أن المظهر ينظم إلى المظهرين السابقين والساحب في ضمان قبول السفتجة ووفائها اتجاه المظهر إليه الأخير¹.

3.3 تمتع المظهر إليه بقاعدة عدم الإحتجاج بالدفع (تطهير الدفع)

تعد قاعدة عدم الإحتجاج بالدفع أو ما يعرف بمبدأ تطهير الدفع من أهم القواعد والمبادئ التي تحكم الأوراق التجارية، ومؤدى هذه القاعدة أنه لا يجوز للمدين في السند الإحتجاج على حامله بالدفع التي كان يتمسك بها في مواجهة الساحب أو الحملة السابقين، وهذه القاعدة تقرت لحماية حقوق الحامل حسن النية ولتيسير تداول السند ليقوم بوظيفته كأداة للوفاء والإئتمان على الوجه المطلوب. ولقد نص المشرع الجزائري على قاعدة تطهير الدفع في المادة 400 والتي تنص على أنه " لا يمكن للأشخاص المدعى عليهم بمقتضى السفتجة أن يحتجوا على الحامل بالدفع المبينة على علاقاتهم الشخصية بالساحب أو بحاملها السابقين ما لم يكن الحامل قد تعمد عند اكتسابه السفتجة الإضرار بالمدين".

وتعتبر هذه القاعدة ضرورية لتداول السفتجة، فإذا سمح للشخص المتابع من أجل الوفاء بالتمسك اتجاه الحامل بكل الدفع التي يمكنه التمسك بها اتجاه الساحب أو اتجاه مظهر سابق فسيؤدي تكاثر النظهيرات لإضعاف السفتجة بسبب تضاعف الدفع².

ويشترط لتطبيق قاعدة عدم جواز الإحتجاج بالدفع توفر مجموعة من الشروط تتمثل فيما يلي:

¹ - عبد القادر البقيرات، المرجع السابق، ص 53.

² - راشد راشد، المرجع السابق، ص 51.

1. أن يكون التظهير ناقلا للملكية:

ومؤدى ذلك أن تؤول الورقة التجارية إلى الحامل بطريق حوالة الحق، حيث يجوز للمدين أن يتمسك في مواجهة دائنه بالدفع التي تكون له، وبالإضافة إلى كون التظهير ناقلا للملكية يجب النص في السفتجة على أنها أمر أو إذن للمستفيد، وإذا تخلف هذا الشرط فإنه يتعذر تظهيرها وبالتالي انتفاء صفة الحامل عن الجائز لها.

ويستتبع شرط التظهير الناقل للملكية أو ما يسمى بالتظهير التام ضرورة النص في السفتجة على أنها لأمر أو إذن للمستفيد، فإذا خلت من هذا الشرط تعذر تظهيرها وانتفت عن الحائز لها صفة الحامل على أنه لا يلزم بعد ذلك أن تكون هذه السفتجة قد استكملت شروط الصحة التي يتطلبها القانون التجاري¹، حيث أن السفتجة المعيبة التي تتضمن شرط الإذن والتي تتضمن التزاما قانونيا مستوفيا لشروطه تقبل التداول عن طريق التظهير التام والذي يترتب عنه حماية الحامل الحسن النية من الدفع.

2. أن يكون الحامل حسن النية:

لقد نوقشت مسألة حسن نية الحامل في مؤتمر جنيف المنعقد سنة 1930 وظهر بشأنها اتجاهان متعارضان²، الإتجاه الأول يأخذ بنظرية العلم والذي يرى بحسن نية الحامل وعدم علمه بالدفع التي للمدين في اتجاه من ظهر إليه، وأنه لإثبات سوء نية الحامل يجب أن يقام الدليل على أنه ارتكب غشا فادحا وبالتالي فإنه لا ينتفع من قاعدة تظهير الدفع، وبعد هذا الرأي من أقدم الإتجاهات التي تناولت تحديد حسن النية لدى الحامل ولقد طبقه القضاء الفرنسي في أغلب أحكامه حتى صدور القانون التجاري لسنة 1935³.

أما الإتجاه الثاني فهو القائل بنظرية التواطؤ والذي يرى بأن مجرد العلم لا يكفي للقول بأن الحامل سيئ النية بل يجب أن يكون مصحوبا بتواطؤ وذلك بتوافر نية الإضرار بالمدين لدى كل من الحامل والساحب وقيامهما بإجراء التظهير بغية حرمان المدين من التمسك بدفعه اتجاه الساحب أو أحد الموقعين على هذه الورقة التجارية⁴، وجاءت اتفاقية جنيف كحل وسط بين الرأيين حيث وازنت بينهما.

3. ألا يكون الحامل طرفا في العلاقة الناشئ عنها الدفع:

يمكن للمدين أن يحتج على الحامل حسن النية بالدفع الشخصية المبنية على العلاقات الشخصية بين الحامل والمدين، فلو أصبح مثلا المسحوب عليه دائنا للحامل الأخير وطالبه الحامل بالوفاء، أمكنه

¹ - عبد الحميد الشواربي، القانون التجاري، الأوراق التجارية في ضوء الفقه والقضاء، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1993، ص 43.

² - نادية فوضيل، المرجع السابق، ص 45.

³ - ReneRodiére et Bruno opetit, Droit commerce effets de commerce. Contrats commerciaux faillites 8 ème édition, Paris, 1978, p46.

⁴ - Lyon-Caeu et Renault, Manuel de droit Commercial, Paris, Librairie générale de Droit et de Jurisprudence, 15 édition , 1928, p609.

التمسك بالمقاصة في مواجهته، وعليه يقتصر نطاق تطبيق القاعدة على الدفع التي يمكن أن يحتج بها على الساحب أو حامل سابق دون الدفع التي يكون الحامل الأخير طرفاً فيها¹.

ثانياً: التظهير التوكيلي

يقصد بالتظهير التوكيلي توكيل المظهر إليه في تحصيل قيمة السفجة عند الإستحقاق، وغالبا ما يلجأ حامل الورقة التجارية لأحد البنوك بتحصيل قيمتها لحسابه وذلك أن الحامل لا تتوافر لديه الوسائل الكافية لتحصيل الأوراق التجارية وخاصة إذا كان المدين فيها مقيماً في جهة بعيدة، في حين أن البنوك لها عدة فروع في أماكن مختلفة².

ونصت المادة 401 من القانون التجاري في فقرتها الأولى بأنه "إذا كان التظهير محتويًا على عبارة "القيمة للتحصيل" أو "بالقبض" أو "بالوكالة" أو غير ذلك من العبارات التي تفيد مجرد التوكيل فيمكن للحامل أن يمارس جميع الحقوق الناتجة عن السفجة ولكن لا يمكن أن يظهرها إلا على سبيل الوكالة". ويعرف الدكتور بسام حمد الطراونة التظهير التوكيلي بأنه تصرف قانوني "وكالة" يتم بإرادة منفردة من شخص يدعى - المظهر - ضمن شروط موضوعية وأخرى شكلية يحددها القانون بهدف إحداث أثر قانوني يتمثل في تحصيل الحق الثابت في الورقة التجارية لصالح المظهر.

1. شروط التظهير التوكيلي:

1.1 الشروط الموضوعية للتظهير التوكيلي

لا يوجد أدنى اختلاف بين التظهير التوكيلي والتظهير الناقل للملكية من حيث الشروط الموضوعية، غير أنه لا يشترط في المظهر على سبيل التوكيل أن تتوافر فيه أهلية التعامل بالورقة التجارية لأنه لا يلتزم بتوقيعه قبل المظهر وذلك على عكس ما هو في التظهير الناقل للملكية، لأن هذا الأخير يستتبع مسؤولية المظهر عن الوفاء بقيمتها في ميعاد الإستحقاق وجواز الرجوع عليه في حالة عدم الوفاء، كما أنه يجوز للولي أو الوصي أو القيم تظهير الأوراق التجارية التي يملكها ناقص الأهلية إلى الغير بغرض تحصيل قيمتها أما المظهر إليه فيكفي أن يكون مميزاً ولو كان قاصراً³.

2.1 الشروط الشكلية للتظهير التوكيلي

يتم التظهير التوكيلي بذكر عبارة في صيغة التظهير تدل بوضوح على اعتبار المظهر إليه وكيلًا عن المظهر، كعبارة "القيمة للإستيفاء" أو "القيمة للقبض" أو "القيمة بالوكالة"، ويوقع الحامل تحت هذه العبارة ويشترط القانون أن تكون عبارة التظهير صريحة وواضحة لا لبس فيها⁴.

¹ - مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص 78.

² - مصطفى كمال طه، المرجع نفسه، ص 79.

³ - مصطفى كمال طه، المرجع نفسه، ص 80.

⁴ - مصطفى كمال طه، المرجع نفسه، ص 80.

2. آثار التظهير التوكيلي:

إن العلاقة في التظهير التوكيلي تقوم بين طرفين هما الموكل والمتمثل في المظهر والوكيل وهو المظهر إليه وذلك بموجب عقد وكالة عادية، حيث توجد آثار لهذه الوكالة بالنسبة لطرفيها وآثار بالنسبة للغير.

1.2 آثار التظهير التوكيلي بالنسبة إلى طرفيه

تخضع هذه العلاقة لأحكام القواعد العامة في الوكالة العادية والمنصوص عليها في القانون المدني من المواد 571 إلى 590، حيث أن المظهر له يقدم السفحة للمسحوب عليه لقبولها والوفاء في الموعد المحدد وأن يوصل المبلغ الذي قبضه إلى موكله، وإذا امتنع الأخير عن الوفاء يقوم المظهر بتقديم الاحتجاجات في المواعيد المحددة¹.

وطبقا للقواعد العامة للوكالة فإن علاقة المظهر إليه تنتهي بتنفيذ الوكالة أو حتى قبل تنفيذها الذي يتم عن طريق العزل أو الاعتزال الذين يتمان بمجرد شطب التظهير أو بمجرد استعادة أو إعادة الورقة التجارية المظهرة، وخلافا للقواعد العامة فإن الوكالة التي يتضمنها التظهير التوكيلي لا تنقضي بوفاة الموكل أو بفقدانه الأهلية، وعليه ينتهي التظهير التوكيلي بشطب التظهير من قبل المظهر أو بإفلاسه أو بعزل المظهر إليه أو باعتزال هذا الأخير أو بموته أو تنفيذه لما وكل به².

2.2 آثار التظهير التوكيلي بالنسبة لعلاقة المظهر له بالغير

لا يكتسب المظهر إليه توكيلا ملكية الورقة، وإنما يعتبر المظهر إليه بالنسبة إلى الغير مجرد وكيل عن المظهر في تحصيل قيمتها³، ويجري الإحتجاج لعدم القبول أو الوفاء، بالإضافة لإمكانية قيامه بكل بالإجراءات التحفظية وممارسة كل الحقوق الناتجة عن السفحة.

وكون الوكيل المظهر إليه يعمل لحساب المظهر ويمكن أن يحرك دعاوى باسمه وما إلى ذلك فإمكان الغير أيضا الإحتجاج على هذا الوكيل المظهر إليه بالدفع التي يمكنهم توجيهها إلى المظهر⁴، وهذا ما نصت عليه المادة 401 من القانون التجاري في فقرتها الثانية بقولها: "ولا يمكن في هذه الحالة للملتزمين أن يتمسكوا ضد الحامل إلا بالدفع التي كان من الممكن الإحتجاج بها على المظهر".

¹ - عبد القادر البقير، المرجع السابق، ص 58.

² - عي فتاك، المرجع السابق، ص 74.

³ - مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص 82.

⁴ - بن داود ابراهيم، المرجع السابق، ص 117.

ثالثاً: التظهير التأميني

يعرف التظهير التأميني بأنه ذلك التظهير الذي يهدف إلى رهن الحق الثابت في السفحة للوكيل المظهر إليه لضمان الدين الذي له على سبيل الرهن¹، ويعتبر هذا النوع من التظهير نادر الإستعمال وذلك أن الحامل يمكنه خصم السفحة وسداد ما عليه من دين دون الحاجة لتأمينها².
وعرف بعض الفقهاء التظهير التأميني بأنه عبارة عن ترتيب حق عيني تبقي أو تقرير كفالة عينية على سند السحب ضماناً لدين بذمة المستفيد لمصلحة دائن له، كما عرفه البعض بأنه عبارة عن إجراء يمكن حامل السفحة من رهنها ضماناً لقرض حصل عليه من الغير أو تأميناً لإعتماد فتح لمصلحته³.
هذا ويجب توفر الصيغة التي تدل على التظهير التأميني وهذا ما أشارت إليه المادة 401 في فقرتها الرابعة بنصها "إذا كان التظهير يحتوي على عبارة (القيمة موضوعة ضماناً) أو (القيمة موضوعة رهناً) أو غير ذلك من العبارات التي تفيد الرهن الحيازي، فيمكن للحامل أن يمارس جميع الحقوق المترتبة عن السفحة ولكنه إذا حصل منه تظهير فلا يعد تظهيره إلا على سبيل الوكالة.
ولا يمكن للملتزمين أن يتمسكوا ضد الحامل بالدفع المبينة على علاقاتهم الشخصية بالمظهر إلا إذا تعدد الحامل عند تسليمه السفحة الإضرار بالمدين".

1. شروط التظهير التأميني

1.1 الشروط الموضوعية للتظهير التأميني

إن الشروط الموضوعية التي يستلزمها التظهير التأميني هي الشروط اللازمة لصحة التظهير الناقل للحق باعتباره من قبل أعمال التصرف وليس من أعمال الإدارة⁴.

2.1 الشروط الشكلية للتظهير التأميني

يشترط القانون لإجراء التظهير التأميني أن يذكر المظهر في صيغة التظهير عبارة تفيد أنه حاصل على سبيل الرهن أو التأمين، كعبارة "القيمة للضمان" أو "القيمة للرهن" أو أية عبارة أخرى تفيد هذا المعنى، ويتبع ذلك توقيع المظهر⁵.

¹ عليان الشريف، مصطفى حسين سلمان، رشاد العصار، القانون التجاري (مبادئ ومفاهيم)، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2000، ص184.

² بن داود ابراهيم، المرجع السابق، ص 118.

³ بسام حمد الطراونة، المرجع السابق، ص 125.

⁴ عبد القادر البقيرات، المرجع السابق، ص60.

⁵ مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص83.

2. آثار التظهير التأميني :

يترتب على التظهير التأميني علاقتين، تتعلق الأولى بعلاقة المظهر بالمظهر إليه، أما العلاقة الثانية فتتمثل في العلاقة بين المظهر إليه والغير.

1.2 علاقة المظهر بالمظهر إليه:

ينجم عن تظهير السفتجة تظهيراً تأمينياً رهن الحق الثابت فيها من قبل المظهر (الراهن) لمصلحة المظهر إليه (المرتهن) وذلك عن شئ أو خدمة أو قرض لهذا الأخير في ذمة الراهن وفي بعض الأحيان يلجأ المظهر إلى رهن الورقة التجارية وذلك في حالة عدم رغبته بنقل ملكيتها ويتم هذا الرهن بأن يقوم هذا الأخير بالتوقيع على الورقة التجارية بما يفيد قيامه بتظهيرها لمجرد الرهن أو الضمان أو التأمين.¹

وفي المقابل يلتزم المظهر إليه بتحصيل قيمة الورقة التجارية عند حلول أجل استحقاقها بالإضافة إلى وجوب التزامه بالمحافظة على الدين المرهون²، وإذا تخلف المدين عن الوفاء وجب على المظهر إليه توجيه احتجاج والرجوع على المدين والضمان في المواعيد القانونية المقررة.³

كما يمكن لهذا الأخير عند قيامه بتحصيل قيمة الورقة التجارية أن يقوم بتظهيرها إلى الغير تظهيراً توكلياً ولكن لا يحق له تظهيرها تظهيراً ناقلاً للملكية⁴، وهذا ما ذهب إليه المادة 410 من القانون التجاري.

وأكدت الفقرة الخامسة من المادة 410 على تطبيق قاعدة عدم التمسك بالدفع لمصلحة الدائن المرتهن وذلك بقولها: "ولا يمكن للملتزمين أن يتمسكوا ضد الحامل بالدفع المبنية على علاقاتهم الشخصية بالمظهر إلا إذا تعمد الحامل عند تسلمه للسفتجة الإضرار بالمدين".

2.2 العلاقة بين المظهر إليه والغير:

لما كان التظهير التأميني رهناً في علاقة المظهر بالمظهر إليه، فإنه يعد تظهيراً ناقلاً للملكية بالنسبة للغير أي المسحوب عليه أو الموقعين أو الضامنين، وعليه فإن تحديد نوع التظهير سواء كان تظهيراً تأمينياً أو ناقلاً للملكية ليس له أثر بالنسبة لهذا الغير.⁵

¹ - بسام حمد الطراونة، المرجع السابق، ص126.

² - مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص 83.

³ - لا يمكن للملتزمين بالسفتجة الإحتجاج على الحامل مالم يكن هذا الأخير قد قصد الإضرار بالمدين وقت حصوله على السفتجة.

⁴ - محمد السيد الفقي، المرجع السابق، ص120.

⁵ - عبد الفضيل محمد أحمد، المرجع السابق، ص123.

وبالإضافة لما سبق فإنه لا يجوز للمدين الصرفي في السفتجة أن يتمسك في مواجهة المظهر إليه (الدائن المرتهن) بالدفع التي كان يستطيع أن يحتج بها على المظهر.¹

الفرع الثاني: أنواع التظهير من حيث الشكل

يقصد بشكل التظهير في الورقة التجارية تلك الصيغة أو الهيئة التي يرد عليها هذا الأخير دون النظر إلى الهدف والغاية منه.

وينقسم التظهير من حيث شكله إلى ثلاثة أنواع وهي: التظهير الإسمي، والتظهير على بياض والتظهير لحامله.

أولاً: التظهير الإسمي

1. تعريفه

عندما يقوم المظهر في السفتجة بتحديد اسم الشخص الذي ظهر له هذه الورقة بأن يذكر اسمه في صيغة التظهير فإن هذا التظهير يدعى التظهير الإسمي، والذي يعد طرق تداول السفتجة والذي يحتوي على شرط الأمر الذي يعد الأساس في عملية التداول.

2. صيغته

إذا ما قام المظهر بالتظهير لتظهيراً اسمياً فعلياً بكتابة اسمه كتابة واضحة محددة لذاته ومن ذلك أنه يمكن له أن يكتب ظهرت لمحمد أو لأمره بدون أن يكون التظهير الوارد ظهرت لزوجة فلان، فهذا التظهير الأخير غير معين تعييناً نافياً للجهالة كما أنه يحتاج إلى وثائق خارجة عن السفتجة وهذا ما يتعارض مع مبدأ الكفاية الذاتية الذي يتطلب أن تكون السفتجة محتوية على جميع البيانات التي تحدد بها ذاتيتها بدون الرجوع إلى ورقة خارجة عنها، أما إذا كان شخصاً معنوياً كشركة مثلاً فيجب تحرير التظهير باسمها أو اسم من يمثلها قانوناً.²

أما في حالة تعدد المظهرين فإن التظهير الإسمي يكون بذكر أسمائهم جميعاً في عملية التظهير على أن التظهير الإسمي يمكن أن يرد ومعه شرط الإذن وسواء في ذلك أتى الإسم الأول أو بعد شرط الأمر.

¹ - محمد السيد الفقي، المرجع السابق، ص 121.

² - بسام حمد الطراونة، المرجع السابق، ص 142.

ثانيا: التطهير على بياض

1. تعريفه

إن التطهير على بياض هو أحد الصيغ التي يمكن أن يرد بها التطهير، وتتمثل في اختصار المظهر في تطهيره للسفتجة على وضع توقيعه فقط، لكنه ورغم بساطة هذا التطهير فإنه في حالة ضياع السفتجة يمكن لمن تقع في يده أن يظهرها أو أن يعرضها للوفاء للمسحوب عليه. وقد أقر المشرع الجزائري التطهير على بياض في نص المادة 9/396 بقولها بأنه: " ويجوز ألا يعين في التطهير الشخص المستفيد منه أو أن تقتصر على توقيع المظهر فقط (تطهير على بياض)."

2. صيغته

وفقا لنص المادة 397 من القانون التجاري فإن للمظهر إليه تطهيرا على بياض الخيارات التالية:

1- أن يملأ البياض بوضع اسمه أو اسم شخص آخر

2- أن يظهر السفتجة من جديد على بياض أو أن يظهرها لشخص آخر

3- أن يسلم السفتجة إلى شخص من الغير بدون أن يملأ البياض ودون أن يظهرها.

ويتبين لنا من خلال هذه المادة أن أشكال التطهير ثلاثة، يتمثل الشكل الأول في التطهير الإسمي وهو الذي سبق الإشارة إليه.

أما الثاني فهو التطهير على بياض، وذلك باقتضاره على التوقيع، في حين يتمثل الخيار الثالث في التطهير للحامل والذي يتم فيه انتقال الورقة بالتسليم.

ثالثا: التطهير لحامله

1. تعريفه

في هذا النوع من التطهير يقوم المظهر بوضع عبارة " للحامل" على السفتجة وحينئذ يكون بمثابة تطهير، لكن المشرع الجزائري لم يجز استعمال هذا النوع عند إنشاء السفتجة والسند لأمر لكنه أقره في الشيك، غير أنه بعدما يتم تطهير السفتجة تطهيرا على بياض والذي يعتبره المشرع تطهيرا لحامل فإنه يمكن عندئذ أن يتم انتقال الورقة بالتسليم وهذا ما أقرته المادة 7/396 من القانون التجاري الجزائري¹.

¹ جميلة بنت باداه، تداول الأوراق التجارية في موريتانيا والجزائر (دراسة مقارنة)، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2008-2009، ص24.

2- اختلاف التظهير على بياض عن التظهير للحامل

يختلف التظهير عن بياض عن التظهير للحامل في مجموعة من النقاط حيث أن لكل منهما مميزات يتصف بها عن الآخر والتي من بينها نجد مايلي:

- في التظهير للحامل يتم تسليم السفتجة بدون إضافة أي بيان جديد، بينما في التظهير على بياض لابد وأن يتم توقيع المظهر والذي يكون على ظهر السفتجة.
- إذا أضيفت تواريخ أخرى إلى توقيع المظهر فإنها تكون ضمانا إضافية للحامل على الساحب والمسحوب عليه، والضمان الإحتياطي غن وجد على خلاف ذلك في التظهير للحامل فإن الضمان يتوقف على الضامنين الأساسيين، الساحب والمسحوب عليه، وعلى إثر ذلك ينتفي ضمان الحاملين للسفتجة لعدم توقيعهم وعليه فإنهم يكونون غير ملتزمين التزاما صرفيا¹.

المبحث الثالث: الطبيعة القانونية للتظهير

يترتب على تظهير الورقة التجارية نشوء علاقة قانونية صرفية يترتب عليها ضمان الوفاء من قبل المظهر في تاريخ الإستحقاق، وعلى المظهر إليه(الحامل) تقديم السفتجة في نفس التاريخ للمسحوب عليه للوفاء.

لكن هذه العلاقة قد يكون سببها علاقة قانونية أخرى هي العلاقة الأصلية وخاصة بين الملتزمين المباشرين التزاما صرفيا كالساحب والمستفيد والمظهر و المظهر إليه حيث نجد أن الساحب سحب الورقة استيفاء لدين عليه من قبل المستفيد المباشر وكذلك الحال بالنسبة للمظهر والمظهر إليه، ولقد رأى الفقهاء الألمان تمايز هاتين العلاقتين واستقلال كل واحدة عن الأخرى في حين رأى الفقه الفرنسي أن العلاقة المصرفية مستندة في قيامها على علاقات تجد أساسها في القواعد العامة².

وعليه سوف نتناول هذا المبحث على ضوء مطلبين نتناول في أولهما هذه العلاقة ومدى ارتباطها بالإلتزام الأصلي، أما تفسيره على أساس العلاقة الأصلية فسوف نخصص له(المطلب الثاني).

¹- بسام حمد الطراونة، المرجع السابق، ص142.

²- جميلة بنت باداه، المرجع السابق، ص26.

المطلب الأول: علاقة الإلتزام المصرفي بالإلتزام الأصلي

ينشأ عن توقيع المظهر على السفينة التزام صرفي يقوم على إثر علاقة التظهير¹، وقد يكون هذا التوقيع وسيلة لتنفيذ التزام أصلي سابق بين الموقع ومن صدر إليه التوقيع لصالحه ومثال ذلك تظهير الورقة وفاء لثمن بضاعة أو وفاء لمبلغ قرض.

ولذلك يستوجب إيضاح مدى ارتباط العلاقة المصرفية بالعلاقة الأصلية وهذا ما سنقوم بدراسته في (الفرع الأول)، أما إمكانية بقاء الإلتزامين مع بعضهما البعض فسنخصص له (الفرع الثاني)، وسنبرز العلاقة العكسية بينهما في (الفرع الثالث).

الفرع الأول: مدى ارتباط العلاقة المصرفية مع العلاقة الأصلية

كنتيجة لعملية التظهير ينشأ التزام صرفي ويتمتع هذا الأخير بمجموعة من الخصائص كما أنه يخضع لأحكام القانون التجاري وهذا الإلتزام يعد التزاما صرفيا يمكن أن يكون ناتج عن التزام سابق عليه ونشأ عنه.

الفرع الثاني: بقاء الإلتزام الأصلي بجانب الإلتزام المصرفي

انقسم أصحاب هذه النظرية إلى رأيين، حيث يقول أصحاب الرأي الأول باندماج الإلتزامين أما أصحاب الرأي الثاني فهم القائلون بالتجديد، ولقد تعرض كل من هاذين الرأيين إلى الإنتقاد.

1- الرأي القائل باندماج الإلتزامين

يرى أصحاب هذا الرأي بأن السفينة عبارة عن محرر مكتوب يتم بموجبه اثبات التزام سابق بين محرر السفينة والمستفيد منها أي أنه لا يقوم التزام جديد عن هذه العلاقة بل يبقى الإلتزام الأصلي على حالته وينتقل إلى الورقة التجارية فيندمج فيها فيصبح بذلك خاضعا لقواعد قانون الصرف ويترتب عن ذلك بقاء الإلتزام التزاما واحدا يخضع لزمن واحد ولكن بشكل جديد تتبعه بذلك الضمانات العينية التي كانت ملحقة به مع تمسك المدين بالدفع ومواجهة الدائن المباشر بها².

لكن هذا الرأي تعرض للإنتقاد حيث الإلتزام الأصلي يختلف في طبيعته عن الإلتزام المصرفي وذلك بعد انشائها، ويتجسد ذلك في التضامن الذي يقوم به المدين مع جميع الموقعين إضافة للعلاقة التي تنشأ بين الأخير وأشخاص لا تجمعهم بهم أي صلة كالحملة المتعاقبون للسفينة، وعليه يكون الإلتزام المصرفي مجرد

¹ - مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص 277.

² - جميلة بنت باداه، المرجع السابق، ص 27.

عن الدفع المرتبطة بالدين الأصلي وهذا ما يؤكد بأنه التزام جديد وهذا ما يذهب إليه أنصار الرأي الثاني.

2- رأي التجديد

يرى أنصار هذا الرأي أن تظهير الورقة التجارية يترتب عليه تجديد الإلتزام حيث ينقضي الإلتزام الأصلي ويحل محله التزاما جديدا، وأن الدائن عند قبوله للورقة التجارية كأداة وفاء للدين الأصلي فإنه بذلك يريد التنازل عنه والإحتفاظ بالدين الجديد¹.

و لقد تعرض الرأي الذي يرى بوجود التجديد للإنتقاد حيث ان هذا التجديد لا يمكن افتراضه وهذا ما نصت عليه المادة 289 ق.ت في فقرتها الأولى بنصها على أنه: " لا يفترض التجديد بل يجب الإتفاق عليه صراحة، أو استخلاصه بوضوح من الظروف".

وبالإضافة إلى ذلك فإنه من غير المقبول التزام شخص قبل آخر بدينين محلها واحد وينقضيان معا بوفاء واحد، حيث أن الحامل بعد الوفاء له بقيمة الورقة لا يمكنه المطالبة بالوفاء بالدين الأصلي لأنه لا يملك سوى الدين الصرفي².

الفرع الثالث: استقلال الإلتزام الصرفي عن الإلتزام الأصلي وتأثير كل منهما على الآخر أولا: استقلال الإلتزام الصرفي

لا يمكن للمدين التمسك في مواجهة حملة الورقة بدعوى الصرف بالعيوب التي تنشأ عن العلاقة الأصلية بين الطرفين كالمظهر والمظهر إليه وذلك لعدم معرفتهم بشروطها. ويعتبر الفقه أن الإلتزام الصرفي لكل موقع على الورقة التجارية يعد مستقلا ومنفصلا عن العلاقة الأصلية التي كانت سببا لنشوئه، ويعد هذا الاستقلال القاعدة العامة، حيث أن الأصل هو أن يكون لكل التزام وجود ذاتي وكيان مستقل عن الآخر³.

1. عدم تأثر الإلتزام الأصلي ببطلان الإلتزام الصرفي

إن الدين الأصلي لا يتأثر بالعيوب و الدفع التي يمكن أن تلازم الدين الصرفي وتؤدي إلى بطلانه حيث يحق للدائن الذي امتنع عليه الإدعاء بالدين الصرفي أن يرجع على مدينه بالدعوى الناشئة عن الدين الأصلي، وعليه فإن الورقة التجارية إذا شابها عيب شكلي فمن حق المدين الدفع بهذا الدين في

¹ - جميلة بنت باداه، المرجع السابق، ص28.

² - مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص279.

³ - محمود الكيلاني، المرجع السابق، ص49.

مواجهة الحامل دون أن يمس ذلك الدفع بالدين الأصلي وإذا وقع تاجر قاصر غير مأذون بالإتجار على الورقة التجارية كان الدين الأصلي باطلا بالنسبة الدين الصرفي باطلا بالنسبة له، غير أن الدين الأصلي يبقى صحيحا إذا كان القاصر قد وقع على الورقة وفاء بدين مدني كان يجوز له الإلتزام به¹.

2. سقوط الدين الأصلي لسقوط الدين الصرفي بالإهمال أو بمرور الزمن

يسقط حق الحامل لعدم مراعاته المهل المحددة والمعينة والتي نص عليها القانون التجاري كعدم تقديم الورقة التجارية للوفاء، أو عدم تقديم الوفاء في المهل المخصصة له، كما قد يسقط الدين الأصلي بمرور زمنه ومدته.

وفي ذلك انقسم الفقه إلى فريقين، يرى الأول بأن سقوط أحد الإلتزامين يؤدي بالضرورة إلى سقوط الإلتزام الآخر، بينما يرى الفريق الآخر بأن الإلتزامين منفصلين ولا يؤثر أحدهما على الآخر.

أ. اتحاد الإلتزامين

يرى أصحاب هذا الإتجاه بأن سقوط الدين الصرفي يتبعه سقوط الدين الأصلي، وينجم عن ذلك انتفاء حق الدائن بالمطالبة بدينه الأصلي بعد سقوط دعوى الصرف بالإهمال أو التقادم.

ب. الفصل بين الإلتزامين

يرى أصحاب هذا الإتجاه بضرورة الفصل بين الدين الأصلي والدين الصرفي وأن لكل منهما طبيعته الخاصة به، وأن سقوط أحدهما لا يترتب عليه سقوط الآخر، حيث أنه إذا سقط حق الحامل في الرجوع على المظهرين والساحب الذي قدم مقابل الوفاء بسبب إهماله في القيام بالإجراءات اللازمة في المواعيد المحددة فإن ذلك لا يلحق إلا دعوى الصرف ولا يمس الدعوى الخاصة بالعلاقة الأصلية².

ويمكن محل استقلال الإلتزامين عن بعضهما في أن الإلتزام الأصلي يحتفظ بمميزاته الخاصة بحيث أنه إذا كان الدين الصرفي دينا تجاريا فإن الدين الأصلي يبقى مدنيا أو تجاريا وذلك حسب طبيعة العمل الذي وجد لأجله³.

ثانيا: تأثير كل من الإلتزامين في بعضهما البعض

يكمن الهدف من وجود الإلتزام الصرفي والإلتزام الأصلي بجانب بعضهما في تمكين الدائن من الحصول على حقه ويتضح ذلك من خلال مايلي:

¹ Lescot et roblotop-cit. p115.

² - مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص280.

³ - جميلة بنت باداه، المرجع السابق، ص30.

1. التأمينات والدفع

تنتقل التأمينات المتعلقة بالإلتزام الأصلي من كل تظهير إلى الذي ظهرت له، وهذا لتعزيز حق الدائن ولا تقتصر على الانتقال من المظهر إلى المظهر إليه وإنما تنتقل إلى جميع الحملة المتعاقبين¹. أما الدفع القائمة على الإلتزام الأصلي يحق للمدين أن يدفع بها قبل دائه المباشر (المظهر إليه) والتمسك بها في مواجهته، ومن تلك الدفع بالبطان أو انتفاء السبب أو عدم مشروعيته أو لعيب في الرضا أو الدفع بانقضاء الدين بالوفاء أو المقاصة، غير أن البطان النسبي لا يمكن أن يدفع به².

2. أجل الإستحقاق

يمكن أن يكون أجل استحقاق الإلتزام الأصلي سابقا على الإلتزام الصرفي، كما قد يكون أجل الإلتزام الأصلي بعد أجل الإلتزام الصرفي. وتتمثل الحالة الأولى في ان أجل استحقاق الإلتزام الأصلي سابق على الإلتزام الصرفي، حيث يمكن أن يحمل على أن تسليم الورقة التجارية على سبيل الوفاء يفسر بأن الطرفين اتفقا على تأخير أجل استحقاق الإلتزام الأصلي، وهنا لا يحق للدائن المطالبة بالوفاء قبل حلول ميعاد الإستحقاق. أما الحالة الثانية فتتجلى في أن أجل استحقاق الإلتزام الأصلي يحل بعد أجل استحقاق الإلتزام الصرفي.

والرأي الراجح هو أنه يستطيع الرجوع مباشرة بالدين الأصلي لأن ذلك يتفق مع قصد المتعاملين في تنازل المدين عن الأجل عند سحب السفتجة أو تظهيرها³.

3. الوفاء

يعد الوفاء بأحد الإلتزامين من أقوى صور تأثر الإلتزامين ببعضهما البعض والذي من شأنه أن يبرئ ذمة المدين من الدين الآخر ، ذلك أنه إذا استوفى الدائن قيمة السفتجة امتنع عليه بعدها المطالبة بقيمة الدين الأصلي وكذلك إذا وفى المدين بدينه الأصلي انقضى في ذات الوقت دينه الصرفي وجاز للمدين حق التمسك بهذا الإنقضاء تجاه الدائن وذلك لما يطالبه بقيمة الورقة عند حلول تاريخ الإستحقاق⁴.

¹ - جميلة بنت باداه، المرجع السابق، ص31.

² - مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص281.

³ - علي البارودي، المرجع السابق، ص220.

⁴ - جميلة بنت باداه، المرجع السابق، ص32.

المطلب الثاني: تفسير التظهير على أساس العلاقة الأصلية

إن البحث عن الطبيعة القانونية للتظهير أثر جدلا واسعا بين الفقهاء وهذا ما أدى إلى وجود ثلاث نظريات بشأن هذه المسألة، تحاول النظرية الأولى تفسير التظهير على أساس القواعد العامة في الالتزامات وهذا ما سنتناوله في (الفرع الأول)، أما النظرية الثانية فهي التي ذهبت إلى أن التظهير عبارة عن تصرف قانوني (الفرع الثاني)، في حين ذهبت النظرية الثالثة بالقول أن التظهير أساسه يتمثل في حماية الثقة المشروعة من قبل القانون (الفرع الثالث).

الفرع الأول: تفسير التظهير على أساس القواعد العامة

يرى أصحاب هذه النظرية أن القواعد العامة هي أساس الالتزامات الناشئة عن السفينة حيث يعد التظهير من بين هذه الالتزامات، فأساس التزام الساحب والمسحوب عليه يتمثل في الوكالة، في حين تعتبر الحوالة أساس التزام المظهر والمظهر إليه.

أولاً: نظرية حوالة الحق

تعرف حوالة الحق بأنها عبارة عن عقد ينقل الدائن من حق قبل المدين إلى شخص من الغير يصبح دائماً مكانه، فيكون الدائن الأصلي محيلاً والدائن الجديد محالاً أما المدين فيكون محالاً عليه ولا يكون طرفاً في عقد الحوالة كما لا يشترط رضاه لانعقادها¹.

ومفاد نظرية حوالة الحق هو أن يحيل الساحب ماله من حقوق اتجاه المسحوب عليه إلى المستفيد ولهذا المستفيد إمكانية إحالة حقه مرة ثانية إلى حامل آخر وتقوم هذه العلاقة على الوكالة. ويلاحظ أن قانون الصرف يمنح حقوقاً للمحال إليه أكثر من التي كانت للمحيل وذلك عكس ما هو عليه الأمر وفق حوالة الحق²، كما أنه يقرر بأن كل من الساحب والمظهرين متضامنون عند دفع قيمة السفينة وهم مسؤولون بالتالي عن ملاءة الدين.

ويقرر قانون الصرف أيضاً بأن المسحوب عليه لا يستطيع مواجهة الحاملين حسني النية بالدفع التي كان يحق له الإدلاء بها في مواجهة الساحب من أجل رفض الدفع³.

في حين أن المظهر والمظهر إليه يربطهما عقد حوالة والذي بموجبه يحيل المظهر المظهر إليه على المسحوب عليه، وبهذه الحوالة تنتقل السفينة من الأول إلى الثاني، لكن هذه النظرية لم تسلم من

¹ - أنور العمروسي، حوالة الحق وحوالة الدين في القانون المدني، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، 2003، ص13.

² - بن داود إبراهيم، المرجع السابق، ص46.

³ - علي مقلد، المطول في القانون التجاري، الجزء الثاني، الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 2008، ص 195.

الانتقادات والتي يستخلص منها أن فكرة الحوالة لا تتماشى مع خصائص الإلتزام الصرفي، ذلك أن الحوالة تنقل الحق نفسه و بدفوعه من المحيل إلى المحال له، وهذه القاعدة تتعارض مع قاعدة تطهير الدفوع إضافة على أن المحيل لا يضمن إلا وجود الحق وقت الحوالة.¹

ثانيا: نظرية الإنابة

تعود هذه النظرية للفقهاء الفرنسيين "تالير" والتي مفادها أن العلاقات القائمة عن السفتجة والتي منها التطهير تقوم على فكرة الإنابة، وموضوعها أن الشخص المنيب ينيب غيره ويأمره بالوفاء بدين له اتجاه شخص ثالث، وقد تكون هذه الإنابة كاملة كما قد تكون ناقصة² لكن هذه النظرية لم تسلم بدورها من الانتقادات والمتمثلة أساسا في تخلف رضا أطراف العقد الثلاثة.³

ثالثا: نظرية الاشتراط لمصلحة الغير

مفاد هذه النظرية أن المستفيد في السفتجة يشترط على الساحب-لا لمصلحته وإنما لمصلحة الحملة المتعاقبين للسفتجة- أن يدفع قيمتها في حالة امتناع المسحوب عليه عن القبول أو الوفاء، وعليه فإن الساحب يكون هو (المتعهد) والمستفيد هو (المشترط) أما الحامل فهو (المنتفع)، والأمر نفسه بالنسبة لحالة التطهير⁴.

وهذه النظرية كسابقتها من النظريات فهي بدورها لم تسلم من الانتقادات والمتمثلة في أنها لا تستقيم مع قاعدة تطهير الدفوع.

الفرع الثاني: تفسير التطهير على أساس التصرف القانوني

ذهب أنصار هذه النظرية إلى القول بوجود استقلال العلاقات الناشئة عن السفتجة وتميزها بطابع مستقل و متميز عن العلاقات السابقة لها، ولقد ظهرت بشأن ذلك مجموعة من النظريات.

أولا: نظرية العقد المجرد

تقوم هذه النظرية على أنه بإجراء أي تطهير تندمج إرادة المظهر بإرادة المظهر إليه وينشأ عن ذلك الإدماج بين الإرادتين عقد ينتج عنه التزام صرفي في ذمة كل موقع بدفع قيمة السفتجة في تاريخ الإستحقاق، وان قبول المسحوب عليه يترتب عنه عقد بين هذا الأخير والحامل فيترتب عن ذلك التزام

¹G.Ripert et R.Roblot, op-cit, p144.

²- بن داود ابراهيم، المرجع السابق، ص47.

³- جميلة بن باداه، المرجع السابق، ص 34.

⁴- جميلة بن باداه، المرجع نفسه، ص 35.

المسحوب عليه بالوفاء، وعليه فإن هذا العقد ينشأ التزاما صرفيا مسقلا ومجردا عن السبب الذي أدى إليه¹.

وانتقدت هذه النظرية وذلك لأنه إذا كان يمكن القول بقيام عقد بين الأطراف المباشرين كالمسحوب والمستفيد أو المظهر أو المظهر والمظهر إليه، وأن ذلك لا يتأتى في آخرين لا يعرف بعضهم البعض كحالة المظهر والحامل من جهة ومن جهة أخرى بين المسحوب عليه القابل والحاملة اللاحقين للقبول².

ثانيا: نظرية الإرادة المنفردة

تقوم هذه النظرية على أساس أنه من يقوم بالتوقيع على السفتجة يلتزم بإرادته المنفردة بدفع قيمتها إلى أي حامل في ميعاد استحقاقها، ويترتب عن ذلك قيام التزام في ذمة الموقع قبل أن يتحدد الدائن ويعلن عن رضاه وهذا ما يمنع الموقع من التهرب من التزامه لاحقا، وكذلك لتبقى الثقة المشروعة التي أوجدها لدى الغير.

وفي تحديد وقت قيام الإلتزام وجد فريقين، الأول يرى بان الإلتزام ينشأ في السفتجة التي استكملت بياناتها الجوهرية بمجرد التوقيع حتى ولو لم يخرج من حيازة الموقع، والذي يبقى معلق على شرط انتقال الورقة للحامل الشرعي، أما الرأي الثاني فهو القائل بنظرية الإصدار وعليه فإن الإلتزام الصرفي ينشأ من الوقت الذي يضع فيه الموقع السفتجة للتداول³.

ثالثا: الجمع بين العقد والإرادة المنفردة

يرى أصحاب هذه النظرية بأن الإرادة المنفردة الصادرة عن المدين بالإلتزام الصرفي تتقابل مع إرادة الدائن فيقوم عن ذلك عقد بين الإرادتين، لكنهم اختلفوا في هذه النظرية بين من يرى بوجود علاقة عقدية بين المدين ودائنه والناشئة عن التوقيع الذي قام به المدين لصالح الدائن وبين من يرى بأن توقيع المدين ينشأ التزامه اتجاه الغير⁴.

ولقد تعرضت هذه النظرية للنقد كسابقتيها، إذ أنها تقيم على تصرف واحد علاقات قانونية مختلفة، هذا بالإضافة إلى النقد الموجه للنظريتين السابقتين.

¹ - مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص 289.

² - مصطفى كمال طه، المرجع نفسه، ص 289.

³ - جميلة بنت بداه، المرجع السابق، ص 36.

⁴ - جميلة بنت باداه، المرجع نفسه، ص 37.

الفرع الثالث: تفسير التظهير على أساس حماية القانون للثقة المشروعة

تقوم هذه النظرية على أن الالتزام المصرفي مصدره القانون الذي يريد حماية الثقة في السفجة كي تؤدي وظيفتها الائتمانية، وعلى ذلك فإنه لا يحق للمدين التمسك في مواجهة الحامل الحسن النية بالدفع التي كان بإمكانه توجيهها لحامل سابق، وبشأن ذلك وجدت مجموعة من النظريات.

أولاً: نظرية الظاهر وحسن النية

يرى الفقيه الألماني (غرينهوت) أن الإلتزام المصرفي مصدره الإرادة المنفردة غير أن حاجيات التداول تتطلب تجاوز ما يترتب عن التصرف الإرادي، وأن الموقع على السفجة بتوقيعه بهذه الطريقة فإنه يقيم بذلك التزاماً صرفياً وذلك بالمحافظة عليها ويكون ذلك بأن خروج حيازة السفجة منه إلى شخص حسن النية وذلك بغض النظر عن ظروف الانتقال (ضياع سرقة أو بإرادته المنفردة) يفرض عليه عدم التخلص من التزامه وذلك مراعاة نية الغير الظاهر.

في حين يرى الفقيه الألماني (جاكوبي jacobi) بأن الإلتزام المصرفي قائم على أساسين، يتمثل الأول في العلاقة المباشرة بين المدين والدائن سواء كان بين الساحب والمستفيد أو المظهر والمظهر إليه والمسحوب عليه والحامل الذي قبل له، حيث أن هذه العلاقة قائمة على عقد بين الطرفين المباشرين، أما الأساس الثاني فيتمثل في العلاقة بين المدين والحملة اللاحقين والتي انتقدت من قبل الفقيه الإيطالي (Mossa) والقائل بأحادية المصدر والمتمثل في القانون في حين تقتصر إرادة المدين عند توقيعه في تحريك النظام القانوني المترتب أصلاً في هذا الشأن¹.

ثانياً: نظرية المسؤولية

يرى الفقيه فاليري (valery) والذي يعد من أنصار هذه النظرية بأن القانون هو مصدر التزام المدين في السفجة، كما أنه يسعى لحماية الإئتمان والثقة المشروعة وكل هذا ينطوي على المنفعة العامة والنظام العام، وعليه فإن من يتسبب في ضرر للغير يلزم عليه تعويضه عنه، وانطلاقاً من ذلك فإنه يتعين حماية الحامل وذلك بمسائلة من يعطل تداول السفجة والذي به يسبب الضرر للدائن ومنه يترتب التعويض على المدين على أساس المسؤولية المدنية عن الضرر الذي ألحقه بالحامل حسن النية².

¹ - مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص 292 و 293.

² - G.Ripert et R.Roblot , Traité De Droit Commerciale, op.cit, p145.

ثالثاً: نظرية الجمع بين الإرادة والقانون

من أصحاب هذه النظرية نجد الفقيهان الفرنسيان (lescot et roblot) والقائلان بأن الإلتزام الصرفي هو الإرادة والتي تتجلى في إنابة الموقع لدائنه لدى مدينه وفاء للدين الذي يلتزم به قبل الحامل ويرتضي المسحوب عليه هذه الإنابة تسوية للدين الذي عليه للساحب وحينها يحق الإحتجاج بالدفع بانعدام الإرادة في مواجهة الحامل كما في حالة التزوير مثلا مع إمكانية إضافة شروط بإرادة الطرفين كشرط عدم الضمان وشرط الرجوع بدون مصاريف¹.

ويلاحظ بأن هذه النظرية تعرضت للإنقاد حيث أنها أسست للإلتزام الصرفي على مصدرين مختلفين وهما الإرادة والقانون، بالإضافة لاعتمادها فكرة الشكل الظاهر المقترن بحسن النية وهذا لا يكفي لتفسير جواز الإحتجاج ببعض العيوب غير الظاهرة حتى على الحامل حسن النية كالدفع بنقص الأهلية². والواقع أن الأهمية الجوهرية للسفتجة كورقة تجارية تكمن في أنها أداة للائتمان والوفاء في ذات الوقت. تستخدم الورقة التجارية كوسيلة للائتمان من طريق تسهيلها أي الحصول على قيمتها نقداً قبل حلول ميعاد استحقاقها، وذلك نظير حصول المصارف على نسبة بسيطة من قيمتها، ويعرف ذلك الإجراء بخضم الأوراق التجارية، الذي يمثل وظيفة رئيسية من الوظائف التي تؤديها المصارف، ولتحقيق وظيفة الأوراق التجارية كوسيلة للائتمان شرّعت القوانين في مختلف الدول، لتحقق للدائن حماية خاصة، مما جعل المشرع يلجأ إلى الشدة في معاملة الملتزمين بالورقة التجارية قاصداً من ذلك رعاية حقوق الحامل حسن النية.

و لقد سعت مختلف التشريعات التجارية إلى دعم التعامل بالأوراق التجارية وتعزيز الثقة بها وحمايتها حتى تحظى بالقبول بين المتعاملين في الأسواق، وتحل محل النقود في الوفاء بالديون. وتهدف هذه القوانين إلى الاقتصاد في استعمال النقود وتحقيق السرعة في إبرام الصفقات وتسوية الإلتزامات.

وتلعب السفتجة دورا هاما في الحياة الإقتصادية باعتبارها أداة وفاء وأداة إئتمان وهي الوظائف التي لا يمكن آدائها أو تداولها بقواعد الحوالة المدنية.

¹ - جميلة بنت باداه، المرجع السابق، ص39.

² - مصطفى كمال طه، المرجع السابق، ص296.

الخاتمة:

في خضم الحياة التجارية وما تتطلبه بالدرجة الأولى من سرعة وثقة وائتمان كان لزاماً ظهور وسائل جديدة في التصرفات التجارية بين المتعاملين والتي تعهد إلى خلق الطمأنينة بينهم ودرء المخاوف والمخاطر التي قد تتجم عن حمل النقود، فظهر ما يسمى بالسفتجة كأداة تعني عن خطر حمل النقود وتأمين فوق ذلك الوفاء لصاحبها.

فالسفتجة عبارة عن سند تجاري محرر وفق شكل معين يتضمن أمر من شخص يسمى الساحب إلى شخص آخر يسمى المسحوب عليه بأن يدفع في مكان معين مبلغاً من النقود في تاريخ معين أو قابل للتعيين أو بمجرد الإطلاع لأمر شخص يسمى المستفيد أو الحامل، لدى فقد سعت مختلف التشريعات التجارية إلى دعم التعامل بالسفتجة كورقة تجارية وتعزيز الثقة بها، وهذا ما واكبه المشرع الجزائري من خلال تركيزه على دراسة السفتجة كنموذج للأوراق التجارية وذلك بتنظيمه وتقنيته لها في القانون التجاري لذا فقد سمح لنا البحث بعد التعرف على مختلف نقاطه بالإجابة على الإشكالية المطروحة من خلال جملة من النتائج التالية :

1- السفتجة تجمع بين وظيفتين متضادتين، فمن ناحية تعتبر أداة وفاء ومن ناحية أخرى فإنها أداة ائتمان ولكن هاتين الوظيفتين لا يحدث تنافر بينهما بل أن كل وظيفة تكمل الأخرى، فهما بمثابة جوهر وقوام الأوراق التجارية حتى تسير المعاملات التجارية.

2- حتى تقوم السفتجة بدورها كأداة للوفاء والائتمان يجب أن تجمع عناصر الثقة كي يتأكد الوفاء بها عند حلول أجل استحقاقها، كما أن قانون الصرف يكفل حماية خاصة لحامل الورقة التجارية ويحصنه ضد كل شيء يحول دون الوفاء في ميعاد الإستحقاق.

3- تعد السفتجة أداة وفاء لأنها تجيز لحاملها الحصول على قيمتها نقداً بمجرد تقديمها للمصرف أو المسحوب عليه، وحتى تكون السفتجة قابلة للوفاء يجب أن تتضمن مجموعة من الشروط كأن تكون مدة وفائها قصيرة الأجل بحيث لا تتجاوز في الغالب مدة سنة وأن يكون محل مقابل الوفاء مبلغاً من النقود وأن يكون مساوياً لقيمتها على الأقل.

4- يعد القبول من أحد الضمانات العامة المقدمة لحامل السفتجة، إلا أنه يوجد حالات لا يجوز فيها طلب القبول.

5- تستخدم السفتجة كوسيلة للائتمان عن طريق تداولها والحصول على قيمتها نقداً قبل حلول ميعاد استحقاقها، وذلك نظير حصول المصارف على نسبة بسيطة من قيمتها، ويعرف ذلك الإجراء بخضم الأوراق التجارية، الذي يمثل وظيفة رئيسية من الوظائف التي تؤديها المصارف، ولتحقيق وظيفة الأوراق

التجارية كوسيلة للائتمان شرّعت القوانين في مختلف الدول لتحقيق حماية خاصة للدائن ، مما جعل المشرع يلجأ إلى الشدة في معاملة الملتزمين بالورقة التجارية قاصداً من ذلك رعاية حقوق الحامل حسن النية.

6- يعتبر التطهير من أهم خصائص السفتجة إذ يجسد الثقة والسرعة والائتمان فهو لا يجبر حامل السفتجة على انتظار تاريخ استحقاقها وإنما يمكن تطهيرها للمظهر إليه والحصول على قيمتها، كما يجسد التطهير مبدأ تطهير العيوب التي قد تعترى السفتجة.

إذن فإن السفتجة تلعب دوراً هاماً في الحياة الإقتصادية باعتبارها أداة وفاء وأداة إئتمان وهي الوظائف التي لا يمكن أدائها أو تداولها بقواعد الحوالة المدنية.

وحقيقة أن التعامل بالسفتجة يكاد يندم في الحياة التجارية الجزائرية لذلك لدي اقتراح يتمثل في الآتي:

- زرع ثقافة التعامل بالسفتجة وذلك بنشر وتحسيس دورها الهام في تطور وازدهار الحياة التجارية والاقتصادية عن طريق تحفيز العمل بها في أوساط الأعوان التجاريين خاصة و المجتمع بصفة عامة.

قائمة المراجع:

أولاً: المصادر والمراجع باللغة العربية

1. الكتب:

أ. الكتب العامة

1. أنور العمروسي، حوالة الحق وحوالة الدين في القانون المدني، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، 2003.
2. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، نظرية الإلتزام بوجه عام، لبنان، دار إحياء التراث العربي، 1958.

الكتب المتخصصة:

1. أحمد بلودنين، المختصر في القانون التجاري الجزائري، الطبعة الأولى، دار بلقيس للنشر، الجزائر، 2011.
2. بسام حمد الطراونة، تظهير الأوراق التجارية، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2004.
3. بن داود ابراهيم، الأسناد التجارية في القانون التجاري الجزائري، الطبعة الأولى، دار الكتاب الحديث، القاهرة، 2011.
4. راشد راشد، الأوراق التجارية، الإفلاس والتسوية القضائية في القانون التجاري الجزائري، 1999.
5. عبد الحميد الشواربي، القانون التجاري، الأوراق التجارية في ضوء الفقه والقضاء، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1993.
6. عبد الفضيل محمد أحمد، الأوراق التجارية، الطبعة الأولى، دار الفكر والقانون، مصر، 2010.
7. عبد القادر البقيرات، القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010.
8. عزيز العكيلي، شرح القانون التجاري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الجزء الثاني، الأردن، 2007.
9. علي البارودي و محمد السيد الفقي، القانون التجاري، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 1999.
10. علي فتاك، مبسوط القانون التجاري في الأوراق التجارية، الجزء الأول، ابن خلدون للنشر والتوزيع، الجزائر، 2004.
11. علي مقاد، المطول في القانون التجاري، الجزء الثاني، الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 2008.
12. عليان الشريف، مصطفى حسين سلمان، رشاد العصار، القانون التجاري (مبادئ ومفاهيم)، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2000.

13. فوزي محمد سامي، شرح القانون التجاري، الجزء الثاني، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2004.
14. محمد السيد الفقي، القانون التجاري، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003.
15. محمد علي محمد بني مقداد، الأوراق التجارية (دراسة مقارنة)، حمادة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2011.
16. محمد فريد العريني و جلال وفاء محمدين، القانون التجاري، الجزء الأول، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 1998.
17. محمود الكيلاني، المجموعة التجارية والمصرفية (دراسة مقارنة)، المجلد الثالث، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2007.
18. مصطفى كمال طه، أصول القانون التجاري، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2006.
19. نادية فوضيل، الأوراق التجارية في القانون الجزائري، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2002.

2. القوانين والنصوص التشريعية:

1. الأمر 58-75 المؤرخ في 26 رمضان 1395 الموافق ل 20 سبتمبر 1975 المتضمن القانون المدني الجزائري، الجريدة الرسمية عدد 78 الصادرة بتاريخ 30 سبتمبر 1975، المعدل والمتمم.
2. الأمر رقم 59-75 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 هـ الموافق ل 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية عدد 101 الصادرة في 19 ديسمبر 1975، المعدل والمتمم.

3. الأطروحات والرسائل الجامعية :

1. جميلة بنت باداه، تداول الأوراق التجارية في موريتانيا والجزائر (دراسة مقارنة)، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2008-2009.
2. عثمانى كريمة، القبول في السفتجة، بحث للحصول على درجة الماجستير في العقود والمسؤولية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2001-2002.

ثانيا: المراجع باللغة الفرنسية

1- livres

1. George Ripert , René Roblot , Traité de droit commercial, par Philippe Delebecque et Michel Germain,tome 2 ,14 édition,L,G,D,J, 1994.

2. Gripert et Roblot, Traité de droit commercial, Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 12^{ème} édition, 1990.
3. Lyon-Caen et Renault, Manuel de droit Commercial, Paris, Librairie générale de Droit et de Jurisprudence, 15^{ème} édition, 1928.
4. René Rodière et Bruno opetit, Droit commerce effets de commerce. Contrats commerciaux faillites 8^{ème} édition, Paris, 1978.

الصفحة	الفهرس
I	الشكر
II	الإهداء
أ	المقدمة
الفصل الأول: السفتجة كأداة للوفاء	
05	المبحث الأول: الضمانات العامة للوفاء بالسفتجة
05	● المطلب الأول: مقابل الوفاء
05	✓ الفرع الأول: شروط وجود مقابل الوفاء
07	✓ الفرع الثاني: إثبات ملكية مقابل الوفاء
09	✓ الفرع الثالث: حق الحامل على مقابل الوفاء
09	● المطلب الثاني القبول
10	✓ الفرع الأول: تقلم السفتجة للقبول
12	✓ الفرع الثاني: شروط القبول
14	✓ الفرع الثالث: آثار القبول والإمتناع عن القبول
16	● المطلب الثالث: التضامن الصربي
16	✓ الفرع الأول: مضمون التضامن الصربي ونطاقه
17	✓ الفرع الثاني: طبيعة التضامن الصربي
18	المبحث الثاني: الضمانات الخاصة للوفاء بالسفتجة
18	● المطلب الأول: التأمينات العينية
18	✓ الفرع الأول: التأمين العقاري
18	✓ الفرع الثاني: الرهن الحيازي
19	● المطلب الثاني: التأمينات الشخصية
19	✓ الفرع الأول: شروط الضمان الإحتياطي
22	✓ الفرع الثاني: آثار الضمان الإحتياطي
23	المبحث الثالث: أحكام الوفاء بالسفتجة
24	● المطلب الأول: ميعاد الإستحقاق
24	✓ الفرع الأول: تعريف ميعاد الإستحقاق وأهميته
24	✓ الفرع الثاني: طرق تحديد ميعاد الإستحقاق
27	● المطلب الثاني: تقلم السفتجة للوفاء
27	✓ الفرع الأول: كيفية تقديم السفتجة للوفاء
27	✓ الفرع الثاني: شروط صحة الوفاء والمعارضة فيه
31	✓ الفرع الثالث: إثبات الوفاء وأثره

- 31 المطلب الثالث: الوفاء بطريق التدخل •
- 32 الفرع الأول: شروط الوفاء بطريق التدخل ✓
- 32 الفرع الثاني: آثار الوفاء بطريق التدخل ✓

الفصل الثاني: السفتجة كأداة ائتمان

- 34 المبحث الأول: مفهوم الإئتمان.....
- 34 المطلب الأول: تعريف الإئتمان و دور السفتجة في هذه العملية..... •
- 34 الفرع الأول: تعريف الإئتمان..... ✓
- 35 الفرع الثاني: وظيفة السفتجة في عملية الإئتمان..... ✓
- 35 المطلب الثاني: الأثر المترتب على كون السفتجة أداة إئتمان..... •
- 36 المبحث الثاني: تداول السفتجة عن طريق التظهير.....
- 36 المطلب الأول: تعريف التظهير وأهميته..... •
- 36 الفرع الأول: تعريف التظهير..... ✓
- 37 الفرع الثاني: أهمية التظهير..... ✓
- 38 المطلب الثاني: أنواع التظهير..... •
- 38 الفرع الأول: أنواع التظهير من حيث الأثر القانوني..... ✓
- 48 الفرع الثاني: أنواع التظهير من حيث الشكل..... ✓
- 50 المبحث الثالث: الطبيعة القانونية للتظهير.....
- 51 المطلب الأول: علاقة الإلتزام الصربي بالإلتزام الأصلي..... •
- 51 الفرع الأول: مدى ارتباط العلاقة المصرفية مع العلاقة الأصلية..... ✓
- 51 الفرع الثاني: بقاء الإلتزام الأصلي بجانب الإلتزام الصربي..... ✓
- 52 الفرع الثالث: استقلال الإلتزام الصربي عن الإلتزام الأصلي وتأثير كل منهما على الآخر..... ✓
- 55 المطلب الثاني: تفسير التظهير على أساس العلاقة الأصلية..... •
- 55 الفرع الأول: تفسير التظهير على أساس القواعد العامة..... ✓
- 56 الفرع الثاني: تفسير التظهير على أساس التصرف القانوني..... ✓
- 58 الفرع الثالث: تفسير التظهير على أساس حماية القانون للثقة المشروعة..... ✓
- 60 الخاتمة:.....
- 62 قائمة المراجع:.....
- 65 الفهرس.....