

جامعة قاصدي مرباح - ورقلة  
كلية الحقوق والعلوم السياسية  
قسم الحقوق



مذكرة مقدمة للاستكمال لمتطلبات شهادة ليسانس في الحقوق

الميدان : الحقوق والعلوم السياسية

الشعبة : الحقوق

التخصص : القانون الخاص

من إعداد الطالبة:

بلمسعود شريفة

بعنوان:

## تحصيل قيمة الأوراق التجارية

نوقشت و أجزت علنا بتاريخ: .....

أمام اللجنة المكونة من السادة :

الاسم واللقب	الجامعة الأصلية	الصفة
أ. حساني منير	جامعة قاصدي مرباح - ورقلة-	رئيسا
أ. شرقي صلاح الدين	جامعة قاصدي مرباح- ورقلة-	مناقشا
أ. بكرار شوش محمد	جامعة قاصدي مرباح- ورقلة-	مشرفا ومقررا

الموسم الجامعي: 2014/2013

# الإهداء

نهدي هذا العمل المتواضع إلى أعز إنسان في الوجود إلى من الجنة تحت أقدامها إلى من لها علينا دين، سنبقى عاجزين على أداءه ما حيننا إلى نوري عيني وحياتي إلى الحبيبة الغالية التي قال فيها عزوجل "الجنة تحت أقدام الأمهات" أمي وإلى أبي الغالي رحمته الله عليه والذي أهديه كل عمل صالح أقوم به في حياتي الدنيوية، إلى جوهرتي الثمينة أخي الأكبر وبمثابة والدي جمال.

إلى أختي التي وقفت معي مديا ومعنويا ولا تزال كذلك إلى اليوم "مسعودة" وأختي نور الهدى "فضيلة" إلى جميع أختي "عبد الوهاب-عبد القادر-بد الدين-محمد السعيد-

إلى من من سندنني للانجاز هذا البحث المتواضع أستاذتي "عواطف قطاوي، وأختها وسيلة"

إلى صديقتي ورفيقة دربي سارة عريق نور الإسلام وإلى صديقتي "فافا" لمياء جهاد فوزية

وبدون أن ننسي الأستاذ الفاضل الكريم "محمد بكار شوش" و إلى كل من نساهم قلمي و تذكرهم قلبي كل الأصدقاء.

# شكر وعرفان

وَقَلِيلٌ مِّنْ عِبَادِيَ الشَّاكِرِينَ ﴿١٤٠﴾

نشكر الله عز وجل على أنه وفقني للتمام هذا العمل

كما أتقدم بجزيل الشكر والاحترام للأستاذ المؤطر "محمد بكار شوش"

الذي ساعدني لإتمام هذا العمل المتواضع والذي كانت توجيهاته القيمة بمثابة

الخطوات التي ساعدتني في إنجاز هذا العمل

لا ننسى تقديم الشكر إلى كل من ساهمة في إنجاز هذا العمل جزاه الله عنا كل

خير: وإلى ابتسام باحدي وتقيع بشير وبقاري محمد

كما لا يفوتنا ان نقدم تشكراتنا إلى الأستاذة عواطف قطاوي و إلى موظف

مكتبة الحقوق عبد القادر .



# مقدمة

تعتبر التسهيلات المصرفية من العمليات الهامة والأساسية التي تقوم بها البنوك كما أنها أهم بند لتوظيف الأموال بالنسبة لها من خلال عمليات التمويل المصرفي التي تعد المصدر الأساسي لإيراداتها. ويرجع سبب اتخاذ البنك لهذه التسهيلات إلى كثرة الودائع المتلقاة من عملائه إضافة إلى رغبته في إيجاد سياسة اقتصادية مصرفية تمكنه من تحويل الودائع المحفوظة لديه من رأسمال خام إلى رأسمال نشط ومحقق للأرباح، ومن هنا انطلقت عمليات الائتمان التي تقتضيها الظروف الاقتصادية وتتطلبها التجارة، والحاجة إلى الائتمان مسألة طبيعية مرتبطة بجوهر المعاملات التجارية وهي لا تدل على ضعف التاجر أو قصوره بل هي ضرورة يملئها الواقع التجاري، لذلك اعتبر بعض الباحثين في هذا المجال أن الائتمان هو تلك القوة الشرائية غير المستهلكة من الداخل والتي خلقت بواسطة المؤسسات المالية من دخل المودعين الغير المستغل.

وقد كانت عمليات الائتمان في بادئ الامر تقتصر على الإقراض بالفائدة وعلى الأيداع، ولكن مع ازدهار التجارة وكثرة تداول النقود فيما بين التجار فقد استدعى ذلك إلى ضرورة خلق أداة تتميز بالسرعة والأمان في تحويل النقود وهذا ما أدى إلى ظهور الأوراق التجارية بمختلف أشكالها السفتجة، الشيك والسند لأمر، والتي كانت النواة الأساسية لخلق الائتمان وتطوره، باعتبار أن الأوراق التجارية قد مرت بالعديد من المراحل خلال فترة التعامل بها إلى أن اكتملت بقواعدها السريعة وضماناتها الأكيدة وبموضوعها وصورتها التي هي عليها اليوم.

واليوم، ترد على الأوراق التجارية العديد من العمليات الائتمانية وغالبا ما تكون في صورة خدمات مصرفية كأن ينوب البنك العميل في تحصيل قيمة هذه الورقة عند حلول تاريخ استحقاقها وهو ما يعرف بعملية تحصيل الأوراق التجارية، وتبدو أهداف هذا الموضوع جلية باعتبار أنه من أكثر المواضيع إثارة للجدل خاصة في شقه النظري، لذلك فهو يعد مجالا خصبا لطرح مختلف النظريات بشأن عملية التحصيل الواردة على الورقة التجارية لذلك تكمن غايتنا من دراستنا لهذا الموضوع في محاولة لاستيضاح هذه العملية من حيث طبيعتها القانونية والتي أسالت الكثير من الحبر في هذا الخصوص، وكيفية ممارستها في ظل القوانين المنظمة لها ومحاولة معرفة إن كان قد طرأ على هذه العملية أي تطورات بسبب تأثرها بالأعراف المصرفية.

تتنوع أسباب اختيار هذا البحث، إلى أسباب ذاتية وأخرى موضوعية، وتتجلى الأسباب الذاتية من خلال النقاط التالية:

- الرغبة في الكشف الدقيق لعملية تحصيل قيمة الأوراق التجارية،
  - تعدد الآراء الفقهية بشأن هذه العملية من حيث صلاحيتها ومدى العمل بها في ظل تطور المعاملات التجارية،
  - الفائدة المرجوة من دراستنا لهذا الموضوع والمتمثلة في الكشف الدقيق لعملية التحصيل، راجين أن يكون هذا العمل من المصادر المساهمة في إنجاز البحوث والدراسات المستقبلية.
- أما الأسباب الموضوعية تتمثل في ما يلي:

- موضوع البحث الذي يتعلق بمجال الائتمان المصرفي والسرعة والثقة في عالم القانون التجاري والذي هو يشكل أهم مسار تتحرك ضمنه الأوراق التجارية وبالتالي يعد مجالا حيويا لتداولها،
  - أنه من أهم العمليات التي تقوم بها البنوك التجارية،
  - كثرة القضايا المتعلقة بعمليات الائتمان المصرفي كونها مجالا خصبا للأوراق التجارية،
  - الأهمية التجارية للأوراق التجارية كأهم مسار تتحرك فيه الأموال.
- ونجد أنّ موضوع تحصيل قيمة الأوراق التجارية من حيث الصعوبات يعد موضوعا ضيقا في التشريع الجزائري وهذا راجع إلى قلة التعامل بالأوراق التجارية في الجزائر ومن ثم يفسر قلة الإنتاج التشريعي والاجتهاد القضائي في هذا المجال، إضافة إلى قلة المراجع المتخصصة في موضوعنا ويعود ذلك إلى طبيعة العملية الذي أصبح يغلب عليها الطابع التطبيقي أكثر من النظري.

ويتبين لنا أن موضوع تحصيل قيمة الأوراق التجارية هو من أكثر المواضيع إثارة للجدل نظرا لكثرة التساؤلات التي يثيرها: **فما هو التحصيل في الأوراق التجارية؟ وما هو الأساس القانوني لهذه العملية؟ وماهي أكثر الأوراق التجارية التي تكون محلا للتحصيل؟ وكيف يتم تداولها لتحصيل قيمتها؟**

وانطلاقا من الإشكالية المطروحة فقد تم اعتماد المنهج الوصفي التحليلي الذي تم فيه تناول مختلف النظريات القانونية وآراء فقهاء القانون، وكذا مواقف المشرعين بما فيهم المشرع الجزائري بخصوص عملية التحصيل في القانون التجاري.

وبناء على ما تقدم تم تقسيم دراستنا هذه إلى مقدمة وفصلين يخلصان إلى خاتمة.

ولقد تناولت الدراسة في الفصل الأول المعنون بـ: الإطار النظري للأوراق التجارية والأحكام المتعلقة بها ، وذلك من خلال ثلاثة مباحث، تناولت في الأول قانون الصرف وتطوره والأسس التي يقوم عليها، أمّا الثاني فتعرضت من خلاله للتحصيل، من حيث الماهية والطبيعة القانونية لهذه العملية، وتقديم الأوراق التجارية في المبحث الثالث.

أما الفصل الثاني فقد تعرضت فيه لتطبيقات التحصيل، فالمبحث الأول خصص للسفنتجة، مفهومها وإنشائها وكيفية تداولها، المبحث الثاني فقد تناولت فيه الشيك، مفهومه، إنشائه، تداوله والوفاء بقيمته، أما المبحث الثالث فخصص للسند لأمر، المفهوم، الإنشاء وتداوله لتحصيل قيمته. أما الخاتمة فقد تطرقت فيها لأهم النتائج التي تم التوصل إليها مع اقتراح جملة من التوصيات والمقترحات التي حسب رأيي المتواضع تبدو أنّها مناسبة لهذا الموضوع.

# **الفصل الأول**

**الإطار النظري للأوراق التجارية  
والأحكام المتعلقة بها**



### المبحث الأول: قانون الصرف

إن الوظيفة الأساسية للورقة التجارية هي قيامها مقام النقود، ولكي تؤدي هذه الوظيفة يجب أن يكون تداولها سهلاً، وإن تتوافر فيها الضمانات التي تكفل لكل من تلقاها حقه في استيفاء قيمتها في ميعاد الاستحقاق، لهذا أسبغ القانون على الالتزامات الثابتة بهاصفات خاصة من شأنها أن تحقق هذا الغرض.

### المطلب الأول: مفهوم قانون الصرف

يقصد بقانون الصرف Droit cambiaire مجموعة القواعد التي تحكم الأوراق التجارية. وسمى هذا القانون كذلك لأن الكميالة بوجه خاص نشأت في الأصل لتنفيذ عقد الصرف. كما أن الالتزام الناشئ عن التوقيع على الورقة التجارية يسمى بالالتزام الصرفي. وقد تطور قانون الصرف تبعاً للتطور الذي مرت به الوظائف الاقتصادية للكميالة<sup>(1)</sup>.

هو قانون تخضع له كل الأوراق التجارية ويسمى بقانون الصرف Le droit cambial. ويقصد به النظام القانوني الخاص بالأوراق التجارية. ويقوم على عدة أسس تميزه عن غيره من الالتزامات التجارية الأخرى<sup>(2)</sup>.

يقصد بقانون الصرف مجموعة القواعد التي تحكم الأوراق التجارية. وسمى بقانون الصرف لأن السفتجة نشأت في الأصل لتنفيذ عقد الصرف.

كما أن الالتزام الناشئ عن التوقيع على الورقة التجارية يسمى بالالتزام الصرفي لذلك تطور القانون الصرفي تبعاً للتطور الذي مرت به الوظائف الاقتصادية للأوراق التجارية لاسيما السفتجة<sup>(3)</sup>.

### المطلب الثاني: تطور قانون الصرف

فالقانون الفرنسي سنة 1673 يقوم أساساً على أن الكميالة ليست إلا أداة لتنفيذ عقد الصرف، فاشتراط أن تكون الكميالة مستحقة الدفع في مكان آخر غير الذي سحبت فيه. ويلاحظ أن هذا القانون لم ينظم السندات الإذنية لأنها كانت قليلة الذبوع في القرن السابع عشر. ثم صدر التقنين التجاري الفرنسي

1-مصطفى كمال طه، الأوراق التجارية 'العقود التجارية وعمليات البنوك' الإفلاس 'دار المطبوعات الجامعية' الإسكندرية ' 1999. ص 20.

2-بالعيساوي محمد الطاهر، الوجيز في شرح الأوراق التجارية' الطبعة الثانية' دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع' الجزائر' 2008 ص 12.

3-نادية فضيل، الأوراق التجارية في القانون الجزائري' دار هومة للطباعة والنشر' الجزائر' 1998 ص 8.

سنة 1807 ف جاء في تنظيمه للكمبيالة صورة تكاد تكون تامة من قانون سنة 1673، وذلك لأن الكمبيالة ظلت محتفظة بوظيفتها كأداة لتنفيذ عقد الصرف منذ قرن السابع عشر حتى بداية القرن التاسع عشر. ومن ثم تطلب التقنين، شأنه في ذلك شأن قانون سنة 1673، اختلاف مكان السحب عن كمان الوفاء (المادة 110 من قانون تجاري فرنسي القديم). وهذا اثر من آثار القاعدة الصرفية القديمة من أن الصرف هو مبادلة نقود بين مكانين مختلفين. وتكلم التقنين التجاري الفرنسي عن السند الإذني وأحال في شأنه إلى قواعد الكمبيالة. ولم يعرض التقنين للشيكات، لأنها كانت غير معروفة وقت ذاك.

ولم أصبحت الكمبيالة أداة للوفاء وللايمان، ولم تعد ثمة فائدة من اشتراط اختلاف مكان السحب عن مكان الوفاء، صدر في فرنسا قانون 7 يونيو 1894 يلغي هذا الشرط ويجيز أن تكون الكمبيالة مستحقة الدفع في نفس مكان السحب. وصدر التقنين التجاري المصري سنة 1883 وتناول أحكام الأوراق التجارية في المواد من 105 إلى 194 ونقلها عن التقنين التجاري الفرنسي الصادر سنة 1807. على أن واضعه رأى أن الكمبيالة لم تعد أداة للتنفيذ عقد الصرف فنص في المادة 105 منه على أن "تسحب الكمبيالة من بلد إلى بلد آخر والى نفس البلد المحررة فيه".

أما في ألمانيا فقد قام الفقيه أينرت Einert سنة 1839 وقال بالفصل بين الكمبيالة وعقد الصرف، وبأن الكمبيالة ليست مجرد صك لإثبات العلاقات السابقة بل إنها ذات طبيعة خاصة، فهي عملة ورقية يصدرها الساحب وتتضمن التزاما شكليا مصدره إرادة الساحب المنفردة بدفع قيمتها نقدا للحامل، وهو التزام مجرد منفصل عن العلاقات التي أنشئت الكمبيالة بسببها.

وقد كان لنظرية أينرت تأثير كبير في القانون المصرفي الألماني الذي صدر سنة 1848 Wechsleordnung. فلم يشترط لصحة الكمبيالة اختلاف مكان السحب عن مكان الوفاء، لأن الكمبيالة كفت عن كونها أداة لتنفيذ عقد الصرف. ولم يلزم الساحب أو المظهر ببيان وصول القيمة من المستفيد أو المظهر إليه، لأن التزام كل موقع منفصل عن العلاقات السابقة<sup>1</sup> ومصدره الإرادة المنفردة فحسب. ولم يعرض القانون لمقابل الوفاء، لأن التزام المسحوب عليه مصدره إرادته المنفردة عند التوقيع على الكمبيالة بالقبول. كما أن المشرع الألماني لم يتطلب ذكر شرط الإذن لحصول التظهير،

<sup>1</sup>مصطفى كمال طه، مرجع سبق ذكره ص 21/20

واكتفي بمجرد التوقيع على ظهر الورقة لانتقال الملكية ، وذلك تيسرا لقيام الكمبيالة بوظيفة العملة الورقية .

وكان لنظرية أينرت وقانون الألماني الصادر سنة 1848 أثر كبير في كثير من التقنيات والتشريعات التي وضعت خلال القرن 19 وبوجه خاص في تقنين الالتزامات السويسري والتقنين التجاري الإيطالي الصادر سنة 1882 .

وقد تأثر المشرع الفرنسي بعض الشيء بالنظرية الألمانية. فأصدر قانون 7 يونيو 1894 الذي ألغى شرط اختلاف مكان السحب عن مكان الوفاء، وقانون 8 فبراير 1922 الذي ألغى شروط وصول القيمة وبسط من إجراءات التظهير.

على أن إلغاء اختلاف مكان السحب والوفاء لا يعني أن الأوراق التجارية والكمبيالات بوجه خاص لا تستخدم في العلاقات الدولية. فمن المؤلف كما تقدم استخدام الكمبيالة في العلاقات الدولية مما يثير تنازع بين القوانين. وللقضاء على هذا التنازع وتهئية جو من الثقة والطمأنينة للمتعاملين بالأوراق التجارية بذلت محاولات كبيرة لتوحيد القواعد القانونية الخاصة بالأوراق التجارية.

وقد كللت محاولات التوحيد بعقد مؤتمر جنيف في 13 مايو 1930 الذي انتهى بالتوقيع في 7 يونيو 1930 على ثلاث معاهدات خاصة بالأوراق التجارية:

1. معاهدة بمقتضاها تعهدت الدول الموقعة بإدخال القانون الموحد في تشريعاتها الداخلية ، وأرفق بها ملحقان: الأول ويتضمن نصون القانون الموحد Loi uniforme لقواعد الكمبيالة والسند الإذني . والثاني خاص بالتحفظات أي المسائل التي يجوز فيها لتشريعات الوطنية أن تخرج على نصوص القانون الموحد.

2. معاهدة تتضمن حولا لتنازع القوانين في مسائل الكمبيالات والسندات الإذنية. وذلك لأن الإنفاق لم ينعقد حول بعض المسائل كالأهلية وحقوق الحامل على مقابل الوفاء.

3. معاهدة متعلقة بضريبة الدمغة على الكمبيالات والسندات الإذنية .

وقد أعقب هذا المؤتمر مؤتمر دولي آخر في جنيف سنة 1931 ، ووقعت فيه ثلاث معاهدات أخرى خاصة بالشيك تماثل المعاهدات المتعلقة بالكمبيالة والسند الإذني.

وقد أخذ بنصوص القانون الموحد في تشريعات كثيرة من البلاد. أما في مصر فلا يزال يحكم الأوراق التجارية أحكام التقنين التجاري الحالي المأخوذة عن تقنين التجارة الفرنسي عام 1807 ، وهي أحكام عتيقة لا تتفق مع مقتضيات الحياة التجارية الحاضرة<sup>(1)</sup>

### المطلب الثالث: لأسس التي يقوم عليها قانون الصرف

يتولد على الأوراق التجارية التزام يختلف عن التزامات المعهودة في القواعد العامة وهو الالتزام الصرفي L، obligation cambiaire، وتخضع كل الأوراق التجارية إلى قانون يسمى قانون الصرف Le droit cambial. ويقصد بقانون الصرف النظام القانوني الخاص بالأوراق التجارية. ويقوم الالتزام الصرفي على عدة أسس تميزه عن غيره من الإلتزامات التجارية الأخرى حتى تلك الخاصة بالقواعد العامة وهي :

#### 1. مبدأ الكفاية الذاتية للورقة التجارية:

الأوراق التجارية صكوك مكتوبة وفق أوضاع شكلية اشترطها المشرع. والهدف من هذه الشكلية هو جعل الورقة التجارية كافية بذاتها للدلالة على الإلتزام المتضمن فيها. حيث يشترط فيها بعض البيانات التي تحدد بدقة حقوق والتزامات أطرافها، دون ضرورة اللجوء إلى عنصر خارجي أو علاقة قانونية سابقة أو لاحقة على نشوئها . بمعنى أنه وبموجب قانون الصرف يجب أن تكون الورقة تجارية مكتوبة في محرر متضمنة لمجموعة من البيانات وإلا تخرج عن المجال التجاري وتكون عبارة عن ورقة تخضع للقواعد العامة.

وتظهر الحكمة من اشتراط هذه الشكلية في إيضاح الإلتزام الثابت في الورقة التجارية وتحديد بصفة نافية للجهالة سواء من حيث الأشخاص أو القيمة أو السبب أو تاريخ النشو وتاريخ الاستحقاق. وفي هذا أيضا جعل الورقة التجارية مستقلة بذاتها ولا تعتمد على شيء آخر في تحديد مضمونها وهو ما يسهل للورقة أداء وظائفها بصورة كاملة.

والشكلية ليست مشترطة فقط في تحرير الورقة التجارية بل وكذلك في انتقالها حيث يتطلب التظهير بيان نوعه وما إذا كان اسما أو لحامله.

حيث تشترط المادة 396 من القانون التجاري الجزائري جملة من الشروط واجب توفرها في<sup>(2)</sup>

1-مصطفى كمال طه، المرجع نفسه ص 20.

2- الأمر رقم 70-95، المؤرخ في 20 رمضان 1375 الموافق لـ 26 سبتمبر 1975، المعدل والمتمم بالقانون 05-02 المؤرخ في 27 ذي الحجة، 1425 الموافق لـ 2 فبراير 2005، المتضمن القانون التجاري الجزائري.

## مبدأ استقلال التوقعات:

يعد هذا المبدأ من بين أهم الأسس التي يقوم عليها قانون الصرف والمميز الأساسي لهذا الالتزام الناتج عن الورقة. والمقصود بهذا المبدأ أن كل موقع على السفتجة سواء الساحب ، المسحوب عليه، المظهر أو غيرهم يكون توقيعه مستقلا عن باقي التوقعات الأخرى. بمعنى أنه بهذا التوقيع يستقل التزام الموقع عن باقي الالتزامات الأخرى ، فلو أن التزام الساحب كان باطلا لسبب من أسباب البطلان فإنه لا أثر لهذا البطلان على الالتزامات الأخرى ، بلا يقتصر هذا البطلان على العلاقة المباشرة بين الساحب والمستفيد دون أن يطال باقي الالتزامات . فيكون المسحوب عليه الموقع بالقبول ملزما بالوفاء بالسفتجة بالرغم من بطلان العلاقة بين الساحب والمستفيد. بمعنى آخر أن الساحب هو وحده من يستطيع التمسك بالبطلان ولا يستفيد باقي الموقعين من هذا الدفع<sup>(1)</sup>.

ويمتد أيضا هذا المبدأ ليشمل التزام الضامن الاحتياطي والذي يلتزم بنفس ما يلتزم به المدين المضمون بل والأكثر من ذلك أن التزام الضامن الاحتياطي يكون صحيحا ولو كان التزام المدين المضمون باطلا ماعدا العيب في الشكل. بمعنى أن مبدأ استقلال التوقعات يشمل كل العلاقات التي توجد في حياة الورقة التجارية<sup>(2)</sup>

## 2. مبدأ تطهير الدفع:

أهم نتيجة تترتب عن المبدأ السابق ( مبدأ استقلال التوقعات ) هو مبدأ تطهير الدفع. ومفاد هذا المبدأ هو أنه ينتقل الحق الثابت في الورقة التجارية من المظهر إلى المظهر إليه مطهرا من كل العيوب التي قد تشوب العلاقات القانونية التي تربط الموقعين السابقين للورقة. و مثال ذلك عقد صفقة محلها غير مشروع (المحذرات) وقام المدين بتحرير ورقة تجارية بثمن هذه البضاعة. فقيام المستفيد بتطهير الورقة التجارية لمظهر إليه حسن النية فأن هذا الأخير يتلقى هذه الورقة خالية من العيوب التي تشوبها. بمعنى أن الساحب لا يجوز له أن يدفع في مواجهة المظهر إليه حسن النية ببطلان التزامه لعدم مشروعية المحل فالتزام الساحب في مواجهة دائنه المباشر (المستفيد الأول) مستقل عن التزامه اتجاه الحامل. كما يتمتع على المدين بالوفاء بالسفتجة الاستناد على الدفع الشخصية التي تكون له في مواجهة الحاملين السابقين من أجل التنصل من تنفيذ الالتزام الصرفي. وتدعيما لهذا المبدأ يتميز قانون الصرف بصرامة غير موجودة في القواعد العامة. فالمدين ملزم بالوفاء بالورقة التجارية في تاريخ

1- عبد القادر البقيرات، القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010، ص14.

2- بليساوي محمد الطاهر، مرجع سبق ذكره ص 16/15/14

استحقاقها أيا كان مركزه المالي فلا يجوز للقاضي منح المدين بالسفتجة أجلا للوفاء بها أو تقسيط الوفاء بها إذا ما حل أجل استحقاقها وهو استثناء من القواعد العامة . أضف إلى ذلك جعل الملتزمين في السفتجة متضامنون في الوفاء بها كما أنهم ضامنون للوفاء بها . فحامل الورقة التجارية يستطيع الرجوع على أي من الموقعين على السفتجة مطالباً بإياه بقيمة الورقة التجارية ولا يجوز لهذا الأخير أن يدفع في مواجهة الحامل بالترتيب أو التجزئ للدين الثابت في الورقة.

### 3. مبدأ رعاية حقوق حامل الورقة التجارية:

لقد كفل القانون المصرفي للحامل ضمانات كثيرة في المحافظة على حقوقه ومن مظاهرها مسؤولية كل الموقعين على الورقة وبالتضامن في الوفاء بقيمتها وأعطى للحامل حق ملكية مقابل الوفاء حيث تنتقل ملكية مقابل الوفاء لحمله السفتجة المتتابعين كما ظهر حقه من كل الدفع والعيوب التي قد تشوب العلاقات السابقة لتلقيه الورقة التجارية. ويستفيد من هذا التضامن كل الدائنين بالسفتجة سواء كان الحامل أو أي شخص قام بالوفاء بقيمة السفتجة ويهدف هذا إلى عدم إمكانية تأخير بطلان أحد الالتزامات في الورقة على باقي الالتزامات.

وحدد القانون لحامل الورقة التجارية مدة معينة لإثبات الامتناع عن الدفع وإجراء ما يعرف باحتجاج عدم الوفاء وإلا كان حاملاً مهملًا يسقط حقه في الرجوع على الضامنين، وهذا من أجل ضمان استقرار المعاملات و بأن لا يكون القانون المصرفي سيفاً على رقاب الملتزمين بالورقة مدى حياتهم. كما يلزم الحامل بقبول الوفاء الجزئي للورقة التجارية وهذا خلافاً للقواعد العامة التي لا تجبر الدائن على القبول بالوفاء الجزئي لدينه.<sup>(1)</sup> وألزم القانون الحامل بضرورة المطالبة بحقه خلال مدة معينة قبل أن يتقادم هذا الحق والذي يخضع لقواعد جديدة مخالفة للقواعد العامة في تقادم الدعاوى وهذا محافظة على استقرار المعاملات بالنسبة للمدينين بالأوراق التجارية.

### 4. مبدأ تجريد الالتزام المصرفي:

ويعني هذا أن الورقة التجارية تستقل بمجرد إنشائها عن العلاقات الأساسية التي حررت من أجلها وعلى ذلك يعتبر الالتزام الناشئ عن توقيع الورقة التجارية صحيحاً أياً كانت العيوب التي يمكن أن تؤثر على العلاقة. وللتجريد أهمية كبيرة تظهر خاصة في تداول الورقة التجارية حيث تنتقل الورقة

التجارية من المظهر إلى المظهر إليه خالية من كل الدفع العالقة بالعلاقات الأصلية التي حررت الورقة أو ظهرت بمناسبةها.<sup>(1)</sup>

### المبحث الثاني: ماهية التحصيل

تقوم البنوك بالعديد من الخدمات التي تأخذ وصف التحصيل لأن هذه العملية لا تشمل الأوراق التجارية فحسب لذلك ركزنا في هذا المبحث على مفهوم عملية تحصيل الأوراق التجارية بالدرجة الأولى من حيث تعريف هذه العملية في حالة ورودها على الأوراق التجارية أو على غيرها مع إبراز أهمية هذه العملية بالنسبة لطرفيها إضافة إلى الوقوف على طبيعتها القانونية وذلك وفق دراستنا تجلت في المطالب الثلاثة التالية:

#### المطلب الأول: مفهوم عملية التحصيل

سنتناول في هذا المطلب تعريف عملية التحصيل من الناحية اللغوية وكذا الاصطلاحية (القانونية) مع إبراز الفوائد التي تعود على طرفي هذا العقد.

##### 1. تعريف التحصيل لغة

التحصيل: حصل حصولاً و محصولاً

الشيء: ثبت، بقي، يقال " حصل على عليه من حقي كذا " أي بقي عليك كذا.

تحصل الشيء: ثبت، الحاصل ج حواصل: ما خلص من الفضة من حجارة المعدن. ومن كل شيء

مابقي وثبت وذهب ماسواه، ما يحصل بعمل الضرب من الأعمال الحسابية.

حصل على الشيء أو العلم به حصل عليه. والكلام رده إلى محصوله ومفاده. تحصل من المسألة كذا... أي إستخلص.

الحصيلة: ج حصائل: الإسم من التحصيل، ما حصلته يقال ما حصيلتك وما حصائلك " أي ما حصلته.<sup>(2)</sup>

##### 2. تعريف التحصيل اصطلاحاً:

أ. كثيراً ما يعهد حامل الورقة التجارية إلى أحد البنوك بتحصيل قيمتها لحسابه، لأن الحامل لا تتوفر لديه عادة الوسائل الكافية لتحصيل الأوراق التجارية بنفسه لا سيما إذا كان المدين فيها مقيماً في جهة

1-بليساوي محمد الطاهر، مرجع سبق ذكره ص 17/16

2-المنجد في اللغة والأعلام، الطبعة الأربعون، المطبعة الكاثوليكية، دار المشرق، بيروت 2003 ص 138.

بعيدة، في حين أن ذلك ميسور للبنوك بما لها من موظفين وممثلين في الأماكن المختلفة. ويتحقق ذلك بأن يظهر حامل الورقة التجارية إلى البنك تظهيرا توكيليا، فيصبح البنك وكيلا في تحصيل قيمتها لحساب المظهر.

وعند حلول ميعاد استحقاق الورقة التجارية يجب على البنك أن يطالب المسحوب عليه أو المحرر بالوفاء. فإذا تم الوفاء، قيدت قيمة الورقة في الجانب الدائن من حساب العميل. وإذا لم يتم الوفاء، وجب على البنك أن يقوم بتحرير البر تستو أو إثبات عدم الدفع ويكون البنك مسئولا عن الخطأ أو الإهمال الذي يقع منه في تنفيذ وكالته المأجورة، بحيث ترتب على ذلك سقوط حق حامل في الرجوع على المظهرين لا سيما إذا كان المدين الأصلي في الورقة معسرا. وتشترط البنوك أحيانا إعفاءها من المسؤولية عن التأخير في تحرير البر تستو، وبوجه خاص بالنسبة إلى الأوراق التي تسلم إليها قبل ميعاد الاستحقاق بقليل أو تكون مستحقة الدفع في جهات بعيدة. وهذا الشرط صحيحا منتجا لأثره، ما لم ينسب إلى البنك غش أو خطأ جسيم. وعلى أية حال فإن شرط الإعفاء المسؤولية أثره إلا فيما بين طرفيه العميل والبنك، فلا يسري على بقية المظهرين.<sup>(1)</sup>

ب. تحصيل الأوراق التجارية هي عملية يتولى فيها البنك مهمة تحصيل ما للتاجر المستفيد الحامل لأوراق تجارية ممثلة لدين مستحق له، وذلك بناء على طلبه. وكثيرا ما يعهد التاجر بهذه المهمة إلى البنك الذي يتعامل معه، وتقتضي أن يظهر العميل الورقة التجارية للبنك تظهيرا توكيليا فيتولى هو عملية التحصيل بصفته وكيلا و العميل موكلا فيظل هذا الأخير مالكا للورقة التجارية، و يقوم البنك بقيد الورقة المحصلة في الجانب الدائن لحساب العميل، ويتقاضى البنك عمولة عن هذه العملية تختلف باختلاف أهمية الكمبيالة و محل الوفاء، و أحيانا يشترط البنك كذلك أجلا معيناً قصيرا بعد ميعاد الاستحقاق ليضع قيمة الكمبيالة تحت تصرف العميل.<sup>2</sup> ويتم تحصيل الأوراق التجارية في تاريخ الاستحقاق بإحدى الطريقتين التاليتين:

### 1. التحصيل المباشر:

يتم مباشرة بين حامل الورقة (الساحب أو المستفيد الأخير) والمسحوب عليه حيث يقوم هذا الأخير بتسديد قيمة الورقة لحاملها دون أي وسيط، وذلك في تاريخ الاستحقاق.

1-مصطفي كمال ظه، مرجع سبق ذكره ص 489 / 490

2 علي البارودي، العقود وعمليات البنوك التجارية دار المطبوعات الجامعية \* الاسكندرية 2001 ص 426



## 2. التحصيل بتوسيط البنك:

يلجأ حامل الورقة من أجل تحصيل قيمتها إلى بنكه كوسيط بينه وبين المسحوب عليه، ويقوم البنك في هذه الحالة باقتطاع مبلغ من قيمة الورقة مقابل هذه الخدمة، ويتحصل في المقابل على قيمتها كاملة من طرف المسحوب عليه. إن المبلغ المقتطع من قيمة الورقة يعتبر بالنسبة لحامل الورقة من الأعباء ويسجل في الحساب 627 الخدمات المصرفية وما شبهها. تسجل عملية تحصيل الأوراق التجارية بتوسيط البنك على مرحلتين:

- مرحلة إرسال الورقة التجارية للبنك.
- مرحلة استلام (إشعار) كشف من البنك خاص بعملية التحصيل.<sup>(1)</sup>

## 3. الأطراف في عملية التحصيل:

- أ. الأصيل هو العميل الذي عهد التحصيل إلى مصرفه
- ب. البنك المرسل هو البنك الذي عهده إليه الأصيل بعملية التحصيل.
- ج. البنك المحصل هو أي بنك. بخلاف البنك المقدم، يساهم في تنفيذ أمر التحصيل.
- د. البنك المقدم هو البنك المحصل الذي يقوم بالتقديم إلى المسحوب عليه.
- هـ. المسحوب عليه هو الشخص الذي يقع التقديم إليه طبقاً لأمر التحصيل.

## 4. أنواع التحصيل:

- أ. التحصيل المحلي: وهو التحصيل الذي يتم في نفس المدينة التي يكون فيها المصرف.
- ب. التحصيل الغير محلي: وهو الذي يكون فيه بلد المسحوب عليه في عملية التحصيل غير بلد المصرف، والتحصيل بذلك يوفر الجهد والوقت على العملاء خصوصاً في أحوال كهذه.<sup>(2)</sup>

## المطلب الثاني: أهمية عملية التحصيل

إن التعامل بالأوراق التجارية له أهمية كبيرة في الحياة الاقتصادية باعتبار أنها سهلة التداول وتميزها بالسرعة في تحويلها إلى سيولة نقدية، كما تعتبر أداة تقوم مقام النقود، لذلك تظهر أهمية الأوراق التجارية بالنسبة للبنك من خلال العمليات الواردة عليها، والتي من بينها التحصيل الذي يستفيد البنك

1-التسيير المحاسبي والمالي السنة الثانية من التعليم الثانوي شعبة تسيير واقتصاد الديوان الوطني للمطبوعات المدرسية ص 187/188

2-محي الدين اسماعيل علم الدين، موسوعة أعمال البنوك من الناحيتين القانونية والعملية، الطبعة الثالثة، الجزء الأول، النسر الذهبي للطباعة، 2001 ص 323 /588.

من خلاله بالعمولة المستحقة له و كذا مختلف المصاريف التي انفقها البنك في سبيل التحصيل والتي سنفصل فيها لاحقا.

ومن الضروري ان تتواجد مصلحة خاصة بالأوراق التجارية تقوم بعملية التحصيل ، وعلى البنوك التعريف بتبعاتها، وذلك عن طريق الإشهار بأهمية هذه الأوراق من خلال تحفيز العملاء على استعمالها وأهمية عملية التحصيل لا تتوقف عندما يجنيه البنك من أجر مقابل هذه العملية فحسب ، فالعميل هو الآخر يجد نفسه مستفيد من خلال استيفاء حقه في الورقة في بعض الحالات قبل موعد استحقاقها ، كأن يقوم البنك بقيد قيمة الورقة المطلوب تحصيلها في حساب العميل قبل وصول ميعاد استحقاق الورقة وهذه خدمة مهمة من الخدمات التي يقدمها البنك لعملائه من أجل استقطابهم وتقوية الثقة والإئتمان والمستندات وذلك بدون مقابل وذلك بهدف تقوية الثقة والإئتمان بين البنك والعميل . كما يجد حامل الورقة التجارية نفسه مستفيدا من هذه العملية خاصة إذا كان المدين فيها مقيما في جهة غير الجهة التي يقوم فيها المستفيد، وبالتالي يكون هذا الخير مضطرا للانتقال الى جهة المدين للمطالبة بقيمة الورقة ، وتزداد العملية صعوبة إذا كانت لا تتوافر لديه الامكانيات الكافية لذلك، كأن يكون المدين بالورقة مقيما بوهران بينما المستفيد فيها مقيم بولاية تمنراست، فبدلا من أن يتحمل هذا الأخير مشقة السفر إلى مدينة وهران للمطالبة بقيمة الورقة، يوكل مهمة التحصيل للبنك المتواجد على مستوى ولايته، فهذه المهمة بالنسبة للبنك ميسورة وذلك لما له من موظفين وممثلين في مختلف الأماكن. وسهولة الاتصال بينه وبين مختلف الفروع والبنوك المجاورة.

ويتولى هذا البنك عملية التحصيل وما قبلها من إجراءات كتقديمها للقبول إن لم تقدم بعد وغيرها من الإجراءات التالية لتاريخ الاستحقاق، أي كل ما يفترض أن يقوم به العميل في سبيل تحصيل قيمة الورقة التجارية يتولى البنك القيام به نيابة عنه في مقابل ان يخصم البنك من القيمة المحصلة حصيلة المبالغ التي انفقها في سبيل هذه العملية.<sup>(1)</sup>

1-حسام الدين سماعيل، خصم و تحصيل الأوراق التجارية (دراسة مقارنة) شهادة ليسانس حقوق، جامعة قاصدي مرباح ورقلة 2013 ص 36/35.

### المطلب الثالث: الطبيعة القانونية لعملية التحصيل

عند رجوعنا لعملية التحصيل الأوراق التجارية يمكن القول بأن هذه العملية لا تخرج عن كونها عملية توكيل للبنك بأجر، لذلك ستكون دراستنا لهذا الفرع مرتكزة على تبيان مفهوم الوكالة ونطاقها وأركانها وذلك على النحو التالي:

#### مفهوم عقد الوكالة ونطاقها

**1/ مفهوم عقد الوكالة:** تناول المشرع الجزائري عقد الوكالة في القانون المدني الجزائري وذلك في المادة 571 بقوله "الوكالة أو الإنابة هي عقد بمقتضاه يفوض شخص شي خاصا اخر للقيام بعمل شيء للحساب الموكل بإسمه"

ومن خلال هذه المادة يمكن القول بأن عقد الوكالة عبارة عن تفويض شخص يسمى الموكل لشخص آخر يدعي الوكيل ، للقيام بعمل شيء قد يكون بيعا أو شراء أو إرادة عمل معين ، ومن هذا التعريف يمكن أن نستنتج خصائص عقد الوكالة فيمايلي:

أ - يعد عقد الوكالة في الأصل من عقود التراضي ويتطلب الشكلية الخاصة إذا كان التصرف القانوني منح الوكالة هو تصرف شكلي، وهو من الأصل من عقود التبرع ولكن إذا اشترط فيه الأجر صراحة أو ضمنا فيكون من عقود المعاوضة.

ب - تتميز الوكالة بتغليب الاعتبار الشخصي ، فالموكل أدخل في اعتباره شخصية الموكل، وهذا مايجعل الوكالة تنتهي بموت الوكيل أو بموت الموكل.

ج - عقد الوكالة عقد لازم وهذه ميزة فيه ، ومنه كقاعدة عامة يجوز للموكل أن يعزل الوكيل كما يمكن أن يتنحي الوكيل عن الوكالة وذلك قبل إتمام التصرف القانوني محل الوكالة أو حتى قبل البدء فيه

د - محل الوكالة الأصلية يكون دائما تصرف قانوني

#### 2/ نطاق عقد الوكالة:

أ - في الوكالة العامة: لقد نصت المادة 1/573 من التقنين المدني الجزائري بأن "إن الوكالة الواردة بألفاظ عامة والتي لا تخصيص فيها حتى لنوع العمل القانوني الحاصل فيه التوكيل، لا تخول الوكيل إلا القدرة على تنفيذ العقود الإدارية"

ويتضح من خلال نص المادة أن الوكالة العامة هي التي ترد في ألفاظ عامة ، فلا يعين فيها الموكل محل التصرف القانوني المعهود به للوكيل، بل يمكن أن لا يتعين هذا التصرف القانوني بذاته كأن يقال للوكيل مثلا: وكلتك في إدارة متجر أو وكلتك في إدارة أعمال غير ذلك من العبارات التي تشير إليها.<sup>(1)</sup>

ب في الوكالة الخاصة: نص عليها المشرع الجزائري في المادة 1/574 ق.م.ج بقوله "لابد من وكالة خاصة في كل عمل ليس من أعمال الإدارة، لا سيما في البيع والرهن والتبرع والصلح والإقرار والتحكيم وتوجيه اليمين والمرافعة أمام القضاء.

و الوكالة الخاصة في نوع معين من أنواع الأعمال القانونية تصح ولو لم يعين محل هذا العقد على وجه التخصيص ، إلا إذا كان العمل من التبرعات .

"الوكالة الخاصة لاتخول للوكيل إلا القدرة على مباشرة الأمور المحددة فيها وما تقتضيه هذه الأمور من توابع ضرورية وفقا لطبيعة كل أمر وللعرف التجاري".

ومن خلال نص المادة نستنتج أن الوكالة الخاصة لكل عمل من أعمال التصرف، مادامت قد انصرفت إلى البيع أو الشراء أو الهبة أو الصلح أو حق انتفاع أو حق ارتفاق أو أي حق عيني آخر أصلي أو تبعي ، ويجوز أن تقتصر الوكالة الخاصة على تصرف واحد فقد من التصرفات السابقة كما يجوز أن تشمل على بعضها ، وحينئذ يجب ان تحدد الوكالة كل نوع من أنواع التصرفات التي تدخل فيها فتعدد الوكالات الخاصة بتعدد أعمال التصرف

### المبحث الثالث: تقديم الأوراق التجارية

إن الأوراق التجارية ليست من اختراع المشرع ، وإنما اخترعتها البيئة التجارية وتعارف التجار على استخدامها إلى جانب النقود لتسوية ما بينهم من معاملات تجارية ثم جاءت التشريعات المختلفة بعد ذلك لتضمن استخدامها.

ونظر لتطور الحياة التجارية كان من الضروري ترسيخ فكرة التعامل بالأوراق التجارية لتوطيد الثقة بين التجار وتيسير وتفعيل التعاملات التجارية، لذلك فرضت فكرة التعامل بالأوراق التجارية وحلولها محل النقود نفسها في الوسط التجاري لما لها من قيمة قانونية وعملية.

<sup>1</sup> عبد الحق ابو عتروس، المجيز في تقنية البنوك ، دار المطبوعات للنشر والتوزيع ، الجزائر 2013 ص 77 / 78

### المطلب الأول: مفهوم الأوراق التجارية:

الأوراق التجارية، وتسمى أيضا الاسناد أو السندات أو المستندات التجارية، هي وثائق شكلية محررة بصيغ معينة لثبوت دين محدد بمبلغ معين من النقود ذي اجل قصير عادة، يتعهد فيها الموقع أو يأمر شخصا آخر بادائه إلى شخص ثالث مسمى أوالى من يأمر به هذا الأخير ا والى حاملها. وهذه الأوراق تكون قابلة للتداول ، وبالتالي انتقال الحق الثابت فيها إلى الغير، بالتظهير أو بالمناوبة اليدوية.<sup>(1)</sup> أورد التقنين التجاري المصري تنظيمًا شاملاً للأوراق التجارية، دون إن يحدد المقصود بهذه الأوراق. ولكنه أشار ضمنا إلى وظيفتها الأساسية في المادة 227 التي تجعل الوفاء بأوراق تجارية مماثلاً للوفاء بالنقود، وتقرر إن الوفاء بأوراق تجارية كالوفاء بالنقود لا يكون باطلا ولو حصل من المفلس في فترة الربية، لأن الأمر يتعلق في نظر الشارع بأداة عادية للوفاء بين التجار<sup>(2)</sup> الورقة التجارية محرر مكتوب وفقا لأوضاع شكلية يحددها القانون. قابل للتداول بالطرق التجارية. ويمثل حقا موضوعه مبلغ من النقود يستحق الوفاء بمجرد الإطلاع أو في ميعاد معين أو قابل للتعين، ويستقر العرف على قبوله كأداة لتسوية الديون شأنه شأن النقود<sup>(3)</sup>.

### المطلب الثاني: وظائف الأوراق التجارية

للأوراق التجارية عدة من الوظائف التي تعتبر على قدر كبير من الأهمية الاقتصادية، إذ أن هذه الأوراق تعتبر أحد الدعامات الرئيسية لحركة التجارة و التداول، و هذه الأوراق فضلا عن كونها وسيلة لتنفيذ عقد الصرف فهي أيضا أداة وفاء في المعاملات كما كانت نقودا، وأداة ائتمان في الحالات التي تتضمن فيها أجلا للوفاء بقيمتها، وسوف نتعرض لهذه الوظائف بشيء من الاختصار:

#### أولا: الأوراق التجارية وسيلة لتنفيذ عقد الصرف

لعل بداية ظهور الأوراق التجارية قد ارتبط بظهور عقد الصرف المسحوب الذي يعني مبادلة نقود بنقود في مكان آخر، فلو أراد شخص السفر من عمان إلى القاهرة فإنه يحتاج إلى النقود المصرية لقضاء حاجته عنده وصوله فيلجأ إلى احد البنوك ليبرم عقد يسمى بعقد الصرف ويطلب من البنك أن يقوم بتسميته نقودا مصرية في القاهرة بدلا من النقود الأردنية التي يقوم بتسليمها في عمان، عندئذ

1- منير علي هليل، مبادئ القانون التجاري، د ط، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2012 ص 97.

2- مصطفى كمال طه، مرجع سبق ذكره ص 9.

3- تادية فضيل، مرجع سبق ذكره ص 5.

يقوم البنك بإعطائه خطابا يتضمن أمرا إلى بنك آخر في القاهرة بدفع المبلغ المتفق عليه حال وصله ويسمى هذا بالصرف المسحوب.<sup>(1)</sup>

### ثانيا: الأوراق التجارية أداة وفاء

يهدف استعمال الأوراق التجارية في الأصل إلى التقليل من استخدام النقود في المعاملات، بحيث يمكن بواسطة هذه الأوراق تسوية علاقات قانونية متعددة بعملية وفاء واحدة، فلو فرضنا مثلا أن التاجر زيد كان مدينا للتاجر سعيد بمبلغ من النقود وكان زيد دائئا بنفس الوقت للتاجر عمرو فإنه يجوز له -أي زيد- أن يحول دائئه على مدينه -أي أن يحول الدائن سعيد على عمرو المدين- وتتم هذه العملية بأن يقوم التاجر بسحب ورقة تجارية على عمرو يطالبه فيها بالوفاء لسعيد بمبلغ الدين في الميعاد محدد، فإذا قام عمرو بالوفاء فإن هذا الوفاء يؤدي إلى انقضاء علاقة الدين بين زيد وسعيد وبين زيد وعمر بعملية واحدة، ولكن قد يحدث أن لا ينتظر المستفيد (سعيد) ميعاد استحقاق الورقة فيقوم بتظهيرها لتاجر آخر بسبب عملية تجارية تمت بينهما ثم يقوم المظهر إليه بتظهيرها مرة أخرى في دين عليه، وهكذا... تظل الورقة تنتقل من يد إلى يد حتى تنتهي في الحامل الأخير الذي يتقدم إلى المدين بها (التاجر عمرو) مطالباً بالوفاء بقيمتها هذه الورقة فإذا قام بالوفاء بقيمتها فإن هذا الوفاء ينهي جميع علاقات الدين التي نشأت منذ سحب الورقة حتى استحقاقها.

### ثالثا: الأوراق التجارية أداة ائتمان

الائتمان يعني بمفهومه العام الثقة وفي المجال التجاري يعني التنازل عن مال حاضر مقابل الحصول على مال آجال مع بعض الزيادة التي تعتبر مقابلا لهذه الأجل، وتعتبر الأوراق التجارية خير أداة للقيام بهذه الوظيفة الحيوية، فقد يحدث أن يتفق المشتري مع البائع بأن يقوم بدفع قيمة البضاعة بعد مدة معينة، كما لو قام تاجر التجزئة بطلب بضاعة من تاجر الجملة على أن يقوم بدفع قيمتها بعد مدة، ففي هذه الحالة يقوم المشتري بسحب ورقة تجارية تتضمن أمرا إلى مدين له بالوفاء بقيمتها أو تتضمن تعهدا منه بالوفاء بقيمتها<sup>(2)</sup>

<sup>1</sup> أكرم ياملكي، الأوراق التجارية والعمليات المصرفية جامعة جرش الاهلية، الناشر الدار العلمية الدولية ودار الثقافة للنشر والتوزيع الطبعة الأولى عمان، 2001 ص 09.

<sup>2</sup> أكرم ياملكي، المرجع نفسه ص 09.

### المطلب الثالث: خصائص الأوراق التجارية

ورد في المبحث الأول تعريف الأوراق التجارية من حيث وظيفتها بأنها صكوك محررة مستوفية لبيانات معينة، وفقاً لأوضاع يحددها قانون كل دولة ، وتتضمن التزاماً تجارياً بدفع مبلغ نقدي واحد مستحق الوفاء في تاريخ محدد مع إمكان نقل الحق في اقتضائه، من شخص إلى آخر، من طريق التظهير أو المناولة.

تتميز الأوراق التجارية بجملة خصائص وهي:

(أ) إن الأوراق التجارية هي وثائق أو محررات شكلية، فلا يمكن تصورهما إلا وهي مكتوبة، كما أن لكل منها شكلها الخاص المحدد قانوناً، من حيث تسميتها باسم أو أسماء معينة وجوب احتوائها، بالإضافة إلى ذلك، على عدد آخر من البيانات الإلزامية لا تعتبر الورقة من دونها صحيحة مستجمعة لشروطها.

(ب) الأوراق التجارية لا يمكن أن تتضمن إلا أمراً (كما في سند السحب والشيك) أو تعهداً (كما في السند لأمر) بدفع مبلغ معين من النقود، وهذا الأمر أو التعهد ينبغي أن يكون مطلقاً غير معلق على شرط واقف أو فاسخ، والمبلغ واجب الأداء في معين أو لدى الاطلاع.

(ج) تخضع الأوراق التجارية في مجموعها لقواعد قانونية خاصة تسمى "قانون الصرف" أو "القانون الصرفي" ، تتميز من ناحية، بتسهيلها عمليات تداولها بالتظهير أو بالمناولة اليدوية، دون حاجة لإتباع طريقة حوالة الحق الواجبة الإتباع في غيرها من السندات المدنية أو التجارية، وتتصف، من ناحية أخرى، بالتشدد على المدنيين فيها، كما يتضح ذلك من العمل بقاعدتي استقلال التوقيع وعدم الاحتجاج بالدفع الشخصية

(د) الأوراق التجارية، وبصورة خاصة سند السحب، كما يستدل على ذلك من تسميتها، سواء في اللغة العربية (الأوراق أو الأسناد أو السندات أو المستندات التجارية)، أو في اللغة الفرنسية (Effets de Commerce)، من الوسائل اللصيقة بعالم التجارة، فلامناس لذلك من إخضاع العمليات المتصلة بها، في جملتها، إلى أحكام القانون التجاري. وقد سبق لنا وأن أوضحنا، عند دراستنا الأعمال التجارية، أن العمليات المتعلقة بهذه الأوراق تعتبر أعمالاً تجارية أصلية، استناداً إلى أحكام المادة ( 6 ) من قانون

التجارة، بصرف النظر عن صفة القائمين بها، تجاريا كانوا أم لا، دونما تفرقة بين ما إذا كانت هذه العمليات مترتبة على أعمال تجارية أو غير تجارية.<sup>(1)</sup>

<sup>1</sup>وائل انور بندق؛ مصطفى كمال طه، الأوراق التجارية وسائل الدفع الالكترونية الحديثة، الناشر دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2007 ص8/9 /10 /11.



## **الفصل الثاني**

**تطبيقات تحصيل الأوراق التجارية**

## المبحث الأول: السفتجة

### المطلب الأول: مفهوم السفتجة:

السفتجة la letter de change، ورقة تجارية محررة وفقا للشكل القانوني، يأمر بمقتضاها، شخص يسمى الساحب Tireur، شخصا آخر يسمى المسحوب عليه، Tiré، بأن يدفع لشخص ثالث يسمى Bénéficiaire، أو الى شخص يعينه هذا الأخير، مبلغا معيناً في وقت محدد او بمجرد الاطلاع. اما من حيث التسمية، فان هذه الورقة التجارية، قد شاع استعمالها في فرنسا تحت اسم ( Traite )، كما انها تدعى في بعض البلدان العربية كالجزائر وسوريا، بالسفتجة. واما القانون اللبناني فيسميها، بسند السحب. وكلمة كمبيالة جاءت من اللغة الايطالية ( Cambiale ) وشاعت هذه التسمية في مصر. أما القانون العراقي فيسميها بالبوليصة. والقانون الألماني يستعمل كلمة ( Wechsel ). والقانون الانكليزي يعبر عنها ب(Bill of exchange)<sup>(1)</sup>.

هي محرر مكتوب وفق أوضاع شكلية مذكورة في القانون تتضمن أمرا صادرا من شخص هو الساحب إلى شخص آخر هو المسحوب عليه بان يدفع لأمر شخص ثالث هو المستفيد، مبلغا معيناً بمجرد الإطلاع أو في ميعاد معين أو قابل للتعيين. وتعتبر السفتجة أهم الأوراق التجارية لأنها تتضمن جميع العمليات التي يدور حولها قانون الصرف. وتفترض السفتجة وجود ثلاثة أشخاص.

الساحب: وهو من يحرر الورقة ويصدر الأمر الذي تتضمنه.

المسحوب عليه: وهو من يصدر إليه هذا الأمر.

المستفيد: وهو من يصدر الأمر لصالحه.<sup>(2)</sup>

وتفترض السفتجة وجود علاقات سابقة على إنشائها بين هؤلاء الأشخاص الثلاثة، وتعتبر عملا تجاريا بحسب الشكل طبقا للمادة 3 من القانون التجاري التي تنص بقولها: ( يعد عملا تجاريا بحسب شكله: التعامل بالسفتجة بين كل الأشخاص).

فاستنادا إلى هذا النص يعتبر التزام كل شخص وقع على السفتجة عملا تجاريا مطلقا سواء كان هذا الشخص تاجرا أو غير تاجر وسواء تعلق تحرير السفتجة او تحويلها بعملية تجارية أو عملية مدنية وهذا طبقا لما قضت به المادة 389. من القانون التجاري بقولها: (تعتبر السفتجة عملا تجاريا مهما كان

<sup>1</sup>-راشد راشد، الأوراق التجارية، الإفلاس والتسوية القضاية في القانون التجاري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999، ص 4.

<sup>2</sup>-نادية فضيل، مرجع سبق ذكره ص 7.

الأشخاص). مرا من شخص يسمى الساحب على شخص وهو المسحوب عليه يدفع مبلغ معين من النقود لدى الإطلاع أو بتاريخ معين أو قابل للتعيين إلى شخص ثالث وهو المستفيد.<sup>(1)</sup>

### المطلب الثاني: إنشاء السفتجة:

لكي تنشأ الكمبيالة صحيحة ومنتجة لآثارها لا بد وأن تتوفر فيها شروطا موضوعية وأخرى شكلية. الشروط الموضوعية لصحة الكمبيالة: مثلها مثل أي عقد من العقود يشترط لصحة الكمبيالة توافر الرضا والمحل والسبب.

1 الرضا: لا يكون التزام الساحب صحيحا إلا إذا توافر شرط الرضا وكان خاليا من العيوب التي تفسده، كالإكراه والتغريب والغبن والغلط. ويستفاد رضا الساحب من توقيعه على سند السحب، إذ يعبر بهذا التوقيع عن إرادته بالالتزام بمقتضى سند السحب. وعلى ذلك إذا وقع الساحب على سند السحب وكانت إرادته غير سليمة، بأن كانت مشوبة بعيب من عيوب الرضا، كان التزامه موقوفا، أي غير نافذا في مواجهته، متى توافر في عيب الرضا الشروط التي تجعله مؤثرا.

وعلى ذلك إذا كان التزام الساحب معيبا جاز له أن يتمسك بعدم نفاذ التزامه قبل دائه المباشر (المستفيد الأول) وقبل كل حامل سيء النية كان يعلم وقت حصوله على السند بالعيب الذي أفسد رضا الساحب. ويفترض حسن نية الحامل حتى يثبت العكس. ولا يكفي توافر رضا الساحب عند التوقيع على سند الساحب لاعتبار السند صحيحا، وإنما يشترط توافر رضا المستفيد أيضا، لأن تحرير السند - كما تقدم - يكون لتسوية علاقة قانونية سابقة بين الساحب والمستفيد، ولا تعد هذه التسوية صحيحة إلا برضا طرفيها الساحب والمستفيد. ويستفاد رضا المستفيد من استلامه وحيازته لسند السحب. إذ دون رضا المستفيد يعد تحرير السند من قبل الساحب مجرد مشروع لإنشاء سند سحب يستطيع الرجوع فيه.

2 المحل: تقدم أن محل الالتزام الصرفي يجب أن يكون دائما مبلغا من النقود، فالورقة التجارية ومنها سند السحب تمثل دائما حقا بمبلغ من النقود، وذلك من خصائصها الأساسية التي تمكنها من تأدية وظائفها الاقتصادية كأداة وفاء واثمان. وعلى ذلك لا يجوز أن يكون محل الالتزام في سند السحب بضاعة أو أداة عمل، لأن ذلك يفقد السند صفته كورقة تجارية ويحوله إلى سند عادي يخضع لحكم القواعد العامة. وما دام محل سند السحب مبلغا من النقود، فإن هذا المحل يكون دائما مشروعا، كما أنه موجود دائما.<sup>(1)</sup>

<sup>1</sup> -رزق الله العربي بن المهدي، الوجيز في القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008، ص 60

3 السبب: يشترط المشرع أن لكل التزام سبب وهو الغرض المباشر من الالتزام، وأن يكون السبب موجودا وصحيا ومباحا، غير مخالفا للنظام العام أو الآداب . وعلى ذلك يشترط أن يكون للالتزام الثابت في سند السحب سببا وأن يكون السبب مشروعاً. وسبب التزام صاحب السند هو العلاقة القانونية بينه وبين المستفيد والتي كانت سببا في تحريره. وقد تكون هذه العلاقة عقد بيع أصبح بمقتضاه الساحب مدينا بالثمن للمستفيد. فالساحب يلتزم بدفع مبلغ السند، لأن المستفيد التزم بتقديم بضاعة إليه. فإن كان الساحب قد تسلم البضاعة عندئذ يكون التزامه بدفع مبلغ السند لسبب موجود وصحيح ومباح وغير مخالف للنظام العام، أي أن يكون سبب التزام الساحب مشروعاً، أما إذا كان سبب التزام الساحب بدفع المبلغ غير مشروع، كما لو كان وفاء لدين قمار فعندئذ يكون التزامه بدفع مبلغ السند باطلا لعدم مشروعية السبب، وعلى ذلك إذا كان السند لسبب غير مشروع كان للساحب أن يدفع ببطلان التزامه قبل دائنه المباشر (المستفيد الأول)، وقبل الحامل سيء النية. ولكن إذا انتقل الحق الثابت في السند بالتظهير إلى حامل حسن النية فلا يجوز للساحب أن يدفع بالبطلان في مواجهته، لأن بطلان الالتزام لانعدام السبب أو لعدم مشروعيته يقتصر أثره على العلاقة بين الساحب ودائنه المباشر ولا يمتد أثر البطلان إلى الحامل حسن النية، لأن انتقال السند بالتظهير إليه يترتب عليه تطهير السند من الدفع<sup>(1)</sup>.

الشروط أو البيانات الشكلية للسفتجة:

لا يكفي أن تفرغ السفتجة في سند مكتوب، بل يجب أن تشمل على بيانات إلزامية ذكرها القانون في المادة 390 من القانون التجاري وتمثل هذه البيانات في:

1 ذكر كلمة سفتجة: يشترط القانون ذكر كلمة (سفتجة) في متن السند نفسه وباللغة المستعملة في

تحريره. فيقال (إدفعوا بموجب هذه السفتجة..) وترجع الحكمة في ذكر هذا البيان إلى التعريف صراحة للسند على أنه سفتجة وليس سند آخر، وفي نفس الوقت، لفت نظر الموقعين إلى أهمية التصرف الذي يقدمون عليه، و الذي يتمثل في انشاء التزام صرفي .

2 توقيع الساحب: يجب ان تتضمن السفتجة توقيع الساحب ، لانه هو الذي ينشئها و يتعهد بدفع قيمتها ، اذا لم يتم المسحوب عليه بالوفاء في ميعاد الاستحقاق . فاذا خلا السند من توقيع الساحب اصبح ورقة لا قيمة لها . و لم يشترط القانون ضرورة ذكر عنوان الساحب رغم ان جرت العادة على ذكره . حتى يستطيع الحامل الرجوع عليه في هذا العنوان اذا كان توقيع الساحب غير واضح . ولا يهم ان يكون

<sup>1</sup>-عزيز العكيلي، شرح القانون التجاري (الجزء الثاني) الأوراق التجارية والعمليات المصرفية ، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2006. ص 46،47

التوقيع بامضاء الساحب ، لكن جرت العادة على ان يرد التوقيع في اسفل السفتجة البيانات الواردة فيها حتى يمكن القول بانها صادرة من الساحب ، ومن ثم لا يصح التوقيع في اعلاه او في وسطها ،  
3 اسم المسحوب عليه: المسحوب عليه هو الشخص الذي يوجه اليه الساحب امرا بالدفع غير انه لا يلزم للسفتجة الا وقع عليها بالقبول ، عندئذ يصبح المدين الاصلي فيها، لذا يشترط القانون التجاري في المادة 390 هذا البيان:(اسم من يلزمه الدفع).

و الامر الصادر من الساحب الى المسحوب عليه ، يفترض وجود علاقة سابقة بينهما يكون فيها الاول دائئا للثاني ، و الدين الذي في ذمة المسحوب عليه هو الذي يسمى بمقابل الوفاء . و وجوده عند المسحوب عليه هو الذي يجعله يقبل السفتجة و يوفي بها في ميعاد الاستحقاق .

هذا ويجوز ان يكون المسحوب عليه شخصا واحدا ، كما يجوز ان يتعدد المسحوب عليهم .

اسم المستفيد : يجب ذكر اسم المستفيد و تعيينه تعيينا دقيقا و كافيا ، ولا يوجد مانع من ان يعين المستفيد بصفته او وظيفته ، كان يذكر مثلا ادفعوا لامر مدير شركة كذا شرطة ان لا يترك هذا البيان مجالا للشك في شخصية المستفيد .

4 تاريخ إنشاء السفتجة ومكانها: يجب أن يذكر في السفتجة تاريخ إنشائها على وجه التفصيل، فبين اليوم والشهر والسنة والتي حررت فيه، وتحديد تاريخ إنشاء السفتجة له أهمية كبيرة تظهر فيما يلي:  
- التأكد من اهلية الساحب وقت تحرير السفتجة.

- احتساب تاريخ الاستحقاق إذا كانت السفتجة مستحقة الدفع بعد مدة معينة من تاريخ إنشائها.

- يحسم تاريخ الاستحقاق إذا كانت السفتجة النزاع الذي يمكن أن يثار عند تراحم عدة حاملين لسفتجات

مسحوب على مقابل وفاء واحد لدى المسحوب عليه، فيتقدم حامل السفتجة ذات التاريخ الاسبق.

- و إذا توقف الساحب عن الدفع ، فيفيد التاريخ معرفة ما إذا كان قد حرر السفتجة عند التوقف عن دفع

ديونه أي في فترة الريبة حتى يمكن تطبيق القواعد الخاصة بهذه الفترة.

- يفيد ذكر التاريخ في السفتجة إحتساب مدة التقادم.

ويعتبر التاريخ المكتوب حجة على اطراف السفتجة وعلى الغير ايضا إلى أن يثبت العكس يكون بكافة طرق الاثبات.(1)

1 -تادية فضيل، مرجع سبق ذكره ص 25/24/23/22.

5 شرط الامر: يجب أن تشمل السفتجة على شرط الامر كما يجب أن يكون لهذا الشرط منجزا غير معلق على قيد أو شرط في دفع مبلغ معين ويكتب شرط الامر قبل إسم المستفيد، فيقال مثلا: (ادفعوا لامر فلان) غير أن شرط الامر لا يعد شرطا الزاميا في تداول السفتجة، إذ يمكن عدم ادراجه والاكتفاء فقط بذكر كلمة سفتجة حتى يتم تداولها بطريق التظهير هذا ما جاء في نص المادة 395 من القانون التجاري: (لكل سفتجة وان لم يشترط فيها صراحة كلمة (الامر) تكون قابلة للتداول بطريق التظهير).

6 مبلغ السفتجة: ان محل السفتجة يجب أن يكون مبلغا من النقود ولا بد من بيان المبلغ المراد دفعه في السفتجة وتعيينه تعيينا دقيقا وقد جرت العادة على كتابة مبلغ السفتجة مرتين، مرة بالارقام في الطرف الاعلى من السفتجة. ومرة اخرة بالحروف في صلب السفتجة ذاتها. ولكن إذا حدث اختلاف بين القيمة المحررة بالحروف، وتلك المحررة بالارقام فإن نص المادة 392 من القانون التجاري قد حسم الامر بقوله (إذا كتب مبلغ السفتجة بالاحرف الكاملة والارقام، فالعبرة عند الاختلاف، للمبلغ المحرر بالاحرف الكاملة. وإذا كتب مبلغ السفتجة عدة مرات بالاحرف أو بالارقام، فالعبرة عند الاختلاف اقلها مبلغا).

7 تاريخ الاستحقاق ومكانه: يجب أن تتضمن السفتجة ميعاد الاستحقاق، ويتحدد ميعاد الاستحقاق كتاريخ إنشاء السفتجة باليوم والشهر والسنة، كما يجوز أن تكون السفتجة مستحقة بمجرد الاطلاع عليها، أو بعد يوم أو اكثر أو شهر أو اكثر من يوم الاطلاع، أو بعد يوم أو اكثر أو شهر أو اكثر من يوم تاريخها، أو في يوم مشهور أو معين كيوم عيد أو موسم أو يوم سوق. هذا ما جاء في المادة 410 حيث نصت بقولها: (يمكن سحب السفتجة: لدى الاطلاع، أو لأجل معين التاريخ، أو ليوم محدد، أما السفاتج التي تتضمن أجال استحقاق أخرى أو استحقاقات متعاقبة فهي باطلة).

إذن لابد من وحدة ميعاد الاستحقاق،  $1, \text{unité de } 1, \text{échéance}$  لأنه لا يجوز أن تتضمن السفتجة مواعيد استحقاق متعاقبة إذ هذا يثير البلبلة والشك، ويعوق تداولها وفي هذه الحالة ما إذا كانت السفتجة خيالية من تاريخ الاستحقاق، تكون مستحقة الأداء بمجرد الاطلاع المادة 10/390 من القانون التجاري.

كما يجب أن تتضمن السفتجة المكان الواجب الدفع فيه، ولهذا المكان أهمية، حيث أن حامل السفتجة ينتقل إلى مكان الاستحقاق للمطالبة بالوفاء وتحرير الاحتجاج عند الامتناع عنه. فإذا لم يبين هذا المكان اعتبر مكان الاستحقاق هو محل المسحوب عليه لأن الأصل أن يسعى الدائن إلى حقه، ولا يجبر المدين على حمله إليه. هذا ما نصت عليه المادة 11/390 من القانون التجاري بقولها: وإذا لم يذكر مكان خاص للدفع، فإن المكان المبين بجانب اسم المسحوب عليه يعد مكانا للدفع، وفي نفس الوقت مكان موطن

### المطلب الثالث: تداول السفتجة :

يعد تداول السفتجة عن طريق التظهير من أهم خصائص الأوراق التجارية، ويجسد التظهير الثقة والسرعة والائتمان إذ لا يجبر حامل الورقة التجارية على انتظار تاريخ استحقاقها إنما يمكنه تظهيرها للمظهر إليه والحصول على قيمتها، كما يجسد التظهير مبدأ تظهير العيوب التي قد تعتري السفتجة.

#### تعريف التظهير:

هو طريقة تجارية لتداول الأوراق التجارية، حيث يوضع بيان مختصر على ظهر الورقة التجارية قصد نقل الحقوق الثابتة فيها بشكل يسير وسريع يستجيب لمقتضيات التجارة التي تقوم على السرعة والائتمان، ويخول التظهير لحامل الورقة التجارية الحصول على المال السائل قبل تاريخ الاستحقاق من المظهر إليه أو الحامل الجديد. ويتم التظهير الاسمي بكتابة عبارة تدل على انتقالها لشخص آخر مثل " إ دفعوا الامر فلان" و يجب أن يكتب التظهير على السفتجة ذاتها أو على ورقة ملحقة و متصلة بها، ويجب أن يكون مستهلا على توقيع المظهر على ظهر السفتجة.

وتفقد السفتجة صفتها وتصبح غير قابلة للتداول إذا وضع في السفتجة شرط "عدم" أو "ليست لأمر" (م

#### 396 ق ت)

وقد منح المشرع إصدار سفتجة لحاملها، و اشترط ضرورة ذكر اسم من يجب الدفع إليه أي المستفيد، أما التظهير للحامل جائز غير أنه يعد تظهيراً على بياض (م 397 ق ت). (2)

1- بالعيساوي محمد الطاهر، مرجع سبق ذكره ص 35/34/33.

1-محاضرات مقياس الأوراق التجارية ' وفاء شيعاوي جامعة 8 ماي 45 قالمة 2010.

التظهير هو بيان يدون على ظهر الكمبيالة، يفيد إحدى أمور ثلاثة: إما نقل ملكية الحق الثابت في الكمبيالة من المظهر إلى المظهر إليه، أو توكيل المظهر للمظهر إليه بتحصيل قيمة الكمبيالة، أو رهن المظهر الحق الثابت في الكمبيالة للمظهر إليه.

ومفاد ذلك أن يكون التظهير إما أن يكون ناقل للملكية أو تظهير توكيلي أو تظهير تأميني.<sup>(1)</sup>

### أنواع التظهير

ينقسم التظهير إلى ثلاث أنواع: التظهير الناقل للملكية وهو الأكثر شيوعا، والتظهير التوكيلي، والتظهير التأميني:

### 1/ التظهير الناقل للملكية Endossement translatif

#### تعريف التظهير الناقل للملكية:

لقد اوجبت الفقرة الرابعة من المادة 396 من ق ت ، إجراء التظهير بلا قيد ولا شرط ، مما يترتب عنه نقل الحقوق المتولد عن السفتجة، إلا أن القانون قد أجاز على وجه الاستثناء اجراء تظهيرين لا ينقلان الحقوق للحامل، يكون أحدهما على سبيل الوكالة، ويكون الآخر على سبيل الرهن.

وهو تظهير تام لأنه ينقل كامل الملكية للحق الثابت في السفتجة لصالح المظهر إليه.<sup>(2)</sup>

شروط التظهير الناقل للملكية: ويتم ذلك بتوفر الشروط الموضوعية والشكلية الآتية:

#### الشروط الموضوعية:

1 الأهلية: باعتبار أن المظهر اتجاه المظهر إليه في نفس مركز الساحب قبل المستفيد، فيجب أن تتوفر فيه الأهلية التجارية، ويجب أن تكون إرادة المظهر والمظهر إليه صحيحة لا يشوبها أي عيب من عيوب الإرادة، فإذا انعدم الرضا كان الالتزام باطلا.

2- الصفة: يجب أن يصدر التظهير من ذي صفة سواء المالك القانوني أو الوكيل المفوض عنه

بالتظهير الناقل للملكية.

1 -سوزان علي حسن، الوجيز في القانون التجاري، نظرية الأعمال التجارية، نظرية التاجر، الشركات التجارية، الأوراق التجارية، الناشر منشأة الأعراف، الاسكندرية، 2004 ص 152.

2 -راشد راشد، الأوراق التجارية، الافلاس والتسوية القاضائية في القانون التجاري الجزائري ، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر ، 1999 ص 54 / 55.



3- **المحل:** محل التظهير هو محل السفتجة و هو المبلغ الوارد على متنها والذي تفترض مشروعيته، والذي يجب ألا يكون معلقا على شرط وإلا عد الشرط كأن لم يكن(م 396 ق ت)، كما يجب أن يكون التظهير على كامل السفتجة، وبذلك يعد التظهير الجزئي باطلا(م 6/396 ق ت)

4- **السبب:** وهو العلاقة الرابطة بين المظهر والمظهر إليه، والتي تسمى أيضا بوصول القيمة، ويشترط في السبب أن يكون حقيقيا ومشروعا.

#### الشروط الشكلية:

1- كتابة التظهير على ذات السفتجة أو على ورقة ملحقة بها.

2- توقيع المظهر على ظهر السفتجة وإذا تعدد المظهرون وجب توقيعهم جميعا على ذات الورقة أو على ورقة ملحقة بها مع ذكر ملخص السفتجة.

3- ذكر البيانات اللازمة كإسم المظهر و تاريخ التظهير واسم المظهر إليه.

#### ملاحظات:

\* يمكن تظهير السفتجة بعد تاريخ الاستحقاق شرط أن يتم ذلك قبل تحرير احتجاج عدم الوفاء(م 402 ق ت)

\* يمكن أن يدرج المظهر شرط يقضي بمنع تظهيرها من جديد(م 398 ق ت)

#### آثار التظهير الناقل للملكية

1- انتقال الحقوق الثابتة في السفتجة أي جميع الحقوق المصرفية المتمثلة في الحق في إعادة تظهيرها بكل أنواع التظهير وحقه في تقديمها للمسحوب عليه للقبول ثم للوفاء وانتقال هذا الحق دون طلب موافقة الساحب أو المسحوب عليه وانتقال ملكية حملة السفتجة المتعاقبين.

2- التزام المظهر بضمان القبول والوفاء غير أنه يحق له أن يشترط عدم ضمان القبول، وبذلك لا يكون ملزما بالضمان للذين ظهرت لهم السفتجة فيما بعد.

3- تمتع المظهر إليه بقاعدة عدم الاحتجاج عليه بالدفع متى كان حسن النية ولم يمس الدفع بالنظام العام كالدفع بإنعدام أو نقص أهلية المدين الساحب أو الدفع بالتزوير أو تخلف البيانات الإلزامية في السفتجة.

## قاعدة تطهير الدفع وعدم الاحتجاج بها

### مفهوم القاعدة:

قاعدة تطهير الدفع يقصد بها تنظيف السفتجة من العيوب التي كانت بها بمجرد تطهيرها، وإعمال هذه القاعدة ضروري لتداول السفتجة بما تقتضيه المعاملات التجارية من سرعة واثمان، ولا يسري مبدأ تطهير الدفع إلا بتوافر هذين الشرطين:

- 1- انتقال ملكية السفتجة بطريق التطهير، وبذلك لا يمكن إعمال القاعدة إذا انتقلت بالميراث أو الوصية، أو كان التطهير توكيلي أو تأميني.
- 2- أن يكون الحامل المظهر إليه حسن النية، والأصل هو حسن النية إلى أن يثبت عكس ذلك، ويتحمل عبء الإثبات كل من له مصلحة في ذلك.

### 1) الدفع التي يطهرها التطهير:

هي الدفع التي لا يمكن الاحتجاج والتمسك بها في مواجهة الحامل حسن النية للتملص من الوفاء بقيمة السفتجة بمجرد تطهير هذه الأخيرة، و تتمثل هذه الدفع فيما يلي:

- 1- الدفع الناشئة عن انعدام السبب أو عدم مشروعيته.
  - 2- الدفع الناتجة عن إهمال الساحب أو خطئه.
  - 3- الدفع الناتجة عن عيوب الإرادة.
- 1 - الدفع المستمدة من أسباب انقضاء الالتزام الصرفي.

### الدفع التي لا يطهرها التطهير:

هي الدفع التي يمكن الاحتجاج والتمسك بها في مواجهة الحامل:

- 1- الدفع المتعلقة بالعيوب الشكلية في السفتجة.
- 2- إذا كانت السفتجة تحمل بيانات اعتبارية ولم يلتزم بها الحامل ليس له حق التمسك بقاعدة حسن النية.
- 3- الدفع الناشئة لإنعدام الأهلية أو نقصها يستطيع كل موقع على السفتجة أن يمسك قبل الجميع بالدفع المتعقبة بنقص الأهلية و انعدامها، المشرع غلب مصلحة القاصر على مصلحة حسن النية في هذا التزوير لأنه لم يصدر عنه التزام صاحبها.

4- الدفع الناشئة عن انتقال سلطة التوقيع أو تجاوزها إذا وقع شخص سفتجة مدعيا نيابية عن الغير دون سند أو تعويض فإن هذا التوقيع لا يلزم الشخص الأصيل المزعوم بل يصبح هو المدين الأصلي.<sup>(1)</sup>

## 2/التظهير التوكيلي، endossement de procuration

### مفهوم التظهير التوكيلي:

وهو يلجأ إليه المظهر لكي ينيب عنه شخصا آخر في قبض الورقة واتخاذ الإجراءات القانونية عند امتناع المسحوب عليه عن الوفاء للرجوع على الموقعين. وخلافا لما رأينا في التظهير الناقل للملكية لا يكفي في التظهير التوكيلي توقيع المظهر دون صيغة التظهير بل يجب أن يدون المظهر عبارة تفيد معنى توكيل المظهر إليه لقبض السند لحساب الموكل (أي المظهر) ففي الغالب يظهر الحامل سند السحب الذي يحوزه إلى البنك الذي يتعامل معه، حتى يحصل على قيمته له ويدخله في حسابه الجاري وهذا هو التظهير لتحصيل قيمة السند. وهذا النوع من التظهير ما هو إلا تطبيق لأحكام الوكالة، حيث يقوم المظهر إليه بدور الوكيل في سعيه نحو تحصيل قيمة السفتجة، ولا تنتقل إليه ملكيتها ولا تجعل المظهر فيها ضامنا لها ولا تسري عليه قاعدة تظهير الدفع أو عدم الاحتجاج. (انظر م 401 ق ت)<sup>(2)</sup>

### صور التظهير التوكيلي

- 1-التظهير التوكيلي الصريح: ويكون عندما يشتمل على عبارة صريحة من العبارات السابق ذكرها والتي تعني أن التظهير توكيلي.
- 2-التظهير السابق أو المعيب: ويكون عندما ينقص التظهير الناقل للملكية بعض البيانات.
- 3-التظهير على بياض: ويكون عندما يوقع المظهر على ظهر السفتجة دون ذكر أي بيان من بيانات التظهير كأن لا يذكر فيه اسم المستفيد.

### آثار التظهير التوكيلي

#### (1) بالنسبة للمظهر و المظهر إليه:

- 1- يتعين على الوكيل تنفيذ الوكالة وفق تعليمات الموكل و أن يسعى لتحصيل قيمتها.

1- محاضرات مقياس الأوراق التجارية. صباح عبد الرحيم، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة 2014.

2- فوزي محمد سامي، شرح القانون التجاري، الأوراق التجارية، الجزء الثاني، دار الثقافة للنشر و التوزيع، عمان، 2008، ص136.

- 2- يلتزم بتقديم حساب للمظهر بكل ما أنفق وكل ما جرى لإقتضاء حقه من تلك المبالغ.
- 3- يجوز للموكل أن ينهي الوكالة في أي وقت يشاء و ذلك بشطب التظهير أو بكتابة لإلغاء التوقيع عليها من المظهر، ولا تنقضي الوكالة بموت أو بفقدان أهلية المظهر. (م 4/401 ق ت)
- 4- لا تنتقل ملكية مقابل الوفاء أي الحق الثابت في السفتجة إلى المظهر إليه بل تضل ملكا للمظهر وعنصرا من عناصر ذمته المالية.

## (2) بالنسبة للمظهر إليه و الغير:

- 1- يكون للمظهر إليه توكيلا الحق في إنتظار تاريخ الاستحقاق لإستفاء حقا أو تظهيرها من جديد.
- 2- يلتزم المظهر إليه بتحصيل المبلغ بتاريخ الاستحقاق من طرف المسحوب عليه، وإجراء احتجاج عدم القبول أو عدم الدفع.
- 3- للغير الاحتجاج على المظهر إلى الوكيل بالدفع التي يمكنهم توجيهها للمظهر (م 2/401 ق ت) (1)

## 3/التظهير التأميني، endossement Pignoratif

### مفهوم التظهير التأميني

وهو ذلك التظهير الذي يقوم فيه المظهر برهن الحق الثابت في سند السحب ضمانا لدين عليه للمظهر إليه، ويكون كذلك عندما تشمل عبارة التظهير "القيمة ضمانا" أو "القيمة رهن" أو أي بيان يفيد التأمين هذا ويحق لحامل سند السحب (المظهر له) أن يستعمل جميع الحقوق الناشئة عنه ولكن إذا ظهره فلا يعد تظهيره إلا على سبيل التوكيل. (2)

### آثار التظهير التأميني

## (1) بالنسبة للمظهر و المظهر إليه:

- 1- تعتبر العلاقة بينهما علاقة رهن يعتبر المظهر فيها هو المدين الراهن، و المظهر إليه هو الدائن المرتهن، فيلتزم المظهر إليه بالمحافظة على السفتجة إلى أن يتقدم للوفاء بها في تاريخ استحقاقها. وله الحق في تحرير احتجاج عدم الدفع إذا امتنع المسحوب عليه عن الدفع و تنظيم دعوى الرجوع على الملتزمين والموقعين عليها في المواعيد القانونية و في حالة تقصيره يعد مسؤولا قبل المظهر عن الأضرار التي تلحقه.

1- محمد السيد الفقي، القانون التجاري، الأوراق التجارية، دط منشورات الحلبي الحقوقية لبنان، 2004، ص 115/116/117.

2- خالد إبراهيم التلاحمة، الوجيز في القانون التجاري، مبادئ القانون التجاري، الشركات التجارية، الأوراق التجارية والعمليات المصرفية، دار وائل للنشر، الطبعة الثانية، عمان، 2006 ص 260.

2- يتم استيفاء الدين المضمون بالرهن قبل المظهر إليه وفقا للحالات التالية:

\* إذا تطابق ميعاد الاستحقاق مع ميعاد الدين المضمون استوفى المظهر له قيمتها و أجرى مقاصة بين قيمة السفتجة وقيمة الدين و أعاد ما تبقى.

\* إذا حل موعد استحقاق السفتجة قبل موعد الدين المضمون استوفى المظهر له قيمتها واستبقاها لديه حتى موعد الدين فيأخذ حقه و يعيد الباقي للمظهر الراهن.

\* إذا حل موعد الدين المضمون قبل موعد استحقاق السفتجة و وفي المظهر بفيتمته و جب على المظهر له رد السفتجة المرهونة لإنهاء الرهن بالوفاء بالدين أما إذا لم يوف المظهر بالدين جاز للمظهر أن يباشر بالتنفيذ على السفتجة المرهونة له تظهيرها وذلك ببيعها في المزاد العلني للأوراق أو إمتلاكها بالتظهير الناقل للملكية واستيفاء قيمتها بتاريخ استحقاقها.

## 2) بالنسبة للمظهر إليه و الغير:

يعتبر التظهير بالنسبة للمظهر إليه، الغير أي المسحوب عليهم، والمظهرين، والضامنين والساحب، كالتظهير التام الناقل للملكية و يترتب عليه امتناع المدين بأن يدفع في مواجهة المظهر إليه بالدفع المستمدة من علاقته الشخصية بالمظهر الراهن، أي تطبق هنا قاعدة تظهير الدفع، ولا يجوز للمدين التمسك بها، في مواجهة المظهر له حسن النية إلا إذا كان هذا الأخير عالما عند انتقالها إليه بوجود هذه الدفع قصد سكوته الأضرار بالمدين (م 6/401 قت) (1)

1- محمد السيد الفقي، مرجع سبق ذكره ص 120.121.

## المبحث الثاني: الشيك Le chèque:

يعد الشيك من أكثر الأوراق التجارية شيوعا في الأوساط التجارية بخلاف باقي الأوراق، فقد وطد العرف الثقة بالتعامل به بين الأشخاص المدنية والتجارية لاسيما أن سحبه يكون دائما على مؤسسة مالية معينة.

لقد تناول المشرع أحكام الشيك في الباب الثاني من الكتاب الرابع المتعلق بالأوراق التجارية من المادة 472 إلى 543 من القانون التجاري، وسنحاول من خلال هذا المبحث توضيح مفهوم الشيك (المطلب الأول)، ثم تحديد شروط صحة الشيك (المطلب الثاني) ثم تداوله (المطلب الثالث):

### المطلب الأول: مفهوم الشيك

هو محرر مكتوب وفق أوضاع شكلية نص عليها القانون يتضمن أمرا من الساحب إلى المسحوب عليه بأن يدفع بمجرد الاطلاع مبلغا من النقود إلى شخص ثالث هو المستفيد أو لأمر هذا الشخص أو لحامله.<sup>(1)</sup>

الشيك هو صك بنك أو مؤسسة مماثلة للدفع للحامل مبلغ من المال ما هو متاح لصاحبها وهو يختلف عن السفتجة في أنه مصمم للتنفيذ الفوري.<sup>(2)</sup>

هو عبارة صك مكتوب يحتوي على ثلاثة أشخاص على نحو ما هو مبين بالنسبة للكمبيالة. يأمر فيه الساحب شخصا آخر يسمى المسحوب عليه بدفع مبلغ معين لشخص ثالث هو المستفيد.<sup>(3)</sup>

هو صك محرر وفق شكل معين حدده القانون، يأمر بموجبه شخص يطلق عليه الساحب شخصا آخر يسمى المسحوب عليه، ويكون في العادة مصرفا بأن يدفع لدى الاطلاع مبلغ معين من النقود لأمره أو لأمر شخص آخر أو للحامل وهو المستفيد.<sup>(4)</sup>

### ومن أهم أنواع الشيك:

**1- الشيك العادي:** وهو الشيك الذي تتوفر فيه كل البيانات الإلزامية، ويتم إصدار دفتر الشيكات من البنك لفائدة صاحب الحساب الذي يصبح حقا خالصا لصاحبه، فيستطيع بذلك لسداد دينه أن يسحب

1- عزيز العكيلي، مرجع سبق ذكره ص 206.

2 - DELEBECQUE prilipe, traité de droit commercial, tome 2, delta, beyrouth, 2003 p 565

3- علي حسن يونس، الأوراق التجارية، دار الفكر العربي، ملتزم الطبع والنشر، مصر، د.ت.ن، ص 11.

4- عبد القادر البقيرات، مرجع سبق ذكره ص 137.

ورقة من الدفتر على حساب المسحوب عليه، وكل مصرف يعدّ نموذج من الشيكات تسلّم مجاناً لأصحاب الحسابات. (1)

**2- الشيك المسطر: le chèque Barré** هو شيك عادي يوجد به خطان متوازيان على وجهه وفي إحدى جوانبه، ولا تؤدي قيمته إلا لمصرف معين أو مؤسسة مالية أو هيئة مشابهة، و يتم تداوله بطريق التظهير إذا كان لأمر أو بالتسليم إذا كان لحامله، والشيك المسطر نوعان:

- **الشيك المسطر تسطيرا عاما:** أي يكون السطران الموجودان في جانب الشيك لا يحويان بينهما أي عبارة أو يكتب فيه صيغة بنك أو مصرف أو مؤسسة مالية دون تحديد ماهيتها، فهذا الشيك يتم التعامل به بين كل البنوك في تسوية الحسابات و إجراء المقاصة و غيرها من العمليات المتداولة بينها.

- **الشيك المسطر تسطيرا خاصا:** وهو الذي يحتوي بين السطرين اسم بنك معين، وبالتالي لا يجوز للمسحوب عليه أن يوفي بقيمته إلا لهذا البنك المعني بالذات أو البنك الذي تم توكيله لقبض قيمة الشيك. (2)

**3- الشيك المقيد في الحساب: Le chèque à porter en compte ou compensation** وهو الشيك الذي لا يمكن الوفاء به نقدا إنما تقيد قيمة الشيك في حساب شخص ما، وقد أخضع المشرع هذا النوع من الشيكات المعدة للقيّد في الحساب والتي تكون مسحوبة في الخارج وواجبة الوفاء في الجزائر تعتبر كشيكات مسطرة المادة 514 ق ت ج. (3)

**4- الشيك المؤشر:** الأصل أنه لا وجود للقبول في الشيك لأنه واجب الدفع بمجرد الإطلاع بخلاف السفتجة، غير أنه بناء على طلب الساحب أو الحامل يمكن للمسحوب عليه أن يؤشر على الشيك مما يثبت وجود مقابل الوفاء في تاريخ التأشير. (م 475 ق ت)

**5- الشيك المعتمد: Le chèque Certifier** وهو الشيك الذي يتم التأشير عليه من طرف المسحوب عليه ليس للدلالة على القبول إنما للتأشير على وجود مقابل الوفاء لصالح الحامل، فلا يمكن بذلك للساحب أن يسحب قيمة الشيك الموجود في حسابه بعد عملية الاعتماد. (م 483 ق ت)

1- راشد راشد، مرجع سبق ذكره ص 128.

2- نادية فضيل، مرجع سبق ذكره ص 117/118/119/120.

3- دغيش أحمد، الشيك وفق التعديلات الجديدة للقانون التجاري الجزائري، منشورة في مجلة دفاتر السياسة والقانون، للعدد الرابع، جانفي 2011، ص 144.

6- شيك المسافرين: **de voyage chèque** يتم سحب هذا النوع من الشيكات من البنوك على فروعها ووكالاتها بالخارج لفائدة المتعاملين مع هذه البنوك، إذ يمنح البنك المتعامل معه خطابا يمكنه من أن يستوفي قيمته التي يتضمنها من أحد الفروع الموجودة بالخارج بعد إجراء توقيع مطابق لتوقيعه الذي أودعه بالبنك الرئيسي.

7- الشيك البريدي: من خلال المادة 474 من القانون التجاري، يتبين لنا أن مراكز الصكوك البريدية أيضا تقوم بإصدار شيكات تحتوي كل البيانات الإلزامية في الشيكات المصرفية، و بذلك فهي لا تختلف عن هذه الأخيرة إلا في كونها غير قابلة للتداول بطريق التظهير، إضافة إلى أن القيمة المراد تحصيلها محددة حسب ما إذا كان السحب لحساب الساحب نفسه أم لحساب الغير. ( انظر القانون رقم 03/2000 المؤرخ في 2000/08/05 والمتعلق بالقواعد العامة الخاصة بالبريد والمواصلات السلوكية اللاسلكية)

8- الشيك الإلكتروني: وهو الذي يتم التعامل به فيما يخص التجارة الإلكترونية ويعتمد على اتصال مشرف بين البنك والعميل، وهو قابل للتداول عن طريق التظهير في الدول المتطورة إلكترونيا والتي تعتمد على بطاقات الائتمان والبطاقات الذكية والمشفرة وبطاقات الصرف البنكي...<sup>(1)</sup>

### المطلب الثاني: إنشاء الشيك

على غرار باقي الأوراق التجارية يشترط لصحة الشيك والتعامل به توفر شروط موضوعية وشروط شكلية نذكرها:

#### الشروط الموضوعية:

الرضا: بما أن إصدار الشيك كباقي الالتزامات القانونية الإرادية يجب أن يتوافر فيه الرضا الصحيح الخالي من كل العيوب.

الأهلية: لا يتوجب توفر الأهلية التجارية في صاحب الشيك إلا إذا صدر من تاجر ولأغراض تجارته، وتطبيقا لذلك إذا فقد الساحب أهليته فلا يؤثر ذلك على الشيك (م 504 ق ت)

المحل: هو المبلغ النقدي الذي يجب أن يكون موجودا و محقق الوجود وقت إصدار الشيك.

السبب: يجب أن يكون السبب في العلاقة الأصلية التي تربط بين الساحب والمستفيد مشروعا.<sup>(2)</sup>

1- عبد القادر البقيرات، مرجع سبق ذكره ص 165/166.

2- عبد الحميد الشواربي، القانون التجاري، الأوراق التجارية، في ضوء الفقه، دط، الناشر منشأة المعارف، الاسكندرية، دت ن، ص 272/171/270.



## الشروط الشكلية

جعل المشرع للشيك نموذجا موحدا، بحيث تقوم كل مؤسسة مالية أو مصرفية باستخراج دفاتر شيكات باسم المتعاملين معها (م 537 ق ت)، ويدون فيها كل البيانات اللازمة في الشيك. (م 472 ق ت) أولا/ البيانات الإلزامية

1 - تسمية الورقة بأنها شيك باللغة المحرر بها.

2 - أمر منجز غير معلق على شرط بدفع مبلغ معين.

3 - اسم المسحوب عليه .

4 - بيان مكان الدفع .

5 - بيان تاريخ إنشاء الشيك ومكانه.

6 - توقيع الساحب.

## ثانيا/ البيانات الاختيارية

1 - تعيين اسم المستفيد من الشيك:

يعد اسم المستفيد في الشيك من البيانات الاختيارية على خلاف السفتجة وفقا لما نصت عليه المادة 476 و المادة 477 من القانون التجاري.

2 -المحل المختار: يجوز أن يكون الشيك واجب الدفع في موطن الغير سواء بالمنطقة التي يوجد فيها موطن المسحوب عليه أو بمنطقة أخرى، بشرط أن يكون الغير مصرفا أو مكتبا للصكوك البريدية... (م 478 ق ت)

3 -الضمان الاحتياطي: يمكن أن يعين في الشيك ضامن احتياطي يضمن وفاء قيمة الشيك وفق ما جاءت به المادة 497 (ق ت) بنصها " إن وفاء مبلغ الشيك يمكن أن يضمن كليا أو جزئيا بضامن احتياطي كفيل...."

4 - شرط الرجوع بدون مصاريف أو بدون احتجاج: يمكن للساحب أو المظهر أو الضامن الاحتياطي أن يشترط على المستفيد عدم إجراء احتجاجات (م 518 ق ت)، وإذا اشترط الساحب هذا الشرط سرت آثاره على جميع الموقعين، أما إذا اشترطه أحد المظهرين أو أحد ضامني الوفاء فلا تسري آثاره إلا عليه وحده.

## 5 - تعدد النظائر والنسخ:

\*بالنسبة للنظائر: من خلال المادتين 524 و 525 (ق ت) يتبين لنا أنه يجوز تحرير الشيك من عدة نظائر متماثلة بالشروط التالية:

- أن يرد اسم المستفيد على الشيك أي لا يكون لحامله.
  - يجب أن يصدر الشيك في الجزائر و يكون واجب الدفع في بلد آخر أو العكس.
  - يجب أن يرقم كل نظير على حدا و إلا اعتبر كل واحد من النظائر شيكا مستقلا.
- ويعد الوفاء بقيمة الشيك مقابل نظير من النظائر مبرئا لذمة الساحب و المسحوب عليه و تبطل باقي النظائر.

\*وبالنسبة للنسخ: فقد أجاز المشرع التجاري التعامل بها لنصه في المادة 508 (ق ت) على أنه: "في حالة ضياع الشيك يجوز للمالك أن يطالب بوفاء قيمته بموجب نسخته الثانية أو الثالثة أو الرابعة... الخ"<sup>(1)</sup>

### أشكال إنشاء الشيك

- 1 - إنشاء الشيك لفائدة شخص مسمى: يذكر فيه اسم المستفيد صراحة مع ذكر عبارة لأمر أو عدم ذكرها.
- 2 - إنشاء الشيك لفائدة شخص مسمى مع عبارة ليس لأمر: يذكر فيه اسم المستفيد مع ذكر عبارة ليس لأمر وفي هذه الحالة لا يمكن تداول الشيك إلا بطريق حوالة الحق.
- 3 - إنشاء الشيك لفائدة الحامل: يعد الشيك لحامله عندما لا يذكر فيه اسم المستفيد أو يذكر فيه صراحة أنه لحامله، ولا يتم تداول الشيك لحامله إلا بطريق التسليم لقلّة الضمانات فيه.<sup>(2)</sup>

### المطلب الثالث: تداول الشيك و الوفاء بقيمته

نتناول من خلال هذا المطلب طرق تداول الشيك و الوفاء بقيمته و الامتناع عن الوفاء بقيمة الشيك: طرق تداول الشيك و الوفاء بقيمته

1- بلعيساوي محمد الطاهر، مرجع سبق ذكره ص 205/197.

2- عبد القادر البقيرات، مرجع سبق ذكره ص 147.

يتم تداول الشيك وفقا للمادتين 485 و 487 من القانون التجاري عن طريق التظهير، وتطبق في ذلك نفس الأحكام المتعلقة بتظهير السفتجة، ويتم تداوله حسب شكل إنشائه، ثم نتناول الوفاء به، والامتناع عن الوفاء به:

تداول الشيك:

### أولا/ التظهير الناقل للملكية

وهو الذي ينقل الحق الثابت في الشيك من المظهر إلى المظهر إليه، و يشترط فيه كل الشروط الموضوعية والشكلية في السفتجة. (م 486، 487، 496 ق ت)

- 1- يمكن أن يتم تظهير الشيك الاسمي لأمر فتنقل ملكيته انتقال تام (م 1/485 ق ت)
- 2- يمكن تظهير الشيك الاسمي مع شرط ليس لأمر، ولا يكون إلا بطريق حوالة الحق المدنية (م 2/485 ق ت)

3- أما الشيك لحامله أو ما يسمى بالشيك على بياض أي الذي لا يذكر فيه اسم المستفيد فيجوز تظهيره و هنا يجوز للحامل إما أن:

- يملأ الفراغ بذكر اسمه أو اسم شخص آخر.
  - أو يقوم بتظهير الشيك مرة أخرى على بياض أو لفائدة شخص آخر.
  - أو يقوم بتسليم الشيك لشخص من الغير دون ملاً للفراغ أو تظهير للشيك.
- و تتمثل آثار التظهير الناقل للملكية في:

- 1- نقل ملكية الحق الثابت في الشيك. (م 1/489 ق ت)
- 2- التزام المظهر بضمان الوفاء بقيمة الشيك بالتضامن مع باقي الموقعين. (م 490 ق ت)
- 4 - تظهير الدفع. (م 494 ق ت) <sup>(1)</sup>

### ثانيا/ التظهير التوكيلي

يرد على متن الشيك بأي عبارة تفيد التوكيل، ولا يمكن للوكيل تظهيره تظهيراً ناقلاً للملكية، ولا تنتهي علاقة الوكالة بوفاء الموكل أو بفقد الأهلية إنما تبقى مستمرة حتى استثناء قيمة الشيك (م 495 ق ت)

1- عبد الحميد الشواربي، مرجع سبق ذكره ص 282.

### الوفاء بقيمة الشيك

لقد أكدت المادة 500 من القانون التجاري على أنه: إذا قدم الشيك للوفاء قبل اليوم المعين فيه كتاريخ لإصداره يكون واجب الوفاء يوم تقديمه\*

غير أنه منح مواعيد قصيرة لعرض الشيك على المسحوب عليه، لحمايته من تراكم الشيكات مما يؤدي لعجزه عن دفعها كلها في آن واحد، وتكون مواعيد عرض الشيك للوفاء وفق نص المادة 501 قانون تجاري على النحو الآتي:

1- عشرون يوماً: إذا كان الشيك مسحوباً في الجزائر وواجب الدفع فيها.

2- ثلاثون يوماً: إذا كان الشيك صادر في إحدى بلدان البحر الأبيض المتوسط أو أوروبا وواجب الدفع في الجزائر.

3- سبعون يوماً: إذا كان الشيك صادر بلدان أخرى.

وإذا وافق اليوم الأخير من الأجل الذي يمنحه القانون لإتمام الإجراءات المتعلقة بالشيك لاسيما تقديمه للوفاء أو تحرير الاحتجاج يوم عطلة أو عيد رسمي فيمتد إلى يوم العمل الذي يليه (م 532 ق ت)، و اليوم المعتبر لهذه الأجل لا يدخل في حساب المهل (م 533 ق ت) كما أن حالة القوة القاهرة تمدد الأجل إلى غاية زوالها (م 534 ق ت)، وانتهاء ميعاد التقديم للوفاء لا يمنع الحامل من مطالبة المسحوب عليه بوفاء قيمة الشيك، وعليه يسقط حق الحامل في الرجوع على باقي الملتزمين (م 503 ق ت)

### الامتناع عن الوفاء بقيمة الشيك

قد يمتنع المسحوب عليه عن الوفاء بقيمة الشيك في الحالات التالية:

- 1 - عدم وجود حساب مصرفي للساحب، و أن الشيك مسحوب من بنك آخر.
- 2 - عدم وجود رصيد في حساب الساحب أو أنه موجود و غير كاف. (يمكن الوفاء الجزئي)
- 3 - استرداد مقابل الوفاء من طرف الساحب قبل عرض الشيك على الحامل.
- 4 - إجراء معارضة لأجل عدم الوفاء بقيمة الشيك في حالة الضياع و إفلاس الحامل.
- 5 - إذا تبين للمسحوب عليه وجود تزوير و تحريف في الشيك نتيجة محو أو شطب..
- 6 - إذا تأكد المسحوب عليه من أن الحامل غير شرعي بوجود سلسلة منقطعة من التظهيرات (م 491 ق ت)

5 - وجود عيب شكلي في الشيك كخلوه من أحد البيانات الإلزامية. (1)

### المبحث الثالث: السند لأمر Le billet à ordre

نظم المشرع أحكام السندفي القانون التجاري من المادة 465 إلى المادة 471، والملاحظ أنه لم يسهب في بيان أحكامه وتوضيحها بل اكتفى بالإحالة إلى أحكام السفتجة التي لا تتعارض مع أهم خصائصه.

#### المطلب الأول: مفهوم السند لأمر

السند لأمر أو الاذني هو عبارة عن محرر مكتوب يلتزم فيه الساحب بأن يدفع للمستفيد مبلغ من النقود بمجرد الاطلاع أو في ميعاد معين أو قابل للتعيين، ويختلف السند لأمر عن السفتجة في أنه لا يشتمل إلا على شخصين المحرر المتعهد والمستفيد، فالمتعهد في السند لأمر بمثابة ساحب ومسحوب عليه في آن واحد(2)

السند لأمر هو لقب أطلق على شخص يوافق على دفع مبلغ محدد في تاريخ محدد، والسند لأمر ليس كالكمبيالة لها ثلاثة أشخاص في العملية بل اثنان فقط المستفيد و المتعهد. (3)

هو ورقة تجارية يتعهد بمقتضاها شخص يسمى المحرر بدفع مبلغ من النقود في تاريخ معين لإذن أو لأمر شخص يسمى المستفيد. وتناول المشرع هذه الورقة بالتنظيم في الفصل الثاني من الباب الأول من الكتاب الرابع من القانون التجاري الجزائري. وقد جاء تنظيم هذه الورقة مقتضبا بسبب خضوعه لمعظم الأحكام المطبقة على السفتجة.

ولقد أحال المشرع في المادة 467 من القانون التجاري في أغلب أحكام السفتجة التي تنطبق على السند لأمر. إلا أن هذا الأخير يختلف عن السفتجة من حيث أن السند لأمر يتضمن في الأصل طرفين هما المحرر والمستفيد بما يعني أن المحرر يكون ورقة ثلاثية الأطراف، الساحب والمسحوب عليه والمستفيد(4)

1- راشد راشد، مرجع سبق ذكره ص 152/153/154.

2- خالد إبراهيم التلاحمة، القانون التجاري، مبادئ القانون التجاري الشركات التجارية الأوراق التجارية والعمليات المصرفية، الطبعة الأولى، جبهة للنشر والتوزيع، د م ن، د س ن، ص 291/292.

3 -DE JUGLART Michel, IPPOLITO Benjamin, cours de droit commercial : avec travaux dirigés et sujets d'examen, montchrestien, pris, 1995 p 229

4- بلعيساوي محمد الطاهر، مرجع سبق ذكره ص 171.

### المطلب الثاني: شروط صحة السند

كي يكون السند لأمر سندا صحيحا يشترط أن تتوفر فيه شروط موضوعية وشكلية سنتناولها في هذا المطلب:

#### الشروط الموضوعية

يشترط في صحة السند باعتباره إلتزاما صرفيا نفس الشروط الواجب توفرها في السفتجة وهي الرضا وسلامته من العيوب بالنسبة لمحرره ومظهره وضامنه بالإضافة إلى كون محل الإلتزام مبلغا معيناً من النقود، ووجوب شرعية السبب.

#### الشروط الشكلية

يعتبر السند لأمر كالسفتجة تصرفا شكليا يلعب الشكل فيه دورا جوهريا، وقد نصت المادة 465 من القانون التجاري على البيانات الإلزامية فيه وهي:

- 1- شرط الأمر أو تسمية الورقة بأنها سند لأمر بنفس لغة تحريره.
- 2- وعد منجز غير معلق على شرط بدفع مبلغ معين.
- 3- تحديد أجل الاستحقاق.
- 4- تحديد مكان الوفاء.
- 5- اسم المستفيد الذي يكون الوفاء له أو لأمره.
- 6- تحديد تاريخ السحب و المكان الذي تم فيه.
- 6 توقيع من حرر السند أي الساحب.

## ملاحظات:

\* تطبق على السند لأمر أحكام السفتجة فيما لا يتعارض مع طبيعته وذلك وفقا للمواد من 467 إلى 470 من القانون التجاري، أي كل ما يتعلق بالتطهير، النسخ، التحريف، الاستحقاق، الوفاء، الوفاء بطريق التدخل، الرجوع لعدم الوفاء، الاحتجاجات، سند الرجوع، ، التقادم.

\* يختلف السند لحامله عن السند لأمر في إمكانية عدم ورود اسم المستفيد به والذي يمكن أن يتم تداوله بالتسليم، إلا أنه لا تظهر عليه توقيعات ممن تداولوه مما يقلل ضمانات الوفاء به.(1)

## المطلب الثالث: تداول السند لأمر

يتداول السند لأمر بطريق التطهير، ويخضع في ذلك لقواعد الكمبيالة المتعلقة بالتطهير. فيجوز أن يكون التطهير ناقلا للملكية أو توكليا أو تأمينيا على التفصيل الذي سبق بيانه عند دراسة الكمبيالة. ويترتب على التطهير الناقل للملكية كذلك نفس الآثار التي تترتب على تطهير الكمبيالة وبوجه خاص فيما يتعلق بعدم جواز الاحتجاج بالدفع على الحامل حسن النية(2).

يتم تداول السند لأمر الصحيح وهو الذي تضمن البيانات الإلزامية الواجبة بطريق التطهير ، باعتبار أنه ورقة تجارية مثله مثل السفتجة ويخضع في ذلك إلى الأحكام المتعلقة بالسفتجة.

والملاحظ أن السند لأمر يقبل التطهير الناقل للملكية والتطهير التوكلي وكذا التأميني، بمعنى أنه يمكن أن يكون تطهير السند لأمر ناقلا للملكية، كما يمكن أن يكون التطهير توكليا أو تأمينيا على نفس الأحوال والأحكام التي سبق التعرض لها في السفتجة(3).

1- نادية فضيل، مرجع سبق ذكره ص 109/108.

2- وائل أنور بندق، مصطفى كمال طه: مرجع سبق ذكره ص 233/232.

3- عبد الحميد الشواربي، مرجع سبق ذكره، ص 266.

خاتمة



# الخاتمة

وفي الأخير نلخص أن موضوع تحصيل الأوراق التجارية هو من أكثر المواضيع التي يولى لها الأهمية في شتى الأنظمة المصرفية كما أنه يعد من أكثر العمليات التي تقوم بها البنوك التجارية خاصة في دول الشرق الأوسط ويبدو هذا جليا في مختلف التشريعات العربية التي تناولت عملية التحصيل في قانونها التجاري، وإن كان التشريع الجزائري قد تغاضى على مثل هذا النوع من العمليات بعدم توسعه فيها وهذا لا لسبب إلا لنقص التعامل بالأوراق التجارية بين التجار في الجزائر، كما نلخص من بحثنا في موضوع تحصيل قيمة الأوراق التجارية أن هذه العملية ترد بالدرجة الأولى على السفتجة والشيك وأخيرا السند لأمر، وزيادة على ذلك فإننا نجد أن مختلف التعريفات الفقهية والتشريعية التي تطرقنا إليها تكاد تكون متطابقة مع بعضها البعض ويبقى الاختلاف طفيفا من حيث الجانب التطبيقي لهم

ولقد تناولنا ماهية عملية التحصيل وستنتجنا أن أهميتها تكمن في أنها سهلة التداول وتميزها بالسرعة في تحويلها إلى سيولة نقدية، كما تعتبر أداة وفاء تقوم مقام النقود، كما يجد حامل الورقة التجارية نفسه مستفيدا من هذه العملية، وكذلك الطبيعة القانونية لهذه العملية وتطرقنا كذلك إلى تقديم الأوراق التجارية بأنها محرر مكتوب وفق أوضاع شكلية يحددها القانون قابل للتداول بالطرق التجارية، حيث تختص في أنها تخضع في مجموعها لقواعد قانونية خاصة تسمى "قانون الصرف" وانها محررات شكلية ولا يمكن أن تتضمن إلا أمرا، أو تعهد بدفع مبلغ معين من النقود واخيرا من الوسائل اللصيقة بعالم التجارة، ومن أهم وظائفها أنها وسيلة لتنفيذ عقد الصرف وآداة وفاء وإئتمان، ثم تطرقنا كذلك إلى تطبيقات التحصيل لكل ورقة على حدى وتم تسليط الدراسة على الكيفية التي تتداول بها الورقة لتحصيل قيمتها، ومن خلال بحثنا هذا فقد خلصنا إلى التوصيات والمقترحات التالية:

1. إن التشريع الجزائري نجده يعاني من فراغ بخصوص النصوص القانونية المنظمة لعملية التحصيل وهو ما يجب تداركه من أجل إنعاش هذه العملية بتشجيع العملاء من التجار وكذا البنوك على العمل بها وذلك لها من دور في تنشيط المعاملات التجارية.
  2. من أجل إرساء دور الأوراق التجارية في الاقتصاد الجزائري وجب على المشرع اللجوء إلى ابتداء قواعد قانونية صارمة بخصوص تقوية الضمانات في الأوراق التجارية.
- كما نلخص من دراستنا هذه أن عملية التحصيل في طريقها للزوال وذلك راجع للتطور التكنولوجي في مجال الائتمان المصرفي الذي أدى إلى حلول أدوات إئتمانية جديدة حلت محل الأوراق التجارية وهذا ما زاد من تقليص دائرة التعامل بالأوراق التجارية ليس في الجزائر فحسب بل في مختلف دول العالم.

## قائمة المصادر والمراجع

أ-المصادر:

الأوامر والقوانين:

الأمر رقم 70-95، المؤرخ في 20 رمضان 1375 الموافق لـ 26 سبتمبر 1975، المعدل والمتمم بالقانون 05-02 المؤرخ في 27 ذي الحجة، 1425 الموافق لـ 2 فبراير 2005، المتضمن القانون التجاري الجزائري.

ب-المراجع:

الكتب باللغة العربية:

أكرم ياملكي: الأوراق التجارية والعمليات المصرفية جامعة جرش الاهلية، الناشر الدار العلمية الدولية ودار الثقافة للنشر والتوزيع الطبعة الأولى عمان، 2001

بالعيساوي محمد الطاهر: الوجيز في شرح الأوراق التجارية، الطبعة الثانية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2008

التسيير المحاسبي والمالي السنة الثانية من التعليم الثانوي شعبة تسيير واقتصاد الديوان الوطني للمطبوعات المدرسية

خالد إبراهيم التلاحمة: الوجيز في القانون التجاري، مبادئ القانون التجاري، الشركات التجارية، الأوراق التجارية والعمليات المصرفية، دار وائل للنشر، الطبعة الثانية، عمان، 2006

راشد راشد" الأوراق التجارية، الإفلاس والتسوية القاضائية في القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999،

راشد راشد: الأوراق التجارية، الإفلاس والتسوية القاضائية في القانون التجاري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999،

رزق الله العربي بن المهدي: الوجيز في القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008

سوزان علي حسن. الوجيز في القانون التجاري. نظرية الأعمال التجارية، نظرية التاجر، الشركات التجارية، الأوراق التجارية، الناشر منشأة الأعراف، الاسكندرية، 2004

عبد الحق ابو عتروس : المجيز في تقنية البنوك ، دار المطبوعات للنشر والتوزيع ، الجزائر 2013  
عبد الحميد الشواربي: القانون التجاري، الأوراق التجارية، في ضوء الفقه، دط، الناشر منشأة

المعارف، الاسكندرية، د ت 1- خالد إبراهيم التلاحمة: القانون التجاري، مبادئ القانون التجاري

الشركات التجارية الأوراق التجارية والعمليات المصرفية، الطبعة الأولى، جبهة للنشر والتوزيع، د م ن، د س ن

عبد القادر البقيرات: القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010،  
عزيز العكيلي: شرح القانون التجاري (الجزء الثاني) الأوراق التجارية والعمليات المصرفية ، دار الثقافة  
للنشر والتوزيع، عمان، 2006

علي البارودي : العقود وعمليات البنوك التجارية ،دار المطبوعات الجامعية ، الاسكندرية 2001  
علي حسن يونس: الأوراق التجارية، دار الفكر العربي، ملتزم الطبع والنشر، مصر، د.ت.ن،  
فوزي محمد سامي: شرح القانون التجاري، الأوراق التجارية، الجزء الثاني، دار الثقافة للنشر و  
التوزيع، عمان، 2008،

محمد السيد الفقي: القانون التجاري، الأوراق التجارية، دط، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان،  
2004،

محي الدين اسماعيل علم الدين: موسوعة أعمال البنوك من الناحيتين القانونية و العملية، الطبعة  
الثالثة، الجزء الأول، النسر الذهبي للطباعة، 2001

مصطفى كمال طه: الأوراق التجارية، العقود التجارية وعمليات البنوك، الإفلاس، دار المطبوعات  
الجامعية، الإسكندرية، 1999.

منير علي هليل: مبادئ القانون التجاري، د ط، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2012

1-نادية فضيل:الأوراق التجارية في القانون الجزائري، دار هومة للطباعة والنشر، الجزائر، 1998

-وائل انور بندق، مصطفى كمال طه: الأوراق التجارية وسائل الدفع الالكترونية الحديثة، الناشر دار  
الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2007

**المعاجم والقواميس:**

المنجد في اللغة والأعلام: الطبعة الأربعة، المطبعة الكاثوليكية، دار المشرق، بيروت 2003  
**المذكرات:**

حسام الدين سماعيل : خصم و تحصيل الأوراق التجارية ( دراسة مقارنة ) شهادة ليسانس حقوق،  
جامعة قاصدي مرباح ورقلة 2013 ص 36/35.

**المجلات**

دغيش أحمد: الشيك وفق التعديلات الجديدة للقانون التجاري الجزائري، منشورة في مجلة دفاتر

السياسة والقانون ، للعدد الرابع، جانفي 2011، ص

**محاضرات:**

محاضرات مقياس الأوراق التجارية ، وفاء شيعاوي جامعة 8 ماي 45 قالمة 2010.

محاضرات مقياس الأوراق التجارية. صباح عبد الرحيم، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة 2014.

## الكتب باللغة الأجنبية:

DELEBECQUE prilipe, traité de droit commercial, tome 2, delta, beyrouth, 2003 p 565  
DE JUGLART Michel, IPPOLITO Benjamin, cours de droit commercial : avec travaux dirigés et sujets d'examen, montchrestien, pris, 1995

الملاحق







## فهرس المحتويات

الإهداء.....	
الشكر.....	
ملخص.....	
فهرس المحتويات.....	
مقدمة.....	

## الفصل الأول

المبحث الأول: قانون الصرف.....	
المطلب الأول: مفهوم قانون الصرف.....	
المطلب الثاني: تطور قانون الصرف.....	
المطلب الثالث: لأسس التي يقوم عليها قانون الصرف.....	
المبحث الثاني: ماهية التحصيل.....	
المطلب الأول: مفهوم عملية التحصيل.....	
المطلب الثاني: أهمية عملية التحصيل.....	
المطلب الثالث: الطبيعة القانونية لعملية التحصيل.....	
المبحث الثالث: تقديم الأوراق التجارية.....	
المطلب الأول: مفهوم الأوراق التجارية.....	
المطلب الثاني: وظائف الأوراق التجارية.....	
المطلب الثالث: خصائص الأوراق التجارية.....	
الفصل الثاني: تطبيقات التحصيل	

المبحث الأول: السفتجة.....	
المطلب الأول: مفهوم السفتجة.....	
المطلب الثاني: إنشاء السفتجة.....	
المطلب الثالث: تداول السفتجة.....	
المبحث الثاني: الشيك Le chèque.....	
المطلب الأول مفهوم الشيك.....	
المطلب الثاني إنشاء الشيك.....	
المطلب الثالث: تداول الشيك و الوفاء بقيمته.....	
المبحث الثالث: السند لأمر Le billet à ordre.....	
المطلب الأول: مفهوم السند لأمر.....	

.....	المطلب الثاني: شروط صحة السند
.....	المطلب الثالث: تداول السند لأمر
.....	الخاتمة
.....	قائمة لمصادر والمراجع