

المخاطر الناجمة عن عملية الخصم والأساليب المتبعة من قبل البنوك للتخفيف منها.

The Risks Arising from the Discount Process and the Methods used by Banks to Mitigate them.

مصباح فاطمة*

جامعة جيلالي ليابس - سيدي بلعباس، الجزائر

messabih-fatima@outlook.com

- تاريخ الإرسال: 2020/10/30 - تاريخ القبول: 2020/12/18 - تاريخ النشر: 2020/12/21

الملخص: الأوراق التجارية هي تعهدات مكتوبة لدفع مبلغ من النقود. وهي قابلة للتحويل من شخص لآخر. والأصل أن تخضم الأوراق التجارية بطريقة الخصم التجاري ما لم ينص على خلاف ذلك. والأوراق التجارية ثلاثة أنواع هي: الكمبيالة والسند الأدنى والشيك. وفي الكثير من الحالات تتم عملية تسديد الديون قبل مواعيد استحقاقها من خلال البنوك التجارية، وعندما يقبل البنك خصم الورقة التجارية فإنه يقوم بدفع قيمة الورقة إلى المستفيد مخصوماً منها مصاريف الخصم والعمولة، ومصاريف التحصيل. وجمع هذه المصاريف يمكن حساب ما يسمى بالمعدل الحقيقي للخصم، فإذا طبقناه على القيمة الاسمية ووفقاً للمدة الفاصلة بين تاريخ الخصم وتاريخ الاستحقاق فإنه يعطي نفس القيمة التي يحصل عليها المستفيد بعد الخصم وتعرف باسم القيمة الحالية للورقة التجارية. وفي ميعاد الاستحقاق يقوم البنك بتقديم الورقة التجارية للمدين ويحصل على قيمتها الاسمية.

الكلمات الافتتاحية: الخصم - البنك - الائتمان - أوراق المجاملة - التشريع الجزائري.

Abstract: Commercial papers are written pledges to pay an amount of cash. And it is transferable from person to person. The basic principle is that commercial papers are deducted using the commercial discount method, unless otherwise stipulated. Commercial papers are of three types: the bill of exchange, the promissory note, and the check. In many cases, the debt repayment process takes place before their maturity dates through commercial banks, and when the bank accepts the deduction of the commercial paper, it pays the value of the paper to the beneficiary minus the deduction and commission fees, and collection expenses. These expenses can be calculated what is called the real discount rate. If we apply it to the nominal value and according to the period between the discount date and the due date, it gives the same value that the beneficiary gets after the deduction and is known as the current value of the commercial paper. On the due date, the bank presents the commercial paper to the debtor and gets its face value.

Keywords: Debit - Bank - Credit - Courtesy papers - Algerian legislation.

* المؤلف المرسل: مصباح فاطمة.

مقدمة:

يعتبر دور الأوراق التجارية عامة والكمبيالة خاصة شديد الأهمية في أغلب العمليات المصرفية، حيث أن الأوراق التجارية في نطاقها القانوني الخاص قد هيأت للائتمان التجاري مكانته، كما أن الدين الثابت بها قابل للحركة السريعة من دائن إلى دائن دون أن تضعف قيمته الائتمانية، وتزداد كلما انتقلت الورقة وتلقت توقيعا جديدا.

ثم أن ثلاثية أطراف الكمبيالة من صاحب ومسحوب عليه ومستفيد، وتعدد علاقات المديونية التي بين هؤلاء الأطراف، كل ذلك يسمح بأن تتنوع صور الائتمان التي توفرها الكمبيالة تنوعا يتلاءم وتنوع عمليات الائتمان المصرفية. إذ يشجع على استخدام الكمبيالة كوسيلة فنية لتحقيق الكثير منها ويستفيد البنك من المزايا التي يضمنها قانون النقد والقرض الجزائري¹، للدين الثابت في الكمبيالة، كحتمية ميعاد الاستحقاق وتجارية الدين وتضامن الموقعين. وبالتالي يستطيع البنك أن يعيد خصم الكمبيالة قبل حلول الأجل مقابل عمولة يتلقاها، ونجد المادة 73 من قانون النقد والقرض تنص علي حق البنك في الحصول علي عمولة عن العمليات التي يقوم بها بما فيها عملية الخصم باعتبارها تدخل ضمن هذه العمليات.

وعملية الخصم بهذا المنظور ما هي إلا عملية ائتمانية تنطوي على مخاطر كغيرها من عمليات الائتمان المصرفي، فتحرير الكمبيالة لا يعني في كل الأحوال وجود دين تمثله هذه الكمبيالة. فقد يتفق شخصان على أن يسحب كل منهما على الآخر لدى البنك الذي يتعامل معه كمبيالة مجاملة، وبذلك تنتفي إحدى الضمانات الذاتية في الخصم، وهي حق البنك الخاصم على مقابل الوفاء، مع التسليم بوجود دين تجاري تمثله الكمبيالة فإن ذلك يعني أن المسحوب عليه يستطيع الوفاء بالقيمة في تاريخ الاستحقاق. وكذلك الحال بالنسبة لضمان باقي الموقعين على الكمبيالة، إذ لا يعني استطاعتهم الوفاء حتما بالقيمة إذا ما عجز المسحوب عليه.

إذا كل هذا يدفعنا في هذا المقال إلى التطرق إلى المخاطر التي تنجر عن عملية الخصم وإلى الأساليب التي تتبعها البنوك في الحد من هذه المخاطر.

¹ قانون النقد والقرض الجزائري الصادر بمقتضى الأمر رقم 03-11 المؤرخ في تاريخ 26 أوت 2003، الجريدة الرسمية عدد 52، المؤرخة في 27 أوت 2003، المعدل والمتمم بالأمر رقم 10-04 المؤرخ في 26 أوت 2010، الجريدة الرسمية عدد 50، المؤرخة في 01 سبتمبر 2010، المعدل والمتمم بالأمر رقم 17-10 الصادر بتاريخ 11 أكتوبر 2017، الجريدة الرسمية عدد 57 المؤرخة في 12 أكتوبر 2017.

المخاطر الناجمة عن عملية الخصم والأساليب المتبعة من قبل البنوك للتخفيف منها.

أولاً- المخاطر الناجمة عن عملية الخصم المصرفي:

يتعرض البنك عند قيامه بعملية الخصم على الأوراق التجارية إلى عدة مخاطر قد تشوب هذه العملية، رغم الضمانات المتعددة التي تقدمها عملية الخصم للبنك التجاري، لذلك سوف نتعرض لأهم هذه المخاطر، وأقصاها خاصة المخاطر المتعلقة بأوراق المجاملة.

وتتميز عملية الخصم التجاري بالضمانات العديدة التي توفرها للبنك، ومن أهمها منح البنك حق تقديم الورقة التجارية إلى المسحوب عليه للقبول. وتملك البنك لمقابل الوفاء وضمان الموقعين أي الملتزمين، بقي الورقة التجارية بالوفاء بقيمتها، وتضامنهم في هذا الوفاء، وحماية البنك من الدفع التي لا يعلم بها فضلا عن حقه في توقيع الحجز التحفظي على منقولات المدين. فالبنك يكون لديه ضمان بالمبلغ الذي يقدمه، والذي يتمثل في ضمان عيني هو حقه على مقابل الوفاء، بالإضافة إلى ضمان شخصي يتمثل في كفالة جميع الموقعين على الورقة التجارية للوفاء بالدين، أي أن عملية الخصم تنطوي على ضمانات ذاتية بل أنها أكثر العمليات الائتمانية تحقيقا لعنصر الضمان. ومع كل الضمانات السابق ذكرها، إلا أن عملية الخصم ما هي إلا عملية ائتمانية، تنطوي على مخاطر كغيرها من عمليات الائتمان المصرفي.

فالبنك يتعرض لخطر عدم السداد مهما قويت الضمانات وانعدمت أسباب الثقة، فالخطر احتمال قائم في جميع الحالات ونسبته تزيد أو تقل طبقا لقوة أو ضعف الضمانات، ونظرا لأن عدد الموقعين على الورقة التجارية وملاءتهم لا تستتبع حتما حصول الوفاء في ميعاد الاستحقاق، فقد لا يستطيع البنك استيفاء قيمة ما خصمه بسبب إفسار أو إفلاس الملتزمين في الورقة التجارية. كذلك قد لا تكون الورقة التجارية مترتبة على أعمال صحيحة، فقد تكون ورقة مجاملة، وعلى ذلك فمهما عظمت الاحتياطات التي يتخذها البنك لاجتتاب هذه الأخطار، فلا يمكن أن يكون بمنجاة منها فالحسارة الاحتمالية متلازمة مع عملية الخصم.

ويمكن إبراز أهم مخاطر عملية الخصم التجاري في الآتي:

أ- خلق ائتمان وهمي:

قد لا تكون الورقة موضوع التزام حقيقي وجدي من الموقعين عليها بل يقصد بها المستلزم خلق ائتمان وهمي، حيث يسحب العميل كمبيالة على قريب أو صديق له، ويحصل على توقيع بالقبول، ثم يقدمها للبنك للخصم.

وحقيقة الأمر أن الساحب والمسحوب عليه لا يقصدان الالتزام، إنما يقصدان خداع البنك بإيهامه بوجود ائتمان حقيقي، وينتهي الأمر إلى عدم حصول البنك على قيمة الورقة من المسحوب عليه.

ب- إفسار العميل أو إفلاسه:

وحتى ولو وجد دين تجاري تمثله الورقة التجارية، فإن ذلك لا يعني أن المسحوب عليه سيستطيع الوفاء حتما بقيمته في تاريخ الاستحقاق، فقد يتعذر عليه القيام بالوفاء في الأجل المتفق عليه، أو أنه تعرض للإفلاس، سواء كان قابلاً للورقة التجارية أم لا، مما يعرض البنك للمخاطر عند القيام بعمليات الخصم التجاري.

ج- صعوبات قد تواجه الملتزمين في الورقة:

كما أن ضمان البحث عن الموقعين على الورقة التجارية لا يعني أنهم سيستطيعون الوفاء بالقيمة إذا ما عجز المسحوب عليه، لأنه إذا وجدت صعوبات بمهنة معينة من المهن، فإن المشتغلين بها أو أغلبهم يتأثرون بهذه الصعوبات.

إذن من العرض السابق للمخاطر التي يتعرض لها البنك في عملية الخصم، يتضح أن أخطر عمليات الخصم هي عدم وجود مقابل وفاء، أي أن الورقة التجارية لا تمثل التزاماً حقيقياً إنما هو في الحقيقة ائتمان وهمي. وذلك بإيهام البنك بوجود عملية تجارية لا وجود لها في الواقع وليس لدى الموقعين على الورقة التجارية نية الالتزام بالوفاء للبنك. لذلك فإن الغرض من تحرير الورقة التجارية هو الحصول على الائتمان عن طريق الغش والنصب، وتسمى هذه الأوراق بأوراق المجاملة.

المخاطر الناجمة عن عملية الخصم والأساليب المتبعة من قبل البنوك للتخفيف منها.

د- أوراق المجاملة كأكثر المخاطر شيوعا في عمليات خصم الأوراق التجارية:

نجد تعريفات كثيرة لأوراق المجاملة، حيث أنها لا تختلف في ظاهرها عن الورقة التجارية الصحيحة، ويحررها أحد الموقعين ويسمى المجامل إيهاما للغير بأنه تحمل التزاما فعليا متعلقا بعملية صحيحة، في حين أن هذه العملية لم تحصل البتة، وأنه يضرر عدم تحمل هذا الالتزام، وأنه لم يقصد سوى تمكين زميله من الحصول على حاجته من النقود أي من الائتمان².

إذا يتبين أن أوراق المجاملة هي أوراق صورية لا تختلف في ظاهرها عن الورقة التجارية الصحيحة، والهدف من إنشاءها اصطناع ائتمان غير حقيقي إيهاما للبنك بأنها تحمل التزاما فعليا متعلقا بعملية صحيحة، في حين إن هذه العملية لم تحدث.

فورقة المجاملة تفتقد للعلاقة القانونية بين أطرافها ويقبلها المسحوب عليه لمجرد تمكين الساحب من الحصول على ما يلزمه من نقود بطريق الخصم.

كما يتضح من التعريف السابق انتفاء قصد الالتزام بالوفاء بقيمتها في ميعاد استحقاقها، فعندما وضع المسحوب عليه قبوله لا يقصد بذلك التزاما حقيقيا، وإنما انصرف قصده إلى مجرد مجاملة الساحب، والأخذ بيده لإخراجه من المأزق الذي يمر به، فقد يكون الهدف منها هو الغش والاحتيال على البنك.

ونتناول فيما يلي الأسباب الرئيسية لسحب أوراق المجاملة.

- الأسباب الرئيسية لسحب أوراق المجاملة

السبب الأول: اضطراب الأحوال المالية للتاجر:

حيث يلجأ التاجر الذي يواجه صعوبات مالية إلى سحب كمبيالة أو تحديد سند على تاجر آخر، ويقبل هذا الأخير الكمبيالة لمساعدته وإخراجه من الأزمة التي يمر بها.

² د. مصطفى كمال طه، عمليات البنوك، دار الفكر الجامعي، مصر، 2005، ص. 111 وما بعدها.

السبب الثاني: تواطئ المجامل:

أي يكون متواطئ في ذات الورقة بقصد اقتسام النقود التي سيتمكن الساحب من الحصول عليها من ورقة المجاملة.

السبب الثالث: المجاملة المتبادلة:

أي يسحب كل منهما أي الساحب والمسحوب عليه كمبيالات يقبلها كل منهما رغم عدم وجود مقابل وفاءها لديهما، أي دون وجود أي دين للساحب على المسحوب عليه. والغالب أن معظم التكاليف تكون في أوراق المجاملة التي يصدرها المفلس ليمد أجل حياته التجارية³.

لذا ومما سبق فقد يتبادر للأذهان سؤال يطرح نفسه: هل يرتب خصم أوراق المجاملة أثرا؟

يمكن القول أنه نظرا لأن أوراق المجاملة عمل غير مشروع ويعرض البنوك التجارية للمخاطر، فقد قرر لها المشرع الجزائري جزاءً جنائياً في قانون العقوبات بأن التاجر الذي يلجأ إلى أوراق المجاملة لتأخير إفلاسه يعتبر مفلسا بالتقصير.

والسؤال الذي يثار هنا أيضا: هل تعتبر العملية خصما حتى لو الحق ليس له وجود وقت تقديم الورقة للخصم ولا يتوافر لدى أطرافها نية السداد للبنك؟

للإجابة علي ذلك نقول انه لا يوجد في القانون التجاري الجزائري أو الفرنسي نص يقضي ببطلان أوراق المجاملة، لذلك اختلف الفقهاء حول صحتها⁴، فيرى البعض صحة أوراق المجاملة من حيث آثارها، وذلك لأن الالتزام الصرفي يقع بمجرد التوقيع على الورقة، وأنه التزام مجرد لا يرتبط بأية علاقة أخرى خارج عن الورقة التجارية.

إذ متى استكملت الورقة البيانات التي يتطلبها القانون أصبح الموقعون عليها، ملزمون بأداء قيمتها سواء وجدت أو لم توجد علاقات سابقة بينهم، وسواء كانت هذه العلاقة صحيحة أم باطلة.

³ د. حياة شحاتة، مخاطر الائتمان في البنوك التجارية مع إشارة خاصة لمصر، مكتبة النهضة المصرية، مصر، 1990، ص. 127.

⁴ د عبد الحميد الشواربي، محمد عبد الحميد الشواربي، إدارة المخاطر الائتمانية من وجهتي النظر المصرفية والقانونية، منشأة المعارف، مصر، 2002 ص. 484.

المخاطر الناجمة عن عملية الخصم والأساليب المتبعة من قبل البنوك للتخفيف منها.

وقد علل أحد الفقهاء أيضا صحة أوراق المجاملة لأن تحريرها لا يقصد بها غش الغير، لأن البنوك التي تقوم بعمليات الخصم لا تبحث في العلاقات القانونية القائمة بين الموقعين على الورقة التجارية، وتقبل الخصم بناءً على ما يتمتع به الموقعون على الورقة التجارية منثقة.

والرأي الراجح، يرى بطلان أوراق المجاملة، ولكنهم اختلفوا في أساس البطلان من الناحية القانونية، أي في عدم وجود مقابل الوفاء وانتفاء وعدم مشروعية السبب التي سحبت من أجله أوراق المجاملة. غير أنه لا يجوز التمسك بهذا البطلان في مواجهة البنك حسن النية، وذلك لصيانة الائتمان وحماية المتعامل بالأوراق التجارية، ولاسيما أن أوراق المجاملة لا تختلف في ظاهرها عن الأوراق الجديدة.

فمن الواجب رعاية حقوق البنك حسن النية الذي يطمئن الى ظاهر التزاماتها، أما إذا كان البنك سيء النية فلا محل لحمايته، ولا يجوز التمسك قبله ببطلان الورقة التجارية، ويعتبر البنك سيء النية متى علم باتفاق المجاملة، ولو لم يشترك فيه فعلا والعبرة في تقديم النية بوقت الحصول على الورقة التجارية

إذاً ما مدى جدية الحق الذي تخوله ورقة المجاملة للبنك⁵؟

فيما يتعلق ببطلان كمبيالة المجاملة وتأثيرها على الخصم، ذهب أحد الفقهاء إلى افتراض أمور ثلاثة في غياب وجود الحق كما يلي:

1- أن هذا الحق سوف يتواجد عند الاستحقاق، كما لو سحب البائع كمبيالة بقيمة بضاعة لم يستلمها بعد وكان من المفروض أن تسلم.

2- وإما ألا يكون هناك حق للمستفيد من الورقة التجارية ضد المدين فيها، ولكنه يريد بتوقيعه مجاملة المستفيد بان يكفله، أو يفتح له اعتمادا ويكون لديه قصد جدي في وفاء الورقة عند استحقاقها.

3- وإما أن يكون مؤكداً أن الحق الذي تمثله الورقة التجارية لن ينشأ قبل موعد استحقاقها، لأنها لا تتضمن أي التزام جدي أو أية نية لدى المدين فيها في وفاءها، بل هو وقعها على وعد من المستفيد

⁵ أنظر د. حياة شحاتة، المرجع السابق، ص133.

ميصابيح فاطمة

أن يقدم له وفاءها قبل الأجل، وكل الهدف من ذلك هو تمكين حاملها من الحصول على ائتمان الغير بإيهامه أن الورقة التجارية تمثل حقا له ضد الغير. وهذه الورقة تسمى ورقة خبيثة أو لمجرد المجاملة.

في هذه الصور الثلاثة تختلف الورقة التجارية بالنظر إلى مدى جدية الحق الذي تحوله للبنك، وفي الفرض الأول يعتبر ذلك عملية خصم صحيحة ترتب كافة آثار الخصم، أما الفرض الثاني فيفرق الفقه بين ورقة الضمان وورقة الاعتماد.

فبالنسبة للورقة التي يتقدم بها الضامن إلى البنك، فإن تعجيل البنك مبلغا نظير تملكها، لا يعتبر خصما لأنه لا حق للضامن ضد المضمون، لأن هذا الأخير إذ يتلقى النقود من البنك فإنه يصبح مدينا للبنك الضامن.

فإذا لم تدفع الورقة عند استحقاقها من المحرر أو المسحوب القابل فلا يكون ذلك إلا عندما يرجع البنك على الضامن بسبب فشله في الرجوع على المضمون.

أما بالنسبة للفرض الثالث، وفيه تقوم الورقة على سبب غير مشروع، ويعتبرها القضاء باطلة، فهذه الأوراق لا تنقل إلى البنك إذا خصمها أي حق في مواجهة أي شخص، ولذا فلا تعتبر هذه العملية خصما ولا ترتب آثارا.

وكلما يترتب على الورقة باطل بسبب قصد الغش الذي بنيت عليه، غير أن هذا البطلان لا يسري في مواجهته إذا كان حسن النية.

ونظرا لكل ما ذكر من الأسباب، فإن البنوك لم تبقى مكتوفة الأيدي أمام هذه التلاعبات أو هذه المخاطر التي قد تتعرض لها، لذا اعتمدت بعض الأساليب للحد نوعا ما من هذه المخاطر.

ثانيا: الأساليب التي تتبعها البنوك للتخفيف من المخاطر الناجمة عن عمليات الخصم المصرفي:

تتبع البنوك التجارية أساليب كثيرة للحد من مخاطر الخصم، منها أساليب وقائية قبل منح تسهيلات الخصم وأساليب أخرى بعد الخصم، وسنتعرض لأهم أساليب التخفيف من مخاطر تسهيلات الخصم:

المخاطر الناجمة عن عملية الخصم والأساليب المتبعة من قبل البنوك للتخفيف منها.

أ- الأسس المرعية في العميل عند منحه تسهيلات الخصم المصرفي:

يراعى البنك بعض الأسس في العميل والورقة التجارية حين قيامه بعملية الخصم، وتتمثل فيما يلي:

الأساس الأول: قيام البنك بإعداد الدراسات الدقيقة والاستعلام عن العميل:

يقوم البنك بإعداد دراسة دقيقة قبل منحه تسهيل عملية الخصم، وذلك بتحليل كل الظروف السابقة والحالية والمستقبلية التي من شأنها أن تؤدي إلى المخاطرة.

كما أن إدارة الاستعلامات للبنك تقوم بالاستعلام عن العميل والمظهرين للورقة التجارية للاطمئنان على سلامة مراكزهم المالية وسمعتهم، ومقدرتهم على السداد، كذلك يتحرى البنك عن الشكل القانوني للعميل، فهل العميل شخص طبيعي أم شخص معنوي؟، وهل الشخص المعنوي في شكل شركة مساهمة أو شركة تضامن أو شركة ذات المسؤولية المحدودة.

ولا شك أن الضمانات التي تنتج عن كل نوع من هذه الشركات يختلف عن الضمانات التي تصاحب النوع الآخر، فشركة المساهمة مثلا توجي بالثقة أكثر من الشركة ذات المسؤولية المحدودة، وكذلك يراعى نوع النشاط الذي يزاوله العميل هل هو نشاط تجاري أم صناعي؟، وماهي عادة أهل هذه المهنة في التعامل؟، ومدى احترامه تعهداتهم؟

كما يجب معرفة مدى جودة الخدمة التي يقدمها العميل للسوق ومدى رضا المشتري عنها، طالما أن هذه الخدمة تمثل مقابل الوفاء المخصص لدفع قيمة الكمبيالة في تاريخ الاستحقاق. كذلك يتأكد البنك من درجة تمسك رأس مال العميل الموظف في التجارة، وحجم الأعمال التي يقوم بها ومقدار ثروته المنقولة والعقارية، ومقدار ما عليها من رهون. كما يلجأ البنك إلى الموردين والتجار والمنافسين للعميل للتحري عنه، ويحدد رقم الأعمال الحد الأقصى للخصم الذي يستطيع البنك منحه للعميل.

الأساس الثاني: تناسب قيمة الورقة مع مقدرة العميل والمحسوب عليه:

يجب أن تتناسب قيمة الكمبيالة مع مقدرة كل من العميل والمحسوب عليه، كما يلزم أن يتناسب حجم الكمبيالات المسحوبة في مجموعها وفي استحقاقها مع مقدرة المسحوب عليه ونشاطه، علما بأن

هناك منشآت مخصصة لإمداد البنوك بهذه البيانات، كما أن البنوك تتعاون مع بعضها في هذا الخصوص.

الأساس الثالث: طلب شروط إضافية قبل الموافقة على الخصم:

قد يضع البنك شروطا إضافية زيادة على حرصه قبل الموافقة على الخصم مثل المطالبة بضمان عيني، أو المطالبة بمشاركة شخص آخر في التوقيع كضمان أو المطالبة بأرصدة تعويضية، أو التأمين على الائتمان.

الأساس الرابع: متابعة استخدام تسهيلات الخصم:

من جهة أخرى يقوم البنك بالمتابعة الجادة الدقيقة لاستخدام تسهيلات الخصم، وكيفية سدادها، كما أنه يراعي الحكمة والتحليل الدقيق للموقف عند علاج الائتمان المتعثر، سواء باتخاذ الإجراءات الرسمية أو بعمل ترتيبات ودية مع العميل.⁶

الأساس الخامس: تقييم الورقة التجارية المقدمة من طرف العميل للبنك لخصمها:

وتقييم البنك هنا يعتمد على البيانات المادية المبينة فيها وهي⁷:

أ- تاريخ الاستحقاق: يجب أن يتناسب أجل الكمبيالة مع عادات المهنة والمدد اللازمة عادة للتصرف في البضاعة الممثلة لمقابل الوفاء.

ب- قبول الكمبيالة:

يجب أن تحمل الكمبيالة المراد خصمها قبول المحسوب عليه، لذلك يتعين على البنك أن يرفض الشرط الذي يحد من حقوقه كشرط عدم القبول، حيث أن القبول يزيد عدد الملتزمين بدفع قيمة الكمبيالة و يقلل من مخاطر البنك، و يتوقف قبول الكمبيالة على انتظام الساحب في إرسال بضائعه و عدم تسرعه في سحب الكمبيالة . هذا و في الغالب فإن البنوك فضلا عن اشتراطها وجود القبول على الكمبيالات

⁶ - إن هذه الأساليب المراعاة عند منح العميل الائتمان أو القيام بخصم أوراقه التجارية، تعمل بها جميع البنوك التجارية.

أنظر د. عبد الحميد الشواربي، محمد عبد الحميد الشواربي، المرجع السابق، ص. 489، 490.

⁷ - أنظر د. حياة شحاتة، المرجع السابق، ص. 141.

المخاطر الناجمة عن عملية الخصم والأساليب المتبعة من قبل البنوك للتخفيف منها.

المقصومة لديها، فإنها بمجرد خصمها بإخطار المسحوب عليها بأنها أصبحت مالكة لتلك الكمبيالات، و أنه يجب الوفاء إليها بالقيمة في الميعاد، و هذا الإخطار لازم لاستبعاد أية احتمالات لتقديم أوراق تحمل قبولاً مزوراً.

ج- الحرص على الأوراق التجارية المجددة:

يلزم أن يدقق البنك ويتنبه إلى الأوراق التجارية المجددة، فقد لا يستطيع المسحوب عليه دفع الكمبيالة في ميعاد استحقاقها، فيقوم الساحب بتحرير كمبيالة جديدة بنفس قيمة الكمبيالة القديمة مسحوبة على نفس المسحوب عليه ويقوم الساحب بخصمها لسداد قيمة الكمبيالة القديمة وهكذا. ومن شأن هذا التصرف أن يبعث الشك في مقدرة المسحوب عليه الذي لم يتمكن من دفع قيمة الكمبيالة في ميعاد استحقاقها.

د- الإشراف الدقيق على مخاطر الخصم:

ومن جهة أخرى فإن دراسة البنك وتحرياته لا تكون فقط قبل منح الخصم للعملاء، وإنما تستمر أيضاً بعد الموافقة على الخصم، فيباشر البنك إشرافاً دقيقاً على مخاطر الخصم، ويقارن حركة الحساب الجاري للعميل مع حركة الخصم حيث لا يكفي أن يغذى الحساب الجاري للعميل بنتائج خصم الكمبيالات، بل يجب مطالبة العميل بأن يعهد إلى البنك بعمليات أخرى تكون أقل مخاطر.

إن في ضوء الحديث عن الوسائل التي تتخذها البنوك التجارية للسيطرة على مخاطر الخصم و الحد منها، سوف نتطرق لأهم الضمانات الخاصة بعملية الخصم و التي تؤدي بدورها إلى تقليل مخاطر الخصم.

ب- الضمانات الخاصة بعملية الخصم المصرفي:

يقبل البنك على خصم الأوراق التجارية لما تخوله من ضمانات تطمئنه إلى الحصول على ما جعله لعميله في تاريخ الاستحقاق، ومن هذه الضمانات ما يستند إلى عقد الخصم (الضمانات الاتفاقية)، ومنها

ما يستمد من قواعد تشغيل الحساب الجاري (إذا كان الخصم في حساب جار)، وهذه الضمانات يمكن تقديمها كآلاتي⁸:

1- ضمانات قواعد تشغيل الحساب الجاري:

إذا تم الخصم في الحساب الجاري للعميل فإن البنك يضيف إلى هذا الحساب جميع الأوراق التجارية التي تقدم للخصم ويقيدها في الجانب الدائن للعميل، فإذا لم تحصل الورقة في تاريخ استحقاقها أي رفض العميل وفاءها للبنك، يحق له أن يرجع على العميل بالضمان، وذلك عن طريق إجراء قيد عكسي في الجانب المدين لحساب العميل مساويا لقيمة الورقة التي لم تدفع.

ولا يعتبر هذا القيد إلغاء للقيد السابق، بل إنه يحفظ حق البنك حتى يتسنى له القيام برفع دعوى الخصم، أي أن القيد العكسي يلغي القيد الأول الذي كان لصالح العميل حسابيا فقط.

القيد العكسي في حالة إفلاس العميل:

إذا لما تحصل الورقة يقوم البنك بإجراء قيد عكسي للقيد الذي أجراه عند دخول الورقة في الحساب، و البنك يقوم بإجراء هذا القيد لحماية مصالحه حيث أنه إذا لم يقوم بهذا الإجراء لا يكون أمامه إلا الرجوع على العميل المفلس بدعوى الخصم التي تؤدي إلى حصوله فقط على نصيب في تقليسة العميل، و يضطر إلى مزاحمة الدائنين الآخرين، لذلك فإن البنك يقوم بالقيد العكسي ليحصل على حقه كاملا.

2- ضمان الملتزمين بالورقة التجارية:

أ- التزام المظهر التزام قانوني: يبدأ هذا الالتزام بمجرد تظهير الورقة إطار البنك، وبدون حاجة للنص على ذلك في صيغة التحويل، فإذا امتنع المحسوب عليه أو عجز عن الوفاء في ميعاد الاستحقاق كان للحامل (البنك) أن يرجع على الملتزمين الآخرين بالورقة، وقد نظم القانون التجاري الجزائري هذا الرجوع، فألزم الحامل (أيبينك) بإثبات واقعة امتناع المدين عن الوفاء بإجراء محضر عدم الدفع وإعلانه للملتزم الذي يرغب في مطالبته ثم إقامة الدعوى للحصول على حكم للتنفيذ عليه لاستيفاء حقه.

⁸ - أنظر صلاح إبراهيم عطا الله، "ضوابط منح الائتمان المصرفي"، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، مصر، 2008، ص 48 و 49.

المخاطر الناجمة عن عملية الخصم والأساليب المتبعة من قبل البنوك للتخفيف منها.

ويمكن للبنك توقيع الحجز التحفظي على منقولات أي من الملتزمين ويعتبر هذا الحجز من الوسائل الفعالة لحماية حقوق البنك.

ب- الإعفاء من شرط الضمان: يعتبر الضمان الناشئ عن التظهير من الدعائم الرئيسية لأنه يقوي دور الكمبيالة كأداة ائتمان وأداة وفاء، لكن قد يشترط العميل على البنك إعفائه من شرط الضمان.

على أن ذلك لا يعفيه من كل المسؤولية حيث يظل مسؤولاً عن وجود الحق الثابت في الورقة التجارية في ذمة المسحوب عليه، إذا اتضح أن المسحوب عليه غير مدين للعميل أو أن توقيع العميل مزور.

3- الضمانات الخاصة بالكمبيالة:

أ- مقابل الوفاء: وهو الدين النقدي الذي يكون للساحب على المسحوب عليه، ويصلح لأن يأخذ منه المسحوب عليه ما يوفي به لحامل الكمبيالة

في ميعاد استحقاقها، فهو يمثل علاقة مستقلة خارجة عن تحرير الكمبيالة، وهي تلك العلاقة التي تبرر أن يقدم الساحب على إصدار أمر للمسحوب عليه عند إنشاء الكمبيالة.

شروط مقابل الوفاء: وضع القانون التجاري الجزائري شروط لوجود مقابل الوفاء تتمثل في ما يلي⁹:

الشرط الأول: أن يكون مقابل الوفاء مبلغاً ونقدياً، وهذا ما نستشفه من خلال نص المادة 392 من القانون التجاري الجزائري بقولها: " إذا كتب مبلغ السفتجة بالأحرف الكاملة و الأرقام معا، فالعبرة عند الاختلاف للمبلغ المحدد بالأحرف الكاملة. "

⁹ تنص المادة 395 من القانون التجاري الجزائري على: " إن مقابل لوفاء يكون على الحاسب أو على الشخص الذي تحسب لحسابه وهذا لا يمنع من بقاء الساحب لحساب غيره ملتزماً شخصياً للمظهرين والحامل فحسب.

يكون مقابل الوفاء موجوداً عند استحقاق دفع السفتجة إذا كان المسحوب عليه مديناً للساحب أو لمن سحبت لحسابه بمبلغ على الأقل مبلغ السفتجة.

تنقل ملكية مقابل الوفاء قانوناً إلى حملة السفتجة المتعاقدين..."

- **الشرط الثاني:** أن يكون موجودا وقت استحقاق الكمبيالة، وتفرعا على ذلك لا أهمية لوجوده قبل تاريخ الاستحقاق، كما يجب ألا يكون مقابل الوفاء معلقا على شرط أو متنازع عليه، أو أن هناك خلافا حول تحديد مقداره.

- **الشرط الثالث:** أن يكون مساويا بالأقل لمبلغ الكمبيالة، وإلا كان غير موجود.

ومتى توافرت الشروط السابقة في مقابل الوفاء، فلا يهم ما إذا كان دين الساحب قبل المسحوب عليه مدنيا أو تجاريا، كما لا يهم إذا كان هذا الدين ناشئا عن بيع أو قرض أو فتح اعتماد. إذ الأهم أن مقابل الوفاء يعتبر أقوى ضمان للبنك لدفع الكمبيالة في ميعاد استحقاقها، كما أنه يعد الوسيلة الوحيدة لحمل المسحوب عليه على تنفيذ الأمر الذي تتضمنه الكمبيالة، والتزامه بدوره قبل البنك وبذلك يضاف إلى الكمبيالة ضمان جديد.

ب- الضمان الاحتياطي:

مما لا شك¹⁰ فيه أن قانون النقد والقرض الجزائري الصادر بمقتضى الأمر 10-04 يحيط البنك بعدة ضمانات في عمليات خصم الأوراق التجارية، وبالرغم من هذه الضمانات إلا أن البنك زيادة في الحرص قد يطلب ضمانا احتياطيا إذا لم يثق في قدرة أحد الموقعين على الورقة التجارية.

والضمان الاحتياطي هو ضمان صادر من شخص غير ملتزم أصلا بالوفاء بالورقة التجارية، وذلك حتى يتحقق الهدف المنشود من هذا الضمان، وهو إضافة ملتزم جديد للورقة التجارية، وبالرغم من ذلك فقد أجازت المادة 409 من القانون التجاري الجزائري، أن يكون الضامن الاحتياطي من ضمن الموقعين على الورقة التجارية في حالة لو ترتب على هذا الضمان تحسين مركز الحامل (البنك)، كما نصت نفس المادة السابقة الذكر، على أن التزام ضامن الوفاء صحيح، ولو كان الالتزام الذي ضمنه باطل لأي سبب آخر غير عيب في الشكل. فإذا دفع الضامن الاحتياطي قيمة السفتجة يكتسب الحقوق الناتجة عنها تجاه المضمون، والملتزمين له بمقتضى السفتجة.

¹⁰ تنص المادة 409 من قانون تجاري جزائري على: " أن دفع مبلغ السفتجة يمكن أن يضمنه كليا أو جزئيا ضامن احتياطي.

ويكون هذا الضامن من الغير أو حتى من أحد الموقعين على السفتجة.

ويجب أن يكتب الضامن الاحتياطي على نفس السفتجة أو الورقة المتصلة بها أو بسند يبين فيه مكان صدوره.

و يعبر عنه بكلمات كهذه " مقبول كضامن احتياطي " أو بما في مؤداها ثم يوقع الضامن الاحتياطي عليها بإمضائه... " .

المخاطر الناجمة عن عملية الخصم والأساليب المتبعة من قبل البنوك للتخفيف منها.

خاتمة:

أن عملية الخصم المصرفي رغم المخاطر العديدة التي تتخبط فيها إلا أنها كانت وما زالت تلعب دورا هاما في تنشيط الدور الاقتصادي للبنوك، وذلك بإنعاش التبادلات التجارية وتنشيطها بين المتعاملين الاقتصاديين، إلى جانب تسهيلات ائتمانية أخرى، لها هي أيضا دور في ذلك.