

البنك المركزي العراقي  
دائرة مراقبة الصيرفة  
قسم مراقبة المصارف الإسلامية  
شعبة التعليمات والضوابط

2020

# التخصيم: نشاط بيع وشراء الحقوق التجارية (AL-FACTORING)

إعداد

حمزة عبد يوسف

دعاء شاكر محمود

## (قائمة المحتويات)

رقم الصفحة	العنوان	ت
--	المستخلص	١
--	المقدمة	٢
(١)	الإشكالية	٣
(١)	الفرضية	٤
(١)	الهدف	٥
(١)	الأهمية	٦
(١٦-١)	المبحث الأول :-التخصيم	٧
(٥-٢)	المطلب الأول:- نشأة التخصيم	٨
(٨-٦)	المطلب الثاني:- تعريف التخصيم	٩
(٩)	المطلب الثالث:- خصائص التخصيم	١٠
(١٣-١٠)	المطلب الثالث:-تصنيفات التخصيم	١١
(١٦-١٤)	المطلب الرابع:- أهمية ومزايا التخصيم	١٢
(٢٦-١٧)	المبحث الثاني:- شركة التخصيم	١٣
(٢٠-١٨)	المطلب الأول:- تنظيم شركات التخصيم	١٤
(٢٣-٢١)	المطلب الثاني:- مراحل وإجراءات التي تمارسها شركات التخصيم عن إجراءات عمليات التخصيم	١٥
(٢٤)	المطلب الثالث:- علاقة شركات التخصيم مع المصارف	١٦
(٢٥)	جدول بالشركات التي تمارس اعمال التخصيم	١٧
(٢٦)	المطلب الرابع:- التخصيم في المصارف الإسلامية	١٨
(٣٥-٢٧)	المبحث الثالث:- القوانين التي تناولت التخصيم	١٩
٢٨	المطلب الأول:- القوانين الدولية	٢٠
(٣٥-٢٨)	المطلب الثاني:- القوانين العراقية	٢١
٣٦	النتائج	٢٢
٣٧	المصادر	٢٣

## (المستخلص)

حاولت هذه الدراسة تغطية الأسس العامة لنشاط التخصيم (Factoring) والتعمق النظري في بيان مفهومه وخصائصه ومزاياه وما يتعلق به من متضمنات قانونية وذلك لندرة البحوث التي تناولته، حيث تناولت الدراسة إشكالية وجود نص تشريعي ورد في المادة (٢٧/ب) من قانون المصارف النافذ والتي نصت على (بيع الحسابات المستحقة بخصم بحق رجوع أو بدونه وتمويل المعاملات التجارية بما في ذلك حق الرجوع وشراء أدوات قابلة للتداول بخصم دون حق الرجوع) مع عدم وجود ضوابط ناظمة لحدود ممارسته وعدم اهتمام مجالس إدارات المصارف بإدخال هذا النشاط ضمن سياساتهم التجارية. حيث تم وضع فرضية إيجابية تؤكد على أن وجود ضوابط تنفيذية تنظم عمل نشاط التخصيم (Factoring) من شأنه توجيه القطاع المصرفي إلى الاهتمام بهذا النشاط وما يستتبعه من تعميق الوساطة المالية. كما تناولت الدراسة مجموعة أهداف أهمها زيادة إمكانية البنك المركزي ومن خلال سياسته النقدية من التدخل في معدلات الخصم ارتفاعاً وانخفاضاً داخل السوق المالي. وتوصلت الدراسة إلى مجموعة استنتاجات أهمها عدم وجود ضوابط تنظم عمل نشاط التخصيم (Factoring) وتسهل ممارسته وعدم اهتمام مجالس إدارات المصارف بإدخال نشاط التخصيم ضمن سياساتهم التجارية. أن المشرع العراقي أشار بشكل صريح إلى نشاط التخصيم في قانون المصارف النافذ إلا أنه أشار أيضاً إليه بموجب كل من القانون المدني وقانون التجارة النافذين لكن بشكل غير صريح.

أشار البحث إلى نشاط التخصيم بتعابير متعددة (التخصيم، بيع وشراء الحقوق التجارية، الفاكوتورينج) كل هذه المصطلحات تمثل النشاط ذاته وتؤدي نفس الهدف إلا أن الاختلاف يكمن في التعبير اللغوي للبلدان المتعاملة بهذا النشاط.

وأخيراً تكونت هذه الدراسة من ثلاث مباحث تضمن **المبحث الأول** تسليط الضوء إلى مفهوم التخصيم وتعريفه وخصائصه وتصنيفاته ومزاياه. أما **المبحث الثاني** فقد تناول شركات التخصيم من حيث تنظيمها والمراحل والإجراءات التي تمارسها لممارسة نشاط التخصيم وعلاقة تلك الشركات مع المصارف وقد تناول **المبحث الثالث** القوانين التي تناولت نشاط التخصيم محلياً ودولياً.

## المقدمة

نصت المادة (٢٧/ب) من قانون المصارف التقليدية رقم (٩٤) لسنة ٢٠٠٤ على (بيع الحسابات المستحقة بخصم بحق رجوع أو بدونه وتمويل المعاملات التجارية بما في ذلك حق الرجوع وشراء أدوات قابلة للتداول بخصم دون حق الرجوع) وحيث يعد هذا النشاط من الأنشطة المسموح التعامل بها من قبل المصارف وفقاً للمادة المذكورة فقد أصبح لزاماً على هذا البنك التعريف به ووضع الاطار النظري له.

حيث يعد نشاط التخصيم حاضنة لكثير من التطبيقات المالية ومنها على سبيل المثال لا الحصر (تأسيس شركة لشراء الديون الرديئة) كالقروض وغيرها من الحقوق المترتبة على المدينين، حيث يعد نشاط التخصيم المتمثل في شراء الديون المتعثرة بخصم حقوقها العائدة للدائنين المقدمة النظرية الأساسية لتأسيس شركة شراء الحقوق بما فيها (القروض).

استهدفت الدراسة تنفيذ مهمة القاء الضوء وجذب الاهتمام لهذا النشاط الذي لم يحظى بأي اهتمام من قبل المصارف بوصفه من الأنشطة الأساسية التي تمارسها القطاعات المصرفية العربية (مصر والجزائر) والأجنبية (فرنسا وأمريكا).

يأمل الباحثان أن يكون هذا البحث مقدمة لكثير من البحوث والمساهمات الفكرية المصرفية في تصميم منتجات (تقليدية) و (إسلامية) تستند إلى فكرة (شراء الحقوق مقابل خصمها) والتي يمكن أن تكون مجالاً حيويًا لعمل السياسة النقدية ذات الأدوات المباشرة. حيث يمكن للسلطات الإشرافية التدخل في تحديد الفئات السعرية لنشاط التخصيم.

## المشكلة

على الرغم من أن المشرع العراقي قد سمح للمصارف التقليدية بموجب المادة (٢٧/ب) من قانون المصارف النافذ بممارسة نشاط بيع وشراء الحقوق التجارية وفق عقد التخصيم (Factoring) إلا أن هذا النشاط المهم في توفير التمويل قصير الأجل وتعزيز السيولة افتقد إلى وجود ضوابط تنظيمية تعرف به وتسهل عملية ممارسته فضلاً عن عدم اهتمام مجالس إدارات المصارف التقليدية بإدراجه ضمن سياساتها التجارية.

## الفرضية

ان وجود ضوابط تنفيذية تنظم عمل نشاط التخصيم (Factoring) من شأنه توجيه القطاع المصرفي بما فيه المصارف الإسلامية ضمن الحدود المتوافقة مع الشريعة إلى الاهتمام بممارسة هذا النشاط وما يستتبعه من تعميق الوساطة المالية.

## الأهداف

- ١- تسليط الضوء على الأساس المفاهيمي والقانوني لنشاط التخصيم (Factoring).
- ٢- سد فجوة تشريعية وتنظيمية من خلال تنفيذ المتطلبات الواردة في المادة (٢٧/ب) من قانون المصارف النافذ.
- ٣- جذب اهتمام القطاع المصرفي لأهمية هذا النشاط في تحقيق الأرباح المصرفية كونه يعد من الأنشطة الأساسية (Core Business).
- ٤- تحفيز الباحثين على تناول الجوانب التي لم تغطيها هذه الدراسة.

## الأهمية

- ١- زيادة إمكانية مرونة السياسة النقدية لاستخدام أدوات جديدة كالتدخل في عمليات تحديد أسعار بيع وشراء الحقوق التجارية داخل السوق المالي ارتفاعاً وانخفاضاً وفقاً للسياسة النقدية المقيدة والسياسة النقدية المتساهلة.
- ٢- توجيه الأنظار نحو الأعمال الأساسية للمصارف من خلال تنظيم نشاط بيع وشراء الحقوق التجارية من قبل السلطة الإشرافية سيؤدي إلى تقليل اعتمادية ذلك القطاع على الأنشطة الهامشية.
- ٣- تعد هذه الدراسة المساهمة الأولى ضمن الجهاز المصرفي في توضيح نشاط بيع وشراء الحقوق التجارية (Factoring).
- ٤- تعزيز سيولة القطاع الحكومي نظراً لإمكانية قيام المصارف بممارسة نشاط التخصيم من خلال شراء الحقوق التجارية للاستيرادات أو الصادرات الحكومية.
- ٥- خلق فهم جديد لمسألة شراء الحقوق التجارية وتمييزها عن شراء الديون فيما يتعلق بتطبيقات الصيرفة الإسلامية.

# المبحث الأول (التخصيم)

المطلب الأول:- نشأة التخصيم

المطلب الثاني:- تعريف التخصيم (القانوني والفقهى والتطبيقي)

المطلب الثالث:- خصائص التخصيم

المطلب الرابع:- تصنيفات التخصيم

المطلب الخامس:- أهمية ومزايا التخصيم

## المطلب الأول: النشأة

نشأ هذا النوع من العقود بشكله البسيط في بريطانيا من خلال المعاملات التجارية الخاصة بالتصدير<sup>(١)</sup> والتي كانت تنشأ بين التجار البريطانيين ووكلاءهم في السوق الأمريكي والذين كانوا على دراية أكثر بحاجات السوق الأمريكي وهم من يقومون بإيصال المعلومات الخاصة بحاجات المشترين الامريكان ومتطلباتهم من البضائع البريطانية ويتولون مهمة تحصيل المبالغ لصالح التجار البريطانيين، إلا أن تلك المرحلة تطورت نتيجة لحدوث مشاكل في سوق لندن بما فيها التضخم وفرض الرسوم من قبل الولايات المتحدة الامريكية على البضائع البريطانية كل هذا أدى إلى قيام أولئك الوكلاء بإنشاء مراكز لتعجيل الديون وشراءها من قبل أصحابها مع ضمان عدم الرجوع على البائع في حال عدم القدرة على استحصاال الديون، كما أنه أنشئت شركات دولية لشراء الحقوق التجارية وامتدت فروعها من الشركة الأم خاصة في إنجلترا وأمريكا إلى مختلف أنحاء العالم، ويتمثل الهدف الأساسي لهذه الفروع في تسهيل عمليات شراء الحقوق في مجال التصدير بحيث يتعهد كل منها بأن تقوم بتحويل الحقوق التجارية لمراسليها في الدول الأخرى، وفقاً للنظام التي تعمل به الشركة أو اتفاقيات خاصه (وقد ظهرت أول مؤسسة تخصيص في أمريكا في عام ١٨٠٨ وذلك مع صدور قانون ينظمها ثم تطورت في أوروبا في بداية عام ١٩٦٠ بظهور أول شركات التخصيم في بريطانيا)<sup>(٢)</sup>.

(١) مصطفى تركي حومد الجوراني، (آثار عقد الفاكثورينك/ عقد شراء الديون التجارية في التشريعين الأردني والعراقي) رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق/ جامعة الشرق الأوسط آب ٢٠١٥ ص ١٦-١٨.

(٢) تسنيم إسماعيل عبد الجبار كحلة، عقد شراء الحقوق التجارية في فلسطين/ برنامج الماجستير في القانون، كلية الحقوق و الإدارة والعامه/ جامعة بيرزيت، ك(٢) ٢٠١٧ ص ١٤ في الهوامش.

كما أنه ظهرت أولى شركات التخصيم في فرنسا منذ عام ١٩٦٤ وهي الشركة الفرنسية للتسويق ساهم فيها عدد من البنوك الفرنسية إضافة إلى البنك الوطني الأول بالولايات المتحدة الأمريكية و انشئت في عام ١٩٦٥ الشركة الفرنسية للتنمية التجارة الدولية من قبل البنوك الفرنسية الرئيسية إضافة إلى شركة (LA-FACTO FRANCE) والتي ساهم في انشائها البنوك الفرنسية الكبرى وشركة شيكاغو الفرنسية للتسويق. كما تشير الإحصاءات إلى ان عدد شركات التخصيم عام ١٩٦٨ بلغ (١١) شركة اخذت على عاتقها شراء حقوق بقيمة مليوني دينار بقيمة ٢٦ مليار فرنك فرنسي، وفي نهاية ١٩٩٤ وصل عددها الى (٢٣) مؤسسة أخذت على عاتقها شراء حقوق سبعة ملايين وستمئة ألف دينار بقيمة ٧,١٨٢ مليار فرنك فرنسي، بينها (٧%) تقريبا على الصعيد الدولي وفي عام ٢٠٠٠ ارتفع عدد مؤسسات وشركات التخصيم إلى (٢٥) مؤسسة او شركة اخذت على عاتقها شراء حقوق بقيمة أكثر من (٦٠) مليار يورو بينها (٢٠%) تقريبا على الصعيد الدولي و(٨٠%) على الصعيد الداخلي الفرنسي.

ومن ثم تم توقيع الاتفاقية الدولية في عام ١٩٨٨ والتي عرفت ( باتفاقية أوتاوا لتوحيد التخصيم في مجال التجارة الدولية) حيث كان لهذه الاتفاقية تأثيراً كبيراً في ترسيخ أحكام هذا العقد في محاولة منها لتوحيد الأنظمة التي تحكمه والتشريعات التي تناولته حيث تم وضع هذه الاتفاقية من قبل المعهد الدولي<sup>(١)</sup> لتوحيد القانون الخاص بتاريخ ١٩٨٨/٥/٢٨ تناولت هذه الاتفاقية (٢٣) مادة تختص بتوضيح عقد التخصيم ووظائفه وأهم الإشكاليات التي تحدث عند إبرام العقد أو تنفيذه، وحددت حقوق و واجبات أطراف العقد، وكيفية انتقال الحقوق والدفع التي يمكن إثارتها في مواجهة الدائن، والقانون الواجب التطبيق عند حدوث منازعات بين الأطراف ، وتحدثت في الأحكام الختامية عن التوقيع على الاتفاقية وكيفية سريانها ونفاذها. وفي ادناه جدول يوضح الدول التي انضمت لاتفاقية أوتاوا وتاريخ انضمامها.<sup>(٢)</sup>

(١) منظمة حكومية دولية مستقلة مقرها في روما تأسست في عام ١٩٩٩م الغرض منها هو مساعدة مؤسسات عقد شراء الحقوق التجارية من خلال توفير المعلومات ، والتدريب والقوة الشرائية و الموارد، وتعتبر وسيلة التواصل بين الشركات والمؤسسات المتعاملة بعقد شراء الحقوق التجارية في مختلف أنحاء العالم كما تساهم هذه الرابطة في نشر المعلومات ويكون لمؤسسات شراء الحقوق التجارية عبر هذه المنظمة صوت واحد في السوق.

(٢) تسنيم إسماعيل عبد الجبار كحلة، مصدر سابق، ص ١٥.

جدول رقم (١) يوضح الدول التي انضمت ( لإتفاقية أوتاوا ) وتاريخ انضمامها

State	Signature	RT / AS		EIF	D
United Kingdom	31.12.1990	-	-	-	-
Finland	30.11.1990	-	-	-	-
United States of America	28.12.1990	-	-	-	-
Tanzania	28.05.1988	-	-	-	-
Philippines	28.05.1988	-	-	-	-
Guinea	28.05.1988	-	-	-	-
Ghana	28.05.1988	-	-	-	-
Slovak Rep.	16.05.1990	-	-	-	-
Czech Rep.	16.05.1990	-	-	-	-
Morocco	04.07.1988	-	-	-	-
Ukraine	-	AS	05.12.2006	01.07.2007	-
Russian Federation	-	AS	22.08.2014	01.03.2015	-
State	Signature	RT / AS		EIF	D
Latvia	-	AS	06.08.1997	01.03.1998	Art. 18
Hungary	-	AS	07.05.1996	01.12.1996	-
Nigeria	28.05.1988	RT	25.10.1994	01.05.1995	-
Germany	21.12.1990	RT	20.05.1998	01.12.1998	-
Belgium	21.12.1990	RT	18.03.2010	01.10.2010	Art. 18
Italy	13.12.1990	RT	29.11.1993	01.05.1995	-
France	07.11.1989	RT	23.09.1991	01.05.1995	Art. 18
Ukraine	-	AS	05.12.2006	01.07.2007	-
Russian Federation	-	AS	22.08.2014	01.03.2015	-
Latvia	-	AS	06.08.1997	01.03.1998	Art. 18
Hungary	-	AS	07.05.1996	01.12.1996	-
Morocco	04.07.1988	-	-	-	-
France	07.11.1989	RT	23.09.1991	01.05.1995	Art. 18
Italy	13.12.1990	RT	29.11.1993	01.05.1995	-
Slovak Rep.	16.05.1990	-	-	-	-
Czech Rep.	16.05.1990	-	-	-	-
Germany	21.12.1990	RT	20.05.1998	01.12.1998	-

State	Signature	RT / AS		EIF	D
Belgium	21.12.1990	RT	18.03.2010	01.10.2010	Art. 18
Tanzania	28.05.1988	-	-	-	-
Philippines	28.05.1988	-	-	-	-
Guinea	28.05.1988	-	-	-	-
Ghana	28.05.1988	-	-	-	-
Nigeria	28.05.1988	RT	25.10.1994	01.05.1995	-
United States of America	28.12.1990	-	-	-	-
Finland	30.11.1990	-	-	-	-
United Kingdom	31.12.1990	-	-	-	-

- <https://www.unidroit.org/status-1988-factoring>

أدى قيام بعض البنوك التجارية باتباع عملية التخصيم إلى خروج الوكلاء التجاريين تدريجياً من هذه العملية التجارية حيث تسابقت المؤسسات المالية على فتح فروع متخصصة في مجال تحصيل وضمان الحقوق التجارية للمصدرين كحل بديل عن الاعتمادات المصرفية التي تعتبر ضماناتها أقل من ضمانات عقود التخصيم. مثال ذلك البنك المغربي للإئتمان التجاري حيث قام البنك في عام ١٩٨٦ بإنشاء قسم التخصيم كانت مهمة هذه القسم تولي عمليات شراء الحقوق التجارية الدولية فقط، والذي طور نشاطه بإنشاء مؤسسة مالية تسمى "المغرب للفاكتورينج" وذلك في عام ١٩٨٨ وقد اتخذت شكل شركة مساهمة عامة.

وفي تونس عرف هذا العقد تحت مسمى عقد تحويل الفاتورة، وقد أدخل هذا النظام في عام ١٩٩٦ عن طريق شركة ( Tunisia Leasing ) والتي خصصت فـرعاً لممارسة هذا النظام تحت مسمى (Factoring Tunisia) وأعتبرتها مؤسسة قرض. أما في الجزائر فقد قام المشرع الجزائري بتنظيم أحكام هذا العقد وإدخاله ضمن نصوص القانون التجاري وإعداده ضمن السندات التجارية، وذلك بمقتضى المرسوم (٨/٩٣) الصادر بتاريخ (١٩٩٣/٤/٢٥) والمعدل للقانون التجاري الصادر ١٩٧٥ وبذلك فقد انتشر عقد التخصيم في أنحاء العالم، وقد أنشئت العديد من الشركات الكبرى التي خصصت نشاطها في عمليات التخصيم وقد وجدت منظمة عالمية تنضم لها هذه الشركات وذلك لممارسة أعمالها دولياً وتدعى المجموعة الدولية لشراء الديون (International Factoring Institution) (IFI) هدفها هو مساعدة مؤسسات التخصيم من خلال توفير المعلومات والتدريب والقوة الشرائية والموارد، وقد تأسست المنظمة في عام ١٩٩٩ ، وهي تعتبر وسيلة التواصل بين الشركات والمؤسسات المتعاملة بعقد شراء الحقوق التجارية في مختلف أنحاء العالم. كما تساهم هذه الرابطة في نشر المعلومات، ويكون لمؤسسات التخصيم عبر هذه المنظمة صوت واحد في السوق.<sup>(١)</sup>

(١) تسنيم إسماعيل عبد الجبار كحلة، مصدر سابق ص ١٦-١٧.

## المطلب الثاني: تعريف التخصيم

قبل أن ننتقل إلى المفاهيم الفقهية والقانونية للتخصيم لابد من التطرق إلى المفهوم اللغوي له والذي لو نسترجع التأصيل التاريخي لأول ظهور رسمي له في الولايات المتحدة الأمريكية كان بمصطلح (FACTORING) والذي ترجم لعدة مصطلحات عربية منها عقد شراء الحقوق التجارية وعقد تحويل الفاتورة وعقد التخصيم وسوف يتم الاقتصار على المصطلح الأخير في دراستنا كون أنها الأقرب للمعنى لأنها قائمة على شراء ديون تجارية من أصحابها مقابل خصم من جزء من قيمتها وحسب العقد المبرم وهو ما متعارف عليه لدى المشرع المصري بموجب قانونه المرقم بالعدد (١٧٦) لسنة ٢٠١٨. (١)

### أولاً- التعريف الفقهي (٢)

ذهب الفقيه الفرنسي (Jean Guyénot) لتعريف التخصيم بأنه عقد يتكفل بواسطته شخص يمارس هذا العمل بصورة مهنية و بصيغة متخصصة أمام تاجر بتسديد قوائمه التي ضَمَنَ سدادها مقابل عمولة أو فائدة.

يعتبر جمهور الفقهاء الأنجلوساكسونيين أن جوهر عقد تحويل الفاتورة أو عقد التخصيم هو (قيام مؤسسة متخصصة بالاتفاق مع تاجر على إعفائه من المتاعب المالية لنشاط التصدير، وبخاصة تحصيل الثمن من المشتري في الدول الأخرى، بحيث يتخلى التاجر أو المؤسسة الإقتصادية عن حقه لتحصيل الديون التجارية مقابل فائدة أو عمولة أو حسم جزء من الثمن يتم الإتفاق عليه بين الطرفين) ويبدو هذا التعريف أكثر دقة إلا أن اعتماده كتعريف جامع غير ممكن لأنه ينظر إلى العقد كوسيلة لتسهيل و تحويل الصادرات دون النظر إليه على الصعيد الداخلي.

وقد عرفه الدكتور سامي غنيم (بأنه عقد من العقود التجارية بين طرفين التاجر والمؤسسة المالية المتخصصة في شراء الحقوق التجارية، وذلك بنقل ملكية الحقوق الثابتة المستحقة على عملاء التاجر مقابل قيام المؤسسة المالية بسداد قيمة هذه الفواتير مقدماً أو عند استحقاقها وضمان خطر عدم الوفاء عند الاستحقاق في حالة إعسار أو إفلاس أو تعنت المدين، مقابل قيام البائع الدائن بدفع عمولة مقابل ضمان خطر عدم الوفاء وفوائد الديون التي تم تعجيل دفعها ومصاريف أخرى مقابل الخدمات التنظيمية والإدارية. (٣)

(١) تسنيم إسماعيل عبد الجبار كحلة، مصدر سابق ص ١٨-١٩.

(٢) بن عشي آمال، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق التجارية/ مذكرة لنيل شهادة الماجستير/ كلية الحقوق، جامعة قسنطينة ٢٠١٣-٢٠١٤، ص ٦-٧.

(٣) تسنيم إسماعيل عبد الجبار كحلة، مصدر سابق، ص ٢٠-٢١.

## ثانياً- التعريف القانوني

عرف المشرع الفرنسي العقد في اللائحة المتعلقة بتعريف المصطلحات الإقتصادية والمالية بأنه (العقد الذي بمقتضاه تتحقق عملية الإدارة المالية لحسابات عملاء المشروعات عن طريق تملك هذه الحقوق، وتحصيلها لحساب المحصل الخاص كما يتحمل الخسائر المحتملة إذا كان هذا التعامل مع عملاء معسرين، و يسمح العقد بتقليل النفقات الإدارية لقاء إعطاء المحصل عمولة)<sup>(١)</sup>.

وقد أشار القانون المصري رقم (١٧٦) لسنة ٢٠١٨ إلى أن عقد التخصيم هو ( عقد ينشأ بين المخصم والبائع يقوم بمقتضاه المخصم بشراء الحقوق المالية الحالية والمستقبلية الناشئة عن عمليات البيع وتقديم الخدمات)<sup>(٢)</sup>.

كما عرف المشرع الجزائري في المرسوم التشريعي رقم (٨/٩٣) في المادة (٥٤٣) مكرر ١٤ من القانون التجاري على أنه ( عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى ( الوسيط ) محل زبونها المسمي (المنتمي) عندما تسدد فوراً لهذا الأخير المبلغ التام لأجل محدد ناتج عن عقد وتتكفل بتبعية التسديد وذلك مقابل أجر). وكذلك عرفت اتفاقية اوتواوا في (المادة الأولى/2) عقد التخصيم بأنه: (اتفاق يبرم بين طرفين الأول (المُمول) والآخر ( مؤسسة الشراء أو المحول إليه ) والذي بمقتضاه يلتزم الطرفين بمجموعة من المبادئ التي تحددت ضمن هذه الاتفاقية سنترق إليها لاحقاً).

وقد عرفته الغرفة الوطنية للمستشارين الماليين الفرنسيين على أنه: (نقل الحقوق التجارية من صاحبها إلى الفاكتر الذي يتكفل بالتحصيل، ويضمن النهاية الحسنة حتى في حالة إفلاس المدين مقابل حصول الفاكتر على عمولة)<sup>(٣)</sup>.

(١) بن عشي آمال، مصدر سابق ص ١٠.  
(٢) قانون تنظيم نشاط التأجير التمويلي والتخصيم رقم ١٧٦ لسنة ٢٠١٨ ص ٤.  
(٣) تسنيم إسماعيل عبد الجبار كحلة، مصدر سابق، ص ٢٠-٢١.

### ثالثاً- التعريف التطبيقي

أما التعريفات التي تناولتها إحدى الجهات الإشرافية و الشركات الرائدة في هذا المجال والتي تعتبر أكثر تعبير عن الواقع العملي وكما موضح ادناه:-

فقد عرفته المادة الأولى من قرار الهيئة العامة للرقابة المالية المصرية رقم (١٢٠) لعام ٢٠١٠ والتي تطلق عليه مصطلح " التخصيم " على أنه " قيام شركة التخصيم (مؤسسة شراء الحقوق التجارية) بالاتفاق مع بائعي السلع ومقدمي الخدمات على حوالة الحقوق المالية التي تنشأ عن بيع السلع وتقديم الخدمات إلى الشركة مع قيامها بتقديم بعض الخدمات المرتبطة بإدارة تلك الحقوق.<sup>(١)</sup>

كما عرفته مؤسسة "Finagios" هي إحدى المؤسسات الفرنسية الرائدة في مجال التخصيم بأنه (اتفاقية تلتزم بموجبها مؤسسة متخصصة بتسيير حسابات المؤسسات الاقتصادية عن طريق تلقي و ضمان ديونها مع تحمل الخسائر المحتملة في حالة رفض المدينين المعسرين عن الوفاء )، وهذا ما يمكن المؤسسات الاقتصادية من تحسين ميزانيتها، وتخفيض مصاريف التسيير.

### شركة (Egypt- factor) المصرية

عرفت العقد على أنه (أداة مالية تجارية تبيع بموجبها الشركات أوراق القبض ( الفواتير على سبيل المثال) إلى طرف ثالث (المخصم) في مقابل مبالغ نقدية فورية والتي يتم بها تحويل عمليات تجارية مستمرة، وبعبارة أخرى فإن هذا العقد هو وسيلة للحصول على تمويل قصير الأجل لزيادة دورة التدفق النقدي مع تحسين السيولة فضلا عن تحقيق الربحية.<sup>(٢)</sup>

بعد أن تم التطرق إلى التصنيفات السابقة لتعريف عقد التخصيم فقد اقتصر الباحثان على أن عقد التخصيم هو (اتفاق بين طرفين يتم بموجبه التزام إحدى الأطراف والمتمثل بشركة التخصيم بشراء ديون الطرف الأول (الدائن) بخصم جزء من المبلغ الأصلي لتلك الديون وتحصيلها من المدينين عند أجل استحقاقها أو قيامها بإدارة ديونه مقابل عمولة معينة يتفق عليها الطرفين).

(١) تسنيم إسماعيل عبد الجبار كحلة، مصدر سابق، ص ٢٢.

(٢) بن عشي آمال، مصدر سابق ص ٨-٩.

## المطلب الثالث: خصائص التخصيم<sup>(١)</sup>

### ١- وسيلة للتمويل

وسيلة لتوفير السيولة للتجار والمؤسسات التي تكون بحاجة للتمويل ولا تمتلك السيولة إلا انها تمتلك ديون بذمة اشخاص آخرين فتتولى الشركات المتخصصة وعن طريق ما يعرف بالتخصيم بشراء تلك الديون مقابل تقديم مبلغ التمويل المناسب بعد خصم جزء من قيمة الدين وحسب شروط العقد المبرم.

### ٢- وسيلة للضمان

عند قبول شركة التخصيم بشراء ديون الشخص الدائن فهذا يعني انها تضمن تحصيلها من المشتري أو المدين، واذ تعذر ذلك بسبب إعسار هذا الأخير، أو إفلاسه لا يمكن للمؤسسة الرجوع على الدائن؛ لأنها تعتبر ضامنة له في استيفاء حقه حالاً أو مستقبلاً، و يفهم هذا الضمان الذي يوفره عقد التخصيم من خلال شرط عدم الرجوع الذي تتعهد به المؤسسة، كما إن الضمان الذي يوفره العقد أوسع وأكبر من الضمانات الأخرى التي توفرها مؤسسات الضمان المختلفة حيث تصل نسبة الضمان إلى (٩٧%) من مجموع مبلغ الدين بالإضافة أن هذه النسبة تدفع مقدماً وقبل تحقق أي من المخاطر التي غالباً ما يحددها نموذج العقد المبرم بين الطرفين، واذ حلت المؤسسة محل عميلها في حقوقه المثبتة في الفواتير المقبولة تجاه مدينه تلتزم بعدم الرجوع عليه في حال تخلف مدينه عن الوفاء بقيمة الفواتير المنتقاة طالما كان التخلف راجعاً إلى إعساره أو افلاسه أو تعنته غير المشروع.

### ٣- وسيلة للوفاء

إن عقد التخصيم هو عقد وفاء قانوني حيث تقوم شركة التخصيم وبمجرد تحويل الحقوق إليها بوفاء قيمة الديون إلى الدائن العميل أما فوراً أو عند حلول ميعاد استحقاقها حسب رغبة الدائن العميل وقد يكون بقيدته في الحساب الجاري المفتوح باسمه لديها ثم تقوم بتحصيلها من المدين عند حلول أجل الاستحقاق، وصحة الحلول تقتضي أن يتم الاتفاق والوفاء في وقت واحد.

### ٤- عقد قائم على الاعتبار الشخصي

تتمثل أهميته من خلال قيام كل من طرفي العقد بدراسة المركز المالي للآخر والسمعة الحسنة، ويبنى على اعتبارات شخصية تتعلق بالدائن و احياناً بعملائه مثل السمعة التجارية في السوق، والأمانة المالية، و عناصر موضوعية أخرى كقدرته المالية، ومركزه الاقتصادي، وغالباً ما تحرص الشركة على تأكيد حقها في إنهاء العقد دون إنذار في حالات معينة كما لو أخل العميل بالتزاماته المالية أو اضطرب مركزه اضطراباً خطيراً ينذر بإعلان افلاسه ويحرص الدائن (العميل) على التعاقد مع المؤسسة المالية التي تتمتع بالمركز المالي، والسمعة الحسنة، والقدرة على تقديم أفضل نوعية ممكنة من الخدمات والمعلومات.

(١) مصطفى الجوراني/ مصدر سابق ص ١٩-٢٣.

## المطلب الرابع- تصنيفات التخصيم<sup>(١)</sup>

يصنف التخصيم وفق التصنيفات الآتية:-

أولاً- التصنيف من حيث طبيعة الوفاء.

ثانياً- التصنيف من حيث الضمان.

ثالثاً- التصنيف من حيث مجال التطبيق.

### أولاً- التصنيف من حيث طبيعة الوفاء

يقسم إلى نوعين الأول يقوم على التعجيل بالوفاء والأخر يقوم على تأجيل الوفاء.

#### ١ - عقد التخصيم المعجل الوفاء

هذا النوع من عقود التخصيم هو الأكثر تطبيقاً في مجال عقود التخصيم ويفترض من خلاله فتح اعتماد مالي متحرك من قبل الدائن بحيث تختلف قيمة هذا الاعتماد بحسب اتفاق أطراف العقد يمكن من خلاله للدائن أن يحول حقوقه في حدود الاعتماد الممنوح له، وتقوم الشركة بأداء ثمن هذه الحقوق بمجرد حصول عملية التحويل أي قبل حلول تاريخ استحقاق هذه الديون.

في هذا النوع من العقود الشائع استعماله في فرنسا على وجه الخصوص تلتزم الشركة بضمان الحقوق المحولة إليها بحيث لا يمكنها الرجوع على الدائن إلا في حالة غش أو خطأ جسيم كما أن هذا الأخير يلتزم بتحويل جميع حقوقه للشركة في حدود الاعتماد الممنوح له ويلتزم بإخطار المدين بتحويل حقوقه إلى الشركة والتي تتقاضى عمولة التعجيل من الدائن التي تكون عادة في شكل خصم من قيمة الحقوق المحولة، بالإضافة إلى عمولة الضمان.

#### ٢ - عقد التخصيم الآجل

في هذا النوع من العقود لا تقوم الشركة بأي وفاء معجل لحقوق الدائن و إنما يكون الوفاء بعد حلول أجل استحقاق هذه الحقوق ومن ثمة فإنها لا تتقاضى أي فائدة و إنما تستحق فقط عمولة الضمان و التسيير باعتبار أن أحد وظائف العقد الكلاسيكي تزول و هي وظيفة التمويل بينما تبقى قائمة وظائف الضمان والتسيير و غيرها. وعليه فإن الشركة لا تقوم بالدفع المسبق لقيمة الحقوق وأن الدائن يستفيد من حق الائتمان عند حلول أجل استحقاق الدين فقط و ليس قبل ذلك.

(١) ميلاد عبد الحفيظ النظام القانوني لتحويل الفاتورة/ اطروحة دكتوراه / كلية الحقوق والعلوم السياسية/ جامعة ابو بكر بلقايد/ تلمسان ٢٠١١-٢٠١٢ ص٤١-٥١.

## ثانياً- التصنيف من حيث الضمان

### ١- عقد ضمان عدم الرجوع على الدائن

فيمكن تعريف الالتزام بضمان عدم الرجوع على أنه التزام تضمن بمقتضاه شركة التخصيم للدائن في حال إعسار المدين مقابل عمولة لقاء ما تتحمله الشركة من مخاطر، وبالتالي لا يجوز لها الرجوع على الدائن في حالة عدم وفاء المدين بالحقوق الثابتة في الفاتورة المحولة لها من الدائن سواء كان هذا الامتناع مرده إفلاس أو إعسار المدين أو قوة قاهرة جعلت التنفيذ مستحيلاً، غير أنه يمكن للشركة التخلص من هذا الضمان إذا أثبت أن امتناع المدين عن الوفاء يرجع إلى سلوك تقصير من الدائن كأن يكون هذا الأخير أدخل بالتزاماته تجاه المدين أو غش الشركة بخلفه لفواتير وهمية أو قام باستيفاء الحق من المدين بعد أن حوله إلى الشركة.

### ٢- عقد ضمان الرجوع على الدائن

في هذا النمط من عقود التخصيم تحتفظ الشركة بحق الرجوع على الدائن حال تعذر استيفاء قيمة الحقوق المحولة إليه من المدينين، وأن عدم منح ضمان عدم الرجوع على الدائن يغير من تكييف طبيعة انتقال ملكية الحقوق إلى الشركة وهذا ما اختلف عليه الفقهاء والذي اوضحوا بأن لا تقوم الشركة في مثل هذا النوع بشراء الحقوق من الدائن انما فقط تقوم بعملية خصم اعتيادية مقابل عمولة والتي تتمثل بسعر الخصم وهذا ما يقربها من عمليات خصم الاوراق التجارية الاعتيادي. ومن جانب آخر كيف بعض الفقهاء هذا النوع من العقود بأنه عملية قرض مستتر حيث تقوم شركات التخصيم لتفادي الإجراءات الشكلية أو لأن القانون يمنعها من القيام بعمليات الإقراض بتقديم الائتمان للدائن مقابل ضمان حقوقه التجارية بدون أن يتم الشراء لتلك الحقوق وبالتالي فإنها لا تتقاضى مقابل تلك العملية سوى عمولة الخصم دون عمولة الضمان.

### ثالثاً- التصنيف من حيث التطبيق

يصنف هذا النوع حسب عملية التطبيق التي تتم وليس على أساس العقد فقط حيث أن العقد يشير إلى وجود طرفين في عملية التخصيم إلى أنه في مجال التطبيق تظهر أطراف أخرى سيتم تناولها هنا حسب نوع وطبيعة العملية وعلى هذا الأساس يقسم هذا النوع من التخصيم إلى قسمين وهما (عقد التخصيم المحلي، عقد التخصيم الدولي) وأن الأخير يصنف إلى (عقد التخصيم للتصدير، عقد التخصيم للاستيراد).

#### ١- عقد التخصيم المحلي

في هذا النوع من العقود، وهو الأكثر تبسيطاً والأكثر شيوعاً، يكون جميع أطراف عملية التخصيم في بلد واحد أي يكون كل من شركة التخصيم والدائن والمدين من نفس البلد والذي يخلو من مشاكل الاختلاف في القوانين الناظمة والعملة وسعر الصرف وأن هذا العقد يفترض وجود علاقة ثلاثية الأطراف تجمع بين البائع(الدائن) والمشتري(المدين) والذين تم بينهم صفة بيع وشراء بالأجل من جهة وبين الدائن وشركة التخصيم التي يتم بينهم عملية نقل للحقوق المترتبة على ذمة المدين إلى شركة التخصيم من جهة أخرى.

#### ٢- عقد التخصيم الدولي

إن عقد التخصيم هو في أساسه عقداً دولياً يقوم بدور كبير في مجال التجارة الدولية فالعنصر الأجنبي من العناصر الرئيسية التي شكلت مضمون العقد في بداية نشأته قبل أن يتطور على المستوى المحلي ومن ثمة فإن التخصيم الدولي يفترض أن يكون أحد أطراف العقد في إقليم دولة تختلف عن الدولة التي يوجد بها الطرف الآخر. وهذا ما نصت عليه المادة الثانية من اتفاقية أوتاوا "يكون عقد تحويل الفاتورة دولياً إذا كانت الحقوق منبثقة عن عقد بيع المنتجات بين طرفين يتخذان محلاً لإقامتهما دولتين متعاقدتين مختلفتين، وكان محل عمل شركة التخصيم مشتري الحقوق دولة متعاقدة أو كان ينطبق على كل من عقد بيع المنتجات وقت شراء الحقوق التجارية قانون الدولة المتعاقدة، وعليه نكون أمام عقد تحويل فاتورة دولي إذا كانت الأطراف المتعاقدة تتخذ مقر أعمالها دولتان متعاقدتان على الأقل أي يكون الشركة والدائن من دولة والمدين من دولة أخرى أو الشركة والمدين من دولة والدائن من دولة أخرى وهذه هي الحالة الأكثر شيوعاً أو أن يكون الدائن والمدين من دولة والشركة من دولة أخرى، وهذه هي الحالة الأقل مصادفة وأخيراً أن يكون كل طرف من دولة مختلفة. **ويصنف عقد التخصيم الدولي إلى (عقد التخصيم للتصدير وعقد التخصيم للاستيراد).**

## أ- عقد التخصيم للتصدير

يفترض هذا النوع وجود ثلاثة أطراف، هم المصدر والمستورد وشركة التخصيم (مخضم المصدر) والتي تكون في نفس بلد المصدر وتتوسط بين المصدر والمستورد وتتولى عملية تحويل الفواتير بكل مراحلها من حيث التمويل وتقييم المركز المالي للمستورد. حيث تكون إجراءات هذا النوع كالاتي:-

- 1- عقد البيع الأصلي بين المصدر والمستورد لغرض توريد بضاعة معينة.
- 2- عقد بين المصدر شركة التخصيم (مخضم المصدر) لغرض تحويل الحقوق المترتبة على المستورد لتتولى الشركة استحصال تلك الحقوق وتعجيل سداد قيمة تلك الحقوق للمصدر.
- 3- بعد حلول أجل السداد تقوم الشركة باستحصال قيمة تلك الحقوق من المستورد.

## ب- عقد التخصيم للاستيراد

في مثل هذه العقود عادة ما يدخل طرف رابع في العملية وهو (مخضم المستورد) حيث تتكون العملية من وجود أربعة أطراف هم المصدر، ومخضم المصدر، والمستورد، ومخضم المستورد، وتقوم على ثلاث علاقات تعاقدية وكالاتي:-

1. عقد البيع الأصلي بين المصدر والمستورد لغرض توريد بضاعة معينة.
2. عقد التخصيم بين المصدر ومخضم المصدر لتحويل الحقوق المترتبة على عقد البيع الأصلي.
3. عقد وكالة تحصيل بين مخضم المصدر ومخضم المستورد يتولى فيها مخضم المستورد تحصيل الحقوق لصالح مخضم المصدر من المستورد كونه موجود في بلد المستورد.

## الجدول ادناه يوضح ادناه مقارنة بين كل من التخصيم المحلي والتخصيم الدولي:-

عناصر المقارنة	التخصيم المحلي	التخصيم الدولي
المفهوم	عقد التخصيم البسيط الذي يتم بين طرفين داخل نفس البلد والذي يتم على أساسه نقل الحقوق المترتبة على البائع إلى شركة تخصيم تتولى استحصال تلك الحقوق من المدينين مقابل نسبة خصم تتم بالاتفاق.	عقد التخصيم الذي يسبقه وجود عقد تجارة دولية ويتكون من نوعين أ- تخصيم التصدير : والذي تكون فيه شركة التخصيم وسيطة بين الشركة المحلية (المستورد) والمصدر الأجنبي لضمان الدفع وتحصيل الديون من الشركة المحلية. تخصيم الاستيراد:- التخصيم الذي يكون فيه شركة التخصيم وسيطة بين الشركة المحلية (المصدر) والشركة الأجنبية لضمان استحصال الديون من الشركة الأجنبية إلى الشركة المحلية عبر شراء ديون المصدر.
اطراف عملية التخصيم	- شركة المخضم - الدائن - المدين - كل أطراف العملية من نفس البلد	- الشركة المصدرة - مخضم المصدر - الشركة المستوردة - مخضم المستورد حيث أن اول طرفين يكونون في بلد المصدر والآخرين يكونون في بلد المستورد.
الممول	تمول هذه العملية من قبل المخضم لصالح المصدر	يتم تمويل هذه العملية من قبل مخضم المصدر ويتم التمويل بالعملة المستخدمة من قبل الشركة المصدرة في إعداد الفواتير الخاصة بالبضائع المصدرة.

## المطلب الخامس- أهمية ومزايا التخصيم (١)

يتزايد استخدام عقد التخصيم في الوقت الحالي مع النمو في الأسواق حيث أن التسهيلات المالية التي تحققها عملية شراء الديون التجارية تزايد القبول والإقبال عليها في الأوساط المالية باعتبارها أداة مالية مرنة توفر حلاً تجارياً بديلاً للحصول على رأس المال للشركات والمشاريع التجارية التي هي بحاجة إليه، وما توفره هذه العملية من الاستغناء عن المساعدة الإدارية التي كانت تشكل تاريخياً العمود الفقري لتحصيل الديون. يظهر مما سبق بأن عقد شراء الحقوق التجارية يحقق ميزات لكل من التاجر ومؤسسة التخصيم وعلى الصعيد الاقتصادي للدولة وأدناه توضيح لكل تلك الميزات وكالاتي:-

## أولاً- أهميته بالنسبة للتاجر أو المؤسسة التجارية

### ١- وسيلة لتمويل

عندما تتراجع السيولة النقدية بشكل كبير فإن الأعمال التجارية تحتاج إلى كميات كبيرة من النقد والتي تحصل عليها إما من الأرصدة النقدية الحالية أو من مؤسسة التخصيم وذلك لتغطية التزاماته خلال هذه الفترة من الزمن كما أن الشركات التي لا تمتلك القدرة القوية على التحصيل ومتابعة الفواتير يمكن أن تلجأ إلى هذا النوع من العقود لتوفير تكلفة الأيدي العاملة أو لتوفير خدمة تحصيل أفضل.

لذلك يلجأ التاجر إلى عقد شراء الحقوق التجارية الذي هو وسيلة من وسائل التمويل قصيرة الأجل الذي يمنح المشاريع الاقتصادية إمكانية الحصول على الأموال اللازمة للقيام بنشاطها التجاري دون الحاجة إلى انتظار آجال استحقاق ديونها وذلك مقابل تخلي التاجر جزئياً أو كلياً عن حقوقه التي له في ذمة زبائنه لصالح شركة التخصيم مقابل أن يدفع التاجر عمولة معينة تدفع مسبقاً مقابل الوفاء المسبق بقيمة الفواتير قبل حلول الأجل، حيث يمكن أن تصل نسبة التمويل أو الدفع المسبق إلى % 95 من الحقوق، وذلك دون سقف محدد القيمة ولا ضمانات إضافية مما يسمح لمؤسسة التخصيم من الحصول على أموال تمكنها من متابعة نشاطاتها كما يعتبر وسيلة وفاء حيث تقوم مؤسسة التخصيم بالوفاء بقيمة الديون إلى التاجر قبل حلول أجل استحقاقها ومن ثم تقوم بتحصيل قيمة هذه الديون من المدين عند حلول موعد الاستحقاق، فهي بذلك تعتبر أداة وفاء قانوني.

### ٢- وسيلة ضمان وائتمان

يمنح عقد شراء الحقوق التجارية الائتمان للتاجر حيث ينتقل الائتمان إلى شركة التخصيم التي ترفع العبء الائتماني عن التاجر البائع الذي يستوفي الثمن حالاً من المؤسسة فميزة الائتمان تعتبر من الطبيعة القانونية لعقد شراء الحقوق التجارية لأن أساس العقد يقع على الديون التي تستحق بعد فترة معينة كما يقوم هذا العقد على أساس الثقة والإعتبار الشخصي لشركة التخصيم وبائع الدين وهو العنصر الأساسي من عناصر الائتمان وتتحمل المخاطر التي قد تترتب نتيجة عدم سداد المدين لالتزامه كحالة إفسار المدين أو امتناعه عن الوفاء. وباعتبار أن ميزة الإعفاء من المخاطر لها أهمية كبيرة بالنسبة للمنشآت الصغيره والمتوسطه فهذه المنشآت لا تمتلك الوسائل الكافية والفاعلة في تحصيل حقوقها التجارية بالإضافة إلى أن مقدرتها المالية لا تتحمل عبئ التخلف عن الوفاء بقيمة هذه الحقوق فشرية التخصيم من خلال المعلومات التي تمتلكها تمكنها من دراسة وتقدير المخاطر التي يتعرض لها التاجر في الأسواق الداخلية والخارجية . ومن خلال ذلك لا يقوم التاجر بإجراء الصفقات إلا بعد الاطمئنان على إمكانية تحمله المخاطر وأن نسبة الديون التي يمكن التخلف عن وفائها

ضئيلة، ومن خلال هذه الدراسة والمعلومات التي تمتلكها الشركة يمكن للتاجر المتعامل معها أن يتجنب مخاطر التعامل مع أشخاص أو شراء سلع أو التعاقد بشروط قد تعرضه لمخاطر لا يستطيع الامام بها نتيجة بعده عن الأسواق التي يرغب بالتعامل معها. وتجدر الإشارة إلى أن مؤسسة شراء الحقوق التجارية يجب أن تتعامل مع المعلومات التي تقدمها إلى عميلها بقدر من المسؤولية في مواجهة الغير في حال إهمالها بإفشاء المعلومات غير صحيحة عنه أو في حال خرقها لقواعد السر المهني أو المصرفي. كما أن الضمان الذي يتضمنه عقد التخصيم أوسع من الضمانات الأخرى حيث تصل نسبة الضمان إلى (٩٧%) من إجمالي مبلغ الدين تدفع هذه النسبة مقدماً كما يستند هذا الضمان إلى شرط عدم الرجوع الذي يتضمنه عقد التخصيم.

### ٣- تخفيض النفقات وتسهيل إدارة المشروع التجاري

أن التاجر يلجأ إلى شركة التخصيم ويعهد إليها بتحصيل قيمة الفواتير بشكل دوري، وبذلك يتخلص من عبئ تحصيلها خاصة بالنسبة للتجار والمنشآت التجارية التي يكون لها عملاء كثيرون وقد يكون منهم عملاء في بلاد أجنبية، مما يسمح للتاجر بالتفرغ إلى إدارة مشاريعه التجارية. وقد تقوم شركة التخصيم نفسها بتحرير هذه الفواتير ومسك حسابات المدينين فهي تمتص تلك جهاز إداري ومحاسبي وجهاز معلومات تمكنها من معرفة أوضاع ومراكز المدينين في البلد الأجنبي كما أنه قد تتولى شركة التخصيم الشؤون القانونية والقضائية للتاجر وذلك مقابل عمولة.

### ٤- توفير مجالات جديدة للاستثمار

- أ- من الخدمات التي توفرها شركات التخصيم قيامها بالبحث عن مجالات جديدة للاستثمار والقيام بدراسات الجدوى المختلفة الأمر الذي يشجع التاجر على توسيع تجارته في الأسواق الداخلية والخارجية حيث يزيل التخوف الذي يكون لدى التاجر من التعامل في الأسواق الخارجية من حيث عدم المقدرة على تحصيل ديونه من التجار في الخارج بالإضافة إلى عدم معرفته بالأسواق والتجار الذين يتعامل معهم كما أن وجود شركات التخصيم في الدول الأجنبية بالنسبة للتجار يسهل عليهم تحصيل حقوقهم الأمر الذي يمكنهم وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى توسيع نطاق تجارتهم إلى الأسواق الخارجية بسهولة ومع إزالة معوقات التحصيل للديون التجارية.
- ب- ليس من السهل على الشركة أن تقوم بالتداول في الأسواق الخارجية بمفردها خاصة إذا كانت شركة صغيرة أو متوسطة الحجم لأسباب كثيرة منها البعد بين الأسواق واللغة والعملة، ويمكن لشركات التخصيم التغلب على مخاطر العملات عن طريق تحويل جميع مبيعات العملات إلى عملة واحدة وبأسعار متفق عليها، ويمكن ترتيب ذلك من خلال مؤسسات شركات تخصيم أخرى ويساهم أيضاً في توفير التمويل للتأجير قصير الأجل أو المعدات الرأسمالية.
- ت- كما تعمل شركات التخصيم على مساعدة التجار على التخطيط للتوسع بنشاطهم التجاري ويكون ذلك بأنه عندما تصبح لدى التاجر رغبة في التوسع فإن الشركة تقوم من خلال مدقق الحسابات بإعداد ورقة إنتاج وتدقق نقدي بحيث يمكن للشركة المصنعة تصور النطاق المستقبلي للعملية.

## ثانياً- أهميته بالنسبة لشركة التخصيم

١- فإنها تقوم بتشغيل أموالها عن طريق تمويل التجارة بالدفعات المقدمة مقابل عمولة وفائدة معينه بالإضافة إلى العوائد الأخرى التي تحصل عليها عند تقديمها خدمات للتاجر كدراسة الأسواق والعملاء.  
٢- يمكن لشركة التخصيم أن تحصل على تمويل من البنوك لتمويل عملياتها وذلك مقابل فائدة أقل من الفائدة التي تفرضها على عملائها وبالتالي فإنها تكسب الفرق بين الفائدتين على سبيل المثال فإن المؤسسة قد تقترض من البنك بنسبة فائدة 5% وتمنح الأموال التي حصلت عليها من البنك لعملائها مقابل فرض فائده قد تصل إلى 3% بالتالي فإنها تكسب الفرق بين النسبتين.

## ثالثاً- أهميته بالنسبة للاقتصاد القومي

1. يلعب نشاط بيع و شراء الحقوق التجارية دوراً هاماً في تنمية العجلة الاقتصادية على مستوى الدولة فهو يقاوم الركود الاقتصادي ويعمل على انتعاش الاقتصاد من خلال توفير المال اللازم للشركات والمشاريع التجارية مما يحد من مخاطر الائتمان والديون المنعدمة من دائني الشركات فإذا نجحت الشركة بالتغلب على هذه المخاطر فسيؤثر ذلك على نشاطها ومستوى مبيعاته.  
2. يعتبر هذا النشاط أحد عناصر تطور التنمية الاقتصادية في الدولة وذلك كون أنه يعتبر وسيلة مهمة من وسائل تمويل المشاريع المتعثرة أي التي لم تحقق نجاحاً وهي على وشك إعلان إفلاسها، وبالأخص المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.  
3. يعتبر أحد وسائل العلاج للقدرات المالية المحدودة في الدول النامية وذلك لما تواجهه هذه الدول من صعوبات في الحصول على التمويل اللازم لتطويرها.  
4. على مستوى التمويل المحلي ( أي التمويل داخل الدولة نفسها دون وجود عنصر أجنبي) يعمل هذا النشاط على تنشيط المبيعات، وزيادة الطلب الكلي الأمر الذي يؤدي إلى التوسع في الإنتاج التشغيل والعمالة مما يساهم في معالجة المشكلات الاقتصادية كالبطالة وقلة الإنتاج كما أن عمل مؤسسات شراء الحقوق التجارية يوسع نطاق الائتمان في الدولة مما يزيد من القوة الشرائية والمعروض النقدي. كما أن إنشاء مؤسسات شراء الحقوق التجارية يعمل على تشغيل الأيدي العاملة، وتوفير خبرات ومعلومات لازمة لإدارة الاقتصاد القومي.  
5. على المستوى الدولي يعمل نشاط التخصيم على تنشيط عمليات التصدير وزيادة قدرة المنتجات المحلية على المنافسة في الأسواق العالمية، وذلك من خلال فتح المجال أمام المنشآت التي لا تمتلك إمكانيات إدارية قوية لتصريف منتجاتها في الخارج الأمر الذي يؤدي إلى التوسع في عمليات التصدير فيساهم التخصيم في نمو هذه المشاريع لتصبح من ضمن المشاريع الضخمة وذلك من خلال تركيز أصحاب المشاريع على تطوير ونمو نشاطهم وترك مهمة تحصيل الديون وإدارة الحسابات إلى شركة التخصيم وما تمتلكه من وسائل متطورة.  
6. إمكانية توفير خدمة البحث عن الأسواق الخارجية المناسبة والمدينين المحتملين والبحث والتحري عن الكفاءة المالية لنشاط المنشأة وضمان تحصيل ديونها من المدينين بالخارج ومتابعة عمليات التصدير والاستيراد الأمر الذي يشجع المنشآت والمؤسسات على توسيع تجارتها للخارج ويصبح لديها الانفتاح على الأسواق العالمية، وذلك من خلال إزالة المصاعب التي تحول بينها وبين الأسواق الخارجية.

## المبحث الثاني (شركة التخصيم)

المطلب الأول: تنظيم شركات التخصيم

المطلب الثاني: المراحل والأجراءات التي تتخذها الشركة عند إجراء عملية التخصيم

المطلب الثالث: علاقة شركات التخصيم مع المصارف

المطلب الرابع: التخصيم في المصارف الإسلامية

## المطلب الأول- تنظيم شركات التخصيم<sup>(١)</sup>

تعرف شركة التخصيم على أنها مؤسسة مالية يتمثل موضوعها في شراء ديون أو حقوق تجارية مستحقة الأداء في أجل قصير، وتسيير هذه الحقوق مع تقديم مجموعة من الخدمات التجارية والمالية لعملائها بائعي أو مقدمي خدمات وذلك في إطار عقد مسبق محدد لمدة معينة يربط هذه الشركة بعميلها، ولهذه الشركات أهلية المساعدة في التجارة الدولية فخدمات القرض التي تقدمها لا تنحصر في الحقوق التي يملكها المنتمون على مشتريين وطنيين، ولكن كذلك على عملاء أجنبية فهي على هذا المستوى من التخصيم الدولي تعيد إحالة الحقوق على المشتريين الأجانب لمصلحة فروع محلية أو لمصلحة شركات أخرى تكون قادرة على تقدير الخطر على المشتريين المحليين. لكن زيادة على الهدف التمويلي المحض المتمثل في تحويل الحقوق التجارية، تمنح شركات التخصيم مجموعة مهمة من الخدمات التبعية أو الملحقة التي تسمح للمنتمي بأن يستفيد كلية من التعاون معها لذلك يجب على شركة التخصيم أن تملك الهياكل الكافية لضمان تقديم هذه الخدمات على أكمل وجه وسيتم التطرق إلى تنظيم هذا النوع من الشركات عبر مراحل وكالاتي:-

### أولاً- الشكل القانوني

تتخذ هذا النوع من الشركات عدة اشكال وحسب الانظمة المعمول بها في كل دولة مطبقة لهذا النوع من العقود بعض الدول تسمح للمصارف أو المؤسسات المالية بممارسة هذه الخدمات دون الحاجة لتأسيس شركة متخصصة وبعضها يتم من خلال تأسيس شركات متخصصة للتخصيم يتم تأسيسها ويمكن أن تكون فروع تابعة لمصرف أو مؤسسة مالية أو تكون حديثة التأسيس وغير مرتبطة بأي مؤسسة أخرى إنما تقوم بالتعامل مع المصارف والمؤسسات المالية لتوفير احتياجاتها من التمويل.

(١) د. ماديو ليلي (دور عملية تحويل الفواتير في تنمية التجارة الدولية) متطلبات دراسة الدكتوراه/ كلية الحقوق والعلوم السياسية- جامعة مولود معمري لسنة ٢٠١٨ ص١٩٢-٢٠٥.

وفي هذه الحالة يتطلب بعض الشروط العامة لتأسيس مثل هذه الشركات المتخصصة وسيتم أخذ الشروط الخاصة بالقانون المصري بهذا الشأن كمثال عملي لذلك حيث نظم المشرع المصري نشاط شركات التخصيم بموجب قانون ضمانات وحوافز الاستثمار واشترطت مجموعة من الضوابط التي يجب توافرها في شركات التخصيم التي تباشر بهذا النشاط وهي كالآتي:-

1. أن تتخذ شكل شركة مساهمة.
2. أن يقتصر غرضها على نشاط التخصيم.
3. أن يكون من بين المساهمين فيها مؤسسة مالية.
4. أن يكون المدير المسؤول بالشركة من ذوى الخبرة المالية أو المصرفية أو التجارية أو التأمينية وألا تقل مدة خبرته في هذا المجال عن عشرة سنوات ، ولا يجوز للشركة مباشرة النشاط إلا بعد تحقق هذا الشرط وإخطار الهيئة العامة للاستثمار به.
5. أن تباشر الشركة النشاط في إطار الضوابط والمعايير التي يضعها مجلس إدارتها وفقا للمعايير المتعارف عليها وفي حدود القوانين واللوائح المعمول بها وتخطر بها الهيئة.
6. أن تمسك الشركة الدفاتر التي تثبت فيها تفاصيل العمليات وطبيعة النشاط محل العقد وقيمتها وأجل الائتمان وطريقة وسداد الأرصدة المستحقة.
7. أن تحصل الشركة فور تأسيسها على عضوية إحدى المجموعات الدولية لشركات التخصيم والتي تنظم ممارسة نشاط التخصيم الدولي والتي منها مجموعة شركات التخصيم الدولية المجموعة الدولية لشركات ،(Factoring Chain International)(FCI) وذلك بالنسبة للشركات التي (IFG) (International Factoring Group) متمارس نشاط التخصيم الدولي.
8. أن تتخذ الشركة التدابير المناسبة لممارسة نشاطها في الأسواق الخارجية التي لا تتوفر فيها خدمات التخصيم.

جاء تعديل هذه الضوابط بقرار رقم 162 لسنة 2007 والذي نصّ على أنّه:

يجوز تحديد رأسمال شركة التخصيم عند التأسيس بأية عملة قابلة للتحويل بشرط إيداع رأسمال الشركة في أيّ بنك من البنوك المسجّلة لدى البنك المركزي في حسابات بالنقد الأجنبي وأن تنشر القوائم المالية للشركة بذات العملة التي تمّ التأسيس بها، ويجوز للشركة طلب تحويل مسمّى رأسمالها من الجنيه المصري إلى أية عملة أجنبية وفقا للضوابط التالية :

1. تقديم ما يفيد أن المؤسسين قد أودعوا وقت تأسيس الشركة ما لا يقل عن 50 % من رأسمال الشركة المدفوع بالعملة الحرة المطلوب التحويل إليها.
2. تقديم صدور قرار من الجمعية العامة غير العادية بالأغلبية أو من جماعة الشركاء المنصوص عليها في النظام الأساسي للشركة أو في عقد تأسيسها بالموافقة على تحويل مسمى رأسمالها إلى العملة الأجنبية.
3. ألا يقل رأس المال المصدر لشركة التخصيم قبل التحويل عن ثلاثين مليون جنيه مصري مسدّد بالكامل.
4. أن يتمّ تحويل مسمى رأس المال وفقاً لسعر الصّرف المعلن من البنك المركزي يوم موافقة الجمعية العامة غير العادية على التحويل بشرط استكمال الإجراءات خلال شهرين على الأكثر ما يفيد أنّ المساهمين قد سدّدوا نسبة (50%) على الأقل من باقي رأس المال المصدر للشركة عن طريق التحويل من عملات أجنبية أو من الأرباح التي حققتها الشركة قبل التحويل.
5. أن تعاد صياغة القوائم المالية للشركة في السنة السابقة على التحويل لتصبح بالعملة الأجنبية التي تمّ التحويل إليها.

### ثانياً- الحصول على ترخيص ممارسة النشاط

يتم منح الترخيص لشركات التخصيم الناشئة بعد استكمال المتطلبات اللازمة وبما أن هذه المتطلبات تختلف من دولة إلى أخرى حسب أنظمتها فإن الجهة مانحة الترخيص أيضاً تختلف من دولة إلى أخرى ففي فرنسا يتم منح الترخيص من قبل لجنة مؤسسات القرض أما في الجزائر من قبل وزير المالية أما في مصر يتم منح الترخيص لتلك الشركات من قبل هيئة الأوراق المالية.

كما أنه يقتصر نشاط الشركة في بعض الدول على شراء وبيع الأوراق المالية أو شراء وبيع الديون إلا أنه في بعض الدول يتم السماح لتلك الشركات في ممارسة بعض الخدمات الأخرى في الجزائر يتحتم على شركات التخصيم أن تجعل من عمليات شراء الديون نشاطها الرئيسي ولا يسمح لها بتلقي الأموال على شكل ودائع إلا في حدود الخدمات الأموال التي تتلقاها نتيجة تحصيل ديون عملائها.

## المطلب الثاني- مراحل وإجراءات التي تمارسها شركات التخصيم عن إجراء عمليات التخصيم<sup>(١)</sup>

يُمر عقد التخصيم كغيره من العقود بالعديد من المراحل في سبيل إبرام العقد حيث أن أهمية وطبيعة هذا العقد تتطلب أن يتم التأمي والبحث والتحري من قبل الطرفين قبل الإقدام على إبرامه كما يتطلب القيام بمجموعة من الإجراءات بعد إبرام العقد، وفي هذا المطلب نتناول الدراسة أهم هذه الإجراءات ونتناول أهم المبادئ التي تحكم العقد خلال هذه المراحل وذلك على النحو الآتي:-

### أولاً- مرحلة ما قبل العقد

1. تقديم طلب من قبل زبون الشركة الراغب بتحويل ديونه التي على زبائنه (المدينون) إلى شركة تخصيم ويجب أن يشمل الطلب المقدم من قبله إلى الشركة كافة المعلومات اللازمة لتمكينها من المعرفة بحقيقة الديون والعقبات المترتبة على تحصيلها.
2. قيام الشركة بتقديم نموذج إلى الزبون يتضمن ملئ المعلومات الخاصة وهذه البيانات تتعلق عادةً بالسؤال عن أحوال الزبون ومنشأته التجارية وأحوال مدينيه ومراكزهم المالية.
3. الالتزام بمبدأ القصر والاجماع وهو يعني التزام الزبون بنقل كافة الفواتير الخاصة بالحقوق المترتبة له في ذمة عملائه المدينين وذلك لتجنب نقل الديون الضعيفة والتي يجد صعوبة في تحصيلها ويحتفظ لنفسه بالديون سهلة التحصيل فيحرم الشركة من العمولة كما يسمح لها شرط الجماعية بالتعرف على مركز العميل ومدينيه وما يجري عليها من تغييرات وذلك من خلال اطلاعها على حجم العمليات التي يجريها بائع الدين مع زبائنه إلا أن هذا المبدأ لا يعني إلزام العميل بأن يقدم كافة الديون التجارية أيا كانت وإنما له أن يقتصر عند الاتفاق على فواتير التجارة الخارجية للزبون أو بيوعه في بلد معين أو سلع معينة. **أما فيما يتعلق بالقصر فهو التزام** الزبون بالاختصار على شركة تخصيم واحدة وهذا الشرط يمنع من التعاقد مع أي شركة تخصيم أخرى خارج نطاق عقد التخصيم المبرم بينهما سواء من حيث النطاق النوعي أي الحقوق الناتجة عن بيع سلع وخدمات معينه أو النطاق الجغرافي كأن يقتصر على التجارة الداخلية ويمكن له أن يتعاقد مع شركة تخصيم أخرى في جوانب نشاطه ومعاملاته التي رفضت الشركة التي تعاقد معها مسبقاً قبولها أو التي لم يتم تضمينها ضمن الاتفاقية.

(١) تسنيم إسماعيل عبد الجبار كحلة، مصدر سابق، ص ٥٧-٦٤.

4. تقوم الشركة بدورها بدراسة طلب الزبون المعزز بكافة المعلومات والفواتير وتقوم عند الدراسة وقبل الموافقة على قرار شراء الديون بمجموعة اعتبارات منها:-

أ- جمع المعلومات عن زبائننا من خلال الطلبات المقدمة وميزانيتهم ومركزهم المالي وأنظمتهم الإدارية كما وتدرس الشركة مدى قدرة الزبون مقدم الطلب على تنمية أنشطته وطبيعة منتجاته وخدماته ومدى حاجة السوق إليها كما أنها تقوم بجمع المعلومات عنه من مصادر أخرى مثل المصارف والمؤسسات التي تتوافر لديها معلومات الكافية عنه.

ب- تقوم الشركة بدراسة المعلومات المقدمة لها من الزبون مقدم الطلب ومن خلال التحريات والدراسات التي تقوم بها حول الديون المقدمة من قبله.

٥- يكون قبول أو رفض شركة التخصيم للفواتير المقدمة من العميل بناءً على معايير معينة كالمعيار الجغرافي وذلك بأن تقبل على سبيل المثال الديون الداخلية وترفض الديون الخارجية أو أن تقبل ديون موجودة في دولة معينة فقط، وقد يكون المعيار على أساس السلعة فلا تقبل سوى بيع نوع معين من السلع أو أن تستبعد بيع سلع معين وبعد التوصل إلى نتائج هذه التحريات ودراسة المعلومات التي قامت بجمعها حول العميل، تقوم الشركة بالتوصل إلى القرار بقبول التعاقد مع المتقدم بالطلب أو رفض التعامل معه على أن تتخذ قرارها بالرد على الطلبات خلال مدة معقولة تتناسب مع السرعة في المعاملات التجارية.

### ثانياً- مرحلة إبرام العقد

في حال قبول شركة الترخيص التعاقد مع العميل تقوم بالإجراءات الآتية:-

1. تقوم بإخطار الزبون بالموافقة على التعاقد على أن تكون الموافقة معززة بطلب الوفاء الذي يضمن التاريخ الذي يرغب فيه الزبون بالحصول على قيمة الدين وكيفية الوفاء به مؤجلاً أم عند الاستحقاق، وتصدر مع رسالة القبول أيضاً الديون المقبولة التي ترغب في تعجيل قيمتها.
2. تنتقل الشركة إلى مرحلة التفاوض مع الزبون حول الشروط القانونية التي وضعتها عند الموافقة كالمدة ونسبة العمولة والفائدة وغيرها من الشروط وفي هذه المرحلة يمكن للشركة انتقاء الديون التي تقبلها والديون غير المقبولة وأخيراً يتم الاتفاق على الديون التي سيتم بيعها إلى الشركة والديون التي لن يتم شراءها من قبل الشركة ويمكن أن يتم توكيل الشركة لإدارة عملية تحصيل الديون غير المقبولة فقط دون نقل الحسابات الخاصة بها.

## ثالثاً- مرحلة تنفيذ العقد

بعد أن يتم اختيار الديون المقبولة من قبل الشركة تقوم بإعلام الزبون بها ويقع على عاتق الزبون تقديم تلك الديون إلى الشركة وبعدها يتم إبرام العقد وخلال هذه المرحلة يتم الالتزام بالآتي:-

1. تقوم شركة التخصيم بالوفاء بقيمة هذه الفواتير إما نقداً أو من خلال فتح حساب يتم فتحه لدى أحد المصارف ويكون هذا الحساب بين شركة التخصيم وعميلها وتودع الشركة في الجانب الدائن من هذا الحساب مبلغ التمويل كامل ويقيد في جانب المدين العمولة والمصاريف.
2. يلتزم الزبون بائع الدين بالوفاء بكافة التزاماته إلى شركة التخصيم كالتزامه بتسليم سندات الدين والحقوق الثابتة بها إلى الشركة وإخطار المدين بوجوب الوفاء إليها، وعند حلول أجل استحقاق الدين فيكون من حق الشركة الرجوع إلى المدين ومطالبته بالوفاء.
3. في هذه المرحلة تنتظر الشركة حلول أجل الاستحقاق حتى تتمكن من تحصيل قيمة هذه الفواتير من المدين الملتزم بالوفاء بقيمتها، وفي هذه الحالة تلتزم الشركة وبناء على اتفاق السابق بينها وبين الزبون (بائع الدين) بضمان عدم الرجوع عليه إذا لم تتمكن من تحصيل قيمة الفواتير من المدين ويعتبر هذا الضمان التزام قانوني يتم إدراجه ضمن بنود عقد التخصيم كما أنه لا مجال للشركة بالرجوع على الزبون في حال عدم استيفاء قيمة الحقوق، لكن يمكنها التخلص من هذا الضمان إذا ما اثبتت أن امتناع المدين عن الوفاء كان لسبب عائد إلى بائع الدين.

ونرى بهذا الصدد أن اتفاقية أوتواوا اعتبرت أن هذا الضمان ليس مطلق وأتاحت للأطراف إمكانية الاتفاق على مخالفته ويظهر ذلك في نص المادة الأولى من الاتفاقية التي منحت الأطراف امكانية الاتفاق على وظيفتين الأقل ولهم حرية الاختيار بين هذه الوظائف مما يعني إمكانية استبعاد أحدها ومن ضمنها حماية التاجر من خطر عدم سداد المدين للدين عند حلول أجل الاستحقاق. أما من حيث الواقع العملي للدول التي طبقت هذا النوع من العقود فإن شركات التخصيم توفر لعملائها كلا الخدمتين خدمة شراء الديون التجارية مع حق الرجوع على الزبون (بائع الدين) وخدمة شراء الحقوق التجارية دون حق الرجوع، ومن هذه الشركات المصرية للتخصيم التي تعرف الخدمات التي تقدمها (تصنف خدمات التخصيم الرئيسية إلى "تخصيم بدون حق الرجوع على البائع وخصيم مع حق الرجوع على البائع).

## المطلب الثالث- علاقة شركات التخصيم مع المصارف

تتعدد أشكال علاقة المصارف بشركات التخصيم ونوضح أدناه طبيعة تلك العلاقة وكالاتي:-

- ١- تقديم خدمات التخصيم مباشرة من قبل المصارف كخدمة إضافية إلى جانب الخدمات المصرفية التي يقدمها لزبائنه مثل خدمات خصم الأوراق التجارية التقليدية التي يتم تقديمها أساساً من قبل المصارف حيث أن هناك الكثير من الدول تسمح للمصارف بتقديم تلك الخدمات كأحد الخدمات الائتمانية التي يقدمها المصرف ومن تلك الدول هما فرنسا والمغرب إلا أنه على الرغم من ذلك فقد ادرك المشرع الفرنسي أهمية عمليات التخصيم لذا فقد تم تأسيس شركات وسيطة تتولى تلك الخدمات وتكون خاضعة للقوانين والأنظمة المصرفية، وأن الهدف من وراء ذلك حماية المشاريع التي تتعامل معها وكذا حماية الإقتصاد ككل خاصة أن المؤسسات المالية تبتغي استثمار أموالها والقيام بالعمليات الائتمانية لتحقيق الأرباح أما في المغرب فقد اقتصر على جعل ذلك النشاط أحد الأنشطة المصرفية ويتم الموافقة على اعتماده من قبل وزير المالية ولم يتم التطرق سوى إلى مادة واحدة ضمن قانون متابعة شركات الائتمان والتي تنص على (تعتبر من قبيل شراء الفاتورات كل اتفاقية تلتزم إحدى مؤسسات الائتمان بتحصيل الديون التجارية المستحقة لزبائنها وبتسيير تداولها إن اقتضى الحال، و ذلك إما أن تشتري الديون المذكورة و إما أن توكل الدائن في تحصيلها).
- ٢- تأسيس شركات التخصيم بصفتها شركات تابعة لتتم تقديم خدمات التخصيم بشكل أكثر تخصص وذلك لأهمية ذلك النشاط ولتمييزه عن الأنشطة التي تقدمها المصارف كونه يتعدى مسألة القرض والائتمان إلى عمليات شراء الديون وتملكها ومتابعة تحصيلها وتقديم مجموعة من الخدمات والتي تم التطرق إليها سابقاً لذا ففي لبنان تم تأسيس شركات متخصصة لذلك الغرض وتخضع للقانون الخاص بالمؤسسات المالية أما في كل من تونس ومصر فإنه تم وضع قانون خاص بشركات التخصيم وقد اعتبر أن نشاط التخصيم هو خدمة مالية غير مصرفية تقوم في إطاره شركة التخصيم بشراء الحقوق المالية الحالية والأجلة من بائعي السلع والخدمات مع تقديم الخدمات المرتبطة بذلك.
- ٣- تلجأ شركات التخصيم إلى المصارف للحصول على التمويل لتغطية عمليات شراء الديون من زبائنها وايضاً تتعامل شركات التخصيم مع المصارف من خلال فتح الحساب الجاري الخاص بتسديد مبالغ شراء الديون من عملاءه.

## جدول رقم (٢) الشركات التي تمارس نشاط التخصيم

اسم الشركة	سنة التأسيس	نوع الشركة	الشركة المؤسسة
الشركة الفرنسية للتسويق وهي أول شركة تخصيم	١٩٦٤	شركة مساهمة	ساهم فيها عدد من البنوك الفرنسية إضافة إلى البنك الوطني الأول بالولايات المتحدة الأمريكية
الشركة الفرنسية لتنمية التجارة الدولية	١٩٦٥	شركة مساهمة	تأسست من قبل البنوك الفرنسية الرئيسية.
شركة (LA-FACTOFRANCE)	١٩٦٥	شركة مساهمة	ساهم في انشائها البنوك الفرنسية الكبرى وشركة شيكاغو الفرنسية للتسويق
شركة المغرب للفاكتورنج	١٩٨٨	شركة مساهمة عامة	تم تأسيسها من قبل البنك المغربي للانتماء التجاري
(Factoring Tunisia)	١٩٩٦	أخذت شكل فرع تابع لشركة أخذت شكل مؤسسة قرض	تأسس الفرع عن طريق شركة (Tunisia Leasing))
مؤسسة "Finagios" الفرنسية	١٩٩٥	شركة وساطة عائلية	
شركة (Egypt- factor)	٢٠٠٦	شركة مساهمة تأخذ شكل مؤسسة مالية غير مصرفية تقع تحت إشراف ورقابة هيئة الرقابة المالية رأسمالها المدفوع يبلغ (٢٥) مليون دولار امريكي	الشركات المساهمة هي شركة مشاريع الكويت القابضة (كيبكو) والتي تمتلك أكثر من (٦٠) شركة حول العالم. وشركة الخليج المتحدة القابضة وهي أيضاً من الشركات التابعة (لكيبكو) وبنك برقان أيضاً ومكتب (FIMBAN) وهو أحد المكاتب المختصة في أوروبا بالتمويل التجاري والتخصيم واحد الشركات التابعة لكيبكو.

## المطلب الرابع- التخصيم في المصارف الإسلامية

اختلفت المدارس الفقهية حول جواز التعامل في عمليات خصم الأوراق التجارية في المصارف الإسلامية منهم من أجازها ومنهم من حرم التعامل به حيث أن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI) لم تجيز التعامل به كون هذه العملية تؤدي إلى الربا بنوعيه، ربا الفضل و ربا النسيئة، إذ إن ما تحمله الأوراق التجارية هو العملات التي يجري فيها الربا حيث أن عملية البيع اشتملت على ربا الفضل من لأن بيع الورقة يتم بأقل من قيمتها، و ربا النسيئة بسبب تأجيل استحقاق الورقة. وقد أجاز فريق آخر عملية الخصم من خلال الاستناد إلى قاعدة (ضع وتعجل) والتي تنطبق على الحالتين سواء كان المصرف هو المدين أو المدين طرف ثالث.

كما أنه تناول كل من القانون المدني العراقي وتعديلاته في المادة (٢٨٠) على (للدائن الذي استوفى حقه من غير المدين أن يتفق مع هذا الغير على أن يحل محله حتى لو لم يقبل المدين ذلك، ويكون الاتفاق بورقة رسمية لا يجوز أن يتأخر تاريخها وقت الوفاء) وقانون التجارة في المادة (٢٨٣) (أولاً: الخصم اتفاق يتعهد المصرف بمقتضاه، بأن يدفع مقدماً قيمة ورقة تجارية أو أي مستند آخر قابل للتداول إلى المستفيد مقابل نقل ملكيته إلى المصرف مع التزام المستفيد برد القيمة إلى المصرف إذا لم يدفعها المدين الأصلي) عقود نقل الحقوق وكيفية في المادتين أعلاه على أنها حوالة حق، وقد شرعت الحوالة بقوله (صلى الله عليه وآله وسلم) (مطل الغني ظلم ، فإذا اتبع أحدكم على ملئ فليتبع). وتستند شرعية الحوالة أيضاً إلى أنها تعتمد على القاعدة الفقهية (ضع وتعجل) التي ورد ذكرها سابقاً.

لذا وبناءً على ما تقدم نرى أنه يجب التفريق بين ما يعرف بشراء الديون عن شراء الحقوق لتمييز نشاط التخصيم في المصارف الإسلامية عما معمول به في المصارف التقليدية والتي تفيد بأن تكون الأوراق التجارية مقترنة بسلع وخدمات أي أن المحيل يمتلك الحق المقترن بالورقة سواء كان سلعة أو خدمة وبالتالي فإن عند شراء الورقة التجارية من قبل المصارف الإسلامية لغرض خصمها فإن ما ينتقل للمصرف الإسلامي ليس الورقة لذاتها إنما ما تمثله تلك الأوراق من حقوق سواء كانت للمصرف ذاتها أو أن المدين طرف ثالث، وسواء بين المصارف أنفسهم أو بين المصارف والمؤسسات المالية أو التجارية الإسلامية وفقاً لعمومية قاعدة (ضع وتعجل).

**المبحث الثالث**  
**((القوانين التي تناولت عقد التخصيم))**

**المطلب الأول- القوانين الدولية**  
**المطلب الثاني- القوانين العراقية**

## المطلب الأول- القوانين الدولية

القانون	رقم وتاريخ الإصدار	المواد التي تناولتها
وضع المشرع الفرنسي قانون الفاكوتورينغ المسمى بقانون (Dailly)	١٩٨١/١/ ٢	و عرف عقد التخصيم على أنه (العقد الذي بمقتضاه تتحقق عملية الإدارة المالية لحسابات عملاء المشروعات عن طريق تملك هذه الحقوق، وتحصيلها لحساب المحصل الخاص كما يتحمل الخسائر المحتملة إذا كان هذا التعامل مع عملاء معسرين كما يسمح العقد بتقليل النفقات الإدارية لقاء إعطاء المحصل عمولة) ويعتبر عقد الفاكوتورينغ في فرنسا من العقود التجارية و من العقود القائمة على الحلول الاتفاقي، والقائمة على الاعتبار الشخصي.
التشريع الجزائري	ادخل المشرع الجزائري القواعد القانونية لتنظيم العقد بموجب المرسوم التشريعي رقم (٨/٩٣) في المادة (٥٤٣) بتاريخ ٢٥ /ابريل/ ١٩٩٣	عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى (الوسيط) محل زبونها المسمى (المنتمي) عندما تسدد فوراً لهذا الأخير المبلغ التام لأجل محدد ناتج عن عقد وتكفل بتبعية التسديد وذلك مقابل أجر).
المشرع التونسي	قانون ٩١ لسنة ٢٠٠١ والمعدل لقانون ١٩٩٨ الخاص بشركات استخلاص الديون.	شركات استخلاص الديون هي شركات أسهم خاضعة لأحكام المجلة التجارية ما لم تتعارض مع أحكام هذا القانون تتولى شركات استخلاص الديون شراء الديون لحسابها الخاص وكذلك استخلاص الديون لحساب الغير.
التشريع المصري	قانون رقم (١٧٦) لسنة ٢٠٠٨	( عقد ينشأ بين المخصم والبائع يقوم بمقتضاه المخصم بشراء الحقوق المالية الحالية والمستقبلية الناشئة عن عمليات البيع وتقديم الخدمات).

## المطلب الثاني- القوانين العراقية

لم يشر بشكل مباشر إلى عقود التخصيم انما ذكر في القانون المدني وقانون التجاري بعض الفقرات الخاصة بتنظيم انتقال الديون وفق نظام الحلول الاتفاقي.

المشرع العراقي تناول المشرع العراقي في المادة (٢٧/ب) من قانون المصارف رقم (٩٤) لسنة ٢٠٠٤ نشاط التخصيم بشكل صريح وقد نصت المادة على (بيع الحسابات المستحقة بخضم بحق رجوع أو بدونه وتمويل المعاملات التجارية بما في ذلك حق الرجوع وشراء أدوات قابلة للتداول بخضم دون حق الرجوع) وقد تناول كل من القانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١م وتعديلاته قانون التجارة العراقي رقم (٣٠) لسنة ١٩٨٢م بشكل غير صريح حيث تناول القانون المدني بعض المواد التنظيمية الخاصة بالوفاء والحلول للديون بشكل عام أما قانون التجارة أشار في مواد خاصة تنظم عمليات الحوالة الخاصة بالأوراق التجارية. وأدناه سيتم توضيح المواد التي تطرق لها القانونين ومدى اتفاقهما مع عمليات التخصيم:-

ت	القانون	المادة	التشابه مع طبيعة عقد التخصيم
١	القانون المدني	المادة (٣٨٠) (للدائن الذي استوفى حقه من غير المدين أن يتفق مع هذا الغير على أن يحل محله حتى لو لم يقبل المدين ذلك ويكون الاتفاق بورقة رسمية لا يجوز أن يتأخر تاريخها وقت الوفاء).	تختلف هذه الحالة مع طبيعة عقد التخصيم التي تلزم الدائن إخطار المدين بعملية نقل الديون إلى المؤسسة. ويوصي الباحث عند إعداد ضوابط خاصة بالتخصيم أن يتم إخطار المدين بذلك لتجنب رفض المدين الوفاء بالالتزام بحجة عدم إعلامه.
٢	القانون المدني	المادة (٢٨٠) ١- للبايع ان يحبس المبيع الى ان يؤدي المشتري جميع الثمن الحال وللعامل ان يحبس الشيء الذي يعمل فيه الى ان يستوفي الاجر المستحق سواء كان لعمله اثر في هذا الشيء او لم يكن وذلك كله وفقاً للاحكام التي قررها القانون. ٢- وفي كل معاوضة مالية بوجه عام لكل واحد من المتعاقدين ان يحبس المعقود عليه وهو في يده حتى يقبض البديل المستحق. المادة (٢٨٤) ١- يزول الحق في الحبس بزوال الحيابة. ٢- ومع ذلك يجوز لحابس الشيء اذا خرج الشيء من حيازته خفية او بالرغم من معارضته ان يسترد الحيابة اذا هو قام بهذا الطلب في خلال ثلاثين يوماً من الوقت الذي علم فيه بخروج الشيء من حيازته وقبل انقضاء سنة من وقت خروجه.	أن لمؤسسة التخصيم الحق في حبس الأعيان المملوكة للمدين المتعلقة بالحقوق المنقولة إليها لحين استيفاء قيمة تلك الحقوق.

<p>يتشابه مع عقد التخصيم في أنه عند نقل الحقوق من الدائن إلى مؤسسة التخصيم يتم نقل الحقوق مع جميع ما يلحق بها من سندات وفوائد وتتحمل أيضاً المؤسسة ما يلحق تلك الحقوق من تأمينات ومصروفات.</p>	<p>المادة (٣٨١) (من حل قانوناً أو اتفاقاً محل الدائن كان له حقه بما لهذا الحق من خصائص وما يلحقه من توابع وما يكفله من تأمينات...)</p>	<p>القانون المدني</p>	<p>٣</p>
<p>في عقد التخصيم يكون حق المؤسسة فقط فيما نقل لها من الدائن ففي حال تم استيفاء جزء من الدين مسبقاً من المدين وتم تحويل الجزء المتبقي إلى المؤسسة فإن المؤسسة لها الحق في الجزء المنقول فقط، وفي حال قام الدائن بتحويل جزء من الدين إلى المؤسسة والمتبقي لم يستوفيه من المدين بعد فإن الدائن الأصلي له الاسبقية على المؤسسة في استيفاء الجزء المتبقي من الدين.</p>	<p>المادة (٢٨٢)</p> <p>١- لكل من التزم بأداء شيء ان يتمتع عن الوفاء به ما دام الدائن لم يوفى بالتزام في ذمته نشأ بسبب التزام المدين وكان مرتبطاً به.</p> <p>٢- فإذا قدم الدائن تأميناً كافياً للوفاء بالتزامه سقط حق المدين في الامتناع عن اداء ما التزم به.</p>	<p>القانون المدني</p>	<p>٤</p>
<p>في الأصل يتم الالتزام بعدم رجوع المؤسسة على الدائن في حالة عدم وفاء المدين ويمكن أن يتم الاتفاق على عكس ذلك وبما أن في عقد التخصيم يكون الساحب هو الدائن وتتم عملية السحب بعد نقل الحقوق من الدائن/ الساحب للمؤسسة فلن يكون من حق المؤسسة الرجوع عليه في حال عدم وفاء المدين إلا في الحالات التي تثبت اهماله أو سوء تصرفه.</p>	<p>مادة (٥٠)</p> <p>اولا : يضمن صاحب الحوالة قبولها ووفاءها.</p> <p>ثانيا : للساحب ان يشترط اعفائه من ضمان القبول وكل شرط يتخلى به عن ضمان الوفاء يعتبر كأن لم يكن.</p>	<p>قانون التجارة</p>	<p>٥</p>

<p>تتحمل مؤسسة التخصيم المخاطر الناشئة عن الحقوق المنقولة إليه من الدائن والتي سبق وأن قبلتها وعلمت بها ولا تتحمل المخاطر الناتجة عن حدوث نزاع قانوني بين المدين والدائن والذي لم يتم ابلاغها عنه إلا أنها تتحمل الظروف القاهرة كالزلازل والفيضانات وغيرها من الأمور المدرجة تحت مسمى القوة القاهرة ولا يتحمل مسؤوليتها المدين وتتحملها المؤسسة في حال عدم وضع شرط تنظيمي في العقد يخص تلك الحالات.</p>	<p>المادة (١٧٩)</p> <p>١- إذا هلك المعقود عليه في المعاوضات وهو في يد صاحبه انفسخ العقد سواء كان هلاكه بفعله او بقوة قاهرة ووجب عليه رد العوض الذي قبضه لصاحبه.</p> <p>٢- فالمبيع اذا هلك في يد البائع قبل ان يقبضه المشتري يكون من مال البائع ولا شيء على المشتري.</p>	<p>القانون المدني</p> <p>٦</p>
<p>في عمليات التخصيم يجب أن يقوم الدائن بالادلاء للمؤسسة بكافة المعلومات المتعلقة بالحقوق المنقولة وإذا ما كانت تمثل حق ملكية لبائع أصلي لم تخرج من ملكيته وذلك لكي تكون المؤسسة على علم بهذه المسألة وأن تقوم بقبول نقل أو شراء هذا الحق من عدمه خاصة وأن المادة (٥٣٤) المذكورة بجانبه قد اعطت الحق القانوني بالملكية للبائع الأصلي في البضاعة دون غيره من الدائنين.</p>	<p>المادة (٥٣٤)</p> <p>١ - اذا كان البيع مؤجل الثمن، جاز للبائع ان يحتفظ بالملكية الى ان يستوفي الثمن كله حتى لو تم تسليم المبيع.</p> <p>٢- فإذا كان الثمن يدفع اقساطاً، جاز للمتبايعين ان يتفقا على ان يستبقي البائع جزءاً منه تعويضاً له عن فسخ البيع اذا لم تسدد جميع الاقساط، ومع ذلك يجوز للمحكمة تبعاً للظروف ان تخفض التعويض المتفق عليه، وفقاً لأحكام التعويضات الاتفاقية.</p> <p>٣- واذا سددت الاقساط جميعاً انتقلت ملكية المبيع الى المشتري من وقت البيع، الا اذا وجد اتفاق على غير ذلك.</p> <p>٤ - وتسري احكام الفقرات الثلاث السابقة حتى ولو سمي المتعاقدان البيع ايجارا .</p>	<p>القانون المدني</p> <p>٧</p>

<p>وطبقاً للقواعد العامة في الحلول الاتفاقي فأن الحق ينتقل إلى مؤسسة التخصيم بما يحمله من عيوب خفية، ومن ثم إذا كان العيب مما يمكن كشفه ابتداءً، أي أنه عيب ظاهر يمكن للمشتري كشفه ولكنه سكت عنه فلا يمكنه هنا التمسك بوجود العيب في مواجهة المؤسسة، ولكن إذا كان العيب مما لا يمكن كشفه بالفحص المعتاد المألوف، و تم كشفه المدين فيما بعد، فعليه أن يبادر بإعلام الدائن(البائع) به، والا أعتبر سكوته موافقة ضمنية لقبوله بالعيب، ولا يحق له الامتناع عن الوفاء للمؤسسة بحجة وجود عيوب خفية في المبيع.</p>	<p>المادة (٥٦٠) ١- اذا تسلم المشتري المبيع وجب عليه التحقق من حالته بمجرد تمكنه من ذلك وفقاً للمألوف في التعامل، فإذا كشف عيباً يضمنه البائع وجب عليه ان يبادر باخباره عنه، فان اهمل في شيء من ذلك اعتبر قابلاً للمبيع. ٢- اما اذا كان العيب مما لا يمكن الكشف عنه بالفحص المعتاد ثم كشفه المشتري وجب عليه ان يخبر به البائع عند ظهوره والا اعتبر قابلاً للمبيع.</p>	<p>القانون المدني ٨</p>
<p>في حال تعدد الدائنين وحصول تواطؤ بين المدين وبين مؤسسة التخصيم من أجل تقديم حصول المؤسسة على التقدم في استيفاء الدين إضراراً ببقية الدائنين يمكن تلافي تلك المشكلة عن طريق اشتراط تنظيم سند الوفاء بالدين عن طريق كاتب عدل لكي يكون التاريخ ثابتاً وهذا ما جاءت به المادة المذكورة بجانبه.</p>	<p>المادة (٣٨٠) ٢- للمدين ايضاً اذا اقترض مالا يسد به الدين ان يحل المقرض محل الدائن الذي استوفى حقه ولو بغير رضاء هذا الدائن على ان يكون الاتفاق على الحلول بورقة رسمية وان يذكر في عقد القرض ان المال خصص للوفاء وفي مخالصة التسديد وان الوفاء كان هذا المحال الذي اقترضه من الدائن الجديد.</p>	<p>القانون المدني ٩</p>

<p>إذا نشأ للمدين حق تجاه دائئه، كان له الحق في طلب المقاصة بين الدينين فإذا قام الدائن بتحويل حقه الثابت في الفواتير ضد المدين لمصلحة مؤسسة التخصيم قبل إجراء المقاصة يبقى حق المدين في الدفع أمام المؤسسة في طلب المقاصة القانونية لتحقق شرط توافر الدينين المتقابلين بين ذات الدائن والمدين.</p>	<p>المادة (٤١٧)  ١- اذا حول الدائن حقه للغير وقبل المدين الحوالة دون تحفظ، فلا يجوز لهذا المدين ان يتمسك على المحال له بالمقاصة التي كان له ان يتمسك بها قبل قبوله الحوالة ولا يكون له الا الرجوع بحقه على المحيل.  ٢- اما اذا كان المدين لم يقبل الحوالة ولكن اعلن بها فلا تمنعه هذه الحوالة من ان يتمسك بالمقاصة الا اذا كان الحق الذي يريد المقاصة به يثبت في ذمة المحيل بعد اعلان الحوالة.</p>	<p>القانون المدني ١٠</p>
<p>في حال التزام مع البائع المستفيد من ملكية الأصول القائمة على تلك الحقوق المحولة لمؤسسة التخصيم فيعطي المشرع العراقي الحق لهذا البائع الاحتفاظ بالملكية لحين استيفاء الثمن فلو تم التزام بينه وبين المؤسسة في عملية حجز الأصل محل الحقوق فأن الأحقية تكون للبائع الأصلي وهذه الحالة يترتب عليها كما ذكرنا سابقاً أن يقوم الدائن بالادلاء لشركة التخصيم عن كافة المعلومات المتعلقة بالحقوق المنقولة وما يترتب عليها من التزامات مع أطراف أخرى لتجنب حدوث تلك المشاكل انظر للفقرة رقم (٩) أعلاه.</p>	<p>المادة (٥٣٤) (إذا كان البيع مؤجل الثمن جاز للبائع أن يحتفظ بالملكية إلى أن يستوفي الثمن كله حتى لو تم تسليم المبيع).</p>	<p>القانون المدني ١١</p>

<p>يتفق عقد الحوالة وعقد التخصيم في مسألة الوقوف على قبول المحال عليه والمدين عملية التحويل أو نقل الدين.</p>	<p>المادة (٣٤٠) ١- الحوالة التي تمت بين المحيل والمحال عليه تتعد موقوفة على قبول المحال له.</p>	<p>القانون المدني</p>	<p>١٢</p>
<p>يختلف عقد التخصيم عن الخصم التقليدي المأخوذ به كون أن الخصم متعلق فقط بالأوراق التجارية (السفاتج) أما التخصيم يتعلق بكافة الديون الثابتة في مستندات خطية كالفواتير وغيرها إضافة إلى أن الدائن في عقد خصم الأوراق التجارية يبقى ضامناً للوفاء بقيمة هذه السفاتج، في حال عدم التسديد عند حلول أجل الاستحقاق بينما في عقد التخصيم لا يحق للمؤسسة المالية المتخصصة (الرجوع على الدائن عند عدم إستيفاء الديون من المدين ذلك أن دور مؤسسة التخصيم لا يقتصر على منح الاعتماد فحسب إنما يتعدى ذلك إلى تقديم خدمة الضمان الذي يغطي مخاطر التعثر المالي للمدين ولذلك لا يمكن الاخذ بعقد خصم الأوراق التجارية واعتباره إطاراً قانونياً لعمليات التخصيم بالرغم من التشابه الكبير بين العمليتين.</p>	<p>المادة (٢٨٣) اولاً : الخصم اتفاق يتعهد المصرف بمقتضاه، بأن يدفع مقدماً قيمة ورقة تجارية او اي مستند آخر قابل للتداول الى المستفيد مقابل نقل ملكيته الى المصرف مع التزام المستفيد برد القيمة الى المصرف اذا لم يدفعها المدين الاصلي.</p>	<p>قانون التجارة</p>	<p>١٣</p>

<p>هناك تشابه في مسألة تجديد الدين والتخصيم في أن يكون هناك اتفاق بين الدائن والمدين على أن يكون الأجنبي هو الدائن الجديد للمدين الأصلي.</p> <p>إلا أن الاختلاف يكمن في ما يلحق بذلك الدين ففي التجديد تسقط جميع الملحقات الخاصة به من تأمينات وفوائد وغيرها إلا إذا تم تجديدها هي أيضاً أما في التخصيم يتم نقل الحقوق مع ملحقاتها.</p>	<p>المادة (٤٠٢)</p> <p>يجوز تجديد الالتزام ايضاً بتغيير الدائن اذا اتفق الدائن والمدين واجنبي على ان يكون هذا الاجنبي هو الدائن الجديد او بتغيير الدائن اذا اتفق الدائن مع اجنبي على ان يكون هذا الاجنبي مديناً مكان المدين الاصلي وعلى ان تبرأ ذمة المدين الاصلي دون حاجة لرضائه او اذا قبل شخص اجنبي ان يكون المدين الجديد وحصل المدين الاصلي على ان اجازة الدائن ذلك.</p> <p>المادة (٤٠٤) (إذا كان الدين الأصلي مكفولاً بتأمينات شخصية أو عينية وصار تجديده سقطت التأمينات إلا إذا جددت هي ايضاً).</p>	<p>القانون المدني</p>	<p>١٤</p>
---	---	-----------------------	-----------

## النتائج

- ١- عدم وجود ضوابط صادرة عن هذا البنك تنظم عمل نشاط التخصيم (Factoring) وتسهل ممارسته.
- ٢- عدم اهتمام مجالس إدارات المصارف بإدخال نشاط التخصيم ضمن سياساتهم التجارية.
- ٣- اشار المشرع العراقي في المادة (٢٧/ب) من قانون المصارف رقم (٩٤) لسنة ٢٠٠٤ إلى نشاط التخصيم بشكل صريح أما في كل من القانون المدني رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١م وتعديلاته وقانون التجارة العراقي رقم (٣٠) لسنة ١٩٨٢م فقد أشار إلى نشاط التخصيم بشكل غير صريح.
- ٤- يمثل نشاط التخصيم حلاً مالياً لتوفير السيولة المالية سواء للقطاع الخاص أو الحكومي.
- ٥- يتيح للبنك المركزي إمكانية توجيه الائتمان كأحد السياسات النقدية غير المباشرة من خلال تحديد معدلات الخصم للحقوق.
- ٦- يتم ممارسة نشاط التخصيم من قبل المصارف بشكل مباشر باعتبارها خدمات إضافية بجانب خدماته المصرفية إضافة إلى أنه يتم ممارسة النشاط من قبل شركات تخصيم متخصصة.
- ٧- وفقاً للنظريات الحديثة فقد تم التوصل إلى أن احكام الحلول الاتفاقي هو الإطار القانوني الأكثر ملائمة لتنظيم عقد التخصيم والذي يتلخص بـ (أنه يحل الغير محل الدائن الأصلي فيما له من حقوق على المدين فيصبح دائناً جديداً للمدين ويمكنه المطالبة بالوفاء بهذه الحقوق بوقت استحقاقها).
- ٨- يعتبر مفهوم التخصيم المقدمة النظرية الأساسية لتأسيس شركة متخصصة لشراء الحقوق التجارية بما فيها القروض.

## المصادر

- الجوراني مصطفى تركي (آثار عقد الفاكورينك/ عقد شراء الديون التجارية في التشريعين الأردني والعراقي) رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق/ جامعة الشرق الأوسط آب ٢٠١٥.
- كحلة تسنيم إسماعيل (عقد شراء الحقوق التجارية في فلسطين/ برنامج الماجستير في القانون) كلية الحقوق و الإدارة والعامّة/ جامعة بيرزيت ٢٠١٧.
- بن عشي آمال، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق التجارية/ مذكرة لنيل شهادة (الماجستير) كلية الحقوق، جامعة قسنطينة ٢٠١٤.
- عبد الحفيظ ميلاد (النظام القانوني لتحويل الفاتورة/ اطروحة دكتوراه) كلية الحقوق والعلوم السياسية/ جامعة ابو بكر بلقايد/ تلسمان ٢٠١٢.
- د. ماديو ليلي (دور عملية تحويل الفواتير في تنمية التجارة الدولية) متطلبات دراسة الدكتوراه/ كلية الحقوق والعلوم السياسية- جامعة مولود معمري ٢٠١٨.
- قانون تنظيم نشاط التأجير التمويلي والتخصيم رقم ١٧٦ لسنة ٢٠١٨.
- قانون المصارف رقم (٩٤) لسنة ٢٠٠٤.
- القانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١م وتعديلاته.
- قانون التجارة العراقي رقم (٣٠) لسنة ١٩٨٢م.