Dirasat: *Shari'a and Law Sciences*, Volume 48, No. 1, 2021

Deanship of Scientific Research

The Legal Basis for Factoring Contract in Palestine: A Comparative Study

Tasneem Kahala, Amir Khalil

Faculty of Law and Public Administration, Birzeit University, Palestine.

Received: 7/10/2018
Revised: 24/3/2019
Accepted 26/8/2020
Published: 1/3/2021

Citation: Kahala, T., & Khalil, A. (2021). The Legal Basis for Factoring Contract in Palestine: A Comparative Study. *Dirasat: Shari'a and Law Sciences*, *48*(1), 156–172. Retrieved from https://dsr.ju.edu.jo/djournals/index.php/Law/article/view/2993

© 2021 DSR Publishers/ The University of Jordan.

This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY-NC) license https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/

Abstract

This study addresses the factoring contact, which is regulated in different legal systems, and it examines the legal basis of the factoring contact in Palestine since it is considered as an urgent necessity that lies in consolidating the legal principles and the legal concept of this contract, and differentiating between the contract for the purchase of commercial rights and similar contracts, in light of the novelty of this contract and the absence of its legalization in Palestine. The importance of the study is in determining the legal basis for this contact in Palestine by comparing it with other similar legal contracts. The study analyzed the legal basis of the contract for the purchase of commercial rights by addressing similar contracts, namely the loan contract, the commercial paper discount contract, the assignment of fulfillment and the agency contract. This study concluded that the factoring contract is different from other similar contracts and the legal adaptation of the factoring contract is various in different legal systems, and therefore, the study recommends that the Palestinian legislator needs to regulate this contract in Palestine.

Keywords: Factoring, commercial contracts, commercial debts, UNIDROIT Convention on International Factoring 1988.

الأساس القانوني لعقد شراء الحقوق التجارية (الفاكتورنغ) في فلسطين: دراسة مقارنة

تسنيم إسماعيل كحلة، أمير مرزوق خليل

كلية الحقوق والإدارة العامة، جامعة بيرزيت، فلسطين.

ملخّص

يعتبر عقد شراء الحقوق التجارية أحد العقود التجارية التي تساهم في توفير التمويل اللازم للتجار والمؤسسات التجارية؛ وقد انتشر هذا العقد على صعيد التجارة الدولية وامتد إلى كثير من الدول التي قامت بتنظيم هذا العقد، وتأتي أهمية الدراسة في تحديد الأساس القانوني لعقد شراء الحقوق التجارية في فلسطين؛ إذْ أن ذلك يعتبر ضرورة ملحة تكمن في ترسيخ المبادئ القانونية والمفهوم القانوني لهذا العقد، ووقوفها على التفريق بين عقد شراء الحقوق التجارية والعقود المشابه له، في ظل حداثة هذا العقد وعدم وجود تقنين له في فلسطين. قامت الدراسة بتحليل الأساس القانوني لعقد شراء الحقوق التجارية من خلال تناولها للعقود المشابهة وهي عقد القرض، وعقد خصم الأوراق التجارية، والإنابة بالوفاء وعقد الوكالة. وتوصلت الدراسة إلى أنَّ هذا العقد يختلف عن غيره من العقود المشابهة له، كما أن التكييف والأساس القانوني للعقد؛ اختلف باختلاف الأنظمة والتشريعات التي تناولتها الدراسة فمنها ما أخذ بحوالة الحق ومنها ما تبنى نظرية الحلول الاتفاقي، وتوصي الدراسة بأهمية تنظيم هذا العقد في فلسطين وضرورة تبني نظرية حوالة الحق كأساس قانوني له.

الكلمات الدالّة: عقد شراء الحقوق التجارية (الفاكتورنغ)، العقود التجارية، الديون التجارية، التخصيم، اتفاقية أوتاوا لتوحيد قواعد شراء الحقوق التجارية لعام 1988.

المقدّمة

حاولت الدراسات الفقهية تعريب مصطلح (Factoring)، فأطلق عليه العديد من التسميات والتي تشير إلى وجهة نظر كل منها حول طبيعة هذا العقد، ومن هذه التسميات: "وكالة تسويق"، "عقد خصم الديون"، "عقد شراء وتحصيل الحقوق التجارية "، "العقد الدولي لتحصيل الحقوق المحالة، "عقد تحويل الفاتورة"، "عقد التخصيم"، إلا أن الدراسة ارتأت بأن المصطلح الأقرب لمضمون العقد هو مصطلح "عقد شراء الحقوق التجارية" كون أن العقد يتضمن شراء مؤسسة شراء الحقوق التجارية لديون بائع الدين مقابل تحويل هذه الحقوق إلى المؤسسة التي توفي بقيمتها إلى بائع الدين وتنتظر حلول موعد الاستحقاق لتقوم بتحصيلها من المدين.

ويتكون عقد شراء الحقوق التجارية من طرفين هما المؤسسة التي تقوم بشراء الحقوق التجارية، والتاجر الذي يقوم ببيع ديونه التجارية لهذه المؤسسة. بموجب هذا العقد يلتزم تاجر بتقديم كافة فواتيره وديونه التجارية المترتبة له بذمة مدينيه، وتقوم مؤسسة شراء الحقوق بدورها بانتقاء الفواتير التي ترى إمكانية تحصيلها، أو عدم تعرضها كلياً لمخاطر عدم الوفاء. وبعد تحديد المؤسسة لفواتير الديون تقوم بشرائها من التاجر وذلك بتعجيل قيمتها قبل موعد استحقاقها مقابل نسبة معينة من تلك الديون، وحقها في الحلول محل التاجر (الدائن) تجاه مدينيه، وضمان عدم الرجوع على التاجر في حال عدم التحصيل. وعليه، تقوم عملية شراء الحقوق التجارية على أساس الثقة وإعفاء التاجر من مخاطر عدم الوفاء، بالإضافة إلى قيام مؤسسة شراء الحقوق التجارية بالعمل على تقديم خدمات قانونية وإدارية ومعلوماتية لمصلحة التاجر (عبد الحفيظ، 2012، ص13).

ويترتب على تحديد الطبيعة القانونية للعقد العديد من الآثار القانونية حيث أنها تساهم في حل إشكالية انتقال الحق الثابت في الديون التجارية من بائع الدين إلى مؤسسة شراء الحقوق التجارية، وكذلك تحديد حقوق والتزامات أطراف العقد وآثاره بالنسبة للغير. وقد حاولت الاجتهادات الفقهية الوقوف على الطبيعة القانونية لهذا العقد؛ إلا أنهم لم يتفقوا حيث تعددت النظريات الفقهية التي اختلفت في تحديد هذه الطبيعة؛ وذلك بسبب محاولات إدراجهم لهذا العقد ضمن العقود المسماة المشابهة له والتي أصبحت نظريات قديمة، وكذلك وجود الاختلافات بينها وبين عقد شراء الحقوق التجارية.

وبالرجوع إلى التشريعات المقارنة نجد أنها اختلفت في تحديد الإطار والتكييف القانوني لعقد شراء الحقوق التجارية فقد تدخل المشرع في بعض الدول وحدد هذا الإطار القانوني؛ وباستعراض هذه التشريعات تجد الدراسة بأن اتفاقية أوتاوا لتوحيد قواعد شراء الحقوق التجارية لعام 1988 تبنت حوالة الحق كأساس قانوني لعقد شراء الحقوق التجارية وذلك بموجب أحكام المادة الخامسة (اتفاقية أوتاوا لتوحيد قواعد شراء الحقوق التجارية لعام 1988).

كما نص المشرع المصري بموجب القانون رقم (176) لعام 2018 بشأن نشاط التأجير التمويلي والتخصيم، في المادة (38) على أنه: "تنتقل الحقوق المالية من البائع إلى المخصم وفقاً لأحكام القانون المدني، مع الالتزام بالضوابط المنصوص عليها في هذا القانون، وما يصدره مجلس إدارة الهيئة من قرارات في هذا الشأن." وكذلك قرار الهيئة العامة للرقابة المالية رقم (120) لعام 2010 المادة الخامسة على أنه "تتم حوالة الحقوق المالية من العميل إلى المخصم وفقاً لأحكام القانون المدني مع الالتزام بالضوابط المنصوص عليها في هذا القرار" مما يعني أن حوالة الحقوق المالية في عقد شراء الحقوق التجارية تتم وفقاً للقانون المدني المصري.

إلا أن الهيئة العامة للرقابة المالية المصرية تبنت في القرار رقم (72) لعام 2013 فكرة وجود الحلول الاتفاقي إلى جانب حوالة الحق حيث نص القرار في المادة الثانية منه على أنه "يتم انتقال الحقوق المالية من البائع إلى المخصم سواء عن طريق الحوالة أو الحلول الاتفاقي وفقاً لأحكام القانون المدني المصري مع الالتزام بالضوابط المنصوص عليها في هذا القرار."

في حين أن المشرع الجزائري ورغم تنظيمه لأحكام عقد شراء الحقوق التجارية في القانون التجاري إلا أنه لم يحدد الطبيعة القانونية للعقد بل ترك تحديد ذلك إلى اتفاق الأطراف حيث نص المرسوم التشريعي رقم (08/93) بشأن تعديل احكام القانون التجاري في المادة (543) مكرر17 على أنه "ينظم الوسيط والمنتمي بكل حرية وعن طريق الاتفاق الكيفيات العملية لتحويل الدفعات المطابقة لحواصل التنازل."

تأتي أهمية الدراسة في تحديد الأساس القانوني لعقد شراء الحقوق التجارية في فلسطين؛ إذْ أن ذلك يعتبر ضرورة ملحة تكمن في ترسيخ المبادئ القانونية والمفهوم القانوني لهذا العقد، ووقوفها على التفريق بين عقد شراء الحقوق التجارية والعقود المشابه له، في ظل حداثة هذا العقد وعدم وجود تقنين في فلسطين.

وفي ظل عدم وجود تشريع خاص ينظم هذا العقد في فلسطين ويحدد ماهيته وأحكامه والشروط القانونية لانعقاده والذي يساعد في تحديد الطبيعة القانونية لهذا العقد سوى نص المادة (13) من القرار بقانون رقم 9 لعام 2010 بشأن المصارف الذي نص على أن أحد الخدمات التي تقوم بها مؤسسة شراء الحقوق وهي شراء الحقوق التجارية دون أن يتضمن النص على الخدمات الأخرى، كما أن السياق الذي ذكر فيه هو الأعمال المصرفية التي يمكن للبنك القيام بها؛ فهنا تكمن صعوبة البحث في تكييف العقد الأمر الذي يدفع الدراسة إلى الاستعانة بالقواعد والنظريات القانونية التي تبنتها الدول السابق ذكرها، وكذلك التشريعات النافذة في فلسطين وذلك لتحديد الإطار القانوني المناسب الذي يمكن وضع عقد شراء

الحقوق التجارية فيه، وذلك بهدف تشجيع وجود مثل هذا العقد في فلسطين وحث المشرع الفلسطيني على تنظيم أحكام خاصة لهذا العقد.

وتتناول الدراسة التكييف القانوني لعقد شراء الحقوق التجارية على ثلاثة مطالب تتناول في المطلب الأول العقود المشابهة لعقد شراء الحقوق التجارية، وتعالج في المطلب الثاني الحلول الاتفاقي كأساس قانوني لعقد شراء الحقوق التجارية؛ في حين تعالج في المطلب الثالث حوالة الحق كأساس قانوني لعقد شراء الحقوق التجارية.

المبحث الأول: ماهية عقد شراء الحقوق التجارية

تعالج الدراسة في هذا المبحث مفهوم عقد شراء الحقوق التجارية من الناحيتين اللغوية والاصطلاحية، كما يتناول أطراف عقد شراء الحقوق التجارية في المطلب الأول كما يتناول في المطلب الثاني تمييز عقد شراء الحقوق التجارية عن العقود المشابهة له، وذلك على النحو الآتي:

المطلب الأول: مفهوم عقد شراء الحقوق التجارية

قبل التطرق إلى المعنى الاصطلاحي والقانوني لعقد شراء الحقوق التجارية، يجب التحدث عن المعنى اللغوي لهذا العقد، إذ أن أساس هذا العقد يعود في نشأته إلى الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا، فالمصطلح الذي اشتهر به هو (factoring)، والذي ترجم في اللغة العربية إلى عدة مصطلحات؛ وبالرجوع إلى معاجم اللغة نجد أن ترجمة مصطلح (Factor) تترجم إلى (عنصر، ركن، عامل، وكيل، مؤسسة تشتري أو تخصم ديون التجار) من هذه المعاجم المعجم الاقتصادي الموسوعي حيث عرف الـ (Factor) على أنه (عنصر، ركن، عامل) وعرف ال(Facture) على أنها فاتورة (أحمد، 1993، ص960). ومن هنا أخذ مصطلح (Factoring) والذي يعني شراء حسابات القبض بخصم أو شراء أو خصم الديون أو شراء حسابات العملاء مع حق الرجوع أو بدونه.

أما فيما يتعلق بالمعنى الاصطلاحي والقانوني لعقد شراء الحقوق التجارية؛ فقد تعددت التعريفات الفقهية التي عرفت عقد شراء الحقوق التجارية، حيث لم يتوصل الفقهاء إلى تعريف موحد لهذا العقد. فقد ذهب الفقهاء في الدول الأنجلوساكسونية التي نشأ فيها هذا العقد إلى تعريفه بأنه اتفاق بين مؤسسة الفاكتورنج والتاجر، على أن يعفى التاجر من الصعوبات المالية لنشاط التصدير من حيث التحصيل من المشترين في الدول الأخرى، وذلك بأن يتنازل التاجر عن تحصيل ديونه لحساب مؤسسة الفاكتورنج، مقابل فائدة أو عمولة أو خصم جزء من الثمن يتفق عليه الطرفين، وبذلك يكون هذا التعريف قد ارتكز على جوهر ومضمون عملية شراء الحقوق التجارية (عبد الحفيظ، 2012، ص25).

وأما الفقه اللاتيني، فقد عرفته الموسوعة القانونية الفرنسية بأنه تقنية من تقنيات القانون التجاري تتولى خلالها مؤسسة مالية تحمل مخاطر تحصيل فواتير مؤسسة تجارية مقابل عموله وتحل محل المؤسسة التجارية في حقوقها، كما عرفته الغرفة الوطنية للمستشارين الماليين في فرنسا بأنه" تقوم العملية على نقل الحقوق التجارية من صاحبها إلى الوسيط، الذي يتكفل بالتحصيل ويضمن النهاية الحسنة حتى في حالة افلاس المدين مقابل حصول الوسيط على العمولة".

وعرفه المشرع الفرنسي في اللائحة المتعلقة بتعريف الاصطلاحات الاقتصادية والمالية والذي جاء فيها "هو العقد الذي بمقتضاه تتحقق عملية إدارية مالية لحسابات عملاء المشروعات، عن طريق تملك هذه الحقوق وتحصيلها لحساب المحصل الخاص، وتحمل الخسائر المحتملة إذا كان هذا التعامل مع عملاء معسرين، وتسمح هذه الخدمة للمشروعات التي تلجأ إليها، بالتمتع بسيولة نقدية وتقليل نفقاتها الإدارية، مقابل تمكين المحصل من عمولة نظير تقديمه هذه الخدمة (اللائحة المتعلقة بتعريف الاصطلاحات الاقتصادية والمالية، 1974، ص 94).

وبالرجوع إلى القاموس الاقتصادي نجد بأنه عرف عقد شراء الحقوق التجارية على أنه: "مجموعة العمليات التي تقوم بها شركة مختصة في المحاسبة وتغطية الديون وتسوية النزاعات مع الزبائن لحساب منشأه صناعية أو تجارية" (علية، 1985، ص113). إذ تجد الدراسة بأن هذا التعريف قد ارتكز على الناحية الائتمانية لعقد شراء الحقوق التجارية من حيث الوفاء بقيمة الديون وتحمل المخاطر، دون أن يتطرق إلى المهام الأخرى التي يقوم بها عقد شراء الحقوق التجارية.

وقد حاول الفقهاء العرب وضع تعريفات لهذا العقد من هذه التعريفات تعريف الدكتور سامي غنيم الذي حاول الوقوف من خلال التعريف على كافة الجوانب العملية للعقد، فقد عرفه بأنه "عقد من العقود التجارية بين طرفين التاجر والمؤسسة المالية المتخصصة في شراء الحقوق التجارية، وذلك بنقل ملكية الحقوق الثابتة بالفوائد سند المديونية والمستحقة 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 (غنيم، 2008، ص14).

وأما فيما يتعلق بالمعنى الذي تبنته القوانين لهذا العقد، فقد عرفه قانون التخصيم المصري لعام 2018 في المادة الأولى بأنه: "شراء الحقوق المالية الحالية والمستقبلة الناشئة عن عمليات البيع وتقديم الخدمات." يظهر من هذا التعريف بأن المشرع المصري قد تبنى في تعريفه أن محل عقد

شراء الحقوق التجارية لا يقتصر فقط على الحقوق الحالية التي عرفها بأنها الحقوق القائمة عن ابرام عقد شراء الحقوق التجارية، وإنما يشمل أيضاً الحقوق المستقبلية وهي الحقوق التي تنشأ بعد ابرام عقد شراء الحقوق التجارية.

وعرفته المادة الأولى من قرار الهيئة العامة للرقابة المالية المصرية رقم (120) لعام 2010والتي 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..." يظهر من هذا التعريف أن الهيئة العامة المصرية قد تضمنت في التعريف الاتفاق الذي يعقد بين مؤسسة شراء الحقوق وبائع الدين والذي يتضمن حوالة الحق الذي للأخير على المدين والذي ينتج بموجب بيع السلع أو تقديم الخدمات مما يعني أنه للأغراض التجارية وليست الشخصية أو العائلية، مع إمكانية تقديم خدمات أخرى.

وفي حين عرفته في القرار رقم (72) لعام 2013 على أنه "قيام شركة التخصيم (مؤسسة شراء الحقوق التجارية) بشراء الحقوق المالية الحالية والمستقبلية الناشئة عن بيع البضائع وتقديم الخدمات مع قيامها بتقديم بعض الخدمات المرتبطة بإدارة تلك الحقوق..." نلاحظ بأنها في هذا التعريف قد استبدلت مصطلح إحالة الحقوق بشراء الحقوق، كما أنها تبنت إمكانية حوالة الحقوق المستقبلية وليست فقط الحقوق الحالية.

وعرف المشرع الجزائري في المرسوم التشريعي رقم (08/93) في المادة (543) مكرر 14 من القانون التجاري على أنه "عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى (الوسيط) محل زبونها المسمى (المنتمي) عندما تسدد فوراً لهذا الأخير المبلغ التام لأجل محدد ناتج عن عقد وتتكفل بتبعة التسديد وذلك مقابل أجر". ينتقد هذا التعريف بعدم تطابق المصطلح الذي أطلقه المشرع الجزائري على العقد وعلى أطرافه مع طبيعة ومضمون هذا العقد، وعدم تغطية هذا التعريف لكافة جوانب العقد. حيث أطلق المشرع الجزائري على مؤسسة شراء الحقوق التجارية مصطلح الوسيط الذي لا يتلاءم مع طبيعة عمل هذه المؤسسة حيث أنها طرف أصيل في العقد وتتعامل باسمها ولحسابها الشخصي، وذلك على خلاف الوسيط الذي يتعامل باسم وحساب غيره، كما أنه أطلق على التاجر الدائن الذي يتعامل مع المؤسسة مصطلح المنتمي، أما بالنسبة للمصطلح الذي أطلقه على العقد فقد يعود ذلك إلى اختلاف التشريعات العربية في ترجمة مصطلح (Factoring).

وتشر الدراسة إلى أن المشرع الجزائري أورد هذا العقد في الفصل الذي يتحدث عن الأوراق التجارية، متجاهلاً الاختلاف بين عقد شراء الحقوق التجارية والأوراق التجارية؛ من حيث أنه عقد ائتماني من نوع خاص ولا يمكن اعتباره ورقة تجارية، وبالرغم من انتقال الحق إلى المحول إليه إلا أن الانتقال له أحكامه الخاصة، بالإضافة إلى عدم إمكانية رجوع مؤسسة شراء الحقوق على التاجر في حالة إعسار المدين، في حين أن حق الرجوع من الأمور الجوهرية في الأوراق التجارية، كما أنه لا يمكن تظهير عقد شراء الحقوق التجاري كما في الأوراق التجارية(عبد الحفيظ، 2012، ص32).

وبالرجوع إلى اتفاقية أوتاوا نجد أنها عرفت في الفقرة الثانية من المادة الأولى من الاتفاقية عقد شراء الحقوق التجارية بأنه: "لأغراض هذه الاتفاقية "عقد شراء الحقوق التجارية" يعني عقد مبرم بين طرف واحد (التاجر أو المؤسسة التجارية) وطرف آخر (مؤسسة شراء الحقوق التجارية) والذي بموجبه:(أ) ممكن أو يتوجب على التاجر أن يتنازل لمؤسسة شراء الحقوق التجارية عن الديون الناشئة عن عقود بيع السلع المبرمة بين التاجر وعملائه (المدينون)، باستثناء الديون الناشئة عن معاملات التاجر الشخصية أو العائلية أو الاستخدام المنزلي، أو التي لا تتعلق بتجارته.(ب) يتوجب على مؤسسة شراء الحقوق التجارية، أن تلتزم بالقيام باثنين على الأقل من الوظائف التالية: التمويل بالنسبة للتاجر، بما في ذلك تقديم القروض أو الاعتمادات المصرفية والمبالغ المدفوعة مسبقاً.- الامساك بحسابات التاجر المتعلقة بفواتيره.- تحصيل ديون التاجر.- حماية التاجر من مخاطر تخلف المدين عن التسديد.(ج) إشعار المدينين بانتقال الحق من التاجر إلى مؤسسة شراء الحقوق التجارية."

إذْ يتضح من نص المادة السابقة من الاتفاقية أنها أقرت بالطبيعة الائتمانية لعقد شراء الحقوق التجارية وذلك من خلال الالتزامات التي رتبتها الاتفاقية على مؤسسة شراء الحقوق التجارية كأن تقوم بفتح الاعتمادات المصرفية أو الدفع المسبق للتاجر، مقابل عمولة يدفعها الأخير لتغطية مخاطر عدم الوفاء.

كما أن العمل الجوهري لمؤسسة شراء الحقوق التجارية وفقاً لهذا التعريف هو شراء الحقوق التجارية من التاجر مقابل ثمن وقد تقوم مؤسسة شراء الحقوق بإقراض التاجر. كما يلاحظ من تعريف الاتفاقية لعقد شراء الحقوق التجارية أنها قصرت محل العقد على الحقوق التجارية للتاجر والتي تترتب له في ذمة عملائه العمل التجاري المعتاد للتاجر، واستثنت الديون الناشئة عن بيوع التاجر الشخصية والعائلية والاستخدام المنزلي أي الأعمال المدنية.

كما يظهر من التعريف السابق الذي ورد في الاتفاقية بأنه يتوجب على مؤسسة شراء الحقوق التجارية أن تقوم بأعمال أخرى إلى جانب شراء الحقوق التجارية، وهذه الأعمال تكون مكملة لمهمتها الأساسية حيث اشترطت المادة أن تقوم بعملين أو أكثر من الأعمال التي وردت في نص المادة من الاتفاقية.

وينتقد هذا التوجه بأن الهدف الأساسي من إبرام عقد شراء الحقوق التجارية هو الحصول على السيولة النقدية، وإن كانت مؤسسة شراء الحقوق التجارية تقدم الخدمات الاستشارية والإدارية في بعض الأحيان، إلا أن هذه الأعمال لا تعد جوهر هذا العقد فيمكن للتاجر في الوقت

الحاضر ومع التطور التكنولوجي أن يستخدم برنامجاً حاسوبياً لأغراض المحاسبة التجارية وإدارة حقوق المؤجلة (عبد الحفيظ، 2012، ص129).

وتتفق الدراسة مع أن جوهر عملية شراء الحقوق التجارية هو تحويل الحقوق التجارية إلى نقد أي تعجيل ديون التجار وتسهيل حصوله على التمويل اللازم لاستمرار عمل المنشأة التجارية، وأن الخدمات الأخرى هي على قدر الأهمية للتاجر إلا أنها خدمات تكميلية تقدمها مؤسسة شراء الحقوق التجارية، وليست من الأركان الأساسية للعقد.

كما أنها لم تشترط في نص المادة السابق أن تتحمل مؤسسة شراء الحقوق التجارية مخاطر عدم وفاء المدين، فمن الممكن أن تشترط المؤسسة حقها بالرجوع على التاجر بائع الحقوق في حال عدم وفاء المدين، ويظهر ذلك حينما اشترطت أن تقوم مؤسسة شراء الحقوق التجارية باثنين أو أكثر من الأعمال التي قامت بتعدادها، حيث لم توجب عليها القيام بكل تلك الأعمال.

ويتضح من التعريفات السابقة لعقد شراء الحقوق التجارية وجود طرفين في العقد وهما مؤسسة شراء الحقوق التجارية والتي تسمى *(factorizor)*، والتاجر بائع الديون والذي يسمى *(factorizee)*، أما فيما يتعلق بالمدين للتاجر فلا يعتبر من أطراف العقد، فعقد شراء الحقوق التجارية هو عقد ثنائي الأطراف أطرافه مؤسسة شراء الحقوق التجارية والتاجر البائع للدين.

وإذ أن عملية شراء الحقوق التجارية متعددة الأطراف وتنقسم إلى علاقات ثنائية؛ العلاقة الأولى تنشأ قبل إبرام عقد شراء الحقوق التجارية وهي العقد الأصلي بين التاجر الدائن وعميله المدين، يلتزم بموجبها التاجر بالوفاء بالتزامه تجاه عمليه، ويكون الوفاء من قبل المدين مؤجل لأجل محدد، على اختلاف أساس هذه الديون فقد يكون عقد بيع أو عقد نقل على سبيل المثال وذلك وفقا لطبيعة عمل التاجر. أما العلاقة الثانية فهي العلاقة الناشئة بين التاجر ومؤسسة شراء الحقوق التجارية بموجب عقد شراء الحقوق التجارية، والعلاقة الثالثة هي علاقة مؤسسة شراء الحقوق التجارية بالمدين التاجر، وذلك نظراً لرجوع هذه الشركة على المدين بعد وفائها بقيمة الدين للتاجر الدائن (دويدار، 1991، ص304).

وفيما يتعلق بالطرف الاول وهي مؤسسة شراء الحقوق التجارية فهي إحدى المؤسسات المالية التي تتخصص في شراء الحقوق التجارية التي للدائن على المدين وقد تمارس البنوك هذا النشاط وذلك بأن يكون للبنك فرعاً أو قسماً متخصصاً بعملية شراء الحقوق التجارية. إذ أن القيام بعمل شراء الحقوق التجارية يتطلب أن تكون المؤسسة عبارة مؤسسة مالية ضخمة، تتخذ في الغالب شكل مؤسسات مالية ذات مسؤولية محدودة أو شركات مساهمة عامة وفقاً لما تمتلكه من رؤوس أموال. وتقوم بالتسجيل بصفتها شركة شراء الديون وفقاً للمتطلبات التي يضعها القانون. بحيث تخضع هذه الشركة في إنشائها واستمرارها إلى الأحكام الخاصة بالشركات التجارية الواردة في قانون الشركات، وتخضع للقيد في السجل التجاري وكل ما يترتب على هذا القيد من آثار قانونية؛ من حيث تمتع شركة شراء الحقوق التجارية بالشخصية المعنوية كباقي الشركات التجارية وبالتالي ذمة مالية مستقلة عن ذمم الشركاء في الشركة، وأهلية في الحدود المعنية في عقد إنشائها أو التي يحددها القانون، واسم خاص بها يميزها عن غيرها وكذلك موطن معين لها يعتبر بمثابة المركز القانوني لها، وتكون جنسية هذه الشركة هي جنسية البلد الذي تمارس نشاطها فيه، ويكون للشركة نائب ينوب عنها ويعبر عن إرادتها ويعمل باسمها ولحسابها بالإضافة إلى حقها في التقاضي (الخنفوسي، 2016، ص32).

وفي الجزائر على سبيل المثال بالرجوع إلى المرسوم التنفيذي رقم (331/95) المتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفاتورة، حيث ورد في نص المادة الثانية منه "تعتبر محولة الفواتير التي تقوم في إطار مهنتها العادية بعمليات تحويل الفواتير حسب مفهوم المادة 543 مكرر 14 من القانون التجاري شركة تجارية تؤسس في شكل شركة مساهمة أو شركة ذات مسؤولية محدودة وتخضع للتشريع والتنظيم المطبقين على الشركات التجارية." كما ونصت المادة الثالثة من المرسوم على أنه "لا يمكن أن تمارس الشركة نشاطها إلا بعد الحصول على التأهيل من الوزير المكلف بالمالية."

وفي مصر نص قانون التخصيم لعام 2018 على مجموعة من الشروط الوجب توافرها في الشركات التي تمارس نشاط التخصيم، وقد وردت هذه الشروط في نص المادة (55)، من هذه الشروط أن تتخذ شكل شركة مساهمة عامة مصرية، وألا يقل رأس مال الشركة المصدر والمدفوع عند التأسيس عن الحد الذي يقرره مجلس إدارة الهيئة بما لا يقل عن مبلغ معين حدده القانون، وان يقتصر غرض الشركة على ممارسة نشاط شراء الحقوق التجارية بالإضافة إلى انشطة مالية غير مصرفية وفقا للضوابط التي يحددها مجلس إدارة الهيئة العامة للرقابة المالية المصرية. وقد بلغ عدد مؤسسات شراء الحقوق التجارية التي وافقت عليها الهيئة العامة للرقابة المالية في مصر حتى عام 2020 على ما يزيد عن عشر شركات.

وأما الطرف الثاني في عقد شراء الحقوق التجارية فهو التاجر بائع الدين الذي يعتبر الطرف الأساسي في عقد شراء الحقوق التجارية، حيث أنه المبادر على إبرام عقد شراء الحقوق التجارية عندما يقرر حاجته إلى بيع ديونه التجارية المترتبة له في ذمة عملائه، وقد يكون شخص طبيعي أي تاجر يمارس أعماله التجارية وقد يكون شخص اعتباري أي منشأة تجارية وعادة ما تكون المؤسسة من المنشآت التجارية الصغيرة أو المتوسطة الحجم والتي لا تستطيع الانتظار إلى حلول آجال الدين لتحصل على قيمة الدين الذي لها لدى المدينين.

وفيما يتعلق بمفهوم المنشآت الصغيرة والمتوسطة فإنه لا يوجد تعريف موحد لها إذ يختلف هذا التعريف وفقا لاختلاف الدول من حيث الإمكانيات والظروف الاقتصادية والاجتماعية التي تحدد ملامح التطور الاقتصادي للدولة، كما يختلف التعريف وفقاً للهدف منه فيما إذا كان يستخدم للأغراض الاحصائية أم للأغراض التمويلية أو غيرها، وفي تحديد التعريف تعتمد الدول على عدة معايير منها عدد العمال أو حجم رأس المال

المستثمر أو المعيارين معاً بالإضافة إلى المعايير الأخرى كالحصة السوقية للمشروع أو رأس المال المسجل وغيرها. وفي فلسطين على وجه الخصوص لا يوجد تعريف موحد للمنشآت الصغيرة والمتوسطة ويختلف التعريف حسب الغرض والجهة التي تعتمده فعلى سبيل المثال فإن وزارة الاقتصاد الوطني تستخدم لغرض الترخيص الصناعي تصنيف المشاريع على أساس قيمة رأس المال المستثمر فالمشاريع الصغيرة والمتوسطة قيمة رأس المال فيها أقل من 50 ألف دولار أما المشاريع الكبيرة فهي التي تزيد عن 50 ألف دولار. كما يستخدم الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني لأغراض الاحصائية تصيف المشاريع على أساس حجم العمالة فالمشاريع الصغيرة جداً هي التي يعمل بها من 1-4 عمال أما المشاريع الصغيرة يعمل بها 5-9 عمال، في حين أن المشاريع المتوسطة يعمل بها من 20-49 عامل ويعمل في المشاريع الكبيرة أكثر من 50 عامل. وتعتمد الغرفة التجارية تصنيف المشاريع على أساس حجم رأس المال المستثمر فتكون المشاريع الصغيرة رأس مالها أقل من 15000 دينار أردني أما المتوسطة رأس مالها بين 15000-50000 دينار أردني فيحين أن المشاريع الكبيرة رأس مالها ما بين 50000-150000 دينار أردني (الصوص، 2013، ص14-15).

وقد يكون من المنشآت التجارية الكبرى كالبنوك مثلاً التي قد تلجأ إلى مؤسسات شراء الديون لبيعها ديون عملائها المعدومين (الخنفوسي، 2016، ص34).

بالرجوع إلى اتفاقية أوتاوا نستنتج من تعريفها لعقد شراء الحقوق التجارية في الفقرة الثانية من نص المادة الأولى بأنها اشترطت أن يكون بائع الدين تاجراً وأن يتعلق محل العقد بنشاطه التجاري حيث استثنت الديون المتعلقة بنشاطه الخاص أو العائلي أو التي لا تتعلق بتجارته حيث نصت على "... ممكن أو يتوجب على التاجر أن يتنازل لمؤسسة شراء الحقوق التجارية عن الديون الناشئة عن عقود بيع السلع المبرمة بين التاجر وعملائه (المدينون)، باستثناء الديون الناشئة عن معاملات التاجر الشخصية أو العائلية أو الاستخدام المنزلي، أو التي لا تتعلق بتجارته." ويلاحظ بأن موقف اتفاقية أوتاوا أقرب إلى الواقع العملي وطبيعة عقد شراء الحقوق التجارية الذي ينصب على ديون التجار التجارية بالتالي فإن بائع الديون يكون شخص طبيعي أو شخص معنوي.

كما أنه قد يكون بائع الدين تاجراً بائعاً يلجأ إلى مؤسسة شراء الحقوق لشراء ديونه على مدينيه. وقد يكون تاجراً مشترياً وفي الغالب يكون مشترٍ من الخارج أي مستورد إذ توفر له مؤسسة شراء الحقوق التجارية التمويل اللازم لشراء ما يلزمه من تجارته وذلك من خلال الدفع للبائع المتعامل معه ما يصل إلى 90% من قيمة الفاتورة بعد حصول المؤسسة على تأكيد من التاجر بأنه سيقوم بالدفع لها عند حلول موعد الاستحقاق. ويمكنها أن توفر له دراسات حول الأسواق الخارجية والتجار الذي يمكن أن يشتري منهم، وقد يكون التاجر مصدر أيضاً وتقوم مؤسسة شراء الحقوق بتوفير دراسات حول الأسواق التي يرغب ببيع منتجاته بها وشراء ديونه أو متابعة تحصيلها من المدينين.

المطلب الثاني: العقود المشابهة لعقد شراء الحقوق التجارية

يتشابه عقد شراء الحقوق التجارية مع غيره من العقود في العديد من الجوانب القانونية، ومن هذه العقود عقد القرض، وعقد خصم الأوراق التجارية والإنابة في الوفاء، ومن العقود أيضا عقد الوكالة والذي يندرج ضمنه الوكالة بالعمولة والتوكيل في تحصيل قيمة الورقة التجارية.

أولاً: عقد القرض

يعرف عقد القرض بأنه تمليك المقرض مال أو مثليات للمقترض على ان يرد المقترض مثله قدرا ونوعا وصفة الى المقترض عند نهاية مدة القرض، إذْ أن أطراف عقد القرض هم المقرض والمقترض ومحله المثليات، والهدف منه هو الانتفاع بالمال المقترض مدة من الزمن، على ان يرد مثل القرض عند نهاية الأجل المتفق عليه. ويعتبر عقد القرض وسيلة من وسائل التمويل التي يستخدمها الأفراد والمؤسسات للحصول على المنافع المختلفة سواء كانت مدنية ام تجارية (محاسنة، 2008، ص 187-189).

ويتطلب في عملية رهن الحقوق كضمان للقرض توافر ثلاثة أشخاص وهم الممول والعميل والمدين، وفيما يتعلق بنفاذ الرهن في مواجهة المدين فهنالك من يرى بأن نفاذ الرهن يكون بتسليم سند الدين إلى الدائن قياساً على رهن المنقولات المادية. أما الرأي الثاني فيذهب إلى ضرورة إعلان المدين بالرهن قياساً لرهن المنقولات غير المادية أو قبوله بها وفقاً لحوالة الحق (ملحم، والكندري، 2004، ص87-88).

ويترتب على رهن الحقوق التجارية إلى الممول أنه لا يسري على الممول الوفاء بالدين المرهون إلى العميل أو تجديد هذا الدين أو الإبراء منه أو المقاصة عليه إلا بإقرار الممول لهذه التصرفات، كما لا يسري على الممول أي تعديل على الدين المرهون بعد رهنه كالإعفاء من فوائده، وبإمكان المدين في الدين المرتهن التمسك في مواجهة الممول بكافة الدفوع التي كان له التمسك بها في مواجهة العميل (ملحم والكندري، 2004، ص90).

قد يتصور بأن تكييف عملية شراء الحقوق التجارية يكون على أساس إقراض مؤسسة شراء الحقوق المال إلى العميل مقابل رهن الحقوق التجارية التي للعميل على مدينه؛ حيث تسعى العملية في هذه الحالة "عقد القرض بضمان رهن الحقوق". ويكون ذلك بأن يحصل العميل على قرض بمبلغ يوازي قيمة الحقوق الثابتة في الفواتير التجارية واعتبار أن هذه الفواتير هي ضمان لاسترداد المؤسسة لمبلغ القرض (دويدار، 1991، ص31).

إذ يعتبر عقد القرض من العقود الغير مسماه وبالتالي فإنه يستند في أحكامه للقواعد العامة في مجلة الأحكام العدلية التي أحال قانون التجارة

رقم 12 لعام 1966 بموجب أحكام المادة (2) التي جاء فيها "1. إذا انتفى النص في هذا القانون فتطبق على المواد التجارية أحكام القانون المدني 2. على أن تطبيق هذه الأحكام لا يكون إلا على نسبة اتفاقها مع المبادئ المختصة بالقانون التجاري." وبما أن عقد القرض هو من العقود غير المسمى يتم اللجوء إلى الأحكام العامة في عقد البيع بما يتلاءم مع طبيعة العقد، وعلى وجه الخصوص عقد السلم الذي هو عقد بيع مؤجل بمعجل.

ويتصور أن يقترب عقد شراء الحقوق التجارية من عقد القرض؛ بأن يتم رهن الحقوق الثابتة في فواتير التاجر إلى المقرض كضمان للوفاء بقيمة القرض، حيث أنه في حال عدم وفاء العميل المقترض بقيمة المبلغ في التاريخ المتفق عليه، فإنه يحق للمقرض أن ينفذ على الديون المرهونة لديه. ويشترط في الدين محل رهن الحقوق لضامن الوفاء بالقرض أن يكون من الديون التي يجوز عليها الحوالة أو الحجز، وأن يكون ملكاً للراهن بالإضافة إلى أن يكون موجوداً عن التعاقد فلا يجوز رهن الديون المستقبلية (ملحم والكندري، 2004، ص85-86).

ويصعب القول بانطباق أحكام عقد القرض على عقد شراء الحقوق التجارية؛ إذْ أن هذا العقد لا ينشئ على عاتق العميل (بائع الدين) أي التزام برد مبلغ القرض، إذْ أن أساس عقد شراء الحقوق التجارية يقوم على حصول العميل على مبلغ قيمة الفواتير بصور نهائية باتة في حال وجود ضمان عدم الرجوع إليه، وتصبح مؤسسة شراء الحقوق التجارية صاحبة الحق الثابت في الفواتير التجارية (دويدار، 1991، ص318).

ويعيب عملية الاقتراض أنه على الرغم من أن القرض يوفر التمويل اللازم دون انتظار حلول مواعيد استحقاق فواتير الدائن التجارية، إلا أن البنك أو المؤسسة المالية حين تقدم القرض لا تلزم بالتأمين على حقوق العميل لدى مدينه ولا تتعهد بتحصيلها. كما أن إجراءات الحصول على القرض معقدة وطويلة ويلزم العميل المقترض بتقديم ضمانات كافية لتضمن سداده بمبلغ القرض، يصعب على البائع تقديمها لتحصيل قيمة ديون أجل استحقاقها قصير، إضافة إلى أن البنوك لا تقدم القروض إلا لأهداف محددة. في حين أن التاجر يسعى في عقد شراء الحقوق التجارية إلى الحصول على قيمة الفواتير قبل حلول موعد الاستحقاق لعدة أهداف منها الوفاء بالتزاماته تجاه الغير (فضلى، 1997، ص2).

ثانياً: عقد خصم الأوراق التجارية

خصم الأوراق التجارية هو عقد يقوم بمقتضاه حامل الورقة التجارية بنقل ملكية الحق الثابت في الورقة التجارية إلى الطرف الآخر والذي غالبا ما يكون البنك عن طريق تظهيرها إليه، مقابل حصول المظهر على القيمة الاسمية للورقة قبل موعد الاستحقاق مخصوماً منها عمولة البنك والفائدة المستحقة ومصاريف الخصم (عواد، 1996، ص8).

وتقوم عملية الخصم على أساس عملية الاعتماد التي تقوم على رضاء الطرفين وكذلك عملية التظهير الناقل لملكية الحق والتي يحكمها قواعد قانون التجارة، ويترتب على عملية خصم الأوراق التجارية التزامات على العميل تتمثل في التزامه بنقل ملكية الحق الثابت في الورقة التجارية إلى البنك عن طريق التظهير النقال للملكية. وتطبق في هذه الحالة قاعدة أن التظهير يطهر السند من الدفوع، والذي يعني بأنه لا يجوز للمدين بالورقة التجارية أن يحتج في مواجهة البنك بما كان له من دفوع في مواجهة المظهر طالما توافرت حسن النية، وأن الحامل للورقة هو أجنبي عن العلاقة التي نشأت عنها الدفوع (الخطيب، 2011، ص95-99).

وذلك في مقابل أن يلتزم البنك بتعجيل قيمة هذه الورقة التجارية للعميل قبل ميعاد الاستحقاق، ويحصل البنك على مبلغ فائدة وعمولة ومصاريف التحصيل. ويبقى العميل ملزماً برد القيمة الاسمية للورقة التجارية حيث تنتقل للبنك ملكية الحقوق الناشئة عن الورقة بموجب التظهير ولكن يبقى المظهر ضامناً لقبول الورقة التجارية في الأوراق التي يجوز فيها القبول، كما يضمن الوفاء بقيمتها عند حلول أجل الاستحقاق. فإذا قدم البنك الورقة للمدين للتوقيع عليها بالقبول وامتنع عن التوقيع بالقبول أو إذا قدمها للمدين للوفاء بها عن حلول موعد الاستحقاق وامتنع المدين عن الوفاء؛ كان للبنك الرجوع على العميل يطالبه بالوفاء بالقيمة الاسمية للورقة (عواودة، 2009، ص81-86). ويترتب على البنك العديد من التزامات بموجب عقد خصم الأوراق التجارية (الأعرج، 2017).

ويظهر من الأحكام السابقة التشابه بين عقد خصم الأوراق التجارية وعقد شراء الحقوق التجارية من حيث أنه يترتب على عقد الخصم انتقال ملكية الحق الثابت في الورقة التجارية إلى المصرف، فيمتلك كل الحقوق ومنها إمكانية المطالبة بالمبلغ الثابت بالورقة عند حلول موعد الاستحقاق، ويتشابه العقدان في أن كلاهما يجنب العميل الصعوبات المالية والإدارية المتعلقة بتحصيل قيمة الورقة.

على الرغم من هذا التشابه إلا أنه هنالك الكثير من نقاط الاختلاف بين العقدين أهمها:

1. من حيث نطاق كلا العقدين؛ يعتبر عقد خصم الأوراق التجارية محدد النطاق فهو يتعلق فقط بالحقوق الثابتة بالأوراق التجارية كالسند لأمر والكمبيالة دون غيرها من الحقوق، في حين أن عقد شراء الحقوق التجارية يرد على كافة الديون التجارية الثابتة في مستندات خطية دون حصرها بالأوراق التجارية (دويدار، 1991، ص319).
2. من حيث قيمة الخصم والفائدة المستحقة؛ في عقد الخصم ترتفع قيمة الخصم التي يتقاضاها البنك، بالأخص إذا كان الخصم مرتبط بضمان عدم الرجوع والتي قد تصل من 15% إلى 20% من قيمة الورقة التجارية. في حين أن الفائدة في عقد شراء الحقوق التجارية لا تتجاوز بالعادة نسبة 3% من قيمة السند الأصلية (فضلى، 1997، ص2).

3. من حيث الضمان؛ فإن عقد شراء الحقوق التجارية تضمن عدم رجوع مؤسسة شراء الحقوق التجارية على العميل في حال عدم وفاء المدين عند حلول الأجل ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك، في حين أن هذا الضمان غير موجود في عقد خصم الأوراق التجارية حيث أن الأصل فيها هو حق البنك بالرجوع على المدين والمظهرين في السند (الجوراني، 2015، ص34؛ شافي، 2013، ص223).
4. من حيث الإجراءات؛ يتضمن عقد الخصم إجراءات لا تتماشي مع السرعة والسهولة كما في عقد شراء الحقوق التجارية، منها وجوب إعلان المدين بالتظهير عن طريق توجيه رسالة مضمونة عبر البريد مع إيصال تسلم من المدين، في حين أنه في عقد شراء الحقوق التجارية يعلم العميل بتحويل الديون إلى المؤسسة عن طريق إيراد إعلان ضمن الفاتورة التي تمنح إلى المدين من العميل (ملحم، والكندري، 2004، ص83).

ثالثاً: الإنابة في الوفاء

يفترض في الإنابة في الوفاء وجود ثلاثة أشخاص وهما المنيب الذي هو المدين الأصلي والمناب وهو الشخص الأجنبي عن العلاقة، والذي أنابه المدين لكي يوفي بالدين إلى المناب لديه وهو الدائن الذي يتم الوفاء له؛ ولا يشترط أن يكون المناب لديه طرفاً في الاتفاق الأصلي بين المناب والمنيب. كما لا يشترط لقبول المناب لديه شكلاً خاصاً أو وقتاً معيناً بل يكتفى بقبول المناب لديه للإنابة؛ طالما لم يعدل عنها طرفي العقد، وكما ليس من الضروري أن يكون المنيب مديناً للمناب لديه أو أن يكون المناب مديناً للمنيب (السنهوري، 1974، ص1003-1005).

تنقسم الإنابة إلى الإنابة الكاملة والإنابة القاصرة؛ فالإنابة الكاملة هي الإنابة التي يكون المنيب مديناً للمناب لديه بغض النظر ما إذا كان المناب مديناً للمنيب أو لم يكن، ويتفق الأطراف الثلاثة على أن تبرأ ذمة المنيب وتحل محلها ذمة المناب في الوفاء بالالتزام للمناب لديه. ويشترط لصحة الإنابة الكاملة أن يتم الاتفاق صراحة بين الأطراف الثلاثة؛ على استبدال الالتزام الجديد بآخر قديم، وأن يكون الالتزام الجديد صحيحاً وأن يكون المناب موسراً وقت الاتفاق على الإنابة (دواس، 2005، ص57).

ومن حيث آثار الإنابة الكاملة فكون أنها تتضمن تجديداً بتغيير المدين فإنه يترتب عليها انقضاء الالتزام القديم ونشوء التزام جديد، وبعد أن يصبح المناب مديناً للمناب لديه فإنه يستطيع الرجوع على المنيب بدعوى شخصية وهي دعوى الوكالة في حال كانت الإنابة بتفويض من المنيب، أو دعوى فضالة أو دعوى الاثراء بلا سبب أما إذا كانت نية المناب قد ذهبت إلى التبرع ففي هذه الحالة لا يرجع بشيء على المنيب. وأما الإنابة الناقصة فهي الإنابة التي لا تتضمن تجديداً وإنما يصبح فيها للمناب لديه مدينان وهما المنيب والمناب، ويكون له طلب الوفاء من أي منهما (شنب،1995، ص381).

وسواء كانت الإنابة كاملة أم ناقصة؛ فإنه لا يشترط فيها أي إجراء حتى تعتبر نافذة في مواجهة الغير، بل يكفى رضاء أطراف الإنابة، حيث يبقى حق المنيب في ذمة المناب. ويصبح المناب لديه دائناً للمناب فيبقى الحق في ذمة المناب للمنيب، ما لم يكن هذا الحق قد انقضى بالتجديد ويجوز أن يكون رضاء المناب لديه ضمنياً وذلك بأن يقبل استيفاء الدين من المناب (دواس، 2005، ص58).

عند مقارنة أحكام الإنابة في الوفاء بأحكام عقد شراء الحقوق التجارية؛ يتضح أنه من حيث أطراف العلاقة ومراكزهم القانونية، فإن المنيب وهو المدين بالدين الأصلي يقابله المدين في عقد شراء الحقوق، أما المناب وهو الشخص الأجنبي عن الدين الأصلي تقابله مؤسسة شراء الحقوق التجارية، أما المناب لديه وهو الدائن في الدين الأصلي يقابله العميل بائع الدين.

وهنالك العديد من أوجه الاختلاف بين كلا العقدين:

1. من حيث الأطراف؛ عقد الإنابة يقوم بين ثلاثة أطراف وهم المنيب (وهو المدين) والمناب لديه (وهو الدائن) والمناب وهو دائن المنيب ومدين المناب لديه قبل التجديد بتغيير المدين وحلول المناب محله كمدين جديد، أما في عقد شراء الحقوق التجارية فإن مؤسسة شراء الحقوق التجارية التي تقابل المناب هي الدائن أما بائع الدين فهو المدين لمؤسسة شراء الحقوق التجارية والدائن الأصلي للمدين فتحل مؤسسة شراء الحقوق التجارية محله كدائن جديد.
2. من حيث عنصر المديونية؛ في عقد الإنابة في الوفاء لا يشترط وجود عنصر المديونية، إلا أنه يفترض في أغلب الأحوال أن تكون هنالك علاقة مديونية بين المنيب والمناب لديه وتقل نسبة هذا الفرض بالنسبة لعلاقة المديونية بين المنيب والمناب لديه. أما في عقد شراء الحقوق التجارية؛ فإن عنصر المديونية هو عنصر أساسي فيه، ويعتبر الدين الثابت في فواتير التجارية هو دين تجاري وهم يهدفون من وراءه إلى تحقيق الربح (عبد الحفيظ، 2012، 72-85).
3. من حيث انتقال الحق وما له من دفوع؛ في عقد شراء الحقوق التجارية ينتقل الالتزام بما له من ضمانات ودفوع، وحتى صفاته وذلك لصالح مؤسسة شراء الحقوق التجارية والمدين، أما في الإنابة في الوفاء فإن التزام المناب هو التزام مجرد ومستقل عن الدين القديم الذي يبقى في ذمة المدين الأصلي، وينشأ دين جديد في ذمة مدين آخر مستقل عن الدين القديم في أركانه وخصائصه (عبد الحفيظ، 2012، 72-85).

رابعاً عقد الوكالة

عقد الوكالة هو عقد يلتزم بموجبه الوكيل بأن يتقيد بحدود الوكالة والتعليمات والطرق التي يحددها الموكل لتحصيل الحقوق الثابتة في الفواتير

والأوراق التجارية محل العقد، حيث يكون الوفاء باسم الموكل وليس باسم الوكيل، ويلتزم الوكيل بأن يعلم موكله بما وصل إليه بموجب العقد، وفي حال تخلف المدين عن الوفاء فإنه يتوجب على الوكيل إخطار الموكل بذلك، كما أن للوكيل أن يلاحق المدين بالاستناد إلى عقد الوكالة، وللموكل أن يعزل وكيله متى ما أراد الرجوع عن الوكالة ما لم يتعلق في الوكالة حق للغير (الجوراني، 2015، ص32).

إذ تنص المادة (80) من قانون التجارة الأردني رقم (12) لعام 1966 على أنه "1. تكون الوكالة تجارية عندما تختص بمعاملات تجارية. 2. بوجه أخص يسمى هذا العقد وكالة بالعمولة ويكون خاضعاً لأحكام الفصل الآتي عندما يجب على الوكيل أن يعمل باسمه الخاص أو تحت عنوان تجاري لحساب من وكله. 3. وعندما يجب على الوكيل أن يعمل باسم موكله تكون حقوقه والتزاماته خاضعة للأحكام الواردة بهذا الشأن في القانون المدني."

وبالعودة إلى مجلة الأحكام العدلية نجد أنها نظمت أحكام الوكالة في المواد من (1449) إلى (1530) إذ تنص المادة (1449) من المجلة على أن "الوكالة هي تفويض أحد أمره إلى آخرون وإقامته مقامه ويقال لذلك الشخص موكل ولمن أقامه مقامه وكيل ولذلك الأمر موكل به."

حيث يلجأ الدائن إلى أن يوكل المؤسسات المتخصصة والبنوك للقيام بتحصيل ديونه من مدينيه وإمساك الحسابات المتعلقة بهم، ويكمن الشبه بين عقد الوكالة بهذه الصورة وعقد شراء الحقوق التجارية في أن كلاهما يؤدي إلى إزالة العبء الإداري والمالي الذي ينتج عن عمليات تحصيل الدين (فضلى،1997، ص1).

ومن صور العقود التي تطبق فيها الوكالة؛ التوكيل في تحصيل الأوراق التجارية؛ حيث أنه في حال كان الدين محل العقد مثبتاً بموجب الورقة التجارية يقوم العميل بتظهير الورقة التجارية إلى البنك أو مؤسسة التحصيل من أجل تحصيل قيمتها، ويجب أن يكون هذا التظهير تظهيراً توكيلياً أي أن العميل يوكل البنك بتحصيل واستيفاء قيمة الورقة التجارية وبذلك تبقى ملكية الورقة للعميل (زايد، 1998، ص13-20).

ويخضع هذا التظهير في فلسطين إلى أحكام قانون التجارة رقم (12) لعام 1966، بما يجب أن يحتويه من شروط وما يترتب عليه من آثار حيث نصت المادة (142) من قانون التجارة على أنه يجب ألا يكون التظهير معلقاً على شرط وأن لا يكون التظهير جزئي وإنما يجب أن يكون كلي أي على كامل الحق، واعتبرت أن تظهير السند لحامله هو تظهير على بياض. ويكون التظهير بأن يكتب على السند نفسه أو على ورقة متصلة به ويجب أن يوقع المظهر على التظهير، ويترتب على التظهير نقل جميع الحقوق المترتبة على السند ويعتبر المظهر ضامنا لقبول السند والوفاء به ما لم يتفق على خلاف ذلك (المواد (من 141 إلى 160) من قانون التجارة لعام 1966 المتعلقة بتداول سند السحب والمواد (من 239 إلى 243) المتعلقة بتداول الشيك).

وكما تم ذكره سابقاً فإن التوكيل في تحصيل الأوراق التجارية يكون بتظهيرها تظهيراً توكيلياً إلى البنك أو مؤسسة التحصيل، ويقصد بالتظهير التوكيلي في هذه الحالة بأن يقوم المظهر بتوكيل البنك المظهر إليه بتحصيل قيمة الورقة التجارية عند حلول أجل الاستحقاق ويكون ذلك بتدوين التظهير على الورقة ذاتها أو على ورقة متصلة بها (زايد، 1998، ص13).

إذْ تنص المادة (148) من قانون التجارة لعام 1966 فيما يتعلق بالتظهير التوكيلي على أنه "1. إذا اشتمل التظهير على عبارة "القيمة للتحصيل" أو "القيمة للقبض" أو "للتوكيل" أو أي بيان آخر يفيد التوكيل، فللحامل مباشرة جميع الحقوق المترتبة على سند السحب إنما لا يجوز له تظهيره إلا على سبيل التوكيل. 2. وليس للمسئولين في هذه الحالة الاحتجاج على الحامل إلا بالدفوع التي يجوز الاجتماع بها على المظهر. 3.ولا ينتهي حكم الوكالة التي يتضمنها التظهير التوكيلي بوفاة الموكل أو بحدوث ما يخل بأهليته."

ومن ذلك تلاحظ الدراسة أوجه الاختلاف بين عقد الوكالة في تحصيل الدين وعقد شراء الحقوق التجارية وذلك في النقاط الآتية:

1. يستند البنك بعملية تحصيل الأوراق التجارية إلى عقد الوكالة بكل ما يرتبه من آثار حيث أن الغرض في عقد الوكالة هو قيام الوكيل بعمل محدد لحساب الموكل قد يكون بتحصيل الحقوق لحساب الموكل، في حين أن مؤسسة شراء الحقوق التجارية تعتبر طرفاً رئيسياً من أطراف عقد شراء الحقوق التجارية الذي يضمن المؤسسة وبائع الدين، فتنتقل ملكية الحقوق إلى مؤسسة شراء الحقوق ويستطيع المدين أن يتمسك ضدها بجميع الدفوع الناشئة عن العقد الأصلي بينه وبين الدائن (شافي، 2013، ص213).
2. تقوم مؤسسة شراء الحقوق التجارية باستيفاء الدين عند حلول موعد استحقاقه مع ضمان عدم الرجوع على العميل بائع الدين في حال عدم السداد ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك، أما في عقد الوكالة بتحصيل الأوراق التجارية لا يوجد أي ضمان فإذا عجز البنك عن تحصيل قيمة الورقة التجارية دون تقصير منه فلا يترتب عليه أي مسؤولية حتى وإن خسر العميل كل مبالغ الورقة التجارية. فلا يستطيع البنك الوكيل بأن يحصل قيمة الأوراق التجارية أو يطالب بها قبل حلول ميعاد استحقاقها وإنما مهمته هي قبض دين معين على المدين وقت استحقاقه لحساب الدائن، على عكس عقد شراء الحقوق التجارية التي من أهم مزاياه هو صفة الائتمان حيث تتحمل مؤسسة شراء الحقوق التجارية مسؤولية العبء الائتماني إلى حين حلول أجل الاستحقاق (جهلول، 2011، ص71).

المبحث الثاني: الحلول الاتفاقي وحوالة الحق كأساس قانوني لعقد شراء الحقوق التجارية

تحاول الدراسة في هذا المبحث تحليل كل من الحلول الاتفاقي وحوالة الحق من خلال الوقوف على مفهومها وشروطهما وأحكامها القانونية؛

لمعرفة الأساس القانوني السليم لعقد شراء الحقوق التجارية، وذلك على مطلبين تتناول في المطلب الأول الحلول الاتفاقي في حين تتناول في المطلب الثاني حوالة الحق، وذلك على النحو الآتي:

المطلب الأول: الحلول الاتفاقي كأساس لتحديد طبيعة عقد شراء الحقوق التجارية

حاول بعض الفقهاء والأنظمة القانونية تكييف عقد شراء الحقوق التجارية على انه حلول اتفاقي، ومن هذه الأنظمة القانون المصري بحيث تبنت الهيئة العامة للرقابة المالية في مصر في القرار رقم (72) لعام 2013 فكرة وجود الحلول الاتفاقي إلى جانب حوالة الحق حيث نص القرار في المادة الثانية منه على أنه "يتم انتقال الحقوق المالية من البائع إلى المخصم سواء عن طريق الحوالة أو الحلول الاتفاقي وفقاً لأحكام القانون المدني المصري مع الالتزام بالضوابط المنصوص عليها في هذا القرار. ومنها أيضاً المشرع الفرنسي الذي تبنى فكرة الحلول الاتفاقي كأساس قانوني لعقد شراء الحقوق التجارية قبل ان ينشئ فكرة حوالة دايلي.

حيث تقوم نظرية الحلول الاتفاقي على وجود عقد سابق بين الدائن والمدين يكون فيه سداد الدين مؤجلاً إلى موعد محدد، فيلجأ الدائن إلى طرف ثالث وهو الموفي ويتفق معه على أن يحل محله في الدين الذي بينه وبين المدين، مقابل أن يستوفي حقه في ميعاد الحلول أو قبل هذا الميعاد، ويتم ذلك دون الحاجة إلى موافقة المدين ورضاءه (السنهوري، 1974، 798). حيث تنص المادة (327) من القانون المدني المصري على أنه "للدائن الذي استوفى حقه من غير المدين أن يتفق مع هذا الغير على أن يحل محله، ولو لم يقبل المدين ذلك، ولا يصح أن يتأخر هذا الاتفاق عن وقت الوفاء". وتقابلها المادة (262) من القانون المدني الجزائري والمادة (356) من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

ويشترط لصحة الحلول الاتفاقي أن يستوفي الدائن حقه من الموفي الذي يحل بدوره محل الدائن في حقوقه التي له على المدين دون الحاجة إلى موافقة المدين. كما يشترط لصحة الحلول أن يكون الحلول صريح، وأن يتزامن الاتفاق على الحلول مع الوفاء. وقد يكون الحلول سابقاً عن الوفاء؛ ولكن لا يجوز أن يكون الوفاء سابق على الحلول (المادة (329) من القانون المدني المصري وتقابلها المادة (264) من القانون المدني الجزائري والمادة (358) من مشروع القانون المدني الفلسطيني).

وبتكييف عقد شراء الحقوق التجارية على انه حلول اتفاقي؛ تقوم مؤسسة شراء الحقوق التجارية بأداء الدين الذي على مدين الدائن، وتأخذ المؤسسة من العميل سند الحلول أو ورقته التي بمقتضاها تحل المؤسسة محل العميل في استيفاء الدين من المدين. فالمؤسسة تقوم بالوفاء المعجل بقيمة الدين الى الدائن وبالاتفاق بينهما، دون أن يتطلب ذلك إعلام المدين أو رضائه، فليس للمؤسسة الرجوع على المدين إلا بعد وفاء الدين للدائن حتى تستطيع أن تحل محل الدائن فيما له من حقوق على المدين (ملحم، والكندري،2004، 74).

كما أن مؤسسة شراء الحقوق التجارية لا تمتلك أكثر مما يملكه الدائن (بائع الدين)، ويستطيع المدين أن يحتج أمام مؤسسة شراء الحقوق التجارية بالدفوع التي له أن يتمسك بها في مواجهة بائع الدين. حيث نصت الفقرة الثانية من المادة (8) من قرار الهيئة العامة المصرية على أنه "مع عدم الإخلال بالفقرة السابقة لا يترتب على حوالة الحق سقوط حق المدين في التمسك بالدفوع التي كان له التمسك بها قبل العميل وقت نفاذ الحوالة في حقه، كما يجوز له التمسك بالدفوع المستمدة من عقد الحوالة. "وتلاحظ الدراسة بأن نص المادة (5) من قرار الهيئة العامة رقم (72) لعام 2013 والتي تقابل المادة (8) من قرارها لعام 2010 لم يتضمن فقرة تنص على إمكانية التمسك بالدفوع من قبل المدين في مواجهة مؤسسة شراء الحقوق.

إضافة إلى انتقال الدين وما له من تأمينات بما فيها حق الاحتفاظ بملكية المبيع على سبيل الضمان (دويدار، 1991، 322). وباستطاعة المدين كذلك أن يتمسك بالدفوع التي له في مواجهة الدائن ومؤسسة شراء الحقوق التجارية، أما الدفوع المستقلة عن العقد فلا يحوز له التمسك بها إذا نشأت بعد نفاذ الحلول (ملحم، والكندري،2004، ص76).

فمن حيث عدم اشتراط رضاء المدين لانعقاد عقد الحلول الاتفاقي؛ فعقد شراء الحقوق التجارية يكون بين مؤسسة شراء الحقوق التجارية وبائع الدين دون أن يتوقف على رضاء المدين، فهذا ينسجم وطبيعة عقد شراء الحقوق التجارية باعتباره عقداً تجارياً قائماً على عنصر السرعة والمرونة. وبذلك تصبح مؤسسة شراء الحقوق التجارية صاحبة الحق وتملكه شخصياً في مواجهة المدين وينتقل لها بخصائصه وتوابعه وأي تأمينات وما له من دفوع بالقدر الذي أدته المؤسسة إلى الدائن.

وتعني ملكية مؤسسة شراء الحقوق التجارية للدين إمكانية تنازلها عنه للغير بحيث تستفيد من ذلك عند تحصيلها لديون تجارية من دول أجنبية من خلال مؤسسة شراء ديون تجارية أخرى. وتفقد مؤسسة شراء الحقوق التجارية بموجب ذلك إمكانية الرجوع على بائع الدين في حال عدم وفاء المدين عند حلول الأجل. وفي هذه الحالة يجدر الإشارة إلى أن مؤسسات شراء الحقوق التجارية (المتنازلة والمتنازل لها) قد تكون كلاهما في نفس البلد المحلي للتاجر بائع الدين، وقد تكون إحداهما في بلد التاجر بائع الدين والأخرى بلد المدين (دويدار، 1991، ص322).

إلا أن هنالك انتقادات وتحفظات للأخذ بنظرية الحلول الاتفاقي كأساس قانوني لرجوع مؤسسة شراء الحقوق التجارية على المدين، ومن هذه

التحفظات التشدد بضرورة أن يكون الحلول معاصراً للوفاء جعل هذا الشرط متحققاً في حالة عقد شراء الحقوق التجارية بمجرد أن يتم قيد المبلغ في الحساب المفتوح دون انتظار تصفية الحساب بين الطرفين.

وقد ذهب مشروع القانون المدني الفلسطيني المادة (356) والقانون المدني المصري في المادة (327) والقانون المدني الجزائري في المادة (262) إلى هذا التوجه وهو مزامنة الحلول مع الوفاء. وقد انعكس ذلك في تعريف القانون التجاري الجزائري لعقد شراء الحقوق التجارية حيث عرفته المادة (543) مكرر 14 بأنه "عقد تحويل الفاتورة هو عقد تحل مقتضاه شركة متخصصة تسمى وسيط محل زبونها المسمى المنتمي عندما تسدد فوراً لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد وتتكفل بتبعية عدم التسديد وذلك مقابل أجر."

ويبرر ذلك أن تحويل الحق في عقد شراء الحقوق التجارية ما هو إلا الأثر الذي يترتب على وفاء مؤسسة شراء الحقوق التجارية وتقديمها للخدمات السابق ذكرها، حيث أن المؤسسة لا تهدف إلى تحويل حقوق تجارية وإنما يحصل هذا التحويل كنتيجة ضرورية للائتمان أو يعتبر ضمان لمنح هذا الائتمان (دويدار، 1991، ص323).

ولتحقيق هذا التزامن تلجأ مؤسسة شراء الحقوق التجارية في فرنسا إلى إلزام عميلها بأن يتضمن الطلب المرسل إليه للوفاء بقيمة الحق ما يلي "نحن نقر بأن الطلب المقدم يعتبر وبمفرده ومن لحظة قيامكم بالوفاء لنا سندا لحلولكم محلنا في حقوقنا لدى المدين" (فضلى، 1997، ص46).

ومن التحفظات التي يمكن إثارتها أيضا أنه بموجب أحكام الحلول الاتفاقي فإن الموفي بقيمة الدين يحل محل الدائن بالمبلغ الذي أوفاه فقط وذلك منعاً لحدوث المضاربة؛ أي عدم جواز الرجوع بمبلغ أكبر من المبلغ الذي أوفاه، إلا أن مقتضيات عقد شراء الحقوق التجارية وغايات مؤسسة شراء الحقوق التجارية التي تهدف إلى تحقيق هامش من الربح، حيث أن مؤسسة شراء الحقوق تدفع للدائن حوالي 97% من أصل مبلغ الدين وتعود على المدين المحال بنسبة 100%، فالفارق بين النسبتين تكسبه المؤسسة من فائدة وعمولة، وإذا أخذنا بالحلول فسوف تحول هذه النظرية دون الحصول على مبالغ الفائدة والعمولة (محمد، 2007، ص430-431).

كما أن الحلول الاتفاقي يعتبر نافذاً في مواجهة المدين بمجرد الاتفاق عليه بين الدائن والموفي دون الحاجة إلى إخطار المدين؛ أما في عقد شراء الحقوق التجارية عادة ما يتم النص على الإخطار في العقد ليس كشرط نفاذه بمواجهة المدين وإنما كضمان لمؤسسة شراء الحقوق التجارية التي غالباً ما تسعى إلى أن يتم الإخطار ولو قامت به بنفسها، وذلك لتجنب عدم وفاء المدين بالدين بحجة عدم علمه بالحلول، أو تجنب المدين سيء النية والذي قد يرفض الوفاء للمؤسسة بحجة عدم علمه بالحلول وقد يلجأ إلى الوفاء لغيرها (الجوراني، 2015، ص38).

هذه الاختلافات دفعت المشرع الفرنسي إلى تبني نظرية حوالة دايلي بمقتضى قانون دايلي الصادر بتاريخ 1981 المعدل بقانون رقم 64/84 لعام 1984، ولائحته التنفيذية رقم 862/81 لعام 1981، وتقوم هذه الحوالة على أساس إنشاء فاتورة صالحة لنقل العديد من الحقوق في آن واحد بما ينسجم ومبدأ الجماعية في عقد شراء الحقوق التجارية، ويقتصر نطاق هذه الفاتورة على تسهيل عمليات الائتمان وفق شروط معينة ومحددة في القانون وقد وضع القانون شروط موضوعية وشروط شكلية للفاتورة.

وبموجب مبدأ الجماعية يلتزم التاجر الذي يرغب ببيع ديونه؛ بأن يقدم إلى مؤسسة شراء الحقوق التجارية كافة الفواتير الخاصة بالحقوق المترتبة له في ذمة عملائه المدينين. يحقق مبدأ الجماعية الكثير من الفوائد لمؤسسة شراء الحقوق التجارية؛ حيث تتمكن بموجبه من ممارسة حرية التعاقد والاختيار بين جميع فواتير التاجر، وتجنب أن يقدم هذا التاجر الديون الضعيفة والتي يجد صعوبة في تحصيلها ويحتفظ لنفسه بالديون سهلة التحصيل فيحرم المؤسسة من العمولة. كما أنه يخفف من حدة التزام مؤسسة شراء الحقوق التجارية بعدم الرجوع على بائع الدين، ويمنحها حرية التعاقد والاختيار بين الديون حيث بإمكانها استبعاد السندات التي تجد صعوبة في تحصيلها. 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 (فضلى، 1997، ص49).

وتسري الحوالة المتضمنة في الفاتورة فيما بين الأطراف والغير من تاريخ الفاتورة دون الحاجة إلى الإعلان حيث أن تسليم الفاتورة يؤدي بقوة القانون إلى نقل التأمينات الضامنة لكل حق، ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك؛ ووفقاً للوكالة الضمنية التي هي جوهر قانون دايلي والتي تقوم على فكرة منح مهمة التحصيل للدائن الأصلي في حال غياب الإخطار (عبد الحفيظ، 2012، ص120-122).

وفيما يتعلق بالآثار المترتبة على قبول فاتورة دايلي فإنه للمدين أن يقبل بناء على طلب المستفيد من الفاتورة الوفاء له مباشرة على أن يكون القبول كتابياً وإلا اعتبر باطلاً، ويتم نقل الحق نقلاً كاملاً ويلتزم العميل بضمان وجود الحق وضمان الوفاء بقيمته وضمان أفعالة الشخصية، ويجيز القانون الاتفاق على مخالفة أحكام الضمان (فضلى، 1997، ص54).

ويؤخذ على حوالة دايلي أن الوكالة الضمنية تتعارض مع أهداف عقد شراء الحقوق التجارية وهي تجنب العميل المشاكل الإدارية والمالية لتحصيل حقوقه، حيث أن غياب الإخطار في حوالة دايلي قد يؤدي إلى اصطدام المؤسسة بمشكلة الوفاء بحسن نية من قبل المدين بالالتزام للغير ففي هذه الحالة يعتبر وفاؤه مبرئاً لذمته كون أنه لا يعلم بوجود حوالة دايلي، وفي هذه الحالة يكون أمام المؤسسة الرجوع على العميل وهنا قد تواجه خطر افلاس العميل. وفي حال إفلاس العميل بعد قيام المدين بالوفاء له وقبل أن يقوم بتسليم الأموال لمؤسسة شراء الحقوق التجارية فإن المؤسسة

تضطر إلى الدخول في التفليسة إذا كان الوفاء نقداً أما إذا كان الوفاء عن طريق شيكات ففي هذه الحالة تمنح هذه الشيكات إلى المؤسسة (عبد الحفيظ، 2012، ص132-134).

المطلب الثاني: حوالة الحق كأساس لتحديد طبيعة عقد شراء الحقوق التجارية

يقصد بحوالة الحق بأنها اتفاق ينقل بموجبه الدائن (ويسمى بالمحيل) ما له من حق على المدين الأصلي (المحال عليه) إلى شخص آخر يحل مكانه وهو (المحال له) ويصبح هذا الأخير دائناً في مواجهة المدين الأصلي. وفيما يتعلق بالمحل الذي تنعقد عليه حوالة الحق فالأصل أن كل حق قابل للحوالة؛ فالحق الشخصي يكون قابل للحوالة سواء كان مبلغاً من النقود أو عملاً أو الامتناع عن عمل وسواء كان الحق مدنياً أو تجارياً مكتوباً في سند أو غير مكتوب (سلطان، 1974، ص307).

ويشترط في حوالة الحق ألا يحول دون وقوع الحوالة نص قانوني كالحقوق غير القابلة للحجز بموجب القانون، أو اتفاق الأطراف المتعاقدة أنفسهم على عدم جواز الحوالة، أو أن طبيعة الالتزام نفسه تقتضي عدم جواز إحالته. كما تنعقد الحوالة دون الحاجة إلى رضاء المدين (المحال عليه). ولكن يشترط لنفاذ الحوالة في حق المدين المحال عليه قبوله أو إعلانه بها، فإذا لم يتوفر قبول المدين بالحوالة فإنها تعتبر نافذة في مواجهته إذا تم اعلامه رسمياً بها وذلك بورقة ثابتة التاريخ؛ وذلك وفقا لنص المادة (303) من القانون المدني المصري، والمادة (239) من القانون المدني الجزائري. وكذلك المادة (330) من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

كما نصت المواد (304) من المدني المصري و(240) من المدني الجزائري والمادة (331) من مشروع القانون المدني الفلسطيني على أنه "لا تجوز حوالة الحق إلا بمقدار ما يكون منه قابلاً للحجز." كما اشترطت لنفاذ الحوالة قبول المدين أو إعلانه بها منها المادة (305) من المدني المصري والمادة (241) من المدني الجزائري والمادة (333) من مشروع القانون المدني الفلسطيني. وأجازت المادة (242) من القانون المدني الجزائري للدائن المحال له قبل إعلان الحوالة أو قبوله بها أن يتخذ الإجراءات التحفظية للمحافظة على الحق المنتقل إليه.

يتفق عقد شراء الحقوق التجارية وحوالة الحق في أنه لا يشترط قبول المدين لانعقاد العقد وإنما ينعقد العقد صحيحا بمجرد تلاقي إرادة طرفي العقد وهما المحال والمحال له، إلا أنهما يختلفان من حيث اشتراط الإعلام أو الإخطار بالحوالة لنفاذها، فحوالة الحق تتطلب إعلام المدين بالحوالة أو قبوله بها حتى تنفذ الحوالة في مواجهته ومواجهة الغير، الأمر الذي لا نجده في أحكام عقد شراء الحقوق التجارية الذي لا يشترط موافق الغير أو إعلامه بالحوالة حتى تعتبر نافذة في مواجهته. وإنما تشترط مؤسسة شراء الحقوق التجارية على بائع الدين إخطار العميل وقد تلجأ إلى القيام بالإخطار بنفسها ليس لنفاذ العقد وإنما حتى تضمن حقها بقيام المدين بالوفاء لها؛ دون أن تشترط في الإعلان شكلاً معيناً.

فقد نصت الفقرة (4/ب) من المادة الأولى من اتفاقية أوتاوا على الالتزام بالإخطار مما يعني بأنها أخذت بأن الإخطار هو التزام إجباري يقع على عاتق بائع الدين على عكس ما أخذ به المشرع المصري، ولم تحدد الاتفاقية طريقة أو وسيلة معينه يتم فيها الإخطار. كما أنها نصت في المادة الثامنة على أن المدين ملزم بالوفاء إلى مؤسسة شراء الحقوق التجارية إذا تم إخطاره ولم يكن على علم بأفضلية الوفاء للغير، واشترطت أن يكون الإخطار مكتوباً وأن يوضح الحقوق المنقولة أي الديون وقيمتها ومؤسسة شراء الحقوق التجارية التي يجب الوفاء إليها.

وقد تبنى المشرع الجزائري ما أخذت به اتفاقية أوتاوا وذلك بالنص على ضرورة إخطار المدين وذلك في المادة (543) مكرر 14 من القانون التجاري الجزائري والتي جاء فيها "يجب أن يبلغ المدين فوراً بنقل حقوق الديون التجارية إلى الوسيط بواسطة رسالة موصى عليها مع وصل استلام." كما تنص المادة (8) من قرار الهيئة العامة للرقابة المالية المصرية رقم (120) لعام 2010 على أنه "في حال الاتفاق على إعلان المدين بالحوالة يجب أن يكون الإعلان بمقتضى ورقة رسمية يذكر فيها وقوع الحوالة والحق المحال به وما يرتبط بهذا الحق من ضمانات تمت حوالتها إلى المخصم بالتعبية، كما يلزم أن يشتمل الإعلان على بيانات المخصم وطريقة سداد الحق إلى المخصم. وأما في حالة قبول المدين الحوالة فإنه يجب أن يكون القبول ثابت التاريخ وموضح فيه ما إذا كان القبول بتحفظ أو دون تحفظ."

كما يختلف كلا العقدين من حيث الغرض من التعاقد حيث أن الحوالة تفترض أن المحال له يقوم بشراء الحق بأقل من قيمته ويعود بالمبلغ كامل على المحال عليه، بحيث يكون الحق مؤجل ولم يحل موعد الاستحقاق أو أن استيفاءه يواجه صعوبات وعقبات مما يفترض بأن المحال له سيكون مستثمرا أو مضارباً، في حين أن عقد شراء الحقوق التجارية يعتبر وسيلة ائتمانية لمواجهة مشاكل تحصيل الديون التجارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإعفائها من المشاكل الإدارية والمالية (عبد الحفيظ، 2012، ص100-101).

ويمكن القول بوجود التشابه بين آثار حوالة الحق وعقد شراء الحقوق التجارية من حيث أن المحيل يضمن وجود الحق ولكن لا يضمن يسار المدين، بالإضافة إلى انتقال الحق بما له من توابع وضمانات وما يستحقه من أقساط وفوائد، وإمكانية تمسك المدين في مواجهة المحال له بما له من دفوع في مواجهة الدائن الأصلي، وعدم براءة ذمة المدين بعد علمه أو إعلامه بالحوالة إلا بالوفاء للمحال له؛ فهذه الأحكام تتفق وعقد شراء الحقوق التجارية.

ومن آثار الحوالة أن رجوع المحال له على المدين يكون بدعوى الحق أو الحلول في حين أنه في عقد شراء الحقوق التجارية يمكن لمؤسسة شراء الحقوق التجارية الرجوع إلى العميل بدعوى الحق بالإضافة إلى إمكانية الرجوع بدعوى شخصية مصدرها الإثراء بلا سبب. وحتى في حال رجوع المؤسسة بدعوى الحق فإن هذه الدعوى تختلف عن دعوى رجوع المحال له في الحوالة، حيث أن المؤسسة لا ترجع على المدين إلا إذا أوفت بالمبلغ عن طريق قيده بالحساب في حين أن المحال له يمكنه الرجوع قبل أن يوفي بالمبلغ للمحيل؛ بالإضافة إلى أن المحيل يضمن وجود الحق في حال الحوالة بعوض، وفي حال انعدام وجود الحق بإمكان المحال له الرجوع على المحيل بالتعويض عن الضرر ويشمل ذلك قيمة الحق والفوائد والمصاريف والتعويض عن أي ضرر آخر، أما مؤسسة شراء الحقوق فيكون رجوعها على العميل بدعوى الإثراء بلا سبب.

وتبنت اتفاقية أوتاوا حوالة الحق كتكييف قانوني لعقد شراء الحقوق التجارية، وذلك بموجب أحكام نص المادة الخامسة منها التي تنص على جواز الحوالة بين الأطراف بالنسبة للحقوق الحالية أو المستقبلية. حيث نصت الفقرة الأولى من المادة (5) من اتفاقية أوتاوا على أنه: "يجوز الاتفاق على حوالة الحقوق الحالية أو المستقبلية حتى وإن كانت غير محددة بالذات في العقد، على أن تكون موجودة وقت إبرام العقد أو أمكن تحديدها في العقد بعد نشؤها."

وأخذت مؤسسات شراء الحقوق التجارية في الدول المقارنة بالتطبيق المرن لحوالة الحق واعتمادها كأساس قانوني، حيث أنها ذهبت إلى التخفيف من الشكليات التي تتعلق بنفاذها تجاه المدين والغير، ولتحقيق الأمان للمؤسسة فإنها تلجأ إلى تضمين الفواتير الموجهة إلى المدين بعبارة "هذه الفواتير تمت حوالتها ولا يمكن دفع قيمتها إلا إلى مؤسسة شراء الحقوق التي حول لها الحق."(محمد، 2007، ص 423-424).

وذهبت بعض الدول إلى الأخذ بحوالة الحق كأساس قانوني لعقد شراء الحقوق التجارية مع إدخال بعض التعديلات على هذه النظرية حتى تتماشى مع متطلبات العقد وذلك بعدم اشتراط موافقة المدين حتى تتم الحوالة، وإنما يكفي إعلامه لها، ومن هذه الدول بريطانيا التي تبنت في قانون الأموال (Law Of Property) لعام 1925، التي تمكن مؤسسة شراء الحقوق التجارية من الرجوع على المدين دون التعقيدات التي تتضمنها حوالة الحق حيث أن مضمون المادة (1/136) يشير إلى شروط نفاذ الحوالة بحق المدين والغير وهي أن تكون الحوالة ناجزة وباتة غير معلقه على شرط وأن تكون مكتوبة من قبل المحيل أو تحت يده وإعلان المدين بالحوالة على أن يكون الإعلان مكتوباً وصريحاً. ويتضح من خلال هذه الشروط أنه يتوجب لنفاذ حوالة الحق أن تكون الحوالة باتة غير معلقة على شرط ويجب أن يكون الدين موجوداً ومحدداً ومعيناً تعيناً دقيقاً، بالتالي فإنه لا تجوز الحوالة المستقبلية أو المعلقة على الشرط، ويجب أن تكون الحوالة على كامل الحق وليس على جزء منه، وهذا من شأنه أن يعيق عملية بيع الحقوق التجارية التي ستترتب مستقبلاً بين التاجر وعميله (ملحم والكندري، 2004، ص59).

ويشترط أن تكون الحوالة صريحة من حيث مضمونها ومكتوبة من المحيل أو موجودة تحت يده، ويشترط إذا كان المحيل شخص طبيعي أن تصدر منه شخصياً أو ممن يوكله بموجب توكيل خاص وليس عام، أما إذا كان المحيل شخص معنوي فيجب أن تكون الحوالة من الممثل القانوني لها ولحساب الشخص المعنوي. واشترطت المادة السابقة من قانون الأموال البريطاني أن يتم إخطار المدين بالحوالة ولم تشترط شكل معين للإعلان بل يكفي أن تكون الحوالة مكتوبة وصريحة، مما يعني أنها قد تكون في فاتورة البيع أو في ورقة مستقبلية أو في كشف الحساب الذي يرسله العميل إلى مدينه، ولم تحدد من يرسل الإعلان فقد يكون المحيل أو المحال له، ولكن يتوجب أن يتسلم المدين الإعلان حتى تنفذ الحوالة في مواجهته (عبد الحفيظ، 2012، ص 104)

ويظهر من ذلك أن المشرع في قانون الأموال البريطاني لم يقصد من تنظيم الحوالة أن يسهل بشكل خاص عقد شراء الحقوق التجارية وإنما جاء بشكل عام ليشمل أي حوالة حق. فهو لم يعالج الإشكالية التي تواجه مؤسسة شراء الحقوق والعميل عند نفاذ العقد المبرم بينهم، والذي يتضمن تحويل حقوق العميل إلى المؤسسة حيث أنه بموجب هذا القانون يشترط في كل مرة يتم فيها بيع حقوق العميل إلى المؤسسة أن يتم إعلان المدين بذلك للقول بنفاذ الحوالة في حقه، مما يعني إطالة الإجراءات التي لا تتناسب الطبيعة التجارية لهذا العقد والتي تتطلب السرعة (ملحم والكندري، 2004، ص60).

وتبنت الولايات المتحدة الأمريكية حوالة الحق كأساس قانوني يطبق على عقد شراء الحقوق التجارية مع إدخال تعديلات عليها تتناسب وخصوصية هذا العقد ومتطلبات السرعة التي تقوم عليها العمليات التجارية، وذلك بموجب أحكام قانون التجارة الموحد (Uniform Commercial Code) لعام 1954 والذي نص في المادة (9/203) منه على شروط الحوالة، حيث تضمنت ثلاثة شروط وهي: أ. أن يكون تحويل الفواتير لمؤسسة شراء الحقوق التجارية بموجب عقد شراء الحقوق التجارية وأن تكون هذه الحقوق تجارية محدد بدقة في الاتفاق المبرم بين المؤسسة والعميل، ب. أن تقوم مؤسسة شراء الحقوق بإعطاء ثمن الحقوق للعميل مقابل حوالتها للمؤسسة، ج. أن يكون حق العميل بائع الدين في مواجهة المدين ثابتاً (Uniform Commercial Code, 1945).

ويتضح من ذلك أنه يجب أن تكون الحوالة ثابتة كتابة ويكون الحق المحول واضحاً فيها بدقة وأن يتم تسجيلها في السجل العام المعد لذلك لدى السلطة المركزية في المكان الذي يتواجد فيه المركز الرئيسي للعميل (بائع الدين) ويحتفظ فيه في الدفاتر التجارية التي تحتوي على حقوقه المحولة،

ويترتب على التسجيل أن يكون لمؤسسة شراء الحقوق حق امتياز البائع الذي كان للدائن الأصلي (بائع الدين) قبل التسجيل، أي يكون للمؤسسة حق امتياز على البضائع المباعة بين بائع الدين والمدين والمتعلقة بالحق محل الحوالة. فيكون للمؤسسة إمكانية استيفاء حقها من هذه البضائع في حال امتناع المدين عن الوفاء عند حلول أجل استحقاق الدين، ويكفي هذا التسجيل لنفاذ الحوالة دون الحاجة إلى إعلان المدين بها بل ذهب المشرع إلى أبعد من ذلك حين اعتبر أن هذه الحوالة صحيحة وإن تضمن العقد بين الدائن الأصلي والمدين عدم جواز حوالة هذه الحقوق (ملحم والكندري، 2004، ص62-63).

كما تبنى المشرع الأمريكي إمكانية حوالة الحقوق المستقبلية إذا أمكن تحديدها بعد نشؤها، وأخذ بأن الاتفاق على هذه الحقوق في عقد شراء الحقوق التجارية يؤدي إلى تحويلها بمجرد نشوئها دون الحاجة إلى اتخاذ أي إجراءات أخرى (عبد الحفيظ، 2012، ص106).

وبعد بيان أحكام كل من حوالة الحق والحلول الاتفاقي تذهب الدراسة إلى تأييد تبني الأخذ بحوالة الحق كأساس قانوني لعقد شراء الحقوق التجارية في فلسطين؛ مع إدخال تعديلات عليها تتماشى والطبيعة التجارية لهذا العقد.

حيث أن مجلة الأحكام العدلية لم تشر إلى حوالة الحق بشكل واضحة؛ فقد نصت في المادة (637) على أن "الحوالة نقل الدين من ذمة إلى ذمة أخرى." وبما أن الحق والدين هما وجهان لفكرة واحده فإن الحوالة قد تكون حوالة حق وقد تكون حوالة دين. وبالرجوع إلى الفقه الإسلامي نجد أن الحوالة جائزة عند المذاهب الأربعة على أنه يشترط في حوالة الحق ألا تؤدي إلى بيع الدين بالدين المنهي عنه شرعاً.

وقد خلطت مجلة الأحكام بين حوالة الحق وحوالة الدين فهي تعرف المحيل أنه المدين والمحال له هو الدائن والمحال عليه هو الذي قبل على نفسه الحوالة والمحال به هو المال الذي تمت إحالته. وهذه التعريفات تنطبق على حوالة الدين دون حوالة الحق.

إلا أنه يفهم من نصوص المجلة بأنها تحدثت عن حوالة الحق ومن ذلك نص المادة (682) التي جاء فيها "الحوالة التي أجريت بين المحيل والمحال له وحدهما إذا أخبر بها المحال عليه فقبلها صحت وتمت. مثلاً لو أحال دائنه على آخر في ديار أخرى فبعد إعلام المحال عليه أن قبلها الدائن تتم الحوالة." وكذلك نص المادة (282) الذي نص على أنه "إذا أحال البائع إنسانا بثمن المبيع وقبل المشتري الحوالة فقد أسقط حق حبسه وفي هذه الصورة ليس للبائع أن يسترد المبيع من يد المشتري ويحبسه إلى أن يستوفي الثمن."

وبذلك فإنه يتوجب إدخال تعديلات على أحكام حوالة الحق؛ كي تتماشى والطبيعة التجارية لهذا العقد، وذلك بالاستفادة من تجربة الدول التي ذهبت بهذا الاتجاه كالولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا، ومن هذه التعديلات الأخذ بعدم اشتراط أن تتم الحوالة بموافقة المدين وإنما يكفي إعلامه بها.

الخاتمة

تناولت الدراسة الأساس القانوني لعقد شراء الحقوق التجارية من خلال تناولها للعقود المشابهة وهي عقد القرض، وعقد خصم الأوراق التجارية، والإنابة بالوفاء وعقد الوكالة، كما تناولت النظريات الحديثة في تكييف عقد شراء الحقوق التجارية وهي نظرية الحلول الاتفاقي ونظرية حوالة الحق.

وتوصلت الدراسة إلى جملة من النتائج أهما:

1- اختلف الفقهاء والتشريعات حول التكييف والأساس القانوني لعقد شراء الحقوق التجارية، واستندوا إلى النظريات القديمة التي تم الاستناد عليها وهي: عقد الوكالة من حيث الوكالة في تحصيل الأوراق التجارية، وعقد خصم الأوراق التجارية، وعقد القرض، والإنابة بالوفاء؛ واتضح من خلال الدراسة أن عقد شراء الديون التجارية هو بمثابة عقد مركب يحمل في طياته أحكام قانونية لهذه العقود المختلفة ولا يمكن الحكم عليه بأنه يتمثل في إحداها دون الأخرى، وإنما يجمعه مع مختلف هذه العقود العديد من أوجه الشبه والاختلاف.

2- تبنى المشرع المصري في البداية حوالة الحق كأساس قانوني محيلاً إلى أحكامها العامة في القانون المدني ومن ثم نص على إمكانية الأخذ بحوالة الحق أو الحلول الاتفاقي وأحال إلى أحكام النظريتين في القانون المدني دون أن يأخذ بعين الاعتبار الأحكام الخاصة التي تميز عقد شراء الحقوق التجارية عن هذه النظريات.

3- تبنى المشرع الفرنسي نظرية الحلول الاتفاقي كأساس قانوني لعقد شراء الحقوق التجارية إلا أن الانتقادات والتحفظات على نظرية الحلول الاتفاقي كأساس قانوني لرجوع مؤسسة شراء الحقوق التجارية على المدين؛ دفعت المشرع الفرنسي إلى إصدار تشريع خاص يعرف بحوالة دايلي، إلا أن المشرع الفرنسي لم ينجح في الأخذ بهذه لنظرية وفق ما أوضحته الدراسة.

4- أما اتفاقية أوتاوا لتوحيد قواعد شراء الحقوق التجارية فقد تبنت حوالة الحق كأساس قانوني لعقد شراء الحقوق التجارية لكنها لم تنظم أحكامها وإنما تركت للتشريعات الوطنية للدول تحديدها. كما تبنت بعض الأنظمة القانونية حوالة الحق كأساس قانوني لعقد شراء الحقوق التجارية، مع إدخال بعض التعديلات على هذه النظرية حتى تتماشى مع متطلبات العقد، كبريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية؛ وذلك بعدم اشتراط موافقة المدين حتى تتم الحوالة وإنما يكفي إعلامه بها.

التوصيات

بعد بيان أحكام كل من حوالة الحق والحلول الاتفاقي كأساس قانوني لتحديد طبيعة عقد شراء الحقوق التجارية توصي الدراسة بالآتي:

1- توصي المشرع الفلسطيني عند تنظيمه للعقد شراء الحقوق التجارية أن يتبنى حوالة الحق كأساس قانوني لعقد شراء الحقوق التجارية مع إدخال تعديلات عليها تتماشى والطبيعة التجارية لهذا العقد، ومن هذه التعديلات الأخذ بعدم اشتراط أن تتم الحوالة بموافقة المدين وإنما يكفي إعلامه بها.

2- كما توصي الدراسة المشرع الفلسطيني تفعيل نص المادة (13) من القرار بقانون بشأن المصارف رقم (9) لعام 2010 التي نصت في الفقرة (هـ) من ضمن الأعمال المصرفية التي يحق للمصارف ممارستها بيع وشراء الديون التجارية بحق الرجوع أو دونه، وذلك من خلال إصدار تعليمات من سلطة النقد تنص على كيفية ممارسة البنوك لهذا العقد، مما يستتبع إيجاد فروع للبنوك القائمة في فلسطين تتعامل مع عقد شراء الحقوق التجارية مرتبطة مع إحدى المجموعات الدولية لشراء الحقوق التجارية كبنك (فيم) والمجموعة الدولية لتحصيل الحقوق التجارية" (IFI) (International Factoring Institution) (IFA). إلى أن يتطور هذا الفرع مع تطور المعرفة والإلمام لهذا العقد في فلسطين ويصبح هنالك مؤسسات مالية تتخذ شكل شركات مساهمة عامة وفق ما يحدده القانون من ضوابط.

المصادروالمراجع

اتفاقية أوتاوا لتوحيد قواعد شراء الحقوق التجارية لعام 1988، المنشورة على الموقع الإلكتروني: http://www.unidroit.org/instruments/factoring.

أحمد، غ. (1993). *المعجم الاقتصادي الموسوعي: انجليزي عربي*. الرياض.

الأعرج، هـ. (2017). مدير الدائرة القانونية في البنك العقاري المصري. البنك العقاري المصري. رام الله. مقابلة بتاريخ 2017/4/30.

جهلول، ع. (2011). *عقد خصم الديون دون حق الرجوع*. عمان: منشورات زين الحقوقية.

الجوراني، م. (2015). *"آثار عقد شراء الحقوق التجارية في التشريعين الأردني والعراقي: دراسة مقارن"، رسالة ماجستير*، جامعة الشرق الاوسط. الاردن.

الخطيب، ع. (2011). *"خصم الورقة التجارية"، رسالة ماجستير*، جامعة اليرموك، الأردن.

الخنفوسي، ع. (2016). عقد تحويل الفاتورة كشكل جديد للضمانات المصرفية الحديثه، *مجلة الفقه والقانون*، 40، 24-36.

دواس، أ. (2005). *القانون المدني: أحكام الالتزام: دراسة مقارنة*. رام الله: دار الشروق.

دويدار، هـ. (1991). عقد تحصيل الديون التجارية، *مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق جامعة الإسكندرية*، 3، 298-352.

زايد، أ. (1998). *"أحكام عقد تحصيل الأوراق التجارية"، رسالة ماجستير*، الجامعة الاردنية، الأردن.

سلطان، أ. (1974). *أحكام الالتزام، النظرية العامة للالتزام: دراسة مقارنة في القانونين المصري واللبناني*. بيروت: دار النهضة العربية.

السنهوري، ع. (1974). *الوسيط في شرح القانون المدني: نظرية الالتزام بوجه عام: انقضاء الالتزام*. القاهرة: دار النهضة العربية.

شافي، ن.(2013). *عقد شراء الحقوق التجارية: عقد الفاكتورينغ*. (ط2). عمان: منشورات زين الحقوقية.

شنب، م. (1995). *دروس في نظرية الالتزام: الإثبات وأحكام الالتزام*. القاهرة.

الصوص، س. (2013). *"بعض التجارب الدولية الناجحة في مجال تنمية وتطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة."* فلسطين: وزارة الاقتصاد الوطني.

عبد الحفيظ، م. (2012). *"النظام القانوني لتحويل الفاتورة"، رسالة دكتوراه*، جامعة أبو بكر بلقايد، الجزائر.

علية، م. (1985). *القاموس الاقتصادي*. بيروت: الموسوعة العربية للدراسات والنشر.

عواد، ح. (1996). *"أحكام خصم الأوراق التجارية"، رسالة ماجستير*، الجامعة الأردنية، الأردن.

عواودة، ع. (2009). *"الآثار القانونية لعملية خصم الأوراق التجارية،" رسالة دكتوراه*، جامعة عمان العربية، الأردن.

غنيم، أ. (2008). "المعاملة الضريبية لأعمال عقد شراء الحقوق التجارية (الفاكتورنج): الصيغ القانونية العقدية المسماة المستحدثة لشراء الديون التجارية،" *المؤتمر الضريبي الرابع عشر: التشريع ومشكلات التحاسب الضريبي للنظام الضريبي المصري*. 2.

فضلي، هـ. (1997). *عقد شراء الحقوق التجارية: دراسة في استخدام فكرة الائتمان لعلاج مشاكل تحصيل الحقوق التجارية*. القاهرة: دار النهضة العربية.

القانون المدني الجزائري الصادر بموجب الأمر رقم (75-58) المؤرخ بتاريخ 1975/11/26 المتضمن القانون المدني المعدل والمتمم، المنشور على الموقع الإلكتروني للأمانة العالمة للحكومة الجزائرية: http://www.joradp.dz/TRV/ACivil.pdf.

القانون المدني المصري رقم (131) لسنة 1948 الصادر بتاريخ 29 / 7 / 1948.

القرار بقانون رقم (9) لعام 2010 بشأن المصارف، المنشور في الوقائع الفلسطينية بتاريخ 2010/11/27، العدد (0).

القرار رقم (72) لعام 2013 بشأن الضوابط التنظيمية والرقابة لنشاط التخصيم، المنشور في الوقائع المصرية بتاريخ 2014/1/12.

اللائحة المتعلقة بتعريف الاصطلاحات الاقتصادية والمالية، المنشورة في الجريدة الرسمية الفرنسية بتاريخ 1974/1/3.
مجلة الأحكام العدلية مجموعة عارف رمضان العدد (0) بتاريخ 1988/9/9.
محاسنة، ن. (2008). "عقد القرض في القانون المدني الاردني: دراسة تحليلية"، *مؤتة للبحوث والدراسات- العلوم الانسانية والاجتماعية*، (32) 5. 185-220.
محمد، ذ. (2007). "عقد شراء فواتير الديون التجارية factoring من الوجهتين العملية والقانونية." *مجلة مصر المعاصرة*، (98)، 448-488.
ملحم، أ. والكندري، م. (2004). *عقد التمويل باستخدام الحقوق التجارية وعمليات التوريق: دراسة تحليلية تأصيلية مقارنة*. الكويت: جامعة الكويت مجلس النشر العلمي.

References

Al-Araj, H. (2017). *Interview with the director of the legal department in the Egyptian Arab Land Bank, Ramallah, 30.04.2017*.
Algerian Civil Code , order No. 75-58 of September the 26th 1975.
Algerian Legislative Decree No. 08/93.
Algerian Legislative Decree No. 95/133.
Alia, M. (1985). *Economic Dictionary*. Beirut: Arabic Encyclopedia for Publishing.
Al-Jaburi, Z. (2011). International Factoring Contracts. *Al- Mansoura Journal*, 14.
Al-Jorani, M. (2015). The Impact of Factoring contract between the Jordanian and Iraqi Laws: A comparative study, *Master Thesis, Middle East University, Jordan*.
Al-Khanfosi, Abd. (2016). Factoring contract as a new form of modern banking guarantees. *Shari'a and law sciences journal*.
Al-Khateb, Abd. (2011). Rediscountable Commercial Papers, *Master Thesis, Yarmouk University. Jordan*.
Al-Sanhouri, Abd. (1974). *Al-Waseet for elaborating the civil law: Rule of Obligations*. Cairo: Dar-Al Nahda publishing.
Al-Sanhouri, Abd. (1998). *Al-Waseet for elaborating the civil law: Rule of Obligations*. Beirut: Al Halabi publishing.
Al-shanti, R. (2007). Substitution: A comparative study between the Egyptian, Jordanian Civil Laws and the proposed Palestinian Civil Law, *Master Thesis, Al-Najah University, Palestine*.
Al-Sos, S. (2013). *Some successful international experiences in the field of developing small and medium enterprises*. Palestine: Ministry of National Economy.
Al-Takrouri, O. (2014). *Rules of Obligation*. Hebron: Academic Library.
Awwad, H. (1996). Rediscountable Commercial Papers, *Master Thesis, The University of Jordan. Jordan.*
Awwawdah, I. (2009). The legal impact of Rediscountable Commercial Papers, *Master Thesis, The University of Jordan, Jordan.*
Dawas, A. (2005). *Civil Law: Rules of Obligation: A comparative Study*. Ramllah: Dar Al-Shorok Publishing.
Dwedar, H. (1990). Factoring Contract. *Law Journal for legal and economic research, Alexandria*.
Egyptian Civil Code, 1948.
Egyptian Decrees on the regulatory and supervisory control for factoring No.120/2010.
Egyptian Decrees on the regulatory and supervisory control for factoring No.72/2013.
Egyptian Law on regulating the activities of financial leasing and factoring No. 176 of 2018.
Fodla, H. (1997). *Factoring Contract*. Cairo: Dar-Al Nahda publishing.
French regulation relating to the definition of economic and financial terms, 1974.
Ghazi, A. (1993). *The economic encyclopedic dictionary: English-Arabic.* Riyadh.
Ghneem, A. (2008). Taxation of Factoring Contract. *Taxation Conference No 14, Egypt*.
Hajlol, A. (2011). *Factoring contract*. Amman: Zein Publications.
Mahasneh, N. (2008). Loan Contract under the Civil Law of Jordan: Analytical study, *Mutah University, Jordan*, 32(5).
Majallat al ahkam al adliyah, Aref Ramadan, No (0), 9/9/1988.
Melhem, M., and Kondari, M. (2004). *Financing contract using commercial rights and securitization operations: A comparative study*. Kuwait University.
Milat, Abd. (2012). The legal system for factoring contract, *PhD Thesis, University Abu Bekr Belkaid, Algeria*.

Palestinian Presidential Decree No. (9) of 2010 on Banking Law.
Proposed Palestinian Civil Law, Advisory and Legislation Bureau.
Shafi, N. (2013). *Factoring Contract*. Amman: Zein Publications.
Shanab, M. (1995). *Lessons in Rule of Obgliation*. Cairo.
Sultan, A. (n.d). *Rules of Obligation*, General *Theory* of *Obligation*: A *Comparative Study* between the *Egyptian* and *Lebanese Laws*. Beirut: Dar-Al Nahda publishing.
Thikra. M. (2007). Factoring Contract in practical and legal terms. *Contemporary Egypt Journal,* 98.
Zayed, A. (1998). Rules of collection of commercial papers, *Master Thesis, The University of Jordan, Jordan.*