

# النظام القانوني لوكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير

محطة الحقوق محطة الحقوق محطة الحقوق محطة الحقوق محطة الحقوق محطة الحقوق محطة الحقوق محطة الحقوق محطة الحقوق محطة الحقوق

## د. مراد محمود المواجدة

أستاذ القانون التجاري المشارك

أكاديمية شرطة دبي

E-mail: Murad.almawajdeh@yahoo.com

## د. غازي عايد الغثيان

أستاذ القانون المدني المساعد

جامعة أبوظبي – الإمارات

E-mail: gsalaith@hotmail.com

\*تاريخ تسليم البحث: ٢٠/١٢/٢٠١٧م

\*تاريخ قبوله للنشر: ٢٠/٩/٢٠١٨م

## النظام القانوني لوكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير

**د. غازي عايد الغثيان**

أستاذ القانون المدني المساعد

جامعة أبوظبي - الإمارات

**د. مراد محمود المواجدة**

أستاذ القانون التجاري المشارك

أكاديمية شرطة دبي

### الملخص

تعد وكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير ضرورة لا غنى عنها في مجتمعات الأعمال؛ إذ يلجأ إليها الدائنون من أجل الحصول على خدماتها الخاصة في تحصيل الديون نيابة عنهم، وهي ذات نشاط متخصص في التعامل مع المدين، وتؤدي إلى تفرغ الدائن وممارسته أنشطته التجارية، دون أن يضيع الكثير من الوقت وراء المدين لتحصيل قيمة الدين. وتناولت هذه الدراسة النظام القانوني لوكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير من حيث ماهية هذه الوكالات وكيفية تأسيسها والطبيعة القانونية لنشاط التحصيل نيابة عن الغير، والآثار القانونية التي تترتب في هذا الشأن، من خلال التطرق للقرار الصادر عن وزارة الصناعة والتجارة في المملكة العربية السعودية رقم (٦٦٦١٤) لسنة ١٤٣٦ هجري، وهو القرار الوحيد في المنطقة العربية الذي ينظم نشاط تحصيل الديون نيابة عن الغير.

لقد توصلت هذه الدراسة إلى مجموعة من التوصيات أهمها: ضرورة وجود قواعد قانونية منظمة لنشاط تحصيل الديون في الدول العربية عموماً؛ إذ إن هناك الكثير من الوكالات ومكاتب المحاماة ومكاتب خدمات رجال الأعمال تمارس عمليات التحصيل دون وجود ضوابط قانونية محددة استناداً إلى خبرتها المهنية، والعقود التي يتم إبرامها بين الدائن والوكالة، ونتج عن أعمالها الكثير من المشكلات القانونية نظراً لغياب الضوابط القانونية في هذا الصدد.

## The legal system of debt collection agencies on behalf of others

**Dr. Murad Mahmoud Almawajdeh**

Associate Professor of commercial law  
Faculty of law and Police Sciences  
Dubai Police Academy

**Dr. Ghazi Ayed Alghathian**

Assistant Professor of civil law  
Abu Dhabi University

### Abstract

Debt collectors and buyers are indispensable necessities in business.

Creditors use them as agencies to operate debt collection services on their behalf to implement the necessary procedures with the respective debtors. These agencies save creditors' time and cost consumed by debt collection, which leads to more focus on the creditors business development. The study has dealt with the legal system of debt collectors and buyers, focusing on the current situation of these agencies. The study has investigated these agencies in terms of historical backgrounds, legal systems, collection procedures, and their legal effects according to the decision issued by the Ministry of Industry and Trade in the Kingdom of Saudi Arabia No. 66614, 1436 Hijri year. This unique decree is unprecedented in the Arab region, and it regulates the collection of debt on behalf of others through debt collectors and buyers. Resorting to a Debt Collection Agency (Debt Collector/Buyer) is one of the feasible and economical methods to assure payment of the debtors.

This study has reached some significant recommendations, such as the significance of establishing legal procedures for debt collection activities in the Arab countries in general. There are many legal agencies, law firms, and legal business offices that provide debt collection services without implementing specific legal procedures which are designed according to their professional experience. Such deficient practices and lack of clearly implemented procedures have resulted in many illegal cases that can be avoided by adopting specific legal procedures for debt collection.

**مقدمة :**

تلعب وكالات تحصيل الديون دورا كبيرا في المجتمع التجاري، بوصفها الأداة المثالية التي يسعى الدائن من خلالها للتعامل مع المدين، بهدف تحصيل ديونه، ذلك أنها تملك الخبرة والمهارة اللازمة للتعامل مع المدين وإقناعه بالوفاء بقيمة الدين، أضف إلى ذلك توفير الوقت والجهد على الدائن، وانصراف جهوده إلى ممارسة أعماله التجارية بدل من إهدار وقته بملاحقة المدين من أجل تحصيل قيمة الدين.

إن ممارسة نشاط تحصيل الديون من قبل وكالات التحصيل يعود بالفائدة عليها؛ إذ تعد أعمالها اعمالا تجارية تمارسها مقابل ربح، إذ تبذل الكثير من الجهود في مواجهة المدين لتحصيل قيمة الدين، بالإضافة أن تدخل وكالات التحصيل بما تملك من مهارة وخبرات في مخاطبة المدين من شأنه أن يؤدي إلى تقليل المنازعات بين الدائن والمدين، وإيجادها صيغ بديله لتوفير أسباب تحصيل الديون من المدين دون نزاع بين الطرفين، وقد تفتح الباب بين الطرفين لممارسة أعمالهم التجارية الاعتيادية بسبب الجو الهادئ الذي وفرتة الوكالة لتحصيل الدين.

**أولاً: أهمية البحث**

لا شك أن لوكالات تحصيل الديون دورا كبيرا في مجال عالم الأعمال، وذلك من خلال قيامها مقام الدائن بالمطالبة بقيمة الدين باسم الدائن ولحسابه مقابل أتعاب متفق عليها بين الطرفين مهما كانت طبيعة الدين مدنيا أم تجاريا؛ إذ يلقي على عاتقها اتخاذ كافة الخطوات اللازمة قانونا من أجل تحصيل قيمة الدين نيابة عن الدائن بهدف توفير السيولة للدائن.

تقوم وكالات تحصيل الديون بإبرام عقد تحصيل الديون مع الدائن نيابة عنه بمقابل، بموجبه تقوم بمطالبة المدين بسداد قيمة المديونية للدائن مقابل حصولها على نسبة من قيمتها كمقابل للجهود المبذولة للتحصيل، وتقوم بتقديم سندات الدين إلى المدين للوفاء بها في وقت الاستحقاق، ونظرا لأهمية أعمالها وخطورتها بسبب مخاطر تعذر سداد الديون، وانتشارها في معظم الدول وخاصة في المملكة العربية السعودية التي أصدرت قرارا خاصا بتحصيل الديون نيابة عن الغير، وممارسة أعمالها في بعض الدول الأخرى على أرض الواقع دون وجود قواعد قانونية ناظمة لأعمالها اعتمادا على إبرام اتفاق بين وكالة تحصيل الديون والدائن، وبالتالي فإن عقد تحصيل الديون نيابة عن الغير هو محل هذه الدراسة.

**ثانياً: أهداف البحث**

يهدف هذا البحث إلى بيان الطبيعة القانونية لوكالات تحصيل الديون، نظرا لحدثة أعمالها وانتشارها بشكل واسع في بعض البلدان العربية مثل الأردن والإمارات والسعودية والجزائر، من خلال بيان تعريفها وأهميتها والفرق بينها وبين بعض الوكالات المشابهة، وبيان الطبيعة القانونية لهذه الوكالات، وبالإضافة إلى كيفية تأسيسها والآثار القانونية التي تترتب على ممارستها

لأعمالها، وكذلك استجلاء موقف التشريعات التي قامت بتنظيم أعمال وكالات تحصيل الديون من أجل بيان أوجه التكامل وأوجه القصور، للوصول إلى نتائج وتوصيات تفيد المشرع عند قيامه بتنظيم أعمالها في المستقبل.

### ثالثاً: مشكلة البحث

تتمثل مشكلة البحث في غياب النصوص القانونية النازمة لأعمال وكالات تحصيل الديون في غالبية الدول العربية، بالرغم من قيام بعض الشركات والبنوك بممارسة أعمال تحصيل الديون على أرض الواقع، ومن شأن ذلك أن يؤدي إلى غياب الرقابة والإشراف عن أعمال تلك الوكالات، بالإضافة إلى وجود غلو في الاتفاقات التي تبرم بين وكالات تحصيل الديون والدائن لمصلحة هذه الوكالات، واضطرار الدائن إلى إبرام هذه الاتفاقات وقبول الشروط الواردة فيها من أجل تحصيل قيمة دينه، ولو بنسبة بسيطة من قيمة الدين، بسبب مماطلة المدين بسداد الدين أو رفضه السداد، أو عدم تفرغ الدائن للمطالبة بحقوقه نحو المدين؛ إذ يضطر إلى إبرام هذه الاتفاقات والتنازل عن جزء كبير من حقوقه في سبيل قيام الوكالة بتحصيل ما تبقى منها، وهذا كله بسبب غياب القواعد القانونية النازمة لعمل وكالات تحصيل الديون.

### رابعاً: أسئلة البحث

تجيب هذه الدراسة عن الأسئلة التالية:

ما هي وكالات تحصيل الديون؟

ما هو الفرق بين وكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير وعقد شراء الديون التجارية؟

كيف تأسست وكالات تحصيل الديون؟

ما هي الطبيعة القانونية لأعمال وكالات تحصيل الديون؟

ما هي الآثار القانونية التي تترتب على أعمال وكالات تحصيل الديون؟

### خامساً: الدراسات السابقة

من خلال البحث والتقصي في المكتبة العربية وعلى مواقع شبكة المعلومات الدولية، لم يجد الباحثان أي دراسة تتعلق بموضوع هذا البحث، من حيث تأسيس وكالات تحصيل الديون، والطبيعة القانونية لأعمالها.

### سادساً: خطة البحث

سوف يتم تقسيم هذا البحث إلى مباحث عدة وفقاً لما يأتي:

المبحث الأول: ماهية وكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير وتأسيسها.

المبحث الثاني: الطبيعة القانونية لأعمال وكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير.

المبحث الثالث: الآثار القانونية لأعمال وكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير.

بالإضافة إلى خاتمة تتضمن نتائج وتوصيات.

## المبحث الأول

### ماهية وكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير وتأسيسها

يقسم هذا المبحث إلى مطلبين، يتناول الأول تعريف وكالات تحصيل الديون وتطبيقاتها، بينما يتناول الثاني تأسيس وكالات تحصيل الديون عن الغير.

### المطلب الأول

#### تعريف وكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير وتطبيقاتها

يركز هذا المطلب في فرعه الأول على تعريف وكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير، بينما يتعرض الفرع الثاني للتطبيقات العملية لوكالات تحصيل الديون.

### الفرع الأول

#### تعريف وكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير

نصت المادة الأولى من قرار تنظيم نشاط تحصيل الدين نيابة عن الغير السعودي رقم (٦٦٦١٤) لسنة ١٤٣٦هـ جري على أنه: "تدل الألفاظ والعبارات الآتية الواردة في هذا القرار على المعاني المبينة أمامها.....المحصل: الشخص الطبيعي أو المعنوي المرخص له في ممارسة نشاط التحصيل.....".

ونصت المادة السادسة من القرار نفسه على أنه: "للشركات بمختلف أشكالها ممارسة نشاط التحصيل وفقاً لأحكام هذا القرار، وتكون الشركة مسؤولة عن أي أخطاء أو مخالفات أو جرائم تصدر عن تعهد إليهم بمهام التحصيل، وذلك دون إخلال بمسؤولية هؤلاء الشخصية تجاهها". كما تنص المادة الثامنة من القرار نفسه (وكالة التحصيل) على أنه: "يجب على المحصل قبل مباشرة أي نشاط الحصول على وكالة شرعية أو تفويض خاص عن كل عملية من الدائن مصدق عليه من الغرفة التجارية والصناعية، يتضمن تخويل المحصل صراحة بالمطالبة بالدين نيابة عن الدائن".

يتضح من هذه النصوص أن وكالات التحصيل تمارس من قبل أي شخص طبيعي أو أي شخص معنوي، سواء كان مؤسسة أو شركة متخصصة في هذا النشاط، وذلك بعد الحصول على ترخيص في ممارسة نشاط التحصيل والتفويض في السجل التجاري<sup>(١)</sup>. ويجب على المحصل قبل مباشرة أي نشاط الحصول على وكالة أو تفويض خاص عن كل عملية من الدائن مصدق عليه من الغرفة التجارية والصناعية، بمقتضاه يحق للمحصل مطالبة المدين بالدين باسم الدائن ونيابة عنه، وليس بإسمه ولحسابه الخاص.

وعليه، فإن مهمة المحصل الأصلية تقوم بصورة أساسية على قيامه كوكيل بالعمل باسم موكله

(١) انظر حول شروط الترخيص وسجل قيد المحصلين المادتين (٣ و٤) من قرار تنظيم نشاط تحصيل الدين نيابة عن الغير السعودي.

ولحسابه (الدائن)، فهو بموجب أحكام النيابة، يقوم مادياً بالعمل بينما تتصرف آثاره قانوناً مباشرة إلى ذمة موكله المالية كما لو كان الموكل هو الذي قام بالعمل، كونه يحظر على المحصل قبض الدين نقداً، وإنما يكون التحصيل لحساب الدائن، وهذا ما نصت عليه المادة العاشرة من القرار السابق من أنه: "يحظر على المحصل قبض الدين نقداً، ويكون تحصيل الدين لحساب الدائن بأدائه إليه مباشرة أو بسحب شيك بإسمه أو تحويل مصرفي لحسابه أو بأية وسيلة أخرى توافق عليها الوزارة..."

أما عقد التحصيل، فقد نصت عليه المادة السابعة من القرار نفسه من أنه: "يجب تحرير عقد كتابي أو إلكتروني بين المحصل والدائن يتضمن بيانات كل منهما، وبيانات الدين، ومقداره، والأتعاب، وشروط العقد، وموضحاً فيه حقوق كل طرف والتزاماته".

وفقاً لما تقدم يعرف الباحثان وكالة تحصيل الديون نيابة عن الغير بأنها: مؤسسة فردية أو شخص معنوي يخصص له ممارسة أعمال تحصيل الديون المستقرة حالة الأداء نيابة عن الغير، بموجب وكالة أو حوالة حق مقابل أجر متفق عليه.

تنص المادة (١٠) من قرار تنظيم نشاط تحصيل الدين نيابة عن الغير السعودي على أنه: "يحظر على المحصل قبض الدين نقداً، ويكون تحصيل الدين لحساب الدائن بأدائه إليه مباشرة أو بسحب شيك بإسمه أو تحويل مصرفي لحسابه أو بأية وسيلة أخرى توافق عليها الوزارة، كما يجوز الوفاء بالدين بموجب حوالة حق بشرط موافقة الدائن على ذلك".

وعليه، يمكن اعتبار نظام وكالة تحصيل الديون نيابة عن الغير من قبيل حوالة الحق حسب هذه المادة، مع الإشارة إلى أن الغرض من هذه الحوالة هو ليس الوفاء بدين المحيل (الدائن) تجاه المحال له (المحصل)، ولم تكن بعوض وتطبق عليها أحكام البيع، وإنما هي حوالة حق من نوع خاص بموجبها يوافق الدائن على نقل حقه إلى المحصل ليطالب المدين بالدين نيابة عن الدائن، كونه يحظر عليه قبض الدين نقداً، وإنما يكون تحصيل الدين لحساب الدائن بأدائه إليه مباشرة أو بسحب شيك بإسمه أو تحويل مصرفي لحسابه.

ويعرف الباحثان عقد تحصيل الديون نيابة عن الغير بأنه: عقد يتم تحريره بشكل مكتوب أو إلكتروني بين المحصل والدائن، بحيث يجب على المحصل قبل مباشرة أي نشاط الحصول على وكالة أو تفويض خاص من الدائن مصدق عليه من الجهات المختصة، بمقتضاه ينوب المحصل عن الدائن في تحصيل ديونه لدى المدين، ويطالبه باسم الدائن ولحسابه، وليس بإسمه ولحسابه الخاص. كونه يحظر عليه قبض الدين نقداً، مقابل أتعاب يحددها الطرفان في العقد.

## الفرع الثاني

### تطبيقات عملية لوكالات تحصيل الديون

يتعين علينا أن نتعرض لعقد شراء الديون التجارية، أولاً، وعقد تحصيل الديون نيابة عن الغير، ثانياً، وذلك على النحو الآتي:

#### أولاً: عقد شراء الديون التجارية

ظهر هذا النظام في الولايات المتحدة الأمريكية؛ إذ يعد من إبداع رأس المال الأمريكي، وقد انتقل بعد ذلك إلى دول أوروبا الغربية، ومنها فرنسا، وأنشأت شركات كبيرة تخصصت فيه<sup>(٢)</sup>. وجدير بالذكر أن هذه الشركات وليدة مؤسسات مالية تعرف "ببيوت تحصيل الديون" Factoring Houses وذلك في الولايات المتحدة. أما في فرنسا فهي شركات مساهمة متولدة عن مؤسسات ائتمان؛ حيث انتشر نشاط تحصيل الديون وبصفة خاصة في مجال التجارة الخارجية<sup>(٣)</sup>؛ لذا يسميه بعض الفقه "وكالة التسويق"<sup>(٤)</sup>. بينما يسميه البعض الآخر "عقد تحصيل الديون التجارية"<sup>(٥)</sup>. في حين يسميه البعض الآخر "عقد شراء الحقوق التجارية"<sup>(٦)</sup>.

تفترض هذه العملية قيام تاجر ببيع منتجاته للغير، وتكون لديه فواتير تثبت مديونية المشتريين له. فيتوجه التاجر الدائن إلى مؤسسة مالية (غالباً بنك)، أو شركة متخصصة في هذا النشاط، والتي تقوم بدورها بتعجيل الوفاء بقيمة هذه الفواتير لمصلحة التاجر الدائن مقدماً وقبل حلول ميعاد استحقاقها، نظير قيام هذا الأخير بنقل الحقوق الثابتة بها لمصلحة هذه المؤسسة في مواجهة المشتريين (المدينين) في الخارج، بالإضافة إلى عمولة معينة يمكن أن يضاف إليها بعض الفوائد على حسب الأحوال، كما تلتزم المؤسسة التي تتولى التحصيل ضمان عدم تحصيل قيمة هذه الفواتير من المشتريين في أجل استحقاقها لسبب لا يرجع لخطأ أو تقصير من التاجر الدائن<sup>(٧)</sup>.

وعليه يتم إبرام اتفاق بين طرفي العقد الائتماني التاجر الدائن ووكيل التسويق (المحصل)، ويطلق عليه في الإنجليزية Factoring وفي الفرنسية Affacturage، ليواجه سلسلة من العمليات

(2) Nick Huls, A Next Step in Debt Enforcement: the Merger of Debt Help and Debt Collection, (2012), J Consum Policy- Springer Science + Business Media New York, p. 497-508.

(٢) علي جمال الدين عوض، عمليات البنوك من الوجهة القانونية، الناشر دار النهضة العربية، الطبعة الرابعة، ٢٠٠٨، ص ٦١١ - ٦١٢.

(٤) علي جمال الدين عوض، تحصيل الثمن في التجارة الدولية (الاعتماد المستندي ووكالة التسويق)، مجلة الحقوق والشريعة، جامعة الكويت، السنة الثانية، العدد الأول، ١٩٧٨، ص ٣٥.

(٥) هاني دويدار، عقد تحصيل الديون التجارية، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، العددان: الأول والثاني، ١٩٩١، ص ٢٩٨ وما بعدها.

(٦) هشام محمد كمال فضلى، عقد شراء الحقوق التجارية، رسالة دكتوراه، جامعة المنوفية، بدون تاريخ.

(٧) ذكرى عبد الرازق محمد، عقد شراء فواتير الديون التجارية FACTORING من الوجهتين العملية والقانونية، الناشر دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠١٠، ص ٨٤.

تدخل في نطاقه. وبموجب هذا الاتفاق يتعهد الدائن بتقديم كافة الفواتير التي يحررها بمناسبة علاقاته القانونية المتعددة التي تمثل حقوقه تجاه مدينه المشتريين إلى الوكيل، بل غالباً ما يفرض الأخير شرطاً في العقد يسمح له بانتقاء الفواتير، وقبول ما يشاء منها، واستبعاد تلك التي يقدر أن نسبة مخاطرها مرتفعة، ويجوز الاتفاق على حد أقصى للمبلغ الذي يقبل الوكيل الفواتير في حدوده، بحيث يمكنه أن يرفض ما يقدم إليه مجاوزاً إياه<sup>(٨)</sup>.

وفي الغالب ينتظر الدائن أن يتجمع لديه عدد من الفواتير المستحقة، أو ذات الأجل المتقارب والتي استحققت قيمتها، ليرسلها دفعة واحدة في مواعيد معينة متفق عليها إلى وكيل التسويق (المحصل)، يرفق بها مذكرة مفصلة بإجمالي هذه الفواتير مدوناً عليها إقرار موقع من الدائن بنقل ملكية الحقوق المقابلة للفواتير إلى الوكيل، ويسجل الطرفان على الفواتير ما يفيد أن الوكيل أصبح صاحب الحق في تحصيلها من المدينين بها؛ أي حلولة محلته تجاه مدينه بموجب السند الحلولي المرفق، كما يلتزم كذلك بأن يقدم للوكيل جميع المستندات المثبتة لشحن البضاعة أو تقديم الخدمات؛ وعليه بموجب الاعتماد المفتوح يلتزم الوكيل بالوفاء بقيمة هذه الفواتير المقبولة إما نقداً، وإما - وهذا هو الغالب - بقيد قيمة الفواتير الممثلة للحقوق في الجانب الدائن من الحساب الجاري المفتوح بين الطرفين لهذا الغرض، ويرد القيد على المبلغ كاملاً، وتقيد العمولة والمصاريف في الجانب المدين. وإذا استخدم الدائن حقه الناشئ من القيد في الحساب الجاري بسحب قيمة الفواتير فور إجراء هذا القيد، أي قبل أن يحل أجل الاستحقاق ويستوفي الوكيل قيمة الفاتورة لزمته العمولة وفوائد الائتمان معاً، أما إذا انتظر أجل الوفاء لزمته العمولة وحدها. ويتحمل الوكيل (المحصل) مخاطر هذا التحصيل. وفي هذه الحالة يتم تسليم مخالصة بالدين من الدائن إلى الوكيل تفيد أنه استوفى حقه في مواجهة المشتري (المدين) ولكن من الوكيل<sup>(٩)</sup>.

وعليه يعرف عقد شراء الديون التجارية بأنه: العقد الذي بمقتضاه يستطيع أحد التجار أن يحصل على قيمة حقوقه المضافة إلى أجل قصير عن طريق قيام مؤسسة مالية متخصصة بالوفاء بقيمة هذه الفواتير التي تمثل حقه تجاه المشتري مقابل منح المحصل (بنك أو شركة) متخصصة في هذا النشاط حق الرجوع على مديني التاجر وتحصيل هذه الفواتير والحصول على عمولة وفائدة محددتين<sup>(١٠)</sup>. ونلاحظ أن الحلول الاتفاقي ساعد على انتشار هذا النظام؛ أي إن الحلول الاتفاقي هو الأساس لعملية نقل حقوق التاجر الدائن إلى وكيل التسويق (المحصل)، ورجوعه

(٨) علي جمال الدين عوض، تحصيل الثمن في التجارة الدولية (الاعتماد المستندي ووكالة التسويق)، مرجع سابق، ص ٢٨ وما بعدها.

(٩) علي جمال الدين عوض، عمليات البنوك من الوجهة القانونية، المرجع السابق، ص ٦١٨ وما بعدها. وانظر في نفس المعنى لنفس المؤلف، تحصيل الثمن في التجارة الدولية (الاعتماد المستندي ووكالة التسويق) المرجع السابق، ص ٤١. هاني دويدار، عقد تحصيل الديون التجارية، المرجع السابق، ص ٣٠٠.

(١٠) راجع حول التعريفات التي قال بها الفقه لتحديد المقصود بعقد تحصيل الديون التجارية: هاني دويدار، عقد تحصيل الديون التجارية، المرجع السابق، ص ٣٠٠ وما بعدها.

على المدين المشتري لاستيفاء قيمة الدين في ميعاد الاستحقاق. وبالتالي فإن عقد شراء الديون التجارية يخرج عن نطاق هذه الدراسة.

### ثانياً: عقد تحصيل الديون نيابة عن الغير

تفترض عملية تحصيل الديون نيابة عن الدائن أن يبرم عقد تحصيل كتابي أو إلكتروني بين المحصل والدائن، يتضمن بيانات كل منهما وحقوق كل طرف والتزاماته، وبيانات الدين محل التحصيل ومقداره، وشروط العقد، والأتعاب التي يحددها الطرفان، على أن يلتزم المحصل قبل البدء بأي نشاط تحصيل للدين أن يحصل على وكالة أو تفويض خاص عن كل عملية من الدائن مصدق عليه من الجهات المختصة، بمقتضاه ينوب المحصل عن الدائن في تحصيل ديونه لدى المدين، ويطالبه بإسم الدائن ولحسابه، وليس بإسمه ولحسابه الخاص؛ لأنه في هذه الحالة لا يتم تسليم مخالصة بالدين من الدائن إلى المحصل تفيد في ثبوت صفة الدين لحامل تلك المخالصة في مواجهة المدين، وبالتالي لا يكون للمدين الحق في أن يرفض الوفاء للمحصل حتى يستوثق من ثبوت صفته في استيفاء الدين<sup>(١١)</sup>؛ لأنه يحظر على المحصل قبض الدين نقداً، ويكون تحصيل الدين لحساب الدائن بأدائه إليه مباشرة أو بسحب شيك باسمه أو تحويل مصرفي لحسابه أو بأية وسيلة أخرى توافق عليها الوزارة، كما يجوز الوفاء بالدين بموجب حوالة حق بشرط موافقة الدائن على ذلك<sup>(١٢)</sup>. وبالتالي فإن عقد تحصيل الديون نيابة عن الغير هو محل هذه الدراسة.

## المطلب الثاني

### تأسيس وكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير

يركز هذا المطلب في فرعه الأول على متطلبات تأسيس وكالات تحصيل الديون وفقاً لقرار تنظيم نشاط تحصيل الديون نيابة عن الغير الصادر من وزارة التجارة والصناعة في السعودية، بينما يتعرض الفرع الثاني لإجراءات التأسيس.

(١١) أنور سلطان، الموجز في النظرية العامة للالتزامات، أحكام الالتزام، دار النهضة العربية، ص ٢٥٢. د. مصطفى عبد الحميد عدوي، النظرية العامة للالتزام، أحكام الالتزام، الطبعة الأولى، ١٩٩٢، ص ٦٥.

(١٢) انظر المادة (١٠) من قرار تنظيم نشاط تحصيل الديون نيابة عن الغير السعودي.

## الفرع الأول

### متطلبات تأسيس وكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير

#### أولاً: متطلبات الأهلية

لقد أجاز قرار تنظيم نشاط تحصيل الديون في المملكة العربية السعودية للشخص الطبيعي والشخص المعنوي ممارسة نشاط تحصيل الديون، واشترط في الشخص الطبيعي كمال الأهلية، وبالعودة إلى القواعد القانونية التي تحدد سن الأهلية في التشريع السعودي نجد نص المادة (١٢) من قانون الأحوال الشخصية الذي ورد فيها: "تخضع الأهلية لقواعد الأحوال الشخصية مع مراعاة الأحكام التالية". وتتص المادة (١٣) على أنه: "يجب أن يقيد الإذن بالاتجار الممنوح للقاصر وكذا الترشيد المنصوص عليهما في قانون الأحوال الشخصية في السجل التجاري. وتتص المادة (١٤) على أنه: "لا يجوز للوصي أو المقدم أن يستثمر أموال القاصر في التجارة إلا بعد الحصول على إذن خاص من القاضي وفقاً لمقتضيات قانون الأحوال الشخصية ويجب أن يقيد هذا الإذن في السجل التجاري للوصي أو المقدم".

كذلك تتص المادة (١٧) من قانون الأحوال الشخصية على أنه: "يحق للمرأة المتزوجة أن تمارس التجارة دون أن يتوقف ذلك على إذن من زوجها، كل اتفاق مخالف يعتبر لاغياً".

كذلك يتعين على الشخص المعنوي لممارسة أعمال تحصيل الديون أن يكون مستوفياً شروط الأهلية القانونية من حيث تسجيله في السجل التجاري وفقاً للقواعد العامة، وفي هذا الصدد لم يحدد قرار تنظيم نشاط تحصيل الديون السعودي نوع الشركة التي تستطيع ممارسة هذه الأعمال، فيمكن لكافة أنواع الشركات القائمة فعلاً بتقديم طلب لوزارة الصناعة والتجارة للترخيص لممارسة أعمال التحصيل؛ إذ ورد في نص المادة (٧) من القرار أنه: "للشركات بمختلف أشكالها ممارسة نشاط التحصيل، وتكون الشركة مسؤولة عما يصدر من تعهد إليه بمهمات التحصيل من أخطاء أو مخالفات أو جرائم، وذلك دون إخلال بمسؤولية هؤلاء الشخصية تجاهها".

وبموجب المادة (٣) من نظام الشركات السعودي لسنة ٢٠١٥ فإن أنواع الشركات هي شركة التضامن وشركة التوصية البسيطة والشركة المساهمة العامة والشركة ذات المسؤولية المحدودة والشركة ذات رأس المال وشركة المحاصة. ويثار التساؤل عن مدى قيام شركة المحاصة بممارسة أعمال تحصيل الديون؟

ينص المشرع السعودي في المادة (٤٣) من نظام الشركات لسنة ٢٠١٥ على أنه: "شركة المحاصة شركة تستتر عن الغير، ولا تتمتع بشخصية اعتبارية، ولا تخضع لإجراءات الشهر، ولا تقيد في السجل التجاري". وتتص المادة (٤٤) على أنه: "يجوز إثبات شركة المحاصة بجميع طرق الإثبات".

يرى الباحثان أنه يمكن لشركة المحاصة أن تمارس أعمال تحصيل الديون ذلك وإن كانت شركة المحاصة شركة مستترة ولا تسجل، وليس لها شخصية اعتبارية؛ إلا ان الظاهر أمام الغير هو وجود شخص طبيعي يُمارس نشاطاً تجارياً بإسمه، ويمكن للغير اثباتها بكافة طرق الاثبات، وذلك من أجل اثبات الحقوق بين الشركاء في الشركة والتي يكون نشاطها تحصيل الديون.

### ثانياً: متطلبات الجنسية والإقامة

يشترط قرار تنظيم نشاط تحصيل الديون السعودي في المادة (٢/ب) أن يكون طالب ترخيص وكالة تحصيل الديون سعودي الجنسية، واشترطت أيضاً أن يكون مالك المؤسسة والشركاء فيها ومدير الشركة من الأشخاص الحاملين للجنسية السعودية، سواء كان ذكراً أم أنثى.

وبالتالي، لا يجوز للأشخاص الأجانب تقديم طلب لممارسة نشاط تحصيل الديون، وكذلك لا يجوز أن يكون الشريك شخصاً أجنبياً، ولا يجوز أن يكون مديراً للشركة؛ وبذلك فإن الشركات التي تتضمن شريكا أجنبيا لا تستطيع أن تمارس أعمال تحصيل الديون في المملكة العربية السعودية.

ويرى الباحثان أهمية أن يكون الشخص مالك وكالة تحصيل الديون والشركاء فيها ومدراؤها من الأشخاص الذين يحملون الجنسية السعودية، من أجل إضفاء مزيد من الحماية على هذا القطاع، ولضمان عدم إساءة استعمال الأموال والمستندات التي يحصل عليها محصل الديون في سبيل تحصيلها لمصلحة الدائنين، ولإعطاء ثقة أكبر في هذه الوكالات وضمان رقابة مواطني الدولة على أعمال الشركة، وكذلك توفير فرص عمل واستثمار أكبر لمواطني الدولة في مواجهة الأشخاص الأجانب.

وكذلك تشترط المادة (٢/هـ) من قرار تنظيم نشاط تحصيل الديون أنه لا بد أن يكون الشخص الذي يمارس أعمال التحصيل له مقراً ثابتاً في المملكة من أجل ممارسة أعماله، وذلك من أجل سهولة التواصل مع الدائن والمدين داخل المملكة، وضمان تحصيل الديون في أسرع وقت ممكن، وضمان اتخاذ الإجراءات اللازمة ضد المدين المتخلف عن سداد الديون في تاريخ الاستحقاق.

### ثالثاً: حسن السلوك والملاءة المالية

يتعين على الشخص الذي يرغب بتقديم طلب لتأسيس وكالة تحصيل الديون أن يكون حسن السيرة والسلوك، بحيث لم يصدر عليه حكم من قبل أية جهة قضائية بجريمة مخلة في الأمانه، ذلك أن عمل المحصل يتطلب في الشخص أن يكون أميناً، ولم يسبق أن فصل من الخدمة أو صدر ضده قرار تأديبي من قبل أي جهة كانت، إلا إذا رد إليه اعتباره.

كذلك يشترط في الشخص السابق: ألا يكون قد أخل بالتزام مالي تجاه دائنيه، حتى يكون ذا ثقة لدى الجهات المختصة في تأسيس وكالة تحصيل الديون.

## الفرع الثاني

### إجراءات تأسيس وكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير

#### أولاً: تقديم الطلب

يقدم طلب تأسيس وكالة تحصيل الديون من قبل مالك وكالة تحصيل الديون أو من قبل الشركة القائمة فعلاً، والتي ترغب بممارسة تحصيل الديون أو من يمثلهم قانوناً، إلى وزارة التجارة والاستثمار، وتقوم الوزارة بدراسة الطلب المقدم والتأكد من توافر الشروط القانونية السابقة. وقد تصدر الوزارة قراراً بالموافقة على ترخيص وتسجيل وكالة تحصيل الديون، وبالتالي يسمح له بممارسة أعماله في تحصيل الديون داخل المملكة، ذلك أن المادة الثانية من قرار تنظيم نشاط تحصيل الديون تنص بشكل واضح وصريح على أنه لا يجوز ممارسة نشاط تحصيل الديون إلا بعد الحصول على ترخيص بذلك وفقاً لأحكام القرار.

وفي حالة رفض التسجيل والترخيص يمكن لمقدم الطلب أن يتظلم من قرار الوزارة أمام وزير الصناعة والاستثمار، وفي حالة الرفض فيمكن أن يتظلم أمام ديوان المظالم خلال ستين يوماً من تاريخ العلم بالقرار، ويعد القرار الصادر من ديوان المظالم نهائياً، لا يجوز الطعن فيه أمام أي جهة كانت.

#### ثانياً: مدة الترخيص

في حالة الموافقة على ترخيص وكالة تحصيل الديون أو ممارسة الشركة القائمة فعلاً لممارسة ذلك النشاط، فإن مدة الترخيص تكون خمس سنوات قابلة للتجديد، بشرط أن يكون السجل التجاري المتعلق بنشاط تحصيل الديون ساري المفعول.

ويتعين على وكالة تحصيل الديون التي ترغب في تجديد ترخيصها أن تقرر عند تجديده تعهداً بتوافر كافة شروط ممارسة مهنة التحصيل وفقاً لقرار التحصيل.

#### ثالثاً: سجل قيد المحصلين

يتعين على الوزارة قيد طلب المحصل في سجل قيد المحصلين المرخص لهم بمجرد الموافقة على طلبه لممارسة أعمال تحصيل الديون، ولا يجوز للمحصل ممارسة أعماله إلا بعد قيده في هذا السجل وكذلك في السجل التجاري.

وعند تسجيل وكالة تحصيل الديون في سجل المحصلين والسجل التجاري فإنه يستطيع أن يمارس أعماله في كافة أنحاء المملكة.

وفقاً لما تقدم فإنه يتبين لنا أن وظيفة السجل التجاري هي وظيفة إعلامية بحيث يستطيع كل ذي مصلحة الاطلاع عليه مقابل رسوم، ووظيفة قانونية تتمثل بحجية كافة التصرفات التي يقوم

بها وكالة تحصيل الديون في مواجهة الوكيل ذاته وفي مواجهة الغير والجهات المختصة، ووظيفة اقتصادية تبين قيمة الديون التجارية والمدنية ومدى تحصيلها من عدمه، ووظيفة إحصائية تهدف إلى معرفة الأرقام الخاصة بوكالات تحصيل الديون من حيث العدد ومدى كفايتها وأماكن توزيعها.

## المبحث الثاني

### الطبيعة القانونية لعقد تحصيل الديون نيابة عن الغير

إذا كانت بعض الدول بما يتوافر لديها من قوانين يمكن الرجوع إليها في تنظيم عمليات وكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير من مختلف جوانبها، لا تثور فيها مشكلة تحديد الطبيعة القانونية لعمليات عقد تحصيل الديون نيابة عن الغير<sup>(١٣)</sup>، فإن الأمر على خلاف ذلك في الكثير من الدول الأخرى التي لا يوجد بها تنظيم قانوني لمثل هذه العقود، وتبعاً لذلك سنبحث النظريات التي وضعت لتحديد الطبيعة القانونية لنشاط تحصيل الديون نيابة عن الغير، وبيان النظرية الأرجح، وفقاً لما يأتي:

## المطلب الأول

### التجديد والإنابة في الوفاء

يقصد بتجديد الدين: "هو استبدال دين جديد بدين قديم، مغاير له في عنصر من عناصره فيكون سبباً في انقضاء الدين القديم وفي نشوء الدين الجديد"<sup>(١٤)</sup>.

لا يمكن اعتبار نشاط تحصيل الدين نيابة عن الغير هو عملية تجديد للدين، من خلال تغيير شخصية الدائن؛ لأن التجديد يشترط موافقة المدين عليه، وكذلك الحال بالنسبة للإنابة الكاملة في الوفاء التي تعد صورة من صور التجديد فهي تتطلب موافقة المدين أيضاً<sup>(١٥)</sup>، بينما في نظام وكالة تحصيل الدين نيابة عن الغير لا يحتاج إلى موافقة المدين؛ إذ يتضمن تخويل الوكالة صراحة المطالبة بالدين نيابة عن الدائن، ويحظر على الوكالة قبض الدين نقداً، ويكون تحصيل الدين لحساب الدائن بأدائه إليه مباشرة، أو بسحب شيك باسمه أو تحويل مصرفي لحسابه<sup>(١٦)</sup>.

كما أنه في التجديد إذا كان الدين الأصلي مكفولاً بتأمينات، سواء أكانت عينية أم شخصية، فلا تنتقل إلا إذا تبين ذلك من الاتفاق، مما قد يضر بمصلحة المحصل في حالة سكوت الاتفاق عن

(١٣) كما هو الشأن في المملكة العربية السعودية حيث ينظم قرار تنظيم نشاط تحصيل الديون نيابة عن الغير الصادر في ١٩/١١/١٤٣٦هـ، عمليات وكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير وما يترتب عليها من آثار.

(١٤) ياسين محمد الجبوري، الوجيز في شرح القانون المدني الأردني، الجزء الثاني، آثار الحقوق الشخصية، أحكام الالتزام، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، ٢٠٠٣، ص ١٥٣.

(١٥) في نظام الوفاء بواسطة وكيل التسويق لا يحتاج إلى موافقة المدين، بل يكفي إخطاره بحصول الوفاء لدائنه البائع. وأيضاً فإن المدين لا ينبى الوكيل في الوفاء، وذلك لعدم وجود مديونية سابقة بين الطرفين، لأن الوكيل (المحصل) لا يهدف من وراء إبرام عقد التحصيل الإنابة عن المدين، فهو لا يعرفه إلا من خلال حلوله في حقوق الدائن تجاهه.

(١٦) انظر المادتين (٨ و١٠) من قرار تنظيم نشاط تحصيل الديون نيابة عن الغير السعودي.

ذلك، في حين أنه في نظام وكالة تحصيل الدين نيابة عن الغير لا ينتقل الدين إلى الوكالة، وإنما هو يطالب المدين بالدين صراحة نيابة عن الدائن، ويكون لحساب الدائن بأدائه إليه مباشرة.

## المطلب الثاني

### الخصم التجاري

يقصد بالخصم التجاري بأنه اتفاق يتعهد المصرف بمقتضاه بأن يدفع مقدما قيمة ورقة تجارية إلى المستفيد منها مقابل انتقال ملكيتها إلى المصرف. وأن يخصم المصرف مما يدفعه للمستفيد من فائدة عن مبلغ الورقة فضلا عن العمولة ويجوز الاتفاق على إجراء الخصم مقابل مبلغ اجمالي.

يختلف نظام وكالة تحصيل الدين نيابة عن الغير عن نظام الخصم التجاري، لأن هذا النظام الأخير بمقتضاه يجعل البنك قيمة ورقة تجارية إلى المستفيد منها، وقبل حلول ميعاد استحقاقها، مقابل انتقال ملكيتها إلى البنك، وقيام البنك بخصم مبلغ معين من قيمة الورقة التجارية يعد بمثابة سعر للخصم، يمثل فائدة المبلغ المدفوع عن المدة الفاصلة بين تاريخ دفع المبلغ وتاريخ استحقاق الورقة. لذا فإن هذه العملية الأخيرة لا ترد إلا على الأوراق التجارية، في حين أن الديون بمقتضى عقد تحصيل الديون نيابة عن الغير قد تكون كذلك بموجب أوراق تجارية، إلا أن الغالب ثبوت هذه الديون في فواتير يقتصر دورها على إثبات المديونية، ودون أن يكون هناك قصد لدى الطرفين في تطبيق الأحكام المصرفية عليها، كما يحتفظ البنك بحقه في الرجوع بالدعوى المصرفية على العميل (المستفيد)، إذا تعذر الوفاء عند ميعاد الاستحقاق؛ لأن الدائن يظل ضامناً للوفاء بقيمة الورقة التجارية<sup>(١٧)</sup>. في حين أنه في نظام وكالة تحصيل الدين نيابة عن الغير، فإن الدائن لا يلتزم بهذا الضمان في مواجهة المحصل؛ لأن هذا الأخير يطالب المدين بالدين صراحة نيابة عن الدائن، ويحظر عليه قبض الدين نقداً، وإنما يكون تحصيل الدين لحساب الدائن بأدائه إليه مباشرة أو بسحب شيك باسمه أو تحويل مصرفي لحسابه.

## المطلب الثالث

### نظام تأمين الائتمان

يقصد بتأمين الائتمان أنه: عقد تأمين يقوم بمقتضاه المؤمن بإبرام وثيقة تأمين تضمن استيفاء المؤمن له حقوقه قبل مدينيه الذين منحهم ائتمانه؛ أي يهدف إلى تأمين بائعي البضائع أو الخدمات ضد مخاطر عدم الوفاء بالدين من قبل المدين، الذي يمثل مبلغ الاعتماد المضمون من قبل المؤمن في ميعاد الاستحقاق<sup>(١٨)</sup>. بمعنى أنه في ظل نظام تأمين الائتمان فيه تغطية لخطر

(١٧) تورية توفيق، وكالة تحصيل وضمان الحقوق التجارية، المرجع السابق، ص ١٤٤ - ١٤٥. هاني دويدار، عقد تحصيل الديون

التجارية، المرجع السابق، ص ٢١٨ - ٢١٩.

(18) Nicolas Leblond, La subrogation de l'assureur - crédit, (6 Novembre 2010), Gaz. Pal.,

عدم الوفاء عند وقوعه<sup>(١٩)</sup>، يضاف إلى ذلك أن المؤمن في عقد تأمين الائتمان لا يقوم بالدفع إلا بعد أجل الاستحقاق، ونكوص المدين عن الدفع لتعنته أو تعثره المالي، هذا على الرغم من أن المؤمن في نظام تأمين الائتمان يغطي نوعين من الخطر، فهو يغطي أولاً خطر الإعسار النهائي للمدين، وعليه، يعوض المؤمن له عن الفرق بين أصل دينه والمبلغ الذي حصل عليه من المدين، ويغطي ثانياً خطر عدم الوفاء في ميعاد الاستحقاق، في حين لا يسمح نظام وكالة تحصيل الديون نيابة عن الغير بوقوع هذا الخطر مطلقاً بالنسبة إلى المحصل؛ لأن هذا الأخير يطالب المدين بالدين صراحة نيابة عن الدائن، ويحظر عليه قبض الدين نقداً، وإنما يكون تحصيل الدين لحساب الدائن بأدائه إليه مباشرة، وللمحصل إشعار شركة مرخص لها في جمع المعلومات الائتمانية عن سلوك المدين المماثل وعن أدائه مبلغ الدين كاملاً<sup>(٢٠)</sup>. وعليه لا يمكن اعتبار نظام وكالة تحصيل الديون نيابة عن الغير من قبيل تأمين الائتمان.

## المطلب الرابع

### الحلول الاتفاقي

هذا النوع من أنواع الحلول الاتفاقي هو الحلول العادي، والذي بموجبه يقبل الدائن الوفاء المعروض عليه بواسطة الغير، وهو شخص غير ملتزم بالدين أصلاً، ولذلك تكون إرادة الدائن حاسمة في هذا الشأن؛ إذ إن غير الموفّي يكون بدون سند لطلب الحلول، إلا أن للدائن أن يتفق

p. 12.

وانظر كذلك: هاني دويدار، عقد تحصيل الديون التجارية، المرجع السابق، ص ٢١٩.

(١٩) ويرى البعض تقارباً بين نظام وكالة التسويق ونظام تأمين الائتمان باعتبار أن الوكيل (المحصل) يتعاقد على ضمان الوفاء كأحد الالتزامات المقررة وفقاً لشروط عقد تحصيل الديون التجارية كما أنه بمقتضى هذا العقد فإن جانباً من الخدمة يتمثل في تأمين الدائن ضد مخاطر منح هذا الأخير ائتمانه إلى مدينه، وهو ما يقود إلى التقريب بينه وبين نظام تأمين الائتمان. إضافة إلى أن كلا من النظامين فيه تغطية لخطر عدم الوفاء، وأخيراً فإن شرط القصر، والذي يعني تعهد الدائن (البائع) بتقديم كافة الفواتير التي يحررها بمناسبة علاقاته القانونية المتعددة بكافة مدينه المشتريين، متحقق في كلا النظامين. راجع حول ذلك: Nicolas Leblond, La subrogation de l'assureur – crédit, op.cit., p. 12.

وانظر كذلك: هاني دويدار، عقد تحصيل الديون التجارية، المرجع السابق، ص ٢١٩. هشام محمد كمال فضلى، عقد شراء الحقوق التجارية، المرجع السابق، ص ١١٧ - ١١٨.

إلا أنه بالرغم من ذلك فإن نظام وكالة التسويق تتميز عن نظام تأمين الائتمان من حيث أنه ليست هناك أية خدمة تمويلية يقدمها المؤمن إلى المؤمن له في عقد تأمين الائتمان، بينما يدفع الوكيل (المحصل) قيمة الفواتير برمتها، وكذلك يقوم الأخير بدفع قيمة الفواتير المقبولة فوراً وبمجرد الاتفاق، أي قبل حلول أجل الاستحقاق، في حين أن المؤمن في عقد تأمين الائتمان لا يقوم بالدفع إلا بعد أجل الاستحقاق، ونكوص المدين عن الدفع لتعنته أو تعثره المالي، هذا على الرغم من أن المؤمن في نظام تأمين الائتمان يغطي نوعين من الخطر، فهو يغطي أولاً خطر الإعسار النهائي للمدين، وعليه، يعوض المؤمن له عن الفرق بين أصل دينه والمبلغ الذي حصل عليه من المدين، ويغطي ثانياً خطر عدم الوفاء في ميعاد الاستحقاق. راجع حول ذلك: ذكرى عبد الرازق محمد، عقد شراء فواتير الديون التجارية من الوجهتين العملية والقانونية، المرجع السابق، ص ٩٠. هشام محمد كمال فضلى، عقد شراء الحقوق التجارية، المرجع السابق، ص ١١٧ - ١١٨. محمود عبد الرحمن محمد، الحلول الشخصي، دراسة مقارنة في القانونين المصري والفرنسي، دار النهضة العربية، ص ٩٤.

(٢٠) انظر المادة (١٢) من قرار تنظيم نشاط تحصيل الديون نيابة عن الغير.

معه على الحلول محله في حقوقه تجاه المدين، ويكون له (الدائن)، أن يحدد نطاق هذا الحل في حدود سلطته التقديرية في هذا الشأن. ونلاحظ أيضاً أن المشرع لم يقيد هذا الاتفاق بأي شرط سوى وقوعه قبل الوفاء أو على الأكثر في أثناءه<sup>(٢١)</sup>.

وعليه يمكن تأسيس عملية نقل الحقوق إلى المحصل، ورجوعه على المدين لاستيفاء قيمة الدين في ميعاد الاستحقاق على فكرة الحل الاتفاقي، باعتبار أن أحكام هذا الحل من شأنها أن تلبى ما يقصده كل من طرفي عقد شراء الديون التجارية وهما المحصل والدائن، إضافة إلى أن الشروط القانونية الواجب توافرها في الحل الاتفاقي متوافرة في هذه العملية<sup>(٢٢)</sup>.

فالحل يفترض وفاء بالدين من قبل المحصل، وبالتالي فإن قيد قيمة الفواتير الممثلة للحقوق في الجانب الدائن من الحساب الجاري المفتوح بين الطرفين لهذا الغرض يعتبر معادلاً للوفاء واستيفاء الدائن لحقه، لأن هذا الوفاء يمثل عنصر منح الائتمان<sup>(٢٣)</sup>.

واتفاق الحل يجب أن يكون صريحاً وواضحاً؛ أي أن يتم التعبير عن إرادة المحصل والدائن صراحة باتجاه نيهما إلى أن يحل الأول محل الثاني فيما له من حقوق لدى المدين المشتري، فأى تعبير عن الإرادة يفيد معنى اتفاق الطرفين على الحل يكفي سواء تم بصورة صريحة أم بصورة ضمنية<sup>(٢٤)</sup>.

والحل يتطلب التعاصر بين الوفاء وعملية الحل؛ أي أن يكون الوفاء معاصراً للاتفاق على الحل، فلا يجوز أن يتأخر هذا الاتفاق عن وقت الوفاء، وإن كان يجوز أن يتم قبل الوفاء أو معه<sup>(٢٥)</sup>. ويتحقق ذلك من خلال المخالصة المصاحبة لعملية الوفاء. حيث يحرص المحصل ألا يجري قيد قيمة الفواتير الممثلة للحقوق في الجانب الدائن من الحساب الجاري قبل أن يسلمه

(21) Jacques Mestre, La subrogation personnelle, L.G.D.J.1979, Preface Pierre Kayser. p. 49 – 50

(٢٢) هاني دويدار، عقد تحصيل الديون التجارية، المرجع السابق، ص ٢٢١ – ٢٢٢.

(٢٣) ذكرى عبد الرازق محمد، عقد شراء فواتير الديون التجارية، المرجع السابق، ص ٩٩. هشام محمد كمال فضلى، عقد شراء الحقوق التجارية، المرجع السابق، ص ٦٨.

(٢٤) واتفاق الحل إما أن يكون تاماً أو مجرد وعد بالحلول، وهو ما يتحقق في نظام وكالة التسويق الذي يتضمن شرطاً عاماً بالحلول لا يمكن اعتباره اتفاقاً بالحلول بل مجرد وعد بالحلول، وبالتالي لا يمكن أن يتضمن العقد مثل هذا الشرط، لأن إنجاز الحل فعلاً يتطلب شرطاً صريحاً به في كل حالة على حدة، أي بمناسبة الوفاء بالدين في كل مرة. ولذلك تدرج مؤسسات الائتمان - عادة - شرط الحل الآتي نصه بمناسبة كل وفاء لأحد ديون عملائها: "نقل حقوقك لقاء قيامنا بالوفاء بها يؤدي إلى حلولنا محلك صراحة في كل ما يمكن أن تكون قد حصلت عليه في مواجهة مدينيك من حقوق ودعاوي وامتيازات ورهون رسمية أو حيازية وغيرها من التأمينات".

ويورد - J.Mestre - صيغة أخرى تدرجها مؤسسات الائتمان في عقد الاطار وتقتضي بأن طلب التاجر (الدائن) الوفاء بقيمة الفواتير المقبولة، والموقع منه، يصلح ويكفي كسند لحلول الوكيل (المحصل) محله في حقوقه في مواجهة المشتري (المدين)، ومن لحظة الوفاء. راجع حول ذلك: J.Mestre, La subrogation personnelle, op. cit., p. 246 – 249. وانظر في المعنى نفسه،

هشام محمد كمال فضلى، عقد شراء الحقوق التجارية، المرجع السابق، ص ٧٠.

(٢٥) جميل الشرفاوي، النظرية العامة للالتزام، الكتاب الثاني، أحكام الالتزام، دار النهضة العربية، ص ٢٦٢.

الأخير مخالصة الوفاء مع الحلول<sup>(٢٦)</sup>، فيجب أن يتم هذا القيد عند حصول المحصل على مخالصة الحلول، إذ تمثل هذه المخالصة سندا حلوله محل الدائن في مواجهة المدين<sup>(٢٧)</sup>. وإذا كان القانون يشترط أن يكون الاتفاق على الحلول وقت الوفاء لا بعده، فإن ذلك يستوجب أن يكون الاتفاق ثابت التاريخ للاحتجاج به على الغير<sup>(٢٨)</sup>.

وعملية الحلول تتم بعيداً عن إرادة المدين، ولا يكون من الضروري إشراك المدين وموافقته على إجراء الحلول، أو حتى مجرد إعلانه به لكي يكون ملتزماً بالوفاء إلى الدائن الجديد، حيث إن إخطار المدين غير إلزامي في الحلول؛ لأنه نافذ عليه وعلى الغير بمجرد وقوعه، لكنه ضروري في عقد شراء الديون التجارية، إذ يجب أن يقوم الدائن بإخطار مدينه بحلول المحصل محله، وبأن عليه من الآن فصاعداً أن يوفيه الدين لهذا المحصل، لكن هذا الإخطار ليس شرطاً لنفاذ الحلول في مواجهة المدين، فالحلول نافذ بذاته، لكن الإخطار حماية لحقوق المحصل من أي تحايل قد يلجأ إليه المدين الذي يمتنع عن الوفاء له مدعياً عدم علمه بوقوع الحلول، وهو كذلك دليل لإثبات سوء نية هذا المدين فيما لو قام بالوفاء بالدين لغير المحصل سواء للدائن أم للغير رغم إخطاره بواقعة الحلول لمصلحة المحصل، ولم يشترط في الإخطار شكلاً خاصاً أو عبارة معينة؛ إذ يتم بأي وسيلة كافية لإحاطة المدين بواقعة الحلول، ولكن ما يجري عليه العمل غالباً هو إظهار لفظ الحلول بعبارة واضحة على نحو ظاهر على المخالصة المصحوبة بالفواتير المقدمة إلى المدين<sup>(٢٩)</sup>.

ويترتب على هذا الحلول الاتفاقي الأهداف التي يسعى إليها كل من طرفي عقد شراء الديون التجارية: فالتاجر (الدائن) يستوفي حقه من المحصل، فينتضي هذا الحق بالنسبة إليه، والمحصل تنتقل إليه الحقوق مشمولة بكافة خصائصها، وما يلحق بها من توابع أو تأمينات. ومن ثم فلا يملك أكثر مما كان يملكه الدائن في مواجهة المدين، كما يكون للمدين أن يحتج في مواجهته بالدفع التي كان له التمسك بها في مواجهة الدائن<sup>(٣٠)</sup>.

(٢٦) أي أنه: "بمجرد قيد المحصل لقيمة الفواتير في الحساب الجاري المفتوح مع الدائن بمثابة وفاء بقيمتها، ودون حاجة إلى الانتظار لحين تصفية الحساب بين الطرفين، باعتبار أن نقل الحق ما هو إلا أثر قيام المحصل بمنح الائتمان للدائن عن طريق قيده في الحساب، وبأني كضمان لاسترداد الائتمان الذي تم منحه للدائن". انظر: هاني دويدار، عقد تحصيل الديون التجارية، المرجع السابق، ص ٢٢٢.

(٢٧) لأنه ما يحدث بصدد عمليات نظام وكالة التسويق في الواقع يتفق مع هذه القاعدة، حيث يقوم التاجر (الدائن) بإرسال فواتيره للوكيل (المحصل) مصحوبة بالمخالصة، رغبة في إتمام عملية الحلول، وعادة ما يتم هذا النقل قبل حلول ميعاد استحقاق هذه الفواتير. انظر: ذكرى عبد الرزاق محمد، عقد شراء فواتير الديون التجارية، المرجع السابق، ص ١٠٠.

(٢٨) تورية توفيق، وكالة تحصيل وضمان الحقوق التجارية، المرجع السابق، ص ١٧٢. هشام محمد كمال فضلي، عقد شراء الحقوق التجارية، المرجع السابق، ص ٧٠.

(٢٩) تورية توفيق، وكالة تحصيل وضمان الحقوق التجارية، المرجع السابق، ص ١٧٢. ذكرى عبد الرزاق محمد، عقد شراء فواتير الديون التجارية، المرجع السابق، ص ١٠٦ - ١٠٧.

(٣٠) هاني دويدار، عقد تحصيل الديون التجارية، المرجع السابق، ص ٢٢٢ - ٢٢٣. هشام محمد كمال فضلي، عقد شراء الحقوق التجارية، المرجع السابق، ص ٦٩.

وعليه، إذا تم حلول المحصل محل الدائن في حقوقه قبل المدين فإن المحصل يفقد بالمقابل حق الرجوع على الدائن في حالة رفض المدين الوفاء بالمدين، أو في حالة إسارته أو إفلاسه، أما إذا كان السبب يرجع إلى الدائن نفسه لخطأ أو تقصير منه، كعدم وجود حق مستحق بشكل كلي أو جزئي ضد مدينه، أو أن يكون الدين باطلاً أو معيباً، أو أن السبب في انقضاء الدين إجراء المقاصة بين حق التاجر (الدائن) وحق للمشتري ضده، أو التقادم، أو سبق الوفاء للبايع (الدائن)، أو الإبراء، أو لعدم مشروعية السبب.... إلخ ففي مثل هذه الحالات يحق للمحصل الرجوع على الدائن لاسترداد ما سبق أن دفعه بدون وجه حق بدعوى رد غير المستحق، وهي من تطبيقات نظرية الإثراء بلا سبب<sup>(٢١)</sup>.

وبالتالي لا يمكن اعتبار نظام وكالة تحصيل الديون نيابة عن الغير من قبيل الحلول الاتفاقي؛ لأن الدين لا ينتقل إلى المحصل، وإنما هو يطالب المدين بالمدين صراحة نيابة عن الدائن، ويحظر عليه قبض الدين نقداً، وإنما يكون تحصيل الدين لحساب الدائن بأدائه إليه مباشرة أو بسحب شيك باسمه أو تحويل مصرفي لحسابه.

## المطلب الخامس

### حوالة الحق

يقصد بحوالة الحق: "عقد بمقتضاه يقوم الدائن في الالتزام ويسمى المحيل، بنقل حقه إلى شخص آخر هو الدائن الجديد لهذا الالتزام ويسمى المحال له، تجاه شخص آخر هو المدين في هذا الالتزام ويسمى المحال عليه"<sup>(٢٢)</sup>.

قد يكون الغرض من حوالة الحق هو بيع الحق من المحيل إلى المحال له وتطبق عليها أحكام البيع. وقد تبرم لغرض التبرع بالحق من المحيل للمحال له وتطبق عليها أحكام الهبة، وقد يكون الغرض منها هو الوفاء بدين المحيل تجاه المحال له، فيكون الحق المحال مقابل الوفاء بهذا الدين<sup>(٢٣)</sup>. تنص المادة (١٠) من قرار تنظيم نشاط تحصيل الدين نيابة عن الغير السعودي على أنه: "يحظر على المحصل قبض الدين نقداً، ويكون تحصيل الدين لحساب الدائن بأدائه إليه مباشرة أو بسحب شيك باسمه أو تحويل مصرفي لحسابه أو بأية وسيلة أخرى توافق عليها الوزارة، كما يجوز الوفاء بالمدين بموجب حوالة حق بشرط موافقة الدائن على ذلك".

وعليه، يمكن اعتبار نظام وكالة تحصيل الديون نيابة عن الغير من قبيل حوالة الحق حسب

(٢١) علي جمال الدين عوض، تحصيل الثمن في التجارة الدولية (الاعتماد المستندي ووكالة التسويق)، المرجع السابق، ص ٥١. ذكرى عبد الرازق محمد، عقد شراء فواتير الديون التجارية، المرجع السابق، ص ١٠٢.

(٢٢) ياسين محمد الجبوري، الوجيز في شرح القانون المدني الأردني، الجزء الثاني، آثار الحقوق الشخصية، أحكام الالتزام، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، ٢٠٠٢، ص ٦٠٨.

(٢٣) ياسين محمد الجبوري، الوجيز في شرح القانون المدني الأردني، الجزء الثاني، آثار الحقوق الشخصية، أحكام الالتزام، المرجع السابق، ص ٦٠٨.

هذه المادة، مع الإشارة إلى أن الغرض من هذه الحوالة هو ليس الوفاء بدين المحيل (الدائن) تجاه المحال له (المحصل)، ولم تكن بعوض وتطبق عليها أحكام البيع<sup>(٢٤)</sup>، وإنما هي حوالة حق من نوع خاص بموجبها يوافق الدائن على نقل حقه إلى المحصل ليطالب المدين بالدين نيابة عن الدائن، كونه يحظر عليه قبض الدين نقداً، وإنما يكون تحصيل الدين لحساب الدائن بأدائه إليه مباشرة أو بسحب شيك بإسمه أو تحويل مصرفي لحسابه.

## المطلب السادس

### فكرة الوكالة

يقصد بالوكالة أنها: عقد يقيم الموكل بمقتضاه شخصاً آخر مقام نفسه في تصرف مشروعاً معلوماً، وعليه، فالوكيل إنما يقوم بالعمل عادة بإسم الموكل ولحسابه، فهو بموجب أحكام النيابة، يقوم مادياً بالعمل، بينما تتصرف آثار هذا العمل قانوناً ومباشرة إلى الذمة المالية للموكل<sup>(٢٥)</sup>؛ ولذلك فإن الوكيل يلتزم بشروط عقد الوكالة وتعليمات الموكل، كما يلتزم بالطرق التي يحددها الموكل لاستيفاء الديون، وإذا تخلف المدين فمن واجبه إخطار الدائن بواقعة عدم الوفاء<sup>(٢٦)</sup>، حيث يقتصر دور الوكيل في حالة تحصيل الحقوق غير المقبولة التي تقترب من صورة الوكالة باعتباره وكيلاً عادياً وليس مالكاً لها، أي يلتزم فقط في دفع المبالغ التي حصلها بصفة فعلية؛ لأن هذه الحقوق لا تنقل إليه بل تسلم له وفقاً لتعليمات الموكل (الدائن) وفي حدود اتفاق الوكالة العادية ودون تجاوزها، وبالتالي فإن الموكل (الدائن) هو من يتحمل مخاطر عدم الوفاء، فهو يطالب بتحصيلها بإسم الأخير ولحسابه<sup>(٢٧)</sup>.

(٢٤) أما لو كانت الحوالة بعوض - وهذا هو شأن عقد شراء الديون التجارية - يضمن المحيل للمحال له وجود الحق المحال به، لكنه لا يضمن له يسار المدين المحال عليه. حيث تتفق الأحكام الموضوعية المتعلقة بحوالة الحق إلى حد بعيد مع ما يتطلبه الطرفان (المحصل والدائن) في عقد شراء الديون التجارية، سواء فيما يتعلق بنقل ملكية الحق إلى المحال له بكافة ضماناته وتأميناته، وما قد يكون قد حل من فوائد أو أقساط، أو بمسؤولية المحيل عن أفعاله الشخصية التي تصدر منه بعد صدور الحوالة، ويكون من شأنها الانتقاص من الحق المحال به أو زواله وبطلان كل اتفاق على خلاف ذلك، أو من حيث إنه يحق للمدين أن يتمسك قبل المحال له بالدفوع التي كان له أن يتمسك بها قبل المحيل، وبالرغم من كل هذه الأحكام التي يلتقي فيها كلا النظامين، إلا أن الفقه الفرنسي في مجموعته، لا يعتمد نظام حوالة الحق كأساس لعملية نقل الحقوق الثابتة في الفواتير إلى وكيل التسويق (المحصل)، وتكاد تكمن الإشكالية الوحيدة لتأسيس رجوع الوكيل على المدين على فكرة حوالة الحق في الإجراءات الشكلية المطولة التي يتطلبها القانون لنفاذها، وهي المتعلقة بضرورة قبول المدين أو إعلانه بها على يد محضر، أو قبوله الرسمي لها حتى تسري في مواجهته ويحتج بها على الغير، وهذا يتطلب القيام بهذه الإجراءات عند نقل كل حق إلى وكيل التسويق (المحصل)، وهذا يشكل عائقاً لتطور عمليات الائتمان، التي تتطلب السرعة والبساطة في الإجراءات، والتي هي أساس التعامل التجاري.

راجع حول ذلك: J.Mestre, La subrogation personnelle, op. cit., p. 246 - 249.

وراجع كذلك: تورية توفيق، وكالة تحصيل وضمان الحقوق التجارية، المرجع السابق، ص ١٥٤. هشام محمد كمال فضلى، عقد شراء الحقوق التجارية، المرجع السابق، ص ٤١.

(٢٥) عدنان إبراهيم سرحان، شرح القانون المدني، العقود المسماة، المناولة والوكالة والكفالة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، ٢٠٠٧، ص ١٠٤.

(٢٦) محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية، المجلد الثالث، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، ٢٠٠٧، ص ١٤٣. (37) Paul Crahay-Les contrats Internationaux D'Agenceetde concession de Vente. L.G.D.J.

والوكالة بهذا المعنى يمكن الاستناد إليها لتنظيم عمليات تحصيل الديون نيابة عن الغير، فالوكيل (المحصل) ينوب عن الموكل (الدائن) في تحصيل ديونه لدى المدين، ويطالبه باسم الدائن ونيابة عنه، وليس باسمه ولحسابه الخاص<sup>(٢٨)</sup>، وهذا ما نصت عليه صراحة المادة الثامنة من قرار تنظيم نشاط تحصيل الدين نيابة عن الغير السعودي بأنه: "يجب على المحصل قبل مباشرة أي نشاط الحصول على وكالة شرعية أو تفويض خاص عن كل عملية من الدائن مصدق عليه من الغرفة التجارية والصناعية، يتضمن تخويل المحصل صراحة بالمطالبة بالدين نيابة عن الدائن". وفي الواقع أن ما يجب أن يكون قانونياً إنما هو محل الوكالة الأصلي، ذلك أن الوكيل إذا وكل في قبض الدين، فإنه يجب عليه في بعض الأحيان أن يأخذ على عاتقه القيام ببعض الإجراءات المادية لقبض الدين، ولكن هذا لا ينفي أن مهمته الأصلية هي قبض الدين وهو تصرف قانوني لا عمل مادي<sup>(٢٩)</sup>، في حين أنه في نظام وكالة تحصيل الديون نيابة عن الغير يحظر على المحصل قبض الدين نقداً، وإنما يكون تحصيل الدين لحساب الدائن بأدائه إليه مباشرة أو بسحب شيك باسمه أو تحويل مصرفي لحسابه أو بأية وسيلة أخرى توافق عليها الوزارة<sup>(٤٠)</sup>.

وعليه نستطيع القول: أن النظرية المرجحة في تحديد الطبيعة القانونية لعقد تحصيل الديون نيابة عن الغير هي نظرية الوكالة؛ لأن المحصل يقتصر دوره على مطالبة المدين بالدين باسم الدائن ونيابة عنه، ويحظر عليه قبض الدين نقداً، وإنما يكون التحصيل لحساب الدائن.

### المبحث الثالث

#### الآثار القانونية لأعمال وكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير

يقسم هذا المبحث إلى خمسة مطالب، يتناول أولها عملية تحصيل الديون من الوكالة تعد وفاء للدائن، بينما يتناول المطلب الثاني إمكانية رجوع الوكالة على الدائن بالمقابل في حالة تعذر سداد الدين، ويتناول المطلب الثالث مزاحمة الدائنين للوكالة، ويتناول المطلب الرابع كشف المعلومات الائتمانية للمدين في حالة مماطلته، ويتناول المطلب الخامس الاحتجاج بالدفع في مواجهة المحصل.

Paris.1995. P. 31.

(٢٨) في حين أنه في عقد شراء الديون التجارية لا يمكن الأخذ بفكرة الوكالة لتأسيس حق المحصل في الرجوع على المدين؛ ذلك أن الوكالة باعتبارها عقداً يلتزم بمقتضاه الوكيل بأن يقوم بعمل قانوني لحساب الموكل، لا يمكن الاستناد إليها لتنظيم عملية نقل الحقوق إلى المحصل؛ لأن الأخير لا ينوب عن الدائن في تحصيل حقوقه لدى المدين، بل يحل محله في هذه الحقوق التي يصبح مالكا لها، الأمر الذي يمكنه أن يطالب المدين الوفاء بها باسمه ولحسابه الخاص وليس باسم الدائن ونيابة عنه.

(٢٩) عدنان إبراهيم سرحان، المفاولة والوكالة والكفالة، مرجع سابق، ص ١٠٢. حيث لا يمكن اعتبار عقد شراء الديون التجارية عقد وكالة، لأن المحصل يأخذ على عاتقه القيام بالإجراءات اللازمة لاستيفاء الدين موضوع عقد شراء الديون، مع ضمان عدم الرجوع على الدائن في حالة عدم تسديد المدين بقيمة الدين، ما لم يتفق على غير ذلك.

(٤٠) انظر المادة (١٠) من قرار تنظيم نشاط تحصيل الدين نيابة عن الغير السعودي.

## المطلب الأول

### عملية تحصيل الديون من الوكالة تعد وفاء للدائن

لقد تبين مما سبق أن وكالة تحصيل الديون تعد بمثابة وكيل عن الدائن في المطالبة بتحصيل قيمة الدين سندا لعقد التحصيل المبرم بين الطرفين، وبالتالي تستطيع مطالبة المدين بقيمة الدين، والحصول على كافة الضمانات اللازمة لتحصيل قيمة الدين؛ لذلك فإنه بمجرد حلول موعد استحقاق الدين تقوم الوكالة بمطالبة المدين بقيمة الدين، ويتعين على المدين الوفاء بقيمة الدين للدائن الأصلي وليس للوكالة، وبالتالي فإن هذا الوفاء يعد بمثابة وفاء بقيمة الدين.

وفي هذا الصدد فقد بينت المادة (١٠) من قرار تنظيم نشاط تحصيل الديون السعودي أنه: "ليس للمحصل قبض الدين من المدين، ويتم التحصيل لحساب الدائن إما بأداء الدين له مباشرة، أو بسحب شيك باسمه أو تحويل مصرفي لحسابه أو بأي وسيلة أخرى تحددها الوزارة، كما يجوز الوفاء بالدين بموجب حوالة حق بشرط موافقة الدائن على ذلك".

يتضح من هذا النص أنه لا تستطيع وكالات تحصيل الديون أن تقوم بقبض مبلغ الدين من الدائن بطريقة مباشرة، إنما حدد آلية سداد في أي من الطرق التالية: أداء الدين مباشرة إلى الدائن بعد المطالبة من الوكالة أو سحب شيك لمصلحة الدائن، أو تحويل مصرفي لحساب الدائن أو حوالة حق بشرط موافقة الدائن.

وهذا يعني أن وكالة تحصيل الديون تقوم بالرجوع المباشر على المدين، بكافة الطرق المشروعة قانوناً بهدف تحصيل هذا الدين باسم الدائن ولحسابه وفقاً لاتفاق التحصيل، ويتعين على الوكالة أن تقوم أولاً باتباع طرق المطالبة الودية بقيمة الدين حفاظاً على العلاقة بين الاطراف، وفي حالة تعنت المدين فيمكن الانتقال إلى الطرق البديلة للتنفيذ الاختياري، وهي اللجوء إلى القضاء أو إلى التحكيم في حالة كان العقد الأصلي بين الدائن والمدين يتضمن شرط تحكيم، ذلك أن كافة الشروط العقدية الواردة في العقد الأصلي تنتقل إلى الوكالة بموجب اتفاقية تحصيل الديون.

ويتعين على وكالة تحصيل الديون الرجوع على المدين في تاريخ الاستحقاق أي تاريخ حلول موعد استحقاق الدين، ولا تستطيع تعجيل هذا الموعد حتى لو كانت الدائن يمر بصعوبات مالية، ذلك أن هذا الأمر لا يبرر الرجوع المبكر وتعجيل السداد إلا بموافقة المدين. وفي المقابل فإن المدين عند حلول وقت الاستحقاق قد يتعرض إلى صعوبات مالية كبيرة، ولا شك أن هذا لا يبرر التأخر في سداد قيمة الدين للوكالة إلا بموافقة الدائن، وفي حالة رفض الدائن تأجيل السداد فتستطيع الوكالة المطالبة نيابة عن الدائن بالتنفيذ وفقاً لما تقتضيه أحكام القانون<sup>(٤١)</sup>.

(٤١) هشام محمد كمال فضلى، عقد شراء الحقوق التجارية، مرجع سابق، ص ١٨٢.

ويترتب على قيام الوكالة بتحصيل قيمة الديون والوفاء به إلى الدائن انقضاء الدين الأصلي وضماناته، فإذا كان الدين الأصلي مضموناً بحق رهن فيسقط الرهن تبعاً لذلك؛ لأنه إذا سقط الأصل سقط الفرع، وبالتالي يتعين فك الرهن التي كانت ضماناً لهذا الدين.

### المطلب الثاني

#### إمكانية رجوع الوكالة على الدائن بالمقابل في حالة تعذر سداد الدين

إن عمل وكالات تحصيل الديون يعد من الأعمال التجارية، وبالتالي فإنها تمارس أعمالها بمقابل وليس بالمجان، لهذا يتم الاتفاق بين الدائن والوكالة في عقد تحصيل الديون على المقابل الذي تستطيع الوكالة استيفائه عن أعمالها الخاصة بالتحصيل، ويتم الاتفاق على كيفية سداد المقابل<sup>(٤٢)</sup>.

وتستلزم عملية تحصيل الديون نفقات ومصروفات؛ لذا يتعين على الوكالة أن تقوم بتضمين عقد التحصيل بنداً بموجبه تحدد هذه المصروفات، وكيفية سدادها ووقت السداد، ويثار التساؤل في هذا الصدد عن تعذر تحصيل الديون من قبل الوكالة وأثر ذلك على مقابل ومصروفات التحصيل. يرى الباحثان أنه سواء قامت وكالة تحصيل الديون بتحصيل قيمة الدين أم لا فإنها تستحق الأتعاب المتفق عليها، وكذلك المصروفات التي قامت بإنفاقها فعلاً في سبيل تحصيل الدين، مثل مصروفات الأعدار، والمصروفات القضائية إذا كانت مخولة من الدائن باللجوء إلى القضاء لإجبار المدين على الوفاء بقيمة الدين الواجب التحصيل.

### المطلب الثالث

#### مزاخمة الدائنين للوكالة

أثناء قيام وكالة تحصيل الديون بأعمالها، فإنها قد تصادف عدداً من الدائنين قد تقدموا بسندات المديونية إلى المدين بهدف تحصيلها في ذات الوقت بحكم أن تاريخ استحقاق الدين واحد، وفي هذا الصدد فإنه لا يوجد أية مشكلة تذكر إذا كانت أموال المدين تكفي لسداد قيمة الديون.

ولكن تثار المشكلة في حالة أن أموال المدين لا تكفي لسداد قيمة الدين في ذمته المالية، في هذا الصدد ينبغي أن نفرق بين الدين المدني والدين التجاري. أما بالنسبة للدين المدني فيفترض في هذه الحالة أن هناك عدة دائنين لمدين واحد، دائنون مرتهنون ودائنون عاديون، وعليه فإذا كان الدائن الذي ينوب عنه المحصل في تحصيل دينه لدى المدين دائناً مرتهناً فإنه يتقدم في استيفاء حقه من المال المرهون على جميع الدائنين العاديين مهما كان مصدر ديونهم أو تاريخ نشوئها في

(42) Henry Lesguillons, International Business Law, Forum Communication Europeendela, 1995, No 2.2.2, P. 64.

ذمة المدين، أي ولو كانت ناشئة قبل الرهن، فيستوفي حقه كاملاً أولاً، ثم يقسم الدائنين العاديين ما يبقى من ثمن العقار أو ما يحل محله من مال قسمة غرماء. كما يتقدم على الدائنين المرتهنين رهناً تأمينياً لنفس المال إذا كان أسبق منهم في التسجيل<sup>(٤٢)</sup>. ونفس هذه القاعدة هي التي تتبع في التفصيل بينه وبين صاحب أي حق عيني تبقي آخر إذا كان أسبق منهم في التسجيل، كرهن حيازي أو اختصاص أو امتياز، ما لم يقض القانون بغير ذلك.

أما بالنسبة للديون التجارية فيتعين التمييز بين إذا كان المدين مؤسسة فردية، وفي هذه الحالة لا يوجد للمؤسسة الفردية ذمة مالية مستقلة عن ذمة مالکها، وبالتالي يمكن للدائنين التنفيذ على أمواله الشخصية، أما إذا كان المدين شركة تجارية فنميز بين المركز القانوني للشريك فيها، فإذا كان شريكاً متضامناً ولم تكف أموال الشركة لسداد الديون فيستطيع الدائنين التنفيذ على أمواله الشخصية بحكم أن مسؤوليته مسؤولية مطلقة تضامنية وشخصية في ذات الوقت، أما إذا كان الشريك موصياً أو مساهماً فلا يمكن للدائنين التنفيذ إلا على حصة الشريك في الشركة، ولا يجوز التنفيذ على أمواله الشخصية.

## المطلب الرابع

### كشف المعلومات الائتمانية للمدين في حالة مهاملته

في حالة قيام المدين بالمهاملة في سداد الديون في موعد الاستحقاق، أو في حالة عدم القيام بسداد المبلغ كاملاً، فقد خولت المادة (١٢) من قرار تنظيم نشاط تحصيل الديون نيابة عن غير السعودي وكالة تحصيل الديون إبلاغ شركات المعلومات الائتمانية عن سلوك هذا المدين وفقاً للنموذج التي تحدده شركة التصنيف لجمع المعلومات الائتمانية.

يقصد بالمعلومات الائتمانية وفقاً لنص المادة (١) من القانون الاتحادي الإماراتي رقم (٦) لسنة ٢٠١٠ بشأن المعلومات الائتمانية بأنها: "البيانات المالية الخاصة بالشخص والتزاماته المالية والدفعات الحالية والسابقة وحقوقه المالية، التي توضح الأهلية الائتمانية له، والتي يقدمها مزود المعلومات ويتم بناء عليها إعداد السجل الائتماني وتقارير المعلومات الائتمانية".

ويقصد بشركات التصنيف الائتماني وفقاً لما ورد في نص المادة (٤) من القانون الاتحادي الإماراتي رقم (٦) لسنة ٢٠١٠ بشأن المعلومات الائتمانية بأنها: "الشركة التي تنشأ تفضيلاً لأحكام القانون لممارسة أعمال طلب وجمع وحفظ وتحليل وتبويب واستخدام وتداول المعلومات الائتمانية وإعداد السجل الائتماني وإصدار تقرير المعلومات الائتماني، وإعداد وتطوير أدوات ومعايير المخاطر وما يتعلق بها وفقاً لأحكام هذا القانون".

حيث تقوم شركات المعلومات الائتمانية بجمع المعلومات عن المتعاملين وتبويبها وتصنيفها،

(٤٢) علي هادي العبيدي، التأمينات الشخصية والعينية وفقاً لأحكام قانون المعاملات المدنية الإماراتي، مكتبة الجامعة، الشارقة،

بهدف إعداد تقرير معلومات الائتمانية عن المتعامل وتقديمه إلى البنوك والمؤسسات المالية بناء طلبها منها على النموذج المخصص لذلك، وبعد موافقة المتعامل على قيام شركة المعلومات الائتمانية بكشف معلوماته لتلك الجهات التي يرغب بالتعامل معها.

إن تقرير المعلومات الائتمانية الصادر من الشركة يبين وضع المتعامل المالي ومدى أهليته وقدرته المالية على حصوله على الضمانات والقروض التي تمنحها البنوك والشركات المالية للمتعامل القانوني<sup>(٤٤)</sup>، ولا شك أن المعلومات التي أدلى بها وكيل تحصيل الديون إلى شركة المعلومات الائتمانية عن المدين المماثل في سداد الدين أو المدين الذي سدد دينه بشكل جزئي تشكل جزءاً من هذا التقرير الكاشف عن وضع المتعامل المالي.

إذ إن لتقرير المعلومات الائتمانية الصادر عن شركة المعلومات الائتمانية أثراً بالغ الأهمية على المتعامل وعلى البنوك والمؤسسات المالية<sup>(٤٥)</sup>، ذلك أنه إذا حصل المتعامل على تصنيف عالٍ من حيث المقدرة على السداد، فإنه يحصل على تسهيلات في أخذ القروض والضمانات من مؤسسات التمويل ودون أن يقدم ضمانات كبيرة، أما إذا كان تصنيف المتعامل أقل فإن مؤسسات التمويل تستطيع أن تفرض القيود وأخذ الضمانات المناسبة من أجل ضمان عدم تعثر المتعامل في سداد قيمة الدين، وإذا كان تقرير المعلومات الائتمانية سلبياً عن المتعامل فتمتنع عن تمويله، وذلك بسبب أن مركزه المالي ضعيف، وبالتالي مخاطر تعذر السداد كبيرة.

## المطلب الخامس

### الاحتجاج بالدفع في مواجهة المحصل

ما دام أن المحصل ينوب عن الدائن في مطالبة المدين بالدين صراحة، فإن ذلك يعني أن للمدين أن يدفع في مواجهته بالدفع نفسها التي كانت له في مواجهة الدائن. ولذلك فإنه إذا كان مصدر حق الدائن عقداً باطلاً، أو قابلاً للإبطال فللمدين أن يدفع بذلك في مواجهة المحصل كما لو كان الدائن الأصلي. وإذا كان حق الدائن منقوضاً بسبب من أسباب الانقضاء كسبب الوفاء بالمدين إلى الدائن الأصلي، أو المقاصة بين الدين الذي يطالب به المحصل وبين حق كان للمدين في ذمة الدائن الأصلي فيكون من حق المدين أن يدفع في مواجهته بانقضاء الحق كما لو كان الدائن الأصلي. كما قد يكون حق الدائن معلقاً على شرط واقف، ولم تتحقق الواقعة التي علق عليها الشرط الواقف، أو كان معلقاً على شرط فاسخ، وتحققت الواقعة التي علق عليها الشرط الفاسخ،

(44) Curtis C. Verschoor, CMA; Credit Rating Agency Performance Needs Improvement. January 2013, Strategic Finance <<http://sfmagazine.com/wp-content/>> accessed 15 Nov2017. p 27.

(45) Simone Pieri, Credit Rating Agencies: Change by Competition Law or Regulation. Paolo Palmigiano, Jan 28, 2014 <<https://www.competitionpolicyinternational.com/>> accessed 15 Nov2017. p 4.

أو كان حقاً مؤجلاً ولم يحل الأجل، فإنه يحق للمدين أن يتمسك بهذه الدفوع في مواجهته كما لو كان الدائن الأصلي<sup>(٤٦)</sup>.

وإذا كانت الوكالة خاصة فليس للوكيل إلا مباشرة الأمور المعينة فيها وما يتصل بها من توابع ضرورية تقتضيها طبيعة التصرفات الموكل بها، لذا فإن الوكالة الخاصة بقبض الدين لا تمنح الوكيل الحق في مقاضاة المدين ولا في منحه أجلاً للوفاء ولا في إبرائه من الدين، إلا إذا كان مفوضاً في ذلك من الموكل، لأن ذلك ليس من مقتضيات قبض الدين ولا من توابعه الضرورية. وسبق أن أشرنا إلى أنه في نظام وكالة تحصيل الدين نيابة عن الغير يحظر على المحصل قبض الدين نقداً، ويكون تحصيل الدين لحساب الدائن بأدائه إليه مباشرة أو بسحب شيك باسمه أو تحويل مصري لحسابه. وفي هذه الحالة لا يجوز للمحصل أن يقبض ديون الموكل (الدائن) أو مقاضاة المدين أو منحه تخفيضاً أو أجلاً للوفاء دون موافقة الموكل؛ لأن دوره يقتصر على مطالبة المدين بالدين باسم الدائن ونيابة عنه، وليس باسمه ولحسابه الخاص، وإذا خالف ذلك تحمل في ذمته فرق التخفيض أو تعجيل الوفاء بالثمن المؤجل<sup>(٤٧)</sup>.

### الخاتمة

لقد بحثنا في هذه الدراسة موضوعاً على درجة كبيرة من الأهمية، يتمثل في النظام القانوني لوكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير، لما لهذا الموضوع من أهمية بالغة بالنسبة للدائن من توفير الوقت والجهد، وتفرغه لممارسة أعماله التجارية، ولوكالات تحصيل الديون ذلك أن أعمالها تعد أعمالاً تجارية ينتج عنها أرباح تدخل في ذمتها المالية، وقد تطرقنا في المبحث الأول إلى ماهية وكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير وتأسيسها، وفي المبحث الثاني تناولنا الطبيعة القانونية لأعمال وكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير، وفي المبحث الثالث تناولنا الآثار القانونية لأعمال وكالات تحصيل الديون.

لقد خلصنا من هذه الدراسة إلى عدة نتائج نوردتها فيما يأتي:

- وكالة تحصيل الديون نيابة عن الغير مؤسسة فردية أو شخص معنوي يرخص له ممارسة أعمال تحصيل الديون المستقرة حالة الأداء نيابة عن الغير بموجب وكالة أو حوالة حق مقابل أجر متفق عليه.
- عدم وجود قواعد قانونية متخصصة تنظم أعمال وكالات تحصيل الديون التجارية والمدنية نيابة

(٤٦) محمد يوسف حنفي سالم، أحكام رجوع الكفيل على المدين المكفول عنه في الفقه الإسلامي والقانون المدني المصري، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، كلية الشريعة والقانون بالقاهرة، جامعة الأزهر، ١٩٩٦. ص ٢٦٧-٢٦٨. سليمان مرقس، أحكام الالتزام، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، ١٩٩٢، ص ٥٧٦.

(٤٧) خالد الحميضي، التوكيل التجاري، دراسة تأصيلية مقارنة، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، الطبعة الأولى، ٢٠١٢، ص

عن الغير وفي غالبية الدول العربية باستثناء المملكة العربية السعودية، بموجب قرار تحصيل الديون نيابة عن الغير الصادر عن وزارة الصناعة والتجارة في المملكة العربية السعودية رقم (٦٦٦١٤) لسنة ١٤٢٦ هـ.

- إن الطبيعة القانونية لنشاط تحصيل الديون نيابة عن العقد يعد عقد وكالة تمارسها وكالة تحصيل الديون نيابة عن المدين بأسم المدين ولحسابه ومقابل أجر يتم الاتفاق عليه في اتفاق التحصيل.

- إن الطبيعة القانونية لنشاط تحصيل الديون نيابة عن الغير قد يكون حوالة حق، بشرط موافقة الدائن على ذلك.

- هناك فرق بين نشاط تحصيل الديون نيابة عن الغير و شراء الديون، إذ في التحصيل يكون دور الوكالة تحصيل الديون نيابة عن الغير، بينما في شراء الدين تقوم الوكالة بشراء مبلغ الدين مقدما من الدائن وتعجيل ثمنه مقابل خصم جزء من قيمة الدين والانتظار حتى يحين موعد الاستحقاق ومطالبة المدين بقيمة الدين.

- يمنع على وكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير قبض قيمة الدين بنفسها من المدين، وإنما يجب على المدين الوفاء بقيمة الدين مباشرة إلى الدائن بكافة طرق الوفاء، إلا إذا كان هناك حوالة حق ففي هذه الحالة يمكن للوكالة قبض الثمن مباشرة .

- أن نجاح جهود وكالة تحصيل الديون ووفاء المدين قيمة الدين للدائن، أو قبضها قيمة الدين بموجب حوالة الحق يعد بمثابة وفاء فعلي للدائن، وبالتالي يسقط الدين وتسقط تبعاً لذلك توابعه وضمائنه، لأنه إذا سقط الأصل سقط الفرع.

- إن التزام وكالات تحصيل الديون نيابة عن الغير يعد التزاما ببذل عناية وليس التزاما بتحقيق نتيجة، وبالتالي في حالة تعذر تحصيل الديون من الدائن لا تسأل الوكالة إلا في حالة إهمالها أو تقصيرها.

- في حالة تعذر تحصيل الدين من قبل وكالات التحصيل من المدين فإن للوكالة حق الرجوع على الدائن بقيمة الأجر والمصروفات التي تكبدها في سبيل تحصيل الديون وفقا لما ورد في عقد التحصيل أو بموجب القواعد العامة.

- لوكالات تحصيل الديون تزويد شركات التصنيف الائتماني بتقرير عن المعلومات الائتماني عن العميل المماثل في سداد الدين أو سداده بشكل جزئي، بهدف تضمينه لتقرير المعلومات الائتمانية التي تصدره وكالة التصنيف بشأن العميل لمصلحة المصارف ومؤسسات التمويل لبيان أهليته الائتمانية ومدى أحقيته بالحصول على التمويل والقروض بضمانات أو بدونها.

- لا يجوز لوكالة التحصيل أن تقبض ديون الموكل (الدائن) أو مقاضاة المدين أو منحه تخفيضا

أو أجلاً للوفاء دون موافقة الموكل؛ لأن دوره يقتصر على مطالبة المدين بالدين باسم الدائن ونيابة عنه، وليس باسمه ولحسابه الخاص، وإذا خالف ذلك تحمل في ذمته فرق التخفيض أو تعجيل الوفاء بالثمن المؤجل.

لقد خلصنا من هذه الدراسة إلى عدة التوصيات نوردتها فيما يأتي:

- نوصي المشرعين في وطننا العربي الكبير ضرورة إصدار قواعد قانونية تنظم نشاط تحصيل الديون نيابة عن الغير مثلما فعل المشرع السعودي، ذلك أن غالبية المشرعين في الدول العربية لم يتناولوا بالتنظيم هذا الموضوع بالرغم من أهميته الكبيره لأطراف عقد التحصيل.
- لقد سمح المشرع السعودي بموجب قرار نشاط تحصيل الديون نيابة عن الغير لكافة الشركات ممارسة نشاط تحصيل الديون، ونجد من هذه الشركات شركة المحاصة، لذا نوصي المشرع السعودي بتعديل نص المادة (٦) من القرار، والنص صراحة على عدم جواز ممارسة نشاط التحصيل من قبل شركة المحاصة بسبب أن شركة المحاصة شركة مستترة ولا تسجل وليس لها شخصية اعتبارية.
- نوصي المشرع بضرورة وضع نموذج خاص بعقد تحصيل الديون نيابة عن الغير، وعدم تركه للاتفاق بين وكالات التحصيل والدائن، ذلك أن وكالات تحصيل الديون قد تضع شروطا تعسفية في العقد تجبر من خلاله الدائن على التنازل عن جزء كبيرا من قيمة الدين مقابل قيامها باتخاذ إجراءات التحصيل، وتحديد أجره الوكالات بنسبة معينة من قيمة الدين.
- نوصي المشرع بتحديد الإجراءات التي يمكن اتخاذها من قبل وكالات تحصيل الديون في مواجهة المدين، وبيان المراحل الخاصة بتحصيل الدين، وعدم ترك الإجراءات لوكالات تحصيل الديون حتى لا تتعسف بالضغط على المدين، والقيام بمظاهر غير لائقة في هذا الشأن الهدف منها إزعاج المدين أكثر من التركيز على تحصيل قيمة الدين.
- ضرورة قيام المشرع السعودي بتنظيم مشكلة تراحم عدة دائنين، ومنهم بالطبع وكالات تحصيل الديون في الرجوع على المدين في نفس الوقت بموجب نصوص واضحة وصريحة.
- ضرورة منع وكالة تحصيل الديون إتيان بعض الأعمال الضارة بالدائن ومنها منع الوكالة من توكيل أي شخص آخر في عملية تحصيل الديون، ومنع الوكالة من منح المدين تخفيضا أو أجلا للوفاء من دون موافقة الدائن، وفي حالة مخالفة وكالة التحصيل ذلك فتسأل عن تعويض كافة الأضرار التي لحقت بالدائن.

## قائمة المراجع

### أولاً: المراجع باللغة العربية :

#### ١) الكتب القانونية :

- د. أنور سلطان، الموجز في النظرية العامة للالتزامات، أحكام الالتزام، دار النهضة العربية.
- د. جميل الشراوي، النظرية العامة للالتزام، الكتاب الثاني، أحكام الالتزام، دار النهضة العربية، ١٩٨١.
- د. خالد الحميري، التوكيل التجاري، دراسة تأصيلية مقارنة، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، الطبعة الأولى، ٢٠١.
- د. ذكرى عبد الرازق محمد، عقد شراء فواتير الديون التجارية Factoring من الوجهتين العملية والقانونية، دار الجامعة الجديدة بالإسكندرية، ٢٠١٠.
- د. سليمان مرقس، الوافي في شرح القانون المدني -٢- في الالتزامات - المجلد الرابع، أحكام الالتزام، ط٢، دار النهضة العربية، ١٩٩٢.
- د. عدنان إبراهيم السرحان، شرح القانون المدني، العقود المسماة (المقولة، الوكالة، الكفالة)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، ٢٠٠٧.
- د. علي جمال الدين عوض، عمليات البنوك من الوجهة القانونية، دار النهضة العربية، ط٤، ٢٠٠٨.
- د. علي هادي العبيدي، التأمينات الشخصية والعينية وفقاً لأحكام قانون المعاملات المدنية الإماراتي، مكتبة الجامعة، الشارقة، ٢٠١٢.
- د. محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية، المجلد الثالث، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، ٢٠٠٧.
- د. محمود عبد الرحمن محمد، الحلول الشخصي، دراسة مقارنة في القانونين المصري والفرنسي، دار النهضة العربية، بدون سنة نشر.
- د. مصطفى عبد الحميد عدوي، النظرية العامة للالتزام، أحكام الالتزام، الطبعة الأولى، ١٩٩٣.
- د. ياسين محمد الجبوري، الوجيز في شرح القانون المدني الأردني، الجزء الثاني، آثار الحقوق الشخصية، أحكام الالتزامات، دراسة موازنة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، ٢٠٠٣.

#### ٢) الرسائل العلمية :

- تورية توفيق، وكالة تحصيل وضمأن الحقوق التجارية، رسالة دكتوراه، جامعة عين شمس، بدون تاريخ.

هشام محمد كمال فضلى، عقد شراء الحقوق التجارية، رسالة دكتوراه، جامعة المنوفية، بدون تاريخ.

محمد يوسف حنفي سالم، أحكام رجوع الكفيل على المدين المكفول عنه في الفقه الإسلامي والقانون المدني المصري، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، كلية الشريعة والقانون بالقاهرة، جامعة الأزهر، ١٩٩٦.

### (٣) الأبحاث العلمية :

د. علي جمال الدين عوض، تحصيل الثمن في التجارة الدولية (الاعتماد المستندي ووكالة التسويق)، مجلة الحقوق والشريعة، جامعة الكويت، السنة الثانية، العدد الأول، يناير ١٩٧٨.

د. هاني دويدار، عقد تحصيل الديون التجارية، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، جامعة الإسكندرية، العددان: الأول والثاني، ١٩٩١.

### ثانياً: المراجع الأجنبية :

#### (١) المراجع باللغة الفرنسية :

Jacques Mestre, La subrogation personnelle, L.G.D.J. 1979, Préface Pierre Kayser.

Nicolas Leblond, La subrogation de l'assureur-crédit, 6 Novembre 2010, Gaz. Pal, nos 309.

Paul Crahay-Les contrats Internationaux D'Agenceetde concession de Vente. L.G.D.J- Paris.1995.

#### (٢) المراجع باللغة الإنجليزية :

Henry Lesguillons, International Business Law, Forum Communication Europeendela,1995,No 2.2.2, P. 64.

Nick Huls, A Next Step in Debt Enforcement: the Merger of Debt Help and Debt Collection,(2012),J Consum Policy- Springer Science + Business Media New York, p. 497-508.

#### (٣) المصادر الإلكترونية :

Curtis C. Verschoor, CMA; Credit Rating Agency Performance Needs Improvement. By January 2013, Strategic Finance <<http://sfmagazine.com/wp-content>> accessed 15 Nov 2017. p 27.

Simone Pieri, Credit Rating Agencies: Change by Competition Law or Regulation. Paolo Palmigiano, Jan 28, 2014 <<https://www.competitionpolicyinternational.com>> accessed 15 Nov 2017. p 4.