

# خصم الأوراق التجارية

(دراسة اقتصادية شرعية)

الدكتور: سليمان ناصر

أستاذ بكلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسويق  
جامعة وارجلان

## تعريف الخصم (L'Escompte)

الخصم يعني أن يقوم العميل الحامل للورقة التجارية بتحصيلها تطهيرًا ناقلاً للملكية إلى البنك قبل حلول أجلها، في مقابل أن يعطيه البنك قيمتها بعد أن يخصم من هذه القيمة الأجر الذي يستحقه عن العملية ويكون من ثلاثة عناصر:

١- الفوائد المستحقة عن قيمة الورقة التجارية في الفترة من ميعاد عملية الخصم إلى ميعاد عملية استحقاق الورقة وتحسب بمعدل يسمى بسعر الخصم.

٢- العمولة: مبلغ يتقاضاه البنك حسب قيمة الكمبيالة وفتر المخاطرة والمدة، وأحياناً لا تكون لها علاقة بهذه الأخيرة.

٣- مصاريف التحصيل: وتختلف باختلاف البنوك والأنظمة الداخلية.

## مقدمة:



يستخدم التجار ورجال الأعمال في معاملاتهم التجارية اليومية صيغة عمليات مصرافية عديدة، إلا أن من بين هذه الصيغ ما يتم تطبيقه بشكل أكبر، ويتم التساؤل عن الرأي الشرعي فيها بسبب شبهاها والبديل الشرعي لها، ولعل من أهم تلك الصيغ المصرافية إثارة للجدل خصم الأوراق التجارية بصفتها صيغة تمويل قصير الأجل للنشاط التجاري أو الصناعي، فما هو الخصم؟ وكيف يتم في معاملات البنوك؟ وما سبب ربونته؟ وما هو البديل الشرعي لها بالنسبة للتعامل بالكمبيالة أو السند الإذني؟ وكيف يمكن تفاديها عند التعامل بالشيكة؟ ذلك ما سنحاول الإجابة عنه من خلال هذا البحث المختصر.

عن طريق التحهير (Endossement) أي التوقيع على ختير الورقة.

ج - الشيك (Le chèque): وهو أمر صادر من شخص وهو المحرر إلى شخص آخر أوجهة معينة بدفع مبلغ من المال بمجرد الإطلاع إلى شخص ثالث وهو المستفيد.

د - سند إيداع البضاعة (Le warrant): وهو الوثيقة التي تسمح برهن البضاعة مقابل الحصول على قرض، ويكون ملحتاً بوصول إيداع البضاعة في الخازن العمومية، وقد يتحول إلى ورقة تجارية بالتحهير والقابلية للخصم.

وهناك أدوات أخرى قد تطبق عليها عملية الخصم مثل السندات خاصة منها الحكومية. وقد كانت الأوراق التجارية منذ نشأتها آداً للتحويل، ومنذ منتصف القرن التاسع عشر أصبحت تطبق عليها عملية الخصم والتي أصبحت أهم ميكانيزم لتحرير الحقوق التجارية.<sup>(1)</sup>

(1) - Bruno MOSCHETTO et Jean ROUSSILLON: *La banque et ses fonctions*, (Que sais-je?), P.U.F., Paris, 1988., p: 49.

تها ومكان الوفاء...الخ.

وقد يضاف إلى هذه المصارييف رسم أو ضريبة مثل الرسم على القيمة المضافة (T.V.A) عندنا في الجزائر، وتسمى هذه المصارييف مجتمعة بالأجيو (Agio).

أما الأوراق التجارية التي تتعامل بها البنوك فهي:

أ - الكمبيالة (La traite) أو (lettre de change): وتسمى أيضاً السفتجة، وهي أمر صادر من شخص يسمى الساحب (Tireur) إلى شخص يسمى المسحوب عليه (Tiré) بدفع مبلغ من المال عند الإطلاع أو في تاريخ معين إلى شخص ثالث يسمى المستفيد (Bénéficiaire).

ب - السند الإذني (Le billet à ordre): وهو تعهد كتابي من شخص يان بدفع مبلغاً من المال إلى شخص آخر في تاريخ معين، وهو في الأصل ورقة مدنية، لكنه يصبح ورقة تجارية إذا كان أحد طرفيها تاجرًا أو كان موضوعها عملية تجارية.

وكلّ من الكمبيالة والسداد الإذني عبارة عن ورقة انتظام قابلة للتداول

الأقل أو ثلاثة، أو أن يكون مكان الوفاء بها هو أحد فروع البنك، وقد تستمehل البنوك العميل زماناً قبل أن تصدر قرارها بقبول الخصم تتحرّى فيه عن الموقعين عليها.

ففي فرنسا مثلاً نجد أن كل ورقة تجارية حرّرت في فرنسا، وموّعنة بثلاث توقيعات، ولها أقل من 90 يوماً من التداول، تمثل ورقة قابلة لإعادة الخصم لدى البنك المركزي الفرنسي<sup>(2)</sup>.

يبقى أن نشير إلى أن الأوراق التجارية الأكثر قابلية للخصم هي: الكمبيالة والسنن الإذني، أما الشيك فهو وسيلة سحب من الحساب أي وسيلة دفع في الحال وليس أداة ائتمان أي دفع مؤجل، ولكن بعض الممارسات التجارية والمصرفية في بعض الأقطار تسمح بأن يكون استحقاق الشيك بعد فترة معينة من الزمن، وعندئذ يصبح أدلة ائتمان - أي دين مؤجل الوفاء - قابلة للتداول، أو أن يكون تحصيل الشيك

(2) - Bruno MOSCHETTO et Jean ROUSSILLON : La banque et ses fonctions , op.cit.p:49.

وقد ساعد على انتشار عملية الخصم في العصر الحديث ما تتميز به من مزايا تتحققها لطريق العلاقة، وبالنسبة للمؤسسة التي تتمتع بسمعة حسنة وحالة مالية جيدة فإنها تجد في خصم أوراقها التجارية الطريقة المثلث لتجذير خزانتها والقيام بأعمالها، كما أن تكلفة هذه الطريقة تكون أقل من تكلفة الطرق الأخرى لتحريك الحقوق التجارية، وبالنسبة للبنك تعتبر هذه العملية مجذبة خاصة إذا توفرت الثقة الكافية لأنها تكون عادة لأجل قصير، حيث يستطيع البنك أن يعيد خصم الورقة لدى بنك آخر أو لدى البنك المركزي بتكلفة أقل.

وفي مقابل ذلك فإن العملية لا تخلو من بعض الأخطار، فعملية الخصم تعني تقديم البنك فرضاً لعميله على أن يدفع في تاريخ الاستحقاق من طرف آخر، لذلك تطلب البنك عادة شروطاً معينة في الورقة التجارية حتى تقبل خصمها كان تكون مقبولة من المسحوب عليه، أو أن يكون أجلها لا يتتجاوز مدة معينة، أو أن تحمل توقيعين على

لكن الرد على هذا الرأي هو أن الحوالة الجائزة يجب الا تتعارض مع محظوظ شرعي والذي يتمثل هنا في عدم التساوي بين الدين المحال به والدين المحال عليه، فالورقة التجارية تمثل أداة تحويل لنقوص خطبية أو كتابية، وإنما الذي يتحصل عليه الخصم هو نقود ورقية أو خطبية أيضاً، وبالتالي فالعملية هي بيع نقد أجل بنقد عاجل أقل منه، لذلك فالخصم إذا تم بنفس العملة ففيه ربا الفضل والنسيمة، وإذا تم بعملة أخرى ففيه ربا النسيمة، ولكنه ربا في كل الأحوال.

وهناك من أجزاء الخصم على أساس أنه بيع الدين بالنقد لغير المدين، والذي أجزاء المالكية وفي المشهور عند الشافعية. ولكن المتأمل في رأي من أجازوا هذه العملية يجد بأنهم وضعوا لها شروطاً عده، والذي يهمنا من هذه الشروط هو:

ـ أن يكون الثمن من غير جنس الدين أو من جنسه مع التساوي حذراً من الوقوع في الربا<sup>(6)</sup>.

(6) مصطفى عبد الله اليمشري ،الأعمال المصرفية والإسلام ،مجمع البحوث الإسلامية بالآزهر القاهرة 1405هـ 1985م ،من ،191.

يستغرق مدة طويلة نسبياً لا تتماشي وسرعة المعاملات التجارية كما في بعض البلدان مثل الجزائر، وفي كلا هاتين الحالتين يصبح قابلاً للخصم<sup>(3)</sup>.

**الرأي الشرعي في عملية الخصم:**  
إن الجانب الشرعي لعملية الخصم قد أثار جدلاً كبيراً و لايزال عند الفقهاء، وهذا رغم وضوح الطريقة التي تتم بها العملية.

لقد أجاز بعض الفقهاء عملية الخصم على أساس أنها حوالات باجر، والحوالة هي تحويل الدين من ذمة الأصل إلى ذمة الكفيل المحال عليه على سبيل التوثيق به<sup>(4)</sup>. وهي جائزة عند الفقهاء بالإجماع وذلك استناداً إلى ما رُوي عن رسول الله ﷺ أنه قال: "مظلل الغني ظلم، وإذا أتبع أحدكم على مليء فليتبع"<sup>(5)</sup>.

(3) د. شاكر القرزويني : محاضرات في الاقتصاد البشري ،ديوان المطبوعات الجامعية ،الجزائر، 1989، ص: 95.

(4) د. وهبة الزحيلي : الفقه الإسلامي وادنته ،هذا ،دار الفكر، الجزائر، 1412هـ 1992م ،ج: 5 ،ص: 162.

(5) رواه أحمد وأصحاب الكتب الستة . (المزي) ،الغنى ،أتبغ ،أحيل).

أن يقوم بتحصيله.  
وأخيراً هناك من أجاز عملية  
الخصم قياساً على قاعدة: "ضع  
وتعجل" والتي شرحها ابن رشد  
فانياً: أما ضع وتعجل فجازه ابن  
عباس من الصحابة وزفر من فقهاء  
الأصحاب، ومنعه جماعة منهم عمر  
من الصحابة ومالك وأبي حنيفة  
والشوري وجماعة من فقهاء الأصحاب،  
واختلف قول الشافعي في ذلك فأجاز  
مالك، وجمهور من ينكر ضع وتعجل  
أن يتتعجل الرجل في دينه المؤجل  
عرضياً ياخذه وإن كانت قيمته أقل  
من دينه. وعمدة من لم يجز ضع  
وتعجل أنه شبيه بالزيادة مع النظرة  
المجتمع على تحريمها، ووجه شبيه  
بها أنه جعل للزمان مقداراً من الثمن  
بدلاً منه في الموضعين جميعاً، وذلك  
أنه هنا لا زاد له في الزمان زاد له  
عوضه ثمناً، وهنا لا خط عنه الزمان  
خط عنه في مقابلته ثمناً. وعمدة من  
أجازه ما روي عن ابن عباس أن النبي  
ﷺ لما أمر بخروجبني النضير جاءه  
ناس منهم فقالوا: "يا نبي الله إنك  
أمرت بخراجنا ولنا على الناس ديون

وهذا الشرط لا يتوفّر في عملية  
الخصم كما رأينا.

وهناك من أجاز الخصم على  
أساس أنه وكالة بأجر، والوكالة هي  
إقامة الإنسان غيره مقام نفسه في  
تصرف جائز له حال حياته...  
والوكالة شرعاً جائزة سواء كانت  
بغير أجر - وذلك هو الأغلب - أم  
كانت بأجر<sup>(7)</sup>.

وهذا الرأي أيضاً لا يمكن أن  
نستسيغه، لأننا إذا اعتبرنا أن  
الخاصم للورقة التجارية يوكل  
البنك في تحصيل هذه الورقة في  
تاريخ الاستحقاق مقابل أجر وهو  
الأجيو، فقد رأينا أن هذا الأجيو  
يتكون من عدة عناصر أهمها: الفائدة  
والعمولة ومصاريف التحصيل. فإذا  
اعتبرنا العمولة هي أجرة البنك،  
فماذا نعتبر الفائدة؟ خاصة وأن  
كلاً منها محدد بنسبة معينة مع  
العلم أن هذه الأخيرة هي أكبر بكثير  
من الأولى، كما أن الوكيل  
(البنك) يقوم هنا بدفع الدين قبل

(7)- المرجع السابق، ص: 187.

تعتبر قرضاً بقائدة، وكل قرض جرّ نفعاً فهو ربا، والخاصم للورقة شريك في الإثم.

ومن خلال كلّ ما سبق يتبيّن لنا بأنّ الخصم عملية ربوية وهي حرام بين رغم بعض الآراء التي تحاول إجازتها بأسباب وسميات مختلفة.

### البديل الشرعي لعملية الخصم في حالة التعامل مع البنوك الإسلامية:

يمكن للبنك الإسلامي أن يتعامل مع الورقة التجارية أو أن يدفع قيمتها قبل تاريخ الاستحقاق على أحد وجهين<sup>(11)</sup>:

1 - أن يدفع قيمة الكمبيالة كاملاً ويُنفق مع المدين على أن يكون المبلغ الذي قام البنك بسداده بمثابة تمويل يشارك المدين في ناتجه على شروط أحد العقود الصحيحة في الإسلام، وهو الاقتراح الذي تقدّمت

(11)- د. أحمد عبد العزيز النجّار ، المدخل إلى النظرية الاقتصادية في المنتج الإسلامي، (بدون دار النشر ولا تاريخ)، ص، 167، 168.

لم تحل، فقال رسول الله ﷺ: «ضعوا وتعجلوا»<sup>(8)</sup>.

لكن الردّ على هذا الرأي هو أن من أجاز هذه القاعدة رأي فيها نوع الطرفين: الدائن بتعجيل حقه والمدين ببابراء ذمته، أما في الخصم فلم تبرأ ذمة المدين بل تغير دائرته فقط، والدائن الجديد عادة هو البنك<sup>(9)</sup>.

كما أن هناك من يرى أن قاعدة: «ضع وتعجل» قول غير صحيح، فلم يثبت عن الرسول ﷺ شيء في هذا، وإنما هو خبر غير صحيح الأسناد<sup>(10)</sup>.

وبالإضافة إلى هذا كله فإن عملية الخصم بالنسبة للمصرف

(8)- ابن رشد: بداية المجتهد ونهاية المحتهد، مطبعة الاستقامة، القاهرة، ج: 2، 1952م، ص: 1371، 142، 143.

(9)- د. محمد صلاح محمد الصاوي: مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية وكيف عالجها الإسلام، دار الوفاء، المنصورة، مصر، 1990م، 1410هـ، ص: 471.

(10)- د. علي احمد السالوس: اجرؤكم على الفتيا اجرؤكم على النّار، دار الثقافة، قطر - دار الاعتصام، القاهرة، 1990م، ص، 172.

للبنك لصرفها، وذلك حش لا يُساء تقديم الكمبيالات للبنوك لدفع قيمتها يكثرة قد تعرقل سيولة رصيدها النقدي.

جـ - ان يرافق بالكمبيالة الفاتورة او المستند الدال على موضوعها ضماناً للجدية.

ويجوز للبنك الإسلامي في هذه العملية ان يخصم عمولة تكون بمثابة اجر على القيام بالعملية وتعطية المصاريف الإدارية الخاصة بها.

وهناك طريقة أخرى يطبقها بنك البركة الجزائري وتكون أيضاً على أحد وجهين<sup>(12)</sup>:

- إماً بالتراحـة، حيث يقبض البـنك الورقة التجارية ويسـأل التاجر عن السلعة التي يـرغـبـ في شـرـائـتها بـقيـمةـ هـذـهـ الـورـقةـ فـيشـتـريـهاـ وـيـبـعـدـهاـ تـهـ مـراـبـحةـ عـلـىـ آنـ يـكـوـنـ مـعـدـلـ رـيـغـ الـبـنكـ مـساـوـيـاـ تـقـرـيـباـ لـسـعـرـ الـخـصـمـ السـانـدـ فيـ السـوقـ،ـ وهـذـاـ

به الدراسة المصرية لإقامة نظام العمل في البنوك الإسلامية سنة 1391هـ 1972م.

2 - إذا كان المستفيد من الكمبيالة عميلاً للبنك وله حساب جار فيه فإن البنك يستطيع ان يصرف لهذا المستفيد قيمة الكمبيالة كاملة بغير ان يخصم من قيمتها ما تخصم البنوك الأخرى عن مدة الانتظار وليس في ذلك غبن على البنك، وتحقيق ذلك أن البنك يستثمر الحساب الجاري لهذا المودع ولا يؤدي إليه اي عائد فلماذا لا يصرف الكمبيالة إلا بعد خصم ثانية من قيمتها، وهو الإقتراح الذي قدمه المرحوم الدكتور محمد عبد الله العربي.

وبهذا فإن شرط جواز هذه العملية في البنك الإسلامي يكون مرهوناً بثلاثة شروط:

أ - أن يكون للعميل المستفيد من الكمبيالة حساب جار في البنك.

ب - أن يكون رصيده هذا الحساب في المتوسط السنوي لا يقل عن ثلث أو نصف قيمة الكمبيالة التي تقدم

(12) - ناصر حيدر (مدير مركز بحث البركة الجزائري)، اللقاء معه في مكتبه بالديرية العامة للبنك بالجزائر العاصمة، بتاريخ 25/03/1997م.

للناصر حفيظة بعض الفقهاء حسب  
مسؤولي بنك البركة الجزائري.

لكن المشك في نظرنا بعد  
استعراض هذه الاقتراحات هو أن  
حاجة الناصر إلى خصم الورقة  
التجارية لا يكون دائمًا لتمويل عملية  
معينة أو شراء سلعة بذاتها، فقد  
يكون لتغذية السيولة الآنية في  
خزينته الخاصة، مما يجعل اقتراح  
الدكتور العربي بضمانته الحساب  
الجاري هو الأصلح للتطبيق.

#### كيف يتم خصم الشيك في البنوك غير الإسلامية؟

إن البديل الشرعي الذي اقترحناه  
لخصم الأوراق التجارية لا يمكن  
تصور تطبيقه إلا في البنوك  
الإسلامية، كما أنه متعلق  
بالسفرة والسداد الإذني، أما  
الشيك فلا يتصور أن يقدمه المسلم  
إلى البنك غير الإسلامي إلا على  
سبيل التحصيل لا الخصم. لكن مع  
ذلك ونفيًا لأنني ليس أو جهالة فإن  
خصم الشيك في البنوك غير

الإسلامية يتم بالشكل الآتي:

- لا يتم خصم الشيك من طرف

بضمان الورقة التجارية.

فإذا سدد الناصر قيمة السلعة  
قبل تاريخ استحقاق الورقة أعيدت  
له، وإذا لم يسدّد صرفت الورقة  
التجارية في تاريخ الاستحقاق وسدد  
بها هذا الدين.

- وإنما بالسلم: حيث يقبض  
البنك الورقة التجارية بعد أن يسأل  
الناصر عن السلعة التي يرغب في  
شرائها بقيمة هذه الورقة، فيعطيه  
هذا المبلغ على أساس أنه رأس المال  
السلم والبضاعة هي المسلم فيه،  
فيشتريها الناصر لحساب البنك ثم  
يأمره هذا الأخير ببيعها بما  
بالوكالة على أن يكون معدل الربح  
مساوياً تقريباً لسعر الخصم السادس  
في السوق.

فإذا سدد الناصر هذا المبلغ إلى  
البنك قبل تاريخ الاستحقاق أعيدت  
له الورقة، وإذا لم يسدّد كانت الورقة  
التجارية ضماناً لسداد الدين في  
تاريخ الاستحقاق بعد صرفها  
وتحصيلها.

وقد أثارت قضية تحديد سعر  
البيع بعد تحديد هامش الربح

في وصل الإيداع فإنه يبيّن تاريخ استحقاق كل شيك date de valeur مقابل تاريخ تقديمها date de dépôt d'opération، وهو ما يعني أن المدة الفاصلة بين التاريفين تمثل عدد الأيام التي تُحسب على أساسها الفوائد والتي تُطرح من قيمة الشيك.

- بما أن الشيك ليس له تاريخ استحقاق، وبما أن الشيكات تكون صادرة من بنوك مختلفة ومتواجدة في أماكن متعددة، فإنه يحدد لها تاريخ تقديمها حسب طبيعة كل منها، فعلى سبيل المثال فإن التواريخ المطبقة بهذا الشأن لدى البنك الوطني الجزائري BNA هي كما يلي:

البنك لا يطلب من العميل لأن  
بمثابة قرض، كما أنه لا يُواافق عليه  
للعميل إلا بعد تقديم ملف طلب  
قرض dossier de crédit.

- يُمنح للعميل وصلاً بایداع  
الشيكات Avis de dépôt لدى  
البنك الذي يتعامل معه كاجراء  
أولي، وذلك إذا لم يبلغ العميل  
البنك برغبته في كيفية التعامل  
مع هذه الشيكات هل هي على سبيل  
التحصيل أم الإيداع، وهو الوصل  
الذى يبيّن أرقام الشيكات وموانعها  
مع تاريخ تقديمها إلى البنك.

- إذا تقدم العميل بطلب خصم  
للسبيقات المدفوعة للبنك فإنه يُمنح  
وصلًا بالقرض Avis de crédit مبيناً  
كل التفاصيل المتعلقة بالعملية،  
بالإضافة إلى المعلومات التي رايّناها

المدة التقديرية	الحالة
05 أيام	قابض الشيك ومحرره يتعاملان مع نفس البنك أو بنكين مختلفين ولكنهما موجودين في نفس المدينة.
10 أيام	القابض والحرر يسكنان مدينتين مختلفتين ويتعاملان مع بنكين مختلفين ولكن بنك القابض له فرع في مدينة الحرر.

15 يوماً	<p>القابض والمحرر يتعاملان مع بنكين مختلفين ويسكنان مدینتين مختلفتين، ولكن بنك القابض لا يوجد له فرع في مدينة المحرر. مثلاً: القابض يتعامل مع BNA القرارة والمحرر دفع له شيك لـ BADR الحجيرة، فيما أنه لا يوجد فرع لـ BNA في الحجيرة فإن BNA القرارة سوف يحصل هذا الشيك عن طريق القرارة بعد أن يخصمه للقابض.</p>
----------	--

- أن لا يقدم الشيكات إلى البنك إلا على سبيل التحصيل وإن طالت مدة، ولا يطلب خصمها وإن كان مبلغ الخصم زهيداً، وقد تبين لنا أن المبلغ المخصوم ربياً محظياً لا لبس فيه ولا غموض.

- قد تقوم بعض البنوك بإضافة مبلغ الشيك إلى حساب العميل تديها، ويبدو هذا المبلغ المضاف كاملاً دون خصم لكن سحبه قبل تاريخ الاستحقاق قد يؤدي إلى خصم، فيجب على العميل في هذه الحالة أن يراعي تاريخ استحقاق الشيك، وإذا تطلب الأمر عليه أن يطلع على جدول هذه التواريف الخاصة بالبنك الذي يتعامل معه كما هو موضح سابقاً.

المصدر: وثيقة شروط البنك  
Conditions de banque  
بالبنك الوطني الجزائري والتي دخلت حيز التطبيق في: 2005/02/02.

تجدر الملاحظة هنا إلى أن هذه المدد تحتسب بعد مرور يوم (24 ساعة) على تاريخ تقديمها إلى البنك للخصم وهو ما عبرنا عنه سابقاً date d'opération، وهي العادة المطبقة في البنك الوطني الجزائري وفي كثير من البنوك.

**كيف نتفادى خصم الشيكات في حالة التعامل مع بنك غير إسلامي؟**

يجب على المتعامل المسلم بالشيكات مع بنك غير إسلامي أن يراعي في تعامله ما يلي:

### الخاتمة:

إن الشراء والخصوبة اللذين يتميز بهما الشقه الإسلامي يجعلانه قادرًا على مسايرة المستجدات في الحياة المعاصرة، وكفيلاً بإيجاد البديل الشرعي للمعاملات المحرمة و منها خصم الأوراق التجارية كما رأينا من خلال هذا البحث، وهذا من ثراء الإسلام وقابليته للتطور، وصلاحيته لكل العصور والأمصار.

لذا نرى أن من واجب التاجر أو رجل الأعمال المسلم أن يتحرى الحال في معاملاته التجارية والمصرفية، وأن يطالب بتطبيق الصيغ الشرعية في تعاملاته مع البنك حتى ولو كان بنكًا إسلاميًّا، فقد تحدث من هذه البنوك بعض التجاوزات وهي عن غير قصد غالباً، ولهذا يجب أن يكون لدى المتعامل الاقتصادي المسلم الحد الأدنى من الثقافة الاقتصادية الإسلامية.

- يتبع على العميل أن يضع حدًا أدنى للرصيد (يترك له تقديره) في حسابه الجاري لدى البنك لا ينزل عنه عند السحب، وذلك حتى لا يضطر إلى سحب قيمة الشيك المحصل قبل تاريخ الاستحقاق إذا كان حسابه لا يحتوي على غير قيمة هذا الشيك، وكان العمل في البنك يتم بالنظام المذكور سابقاً.

نذكر في الأخير بأنه سعياً من السلطات إلى تحديد أنظمة العمل في جهازنا المصري، فمن المحتمل أن تلغى طريقة خصم الشيك مع بداية سنة 2006 بحيث لا يتم تقديمها إلا على سبيل التحصيل، مع تحديد مدة قصوى لهذا التحصيل لا تتجاوز الخمسة أيام مهما كانت طبيعة الشيك، كما أن عمليات المقاضة Compensation التي تجري بين حسابات البنك لدى البنك المركزي سوف تكون مرتبطة عوض مرة واحدة، وعندما قد ينتهي أهم عذر لمعاملينا عند اللجوء إلى خصم الشيك وهو التأخير في تحصيلها.