المبحث الأول

مهنة الخبرة والتثمين والبيوع التي تمارس في نطاقها

١/١ تعريف مهنة الخبرة والتثمين:

هناك العديد من التعريفات التي وضعت لهذه المهنة، وكان أهمها التعريف المنبثق من ممارسة المهنة بالمملكة المتحدة (إنجلترا) حيث عُرفت بأنها "**المهنة الإيجابية في تناول الأشياء بقيمتها، ووضع ثمن لهذه القيم يكون عاملاً أساسياً على تسويقها واختيار عملائها المتخصصين للتنافس على حيازتها واقتنائها**".

وإن كنا نرى أن هذا التعريف في مجمله يفتقر إلى الشمولية والمساحة العريضة لهذه المهنة وعمقها التاريخي.

وإن كان يمكن القول أنه أول تعريف يقترب من حقيقة هذه المهنة ذات التاريخ الطويل والتي اتخذت أشكالاً ومسميات عديدة على مر العصور حتى وصلت إلى الشكل الحالي، والذي كان نتيجة لجهود سنين طويلة من البحث والكفاح الخاص بالجمعية العلمية المصرية للخبرة والتثمين والتصفية والتي قامت بوضع التعريف الآتي:

"**هي المهنة التي تقوم بوظيفة تقييم الأموال (المنقولات أو العقارات) وتسويقها للإسهام في مجالات التنمية الاقتصادية والاجتماعية وإثراء الحياة التاريخية والفنية بجهدها المتميز**".

وهذا التعريف لم يأتي من فراغ، بل سبقه دراسة طويلة في تاريخ المهنة بدءً من الأسواق القديمة في عصور المقايضة والمبادلة إلى ظهور أسواق النخاسة (العبيد) وقيام النخاس بمهنة الدلالة.. ومن القيم صاحب الخبرة إلى الملتزم إلى الخبير المثمن.

٢/١ تعريف الخبير المثمن:

في إنجلترا أطلقوا على الخبير المثمن لفظ Expert ومدلوله يقطع معنى الخبرة Experience في مختلف نواحي الحياة، ونحن لا نميل لاستخدام المسمى الذي أخذ به القانون (٨٩) لسنة ١٩٩٨م في شأن قانون تنظيم المناقصات والمزايدات. ولا ما أخذت به محاكم الولايات المتحدة الأمريكية في تسمية الخبير

باسم Auctioneer لأن هذه الكلمة أساساً مأخوذة من الكلمة Auction بمعنى مزاد والاسم المشتق منها يعني في اللغة العربية "دلال" وليس خبيراً مثمناً.

فالخبير المثمن من الممكن أن يقوم بأعمال الدلالة، ولكن لا يمكنه القيام بأعمال الخبرة والتثمين لذلك نقترح أن يكون المسمى العلمي هو الخبير المثمن. وهو ما يعرف في اللغة الإنجليزية بمصطلح Appraisal Expert وهذا المعنى من واقع المسمى اللغوي المتعارف عليه. وهذه العبارة معناها ينصب أساساً على مهنة وضع قيمة Value للأموال (عقارات ومنقولات) بقصد تحديد ثمن لها Price.

الخبير المثمن هو في واقع الحال من ذوي الخبرة التي يكتسبها بالممارسة أو الهواية الأصلية في العديد من المجالات،ويكون على دراية تامة بالنواحي الاقتصادية والعلمية والتاريخية والفنية والاجتماعية التي يقوم باستثمارها في خدمة المجتمع. وهذا يستلزم أن يكون الخبير المثمن ذا كيان قانوني مركب فهو وكيل للبائع ونائب للمشتري (ولم يضع له القانون هذه الصفة ــ سواء رقم ١٠٠ لسنة ١٩٥٧م في شأن بعض البيوع التجارية و ١٧ لسنة ١٩٩٩م في شأن قانون التجارة).

ووظيفة الخبير هي تقييم الأشياء من واقع طبيعتها وتاريخها ومدى احتياج السوق لها وفرص بيعها، ثم القيام بعد ذلك بوضع ثمن يطابق هذه القيمة، ثم الإعلان عنها بالوسيلة الذكية التي يتخيرها، والتي تخاطب مباشرة صاحب الحاجة أي المشتري، ويحدد في الإعلان: تاريخ البيع ومكانه، وتكون وسيلة البيع الوحيدة في هذه الحالة هي البيع بالمزاد العلني.

وقد أطلق على الخبير المثمن على مر العصور العديد من المسميات والتعريفات المختلفة التي لم تنصفه على الإطلاق لدرجة أن الناس تعارفوا على تسميته إلى عهد قريب بالدلال.

ومن خلال الأبحاث والندوات العلمية التي عقدتها الجمعية العلمية المصرية للخبرة والتثمين والتصفية وزيارتنا للعديد من بيوت الخبرة والتثمين في العالم الغربي، يمكن لنا وضع تعريف للخبير المثمن كالآتي:

"هو الشخص صاحب الموهبة الشخصية والدراية العلمية والفنية الذي يتناول الأموال على اختلافها بالتقييم الفني وما يترتب على ذلك من تقييم مادي ومعنوي ووضع أسس تسويقها لراغبيها في إطار من الأمانة والشرف دون غش أو خداع وفقاً لما نص عليه المشرع والقانون".

٣/١ أنواع البيوع التي يمارسها الخبير المثمن:

١/٣/١ البيع بالمزاد العلني:

البيع بالمزاد العلني طريقة من طرق البيع. وقد يكون البيع بالمزاد إما بيعاً جبرياً أو بيعاً اختيارياً.

والبيع بالمزاد الجبري: بيع تغل فيه يد مالك الشيء، وهو بالطبع المدين الذي عليه دين تُباع فيه الأشياء لصالح الدائن أو مجموعة الدائنين ولا يكون لإرادة مالك الشيء أي إرادة على الإطلاق، أو سلطان على الأشياء المباعة، والحكم الصادر ضد المدين لبيع هذه الأشياء لصالح مجموع الدائنين هو بمثابة حكم بالإعدام وهذا النوع من البيع الجبري على عكس البيع بالمزاد العلني الاختياري الذي يكون فيه لمالك الشيء حرية البيع من عدمه، أو تحديد الثمن الذي يراه ولا يشاركه في ذلك إلا أهل الخبرة من الخبراء المثمنين.

والمزاد العلني طريقة من طرق البيع ولكنها تتميز بعامل السرعة حيث يتم النشر عن الأشياء المباعة في الصحف ووسائل الإعلام المختلفة بطريقة مختصرة. وتحدد في هذه الإعلانات: وقت انعقاد الجلسة، ومكانها، كما تحدد الأشياء المراد بيعها، وتأمين دخول المزاد للجدية.

وكذلك طبع كراسة الشروط والمواصفات والتي تحدد فيها الأشياء المراد بيعها بالتفصيل، ولابد من أن يتسلمها كل متزايد لتكون حجة على البائع والمشتري كما يكون الخبير المثمن متضامناً في المسئولية.

والحق يقال: أن جو المزاد الاختياري يختلف تماماً عن المزاد العلني الجبري.

فوجه الخبير المثمن هنا يكون بشوشاً، والعيون مترقبة وصول المشترين بلهفة وابتسامة وفرحة، ويكون مالك الشيء أيضاً قلقاً ومسروراً في حالة كثرة المتزايدين. والحق يقال: إن المزاد العلني من أكبر الصور الحضارية في الغرب حيث أنه أسرع طريقة للبيع، كما أنه أفضل طريقة للحصول على أعلى سعر حيث التنافس بين المشترين وظهور قانون العرض والطلب ونجد هذه الطريقة ناجحة في جمهورية مصر العربية وخصوصاً في الهيئات والمؤسسات والشركات العامة والاستثمارية. وكانت منتشرة قبل الثورة وكان الأجانب هم القائمين على هذه

المـزادات، وتلقفهـا المصـريون مـن الأجانـب باقـتدار، ولكـن بعـض أبـناء الشعب المصـري اعتـبر المـزاد العلنـي فضـيحة تـودي بسمعتهم، واختلط الحابل بالنابل على هـؤلاء (البـيع بالمـزاد العلنـي الجـبري والاختـياري) ولقـد برعت الدول الأوروبية ، وعلـى رأسـها إنجلـترا وإيطالـيا وهمـا مـن أسـبق الـدول ــ في طريقة البيع بالمزاد العلني.

٢/٣/١ يباشر الخبير المثمن وفي نطاق اختصاصه البيوع الآتية:

١/٢/٣/١ البيوع الاختيارية:

هـي البـيوع التـي تـرد علـى العقـار والمنقول والتي يعهد بها الأشخاص للخبير لـيقوم بعرضـها للبـيع فـي مـزاد علنـي .. وهـذا الـنوع من البيوع هو الذي أفرد له المشـرع القـانون رقـم ١٠٠ لسـنة ١٩٥٧م فـي شأن بعض البيوع التجارية وتخضع هذه البـيوع لشـروط الـتعاقد المـبرم فـيما بيـن الخبير المثمن والعميل وهذا النوع هو الشائع في العمل.

٢/٢/٣/١ البيوع الجبرية:

وهـي البـيوع التـي تعهـد بهـا المحاكم للخبراء المثمنين المقيدين بسجلاتها للقيام بإجـراءات البـيع وفقـاً لمـا تحـدده الأوامـر الصادرة من القضاء في هذا الشأن ويخضع الخبير المثمن هنا لكل الاشتراطات المحددة له من قبل المحكمة مصدرة الأمر.

٣/٢/٣/١ البيوع الإدارية:

وهـي البـيوع التـي تـتم لصـالح الوزارات والمصالح الحكومية ووحدات الإدارة المحلـية والهيـئات العـام. وقـد انتظمـت أحكـام هـذه البيوع في القانون رقم ٨٩ لسنة ١٩٩٨م بإصـدار قـانون تنظـيم المناقصـات والمـزايدات. حيـث أجـاز القـانون لهذه الجهـات أن تعهـد بالبـيوع التـي تـتم لصـالحها إلى أحد الخبراء المقيدين بسجل الخبراء المثمنيـن بـوزارة الـتجارة علـى أن تقتصـر مهمـته علـى القيام بأعمال الدلالة، ولا يتم إرساء المزاد إلا بموافقة اللجنة المشكلة لهذا الغرض.

٤/٢/٣/١ البيوع ذات الطابع الخاص:

هـي البـيوع الخـيرية التـي تجمـع مـا بيـن البـيع الاختـياري والبيع الجبري والإداري.

وفـي هـذا البـيع يـنظر إلـى حصيلة البيع الإجمالية بغض النظر عن القيم المادية للأشـياء المـباعة.وهـذا البـيع يكـون لصـالح الجمعيات الخيرية، ولا ينظر فيه إلى قيمة

الشيء بل إلى قيمة المتبرع، وعلى سبيل المثال قد يكون التبرع نظير الحصول على وردة أو منديل أو عصا لأحد العظماء.

مما سبق يتضح لنا أن التعريف الذي نأخذ به لمهنة الخبرة والتثمين هو التعريف الذي قامت بوضعه الجمعية العلمية المصرية للخبرة والتثمين ونصه: "**مهنة الخبرة والتثمين هي المهنة التي تقوم بوظيفة تقييم الأموال (المنقولات والعقارات) وتسويقها للإسهام في مجالات التنمية الاقتصادية والاجتماعية وإثراء الحياة التاريخية والفنية بجهدها المتميز**".

والخبير المثمن: "**هو الشخص صاحب الموهبة والدراية العلمية والفنية الذي يتناول الأموال على اختلافها بالتقييم الفني وما يترتب على ذلك من تقييم مادي ومعنوي ووضع أسس تسويقها لراغبيها في إطار من الأمانة والشرف دون غش أو خداع وفقاً لما نص عليه المشرع والقانون**".

والبيوع التي تقع في نطاق اختصاص الخبير المثمن هي: "**البيوع الاختيارية، والبيوع الجبرية، والبيوع الإدارية، والبيوع ذات الطابع الخاص في إطار البيع بالمزايدة**".

٣/٣/١ إجراءات البيع بالمزاد:

يقوم الخبير المثمن بعمل الترتيبات اللازمة للمزاد، وذلك من واقع خبرته وممارساته وتعامله مع مختلف الأفراد والفئات، ويلاحظ أن إعداد المزاد يجب أن يكون مواكباً للحالة الاقتصادية، فماذا يعني هذا الكلام؟

نقول: يجب عند إعداد المزاد الربط بين الظروف الاقتصادية والمزاد، فمثلاً إذا كانت البلاد تمر بفترة من الكساد فإنه يجب الاهتمام بتقديم بعض تسهيلات السداد، بينما قد لا يحتاج الأمر إلى مثل هذه التسهيلات في فترات الانتعاش الاقتصادي، بل قد لا يكون وارداً على الإطلاق.

١/٣/٣/١: وتبدأ إجراءات المزاد بتلقي الخبير المثمن أمر التكليف من صاحب الشأن (فرد أو هيئة) ثم يقوم بمعاينة الشيء المباع، ووضع تقرير خاص به، ويجب الإشارة إلى أنه فيما يتعلق بالبيوع الحكومية أو بيوع القطاع العام، فإن الخبير لا يضع أسعاراً للأشياء المباعة: بل يقوم بالشق الثاني، وهو "الدلالة" فقط لتنشيط السعر الذي تقدره المصلحة الحكومية، أو الشركة البائعة والخبير المثمن لا يعلم شيئاً عن

السعر الموضوع، وذلك طبقاً للمادة (١١٧) من القانون ٨٩ لسنة ١٩٩٨م بشأن المناقصات والمزايدات وعلى ضوء المعاينة يقوم الخبير بإعداد تقدير الأسعار بالنسبة للأشياء المباعة موضحاً أن هناك عيوباً، هي كذا، وكذا، ويضمنها التقرير، فمثلاً: قد تعرض للبيع قطعة أرض، سوف ينال جزءاً منها خط التنظيم مما يقلل من قيمتها، بعكس قطعة الأرض المقابلة لها سلمت من ذلك، فبيعت بأسعار عالية، كما أن التقدير قد يرفع من أثمان الأرض المباعة ومن قيمتها، وذلك بإبراز مزاياها المتعددة. فقد تكون قطعة الأرض على ناصية مثلاً، وترتبها الطينية تحمل إحدى المزايا التي تخلو منها قطعة أرض طفيلية، إذ تحتاج الإنشاءات إلى "خوازيق" وبالتالي تحتاج إلى تكلفة أكثر وهذا يقلل من قيمتها. كل ذلك ملاحظات يضمنها الخبير تقريره.

٢/٣/٣/١ أما في حالة البيع القضائي أي البيع عن طريق حكم قضائي، فإن الخبير المثمن يمنع كلية من إبراز نقاط الضعف على الإطلاق، ويباع الشيء على حالته، وهناك عبارة يجب إبرازها في هذا الموقف وهي "يقر المشتري أنه عاين الشيء المبيع، المعاينة النافية لكل جهالة، ويوافق على شرائه بحالته الراهنة". وهذا يعفي القاضي من المسئولية عند وجود عيوب.

وإذا حدث أن الخبير المثمن أبرز جوانب الضعف في الشيء المبيع، فقد يفسر ذلك على أن الخبير يتواطأ مع المشتري، أو أنه يقصد "تطفيشه"، أو بمعنى أصح، حفزه على عدم القيام بالشراء، ولذا فإن الخبير المثمن لا يجد مفراً من الاعتداد بالعبارة السابقة التي تنفي الجهالة بالمباع. وفي هذه الحالة، فإن الخبير المثمن يضع كما يقال "الحمل كله" على الجهة الحكومية البائعة.

٣/٣/٣/١: وأما بالنسبة للقطاع الخاص والاستثماري فإن الخبير المثمن عليه أن يبرز كل صغيرة وكبيرة والعيوب الخفية المتواجدة بالشيء المبيع.

فمثلاً: قد يقوم الخبير المثمن بالإعلان عن بيع قطعة أرض. وكما سبق أن أشرنا أنها ستكون من حصة خط التنظيم، أي أن المشتري سوف يشتري "ما لم يملكه" بالإضافة إلى أنه أي المشتري في حالة حصوله على تعويض من الحكومة، فسوف يحصل على جزء قد يكون ضئيلاً بالقياس للمبالغ التي قد دفعها في الأرض المباعة. وفي مثل هذه المواقف يتعين على الخبير المثمن أن يتصور أنه في

موضـــوع المشـــتري، كمـــا قـــد تصـــور نفســـه فـــي موضع البائع في مواقف أخرى حتى يكون عدلاً في عمله بين الطرفين.

١/٣/٣/٤: الخبير المثمن وكراسة الشروط:

وهـــناك مـــا يعـــرف بكراســـة الشـــروط، وهذه الكراسة تحوي في أسطرها توصيفاً دقـــيقاً للأشـــياء المـــباعة ففـــي المـــنقولات مـــثلاً: كالـــتحف يجب أن تذكر تواريخها، أي كونهـــا قديمـــة أو حديـــثة، فـــإن الـــتحفة كلما أوغلت في القدم ارتفع سعرها وعلت قيمتها. كمـــا يجـــب الإشـــارة إلـــى أنـــواع هـــذه الـــتحف، وعمـــا إذا كانـــت: سيفر، أو جاليه، أو البروسلين، أو الذهب، أو الفضة، إذ أن لذلك أهميته في تحديد قيمة التحفة.

والخبـــير المثمـــن يجـــب أن يكـــون ملمـــاً بمحتويات كراسة الشروط إلماماً كاملاً. إذ أنـــه فـــي حالـــة عـــدم توافـــر معلومات كافية عن المباع لدى الخبير، فإنه سوف يواجه بمشـــاكل لا حصـــر لهـــا، حيـــث إنـــه قد يتعرض لسؤال من أحد المتزايدين يتعلق بالسلعة أو الـــتحفة المـــباعة مـــثلاً، ولا يكـــون الجـــواب حاضراً لعدم إلمامه بالمباع، فإن شخصية الخبـــير المثمـــن ســـوف تهـــتز أمـــام المتزايديـــن، بـــل يمكـــن أن يقوم ــ فجأة ــ بعض المتزايديـــن المتهوريـــن بالانقضـــاض علـــى الخبـــير المثمـــن وسحبه من ملابسه لإخراجه مـــن قاعـــة المـــزادات، مـــع اتهامـــه بعدم الخبرة في إدارة المزادات وعدم الإلمام بالتثمين، لـــذا يجـــب أن يـــتوفر الإلمـــام الكـــامل كمـــا ســـبق ــ وأن ذكـــرنا ــ بالبـــيانات المتعلقة بالمباع.

١/٣/٣/٥: تأمين المزاد:

ومـــرة أخـــرى نشـــير إلـــى أهمـــية اهـــتمام الخبير المثمن بتأمين المزاد، حيث قد يوجـــد بعـــض المشـــاغبين الذيـــن يرغـــبون في الحصول على مبيعات محددة بالسعر الذي يرغـــبونه، وقـــد يســـتخدمون فـــي ذلـــك وســـائل غير نظيفة من "بلطجة" وتهديد أو ترويج إشـــاعات كاذبـــة علـــى مواصـــفات المبـــيعات التي تجري عليها المزايدة، وذلك بغرض أن يهـــرب المـــتزايدون حســـنوا النـــية مـــن القاعـــة تاركين لهم الحلبة لإدارتها كيفما شاءوا، ومثل هذه الأمور تحدث في حالة بيع المخلفات، وأحياناً تحدث في البيع الجبري.

ولكـــن هـــل يعنـــي هـــذا أنـــنا نجـــد عدداً من الخفر والعسكر وضباط الشرطة في كل مزاد؟

لقد أشرنا إلى أهمية تأمين المزادات الخاصة ببيوع محددة، أما بالنسبة لصالات المزادات العادية التي نقرأ عنها في الصحف بين الحين والآخر، سواء كانت ثابتة أو غير ذلك، فهي لا تحتاج لمثل هذا التأمين ويكتفي بمفتش الرقابة التجارية.

وأخيراً يمكننا أن نقول: أن الخبير المثمن أنهى إجراءات إقامة المزاد وحضر المتزايدون وبدأ المزاد، ولكن قد يتبادر إلى أذهاننا هذا السؤال هل يمكن للخبير المثمن أن يتنبأ بالعدد الذي سيحضر من المتزايدين؟ وقد تسأل لماذا هذا السؤال؟

وللإجابة عن ذلك: تعنى إعداد الصالة لاستقبال المتزايدين، ولابد أن توفر لهم سبل الراحة، فنحن لا نتصور أن رجلاً من رجال الأعمال جاء ليشتري الفيلا المعروضة للبيع مثلاً دون أن يجد كرسياً أو مقعداً للجلوس عليه، ومن ثم يجب أن يتنبه الخبير المثمن لذلك من خلال كراسات الشروط المسحوبة، وهذا يعني أن الذين لم يحضروا لم يقوموا بالدراسة الكافية لكراسة الشروط، بينما حضر الذين ألموا جيداً بمحتويات الكراسة وشروطها، وبذلك تكون هذه الكراسة بمثابة مرآة للعدد الذي سيحضر المزاد.

ومن الأشياء التي يجب أن ندركها جيداً ما يقوم به الخبير المثمن في حالة إعداد المزاد للقطاع الخاص أو الاستثماري، فإذا كان المطلوب بيع أحد العقارات فيتحتم على الخبير المثمن أن يحصل على شهادات يقدمها البائع خاصة بهذا العقار، يتعلق مثلاً: بخطوط التنظيم وارتفاعات البناء في هذه المنطقة، ومن الملاحظ أن الخبير المثمن غالباً لا يكتفي بهذه الشهادات التي يحصل عليها من البائع بطريقة تشوبها احتمالات كثيرة، ولذا فهو ــ من جانبه ــ يتصل بمثل هذه الجهات المانحة لتلك الشهادات ليحصل منها بنفسه على ما يؤكد صحة هذه الشهادات، وبالتالي يكون الخبير المثمن قد اطمأن قلبه وهو يعد المزاد، وحتى لا يتعرض لأي مشاكل تنتج عن بيانات ومعلومات خاطئة وغير صحيحة.

كل هذا يقوم به الخبير المثمن لإعداد المزاد قبل أن يمسك مطرقته معلناً بين الحين والحين، من قال؟ وقبل أن يطرق المطرقة قائلاً: لمن رسا عليه المزاد "مبارك".