المبحث الثاني

الإطار التشريعي المنظم لمهنة الخبرة والتثمين

ينظم مهنة "الخبرة والتثمين" القانون رقم ١٠٠ لسنة ١٩٥٧م، كما تعرض قانون التجارة الجديد رقم (١٧) لسنة ١٩٩٩م لبعض أحكام تخص "الخبير المثمن" بمناسبة معالجته لأحكام بعض البيوع التجارية، وهي: البيع بالتقسيط، والبيع بطريق التصفية أو المزايدة العلنية، وذلك بالفرع الثاني من الفصل الثاني من الباب الثاني وذلك بالمواد من (١٠٨ إلى ١١٤).

وسوف نتناول تعريف الخبير المثمن ومهمته والطبيعة القانونية له.

١/٢ التعريف بالخبير الثمن ومهمته في ضوء القانون ١٠٠ لسنة ١٩٥٧م:

يعتبر الخبير المثمن وفق ما جاء بأول قانون ينظم مهنة الخبير والتثمين بصفة عامة (المادة ٩)، وهو القانون رقم ١٠٠ لسنة ١٩٥٧م، كل من يقيد بالسجل المعد لذلك بوزارة التجارة إذا توافرت بشأنه الشروط التي حددتها المادة (١٠) من ذات القانون. ويخضع لهذا التعريف والشروط الخبير المثمن للمنقولات فقط أياً كانت طبيعة الشيء المراد بيعه بالمزاد.

وبرغم بساطة هذا التعريف، نجد أنه لا يشار فيه إلى مهمة أو وظيفة الخبير المثمن مكتفياً بالتركيز على أهمية القيد بجداول أو سجلات وزارة التموين، وتوافر شروط هذا القيد. وكان يقتضي الأمر إضافة معايير أخرى شخصية إلى جوار معيار القيد، وشروط هذا القيد.

٢/٢ وتتلخص الشروط الواجب توافرها لقيد الشخص خبيراً مثمناً طبقاً للمادة (١٠) من قانون ١٠٠ لسنة ١٩٥٧م في أن يكون مصري الجنسية، وألا يقل سنة عن ٢١ سنة ميلادية دون أن يصيبه عارض من عوارض الأهلية، بالإضافة إلى أن يكون محمود السيرة لم يسبق الحكم عليه في جناية أو جنحة سرقة أو تزوير أو شرع في ارتكاب أي من هذه الجرائم، أو خيانة أمانة، أو شهر إفلاسه ما لم يرد إليه اعتباره. كما يجب ألا تصدر منه ما يخل بأحكام القانون ١٠٠ لسنة ١٩٥٧م.

كما يشترط طبقاً للمادة (١٠) المشار إليها: ألا يكون طالب القيد قد فصل من وظيفة عامة، أو صدر قرار بمحو اسمه من سجل إحدى المهن التي ينظمها القانون إذا كان هذا الفصل أو المحو لأمور تمس الشرف أو النزاهة.

ولعل أهم الشروط التي اشترطتها المادة (١٠) المشار إليها: أن يكون الخبير راغب القيد حاصلاً على درجة علمية، أو "دبلوم" من إحدى الجامعات المصرية أو ما يعادلها من شهادة فنية يصدر قرار من الوزير المختص باعتمادها، بالإضافة إلى مدة خبرة عملية قدرها ثلاث سنوات على الأقل بمكتب أحد الخبراء المثمنين، ويخصم من هذه المدة خبرة طالب القيد في أعمال يصدر بشأنها قرار من وزير التجارة تكسبه الخبرة والتثمين في ميادينها المختلفة.

وأعفى المشرع الخبراء المثمنين وقت صدوره من شروط الجنسية المصرية والمؤهل الدراسي والتمرين المشار إليها بالمادة (١٠) بشرط أن يكونوا قائمين بمزاولة المهنة فعلاً، وبصفة مستمرة مدة ثلاث سنوات سابقة على تاريخ العمل بالقانون ١٠٠ لسنة ١٩٥٧م، وأن يتقدموا بطلب قيدهم في السجل خلال ثلاثة أشهر من تاريخ صدوره (المادة ٤٦ من القانون ١٠٠ لسنة ١٩٥٧م).

وأكدت اشتراط قيد الخبير المثمن بالسجل الخاص بذلك المادة (١١٠) من قانون التجارة رقم (١٧) لسنة ١٩٩٩م بقولها:

"لا يجوز بيع السلع المستعملة بالمزايدة العلنية إلا بواسطة خبير مثمن مقيد في السجل الخاص".

وتتحصر مهمة الخبير المثمن طبقاً لما جاء بمواد القانون ١٠٠ لسنة ١٩٥٧م في معاينة السلع والبضائع المراد بيعها ــ والتي لا تكون إلا مستعملة، ويتم بيعها بطريق المزايدة العلنية ــ ثم حصر هذه السلع ووضع بيان مفصل عنها، وأن يتضمن هذا البيان تصنيفاً لكل نوع، وعدده، ودرجة جودته، وتحديد ثمن لها طبقاً لخبرته ومعايير مقبولة حتى يكون هذا السعر أساساً لبداية المزايدة لا يقل عنه. كما أن على الخبير المثمن مراعاة أحقية المتقدم للمزايدة من جمهور المتزايدين، وما إذا قام هذا الأخير ــ أي المتقدم للمزايدة ــ بسداد تأمينه والتزاماته لدخول المزاد من عدمه.

وتنتهي مهمة الخبير المثمن فور رسو المزاد على أحد المتزايدين وطبقاً للشروط المشار إليها.

٣/٢ الخبير المثمن لا يقوم بأعمال تجارية، ولا يكتسب صفة التاجر:

من الأمور الواجب إيضاحها أن الخبير المثمن لا يقوم بأعمال تجارية ولا يكتسب صفة التاجر. ولو قام بأعمال الخبرة والتثمين بصفة مستمرة واعتبار هذه الأعمال مهنته الرئيسية أو الوحيدة، ومصدر رزقه الرئيسي.

وأساس ذلك: أن الخبير المثمن يقوم بمهنته مستغلاً في ذلك خبرته وتعليمه وملكاته في القيام بأعمال الخبرة والتثمين شأنه في ذلك شأن أصحاب المهن الحرة كالمحامين والأطباء، والمحاسبين وغيرهم.

وإيضاحاً لذلك: فإن الخبير المثمن عند قيامه بمهمته إنما يقوم بها باسم غيره ولحسابه، ولا تعود عليه نتائج أعماله بمناسبة مهنته في البيع بالمزاد العلني، كما لا يعد "الخبير المثمن" قائماً بأعمال وكالة بالعمولة حيث يتعاقد الأخير باسمه الشخصي لحساب الغير.

وبذلك تخضع أعمال الخبير المثمن لأحكام القانون ١٠٠ لسنة ١٩٥٧م والقانون ١٧ لسنة ١٩٩٩م في شأن حقوقه، ومسئوليته بالإضافة إلى الأحكام العامة في القانون المدني عند عدم وجو نص خاص.

٤/٢ الطبيعة القانونية لمهنة الخبرة والتثمين:

لقد التبس أمر تحديد الطبيعة القانونية لمهنة (الخبرة والتثمين) على الكثير من المهتمين بتلك المهنة. وذلك أن كتب "الفقه القانوني" لاسيما (فقه القانون التجاري) لم يتناول بحث هذه الطبيعة، فجاءت خلواً من هذا المنهج اللهم إلا في تفسير بعض البنود الخاصة بالقانون رقم (١٠٠) لسنة ١٩٥٧م في شأن البيع.

ولقد أدى هذا اللبس بالبعض فزعموا أن مهنة الخبرة والتثمين والسمسرة سواء بسواء، وبذلك وضعوا "الخبير المثمن ــ بلا حرج ــ مع السمسار في مقام واحد، كما ذهب البعض إلى مفهوم آخر يعتبر الخبير المثمن وكيلاً بالعمولة يعمل لحساب صاحب الشأن.

ونحاول بيان طبيعة هذه المهنة، وتكييفها القانوني،والمفهوم القانوني لكل من السمسرة والوكالة بالعمولة. وعما إلى كانت "الخبرة والتثمين" تدنوا منهما، أو من أيهما وذلك على التفصيل الآتي:

٢/٤/١ السمسرة:

عقد السمسرة من عقود الوساطة إذ مقتضاه يتعهد السمسار بعملية البحث عن شخص يرتضي التعاقد مع هذا العميل لإبرام صفقة معينة، أو إقناع شخص عن طريق التفاوض لإبرام عقد مع عميله مقابل أجر يتقاضاه منه. وكان فقه القانون التجاري في ظل قانون التجارة الملغي مستقراً على أن السمسار الذي يتوسط في إبرام العقود بالمعنى السابق يقوم بعمل تجاري، سواء احتراف السمسرة أو لا. وسواء توسط في إبرام عقود تجارية أم مدنية. كما أن السمسار مكتسب صفة التاجر إذا اتخذ من السمسرة حرفة معتادة له[١].

على أنه بصدور قانون التجارة الجديد رقم (١٧) لسنة ١٩٩٩م أصبحت السمسرة عملاً تجارياً بطريق الاحتراف طبقاً لحكم المادة (٥/د) من قانون التجارة رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م شأنها في ذلك الوكالة التجارية. ومقتضى ذلك أن الوساطة في التعاقد تعد عملاً تجارياً بطريق الاحتراف. فقد لا تخضع السمسرة لأحكام قانون التجارة إذا كان القائم بها غير محترف للسمسرة أو قام بها عرضاً[٢].

٢/٤/٢ الوكالة بالعمولة:

الوكالة بالعمولة عقد بمقتضاه: يتعاقد الوكيل بالعمولة مع الغير باسمه الشخصي لحساب موكله. وقد عرفها قانون التجارة الجديد رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م بالمادة (١/١٦٦) بأن "الوكالة بالعمولة عقد يتعهد بمقتضاه الوكيل بأن يجري باسمه تصرفاً قانونياً لحساب الموكل". ومن ثم يلتزم الوكيل بالعمولة في مواجهة الغير بالتزامات العقد. وإن عليه نقل آثار هذا العقد إلى الأصل.

ويترتب على ذلك: أن الوكيل بالعمولة يعد "أصيلاً" في مواجهة الغير المتعاقد معه، في حين يعد "وكيلاً" في مواجهة موكله الأصيل. والوكالة بالعمولة لا تخضع لأحكام قانون التجارة إلا إذا تمت على سبيل الاحتراف طبقاً لحكم المادة (٥ /د) تجاري. وبناء على ذلك لا يعتبر الوكيل بالعمولة تاجراً إلا إذا احترف أعمال الوكالة بالعمولة.

وخصائص عقد الوكالة بالعمولة: أن الوكيل بالعمولة يتعاقد مع الغير باسمه الشخصي لحساب موكله، ويترتب على ذلك اعتبار الوكالة بالعمولة مصدراً لقيام

(١) راجع: د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، طبعة ١٩٩٢، بند ١٤٦، ص ٢١٤.

(٢) راجع: د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، طبعة ٢٠٠٠، بند ٦، ص ٢٦٦.

علاقتين قانونيتين كل منهما مستقلة عن الأخرى، أولهما: علاقة الموكل بالوكيل، وثانيهما: علاقة الوكيل بالعمولة بالغير الذي يتعاقد معه بناء على طلب موكله، وهو في هذا التعاقد لا يظهر اسم موكله.

٥/٢ مهنة الخبرة والتثمين:

مهنة الخبرة والتثمين مهنة تندرج في عداد المهن الحرة. والمهنة الحرة ــ كما هو معروف: تقوم أساساً على النشاط الذهني واستثمار الملكات الفكرية والمعلومات المكتسبة كمهن: المحاماة والطب والهندسة والمحاسبة ... الخ، ولا يحصل من يمارس إحدى هذه المهن الحرة على ربح وإنما يتقاضى من عميله مقابل الخبرة والخدمات التي يقدمها له، والثقة التي يضعها فيه،ويطلق الفقه على هذا المقابل عبارة "مكافآت شرفية"(١).

فمهنة الخبرة والتثمين يقوم فيها الخبير المثمن بتقديم خدماته وخبرته وعمله في تصنيف السلع المراد بيعها وتثمينها، ثم يقوم بعرض السلعة بطريق التزايد على جمهور المشترين إلى أن يصل بسعرها إلى أنسب ثمن متفق عليه مسبقاً بينه وبين مالكها، كما يتم التعاقد عليها بمجرد الإرساء على المشتري، ولذلك ليست "الخبرة والتثمين" من أعمال السمسرة لما في العملين من تباين، حيث لا دخل للسمسار في تثمين السلعة المراد بيعها أو تصنيفها، وأيضاً فالخبير المثمن لا يمكن اعتباره وكيلاً بالعمولة حيث لا يتعاقد مع من يرسو عليه المزاد سواء باسمه أو لحساب غيره، أو باسم ولحساب غيره، نما ينحصر دور الخبير المثمن في الحصول على أنسب الأسعار التي يرضى عنها عميله.

وقد ذهبت محكمة النقض إلى أن العقد في المزايدات لا يتم إلا برسو وافتتاح المزاد، والإيجاب يكون من جانب المزايد بالتقدم بالعطاء، أما القبول فلا يتم إلا بإرساء المزاد.

وعلى ذلك يمكن تعريف الخبرة والتثمين بأنها "**عقد بمقتضاه يتعهد الخبير المثمن لعميله بتقديم خبرته في تصنيف وتثمين الأشياء المراد بيعها وعرضها للجمهور عن طريق المزايدة عليها وذلك بمقابل يتفق عليه بحيث لا يزيد في حده الأقصى عما يحدده القانون**".

---

(١) راجع: د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، طبعة ١٩٩٢، بند ١٤٦.

وعلى ضوء ما تقدم فإن عمل الخبير يمر بمرحلتين:

المرحلة الأولى: تصنيف وتثمين الشيء المراد بيعه:

يقصد بتصنيف السلع: العمل الذي يتمثل في تجميع السلع المراد بيعها وفق ضوابط وأسس معينة يراعى فيها الصنف والمكونات والعناصر والوصف التفصيلي والأهمية التاريخية أو الفنية أو الثقافية أو العلمية ودرجة الجودة (التجانس) تلك المعطيات التي تتوافر في المهن الحرة.

ويقصد بالتثمين: تقدير الأشياء المراد بيعها وفقاً لقيمتها السوقية، ويرجع تقدير هذا الثمن إلى عدة عوامل منها: ما هو تاريخي، أو فني، أو علمي، أو ثقافي، وكذلك الشروط الواجب توافرها في المباني، ونسبة التميز وكذلك عامل الندرة والجسات بالنسبة للعقارات.

وفي سبيل ذلك يقوم الخبير بمعاينة الشيء المعد للبيع والتعرف على مواصفاته ومكوناته وأهميته التاريخية والفنية والعلمية والثقافية، ثم يعكف بعد ذلك على إعداد تقرير شامل يتناول فيه العناصر التي يعتمد عليها في تحديد ثمن الشيء المراد بيعه. وكل هذه الأعمال تعتمد أساساً على الخبرة والكفاءة الشخصية والعلمية واستثمار الملكات الفكرية والمهارات المكتسبة.

المرحلة الثانية: اتخاذ إجراءات البيع بالمزاد:

وفي هذه المرحلة أيضاً: يستخدم الخبير ملكاته الفكرية ومهاراته المكتسبة من خلال أعماله وقدراته الذاتية في استقطاب جمهور المتزايدين وصولاً إلى أنسب الأسعار وأفضلها لدى العميل.

من كل ما سبق، يتضح بجلاء لا يشوبه أي شك: أن مهنة "الخبرة والتثمين" تعد إحدى صور المهن الحرة: المحاماة والطب، والمحاسبة ... الخ التي تخرج عن نطاق الأعمال التجارية المنصوص عليها في القانون التجاري لاعتمادها على الملكات الشخصية والخبرة دون الأنشطة التجارية كالسمسرة أو الوكالة بالعمولة.

وهي مهنة لها طبيعة قانونية خاصة متميزة تعتمد على ملكات وخبرات عملية بالإضافة إلى أنه يشترط في صاحبها الحصول على مؤهل علمي عالي.