

بيع المنقول بالمزاد العلني أمام الهيئات القضائية

## *Sale of movable property by public auction before judicial bodies*

سليم سعدي طالب دكتوراه علوم (قانون خاص)

كلية الحقوق، جامعة الجزائر

PhD student, University Algiers

saadi-salim@hotmail.com

تاريخ النشر: 2023/06/11

تاريخ القبول: 2023/06/09

تاريخ إرسال المقال: 2023/05/19

### الملخص:

نص المشرع الجزائري في المادة 96 من القانون المدني على أنه "لا يتم العقد في المزادات إلا برسو المزاد، ويسقط المزاد بمزاد أعلى ولو كان باطلا"، حيث لم يحدد تعريفا واضحا للبيع بالمزاد العلني على خلاف ما نص عليه بخصوص المنقول في المادة 683 الفقرة الأولى من نفس القانون، ويتنوع بيع المنقول بالمزاد العلني أمام الهيئات القضائية، بين البيع الرضائي للمنقول في المزاد العلني، الذي يتم أمام محافظ البيع، وبين البيع الجبري للمنقول في المزاد العلني، الذي يتم أمام المحضرين القضائيين، وبين هذه الهيئات القضائية، تتداخل عملية بيع المنقول في المزاد العلني، وتقل معها فعالية النصوص القانونية المنظمة للمزايدة العلنية على المنقولات

الكلمات المفتاحية: المنقولات، البيع الرضائي - البيع الجبري، المزاد العلني، المحضر.

### Abstract :

Algerian legislator stipulated in Article 96 of the Civil Code that "a contract in auctions is not concluded unless the auction is awarded, and the auction is forfeited by a higher auction, even if it is invalid." He did not specify a clear definition of selling by public auction, contrary to what was stipulated regarding the movable in Article 683, the first paragraph. From the same law, the sale of movables by public auction before judicial bodies varies between the consensual sale of movables in the public auction, which takes place before the sales governor, and the compulsory sale of movables in the public auction, which takes place before judicial bailiffs, and between these judicial bodies, the process of selling movables overlaps in the public auction, and with it the effectiveness of the legal texts regulating public bidding on movables decreases

### Keywords:

Movables - Consensual sale - Forced sale - Public auction - judicial

## مقدمة

مما لا شك فيه أن البيع بالمزاد العلني يعد من أهم البيوع التي عرفت انتشارا واسعا لذلك اهتمت بها التشريعات حيث جعلت لها من الإجراءات العملية المتتابعة والصارمة، كما تتدخل في عملية البيع العديد من المصالح بما فيهم القضاء الذي أصبح دوره يتجاوز اصدار الأحكام القضائية ويمتد إلى عملية التنفيذ وبيع الأموال المحجوزة جبرا بالمزاد العلني.

ولقد أولى المشرع الجزائري عناية خاصة لهذا النوع من هذا البيوع ودليل ذلك كثرة النصوص التشريعية والتنظيمية التي عاجلت مختلف مراحل وإجراءاته، رغم أنه لم يحدد تعريفا واضحا له على خلاف ما نص عليه بخصوص المنقول الذي عرفته المادة 683 الفقرة الأولى من القانون المدني بنصها "كل شيء مستقر بحيزه وثابت فيه ولا يمكن نقله منه دون تلف فهو عقار وكل ما عدا ذلك من شيء فهو منقول".

إن بيع المنقول بالمزاد العلني أمام الهيئات القضائية، ويتعلق الأمر بأعوان القضاء المفوض لهم بقرار من وزير العدل حافظ الأختام، ممارسة مهام البيع بالمزاد العلني للمنقول، سواء كان البيع رضائيا، يتولاه محافظ البيع بالمزايدة، أو كان البيع جبريا، يتولاه المحضر القضائي.

وبين هؤلاء الضباط العموميين من أعوان القضاء، تتداخل عملية بيع المنقول في المزاد العلني، لا سيما البيع الجبري منه، وتقل معها فعالية النصوص القانونية المنظمة للمزايدة العلنية على المنقولات، لنطرح الإشكالية التالية.

### ما مدى تحقيق المشرع الجزائري للفعالية في بيع المنقول بالمزاد العلني أمام الهيئات القضائية ؟

للإجابة على هذه الإشكالية مبحثين، الأول نتطرق فيه إلى بيع المنقول بالمزاد العلني أمام المحضر القضائي، أما المبحث الثاني فسوف نخصه لبيع المنقول بالمزاد العلني أمام محافظ البيع بالمزايدة.

### المبحث الأول : بيع المنقول بالمزاد العلني من طرف المحضر القضائي

عقب صدور أول قانون ينظم مهنة المحضر القضائي في الجزائر (القانون 91-03، 1991، صفحة 25) لم يرق المشرع آنذاك بإجراء أي تعديل على قانون الإجراءات المدنية، في ما يخص طرق التنفيذ، رغم أن مبرر التعديل كان يفرض وجوده، فاستمر العمل به، غير أنه عمليا تم إلغاء مصالح التبليغ والتنفيذ من المحاكم (بن هدنة، 2009، صفحة 13).

فأصبح لدى المحضر القضائي في ظل هذا القانون، صفة الضابط العمومي، يتم تعيينه من قبل وزير العدل حافظ الأختام في دائرة اختصاص محكمة معينة، يتولى تسيير مكتب عمومي لحسابه الخاص وتحت مسؤوليته، إلى غاية تاريخ 20 فيفري 2006 بصدور قانون رقم 06-03 (القانون 06-03، 2006، صفحة 21)، الذي ألغى قانون رقم 91-03،

وأبقى على الطابع الحر للمهنة حيث عرفت المادة 04 من (القانون 06-03، 2006) بأنه : المحضر القضائي بأنه "ضابط عمومي مفوض من السلطة العمومية، يتولى تسيير مكتب عمومي لحسابه الخاص وتحت مسؤوليته"، كما

مددت المادة 2 منه، الاختصاص الإقليمي من دائرة اختصاص المحكمة المعين بها إلى دائرة الاختصاص الإقليمي للمجلس القضائي التابع له، كما خصّه المشرع في المادة 611 من ق إ م إ (القانون رقم 08-09، 2008، صفحة

3)، بأنه الشخص الوحيد، المؤهل قانونا والمكلف بإجراءات التنفيذ، حيث فُوضت له السلطات، جزءا من صلاحياتها

تحت رقابتها، ويقوم بواجباته التي حددها القانون، بناء على طلب ذوي الشأن دون إذن قضائي، إلا في الحالات التي أوجب فيها القانون طلب الإذن من القضاء للقيام بإجراءات معينة.

### المطلب الأول : الإجراءات الأولية لبيع المنقول بالمزاد العلني من طرف المحضر القضائي

يختص المحضر القضائي بعملية البيع الجبري في القانون الجزائري، و يمكن لهذا الأخير أن يتخلى عن تلك الصلاحية لمحافظ البيع بالمزاد العلني، حيث نصت المادة 705 ق.إ.م.إ: " يتم البيع بالمزاد العلني من طرف المحضر القضائي، و يجوز أن يتخلى عنه إلى محافظ البيع، و في هذه الحالة يتولى المحضر القضائي شخصياً تسليم أوراق التنفيذ ومحضر الجرد للأموال المحجوزة إلى محافظ البيع مقابل وصل إبراء".

### الفرع الأول : أجل البيع بالمزاد العلني

الغاية منه هو منح فرصة أخرى للمدين ليبادر إلى الوفاء تفادياً لوقوع البيع وهي في نفس الوقت مدة كافية للقيام بإجراءات النشر والإعلان بما يحقق إعلام أكبر عدد ممكن من الراغبين في الشراء لتشتد المنافسة عند المزايدة وبالتالي ترتفع حصيلة التنفيذ (Serge & Tony, 2004/2005, p. 448)

وحدد في قانون الإجراءات المدنية والإدارية أجلين يجب مراعاتهما لإجراء البيع القضائي

- **الأجل الأول :** متعلق بالمدة التي يجب أن يتم البيع خلاله وهو أجل ستة أشهر من تاريخ التبليغ الرسمي للحجز، ما لم يتفق الطرفان على إيقافه لسبب من الأسباب، بحسب المادة 1/703 ق.إ.م.إ " يكون الحجز والإجراءات التالية له قابلين للإبطال، إذا لم يتم البيع خلال أجل ستة (06) أشهر ابتداء من تاريخ التبليغ الرسمي للحجز إلى المحجوز عليه، ما لم يكن قد تم إيقاف البيع باتفاق الخصوم أو بحكم قضائي".

- **الأجل الثاني :** حددت الفقرة الثانية من المادة 1/704 ق.إ.م.إ " تباع الأموال المحجوزة بالمزاد العلني، بعد إعادة جردها، إما بالتجزئة أو بالجملة، وفقاً لمصلحة المدين . و يجرى البيع بعد مضي مدة عشرة (10) أيام من تاريخ تسليم نسخة من محضر الحجز وتبليغه رسمياً، إلا إذا اتفق الحاجز والمحجوز عليه على تحديد أجل آخر لا تزيد مدته القصوى على ثلاثة (03) أشهر".

### الفرع الثاني : إجراءات النشر والإشهار

تنص المادة 707 ق.إ.م.إ على " ينشر إعلان البيع بكل وسائل النشر التي تتناسب وأهمية الأموال المحجوزة لاسيما في -لوحة الإعلانات بالمحكمة التي وقع في دائرة اختصاصها الحجز - لوحة الإعلانات بكل من البلدية و مركز البريد و قبضة الضرائب التي توجد في دائرة اختصاصها الأموال المحجوزة - في جريدة يومية وطنية إذا كانت قيمة الأموال المحجوزة تتجاوز مائتي ألف دينار (200.000 دج)

كما يجوز أن يعلق الإعلان في الساحات و الأماكن العمومية . يثبت تعليق الإعلان حسب الحالة بتأشيرة رئيس أمناء الضبط و رئيس المجلس الشعبي البلدي أو أحد الأعوان من الإدارات الأخرى، و يثبت النشر بنسخة من الجريدة "

وجاء ذكر هذه الوسائل للإشهار التي حددتها المادة 707 ق.إ.م.إ على سبيل المثال لا الحصر، إذ يمكن استعمال وسائل الاتصال الحديثة كالانترنت وغيرها من وسائل التواصل الاجتماعي الفيسبوك، التي أضحت في الآونة الأخيرة من أكثر الوسائل جذبا للمزايدين

### المطلب الثاني : الإجراءات النهائية لبيع المنقول بالمزاد العلني من طرف المحضر القضائي

أول إجراء يقوم به المحضر القضائي القائم بعملية البيع، أن يعيد جرد الأموال المحجوزة و تحرير محضر بذلك بحسب ما نصت عليه المادة 1/708 ق.إ.م.إ " لا يجري البيع بالمزاد العلني، إلا بعد إعادة جرد الأموال المحجوزة وتحرير محضر بذلك يبين فيه المحضر القضائي أو محافظ البيع ما يكون قد نقص منها ". والغرض من ذلك هو حصر الأشياء الموجودة فعلا على الطبيعة عند البيع، ومدى مطابقتها لمحضر الحجز الأول أو محضر الجرد عند تدخل الدائنين الآخرين.

### الفرع الأول : طريقة بيع المنقول بالمزاد العلني من طرف المحضر القضائي

أولا / البيع بالخصص أو بالحصصة الواحدة: للمحضر القضائي أن يحدد طريقة البيع بالمزاد العلني فيما أن يقرر بيع الأشياء بالجملة أو التجزئة حيث نصت المادة 704 ق.إ.م.إ " تباع الأموال المحجوزة بالمزاد العلني بعد إعادة جردها إما بالتجزئة أو بالجملة وفقا لمصلحة المدين "

وتجري المزايدة بحضور أربعة مزايدين كحد أدنى وإلا أجل البيع إلى تاريخ لاحق، بحسب ما نصت عليه المادة 708 الفقرة الثانية " ولا يجري البيع إلا إذا حضر عدد من المزايدين يزيد عن ثلاثة -3- أشخاص، وإلا أجل البيع إلى تاريخ لاحق " ثانيا / مكان البيع : تتم عملية البيع عن طريق المزايدة في المكان الذي توجد فيه الأموال المحجوزة أو في أقرب مكان عمومي أو في محل مخصص لذلك، أو بمكتب المحضر القضائي، بحسب قيمة الأموال المحجوزة المراد بيعها في المزاد العلني، حيث نصت المادة 1/706 ق.إ.م.إ " يجري البيع في المكان الذي توجد فيه الأموال المحجوزة أو في أقرب مكان عمومي أو في محل مخصص لذلك، و يجوز أن يجري البيع في مكان آخر بأمر على عريضة إذا كان يضمن أحسن عرض ".

### الفرع الثاني : محضر البيع برسو المزاد

أولا / رسو المزاد: رسو المزاد لمن تقدم بأعلى عرض، بعد المنادة ثلاث مرات متتالية يفصل كل منها مدة دقيقة على الأقل حسب ما نصت عليه المادة 1/715 يثبت رسو المزاد بمحضر البيع بالمزاد العلني لمن تقدم بأعلى عرض بعد المنادة ثلاث (3) مرات متتالية يفصل بين كل منها مدة دقيقة على الأقل و في حالة ما إذا نتج عن بيع جزء من الأموال المحجوزة مبلغ كاف للوفاء بالديون المحجوزة من أجلها بالإضافة إلى المصاريف القضائية، يتوقف القائم بالبيع عن بيع باقي الأشياء المحجوزة و يرفع الحجز عنها بقوة القانون.

ولا يصح رسو المزاد إلا إذا تجاوز المبلغ المقترح من المزايد مبلغ الدين إضافة إلى مصاريف التنفيذ والحجز والبيع ، فإذا لم يصل المبلغ المقترح إلى هذا الحد أو كان عدد المزايدين اقل من 4 أشخاص يسحب المحضر القضائي المنقول ويقوم بتأجيل عملية بيعه لمدة 15 يوما مع إعادة الإجراءات التي قام بها في محاولة البيع الأولى المذكورة أعلاه وفي هذه المرة يباع المنقول بأي ثمن وبأي عدد الحضور وهذا ما نصت عليه المادة 712 من ق ا م ا.

**ثانيا / دفع الثمن :** يجب على المحضر القضائي القائم بالبيع بالمزاد العلني أن يستوفي الثمن فوراً على من رضى عليه، و في الأجل المحدد في شروط البيع، و في حالة عدم حصول ذلك، يجب على القائم بالبيع أن يبادر إلى إعادة البيع في أجل خمسة عشر يوم من تاريخ البيع الأول، و إذا لم يقم من أشرف على عملية البيع بذلك فإنه يكون ملزماً بالثمن، و بالتالي يمكن التنفيذ عليه طالما أن محضر البيع هو سند تنفيذي تجاه من أشرف على البيع و يعتبر هذا جزءاً على تقصيره بما هو واجب عليه فعليه بمقتضى القانون وهذا ما نصت عليه المادة 2 / 714 "يكون المحضر القضائي أو محافظ البيع ملزماً بالثمن، إذا لم يستوفه من الراسي عليه المزاد فوراً أو في الأجل المحدد في شروط البيع، ولم يبادر إلى إعادة البيع خلال أجل خمسة عشر (15) يوماً من تاريخ البيع"

لا تسلم الأشياء المبيعة إلى المشتري إلا بعد أن يدفع الثمن، و في حالة تخلفه أو رفضه دفع الثمن، تعاد عملية البيع على نفقته، وأن يتم البيع بأي ثمن و يلزم بفرق الثمن بين العرض الثاني وعرضه في حالة ما إذا كان العرض الثاني أقل، و بالمقابل ليس له الحق في طلب الزيادة في الثمن إذا بيع بثمن أعلى.

**ثالثاً / البيع أثناء تداخل الحاجزين :** في حالة ما إذا تم الحجز، و تدخل حاجز آخر أو حاجزين آخرين، و في حالة تقاعس الحاجز الأول عن اتخاذ إجراءات البيع، جاز لمن يهيمه التعجيل أن يطلب من المحضر القضائي إجراء البيع بعد أن يقوم بإجراءات النشر والإعلان، و في هذه الحالة يتم إخطار المحجوز عليه و بقية الحاجزين بتاريخ وساعة ومكان البيع. وقد يثار إشكال في حالة ما إذا كان مقدار الحاجز الثاني يتجاوز مقدار الحاجز الأول، ففي هذه الحالة هناك فرضيتين وهما

– **الفرضية الأولى :** إذا لم تكن الأموال المحجوزة قد بيعت و في هذه الحالة يجري توحيد الحاجزين على المحضر القضائي القائم بالبيع بالمزاد العلني وأن لا يتوقف عن البيع حتى سداد المبلغ الإجمالي للحجزين

– **الفرضية الثانية :** أما في حالة ما إذا كانت الأموال المحجوزة قد تم بيعها، فإن الحجز الثاني يعتبر بمثابة اعتراض على المتحصل من البيع، و يترتب عليه إجراء التوزيع بين الدائنين كل بنسبة دينه و هذا ما نصت عليه المادة 711 ق.إ.م.إ "إذا كان الطلب الثاني للحجز يتجاوز في مقداره الحجز الأول يجري توحيد الحاجزين، إلا إذا كانت الأموال المحجوزة في الحجز الأول قد بيعت و في هذه الحالة يعتبر الحجز الثاني بمثابة اعتراض على المتحصل من البيع، و يترتب عليه إجراء التوزيع بين الدائنين كل بنسبة دينه".

### المبحث الثاني : بيع المنقول بالمزاد العلني من طرف محافظ البيع

اعتبر القانون رقم 07-16 (القانون رقم 07-16، 2016، صفحة 5) محافظ البيع بالمزاد العلني، ضابطاً عمومياً مفوض من قبل السلطة العمومية يتولى تسيير مكتب عمومي لحسابه الخاص و تحت مسؤوليته، يوضع مكتبه

تحت رقابة وكيل الجمهورية لمكان تواجده، و يمتد الاختصاص الإقليمي لمكتبه إلى اختصاص المجلس القضائي التابع له، كما اعتبره وكيلًا في عمليات البيع التي تدخل في اختصاصه، واعتبر هذه الوكالة عقدا مدنيا يخضع للقواعد المنصوص عليها في القانون المدني، حيث يمكن انتداب محافظ البيع بالمزايدة قضائيا أو بالتماس من الخواص للقيام بعمليات التقييم والبيع التي تدخل في مجال اختصاصه، فيكون وكيلًا قانونيا في العمليات المذكورة، وعليه فإن محافظ البيع بالمزايدة يقوم بعمليات البيع الرضائي وعمليات البيع القضائي.

### المطلب الأول : البيع القضائي للمنقول بالمزاد العلني من طرف محافظ البيع

لقد ظل محافظ البيع، يمارس مهنة البيع بالمزاد العلني أكثر من عشرين سنة، استنادا على الأمر رقم 02-96 المؤرخ في 10/01/1996 (الأمر رقم 02-96، 1996، صفحة 11)، وفي الوقت الذي كان فيه محافظ البيع يطالب من الوزارة الوصية - وزارة العدل - منح صلاحية كل ما هو بيع بالمزاد إلى محافظ البيع بحكم التخصص، جاء قانون الإجراءات المدنية والإدارية، عكس التوقعات، حيث أسند مهمة بيع المنقول المحجوز إلى المحضر القضائي بحسب ما جاء في المادة 705 ق ا م ا.

### الفرع الأول : دور محافظ البيع بالمزايدة في البيع القضائي للمنقول

منح المشرع كأصل عام للمحضر القضائي بيع المنقول المحجوز، إلا أنه أجاز له التخلي عن عملية البيع المحجوز لمحافظ البيع، حيث يتولى المحضر القضائي شخصا تسليم أوراق التنفيذ ومحضر الجرد للأموال المحجوزة إلى محافظ البيع، مقابل وصل إبراء يسلمه له هذا الأخير، حسب نص المادة 705 ق ا م ا في قسمه السادس تحت عنوان-إجراءات بيع المنقولات المحجوزة- .

وجعل المشرع الجزائري دور محافظ البيع بالمزايدة، دورا ثانويا رغم أنه الأصل في البيع بالمزاد العلني، فإنه لم يوفق باستعماله لمصطلح التخلي عندما نص في المادة 705 ق ا م ا - بعبارة - يتم البيع بالمزاد العلني من طرف المحضر القضائي، ويجوز أن يتخلى عنه إلى محافظ البيع...-حيث يشعرك مصطلح التخلي بنوع من التفضيل بين ضابطين عموميين محلفين معينين من نفس الوزارة - وزارة العدل - ويجوزان على نفس الختم وهو ختم الدولة، فكان الأجدر على المشرع أن يجد مصطلحا آخر مثلا مصطلح الإحالة فتصبح الفقرة كالتالي يتم البيع بالمزاد العلني من طرف المحضر القضائي، ويجوز أن يحيله إلى محافظ البيع...-

أما الفقرة الثانية من المادة 705 ق ا م ا، فقد حملت الدائن الحاجز المصاريف الإضافية الناتجة عن التخلي، ولست أدري ما هي المصاريف الإضافية التي يقصدها المشرع حيث أن الفقرة الأولى من المادة تبين أن عملية التسليم هي عملية إدارية بحثة، لا تستوجب مصاريف إضافية وهي عبارة عن أوراق أو مستندات البيع بالمزاد العلني متمثلة في الأمر بالبيع الصادر عن السيد رئيس المحكمة، محضر الحجز التنفيذي، محضر الجرد، ومحضر إعادة الجرد، أما المنقول المحجوز المراد بيعه عادة ما يبقى في مكان حجزه .



ثم إذا كانت هناك مصاريف إضافية كما نص المشرع لماذا يتحملها الدائن الحاجز رغم أنه ليست له علاقة بموضوع التخلي الذي يحدث بين المحضر القضائي ومحافظ البيع، خاصة وأن المشرع لم يلزم المحضر القضائي بموضوع التخلي وإنما جعله جائزا وليس مجبرا، ومن هنا نرى أن المشرع قد جانب الصواب مرة أخرى، فكان من البديهي أن لا يتحمل الدائن الحاجز أي مصاريف إضافية، بل يتحملها المحضر القضائي المتخلي عن الملف طواعية وبمحض إرادته.

### الفرع الثاني : إجراءات البيع القضائي للمنقول من طرف محافظ البيع بالمزايدة

تتنوع إجراءات البيع القضائي للمنقول من طرف محافظ البيع بالمزايدة بين الإجراءات الأولية (أولا)، وبين الإجراءات البعدية (ثانيا)

#### أولا / الإجراءات الأولية لبيع المنقول قضائيا من طرف محافظ البيع بالمزايدة

يبدأ محافظ البيع بالقيام بإجراءات البيع، بعد أن يستلم ملف البيع المتمثل في المستندات القانونية التي تمكنه من بداية إجراءات البيع بالمزاد العلني، متبعا لجميع الخطوات المنصوص عنها في قانون الإجراءات المدنية والإدارية.

**1 - إعادة جرد الأموال المحجوزة :** أول إجراء يقوم به وفقا للمادة 708 من ق ا م ا هو إعادة جرد الأموال المحجوزة وتحرير محضر بذلك يبين ما يكون قد نقص منها، وهنا لم يذكر المشرع الإجراء الذي يتخذه محافظ البيع إذا وجد أن الأموال المنقولة المراد بيعها ناقصة، خاصة إذا كان هذا النقص كبير يؤثر على مردود عملية البيع المرتبطة بقيمة الدين، هل يواصل إجراءات البيع الذي نص عليها المشرع أم يرفع تقرير إلى رئيس المحكمة يعلمه بالفارق الموجود بين عملية الجرد الأولى الذي قام بها المحضر القضائي قبل أن يسلمه الملف وبين عملية إعادة الجرد التي قام بها، لكن على ما يبدو من خلال النص أنه غير مطالب بذلك، ويكفيه أن يشير على هذا النقص في محضر يقوم بتحريره ليعتمد على الأموال التي وجدها لبداية الإجراءات التي تلي عملية إعادة الجرد.

**2 - الإشهار لبيع المنقول المحجوز :** يحق له الإعلان عن البيع بالمزاد العلني بكل وسائل النشر، ويتضمن الإعلان على الخصوص اسم المحجوز عليه وتاريخ وساعة البيع والمكان الذي يجري فيه ونوع الأموال المحجوزة ومكان تواجدها وأوقات معاينتها وشروط البيع والتمن الأساسي للبيع الذي لا يقل عن قيمة الدين هذا ما نصت عليه المادة 706 ق ا م ا، كما نصت المادة 707 منه على وجوب نشر إعلان البيع بكل وسائل النشر التي تتناسب وأهمية الأموال المحجوزة خاصة نشره في لوحة الإعلانات بالمحكمة التي وقع في دائرة اختصاصها الحجز، وكذا لوحة الإعلانات بكل من البلدية ومركز البريد وقباضة الضرائب التي توجد في دائرة اختصاصها الأموال المحجوزة، غير أنه يقوم بإجراء آخر لا يقوم به عادة المحضر القضائي، ولا ليس واجبا عليه نشر الإعلان في جريدة يومية وطنية إلا إذا كانت الأموال المحجوزة تتجاوز مبلغ مائتي ألف دينار جزائري (2000.000 دج)، كما أجاز له المشرع تعليق الإعلان في

الساحات والأماكن العمومية إن رأى في ذلك مصلحة لجلب أكبر عدد من الزبائن، ويثبت تعليق الإعلان بتأشيرة رئيس أمناء الضبط ورئيس المجلس الشعبي البلدي أو احد الأعوان بالنسبة لمركز البريد وقباضة الضرائب.

الملاحظ من خلال ما سبق، أن المشرع عند ذكره لمحتوى ومضمون الإعلان، أهمل أهم مستند قانوني تنطلق من خلاله إجراءات بيع المحجوز بالمزاد العلني، وهو وجوب ذكر الأمر بالحجز الصادر عن رئيس المحكمة، كبداية ومنطلق لباقي الإجراءات التي ذكرناها، غير أن الملاحظ ميدانيا من خلال إعلانات بيع المحجوز بالمزاد العلني المنشورة في الجرائد اليومية الوطنية، تبدأ بذكر الأمر بالحجز بالنسبة للأموال المحجوزة والأمر بالبيع بالنسبة للمؤسسات المفلسة، كما يلاحظ أن المشرع عند ذكره وجوب أن يتضمن الإعلان الثمن الأساسي الذي لا يقل عن قيمة الدين، كان عليه إضافة المصاريف القضائية وأتعاب القائم بعملية البيع، وهذا ما استدركه محافظ البيع من خلال الإعلانات التي ينشرها بحيث يضيف عبارة (الأتعاب والمصاريف القضائية).

كما يلاحظ أن المشرع لم يذكر النشر عبر وسائل التواصل الاجتماعي وذلك راجع إلى أن هذا الفضاء لم يكن متاحا عند صدور قانون الإجراءات المدنية والإدارية سنة 2008، وفيما يخص بتثبيت تعليق الإعلان لست أدري لماذا اشترط تأشيرة رئيس البلدية ولم يشترط تأشيرة رئيس المحكمة وتأشيرة رئيس مركز البريد وتأشيرة رئيس قباضة الضرائب واكتفى بتأشيرة الأعوان، غير أن الواقع العملي يبين أن رئيس البلدية لا يقوم بالتأشير على الإعلان، بل يقوم به العون الموجود في مكتب التنظيم العام بالبلدية.

## ثانيا / الإجراءات البعدية لبيع المنقول قضائيا من طرف محافظ البيع بالمزايدة

### 1 - طريقة بيع المنقول المحجوز

أ - المحاولة الأولى لبيع المنقول المحجوز : إذا استوفى محافظ البيع الإجراءات المذكورة أجرى البيع في المكان الذي توجد فيه الأموال المحجوزة، أو في أقرب مكان عمومي سواء في مكتبه أو في قاعة الحفلات أو قاعة السينما، كما يجوز له تنظيم عملية البيع في أي مكان يراه مناسبا إذا كان يراه انه يضمن أحسن عرض، وفي هذه الحالة يكون بأمر على عريضة يؤشر عليها رئيس محكمة تواجد الأموال المنقولة، وعندما يحين تاريخ وساعة البيع التي يكون قد ذكرها في الإعلان سابقا، يتوجه إلى مكان البيع ليفتح عملية البيع بالمزايدة، حيث لا يمكنه افتتاح جلسة البيع إلا إذا حضر عدد من المزايدين يزيد عن ثلاثة أشخاص، وإلا أجل البيع إلى تاريخ لاحق، بمعنى أنه لا يحق له البدء في البيع إلا إذا حضر أربع (04) أشخاص على الأقل وهذا ما نصت عليه الفقرة الثانية من المادة 708 ق ا م ا، ولقد أسئ فهم هذا النص من طرف بعض المحافظين، حيث كانوا يفتتحون جلسة البيع بحضور ثلاثة (03) مزايدين مما أدى ببعض المزايدين بتقديم شكاوى ضدهم لدى الغرفة الجهوية التابعين لها.



ب - المحاولة الثانية لبيع المنقول المحجوز يؤجل البيع إلى تاريخ لاحق إذا كانت العروض ضعيفة بمعنى أنها لم تتجاوز أو لم تصل إلى قيمة الدين المنصوص عليها في الأمر بالحجز الصادر عن رئيس المحكمة. اذن عملية تأجيل البيع تكون لعدم وجود النصاب القانوني للمزايدين المحدد بأربعة أشخاص على الأقل، أو لعدم بلوغ العرض قيمة الدين أو أكثر، وفي هذه الحالة يؤجل البيع لمدة خمسة عشر (15) يوماً تحسب من تاريخ إجراء عملية البيع الغير منتج للأسباب المذكورة، مع إعادة التعليق والنشر وفقاً للمادة 707 من (القانون رقم 08-09، 2008، صفحة 3).

وإخطار المحجوز عليه بتاريخ البيع، وفي هذا التاريخ تباع الأموال المحجوزة لمن يقدم أعلى عرض وبأي ثمن دون التقيد بعدد المزايدين المنصوص عليه في المادة 708 ووفقاً للمادة 712 (القانون رقم 08-09، 2008، صفحة 3). ويلاحظ أن المشرع ذكر إخطار المحجوز عليه بتاريخ البيع في المحاولة الثانية لعملية البيع، ولم يذكر الإخطار في المحاولة الأولى، وسبب ذلك راجع إلى أن محاولة البيع الأولى يتوجب عليه أن لا يبيع المال المحجوز أقل من قيمة الدين كما جاء في الأمر القضائي، أما في المحاولة الثانية فإن البيع سيتم بأي عدد الحضور ولو كان بحضور مزاييد واحد، وبأي ثمن مهما كان قريباً من قيمة الدين أم بعيداً، ولما كان هذا القرار قراراً خطيراً على منقولات المحجوز عليه أوجب المشرع ضرورة إخطاره.

والملاحظ في المادة 712 ق 1 م 1، أن المشرع لم يوفق مرة أخرى حيث عرض مصلحة المحجوز عليه إلى ضرر كبير، عندما نص على بيع الأموال المحجوزة لأعلى عرض وبأي عدد الحضور، ذلك أن المزايدين ومع مرور مشاركاتهم في المزايدات العلنية يكسبون تجربة قانونية تجعلهم يستغلون المادة المذكورة لصالحهم حيث ينتظرون المحاولة الثانية للبيع لكي يقدموا عروضاً أقل بكثير من قيمة الدين ومما قدموه في المحاولة الأولى ليظفروا بحصة البيع بقوة القانون، مما يوقع محافظ البيع في صراع مزدوج، حيث إذا قام ببيع الحصة في المحاولة الثانية اتهمه المحجوز بأنه باع بثمان بخس، وإذا أراد أن يكون أكثر عدل من الملك وقام بمحاولة ثالثة اتهمه المزايد المقدم لأعلى عرض بأنه لم يقف عند النص القانوني ولم يطبق صريح القانون، فكان على المشرع أن ينص في المحاولة الثانية أن العرض ينبغي أن لا يكون أقل من العرض الذي قدم في المحاولة الأولى.

2 - دفع ثمن بيع المنقول المحجوز: نصت المادة 713 ق 1 م 1، على أن المزاد يرسو على الشيء المباع لمن تقدم بأعلى عرض ولا يسلم له الشيء المباع إلا بعد دفع ثمنه، ويعتبر هذا الإجراء الأصل في بيع المال المحجوز، ومعنى ذلك أنه إذا انعقدت جلسة البيع وقدم آخر مزاييد أعلى عرض يثبت رسو المزاد بمحضر البيع بالمزاد العلني بعد المناذاة ثلاث (03) مرات متتالية، يفصل بين كل منها دقيقة على الأقل.

ونرى أن مدة الدقيقة التي نص عليها المشرع التي تفصل بين المناذاة الثلاث طويلة جدا تجعل من عملية المزايدة عملية مملّة ومتعبة خاصة إذا كانت عملية البيع فيها حصص كثيرة، وكان أنسب أن تترك هذه المدة إلى تقدير محافظ البيع الذي يملك تجربة أكسبته هذه التقنية.

فإذا نتج عن بيع جزء من الأموال المحجوزة مبلغ كاف للوفاء بالديون المحجوز من أجلها والمصاريف يتوقف محافظ البيع عن بيع باقي الحصص المحجوزة، ويرفع الحجز عنها بقوة القانون.

ولقد ألزم المشرع محافظ البيع بالثمن إذا لم يستوفه من الراسي عليه المزاد فوراً أو في الأجل المحدد في شروط البيع، ولم يبادر إلى إعادة البيع خلال أجل أقصاه خمسة عشر (15) يوماً من تاريخ البيع، واعتبر محضر البيع برسو المزاد سنداً تنفيذياً يلزمه بثمن البيع، وهنا تبدو أن مسؤولية محافظ البيع مسؤولية خطيرة بحيث تتوجب عليه ضبط عملية تحصيل الثمن ضبطاً دقيقاً وصارماً حتى لا يتملص الراسي عليه المزاد عن دفع الثمن، إلا أن عملية دفع الثمن الفوري عملية قد تكون مستحيلة خاصة إذا كانت حصص البيع كثيرة وثمرتها كبيرة.

والمتعارف عليه في بيوع المزايدة أن الراسي عليه المزاد يدفع عربوناً يقدر بـ 21% من ثمن حصة البيع وبعد ذلك يسدد باقي الثمن لدى الخزينة العمومية في أجل أسبوع، فإذا لم يستوف محافظ البيع الثمن الكلي لحصة أو حصص البيع من الراسي عليه المزاد، وحتى لا يكون ملزماً بدفع الثمن أوجب عليه المادة 714 ق م ا، إعادة برمجة عملية البيع في أجل أقصاه خمسة عشر (15) يوماً من تاريخ البيع، وهنا تقع المسؤولية كاملة على الراسي عليه المزاد المتخلف عن تسديد باقي الثمن، حيث تعاد عملية البيع على نفقته وتباع الحصص بأي ثمن، ويلزم بفرق الثمن بين الذي عرضه وثن إعادة البيع، وليس له الحق في طلب الزيادة في الثمن إذا بيع بثن أعلى، ويعتبر محضر البيع برسو المزاد، سنداً تنفيذياً بفرق الثمن تجاه الراسي عليه المزاد المتخلف عن دفع ثمن الشيء المباع.

**3 - محضر رسو المزاد في المنقول المحجوز:** إذا تمت عملية البيع بالمزاد العلني وفق الإجراءات الصحيحة المذكورة قام محافظ البيع بتحرير محضر البيع أو محضر رسو المزاد يذكر فيها كل البيانات المعتاد ذكرها في المحاضر الرسمية وعلى الأخص ما ورد ذكره في نص المادة 715 ق م ا بدءاً بالسند التنفيذي الذي بموجبه تم الحجز والإجراءات التي تلتها، لا سيما تاريخ التبليغ الرسمي والتكليف بالوفاء وتاريخ إعلان البيع، وأسماء وألقاب الأطراف، ومبلغ الدين، ونوعية الأموال المنقولة المباعة بالتفصيل، وحضور المحجوز عليه أو غيابيه، والثمن الراسي عليه المزاد وتاريخ الدفع والهوية الكاملة لمن رسي عليه المزاد شخصاً طبيعياً أو معنوياً، ويختتم محضر رسو المزاد بالتوقيع عليه مع الراسي عليه المزاد، وتودع النسخة الأصلية بأمانة ضبط المحكمة.

4 - تسجيل محضر رسو المراد: آخر إجراء يقوم به محافظ البيع هو تسجيل هذا المحضر بمكتب التسجيل التابع للدائرة التي يتم فيها البيع حيث يجب أن يتقدم بتصريح مسبق مؤرخ وموقع من طرفه يتضمن كافة المعلومات عن عملية البيع المزمع إجراؤها وهذا ما نصت عليه المادتين 164/163 من قانون التسجيل (الأمر رقم 76-105، 1976، صفحة 1212)، ويدفع نسبة 2,5% من مبلغ البيع وهي النسبة المحددة في القانون المذكور في مادته 262 سواء كانت البيوع رضائية أو قضائية.

### المطلب الثاني : البيع الرضائي للمنقول بالمراد العلني من طرف محافظ البيع

#### الفرع الأول : الإجراءات الأولية لعملية البيع بالمراد العلني

لقد نص القانون رقم 16-07 المتضمن تنظيم مهنة المحافظ البيع بالمزايدة على القواعد العامة للمهنة وحدد كفاءات تنظيمها وممارستها، كما حدد الاختصاص الإقليمي للمكاتب بالمجلس القضائي، بعد ما كان في الأمر 96-02 المتضمن تنظيم مهنة محافظ البيع بالمزايدة، مقتصرًا على اختصاص المحكمة، وقد أضاف المشرع مصطلح المهام في الفصل الثاني في المادة 12 من القانون المذكور الذي لم يكن مدرجا في الأمر 96-02، حيث كان يطلق عليه مصطلح الوظيفة، الذي أدرجه في عنوان الفصل الثاني بعنوان وظائف محافظ البيع بالمزايدة.

ومعلوم أن مصطلح الوظيفة تعني مجموعة من الواجبات والمسؤوليات مرتبطة بالوظيفة الإدارية والمبتغى من هذا المصطلح كان تحديد صلاحيات محافظ البيع بالمزايدة، وفق ما نصت عليه المادة 6 من الأمر 96-02 على أنه "يمكن انتداب محافظ البيع بالمزايدة قضائيا او بالتماس من الخواص للتقييم والبيع العمومي للمنقولات والأموال المنقولة المادية".

ونجد أن المشرع أبقى على نفس مضمون هذه المادة في القانون 16-07، من خلال نص المادة 13 منه، حيث قام بتعديل عنوان الفصل الثاني وتغيير مصطلح الوظيفة إلى مصطلح المهام، وهو المصطلح المناسب في هذا المقام، ذلك أن محافظ البيع بالمزايدة، "ضابطا عموميا مفوض من قبل السلطة العمومية، يتولى تسيير مكتب عمومي لحسابه الخاص وتحت مسؤوليته" بحسب المادة 4 من قانون 16-07، عكس الموظف الذي يخضع إلى الوظيف العمومي ولا يعمل لحسابه الخاص.

أما إذا حاولنا أن نسقط مضمون هذه المادة على الممارسات الميدانية، فإننا لا نجد أن أمرا قضائيا صدر من الجهات القضائية ينتدب فيه محافظ البيع، أي يلزمه بالقيام بإجراءات البيع بالمزايدة، بل كل الأوامر القضائية الصادرة في مجال البيوع بالمراد العلني والتي هي على نوعين، بيوع التصفية القضائية للشركات التجارية، وبيوع المحجوزات، حيث أن

الأولى يكلف بها المصفي الذي عادة ما يستعين بخدمات محافظ البيع بالمزايدة، أما الثانية فيتكفل بها المحضر القضائي، طبقا للمادة 705 ق ا م ا.

ونلاحظ أن مصطلح الانتداب هنا يتصف بصفة الإلزام عندما يصدر من القضاء، باعتبار أن محافظ البيع ضابطا عاما وعونا قضائيا يعمل تحت رقابة وكيل الجمهورية، ولا يمكنه رفض القيام بمهامه، إلا بتبريرات قانونية كالمرض مثلا، بينما الشق الثاني من المادة 13 المتعلق بالتماس من الخواص لمحافظ البيع، يعني توكيل محافظ البيع بالقيام بإجراءات البيع، وفي هذه الحالة يمكن لمحافظ البيع أن يرفض هذا الالتماس بعد دراسة الملف، إذا رأى أن الملف ناقص أو غير مستوفي لجميع الشروط التي تمكنه من بدء إجراءات البيع .

### أولا / وكالة البيع للمنقولات وتحديد سعرها

**1 - وكالة البيع:** نصت المادة 16 من القانون 07-16 على أن "محافظ البيع بالمزايدة وكيل في العمليات التي تدخل في مجال اختصاصه، تعد هذه الوكالة عقدا مدنيا يخضع للقواعد المنصوص عليها في القانون المدني" ، يقابلها نص المادة 5 من المرسوم التنفيذي رقم 291-96 (المرسوم التنفيذي رقم 96-291، 1996، صفحة 12) التي تنص على أن "وكالة البيع بالمزاد عقد مدني يخضع للقواعد المنصوص عليها في القانون المدني"

لقد اعتبر المشرع الجزائري الوكالة بين الطرف البائع وبين محافظ البيع عقدا مدنيا، حيث تخضع هذه العلاقة التعاقدية إلى مواد القانون المدني الذي نظمها في الفصل الثاني تحت عنوان الوكالة، فتطرق في القسم الأول من الفصل إلى عناصر الوكالة، وفي القسم الثاني تطرق إلى آثار الوكالة، أما في القسم الثالث والأخير من الفصل، فقد تطرق فيه إلى انتهاء الوكالة وهو ما نظمته المواد من 571 إلى 589 قانون المدني، حيث يقوم الشخص الذي يريد أن يبيع منقولا مهما كان نوعه سواء أكان هذا الشخص شخصا طبيعيا أو معنويا، بتوكيل أو إنابة محافظ البيع للقيام بعملية البيع بالمزاد العلني لحساب الموكل وباسمه، وهذا ما نصت عليه المادة 751 من القانون المدني.

وتعتبر هذه الوكالة وكالة خاصة يحدد فيها مهام محافظ البيع والقدرة على مباشرة الأمور المحددة فيها، دون أن يتجاوز الحدود المرسومة في الوكالة، وتنتهي الوكالة بإتمام العمل الموكل لمحافظ البيع.

ومن الناحية العملية فإن العلاقة بين الطرفين تبدأ بتقديم طلب خدمات من طرف محافظ البيع إلى المؤسسات العمومية والخاصة المتواجدة في دائرة اختصاص المجلس القضائي التابع إليه محافظ البيع، فإذا رغبت هذه المؤسسات في القيام ببيع عتاها عن طريق محافظ البيع، تقوم بإرسال توكيل محرر كتابيا من طرف مديرها الذي يطلب فيه من محافظ البيع القيام بكافة إجراءات البيع وفقا للقوانين السارية في المجال، مرفقة هذا التوكيل بجميع الوثائق الضرورية لإنجاز مهمة

البيع، متمثلة في البطاقات الرمادية للمركبات والشاحنات وفي قائمة العتاد المنتهية صلاحيته (مُجَد، 2016، صفحة 37).

**2 - تحديد السعر الافتتاحي:** بعدها يقوم محافظ البيع بعملية تقسيم العتاد، كل حسب نوعه وإدراجه ضمن حصص مرقمة، ثم القيام بمهمة تقييمه، حسب قيمته الحقيقية في السوق، وليس حسب قيمته المحاسبانية، حيث عادة ما يجد محافظ البيع، أن العتاد المنتهية صلاحيته، ليست له أية قيمته مادية، بينما تكون له قيمة سوقية، وعلى هذا الأساس يقوم باقتراح سعر مرجعي وافتتاحي لانطلاق المزاد العلني، يحرره في محضر رسمي يسمى محضر التقييم، يمضي عليه مع مدير المؤسسة البائعة، يكون السند القانوني بينهما أثناء رسو المزاد، حيث يحق لمحافظ البيع أثناء عملية البيع إرساء الحصص التي تصل إلى السعر الافتتاحي أو تتعداها، بينما لا يحق له إرساء المزاد على الحصص التي لم تصل إلى السعر الافتتاحي. ولقد منح المشرع الحق لمحافظ البيع بالاستعانة بخدمات الخبير عند الاقتضاء حسب ما نصت عليه المادة 8 من (المرسوم تنفيذي رقم 96-291، 1996، صفحة 12) " يمكن لمحافظ البيع بالمزايدة أن يستعين عند الاقتضاء بخبير" حسب المادة 20 من قانون 07-16، ومثالها عند تقييم اللوحات الفنية والأشياء الثمينة كالذهب والألماس، إلا أننا نجد في الواقع العملي انعدام وجود خبراء مختصين في هذا المجال، مما يجعل محافظ البيع يستعين بخبيرته الطويلة في هذا الشأن لتقييم الأشياء المراد بيعها وإعطائها قيمتها التقريبية المتداولة في السوق، إلا انه في غالب الأحيان عند تعاقد محافظ البيع مع المؤسسات الراغبة في بيع مثل هذه المنقولات، يجدها قد قامت بعملية تقييم العتاد عن طريق خبراء السيارات التي ليست من اختصاصهم تحديد سعر السيارة وإنما تحديد مدى صلاحية المركبة، أما التقييم فينفرد به محافظ البيع بقوة القانون، وهو من مهامه الأساسية وفقا للمادة 12 من (القانون رقم 07-16، 2016، صفحة 5) . وبالرغم من وجود تقييم الخبير لدى الشركات، إلا أنها تجدها تطلب تقييما آخر من محافظ البيع، لا يجب أن يكون أقل من الأسعار التي قام بها الخبير، مما يضع محافظ البيع في إشكال حقيقي، بين الأسعار التي يراها مناسبة لبدء المزاد وبين أسعار الخبير.

وبعد أن يقترح محافظ البيع أسعار بدء المزاد بالنسبة للحصص المراد بيعها تمضي مع ممثل المؤسسة التي يكون عادة مديرها، والتي تبقى سرا بينهما، حيث تعتبر شرطا مهما لنجاح عملية البيع بالمزايدة، إذ أن المزايدين يقترحون السعر الصحيح للحصة المطابق لسعر السوق، عكس ما إذا علموا بالسعر الافتتاحي مسبقا فإنهم عادة ما يتواطئون فيما بينهم قبل بدء عملية البيع، ويتفقون قبل الدخول إلى جلسة البيع على تحديد السعر للحصة المراد بيعها بالمزاد العلني، ما يسبب خسارة معتبرة للمؤسسة البائعة ولحقوق الخزينة العمومية ولأتعاب محافظ البيع، وهذا ما يسمى بالسعر المهني، الذي ورد في المادة 21 من القانون رقم 07-16 بنصها " يلزم محافظ البيع بالمزايدة بالسعر المهني، فلا

يجوز له أن يفشي المعلومات التي يطلع عليها بمناسبة أداء مهامه، إلا بإذن من الأطراف أو بإقتضاءات أو إعفاءات منصوص عليها في التشريع الساري المفعول".

### ثانيا / الإشهار والتصريح عن عملية البيع بالمزايدة

**1 - الإشهار لعملية البيع بالمزايدة:** تعتبر عملية الإشهار للمنقول المراد بيعه في المزاد العلني من أنجع الوسائل التي يعتمد عليها محافظ البيع حتى تكون عملية البيع بالمزاد العلني عملية منتجة، أي ناجحة، لذلك كان عليه، اختيار أحسن الوسائل لإجرائها، التي تكون عادة عن طريق الجرائد اليومية الأكثر مقروئية باللغتين العربية والفرنسية، كما تكون عن طريق الافتراضي عبر شبكة التواصل الاجتماعي الذي أصبح يشكل عنصرا مهما لترويج السلع من أي نوع كانت، خاصة مع سهولة امتلاك الأشخاص للهواتف الذكية ما يسمح بإيصال الإعلان إلى أكبر عدد من المزايدين الذين اعتادوا المشاركة في بيوع المزايدة، في وقت قياسي جدا وبأقل تكلفة.

ويتحمل محافظ البيع مسؤولية الإشهار إذا كان سيئا أو تم في ظروف سيئة ولم يحقق الغرض المنتظر منه وهذا ما نصت عليه المادة 9 من المرسوم التنفيذي 96-291 " يجب على محافظ البيع بالمزايدة أن ينظم البيع في أمكنة يقصدها العامة، كما يمكن أن يجسري هذا البيع داخل مكتبسه أو في قاعة للبيع يفتحها هو أو شركته"

كما نصت المادة 10 منه على أنه " يجب على محافظ البيع بالمزايدة أن يقوم بإجراءات الشهر اللازمة لجلب المشتريين، و يتحمل مسؤولية ذلك إذا كان الشهر غير كاف أو قد تم في ظروف سيئة".

ويقابل نص المادتين المذكورتين نص المادة 17 من القانون رقم 16-07 التي نصت على أنه " يجب على محافظ البيع بالمزايدة أن يقوم بإجراءات الإشهار اللازمة لجلب الزبائن وإعلامهم بالشروط العامة للبيع.

يجب على محافظ البيع بالمزايدة أن ينظم البيع في أمكنة يقصدها العامة، كما يمكن أن يجري هذا البيع داخل مكتبه أو في قاعة مهياة لهذا الغرض " .

إلا أنها لم تذكر مسؤولية محافظ البيع في حالة أن يكون الإشهار سيئا، هذه المسؤولية التي ذكرها (المرسوم التنفيذي رقم 96-291 ، 1996) جاءت مطلقة ومبهما وغير محددة .

ويجب أن يتضمن نص الإشهار جميع المعلومات الدقيقة والضرورية المتعلقة بالأشياء المراد بيعها، بدءا من طريقة المزايدة، ما إن تجري عن طريق الشفوي فقط، أم تكون عن طريق الأظرفة المختومة فقط، أم تكون بهما معا، أي تكون المزايدة شفوية مع قبول الأظرفة المختومة.



وعادة ما تكون المنقولات المراد بيعها مقدمة على شكل جدول يعرض فيه محافظ البيع عدد الحصص ترتيبيا من واحد إلى عشرة مثلا، يعين في كل حصة نوع العتاد وكميته أو عدده، حسب نوع المنقول والحالة التي يكون عليها، وما إن كانت تباع بالبطاقة الرمادية أم بدونها، إذا كان المنقول سيارة أو شاحنة، وكذا علامة الصانع، كما يجب على محافظ البيع بالمزايدة، أن يذكر في الإعلان الجهة المسلمة لتلك الأشياء، ومكان المعاينة أين يتوجه الراغبين في المشاركة لمعاينة المنقولات موضوع البيع بالمزايدة، كما لا بد من ذكر تاريخ البيع والساعة التي يتم فيها البيع.

إضافة إلى ما سبق يذكر محافظ البيع في إعلان البيع الشروط الأساسية التي ينبغي على الراغبين في المشاركة الالتزام بها، كالبيع بدون ضمان، و دفع تسبيق مالي حسب أهمية السلعة، ومواقيت زيارة العتاد ابتداء من صدور الإعلان في الجرائد، ووجوب أن تحمل التعهدات المختومة طابعا جبائيا مع نسخة من بطاقة التعريف الوطنية.

مع تذكير المزايدين على بعض الشروط المعتادة في المزايدة، مثل دفع نسبة 21% من مبلغ رسوا المزاد نقدا وحالا غير قابلة للاسترداد في حالة التخلي أو التخلف، إلى جانب الزام الراسي عليه المزاد على التسديد والرفع خلال 08 أيام من تاريخ البيع، كما يحرص محافظ البيع على ضرورة اقتناء المزايد لدفتر الشروط من مكتبه للمشاركة في المزايدة مقابل مبلغ مالي عادة ما يكون في حدود 2000 دج.

**2 - التصريح عن عملية البيع بالمزايدة :** بعد صدور الإعلان في جريدة يومية على الأقل يقوم محافظ البيع بالتصريح بالبيع لدى مصلح الضرائب المختصة أو التابع إلى اختصاصها مكتب محافظ البيع والتي تسمى بمفتشية التسجيل أو مصلحة التسجيل والطابع، وهي مصلحة عمومية تقوم باستقبال التصريحات المسبقة لعملية البيع وهذا ما نصت عليه المادة 163 من الأمر رقم 76-105 المتضمن قانون التسجيل في القسم التاسع تحت عنوان البيع العمومي للمنقولات "لا يمكن بيع الأثاث والأمتعة والسلع والأخشاب والفواكه والمحاصيل وجميع الأشياء الأخرى المنقولة، علانية وبالمزاد، إلا بحضور وبمساعدة الموظفين العموميين المؤهلين للقيام بذلك. ولا يمكن لأي موظف عمومي أن يقوم ببيع علني وعن طريق المزاد لأشياء منقولة من دون أن يقدم مسبقا التصريح إلى مكتب التسجيل التابع للدائرة التي يتم فيها البيع".

ويحرر التصريح في نسختين مؤرخة وموقعة من طرف محافظ البيع يتضمن أسماء وصفة وعنوان هذا الأخير وبيان المكان الذي يتم فيه البيع، وبيان اليوم وساعة افتتاح عملية البيع، ويودع هذا التصريح بمكتب التسجيل بدون مصاريف، تقدم إحدى النسختين المحررة على ورق مدموغ وعليها تأشيرة التسجيل إلى محافظ البيع الذي يجب عليه أن يرفقه بمحضر البيع، أما النسخة الثانية المحررة على ورق غير مدموغ فتحفظ في مكتب التسجيل خلال أجل عشرة (10) أيام قبل تاريخ افتتاح عملية البيع، تحت طائلة غرامة مالية قدرها خمسون ألفا ديناراً جزائرياً 50.000 دج، وهذا ما نصت عليه المادة من الأمر المذكور، والمعدلة بموجب المادة 22 من قانون المالية 2018 (القانون رقم 17-11، 2017، صفحة 3).

وإذا تمعنا في المدة التي ينبغي لمحافظة البيع أن يقوم بالتصريح بها لدى مفتشية التسجيل، وهي عشرة أيام قبل عملية البيع، نجدها مدة كبيرة وغير مطبقة في الواقع العملي، ذلك أن المدة التي يمنحها عادة محافظ البيع للمزايدين من أجل زيارة العتاد المعروض للبيع، نجدها تتراوح بين ثلاثة أيام إلى ستة أيام، نظرا لضغط المؤسسة البائعة على المكلف بالبيع، من أجل إتمام العملية في أقصر مدة ممكنة، قصد تحصيل مبلغ عملية البيع هذه من جهة، ومن جهة أخرى من الناحية العملية، فإن المزايدين عادة ما ينتظرون اليوم أو اليومين الأخيرين من أجل القيام بزيارة العتاد موضوع المزايدة.

ومن خلال بحثنا الميداني لم نسجل أن مصلحة التسجيل قامت بتطبيق الغرامة المالية المذكورة على محافظي البيع.

**ثالثا / تحديد طريقة البيع بالمزايدة:** تتم عملية المزايدة بثلاثة طرق، مزايدة شفوية مع قبول التعهدات المختومة، مزايدة شفوية فقط، أو مزايدة عن طريق التعهدات المختومة فقط.

**1 - المزايدة الشفوية مع قبول التعهدات المختومة:** يقصد بالمزايدة الشفوية مع قبول التعهدات المختومة أن المزايد له الحرية الكاملة في طريقة المشاركة في المزاد العلني، فيمكنه أن يشارك بالطريقة التي تناسبه ذلك أن كل مزايد له الطريقة أو الخطة التي يتقنها، فهناك من المزايدين من يعتمد على الطريقة الشفوية فقط مسيرا ثم الحصص واقتراحات المشاركين في المزاد حتى يعرف ثمن السوق من خلال الأسعار المقترحة، وهناك من يفضل المشاركة عن طريقة الأظرفة المختومة فقط، لتفادي الاحتكاك مع المزايدين الآخرين.

أما الطريقة الثالثة فهي أن يشارك عن طريق الشفهي وكذلك الأظرفة المختومة، وتعتبر الطريقة المذكورة الأكثر استعمالا، حيث يستقبل محافظ البيع التعهدات المختومة بمكتبه يوم قبل البيع كآخر اجل، وبعد انطلاق عملية البيع في التاريخ المحدد، التي تكون بمكتب محافظ البيع إذا كانت المنقولات المزوم بيعها ليست مهمة، ذلك أن عدد المزايدين لا يفوق العشرة (10) مزايدين في مثل هذه العمليات، مما يسمح للمكتب باستيعابهم واستقبالهم في ظروف حسنة، أما إذا كانت عملية البيع مهمة وعدد الحصص كبير ونوعية جيدة ومطلوبة في السوق، هنا يلجأ محافظ البيع إلى تأجير قاعة محاضرات، أو قاعة حفلات، أو داخل المؤسسة البائعة، إن كانت تتوفر على قاعة أو مكان مناسب لذلك.

وبعد انطلاق عملية المزايدة، يبدأ محافظ البيع بقراءة دفتر الشروط على الحضور المتمثل في المزايدين المشاركين، وممثلين عن المؤسسة البائعة، وكذا أعوان الضرائب من مصلحة التسجيل، الذين لهم حق الحضور إلى جلسة البيع ومراقبة العملية عن قرب، كما لهم الحق في أخذ محضر بعد نهاية عملية البيع مضمي من طرف محافظ البيع، الذي يمكنهم من المقارنة بينه وبين المحضر النهائي الذي يسجل بمصلحة التسجيل بعد غلق عملية البيع، وهذا من أجل التأكد على أنها أسعار البيع هي أسعار حقيقية، بحسب ما نص عليه قانون التسجيل في مادته 168 "يرخص لأعوان التسجيل بأن

ينتقلوا إلى جميع الأماكن التي يجري فيها البيع العلني وبالمزاد وأن تقدم لهم محاضر البيع ونسخ التصريحات المسبقة، ويحرون محاضر المخالفات التي تعرفوا عليها وأثبتوها".

بعدها تنطلق عملية بيع الحصص حسب ترتيبها، كما جاءت في إعلان البيع وفي دفتر الشروط، بدءاً بالحصصة الأولى، حيث يبدأ المزايدون باقتراح أي ثمن ولو كان ثمنًا رمزيًا، مع إبقاء سعر بدء المزاد المحدد سرّيًا حتى يصل أو يفوق سعر الحصصة الثمن المحدد بين محافظ البيع وبين مدير المؤسسة البائعة، حينها يبدأ محافظ البيع بالعد ثلاث مرات متتالية، يفصل بين كل منها مدة من الثواني يقدرها المحافظ حسب تفاعل وحماس المزايدين، بعدها إذا لم يقدم عطاء آخر يقوم بإرساء المبيع على آخر مزاييد بالنطق بكلمة "رسي المزاد مع تحفظات مزايدات الرسائل"، أين يقوم بفتح رقم الحصصة موضوع المزايدة أمام المزايدين، فإذا كانت أكبر من العرض الشفوي يفوز بها صاحبها، أما إذا كانت أقل فيفوز بها صاحب العرض الشفوي، وبعدها تنقل الملكية بالنطق بكلمة رسي المزاد متبوعة بضرب المطرقة، وهذا ما جاء في المادة 11 من (المرسوم تنفيذي رقم 96-291، 1996، صفحة 12) بنصها: عندما لا يقدم عطاء آخر، يقوم محافظ البيع بالمزايدة بإرساء المبيع إلى آخر مزاييد. تتم المزايدة و نقل الملكية بالنطق بكلمة رسي المزاد متبوعة بضربة المطرقة، وأكدته المادة (24) من (القانون رقم 16-07، 2016، صفحة 5) حيث قضت بانه: عندما لا يقدم عطاء آخر، يقوم محافظ البيع بإرساء المبيع على آخر مزاييد.

الملاحظ من خلال المادتين المذكورتين، أنه يتوجب على محافظ البيع إرساء المزاد على المزايد الذي قدم آخر عطاء، إلا أنه في واقع الحال فإن هذا الأخير لا يثبت رسو المزاد، إلا إذا تجاوز السعر الافتتاحي المتفق عليه بينه وبين صاحب العتاد المعروض للبيع، وهنا يثار التساؤل التالي، ماذا لو توقف العرض على آخر مزاييد دون أن يصل إلى سعر بدء المزاد؟ بمعنى آخر هل يمكن لهذا المزايد مطالبة محافظ البيع بإرساء المزاد لصالحه؟.

نرى أنه بإمكان هذا الأخير المطالبة بأحقية هذه الحصصة، طبقاً للمادتين المذكورتين التي جاءت واضحة في معناها حيث لم تذكر و لم تشترط أي شرط يسمى بسعر بدء المزاد، ذلك أن السلع المعروضة للبيع بالمزايدة عادة ما تكون سلع انتهت صلاحية استعمالها من الناحية المحاسبية، كالسيارات والعتاد المكتبي مثلاً، ومن الناحية التكنولوجية، كعتاد الإعلام الآلي الذي يكون قد تجاوزته التكنولوجية، ثم إن هذه السلع تباع بالمزاد العلني الذي يتسم بالشفافية، ويجلب المزايدين المهتمين بالسلع المعروضة، حيث يقدمون السعر الفعلي للسوق.

**2 - المزايدة الشفوية فقط:** تعتبر المزايدة الشفوية أقل الطرق استعمالاً للبيع بالمزاد العلني، ذلك أن محافظ البيع عادة ما يستبعدها لما يعترضها من سلبيات تتنافى مع المغزى الحقيقي للمزايدة، المتمثل في مبدأ الشفافية، حيث يكون المزايدون على قدم مساواة واحدة أي عدم تفضيل بعضهم عن بعض، مما يسمح بتحقيق الغاية المنتظرة من عملية البيع وهي تحصيل

أحسن سعر ممكن، ومن سلبيتها أيضا تواطؤ المزايدين في ما بينهم قبل الدخول إلى مكان البيع، حيث يتفقون على تحديد سعر الحصص مسبقا لا يتجاوزونه أثناء المزايمة، وبعد انتهاء عملية البيع، يتوجهون إلى مكان بعيد عن الأنظار لإعادة مزاد حقيقي في ما بينهم تتناسب أسعاره مع سعر السوق، وبعد ذلك يقتسمون فارق الثمن بين المزايمة القانونية التي تصبح في هذه الحالة مزايمة شكلية، وبين المزايمة الثانية التي تعبر عن السعر الحقيقي للعتاد، ومن هنا يصبح تكتل المزايدين وتواطؤهم يشكل ضررا ماديا معتبرا، سواء بالنسبة لحقوق التسجيل، أو أموال المؤسسة البائعة، أو أتعاب محافظ البيع، لهذه الأسباب تجد أن محافظ البيع لا يبيع بالمزايمة الشفوية فقط، لما تحمله من سلبيات خطيرة على جميع المستفيدين من هذا النوع من العمليات.

**3 - المزايمة عن طريق التعهدات المختومة فقط :** تعتبر هذه الطريقة من أنجع الطرق التي تمكن محافظ البيع من ضبط عملية البيع ضبطا دقيقا، وتسمح له أن يتفادى تواطؤ المزايدين على المال العام المعروض للبيع بالمزاد العلني، خصوصا إذا كانت الحصص ذات قيمة في السوق، مثل السيارات والشاحنات وعتاد الأشغال العمومية، والمعادن مثل النحاس و الألومنيوم والحديد الذي يكون بكميات معتبرة، ومفاد هذه الطريقة أن المزايدين يستلمون وثيقة التعهد المختوم من مكتب محافظ البيع، بعد أن يقتنوا دفتر الشروط بسعر ألفين دينار جزائري (2.000 دج)، ويكون هذا الدفتر إلزامي للمشاركة في المزاد العلني، حيث يقوم المزايد بملء التعهدات للحصص الذي يرغب في أن يزايد عليها يضع فوقها طابعا جبائيا بقيمة عشرون دينارا (20 دج) ونسخة من بطاقة هويته، ثم يقوم بتسليمها لمكتب محافظ البيع يوم قبل تاريخ البيع.

وبعد ذلك وعند انطلاق عملية البيع في التاريخ المحدد، يقوم محافظ البيع بافتتاح جلسة البيع وبدء فتح الأظرفة مباشرة حصة فحصة، حيث يقوم بإرساء المزاد على المزايد الذي يقدم أعلى عرض، عكس ما يحدث في المناقصات التي تقوم بها الشركات العمومية عندما تريد اختيار أي ممول، فإنها تختار الأقل عرضا وليس الأعلى عرضا.

ويمكن للمزايد الذي توافرت فيه شروط المشاركة أن يشارك عن بعد، بأن يقوم بدفع مبلغ نقدي لمحافظ البيع كضمان عن الحصص التي يريد المزايمة عليها، هذا الضمان الذي يعبر عن الجدية والنية الحسنة للمزايد، حتى إذا تخلف أو تخلى بعد ذلك عن الحصة أو الحصص التي رست عليه يقوم محافظ البيع بخضم مبلغ (21%) من ثمن رسو مزاد الحصص التي رست عليه (اسماعيل قطاف، 2019، صفحة 157).

وبالرغم من إلزام القانون على محافظ البيع تحصيل ثمن المبيع فورا، بنص المادة 6 من (المرسوم التنفيذي رقم 96-291، 1996، صفحة 12) يقولها: يجب على محافظ البيع بالمزايمة بعد أن ينطق برسو المزاد، أن يحصل فورا على دفع ثمن المبيع، وإلا تعين عليه أن يقوم بإجراءات إعادة البيع المنصوص عليها في التشريع المعمول به".

وكذا نص المادة 25 من (القانون رقم 16-07، 2016، صفحة 5) بقولها: يجب على محافظ البيع بالمزايدة، بعد أن ينطق برسو المزاد، أن يحصل على دفع ثمن البيع أو القيام بإجراءات إعادة البيع المنصوص عليها في التشريع المعمول به"، إلا أننا نجد أن محافظ البيع المكلف بالبيع، لا يلتزم بهذا الإجراء نظراً لصعوبة تطبيقه في الواقع، ذلك أن الكثير من المزايدات تكون بمئات الملايين تفوق قدرته وإمكانيته، لضمان سلامة هذه الأموال، فنجدته مكتفياً بمسك العربون المقدر (21%) من ثمن المبيع، وهو إجراء مأخوذ من إدارة أملاك الدولة الذي يعمل به الموظف القائم بعمليات البيع بالمزاد العلني.

على الرغم من أن طريقة البيع بالمزاد العلني عن طريق الأطراف المختومة فقط، ساهمت في القضاء على الكثير من المشاكل التي تعترض عملية المزايدة، إلا أنها لم تسلم من انتقادات المتبعين لهذا المجال، أولها أنه من أسباب نجاح المزايدة هو الحماس والإثارة الذي تحدته المزايدة الشفوية، ما يساعد على وصول السعر إلى سعر السوق الحقيقي، وهذا ما لا نجده في المزايدات بالأطرفة المختومة، حيث يعم الصمت والبرودة في قاعة المزايدة.

ومن جهة أخرى يتهم محافظ البيع في بعض البيوع من طرف المزايدين الذين لم يتحصلوا على أية حصة بيع، بتواطئه مع بعض المزايدين الذين تحصلوا على حصص كثيرة، أنه قام بفتح الأطراف ليلة المزايدة حتى يفضلهم على باقي المزايدين، وهذا اتهام خطير يضرب مصداقية البيع بالمزاد العلني في الصميم.

ومن هنا نرى أن أفضل طريقة بيع بالمزاد العلني لضمان مبدأ الشفافية ومبدأ المساواة بين الجميع هي طريقة البيع الشفهي مع قبول الأطراف المختومة التي تغلق الباب على كل التأويلات والاتهامات.

### الفرع الثاني : الإجراءات البعدية للبيع بالمزاد العلني

لا تنتهي عملية البيع بالمزايدة بضرب المطرقة وتثبيت البيع للراسي عليه المزاد، إنما هناك إجراءات أخرى أوجبها المشرع، ينبغي على محافظ البيع القيام بها حتى تكتمل العملية بصفة نهائية، وتمثل هذه الإجراءات في تحصيل باقي الثمن للمبيع، وتسليم الوثائق والمستندات اللازمة للمزايد من أجل رفع حصته من المبيع، وتحرير محضر البيع وتسجيله بمفتشية التسجيل، وتسليم محضر البيع للمؤسسة المستفيدة.

**أولاً / تحصيل باقي ثمن البيع:** يجب على محافظ البيع تحصيل باقي ثمن البيع، كما أسلفنا حسب ما نصت عليه المادة 25 من القانون رقم 16-07 و المادة 06 من المرسوم التنفيذي رقم 96-291 .

فبعد أن يكون الراسي عليه المزاد قد قدم عربوناً أثناء جلسة البيع عن الحصة التي رست عليه، يقوم محافظ البيع بإعطائه وثيقة تسمى وثيقة الدفع، تحمل تاريخ الدفع ورقم رصيد المحافظ والمبلغ الذي ينبغي تسديده وهو الفارق بين ثمن البيع ومبلغ العربون، كما تحمل هذه الوثيقة اسم ولقب الراسي عليه المزاد وسبب الدفع وهو البيع بالمزاد العلني وختم

وإمضاء محافظ البيع، تدفع هذه القيمة في أجل محدد مسبقاً في دفتر الشروط يكون عادة ثمانية أيام (08)، لا يجب على الراسي عليه المزاد أن يتعداها، فإذا تجاوز هذه المدة، جاز لمحافظ البيع أن يمنعه من حصته ويعيد بيعها لاحقاً بنفس إجراءات عملية البيع السابقة (اسماعيل، 2018، صفحة 6).

الملاحظ أن نص المادتين السابقتين، لم تذكر هذا الإجراء وهو إعادة بيع الحصة التي لم يتم تسديد مستحقاتها من طرف محافظ البيع، بل ذكر هذا التفصيل قانون الإجراءات المدنية والإدارية في مادته 713 في فقرتها الثالثة بنصها "إذا لم يدفع الراسي عليه المزاد ثمن الشيء المباع فوراً أو في الأجل المحدد في شروط البيع، وجب إعادة البيع بالمزاد على نفقته بأي ثمن، ويلزم بفرق الثمن بين الذي عرضه وثن البيع، وليس له الحق في طلب الزيادة في الثمن إذا بيع بثمان أعلى". فلاحظ هنا أنه بالرغم من أن انتقال ملكية الشيء المباع إلى الراسي عليه المزاد، بمجرد ضرب المطرقة ثلاث مرات، بحيث يصبح هذا المنقول ملكيته يتصرف فيها كما يشاء، نجد أن المشرع عاقبه مرتين على عدم جديته ومخالفته لقواعد البيع بالمزايدة، فكانت العقوبة الأولى هي إعادة البيع على نفقته، مع إلزامه بفارق الثمن إذا كان العطاء في عملية البيع الأولى أعلى منه في العملية الثانية، كأن يكون بمائة في الأولى (100) ويكون خمسون (50) في الثانية، فيلزم بدفع الفارق بينهما، وهو خمسون (50).

أما العقوبة الثانية فتتمثل في أنه لا يستفيد بفارق الثمن إذا كان العطاء في عملية البيع الثانية أعلى منه في العملية الأولى، كأن يكون العطاء مائتين (200) في الثانية، ويكون مائة (100) في الأولى، فلا يستفيد من فارق مائة (100)، ولا يحق له طلب هذه الزيادة. (اسماعيل، 2018، صفحة 8).

بينما إذا سدد الراسي عليه المزاد مبلغ فارق الثمن بين العربون وسعر الحصة عن طريق صك بنكي مؤشر، فلا يحق لمحافظ البيع أن يجرمه من حصته، إذا لم يدخل هذا المبلغ في حسابه المفتوح لدى الخزينة العمومية في أجل الثمانية أيام المذكورة في دفتر الشروط، لأنه لم يكن السبب في هذا التأخر، وكذلك الحال بالنسبة للصك الغير مؤشر، إلا إذا رجع بدون رصيد، ولا يحق لمحافظ البيع أن يودع الأموال الذي يتلقاها من الزبائن في حسابه البنكي الشخصي، بل يجب عليه دفع المبالغ الواجبة إلى قباضات الضرائب والخزينة العمومية، حتى في حالة ما إذا كان هناك أي اعتراض، سواء من الراسي عليه المزاد، أو المؤسسة البائعة، أو الغير. (بن هدنة، 2009، صفحة 164).

ولا يجوز له الاحتفاظ بها إلى غاية زوال هذا الاعتراض، وينبغي عليه فتح حساب ودائع لدى الخزينة العمومية وهذا ما جاء في الفقرة الثانية من المادة 45 من (القانون رقم 16-07، 2016، صفحة 5) بقولها: وينبغي على محافظ البيع بالمزايدة، إضافة على ذلك، فتح حساب ودائع لدى الخزينة العمومية تودع فيه المبالغ التي بجوزته.



إضافة إلى ذلك فقد منع المشرع محافظ البيع من استعمال هذه المبالغ تحت طائلة العقوبات، مهما يكون المبرر وتحت أي ظرف، سواء استعملها مباشرة أو أودعها في حسابه الخاص، وهذا ما نصت عليه المادة 46 من (القانون رقم 16-07، 2016، صفحة 5) بقولها: يحظر على محافظ البيع بالمزايدة تحت طائلة العقوبات المنصوص عليها في التشريع الساري المفعول: استعمال المبالغ أو القيم المالية المودعة لديه بأي صفة كانت في غير الاستعمال المخصص لها ولو بصورة مؤقتة ولا سيما إيداعها باسمه الخاص- الاحتفاظ ولو في حالة الاعتراض بالمبالغ الواجبة الدفع إلى قباضات الضرائب أو الخزينة العمومية.

مما سبق نلاحظ أن المشرع قد ضبط كيفية تعامل محافظ البيع في المبالغ المالية المودعة لديه، ومنعه منعا باتا في التصرف فيها تحت أي غطاء، وهذا شيء جيد ينسجم مع مهمته النبيلة الذي أوكلت إليه، والثقة الذي مُنحت له من طرف البائع المتمثلة في بيع منقولاته وإيداع ثمنها بالخزينة العمومية مقابل أتعاب يقتطعها لصالحه، فهو ضابط عمومي معين بقرار من وزير العدل، ولا يمكنه بدء ممارسة مهنته إلا بعد تأدية اليمين، كما جاء في نص المادة 11 من (القانون رقم 16-07، 2016، صفحة 5) والتي قضت بأنه يؤدي محافظ البيع بالمزايدة، قبل الشروع في ممارسة مهامه أمام المجلس القضائي لمقر تواجد مكتبه، اليمين الآتية (أقسم بالله العلي العظيم أن أقوم بعملتي على أكمل وجه، وأن أخلص في تأدية مهنتي وأكتم سرها وأسلك في كل الظروف سلوك محافظ البيع بالمزايدة الشريف والله على ما أقول شهيد).

إلا أننا نلاحظ أن المشرع بالغ حين منع محافظ البيع بالاحتفاظ بالأموال المودعة لديه في حالة الاعتراض، فيما يخص المبالغ الواجبة الدفع لمصلحة الضرائب أو الخزينة العمومية، لأن هناك حالات اعتراض جدية من طرف الراسي عليه المزاد، الذي يكون قد دفع مبلغ البيع وحقوق التسجيل وأتعاب محافظ البيع، لكي يحصل على وصل الاستلام الذي يمكنه من استلام بضاعته، وبعد أن يتوجه إلى رفع العتاد، يجد مثلا أن مادة النحاس التي اشتراها ناقصة وغير متطابقة لما ورد في دفتر الشروط، هنا من الصواب أن يحتفظ محافظ البيع بفارق ثمن السلعة المتنازع فيه، ويحتفظ بحقوق تسجيلها، حتى تسوى القضية وديا، أو عن طريق القضاء، فإذا انتهت القضية لصالح المزايد، أرجع له محافظ البيع فارق الثمن المتنازع عليه وكذا حقوق التسجيل، أما عندما يقوم محافظ البيع بتسجيل محضر البيع ودفع حقوق التسجيل، فإنه يصعب عليه استرداد مبلغ حقوق التسجيل إلا بشق الأنفس وبعد القيام بإجراءات إدارية لدى مصلحة الضرائب قد تدوم لأشهر، وكل هذه المشقة في خطأ لم يرتكبه، وفي حالة انتهاء القضية لصالح الطرف البائع، يواصل إتمام الإجراءات المتبقية من دفع حقوق التسجيل، ودفع فارق المبلغ المتنازع فيه إلى هذا الأخير.

ثانيا / تسليم الوثائق والمستندات اللازمة للراسي عليه المزاد: يقوم محافظ البيع بعد تحصيل مبلغ البيع وحقوق التسجيل والأتعاب الخاصة به، بتسليم الوثائق اللازمة للراسي عليه المزاد من أجل تمكينه من استلام البضاعة التي رست عليه، تتمثل في:

**1 - وصل التسليم :** يكون مرقما ترقيما عدديا، يذكر فيه محافظ البيع بالأخص تاريخ رسو المزاد، واسم ولقب الراسي عليه المزاد وعنوانه ورقم بطاقة التعريف الوطنية وتاريخ صدورهما والطرف الصادرة عنه ورقم الحصة ومكوناتها بشيء من التفصيل، ويدون في الأخير ملاحظة أن المعني بالأمر سدد ما عليه مقابل ما اشتراه، وعليه يطلب من المؤسسة تسليم الأشياء المفصلة في أعلى الوصل، في مدة لا تتجاوز الثمانية أيام (08) وهي المدة المتعارف عليها عادة، إلا إذا كانت البضاعة المشتراة، تتطلب وقتا أطول كالمأرب المبنية بالأعمدة الحديدية مثلا، هنا يضيف محافظ البيع وقتا مناسبا، فإذا تجاوزها خضع لعقوبة التأخير المقدرة بواحد في الألف 1/1000 من ثمن المبيع، وفي النهاية يقوم بإمضائه وختمه بالختم الرسمي مع ذكر تاريخ تحرير الوصل، الذي يجره في ثلاث نسخ، يسلم منها نسختين إلى الراسي عليه المزاد، ويحتفظ بالنسخة الثالثة في أرشيفه للعودة إليها عند الحاجة، بعد ذلك يتجه هذا الأخير إلى مكان تواجد العتاد الذي يكون عادة حظيرة المؤسسة إذا كان الأمر يتعلق بالمركبات، أو الخردوات، كالحديد والبلاستيك وغيرها من الأشياء المستعملة التي لا تتأثر بعامل المناخ، وقد تكون مخزنة في غرفة داخل المؤسسة، إذا كان الأمر يتعلق بعتاد الإعلام الآلي أو مبرّدات، وأي عتاد يتأثر بعوامل المناخ، ويكون رفع ونقل العتاد على عاتق الراسي عليه المزاد، كما يجب عليه احترام قواعد الأمن والسلامة الخاصة بالشركة، والتنسيق معها أثناء رفع العتاد، وأن يتأكد من مطابقة المعلومات والبيانات الواردة في الوثائق المسلمة له من طرف محافظ البيع مع الحصة أو الحصص موضوع رسو المزاد، فإذا لاحظ أي خطأ أو غموض أو تناقض فيما سلف ذكره، عليه أن يتصل بمكتب محافظ البيع قبل إخراج عتاده من الشركة، أمّا إذا لم يتم بسحب عتاده من المؤسسة في المدة المحددة أعلاه، فلا يتحمل محافظ البيع والمؤسسة البائعة أية مسؤولية عن ما يحدث للعتاد من نقص أو إتلاف.

**2 - تسليم شهادة البيع:** إضافة إلى وصل التسليم، يسلم محافظ البيع شهادة البيع بالنسبة للمزايدين الذين اشتروا مركبات، سواء كانت سيارات أو شاحنات، أو آلات حفر، تحمل هذه الشهادة بالأخص رقما عدديا، ويذكر فيها صنف المركبة وطرازها والرقم التسلسلي في الطراز والهيكل والنوع والطاقة والقوة وعدد المقاعد وجملة الحمولة والحمولة المقيدة ورقم التسجيل، واسم المستفيد ومقر سكنه وتاريخ البيع بالمزاد العلني ورقم الحصة التي اشتراها، والمؤسسة المستفيدة من العملية، ويختتم شهادة البيع في الأخير بعبارة (أن هذه الشهادة قد سلمت للحصول على بطاقة تسجيل السيارات).

وفي النهاية يقوم بإمضائه وختمه بالختم الرسمي مع ذكر تاريخ تحريرها، ويرفق شهادة البيع بالبطاقة الرمادية للمركبة المباعة مع شطبها ووضع الختم الرسمي فوقها وكتابة اسم ولقب المستفيد وتاريخ البيع، وهذا الإجراء الأخير، أي كتابة الاسم واللقب وتاريخ البيع فوق البطاقة الرمادية، إجراء خاطئ وزائد لم ينص عليه القانون، وإنما أصبح يفرضه موظف البلدية رئيس مصلحة البطاقات الرمادية على الراسي عليه المزداد وإلا رفض له إخراج البطاقة الرمادية على اسمه، وكل هذا بحجة التأكد أكثر والضمان بأن هذه البطاقة غير مزورة، ولو تأتى وتمعن قليلا لوجد كل المعلومات و الإضافات التي يطلبها بغير وجه حق، مذكورة بالتفصيل في شهادة البيع الموقعة من طرف محافظ البيع والممهوره بالختم الرسمي.

ولا تنتهي المسألة هنا، فعندما يقوم الراسي عليه المزداد بدفع الوثائق المذكورة إلى مصلحة البطاقات الرمادية من أجل استخراج بطاقة رمادية تحمل اسمه، يطالبونه بوثيقة أخرى تسمى شهادة التأكد يستخرجها من الديوان العمومي لمحافظ البيع، تحمل نفس البيانات الموجودة على شهادة البيع، وهو إجراء لا ينص عليه القانون بتاتا، إنما هي تعليمة صادرة من وزارة الداخلية، موجهة إلى مصلحة البطاقات الرمادية، تأمرهم بوجود وجود هذه الشهادة في ملف الموضوع، وإلا امتنعوا عن إصدارها.

**ثالثا / محضر البيع :** هو السند الذي يثبت فيه محافظ البيع باعتباره ضابطا عموميا مفوض من قبل السلطة العمومية، ما قام به في حدود اختصاصه طبقا للقانون، الذي منح له سلطة تحريره، ويعتبر محضر البيع الذي يحرره محافظ البيع محضرا رسميا، له كامل الحجية تجاه الغير، ولا يمكن الطعن فيه إلا بالتزوير، لذا وجب تحريره بعناية، قبل تسجيله بمفتشية التسجيل، وتزويد نسخة منه إلى المؤسسة البائعة، وسوف نتناول هذه النقاط في ما يلي:

**1 - تحرير محضر البيع:** بعد أن يقوم محافظ البيع بعملية البيع بالمزايدة، ويحصل الثمن من الراسي عليه المزداد، ثم يمنح له الوثائق المذكورة لسحب الشيء المبيع، يقوم بتحرير محضر البيع، الذي يعتبر وثيقة إدارية رسمية، تتصف بقوة الإثبات، تخوّل له تدوين كل الإجراءات التي اتبعها دون نقص أو زيادة، من دون أن يبدي رأيه فيها، ويكتسي هذا المحضر أهمية بالغة، كونه يعد توثيقا لكترونولوجيا البيع بالمزايدة، يتم الرجوع إليه وقت الحاجة، ويشترط في تحريره الموضوعية والوفاء، وسرد الوقائع دون إضافات، بأمانة ونزاهة. ويتضمن المحضر الرسمي إجراءات موضوعية وأخرى شكلية:

**أ - الإجراءات الموضوعية:** تتمثل في ما يعرف بالعرض يذكر فيها محافظ البيع، اسم المؤسسة المستفيدة من العملية، والمستند القانوني الذي اعتمد عليه لبداية إجراءات البيع، التي عادة ما يكون وكالة بيع بينه وبين المستفيد، حيث يفوضه هذا الأخير للقيام بها في إطار القوانين السارية في المجال، كما يذكر اسم الجريدة الذي أعلن فيها عملية البيع وتاريخ صدورها ورقم عددها، ويذكر كذلك تاريخ تصريحه بعملية البيع لدى مفتشية الطابع والتسجيل التابع لدائرة اختصاصها، والمكان الذي تمت فيه عملية المزايدة، وشروط البيع الذي يجب الالتزام بها، وبعدها يذكر عدد الحصص المباعة بكل

تفاصيلها، حيث يعينها تعيينا دقيقا لا يقبل التأويل، فإذا كانت مركبة ذكر اسمها ونوعها ورقم تسجيلها، وإن كانت من الأشياء التي تتطلب الوزن، كالنحاس والألمنيوم أشار إلى وزنها، كما يذكر اسم الراسي عليه المزاد وعنوانه والتمن الذي اشتراه بها، وفي الأخير يذكر مجموع الثمن المحصل من العملية وحقوق تسجيلها (اسماعيل قطاف، 2019، صفحة 173).

**ب - الإجراءات الشكلية:** تتمثل في ما يسمى بالرأسية التي يذكر فيها عنوان الديوان العمومي، واسم و لقب الأستاذ، ورقم الفهرس وتاريخ البيع، ثم التاريخ والسنة وساعة البيع، وبعدها يسرد جميع القوانين المنظمة لمهنة البيع بالمزايدة، كما يقوم بإصاق طابع جبائي في كل صفحة من صفحات المحضر بقيمة عشرون دينارا جزائريا (20دج)، أما ظهر الصفحة الذي عادة ما يكون فارغا فيختمه بختم عليه عبارة (صفحة ملغاة)، وأخيرا يختمه بعبارة (حيث لم يتبق أي إضافة قمنا بإقفال هذا المحضر بالقيمة المنوه عنها سابقا في اليوم والسنة المذكورين أعلاه)، ثم يضع ختمه الرسمي في آخر الصفحة من المحضر، ولا يشترط أن يضع ختم الاسم واللقب، ذلك أن الخاتم الرسمي يحمل اسمه ولقبه والمحكمة التابع لها، وهذا ما نصت عليه المادة 43 من (القانون رقم 07-16، 2016، صفحة 5) بقولها: **يجب على محافظ البيع بالمزايدة، تحت طائلة البطلان، دمج نسخ المحاضر التي يقوم بتحريها أو تسليمها بخاتم الدولة الخاص به.**

بمعنى آخر، أنه لا تكون للمحضر المحرر من طرف محافظ البيع أي قيمة بدون الدمغ بالختم الرسمي الذي يمنحه القوة القانونية ويجعله غير قابل للطعن إلا بالتزوير، فلا يجوز لأي شخص التشكيك في المعلومات التي يتضمنها هذا المحضر، إلا أن يرفع دعوى التزوير وبالمقابل يتحمل كامل المسؤولية القانونية إذا لم يستطع أن يثبت هذا التزوير (اسماعيل، 2018، صفحة 8).

**2- تسجيل محضر البيع:** بعد أن ينتهي محافظ البيع من تحرير محضر البيع وضبطه ضبطا دقيقا، من الناحية الموضوعية والناحية الشكلية، بعد أن يكون قد حصل كل الحقوق والرسوم من زبائنه لصالح الخزينة العمومية ومصصلحة الضرائب، امتثالا لنص المادة 45 من القانون (القانون رقم 07-16، 2016، صفحة 5)، فيقوم بتسجيل محضر البيع في الشهر الذي يلي البيع، وهذا ما نصت عليه المادة 07 من (المرسوم تنفيذي رقم 96-291، 1996، صفحة 12) بقولها: **يجب أن يسجل المحضر الذي يثبت البيع بالمزايدة في الشهر الذي يلي البيع، ونصت عليه المادة 61 من (الأمر رقم 76-105، 1976، صفحة 1212) المتضمن قانون التسجيل.**

وبما أنه لا يجوز لمحافظ البيع أن يقوم ببيع المنقول دون أن يقوم بالتصريح بعملية البيع لدى مكتب التسجيل التابع للدائرة التي يتم فيها البيع، مثلما نصت عليه الفقرة الثانية من المادة 163 من قانون التسجيل "ولا يمكن لأي موظف

عمومي أن يقوم ببيع علني وعن طريق المزاد لأشياء منقولة من دون أن يقدم مسبقا التصريح إلى مكتب التسجيل التابع للدائرة التي يتم فيها البيه"، فلا يمكنه بالمقابل، أن يسجلها في مصالح غير المصلحة التي قام بالتصريح فيها بعملية البيع طبقا لنص المادة 76 من قانون التسجيل والتي جاء فيها أنه إن محاضر البيع العمومي وبالمزاد للأثاث و الأمتعة والسلع والخشب والفواكه والمحاصيل وغيرها من الأشياء المنقولة، التي لا يمكن تسجيلها إلا في المصالح التي تمت فيها التصريحات المنصوص عليها في المادة 63 من هذا القانون

ويخضع تسجيل محضر البيع لسهم نسبي مقدر (2,5%) من قيمة الشيء المبيع، وهذا ما حددته المادة 262 من قانون التسجيل، أما البواخر والسفن التي تستعمل في الملاحة البحرية، غير اليخوت وسفن الزهدة، فتخضع لرسم نسبي مقدر (2%)، في حين تخضع لرسم (10%) العقود التي تتضمن نقل ملكية اليخوت أو سفن الزهدة، الشراعية وغير الشراعية، بمحرك مساعد وبغير محرك وفقا للمادة 09 من (الأمر رقم 76-105، 1976، صفحة 1212).

**3 - تسليم الصك ومحضر البيع:** بعد أن يكون محافظ البيع قد سجل عملية البيع في ثلاثة نسخ أصلية، تحتفظ مصلحة التسجيل بنسخة منها، ويحتفظ هو بنسخة في مكتبه، أما النسخة الثالثة فيسلمها الطرف المستفيد وهو الطرف البائع، كما يسلمه مبلغ البيع عن طريق صك الخزينة العمومية، بعد أن يقطع مبلغ أتعابه، مرفقا بفاتورة أتعابه.

#### الخاتمة

من خلال دراستنا لبيع المنقول بالمزاد العلني أمام الهيئات القضائية، سواء كان البيع جبريا أو رضائيا، سجلنا تداخل عملية البيع فيما بينهم، وتقل معها فعالية النصوص القانونية.

كشفت عنها تجربة ثلاثة عقود من الممارسة العملية للبيوع الجبرية التي يتولاها مساعدي العدالة من محضرين قضائيين ومحافظي البيع بالمزايدة، ما جعل هذه البيوع تنتج حساسية بين هؤلاء الأعوان القضائيين، لا سيما بخصوص طريقة تخلي المحضرين القضائيين عن المنقولات لصالح محافظي البيع، الذين يرون أنهم أولى بمهمة البيع، خصوصا مع قلة البيوع الرضائية في المناطق النائية التي يكاد ينعدم بها النشاط الاقتصادي والتجاري.

هذه الحساسية تظن إليها المشرع في مشروع تعديل قانون المحضر القضائي، من خلال دمج مهنة محافظ البيع بالمزايدة مع المحضر القضائي، والبالغ عددهم 300 محافظ حاليا حسب احصائيات وزارة العدل، لذلك حتى يستطيع هذا المشروع مواكبة التطورات والمستجدات الحاصلة في عمليات البيع بالمزايدة فإنه منح عدة مهام كانت مسندة الى المحضر القضائي مع توسيعها لتشمل مهام جديدة استوجبها الواقع العملي والقانوني لا سيما الجرد والتقييم والبيع بالمزاد العلني للمنقولات المادية أو غير المادية والعقارات التي ينص عليها القانون أو الأحكام والقرارات القضائية أو بطلب من الأطراف، بيع المنقولات والأموال المنقولة المادية للمتأخرين عن دفع الضريبة مع مراعاة التشريع المعمول به بيع المنقولات والعقارات المحجوزة بالمزاد العلني طبقا للتشريع المعمول به، والقيام بالمزايدات المتعلقة بالإيجار والبيع بطلب من الإدارات والمؤسسات العمومية والخاصة وفقا للتشريع المعمول به، مع بيع أموال المؤسسات الخاضعة للتصفية، ما لم يوجد نص

قانوني يقضي بخلاف ذلك وكذا القيام بالمهام المخولة له أو التي ستخول له بمقتضى التشريع والتنظيم خاصة في مشروع تعديل قانون الاجراءات المدنية والادارية الذي هو قيد المرجعة في البرلمان، كما نشير في هذا الاطار انه تم تقليص مهام المحضر القضائي في مجال البيوع العقارية في ظل مشروع تعديل قانون الاجراءات المدنيو والادارية حين اخرجها المشرع من المحكمة الى دواوين العمومية، لا سيما بيوع العقارية المرهونة ومنابت القصر والمحجور عليهم وغيرها حيث نص المشرع في هذا المشروع صراحة الى منحها الى الموثق. ولعل تلك الأسباب الفعلية جعلت الوزارة تقرر مراجعة القانون المنظم لهذه المهنة والذي يرمي إلى تعزيز تأطير هذه المهنة وتدارك الثغرات القانونية المسجلة وتوضيح وتوسيع مهام المحضر القضائي وتعزيز حمايته. وهذا ما يجعلنا نأمل أن يتم إسناد عمليات البيوع بالمزاد العلني للمنقولات سواء الرضائية أو الجبرية إلى هذا الضابط العمومي، لما اكتسبه طوال ثلاثة عقود من تجربة مهنية وحنكة عالية تستجيب الى الواقع العملي حتى يتم تجاوز كل الاشكالات السابق ذكرها.

### قائمة المراجع

Guinchard Serge و Moussa Tony . (2005/2004) *Droit et pratique des voies d'execution*. Paris: Dalloz Action p 448.

- الأمر الأمر رقم 76-105. (09 ديسمبر، 1976). المتضمن قانون التسجيل. الجريدة الرسمية عدد 81 مؤرخة في 18 ديسمبر 1977، الصفحة 1212.
- الأمر الأمر رقم 96-02. (10 يناير، 1996). المتضمن تنظيم مهنة محافظ البيع بالمزايدة. الجريدة الرسمية عدد 3 مؤرخة في 14 يناير 1996، الصفحة 11.
- القانون القانون 06-03. (20 فبراير، 2006). المتضمن تنظيم مهنة المحضر القضائي. الجريدة الرسمية عدد 14 مؤرخة في 08 مارس 2006، الصفحة 21.
- القانون القانون 91-03. (08 يناير، 1991). المتضمن تنظيم مهنة المحضر القضائي. الجزائر: الجريدة الرسمية عدد 02 المؤرخة في 1991/01/09.
- القانون القانون رقم 08-09. (25 فبراير، 2008). المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية المعدل بالقانون رقم 22-13. الجريدة الرسمية عدد 21 مؤرخة في 23 أبريل 2008، الصفحة 3.
- القانون القانون رقم 16-07. (03 غشت، 2016). المتضمن تنظيم مهنة محافظ البيع بالمزايدة. الجريدة الرسمية عدد 46 مؤرخة في 03 غشت 2016، الصفحة 5.
- القانون القانون رقم 17-11. (27 ديسمبر، 2017). المتضمن قانون المالية لسنة 2018. الجريدة الرسمية عدد 76 مؤرخة في 28 ديسمبر 2017، الصفحة 3.



- المرسوم التنفيذي المرسوم تنفيذي رقم 96-291 . (02 سبتمبر, 1996). يحدد شروط الإلتحاق بمهنة محافظ البيع بالمزايدة وممارستها ونظامها الانضباطي ويضبط قواعد تنظيم المهنة وسير أجهزتها. الجريدة الرسمية عدد 51 مؤرخة في 04 سبتمبر 1996، الصفحة 12.
- جيلالي مُجَد. (2016). صلاحيات المحضر القضائي في الجزائر. عين مليلة: دار الهدى.
- قطاف اسماعيل. (2018). الإدارة طرف مساهم في جودة عمل المحضر القضائي. ملتقى جهوي. المسيلة: مجلس قضاء المسيلة.
- قطاف اسماعيل قطاف. (2019). الحجز العقاري في قانون الإجراءات المدنية والإدارية أطروحة دكتوراه. كلية الحقوق، الجزائر: جامعة الجزائر-1.
- نور الدين الأمين العام للغرفة الجهوية لمحضري الوسط بن هدنة . (2009). صلاحيات المحضر القضائي الجديدة في ظل قانون الإجراءات المدنية والإدارية. يوم دراسي نظمته الغرفة الجهوية لمحضري الوسط (صفحة 04). الجزائر: مجلس قضاء الجزائر.