

الجمادات

دليل التقسيم الجمركي
وفقاً لأحكام اتفاقية شنغهاي المادة السادسة
من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة
(الجات)



الطبعة الثانية

الأستاذ

محمود محمد أبو العلا

رئيس قسم التعريفات

بمصلحة الجمارك المصرية

الأستاذ

كمال عبد الكريم شوشان

مدير إدارة التعريفات

بمصلحة الجمارك المصرية

AL GAMIL
Publishing
Distribution



مقدمة

عقد ما يعرف بمؤتمر التجارة والعمل في هافانا بكوبا بدعوة من المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة سنة 1947، وبموجب هذا المؤتمر تم إنشاء منظمه التجارة العالمية INTERNATIONAL TRADE ORGANIZATION ولكن لم يقدر لهذه المنظمة أن تدخل حيز التنفيذ بسبب عدم حصولها على موافقة الكونجرس الأمريكي وبعض الدول الصناعية ويرجع ذلك إلى الاعتقاد بأن ميثاق هافانا يضع العراقيل والقيود على سيادة الدول في المجال التجاري..

وإذا كانت منظمة التجارة العالمية التي أسفر عنها مؤتمر هافانا لم تستطع في ذلك الوقت أن تمارس دورها كمنظمة دولية، فإن المفاوضات الجانبية التي تحققت في اللجنة التحضيرية التي كونها المجلس الاقتصادي والاجتماعي قد أنتهت بتوقيع الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة في أكتوبر 1947 .. والتي بدأت بمفاوضات تهدف إلى تخفيض الرسوم الجمركية وتقلل من حدة العوائق غير التعريفية فيما بين الدول في التجارة الدولية .

وعندما خرجت الدول من الحرب العالمية الثانية منهكة القوى ومنهارة إقتصاديا وغير قادرة على الحصول على إحتياجاتها من السلع والخدمات ، بالإضافة إلى عدم قدرتها على سداد قيمة مشترياتها الخارجية ،، دفع هذا العديد من دول العالم إلى إنتهاج سياسات جديدة من شأنها زيادة القيود الدولية المفروضة على التجارة العالمية وخلق سياج من القيود غير الجمركية والجمركية على الصادرات والواردات ، نذكر منها على سبيل المثال :-

إستخدام أسلوب الحصص ، وأذون الاستيراد بالنسبة للواردات، وفرض ضرائب على الصادرات لضمان عدم خروج المواد الخام والمواد الأولية والأغذية اللازمة للإحتياجات المحلية من السوق المحلي إلى الخارج، أيضا أستخدمت بعض الدول أسلوب أسعار

الصرف الغير متوازنة التى تهدف إلى صالح الخزائنة فقط؛ وهكذا بعدت العلاقات الدولية التجارية بين الدول عن مبدأ حرية التجارة. وفى ظل هذه الظروف وبعد إنشاء منظمة الأمم المتحدة سنة 1945 ثم صندوق النقد الدولي الذي يهتم بالنواحي المالية ووضع القواعد التى تحكم سلوك كل دولة بالنسبة لأسعار الصرف وسياستها ، ميزان المدفوعات ووسائل تحويل العجز الخارجى بما لا يلحق ضررا بالبلاد الأخرى ، وكذا تم إنشاء البنك الدولي للإنشاء والتعمير الذي يهتم بالنواحي التمويلية وتقديم القروض طويلة الأجل لتمويل المشروعات اللازمة لعملية التنمية خاصة فى الدول النامية ، وحتى يستكمل النظام الإقتصادى العالمى أركانه ، ولتشجيع المبادلات التجارية بين الدول فقد كان منطقيا أن تنشأ منظمة دولية متخصصة تتولى تحقيق أهداف الأمم المتحدة لتنمية التجارة بين الدول الأعضاء. ولتحقيق هذا عقدت ثمانى جولات من المفاوضات بدأت فى جنيف عام 1947 ثم فى انس بفرنسا 1949 ثم فى فوركاى بإنجلترا عام 1951 ثم فى جنيف 1955 ثم فى الفترة من 1960 الى 1961 فى جنيف (دوره ديلون) ثم من 1964 إلى 1965 فى جنيف (دورة كينيدي) ثم 1973 حتى 1979 فى جنيف (دوره طوكيو) ثم 1986 حتى 1993/12/31 فى أوروغواي التى تعتبر آخر هذه الجولات ، وبعد هذه الجولات من المفاوضات ظهرت إلى حيز التنفيذ الاتفاقية العامة للتعريف والتجارة GENERAL AGREEMENT OF TARTFF AND TRADE (GATT) وهى معاهدة متعددة الأطراف تفرض حقوقا وإلتزامات للأطراف المتعاقدة التى تنضم إليها ، والدولة التى تريد أن تكون عضوا فى إتفاقية الجات عليها أن تدفع ثمن عضويتها وذلك بأن تقدم كشف بقائمة تنازلات تعريفية لباقي الدول الأعضاء ، ومقابل تلك التنازلات تستفيد الدولة العضو من جميع قوائم التنازلات التى قدمها كل الأعضاء وتعتبر الجولات الثلاث الأخيرة من المفاوضات من أهم الجولات فى تاريخ الاتفاقية فقد حققت جولة (كينيدى) عدة مزايا فى مجال

التجارة الخارجية أستفادت منها الدول النامية والدول المتقدمة على حد سواء، حيث أعترفت بالمشاكل التجارية التي تقابل الدول النامية كما أنها عملت على تخفيض الحواجز أمام الصادرات من البلاد الأقل نمواً مع عدم توقع الدول المتقدمة أن تحظى بنفس المعاملة من الدول الأقل نمواً ، وأشترك في هذه المفاوضات 50 دولة منهم إحدى عشرة دولة صناعية ثم عقدت جولة طوكيو للمفاوضات التجارية سعياً وراء مزيد من التخفيضات بغرض مزيد من تحرير التجارة العالمية وقد أسفرت الإتفاقية عن ثلاث إتفاقيات خاصة (الترتيبات الخاصة باللحم البقري - الترتيبات الخاصة بمنتجات الألبان - الاتفاقية الخاصة بالتجارة في الطائرات المدنية) وكذا أربع قرارات (المعاملة التمييزية ، والأكثر تفضيلية ، والمعاملة بالمثل والمشاركة الأكبر للدول النامية - الإعلان عن الإجراءات التجارية المتخذة لأغراض ميزان المدفوعات - حماية العمل لأغراض التنمية - تسوية المنازعات والتشاور بين الدول) وأسفرت الجولة كذلك عن ستة أكواد تغطي الإجراءات غير التعريفية (إتفاق الحواجز الفنية على التجارة - إتفاق مشتريات الحكومة - إتفاق وتفسير وتطبيق المواد 16 ، 23 (كود الدعم والإعانات) إتفاقية تنفيذ المادة السابعة (قواعد التقييم الجمركي) إتفاق إجراءات أدون الإستيراد - اتفاقية تنفيذ المادة السادسة (كود عدم الإغراق) ومن عام 1986 حتى 1993/12/31 عقدت جولة أوروغواي في (بونتادل إستا) وهي مدينة تقع على شواطئ أوروغواي وانتهت المفاوضات إلى 28 إتفاقية تشكل الملامح الرئيسية الجديدة للنظام الاقتصادي العالمي وتقوم بإدارتها منظمة التجارة العالمية .

وقد كانت إتفاقية الجات قبل دورة أوروغواي عبارة عن إتفاقية بين الأطراف الراغبة في التبادل التجاري السلعي ، أما الإتفاقيات التي أسفرت عنها دورة أوروغواي فقد شملت مجالات جديدة لم تكن موجودة من قبل منها (حقوق الملكية الفكرية ،

والاستثمارات وتجارة الخدمات (التأمين والبنوك والمقاولات والسياحة) ..

إن إنضمام أى دولة إلى جولة أورو جواي يعنى قبولها جميع الاتفاقيات المبرمة فى إطارها وليس لأى دولة الحق فى إتخاذ أى تحفظ على أى بند أو إتفاقية ؛ أى إما قبول الإتفاقيات ككل أو رفضها ككل .

ولم تكن الجات قبل إنعقاد دورة أورو جواي تملك شكل المنظمة الدولية وكانت فى شكل لجان حكومية مؤقتة يتم تكليفها بأداء مهام محددة لتنفيذ الإلتزامات المترتبة على قرارات الإتفاقية ثم انتهى هذه اللجان بإنهاء مهمتها ومن ثم تداركت جولة أورو جواي هذا الخلل وأنشأت منظمة التجارة العالمية بالميثاق الذى يحدد أهدافها وطريقة إتخاذ القرار وتوزيع السلطات اللازمة لإتخاذ القرار بين المجلس الوزاري والمجلس العام .

وإعتبارا من 95/1/1 دخلت منظمة التجارة العالمية حيز التنفيذ وتعتبر أول منظمة دولية للتجارة (W.T.O) وبذلك تكون جولة أورو جواي قد أحييت ميثاق هافانا .

وتتكون رئاسة المنظمة من المجلس الوزاري والمجلس العام ، والمجلس الوزاري يتألف من ممثلي جميع الأعضاء ويجتمع مرة على الأقل كل سنتين وله صلاحية إتخاذ القرارات فى جميع المسائل التى تنص عليها الإتفاقيات التجارية المختلفة

والمجلس العام يتألف من جميع الأعضاء ويحل محل المجلس الوزاري فى الفترات التى تفصل بين إجتماعاته، ويقوم المجلس العام بمسئولية جهاز تسوية المنازعات وجهاز إستعراض السياسات التجارية ؛

مع وجود مجالس فرعية أخرى متنوعة وفقا لإختصاصاتها(مجلس السلع، مجلس الخدمات ، مجلس حقوق الملكية) ويشرف المجلس العام على أعمال هذه المجالس الفرعية المتخصصة.

وأيضاً توجد لجان متخصصة مثل (لجنة التجارة والتنمية- لجنة ميزان المدفوعات - لجنة الميزانية) يتم إنشائها بمعرفة المجلس الوزاري وتعمل تحت إشراف المجلس العام. وبذلك تشكل منظمة التجارة العالمية الضلع الثالث للإقتصاد العالمي بجوار صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير، وإليهم تتطلع شعوب العالم بأسرها لتحقيق متطلبات الأمن الغذائي للدول النامية ثم الرخاء وتحقيق مزيداً من الرفاهية لشعوب دول العالم المتقدمة.

ونورد فيما يلي الإتفاقيات التي إنبثقت عن إتفاق منظمة التجارة العالمية ، وهي فى شكل أربعة مرفقات بيانها كالتالي: -
المرفق الأول:

المرفق(1)(أ) الإتفاقيات المتعددة الأطراف بشأن التجارة فى البضائع (13 إتفاقية)

المرفق(1)(ب) الإتفاقية العامة بشأن التجارة فى الخدمات

المرفق(1)(ج) الإتفاق الخاص بجوانب التجارة المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية .

المرفق الثاني: مذكرة التفاهم بشأن القواعد والإجراءات التى تحكم تسوية المنازعات

المرفق الثالث: آلية إستعراض السياسة التجارية

المرفق الرابع: الإتفاقيات التجارية جماعية الأطراف ؛؛ وتتكون من:

(1) إتفاق بشأن التجارة فى الطائرات المدنية.

(2) إتفاق بشأن منتجات الألبان.

(3) إتفاق بشأن المشتريات الحكومية.

(4) إتفاق بشأن لحوم الأبقار.

وتقوم الإتفاقية على مبادئ عامة منها:

(1) مبدأ التجارة بدون تمييز (الدول الأولى بالرعاية) :

إن الجات تقوم على أساس عدم التمييز بين الدول ،، فكل الأطراف المتعاقدة ملتزمة بأن يمنح كلا منها للأخر نفس المعاملة التفضيلية

الخاصة التي يمنحها لأي عضو آخر حيث أن الجميع متساوون والجميع يستفيدون من أى تخفيض فى الإجراءات الإدارية أو الحواجز التجارية.

(2) تحقيق أسس مستقرة للتجارة :

عن طريق تثبيت فئات التعريفية لقائمة التنازلات التي تقدمها كل دولة حيث أن فئات التعريفية يسهل تحديدها وتتميز بالإستقرار والأمان.

(3) المشاورات والتوفيق بين الدول وإنهاء الخلافات.

(4) حظر إستخدام القيود الكمية على الواردات إلا فى حالات:-

وجود عجز خطير فى المواد الغذائية بحيث لا تكفى حاجة السوق المحلى - وجود عجز خطير فى الإنتاج المحلى - وجود عجز خطير فى ميزان المدفوعات.

(5)تعترف الجات بالترتيبات الإقليمية طبقا لأحكام المادة 24

بشرط أن يكون هدفها هو تسهيل التبادل التجاري بين الدول المشتركة فى هذه التكتلات ولا يكون هدفها الضرر بالدول الأخرى فى التجارة العالمية.

وتعتبر فئة التعريفية الجمركية وتعريف القيمة الجمركية جناحا الضريبة الجمركية؛ أما السعر فهو أحد العناصر الأساسية فى القيمة بل هو أهم هذه العناصر على الإطلاق..

والقيمة الجمركية تعتبر الوعاء اللازم لجباية الضريبة الجمركية وهى أيضا الأساس فى حساب ضريبة المبيعات بالإضافة إلى الضرائب الأخرى مثل ضريبة الأرباح التجارية والصناعية.. علاوة على كونها الأساس الذي يسترشد به فى تحديد عناصر التكلفة المتخذة كأساس لتحديد الأرباح والخسائر فى مجال تجارة السلع المستوردة.

أما فى مجال الإستثمار ، فإنه عند تقييم الأصول الرأسمالية ، فإن هذا التقييم يتم بناء على القيمة المقدرة بمعرفة الجمارك ، وبالتالي فإن القيمة الجمركية لم تعد أداة لحساب الضرائب والرسوم الجمركية فحسب، بل أصبحت أداة من الأدوات الحكومية التى تستخدم فى

التوجيه والرقابة ، وبالتالي فإن مصلحة الجمارك أصبح دورها دورا إقتصاديا وليس دور جباية إيرادات جمركية فقط.

وبالتالي من الضروري توحيد تعريف القيمة على مستوى دول العالم لأنه في غياب هذا التوحيد في التعريف وقيام كل دولة بإستخدام تعريف خاص مختلف ، يكون الأثر الناتج عن هذا الإختلاف غاية في التأثير السلبي على حركة التجارة الدولية والتبادل الدولي للبضائع والخدمات.

لذلك فإنه من أجل تطبيق أحكام موحدة للقيمة تسرى على كافة دول العالم ، يجب أن يكون مفهوم القيمة وأيضا العناصر التي يشتمل عليها هذا المفهوم "واحداً " لدى جميع الأطراف المتعاملة في مجال التجارة الدولية، وبناء على ذلك نجد أن الإتفاقية تسعى إلى توحيد تعريف القيمة عن طريق جعل الأساس الأوحد للقيمة هو القيمة الفعلية الواقعية دون الإلتجاء إلى التقديرات الجرافية أو الوهمية أو الحكمية وأيضاً جعل طرق وأساليب تحديد هذه القيمة ثابتة ومذاعة على كل دول العالم المنضمة للإتفاقية، وأن يكون تطبيق القواعد المتعلقة بتحديد القيمة عادلاً وموحداً وحيادياً وقابلاً للتحكم؛ وألا تستخدم القيمة الجمركية في مواجهة السياسات التسويقية للسلع مثل سياسة الإغراق. وعلاوة على كل ما تقدم ألا يتم تحديد القيمة على أساس أسعار المنتجات من المنشأ المحلي أو أسعارها في السوق المحلي لبلد التصدير أو أسعارها في بلد تصدير ثالث.

وقد كان هذا هو الشغل الشاغل على المستوى التجاري العالمي لكثير من الدول ... وقد أسفرت الجهود الدولية عن ثلاث إتفاقيات دولية عن القيمة: -

(1) إتفاقية بروكسل حول تقدير قيمة البضائع للأغراض الجمركية..

(2) الإتفاقية العامة للتعريف والتجارة..

(3) إتفاق تكملة المادة السابعة من الجات..

وهذا الإتفاق الأخير هو الذي يهتما هنا فى مجال دراستنا للقيمة الجمركية؛

لقد أسفرت جولة طوكيو المنعقدة فى الفترة من 1979/7/3 عن ستة إتفاقيات متعددة الأطراف تتعلق بالإجراءات غير التعريفية من بينها (إتفاق تنفيذ المادة السابعة (مضبطة القيمة الجمركية)) والذي دخل حيز التنفيذ فى إبريل 1981 ويهدف إلى توفير نظام عادل ومرن ومحاييد لتقدير قيمة البضائع للأغراض الجمركية دون اللجوء إلى إستخدام أساليب التقدير الجزافي.

وتقدم المضبطة مجموعة من قواعد تقدير القيمة بالإضافة إلى خمسة طرق لتقدير القيمة مرتبة بنظام تدريجي؛ وملحق بهذه المضبطة بروتوكول يشكل جزءاً لا يتجزأ منها، يشتمل على أحكام بالمشاكل الخاصة والإحتياجات التجارية للدول النامية ويسمح لها ببعض المرونة فى التطبيق، وأيضاً يوضح أساليب تقديم المساعدة الفنية لهذه الدول النامية. ونصت المضبطة على إنشاء لجنة تقدير القيمة الجمركية للإشراف على تنفيذ أحكامها و على إنشاء لجنة فنية تعمل تحت إشراف منظمة الجمارك العالمية

(WORLD CUSTOMS ORGANIZATION)

ووفقاً لهذا النظام فإن قيمة الصفقة هي الأساس الأول عند حساب القيمة الجمركية للبضائع، أى أن السعر المدفوع أو القابل للدفع أو المستحق عن البضائع موضوع التقييم هو الأساس عندما يتم بيع البضائع بين بائع و مشتري كل منهم مستقل عن الآخر وأن الرسالة تمثل صفقة مجهزة ومعدة للتصدير الى بلد المستورد، وأن هذا السعر المدفوع أو القابل للدفع يعتبر الدليل العملي على حدوث عملية البيع فعلاً.

مبادئ التقييم الجمركي في ظل الجات

- (1) يجب أن تؤسس القيمة الخاضعة للضريبة على مبادئ عادلة وبسيطة وأن تعكس الواقع التجاري الفعلي مع عدم الإعتماد على التقييم الجرافي أو احكمي.
- (2) يجب أن يكون مفهوم القيمة الخاضع للضريبة سهلاً ويمكن لكلاً من المستوردين وإدارة الجمارك المعنية بالتقييم فهمه حتى يسهل التطبيق الفعلي وأن يكون هذا المفهوم يتصف بالشبوع والإستقرار .
- (3) يجب أن يكون هناك ثبات في التقييم وأن تكون إدارة التقييم متجددة ومعتدلة.
- (4) يجب ألا يبول نظام التقييم دون سرعة التخليص على البضائع والإفراج عنها.
- (5) يجب أن يمكن نظام التقييم الجمركي المستوردين من إستنتاج القيمة للأغراض الجمركية مقدماً وبدرجة مناسبة وذلك من خلال دليل التقييم الذي يقدم للمتعاملين مع الجمارك وبصفة خاصة المستوردين شرح كيفية الطريقة التي تتبعها الإدارات الجمركية في تقييم البضائع.
- (6) يجب أن يحمى نظام التقييم المستورد الأمين في مواجهة المنافسة الغير عادلة الناشئة من سوء التقييم أو التذليس في المستندات أو غيره.
- (7) الدقة والسرعة في البحث عن الحقائق في حالة إقرار إدارة الجمرک التي تقوم بالتقييم أن القيمة المقر عنها غير صحيحة لأى سبب من الأسباب.
- (8) يجب أن تؤسس القيمة والى أقصى درجة ممكنة، على المستندات التجارية وأن تخفض الإجراءات الشكلية الى أدنى حد ممكن.
- (9) يجب أن تكون إجراءات التحكيم والتقاضى بين مصلحة الجمارك والمستوردين سريعة وبسيطة وعادلة وغير متحيزة.

وبالنسبة لموقف مصر من هذه الإتفاقية فقد حصلت على عضوية الجات 1970 بموجب القرار رقم 2029 والذي صدر بالجريدة الرسمية رقم 24 لعام 1971.

كما أنضمت الى إتفاقات مكافحة الإغراق والإعانات والرسوم التعويضية الصادرة في دورة طوكيو 1973،، وأخيراً وقعت على جولة أوروغواي في مراكش بالمغرب في 1/4/1994 و أصبحت عضواً مؤسساً في منظمة التجارة العالمية وصدر بهذا القرار الجمهوري رقم 1995/72 (الجريدة الرسمية في 15/6/1995 بعد أن وافق مجلس الشعب على ذلك) وبذلك أصبحت الجات وملاحقها وملاحظاتها التفسيرية جزءاً لا يتجزأ من القانون المصري طبقاً للمادة 151 من الدستور المصري الحالي.

وأصبحت مصر بهذه العضوية ملتزمة بنظام حرية التجارة الدولية في سياستها الخارجية ؛ إلا أنه يجب ملاحظة أن مصر قد طلبت تأجيل تطبيقها الكامل للإتفاقية لمدة خمس سنوات إعتباراً من 1/1/1995 . ويعنى هذا أن مصر أصبحت ملتزمة بإتفاق إنشاء منظمة التجارة العالمية وما تفرع عنه من إتفاقيات في مواجهة أعضاء المنظمة فقط دون غيرهم من الدول الأخرى خاصة وأنها تمثل توازناً دقيقاً للحقوق والإلتزامات يقوم على أساس المعاملة بالمثل

دليل التقييم وإقرار القيمة

عند إجراء عملية الرقابة على إقرار القيمة لأبد من إيضاح ما إذا كانت عملية الإستيراد خاضعة لقرار جمركي سابق أم لا ، ويمكن أن تقوم الإدارات المركزية بصياغة قواعد التقييم من خلال القرارات التي أتخذت بناءً على إعتراضات المستوردين لقرارات القيمة المطبقة في المجمعات الجمركية بعد مراجعة ذاتية لهذه القرارات وكذلك من خلال المعلومات التي يقدمها المستوردون. ووفقاً للتشريعات المحلية يمكن تشجيع المستوردين على طلب دليل التقييم الجمركي من الإدارات الجمركية قبل القيام بعملية إستيراد البضائع حيث أن هذا الدليل يشتمل على قواعد معينة وخطوط إرشادية يجب

إتباعها عند تحديد القيمة للأغراض الجمركية ، وهذا الدليل يمكن أن يسهل عملية الإفراج عن الرسالة التالية متى توافرت نفس الشروط..
إن دليل التقييم يوضح طريقة التقييم التي أستخدمت عند تحديد القيمة الجمركية ويبين أسس الشك في القيمة والتي أدت الى إستخدام طريقة أخرى من طرق التقييم غير الطريقة الأولى (قيمة الصفقة) .

وفى حالة تقديم إقرار جمركي سابق للإسترشاد به تتم مراجعته مع دليل التقييم المحفوظ لدى الإدارة الجمركية للتأكد من مدى صحته ..
ويبين الدليل أيضا الشروط والإعتبرات والقيود التي من أجلها تم رفض تطبيق طريقة قيمة الصفقة وطبقت طريقة أخرى من طرق التقييم البديلة ؛ بالإضافة الى أنه يوضح هل تم قبول قيمة الصفقة بعد تعديلها بالعناصر المدرجة بفقرات المادة الثامنة ؟ (إذا كان المستورد قد أقر عن هذه العناصر، أو تم التوصل إليها عن طريق التحريات التي قامت بها الجمارك) وهل تم إضافة هذه العناصر إلى القيمة بنظام التقسيم التناسبي كما ورد بالاتفاقية؟ وهل شروط إضافتها الى القيمة الجمركية توافرت؟ وهل هناك علاقة إرتباط بين البائع والمشتري أثرت على السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة وبناء عليه رفضت قيمة الصفقة ؟ أم أن قيمة الصفقة قبلت بالرغم من وجود علاقة إرتباط لأن المستورد استطاع أن يثبت أن قيمة البضائع المستوردة موضوع التقييم قريبة من إحدى القيم الجمركية التي سبق أن قبلتها الجمارك عن رسائل سابقة ؟ وهل تم الاستفادة من المرونة التي تيسرها المادة السابعة إذ تم تطبيق طريقة التقييم للسلع المطابقة أو السلع المماثلة على السلع موضوع التقييم؟ .

ويرفق دليل التقييم بالفاتورة التجارية ويحفظ الأصل وصورة منه بإدارة المحفوظات مع أصل المستندات المرفقة بالبيان الجمركي، بينما ترسل صورة الى الإدارات الجمركية المختلفة التي يتعامل معها المستورد للرجوع إليها عند الحاجة ، وصورة الى المستورد ترسل إليه بالبريد ، وصورة يتم حفظها بملف المستورد ولا يجب أن

يطلع عليها باقي التجار. وعلى مأموري الجمارك الاعتماد على دليل التقييم بالنسبة للرسائل الواردة..

والنموذج التالي يعتبر مثلاً لهذا الدليل:

رقم ملف المستورد:

رقم مسلسل :

أسم المستورد :

عنوان المستورد :

أسم المورد :

بلد التصدير :

تاريخ الخطاب :

تاريخ بدء سريان الدليل:

أسس التقييم

نوع البضائع:

(1) مكسبات طعم غذائية مستوردة بدون تحفظات الطريقة (1)

الفاتورة فوب (قيمة الفاتورة + 5.2% مقابل رسم حق الملكية

(طبقاً لأحكام المادة 1/8 ج) + 5% من حصيلة إعادة الصنف

(طبقاً لأحكام المادة 1/8 د + النولون + التأمين)

(2) مكسبات طعم غذائية واردة كعينات بدون قيمة الطريقة

(6) الفاتورة فوب (قيمة جمركية= الفاتورة + النولون + التأمين)

* * * *

ويكون الدليل المرسل للمستورد بالبريد مثل النموذج الموضح

بالملاحق الوارد فيما بعد والذي يحتوي على بيانات عن :

نوع السلعة أسم المستورد طريقة

التقييم ،،

ويرسل أصل هذا الدليل الى المستورد بالبريد ويحفظ صورة

منه في الإدارات الجمركية التي يتم من خلالها الإفراج عن الرسائل

المستوردة الخاصة بهذا المستورد...

ويشتمل هذا النموذج لدليل التقييم على البيانات التالية:

(أ) رقم الملف - رقم الموضوع

(ب) اسم المستورد وعنوانه بالكامل

(ج) فقرة

إفتتاحية للتحية

(د) الفقرة الأفتتاحية التي توضح تماما البضائع موضوع المراجعة

....

(هـ) فقرة تحدد ما إذا كانت القيمة الخاضعة للضريبة المقر عنها

بمعرفة المستورد مقبولة أم لا؟ ..

وإذا قررت المراجعة غير ذلك فلا بد أن يوضح بالتفصيل الأسباب التي من أجلها لم تقبل القيمة (كأن يكون هناك علاقة إرتباط بين البائع والمشتري ؛ أو أن هناك قيد أو شرط من البائع يعوق من قدرة المشتري على إعادة البيع لهذه البضائع المستوردة أو إعادة التصرف فيها؛ أو بسبب عدم وجود عملية بيع فعلى وعدم وجود دليل على البيع الفعلي (مثل الفاتورة التجارية أو عقد البيع أو أمر الشراء)

..

وإذا ثبت من خلال عملية المراجعة أن العلاقات الإرتباطية والشروط والإعتبرات التي تم إختبارها وفحصها مقبولة لدى الجمارك ، فإنه يوضح ذلك بصورة جلية للمستورد ..

(و) تحديد الشروط العامة والإعتبرات التي بموجبها تم تحديد القيمة..

(ز) فقرة توضح بعبارات محددة القيمة التي أتخذتها الجمارك للبضائع المستوردة موضوع التقييم.. والأسلوب المحدد الذي من خلاله يمكن للمستورد تحديد القيمة الجمركية لوارداته القادمة بشرط ثبات نفس الظروف المحيطة

بالصفقة ومن نفس المورد ومن نفس بلد المنشأ وبنفس الإعتبرات والشروط..

(ح) فقرة توضح أن التعليمات الواردة بالدليل تطبق على كافة الرسائل التي سترد مستقبلاً، وعلى البضائع موضوع التقييم وأن دليل

التقييم موضوع بما يتفق والواقع التجاري الساري وقت إعداد الدليل مع كتابة تعليمات بأن يقوم المستورد بالإتصال بالجمارك متى تغيرت هذه الظروف التجارية..

(ط) يطلب من المستورد أن يرسل صورة من الفاتورة والمستندات الجمركية الخاصة بالرسالة الأولى والمتفقة مع ما جاء بالدليل الى إدارة التهريب الجمركي و إدارة التحريات الجمركية. وينتهى هذا الخطاب بعبارات التحية والتقدير للمستورد على حسن تعاونه مع الجمارك.

ومع علم مأمور الجمارك بما يحتويه الدليل السابق يجب وضع ملاحظة أن هذا الدليل يترتب عليه إلغاء كل دليل تقييم سابق يتعلق بالبضائع المستوردة موضوع التقييم.

ونموذج دليل التقييم المرسل الى المستورد بالبريد يشتمل على النقاط التالية:

(أ) أسم المختص ... وظيفته... أسم الشركة وعنوانها .. نوع البضاعة موضوع التقييم
عزيزي /..

يتعلق هذا الخطاب بالمراجعة التي تجريها الجمارك للطريقة التي تم إتباعها في تقييم البضائع المستوردة بمعرفتكم من المصدر (أسم المصدر) وقد تمت المراجعة للرسالة بتاريخ (.....) في (الموقع الجمركي) وقد تم الإسترشاد بالفاتورة المقدمة منكم وكانت المعلومات التي تقدمتم بها الى الجمارك هي الأساس في عملية المراجعة

ويسرنا أن نخبركم أن الجمارك قد قبلت القيمة الواردة بالفاتورة المقدمة منكم اعتماداً على المعلومات التي قدتموها للجمارك والتي أثبتت بما لا يدع مجالاً للشك أن السعر المدفوع يمثل أجمالي المبالغ المدفوعة للمصدر سواء بطريق مباشر أو غير مباشر وتأكدت الجمارك أيضاً من المعلومات المقدمة إليها أنه بالرغم من وجود

علاقة الإرتباط مع المورد إلا أنها لم تؤثر على السعر للأسباب التي أوضحتوها .. حيث وجدت هذه المعلومات صحيحة من خلال التحريات التي أجرتها إدارة التحريات التابعة للجمارك.. وفيما يتعلق بالرسائل القادمة من نفس نوع البضائع ومن نفس المصدر ومن نفس بلد الإنتاج ، فإنه يطلب منكم تقدير القيمة الخاصة بها بالإقرار الجمركي وفق لطريقة قيمة الصفقة ، بشرط أن تبقى نفس مستويات التعامل التجاري على ما هي عليه وأن تبقى نفس الظروف المحيطة بالصفقة،، وإذا حدث أى تغيير في مستويات تعاملكم التجاري في المستقبل فإن الجمارك تهيب بكم إطلاعها أولاً بأول بهذه التغيرات حتى يمكن أخذها في الاعتبار عند وضع قواعد التقييم الخاصة بوارداتكم،،

نشكركم على تعاونكم المثمر ، وفي حالة طلبكم لأى معلومات إضافية يمكنكم الإتصال بنا...

مصادر الحصول على المعلومات

- 1) أول هذه المصادر هي تلك المعلومات التي يوفرها التاجر (تلقائياً أو عند طلبها) عند التحقق من السلعة سواء على مستوى الإدارة الإقليمية أو المركزية
- 2) المعلومات الإضافية التي يجب على الإدارات المركزية أن توفرها ، ثم تزود بها مكاتب التثمين عند الضرورة ، وهذه المعلومات الإضافية يتم الحصول عليها بوسائل عديدة :
 - أ) دراسة المطبوعات التجارية المتخصصة ،، وهي الجرائد والمجلات والكتالوجات التي تصدرها الشركات التي تبيع المنتجات
 - ب) دراسة الممارسات التجارية في الفروع التجارية (مثال ذلك تخفيض الأسعار التي تمنح لسلعة معينة كهامش تجارى أو عمولات) أو بالنسبة للمستوردين.

ج) الإستفهام عن معلومات ذات طبيعة فنية مثل .. كيفية التمييز بين الخصائص المختلفة للسلع العديدة أو المنتجات .. وتكلفة المواد وصناعتها .

د) جمع المعلومات عن طريق قوائم الأسعار والإحصاءات التجارية ..

هـ) جمع معلومات عن طريق الفحص الدقيق لشهادات وارد منتقاة مع المستندات المدعمة لها (مثل ..بوالص الشحن) مع تجميع معلومات تفصيلية عن نوع معين من السلع بغرض تطبيق المادة 2 ، 3

الأنواع المتطورة في نظم الفهرسة للمعلومات :

حتى يمكن الإستفادة من هذه المعلومات لا بد من تسجيلها بأى من طرق الحفظ والتسجيل بنظام الفهرسة كالاتى:

(1) فهرس أبجدي بالمستوردين يبين نوع السلعة التى أستوردها كل مستورد (بند التعريف) وأسماء الموردين .. والإجراءات الخاصة بالتحقق من البضاعة

(2) فهرس أبجدي بالموردين يبين أمام كل مورد أسماء المستوردين الذين أمدهم بالبضاعة ونوع البضاعة (بند التعريف) وعلاقتهم ببلد الإستيراد

(3) فهرس للبضائع طبقاً لتقسيمات بند التعريف ويحتوى كل قسم على فهرس أبجدي لمستوردي أصناف البضائع مدرجة بالقسم بتقسيمات فرعية لكل مستورد لبيان صفقاته مع كل مورد.. وبذلك يمكن التعرف على المستوردين الذين يتعاملون مع الموردين وجميع مستوردي وموردي السلع المطلوبة

ويمكن أن تتم هذه الفهرسة في الإدارات المركزية أو المحلية ويجب أن تكون هذه المعلومات متاحة لإدارات التثمين ..

وتكمن أهمية فهرسة المعلومات في :

(1) أنه يمكن الإستفادة من الفهرس الأبجدي الخاص بالمستوردين والخاص بالموردين والخاص بالبضائع عند تطبيق المادة الثانية أو الثالثة من طرق التقييم

(2) وكذا عند قبول قيمة الصفقة بإستخدام المادة الأولى فقرة (2) (ب) أى حالة إثبات أن علاقة الإرتباط بين المورد والمستورد لا تؤثر على السعر المدفوع أو القابل للدفع

(3) أيضاً هذه الطريقة في الفهرسة تفيد في كشف البوالص المزيفة والمخالفات الخاصة بالقيمة الجمركية

إقرار القيمة أو شهادة البيانات

(1) في حالة عدم إقتناع الجمرك فقط بقبول القيمة المعلنة وأيضاً عندما تكون المعلومات المدرجة بشهادة الوارد وببوليصة الشحن أو المستندات الأخرى لا تكفى للجمرك للتحقق عما إذا كانت قيمة الصفقة مطابقة لمفهوم البيع الموضح بالمادة الأولى يحق للجمارك طلب معلومات إضافية تشملها أو يشمل جزء منها إقرار القيمة وذلك حتى يكون لدى الجمرك صورة كاملة بالشروط التجارية والظروف المحيطة بالصفقة ..

وبيان الحقائق عبارة عن نموذج تقوم مصلحة الجمارك بإعداده في شكل سؤال وجواب بطريق (نعم) أو (لا) .. وهذا المستند يرفق بشهادة الوارد ويعتبر مستند أساسي ويقوم المقر عن البضائع بالإجابة على هذه الأسئلة أو إلغاء البنود غير القابلة للرد

فترة تقديم إقرار القيمة : -

ينبغي أن يقدم إقرار القيمة في نفس وقت تقديم الشهادة الجمركية وعلى إدارة الجمرك تقرير ما إذا كانت شهادة البيانات يجب أن تكون مكتملة لشهادة الوارد الجمركية أو تستخدم إستمارة منفصلة عنها ، في حالات خاصة أو في جميع الحالات ، وفقاً لما تقرره إدارة الجمرك ..

وهناك حالات يكون فيها إقرار القيمة غير ضرورياً :

- أ) الأصناف الغير تجارية المستوردة بواسطة المسافرين
ب) الرسائل التي لا تتجاوز قيمتها مبلغ معين ، بغض النظر عن الطريقة التي تم بها الإستيراد
ج) البضائع التي تخضع لنسبة محددة من الرسوم فقط واجبة التحصيل
د) البضائع التي لا تخضع لأي ضرائب أو رسوم عند ورودها

البيانات التي يجب الإقرار عنها في إقرار القيمة الجمركي :

يجب على المقر أن يثبت في إقرار القيمة عما إذا كان هناك أى إضافات في السعر المدفوع أو القابل للدفع وكذا عما إذا كان هناك علاقة إرتباط بين المستورد والمورد الأجنبي وإذا وجدت هل أثرت على السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة وعما إذا كان سيعود جزء من حصيله إعادة البيع الى البائع سواء بشكل مباشر أو غير مباشر..كما أنه يذكر نوع الرسالة المستوردة (غير موضوع الصفقة) مثل بضاعة أمانة ، بضاعة للإيجار ، بضاعة مرسله من الشركة الأصل الى فرع الشركة في بلد الإستيراد ، بضاعة وارده بدون قيمة ، بضاعة وردة كهدايا ،

كما أنه يوضح في إقرار القيمة طبيعة الصفقة - شروط الدفع - تكاليف الشحن والتأمين - العمولات والسمسرة ونسبة التحويل... إلخ ..والمقر عن البضاعة يتحمل كامل المسؤولية عن دقة وصحة البيانات المعلنة ..

في بعض الحالات ، بالرغم من تقديم البيانات الإضافية في إقرار القيمة ، إلا أنها قد لا تكون كافية لإتمام عملية التثمين ، وقد يكون من الضروري طلب بيانات إضافية أخرى ولذا يجب أن تشير الى ذلك التشريعات المحلية..

قد يتأخر المستورد في تقديم بعض المعلومات الهامة الإضافية في إقرار القيمة ويؤدى هذا التأخير الى ضرر بالبضاعة ،، هنا طبقاً لأحكام المادة 13 يمكن له أن يقوم بسحب الرسالة مع دفع ضمان

مالي يغطي قيمة الرسوم الجمركية بصفة أمانة بشرط أن يكون التأخير خارج عن إرادة المستورد ..

وقد قامت اللجنة الفنية بمنظمة الجمارك العالمية بعمل نموذج خاص بإقرار القيمة يحتوى على الخطوط العريضة للمعلومات التي يمكن أن يقدمها هذا النموذج ، وفى مستند تم توزيعه على الدول الأعضاء بالمنظمة بمناسبة الدعوة للجنة الفنية المؤقتة ، اقترحت السكرتارية البيانات التالية ليتضمنها نموذج إقرار القيمة :

(1) أسم المستورد
المورد

(3) طبيعة الصفقة (مثال ذلك : بيع ، رسالة ، تأجير الخ..)

(4) عدد بوالص الشحن (□ إذا تعددت) (5) شروط

الدفع

(6) شروط الشحن

(7) النسبة الثابتة المتفق عليها لتحويل العملة (إذا تعددت)

(8) العلاقات (إذا تعددت) بين البائع والمشتري .. (أنظر الملاحظة

(1

(9) الدفعات الإضافية التي تسدد مباشرة أو غير مباشرة بالنسبة

للبيضائع الى أى طرف من أجل :

(أ) عائد البيع أو التصرف في البضاعة

(ب)العمولات والسمسرة (دون عمولة الشراء)

(ج) الحاويات (العبوات) ... (أنظر الملاحظة 2)

(د) التعبئة (العمالة أو/ و المواد)

(هـ) المساعدات ..(أنظر الملاحظة رقم 3)

(و) رسوم الترخيص وحقوق الملكية

(ز) التأمين..

(ح) أجور النقل والغرامات المصاحبة حتى بلد الإستيراد

(10) أى شروط أو إعتبرات لم يشملها البند 9 ..

(11) أى قيود على التصرفات أو إستخدام البضاعة..

12) إذا تم الإعلان عن وجود علاقة بين البائع والمشتري طبقاً للبند (8)، ما هي أسس القيمة المعلنة في ظل هذه العلاقة..

13) حيث أن البضاعة لم ترد تحت نظام البيع المخصص للتصدير الى بلد الإستيراد ، وحيث تم الرد بالإيجاب (طبقاً للبند 10 ، 11) ما هي أسس القيمة المعلنة؟

ملحوظة (1) : يتم تحديد العناصر الخاصة بتفسير المادة 15 فقرة 4 كما أوضحتها الإتفاقية ، والتي يلزم توافر إحداها لكي يمكن إعتبار وجود علاقة إرتباط ..

ملحوظة (2) : العبوات والحاويات المحددة في المادة 8 / 1 / أ .. وهي إما عبوات (للتصدير لتاجر جملة ، أو عبوات لتاجر تجزئة) ، أو الحاويات الثلاثة.. ويرجع إلى المادة 2/8 ، والمقصود بالحاوية كما توضح المادة 2/أ/1/8 ، العبوات التي تصدر مع السلعة بغرض المحافظة عليها وضمان وصولها إلي بلد الإستيراد بأمان ، والتي تكون تكلفتها مع تكلفة السلعة واحدة

ملحوظة (3) : المساعدات .. تحدها عناصر المادة 8 - 1 - ب .. والخاص بها الفقرات 1 ، 2 ، 3 ، 4 كما تم تفسيرها في الإتفاقية.. على النحو التالي :

8 - 1 - ب - 1 : المواد الأولية والأجزاء والمكونات الى تدخل في إنتاج السلعة المستوردة موضوع التقييم ..

8 - 1 - ب - 2 : العدد والأدوات والقوالب التي تم إستخدامها في إنتاج السلعة المستوردة..

8 - 1 - ب - 3 : السلع التي تستهلك في أثناء عملية إنتاج السلع المستوردة..

8 - 1 - ب - 4 : الخطط والنماذج والرسومات الفنية والهندسية التي يتم إنتاج السلع المستوردة على أساسها مع تحديد مكان تنفيذ وتصميم هذه النماذج والرسومات (داخل بلد الإستيراد أو خارج بلد الإستيراد)

يتم تجميع وفهرسة المعلومات .. وإدراج بيانات كل إقرار في إقرار القيمة كما توضح بعاليه وذلك لإمكان إجراء الرقابة على الإقرار الجمركي و / أو على مفردات القيمة وذلك للتأكد من أن : -
(1) الإقرار الجمركي قد تم تقديمه مدعوماً بالمستندات والبيانات التي تؤكده وتؤيده .

(2) القيمة المقر عنها حقيقية في ضوء المعاملات التجارية الجارية للصناعة والسلع المماثلة أو المشابهة..
(3) التحقق الجمركي من القيمة قد تم بغرض التأكد من صدق أو صحة كل بيان أو مستند تم تقديمه ..

(4) ما إذا كانت القيمة المقر عنها اشتملت على المبلغ الإجمالي المدفوع أو القابل للدفع بمعرفة المشتري عن البضائع المستوردة أم لا

..
(5) ما إذا كانت القيمة المقر عنها تشتمل على كافة الإضافات الضرورية وفقاً للمادة 8 من إتفاقية الجات للقيمة ..

(6) ما إذا تم استخدام طريقة بديلة للتقييم بصورة صحيحة أم لا ..
(7) ما إذا توافرت الشروط اللازمة لاستخدام طريقة قيمة الصفقة أم لا ..

(8) ما إذا كان هناك علاقة إرتباط بين البائع والمشتري أثرت على السعر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة

ومن هنا فإن نظام الجات للتقييم الجمركي يتطلب المشاركة الفعالة بين المستورد والجمارك في عملية التقييم .. حيث يفترض وجود عملية تشاور بين الجمارك والمستوردين للتأكد أن القيمة المحددة هي القيمة الفعلية وأن المستورد أو من ينوب عنه على علم كامل بظروف الصفقة وبقواعد التقييم الجمركي المطبقة .. وعليهم أن يقدموا للجمارك إقراراً جمركياً كاملاً وصحيحاً مدعم بالبيانات والمستندات المؤيدة .. والجمارك مطالبة بأن تتأكد أن المستوردين لديهم معلومات كاملة عن القواعد والقوانين الجمركية تمكنهم من الوفاء بالتزاماتهم .. ولذلك

نؤكد على ضرورة قيام الجمارك بإعداد برامج تدريبية للمستوردين أو من ينوب عنهم للتدريب على طرق التقييم وفقاً للجات .. ولقد أصبح دور المستورد وفقاً لإتفاقية الجات ، دوراً بارزاً وفعالاً أكثر من ذي قبل ،، ويظهر ذلك من خلال بنود مواد الإتفاقية ..

(1) المادة الأولى فقرة 2 ب تعطى للمستورد الحق في التشاور مع مصلحة الجمارك عندما يكون لدى الجمارك شك في أنه توجد علاقة إرتباط بينه وبين المورد وقبل أن تصدر الجمارك قرارها النهائي برفض قيمة الصفقة فإنها تعطى المستورد الحق في إثبات أن قيمة سلعته المستوردة قريبة من القيم الإختبارية التي سبق لمصلحة الجمارك قبولها من قبل سواء طبقاً للمادة الثانية أو الثالثة .. أو طبقاً للمادة الخامسة أو السادسة

(2) المادة الرابعة من الإتفاقية تعطى للمستورد الحق في أن يطلب كتابة عكس ترتيب طرق التقييم ، الطريقة الخامسة قبل الطريقة الرابعة .. وهذا الحق غير مكفول لرجل الجمارك

(3) المادة الخامسة فقرة 2 ،، لا يحق لرجل الجمارك أن يعتمد على سعر بيع السلعة المباعة في السوق ما لم تكن هذه السلعة مباعة بحالتها وقت الإستيراد بدون إضافات عليها ولكن هذه الفقرة من المادة الخامسة تعطى المستورد الحق في أن يطلب كتابةً من إدارة الجمارك التي تقوم بالتقييم الجمركي أن تعتمد في التقييم على سعر بيع السلعة المستوردة أو المماثلة أو المطابقة لسلعته المستوردة والتي بيعت في سوق بلد الإستيراد بعد إضافة ثانوية عليها ، مع إستقطاع قيمة هذه الإضافات و مع مراعاة شروط المادة الخامسة ..

(4) المادة 16 تعطى الحق للمستورد في أن يحصل من الجمارك على تفسير مكتوب بالقيمة الجمركية والكيفية التي تم قبول القيمة الجمركية على أساسها ،، وطريقة التقييم المطبقة ،، وفي حالة شك مصلحة الجمارك في القيمة لأى سبب من الأسباب لا بد أن يوضح ذلك كتابةً للمستورد ،، وكذا في حالة رفض أى معلومات مقدمة من

المنتج أو المستورد تخص السلع المستوردة محل التقييم ،، لابد أن يعرف المستورد بذلك كتابة

(5) وبناء على ما جاء بالمادة 10 لابد من المحافظة على سرية معلومات التي يقدمها المستورد أو المنتج أو من ينوب عنهم ولا يتم الإفصاح عنها إلا أمام القضاء أو بموافقة صاحب الشأن

(6) المادة 13 تمنح المستورد الحق في أن يسحب الرسالة المستوردة خارج الدائرة الجمركية إذا ما قدم ضمانات كافية في شكل وديعة أو ضمان نقدي لتغطية دفع الرسوم المقررة لتجنب التأخير في تحديد القيمة الجمركية للرسالة الواردة والذي كان لأسباب خارجة عن إرادة المستورد ..

(7) المادة 11 تمنح المستورد الحق في التظلم أمام الإدارات الجمركية الأعلى .. وأيضاً الاستئناف أمام القضاء ..دون جزاء أو غرامة ، مع الأخذ في الاعتبار أن مصاريف المحكمة لا تعتبر غرامة

فحص نموذج إقرار القيمة الجمركية

لابد من مراجعة والتأكد من البيانات التالية :

(1) أسم وعنوان المستورد : التأكد أن الأسم والعنوان المذكورين هما نفس الاسم والعنوان المذكورين بالفاتورة ، وفي حالة وجود أكثر من مشتري يمكن طلب قائمة بأسماء وعناوين كل المشتريين وترفق بنموذج الإقرار.

(2) أسم وعنوان البائع : التأكد من أن أسم وعنوان البائع هما نفس الاسم والعنوان المذكوران في الفاتورة ، وفي حالة وجود أكثر من بائع يمكن طلب قائمة بأسماء وعناوين كل البائعين وترفق بنموذج الإقرار.

(3) رقم و تاريخ الفاتورة : لابد من التأكد أن تاريخ ورقم الفاتورة المدون بالإقرار يماثل تماماً الرقم والتاريخ الوارد بالفاتورة.

(4) رقم التعاقد : في حالة وجود صورة من التعاقد مرفقة يتم التأكد من تماثل الرقم والتاريخ مع ما هو موضح بالإقرار الجمركي.

(5) شروط التسليم : تكاليف النقل .. تكاليف إختيارية تتوقف على ما تقرره التشريعات المحلية لكل دولة فإذا كانت القيمة (سيف) في التشريع المحلى ، وجب مراجعة شروط التسليم مع ما جاء بالفاتورة.

ويجب أن تشتمل الفاتورة على تكاليف النقل والتأمين والمصروفات الأخرى المتعلقة بنقل السلعة الى بلد المستورد. ويجب في هذا الخصوص الإهتمام بمصادقية المبالغ الواردة كتكاليف نقل ، حيث أنه في بعض الأحيان لا تشتمل الفاتورة عليها ، أو قد تكون المبالغ غير صحيحة. وغالبا ما تحدث بعض التعديلات على المبلغ الفعلي لتكاليف النقل ، مثل الخصومات أو التنزيلات (6) رقم وتاريخ آخر إقرار جمركي سابق يختص بالبضائع المستوردة:

يراجع هذا الرقم والتاريخ للتأكد من مماثلته لما ورد بدليل التقييم .. أما عندما يحدث أن :
أ) التعليمات بدليل التقييم لم يتم تنفيذها ... أو
ب) القيمة الجمركية للرسالة الواردة لم يتم حسابها بصورة صحيحة ...

فإنه يطلب من المستورد أو من ينوب عنه تقديم تفسيراً لهذا ، وفى حالة عدم تقديم هذا التفسير ، أو أن التفسير المقدم لم تستطع الإدارة الجمركية قبوله لعدم منطقيته ، أو لأى أسباب أخرى، يكون من اللازم إجراء عملية تحقق إضافية على الرسالة.

(7) العلاقة بين البائع والمشتري :
ومن الأفضل إستخدام نظام السؤال والجواب بطريقة (نعم) أو (لا) للإستفسار عن هذه العلاقة وفقاً للنموذج التالي:
أ) هل البائع والمشتري تربط بينهم علاقة بالمعنى المقصود في التشريعات الجمركية وطبقا لما جاء في أحكام المادة 15
فقرة 4 ؟

الإجابة : نعم () لا ()

(ب) هل تؤثر هذه العلاقة على سعر البضائع المستوردة ؟

الإجابة : نعم () لا ()

(ج) هل قيمة الصفقة الواردة قريبة جداً أو قريبة للغاية من القيم الإختبارية المقبولة بطرق التقييم البديلة ؟

نعم () لا ()

ملاحظة : متى توافر ملف رسمي للعلاقة بين البائع والمشتري فلا بد من مراجعة ما إذا كانت الملفات محدثة أولاً بأول أم لا ، حيث يتوالى دخول الحالات والشركات تحت رقابة المجموعات الصناعية

..

وإذا توافر لديك دليل يدعو الى الإعتقاد بوجود علاقة إرتباط لم يكشف عنها المستورد ، يجب إعداد تقرير ويرفع الى إدارة القيمة المختصة للتحقق من الرسالة ..

وإذا كانت الإجابة على السؤال الأول (لا) ، فإنه ليس هناك حاجة الى إكمال باقي الأسئلة حيث أثبت المستورد أنه لا توجد علاقة إرتباط ينطبق عليها أى من معايير الإرتباط المنصوص عليها في المادة 15 فقرة ، وهى :

(1) إذا كان المشتري والبائع مديرون أو موظفون أحدهما لدى الآخر

(2) إذا كانوا شركاء قانونيون في العمل

(3) إذا كانوا عبارة عن صاحب عمل ومرءوس

(4) إذا كان أحدهما يملك أو له حق التصرف أو

السيطرة في 5 % أو أكثر من أسهم أو حصص الشركة (الأسهم أو الحصص التى لها حق التصويت في مجلس الإدارة ..)

(5) إذا كان أحدهما يشرف على الآخر بشكل مباشر أو

غير مباشر

(6) إذا كان كلاهما خاضع بشكل مباشر أو غير مباشر

لإشراف طرف ثالث

(7) إذا كانوا معاً يشرفون على عمل شخص ثالث بطريق مباشر أو غير مباشر

(8) إذا كانوا أفراد أسرة واحدة

إلا أن الوكيل الوحيد وصاحب الإمتياز الوحيد والموزع الوحيد لا يعتبر مرتبطاً أو ذو علاقة إلا إذا انطبقت عليه أحد المعايير السابق ذكرها والتي تنص عليها المادة 15 فقرة 4 .

أما إذا كانت الإجابة على السؤال الأول (نعم) فيجب الانتقال الى السؤال الثاني الذي هو:

هل تؤثر العلاقة على سعر البضائع المستوردة؟

.... مرة أخرى إذا كانت الإجابة (لا) فلسنا في حاجة لعمل دراسة الظروف الصفقة أو الظروف المحيطة بعملية البيع ، طالما لا يوجد شك في قبول السعر من خلال الدلائل المحيطة بالصفقة وذلك إذا أتضح من مراجعة السعر المدفوع أو القابل للدفع أنه :-

(1) يغطي كافة التكاليف ويوجد هامش ربحي يتماشى مع هامش الربح لمبيعات الشركة ككل لهذا النوع من البضائع ذات نفس النوع أو الدرجة (مثل ما توضحه التقديرات السنوية) للبضائع محل التقييم .

(2) يساوى نفس الأسعار التي يبيع بها المورد المرتبط لأشخاص غير مرتبطين.

(3) تم تحديده بما يتفق مع السياسات التسعيرية السائدة في هذا النوع من الصناعة..

(4) كلاً من البائع والمشتري المرتبطين يبيعان ويشتريان كلُّ من الآخر و كأنهما غير مرتبطين ..

وبالتالي فإن هذا يعتبر دليلاً على أن السعر لم يتأثر بالعلاقة بين البائع والمشتري.. ولا يتطلب منا طلب مزيداً من المعلومات أو نحتاج الى مزيد من دراسة الظروف المحيطة بالصفقة .. وبالتالي نحفظ بتقرير عن هذه الظروف في ملف المستورد للرجوع إليه في حالة ورود مثل هذه البضائع من نفس المورد و من نفس بلد المنشأ.

.... أما إذا كانت الإجابة (نعم) بمعنى أن هذه العلاقة بين البائع والمشتري كان لها تأثير على السعر المدفوع أو القابل للدفع ، فإنه يتم التحقق من وجود دليل تقييم أم لا .. فإن وجد .. يتم مراجعة البيانات الواردة مع دليل التقييم للمطابقة، وإن لم يوجد دليل تقييم لهذه السلعة نطلب من مقدم الإقرار إيضاح كيفية تأثير السعر المدفوع أو القابل للدفع بهذه العلاقة .. وعندما يتضح لنا بصورة واضحة المدى الذي تأثر به السعر ،، ننتقل الى السؤال الثالث :

هل قيمة الصفقة الواردة قريبة جداً أو قريبة للغاية من القيم الإختبارية المقبولة بطرق التقييم البديلة ؟
... هنا نحن أمام أكثر من إجابة محتملة:

أ) إذا كانت إجابة السؤال الثالث (نعم) وإجابة السؤال الثاني (لا):

نطلب من مقدم الإقرار أن يقدم التفاصيل الموضحة لهذا ،، وذلك بأن يثبت أن قيمة سلعته المستوردة قريبة للغاية أو قريبة جداً أو تعادل تقريباً القيم الإختبارية التي سبق للجمارك قبولها من قبل طبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة ب، وذلك بأن يثبت أن :

(1) قيمة سلعته المستوردة قريبة من القيمة التعاقدية لسلع مطابقة أو مماثلة للسلع المستوردة؛ والتي بيعت لمشتريين غير مرتبطين في نفس بلد الإستيراد ومن نفس بلد التصدير

(2) قيمة سلعته في ظل علاقة الارتباط قريبة للغاية أو قريبة جداً من القيمة الجمركية التي سبق للجمارك قبولها والمحددة وفقاً للطريقة الإستدلالية (سعر البيع للسلع المستوردة أو المطابقة أو المثيلة بعد إجراء الاستقطاعات الموضحة بأحكام المادة (5) ..)

(3) قيمة سلعته المستوردة قريبة للغاية من القيمة الجمركية المحددة باستخدام الطريقة الحسابية (المادة السادسة) ..

مع مراعاة طبيعة السلعة وطبيعة الصناعة، والموسم الذي تم فيه الإستيراد للبضائع موضوع التقييم ، وكذلك يجب أن نأخذ في الإعتبار أن مفهوم " قريبة للغاية أو قريبة جداً " لا يعنى نسبة ثابتة

ومحددة من قيمة السلعة ؛ فليس من الممكن تحديد معيار أو نسبة ثابتة أو محددة لكل السلع ، فقد يكون الاختلاف كبير في القيمة إلا أنه لا يمثل أهمية تجارية أولاً يكون له قيمة تجارية ، وقد يكون اختلاف بسيط في القيمة إلا أنه ذو أهمية وقيمة تجارية كبيرة

(ب) إذا كانت إجابة السؤال الثاني (نعم) والسؤال الثالث (لا)

... هنا يجب أن نستعلم من مقدم الإقرار للتأكد من أن (لا) صحيحة. ومتى كانت (لا) صحيحة فإن طريقة قيمة الصفقة لا يمكن تطبيقها ويتم تقييم البضائع المستوردة بواسطة واحدة من الطرق البديلة.

(8) الحظر على التصرف أو استخدام البضائع (المادة الأولى

فقرة(1)(أ) :

إذا كانت إجابة مقدم الإقرار عن هذا السؤال على نموذج الإقرار توضح وجود بعض الحظر أو القيود على تصريف أو إعادة استخدام البضائع فيطلب منه تقديم تفاصيل عن هذا الحظر ويتم التأكد أن إجراءات الحظر هذه ليست من القيود الآتية والتي إذا وجدت لا تمنع من استخدام طريقة قيمة الصفقة :-

(أ) - القيود التي تفرضها السلطات العامة في البلد المستورد أو التي ينص عليها القانون مثل القيود الصحية أو الخاصة بالأمن والأمان للسلعة أو قيود على نسبة الإشعاع الجمركي - أو قيود بالنسبة التوحيد القياسي

(ب) - تحديد المنطقة الجغرافية التي يسمح فيها بإعادة بيع البضائع المستوردة بمعرفة البائع (المصدر)..

(ج) أى قيود لا تؤثر تأثيراً كبيراً على قيمة البضائع المستوردة. وذلك في حاله إلزام بائع السيارات مشتري السيارات المستوردة ألا يبيعها أو يعرضها قبل موعد محدد يمثل بداية طراز العام

وفى أى حالة مما سبق لا يتم رفض قيمة الصفقة .. (بمعنى أنه يجب تقديم تقرير لإدارة القيمة المختصة للتحقق من الرسالة) أما إذا كانت هناك قيد أو شرط يحد من قدرة المشتري على إعادة بيع أو

إعادة التصرف أو استخدام السلعة موضوع التقييم فهذا يعتبر قيد وبالتالي لا تقبل معه قيمة الصفقة ويتم التقييم باستخدام واحدة من طرق التقييم البديلة

(9) الشروط أو الاعتبارات التي تقيد من قدرة الجمارك على تحديد قيمة البضائع المستوردة موضوع التقييم :

(المادة الأولى فقره (1)(ب) :

إذا احتوت إجابات مقدم الإقرار في نموذج الإقرار على ما يفيد وجود حالة أو اعتبار أو شرط على عملية البيع من قبل البائع فيجب التحقق من أى دليل تقييم وفى حالة عدم وجود دليل تقييم يطلب من المستورد إعطاء تفاصيل عن هذه الحالة أو هذا الإعتبار

ملاحظة (1) من الضروري أن نعرف أن الحالات أو الإعتبارات المتعلقة بإنتاج أو تسويق البضائع المستوردة لا يجب أن تمنع تطبيق طريقة قيمة الصفقة حيث أن التكاليف التي يدفعها المستورد على نفقته الخاصة حتى ولو بالإتفاق مع البائع وحتى لو استفاد منها البائع لا تضاف للقيمة ولا تعتبر مدفوعات غير مباشرة كما أن الأعباء مقابل حق إعادة إنتاج السلعة في البلد المستورد لا تضاف الى الثمن المدفوع عند تحديد القيمة للأغراض الجمركية (تفسير المادة 8-1 ج) وبالتالي فإن الإعتبارات المتعلقة بإنتاج السلعة أو تسويق البضائع المستوردة في بلد المستورد لا يجب أن تمنع تطبيق طريقة قيمة الصفقة..

(2) وهناك حالات و إعتبارات ينتج عنها عدم تطبيق طريقة قيمة الصفقة وهى التى يقوم البائع فيها ..

(أ) بتحديد سعر بيع السلعة المستوردة محل التقييم بسعر محدد بشرط أن يقوم المشتري بشراء كمية محددة من سلعة أخرى في الفترات القادمة أى الربط بين عملية البيع الحالية وعمليات شراء تالية من بضائع أخرى مستقبلاً ..

(ب) أن يحدد سعر بيع السلعة المستوردة موضوع التقييم بسعر معين بشرط أن يقوم المشتري ببيع بضائع أخرى الى البائع بسعر يحدده البائع مقدماً أو قد يحدده المشتري

(ج) إذا أقر المستورد أن السعر للبضائع المستوردة محل التقييم محدد على أساس طريقة دفع عرضية للبضائع المستوردة (سوف نتناول بالشرح النقاط أ ، ب ، ج ، عند تناول الطريقة الأولى للتقييم)..

(3) من الأفضل كثيراً أن يتم تحديد أى إعتبار بواسطة الإتصال بالمستورد وإذا أعتبر المبلغ المدفوع قد دفع لصالح البائع كسداد لدين على البائع لطرف ثالث فإنه يجب أن يشمل السعر على المبلغ المدفوع أو القابل للدفع وبالتالي يدخل في القيمة الجمركية..

(10) سعر البيع الوارد بفاتورة البائع :

يجب التأكد أن المبلغ الموضح بالإقرار يتفق مع:

(أ) المبلغ الوارد بالفاتورة أو

(ب) المبلغ الموضح في مكتب الجمرک المختص بالإفراج ويجب مراجعة سعر الوحدة من البضائع من رسائل سابقة .. قوائم أسعار سارية .. ومع البيانات التسعيرية المتوافرة لدى الجمارك لإمكان إتخاذ القرار وإذا وجد أن السعر الوارد في الفاتورة غير شامل أو غير صحيح ولم توجد أى بيانات أو معلومات كمية ودقيقة وواضحة ومحددة لإمكان تصحيح السعر، طبقاً لأحكام المادة (8) ، طبقاً لهذه المعلومات؛ يجب رفض طريقة قيمة الصفقة

(11) معدل تحويل العملة: لا بد من تحديد العملة التي سيتم

الدفع بها للبائع ..

(أ) عندما يجب الدفع للبائع بالعملات الأجنبية فإن هذا المبلغ

يجب تحويله الى ما يساويه من عملات بلد الإستيراد،

ومعدل التحويل يتم إصداره بمعرفة السلطات المختصة في بلد الإستيراد (عادة ما تكون مصلحة الجمارك) وتعكس بصورة فعالة قدر الإمكان الفترة التي تغطيها كل وثيقة تنشر بهذا الشكل القيمة

الجارية لهذه العملة في المعاملات التجارية بالنسبة لعملة بلد الإستيراد

ويتم الإعلان عن معدلات تحويل العملة في المكاتب الجمركية التي تقوم بفحص الرسائل الواردة.

ب) عندما تكون قيمة الفاتورة الواردة بالعملة الأجنبية سوف يتم دفعها بالعملة المحلية لبلد الإستيراد بمعدل تحويل محدد متفق عليه في شروط البيع لهذه البضائع فإن هذا المعدل المحدد المتفق عليه بين البائع والمشتري سوف يكون هو المحدد للسعر المدفوع أو القابل الدفع بالعملة المحلية لبلد الإستيراد و لا تكون هناك ضرورة لأي عملية تحويل أخرى

ج) في بعض الأحيان ترد الفاتورة بالعملة المحلية لبلد الإستيراد ولكن يتم الدفع للبائع بالعملة الأجنبية بإستخدام معدل تحويل عملة منصوص عليه ومتفق عليه في شروط البيع لهذه البضائع ، في هذه الظروف يجب تحويل قيمة الفاتورة الى العملة الأجنبية بإستخدام معدل التحويل المحدد ويعاد تحويل القيمة الناتجة بالعملة الأجنبية الى العملة المحلية لبلد الإستيراد بإستخدام معدل التحويل الرسمي المستخدم في الجمارك ، ويكون سعر التحويل المستخدم طبقاً لأحكام المادة 9 فقرة (2) هو السعر الساري وقت التصدير أو وقت الإستيراد حسب المنصوص عليه عند كل عضو (حسب تشريعاته)..

أمثلة من الدليل الاسترشادي لمعاملات التحويل:

المثال الأول:

تظهر الفاتورة التجارية مبلغ معين موضح بعملة بلد التصدير (x) وهذه الفاتورة توضح أن التقدير يجب أن يتم بعملة بلد الإستيراد (y) ، والمبلغ الواجب الدفع يتم تحويله بمعدل محدد لتحويل العملة،

هذا المعدل هو وحدة نقد من x (عملة بلد التصدير) = 2

وحدة نقد (y) بلد الإستيراد..

السؤال : هل يجب تحويل المبلغ الوارد بالفاتورة الى ما يعادله من قيمة بعملة بلد الإستيراد على أساس معدل التحويل المتعاقد عليه أو

المعدل الساري بالفعل في بلد الإستيراد في وقت التصدير أو وقت الإستيراد لهذه البضائع

الإجابة:

تحويل العملة كما هو وارد بالمادة (9) ليس ضرورياً (أى ليس ضرورياً أن يكون سعر الصرف المستخدم هو السعر الذي تعلنه السلطات المختصة في بلد الإستيراد ويعكس الفترة التي تغطيها كل وثيقة القيمة الجارية لهذه العملة بالنسبة لعملة بلد الإستيراد حيث أن هناك إتفاق بين البائع والمشتري على طريقة السداد وطريقة تحويل العملة

وبالتالي فإن العقد الخاص بالبيع ينص على مبلغ معين ناتج عن معدل تحويل محدد للتحويل الى عملة بلد الإستيراد وعليه فالمبلغ الواجب الدفع بالعملة المحلية لبلد الإستيراد يتم تحديده بضرب مبلغ الفاتورة $\times 2$ أى المعدل المتفق عليه بين البائع والمشتري.

المثال الثاني :

يظهر بالفاتورة التجارية مبلغ بعملة بلد الإستيراد (Y) ولكن الفاتورة تقتضى أن يدفع بما يعادله من عملة بلد التصدير (X) والمبلغ واجب الدفع تم دفعه بتحويل مبلغ الفاتورة بمعدل محدد هو $1 (X) = 2 (Y)$ السؤال : هل المبلغ الوارد بالفاتورة بعملة بلد الإستيراد يمكن قبوله دون إجراء عمليات تحويل أخرى؟

الإجابة

لا يمكن قبول المبلغ الوارد بالفاتورة كقيمة جمركية حيث أن عقد البيع يشترط الدفع لمبلغ محدد بعملة بلد التصدير ،، وهذا المبلغ هو المبلغ الذي يجب تحويله ومبلغ التعاقد الذي يجب دفعه بالعملة X يجب تسويته أولاً بقسمة مبلغ الفاتورة $\div 2$ والمبلغ الناتج يتم تحويله الى عملة (Y) تطبيقاً لأحكام المادة (9) بإستخدام معدل التحويل المناسب والمحدد بمعرفة السلطات التشريعية المختصة في بلد الإستيراد.

المثال الثالث

يظهر بالفاتورة التجارية مبلغ معين بعملة بلد التصدير (x) ولكن الفاتورة تظهر أن التسوية يجب أن تتم بعملة بلد ثالث (z) والمبلغ واجب الدفع يتم تسويته بالتحويل لمبلغ الفاتورة وفقاً لمعدل محدد هو

$$X1 = 6Z$$

السؤال : أى من العملات الأجنبية يجب تحويلها الى عملة بلد الإستيراد؟؟

الإجابة

يجب تحويل المبلغ الموضح بعملة البلد الثالث والمبلغ بهذه العملة يتم تسويته باستخدام معدل التحويل المحدد بالتعاقد (أى قيمة الفاتورة $\times 6 =$ المبلغ المدفوع فعلاً بعملة البلد الثالث ، وهذا المبلغ المدفوع أو الناتج يتم بعد ذلك تحويله الى عملة بلد الإستيراد تطبيقاً للمادة (9) باستخدام معدلات التحويل السارية والمعلنة بمعرفة السلطات المختصة في بلد الإستيراد ..

المثال الرابع

يظهر بالفاتورة مبلغ وارد بعملة بلد الإستيراد (MY) ولكن الفاتورة توضح أن التسوية تتم باستخدام عملة بلد ثالث (MZ) والمبلغ الواجب الدفع يسوي بتحويل مبلغ الفاتورة باستخدام معدل تحويل محدد : واحد (MY) = 3 (MZ)

السؤال : هل يجب قبول مبلغ الفاتورة (مقدراً بعملة بلد الإستيراد) بدون أى عملية تحويل؟؟

الإجابة

لا يمكن قبول مبلغ الفاتورة بدون إجراء عملية التحويل ومبلغ الفاتورة يجب تحويله بعملة البلد الثالث باستخدام معدل التحويل المحدد (مبلغ الفاتورة $\times 3 =$ المبلغ الواجب الدفع مقدراً بعملة البلد الثالث

والمبلغ الناتج يتم تحويله الى العملة المحلية لبلد الإستيراد تطبيقاً لأحكام المادة التاسعة بإستخدام معدل التحويل المعلن والساري بمعرفة السلطات المختصة في بلد الإستيراد

(12) - الإضافات : العمولات (عدا عمولة الشراء)، السمسرة ، تكلفة الحاويات ، والعبوات سواء كانت عبوات للتصدير لتاجر جملة (بالتات - صناديق - براميل)، أو كانت عبوات لتاجر التجزئة (علب ، أكياس صغيرة، صفايح صغيرة)،

وكذا مراعاة تكلفة التعبئة سواء كانت تكلفة للعمالة (عمال قص ، عمال وصل ، عمال حزم ، عمال تغليف وتعبئة ،، أو عمالة فنية) أو تكلفة التعبئة للمواد المستخدمة في التعبئة (الحشو بأنواعه ، والعلب و الكراتين) وذلك بمراجعة القيم الواردة بالإقرار الجمركي و مقارنتها بالقيم الواردة بالفاتورة ، ويتم التأكد من أنها أخذت في الحسبان عند جمع القيم النهائية للبضائع المستوردة ، وذلك وفقاً لأحكام المادة (8) (1) (أ) (1،2،3)

ملاحظة : عمولات الشراء (التي يدفعها المشتري الى وكيله مقابل خدمة القيام بتمثيل المشتري في بلد التصدير) لإتمام الصفقة موضوع التقييم (لا تدخل ضمن القيمة الجمركية إذا نص عليها بصورة مستقلة عن سعر البيع المدفوع .. ويتم التأكد أن هذه المبالغ تتوافق مع الإشتراطات المحددة في التعاقد وإذا وجد أى شك في سريان إتفاق عمولة الشراء تخطر إدارة القيمة المختصة للتحقق من الرسالة

(13) المساعدات ASSISTS

البضائع والخدمات والمواد التي يقدمها المشتري الى البائع بدون قيمة أو بسعر مخفض والتي تستخدم في إنتاج السلعة المستوردة من أجل البيع بغرض التصدير إلى بلد الإستيراد ، مثل الأصناف الموضحة بالمادة (8) (1) (ب) (1،2،3،)

مثل المواد الأولية والمكونات والأجزاء والسلع التي تستهلك أثناء الإنتاج والقوالب والأصبغ التي دخلت في إنتاج السلعة المستوردة

موضوع التقييم .. وأيضا مثل النماذج والرسومات والتصميمات والتخطيطات (مادة 8 (1)(ب)(4) والتي تم تنفيذ السلع المستوردة على أساسها ، والتي تم تصميمها في مركز تصميمات خارج بلد المستورد ...تراجع القيمة الموضحة بالإقرار المقدم من المستورد ويتم التأكد أن القيمة الإجمالية للفاتورة أشتملت عليها عند حسابها بجمرك الورود وتم حساب قيمتها وتوزيعها بنظام التقسيم التناسبي حسب إستفادة السلعة المستوردة من قيمة هذه المساعدات ،، ويتم التأكد من وجود دليل تقييم ، ومتى توافر هذا الدليل تراجع المبالغ الموضحة للتأكد من مطابقتها لشروط الدليل وإذا وجد أنها مختلفة عما تقتضيه شروط الدليل ولم يستطع المستورد أو مقدم الإقرار تقديم تفسيرات لهذا الاختلاف لا يقبلها الجمرك وأيضاً إذا وجد أن السعر الوارد بالفاتورة غير شامل لهذه المساعدات ولم تتوافر بيانات ومعلومات كمية وموضوعية دقيقة تمكن من إجراء عملية تصحيح السعر وفقاً للفقرات الموضحة بالمادة 8 (1)(ب) ترفض قيمة الصفقة ويتم التقييم بإستخدام طريقة أخرى من طرق التقييم البديلة ...

(14)رسوم الترخيص وحقوق الملكية:

من الأفضل إستخدام أسلوب الأسئلة (نعم) أو (لا) فيما يتعلق بحقوق الملكية والنموذج التالي يوضح ذلك :

هل توجد أى رسوم ترخيص أو حقوق ملكية تتعلق بالبضائع المستوردة (مثل العلامات التجارية - حق الطبع - حق النشر- براءة الإختراع) قابلة للدفع بطريقة مباشرة أو غير مباشرة من المشتري الى البائع وكشروط من شروط البيع

نعم () لا ()

إذا كانت الإجابة (نعم) تراجع للتأكد من وجود دليل تقييم ومتى وجد يراجع المبلغ المقر عنه للتأكد من توافقه مع شروط دليل التقييم ، وإذا لم يوجد دليل تقييم أو أن الدليل لم يحدد هذه الحقوق ، هنا يتم جمع المعلومات وإعداد تقرير لإدارة القيمة المختصة للتحقق من الرسالة

... حيث أن المبالغ المدفوعة عن رسوم الترخيص وحقوق الملكية يمكن أن تكون مأخوذة في الإعتبار ولا يقر عنها .

(15) إذا أستحق للبائع أى جزء من حصيله إعادة البيع للسلع المستوردة أو إعادة إستخدامها أو التصرف فيها والتي تعود على البائع بطريق مباشر أو غير مباشر ، فإذا أقر مقدم الإقرار أن البيع خاضع لترتيب معين وهذا الترتيب يتم بموجبه إعادة جزء من حصيله إعادة البيع أو الإستخدام أو التصرف الى البائع بصورة مباشرة أو غير مباشرة... فلا بد من البحث فى هذه الحالة عن دليل التقييم المناسب وإن وجد يتم التأكد أن المبلغ المقر عنه يتوافق مع شروط الدليل ... وإن لم يوجد هذا الدليل أو أن الدليل لا يتوافق مع المبلغ ،، يتم جمع أكبر قدر ممكن من المعلومات وإعداد تقرير للإدارة المختصة للتحقق من الرسالة ..

ملاحظة: اقتسام الأرباح بين البائع والمشتري هي واحدة من الأمثلة التي تمثل العمليات التي تتم بعد البيع (نقل ملكية - إستخدام - بيع) ويجب ملاحظة أن إقتسام الأرباح يظهر عادة في الحسابات في صورة عمولة .

(16) تكاليف النقل ، التفريغ ، المناولة ، والتأمين : وذلك إذا كانت القواعد السارية للتقييم (سيف) ، تراجع المبالغ المقدمة للتأكد من توافقه مع المستندات المقدمة ويتم التأكد من أنها دخلت في القيمة المحسوبة للرسالة الواردة

ملاحظة: غالبا ما يحدث أن تكون القيمة للأغراض التأمينية أكبر من القيمة الواردة "سعر بيع " وعلى أى حال إذا ما كانت القيمة المحسوبة عليها التأمين أكبر بصورة واضحة فيمكن إتخاذ هذا كمؤشر على أن البضائع مقدره بأقل من قيمتها .

(17) مصاريف النقل بعد الإستيراد: وتكاليف الإنشاء والتركيب للألات أو إقامة أو تجميع أو صيانة أو المعاونة الفنية المقدمة في بلد الإستيراد بعد عملية الإستيراد .. والرسوم والضرائب الخاصة بالدولة المستوردة بشرط أن تكون هذه التكاليف منفصلة عن السعر

المدفوع أو القابل للدفع أو المستحق عن البضائع المستوردة ، وكذا جميع المدفوعات التي يدفعها المستورد الى البائع ولا تتعلق بالبضائع المستوردة موضوع التقييم ، تراجع هذه المبالغ المقر عنها للتأكد أنها تتوافق مع المستندات المرفقة ومع شروط البيع بالفاتورة.. وأيضا يجب التأكد من أن المبالغ الصحيحة تم إستبعادها عند حساب القيمة الخاصة بالبضائع المستوردة طالما أنها منفصلة عن السعر المدفوع ،، والتأكد من وجود دليل تقييم ،، ومتى وجد هذا الدليل ، يتم التأكد من أن كافة التعليمات الخاصة بالإستقطاعات التي ينص عليها دليل التقييم تم إتباعها بكل دقة

(18) التوقيع

يراجع التوقيع الخاص بالمستورد والتاريخ والمكان

فحص المستندات المؤيدة لطرق التقييم

يختلف عدد وطبيعة المستندات التي تطلب لتقدير القيمة الجمركية باختلاف طريقة التقييم المستخدمة ، ومن الصعب تغطية كل المستندات المطلوبة ، ولكن الى أقصى درجة ممكنة ، يمكن أن نطلب المستندات الآتية :

أولاً : الطريقة الأولى .. (طريقة قيمة الصفقة) TRANSACTION VALUE

(أ) فاتورة البائع الموضح بها : السعر .. الكمية .. بيان كل صنف

.. (ب) مستند تكاليف النقل والشحن والتأمين .. متى طلب ذلك وحسب التشريعات المحلية ..

(ج) مستند الإضافات أو الإستقطاعات الأخرى .. ويظهر ذلك من خلال إقرار القيمة السابق الإشارة إليه .

ثانياً : الطريقة الثانية .. (طريقة السلع المطابقة) IDENTICAL GOODS

(أ) فاتورة البائع التي توضح الكمية والمواصفات والسعر للبضائع المستوردة ..

(ب) إثبات مستندي لرسالة واردة من السلع المطابقة تم تقييمها فعلاً باستخدام الطريقة الأولى أى تم قبول قيمتها التعاقدية طبقاً لأحكام المادة الأولى

(ج) مستند النقل والتأمين ، متى طلب ذلك وفقاً للتشريعات المحلية لبلد الإستيراد ..

(د) مستند بالإضافات أو الإستقطاعات الأخرى ..

(هـ) مستند لعمل التعديلات بسبب إختلاف الكميات أو لإختلاف المستوى التجاري ..

(و) مستند التعديلات في مصروفات النقل والتي قد يكون سببها إختلاف في وسائل النقل أو في مسافة النقل بين السلع المطابقة والسلعة محل التقييم الواردة من ذات المنشأ ومن نفس المنتج أو من منتج آخر ومن نفس المنشأ ..

ثالثاً الطريقة الثالثة .. (طريقة السلع المثلثة) SIMILAR GOODS
مثل الطريقة الثانية .. ولكن في هذه الحالة يطلب من المستورد
مستند يبين حالة إستيراد لسلع مثثلة للسلع محل التقييم تم قبول قيمتها
التعاقدية طبقاً لأحكام المادة الأولى ..

رابعاً الطريقة الرابعة .. (الطريقة الإستدلالية) DEDUCTIVE
METHODE(

أ) ورقة عمل (كشف حساب) توضح كيفية الوصول الى القيمة
المقدرة بإستخدام المبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإستيراد
ب) فاتورة أو مستند آخر يوضح الكميات وبيان البضائع المستوردة
ج) فاتورة أو مستند آخر يوضح أن البضائع المستوردة نفسها أو
البضائع المطابقة لها أو المثثلة لها تم بيعها في بلد الإستيراد .. وأن
سعر بيع الوحدة لهذه المبيعات في بلد الإستيراد تم حسابها على أساس
أكبر كمية إجمالية مجمعة مبيعة لمشتريين غير مرتبطين بالبائعين ..
وهذا البيع تم عند المستوى الأول أو أول يد استلمت البضائع المبيعة
سواء كان تاجر جملة أو تاجر تجزئة ..

د) كشف أو بيان آخر بالاستقطاعات التي أجريت على سعر الوحدة
المبيعة (الرسوم الجمركية - الضرائب المحلية - م. نقل بعد الإستيراد
- مقابل الإضافات التي دخلت على السلع المستوردة بعد الإستيراد
وبيعت السلعة بهذه الإضافة - م . التأمين البحري والنولون البحري
في بلد الإستيراد)

هـ) إقرار بأن المبالغ المستقطعة مقابل العمولات أو المصروفات
العامة أو هامش الربح تتماشى مع النسبة السائدة في هذه الصناعة في
بلد المستورد ..

هذا الإقرار يبين أن نسبة هامش الربح والمصروفات العامة أو
العمولات التي حددها المستورد الذي قام ببيع السلعة المستوردة في
بلد الإستيراد هي نفسها النسبة السائدة في بلد الإستيراد لمبيعات السلع
من نفس النوع والفئة أى تخضع لذات الصناعة أو قطاع الصناعة
التي تخضع له السلعة محل التقييم سواء كانت منتجة من نفس بلد

إنتاج السلعة محل التقييم أو من بلد آخر ، ومن هنا لا بد أن يتوافر لدي الإدارات الجمركية بيان بأنواع الصناعات المختلفة والسلع التي تتبعها وقطاع الصناعة التي يشرف عليها ..

خامساً : الطريقة الخامسة (الطريقة الحسابية) COMPUTED METHODE

أ) ورقة عمل توضح الكيفية التي حسبت بها القيمة مدعمة بمفردات تكاليف الإنتاج من واقع سجلات المنتج .. ووفقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإنتاج موضحة الإضافات مقابل هامش الربح والمصروفات العامة وبيان أن هذه المبالغ تتماشى مع النسبة السائدة في هذه الصناعة في بلد الإنتاج وفقاً لمعلومات المستورد .. ويتطلب ذلك التأكد من أن مقابل الربح والمصروفات العامة يعادل مقدار الربح والمصروفات العامة السائد عند منتجين آخرين من نفس بلد الإنتاج يقومون بإنتاج سلع من نفس الدرجة والفئة للسلعة محل التقييم وأن هذه المنتجات مجهزة للبيع والتصدير الى نفس بلد المستورد..

ب) مستند تكاليف النقل والتأمين البحري حسب ظروف تشريع كل بلد طبقاً لأحكام المادة 8 - 2

ج) مستند يبين الإضافات و / أو الإستقطاعات ..

سادساً : الطريقة السادسة .. (الطريقة الإجتهدية) FALL BACK METHODE

أ) فاتورة أو مستند يوضح الكميات وبيان البضائع المستوردة

ب) المعلومات المناسبة التي تدعم الطريقة المستخدمة في حساب القيمة المقرر عنها من الطرق السابق ذكرها

إجراءات فحص طريقة قيمة الصفقة :

1- يتم فحص إما فاتورة البائع التي توضح سعر كل صنف أو أى مستند آخر بالقيمة يكون مرفقاً

2- يتم التأكد أن مستند مصروفات النولون مرفق ويتفق مع المقترضات التي يتضمنها التشريع المحلي إذا كانت شروط البيع سيف

فإن مصاريف النولون عادة ما ينص عليها في فاتورة البائع إلا إنه يمكن طلب مستند النولون الفعلي إذا كانت شروط البيع (FOB) فإن مستند المصروفات الخاصة بالنقل مثل بوليصة الشحن ، فاتورة النقل الجوى أو البحري يجب أن تكون مرفقة

3- ومتى كان مستند القيمة غير كاف ولكن لا يوجد مجال للشك في وجود تهريب يتم إعداد تقرير يرفع لإدارة القيمة المختصة للتحقق من الرسالة

إجراءات فحص الطرق الأخرى :

1- في الحالات التى تطبق فيها طرق التقييم الأخرى غير طريقة قيمة الصفقة ... إذا وجد دليل تقييم يتم التأكد من وجود الإثباتات المستندية المطلوبة للإشتراطات المحددة بالدليل ... إذا لم يوجد دليل.. تجمع المستندات المؤيدة ويقدم بها تقرير للإدارة المختصة بالقيمة

ملاحظة :

الفاتورة بصفة أساسية .. هي عبارة عن مستند يتضمن : .. قائمة البضائع المستوردة المشحونة أو المرسله ومعها الأسعار الخاصة بها.. والمصاريف المتعلقة بها .. ملاحظات الشحن .. الكميات .. بيان البضاعة .. التعديلات على المبلغ الإجمالي (يمكن أن يشتمل عليها هذا المستند)

والفاتورة هي المستند التى بموجبها يتم الدفع للبائع ويمكن أن ترد الفواتير بإشكال مختلفة فقد تكون منمقة تماماً ومعدة بدقة ومطبوعة أو يمكن أن تكون فارغة وبسيطة ومكتوبة باليد ولكي يمكن قبول أى شكل منها يشترط أن يحتوى على كافة عناصر التكلفة الضرورية لتحديد القيمة الجمركية 0 وفى بعض الأحيان قد تكون الفاتورة المكتوبة باليد مؤشراً على أن البائع عبارة عن شركة صغيرة أو ربما يكون لديه خبرة محدودة في مجال المستندات التصديرية وفى هذه الأحوال يجب عمل فحص دقيق لهذه المسندات

ومن الطبيعي في الواقع العملي أن يقوم الموردون والمنتجون بإرسال الفاتورة مباشرة الى المشتري وفي حالة دخول طرف ثالث (مثل وكيل مشتريات أو مبيعات في عملية بيع البضائع) فإن المورد إما أنه يقوم بإرسال فاتورة إلى المشتري بالسعر بالإضافة إلى العمولة على أن يقوم المشتري بدفع العمولة والسعر إلى البائع ويقوم البائع بعد ذلك بالدفع للوكيل

وبالتبادل يمكن أن يتسلم المشتري اثنين من الفواتير إحداها من المنتج أو المورد والأخرى من وكيل البيع أو الشراء وأن تكرر إرسال الفاتورة ليس بالضرورة لاغياً لعملية البيع للتصدير إلى بلد الإستيراد ولا لعملية قبولها كقيمة صفقة إلا إنه إذا كان هناك شك لدى الجمارك حول عملية التحويل يمكن طلب عقد البيع لإجراء التحقق

بالنسبة للمستندات المرسله بالفاكس أو التلكس ..

إن المستندات المرسله بالفاكس أو التلكس والرسائل المماثلة التي تقدم كفواتير على مسئولية مقدميها كمستند نهائي إلا أنه في حالة تقديم رسالة فاكسية وارده كمعلومات مقدمة كبديل للفاتورة النهائية فلا بد أن يطلب من مقدم الإقرار تقديم الفاتورة إلى الجمارك لفحصها وإذا اعتبرنا المعلومات المقدمة بالتلكس أو الفاكس غير كافية أو مشكوك في صحتها مثل (القيمة غير موضحة أو مكتوبة باليد) ولكن إذا كان هناك شبهة تهريب فيجب أن يطلب من مقدم الإقرار أن يقدم الفاتورة خلال فترة زمنية معينة ويمكن الإفراج عن البضائع بعد دفع ضمان كافي في صورة أمانة أو أى وسيلة أخرى لحين تقديم الفاتورة النهائية للجمارك بشرط ألا يكون هناك شبهة تهريب

الرسائل المجزأة :

في الحالات التي ترد فيها البضائع التي تشملها فاتورة واحدة في أكثر من شحنة فيجب تقديم صورة من الفاتورة عند الإفراج عن كل شحنة وارده ويجب أن يقدم معها الفاتورة الأصلية وهنا يجب علينا أن نوضح أى البضائع يخص هذه الشحنة..

ثم تعاد الفاتورة الأصلية الموثقة إلى مقدم الإقرار 0 ويمكن تطبيق الطريقة الأولى للتقييم على الشحنات المجزأة إذا توافرت الإشتراطات التي يتطلبها تطبيق الطريقة الأولى ويحسب إجمالي القيمة للصفقة بطريقة مناسبة للظروف والمعايير المحاسبية المقبولة بصفة عامة وكذلك بالنسبة لقيمة عنصر القوالب الموضحة بالمادة (8)(1) (ب)(2) والتي يصحح به قيمة الصفقة ويمكن توزيع تكلفة هذا القالب بنظام التقسيم التناسبي على الشحنة الأولى من الرسالة الإجمالية في حالة الشحنات المجزأة أو على كل شحنة ترد أو على إجمالي الرسالة بالكامل حسب طلب المستورد 0

بوليصة الشحن :

هي عبارة عن إيصال إستلام البضائع المطلوب شحنها مع تعهد كتابي من الشاحن (غالباً ما يكون شركة ملاحه) إلى المرسل أن البضائع المستلمة للنقل عبر البحار سوف يتم تسليمها إلى المرسل إليه في نفس الحالة والهيئة التي أستلمت بها ..

وهي كمستند أسمى للبضاعة المعنية ،، فإن حيازة هذا المستند تعتبر دليلاً على ملكية البضائع ، وهو مستند قابل للتحويل ،، وقد جرت العادة أن يتم إصداره من اثنين أو ثلاث نسخ أصلية ، حتى إذا فقدت إحداها تستخدم الأخرى

في إستلام البضائع ، وتطلب بوليصة الشحن في الحالات التي تكون فيها الفاتورة غير كاملة التفاصيل المتعلقة بالشؤون الجمركية.. وذلك لأن :

(أ) عادة ما تحتوى بوليصة الشحن على بيانات عن مصاريف النولون عن البضائع ..

(ب) بالإضافة إلى مصاريف الحاويات ومصاريف الرصيف والميناء ..

(ج) أيضاً تشتمل على أسم الشاحن - المشتري - ميناء الشحن - العلامات والأرقام المميزة - الكميات والأوزان - بيان مختصر عن البضائع ..

بوليصة الشحن الجوي:

هذا المستند يغطي عملية النقل الجوي للبضائع ، وبوليصة الشحن الجوي التي تصدرها شركات الطيران هي بمثابة إخطار من الشركة إلى الشاحن بأنها أستلمت البضائع الوارد تفصيلها بالبوليصة لنقلها جواً وتوصيلها إلى المرسل إليه المذكور أسمه في البوليصة ، وشركة الطيران ملزمة بإخطار المرسل إليه بوصول البضاعة بواسطة إذن تسليم تصدره لصالح المرسل إليه وهي ليست مستند أسمى و لا قابل للتحويل ولكنها تستخدم فقط ك :

- (1) إيصال إستلام البضائع بغرض الشحن ..
- (2) مذكرة نقل تشتمل على المستندات المرفقة وتعليمات وطلبات الشاحن ..
- (3) جزء منها يعتبر فاتورة بتكاليف النقل فقط ..
- (4) شهادة تأمين إذا كان الغطاء التأميني مشتملاً بها عن طريق شركة الطيران ..

(5) مستند إستيراد /تصدير / ترانزيت مقبول جمركياً ..

(6) إذن تسليم ..

عقد البيع :

يتناول عادة شرح كافة نقاط الصفقة . ويمكن للعقد أن يكون :

(أ) رسمي .. أى موقع ومختوم وبعلم الوصول

(ب) في شكل مكتوب بسيط

(ج) مختصر موجز

(د) وافي

والعقد الكتابي عادة يشمل : (1) وصف دقيق لأطراف الصفقة والبضائع

(2) إتفاقات الخدمات والمساعدات وكذا

الدعاية ، الحماية

(3) السعر الواجب الدفع - نوع العملة -

معدل التحويل الواجب

التطبيق ، الدفعات المقدمة ، الدفعات

النهائية

(4) شروط التسليم ، ويفضل أن تصاغ

بالمصطلحات التجارية

الدولية

(5) الإتفاقات الخاصة

إن وجود عقد بيع سارى وتاريخ سريانه يجب أن يستمد من حقائق واقعية ، فالعقد يعتبر سارياً عندما يرتبط البائع مع المشتري بعلاقة ذات صياغة قانونية تتعلق بالبضائع ، وهذا يمكن أن يحدث عندما تكون هذه البضائع تم إنتاجها أو أنها في المخازن أو في مناطق الترانسيت ، أى بأعالي البحار وفى طريقها إلى البلد المستورد كخطوة ثانية للبيع

ملاحظة : إذا ألحق بالعقود بعض الملاحق الفنية ، يجب إخضاعها للفحص ، حيث يمكن أن تتضمن مؤشرات إضافية ..

الاتفاقية حول القيمة الجمركية (إتفاقية تطبيق المادة السابعة)

المبادئ الرئيسية

إن تحديد قيمة السلع ضروري لتطبيق أي من الإجراءات الخاصة بالسياسة التجارية وبخاصة عند فرض رسوم جمركية قيمية ، حيث أن مقدار هذه الرسوم المستحقة على المستورد يعتمد على كل من فئة الرسوم والقيمة الخاصة بالسلع المستوردة لذلك فإن الاتفاقية تشتمل على الطرق المسموح بإستخدامها لتحديد القيمة الجمركية ورغم ذلك تعطى الاتفاقية أيضاً الحرية للدول في استخدام طرق مختلفة لتحديد القيمة الخاصة بالسلع المستوردة لذلك نجد أن الغرض من الإتفاقية هو (1) تحقيق أقصى قدر من التماثل في تطبيق أحكام المادة السابعة من إتفاقية الجات ..(2) وهى تهدف أيضاً إلى إيجاد نظام عادل محايد وموحد لتحديد قيمة السلع للأغراض الجمركية يتلاءم مع كافة الظروف التجارية ويمنع استخدام الطرق الجرافية..

و(3) تضمن الإتفاقية المزايا الإضافية للتجارة الدولية للدول النامية وقدّر أكبر من الانسجام والثقة.

ويجب (4) أن يكون أساس تحديد القيمة لأبعد حد ممكن هو قيمة الصفة وأن تبنى القيمة الجمركية على معايير بسيطة وثابتة تتفق والأصول التجارية ..وآلا تستخدم أدوات القيمة في مكافحة الإغراق.

نطاق الإتفاقية

تقتصر الإتفاقية على تحديد قيمة السلع المستوردة لغرض فرض الرسوم الجمركية عليها دون أن يكون لها أى دور في تحديد الحصص أو تحديد أى التزامات بخصوص القيمة الخاصة بالبضائع عند التصدير على الرغم من أن الأطراف الداخلة في هذه الإتفاقية لها الحق والحرية في إستخدام طرق تحديد القيمة لجميع الأغراض إذا كانت ترغب في ذلك .

طرق تحديد القيمة للأغراض الجمركية

تتناول الإتفاقية ست طرق لتحديد القيمة للأغراض الجمركية وتطبق هذه الطرق من قبل الإدارة الجمركية وفقاً للترتيب الواردة به في هذه الإتفاقية بمعنى أنه لا يجوز الإخلال أو التخطي.. فالطريقة الأولى تتبع أولاً ، فإذا لم يمكن تطبيقها ، يلجأ إلى الطريقة الثانية ، فإذا لم يمكن تطبيقها نطبق الطريقة الثالثة ، وهكذا .. ولا يجوز لإدارة الجمارك أن يعكس ترتيب هذه الطرق .. ولكن هناك إستثناء يتعلق بالطريقة الرابعة والخامسة .. حيث يمكن بناء على طلب كتابي من المستورد أو من ينوب عنه أن يطبق رجل الجمارك الطريقة الخامسة قبل الطريقة الرابعة (المادة الرابعة من الإتفاقية) والطرق الست هي:

الطريقة الأولى : طريقة قيمة الصفقة TRANSACTION VALUE

METHOD

وهي الأساس في التقييم وفقاً لهذه الإتفاقية ، وقيمة الصفقة هي السعر المدفوع فعلاً أو القابل للدفع عن السلع المستوردة المراد تقييمها عند بيعها بغرض التصدير إلى بلد الإستيراد (وهي ستكون في أغلب الحالات " وليس بالضرورة " قيمة الفاتورة)

الطريقة الثانية : طريقة السلع المطابقة IDENTICAL GOODS

METHOD

والتي يتم بموجبها إحتساب القيمة الجمركية للبضائع المستوردة على أساس قيمة السلع المطابقة المباعة للتصدير إلى نفس بلد الإستيراد في نفس أو غضون وقت الإستيراد للسلع المستوردة موضوع التقييم

الطريقة الثالثة : طريقة السلع المماثلة SIMILAR GOODS

METHOD

والتي يتم بموجبها إحتساب القيمة الجمركية للبضائع المستوردة على أساس قيمة السلع المماثلة المباعة للتصدير إلى نفس بلد الإستيراد في نفس أو في غضون وقت الإستيراد للسلع المستوردة موضوع التقييم

الطريقة الرابعة : طريقة القيمة الاستدلالية DEDUCTION METHOD

ويتم تحديد القيمة اعتماداً على سعر بيع السلعة المستوردة أو المطابقة أو المماثلة في سوق بلد الاستيراد . وبالشروط والأحكام الواردة بالمادة الخامسة من إتفاقية الجات للقيمة

الطريقة الخامسة : الطريقة الحسابية COMPUTED METHOD

وفي هذه الطريقة تحتسب القيمة باستخدام حساب تكلفة الإنتاج وبعض المبالغ الإضافية المحددة الأخرى والتي تتعلق بإنتاج السلعة مثل المصروفات العامة وهامش الربح وبعض المبالغ الأخرى الوارد بيانها في المادة السادسة من الإتفاقية

الطريقة السادسة : الطريقة الإجتهدية FALL BACK METHOD

ووفقاً لهذه الطريقة يتم تحديد القيمة الجمركية للبضائع المستوردة باستخدام أساليب منطقية مرنة تتفق والمبادئ والأحكام العامة لهذه الإتفاقية وعلى أساس البيانات المتوافرة في بلد الاستيراد

مواد إتفاقية الجات

أولاً : مواد التقييم الجمركي

تتناول موضوع التقييم الجمركي المواد من الأولى إلى الثامنة .. ويهدف إتفاق تنفيذ المادة السابعة من الإتفاقية العامة للتعريفات والتجارة والمعروفة بـ " مضبطة القيمة الجمركية " إلى توفير نظام موحد ومحايد وعادل لتقدير القيمة الجمركية بنظام يعكس الواقع التجاري الفعلي ..

وتضع المضبطة التي دخلت حيز التنفيذ في 81/1/1 خمس طرق لتحديد القيمة الجمركية مرتبة بنظام تدرجي لا يسمح بعدم الأخذ به .. طرق التقييم .. وعلاقتها بمواد التقييم

1) طريقة قيمة الصفقة : -

وتعتمد هذه الطريقة على تطبيق المادة الأولى (طريقة قيمة الصفقة) والمادة الثامنة .. لإجراء التعديلات اللازمة على السعر المدفوع أو

القابل للدفع طبقاً لبيانات دقيقة ومنظمة وبالشروط المحددة في المادة الأولى والثامنة...

(2) طريقة السلع المطابقة :-

وتستخدم هذه الطريقة في الحالات التي تنص عليها المادة الثانية وتطبق في حالة عدم إمكان تطبيق أحكام المادة الأولى (طريقة قيمة الصفة) لأى سبب من الأسباب الوارد توضيحها فيما بعد..

(3) طريقة السلع المثلثة :-

يأتى إستخدام هذه الطريقة في حالة عدم إمكان تطبيق المادة الأولى أو الثانية ..أو عدم توفر سلع مطابقة ..ذات قيمة تعاقدية مقبولة لدى الجمارك .. طبقاً للأحكام والشروط الواردة في المادة الثالثة ..

(4) طريقة القيمة الاستدلالية :-

يتم تطبيق هذه الطريقة متى كانت هناك أسباب تمنع تطبيق كل من الطرق من الأولى إلى الثالثة .. وهذه الطريقة تعتمد على سعر بيع السلعة المستوردة محل التقييم أو السلع المطابقة أو المثلثة في بلد الإستيراد وبالشروط التى سنوردها عند تناول هذه الطريقة بالتفصيل طبقاً لأحكام المادة الرابعة ..

(5) الطريقة الحسابية :-

وفقاً لهذه الطريقة يتم الاعتماد على بيانات تكلفة المواد والمكونات والأجزاء الداخلة في إنتاج السلعة المستوردة محل التقييم .. وأيضاً تكلفة التشغيل والتكاليف الأخرى المرتبطة بها من خلال المادة السادسة ..والتي تتمشى مع المبادئ المحاسبية السائدة في بلد المنتج ومن واقع سجلاته .. في حساب القيمة الجمركية ..

(6) الطريقة المرنة أو الاجتهادية :-

وتتم هذه الطريقة بإستخدام أى من الطرق السابقة ولكن بشيء من المرونة من خلال المادة السابعة .. وذلك في الحالات التى لا يمكن فيها تطبيق أى من الطرق السابقة

ملحوظة :

هذه الطرق لا بد من أتباعها وفقاً للترتيب الواردة به ولا يسمح بالتخطي أو عدم الالتزام بهذا الترتيب.. بمعنى أن الطريقة الرابعة مثلاً لا يمكن تطبيقها إذا كان من الممكن تطبيق الطريقة الأولى أو الثانية أو الثالثة،، ولكن يجب ملاحظة أن المادة الرابعة تنص على أنه يمكن أن تطبق الطريقة الرابعة بعد الخامسة،، فقط إذا طلب المستورد ذلك كتابةً ولا يجوز لرجل الجمارك أن يفعل ذلك من تلقاء نفسه،، فقط بناء على طلب كتابي من المستورد أو من ينوب عنه ..

شروط تطبيق مواد وطرق التقييم :

(1) عدم إمكانية الإخلال بترتيب الطرق،، إلا بناء على طلب كتابي من المستورد أو من ينوب عنه،، وذلك فقط بالنسبة للطرق الرابعة والخامسة،، وعلى رجل الجمارك أن يقوم بتحديد القيمة للأغراض الجمركية باستخدام الطريقة الأولى ووفقاً لأحكام المادة الأولى فإذا ما وجد عدم إمكان تطبيق هذه الطريقة ينتقل إلى الثانية،، ثم الثالثة،، وهكذا حتى الطريقة السابعة (الطريقة المرنة أو الإجتهدية) والتي من خلالها يتم تحديد القيمة الجمركية بأى من الطرق السابقة ولكن بشيء من المرونة كما سيرد بيانه فيما بعد

(2) **تقرأ المادة الأولى وتطبق مع المادة الثامنة** (مادة التسويات) ولا تتم أى إضافات أو تسويات إلا بما يتفق مع أحكام هذه المادة (المادة الثامنة) ووفقاً لبيانات كمية وموضوعية محددة ..

(3) **عند تطبيق الطريقة الرابعة** يتم حساب القيمة الجمركية من واقع بيانات سجلات المستورد ووفقاً للمبادئ المحاسبية السائدة في بلد الإستيراد ..

(4) **عند تطبيق الطريقة الخامسة** يتم حساب القيمة الجمركية من واقع بيانات وسجلات المنتج ووفقاً للمبادئ المحاسبية السائدة في بلد المنتج ..

مصادر الحصول على المعلومات لأغراض التقييم الجمركي

(1) عند تطبيق طريقة التقييم (طريقة قيمة الصفقة) وفقاً لأحكام المادة الأولى والثامنة ،، فإننا نعتمد على المعلومات من واقع المستندات التي يقدمها المستورد أو من ينوب عنه (مثل .. الفواتير ،، بوالص الشحن ،، أوامر الشراء ،، عقود البيع ،، قوائم الأسعار ،، إلخ..) ..

وبالنسبة لإمكان إثبات ودراسة علاقة الإرتباط ..ومدى تأثيرها على السعر،، فإننا يمكن أن نصل إلى مثل هذه العلاقة بدراسة سجلات المستورد أو بدراسة ملف المستورد بالغرفة التجارية أو بدراسة ملف المستورد بجمعية رجال الأعمال أو السجل التجاري ..

(2) عند تطبيق التقييم بإستخدام الطريقة الثانية (طريقة قيمة السلع المطابقة) يتم الحصول على المعلومات من واقع الفواتير التي سبق قبول قيمتها التعاقدية من قبل الجمارك طبقاً لأحكام المادة الأولى والمحفوظة بالإدارات الجمركية ومن واقع دليل التقييم الجمركي المرفق بالفواتير ..

(3) عند تطبيق التقييم بإستخدام الطريقة الثالثة (طريقة السلع المثيلة) يتم الحصول على المعلومات أيضاً من واقع الفواتير التي سبق قبول قيمتها التعاقدية من قبل الجمارك طبقاً لأحكام المادة الأولى وكذا من واقع دليل التقييم الجمركي المرفق بالفاتورة ..

(4) عند تطبيق التقييم بإستخدام الطريقة الرابعة (الطريقة الإستدلالية) يتم الإعتماد على الأسعار التي بيعت بها السلع محل التقييم أو السلع المطابقة أو المثيلة في بلد الإستيراد عند أكبر كمية إجمالية مجمعة عند المستوى الأول لأشخاص غير مرتبطين بالبائعين ،، ويتم جمع البيانات عن الضرائب المحلية والرسوم الجمركية ونسبة هامش الربح والمصروفات العامة ومصاريف النقل الداخلي والتأمين الداخلي المتعلقة بالسلعة المباعة في بلد الإستيراد وفقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الاستيراد ومن واقع سجلات المستورد ..

(5) عند تطبيق التقييم باستخدام الطريقة الخامسة (الطريقة الحسابية) يتم الإعتماد على المعلومات المتحصل عليها من واقع سجلات المنتج عن تكلفة المواد والأجزاء والمكونات الداخلة في إنتاج السلعة وكذا تكاليف التشغيل والإنتاج وتكاليف التعبئة والتغليف وفقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإنتاج..ومن واقع سجلات المستورد بالنسبة للمساعدات المحددة بالمادة الثامنة فقرة 1 ب، 1، 2، 3، التي يقدمها المستورد إلى المنتج وتدخل في إنتاج السلعة محل التقييم ..وكذلك بالنسبة للرسومات والخرائط المصغرة والنماذج والتصميمات الهندسية التي يتم إنتاج السلعة المستوردة وفقاً لها والتي تحددها المادة الثامنة فقرة 1 ب 4 وفقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الاستيراد..

(6) عند تطبيق التقييم باستخدام الطريقة السابعة (الطريقة المرنة أو الأجهادية) يتم الاعتماد على المعلومات باستخدام أى من طرق التقييم السابقة والتي تعتبر الأكثر مناسبة لتحديد القيمة الجمركية ولكن بشيء من المرونة التي تضيفها عليها المادة السابعة..

مواد

تخدم طرق التقييم بطريق مباشر

وهي ثمان مواد (9، 10، 17، 16، 15، 14، 13، 11)

1 - المادة التاسعة :-

وتتناول تحديد سعر التحويل المستخدم للعملات التجارية بالنسبة لعملة بلد الإستيراد - وتحديد وقت تحويل العملة هل هو وقت التصدير من البلد المنتج؟ أم هو وقت الإستيراد؟
و لا تطبق المادة التاسعة إلا إذا لزم تحويل العملة لتحديد القيمة الجمركية ، أما إذا ذكرت الأطراف المعنية السعر بالفاتورة بعملة بلد الاستيراد فلا يلزم ذلك ..

2 - المادة العاشرة :-

وتتناول ضرورة المحافظة على سرية المعلومات المقدمة من المستورد أو المنتج أو من ينوب عنه لأغراض التقييم الجمركي ولا

يتم الإعلان عن هذه المعلومات إلا بتصريح من مقدم المعلومات أو أمام القضاء ..

3 - المادة الحادية عشرة : -

وتتناول حق المستورد أو أى شخص يتحمل سداد الرسوم الجمركية في التظلم أمام الإدارات الجمركية الأعلى بدون غرامة أو جزاء .. ويحق له في النهاية الإستئناف أمام المحاكم دون جزاء أو غرامة ولا يعتبر دفع أتعاب المحاماة أو تكاليف التقاضى غرامة ،، إلا أنه في المادة 11 لا يوجد ما يمنع العضو من أن يشترط الدفع الكامل للرسوم الجمركية المقدرة قبل الإستئناف..ويوضح الرأي الأستشارى رقم 1/17 الذي أقرته اللجنة الفنية أن حالات الغش تخرج من نطاق المادة 11 ، حيث أن إجراءات الاستئناف في تلك الحالات تخضع للأنظمة المحلية التي يجوز أن تنص على دفع الغرامة والرسوم مسبقاً ..

4- المادة الثالثة عشرة : -

إذا كان من الضروري أثناء تحديد القيمة الجمركية .. تأخر تحديدها لأسباب خارجة عن إرادة المستورد - فإنه يكون من حق المستورد سحب البضائع خارج الدائرة الجمركية بعد دفع أمانة نقدية ، أو خطاب ضمان ، بما يغطى قيمة الرسوم الجمركية المقدرة على السلع محل التقييم ..وفي حالة مخالفة الأنظمة الجمركية أو الغش التجاري مما يؤدي إلى تأخير الإفراج عن الرسائل المستوردة تخضع للتشريعات المحلية

5 - المادة الرابعة عشرة : -

وتتناول الملاحظات الواردة وتفسيرات طرق ومواد التقييم وشروط تطبيق طرق التقييم والموضحة بالملحق الأول وكذلك ما جاء بالملحق الثاني والذي يحدد مسؤولية اللجنة الفنية المعنية بالتقييم الجمركي والتي تتناولها المادة الثامنة عشرة ، وكذلك تحديد اجتماعات اللجنة الفنية وكيفية التمثيل فيها وجداول أعمالها والنصاب القانوني وحق التصويت وغيرها من الإجراءات الشكلية التي تحكم هذه اللجنة

وأعمالها (الجريدة الرسمية العدد 24 في 15/6/1995 ص 241 إلى 244)

وكذلك ما جاء بالملحق الثالث من أنه :

(أ) يجوز للدول النامية ، التي تقوم بتقييم السلع على أساس قيم دنيا محددة رسمياً ، أن تتحفظ لتمكينها من الإبقاء على القيم الدنيا وذلك لفترة زمنية محددة ولسلع محددة وبالأحكام والشروط التي يوافق عليها الأعضاء ..

(ب) يجوز للدول النامية التي ترى أن عكس الترتيب التتابعى لطرق التقييم (الطريقة الخامسة قبل الطريقة الرابعة) قد يترتب عليه بعض المتاعب ، أن تتحفظ على أساس أن طلب المستورد بعكس الترتيب لا يعتبر ملزماً للجمارك (حكم المادة الرابعة لا ينطبق إلا إذا وافقت السلطات الجمركية على عكس ترتيب طرق التقييم)

(ج) يجوز للدول النامية أن تتحفظ على الفقرة الثانية من المادة الخامسة من الإتفاق ، والتي تنص على أنه لا يجوز للجمارك ، وذلك في حالة تطبيق الطريقة الرابعة وعندما لا توجد في سوق بلد الإستيراد سلع مستوردة مباعه بحالتها سواء كانت السلع محل التقييم أو سلع مطابقة أو مثيلة ، أن تقوم بإستخدام سعر بيع السلع المستوردة المطابقة أو المثيلة المباعه في بلد الإستيراد بعد إجراء إضافات عليها ، إلا إذا طلب المستورد ذلك كتابةً، وبالتالي فمتى رأت حكومة أى من الدول الأعضاء أن هذا الأسلوب يقلل من قدرة الجمارك على توسيع فرص التقييم للسلعة ، فيحق لها أن تتحفظ على ذلك ويتم إضافة عبارة (سواء طلب المستورد أولم يطلب) إلى المادة الخامسة الفقرة الثانية بعد موافقة الأعضاء على هذا التحفظ طبقاً لأحكام المادة 21..

(د) عند ظهور بعض المشاكل التي يمكن أن تواجه الدول النامية (عند تطبيق المادة الأولى) بسبب ارتباطها بالواردات التي ترد عن طريق الوكلاء الوحيدين أو الموزعين المعتمدين أو أصحاب الامتياز الوحيدين ، فإنه تجرى الدراسات اللازمة على هذه المشاكل بناءً على طلب العضو للوصول إلى حل مناسب لها ..

هـ) يحق للإدارات الجمركية ، (طبقاً لأحكام المادة 17) أن تبدي تشككها في المعلومات أو البيانات أو الوثائق المقدمة لإغراض التقييم الجمركي ..

و) السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم ، يشمل كافة المدفوعات التي قام المشتري بدفعها فعلاً أو سيقوم بدفعها إلى البائع أو لطرف ثالث وفاءاً لالتزام على البائع كشرط من شروط البيع

ملاحظة : - كل ما جاء من تفسيرات أو ملاحظات ، وما جاء بالملحق الأول والثاني والثالث ، يعتبر جزءاً لا يتجزأ من هذه الإتفاقية ..

6 - المادة الخامسة عشرة : -

وتتناول الفقرة الرابعة منها عناصر علاقة الارتباط بين البائع والمشتري ، حيث توضح أن كلاً منهما لا يعتبر مرتبطاً إلا إذا : -

- 1) كانوا موظفون أو مديرون أحدهما لدى الآخر ..
- 2) كانوا شركاء في العمل معترف بهم قانوناً ..
- 3) كانوا عبارة عن صاحب عمل ومستخدميه ..
- 4) كان أحدهم يملك بصفة مباشرة أو غير مباشرة أو يراقب أو له حق التصرف أو يحوز علي نسبة 5 % أو أكثر من الأسهم أو الحصص التي لها حق التصويت في مجلس الإدارة ..
- 5) كان أحدهما يشرف على أعمال الآخر بشكل مباشر أو غير مباشر ..
- 6) كان كلاهما يخضع لإشراف شخص ثالث يكون له الحق في ممارسة قيد عليه أو توجيهه ..
- 7) كانوا معاً يشرفون على أعمال شخص ثالث ، بشكل مباشر أو غير مباشر ..
- 8) كانوا أعضاءاً في نفس الأسرة ..

ولا يعتبر ، بناءً على ذلك الوكيل الوحيد أو صاحب الإمتياز الوحيد ، مرتبطاً ، ولكن تعتبر علاقته بالبائع علاقة عمل ولا يعتبر مرتبطاً إلا إذا أنطبق عليه أحد عناصر الفقرة الرابعة من المادة الخامسة عشرة

7 - المادة السادسة عشرة :-

وتتناول حق المستورد (بناء على طلب كتابي منه) في أن يحصل على تفسير مكتوب عن الطريقة المتبعة في تقييم السلع التي أستوردها ، وأسباب رفض القيمة المقر عنها ، والأسباب التي من أجلها لم يتم تطبيق طريقة قيمة الصفقة على وارداته ..

أيضاً في حالة تطبيق الطريقة الرابعة من طرق التقييم ، ولم يؤخذ بما جاء في سجلات المستورد من بيانات عن هامش الربح والمصروفات العامة ، وتم الاعتماد على النسب السائدة لدى المستورين الآخرين الذين يبيعون نفس السلعة ، من نفس الفئة والنوع للسلعة موضوع التقييم ، سواء كانت من نفس بلد المنشأ أم لا ، من حق المستورد أن يحصل (بناء على طلب كتابي منه) على تفسير من الجمارك عن أسباب ذلك ..

أيضاً في حالة تطبيق الطريقة الخامسة من طرق التقييم ، ولم يؤخذ بما جاء في سجلات المنتج من بيانات تتعلق بمقابل هامش الربح والمصروفات العامة ، وتم الاعتماد على النسب السائدة في هذا النوع من الصناعة لدى منتجين آخرين يقومون بإنتاج سلع من نفس النوع والفئة للسلع محل التقييم ، من حق المستورد أن يحصل (بناء على طلب كتابي منه) على تفسير من الجمارك عن أسباب ذلك ..

8 - المادة السابعة عشرة :-

والتي بمقتضاها ، ليس في هذا الإتفاق ما يقيد قدرة الجمارك على التشكك في القيمة المقر عنها أو في أى بيانات أو وثائق أو معلومات مقدمة لأغراض تحديد القيمة الجمركية ..

مواد تخدم التقييم بطريقة غير مباشرة

وهي ثمان مواد (12 ، 18 ، 19 ، 20 ، 21 ، 22 ، 23 ، 24)

المادة الثانية عشرة :-

ينشر في البلد المستورد ، القوانين واللوائح والأحكام القضائية والقواعد الإدارية ذات التطبيق العام لتحقيق هذا الإتفاق ، مع مراعاة أحكام المادة العاشرة من إتفاقية الجات 1994

المادة الثامنة عشرة :-

والتي تتناول تشكيل لجنة معنية بالتقييم الجمركي (يشار إليها في هذا الإتفاق بأسم " اللجنة ") وتتكون من ممثلي كل الدول الأعضاء ، وتجتمع مرة كل عام ، لإتاحة الفرصة للأعضاء للتشاور في المسائل المتعلقة بنظام التقييم الجمركي ..

وتتناول أيضاً هذه المادة تشكيل لجنة فنية معنية بالتقييم الجمركي (يشار إليها في هذا الإتفاق بأسم " اللجنة الفنية ") والتي يحق لكل عضو التمثيل فيها بمندوب أو أكثر لتمثيل بلاده في اللجنة الفنية ويسمى هذا المندوب " عضو اللجنة " ، وتجتمع هذه اللجنة كلما دعت الضرورة وبعد أدنى مرتين كل عام ، واللغات الرسمية التي تتعامل بها هذه اللجنة هي الإنجليزية والفرنسية والأسبانية ، وتتولى المسؤوليات الواردة بالملحق الثاني من هذا الإتفاق ..وهي :

(أ) بحث المشكلات الفنية التي تحدث في مجريات الإدارة اليومية لنظام التقييم الجمركي لدى الأعضاء ، وتقديم آراء استشارية عن الحلول الملائمة ..

(ب) تقديم المعلومات والإستشارات التي تتعلق بالسلع المستوردة لأغراض التقييم الجمركي ، عند طلبها من قبل الأعضاء ، وتكون في شكل آراء استشارية أو تعليقات فنية ..

(ج) تقديم المساعدة الفنية للدول النامية (بناء على طلبها) حتى يكون هذا الإتفاق مقبولاً دولياً ..

(د) في حالة حدوث نزاع أو خلاف بين الدول الأعضاء ، فقد يقوم فريق التحكيم بإحالة الموضوع إلى اللجنة الفنية لبحثه لتقديم مقترحاتها في هذا الخصوص (وفقاً لأحكام المادة19)

المادة التاسعة عشرة :-

وتتناول كيفية فض المنازعات وكيفية المشاورات بين الأعضاء وتتم تسوية المنازعات بالتفاهم والمشاورات بين الأعضاء إذا رأى أى عضو أن هناك ما يعرقل حصوله على المزايا والتفصيلات التي تتيحها الإتفاقية سواء بشكل مباشر أو غير مباشر ، أو يعرقل إنجاز أى من أهداف هذا الإتفاق نتيجة تصرفات عضو آخر أو أعضاء آخرين ، جاز له من خلال المشاورات مع هذا العضو أن يصل إلى حل يرضى به كل طرف ، أو يمكن اللجوء إلى فريق التحكيم ، أو يطلب فريق التحكيم إحالة الموضوع إلى اللجنة الفنية للمشورة ..ولا يجوز الإعلان عن المعلومات ذات الطابع أسرى المقدمة إلى فريق التحكيم ، إلا بتصريح رسمي من الشخص أو السلطة التي قدمت هذه المعلومات ..

المادة العشرون :-

وتتناول ما يتعلق بالدول غير الأعضاء في هذا الإتفاق (أ) يجوز للدول الأعضاء التي ليست طرفاً في هذا الإتفاق بشأن تطبيق المادة السابعة من الإتفاقية العامة للتعريفات و التجارة (إبريل 1997) أن تؤجل تطبيق الإتفاقية لمدة 5 سنوات تبدأ من تاريخ سريان إتفاق منظمة التجارة العالمية.

(ب) يجوز للدول النامية الأعضاء التي لم تطبق بعد الإتفاقية ، أن تؤجل تطبيق المادة السادسة من الإتفاقية وكذلك الفقرة 2 والفقرة 3 من المادة الأولى وذلك لفترة لا تتجاوز 3 سنوات من تاريخ بدء تطبيق الإتفاقية ..

(ج) تقدم الدول المتقدمة الأعضاء ، المساعدة الفنية للدول النامية الأعضاء ، ويمكن أن تقدم الدول المتقدمة المساعدات الفنية في صورة تدريب للعاملين - إيفاد خبراء في الجات إلى الدول النامية - إبداء المشورة في تطبيق أحكام هذا الإتفاق ..

المادة الحادية والعشرون :-

وتتناول التحفظات

لا يجوز للدول الأعضاء إبداء أى تحفظات على أى من أحكام هذا الإتفاق دون موافقة الأعضاء الآخرين..

المادة الثانية والعشرون :-

وتتناول التشريعات المحلية في الدول الأعضاء لكل عضو الحق في إجراء التعديلات اللازمة على التشريعات المحلية والقوانين واللوائح والإجراءات الإدارية التي من شأنها تسهيل التوافق مع متطلبات أحكام هذا الإتفاق ، وذلك في موعد لا يجاوز تاريخ تطبيق أحكام الإتفاقية .. وعلى كل عضو إبلاغ اللجنة بأى تغييرات في التشريعات المحلية أو القوانين أو اللوائح أو الإجراءات الإدارية بها ..

وعند تعديل التشريع المحلى لا بد أن يتضمن القرارات التالية :

(1) المادة 2/8 نظام التعاقد :

لقد تركت الاتفاقية الحرية لكل عضو في أن ينص في تشريعاته المحلية على إدراج أو إستبعاد كلياً أو جزئياً الآتي -

(أ) تكلفة نقل السلع المستوردة إلى ميناء المستورد
(ب) تكلفة الشحن والتفريغ والمناولة المرتبطة بالسلع المستوردة حتى ميناء المستورد
(ج) تكلفة التأمين

(2) المادة 2/9 الفترة الزمنية الخاصة بتحويل العملة :

لا بد أن يتضمن تعديل التشريع المحلى تحديد ما إذا كان نظام تحويل العملة الأجنبية للبضائع المستوردة إلى عملة البلد المستورد تكون على أساس تاريخ التصدير أو تاريخ الاستيراد

(3) المادة 2/20 التأجيل لمدة 3 سنوات لتطبيق أسلوب القيمة الحسابية (المادة السادسة) نظراً لصعوبة تطبيقها خاصة في بداية تطبيق الاتفاقية

(4) المادة 11 حق اللجوء إلى الأستئناف أمام السلطات القضائية دون فرض عقوبة على أن يكون الاحتكام النهائي إلى السلطة القضائية متاحاً أيضاً ..

(5) المادة 13 سحب البضائع من الجمارك في حالة تأخر الوصول النهائي إلى تحديد القيمة الجمركية لأسباب خارجة عن إرادة المستورد ، علي أن يقوم المستورد بدفع أمانة نقدية أو ضمان يغطي قيمة الرسوم الجمركية المقدرة بمعرفة الجمارك ..

(6) المادة 2 ، 3 لا بد أن تحدد السلطات التشريعية المحلية تفسيراً لعبارة " في غضون ذلك الوقت " لتحديد المدة التي تصدر فيه السلع المطابقة أو المماثلة ، وكذا تحديد مدة المرونة (في غضون ذلك الوقت)

(7) المادة الخامسة عند إستخدام الطريقة الأستدلالية لا بد أن يتضمن التشريع المحلي في بلد الاستيراد تحديداً لمرونة (ال 90 يوم) التي تستخدم من خلال مرونة المادة السابعة (هل هي 4 شهور أم 6 شهور إلخ)

المادة الثالثة والعشرون :-

وتتناول عمليات المراجعة ..
تقوم اللجنة سنوياً بمراجعة تنفيذ وسير هذا الإتفاق ، مع مراعاة أهدافه ، وتقدم اللجنة سنوياً تقريرها إلى مجلس التجارة في السلع بالتطورات التي جرت أثناء المدة التي تغطيها فترة المراجعة ..

المادة الرابعة والعشرون :-

وتتناول عمل الأمانة العامة لمنظمة التجارة العالمية ..
تقوم الأمانة العامة لمنظمة التجارة العالمية بخدمة هذا الإتفاق ، ومراعاة سير الإتفاق طبقاً لأحكامه وقواعده ..

أولاً :- أحكام طريقة التقييم الأولى (قيمة الصفقة)

أولاً قيمة الصفقة

وفقاً لما جاء بمقدمة الاتفاقية ، فإن قيمة الصفقة هي الأساس في تحديد قيمة البضائع المستوردة للأغراض الجمركية إلى أبعد حد ممكن

لذلك فإن الطريقة الأولى والأساسية في تحديد القيمة الجمركية للبضائع المستوردة هي طريقة قيمة الصفقة أى قيمة البضائع المستوردة أو الثمن المدفوع فعلاً أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة عندما تباع بغرض التصدير إلى بلد الاستيراد ، ويتم احتساب هذه القيمة وفقاً للشروط والأحكام التى تنص عليها المادة الأولى بعد تصحيحها أو تسويتها وفقاً للمادة الثامنة .

ومن واقع نص المادة الأولى .. نجد أنها تتناول البضاعة المستوردة فقط دون الإشارة إلى البضائع الأخرى المطابقة أو المماثلة .. فقيمة البضاعة المستوردة تعتمد على ثمن تلك البضاعة عند بيعها وهذا يشير إلى الركن الأول اللازم لتطبيق طريقة قيمة الصفقة

أركان الصفقة

الركن الأول: وجود عملية بيع :

لأنه في غياب عملية البيع لا يكون هناك صفقة وفقاً لأحكام المادة الأولى وبالتالي فإنه من شروط تطبيق أحكام المادة الأولى ومن شروط الصفقة أن يكون هناك بيعاً فعلياً بغرض البيع والتصدير إلى بلد الاستيراد وأن هناك دليل على البيع الفعلي وأن الأسعار قد تم تحديدها وفقاً لممارسات تحديد الأثمان العادية في الصناعة بين بائع ومشتري كل منهما مستقل عن الآخر..

فإذا كان قد تم بيع البضائع المستوردة للسوق المحلى ببلد التصدير أو بغرض تصديرها إلى بلد آخر خلاف بلد الإستيراد فلا يمكن أن يؤخذ مثل هذا البيع لتحديد قيمة الصفقة ولكن تجدر الإشارة إلى أن الاتفاقية لا تتضمن أى تعريف لكلمة “ البيع “ إلا أنها تضع شروطاً معينة يجب توافرها في عملية تجارية معينة لتعتبر “ بيعاً “ لذلك فقد رأت اللجنة أنه لأجل تحقيق الهدف المقصود عن استخدام قيمة الصفقة للبضائع المستوردة لأغراض هذه الاتفاقية - يجب أن يؤخذ بمصطلح البيع بأوسع معانيه ويتم تحديد ذلك بالرجوع إلى المادتين الأولى والثامنة معاً ..

وهناك حالات تخرج من مفهوم الصفقة و لا تعتبر بيعاً فعلياً ولا يطبق عليها أحكام المادة الأولى :

(أ) واردات بضائع مثل البضائع القابلة للتلف أو الفساد السريع أو برسم الأمانة لأجل البيع بأفضل سعر ممكن مثل الخضراوات والفاكهة والزهور ،،

في هذه الحالة يكون التقييم مؤجلاً ويتم الإفراج عن البضائع بضمان أو بأمانة تعادل قيمة الرسوم والضرائب المتوقعة ويتم إستخدام الطرق البديلة المناسبة حسب أولوية الترتيب.

وأفضل طريقة تتبع في تقييم مثل هذه الحالات هي طريقة القيمة الاستدلالية على أساس سعر البيع في بلد الاستيراد مع خصم الإستقطاعات التي تقررها المادة الخامسة ..

(ب) واردات بواسطة مؤسسات متحدة

(ج) الصفقات بين المورد الأجنبي في بلد التصدير والفرع الذي يملكه في بلد الاستيراد والتي لا تتضمن في حد ذاتها عقود بيع ولكن تشكل إنتقال لبضاعة من قسم إلى آخر خلال الشركة ذاتها وأي إصدار لفاتورة فيما يتعلق بهذه البضاعة لا يشكل أكثر من إجراء حسابي داخلي لغرض تسجيلات الحسابات أو إمساك الدفاتر الخاصة بالشركة.

(د) واردات بضائع تحت إتفاق مشاركة في الربح

حيث تكون البضاعة مبيعة مشروطة على السداد للبائع الثمن المحدد بالإضافة إلى جزء من ربح ناتج عن إعادة بيع البضاعة وهذا الجزء غير محدد ولم تتوافر معلومات دقيقة واضحة وكمية لتحديد هذه النسبة ، أما إذا أمكن تحديد نسبة هذا الربح ، يتم إضافته إلى القيمة طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (د) والمادة الأولى

(هـ) واردات بضائع موضوع صفقات مقايضة أو تعويضية

لا تمثل صفقات المقايضة و صفقات التعويض ، مبيعات بالشروط المحددة بالمادة الأولى لأنها لا تمثل تبادل نفود مقابل سلع ، ويتم تحديد قيمتها بإستخدام الطريقة الثانية أو الثالثة .

(و) واردات من بضائع للإيجار
قد يتم إستيراد طرازات معينة من الماكينات أو الآلات لغرض الإيجار لعملاء بواسطة وكيل المنتج الأجنبي أو فروعه أو شركة تابعة.. وبالتالي لا تمثل حالة بيع فعلى ولا تمثل صفقة ، وبالتالي لا تطبق الطريقة الأولى للتقييم (طريقة قيمة الصفقة) ، وإذا لم يمكن تطبيق الطريقة الثانية أو الثالثة أو الرابعة ، تطبق الطريقة الخامسة ، وذلك لأنها تمثل أنسب طرق التقييم على أساس حساب إجمالي نفقات التأجير المتوقعة خلال عمر السلعة المؤجرة (عمر الآلة × القيمة الإيجارية السنوية) أى حاصل الإيجار المدفوع خلال الفترة الزمنية مع مراعاة عنصر المكان ويدخل في حساب النفقات داخل بلد الاستيراد ضرائب ورسوم الاستيراد ومقابل مصاريف التسليم (تأمين ونولون وتفريغ) بالإضافة إلى نفقات أجرة الصيانة

(ز) واردات من بضائع واردة كهدايا
فهي ليست واردات تجارية ولكن في بعض الأحيان تأخذ الصفة التجارية على سبيل المثال عندما توزع على العملاء أو البائعين أو المستخدمين بمقابل.

(ح) واردات من بضائع واردة كأمتعة شخصية .

(ط) واردات من بضائع واردة كعينات.

(ى) واردات من بضائع واردة كهبات.

الفترة الزمنية وعلاقتها بالصفقة

إن الاتفاقية لا تشير إلى فترة زمنية معينة فالصفقة الفعلية يجب أخذها في الاعتبار عند تحديد القيمة الجمركية. لذلك ينبغي أن تقبل قيمة الصفقة للبضائع المستوردة بغض النظر عن وقت إبرام العقد أو وقت تحديد القيمة للأغراض الجمركية وأي تقلبات في الأسعار أو تغيير في أسعار السوق بعد تاريخ إبرام العقد.. لا يؤثر على قيمة الصفقة .. أو أن عنصر الوقت يجب إهماله طبقاً لتعريف الصفقة في الجات ..

عنصر الكمية وعلاقته بقيمة الصفقة

لا توجد أى شروط فيما يتعلق بالكمية .. وعلى ذلك فالسعر المدفوع فعلاً أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة لا يخضع للتسوية هنا حتى ولو تعلق بجزء من صفقة كبيرة ..
فمثلاً :

إذا أشتري المستورد 1000 وحدة من الصنف (أ) وقام بشحن 750 وحدة فقط منها إلى بلد الاستيراد ، في حين ورد الكمية الباقية (250 وحدة) إلى بلد ثالث خلاف بلد الاستيراد، فإن الكمية التى يؤخذ بها عند تحديد القيمة الجمركية هي الكمية الإجمالية 1000 وحدة .. وبالتالي وفقاً لأحكام المادة الأولى فإن عملية البيع هي بيع البضائع موضوع التقييم بغض النظر عن وقت بيعها بغرض التصدير إلى بلد الاستيراد ومهما كانت الكمية ..

ملاحظة لمواد التقييم الأخرى :

عند تطبيق الطريقة الثانية والثالثة يراعى عنصر الكمية ويتم التعديل للقيمة زيادةً ونقصاً وأيضاً يستفاد بعنصر الزمن عند تطبيق المادة الثانية والثالثة بالنسبة لوقت تصدير الرسالة محل التقييم مقارنة بتاريخ تصدير الرسالة المطابقة أو المماثلة إلى بلد الاستيراد .. أيضاً بالنسبة للمادة الخامسة (الطريقة الرابعة للتقييم) يؤخذ سعر بيع السلع محل التقييم أو المطابقة أو المماثلة التى تباع في نفس أو في غضون وقت الاستيراد للرسالة محل التقييم وذلك في حالة عدم توافر مبيعات للسلع المستوردة محل التقييم أو المطابقة أو المماثلة في نفس أو في غضون وقت الاستيراد .. وبالتالي فإن عملية البيع هي كما وردت في المادة الأولى بيع البضائع المستوردة موضوع التقييم بغرض التصدير إلى بلد الاستيراد بغض النظر عن الكمية المباعة بها أو توقيت عملية البيع لأن نص المادة الأولى لم يتناول أى إشارة إلى المدة الزمنية أو الكمية ..

الركن الثانى للصفقة : الثمن المدفوع أو القابل للدفع

وهو عبارة عن مجموع ما يدفعه المشتري إلى البائع كمقابل للبضاعة المستوردة .. ويقصد بعبارة “ المدفوع أو القابل للدفع “ أن الثمن

سواء الذي تم دفعه قبل عملية التقييم أو الذي سوف يدفع بعد ذلك هو الذي سوف يؤخذ كقيمة لهذه الصفقة دون النظر إلى ما إذا كان تم دفعه أم لا ..

ويجب ملاحظة أن المبالغ التي يقوم المشتري بدفعها وتدخل في نطاق ما نسميه "مقابل البضائع المستوردة" سواء تم الدفع إلى البائع بطريقة مباشرة أو غير مباشرة أو لصالح البائع بمعنى أنه في حالة قيام المشتري بدفع مبلغ معين إلى شخص ثالث كسداد لدين على البائع أو كتسوية لأي حسابات بين البائع وهذا الشخص الثالث ، وكذلك سداد دين على البائع للمشتري ، وبالتالي فإن قيمة الفاتورة تقل بمقدار هذا الدين ، على أن ينص في العقد على ذلك وبالتالي تأتي أهمية إقرار القيمة في إظهار كل هذه الأمور حتى يتم إعادة إضافتها إلى القيمة الجمركية ، وبالنسبة إلى المبالغ التي تمثل دفعات مقدمة من المشتري إلى البائع كسلف والتي يتم دفعها مقدماً إلى البائع كسلفة لتمكينه من إنتاج أو إعداد البضائع المستوردة ، هذه المبالغ رأت اللجنة الفنية قبولها كمبلغ مدفوع إلى البائع ويدخل في القيمة الجمركية (الرأي الاستشاري رقم 1/8 للجنة الفنية) بشرط أن تتعلق بالبضائع المستوردة محل التقييم وأنه لا يلزم أن يتم الدفع نقداً ولكن يمكن أن يتم الدفع بالتحويل البنكي أو بخطاب ضمان أو خطاب اعتماد أو بسندات مالية .. إلا أنه يجب ملاحظة أنه يجب الأخذ في الاعتبار أن بعض المبالغ التي يتحملها المستورد لا تعتبر دفعاً مباشراً أو غير مباشر إلى البائع ، رغم أنها يمكن اعتبارها ذات نفع وفائدة للبائع .. مثل التكاليف التي يتحملها المستورد في عمليات التسويق أو الضمان أو الدعاية أو ما شابهه ذلك .. والتي لا تضاف إلى القيمة الجمركية . أيضاً إذا نص عقد البيع على أن يقوم المستورد (كما يحدث في بعض الأحيان) بتحويل جزء من الأرباح أو من حصيلة إعادة البيع إلى المورد ، فإن هذه المبالغ لا تعتبر جزءاً من الثمن المدفوع أو القابل للدفع و لا تدخل في القيمة الجمركية للبضائع المستوردة طالما لم يتم تحديدها وفقاً لمعلومات دقيقة وكمية ، وعند ذلك ترفض طريقة قيمة

- الصفة ولا تطبق المادة الأولى .. وهناك عناصر أخرى لا تدخل في القيمة الجمركية وفقاً لأحكام المادة الأولى وأحكام المادة الثامنة . حيث تنص المادة الثامنة على العناصر التي يجب أن يتضمنها الثمن - في حين أن المادة الأولى تحدد بعض النفقات التي لا تدخل ضمن القيمة الجمركية بشرط أن تكون هذه النفقات مستقلة عن الثمن المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة ، ومن هذه النفقات : -
- 1) تكاليف (سواء للأجور أو المواد) الإنشاء أو البناء أو التركيب أو التجميع أو الصيانة أو المساعدة الفنية التي أجريت بعد الاستيراد (مثل ما يحتاج إليه عند إستيراد مصانع أو آلات أو معدات)
 - 2) تكاليف النقل في بلد الاستيراد
 - 3) الرسوم والضرائب المقررة على البضائع المستوردة في بلد الاستيراد
 - 4) عوائد الأسهم المتدفقة من المشتري إلى البائع و لا تتعلق الأسهم بالبضائع المستوردة محل التقييم
 - 5) عمولة الوكالة للوكلاء الوحيديون وأصحاب الأمتياز الوحيد الذين لا تنطبق عليهم أحد عناصر المادة الخامسة عشرة فقرة (4) (أى أنهم غير مرتبطين بالمنتجين)
 - 6) الأعباء مقابل حق إعادة إنتاج السلعة المستوردة في بلد الاستيراد (ملاحظة تفسير المادة الثامنة فقرة (1)(ج))
 - 7) المدفوعات التي يتحملها المستورد مقابل الحق في توزيع أو إعادة بيع السلع المستوردة طالما أنها لم تكن شرطاً لتصدير السلع المستوردة إلى بلد الاستيراد] إلا أن رسوم الترخيص وحقوق الملكية (المدفوعات المتعلقة بالبراءات والعلامات التجارية المسجلة وحقوق النشر) تضاف إلى القيمة الجمركية] بالشروط المحددة بالمادة الثامنة
 - 8) تكاليف الرسومات الهندسية والتصميمات والخطط والنماذج التي يقدمها المشتري إلى البائع بدون قيمة أو بقيمة مخفضة ، إذا كانت تنفذ في مركز تصميمات في بلد الاستيراد

- (9) تكاليف الرسومات الهندسية والتصميمات والخطط والنماذج التي يقدمها المشتري إلى البائع بدون قيمة أو بقيمة مخفضة ، ولم تستخدم في إنتاج أو تصميم البضائع المستوردة محل التقييم ..
- (10) عمولة الشراء التي يدفعها المشتري إلى وكيله في الشراء نظير خدمة تمثيله في بلد التصدير بغرض إتمام الصفقة .
- (11) الفوائد على الدفعات المؤجلة
- (12) الأنشطة التي يقوم بها المشتري على نفقته الخاصة حتى ولو بالاتفاق مع البائع وحتى لو استفاد منها البائع ، لا تعتبر دفعاً غير مباشر و لا تضاف إلى القيمة الجمركية مثل تكاليف التسويق والدعاية

..

(13) مصاريف الضمان المالي التي يدفعها المستورد إلى السمسار مقابل ضمان القرض للمستورد ..

وبناءً على كل ما تقدم .. ووفقاً لنص المادة الأولى فقرة (1)

فإن القيمة الجمركية للبضاعة المستوردة هي قيمة الصفقة إذا توافرت الشروط والاعتبارات الآتية :

الشرط الأول :

وجود دليل على أن البيع تم بغرض التصدير إلى بلد الاستيراد مثل الفواتير .. أوامر الشراء .. عقود البيع .. ولا بد أن يكون البيع فعلياً كما سبق شرحه في (شروط الصفقة) وأن يتم البيع وفقاً للممارسات التجارية بين بائع ومشتري مستقل كل منهما عن الآخر ويتعلق ببضائع مستوردة ومجهزة للبيع بغرض التصدير إلى بلد الاستيراد

الشرط الثاني:

عدم وجود قيود أو شروط من البائع على تصرف المشتري أو استخدامه أو تحويله لملكية البضائع المستوردة للغير عند إعادة البيع

..

ذلك لأن هذه القيود على استعمال أو التصرف في البضائع المستوردة من شأنها أن تؤثر على القيمة وتعتبر مؤشراً على عدم واقعية السعر ، ويستلزم رفض قيمة الصفقة كأساس لتحديد القيمة

الجمركية .. ولكن توجد إستثناءات لهذه القاعدة ، بمعنى أنه توجد بعض الحالات التي يمكن فيها أن توجد هذه القيود و مع ذلك تطبق طريقة قيمة الصفقة كأساس لتحديد القيمة الجمركية وهذه الحالات هي :

- (1) ما تفرضه القوانين في بلد الاستيراد : وهذا ينطبق على السلع المستوردة التي يشترط الحصول على ترخيص لإستيرادها ، أو التي يفرض فيها القانون شروطاً معينة للتغليظ لهذه البضاعة ، أو الشروط الصحية أو شروط الأمان والأمان (مثل التوحيد القياسي .. العرض علي الرقابة علي الإشعاع)
- (2) إذا كانت هذه القيود تحدد نطاقاً جغرافياً لعملية إعادة البيع يكون محظوراً إعادة البيع خارج هذا النطاق .. عندما يلزم المنتج موزعيه في بلد الاستيراد بالالتزام كل موزع بالمنطقة التي حددها له ..
- (3) القيود التي لا تؤثر على قيمة البضاعة أو قبول قيمة الصفقة عند تحديد القيمة الجمركية .. مثلما يحدث عندما يشترط موردو السيارات عدم عرضها أو بيعها قبل موعد محدد يمثل بداية سنة الموديل لهذه السيارة

الشرط الثالث :

ألا يكون الثمن أو البيع خاضعاً لأي شروط أو إعتبارات يتعذر بسببها تحديد القيمة للبضائع موضوع التقييم .. وذلك يعني ألا يكون السعر أو البيع خاضعاً لشروط أو مقابل لا يمكن تحديد أثره وتحويله إلى قيمة نقدية تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع وفق بيانات ومعلومات دقيقة بالتسوية المنصوص عليها بالمادة الثامنة ..

وتتضمن الملاحظات التفسيرية الخاصة بالمادة الأولى ثلاثة أمثلة لبيان هذه الاعتبارات أو الشروط وهي :

- (أ) أن يحدد البائع ثمناً للبضائع المستوردة على شرط أن يقوم المستورد بشراء بضاعة أخرى و بكميات محددة ..

وذلك بأن يكون السعر تم تحديده بشرط أن يقوم المشتري بشراء كميات أخرى لاحقة من سلع أخرى قد تكون راکدة لدى المورد أو أصبح موديلها قديماً أو لا يستطيع المورد تصريفها ويحدد المورد سعرها مسبقاً

مثال (1)

يقوم المنتج (أ) في البلد (ص) ببيع منتجات جلدية للمستورد (ب) في البلد (س) بسعر 50 وحدة عملة ، بشرط أن يقوم المستورد (ب) بشراء شحنة من الأحذية بسعر 30 وحدة عملة وهذا السعر يتم تحديده مسبقاً

وفي هذه الحالة يجب على الإدارة الجمركية أن تدرس جيداً أثر هذا الشرط على عملية البيع وعلى السعر ، وذلك من خلال التعرف على ما سيكون عليه السعر إذا رفض المستورد هذا الشرط و هل سيبقي السعر كما هو ؟ أم سوف يتغير ؟ وكم سيكون السعر الجديد إذا تغير السعر بسبب هذا الرفض ؟

إن تأثير هذا الشرط لا يمكن تحديده ، ولا يمكن تحويله إلى قيمة نقدية وفق بيانات ومعلومات كمية محددة ودقيقة حتى يمكن إضافتها إلى القيمة الجمركية طبقاً لأحكام المادة الثامنة ولذا ترفض قيمة الصفقة ولا تطبق أحكام الأولى وتطبق إحدى الطرق البديلة لتحديد القيمة الجمركية تكون أكثر مناسبة

(ب) أن سعر البضائع المستوردة يتم تحديده على أساس السعر أو الأسعار التي سيقوم المستورد بتحديدها كمقابل للبضائع التي يقوم بتوريدها إلى المورد

مثال (2)

المنتج (أ) في البلد (ص) أتفق مع المستورد (ب) في البلد (س) على أن يقوم الأول بتصدير معدات متخصصة منتجة بمعرفة المنتج (أ) بسعر الوحدة 10000 وحدة عملة بشرط أن يقوم المستورد (ب) بتوريد ريليهات تستخدم في إنتاج هذه المعدات وبسعر 150 وحدة عملة ..

هذا الشرط من الصعب تحديد أثره على السعر بطريقة محددة ووفق بيانات كمية محددة وموضوعية طبقاً للشروط والأحكام الواردة بالمادة الثامنة ، وعلى هذا يصعب تعديل السعر وترفض قيمة الصفقة ولا يطبق أى من أحكام المادة الأولى لأننا لا نستطيع أن نعرف على وجه التحديد ما سيكون عليه السعر إذا رفض المستورد هذا الشرط (ج) أن سعر البضاعة المستوردة تم تحديده على أساس أن يقوم المستورد بتوريد كمية محددة من المنتجات الجاهزة التى يستخدم البضائع المستوردة في إنتاجها ، وذلك بأن يتضمن عقد البيع شرط توريد كمية محددة من البضائع الجاهزة بسعر محدد ، هذا يحدث في حالة إستيراد بضائع نصف جاهزة أو مكونات ..

مثال (3)

تقوم الشركة (أ) في بلد الاستيراد (س) بأستيراد أخشاب من المورد (ب) من البلد (ص) وتستخدم هذه الأخشاب في إنتاج المكاتب الخشبية ، ويتم تحديد سعر الأخشاب الخام على أساس شرط أن يقوم (أ) بتوريد كمية من المكاتب التى ينتجها إلى المورد (ب) وهذا الشرط أيضاً يصعب تحديد أثره على السعر ، حيث من الصعب أن نعرف على وجه التحديد ما سيكون عليه السعر الخاص بالأخشاب الخام إذا ما رفض المستورد (أ) القيام بتوريد المكاتب الخشبية، ويصعب أيضاً تحديد أثر هذا الشرط على السعر أو تحويل هذا الأثر إلى قيمة كمية محددة تسوى بها القيمة وفقاً لأحكام المادة الثامنة ، ويكون لزاماً علينا في هذه الحالة رفض طريقة قيمة الصفقة ويتم التقييم بإحدى طرق التقييم البديلة ..

على أنه يجب أن نأخذ في الإعتبار أن الشروط المتعلقة بإنتاج أو تسويق البضائع المستوردة لا تدخل في نطاق الشروط والأعتبرات التى يترتب عليها رفض الصفقة ، كما أن قيام المستورد بتوريد المخططات والرسومات الهندسية التى يتم على أساسها إنتاج البضائع المستوردة يجب ألا يترتب عليه رفض قيمة الصفقة وفقاً لأحكام المادة الأولى ، حيث يجب أن نفرق بين أمرين : هل تم تنفيذ هذه

المخططات والرسومات في مراكز تصميم في بلد الاستيراد وقدمها المستورد إلى البائع بدون قيمة أو بقيمة مخفضة؟ أم أنه تم إنتاجها في مراكز تصميم خارج بلد الاستيراد وأيضاً قدمها المستورد إلى البائع بدون قيمة أو بقيمة مخفضة؟

إلا أنه في هذه الحالة الأخيرة ، إذا لم تقدم معلومات دقيقة عن قيمة هذه الرسومات والتصميمات للتسوية للسعر طبقاً لأحكام المادة 1/8 ج ترفض قيمة الصفقة ، أما إذا قدمت معلومات دقيقة وكمية من واقع سجلات المستورد عن قيمة الرسومات الهندسية أو التصميمات أو النماذج التي تم إنتاج السلعة المستوردة علي أساسها ، وقدمت إلي المنتج بطريق مباشر أو غير مباشر بدون قيمة أو بقيمة مخفضة ، فإنه يجب أن تضاف قيمتها إلي قيمة البضائع المستوردة التي أنتجت علي أساس هذه الرسومات بنظام التقسيم التناسبي ، وسيرد شرح هذه النقطة عند تناول المادة الثامنة

وإذا تعهد المستورد بأن يقوم بعملية تسويق البضائع المستوردة ، فإن نفقات التسويق هذه لا تكون جزءاً من القيمة الجمركية ، كما أنه لا يترتب عليها رفض قيمة الصفقة حتى ولو تم بالإتفاق مع البائع أو وكيله ، وحتى لو استفاد منها البائع .

الشرط الرابع :

ألا يترتب على أى عملية بيع لاحق للبضاعة المستوردة أو إستخدامها أو التصرف فيها أو نقل ملكيتها بمعرفة المشتري ، أى منفعة تعود على بائع البضائع المستوردة موضوع التقييم ، سواء بطريقة مباشرة ، أو غير مباشرة، مال لم يمكن إجراء التسويات طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (د) وفق بيانات ومعلومات محددة ودقيقة وموضوعية ..

وبمعنى آخر أنه لا تتضمن شروط البيع إستحقاق لأي جزء من عوائد أو أرباح أى عملية إعادة بيع لاحق أو تصرف أو إستعمال للبضاعة المستوردة من قبل المستورد إلى البائع ..

ولكن إذا توافرت المعلومات والبيانات الدقيقة التي يمكن بها إجراء التسويات على القيمة للوصول إلى القيمة الجمركية المعدلة طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1)(د) ، فيمكن قبول قيمة الصفقة بعد هذا التعديل وبعد تطبيق أحكام المادة الأولى ..

أما إذا تحقق هذا الشرط ، ولم تتوافر معلومات دقيقة وموضوعية لأمكانية تحديد قيمة هذه المنفعة التي تعود على البائع وإعادة تسوية القيمة بها ، فلا تقبل قيمة الصفقة و لا تطبق أحكام المادة الأولى ، ويتم التقييم بإستخدام إحدى طرق التقييم البديلة ،

الشرط الخامس :

توفر المعلومات الكافية لعمل الإضافات (الضبط) أو التسويات التالية على السعر المدفوع أو القابل للدفع وفقاً لأحكام المادة الثامنة بفقراتها :

- 1) معلومات عن العمولات بأنواعها وعن السمسرة
 - 2) مصاريف التعبئة (سواء للمواد أو العمالة)
 - 3) المساعدات التي يقدمها المستورد إلى البائع سواء التي تدخل في إنتاج البضائع المستوردة (مواد أولية ، أجزاء ، مكونات ، أصباغ ..إلخ) أو التي تستخدم في تنفيذ السلعة (مثل القوالب ، الأدوات ، النماذج ، التصميمات ، الرسومات ، الخطط الفنية [مع تحديد مكان تصميم وإنتاج هذه الخطط والنماذج ، هل هو بلد الاستيراد أم لا])
 - 4) رسوم الترخيص وحقوق الملكية
 - 5) عائد البيع الثاني
 - 6) مصاريف النقل والتأمين حتى ميناء الاستيراد
- وفي حالة عدم توافر هذه المعلومات كلها أو أى منها ، ترفض قيمة الصفقة وتطبق إحدى طرق التقييم البديلة.

الشرط السادس :

أن يكون البائع والمشتري كل منهما مستقل عن الآخر ، وإذا كانوا مرتبطون ، لا بد من دراسة أثر هذا الارتباط على السعر ، طبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة (2)

من البديهي أن وجود علاقة إرتباط بين البائع والمشتري سوف يترتب عليها نوع من التمييز السعري ، بمعنى أن السعر لن يكون عديم التأثير بهذه العلاقة ، ولا يعنى هذا أن الأشخاص المرتبطون دائماً ما يحاولون التهرب من الرسوم الجمركية ، ولكن هذه العلاقة ما هي إلا مؤشراً على أن السعر قد تأثر بالمصالح المالية المشتركة بين البائع والمشتري ..

تنص المادة الأولى فقرة (2)(أ) على أنه عندما يكون المشتري والبائع مرتبطين ، تقبل القيمة التعاقدية طبقاً لأحكام المادة الأولى ، إذا كانت الإدارة الجمركية ليس لديها أى شك في قبول السعر المدفوع أو القابل للدفع على أساس أنه لم يتأثر بهذه العلاقة، وبالتالي لا تقوم الإدارة الجمركية بدراسة الظروف المحيطة بالصفقة و لا تطلب مزيداً من المعلومات الإضافية من المشتري المرتبط على أساس أنها قد تكون درست هذه العلاقة بين الطرفين من قبل أو تكون لديها معلومات عن هذه العلاقة من إدارة التحريات الجمركية ، وتكون على اقتناع ، من هذه الدراسة والبحث ، أن العلاقة لم تؤثر على السعر المدفوع أو القابل للدفع ..

وهناك بعض الدلائل التي تفيد في مثل هذه الدراسة والتي من خلالها يمكن الحكم على أن العلاقة - إن وجدت - لم تؤثر على السعر المدفوع أو القابل للدفع وهي :

(1) حيثما يتضح أن المشتري والبائع ، وإن كانا مرتبطين طبقاً لأحكام المادة الخامسة عشرة فقرة (4) ، إلا أنهما يشتريان ويبيعان كل منهما للأخر وكأنهما غير مرتبطين.. هذا يعنى أن الثمن لم يتأثر بهذه العلاقة..

(2) إذا كان الثمن قد تحدد بطريقة تتفق مع أساليب تحديد الأسعار العادية السارية في الصناعة التي تخضع له السلعة موضوع التقييم ..

(3) إذا كان البائع يقوم بتحديد الأسعار التي يبيع بها إلى مشتريين غير مرتبطين ، بنفس الطريقة التي يحدد بها الثمن الذي يبيع به إلى المستورد المرتبط

(4) إذا تبين أن الثمن يكفي لإسترجاع (إستيعاب) كل التكاليف بالإضافة إلى ربح يماثل إجمالي أرباح الشركة المتحققة في فترة زمنية (سنة) من إجمالي مبيعات السلع من نفس النوع والفئة للسلعة محل التقييم ..

... ولكن إذا ثار أى شك في أن السعر قد تأثر بالعلاقة - إن وجدت - لا يكون في مقدور الجمارك قبول قيمة التعاقد ..ويتطلب ذلك دراسة الظروف المحيطة بالصفقة وطلب مزيد من المعلومات والبيانات والمستندات الإضافية من المستورد . . ويعطى المستورد الفرصة الكافية والوقت اللازم لتقديم هذه المعلومات التفصيلية .. وذلك(1) لأثبات أن السعر المدفوع المقر عنه في إقرار القيمة يمثل إجمالي المدفوعات التي قام المشتري بدفعها إلى البائع و(2) لتمكين رجال الجمارك من دراسة الظروف المحيطة بالصفقة و(3)تمكين رجال الجمارك من دراسة الطريقة التي يديرها البائع والمشتري علاقتها التجارية و (4) تمكين رجال الجمارك من دراسة الطريقة التي يتم على أساسها تحديد السعر

... وتنص المادة الأولى فقرة (2)(ب) على أنه إذا استمرت إدارة الجمارك في شكها في قبول القيمة التعاقدية ، طبقاً لأحكام المادة (17) بالرغم من المعلومات الإضافية والمستندات التفصيلية التي قدمها المستورد ، فإنه يتعين على الجمارك قبل أن تصدر قرارها النهائي أن تكتب إلى المستورد موضحة أسباب الشك في قيمة الصفقة والأسس التي بنيت عليها هذه الأسباب ، طبقاً لأحكام المادة (16) .. وهذه الفقرة من شأنها إعطاء المستورد الفرصة الأخيرة لأثبات أن قيمة السلعة التعاقدية تعادل أو قريبة من أو قريبة للغاية من قيمة اختبارية سبق للجمارك قبولها ، وبالتالي تكون مقبولة وفقاً لأحكام المادة الأولى ، وحيث يتم الإختبار أو القياس وفقاً للفقرة (2)(ب) فليس من الضروري دراسة التأثير على السعر طبقاً للفقرة (2)(أ)

وإذا كانت المعلومات التي حصلت عليها الجمارك كافية ومرضية ، وأن واحدة من القيم الإختبارية المنصوص عليها في الفقرة (2)(ب) قد توافرت ، فليس هناك ما يستدعى مطالبة المستورد إثبات أن القيم الإختبارية يجب أن تستوفى ، ..

ويستطيع المستورد أن يثبت أن القيمة التعاقدية لسلعته قريبة من أو قريبة للغاية من إحدى القيم الإختبارية كالاتي :

(أ) أن يثبت أن القيمة التعاقدية لسلعته ، رغم وجود علاقة الارتباط ، قريبة من أو تعادل القيمة التعاقدية لسلع مطابقة أو مماثلة لسلعته المستوردة ، بيعت بغرض التصدير إلى مشتريين غير مرتبطين في نفس بلد الاستيراد في نفس أو في غضون وقت الاستيراد للسلعة محل التقييم ، مع مراعاة المستوى التجاري والكميات والإختلاف في مصروفات النقل الذي يكون بسبب إختلاف المسافة أو إختلاف وسيلة النقل

(ب) أو أن القيمة التعاقدية لسلعته المستوردة قريبة للغاية أو قريبة جداً من القيمة الجمركية لسلع مطابقة أو مماثلة لسلعته المستوردة ، كما تنص المادة الخامسة على أساس سعر بيع الوحدة للسلعة المستوردة محل التقييم أو السلعة المطابقة أو المماثلة التي بيعت في السوق المحلي لبلد الاستيراد لأشخاص غير مرتبطين بالمستوردين ، بأكبر كمية إجمالية مجمعة عند أول مستوى تجارى ، على أن تكون السلعة قد بيعت بحالتها وقت الاستيراد وذلك بعد إجراء الإستقطاعات المحددة بالمادة الخامسة (العمولات . أو [هامش الربح و المصروفات العامة] . تكاليف النقل و التأمين ، داخل بلد الاستيراد ، والضرائب والرسوم الجمركية وأيضاً الضرائب المحلية)

أو ... (ج) أن يثبت المستورد المرتبط أن قيمة سلعته المستوردة قريبة للغاية أو تعادل تقريباً القيمة الجمركية كما حددتها المادة السادسة على أساس القيمة المحسوبة من مجموع : - تكلفة المواد والتصنيع و العمالة التي دخلت في إنتاج السلعة + هامش الربح والمصروفات العامة + تكاليف النقل والتأمين)

ولابد من اخذ العوامل الآتية في الاعتبار عند تحديد ما إذا كانت القيمة قريبة للغاية أو جداً من القيم الإختبارية :

* طبيعة السلعة المستوردة

* مستوى الكمية

* المستوى التجاري

*المسافة بين بلد الإنتاج وميناء التصدير داخل نفس المنشأ لكل من القيمة الإختبارية والقيمة التعاقدية للسلعة موضوع التقييم

* التكاليف التي يتحملها البائع في حالات عدم الارتباط ، والتكاليف التي لا يتحملها في حالة الارتباط

*طبيعة الصناعة التي تنتمي إليها هذه السلعة

* وسيلة النقل لكل منهما

* الموسم الذي استوردت فيه هذه السلعة

* مدى الأهمية التجارية للاختلاف في القيمة ، فقد يكون إختلافاً صغيراً بين القيمة الإختبارية والقيمة التعاقدية للسلعة محل التقييم و مع ذلك تكون علاقة الارتباط غير مقبولة لأن هذا الاختلاف يمثل أهمية تجارية كبيرة ، أو يكون إختلافاً كبيراً ، ومع ذلك تقبل هذه العلاقة لأن الإختلاف لا يمثل أهمية تجارية كبيرة ..

ومن هذا يتضح أنه من المستحيل أن نحدد معايير موحدة لكل السلع لتحديد نسبة مئوية لكل حالة عندما تتواجد هذه النسبة تكون القيمة التعاقدية المرتبطة قريبة جداً أو تعادل القيم الإختبارية.. على أنه من الضروري أن نذكر أن القيم الإختبارية لا تستخدم إلا لأغراض المقارنة فقط ولا يمكن بأي حال من الأحوال أن تحل محل القيم المشكوك فيها ، طبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة (2)(ج)

وقد ورد في المادة الخامسة عشرة فقرة (4) تعريفاً للأشخاص الذين تربطهم علاقة بالمعنى الوارد في هذه الإتفاقية ، ينص هذا التعريف على أن الأشخاص يعتبرون مرتبطون إذا أنطبق عليهم عنصر أو أكثر من العناصر التالي ذكرها :

- 1) إذا كانوا موظفين أو مديرين أحدهم لدى الآخر
 - 2) إذا كانوا معترفاً بهم قانوناً كشركاء في العمل
 - 3) إذا كانوا عبارة عن صاحب عمل ومرءوسيه
 - 4) إذا كان أحدهما يملك أو له حق التصرف أو السيطرة علي 5% أو أكثر من الأسهم والحصص التي لها حق التصويت لدى الآخر
 - 5) إذا كان أحدهما يشرف على الآخر بشكل مباشر أو غير مباشر
 - 6) إذا كانوا معاً خاضعين لأشراف شخص ثالث بشكل مباشر أو غير مباشر
 - 7) إذا كانوا معاً يشرفون على أعمال شخص ثالث بشكل مباشر أو غير مباشر
 - 8) إذا كانوا أعضاء في نفس العائلة ..
- ولكن الوكيل الوحيد أو الموزع الوحيد أو صاحب الامتياز الوحيد ، لا يعتبر مرتبطاً و لا تضاف عمولة الوكالة إلى القيمة إلا إذا انطبقت عليه واحدة أو أكثر من هذه العناصر المحددة بموجب المادة الخامسة عشرة فقرة (4)

التسويات بمقتضى المادة الثامنة

ADJUSTMENTS

تختص المادة الثامنة بأدوات الضبط أو أدوات التصحيح (التسويات) للسعر المدفوع أو القابل للدفع ، ويعنى بأدوات الضبط ، الحالات التي تكون فيها عناصر معينة يجب أن تضاف إلى القيمة للأغراض الجمركية كجزء منها ، ولكنها لا تتضمن السعر المدفوع فعلاً أو القابل للدفع ، حيث أن الثمن المدفوع فعلاً عن البضائع المستوردة أو الذي سيدفع ، يعتبر قيمة الصفقة بالنسبة للبضاعة المستوردة ، وذلك إذا كان هذا الثمن يتضمن العناصر المشار إليها في المادة الثامنة ، إن وجدت هذه العناصر .. وإذا لم يتضمن الثمن هذه العناصر ، وكان هناك تأكيد من وجودها فعلاً ، فإنه يجب إعادة حساب الثمن ليشمل كل هذه العناصر ..

يجب ملاحظة أن المادة الأولى ، يجب أن تقرأ مقرونةً مع المادة الثامنة ، والتي تنص على التسويات في الثمن المدفوع فعلاً أو الذي سيدفع في الحالات التي يتحمل فيها المشتري بعض العناصر التي يعتقد أنها تشكل جزء من القيمة الجمركية ، لكن هذه العناصر ليست داخلة في الثمن المدفوع فعلاً أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة

شروط الإضافات (التسويات) إلى السعر المدفوع فعلاً أو القابل للدفع :

(1) تنص المادة الثامنة فقرة (3) أنه لا تتم أى إضافات إلى الثمن المدفوع فعلاً أو القابل للدفع ، إلا على أساس بيانات موضوعية - دقيقة وواضحة وكمية وقابلة للقياس - من أجل تطبيق نظام موحد على مستوى دول العالم..

وفى حالة عدم توفر مثل هذه البيانات ، فلا يمكن تحديد قيمة الصفقة ولا تطبق أحكام المادة الأولى

(2) تنص المادة الثامنة فقرة (4) على أنه لا تتم أى إضافات إلى الثمن المدفوع فعلاً أو القابل للدفع ، إلا وفقاً لما تقتضيه المادة الثامنة ذاتها ، ولا ينطبق هذا على أي مبالغ تمثل مدفوعات غير مباشرة (مثل سداد دين على البائع لشخص ثالث ، أو سداد دين على البائع للمشتري) فإنه يضاف وفقاً لما تقتضيه المادة الأولى وليس المادة الثامنة، حيث أن هذه المبالغ لا تعتبر إضافة للثمن المدفوع أو القابل للدفع ، بل تعتبر جزء من القيمة ، حيث أن قيمة الفاتورة تقل بمقدار هذه المدفوعات غير المباشرة التي تم سدادها لصالح البائع .

أنواع التسويات :

تنص المادة الثامنة على تسويات إختيارية .. وتسويات إجبارية .
ويجب ملاحظة أن هذه التسويات في الثمن لا تضاف إلا بالقدر الذي يتحملة المشتري

أولاً : التسويات الاختيارية [2/8]:

- (أ) هذه التسويات ورد ذكرها في الفقرة (2) من المادة الثامنة ،
وتنص على أنه على كل دولة عضو في الاتفاقية ، عند وضع
تشريعاتها ، أن تنص على إستبعاد العناصر التالية من القيمة
الجمركية سواء كلياً أو جزئياً (أى اعتبار القيمة سيف أو فوب) :
1) تكلفة نقل البضائع الواردة إلى ميناء الإستيراد .
2) أجور التحميل والتفريغ والمناولة المرتبطة بنقل البضائع إلى
مكان أو ميناء الاستيراد
3) تكلفة التأمين

ثانياً : التسويات الإجبارية :

أولاً: المادة (8)(1)(أ) (1) : العمولات والسمسرة - عدا عمولة
الشراء :

عمولة الشراء : إن عمولة الشراء هي بمثابة الأجر الذى يدفعها
المستورد إلى وكيله نظير خدمة تمثيله بالخارج في شراء البضاعة
إلى يجرى تقييمها ، وتكون نسبة من قيمة الرسالة وتسمى (عمولة)
من هو وكيل الشراء ؟

وكيل الشراء هو ذلك الشخص الذي يعمل لحساب المشتري ويقدم له
خدمات منها الحصول على أقل الأسعار - البحث عن الموردين -
إشعار البائع برغبات المستوردين - تجميع العينات - القيام بمعاينة
البضائع - القيام بالترتيبات اللازمة للتأمين والنقل والتخزين وتسليم
البضائع ..

ووفقاً للشروط الواردة بالمادة الثامنة فقرة (8) (1) (أ) فإن
عمولة الشراء لا تضاف إلى الثمن المدفوع أو القابل للدفع ، على
أساس أن هذا المبلغ يمثل الأجر الذي يدفعه المشتري إلى هذا الوكيل
والذي يسمى (عمولة) وهذا الأجر مستقل عن المدفوعات التى تمثل
ثمن البضائع المستوردة ، أيضاً إذا أرسل المستورد أحد موظفيه ، أو
سافر هو بنفسه لإنهاء إجراءات الصفقة ، فإن مرتب الموظف أو

مصروفات السفر جميعها لا تضاف إلى الثمن المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة . . إلا أن هذه المصروفات ، بطبيعة الحال ، تؤخذ في الاعتبار عند حساب الأرباح بغرض تحديد وعاء الضرائب المحلية في بلد المستورد

(أ) عمولة البيع :

هي الأجر الذي يتقاضاه وكيل البيع نظير الخدمات التي يقدمها بشأن إبرام العقد

و وكيل البيع هو الشخص الذي يعمل لحساب البائع بمعنى أنه يقوم بالحصول على أوامر الشراء ، إتخاذ ترتيبات تخزين وتسليم البضائع ، البيع بأعلى الأسعار ، وعموماً من المعروف أن البضائع التي تباع عن طريق وكيل البيع لا يمكن شراؤها عادة إلا بعد دفع مقابل أو عمولة لوكيل البيع ، و تختلف معالجة عمولة البيع باختلاف أسلوب دفعها ،

* فعندما يقوم البائع بدفعها مباشرة إلى الوكيل ، في هذه الحالة لا تكون هناك حاجة إلى إجراء أى تسويات ؛ حيث أن مبلغ العمولة يكون متضمناً في الفاتورة داخل السعر المقدم إلى المستوردين ،

* يقوم البائع بتحرير الفاتورة إلى المستورد دون أن تتضمن مبلغ العمولة ، ويقوم المستورد بعد ذلك بسدادها بفاتورة منفصلة إلى الوكيل ، في هذه الحالة يجب أن تضاف العمولة إلى القيمة الجمركية

* أو يقوم المورد بتحرير الفاتورة إلى الوكيل دون أن يذكر مبلغ العمولة ، ثم يقوم الأخير إما بتحرير فاتورة جديدة إلى المستورد تتضمن العمولة في السعر المبين بها ، وبالتالي لا توجد حاجة إلى إجراء أى تسوية ، أو يحرر بالعمولة فاتورة مستقلة ، وهنا يجب إجراء التسوية الخاصة بالعمولة ،، وفقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة

(1)(أ)(1)

(ب) السمسرة :

السمسار هو ذلك الشخص الذي يقوم بدور الوسيط بين البائع والمشتري ، دون أن يعمل لحساب أى منهم ، وينحصر دوره في

إيجاد طريقة للربط بينهم ، والتوفيق بينهم حتى يتم إبرام الصفقة . .
ومن ثم يحصل على مقابل يسمى (عمولة السمسرة) وهى عادة
تكون نسبة من قيمة الصفقة .
وتختلف طرق معالجة عمولة السمسرة ، باختلاف طريقة دفعها ،
ومن يدفعها .

* إذا قام المورد بدفع عمولة السمسرة ، وتضمنتها القيمة الواردة
بالفاتورة المقدمة إلى المستورد ، نكون في غير حاجة إلى إجراء أى
تسوية على القيمة ، عند تحديد القيمة الجمركية وإلا فإن تسويتها يعنى
إضافتها مرة أخرى إلى القيمة الواردة بالفاتورة .

* إذا قام المورد بدفع عمولة السمسرة ، ولم تتضمنها القيمة الواردة
بالفاتورة المقدمة إلى المستورد ، بل قام بتحرير فاتورة مستقلة إلى
المستورد بقيمة العمولة ، هنا يجب إضافتها إلى الثمن المدفوع أو
القابل للدفع ، بغرض تحديد القيمة الجمركية ،

* إذا قام كل من المورد والمستورد بدفع عمولة السمسرة ، ولم
تتضمنها الفاتورة ، هنا يجب أن تضاف إلى الثمن المدفوع أو القابل
للدفع ، بالقدر الذي يتحمله المشتري فقط

ملاحظات :

- 1) عمولة السمسرة التى يدفعها البائع بدون أن تستوفى من المشتري ، فإنها لا تضاف إلى الثمن المدفوع أو القابل للدفع
 - 2) نظراً لأن طبيعة الخدمات المقدمة من قبل الوسطاء فيما يتعلق بالبيع ، لا تظهر في كثير من الأحيان في المستندات التجارية المقدمة مع البيان الجمركي ، فيجب على الإدارة الجمركية أن تتخذ إجراءات مناسبة للتأكد من وجود مثل هذه الخدمات .
 - 3) على إدارة الجمارك أن تبذل جهداً لمعرفة حقيقة مبالغ السمسرة والعمولة المدفوعة بالفعل ، وذلك :
- (1) من جهة المستورد : -

عن طريق دراسة وفحص جميع العقود والفواتير ، ومطابقتها على المستندات البنكية المحول بها الاعتمادات المستندية أو الحوالات أو الكمبيالات ، وكذلك الدفاتر التجارية ، إذا كان الوسيط (الوكيل) يعمل في بلد آخر غير بلد الاستيراد ..

(2) من جهة وسطاء البيع أو الشراء : -

عن طريق حصر كافة الأشخاص والمراكز التي تمارس نشاط السمسرة والوكالة بالعمولة والمتعاملين معهم من المستوردين ، والمبالغ التي يحصلون عليها ، وبالتالي لا بد أن تقوم كلاً من مصلحة الضرائب والإدارات المتخصصة بسجل الوكلاء والوسطاء التجاريين بوزارة الإقتصاد ، بإبلاغ الجمارك بكل المعلومات التي تصل إليها في هذا المجال تسهياً للجمارك في الوصول للبيانات الحقيقية.

ولا بد من إعطاء هذا الموضوع الاهتمام الكافي ، لما له من أهمية كبيرة وأثر كبير على الحصيلة الجمركية ، لأنه إذا فرضنا أن مبلغ العمولة يتراوح بين 2% و 10% من قيمة الواردات ، فإن إضافتها إلى القيمة الجمركية - وفقاً للأحكام والشروط الواردة بالاتفاقية - يعني تحقيق إيرادات وفيرة للدولة ،

ثانياً تكلفة العبوات والأوعية:

تنص المادة الثامنة فقرة (1)(أ)(2) على أن تضاف تكلفة العبوات والأوعية إلى القيمة الجمركية بالشروط التالية :

* ألا تكون مدرجة بالسعر المدفوع أو القابل للدفع

* أن تتعلق بالسلع المستوردة محل التقييم

أن تضاف بالقدر الذي يتحمله المشتري وعلى أساس ما يخص السلعة المستوردة محل التقييم

متى كانت تكلفتها تعتبر للأغراض الجمركية واحدة مع تكلفة السلعة المستوردة

والعبوات تكون : أ) إما عبوات للتصدير للتجزئة مثل : الأكياس ، الصناديق ، التعبئة الظاهرية ، الصناديق الكرتون الصغيرة ، البواقي

(ب) أو عبوات للتصدير : مثل الصناديق الكرتون أو الخشبية أو المعدنية ، البراميل، الصناديق المقفصة ، ، البالتات ..

ملاحظة :

(1) يجب مراعاة توزيع قيمة الأوعية التي تستخدم لأكثر من مرة على عدد مرات الإستخدام ؛ مثل العبوات الألمونيوم التي تستخدم لأكثر من مرة في نقل السوائل
(2) لا تدخل قيمة الحاويات الكبيرة التي تستخدم كوسيلة للنقل ، وتخضع بموجب أحكام المادة الثامنة فقرة (2) لتسوية إختيارية ..
(3) تكلفة الأوعية التي تدخل في القيمة الجمركية هي تلك التي تسلم إلى المستورد مع البضائع المستوردة ، وتكون بغرض ضمان توصيل البضائع إلى ميناء الوصول بحالة سليمة تماماً ..
ولتجنب ازدواجية الضريبة على هذه العبوات ، فإنها لا تضاف إلى القيمة الجمركية إلا إذا كان السعر الوارد بالفاتورة لا يشمل عليها أو أن لها قيمة موضحة بالفاتورة بقيمة منفصلة عن السعر ، وعند إضافتها للسعر ، يجب أن تضاف بالقدر الذي يتحمله المستورد ..

تكلفة التعبئة

تنص المادة الثامنة فقرة (1)(أ)(3) على إضافة تكلفة الأغلفة الخارجية أو الداخلية سواء تكلفة المواد أو العمالة ، إلى القيمة الجمركية ، بالقدر الذي أستخدم في تعبئة وتغليف البضائع المستوردة ، بشرط أن تتعلق بالسلع المستوردة محل التقييم ، وبشرط أن لا تكون مدرجة بالثمن المدفوع أو القابل للدفع ..
وتتكون تكلفة التعبئة من :

(أ) تكلفة المواد [كرتون ، حشايا بلاستيك ، حشايا هوائية ، قش ، فوم مقطع ، ورق ممزق ، شرائح كحشو]
(ب) تكلفة العمل [عمال الغلق ، عمال الشنبر ، عمال شفط الهواء ، عمال الرص ، بدل طبيعة العمل] أو تكلفة أجور العمال الفنيين

وذلك لأنه في بعض الحالات يقوم المستورد بتوريد العبوات والأغلفة ، أو العمالة اللازمة ، لرخص أسعارها في بلد الاستيراد ، ومن ثم الاستفادة من فرق السعر..

تسويات القيمة وفقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة

(1)(ب)

المساعدات ASSISTS

وهي تعني لأغراض هذه الإتفاقية المساهمات التي يساهم بها المستورد في تسهيل عملية إنتاج البضائع المستوردة موضوع التقييم تنص المادة الثامنة فقرة (1)(ب) على ما يلي :

عند تحديد القيمة للأغراض الجمركية بموجب أحكام المادة الأولى ، يضاف إلى الثمن المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة ، قيمة المساهمات والخدمات التي يقدمها المستورد إلى البائع ، إذا توافرت الشروط التالية : -

(أ) ألا تكون مدرجة بالثمن المدفوع فعلاً أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم ..

(ب) أن يكون المستورد قد قدم هذه المساعدات إلى المورد بدون قيمة أو بقيمة مخفضة..

(ج) أن تستخدم هذه المساعدات في إنتاج السلع المستوردة محل التقييم

.. (د) أن تكون وفق بيانات كمية وموضوعية محددة..

(و) أن يكون المشتري أو من ينوب عنه هو الذي قدمها للمصدر

ملاحظات :-

(1) لا تضاف قيمة المواد والخدمات المدرجة بالفقرات من (1) إلى (4) من المادة الثامنة فقرة (1) (ب) ، إلا إذا لم يسبق إدراجها في قيمة الصفقة ، أما إذا تم إدراجها من قبل في الثمن المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة المقرر عنه في إقرار القيمة فلا تضاف إلى القيمة مرة أخرى ..

(2) لا تضاف قيمة هذه المواد و الخدمات ، إلا إذا تم توريدها بواسطة المستورد إلى المورد بدون قيمة . . أما إذا تم توريدها بقيمة مخفضة ، فتضاف فقط بقدر التخفيض في القيمة (الفرق بين قيمة المساعدات في بلد الإستيراد والقيمة المخفضة المقدمة للمنتج) ، ،

(3) يجب ملاحظة أن هذه المواد والخدمات يمكن أن يقوم المستورد بتوريدها إلى المورد بطريق مباشر (عندما يتم التوريد من بلد المستورد مباشرة وبمعرفة المستورد نفسه إلى المورد في بلد التصدير للبضائع المستوردة محل التقييم) أو بطريق غير مباشر (عندما يقوم المستورد بإصدار أوامره إلى أحد فروعه في بلد التصدير أو أى بلد آخر ، بتوريد هذه المواد والخدمات إلى المورد)

(4) يجب ملاحظة أن كلمة [مساهمات] [ASSISTS] والخاصة بالمواد والخدمات المذكورة في الفقرات من (1) إلى (4) بالمادة الثامنة فقرة (1)(ب) لا تستعمل إلا إذا تم توريد المواد والخدمات من قبل المشتري إلى البائع بدون قيمة أو بقيمة مخفضة ،

(5) يجب ملاحظة أنه فيما يتعلق بالخدمات المشار إليها بالمادة الثامنة فقرة (1)(ب) (4) والمرتبطة بالملاحظة الواردة بالمادة الأولى ، والتي تتعلق بتكاليف البناء والإنشاء والصيانة ، والمساعدات الفنية المتعلقة بالآلات أو المعدات الصناعية المستوردة ، والتي تتم بعد الإستيراد وفي بلد الإستيراد لهذه الآلات أو المعدات الصناعية ، هذه التكاليف لا تضاف إلى القيمة الجمركية متى وردت منفصلة عن السعر المدفوع أو القابل للدفع ، إما إذا تضمنها هذا السعر ، فلا تخصم من القيمة ، حيث أن العديد من عقود البيع والتسليم تتضمن مثل هذه ولا تضاف إلى القيمة ، لا بموجب أحكام المادة الأولى ولا بموجب أحكام التسويات الواردة بالمادة الثامنة فقرة (1)(ب)(4) وذلك بشرط أن ترد منفصلة عن السعر المدفوع أو القابل للدفع ..

(6) يجب ملاحظة أن قيمة الأعمال الهندسية والتطويرية والفنية والتصميمات والرسومات والخرائط الموضحة بالمادة الثامنة فقرة (1)(ب)(4) ، لا تضاف إلى القيمة ، حتى ولو كانت موردة من قبل

المستورد بدون قيمة أو بقيمة مخفضة ، طالما أنها معدة ومجهزة في بلد الإستيراد ،

مع العلم بأن توريد هذه الأعمال الهندسية والفنية والرسومات والخرائط المعدة في بلد الإستيراد ، كشرط متعلق بالبضائع المستوردة محل التقييم ، لا يؤدي إلى رفض قيمة الصفقة ..

(7) يجب ملاحظة أن تتم التسويات أو الإضافات بنظام التقسيم التناسبي ، ووفق المبادئ المحاسبية العامة المقبولة والمعمول بها في بلد الإستيراد ..

(8) ولأغراض التسهيل والتخفيف على المستوردين وأيضاً على الإدارات الجمركية ، فيما يتعلق بتحديد القيمة المطلوب إضافتها لإجراء التسويات وفقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1)(ب) بفقراتها ، يمكن أن تعتمد على البيانات والمعلومات من واقع سجلات المستوردين ، أما بالنسبة للحالات التي يكون المستورد فيها قد قام بتوريد المساعدات أو الخدمات بدون مقابل أو بتكلفة مخفضة ، ويكون مطلوباً تحديد قيمتها لإضافتها إلى السعر ، ولم تتوافر عنها بيانات كمية أو موضوعية محددة في سجلات المستورد ، فإنه ترفض قيمة الصفقة ، ولا تطبق أحكام المادة الأولى ..

والمساعدات تنقسم إلى قسمين :

(أ) مساهمات تستخدم في تنفيذ السلع المستوردة (القوالب ، الأدوات ، العدد ، أعمال التصميمات والخطط والنماذج والخرائط ، تصميمات فنية)

(ب) مساهمات تدخل في إنتاج السلع المستوردة ذاتها (مواد أولية ، أجزاء ، مكونات ، أصباغ ، أصناف مثيلة مستهلكة في الإنتاج)

(3) مساعدات في شكل خدمات

وتنص المادة الثامنة فقرة (1)(ب) بفقراتها (1)(2)(3) على أن قيمة السلع والخدمات التالية التي يقدمها المستورد بشكل مباشر أو غير مباشر بدون قيمة أو بقيمة مخفضة للإستخدام في إنتاج البضائع المستوردة وبيعها للتصدير تدخل في القيمة الجمركية بالقدر الذي لم

تدرج به هذه القيمة في الثمن المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة.. وتقسم بطريقة التقسيم التناسبي ووفق المبادئ المحاسبية السارية والمعمول بها في بلد الاستيراد

1/8/ب/1 - المواد والمكونات والأجزاء والأصناف المماثلة الداخلة في إنتاج البضائع المستوردة ..

1/8/ب/2 - الأدوات والعدد والقوالب واللوازم المستخدمة في إنتاج البضائع المستوردة ..

1/8/ب/3 - المواد والسلع التي تستهلك في إنتاج البضائع المستوردة

..

هذه المواد يتم إضافتها إلى القيمة بالشروط التالية : -

(1) أن تكون قد قدمت بدون قيمة أو بقيمة مخفضة ..

(2) أن يقدمها المستورد إلى البائع سواء بشكل مباشر أو غير مباشر ..

(3) أن تستخدم في إنتاج البضائع المستوردة محل التقييم ..

(4) ألا تكون مدرجة بالسعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم

(5) أن تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع بنظام التقسيم التناسبي ووفق المبادئ المحاسبية السارية ، وبالقدر الذي استفادت به البضائع المستوردة ..

ويتوقف التقسيم التناسبي للعناصر المحددة في المادة الثامنة فقرة (1)(ب)(2) على : -

(أ) أساس قيمة العنصر (من واقع السجلات التجارية للمستورد ..

إذا كان المستورد قد اشترى العنصر من شخص لا يرتبط به بعلاقة فإنه قيمته هي هذه التكلفة ، أي أن القيمة أعلى من تكلفة إنتاجه

إذا كان المستورد أو أى شخص يرتبط بالمستورد هو الذي أنتج هذا العنصر تكون قيمته هي تكلفة إنتاجه

** قد يكون العنصر مشتري أو منتج بمعرفة المستورد أو مؤجر من الغير ..

* فإذا كان مشتري .. فإن قيمته هي تكلفة الشراء ..
 * وإذا كان منتج بمعرفة المستورد .. فإن قيمته هي تكلفة الإنتاج ..
 * وإذا كان مؤجراً .. فإن قيمته هي تكلفة الإيجار ..
 ب) الطريقة التي يجرى بها التقسيم التناسبي لهذه القيمة وفق المبادئ المحاسبية السارية والمعمول بها في بلد الاستيراد ..
 * * وقد يكون العنصر جديداً .. أو مستعملاً ..
 * فإذا كان مستعملاً .. هنا لا بد من مراعاة درجة الاستعمال ، وقت تقدير قيمته ، وتعديل بها قيمته الأصلية على النحو المبين بالمثال التالي :

مثال :

أشترى مستورد قالب لصنع ميداليات بتكلفة 10,000 وحدة عملة ، وقدمه إلى المنتج بدون قيمة لإنتاج 100,000 ميدالية ، وكان هذا القالب عند الشراء مستعملاً ، وأنقضي من عمره الإنتاجي الافتراضي (النصف)

فإن قيمة القالب = $10000 \times \frac{2}{1} = 5000$ وحدة عملة تمثل قيمة القالب الحالية بعد تخفيضه ليعكس درجة الاستعمال (أى حالته الحالية) ..

وهذه القيمة هي التي يتم توزيعها بالتقسيم التناسبي على عدد الوحدات التي سيتم استخدامها في إنتاجها كالاتي :

$$5,000 \div 100,000 = 0,05 \text{ وحدة عملة للقطعة}$$

ويجوز التقسيم التناسبي لقيمة العنصر على البضائع المستوردة التي تم إنتاجها باستخدام هذا العنصر بأكثر من طريقة :

(1) التوزيع على أول شحنة ، إذا أراد المستورد دفع الرسوم المستحقة كلها مرة واحدة ..

(2) التوزيع النسبي للقيمة على عدد الوحدات المنتجة حتى تاريخ أول شحنة ..

(3) التوزيع النسبي لقيمة العنصر على كامل الإنتاج ، عندما توجد عقود قاطعة بهذا الإنتاج المتوقع المؤكد ..

ويتوقف أسلوب التقسيم التناسبي على الوثائق التي يقدمها المستورد ،
وحسب طلبه هو ..

مثال :-

قدم المستورد (أ) للمنتج (ب) قالباً بدون قيمة ليستخدمه في إنتاج
البضائع المستوردة بمعرفة (أ) ، وتعاقد على شراء 15,000 وحدة ،
عندما وصلت الشحنة الأولى ، كان حجمها 1,000 وحدة ، في حين
أن المنتج كان قد أنتج 4,000 وحدة ،
هنا يجوز للمستورد أن يطلب كتابةً من إدارة الجمرک أن يتم التقسيم
التناسبي لقيمة القالب على 1,000 وحدة أو 4,000 وحدة أو
15,000 وحدة ، ، أي على الشحنة الأولى فقط ، أو على الإنتاج
المتوقع وقت ورود الشحنة الأولى أو على كامل الكمية المتعاقد عليها

الرسومات والتصميمات الهندسية والنماذج والخطط والخرائط

المصغرة (المادة الثامنة فقرة (1)(ب)(4)

تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة
بالشروط الآتية :-

- (1) أن تتم الإضافات اعتماداً على بيانات كمية وموضوعية دقيقة
ومحددة ..
- (2) أن يتم تحديد قيمة العنصر اعتماداً على البيانات المتوافرة في
السجل التجاري للمستورد (تخفيفاً للعبء على الجمارك وعلى
المستورد) والتي يجب أن تكون معتمدةً محاسبياً
- (3) أن يتم إنتاج البضائع المستوردة محل التقييم اعتماداً على هذه
الرسومات والنماذج والخطط والخرائط ..
- (4) ألا تكون مدرجة بالسعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع
المستوردة ، منعاً للازدواج الحسابي ..
- (5) أن يكون المستورد قد وردها إلى المنتج بدون قيمة أو بقيمة
مخفضة ..

(6) أن تكون قد تم تنفيذها وإعدادها في مراكز تصميم خارج البلد المستورد ..

(7) أن يتم إضافتها بنظام التقسيم التناسبي ووفق المبادئ المحاسبية السارية والمعمول بها في بلد الاستيراد ..

* * وتوقف سهولة حساب قيمة هذه العناصر على : -

أ - هيكل الشركة

ب - الأساليب الإدارية والمحاسبية التي تعمل بها الشركة ..

.. فقد تكون الشركة - نظراً لأنها تستورد من أكثر من بلد - تحتفظ

بسجلات محاسبية خاصة بمركز التصميمات التابع لها خارج بلد

الاستيراد ، وبالتالي يتم توزيع تكاليف هذا المركز على البضائع

المستوردة بدقة بالغة ..

.. أو أن الشركة تسجل تكاليف هذا المركز كمصروفات عامة ،

وبالتالي يتم توزيعها على كامل الإنتاج المستفيد من هذا المركز دون

تخصيصها لمنتجات محددة ، وتضاف بالتالي هذه التكلفة التناسبية

إلى الوارد على أساس نصيب الوحدة ..

.. أما التصميمات و الرسومات والنماذج والخطط التي تنفذ في مركز

تصميمات داخل بلد الاستيراد ، فلا تضاف إلى السعر المدفوع أو

القابل للدفع عن البضائع المستوردة ، ولكن يتم أخذها في الحسبان

عند حساب تكلفة البضائع المستوردة بغرض تحديد الأرباح والخسائر

لأغراض المحاسبة الضريبية ..

[3] رسوم الترخيص وحقوق الملكية : - ROYALTIES AND

LICENSE FEES

المادة الثامنة فقرة (1)(ج)

نتج عن جولة أوروغواي 28 إتفاقية تغطي مجالات مختلفة في تجارة

الخدمات وحقوق الملكية الفكرية والاستثمارات ، ولم تكن هذه

المجالات موجودة في الجولات السابقة ، كما أضافت الإتفاقية مبدأ

حماية الأسرار التجارية باعتبارها أحد أنواع الملكية الفكرية .

(أ) التعريف

رسوم الترخيص وحقوق الملكية هي أحد العناصر الواردة بالمادة الثامنة فقرة (1)(ج) والتي تسوى بها القيم التعاقدية للمادة الأولى في حالة تحقق شروطها ،

ورسوم الترخيص لحقوق الملكية هو مبلغ يدفع لاستخدام أو حق استخدام حق محمي من حقوق الملكية (الفكرية - التجارية - الصناعية) وليس مبلغ مدفوع للحصول على بضائع ، وإنما يدفع لحقوق غير مدركة ،

وهناك تعريف شامل من واقع قاموس التعريفات الخاص بالمنظمة العالمية ينص على أنه " مبلغ مدفوع لأستخدام أو حق استخدام حق من حقوق الملكية الفكرية " مثل حق نشر معلومات فنية أو علمية أو أدبية (حق من حقوق الطبع) بما في ذلك الأفلام السينمائية أو أى اختراع مسجل أو علامة تجارية مسجلة أو أى (تصميم أو نموذج محفظ الحقوق) أو ملاحظة مسجلة أو صيغة سرية أو يدفع من أجل حق استخدام المعدات الصناعية أو التجارية أو العلمية أو حق استخدام أى حق من حقوق الامتياز أو من أجل استخدام الخبرات الصناعية - التجارية - العلمية ، وقد قبلت اللجنة الفنية هذا التعريف .

قد تكون البضاعة نمطية ، أو قد تكون ذات مواصفات خاصة ودرجة الخصوصية تؤثر على السعر ، ويجوز أن يتأثر الثمن أيضاً بالشيء الجديد الغير مألوف أو التصميمات أو أى ميزة خاصة تجعل البضاعة أكثر جاذبية أو قابلية للبيع ..

ولابد أن يظهر عند تقييم البضائع المستوردة المميزات التي تضيفها هذه المواصفات الخاصة التي أدخلت على السلعة بموجب التصميمات أو من جراء العلامات التجارية الأجنبية المسجلة .

وبالتالي عندما تكون البضاعة المستوردة موضوع التقييم منتجاً طبقاً لأي براءة اختراع مسجلة أو طبق على هذه البضاعة المستوردة تصميم محفظ الحقوق أو تكون مستوردة تحت علامة تجارية أجنبية ، فإن السعر يتحدد بإضافة حق استخدام براءة الاختراع أو العلامة التجارية ..

وطالما أن هذه العلامة التجارية أو براءة الاختراع أو حق التصميم يضيف إلى السلعة قيمة ، فيجب أن تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن هذه السلعة ما يعادل قيمة هذه الميزة ..

ب - شروطه

حتى يمكن اعتبار رسوم الترخيص لحقوق الملكية ضمن عناصر المادة الثامنة فقرة (1)(ج) ، فإنه لا بد أن يتحقق شرط هذه الفقرة ، بأن تكون هذه الرسوم متعلقة بالبضائع المستوردة موضوع التقييم ، و أن تكون شرطاً للبيع ، وحتى تكون شرطاً للبيع لا بد أن يتم الدفع من المشتري لحق الملكية إلى البائع مباشرة سواء في عقد البيع أو في عقد منفصل قبل البيع ، تشير بنوده إلى براءة ذمة المشتري بمجرد سداد هذا الرسم للبائع ، وفي هذه الحالة يعتبر ضمن عناصر المادة الثامنة فقرة (1)(ج) التي تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة ، (القيمة التعاقدية طبقاً للمادة الأولى) .. وإن كانت الإتفاقية لم تحدد في الفقرة الموضحة بعاليه إلى من يتم الدفع..

ولكن إذا تم الدفع لشخص ثالث (صاحب الرخصة) فإن هذا الرسم لا يضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة ، للوصول إلى القيمة للأغراض الجمركية ، إلا إذا أقر البائع في عقد البيع أن ذمة المشتري تبرأ تجاه البائع إذا قام بسداد رسم الترخيص إلى المرخص أو وكيله ، وبهذا يتحقق شرط البيع ويضاف هذا الرسم إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة طبقاً لأحكام المادة الأولى وحيثما لا تكون هذه الرسوم مندمجة بالسعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة..

وقد يكون رسم الترخيص قيمة كلية يوزع مبلغها على فترات الإستخدام الممنوحة للمشتري أو على وحدات البضاعة المباعة ، حيث أن الرخصة قد تكون محددة بمدة إستخدام أو بعدد وحدات منتجة أو مباعة ..إلا أنه طبقاً لتفسير المادة الثامنة فقرة

(1)(ج) فإن الأعباء مقابل حق إعادة نتاج السلعة في بلد المستورد ، لا تضاف إلى الثمن المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة عند تحديد القيمة الجمركية ..

4] العائد : - REVENUE

(أ) تعريفه : - العائد في الإتفاقية هو المبلغ الناتج عن الإتفاقيات المبرمة بين مشتري البضائع المستوردة والبائع لها لاقتسام ربح إعادة بيع هذه البضائع ، والعائد مرتبط مباشرة بسعر البضائع حتى ولو لم تكن قيمتها معروفة أثناء الإستيراد ، ويجب أن نفرق بين عناصر المادة الثامنة فقرة (1)(ج) وبين المبالغ الأخرى الغير متعلقة بالبضائع المستوردة والتي يدفعها المشتري للبائع ، حيث أن المادة الثامنة فقرة (1)(د) تغطي جميع أجزاء العائد الذي يتحصل عليه البائع بصورة مباشرة أو غير مباشرة ، وكلمة " العائد " في اللغة معناها (الدخل - الحصيلة - الأموال - أو أى شئ آخر ذو قيمة ينتج عن أو يتحصل من بيع الملكية أو التصرف فيها أو استعمالها ..

تنص المادة الأولى فقرة (1)(ج) على أنه من شروط قبول السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة " ألا يستحق للبائع أى جزء من حصيلة إعادة بيع السلعة أو التصرف فيها أو استخدامها في مرحلة تالية من جانب المستورد سواء بشكل مباشر أو غير مباشر ما لم يمكن تعديلها وفقاً لأحكام المادة الثامنة "

وحتى يمكن قبول قيمة الصفقة طبقاً لأحكام المادة الأولى لابد من تسوية هذه القيمة وفقاً للمادة الثامنة فقرة (د) بحيث يضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع قيمة أى جزء من حصيلة أى عملية بيع تالية أو تصرف أو إستخدام للسلع المستوردة تستحق للبائع بشكل مباشر أو غير مباشر.

(ب) شروط إضافتها إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة :

أن يكون متعلقاً بالبضائع المستوردة موضوع التقييم ،، وأن يدفع للبائع مباشرة ، وإذا تم دفعه لشخص ثالث ، لا يدخل ضمن عناصر المادة الثامنة فقرة (1)(د)

(ج) العلاقة بين العناصر الواردة في المادة الثامنة فقرة (1)(ج) وتلك الواردة في الفقرة (1)(د) :

كلاً منها يتعلق بالبضائع المستوردة موضوع التقييم ، وكلاً منهما يعتبر بالنسبة للمشتري رسم أو تكلفة وبالنسبة للبائع عائد ، وكلاً منهما يتم تسويه المادة الأولى به للوصول إلى القيمة الصحيحة

التحقق من الرسائل التي خضعت للطريقة الأولى

(1) فحص نموذج الإقرار

(أ) للتأكد أن الشخص الذي قام بتحرير هذا النموذج له حق تحريره والتوقيع عليه ، فإن لم يكن مخولاً له هذا الحق ، يحرر نموذج إقرار جديد يحرره ويوقع عليه الشخص الذي له هذه السلطة

من له حق التوقيع على إقرار القيمة :

يمكن أن يقوم بالتوقيع على نموذج إقرار القيمة ، ويكون مسئولاً عن صحة وسلامة البيانات الموضحة به ، كل شخص :

** له إقامة أو كيان تجاري في بلد الإستيراد ،، ممن تتوافر لديه البيانات المطلوبة للإجابة عن الأسئلة التي يشملها هذا الإقرار
** مسئول من قبل الشركة ، مثل المدير ، سكرتير الشركة ،

إداري الشركة المختص

** يتم تفويضه من قبل هؤلاء الأشخاص المذكورين بعالیه
** يمثل مندوب التخليص - وفقاً لما تقرره التشريعات المحلية في هذا الشأن - متي كان مفوضاً بذلك من الأشخاص السابق ذكرهم بعالیه

(ب) التأكد من أن كافة الإجابات الموضحة أمام أسئلة نموذج الإقرار أكملت بالكامل

(ج) التأكد من أن مجموع حسبة القيمة على إقرار القيمة وعلى أي ورقة عمل مرفقة هو مجموع صحيح ، وأن المبلغ المقدر كقيمة جمركية تم نقله بطريقة صحيحة لمستندات الرسالة المستوردة

(2) التأكد من أن واقعة البيع الفعلي بغرض التصدير إلى البلد المستورد قد تمت ، وإثبات عملية البيع بغرض التصدير إلى البلد المستورد يمكن أن يكون بطرق متعددة منها العقود ، الفواتير التجارية ، أوامر الشراء ، الخ

ولا يمكن تطبيق طريقة قيمة الصفقة (القيمة التعاقدية) التي تنص عليها المادة الأولى إذا لم يكن هناك دليل على عملية البيع الفعلي والحالات التالية تعتبر من الحالات التي لا تتضمن عملية بيع فعلى :

- إذا كان البائع والمشتري يمثلان نفس الكيان القانوني
- إذا تم استيراد البضائع عن طريق الوسطاء دون إجراء عملية شراء ، وذلك بغرض البيع نيابة عن المورد أو لحسابه نظير عمولة أو نسبة من الأرباح ،

وذلك طبقاً للمعيار الثالث من الملحق الوارد بدليل الأفكار الأسترشادية بمذكرة التفاهم ، الذي ينص على أن البضاعة المستوردة بواسطة الوسطاء الذين لم يقوموا بشراء البضائع ويقومون فقط ببيعها بعد الاستيراد لا تمثل عملية بيع فعلى ، وهذا المعيار يشمل مجموعة كبيرة من الحالات الشائعة الورود في الواقع التجاري يتم فيها تسليم البضائع إلى الوسطاء دون أن يكون هناك بيع فعلى ، وفي العرف التجاري لا يسمى هذا استيراد بيعي

- البضائع التي يتم استيرادها بصفة أمانة
- البضائع التي يتم استيرادها بعقد إيجار أو تأجير بيعي
- البضائع التي يتم بيعها من الشركة الأم في الخارج إلى فرع الشركة في بلد الاستيراد

- البيع الذي يتضمن تسوية - تكملة تجارية - طبقاً لما نص عليه دليل الأفكار الأسترشادية ملاحظة رقم 1/11 من مذكرة التفاهم (حالات المقاصة والتسوية) :

(1) ما لم تتم الصفقة أو تصاغ في صورة نقدية ، وما لم تكن هناك قيمة للصفقة أو بيان كمية محددة لتحديد القيمة الجمركية ، في هذه الحالة يتم التقييم باستخدام طريقة أخرى من طرق التقييم خلاف طريقة قيمة الصفقة ،

(2) وعندما يتم تقدير قيمة للبضائع المقاصة (مثلاً على أساس الأسعار العالمية الجارية في السوق العالمي) ويعبر عنها في صورة نقدية ، وتم فعلاً بعض المدفوعات النقدية عن جزء من الصفقة ، بعض الدول تعتبر هذا التحويل بيع فعلى ، ولكن سوف يخضع مع هذا للحالات والاعتبارات التي تنص عليها المادة الأولى فقرة 1 ب ،

كيفية معاملة عمليات البيع المرتبط :

1- النوع الأول : وفيه يعدل السعر لإحدى الصفقات وفقاً لشروط الصفقة الثانية المتفق عليها بين البائع والمشتري ، وينتج عن هذا أن السعر هنا لا يمثل الاعتبار الوحيد ، وهذا النوع من حالات الارتباط يكون السعر فيها خاضعاً لظروف واعتبارات لا يمكن من خلالها تحديد القيمة الجمركية ، وفي هذه الحالة يتم رفض السعر طبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة 1 ب و لا تطبق المادة الأولى للتقييم ، وإنما تتبع إحدى الطرق البديلة

2- النوع الثاني : يشمل ما يسمى بالتكملة التجارية ، بمعنى أن الصفقات التي تمثل مبيعات إلى بلد معين ترتبط ارتباطاً مباشراً ووثيقاً بمبيعات أخرى من هذا البلد المستورد ، وبالتالي فإن السعر التكميلي يشمل الآتي :

(أ) المقايضة (ب) الشراء التكميلي (ج) التسوية أو الدفع

(د) التجارة الثنائية أو الثلاثية

(هـ) التبادل

(ب) تحديد ما إذا كانت هناك عمليات بيع أخرى للبضائع تمت بعد التصدير ولكن قبل الاستيراد (مثل الترانسيت)

ملاحظة : طبقاً لدليل الأفكار الاسترشادية رقم 1/14 ، إذا أقر المستورد أن عملية البيع الفعلي محل الدراسة قد تمت على أساس تصدير البضائع إلى بلد الاستيراد ، فإنه يمكن تطبيق المادة الأولى طالما أن هذه البضاعة تمت عليها عملية تحويل دولي

إن أغلب الإدارات الجمركية تعتبر أن عملية البيع الأخيرة تمثل المؤشر الأكثر صدقاً لقيمة الصفقة في تاريخ دخول البضائع ، وعلى العكس ، فإن بعض الدول ذات المفهوم الليبرالي تسترشد بأى عملية بيع عند تعدد عمليات البيع كأساس لعملية التقييم ، ولكن إختيار عملية البيع التي تؤخذ في الحسبان يخضع لاعتبارات التشريعات المحلية ، وتقوم الإدارات الجمركية بعمل إرشادات للتعامل في هذا الشأن

(ج) تحديد الأطراف المختصة بالبيع (البائع والمشتري)

حينما يوجد شخص ثالث يشترك في عملية البيع ، مثلاً وكيل الشراء أو البيع ، يجب دراسة عملية الإشتراك هذه ، حيث أن الطرف الثالث هذا قد يكون طرف أساسي في الصفقة فعلاً فقد يجمع أطراف الصفقة معاً في علاقة قانونية تختص بعملية بيع البضائع المستوردة ، فقد يقوم الطرف الثالث بالشراء بنفسه من البائع ثم البيع للمشتري وفي هذه الحالة يعتبر الطرف الثالث هو البائع

- وقد لا يكون المستورد هو مالك البضائع المستوردة موضوع التقييم ، إذا تم الاستيراد بمعرفة شخص ثالث خلاف المشتري ، وهنا لا يصلح عقد البيع لأغراض التقييم ، وبالتالي يجب تحديد البيع الأساسي (د) يجب تحديد ما إذا كان هناك عقود رسمية أو غير رسمية أو اتفاقيات أو اتفاقات بجانب عقد البيع الأساسي ..

حيث أن هذه الاتفاقيات أو الاتفاقات قد تكون نتيجة تقديم خدمات ترتبط بالبضائع المستوردة موضوع التقييم ، ويجب أن تشملها القيمة الجمركية ، ومن أمثلة الاتفاقيات التي يؤديها المشتري وتعلق بالبضائع المستوردة ، وفقاً لتعاقدات واتفاقات أخرى :

- توريد المواد والمكونات والأجزاء والأصناف الأخرى

- توريد العدد والأدوات والقوالب

- توريد الخدمات الهندسية والفنية وأعمال التصميم والنماذج والرسومات

- التحويلات الداخلية مقابل الإدارة أو الإعلان أو المساعدة في الأبحاث والتطوير

- توريد عمليات التشطيب أو التجهيز

- رسوم الترخيص وحقوق الملكية

- عمليات البيع و السمسرة

(3) فحص مبلغ القيمة التي أقر عنها المستورد أو من ينوب عنه

(أ) مراجعة تسوية البيع في دفاتر التاجر ابتداءً من أمر الشراء حتى التسوية النهائية

(ب) دراسة تفاصيل الدفع (المبلغ المدفوع ، تاريخ الدفع وطريقة الدفع ولمن تم الدفع)

(ج) التحقق من أن كافة الفواتير الخاصة بالبضائع أخذت في الاعتبار عند حساب القيمة الجمركية

(د) فحص المستندات والحسابات الخاصة بالبضائع لمعرفة ما إذا كانت هناك مدفوعات أخرى للمورد

(هـ) التأكد من أن شروط التسليم المقر عنها عن الرسالة المتفق عليها تتفق مع تلك التي تتضمنها الفاتورة (مثل سيف أو فوب)

(و) توضيح أن القيمة الصحيحة لمصروفات النقل والتأمين تضمنتها القيمة الجمركية ، إذا لم تكن واردة بالفاتورة

(ز) التأكد أن القيمة الواردة بالفاتورة بالعملة الأجنبية تم تحويلها بصورة سليمة إلى عملة البلد المستورد ، ومراجعة كافة الملفات الخاصة بالعملة

(ح) التأكد أن الخصم الموضح قانوني ومحسوب بصورة سليمة

(4) تحديد المبالغ التي دفعت إلي البائع كمدفوعات إضافية أو إلي

الطرف الثالث / مع جمع المعلومات التفصيلية عن المبالغ

المدفوعة ، وسبب هذه المدفوعات ، مع الحصول علي صور

ضوئية لأي مستندات يحتوي علي تفاصيل أسباب هذه المدفوعات،

التحقق من القيمة الجمركية

في بعض الأحيان يمكن للجمارك أن تطلب إثباتات لصدق وسلامة المستندات والبيانات والإقرارات المقدمة لأغراض التقييم الجمركي ، طبقاً لأحكام المادة 17 من إتفاقية الجات للقيمة ، والتي تقرر أنه لا يوجد في الإتفاقية ما يحد من قدرة الجمارك علي التشكك في أي مستند أو وثيقة أو التحقق من صدق وسلامة المستندات والإقرارات المقدمة

وعلى سبيل المثال : يمكن للجمارك أن تطلب التحقق من عناصر القيمة عنها للتأكد أن هذه العناصر كاملة ولم يغفل منها شئ .. وصحيحة لم يدخل فيها خطأ ..

ووظيفة التحقق تتم خلال عملية فحص المستندات والبيانات الواردة فيها والخاصة بالرسالة موضوع التقييم ، وكذلك البيانات التي يقدمها موظفي الجمارك المسئولون عن رقابة إقرار القيمة .. وكذلك الزيارات الميدانية لمواقع المستورد ، ويجب على المستورد إبداء كامل التعاون مع رجال الجمارك في هذا الشأن

الإعداد للزيارة الميدانية لموقع المستورد :

(1) من الأفضل إخطار المستورد بهذه الزيارة قبل القيام بها ، حيث يعتبر التعاون المتبادل والتشاور المستمر بين الجمارك والمتعاملين معها ضرورياً لضمان سلامة ويسر العمل الجمركي بصفة عامة و لإجراء التحقق الناجح بصفة خاصة .

إلا أنه في بعض الأحيان ليس ضرورياً إخطار المستورد بكافة تفاصيل الرسالة أو الرسائل موضوع البحث ، ك نوع من الضمان للبيانات المتحصل عليها من الزيارة ، ولتفادي الإجابات المحضرة مسبقاً وجيداً ،

والإثباتات التي يقدمها المستورد يمكن أن تسهل كثيراً عملية التحقق في كثير من الأحيان ، إلا أنه في بعض الأحيان يكون من الأكثر فائدة لعملية التحقق الحصول على إجابات فورية غير محضر لها أو الحصول على بعض الإجابات من الأشخاص المسئولين لدى

المستورد مع دعم مستندي فوري لتلك الإجابات ، فضلاً عن الإطلاع على الملفات الخاصة بالمستورد نفسه ولأغراضه الخاصة وليس للأغراض الجمركية والتي لا تتعلق مباشرة بالرسالة ، حيث أنها لا يمكن أن يكون تم ترتيبها خصيصاً لهذه الزيارة ،

وقبل الذهاب للزيارة الميدانية لا بد من الإعداد الجيد للنقاط التالية :

- (1) تحديد النقاط المحددة التي تتطلب إجراء التحريات ،
- (2) تحليل مناطق الخطر ومعدل هذا الخطر
- (3) دراسة الرسائل والمستندات المدعمة بعناية بالغة وتحديد النقاط التي قد تتطلب طلبات أخرى
- (4) جمع المعلومات التالية عن المستورد :
 - (أ) تاريخه الإستيرادي
 - (ب) دليل التقييم الخاص بالمستورد
 - (ج) أدلة التقييم الأخرى التي يمكن تطبيقها على الحالة موضوع البحث

(د) التقارير الخاصة بالزيارات السابقة ونتائج هذه الزيارات ومعلومات عن من الذي قام بها ، ومن الممكن إجراء لقاء مع هذا الشخص الذي سبق أن قام بزيارة ميدانية لهذا المستورد

(هـ) جمع معلومات من المصادر الأخرى ، مثل مصلحة الضرائب ،

(5) الاتصال بالإدارات الجمركية الأخرى (التهريب ، التعريفات ، الأسعار .. إلخ) لمعرفة ما إذا كان هناك أي حالة أخرى تخص هذا المستورد

أثناء الزيارة الميدانية :

يجب على رجل الجمارك أن يوضح ويؤكد للمستورد أو من ينوب عنه أن هذه الزيارة ليس الغرض منها توقيع أي نوع من العقاب عليه ، أو أن نتائجها بالضرورة ستكون لها أثراً سلبية على المستورد ، و عليه أن لا يتعامل مع المستورد أو من ينوب عنه على أنه متهماً ، وأن يقوم بعمله ودراسة كافة المستندات بروح التعاون ، وعندما يكتشف خطأ أو بيان خاطئ أو متناقض مع بيانات الرسالة يدون هذا

أمام المستورد أو من ينوب عنه ولا يتعامل مع هذه الحالات بأسلوب من وجد ضالته ،

التقرير عن الزيارة الميدانية

بصورة عامة يمكن للتقرير أن يشتمل على النقاط التالية على سبيل المثال وليس الحصر ، حيث أنه من البديهي عدم إمكان عمل نموذج ثابت لهذا التقرير حيث تختلف كل حالة عن الأخرى :

(أ) توقيتات الزيارة

(ب) أسماء ووظائف الأشخاص الذين تمت مقابلتهم أثناء الزيارة

(ج) معلومات عن الشركة (الشكل القانوني ، الغرض من الشركة ، نوع النشاط ، تاريخها الاستيراد .. إلخ)

(د) طبيعة عمل المستورد (موزع ، مندوب بيع ، مصنع ، وسيط ، ... إلخ) ومستوى تعامله في السوق المحلي (هل هو مستورد فقط ، أم تاجر جملة ، أم تاجر تجزئة)

(هـ) وصف للسلع المستوردة بالنسبة للشركة (هل هي مواد أولية ، أم بضاعة تامة ، أم أجزاء للألات والماكينات ... إلخ)

(و) الأغراض التي من أجلها تم الاستيراد (إستخدام خاص ، تخزين ، تصنيع ، تجميع ، إعادة بيع ، ... إلخ)

(ز) البلاد الرئيسية التي يقوم هذا المستورد بإستيراد هذه السلع منها

(ح) تفاصيل عمليات الدفع عن البضائع المستوردة ، وطبيعة التحويلات المالية ، هل هي للشراء ، أم للتأجير البديعي ، أم للإيجار ، أم هي مجرد شحنات مجانية لا تستلزم تحويلات عنها ،

(ط) رأى رجل الجمارك في الطريقة التي يتبعها المستورد في إمساك الدفاتر ، والسجلات والملفات ، وهل النظام المحاسبي المتبع مطبق بطريقة مقنعة ومؤكدة لسلامة وصدق البيانات المتحصل عليها أم لا ، ،

وفى نهاية التقرير يوضح رجل الجمارك رأيه النهائي عن الزيارة والنتيجة التي خرج بها من هذه الزيارة ، مدعماً رأيه هذا بالأسباب التي بنى عليها هذا الرأي .

نموذج معدل الخطر

من خلال الزيارة الميدانية لمواقع المستورد ، يقوم رجل الجمارك بعمل هذا البيان :

مناطق الخطر :

- 1- التقييم بأقل من القيمة
 - 2- حالات عدم البيع
 - 3- البيع اللاحق
 - 4- إتفاقات التعبئة / الشحننة المجزأة
 - 5- التسوية المالية (الدفع بطريقة غير مباشرة
 - 6- المتوسطات
 - 7- الودائع
 - 8- الدفع الجزئي
 - 9- الاعتمادات
 - 10- معدل تحويل العملة
 - 11- استخدام العملة المحلية
 - 12- عمولة الشراء / البيع
 - 13- مصروفات التخفيض
 - 14- الخدمات - الإعلان
 - 15- مصروفات التعبئة
 - 16- رسوم الفحص والاختبار
 - 17- المساعدات
 - 18- تكاليف المعدات والأدوات
 - 19- حقوق الملكية
 - 20- النولون ، التأمين
- ويستخدم نموذج معدل الخطر بمعرفة رجل الجمارك القائم بعملية مراجعة نموذج إقرار القيمة، ويحدد النموذج مناطق للخطر .. المنخفض ..المتوسطالعالى ..العالى جداً

والمناطق التي يحددها النموذج هي المناطق التي يشيع الإقرار عنها بصورة خاطئة، وبالتالي يتأثر الدخل سلبياً ، وباستخدام هذا النموذج يمكن لرجل الجمارك، من خلال معرفته بالعناصر المختلفة في عملية الإستيراد، مثل الإنتاج ، المستورد، بلد التصدير، الحكم على أى المناطق أقر عنها المستورد بصورة خاطئة، وباستخدام نفس الأسلوب الرقمي، فإن الرسائل التي تكون معدلاتها فوق مستوي معين، تتطلب إجراء فحص إضافي لها

كيفية استخدام نموذج معدل الخطر

(1) في الحالات التي لا يكون فيها خطر، فلن تكون هناك ملاحظات على النموذج

(2) في الحالات التي يكون فيها معدل الخطر منخفضاً، ترقم بالرقم (1) وإذا كان المعدل متوسط ترقم بالرقم (2) وإذا كان المعدل عالي ترقم بالرقم (3) أما إذا كان عالياً جداً فترقم بالرقم(4)

وعند استخدام الرقم (4) أمام اثنين أو أكثر من المناطق، فلا بد من خضوع الرسالة لمراجعات تفصيلية أكثر،

(3) في كل الأحوال، يشير إجمالي الناتج الى أولية المراجعة للرسالة والكيفية التي يجب بها فحص الرسالة

التحقق من البضائع والخدمات التي يقدمها المستورد بدون قيمة أو بقيمة مخفضة

ويقصد بها المساعدات ASSISTS وهي نوع من المساهمات التي يساهم بها المستورد في عملية إنتاج البضائع المستوردة ، و تكون في صورة مواد أو أي نوع من الخدمات التي يمكن للمستورد أن يقدمها للمنتج لتسهيل إنتاج البضائع المطلوب إستيرادها ،

وهي تلك التي تتناولها المادة الثامنة في الفقرات من 1 ب 1 إلى 1 ب 4 ..

وهذه المواد والخدمات يقتصر إستخدامها لهذا الغرض على المواد والخدمات التي تورد مجاناً أو بتكلفة مخفضة من قبل المستورد ،

والتي يجب أن تضاف إلى القيمة الجمركية بالكامل إذا كانت موردة مجاناً ، أو تضاف بقدر التخفيض إذا كانت مقدمة بتكلفة مخفضة ، ويجب هنا التفريق بين المواد والخدمات المقدمة كمساعدات أو مساهمات ، وبين تلك المقدمة بعد الإستيراد ، مثل أجور وتكاليف البناء والإنشاء والصيانة اللازمة للبضائع المستوردة بعد الإستيراد ، مثل ما يحدث في حالة إستيراد آلات أو معدات ثقيلة أو ما شابهه ، حيث تتطلب في كثير من الأحيان عمليات بناء قواعد لهذه الآلات أو عمليات تركيب لأجهزة إضافية أو مكملة أو أي عمليات إنشائية أخرى تتطلبها مواصفات هذه المعدات ، كل هذه التكاليف لا تدخل قيمتها في القيمة الجمركية إذا وردت بقيمة مستقلة عن قيمة الآلات المستوردة ، أما إذا كانت قيمتها متضمنة في القيمة الواردة بالفاتورة للبضائع المستوردة فلا تخصم منها ، وتبقى كما هي دون أي تعديل ، ولا بد من مراعاة النقاط التالية عند دراسة هذه المساعدات :

[1] تدخل في القيمة الجمركية :

قيمة أي بضائع أو مواد أو خدمات قدمها المستورد إلى البائع بطريق مباشر أو غير مباشر ، وسواء بدون مقابل أو بتكلفة مخفضة ، وهذه البضائع والمواد والخدمات يطلق عليها لفظ (الخدمات) وتنقسم إلى :

(أ) المواد ، المكونات ، الأجزاء ، والأصناف الأخرى التي تشمل عليها البضائع المستوردة

(ب) العدد ، الأدوات ، القوالب ، والأصناف الأخرى المستخدمة في إنتاج البضائع المستوردة

(ج) أي من المواد التي تستهلك في عملية الإنتاج (مثل الأصباغ ، الأحبار ... إلخ)

(د) الخدمات الهندسية ، عمليات التطوير ، التصميمات الفنية وغير الفنية ، والخرائط ، والنماذج المصغرة التي يتم إنتاجها في أي مكان خلاف بلد الاستيراد ، والتي تعتبر ضرورية لإنتاج البضائع المستوردة .. ولا بد من التحقق من أنها دخلت فعلاً في عملية الإنتاج..

[2] عندما يقوم المستورد بعدم الإقرار عن قيمة هذه السلع والخدمات والمساعدات .. سواء بقصد أو بدون قصد (مثلما يحدث في بعض الشركات الكبيرة ، حيث تختص إدارة مستقلة بهذه الخدمات ، في حين تتم عملية الإستيراد بمعرفة إدارة أخرى مستقلة) .. فيجب عند تطبيق الطريقة الثانية (طريقة السلع المطابقة) أو الطريقة الثالثة (طريقة السلع المماثلة) .. عدم الأخذ في الاعتبار قيمة هذه السلع نظراً لأنه توجد صعوبة كبيرة أمام الجمارك تتعلق بتقدير قيمة هذه الخدمات .. ودائماً يكون سعر البضائع المستوردة التي يشملها المساعدات أقل من سعر السلع المطابقة أو المماثلة بمقدار قيمة هذه المساعدات أو الخدمات التي قدمها المستورد إلى المنتج بدون قيمة أو بقيمة مخفضة .

[3] يمكن للجمارك أن تطلب من المستورد تقديم البيانات الخاصة بصادراته من البضائع والخدمات المقدمة إلى البائع .. وتقوم بدراسة الظروف المحيطة بعملية البيع ، أو تطلب ملف الاستيراد أو خطة الاستيراد ، حتى تثبت من وجود هذه الخدمات .. وذلك كله إذا كان لدى الجمارك شك في وجود مثل هذه الخدمات ،

ويمكن أن تشمل هذه الدراسة ملف التصدير للتحقق من أن التصدير تم لنفس المورد الذي قام بتوريد البضائع المستوردة موضوع التقييم ، ولا بد من الفحص الدقيق لكافة المدفوعات الخارجية . ، فقد يوجد مبلغ مدفوع لمركز تصميمات في الخارج يجب الوقوف على أسباب دفعه لمعرفة هل يتعلق هذا المبلغ بمساعدات للمورد الأجنبي خاصة بالبضائع المستوردة أم لا ؟ وقد يوجد مبلغ مدفوع لطرف ثالث كمقابل لتوريد الخدمات بطريق غير مباشر ، وأيضاً يجب دراسة ظروف دفع هذا المبلغ للتأكد من أنه يتعلق بالبضائع المستوردة موضوع التقييم .

بعض أمثلة للبضائع والخدمات الشائع توريدها من المستوردين إلى المنتجين : -

(أ) التكت ، حاملات الاسم التجاري (اللابل)

- (ب) كتيبات التعليمات الخاصة بالتشغيل أو نماذج هذه الكتيبات
- (ج) العبوات (أكياس البلاستيك ، العلب ، الصناديق ، أشرطة اللصق ، العلب المعدنية)
- (د) الجلود ، الأقمشة (خاصة عندما يكون المنتج عبارة عن قائم بالتجميع ، القطع ، التشطيب)
- (هـ) أصناف الحدادة (العلاقات ، المقابض ، الروابط ، المسامير ، الصواميل)
- (و) الأجزاء (الإطارات ، الجنوط ، وأجزاء السيارات)
- (ز) المكونات (شرائح السيليكون ، والمعادن الثمينة للسلع الإلكترونية أو المعيارية)
- (ح) القوالب (قوالب الصب)
- (ط) الشحومات والمعاجين)
- (ي) المواد الوسيطة أو المساعدة
- (ك) تصميمات ومطبوعات التعبئة
- (ل) الرسومات الأولية ، الرسومات ، الخرائط
- [4] قيمة المساعدات :-
- هذه القيمة هي المبلغ الذي يشمل العناصر الآتية :
- (أ) تكلفة الأداء أو الإنتاج
- (ب) تكلفة النقل (بما فيها الرسوم الجمركية والضرائب المدفوعة بالخارج، مصاريف التفريغ المدفوعة بالخارج) وذلك إذا تحملها المستورد ، .. وما لم تنص التشريعات المحلية على خلاف هذا
- (ج) القيمة المضافة الناتجة عن عمليات الإصلاح أو التعديل على البضائع بعد إنتاجها ، والتي تتم بمعرفة المنتج الخارجي بمساعدات من المستورد
- (د) تكاليف التعديل
- [5] يمكن تحديد تكلفة الأداء أو تكلفة الإنتاج من خلال :

أ) تكلفة الأداء أو التأجير التي يتحملها المستورد ، إذا كانت هذه الخدمات مؤجرة من شخص غير مرتبط بالمستورد وقت الأداء أو التأجير

ب) تكلفة الأداء أو التأجير التي يتحملها شخص ثالث قام بتأجير هذه الخدمات إلى المستورد ، إذا كان هذا الشخص ليس منتجاً لهذه البضائع وليس مرتبطاً بالمستورد وقت تأجير أو تقديم هذه الخدمات

ج) تكلفة الإنتاج .. إذا كانت هذه الخدمات تم إنتاجها بمعرفة المستورد أو بمعرفة شخص مرتبط بالمستورد وقت الحصول على هذه الخدمات

[6] توزيع قيمة المساعدات

بعد تقدير قيمة هذه الخدمات يكون من الضروري توزيع هذه القيمة بالتناسب على السلع المستوردة ، وهناك عدة طرق مستخدمة يتم بها هذا التوزيع علي أن يوضح ذلك في إقرار القيمة :

أ) أن تحمل قيمة الخدمات بالكامل على الشحنة الأولى من البضائع المتوردة ، وذلك إذا رغب المستورد في تحميل القيمة مرة واحدة و دون توزيعها على باقي الشحنات

ب) أن توزع قيمة هذه الخدمات بالتناسب على إجمالي الوحدات المنتجة حتى تاريخ الشحنة الأولى ، إذا رغب المستورد في هذا

ج) أن توزع قيمة هذه الخدمات بالتناسب على إجمالي الإنتاج المتعاقد عليه ، إذا كان عقد التوريد يتناول كامل الإنتاج

إجراءات التحقق من حقوق الملكية ورسوم الترخيص

- (1) نحصل على نسخة من عقد البيع و / أو نسخة من اتفاق حق الملكية
- (2) نحدد ما إذا كانت حقوق الملكية أو رسوم الترخيص متعلقة بالبضائع المستوردة موضوع التقييم
- (3) نحدد ما إذا كان المستورد الذي قام باستيراد البضائع المستوردة موضوع التقييم هو الذي قام بدفع مقابل هذه الحقوق ، سواء تم الدفع بطريق مباشر أو غير مباشر
- (4) التأكد من أن ما دفعه المستورد لقاء هذه الحقوق تضمنه عقد البيع كشرط من شروط البيع
- (5) تحديد ما إذا كانت المبالغ المدفوعة هذه نظير حق إنتاج السلع المستوردة ، فإذا ثبت هذا يجب عدم إضافة هذه المدفوعات إلى الثمن المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم
- (6) تحديد ما إذا كانت المبالغ المدفوعة هذه نظير حق توزيع أو إعادة بيع البضائع المستوردة ، فإذا ثبت هذا يجب عدم إضافة هذه المدفوعات إلى الثمن المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم إلا إذا كان هذا شرطاً من شروط البيع بغرض التصدير إلى البلد المستورد

التحقق من تأثير السعر بعلاقة الارتباط بين الأطراف المعنية

- (1) طبقاً للمادة الأولى فقرة (1)(د) من إتفاقية الجات للقيمة ، فإن قيمة الصفقة هي القيمة للأغراض الجمركية ، بشرط عدم وجود علاقة ارتباط بين البائع والمشتري ، أو أن هذه العلاقة إن وجدت تكون بالمعنى المقصود في المادة الخامسة عشرة فقرة (4) من إتفاقية الجات للقيمة .
- ولأغراض تطبيق المادة الأولى فقرة (2) ، فإن قيمة الصفقة يمكن قبولها في الحالات الآتية :

(أ) أن الظروف المحيطة بعملية البيع تمت دراستها ووجد بوضوح عدم تأثر السعر المدفوع أو القابل للدفع بهذه العلاقة

(ب) إقرار المستورد أن قيمة الصفقة تتوافر فيها واحدة من اشتراطات القيم الإختبارية المذكورة بالفقرة 2 ب من المادة الأولى (2) وعند تحرير نموذج إقرار القيمة فإن مسؤولية المستورد أن يؤكد قدر الإمكان أن العلاقة بينه وبين البائع لم تؤثر مطلقاً على سعر بيع البضائع المستوردة

ملاحظة : من المقبول القول، فإن المستورد يمكنه دائماً وبسهولة التأكيد على أن السعر لم يتأثر مطلقاً بالعلاقة، أكثر من إمكانه الإقرار بأن قيمة الصفقة تتوافر فيها واحدة من المتطلبات التي تستوجب وجودها المادة الأولى فقرة 2 ب

(3) إن إتفاقية الجات للقيمة لا تتناول التفاصيل الخاصة بالمعلومات التي يمكن إستخدامها في التحقق من عدم تأثر سعر البيع للبضائع المصدرة بعلاقة إرتباط ، ويجب مراعاة المرونة المطلوبة للتعامل مع واقع التجارة الدولية الجاري

فلا يمكن الإقرار عن وجود قواعد جامدة وسريعة يمكن إقرارها فيما يختص بما إذا كانت العلاقة بين البائع والمشتري أثرت على سعر البيع لهذه البضائع المستوردة

(4) وحينما يقر المستورد بقبوله للسعر فإن قراره هذا يجب تدعيمه بأدلة حقيقية وعليه أن يشرح كيف تم تحديد السعر في ظل وجود علاقة بينه وبين البائع وأن يحتفظ بهذا الدليل في ملف لتدعيم رأيه في حالة إستخدام طريقة قيمة الصفقة عند تحديد القيمة للأغراض الجمركية

وأهم نقطة في هذا الأمر عند الرقابة الجمركية على القيمة، أنه يجب تحديد أن سعر البيع ليس متميزاً بصورة ما عن السعر المتعاقد عليه مع طرف آخر لا يرتبط بعلاقة مع البائع وفي ظروف مطابقة لهذه العملية ،

وبمعنى آخر ، يمكن للجمارك قبول السعر الذي تم في ظل علاقة الارتباط ، إذا كان المشتريين الآخرين غير المرتبطين قد تعاقدوا على الشراء من هذه البضائع بنفس السعر الذي بيعت به للمشتريين ذوى العلاقة

(5) المادة الخامسة عشرة الفقرة (4) من إتفاقية الجات للقيمة تقدم تعريفاً لعلاقة الارتباط من خلال العناصر الثمانية المحددة بها ، والتي إذا أنطبق واحد منها أو أكثر على العلاقة بين أطراف الصفقة، وجب دراسة أثر هذه العلاقة على السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة ، إلا أنه حينما يتضح أن البائع والمشتري بينهما علاقة وفقاً لمفهوم إتفاقية الجات للقيمة ، فهذه العلاقة قد تكون أو لا تكون على درجة من الخصوصية التي تؤثر قليلاً أو لا تؤثر مطلقاً على سعر البيع ، و لا يعني هذا أنه يجب في جميع الحالات دراسة ظروف عملية البيع عند وجود علاقة الارتباط بين البائع والمشتري ، فقد تكون هذه العلاقة غير مؤثرة ولا تتطلب دراسة لظروف عملية البيع ، لأن هذه الدراسة تكون فقط إذا وجد شك في إمكانية قبول سعر البيع لهذه البضائع المستوردة موضوع التقييم

(6) وإذا لم تستطع الجمارك قبول قيمة الصفقة دون طلبات إضافية، فيجب الإعداد لدراسة ظروف عملية البيع والظروف المحيطة بالصفقة بما في ذلك الطريقة التي يدير بها كل من البائع والمشتري علاقتهم التجارية، والأسلوب الذي أتبع في تحديد السعر موضوع البحث ،

* فإذا أتضح أن السعر تم تحديده بما يتفق مع السياسات التسعيرية السائدة في هذا النوع من الصناعة ، أو بما يتفق مع التسعير الذي يتبعه البائع في عمليات البيع للمشتريين الذين ليس بينه وبينهم علاقة .. فهذا معناه عدم تأثر السعر مطلقاً بهذه العلاقة بين البائع والمشتري

* وإذا أتضح أن السعر يغطي كافة التكاليف ويوجد هامش ربح للبائع يتمشى مع نسبة هامش الربح لمبيعات المنشأة ككل لهذا النوع من البضائع ذات نفس الدرجة أو النوع للسلع موضوع التقييم خلال

فترة زمنية ، قد تكون سنة ، فهذا معناه عدم تأثر السعر بالعلاقة بين البائع والمشتري

* وإذا أتضح أن السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم ، والذي يدفعه المستورد ذو العلاقة ، متمشياً مع الأسعار التي يدفعها المشترون الآخرون من غير ذوى العلاقة ، فلا يعتبر هذا بالضرورة توافراً للشروط المحددة لاختبار القيمة المذكورة في المادة الأولى فقرة (2)(ب) ، وعلى العكس ، فإن على الجمارك أن تصل إلى الحقيقة التي توضح أن المعلومات التي يقدمها المستورد والخاصة برسائل مستوردة من قبل ، يتوفر فيها المعيار الضروري لفحص القيمة ، وهذا سوف يؤكد بطريقة آلية كيفية قبول السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة كأساس لقبول قيمة الصفقة

(7) إجراءات التحقق وكيفية تحديد العلاقة

* * يخطر المستورد بإتمام الدراسة للظروف المحيطة بعملية البيع ، ويطلب منه تقديم المستندات و المعلومات التالية الخاصة بالبيع :
أ- صورة من الفاتورة التجارية ، وعقد البيع و الاتفاق التجاري مع المورد

ب- شرح مختصر للعلاقة بينه وبين البائع

ج- أى معلومات أخرى تؤكد عدم تأثر السعر الخاص بالبضائع المستوردة بالعلاقة بينه وبين البائع

د- أى معلومات مما تتطلبه طريقة فحص القيمة

(8) يتم جمع التفاصيل عن طبيعة العلاقة ، وتوضح نوعية هذه العلاقة بين البائع والمشتري ، هل هم :

• مديرون أو مسئولون كل في أعمال الآخر

• شركاء في العمل بعقود قانونية

• عبارة عن رئيس ومرءوس*

- أحدهم يملك بطريق مباشر أو غير مباشر 5 % أو أكثر من الأسهم والسندات التي لها حق التصويت في مجلس الإدارة لدى الآخر
- أحدهم يقوم بالرقابة أو الإشراف علي أعمال الآخر بطريق مباشر أو غير مباشر
- كلاهما يقوم بالرقابة علي أعمال شخص ثالث بطريق مباشر أو غير مباشر
- كلاهما يخضع لرقابة شخص ثالث بطريق مباشر أو غير مباشر
- كلاهما ينتمي لنفس العائلة

ويمكن تحديد العلاقة من خلال الإصدارات الرسمية (مثل دليل الأطراف المتعاونة ، من يملك من ؟ ، كشوف المستورد والسجلات الخاصة بالشركة ، ملف الشركة في السجل التجاري ، أو جمعية رجال الأعمال ، ملف المعلومات الخاص بالشركة كعضو في الغرفة التجارية ، المراجعة السنوية لحسابات الشركة .. إلخ)

(9) يجب تحديد ما إذا كان المشتري يمثل مركز فرعي للبائع ، أو أنه يعمل لديه ، وإذا ثبت هذا ، فكلاهما يعتبر وفقاً للتشريعات المحلية ، جزءاً من نفس الكيان القانوني ، وحيث أن الشركة لا يمكن أن تبيع لنفسها ، فإن الصفقة لن يعتد بها بطبيعة الحال ولن تعتبر عملية بيع فعلى وبالتالي لا تطبق عليها طريقة قيمة الصفقة ، أما إذا لم يكن المشتري يمثل فرعاً للشركة .. أنتقل إلى الفقرة التالية ..

(10) الحالات التي تتوافر فيها مبيعات لمشتريين غير مرتبطين : نحدد ما إذا كانت نفس البضائع تم بيعها لمشتريين غير مرتبطين ومن نفس البلد المستورد ، فإذا لم توجد مثل هذه المبيعات لنفس البلد المستورد ننتقل إلي الفقرة (13)

(11) حدد ما إذا كان المشترون الغير مرتبطين ، يمكنهم الشراء من نفس البضائع وبنفس الأسعار التي حصل عليها المشتري المرتبط ، مع الأخذ في الاعتبار إختلاف الكمية ، وإختلاف المستوي التجاري والإختلاف في السعر الناتج عن وجود أسباب تجارية

أخذ بها أن تكون بدراسة مستفيضة لأن أساس المقارنة يمكن أن يكون صالحاً للإستخدام فقط حينما يكون حجم النمو في السوقين (سوق بلد التصدير وسوق البلد الثالث) واحداً ، وحيثما كان في بلد الإستيراد أو السوق العالمي يسمح فقط بإجراء هذه المقارنة
الخلاصة : إذا أتضح تأثر السعر بهذه العلاقة ، فلا يمكن قبول تطبيق قيمة الصفقة لأغراض المادة الأولى من إتفاقية الجات ، وبالتالي إستخدام إحدى الطرق البديلة

الملاحق

الملحق رقم (1)

خاص بالفقرة السابعة من علاقة الارتباط
المثال الأول :

يتم إرساله إلى المستورد المرتبط بالبريد المسجل ويحدد فيه البيانات التالية

أسم الموظف

الوظيفة

أسم الشركة والعنوان رقم الملف الخاص بالمستورد

التاريخ

عزيزي

تقوم الجمارك في الوقت الحالي بمراجعة القيمة بغرض حساب الرسوم الواجبة على السلع المستوردة بمعرفتكم من (بلد التصدير) ، بميناء ... (يحدد أسم الميناء) ، برقم الشهادة الجمركيةبتاريخ

ولم تنتهي المراجعة بعد ، وحيث أنه قد تم تقييم الرسالة بصورة غير سليمة من وجهة النظر الجمركية ، وعليه يمكن أن يطلب منكم لاحقاً تعديل هذه الشهادة ، وأيضاً أى شهادات أخرى تختص برسائل لسلع مطابقة أو مماثلة ...

ونشكركم مقدماً على قيامكم بتقديم المعلومات الإضافية الآتية للتأكد من أن العلاقة بينكم وبين البائع لم تؤثر على السعر الموضح بمعرفتكم :

*صورة الفاتورة التجارية التي تشمل الرسالة المذكورة بعاليه

*شرح مختصر لطبيعة العلاقة بين شركتكم وبين البائع

*أى معلومات من شأنها إيضاح عدم تأثر السعر الخاص بالبضائع المستوردة من المورد الوسيط

*أى معلومات توضح إحتياجات إجراء فحص للقيمة

ونقدر لكم تعاونكم ، وفى إنتظار ردكم والذي سوف يساعد على

إجراء الإدارة الجمركية لعملية المراجعة

وإذا رأيتم أن المعلومات التي تم تقديمها للجمارك يجب عدم الإفشاء بها مطلقاً ، رجاء إيضاح ذلك بوضع علامة (سري) على المستندات المقدمة من طرفكم

المخلص

الأسم :

الوظيفة :

الإدارة :

التوقيع

المثال الثاني

يتم إرساله إلى المستورد المرتبط بالبريد المسجل
حضرة الأستاذ

توضح مستندات الإستيراد الخاصة بكم ، أن السادة (أسم المشتري
.... وعنوانه .. أو المشترون) المشترون لصنف (يوضح
موجز عن البضاعة المستوردة) مشمول الشهادة الجمركية رقم
... والسادة (أسم البائع .. وعنوانه ... أو الباعين) الباعون لهذه
البضائع ، قد أرتبط كل منهم في توقيت إتمام عملية البيع بعلاقة
إرتباط ، ولذا فإن الجمارك ترى أن سعر هذه البضاعة قد تأثر بهذه
العلاقة

رجاء ملاحظة على وجه الخصوص ما يلي :

أن البيانات الواردة في إقراركم توضح أن العلاقة بين كل من البائع
والمشتري المذكورين بعاليه قد أثرت على سعر بيع البضائع
المذكورة بعاليه من حيث (يحدد شكل وطبيعة التأثير المحتمل على
السعر)

هذا الإعتقاد أمكن التوصل إليه من خلال (يحدد المصدر الفعلي
للمستندات والأدلة ، مثل فاتورة البائع أو قوائم الأسعار العالمية
... الخ)

وبناءً على ما تقدم ، نخطركم أنه لا يمكن تطبيق طريقة قيم الصفقة
لتحديد القيمة للأغراض الجمركية فيما يتعلق بهذه البضائع
ولذا نطلب من سيادتكم تقديم أى معلومات أخرى لديكم خلال
فترة (تحدد بدقة) من تاريخ هذا الخطاب ، مما ترونه ذو فائدة في
تدعيم موقفكم فيما يتعلق بالموقف والحالات المذكورة ..

المخلص

أسم الموظف

الإدارة

تاريخه

الملحق الثاني لشرح الفقرة رقم 11 ، 12 من علاقة الارتباط أمثلة

قام البائع بالبيع لمشتريين غير مرتبطين من بلد الإستيراد في نفس ظروف البيع لمشتريين مرتبطين . والمستورد لديه أدلة (فاتورة بيع أو عقد بيع) تدل على أن أسعار البائع للمشتريين غير المرتبطين هي نفسها الأسعار التي دفعها المستورد . وأن المستورد غير المرتبط يشمل نفسه نفس المستوي التجاري الذي يشمل المستورد المرتبط ، وأنهم اشتروا نفس الكميات تقريباً بنفس الشروط التي حصل عليها المشتري المرتبط

قام البائع بالبيع إلى مشتريين غير مرتبطين من بلد الإستيراد في ظروف مغايرة لتلك التي باع بها إلى المشتري المرتبط ، و فرق السعر بينهم يمكن تبريره بسبب إختلاف ظروف كل من المشتري المرتبط والغير مرتبط ، فقد يكون المشتري المرتبط موزع بينما الآخر تاجر جملة ، ويشترى بكمية أقل من الأول ، وبالتالي فرق السعر يرجع إلى فرق المستوي التجاري بينهم وإختلاف الكميات ، وفي هذا المثال ، يمكن للمستورد أن يقدم دليل لإثبات هذا ، حيث أن هذا الفرق في السعر يمكن حسابه بمعرفة الوفورات المحققة في تكاليف الشحن - الإنتاج والبيع والتكاليف العامة - ويمكن الحصول على هذا الدليل من البائع

الملحق الثالث

لشرح الفقرة 13 من علاقة الارتباط

(أ) المشتري المرتبط في بلد الإستيراد يعمل كمركز مستقل له الحرية في شراء البضائع المستوردة .. أو البضائع البديلة التي يمكن أن تكون بدائل للبضائع المستوردة من الموردين غير المرتبطين ، وحيث يكون السعر هو المصدر الرئيسي في تحديد مصدر التوريد ، وحيث أن المشتري غير مرتبط ، فإنه يحصل على مصدر التوريد الذي يوفر له أفضل الشروط بأقل الأسعار وأعلى جودة بالإضافة إلى

الشروط الأخرى العامة للبيع من خلال العروض التي يحصل عليها من كثير من الموردين ، إلا أن هذا المشتري غير المرتبط لا يقوم في كل حالة شراء بطلب عروضه ودراسة كل حالة ، ولكنه من واقع التعامل التجاري ، فإنه يحدد المصدر المناسب ، دون الدخول في طلبات عروضه تنافسية مع إجراء عملية مراجعة للأسعار علي فترات معينة

(ب) في حالة أن البائع يبيع فقط لمشتري مرتبط (ج) قد تكون هناك بضائع معينة له أسعار معلنة ومعروفة للجميع ، مثل النحاس ، الرصاص ، الزنك ، السكر إلخ ويمكن للمستورد أن يثبت أن هذه الأسعار معلنة في الصحف والمجلات المالية أو النشرات التجارية ، وأن هذه الأسعار العالمية يلتزم بها البائع ويدفعها المستورد مثله مثل أى شخص آخر ، و لا فرق بين المرتبط وغير مرتبط هنا

(د) حالة البائع الذي يبيع لمشتريين غير مرتبطين في دول غير بلد الإستيراد ، وكذا في بلد التصدير (السوق المحلي) للبائع بنفس الأسعار وبنفس الظروف

كما أنه إذا قام المستورد نفسه بالسفر إلى الخارج لإتمام عملية الشراء ، فإن مصاريف السفر والإقامة تعتبر من تكاليف الشراء ولا تضاف إلي السعر المدفوع للبضاعة

أيضاً لا تضاف تكاليف تعيين مندوبين بالخارج من موظفيه للقيام نيابة عنه بوظيفة الشراء هذه ، ووكلاء الشراء من الأشخاص الذين يتصرفون لحساب المشتري ويقدمون خدماتهم فيما يتعلق بإختيار نوعيات السلع المرغوبة والنقل والتسليم ، ، وأى عمليات أخرى مشابهة ، وفي بعض الأحيان تنشأ مراكز متخصصة للشراء ، وتحصل على عمولة مقابل خدماتها ، وبعض الوكلاء يقومون بدور وكيل البيع ووكيل الشراء .

وبالتالي فإن العمولات التي يحصلون عليها خارج إقليم البلد المستورد ، هي التي تضاف للقيمة ، أما العمولة التي يحصلون عليها داخل إقليم البلد المستورد لا تضاف للقيمة

إن الكيفية التي تعامل بها العمولات لأغراض التقييم تعتمد على الطبيعة الخاصة لهذه الخدمات التي يؤديها الوسيط ..

وتوضح المادة الثامنة من إتفاقية الجات للقيمة ، أنه طالما كانت طبيعة الخدمات التي يقدمها الوسيط لا تظهرها المستندات التجارية عادة ، فإن إدارة الجمارك المحلية سوف تكون في حاجة إلى معايير ضرورية ومنطقية للتأكد من التطبيق الصحيح لشروط الإتفاقية

في بعض الصفقات يقوم الوكيل بتحرير العقود ، ثم يرسل الفواتير إلي المستورد موضحاً بها أسعار البضائع ، وكذلك عمولة كل منهم بصورة مستقلة ، علي أن قيامه بإرسال الفواتير لا يجعل منه بائعاً للبضائع ، ولا يجعل من عمولة جزء من القيمة ، وطالما تم تمييز العمولة عن السعر المدفوع ، فلا بد من فصلها عن قيمة الصفقة،

إجراءات التحقق من عمولة الشراء

لا بد من التأكد من أن الوكيل قد وضع قيمة منفصلة لخدمات الشراء ... أي قيمة محددة بصورة مستقلة عن السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم ، وإذا اشتملت الفاتورة على عمولة الوكيل لابد من تحديد ما إذا كان الوكيل مندوب بيع أو مندوب شراء

يمكن التأكد من ذلك عن طريق تجميع كافة التفاصيل الخاصة بالمهام التي قام بها الوكيل وصورة عقد الوكالة و / أو المستندات المؤيدة الأخرى مثل أوامر الشراء ، التلكسات ، خطابات الإعتمادات ، المراسلات إلخ والخاصة بأنشطة وعمولة البيع

إن الكيفية التي تتم بها معالجة العمولات ومقابل السمسة لأغراض التقييم الجمركي ، تعتمد على الطبيعة الفعلية لهذه الخدمات التي يقوم بها الوسيط ، فإذا ما قام الوسيط بأداء العمل لحسابه الخاص أو / و كان له غرض خاص بالبضائع ، هنا لا يمكن إعتباره وكيل شراء

في بعض الأحيان لا توضح المستندات أو العقود نوع النشاط الذي يقوم به الوكيل ، في مثل هذه الحالات يكون من الضروري تحديد كل الحقائق العملية التي تحيط بهذه الحالة

إذا كان الوكيل علي علاقة بالبائع أو علي علاقة بشخص يرتبط بالبائع، فبالإضافة لوجود عقد الوكالة .. يحق للجمارك هنا دراسة الظروف المحيطة ، حتي يمكن تحديد ما إذا كان الوكيل يقوم بنشاطه كمندوب للمشتري ، وأيضاً ما إذا كان يعمل لحسابه الخاص ..

بيوت التصدير ، أو ما يسمى بالوكيل المستقل الذي يقوم بأنشطة تصديرية مماثلة ، ولكن يختلف عن تلك الأنشطة التي يقوم بها مندوب الشراء ، والذي يكون بمثابة الوكيل الوحيد للبضاعة ، ويتحكم في الصفقات أو في السعر الذي يدفعه المستورد ، هذا الوكيل لا يعتبر وكيل شراء ، والعمولة التي يحصل عليها تضاف الي القيمة كوكيل مبيعات

تجمع كافة التفاصيل المتعلقة بالمبلغ المحدد كعمولة ، والطريقة التي أحتسب بها هذا المبلغ ، وإذا قام مندوب الشراء بتحرير الفواتير إلى المستورد ، فإن فواتير المورد يجب تقديمها إلى الجمارك لتحديد السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم ، وكذلك المبلغ المقدر كعمولة شراء ..

يجب التأكد من أن المبالغ المدفوعة كعمولة شراء توافق الخدمات المقدمة من الوكيل ، حيث أن مندوب الشراء قد يقوم ببعض الخدمات الأخرى التي لا تدخل في إطار وظيفة مندوب الشراء ، ومثل هذه الخدمات الإضافية يمكن أن تؤثر على المبالغ التي يدفعها له المشتري إذا أتضح أن مبلغ العمولة لا يتمشى مع النسبة السائدة في الواقع التجاري، يجب دراسة ظروف عملية البيع ، حيث توجد حالات تقوم فيها بعض الشركات بالشراء من مكاتبها الفرعية الموجودة في بلد الإستهيراد ، وتقوم بدفع عمولات شراء لهذه المكاتب الفرعية ، ومن المحتمل أن يكون قد تم دفع هذه العمولات فقط لغرض خفض القيمة

التحقق من الإجراءات المالية

عندما يرتبط المشتري بإتفاق مالي يتعلق بشراء البضائع موضوع التقييم مع البائع أو أي شخص طبيعي أو قانوني ، فإن الفوائد المحصلة عن مثل هذا الإتفاق المالي لا تمثل جزء من القيمة للأغراض الجمركية بشرط :

إمكان تمييز هذه المدفوعات عن السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم
أن الإتفاقات المالية قد تمت صياغتها كتابةً
أن يستطيع المستورد - بناء على طلب الجمارك - إثبات : -

* أن هذه البضائع قد بيعت فعلاً بالسعر الموضح على أنه السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة
* أن معدل الفائدة الموضح لا يتعدى المعدل السائد للفائدة في مثل هذه الصفقات في الوقت ومن البلد الذي قدم فيه التمويل

أي إستبعاد للمبالغ الموضحة كفائدة ، يمكن أخذها في الاعتبار متى توافرت الشروط المعيارية السابقة ، وقبلتها الجمارك
إذا قدم المستورد قرضاً للبائع لتمكينه من شراء التسهيلات والأدوات اللازمة لتصنيع السلع المستوردة ، فهذا القرض لا يعتبر داخلاً في الخدمات بالمعنى المقصود بالمادة 1/8 ب من إتفاقية الجات للقيمة

ملاحظة : تم إرسال أستفسار إلى منظمة الجمارك العالمية لتوضيح مدى إمكانية إضافتها الي السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم تطبيقاً للملاحظات التفسيرية للمادة الأولى وليس للمادة الثامنة

فيما يتعلق بهذا ، فإن التكاليف المتعلقة بتمويل عملية البيع ، لا بد من التفرقة بينها وبين السعر المدفوع فعلاً أو القابل للدفع ، والذي يشمل عامة التكاليف الخاصة بإنتاج البضائع ، المصاريف العامة ، تكاليف النقل ، العمولات المتعلقة بالبيع والأرباح

إجراءات التحقق الخاصة فقط بمصاريف الفائدة من المدفوعات المختلفة

يطلب المستند الذي يوضح الإتفاق المالي بين البائع والمشتري ،
والإتفاق المالي الذي يخص دفع الفائدة يكون في عقد البيع ، بالفقرة
الخاصة " بالشروط والإشتراطات " مثل شرط الدفع خلال فترة 180
يوم مثلاً بفائدة 5 % علي حساب المشتري
وحيثما لا يوجد مثل هذا المستند ، يتم إخطار المستورد بأن تكاليف
الفائدة سوف تشملها القيمة الجمركية
وحيثما يتضح عدم منطقية مبلغ الفائدة ، يجب الوصول الي
المعلومات التوضيحية عن كيفية حساب مصاريف الفائدة ، أو التأكد
أن سعر السلع المطابقة أو المماثلة المباعة بدون ترتيبات مالية تقريباً
تساوي السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة
موضوع التقييم

الإجراء الواجب إتخاذه في حالات خفض القيمة أو التلاعب في القيمة

تدعو الإتفاقية الي الأخذ بالقيمة المدفوعة فعلاً أو المستحقة عن
البضائع المستوردة موضوع التقييم ، كما جاء في المادة الأولى ،
وكذلك تعريف بروكسل للقيمة (ملاحظة رقم 5) تدعو أيضاً الي
إستخدام القيمة المدفوعة فعلاً أو المستحقة عن البضائع المستوردة
موضوع التقييم ، ولكن في الفقرة الأخيرة كثرت الإشارة الي " القيمة
المدرجة بالفاتورة " إذا كانت القيمة المذكورة بالفاتورة تمثل القيمة
المدفوعة فعلاً ، وما دامت تستوفي شروط القيمة ، أما إذا كانت القيمة
المدرجة بالفاتورة غير صحيحة أو خضعت للزيادة أو النقص أو
تحتوي علي تفاصيل مضللة أو غير حقيقية ، فإنها يجب أن ترفض
ولا يكون لها تأثير علي تحديد القيمة للأغراض الجمركية .

كما أن الأحكام الواردة بالمادة 17 من الإتفاقية والفقرة 7 من
البروتوكول تمنح صلاحيات لازمة لمواجهة التلاعب والغش في
القيمة و/ أو المستندات ، ولا يوجد ما يقيد من قدرة الجمارك علي

التشكك في أي مستند أو وثيقة أو بيانات مقدمة لأغراض التقييم وتحديد القيمة للإغراض الجمركية
أولاً : تعريف التلاعب بالقيمة

لابد أن نفرق بين الغش الجمركي والتهريب

فالغش الجمركي هو العمل الذي يقوم به شخص معين لخداع الجمارك بغرض التهرب من دفع الرسوم والضرائب المقررة على البضائع المستوردة أو المصدرة ، جزئياً أو كلياً ، بغرض التخلص من أو التهرب من القيود أو الحظر المفروض من قبل السلطات الجمركية ، لتحقيق فائدة معينة من وراء ارتكاب هذه المخالفة الجمركية .

أما التهريب فهو مخالفة جمركية تتضمن نقل البضائع عبر الحدود بطريقة غير قانونية و سرية بغرض التهرب من الرقابة الجمركية ومن سداد الرسوم والضرائب الجمركية المقررة على البضائع المستوردة أو المصدرة.

أما الغش المتعلق بالقيمة الجمركية فيمكن تعريفه بأنه الغش أو التلاعب في القيمة المقر عنها عن البضائع المستوردة أو المصدرة ، والإقرار عنها بقيمة تخالف الواقع تماماً ،

ثانياً : أنواع التلاعب في القيمة : -

أخطاء كتابية غير مقصودة

يجب التمييز بين الأخطاء الكتابية والتلاعب نفسه ، فإن وجود خطأ واضح وعدم وجود نية التهرب من دفع المقدار الصحيح للرسوم ، يخرج من حالة الغش ، ومن أمثلة الأخطاء الكتابية :

**** أخطاء في تحويل المبالغ المذكورة بالفاتورة إلى العملة المحلية لبلد الإستيراد :**

50 دولار (قيمة الفاتورة) \times 3,4 جنيه (معدل التحويل

= 70 جنيه (بدلاً من 170 جنيه)

**** أخطاء في النسخ ، والتي لم تلاحظ علي رغم كونها واضحة مثل**

:

50 قطعة بسعر 20 جنيه للقطعة = 100 جنيه (بدلاً من

1000 جنيه)

في مثل هذه الحالات ، وبناءً علي أنظمة البلد المستورد ، يمكن تصحيح الأخطاء بإعتبارها شيئاً متوقعاً ، مع فرض الغرامة المقررة بالتشريعات المحلية على مثل هذه الحالات ، دون إعتبارها من عمليات الغش الجمركي التي تستوجب عقوبات أكبر من مجرد الغرامات التي تقررها التشريعات المحلية .

التلاعب المقصود

في مثل هذه الحالات يكون التلاعب مبنياً علي تغيير البيانات الواردة بالمستندات ، لأجل التهرب من دفع الرسوم ، فقد يقدم المستورد مستنداً مزوراً أو غير صحيح ، وفي كثير من الحالات توجد فاتورتان إحداها حقيقة والأخرى غير حقيقية وهي التي تقدم للجمارك ، بطبيعة الحال ، وحتى يكون الغش ذو فائدة ومربحاً ، تقدم الفاتورة غير الحقيقية (المزيفة) عندما تكون الرسوم المقررة علي الأصناف المستوردة عالية الفئات ، فيتم حذف بعض العناصر المكونة للقيمة أو إدراجها بالفاتورة بصورة غير صحيحة .

ويعتبر خفض القيمة الواردة بالفاتورة أحد صور التلاعب المقصود في القيمة للأغراض الجمركية ، ويكون الدافع من وراء ذلك ، هو دفع رسوم أقل ، أو الحصول علي ربح أكبر عند بيع البضائع ، أو ممارسة نوع من الإغراق في الأسواق ، أو ممارسة نوع من الإحتكار ، أو غير ذلك من الدوافع والأسباب

ومن طرق خفض السعر ما يلي :

** الإقرار أن السعر (سيف) في حين أن السعر الفعلي هو (

فوب) ، والنتيجة خفض السعر بقيمة النولون والتأمين ،

** قيام المشتري بتقديم قرض إلى المورد ، مع خفض قيمة الفاتورة بقيمة هذا القرض ، مع عدم الإقرار عن ذلك سواءً في عقد البيع أو

الفاتورة ،

** قيام المشتري بسداد دين مستحق علي البائع إلى شخص ثالث ، و
خفض قيمة الفاتورة بقيمة هذا الدين ، مع عدم الإقرار عن هذا سواءاً
في عقد البيع أو الفاتورة
** حذف أو إدراج بيانات غير حقيقية عن قيمة المساعدات (assists)
(

** خفض الكميات أو الأوزان للوحدة ، مما يؤدي إلى ناتج إجمالي
منخفض و غير واقعي للرسالة المستوردة ،
** الإقرار بقيمة تكلفة البضائع ، بدلاً من سعر البيع ،
** إستخدام معدلات تحويل غير صحيحة ، في تحويل العملة
** الإقرار بقيم مخفضة عن البضائع المعاد تصديرها أو التالفة ، من
صفقات سابقة ،

كيفية مواجهة التلاعب في القيمة :

يمكن مواجهة عمليات التلاعب في القيمة عن طريق ما يلي :
** جمع المعلومات عن المستندات المقدمة للجمارك ، من المصادر
التجارية ، وذلك بإجراء الإتصالات بقطاع معين للتجارة.
** إجراء التدقيق والتحقق بمقر المستورد أو المصدر ، لأجل
مراجعة أسعار إعادة البيع في سجلاته ومستنداته (قد تكون القيمة
فيها أقل من القيمة المقر عنها ، أو أضعاف القيمة المقر عنها)
** التعاون مع مختلف الجهات المعنية بتجارة السلع ، مثل مصلحة
الضرائب ، حيث يمكن أن تكون المعلومات المقدمة إلى مصلحة
الضرائب مختلفة عن تلك المقدمة للجمارك
** التنسيق والتعاون مع إدارات الجمارك بالخارج ، سواء عن
طريق إتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف ، وكذلك الانضمام إلى
الإتفاقية حول التعاون الإداري المتبادل لمنع المخالفات الجمركية
والمسماة " بإتفاقية نيروبي" والمبرمة بتاريخ 9 يونيو 1977
** تجميع ملفات حالات الغش الجمركي ، وحالات التزوير والتزييف
الفعلي التي تم كشفها ، وإعداد فهارس بها ، وجعلها في متناول رجال
الجمارك بكل وضوح ،

اللجنة الفنية للقيمة الجمركية

قامت هذه اللجنة ، وهي تتبع منظمة الجمارك العالمية ، وتختص بكافة موضوعات القيمة للأغراض الجمركية ، بدراسات حول هذا الموضوع ، موضوع التلاعب في القيمة الجمركية ، بدأتها في عام 1981 حيث كان من بين فقرات جدول الأعمال : -

** موضوع إمكانية قبول السعر الذي يقل عن الأسعار السائدة في السوق للسلع المطابقة ، فقد ورد في الرأي الاستشاري رقم 1/2 الذي أقرته اللجنة الفنية ، أن سعر السلعة ، الأقل من الأسعار السائدة للسلع المطابقة ، لا يمكن رفضه في كل الأحوال ، لأغراض المادة الأولى ، إلا أنها تخضع لأحكام المادة 17 من إتفاقية الجات لقيمة ، والتي تنص علي أنه يحق للجمارك التأكد من صحة ودقة أي بيان أو مستند مقدم للأغراض الجمركية ، ولها الحق في التشكك في هذه المستندات والبيانات

**موضوع معاملة المستندات التي تنطوي على الغش حيث ورد في الرأي الاستشاري رقم 1/10 أن أي مستندات تحتوي علي معلومات مضللة وتنطوي علي غش ، لا ينبغي علي إدارات الجمارك الإعتماد عليها طبقاً للمادة 17 من إتفاقية الجات للقيمة ، وكذلك الفقرة السابعة من البروتوكول ، أما إعتبار أن القيمة الغير صحيحة المقر عنها في هذا المستند باطلة ، فيتوقف علي ما تقرره التشريعات المحلية في هذا الشأن ،

** وقد ورد في الرأي الاستشاري للجنة الفنية أن أي حقوق أخرى لإدارات الجمارك ، لم يرد ذكرها في مواد وأحكام الإتفاقية ، فإنها تعتمد علي التشريعات المحلية للبلد المختص ،

وقد قامت مجموعة الخبراء المشتركة بإجراء دراسة حول الغش في القيمة الجمركية ، بغرض تحديد أفضل الطرق الممكنة التي ينبغي إتباعها لمساعدة الإدارات الجمركية للدول الأعضاء في مراقبة ممارسات التلاعب والغش في القيمة ، وتوصلت هذه المجموعة إلى التوصيات التالية:

* تعزيز التعاون الإداري المتبادل ، خاصة في مجال الغش في القيمة الجمركية ، بين الدول الأعضاء في الإتفاقية

* ضرورة تحديد حالات أيضاحية رئيسية للتلاعب في القيمة ، وعمل نماذج لحالات الغش والتلاعب التي تم كشفها بغرض إعداد دليل شامل للغش في القيمة يحتوي علي تصنيفات أنواع الغش ، وهذا الدليل يمكن أن يخدم الإدارات الجمركية في المستقبل عند الحاجة لتحديد الأنواع المشتركة للغش في القيمة

* عمل بحث عن العناصر الواجب توافرها في التشريعات المحلية الخاصة بالقيمة

* عمل بحث آخر لتعزيز التنظيم لمكافحة الغش في القيمة

الإجراءات الواجب إتخاذها في حالات خفض القيمة

وفقاً للإجراءات المحددة المنصوص عليها في التشريعات المحلية والسياسات والتطبيقات العملية فإن الإجراءات التالية يجب إتخاذها في الحالات التي يثبت فيها وجود خفض في القيمة المقر عنها

في حالة وجود شبهة التهرب

عندما نتأكد من وجود تخفيض في التقييم ، يتم إخطار إدارة التحريات ، ويفضل أن يتم هذا في المرحلة الأولى ، فهذه الحالات قد تشمل وجود مستندات مزورة ، مثل وجود عدة فواتير ، حسابات نولون مزورة ، مبالغ غير حقيقية مقدر بها سعر الوحدة عند عدم وجود شبهة التهرب(أخطاء غير مقصودة)

يجب إتخاذ الإجراءات التالية:

(أ) تصحيح الأخطاء غير المقصودة

(ب) تحديد مقدار الخفض في القيمة

(ج) يطلب من المستورد إعداد جدول يشمل الواردات السابقة من البضائع ، على أن يشمل هذا الجدول الفترة الزمنية التي تحدها التشريعات المحلية للأخذ بهذه الواردات ، ويوضح بالجدول :

مكان الإستيراد تاريخ ورقم شهادة الإفراج
معدل تحويل العملة

فئة الرسوم الواجبة الرسوم التي ضاعت عن كل رسالة بسبب الخفض في القيمة
(د) يتم عمل جدول يشمل المعلومات السابقة ، ولكن وفقاً للمعلومات المتوافرة لدي الجمارك ،
(هـ) يتم فحص العمليات الحسابية الخاصة برسائل الوارد المدونة بسجلات التاجر بعد تقديمه للجدول
(و) يتم التأكد من خضوع الواردات لإجراءات التحري والمكافحة في المستقبل

الإجراءات الواجب إتخاذها في حالة عدم قبول المستندات
إذا وجد شك في أن القيمة المقر عنها غير صحيحة ، ينصح بإتخاذ ما يلي من إجراءات :

(أ) حالات عدم وجود تهرب
إعداد نموذج إقرار القيمة سواءً كان مطلوباً من المستورد تقديمه أم لا ..

يقدم تقرير لإدارة القيمة المختصة للتحقق من الرسالة إذا لم يمكن حل المشكلة بالموقع

(ب) حالات وجود تهرب
إعداد نموذج إقرار القيمة
الاتصال - في أقرب فرصة - بإدارة التحريات التي ستقوم بدراسة الحالة

إذا رأت إدارة التحريات ، عدم الحاجة للدراسة ، تجمع كافة المعلومات الخاصة بالقيمة الحقيقية الصحيحة
تخطر إدارة القيمة المختصة للتحقق من الرسالة ، إذا لم يمكن حل المشكلة بالموقع

إجراءات إعداد نموذج إقرار القيمة للتقرير عن عمليات التحقق الإضافية

إن إعداد تقرير لإدارة القيمة المختصة ، يتضمن طلب إجراء عملية تحقق إضافية ، لا يعتبر آخر الوظائف الخاصة بالرقابة علي

إقرار القيمة ، ومن ثم يجب إعداد نموذج لهذا التقرير لإستخدامه في هذه الأغراض ، يتضمن البيانات التالية :

أسم المستورد رقم البيان الجمركي تاريخه قيمة الرسوم أمانة بيان البضائع

يتم ملاً هذا النموذج بالبيانات السابقة ثم تذكر الأسباب المنطقية التي كانت وراء إعداد هذا التقرير ، مع الإشارة إلى البند المذكور بملخص أنواع الحالات التي تتطلب عملية تحقق إضافية ، أو بالرجوع إلي دليل التقييم ، وبعد ذلك يتم توقيع النموذج ويؤرخ ويختم بخاتم المكتب الجمركي ويرفق بالمستندات الخاصة بالرسالة ، مع التأكد من أن كافة المستندات المطلوبة مرفقة بأوراق الرسالة ، وأخيراً يمكن السير في الإجراءات للإفراج عن الرسالة مع دفع كامل الرسوم المقدره علي أساس القيمة التي قدرتها الجمارك بصفة أمانة لحين الإنتهاء من الدراسة ،

أنواع الحالات التي تتطلب دليل تقييم ، أو إجراء عمليات تحقق إضافية

عند تطبيق الطريقة الثانية من طرق التقييم

عند تطبيق الطريقة الثالثة من طرق التقييم

عند تطبيق الطريقة الرابعة من طرق التقييم

عند تطبيق الطريقة الخامسة من طرق التقييم

عند تطبيق الطريقة السادسة من طرق التقييم

الإقرار عن ، أو الشك في وجود علاقة إرتباط بين البائع

والمشتري طبقاً لأحكام المادة 15 فقرة 4 ، وأن هذه العلاقة قد أثرت

علي السعر

الإقرار عن ، أو الشك في أن هناك قيود أو إعتبارات أو شروط من

قبل البائع تقيد من قدرة المشتري علي التصرف أو إستخدام أو بيع أو

نقل ملكية السلع المستوردة موضوع التقييم

وجود إقرار أو شك في رسوم الترخيص وحقوق الملكية ، ولم تتوافر معلومات موضوعية ودقيقة لأمكانية التصحيح في السعر طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة 1/ج

الإقرار عن أو الشك في إستحقاق جزء من حصيلة إعادة بيع أو إستخدام السلعة موضوع التقييم للمورد ، ولم يتم تحديد قيمة هذا الجزء في العقد أو في الفاتورة أو في أمر الشراء

المساعدات (المواد والخدمات) الموردة بدون قيمة أو بقيمة مخفضة إلى المورد ، بغرض إنتاج البضائع موضوع التقييم ، مع عدم وجود أي قيمة موضحة عنها طبقاً لبيانات كمية موضوعية محددة

الإقرار عن أو الشك في وجود عمولات مدفوعة بمعرفة البائع ، ولم ترد معلومات محددة عن قيمتها

الإقرار عن أو الشك في أن المستورد قدم للمورد قوالب أو عدد يدوية بدون قيمة أو بقيمة مخفضة ، وإستخدمت في إنتاج السلع المستوردة

الإقرار عن وجود إستقطاعات تم إجراؤها علي سعر الفاتورة ، ولم يتم تحديد قيمة هذه الإستقطاعات

السعر المقر عنه منخفض بصورة غير منطقية

الرسائل المهربة التي تتطلب إجراءات جنائية للتعامل معها

(11) د أسباب تجارية

المأخذ بها أن تكون بدراسة مستفيضة لأن أساس المقارنة يمكن أن يكون صالحاً للإستخدام فقط حينما يكون حجم النمو في السوقين (سوق بلد التصدير وسوق البلد الثالث) واحداً ، وحيثما كان في بلد الإستيراد أو السوق العالمي يسمح فقط بإجراء هذه المقارنة

الخلاصة : إذا أتضح تأثر السعر بهذه العلاقة ، فلا يمكن قبول تطبيق قيمة الصفقة لأغراض المادة الأولى من إتفاقية الجات ، وبالتالي إستخدام إحدى الطرق البديلة

الملاحق
الملحق رقم (1)

خاص بالفقرة السابعة من علاقة الارتباط
المثال الأول :
يتم إرساله إلى المستورد المرتبط بالبريد المسجل ويحدد فيه البيانات
التالية
أسم الموظف
الوظيفة
أسم الشركة والعنوان رقم الملف الخاص بالمستورد
التاريخ

عزيزي
تقوم الجمارك في الوقت الحالي بمراجعة القيمة بغرض حساب
الرسوم الواجبة على السلع المستوردة بمعرفتكم من (بلد
التصدير) ، بميناء ... (يحدد أسم الميناء) ، برقم الشهادة الجمركية
.....بتاريخ

ولم تنتهي المراجعة بعد ، وحيث أنه قد تم تقييم الرسالة بصورة غير
سليمة من وجهة النظر الجمركية ، وعليه يمكن أن يطلب منكم لاحقاً
تعديل هذه الشهادة ، وأيضاً أى شهادات أخرى تختص برسائل لسلع
مطابقة أو مماثلة ...

ونشركم مقدماً على قيامكم بتقديم المعلومات الإضافية الآتية للتأكد
من أن العلاقة بينكم وبين البائع لم تؤثر على السعر الموضح
بمعرفتكم :

*صورة الفاتورة التجارية التي تشمل الرسالة المذكورة بعاليه

*شرح مختصر لطبيعة العلاقة بين شركتكم وبين البائع
*أى معلومات من شأنها إيضاح عدم تأثر السعر الخاص بالبضائع
المستوردة من المورد الوسيط
*أى معلومات توضح إحتياجات إجراء فحص للقيمة
ونقدر لكم تعاونكم ، وفى إنتظار ردكم والذي سوف يساعد على
إجراء الإدارة الجمركية لعملية المراجعة
وإذا رأيتم أن المعلومات التي تم تقديمها للجمارك يجب عدم الإفشاء
بها مطلقاً ، رجاء إيضاح ذلك بوضع علامة (سري) على المستندات
المقدمة من طرفكم

المخلص

الاسم :

الوظيفة :

الإدارة :

التوقيع

المثال الثاني

يتم إرساله إلى المستورد المرتبط بالبريد المسجل

حضرة الأستاذ

توضح مستندات الإستيراد الخاصة بكم ، أن السادة (أسم المشتري
.... وعنوانه .. أو المشترون) المشترون لصنف (يوضح
موجز عن البضاعة المستوردة) مشمول الشهادة الجمركية رقم
... والسادة (أسم البائع .. وعنوانه ... أو الباعين) الباعون لهذه
البضائع ، قد أرتبط كل منهم في توقيت إتمام عملية البيع بعلاقة

إرتباط ، ولذا فإن الجمارك ترى أن سعر هذه البضاعة قد تأثر بهذه العلاقة

رجاء ملاحظة على وجه الخصوص ما يلي :

أن البيانات الواردة في إقراركم توضح أن العلاقة بين كل من البائع والمشتري المذكورين بعاليه قد أثرت على سعر بيع البضائع المذكورة بعاليه من حيث (يحدد شكل وطبيعة التأثير المحتمل على السعر)

هذا الإعتقاد أمكن التوصل إليه من خلال (يحدد المصدر الفعلي للمستندات والأدلة ، مثل فاتورة البائع أو قوائم الأسعار العالمية ...إلخ)

وبناءً على ما تقدم ، نخطركم أنه لا يمكن تطبيق طريقة قيم الصفقة لتحديد القيمة للأغراض الجمركية فيما يتعلق بهذه البضائع ولذا نطلب من سيادتكم تقديم أى معلومات أخرى لديكم خلال فترة (تحدد بدقة) من تاريخ هذا الخطاب ، مما ترونه ذو فائدة في تدعيم موقفكم فيما يتعلق بالموقف والحالات المذكورة ..

المخلص

أسم الموظف

الإدارة

تاريخه

الملحق الثاني

لشرح الفقرة رقم 11 ، 12 من علاقة الإرتباط

أمثلة

قام البائع بالبيع لمشتريين غير مرتبطين من بلد الإستيراد في نفس ظروف البيع لمشتريين مرتبطين . والمستورد لديه أدلة (فاتورة بيع أو عقد بيع) تدل على أن أسعار البائع للمشتريين غير المرتبطين هي نفسها الأسعار التي دفعها المستورد . وأن المستورد غير المرتبط يشملته نفس المستوي التجاري الذي يشملته المستورد المرتبط ، وأنهم اشتروا نفس الكميات تقريباً وبنفس الشروط التي حصل عليها المشتري المرتبط

قام البائع بالبيع إلى مشتريين غير مرتبطين من بلد الإستيراد في ظروف مغايرة لتلك التي باع بها إلى المشتري المرتبط ، و الفرق السعر بينهم يمكن تبريره بسبب إختلاف ظروف كل من المشتري المرتبط والغير مرتبط ، فقد يكون المشتري المرتبط موزع بينما الآخر تاجر جملة ، ويشترى بكمية أقل من الأول ، وبالتالي فرق السعر يرجع إلى فرق المستوي التجاري بينهم وإختلاف الكميات ، وفي هذا المثال ، يمكن للمستورد أن يقدم دليل لإثبات هذا ، حيث أن هذا الفرق في السعر يمكن حسابه بمعرفة الوفورات المحققة في تكاليف الشحن - الإنتاج والبيع والتكاليف العامة - ويمكن الحصول على هذا الدليل من البائع

الملحق الثالث

لشرح الفقرة 13 من علاقة الإرتباط

(أ) المشتري المرتبط في بلد الإستيراد يعمل كمركز مستقل له الحرية في شراء البضائع المستوردة .. أو البضائع البديلة التي يمكن أن تكون بدائل للبضائع المستوردة من الموردين غير المرتبطين ، وحيث يكون السعر هو المصدر الرئيسي في تحديد مصدر التوريد ، وحيث أن المشتري غير مرتبط ، فإنه يحصل على مصدر التوريد الذي يوفر له أفضل الشروط بأقل الأسعار وأعلى جودة بالإضافة إلى الشروط الأخرى العامة للبيع من خلال العروض التي يحصل عليها من كثير من الموردين ، إلا أن هذا المشتري غير المرتبط لا يقوم في كل حالة شراء بطلب عروضه ودراسة كل حالة ، ولكنه من واقع

التعامل التجاري ، فإنه يحدد المصدر المناسب ، دون الدخول في طلبات عروضه تنافسية مع إجراء عملية مراجعة للأسعار علي فترات معينة

(ب) في حالة أن البائع يبيع فقط لمشتري مرتبط
(ج) قد تكون هناك بضائع معينة له أسعار معلنة ومعروفة للجميع ، مثل النحاس ، الرصاص ، الزنك ، السكر إلخ
ويمكن للمستورد أن يثبت أن هذه الأسعار معلنة في الصحف والمجلات المالية أو النشرات التجارية ، وأن هذه الأسعار العالمية يلتزم بها البائع ويدفعها المستورد مثله مثل أى شخص آخر ، و لا فرق بين المرتبط وغير مرتبط هنا

(د) حالة البائع الذي يبيع لمشتريين غير مرتبطين في دول غير بلد الإستيراد ، وكذا في بلد التصدير (السوق المحلي) للبائع بنفس الأسعار وبنفس الظروف والشروط التي يطبقها المستورد المرتبط في بلد الاستيراد ، وبالتالي لا بد من تقديم كافة التفاصيل التي تؤكد أن المبيعات التي تمت للمشتري المرتبط والمشتري غير المرتبط ، متماثلة من كل النواحي والظروف ،

وفي حالة إستخدام هذه الطريقة لا بد أن يكون حجم النمو في سوق بلد التصدير أو البلد الثالث أو بلد الاستيراد واحد ، وأن الدول التي يتم البيع إليها يكون لديها نظام سوق حرة ، ولا يسمح التعامل التجاري الحر بوجود إحتكار يمارسه شخص واحد
التحقق من عمولة الشراء

(1) إن العمولات ومقابل السمسة التي يدفعها المشتري ، والخاصة بمشترياته من البضائع موضوع التقييم يجب أن تشكل جزءاً من القيمة ، ولكن الإستثناء الوحيد من هذه العمولات ، هو ذلك المبلغ الذي يدفعه المشتري لوكيله أو مندوبه كمقابل لخدمة الإنابة عنه في عملية الشراء للبضائع (عمولة الشراء)

كما أنه إذا قام المستورد نفسه بالسفر إلى الخارج لإتمام عملية الشراء ، فإن مصاريف السفر والإقامة تعتبر من تكاليف الشراء ولا تضاف إلى السعر المدفوع للبضاعة

أيضاً لا تضاف تكاليف تعيين مندوبين بالخارج من موظفيه للقيام نيابة عنه بوظيفة الشراء هذه ، ووكلاء الشراء من الأشخاص الذين يتصرفون لحساب المشتري ويقدمون خدماتهم فيما يتعلق بإختيار نوعيات السلع المرغوبة والنقل والتسليم ، ، وأى عمليات أخرى مشابهة ، وفي بعض الأحيان تنشأ مراكز متخصصة للشراء ، وتحصل على عمولة مقابل خدماتها ، وبعض الوكلاء يقومون بدور وكيل البيع ووكيل الشراء .

وبالتالي فإن العمولات التي يحصلون عليها خارج إقليم البلد المستورد ، هي التي تضاف للقيمة ، أما العمولة التي يحصلون عليها داخل إقليم البلد المستورد لا تضاف للقيمة

إن الكيفية التي تعامل بها العمولات لأغراض التقييم تعتمد على الطبيعة الخاصة لهذه الخدمات التي يؤديها الوسطاء ..

وتوضح المادة الثامنة من إتفاقية الجات للقيمة ، أنه طالما كانت طبيعة الخدمات التي يقدمها الوسطاء لا تظهرها المستندات التجارية عادة ، فإن إدارة الجمارك المحلية سوف تكون في حاجة إلى معايير ضرورية ومنطقية للتأكد من التطبيق الصحيح لشروط الإتفاقية

في بعض الصفقات يقوم الوكيل بتحرير العقود ، ثم يرسل الفواتير إلى المستورد موضحاً بها أسعار البضائع ، وكذلك عمولة كل منهم بصورة مستقلة ، علي أن قيامه بإرسال الفواتير لا يجعل منه بائعاً للبضائع ، ولا يجعل من عمولة جزء من القيمة ، وطالما تم تمييز العمولة عن السعر المدفوع ، فلا بد من فصلها عن قيمة الصفقة،

إجراءات التحقق من عمولة الشراء

لا بد من التأكد من أن الوكيل قد وضع قيمة منفصلة لخدمات الشراء ... أي قيمة محددة بصورة مستقلة عن السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم ، وإذا اشتملت الفاتورة على

عمولة الوكيل لا بد من تحديد ما إذا كان الوكيل مندوب بيع أو مندوب شراء

يمكن التأكد من ذلك عن طريق تجميع كافة التفاصيل الخاصة بالمهام التي قام بها الوكيل وصورة عقد الوكالة و / أو المستندات المؤيدة الأخرى مثل أوامر الشراء ، التلكسات ، خطابات الإعتمادات ، المراسلات إلخ والخاصة بأنشطة وعمولة البيع

إن الكيفية التي تتم بها معالجة العمولات ومقابل السمسرة لأغراض التقييم الجمركي ، تعتمد على الطبيعة الفعلية لهذه الخدمات التي يقوم بها الوسيط ، فإذا ما قام الوسيط بأداء العمل لحسابه الخاص أو / و كان له غرض خاص بالبضائع ، هنا لا يمكن إعتبره وكيل شراء في بعض الأحيان لا توضح المستندات أو العقود نوع النشاط الذي يقوم به الوكيل ، في مثل هذه الحالات يكون من الضروري تحديد كل الحقائق العملية التي تحيط بهذه الحالة

إذا كان الوكيل علي علاقة بالبائع أو علي علاقة بشخص يرتبط بالبائع، فبالإضافة لوجود عقد الوكالة .. يحق للجمارك هنا دراسة الظروف المحيطة ، حتي يمكن تحديد ما إذا كان الوكيل يقوم بنشاطه كمندوب للمشتري ، وأيضاً ما إذا كان يعمل لحسابه الخاص ..

بيوت التصدير ، أو ما يسمى بالوكيل المستقل الذي يقوم بأنشطة تصديرية مماثلة ، ولكن يختلف عن تلك الأنشطة التي يقوم بها مندوب الشراء ، والذي يكون بمثابة الوكيل الوحيد للبضاعة ، ويتحكم في الصفقات أو في السعر الذي يدفعه المستورد ، هذا الوكيل لا يعتبر وكيل شراء ، والعمولة التي يحصل عليها تضاف الي القيمة كوكيل مبيعات

تجمع كافة التفاصيل المتعلقة بالمبلغ المحدد كعمولة ، والطريقة التي أحتسب بها هذا المبلغ ، وإذا قام مندوب الشراء بتحرير الفواتير إلى المستورد ، فإن فواتير المورد يجب تقديمها إلى الجمارك لتحديد السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم ، وكذلك المبلغ المقدر كعمولة شراء ..

يجب التأكد من أن المبالغ المدفوعة كعمولة شراء توافق الخدمات المقدمة من الوكيل ، حيث أن مندوب الشراء قد يقوم ببعض الخدمات الأخرى التي لا تدخل في إطار وظيفة مندوب الشراء ، ومثل هذه الخدمات الإضافية يمكن أن تؤثر على المبالغ التي يدفعها له المشتري إذا أتضح أن مبلغ العمولة لا يتمشى مع النسبة السائدة في الواقع التجاري، يجب دراسة ظروف عملية البيع ، حيث توجد حالات تقوم فيها بعض الشركات بالشراء من مكاتبها الفرعية الموجودة في بلد الإستيراد ، وتقوم بدفع عمولات شراء لهذه المكاتب الفرعية ، ومن المحتمل أن يكون قد تم دفع هذه العمولات فقط لغرض خفض القيمة

التحقق من الإجراءات المالية
عندما يرتبط المشتري باتفاق مالي يتعلق بشراء البضائع موضوع التقييم مع البائع أو أي شخص طبيعي أو قانوني ، فإن الفوائد المحصلة عن مثل هذا الإتفاق المالي لا تمثل جزء من القيمة للأغراض الجمركية بشرط :

إمكان تمييز هذه المدفوعات عن السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم
أن الإتفاقات المالية قد تمت صياغتها كتابةً
أن يستطيع المستورد - بناء على طلب الجمارك - إثبات : -

* أن هذه البضائع قد بيعت فعلاً بالسعر الموضح على أنه السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة
* أن معدل الفائدة الموضح لا يتعدى المعدل السائد للفائدة في مثل هذه الصفقات في الوقت ومن البلد الذي قدم فيه التمويل

أي إستبعاد للمبالغ الموضحة كفائدة ، يمكن أخذها في الاعتبار متى توافرت الشروط المعيارية السابقة ، وقبلتها الجمارك

إذا قدم المستورد قرصاً للبائع لتمكينه من شراء التسهيلات والأدوات اللازمة لتصنيع السلع المستوردة ، فهذا القرض لا يعتبر داخلياً في الخدمات بالمعنى المقصود بالمادة 1/8 ب من إتفاقية الجات للقيمة

ملاحظة : تم إرسال استفسار إلى منظمة الجمارك العالمية لتوضيح مدى إمكانية إضافتها الي السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم تطبيقاً للملاحظات التفسيرية للمادة الأولى وليس للمادة الثامنة

فيما يتعلق بهذا ، فإن التكاليف المتعلقة بتمويل عملية البيع ، لا بد من التفرقة بينها وبين السعر المدفوع فعلاً أو القابل للدفع ، والذي يشمل عامة التكاليف الخاصة بإنتاج البضائع ، المصاريف العامة ، تكاليف النقل ، العمولات المتعلقة بالبيع والأرباح إجراءات التحقق الخاصة فقط بمصاريف الفائدة من المدفوعات المختلفة

يطلب المستند الذي يوضح الإتفاق المالي بين البائع والمشتري ، والإتفاق المالي الذي يخص دفع الفائدة يكون في عقد البيع ، بالفقرة الخاصة " بالشروط والإشتراطات " مثل شرط الدفع خلال فترة 180 يوم مثلاً بفائدة 5 % علي حساب المشتري

وحيثما لا يوجد مثل هذا المستند ، يتم إخطار المستورد بأن تكاليف الفائدة سوف تشملها القيمة الجمركية

وحيثما يتضح عدم منطقية مبلغ الفائدة ، يجب الوصول الي المعلومات التوضيحية عن كيفية حساب مصاريف الفائدة ، أو التأكد أن سعر السلع المطابقة أو المماثلة المباعة بدون ترتيبات مالية تقريباً تساوي السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم

الإجراء الواجب إتخاذه في حالات خفض القيمة أو التلاعب في القيمة تدعو الإتفاقية الي الأخذ بالقيمة المدفوعة فعلاً أو المستحقة عن البضائع المستوردة موضوع التقييم ، كما جاء في المادة الأولى ، وكذلك تعريف بروكسل للقيمة (ملاحظة رقم 5) تدعو أيضاً الي

إستخدام القيمة المدفوعة فعلاً أو المستحقة عن البضائع المستوردة موضوع التقييم ، ولكن في الفقرة الأخيرة كثرت الإشارة الي " القيمة المدرجة بالفاتورة " إذا كانت القيمة المذكورة بالفاتورة تمثل القيمة المدفوعة فعلاً ، وما دامت تستوفي شروط القيمة ، أما إذا كانت القيمة المدرجة بالفاتورة غير صحيحة أو خضعت للزيادة أو النقص أو تحتوي علي تفاصيل مضللة أو غير حقيقية ، فإنها يجب أن ترفض ولا يكون لها تأثير علي تحديد القيمة للأغراض الجمركية .

كما أن الأحكام الواردة بالمادة 17 من الإتفاقية والفقرة 7 من البروتوكول تمنح صلاحيات لازمة لمواجهة التلاعب والغش في القيمة و/ أو المستندات ، ولا يوجد ما يقيد من قدرة الجمارك علي التشكك في أي مستند أو وثيقة أو بيانات مقدمة لأغراض التقييم وتحديد القيمة للأغراض الجمركية

أولاً : تعريف التلاعب بالقيمة

لابد أن نفرق بين الغش الجمركي والتهريب

فالغش الجمركي هو العمل الذي يقوم به شخص معين لخداع الجمارك بغرض التهرب من دفع الرسوم والضرائب المقررة على البضائع المستوردة أو المصدرة ، جزئياً أو كلياً ، بغرض التخلص من أو التهرب من القيود أو الحظر المفروض من قبل السلطات الجمركية ، لتحقيق فائدة معينة من وراء ارتكاب هذه المخالفة الجمركية .

أما التهريب فهو مخالفة جمركية تتضمن نقل البضائع عبر الحدود بطريقة غير قانونية و سرية بغرض التهرب من الرقابة الجمركية ومن سداد الرسوم والضرائب الجمركية المقررة على البضائع المستوردة أو المصدرة.

أما الغش المتعلق بالقيمة الجمركية فيمكن تعريفه بأنه الغش أو التلاعب في القيمة المقر عنها عن البضائع المستوردة أو المصدرة ، والإقرار عنها بقيمة تخالف الواقع تماماً ،

ثانياً : أنواع التلاعب في القيمة : -

أخطاء كتابية غير مقصودة

يجب التمييز بين الأخطاء الكتابية والتلاعب نفسه ، فإن وجود خطأ واضح وعدم وجود نية التهرب من دفع المقدار الصحيح للرسوم ، يخرج من حالة الغش ، ومن أمثلة الأخطاء الكتابية :
** أخطاء في تحويل المبالغ المذكورة بالفاتورة إلى العملة المحلية لبلد الإستيراد :

50 دولار (قيمة الفاتورة) $\times 3,4$ جنيه (معدل التحويل = 70 جنيه) بدلاً من 170 جنيه)
** أخطاء في النسخ ، والتي لم تلاحظ علي رغم كونها واضحة مثل :

50 قطعة بسعر 20 جنيه للقطعة = 100 جنيه (بدلاً من 1000 جنيه)

في مثل هذه الحالات ، وبناءً علي أنظمة البلد المستورد ، يمكن تصحيح الأخطاء بإعتبارها شيئاً متوقعاً ، مع فرض الغرامة المقررة بالتشريعات المحلية على مثل هذه الحالات ، دون إعتبارها من عمليات الغش الجمركي التي تستوجب عقوبات أكبر من مجرد الغرامات التي تقررها التشريعات المحلية .
التلاعب المقصود

في مثل هذه الحالات يكون التلاعب مبنياً علي تغيير البيانات الواردة بالمستندات ، لأجل التهرب من دفع الرسوم ، فقد يقدم المستورد مستنداً مزوراً أو غير صحيح ، وفي كثير من الحالات توجد فاتورتان إحدهما حقيقة والأخرى غير حقيقية وهي التي تقدم للجمارك ، بطبيعة الحال ، وحتى يكون الغش ذو فائدة ومربحاً ، تقدم الفاتورة غير الحقيقية (المزيفة) عندما تكون الرسوم المقررة علي الأصناف المستوردة عالية الفئات ، فيتم حذف بعض العناصر المكونة للقيمة أو إدراجها بالفاتورة بصورة غير صحيحة .

ويعتبر خفض القيمة الواردة بالفاتورة أحد صور التلاعب المقصود في القيمة للأغراض الجمركية ، ويكون الدافع من وراء ذلك ، هو دفع رسوم أقل ، أو الحصول علي ربح أكبر عند بيع

البضائع ، أو ممارسة نوع من الإغراق في الأسواق ، أو ممارسة نوع من الإحتكار ، أو غير ذلك من الدوافع والأسباب ومن طرق خفض السعر ما يلي :

** الإقرار أن السعر (سيف) في حين أن السعر الفعلي هو (فوب) ، والنتيجة خفض السعر بقيمة النولون والتأمين ،

** قيام المشتري بتقديم قرض إلى المورد ، مع خفض قيمة الفاتورة بقيمة هذا القرض ، مع عدم الإقرار عن ذلك سواءً في عقد البيع أو الفاتورة ،

** قيام المشتري بسداد دين مستحق علي البائع إلى شخص ثالث ، و خفض قيمة الفاتورة بقيمة هذا الدين ، مع عدم الإقرار عن هذا سواءً في عقد البيع أو الفاتورة

** حذف أو إدراج بيانات غير حقيقية عن قيمة المساعدات (assists)

** خفض الكميات أو الأوزان للوحدة ، مما يؤدي إلى ناتج إجمالي منخفض و غير واقعي للرسالة المستوردة ،

** الإقرار بقيمة تكلفة البضائع ، بدلاً من سعر البيع ،

** إستخدام معدلات تحويل غير صحيحة ، في تحويل العملة

** الإقرار بقيم مخفضة عن البضائع المعاد تصديرها أو التالفة ، من صفقات سابقة ،

كيفية مواجهة التلاعب في القيمة :

يمكن مواجهة عمليات التلاعب في القيمة عن طريق ما يلي :

** جمع المعلومات عن المستندات المقدمة للجمارك ، من المصادر التجارية ، وذلك بإجراء الإتصالات بقطاع معين للتجارة.

** إجراء التدقيق والتحقق بمقر المستورد أو المصدر ، لأجل مراجعة أسعار إعادة البيع في سجلاته ومستنداته (قد تكون القيمة فيها أقل من القيمة المقر عنها ، أو أضعاف القيمة المقر عنها)

** التعاون مع مختلف الجهات المعنية بتجارة السلع ، مثل مصلحة الضرائب ، حيث يمكن أن تكون المعلومات المقدمة إلى مصلحة الضرائب مختلفة عن تلك المقدمة للجمارك

** التنسيق والتعاون مع إدارات الجمارك بالخارج ، سواء عن طريق إتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف ، وكذلك الانضمام إلى الإتفاقية حول التعاون الإداري المتبادل لمنع المخالفات الجمركية والمسماة " بإتفاقية نيروبي " والمبرمة بتاريخ 9 يونيو 1977

** تجميع ملفات حالات الغش الجمركي ، وحالات التزوير والتزييف الفعلي التي تم كشفها ، وإعداد فهارس بها ، وجعلها في متناول رجال الجمارك بكل وضوح ،

اللجنة الفنية للقيمة الجمركية

قامت هذه اللجنة ، وهي تتبع منظمة الجمارك العالمية ، وتختص بكافة موضوعات القيمة للأغراض الجمركية ، بدراسات حول هذا الموضوع ، موضوع التلاعب في القيمة الجمركية ، بدأتها في عام 1981 حيث كان من بين فقرات جدول الأعمال : -

** موضوع إمكانية قبول السعر الذي يقل عن الأسعار السائدة في السوق للسلع المطابقة ، فقد ورد في الرأي الاستشاري رقم 1/2 الذي أقرته اللجنة الفنية ، أن سعر السلعة ، الأقل من الأسعار السائدة للسلع المطابقة ، لا يمكن رفضه في كل الأحوال ، لأغراض المادة الأولى ، إلا أنها تخضع لأحكام المادة 17 من إتفاقية الجات لقيمة ، والتي تنص علي أنه يحق للجمارك التأكد من صحة ودقة أي بيان أو مستند مقدم للأغراض الجمركية ، ولها الحق في التشكك في هذه المستندات والبيانات

**موضوع معاملة المستندات التي تنطوي على الغش حيث ورد في الرأي الاستشاري رقم 1/10 أن أي مستندات تحتوي علي معلومات مضللة وتنطوي علي غش ، لا ينبغي علي إدارات الجمارك الإعتماد عليها طبقاً للمادة 17 من إتفاقية الجات للقيمة ، وكذلك الفقرة السابعة من البروتوكول ، أما إعتبار أن القيمة الغير صحيحة المقر عنها في هذا المستند باطلة ، فيتوقف علي ما تقرره التشريعات المحلية في هذا الشأن ،

** وقد ورد في الرأي الاستشاري للجنة الفنية أن أي حقوق أخرى لإدارات الجمارك ، لم يرد ذكرها في مواد وأحكام الإتفاقية ، فإنها تعتمد علي التشريعات المحلية للبلد المختص ،

وقد قامت مجموعة الخبراء المشتركة بإجراء دراسة حول الغش في القيمة الجمركية ، بغرض تحديد أفضل الطرق الممكنة التي ينبغي إتباعها لمساعدة الإدارات الجمركية للدول الأعضاء في مراقبة ممارسات التلاعب والغش في القيمة ، وتوصلت هذه المجموعة إلى التوصيات التالية:

* تعزيز التعاون الإداري المتبادل ، خاصة في مجال الغش في القيمة الجمركية ، بين الدول الأعضاء في الإتفاقية

* ضرورة تحديد حالات أيضاحية رئيسية للتلاعب في القيمة ، وعمل نماذج لحالات الغش والتلاعب التي تم كشفها بغرض إعداد دليل شامل للغش في القيمة يحتوي علي تصنيفات أنواع الغش ، وهذا الدليل يمكن أن يخدم الإدارات الجمركية في المستقبل عند الحاجة لتحديد الأنواع المشتركة للغش في القيمة

* عمل بحث عن العناصر الواجب توافرها في التشريعات المحلية الخاصة بالقيمة

* عمل بحث آخر لتعزيز التنظيم لمكافحة الغش في القيمة

الإجراءات الواجب إتخاذها في حالات خفض القيمة

وفقاً للإجراءات المحددة المنصوص عليها في التشريعات المحلية والسياسات والتطبيقات العملية فإن الإجراءات التالية يجب إتخاذها في الحالات التي يثبت فيها وجود خفض في القيمة المقر عنها في حالة وجود شبهة التهرب

عندما نتأكد من وجود تخفيض في التقييم ، يتم إخطار إدارة التحريات ، ويفضل أن يتم هذا في المرحلة الأولى ، فهذه الحالات قد تشمل وجود مستندات مزورة ، مثل وجود عدة فواتير ، حسابات نولون مزورة ، مبالغ غير حقيقية مقدر بها سعر الوحدة عند عدم وجود شبهة التهرب(أخطاء غير مقصودة)

يجب إتخاذ الإجراءات التالية:

(أ) تصحيح الأخطاء غير المقصودة

(ب) تحديد مقدار الخفض في القيمة

(ج) يطلب من المستورد إعداد جدول يشمل الواردات السابقة من البضائع ، على أن يشمل هذا الجدول الفترة الزمنية التي تحددها التشريعات المحلية للأخذ بهذه الواردات ، ويوضح بالجدول :

مكان الإستيراد تاريخ ورقم شهادة الإفراج

معدل تحويل العملة

فئة الرسوم الواجبة الرسوم التي ضاعت عن كل رسالة بسبب الخفض في القيمة

(د) يتم عمل جدول يشمل المعلومات السابقة ، ولكن وفقاً للمعلومات المتوافرة لدي الجمارك ،

(هـ) يتم فحص العمليات الحسابية الخاصة برسائل الوارد المدونة بسجلات التاجر بعد تقديمه للجدول

(و) يتم التأكد من خضوع الواردات لإجراءات التحري والمكافحة في المستقبل

الإجراءات الواجب إتخاذها في حالة عدم قبول المستندات

إذا وجد شك في أن القيمة المقر عنها غير صحيحة ، ينصح بإتخاذ ما يلي من إجراءات :

(أ) حالات عدم وجود تهرب

إعداد نموذج إقرار القيمة سواءً كان مطلوباً من المستورد تقديمه أم لا ..

يقدم تقرير لإدارة القيمة المختصة للتحقق من الرسالة إذا لم يمكن حل المشكلة بالموقع

(ب) حالات وجود تهرب

إعداد نموذج إقرار القيمة

الاتصال - في أقرب فرصة - بإدارة التحريات التي ستقوم بدراسة الحالة

إذا رأَت إدارة التحريات ، عدم الحاجة للدراسة ، تجمع كافة المعلومات الخاصة بالقيمة الحقيقية الصحيحة
تخطر إدارة القيمة المختصة للتحقق من الرسالة ، إذا لم يمكن حل المشكلة بالموقع
إجراءات إعداد نموذج إقرار القيمة للتقرير عن عمليات التحقق الإضافية

إن إعداد تقرير لإدارة القيمة المختصة ، يتضمن طلب إجراء عملية تحقق إضافية ، لا يعتبر آخر الوظائف الخاصة بالرقابة علي إقرار القيمة ، ومن ثم يجب إعداد نموذج لهذا التقرير لإستخدامه في هذه الأغراض ، يتضمن البيانات التالية :
أسم المستورد رقم البيان الجمركي تاريخه
قيمة الرسوم أمانة

بيان البضائع

يتم ملاً هذا النموذج بالبيانات السابقة ثم تذكر الأسباب المنطقية التي كانت وراء إعداد هذا التقرير ، مع الإشارة إلى البند المذكور بملخص أنواع الحالات التي تتطلب عملية تحقق إضافية ، أو بالرجوع إلي دليل التقييم ، وبعد ذلك يتم توقيع النموذج ويؤرخ ويختم بخاتم المكتب الجمركي ويرفق بالمستندات الخاصة بالرسالة ، مع التأكد من أن كافة المستندات المطلوبة مرفقة بأوراق الرسالة ، وأخيراً يمكن السير في الإجراءات للإفراج عن الرسالة مع دفع كامل الرسوم المقدره علي أساس القيمة التي قدرتها الجمارك بصفة أمانة لحين الإنتهاء من الدراسة ،

أنواع الحالات التي تتطلب دليل تقييم ، أو إجراء عمليات تحقق إضافية

عند تطبيق الطريقة الثانية من طرق التقييم

عند تطبيق الطريقة الثالثة من طرق التقييم

عند تطبيق الطريقة الرابعة من طرق التقييم

عند تطبيق الطريقة الخامسة من طرق التقييم

عند تطبيق الطريقة السادسة من طرق التقييم الإقرار عن ، أو الشك في وجود علاقة إرتباط بين البائع والمشتري طبقاً لأحكام المادة 15 فقرة 4 ، وأن هذه العلاقة قد أثرت علي السعر

الإقرار عن ، أو الشك في أن هناك قيود أو إعتبرات أو شروط من قبل البائع تقيد من قدرة المشتري علي التصرف أو إستخدام أو بيع أو نقل ملكية السلع المستوردة موضوع التقييم وجود إقرار أو شك في رسوم الترخيص وحقوق الملكية ، ولم تتوافر معلومات موضوعية ودقيقة لأمكانية التصحيح في السعر طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة 1/ج

الإقرار عن أو الشك في إستحقاق جزء من حسيلة إعادة بيع أو إستخدام السلعة موضوع التقييم للمورد ، ولم يتم تحديد قيمة هذا الجزء في العقد أو في الفاتورة أو في أمر الشراء المساعدات (المواد والخدمات) الموردة بدون قيمة أو بقيمة مخفضة إلى المورد ، بغرض إنتاج البضائع موضوع التقييم ، مع عدم وجود أي قيمة موضحة عنها طبقاً لبيانات كمية موضوعية محددة الإقرار عن أو الشك في وجود عمولات مدفوعة بمعرفة البائع ، ولم ترد معلومات محددة عن قيمتها

الإقرار عن أو الشك في أن المستورد قدم للمورد قوالب أو عدد يدوية بدون قيمة أو بقيمة مخفضة ، وإستخدمت في إنتاج السلع المستوردة

الإقرار عن وجود إستقطاعات تم إجراؤها علي سعر الفاتورة ، ولم يتم تحديد قيمة هذه الإستقطاعات

السعر المقر عنه منخفض بصورة غير منطقية الرسائل المهربة التي تتطلب إجراءات جنائية للتعامل معها

الباب الرابع
طرق التقييم البديلة

الفصل الأول : طريقة التقييم الثانية والثالثة

(السلم المطابقة والسلم المماثلة)

الفصل الثاني : طريقة التقييم الرابعة

(الطريقة الإستدلالية)

الفصل الثالث : طريقة التقييم الخامسة

(الطريقة الحسابية)

الفصل الرابع : طريقة التقييم السادسة

(الطريقة المرنة)

الطريقة الثانية
طريقة السلع المطابقة
IDENTICAL GOODS METHOD

تنص المادة الثانية ، حسب النص الذي صيغت به الإتفاقية باللغة الإنجليزية والنص باللغة العربية الذي نشرته الجريدة الرسمية العدد رقم (24) الصادر في 15 يونيو سنة 1995 ، والتي تختص أحكامها بطريقة التقييم الثانية ، علي :

ARTICLE 2

- 1 - (A) IF THE CUSTOMS VALUE OF THE IMPORTED GOODS CANNOT BE DETERMINED UNDER THE PROVISIONS OF ARTICLE 1 , THE CUSTOMS VALUE SHALL BE THE TRANSACTION VALUE OF IDENTICAL GOODS SOLD FOR EXPORT TO THE SAME COUNTRY OF IMPORTATION AND EXPORTED AT THE SAME TIME AS THE GOODS BEING VALUED.
- 2 IN APPLYING THIS ARTICLE , THE TRANSACTION VALUE OF IDENTICAL GOODS IN A SALE AT THE SAME COMMERCIAL LEVEL AND IN SUBSTANTIALLY THE SAME QUANTITY AS THE GOODS BEING VALUED SHALL BE USED TO DETERMINE THE CUSTOMS VALUE . WHERE NO SUCH SALE IS FOUND , THE TRANSACTION VALUE OF IDENTICAL GOODS SOLD AT A DIFFERENT COMMERCIAL LEVEL AND / OR IN DIFFERENT QUANTITIES , ADJUSTED TO TAKE ACCOUNT OF DIFFERENCES ATTRIBUTABLE TO COMMERCIAL LEVEL AND / OR TO QUANTITY , SHALL BE USED , PROVIDED THAT ADJUSTMENTS CAN BE MADE ON THE BASIS OF DEMONSTRATED EVIDENCE WHICH CLEARLY ESTABLISHES THE REASONABLENESS AND ACCURACY OF THE ADJUSTMENT , WHETHER THE ADJUSTMENT LEADS TO AN INCREASE OR A DECREASE IN THE VALUE .

- 3 WHERE THE COSTS AND CHARGES REFERRED TO IN PARAGRAPH 2 OF ARTICLE 8 ARE INCLUDED IN THE TRANSACTION VALUE , AN ADJUSTMENT SHALL BE MADE TO TAKE ACCOUNT OF SIGNIFICANT DIFFERENCES IN SUCH COSTS AND CHARGES BETWEEN THE IMPORTED GOODS AND THE IDENTICAL GOODS IN QUESTION ARISING FROM DIFFERENCES IN DISTANCES AND MODES OF TRANSPORT.
- 4 IF , IN APPLYING THIS ARTICLE , MORE THAN ONE TRANSACTION VALUE OF IDENTICAL GOODS IS FOUND , THE LOWEST SUCH VALUE SHALL BE USED TO DETERMINE THE CUSTOMS VALUE OF IMPORTED GOODS .

المادة الثانية

- 1 - أ - إذا لم يمكن تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة وفقاً لأحكام المادة الأولى تكون القيمة الجمركية هي قيمة التعاقد علي سلع مطابقة بيعت للتصدير إلي نفس البلد المستورد ، وصدرت في نفس الوقت الذي صدرت فيه السلع التي يجرى تقييمها .
- ب - و عند تطبيق هذه المادة تستخدم قيمة التعاقد علي سلع مطابقة في عملية بيع علي نفس المستوي التجاري وبنفس كميات السلع التي يجرى تقييمها أساساً لتحديد القيمة الجمركية . فإذا لم توجد مثل هذه الصنفية تستخدم قيمة التعاقد علي سلع مطابقة بيعت علي مستوي تجاري مختلف و/ أو بكميات مختلفة ، مع تعديلها لمراعاة الاختلافات الراجعة إلي المستوي التجاري و/ أو الكمية بشرط أن تكون هذه التعديلات ممكنة علي أساس أدلة مؤكدة تثبت بجلاء معقولية التعديل ودقته ، سواء أدى التعديل إلي زيادة القيمة أو إنقاصها .
- 2 - حيثما تدرج التكاليف والأعباء المشار إليها في الفقرة (2) من المادة الثامنة ، في قيمة التعاقد يجرى تعديل لمراعاة الاختلافات الهامة في هذه التكاليف والأعباء بين السلع المستوردة و السلع المطابقة نتيجة الاختلافات في مسافات ووسائل النقل .

3 - إذا وجد عند تطبيق هذه المادة أكثر من قيمة تعاقد علي سلع مطابقة ، تستخدم أدني هذه القيم لتحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة .

ومن واقع هذا النص نجد أنه في حالة عدم قبول القيمة التعاقدية (قيمة الصفقة) طبقاً لأحكام المادة الأولى ، والتي قد تكون لسبب من الأسباب التالية ، (والتي تجعلنا نعتد علي طرق التقييم البديلة للوصول إلي القيمة للأغراض الجمركية) :

1- السعر أو عملية البيع تأثرت بالقيود أو الشروط المدرجة بالمادة الأولى فقرة (1) ، والتي تعوق من قدرة الجمارك علي تحديد القيمة الجمركية ، حيث أن هذا الأثر الناتج من هذه القيود أو الشروط لا يمكن تحديده وتحويله إلي قيمة نقدية لإعادة تصحيح السعر المدفوع أو القابل للدفع ، بموجب المادة الثامنة بفقراتها مثل الحالات التي تم توضيحها في شرح المادة الأولى ..

2- إذا لم تكن الصفقة قد صيغت في شروط نقدية ، ولم يكن هناك قيم نقدية للصفقة ، وأن البيانات الكمية والموضوعية اللازمة لتحديد قيمة الصفقة غير متوافرة ولم يقدمها المستورد ..

3- إذا كان هناك قيود من البائع علي التصرف أو إعادة البيع أو الإستخدام للسلع المستوردة بمعرفة المشتري ..

4- إذا لم يكن هناك حالات بيع فعلي لسلع مستوردة بيعت وصدرت إلي بلد الإستيراد مقابل عملية الدفع ، سواء تم الدفع بطريق مباشر أو غير مباشر ، (سلع وخدمات) وبالتالي فإن الحالات الآتية تخرج عن مفهوم الصفقة ويطبق عليها الطرق البديلة :

(أ) السلع الواردة علي سبيل الهدايا ..

(ب) السلع الواردة علي سبيل الهبة ..

(ج) السلع الواردة من فرع الشركة بالخارج إلي فرع الشركة في بلد الإستيراد ، أو من الشركة الأم بالخارج إلي فرعها في بلد الإستيراد ، بإعتبار أن الإثنين يمثلان كيان قانوني واحد ..

(د) بضائع الأمانة التي تصدر بغرض البيع بأفضل الأسعار في بلد الإستيراد ، وبمعرفة الوسطاء التجاريين ..
(هـ) البضاعة الواردة علي سبيل التسويات أو المقاصة أو المقايضة ..

(و) السلع الواردة علي سبيل العينات ..
(ز) السلع الواردة علي سبيل الإيجار ..
(ح) السلع الواردة لمؤسسة في بلد الإستيراد من المؤسسات التجارية المتحدة في الخارج ..
(ط) الرسائل المهربة التي تتطلب إجراءات جنائية للتعامل بها ، ولم تتوافر معلومات قيمة عن هذه الرسائل ..
(ي) إذا كانت القيمة تحتاج إلي تسويتها بموجب المادة الثامنة ، ولكن لم يمكن إجراء هذه التسوية لعدم توافر بيانات ومعلومات كمية ودقيقة محددة تمكن من إجراء التسوية ..

(ك) إذا كان المشتري والبائع الخارجي تربطهما علاقة إرتباط ، بحيث تكون القيمة غير مقبولة طبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة (2) (ب) وأن المستورد لم يستطع أن يثبت أن هذه العلاقة لم تؤثر علي السعر المدفوع أو القابل للدفع عن هذه البضائع ، بأي من القيم الإختبارية المحددة بالفقرة (2) (ب) (1 ، 2 ، 3) ..

مثل هذه الحالات السابق بيانها ، لا يمكن تطبيق طريقة قيمة الصفة عليها ، ويتم التقييم بموجب أحكام المادة الثانية أي بطريقة البضائع المطابقة بإتباع التسلسل والتدرج في طرق التقييم ،،

ويتم تحديد القيمة الجمركية طبقاً لهذه الطريقة علي أساس القيمة التعاقدية للبضائع المطابقة المستوردة والتي بيعت بغرض التصدير إلي بلد الإستيراد ، وتم تصديرها في نفس الوقت ، أو في غضون نفس الوقت ، الذي صدرت فيه البضائع موضوع التقييم ، وتم التصدير بنفس المستوى التجاري وبنفس الكميات التي أستوردت بها البضائع المستوردة موضوع التقييم ،

ملاحظة :

الإختلاف الرئيسي بين المادة الأولى ، وبين المادة الثانية والثالثة ، هو أن المادة الأولى تقرر قيمة الصفقة علي أساس قيمة البضائع المستوردة التي يجري تقييمها بمعرفة الجمارك ،بينما المادتين الثانية والثالثة ، تقرر قيمة الصفقة علي أساس قيمة البضائع المطابقة أو المماثلة للبضائع التي يجري تقييمها بمعرفة الجمارك ، شروط تطبيق الطريقة الثانية (طريقة البضائع المطابقة) طبقاً لأحكام المادة الثانية ،

1- أن تكون قيمتها التعاقدية سبق للجمارك قبولها طبقاً لأحكام المادة الأولى ، وإن تمت تسويتها بموجب المادة الثامنة ، أي أن قيمتها تمثل قيمة صفقة ..

2- أن تكون البضائع المطابقة ، مطابقة تماماً ، مع البضائع المستوردة موضوع التقييم ، من جميع النواحي الآتية :

(أ) الصفات الطبيعية ، والمكونات المادية .. (ب) الفئة / النوع .. أي تدرج تحت نفس الأصناف التي ينتجها قطاع صناعي واحد .. (ج) الشهرة والسمعة والعلامة التجارية .. (د) الجودة ..

ملاحظة ..

يجب الأخذ في الإعتبار أن السلع المستوردة يمكن أن تعتبر مطابقة وإن كان هناك خلاف بسيط جداً في اللون ، النموذج الذي تم الإنتاج علي أساسه ، الشكل ، التكت ،

3- أن تكون البضائع المطابقة تم إنتاجها بواسطة نفس المنتج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم ،

4- أن تكون هذه البضائع المطابقة تم إنتاجها في نفس البلد الذي أنتج البضائع موضوع التقييم ،

5- أن تكون هذه البضائع المطابقة بيعت وصدرت إلي نفس البلد المستورد وفي نفس وقت أو في غضون وقت تصدير البضائع موضوع التقييم ،

6- أن تكون البضائع المطابقة قد بيعت وصدرت علي نفس المستوي التجاري الذي بيعت به البضائع المستوردة موضوع التقييم، (جملة ، تجزئة ، إستخدام نهائي)

7- أن تكون البضائع المطابقة بيعت وصدرت إلي البلد المستورد بنفس الكميات التي بيعت وصدرت بها البضائع موضوع التقييم ،
سؤال : هل هناك أي تعديل يجب إجراؤه عند إختلاف عامل الكمية، أو عامل المستوى التجاري ، أو كلاهما ..

الإجابة : يمكن للجمارك في هذه الحالة أن تستخدم، عند تطبيقها للطريقة الثانية من طرق التقييم البديلة، البضائع المطابقة المباعه والمصدرة في أي من الظروف التالية :

** إذا تم البيع علي نفس المستوى التجاري ، ولكن بكميات مختلفة ..
** إذا تم البيع علي مستوى تجاري مختلف ، ولكن بنفس الكميات ..
** إذا تم البيع علي مستوى تجاري مختلف ، وبكميات مختلفة ..
وذلك علي أن يتم التعديل زيادة أو نقصاً علي قيمة السلعة المطابقة أو المماثلة :

** وفقاً لعامل الكمية وحدها ..
** وفقاً لعامل المستوي وحده ..
** وفقاً لعامل الكمية والمستوي معاً ..
** وفقاً للإختلاف في مصروفات النقل - الذي قد يرجع إلي إختلاف المسافات أو إختلاف وسائل النقل ، (برأ ، بحراً ، جواً) .. ،
علي أنه في جميع الأحوال، لا يمكن إجراء هذه التعديلات ، إلا إذا توافرت الشروط التالية :

أولاً : لا يتم التعديل إلا إذا توافرت أدلة قاطعة تثبت بجلاء إمكانية التعديل بكل دقة ، مثل وجود قائمة أسعار صحيحة لكميات مختلفة ومستويات مختلفة ، حتى وإن لم تكن كل هذه الكميات قد بيعت فعلاً ،
مثال : إذا كانت هناك شحنة من البضائع المستوردة المطلوب تقييمها ، مكونة من عدد 70 وحدة ، في حين كانت أعداد البضائع المطابقة

الوحيدة الموجودة والتي لها قيمة تعاقدية ، تتكون من 700 وحدة ، فإنه من المسلم به أن مستورد البضائع المطابقة قد حصل علي خصم كمية ، ،

ويمكن أن يتم التعديل باللجوء إلي قائمة أسعار البائع التي توضح الأسعار أمام الكميات المختلفة ، ولا يتطلب ذلك أن يكون قد تم البيع فعلاً بعدد 70 وحدة ، طالما أن قائمة الأسعار ثبت أنها حسنة النية ، من خلال مبيعات بكميات كبيرة أخرى ، غير أنه في غياب هذا المقياس الكمي الموضوعي لا يمكن إجراء التعديل ، وبالتالي لا يمكن تحديد القيمة الجمركية وفقاً لهذه الطريقة ،

ثانياً :

إذا كانت التشريعات المحلية تقرر أن السعر الذي يجب أن ينص عليه نظام التعاقد هو السعر (سيف) أي تضاف مصروفات وتكاليف النقل إلي الثمن طبقاً لأحكام المادة الأولى ،

فإنه في هذه الحالة يمكن إجراء التعديل علي قيمة البضائع المطابقة (بالزيادة ، أو النقص) للأخذ في الحسبان الإختلاف في مصروفات النقل الناتج عن إختلاف طريقة أو مسافة النقل (حيث يمكن أن تكون البضائع من منشأ واحد ، ولكن مكان الإنتاج يبعد عن ميناء التصدير بمسافة مختلفة)

مثال علي عملية التعديل الذي سيتم علي قيمة السلعة المطابقة أو المماثلة لتمشى مع ظروف عملية البيع للسلعة المستوردة موضوع التقييم ، لتسهيل تحديد القيمة للأغراض الجمركية ..

بيان	البضائع المستوردة موضوع التقييم	البضائع المطابقة أو المماثلة
السعر	400 وحدة عملة	500 وحدة عملة
المستوي التجاري	تاجر تجزئة	تاجر جملة
الكمية المستوردة	20.000 قطعة	10.000 قطعة
المسافة بين موقع الإنتاج	قريبة	بعيدة

		وميناء الشحن في بلد المنشأ
باخرة	طائرة	وسيلة النقل

إذا علمت أن :

- 1- تاجر الجملة يحصل علي خصم تجاري قدره 5 %
- 2- خصم الكمية يمنح علي الكميات علي النحو التالي :
 من 1 إلى 10.000 قطعة بخصم قدره
 صفر %
 من 10.001 إلى 20.001 قطعة بخصم قدره 10 %
 من 20.001 إلى 40.000 قطعة بخصم قدره 13 %
 من 40.001 فأكثر بخصم قدره 17 %
- 3 - المسافة البعيدة تتحمل تكاليف نقل داخلي في بلد الإنتاج قدرها 100 وحدة عملة ..
- 4 - المسافة القريبة تتحمل تكاليف نقل داخلي في بلد الإنتاج قدرها 30 وحدة عملة ..
- 5 - النولون البحري قدره 30 وحدة عملة للطن ..
- 6 - النولون الجوي قدره 50 وحدة عملة للطن ..

المطلوب : تحديد القيمة الجمركية للبضائع المستوردة ..

الإجابة

يتم التقييم بدءاً من قيمة البضائع المطابقة أو المماثلة بالخصم أو الإضافة عليها للوصول إلي القيمة الجمركية للبضائع المستوردة المطلوب تقييمها علي النحو التالي :
 500 وحدة عملة السعر

25 وحدة عملة مقابل خصم المستوي التجاري بنسبة 5 %
(تاجر جملة)

- 50 وحدة عملة مقابل خصم الكمية بنسبة 10 %

- 70 وحدة عملة مقابل إختلاف مسافة النقل داخل بلد

الإنتاج

+ 20 وحدة عملة مقابل إختلاف وسيلة النقل الخارجي حتى

بلد الإستيراد

425 وحدة عملة القيمة الجمركية للبضائع المستوردة بإستخدام قيمة
البضائع المطابقة أو المماثلة كأساس للتقييم ،

وهناك أيضاً بعض النقاط الهامة عن البضائع المطابقة، نذكر منها :

1- يمكن أن تؤخذ في الإعتبار البضائع المطابقة التي لم يتم إنتاجها
بمعرفة نفس المنتج ، ولكن تم الإنتاج بمعرفة منتج آخر ، من نفس
بلد الإنتاج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم ، في حالة عدم وجود
بضائع مطابقة تم إنتاجها بمعرفة نفس المنتج الذي قام بإنتاج
البضائع موضوع التقييم،

2- يستبعد من تعريف البضائع المطابقة، تلك البضائع المطابقة
المستوردة التي نفذت تصميماتها الهندسية وأعمالها الفنية في بلد
الإستيراد، وقدمها المستورد إلي المنتج بدون قيمة أو بقيمة
مخفضة، حيث لم يمكن إجراء تسويتها بموجب المادة الثامنة، لأن
قيمة هذه البضائع في هذه الحالة لا تعكس حقيقة قيمتها الجمركية ،

3- في حالة توافر أكثر من قيمة صفقة للبضائع المطابقة التي تتوافر
فيها كل الشروط السابق ذكرها، فإنه يؤخذ بأقل القيم عند تحديد
القيمة الجمركية للبضائع المستوردة موضوع التقييم حيث أن
الإتفاقية تأخذ بمبدأ المشتري الحذر الذي إذا عرض عليه سلعة
بسعرين مختلفين ، فإنه يشتري بالسعر الأقل ..

الطريقة الثالثة
طريقة البضائع المماثلة
SIMILAR GOODS METHOD

نصت المادة الثالثة وفقاً لما جاء بالنص الإنجليزي للاتفاقية ، ووفقاً لما جاء بالجريدة الرسمية العدد (24) الصادر في 15 يونيو 1995 علي الآتي :

ARTICLE 3

1 - (A) IF THE CUSTOMS VALUE OF THE IMPORTED GOODS CANNOT BE DETERMINED UNDER THE PROVISIONS OF ARTICLE 1 AND 2 , THE CUSTOMS VALUE SHALL BE THE TRANSACTION VALUE OF SIMILAR GOODS SOLD FOR EXPORT TO THE SAME COUNTRY OF IMPORTATION AND EXPORTED AT OR ABOUT THE SAME TIME AS THE GOODS BEING VALUED .

(B) IN APPLYING THIS ARTICLE , THE TRANSACTION VALUE OF SIMILAR GOODS IN A SLAE AT THE SAME COMMERCIAL LEVEL AND IN SUBSTANTIALLY THE SAME QUANTITY AS THE GODDS BEING VALUED SHALL BE USED TO DETERMINE THE CUSTOMS VALUE . WHERE NO SUCH SALE IS FOUND , THE TRANSACTION VALUE OF SIMILAR GODDS SOLD AT A DIFFERENT COMMERCIAL LEVEL AND / OR IN DIFFERENT QUANTITIES , ADJUSTED TO TAKE ACCOUNT OF DIFFERENCES ATTRIBUTABLE TO COMMERCIAL LEVEL AND / OR TO QUANTITY , SHALL BE USED , PROVIDED THAT SUCH ADJUSTMENTS CAN BE MADE ON THE BASIS OF DEMONSTRATED EVIDENCE WHICH CLEARLY ESTABLISHES THE REASONABLENESS AND ACCURACY OF THE ADJUSTMENT , WHETHER THE ADJUSTMENT LEADS TO AN INCREASE OR A DECREASE IN THE VALUE .

2 - WHERE THE COSTS AND CHARGES REFFERED TO IN PARAGRAPH 2 OF ARTICLE 8 ARE INCLUDED IN THE TRANSACTION VALUE , AN ADJUSTMENT SHALL BE

MADE TO TAKE ACCOUNT OF SIGNIFICANT DIFFERENCES IN SUCH COSTS AND CHARGES BETWEEN THE IMPORTED GOODS AND THE IDENTICAL GOODS IN QUESTION ARISING FROM DIFFERENCES IN DISTANCES AND MODES OF TRANSPORT.

3 - IF , IN APPLYING THIS ARTICLE , MORE THAN ONE TRANSACTION VALUE OF IDENTICAL GOODS IS FOUND , THE LOWEST SUCH VALUE SHALL BE USED TO DETERMINE THE CUSTOMS VALUE OF IMPORTED GOODS .

المادة الثالثة

1 - أ - إذا لم يمكن تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة بمقتضى أحكام المادتين (1) و (2) تكون القيمة الجمركية هي قيمة التعاقد علي سلع مماثلة بيعت للتصدير إلي نفس البلد المستورد وصدرت في نفس وقت تصدير السلع التي يجرى تقييمها أو نحوه .
ب - عند تطبيق هذه المادة تستخدم قيمة التعاقد علي سلع مماثلة في صفقة علي نفس المستوى التجارى وبنفس الكمية تقريباً من السلع التي يجرى تقييمها ، لتحديد القيمة الجمركية ، فإذا لم توجد مثل هذه المبيعات أستخدمت قيمة التعاقد بالنسبة لسلع مماثلة بيعت علي مستوي تجارى مختلف و / أو بكميات مختلفة مع تعديلها لمراعاة الاختلافات الراجعة إلي المستوى التجارى و / أو الكمية ، بشرط أن تكون هذه التعديلات ممكنة علي أساس أدلة مؤكدة تثبت بجلاء معقولية التعديل ودقته ، سواء أدي التعديل إلي زيادة القيمة أو إنقاصها .

2 - حيثما تدرج التكاليف والأعباء المشار إليها في الفقرة 2 من المادة الثامنة في قيمة التعاقد يجرى تعديل لمراعاة الاختلافات الهامة في هذه التكاليف والأعباء بين السلع المستوردة والسلع المماثلة نتيجة الاختلافات في المسافات ووسائل النقل

3 - إذا وجد عند تطبيق هذه المادة أكثر من قيمة تعاقدي علي السلع المماثلة ، أستخدمت أدني هذه القيم لتحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة .

وفقاً لهذا فإن الطريقة الثالثة في الترتيب لطرق التقييم للأغراض الجمركية هي طريقة السلع المماثلة ، وبالتالي ، لا يمكن تطبيقها إلا عندما يوجد من الأسباب ما يمنع تطبيق أي من الطريقة الأولى أو الثانية ، تطبيقاً لمبدأ التدرج في تطبيق طرق التقييم ..

ووفقاً لهذه الطريقة ، فإن جميع الشروط والأحكام الواردة في المادة الثانية والمطبقة في الطريقة الثانية من طرق التقييم ، يتم تطبيقها بنفس الكيفية ، وبنفس الأسلوب ، فيما عد إختلاف وحيد ألا وهو أن تعريف البضائع المماثلة يقصد به تلك البضائع التي رغم كونها غير متشابهة في كافة النواحي ، إلا أنها ذات خصائص ومواد مكونة مشابهة ومماثلة تمكنها من أداء نفس الوظائف التي تؤديها البضائع المستوردة موضوع التقييم ، وتمكنها من القابلية للتبادل معها تجارياً ، ويمكن أن تحل محلها تجارياً ، وبالتالي ، فإن نوعية البضائع و تسميتها وعلاقتها التجارية بالبضائع الأخرى ، تمثل العوامل التي يجب أخذها في الإعتبار عند تحديد ما إذا كانت البضائع مماثلة أم لا ،

ولأغراض تطبيق هذه الطريقة في تحديد القيمة الجمركية للبضائع المستوردة موضوع التقييم ، فإنه عند تعدد القيم التعاقدية للبضائع المماثلة ، يجب الأخذ بأدنى هذه القيم ..

لأغراض تطبيق طريقة التقييم الثانية والثالثة ، لابد من إتباع التدرج والتسلسل والترتيب علي النحو التالي :

- 1- قيمة صفقة لبضاعة مطابقة مصدره في نفس الوقت الذي تم فيه تصدير البضائع موضوع التقييم وبنفس الكميات وبنفس المستوي التجاري ، ومن نفس المنتج ، ومن نفس بلد المنشأ للبضائع موضوع التقييم ، مع الأخذ في الاعتبار أن وجود إختلاف بسيط في الشكل أو النموذج أو اللون بين كلا السلعتين ، لا يؤثر ..
- 2- قيمة صفقة لبضائع مطابقة مستوردة بنفس الشروط السابق ذكرها في (1) وإن كانت من منتج آخر غير المنتج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم ، إذا لم توجد بضائع مطابقة من إنتاج نفس المنتج ، بشرط أن تكون من نفس بلد المنشأ للبضائع موضوع التقييم .. مع إمكانية التعديل بالزيادة أو النقصان ، لإختلاف مسافة أو وسيلة النقل من المنتج الآخر مقارنة بمنتج البضائع المستوردة موضوع التقييم ،
- 3- قيمة صفقة لبضائع مطابقة مستوردة بنفس الشروط السابق ذكرها في كل من (1) و (2) ولكن مع إختلاف الكمية والمنتج بين البضائع المطابقة والبضائع المستوردة موضوع التقييم ، مع إمكانية التعديل بالزيادة أو النقصان كما في (2)، لإختلاف عامل الكمية عن البضائع المستوردة موضوع التقييم ،
- 4- قيمة صفقة لبضائع مطابقة مستوردة بنفس الشروط السابق ذكرها في (1) ولكن بإختلاف المستوى التجاري فقط مع إختلاف المنتج ، مع إمكانية التعديل كما في (2) لعامل المستوى التجاري ..
- 5- إذا لم توجد صفقة لبضائع مطابقة مستوردة بالشروط الواردة في (1) ، فإنه يمكن التقييم بصفقة بضائع مطابقة بإختلاف الكمية والمستوي التجاري معاً ، مع إمكانية التعديل لعامل الكمية والمستوي التجاري وفقاً لمعلومات محددة ودقيقة ..

وبالقياس ، يتبع نفس الترتيب من (1) إلي (5) ، مع تناول البضائع المماثلة ، بدلاً من البضائع المطابقة ، وذلك - وفقاً لمبدأ التدرج في تطبيق طرق التقييم البديلة - بمعنى أن عدم وجود أي من

قيم الصفقات المذكورة في الفقرات السابقة من (1) إلى (5) يترتب عليه عدم إمكانية تطبيق طريقة التقييم الثانية ، ومن ثم يلجأ إلي طريقة التقييم الثالثة ، بنفس الترتيب المأخوذ به للفقرات من (1) إلى (5) ..

وفي كل الحالات السابقة ، يجب ألا تكون أي من البضائع المطابقة أو المماثلة المستوردة ، قد تم إنتاجها وفقاً لنماذج أو تصميمات أو رسومات هندسية أو أعمال تطويرية أو خرائط مصغرة ، لم يتم إجراء تسويات عليها (بغرض تصحيح السعر) بالمادة الثامنة فقرة (1) (ب) (4) ، حيث أن هذه العناصر تم تصميمها في بلد الإستيراد

الفرق في التقييم ، بإستخدام طريقة التقييم الثانية والثالثة ، بين كل من بروكسل والجات

الجات	بروكسل
1- يراعي التسلسل والترتيب	1- لا يراعي التسلسل والترتيب ، حيث يمكن أن يبدأ بالمادة الثالثة قبل الثانية
2- يتم التأكد من أن البضائع المطابقة أو المماثلة توافرت فيها الشروط المحددة بالمادة الثانية أو الثالثة	2- تتم دراسة صفقات البضائع المطابقة والمماثلة للتأكد من توافر السوق المنافسة والسعر العادي ، وأن يكون السعر تم تحديده بين بائع ومشتري كل منهم مستقل عن الآخر
3- إذا توافرت هذه الشروط يتم إستخدامها في التقييم	إذا توافرت الشروط السابقة ، يتم إستخدام البضائع المطابقة أو المماثلة بالمقارنة بالبضائع المستوردة موضوع التقييم

يتم إجراء التسوية علي البضائع المطابقة أو المماثلة المستوردة زيادةً أو نقصاً للوصول إلي القيمة الجمركية للبضائع المستوردة موضوع التقييم	4-يتم إجراء التسوية علي البضائع المستوردة موضوع التقييم بالضم أو القبول للوصول إلي القيمة الجمركية بهذه الطريقة
5- تعتبر قيمة البضائع المطابقة أو المماثلة مستقلة عن الطرق الأخرى	

حالات تطبيقية

على الرسائل الخاضعة لطرق التقييم الثانية والثالثة

المسألة الأولى

أسم الصنف	السلعة (أ)	السلعة (ب)	السلعة (ج)	السلعة (د)
سعر الوحدة	1,02	1,05	1,08	1 وحدة عملة

من البيانات الواردة بهذا الجدول ، إذا علمت :-

- 1- أن كلاً من السلعتين (أ) و (ب) يتم إنتاجهما بمعرفة نفس المنتج ..
- 2- أن كلاً من السلعتين (ج) و (د) يقوم منتجون آخرون بإنتاجهما ..
- 3- السعر الموضح أمام كل سلعة هو قيمة صفقة سبق قبولها ..
- 4- كافة المنتجات يتم إنتاجها في نفس البلد المنتج ، ومشابهة لبعضها البعض ، ولا توجد بضائع مطابقة ،
المطلوب : تحديد القيمة الجمركية لكل سلعة ، مع الأخذ في الاعتبار عدم إمكان قبول السعر الموضح بعاليه لقيمة صفقة عند قيامك بتقييم كل منها ..

الإجابة

- 1- يتم تحديد سعر كل سلعة واردة باستخدام القيمة التعاقدية المقبولة طبقاً لقيمة الصفقة ، ونظراً لأن كل قيمة موضحة لكل سلعة يمثل قيمة صفقة مقبولة طبقاً لأحكام المادة الأولى ، وبالتالي يكون قد تحقق الشرط الأول من شروط الطريقة الثانية والثالثة
- 2- وقد تحقق الشرط الثاني ، وهو أن كافة المنتجات تم إنتاجها في نفس البلد المنتج ..
- 3- أن هذه السلع متشابهة طبقاً لأحكام المادة الثالثة ، بمعنى أنها بالرغم من كونها غير متشابهة من جميع النواحي ، إلا أنها لها خواص ومواد مكونة مشابهة ومماثلة ، تمكنها من أداء نفس

السبب	القيمة الجمركية	السلعة
لأنها منتجة بمعرفة نفس المنتج الذي أنتج السلعة (ب)	1,05 وحدة عملة	السلعة (أ)
لأنها منتجة بمعرفة نفس المنتج الذي أنتج السلعة (أ)	1,02 وحدة عملة	السلعة (ب)
إختيار القيمة الأقل من القيم المتاحة ، مع تحقق نفس الشروط	1,00 وحدة عملة	السلعة (ج)
إختيار القيمة الأقل من القيم المتاحة ، مع تحقق نفس الشروط	1,02 وحدة عملة	السلعة (د)

الوظائف والمهام ولها قابلية التبادل التجاري مع السلعة موضوع التقييم ..

4- نبحث عن سلعة مباحة ومنتجة بمعرفة نفس المنتج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم أولاً ، فإذا لم نجد ، نبحث عن سلعة أخرى تنطبق عليها كافة الشروط السابقة ، ولكن تم إنتاجها بمعرفة منتج آخر ، من نفس بلد المنشأ ، وبالتالي فإن السلعة (أ) عند تحديد قيمتها يتم الإعتماد علي سعر السلعة (ب) (من نفس بلد المنشأ ، و من نفس المنتج) وبناءاً عليه تكون قيمتها هي 1,05 وحدة عملة للوحدة .. أيضاً عند تحديد قيمة السلعة (ب) ، فإنه يتم الإعتماد علي قيمة السلعة المماثلة لها أي السلعة (أ) حيث لا توجد بضائع مطابقة ، لأنها لو وجدت هذه البضائع المطابقة يكون من الأجدر البدء بها (أي تطبيق الطريقة الثانية الأسبق في الترتيب طبقاً لأحكام المادة الثامنة ، التسلسل والتدرج في الترتيب) وبالتالي تكون قيمة السلعة (ب) قدرها 1,02 وحدة عملة وهي قيمة السلعة المماثلة لها (السلعة (أ))

5- عند تحديد القيمة الجمركية لكل من السلعة (ج) و (د) :
نظراً لأنهما سلعتين متماثلتين من نفس بلد المنشأ ، و من إنتاج منتجين مختلفين ، فإنه يتم إختيار أقل القيم المعروضة للسلع المماثلة طبقاً

لأحكام المادة الثالثة (في حالة وجود أكثر من قيمة صفقة لبضاعة مماثلة ، يؤخذ أدنى هذه القيم) وبناءً علي كل ما تقدم ، تكون القيم الجمركية لهذه السلع علي النحو التالي :

المسألة الثانية

قام المنتج (M) من البلد (X) بشحن رسالة من براويز خشبية مقاس 2 سم × 4 سم × 8 سم و مرقوم PINE LUMBER ، إلي وكيله في بلد الإستيراد (N) الذي هو في الأصل حفيد المنتج ، ومن واقع سجلات المنتجين الآخرين الذين قاموا بتصدير هذه الأصناف إلي بلدكم بقيمة صفقة ، أمكن الحصول علي البيانات التالية :

السعر للوحدة	بلد الإنتاج	الصفن والمواصفات	أسم المنتج
24 وحدة عملة	X	FIR-LUMBER 8×4×2	B
23 وحدة عملة	Y	PINE LUMBER 8×4×2	C
22 وحدة عملة	Y	FIR -LUMBER 8×4×2	D
21 وحدة عملة	X	PINE LUMBER 8×4×2	E

المطلوب : تحديد القيمة الخاصة بهذه الشحنة المصدرة بمعرفة المنتج (M) ، مع شرح الإجابة

الإجابة

1- الشحنة موضوع البحث ، تم إرسالها لوكيل البائع ونظراً لوجود علاقة إرتباط بين الطرفين ، وبالتالي لا توجد قيمة صفقة ، ولا يوجد دليل علي عملية البيع الفعلي ، ولذلك لا يمكن تطبيق طريقة قيمة الصفقة ، ويجب البحث عن أي من السلع المطابقة أو المماثلة (لتطبيق الطريقة الثانية أو الثالثة) ،

- 2- ونبدأ أولاً بالبحث عن السلع المطابقة ، ومن خلال المعلومات الواردة بالجدول ، نجد أن السلعة الواردة من المنتج (B) ، بالرغم من أنها من نفس بلد الإنتاج (X) ، إلا أنها واردة من منتج آخر ، وتختلف في مواصفاتها عن السلعة موضوع التقييم ، وبالتالي لا يؤخذ بقيمتها ،
- 3- ثم نجد أن السلعة الواردة من المنتج (C) غير مطابقة للسلعة موضوع التقييم ، لأنها من إنتاج بلد آخر (Y) خلاف بلد الإنتاج للسلعة موضوع التقييم ، رغم تطابق المواصفات بينهما ، وبالتالي تستبعد قيمتها ،
- 4- أيضاً بالنسبة إلي السلعة الواردة من المنتج (D) ، تستبعد قيمتها لأنها غير مطابقة للسلعة موضوع التقييم ، لأنها من إنتاج بلد آخر خلاف بلد الإنتاج للسلعة موضوع التقييم ،
- 5- أخيراً ، نجد أن السلعة الواردة من المنتج (E) تعتبر مطابقة للسلعة موضوع التقييم ، لأنها من نفس بلد الإنتاج ، ولأنها مطابقة من حيث المواصفات ، وبالتالي فإن سعر الشحنة الواردة من المنتج (M) يتم تقييمها بسعر 21 وحدة عملة ، إستناداً لسعر السلعة المطابقة الواردة من المنتج (E) ..

ملاحظة :

الأصل أن نبحث عن السلع المطابقة أولاً ، من إنتاج نفس المنتج و من نفس بلد الإنتاج الذي أنتج السلع موضوع التقييم ، والتي سبق قبول قيمتها التعاقدية وفقاً للطريقة الأولى من طرق التقييم ، فإن لم نجد ، نبحث عن سلع مطابقة من نفس بلد الإنتاج الذي أنتج السلع موضوع التقييم ، سبق قبول قيمتها وفقاً للطريقة الأولى ، وإن كانت من إنتاج منتج آخر ، فإن لم نجد ننتقل إلي طرق التقييم الأخرى تبعاً وبالترتيب ،،

المسألة الثالثة

أمامك بغرض التقييم رسالة مستوردة عبارة عن ماسكات خشبية للأقلام موديل x ، مقاس 8×4 بوصة ، تم تصديرها وإنتاجها من البلد (x) بمعرفة البائع (s) إلي المستورد (I) الذي يعتبر المستورد الوحيد لهذه الماسكات التي ينتجها المنتج (s) و الذي يملك حصة قدرها 10 % من أسهم الشركة المصدرة (s) التي لها حق التصويت ، وكان سعر الفاتورة هو 6 وحدات عملة للقطعة صافي شامل التعبئة ، وقد تأثر السعر بالعلاقة بين المستورد والمنتج ، ولم يستطع المستورد أن إستيفاء أي شرط من شروط فحص العلاقة ، وقد قام المصدرون التالي ببيانهم من نفس البلد المصدر (x) بتصدير المنتجات الموضحة في الجدول التالي ، والتي تم إنتاجها بدرجة جودة تكاد تكون متساوية مع البضائع موضوع التقييم ، إلي البلد (y) إلي مستوردين غير مرتبطين وفقاً للأسعار الموضحة قرين كل منها ، والتي تمثل قيمة صفقة سبق قبولها بمعرفة الجمارك في البلد المستورد ،

المورد T	المورد S	المورد v	المورد U	بيان
ماسكات أقلام خشبية موديل PETRFIDI	ماسكات أقلام خشبية موديل ONLY	ماسكات أقلام خشبية موديل PETRFIDI	ماسكات أقلام خشبية موديل ، PETRFIDI	الصنف
8 × 4 بوصة	8 × 4 بوصة	8 × 4 بوصة	8 × 4 بوصة 7 × 3 بوصة	المقاس
Y	X	X	X	بلد الإنتاج
8 وحدة عملة صافي ، شامل التعبئة	5,22 وحدة عملة صافي	9,6 وحدة عملة صافي ، شامل التعبئة	9 وحدة عملة صافي شامل التعبئة للمقاس الأول ، 8,2، وحدة عملة	السعر

		شامل صافي التعبئة للمقاس الثاني	
--	--	---	--

المطلوب : تحديد قيمة الرسالة الواردة ، مع تبرير الإجابة

الإجابة

أولاً : ليس لدينا قيمة صفقة ، حيث أن الرسالة الواردة تم تصديرها إلي مستورد مرتبط طبقاً لأحكام المادة الخامسة عشرة فقرة (4) ، حيث ينطبق عليه معيار من المعايير الثمانية التي تنص عليها هذه المادة ، بسبب إمتلاكه لحصة قدرها 10 % من الأسهم التي لها حق التصويت في الشركة المصدرة ، مع إضافة عدم إستطاعة المستورد إثبات أن هذه العلاقة لم تؤثر علي السعر المدفوع أو القابل للدفع عن هذه البضائع المستوردة موضوع التقييم ، وبالتالي ترفض قيمة الصفقة ولا يمكن تطبيق الطريقة الأولى من طرق التقييم ،

ثانياً : بالرجوع إلي السلع المطابقة أو المشابهة المستوردة بمعرفة مستوردين غير مرتبطين في بلد الإستيراد ، والتي سبق للجمارك قبول قيمتها التعاقدية وفقاً لطريقة قيمة الصفقة ، ونبحث أولاً عن البضائع المطابقة المنتجة في نفس بلد الإنتاج وبمعرفة نفس المنتج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم ، فإن لم نجد هذا المنتج ، نبحث عن بضائع مطابقة من إنتاج نفس بلد الإنتاج ، ولكن منتجة بمعرفة منتج آخر ، وبالرجوع إلي البيانات الواردة بالجدول ، نجد أن :

- 1- المنتج (S) بضاعته ليست مطابقة أو مماثلة ، حيث أن المواصفات غير مطابقة للسلع موضوع التقييم ، بالرغم من أن السلعة من إنتاج نفس البلد الذي أنتج البضائع موضوع التقييم ،
- 2- المنتج (T) بضاعته غير مطابقة ، لأنها من إنتاج منتج آخر خلاف المنتج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم ، بالرغم من أنها مماثلة لهذه البضائع المستوردة موضوع التقييم من حيث المواصفات والمقاس ،

3- المنتج (U) بضاعته تنقسم إلى قسمين :
** سلع غير مطابقة من حيث المواصفات ، رغم إنتاجها في نفس البلد الذي أنتج البضائع موضوع التقييم ، وبالتالي لا تعتبر مطابقة ، ولا يؤخذ بها في عملية التقييم ،
** سلع مطابقة من ناحية المواصفات ومن ناحية الموديل ومن نفس بلد الإنتاج ، إلا أنها من إنتاج منتج آخر خلاف المنتج الذي أنتج البضائع المستوردة موضوع التقييم ، وبالتالي تعتبر مطابقة ويؤخذ بها في تقييم البضائع المستوردة المطلوب تقييمها ، وسعر البيع لها هو 9 وحدة عملة ..

4- المنتج (V) بضاعته مطابقة من كافة المعايير المطلوبة ، وسعر البيع لها هو 9,6 وحدة عملة ..
وتطبيقاً لمبدأ الأخذ بالقيمة الأقل عند تعدد البضائع المطابقة ، فإن السعر الواجب الأخذ به عند تقييم البضائع المستوردة المطلوب تقييمها هو 9 وحدة عملة ، أي سعر البضائع التي ينتجها المنتج (U) (السلع المطابقة)

المسألة الرابعة

في 20 إبريل قام المنتج (M) من البلد (X) ببيع أحذية إلى المستورد (I) في بلدكم الذي يعتبر تاجر جملة ، وذلك بسعر 20 وحدة عملة للدسته ، وتوضح سجلات المنتج (M) أن مالك الشركة المستوردة هو حفيد المنتج (M) وقد تأثر السعر بهذه العلاقة ، ولم ينطبق عليه أي من طرق فحص القيمة ، وقد أوضح فحص بعض السجلات لمنتجي الأحذية في البلد (X) الآتي :
** يقوم البائع (A) بانتظام بتصدير أحذية مماثلة لكافة المشترين في بلد الإستيراد الراغبين في الشراء بسعر 30 وحدة عملة للدسته ، وكانت آخر صفقة لتاجر جملة في 12 ديسمبر ..

** يقوم البائع (B) بتصدير أحذية مطابقة للأحذية موضوع التقييم لتاجر تجزئة في بلد الإستيراد ، وكانت آخر صفقة مقبولة في 7 ديسمبر بسعر 29 وحدة عملة للدسته ، وهي معروضة للبيع لتاجر جملة بسعر 26 وحدة عملة للدسته ، ولكن ليس لديك أي سجلات عن أي صفقة ..

** يقوم البائع (C) بتصدير أحذية مطابقة للأحذية موضوع التقييم لتاجر حملة في بلد الإستيراد بسعر 29,5 وحدة عملة للدسته ، وكانت آخر قيمة صفقة تخص البضائع المستوردة في 9 ديسمبر

** يقوم البائع (D) بتصدير أحذية مطابقة لتاجر جملة في بلد الإستيراد بسعر 29 وحدة عملة للدسته ، وتمت آخر صفقة في 28 إبريل ..

فإذا علمت أن كل رسالة مما تم تصديره إلي بلد الإستيراد سبق قبولها بمعرفة الجمارك كقيمة صفقة ..

المطلوب : تحديد القيمة الجمركية للبضائع المستوردة موضوع التقييم ..

الإجابة

أولاً : لا يمكن تطبيق طريقة قيمة الصفقة بسبب وجود علاقة بين البائع والمشتري ، تمثلت في علاقة القرابة بينهما وأنها من نفس العائلة ، وفقاً لأحكام المادة الخامسة عشرة فقرة (4) ، مع عدم إستطاعة المستورد إثبات أن السعر لم يتأثر بهذه العلاقة ، وعدم خضوع القيمة لأي طريقة من طرق فحص القيمة ، طبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة (2) (ب) ..

ثانياً : تطبق أي من طريقة التقييم الثانية أو الثالثة وفقاً لم يأتي :

1- نختار السلعة المطابقة المستوفاة لكافة الشروط ، فإن لم نجد ننقل إلي السلع المماثلة ،

2- نختار المنتج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم أولاً ،

3- نختار المستوى التجاري المماثل للمستوي التجاري الذي تم به إستيراد البضائع موضوع التقييم ، فإن لم نجد ننتقل إلي مستوى تجاري آخر ..

ويتم التقييم علي النحو التالي :

أسم البائع	نوع البضائع	المستوي	السعر	آخر صفقة مقبولة
البائع A	مماثلة	تاجر جملة	30 وحدة عملة	9/12
البائع B	مطابقة	تاجر تجزئة تاجر جملة	29 وحدة عملة 26 وحدة عملة	9/7 لا توجد صفقة
البائع C	مطابقة	تاجر جملة	29,5 وحدة عملة	9/9
البائع D	مطابقة	تاجر جملة	29 وحدة عملة	4/28

من خلال هذا الجدول نجد ما يلي :

- 1- يستبعد البائع (A) لأن البضائع مماثلة وليست مطابقة ، وإن كانت من نفس المستوى التجاري ، ولا يؤخذ بها إلا إذا لم نجد أي بضائع مطابقة ،
- 2- يستبعد البائع (B) لأنه ليس علي نفس المستوى التجاري ، رغم أن البضائع مطابقة ،
- 3- يستبعد البائع (C) لأن بضاعته رغم كونها مطابقة ، وعلي نفس المستوى التجاري ، إلا أنها ليست في أقرب موعد بعد الإستيراد للبضائع موضوع التقييم (تم إستيراد البضائع موضوع التقييم في 4 / 20) .. ،
- 4- البائع (D) بضاعته مطابقة ، وعلي نفس المستوى التجاري ، وفي أقرب موعد بعد إستيراد البضائع موضوع التقييم (تمت الصفقة في 4 / 28)

وبالتالي ، فإن السعر الواجب التطبيق علي البضائع موضوع التقييم هو 29 وحدة عملة للدسته مقوماً علي أساس أسعار البضائع المطابقة من البائع (D)

المسألة الخامسة

أمامك بغرض التقييم شحنة واردة عبارة عن محافظ جلدية مطعمة بالذهب من إنتاج المنتج (M) في البلد (X) واردة بسعر فاتورة 40 وحدة عملة للقطعة ، أستوردها المستورد (I) من البلد (T) وهو المستورد الوحيد لهذه المحافظ من هذا المنتج ، وقد أتضح من التحريات أنه لا يوجد علاقة إرتباط بين الطرفين ، وقد غادرت الباخرة النهرية التي تحمل هذه الشحنة بلد التصدير بتاريخ 8/5 ووصلت إلي المياه الإقليمية للبلد (R) في 8/8 ثم غادرت هذا البلد الثالث بتاريخ 8/14 في طريقها إلي بلد الإستيراد . وقد أشرت المنتج علي المشتري أن يقوم بشراء كميات أخرى من سلعة أخرى بسعر يحدده البائع مسبقاً .. هذا وقد علمت أن هناك منتجون آخرون يقومون بإنتاج هذه الأصناف ، ولديهم قيمة للصفقات سارية بيانها كالتالي :

اسم المنتج	البلد	نوع الإنتاج	السعر
المنتج (N)	البلد (Y)	محافظ جلدية مطعمة بالذهب مطابقة	60 وحدة عملة
المنتج (Q)	البلد (X)	محافظ جلدية مطعمة بالفضة يصدرها	50 وحدة عملة
المنتج (P)	البلد (X)	محافظ جلدية مطعمة بالذهب مطابقة	60 وحدة عملة ، وتوضح قائمة أسعاره أن الأسعار اعتباراً من 8/20 سوف ترتفع بنسبة 10

% ، إلا أنه في وقت التقييم لم توجد أي شحنات بالأسعار الجديدة ..			
58 وحدة عملة	محافظ جلدية مطعمة بالذهب مطابقة	البلد (Y)	المنتج (O)
65 وحدة عملة	محافظ جلدية مطعمة بالذهب مطابقة	البلد (X)	المنتج (R)

المطلوب : تقييم هذه الشحنة ، مع تبرير الإجابة

الإجابة

- 1 - لا يمكن تطبيق طريقة قيمة الصفقة طبقاً لأحكام المادة الأولى ، وذلك بسبب وجود قيد علي المستورد يتمثل في اشتراط شراء كميات أخرى من سلعة أخرى وتم تحديد سعرها مسبقاً ، وبالتالي يتعذر قبول قيمة الصفقة مع وجود هذا القيد أو الشرط وفي غياب البيانات الكمية الدقيقة التي بموجبها يمكن تحويل هذا القيد إلي قيمة نقدية محددة وتسوية السعر بها ، طبقاً لأحكام المادة الثامنة ،
 - 2 - لا يمكن أن نرفض قيمة الصفقة بسبب كون المستورد وكيلاً للمنتج في بلد الإستيراد ، طالما لم يثبت أن هذا الوكيل له علاقة إرتباط مع المنتج ، وأن هذه العلاقة أثرت علي السعر الخاص بهذه الشحنة ، بالإضافة إلي أن الوكيل ليس من معايير الإرتباط التي تنص عليها المادة الخامسة عشرة فقرة (4) ،
- وبناء علي ما جاء بالفقرة (1) بعاليه ، يتم التقييم بإحدى طرق التقييم البديلة عوضاً عن طريقة قيمة الصفقة التي لم تتوافر إشتراطاتها ، ويؤخذ في الإعتبار ما يلي :

المنتج (N)	بلد الإنتاج مختلف ، وبالتالي لا تعتبر سلعته مطابقة أو مماثلة
المنتج (Q)	سلعته تعتبر مماثلة وليست مطابقة ، لأنها مطعمة بالفضة ، ولا يؤخذ بها إلا إذا لم تتوافر سلع مطابقة
المنتج (P)	سلعته مطابقة ، بسعر 60 وحدة عملة ، ولا يمكن إستخدام قائمة الأسعار الجديدة حيث لا توجد قيمة صفقة لها
المنتج (O)	بلد الإنتاج مختلف ، وبالتالي لا تعتبر سلعته مطابقة أو مماثلة ..
المنتج (R)	سلعته مطابقة ، بسعر 65 وحدة عملة ،

وبناء علي هذه المعلومات ، تتم المقارنة بين المنتج (P) والمنتج (R) ، ونختار الأقل سعراً منهما ، أي المنتج (P) حيث أن سعره هو 60 وحدة عملة ..

المسألة السادسة

قام المستورد (I) في بلدكم والذي يعتبر تاجر تجزئة ، بإستيراد شحنة من الجبن كامل الدسم من المنتج (S) من البلد (X) وتوضح البيانات التي أمامك عدم إمكانية تطبيق طريقة قيمة الصفقة ، والجدول التالي يوضح المعلومات الخاصة بالرسائل الأخرى الواردة التي تم إستيرادها في نفس وقت إستيراد البضائع موضوع التقييم :

مسلسل	المنتج	البلد	السعر	البيانات
1	المنتج (R)	البلد (X)	47 وحدة عملة	بضائع مطابقة من إنتاج المنتج (M) من البلد (Y) ، يبيع لكل من يرغب في الشراء
2	المنتج (Q)	البلد (X)	45 وحدة عملة	بضائع مماثلة ، يبيع لتجار الجملة والتجزئة
3	المنتج (P)	البلد (X)	46 وحدة عملة	بضائع مطابقة ، يبيعها بالكامل إلي البائع (O) من البلد (Y) والذي يبيع بدوره

إلى تجار التجزئة في بلد الإستيراد ، ولم تتم أي مبيعات إلى مشتريين من مستويات أخري ..				
بضائع مطابقة ، يبيع لتجار الجملة ، ولا توجد حالياً أي مبيعات لتجار التجزئة ، وتوضح قائمة الأسعار القديمة أنه باع قديماً لتجار التجزئة بسعر 44 وحدة عملة	42 وحدة عملة	البلد (X)	المنتج (N)	4
بضائع مطابقة ، يبيع لكل أنواع المشتريين	48 وحدة عملة	البلد (X)	المنتج (T)	5

المطلوب :

- أ - تقدير قيمة هذه الشحنة التي أستوردها المستورد (I) ، وفقاً لكل
المعلومات السابق ذكرها ..
- ب - تقدير قيمة هذه الشحنة التي أستوردها المستورد (I) ، وفقاً لما
ذكر في الفقرة 1 ، 2 ، 4 ، ..
- ج - تقدير قيمة هذه الشحنة التي أستوردها المستورد (I) ، وفقاً لما
ذكر في الفقرة 1 ، 4 ، ..

الإجابة

1 - نظراً لعدم إمكان تطبيق طريقة قيمة الصفقة ، لأي سبب من
الأسباب الواردة بشروط المادة الأولى ، يتم الرجوع إلى الطريقة
الثانية ثم الثالثة من طرق التقييم البديلة ، اعتماداً علي بيانات تمثل قيم
جمركية مقبولة قيمتها التعاقدية طبقاً لأحكام المادة الأولى ، وإن تم
عليها إجراء بعض التعديلات ، بشرط أن تكون هذه البضائع المطابقة
أو المماثلة من إنتاج نفس بلد المنشأ ، وعلي نفس المستوي التجاري ،
وبنفس الكميات (وإن تم عليها بعض التعديلات لإختلاف الكميات أو

المستوي التجاري) ، ووردت فن نفس أو في غضون وقت تصدير
البضائع موضوع التقييم ..

2 - ومن خلال البيانات المتوافرة عن هذه الشحنة نجد ما يلي :

1 - البائع (R) يبيع بضائع من إنتاج المنتج (M) من البلد (Y)
وبالتالي لا تعتبر هذه البضائع مطابقة أو مماثلة بالرغم من أن البائع
من نفس بلد المنشأ ..

2 - المنتج (Q) يبيع بضائع مماثلة، من نفس بلد الإنتاج للبضائع
موضوع التقييم ، ولا توجد حاجة لإجراء تعديلات علي المستوي
التجاري حيث أنه يبيع بنفس الأسعار لكل من تجار الجملة والتجزئة

3 - المنتج (P) ينتج بضائع مطابقة، من نفس بلد الإنتاج للبضائع
موضوع التقييم ، وعلي نفس المستوي التجاري ،

4 - المنتج (N) ينتج بضائع مطابقة، من نفس بلد الإنتاج للبضائع
موضوع التقييم ، ولكنها تحتاج إلي إجراء تعديل علي المستوي
التجاري ..

5 - المنتج (T) ينتج بضائع مطابقة للبضائع موضوع التقييم ، من
نفس بلد الإنتاج ، ولكل المستويات ..

وبناء علي ذلك :

بالنسبة إلي المطلوب (أ) :

يتم إستبعاد كل من المنتج (R) [لعدم كونه مطابقاً أو مماثلاً]
والمنتج (Q) [مماثل ويحتاج إلي تعديل] والمنتج (N) [مطابق
ويحتاج إلي تعديل]

وتكون المقارنة بين كل من المنتج (P) والمنتج (T) .. ووفقاً لقاعدة
الأقل سعراً ، فإن القيمة الجمركية تكون 46 وحدة عملة (سعر المنتج
.. (P)

وبالنسبة إلى المطلوب (ب) :

يتم إستبعاد المنتج (R) (لعدم كونه مطابقاً أو مماثلاً) ويستبعد أيضاً المنتج (Q) لأنه مماثل لا يؤخذ به إلا إذا لم يتوافر المطابق ، وبالتالي يكون المنتج (N) هو الأساس لأنه مطابق ، مع إجراء التعديل للمستوي التجاري ، ويكون السعر المناسب 42 وحدة عملة ، مع إجراء التعديل الخاص بالمستوي التجاري ..

وبالنسبة للمطلوب (ج) :

يستبعد المنتج (R) (لعدم كونه مطابقاً أو مماثلاً) ويكون السعر الذي يبيع به المنتج (N) [42 وحدة عملة] هو الأساس الذي يتم عليه التقييم بعد إجراء التعديل الخاص بالمستوي التجاري .

المسألة السابعة

قام المنتج (M) من البلد (X) ببيع 10.000 زوج من القفازات الجلدية الصناعية للمستورد (I) الذي هو تاجر جملة في بلدكم ، بسعر 2 وحدة عملة ، بشرط أن يقوم المستورد خلال عام بشراء منتجات جلدية أخرى متنوعة في حدود مبلغ 250.000 وحدة عملة ، ونظراً لعدم قبول قيمة الصفقة ، ومن خلال البحث والتحريات أمكن الحصول علي المعلومات التالية الخاصة برسائل مطابقة منتجة في بلد المنشأ ذاتها ، وتم تصديرها في نفس أو في غضون وقت الإستيراد للبضائع موضوع التقييم :

المصدر	الكمية	السعر	المستورد	المستوي التجاري
R	1500	2.7 وحدة عملة	B	تاجر تجزئة
S	750	2.8 وحدة عملة	C	تاجر تجزئة
T	500	3 وحدة عملة	B	تاجر تجزئة

فإذا علمت :

- 1 - أن (R) يقدم الخصومات التالية بغض النظر عن المستوي التجاري وأسعاره لا تختلف باختلاف المستوي التجاري :
- | | | |
|---------|-----------------|------------|
| من 1 | إلي 1000 قطعة | الخصم صفر |
| من 1001 | إلي 5000 قطعة | الخصم 10 % |
| من 5001 | إلي 10.000 قطعة | الخصم 15 % |
- 2 - أن (s) يبيع إلي تجار التجزئة بسعر 2.8 وحدة عملة للزوج ، بينما يقدم لتاجر الجملة خصماً قدره 5 % من السعر المعلن ، ولا يوجد لديه أي خصومات للكمية ..
- 3 - أن (T) يقدم خصماً قدره 5 % من السعر المعلن لتاجر الجملة ، وبيان خصم الكمية لديه كما يلي :

من 1	إلي 250 قطعة	الخصم صفر
من 251	إلي 400 قطعة	الخصم 5 %
من 401	فأكثر	الخصم 10 %

المطلوب : ما هي القيمة الجمركية للبضائع التي أستوردها المستورد (T) ..

الإجابة

- 1 - نظراً لأنه لم تقبل قيمة الصفقة بسبب وجود قيد علي المستورد ، يتمثل هنا في شرط أن يقوم المستورد بإستيراد كميات أخرى من منتجات جلدية أخرى تعادل 250.000 وحدة عملة في خلال عام .. مع صعوبة تحديد قيمة لهذا القيد علي أساس بيانات كمية دقيقة يصحح بها السعر طبقاً لأحكام المادة الثامنة ، يتم اللجوء إلي طرق التقييم البديلة ، ونبدأ بطريقة البضائع المطابقة مع إجراء التعديلات الخاصة بالمستوي التجاري والكمية إن لزم الأمر ، بعد التأكد أن هذه البضائع المطابقة قد سبق للجمارك قبول قيمتها التعاقدية وفقاً للطريقة الأولى من طرق التقييم ، ويتم التعديل علي النحو التالي :

- 1 - بالنسبة للمصدر (R) .. يتم التعديل طبقاً لعامل الكمية :
- 2.7 وحدة عملة - 10 % = 2.43 وحدة عملة

2 - بالنسبة للمصدر (S) .. يتم التعديل للمستوي التجاري :

2.8 وحدة عملة - 5% = 2.66 وحدة عملة

3 - بالنسبة للمصدر (T) .. يتم نوعان من التعديل :

أ - التعديل لخصم الكمية = 3 وحدة عملة - 5% = 2.85 وحدة عملة

ب - التعديل للمستوي التجاري = 2.85 وحدة عملة - 10% = 2.565 وحدة عملة

وبالتالي تكون القيمة الجمركية هي 2.43 وحدة عملة ، لأنها أقل الأسعار الثلاثة ..

الفصل الثاني
الطريقة الرابعة
الطريقة الإستدلالية أو الإستقطاعية

DEDUCTION METHOD

تنص المادة الخامسة ، حسب النص الذي صيغت به الإتفاقية باللغة الإنجليزية والنص باللغة العربية الذي نشرته الجريدة الرسمية العدد رقم (24) الصادر في 15 يونيو سنة 1995 ، والتي تختص أحكامها بطريقة التقييم الرابعة ، علي :

ARTICLE 5

1 - (A) IF THE IMPORTED GOODS OR IDENTICAL OR SIMILAR GOODS ARE SOLD IN THE COUNTRY OF IMPORTATION IN THE CONDITION AS IMPORTED , THE CUSTOMS VALUE OF THE IMPORTED GOODS UNDER THE PROVISIONS OF THIS ARTICLE SHALL BE BASED ON THE UNIT PRICE AT WHICH THE IMPORTED GOODS OR IDENTICAL OR SIMILAR IMPORTED GOODS ARE SOLD IN THE GREATEST AGGREGATE QUANTITY , AT OR ABOUT THE TIME OF THE IMPORTATION OF THE GOODS BEING VALUED , TO PERSONS WHO ARE NOT RELATED TO THE PERSONS FROM WHICH THEY BUY SUCH GOODS M SUBJECT TO DEDUCTIONS FOR THE FOLLOWING :

- (a) EITHER THE COMMISSIONS USUALLY PAID OR AGREED TO BE PAID OR THE ADDITIONS USUALLY MADE FOR PROFIT AND GENERAL EXPENSES IN CONNECTION WITH SALES IN SUCH COUNTRY OF IMPORTED GOODS OF THE SAME CLASS OR KIND ;**
- (b) THE USUAL COSTS OF TRANSPORT AND INSURANCE AND ASSOCIATED COSTS INCURRED WITHIN THE COUNTRY OF IMPORTATION ;**
- (c) WHERE APPROPRIATE , THE COSTS AND CHARGS REFERRED TO IN PARAGRAPH 2 OF ARTICLE 8 ; AND**
- (d) THE CUSTOMS DUTIES AND OTHER NATIONAL TAXES PAYABLE IN THE COUNTRY OF IMPORTATION BY REASON OF IMPORTATION OR SALE OF THE GOODS .**

(2nd) IF NEITHER THE IMPORTED GOODS NOR IDENTICAL NOR SIMILAR IMPORTED GOODS ARE SOLD AT OR ABOUT THE TIME OF IMPORTATION OF THE GOODS BEING VALUED , THE CUSTOMS VALUE SHALL , SUBJECT OTHERWISE TO THE PROVISIONS OF PARAGRAPH 1 (A) , BE BASED ON THE UNIT PRICE AT WHICH THE IMPORTED GOODS OR IDENTICAL OR SIMILAR IMPORTED GOODS ARE SOLD IN THE COUNTRY OF IMPORTATION IN THE CONDITION AS IMPORTED AT THE EARLIEST DATE AFTER THE IMPORTATION OF THE GOODS BEING VALUED BUT BEFORE THE EXPIRATION OF 90 DAYS AFTER SUCH IMPORTATION.

2 - IF NEITHER THE IMPORTED GOODS NOR IDENTICAL NOR SIMILAR IMPORTED GOODS ARE SOLD IN THE COUNTRY OF IMPORTATION IN THE CONDITION AS IMPORTED , THEN , IF THE IMPORTER SO REQUESTS, THE CUSTOMS VALUE SHALL BE BASED ON THE UNIT PRICE AT WHICH THE IMPORTED GOODS , AFTER FURTHER PROCESSING , ARE SOLD IN THE GREATEST AGGREGATE QUANTITY TO PERSONS IN THE COUNTRY OF IMPORTATION WHO ARE NOT RELATED TO THE PERSONS FROM WHOM THEY BUY SUCH GOODS , DUE ALLOWANCE BEING MADE FOR THE VALUE ADDED BY SUCH PROCESSING AND THE DEDUCTIONS PROVIDED FOR IN PARAGRAPH 1 (A).

المادة الخامسة

1 - (أ) إذا بيعت السلع المستوردة أو السلع المطابقة أو السلع المماثلة المستوردة في البلد المستورد بحالتها عند الإستيراد تستند القيمة الجمركية للسلع المستوردة بمقتضى أحكام هذه المادة إلى سعر الوحدة الذي بيعت به السلع المستوردة أو المطابقة أو المماثلة المستوردة بأكبر كمية إجمالية وقت إستيراد السلع التي يجرى تقييمها أو نحوه لأشخاص لا يرتبطون بالأشخاص الذين أشتروا منهم هذه السلع علي أن تجري الإستقطاعات التالية :

(1) إما العمولات التي تدفع عادة أو التي أتفق علي دفعها أو الإضافات التي تضاف عادة مقابل الربح و المصروفات العامة في بلد السلع المستوردة من نفس الفئة أو النوع ؛
(2) تكاليف النقل والتأمين المعتادة وما يرتبط بها من تكاليف في البلد المستورد ؛
(3) وعند الإقتضاء ، التكاليف المشار إليها في الفقرة (2) من المادة الثامنة ؛

(4) الرسوم الجمركية وغيرها من الضرائب الوطنية المستحقة في البلد المستورد بسبب إستيراد السلع أو بيعها .
ب - إذا لم تكن السلع المستوردة أو السلع المطابقة أو المماثلة قد بيعت في وقت إستيراد السلع التي يجري تقييمها أو نحوه تستند القيمة الجمركية ؛ مع عدم الإخلال بأحكام الفقرة (1) (أ) إلي سعر الوحدة التي تباع به السلع المستوردة أو السلع المطابقة أو المماثلة المستوردة في البلد المستورد بحالتها عند الإستيراد في أقرب موعد بعد إستيراد السلع التي يجري تقييمها ولكن قبل مرور 90 يوماً من هذا الإستيراد .

وفقاً لأحكام إتفاقية تنفيذ المادة السابعة من إتفاقية الجات (إتفاقية الجات للقيمة) ، إذا لم يمكن تحديد القيمة الجمركية للبضائع المستوردة موضوع التقييم بمقتضى أحكام المواد الأولي أو الثانية أو الثالثة ، فإنه يتم إستخدام الطريقة الرابعة من طرق التقييم البديلة ، إذا توافرت الشروط والأحكام العامة التي تنص عليها المادة الخامسة من هذه الإتفاقية ، بمعنى أنها تستخدم في الحالات التالية :
** أي حالة من الحالات التي لا تتوافر فيها أي من الشروط الستة اللازمة لتطبيق أحكام المادة الأولي (طريقة قيمة الصفقة)
** إذا لم ينطبق شرط " التصدير في نفس أو في غضون وقت تصدير البضائع موضوع التقييم " بالنسبة للبضائع المطابقة أو المماثلة (أحكام المواد الثانية والثالثة)

** إذا كانت البضائع المطابقة أو المماثلة المستوردة قد تم إنتاجها وفقاً لتصميمات أو رسومات هندسية أو نماذج تم إنتاجها في بلد الإستيراد ، وكان المستورد قدمها بدون قيمة أو بقيمة مخفضة إلي المنتج الذي قام بإنتاج البضائع المستوردة ، وبالتالي لم تتم تسويتها بموجب المادة الثامنة ، لأنها لا تعكس القيمة الحقيقية لهذه البضائع ،

** إذا كانت البضائع المطابقة أو المماثلة قد تم تقييمها عند ورودها وفقاً لأي من طرق التقييم الرابعة أو الخامسة أو السادسة (الطريقة السادسة تعني التقييم بأي من الطريقة الثانية أو الثالثة أو الرابعة أو الخامسة بمرونة المادة السابعة)

** إذا كانت البضائع المطابقة أو المماثلة مستوردة من بلد منشأ خلاف بلد المنشأ للبضائع المستوردة موضوع التقييم ،

** إذا كانت البضائع المطابقة أو المماثلة تختلف جوهرياً عن البضائع المستوردة موضوع التقييم من حيث المستوي التجاري ، والكميات ، ومسافة ووسيلة النقل ، ولم تتوفر معلومات دقيقة ومحددة وكمية عن هذا الإختلاف يمكن بها تصحيح السعر ،

يتم تقييم البضائع المستوردة موضوع التقييم وفقاً لهذه الطريقة ، علي أساس المبيعات في بلد الإستيراد من البضائع المستوردة موضوع التقييم أو البضائع المطابقة أو المماثلة لها ، بعد إستقطاع المصروفات والنفقات الناتجة عن عمليتي الإستيراد والبيع في بلد الإستيراد ، وفقاً لأحكام وشروط المادة الخامسة الفقرة الأولى (أ) التي نوردها علي النحو التالي :

أولاً : أن تباع البضائع المستوردة موضوع التقييم أو البضائع المطابقة أو المماثلة في سوق بلد الإستيراد بالحالة التي وردت عليها ، علي المستوي التجاري الأول . ،

شروط تطبيق الطريقة الرابعة

ثانياً : أن تباع البضائع المستوردة موضوع التقييم أو البضائع المطابقة أو المماثلة لها ، في السوق المحلي لبلد الإستيراد في نفس أو في غضون الوقت (أي في خلال فترة محددة تحددها التشريعات المحلية) الذي أستوردت فيه البضائع موضوع التقييم

ثالثاً : ألا يكون المستورد قد قدم أي نوع من المساعدات (مثل المواد الأولية ، المكونات ، الأجزاء ، القوالب ، العدد ، الأدوات ، [الرسومات الهندسية ، النماذج المصغرة ، الخرائط التوضيحية] ، المنفذة في بلد الإستيراد) التي تنص عليها المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (1) (2) (3) (4) إلي المنتج بدون قيمة أو بقيمة مخفضة وسواء بطريق مباشر أو غير مباشر ، وتم إستخدام هذه المساعدات في إنتاج البضائع المستوردة موضوع التقييم لغرض بيعها إلي بلد الإستيراد ،

رابعاً : ألا يكون هناك أي علاقة إرتباط بين البائع والمشتري أطراف الصفقة المتعلقة بالبضائع المستوردة موضوع التقييم علي المستوي الأول ، حيث أن علاقة الإرتباط من السهل إثباتها في بلد الإستيراد .. **إذا لم توجد صفقات بيع في وقت الإستيراد أو في وقت قريب منه :**

إذا لم توجد صفقات بيع للبضاعة المستوردة موضوع التقييم أو البضائع المطابقة أو المماثلة في بلد الإستيراد في نفس أو **في غضون وقت** (هذا الوقت يتم تحديده بواسطة التشريعات المحلية وفقاً لطبيعة السلعة وظروف السوق ومدى إستجابة السلعة للتقلبات السعرية) ورود الرسالة المستوردة موضوع التقييم ، فإن القيمة الجمركية يتم تحديدها ، وفقاً لأحكام المادة الخامسة فقرة (1) (ب) ، علي أساس سعر الوحدة التي تباع بها البضائع المستوردة موضوع التقييم أو البضائع المطابقة أو المماثلة الواردة بحالتها في بلد الإستيراد في أقرب موعد بعد إستيراد البضائع المستوردة موضوع التقييم ، وفي خلال فترة 90 يوماً بعد الإستيراد ، بشرط إستيفاء شروط و أحكام المادة الخامسة فقرة (1) (أ)

أقرب موعد بعد الإستيراد المحدد بالفقرة (1) (ب) من المادة الخامسة

هو ذلك التاريخ الذي تتحقق فيه أكبر كمية إجمالية مجمعة مباعه علي المستوي الأول بعد الإستيراد لأشخاص لا تربطهم علاقة بالبائعين لهذه البضائع المباعه بالشروط التي تنص عليها الفقرة (1)(أ) من المادة الخامسة ، بحيث تكفي هذه الكمية لتحديد سعر الوحدة المباعه في أقرب موعد بعد الإستيراد للبضائع المستورده موضوع التقييم ، وبحيث لا يتعدى 90 يوماً من تاريخ إستيراد البضائع المستورده موضوع التقييم ،

بيعت علي المستوي الأول كميات مختلفة بأسعار مختلفة وبالشروط السابق توضيحها ، ومن واقع سجلات المستورد تم الحصول علي البيانات التالية :

مثال

أولاً : كمية المبيعات

سعر الوحدة	كمية المبيعات
90 وحدة عملة	120 قطعة
80 وحدة عملة	150 قطعة
100 وحدة عملة	70 قطعة
105 وحدة عملة	250 قطعة
95 وحدة عملة	120 قطعة
80 وحدة عملة	170 قطعة
100 وحدة عملة	50 قطعة

ثانياً : الإجماليات :

سعر الوحدة	إجمالي الكمية المباعه	المجموع
90 وحدة عملة	120 قطعة	

80 وحدة عملة	320 قطعة	120 + 150 قطعة
100 وحدة عملة	120 قطعة	50 + 70 قطعة
105 وحدة عملة	250 قطعة	
95 وحدة عملة	120 قطعة	

في هذا المثال ، نجد أن أكبر عدد من الوحدات تم بيعه بسعر 80 وحدة عملة ، عند أكبر كمية إجمالية مجمعة قدرها 320 قطعة ، وهذا هو السعر الذي يتم استخدامه في تحديد القيمة الجمركية ، إذا توافرت كافة الإشتراطات التي تنص عليها المادة الخامسة فقرة (1)(أ) ، ،

مثال آخر :

كمية المبيعات	سعر الوحدة	عدد عمليات البيع	إجمالي الكمية المباعة
1- 25 قطعة	10 وحدة عملة	5 عمليات \times 20 قطعة 16 عملية \times 10 قطعة	260 قطعة
26- 65 قطعة	9 وحدة عملة	4 عمليات \times 30 قطعة 1 عملية \times 45 قطعة	165 قطعة
أكثر من 65 قطعة	8 وحدة عملة	2 عملية \times 80 قطعة 3 عملية \times 100 قطعة 1 عملية \times 70 قطعة	530 قطعة

من هذا المثال نجد أن أكبر عدد من الوحدات تم بيعه بسعر 8 وحدات عملة عن أكبر كمية إجمالية مجمعة بعدد 530 قطعه ، وبالتالي يكون السعر الذي علي أساسه يتم التقييم للبضائع المستوردة موضوع التقييم ، هو سعر 8 وحدات عملة بعد إستيفاء كافة شروط الفقرة (1)(أ) من المادة الخامسة ،،

البضائع التي تخضع للمعالجة بعد إستيرادها (إجراء إضافات

عليها) :

تنص المادة الخامسة الفقرة الثانية علي أنه إذا لم تكن السلعة المستوردة موضوع التقييم أو المطابقة أو المماثلة ، قد بيعت بالحالة التي وردت بها عند الإستيراد في بلد الإستيراد ، بالإضافة إلي الأحكام الموضحة بالمادة الخامسة فقرة (1)(أ) السابق الإشارة إليها ، فإن القيمة الجمركية يمكن أن تبني علي أساس سعر الوحدة التي تباع بها السلعة المستوردة موضوع التقييم أو البضائع المطابقة أو المماثلة بعد تجهيزها بإضافات عند أكبر كمية إجمالية مجمعة في أقرب موعد بعد إستيراد البضائع المستوردة موضوع التقييم ، لأشخاص لا تربطهم علاقة بالبائعين لهذه السلع في بلد الإستيراد وبشرط :

1. ألا تكون السلع قد فقدت هويتها ووظيفتها بسبب هذه التجهيزات الإضافية ، مثلاً عند إستيراد موتور ثم تجهيزه بتجهيزات إضافية ليتحول إلي طلمبة رفع ،

2. أنه يمكن إستقطاع مقابل القيمة المضافة نتيجة التجهيزات الإضافية بناءً علي معلومات وبيانات موضوعية وكمية ترتبط بتكلفة تلك التجهيزات ، وأن تأخذ في الحسبان أساليب ووصف عملية التصنيع وغيرها من الممارسات الصناعية طبقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإستيراد

3. ألا يتم تقييم البضائع المستوردة بهذه الإضافات إلا بناءً علي طلب من المستورد وبموافقته طبقاً لأحكام المادة (5) فقرة (2) ، ولا

يحق لرجل الجمارك إجراء التقييم متضمناً هذه التجهيزات ، إلا أنه يجب الأخذ في الحسبان أنه ورد بالملحق الثالث فقرة (4) أنه من حق الدول الأعضاء أن تبدى تحفظها علي الفقرة (2) من المادة الخامسة من الإتفاقية بعد موافقة باقي الأعضاء ، علي أن يكون ذلك ، سواء بطلب من المستورد أو بدون هذا الطلب ، وذلك لكي تعطي مرونة وحرية أكبر لرجل الجمارك في إستخدام طرق التقييم

ولأغراض هذه الطريقة من طرق التقييم ، فإنه بقصد بـ " سعر بيع الوحدة " سعر البيع الذي بيعت به الوحدة من البضائع المستوردة أو المطابقة أو المماثلة عند :

**** أكبر كمية إجمالية مجمعة مباعة**

**** عند المستوي الأول بعد التصدير إلي بلد الإستيراد**

**** البيع لأشخاص ، لا يرتبطون بالأشخاص الذين أشتروا منهم هذه البضائع ، بعلاقة من شأنها التأثير علي السعر المباع به هذه البضائع**

**** البيع في بلد الإستيراد**

**** بيع السلعة المستوردة بالحالة التي وردت بها عند الإستيراد ، في نفس أو في غضون وقت إستيراد البضائع المستوردة موضوع التقييم ، أو في خلال فترة 90 يوم من تاريخ إستيراد البضائع المستوردة موضوع التقييم**

**** بيع البضائع المستوردة في بلد الإستيراد دون أن يقدم المستورد أي مساعدات (مما يخضع للمادة الثامنة فقرة (1) (ب)) بدون قيمة أو بقيمة مخفضة إلي المنتج بغرض إستخدامها في إنتاج البضائع المستوردة موضوع التقييم ..**

القيمة الجمركية ، وفقاً لهذه الطريقة ، هي سعر بيع الوحدة ، من البضائع المستوردة موضوع التقييم أو المطابقة أو المماثلة المباعة في

كيفية تطبيق الطريقة

الإستدلالية

السوق المحلي لبلد الإستيراد ، الذي تتوافر فيه كافة الأحكام الواردة

بالمادة الخامسة فقرة (أ) و (ب) الفقرة الثانية ، بعد إستقطاع عناصر التكلفة الآتية منه وفقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإستيراد :

أولاً : هامش الربح والمصروفات العامة ، أو العمولات المكتسبة) المتفق على دفعها):

يقصد بها المصروفات العامة وهامش الربح التي تنعكس بصفة عامة علي الوحدة من مبيعات في بلد الإستيراد لبضائع من نفس النوع أو الفئة للسلعة المستوردة موضوع التقييم ..
ونعتمد علي المعلومات عن الأرباح والمصروفات العامة ، وفقاً للمادة الخامسة فقرة (1) ، المتحصل عليها من سجلات المستورد أو من ينوب عنه ، بشرط أن تتسق هذه المعلومات وأرقام الأرباح والمصروفات العامة للبضائع من نفس النوع أو الفئة ، (أي التي تدخل في مجموعة السلع التي تنتجها صناعة معينة أو قطاع صناعي معين)

و في مفهوم المادة الخامسة ولغرض تحديد المصروفات العامة وهامش الأرباح الخاصة بالبضائع المستوردة موضوع التقييم ، يتم البحث عن مبيعات ، في بلد الإستيراد ، لسلع مستوردة من نفس النوع أو الفئة للسلعة المستوردة موضوع التقييم ، وإن كانت من منشأ آخر خلاف منشأ البضائع المستوردة موضوع التقييم ، مع ضرورة الأخذ في الإعتبار الظروف المحيطة بعملية البيع ، فقد يكون إنخفاض معدل هامش الربح مثلاً بسبب هبوط غير متوقع في الطلب علي السلعة في السوق ، أو الغرض منه المحافظة علي القدرة التنافسية ، أو فتح أسواق جديدة .. إلخ ، ويجب أن نأخذ رقم هامش الربح والمصروفات العامة كمتبلغ إجمالي ، حيث أن إنخفاض المصروفات العامة قد يصاحبه إرتفاع في رقم هامش الربح أو العكس ، ولذا فإن المقارنة بين الرقم الفعلي المقدم من المستورد والنسبة السائدة في بلد الإستيراد تأخذ كرقم إجمالي ..

وتشمل المصروفات العامة ، التكاليف المباشرة و الغير مباشرة لتسويق البضائع المعينة ، ومن أمثلة المصروفات العامة ما يلي : -
المرتبات الإدارية ، مرتبات السكرتارية ، أجور البائعين ،
مصروفات الخدمات العامة ، الصيانة ، الدعاية والإعلان ، الأدوات
المكتبية ،

وبالنسبة إلي المعلومات عن العمولات ، فيمكن الحصول عليها من عدة مصادر ، مثلاً عن طريق الرجوع إلي سجلات الوسطاء بمكتب الوسطاء التجاريين بوزارة الإقتصاد ، سجلات المستورد ذاته والدفاتر المحاسبية الخاصة به ، وكذلك الفواتير أو التحويلات أو الإعتمادات ، حيث أنه من الواضح أن أي فرق بين قيمة الإعتمادات المحولة أو الكمبيالات أو الحوالات ، وبين الفواتير سوف يمثل عمولة ..

ثانياً : التكاليف المتعلقة بعملية البيع :

ويقصد بها تكاليف النقل ، تكاليف التأمين المعتادة والتكاليف المرتبطة بها في بلد الإستيراد (أي التكاليف التي يتم إنفاقها علي البضائع المستوردة بعد الإفراج عنها من الدائرة الجمركية في بلد الإستيراد)

ثالثاً : إجمالي تكاليف نقل السلعة المستوردة إلى ميناء الإستيراد :

إذا كانت القيمة الجمركية المقبولة هي القيمة (فوب) ، كما يحدث في بعض الدول وفقاً لما تحدده التشريعات المحلية لكل دولة ، فيتم خصم مقابل إجمالي تكاليف النقل للبضائع إلي ميناء الإستيراد (وتشمل هذه التكاليف ، تكلفة نقل البضائع المستوردة ، وتكاليف الشحن والتفريغ والمناولة ، وتكلفة التأمين) ، وهذا النوع من التكاليف يمثل التسويات الاختيارية المشار إليها في المادة الثامنة الفقرة الثانية من إتفاقية الجات للقيمة ،

رابعاً : الرسوم الجمركية والضرائب في بلد الإستيراد :

ويقصد بها ، الرسوم والضرائب الجمركية المستحقة عن الواردات بسبب عملية الإستيراد ، والضرائب المحلية المستحقة بسبب عملية البيع

خامساً : أي تكاليف مقابل الإضافات أو التجهيزات بعد الإستيراد :

ويقصد بها فقط تكاليف تلك التجهيزات أو الإضافات (إن وجدت) التي تتم علي البضائع المستوردة بعد عملية الإستيراد ، والمقومة بمبالغ تتفق والمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإستيراد ، وتخصم مثل هذه التكاليف فقط في حالة البضائع التي تخضع للمعالجة أو في حالة عدم بيع البضائع المستوردة بالحالة التي أستوردت بها ، بمعنى أنه كان لابد من إجراء هذه التعديلات عليها حتى تكون قابلة للبيع ، مع مراعاة الشروط الخاصة بالإضافات السابق الإشارة إليها

الفرق بين بروكسل والجات فيما يتعلق بالطريقة الرابعة

إتفاقية الجات	تعريف بروكسل
تراعي التسلسل والتدرج بين طرق التقييم	لا يراعي التسلسل بين طرق التقييم ،
يتم خصم عمولة الوكيل ضمن الإستقطاعات الأخرى	لا يتم خصم عمولة الوكيل ضمن الإستقطاعات الأخرى
تبدأ من قيمة بيع البضائع المستوردة موضوع التقييم والبضائع المطابقة والمماثلة	يبدأ من قيمة بيع البضائع المستوردة موضوع التقييم في بلد الإستيراد
يتم تحديد السعر عند أكبر كمية إجمالية مجمعة	لا يبدى رأياً حول تحديد سعر البيع عند أكبر كمية إجمالية مجمعة
تتم التسوية علي قيمة بيع السلعة المستوردة موضوع التقييم أو المطابقة أو المماثلة المستوفية لشروط المادة الخامسة فقرة (1) (أ)	تتم التسوية علي قيمة بيع السلعة المستوردة موضوع التقييم

حالات تطبيقية على الطريقة الرابعة (الطريقة الإستدلالية)

المسألة الأولى

أمامك شحنة من بضاعة معينة ، قام المستورد (I) من البلد (Y) بإستيرادها من البلد (X) .. وفيما يلي بيان بأسماء المشتريين الذين أشتروا المنتجات المطابقة المباعة في نفس أو غضون وقت الإستيراد ، الذي أستورد فيه (I) البضاعة المستوردة

أ	ب	ج	د	أسم
---	---	---	---	-----

المشتري							
كمية	سعر	كمية	سعر	كمية	سعر	كمية	سعر
175	21	75	20	300	19	0	×
150	22	20	21	0	×	125	21
125	23	15	22	50	23	75	22

فإذا علمت أنه :

تم رفض قيمة الصفقة ..

عدم إمكانية تطبيق طريقة البضائع المطابقة أو المماثلة لعدم تحقق شروطها ..

علامة × تمثل رفض البيع عند هذا المستوي ..

المطلوب : عند أي سعر يمكن أن تبدأ عملية تقدير القيمة الإستدلالية

الإجابة

نظراً لعدم قبول قيمة الصفقة بالنسبة للشحنة الواردة وفقاً لأحكام طريقة قيمة الصفقة (المادة الأولى) لعدم تحقق شروطها ، ونظراً لعدم إمكان قبول القيمة طبقاً لطريقة السلع المطابقة أو المماثلة المستوردة ، لعدم تحقق شروطها وعدم توفر قيمة جمركية لسلع مطابقة أو مماثلة ، وبالتالي فإنه يتم تحديد القيمة الجمركية طبقاً لطريقة القيمة الإستدلالية ، علي أساس السلع المطابقة المباعه في نفس أو في غضون وقت الإستيراد ، وبمراجعة مبيعات البضاعة المطابقة عند كل المشتريين من هذا المستورد ، نجد أن السعر يتم تحديده عند أكبر كمية إجمالية مجمعة في أقرب موعد بعد الإستيراد ، وطالما أن المبيعات لهذه السلع المطابقة تمت في نفس أو في غضون وقت الإستيراد ، فإن سعر بيع الوحدة يتم تحديده كالتالي :

20	19	23	22	21	السعر
75	300	125	15	17	الكمية
			0	5	
0	0	50	15	20	
0	0	0	75	12	
				5	
75	300	175	24	32	الإجما
			0	0	لي

وبالتالي فإن سعر 21 وحدة عملة يعتبر أساس القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الإستدلالية ، حيث أنه عند أكبر كمية إجمالية مجمعة 320 قطعة ، ويتم إستيفاء باقي شروط المادة الخامسة ، كما يلي بيانه عند تناول بعض الحالات الأخرى ..

المسألة الثانية

قام المصنع (M) من البلد (x) في 95/1/1 بشحن مكابس هيدرولوكية نصف آلية إلى مكتب البيع الذي يتبعه في بلدكم، لمواجهة كافة الطلبات علي هذه المكابس في بلد الإستيراد . . .
وفي 95/ 1/20 تم بيع شحنة من المكابس المطابقة من البلد (x) لمشتريين غير مرتبطين في بلدكم بنسبة عمولة وبسعر 575 وحدة عملة للوحدة سيف ميناء الوصول ، و خالصة الرسوم ، مع خصم 3 % ، شامل التعبئة ، وبيعت هذه المكابس جميعها في نفس أو في غضون وقت الإستيراد للشحنة المذكورة أولاً ، بسعر 575 وحدة عملة للوحدة ،
ويشمل السعر الذي يبيع به مكتب البيع التابع ل (M) ما يلي :

	25 وحدة عملة	رسوم في بلد الإستيراد
	45 وحدة عملة	عمولات
	20 وحدة عملة	نولون
**	25 وحدة عملة	م . إدارية
	50 وحدة عملة	تأمين بحري
**	3 وحدة عملة	م . المستورد
**	5 وحدة عملة	م . الإفراج الجمركي
**	5 وحدة عملة	م . تخزين في بلد الإستيراد

نولون داخل بلد الإستيراد	5 وحدة عملة
-----------------------------	-------------

فإذا علمت أنه : -

1. لا تتوافر أي قيم جمركية لسلع مطابقة أو مماثلة سبق قبول قيمتها بمعرفة الجمارك
 2. التكاليف الموضح أمامها علامة (***) تحملها المستورد بصورة مستقلة ويعتبرها من المصروفات العامة
 3. العناصر المذكورة في المادة الثامنة فقرة (2) تعتبر من ضمن عناصر القيمة طبقاً لما تقررته التشريعات المحلية في بلد الإستيراد
- ..فالمطلوب .. تحديد القيمة الجمركية للمكابس المستوردة ، مع تبرير الإجابة ..

الإجابة

1. لم يتم قبول قيمة الصفقة لهذه الشحنة التي قام المورد (M) بتوريدها إلي مكتب البيع في بلد الإستيراد بتاريخ 95/1/1 ، وذلك لأن هذه العملية لا تعتبر عملية بيع فعلي بغرض التصدير بين بائع ومشتري كل منهم مستقل عن الآخر ، وإنما وجهت كل المبيعات إلي مكتب البيع التابع للمورد ولأنه لا يوجد دليل علي البيع الفعلي ، وبالتالي لم يتحقق لطريقة قيمة الصفقة أحد أركانها ،
2. وحيث لا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة سبق للجمارك قبول قيمتها التعاقدية (قيمة الصفقة) طبقاً لأحكام المادة الأولى ، فإن طريقة التقييم الواجبة التطبيق هنا يجب أن تكون الطريقة الإستدلالية ..
3. وبالبحث عن مبيعات لبضائع مطابقة أو مماثلة في بلد الإستيراد أتضح وجود بضائع مطابقة لهذه الشحنة من المكابس المستوردة مباعه في بلد الإستيراد ، ومستوفاه لكافة الشروط التي تنص عليها

المادة الخامسة ، من حيث أنها بضائع مباعة في بلد الإستيراد لمشتريين غير مرتبطين في بلد الإستيراد بالبائعين في بلد التصدير ، وأنها بيعت في غضون وقت الإستيراد (بعد تاريخ الإستيراد بمدة مقبولة) مقارنةً بين تاريخ الإستيراد 95/1/1 ، وتاريخ البيع 95/1/20 ..

4. ومن خلال الزيارة الميدانية لموقع المستورد والإطلاع علي سجلاته أتضح أنه حصل علي عمولة قدرها 45 وحدة عملة ، وأن هناك مصروفات عامة تحملها المستورد ، ولكن طالما وجدت عمولة البيع فلا يتم خصم مقابل المصروفات العامة وهامش الربح ، ولكن يتم خصم العمولة علي أساس أن هذه المصروفات العامة التي تحملها المستورد متضمنة في العمولة ،

5. ويتضح من المعلومات الواردة ، أن التشريعات في بلد الإستيراد تقرر عناصر التكاليف الموضحة بالمادة الثامنة فقرة (2) لذلك يتم خصم النولون ، وتحدد القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الإستدلالية علي النحو التالي :

575 وحدة عملة سعر البيع للوحدة المباعة في بلد الإستيراد

يخصم منه الإستقطاعات الآتية	
17.25 وحدة عملة	نسبة الخصم 3 %
45 وحدة عملة	العمولة
25 وحدة عملة	الرسوم
5 وحدة عملة	نولون داخل بلد الإستيراد
92.5 وحدة عملة	= إجمالي الإستقطاعات
وعليه تكون القيمة الجمركية لهذه البضائع وفقاً للطريقة الإستدلالية	
= 575 - 92.5 = 482.75 وحدة عملة	

المسألة الثالثة

1 - أمامك شحنة مطلوب تقييمها مستوردة بمعرفة المستورد (I) من البلد (Y) من البائع (s) من بلد التصدير (x) ، بسعر 0.6 وحدة عملة للدسته سيف ، ويشمل هذا السعر 0,1 نولون و 0,2 تأمين وقد تم الشحن بتاريخ 83/8/1 من ميناء التصدير ، ووصلت إلي ميناء بلد الإستيراد في 83/8/20 ..

2 - في 83/7/5 قام نفس المورد بشحن رسالة مطابقة للبضائع موضوع التقييم إلي وكيله في بلد الإستيراد ، وقام الأخير ببيعها بحالتها بتاريخ 83/8/18 إلي عميل غير مرتبط بسعر (1) وحدة عملة للدسته وبعمولة قدرها 8 % من سعر البيع ، ويشمل هذا السعر 0.1 وحدة عملة للنولون ، و0.2 وحدة عملة للتأمين ، و 0.05 وحدة عملة للمصروفات العامة ، وكانت الرسوم المقدرة علي هذه البضائع 20 % ، فإذا علمت :

1- أنه بسبب نوع من الحظر لم يتوافر لدينا قيمة صفقة لهذه الشحنة ، و لا توجد صفقة للبضائع المطابقة أو المماثلة ،

2- أن الشحنة موضوع التقييم لم يتم بيعها في السوق المحلي لبلد الإستيراد

3- أن التشريعات في بلد الإستيراد تقر العناصر الموضحة بالمادة الثامنة فقرة (2)

فالمطلوب :

هل توجد قيمة إستدلالية في هذه الحالة ، وما هي هذه القيمة إن وجدت ..

الإجابة

بالنسبة لطريقة التقييم الأولي (طريقة قيمة الصفقة) لم يتم الأخذ بها ، لأن الشروط التي تنص عليها المادة الأولي لم تتوافر في

هذه الحالة ، لوجود قيد أو حظر من المورد علي تصرف المستورد في البضائع المستوردة تسبب في عدم إمكان الحصول علي قيمة لهذه الصفة ، وبالتالي أعاق قدرة الجمارك علي تحديد القيمة للأغراض الجمركية ..

بالنسبة لطريقة التقييم الثانية والثالثة ، لا يوجد صفة للبضائع المطابقة أو المماثلة سبق للجمارك قبول قيمتها وفقاً لطريقة قيمة الصفة وطبقاً لأحكام المادة الأولى .. ، كما أنه لم يتم بيع البضائع موضوع التقييم في السوق المحلي لبلد الإستيراد ، وبالتالي فإن الطريقة الإستدلالية تكون هي الأنسب للتقييم في هذه الحالة ..

بالبحث في سوق بلد الإستيراد ، وجد أن هناك رسالة مطابقة بيعت في غضون وقت الإستيراد ، أي قبل إستيراد البضائع موضوع التقييم بيومين ، أي بتاريخ 83/8/18 (البضائع موضوع التقييم وردت بتاريخ 83/8/20 ، وعليه تكون هذه البضاعة المطابقة مستوفاة لشروط المادة الخامسة من حيث :

** أنها بيعت في نفس أو في غضون وقت إستيراد البضائع موضوع التقييم حيث أن التشريعات المحلية يمكن أن تحدد "غضون وقت الإستيراد " للسلعة موضوع التقييم (قبل أو بعد الإستيراد بمدة محددة

..

** أنها بيعت لمشتريين غير مرتبطين في بلد الإستيراد ..

** أنها بيعت في بلد الإستيراد بالحالة التي وردت عليها ..

** أن سعر البيع للوحدة عند أكبر كمية إجمالية مجمعة ، حيث أنه باع الرسالة بالكامل لمشتري غير مرتبط ،

وبالتالي تكون هذه البضائع مستوفاة لشروط المادة الخامسة، فقرة (1) (أ) ويكون أساس تحديد القيمة الجمركية، هو الطريقة الإستدلالية،

ويتم تحديد القيمة الجمركية، وفقاً لهذه الطريقة علي النحو التالي :

1.00 وحدة عملة سعر إعادة بيع الوحدة من البضائع

المطابقة المستوفاة شروط المادة

الخامسة كما توضح من قبل ،

عمولة الوكيل	0.08 وحدة عملة
	0.920 وحدة عملة
يخصم منه الرسوم الجمركية بواقع 20%	0.154 وحدة عملة
	(1.2 ÷ 0.920)

0.766 وحدة عملة للدسته ، وهي القيمة الجمركية كما تحدها الطريقة الإستدلالية

ملاحظة :

حيث أن التشريعات المحلية لبلد الإستيراد تقرر تكاليف النقل
مادة (8) (2) لذلك لم يتم خصم هذه التكاليف ..

المسألة الرابعة

في أول فبراير ، قام المورد (M) من البلد (X) بتصدير شحنة مبدئية تتكون من نوع معين من البضائع إلي وكيله (I) في بلدكم ، بنسبة عمولة قدرها 8% تدفع عند بيع البضائع في بلد الإستيراد ، وفي 10 مارس ، قام الوكيل (I) ببيع البضائع بدون أي إضافات عليها و بالحالة التي وردت عليها ، بسعر 1 وحدة عملة صافي إلي مشتريين غير مرتبطين

وقد حصلت علي المعلومات التالية عن هذه الشحنة :

تأمين بحري و نولون بحري	0.10 وحدة عملة
م . فوب في البلد الأجنبي	0.04 وحدة عملة
م . عامة	0.05 وحدة عملة
الرسوم المدفوعة علي هذه البضائع	20 %
الرسوم الواجبة علي هذه البضائع	12 %

فإذا علمت :

1- أنه في 5 مارس ، تم الإستيراد لرسالة أخري مشحونة للوكيل (I) من نفس بلد التصدير وبنفس شروط الرسالة الحالية ، وكان السعر الموضح للأغراض الجمركية 0,6 وحدة عملة سيف ميناء بلد الإستيراد ،،

2- أن السعر لهذه الرسالة الأخيرة يشمل :

0.10 وحدة عملة نولون وتأمين بحري

0.04 وحدة عملة م . فوب

3 - أن التشريعات المحلية في بلد الإستيراد تقر العناصر المذكورة في المادة الثامنة فقرة (2)

4 - أنه لا توجد سلع مطابقة أو مماثلة سبق قبول قيمتها وفقاً لأحكام المادة الأولى ، ولكن توجد بضائع من نفس الصنف ولكن من منشأ آخر مطابقة في المواصفات مع البضائع المستوردة ،

المطلوب :

***** تقييم الرسالة الأولى التي تم شحنها في أول فبراير**
***** تحديد القيمة الإستدلالية للشحنة الثانية (الواردة في 5 مارس)**

الإجابة

هذه الشحنة التي تم توريدها إلي الوكيل بغرض البيع ، وتم تحويل قيمتها إلي المصدر بعد خصم 8 % عمولة الوكيل ، لا تمثل قيمة صفقة وفقاً لأحكام المادة الأولى ، لأنها لا تمثل حالة بيع فعلي بين بائع ومشتري غير مرتبطين ، وبالتالي فقدت ركن أساسي من أركان الصفقة ، وهو البيع الفعلي ، وحيث أنه من خلال التحريات ومن واقع الدليل الجمركي تبين أنه لا يوجد بضائع مطابقة أو مماثلة سبق قبول قيمتها وفقاً لأحكام المادة الأولى ، وإنما البضائع المتوافرة ، وإن كانت مطابقة في المواصفات

، إلا أنها لا تمثل بضائع مطابقة للبضائع موضوع التقييم ، حيث أنها من منشأ آخر خلاف منشأ البضائع موضوع التقييم ، فلا يمكن تطبيق أي من طرق التقييم الثانية أو الثالثة ..

وبناء علي ما تقدم ، فإنه يتم تقييم كلاً من الشحنتين الأولى والثانية وفقاً للطريقة الإستدلالية ، علي أساس : -

1- أن سعر بيع الوحدة من البضائع المستوردة قد أستوفي شروط المادة الخامسة ، و

2- أن الرسالة المطابقة بيعت في بلد الإستيراد لمستوردين غير مرتبطين و

3- أنها بيعت في تاريخ مقارب لتاريخ إستيراد الشحنة الثانية (تاريخ الإستيراد الشحنة الثانية هو 5 مارس ، وتاريخ بيع الشحنة الأولى هو 10 مارس) (أي في غضون وقت إستيراد الرسالة موضوع التقييم) ، و

أنها بيعت بالحالة التي وردت عليها ، و أنه مطلوب تقييم الشحنة الثانية ، والتي أتضح أنها من نفس نوع الشحنة الأولى ، و

أن التشريعات المحلية في بلد الإستيراد تقرر عناصر المادة الثامنة فقرة (2) ،

وعليه تحسب القيمة علي النحو التالي :

1.00 وحدة عملة سعر بيع الوحدة من البضائع المستوردة

يخصم منه

0.08 وحدة عملة العمولة بواقع 8 % ، حيث أنه طالما وجدت العمولة ، فلا تخصم المصروفات العامة، لأن العمولة تجب المصروفات العامة ،

0.920 وحدة عملة

0.098 وحدة عملة يخصم الرسوم بواقع 12 % (0.92 ÷ 1.12)

0.822 وحدة عملة وهذه هي القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الإستدلالية لكلا الشحنتين ، ولا يتم تقييم الشحنة الثانية علي أساس سعر 0.6 وحدة عملة ،،

المسألة الخامسة

البضاعة المطلوب تقييمها عبارة عن ماكينة كشط الصدا مصنوعة بمعرفة المنتج (M) في البلد (X) وتم تصديرها بتاريخ 96/10/1 إلي المستورد (I) في البلد (Y) ، وهذه الماكينة تعتبر نوعاً جديداً من الماكينات ، وتعتبر هذه الشحنة هي الأولى من هذا الصنف في بلد الإستيراد ، وقد قام المستورد ببيع هذه الماكينة في الحال بعد الإستيراد بتاريخ 96/10/5 بالحالة التي وردت عليها عند الإستيراد ، بسعر 7500 وحدة عملة للماكينة بخضم نقدي 5 % ، ولا توجد موانع أو حظر بعد البيع ، وتم البيع لمشتريين غير مرتبطين ، فإذا علمت :

أن المنتج قد قام من قبل بتقديم عينة (ماكينة) للمستورد لإستخدامها في عمل الطلبيات ، بسبب التكلفة الكبيرة لهذه الآلة ، وأن إتمام الصفقة بهذه الكيفية يعتبر شائعاً في هذه الصناعة ، أن التشريعات المحلية في بلد الإستيراد تقرر العناصر المحددة في المادة الثامنة فقرة (2)

أن المستورد يملك 8 % من الأسهم والسندات التي لها حق التصويت في الشركة (M) ..

أن سعر البيع يشمل العناصر الآتية :

نولون وتأمين	120 وحدة عملة
نولون بري في بلد التصدير	60 وحدة عملة
رسوم (م . عامة في بلد التصدير)	50 وحدة عملة
نولون بري في بلد الإستيراد	150 وحدة عملة

معدل الرسوم + 10 %
عمولة المستورد
م . عامة للمستورد

50 وحدة عملة
650 وحدة عملة
200 وحدة عملة
المطلوب : تقييم هذه الشحنة

الإجابة

أولاً : بالنسبة إلي طريقة التقييم الأولي ، لا يمكن التقييم بإستخدامها ، حيث أن المستورد يعتبر مرتبطاً بالمورد بالمعنى المحدد بالمادة الخامسة عشرة فقرة (4) وينطبق عليه أحد معايير الارتباط التي تنص عليها هذه المادة ، حيث أنه يملك 8 % من الأسهم والسندات التي لها حق التصويت في الشركة (M) ، بالإضافة إلي أن المستورد لم يثبت أن قيمته التعاقدية (قيمة الصفقة) تستوفي أحكام المادة الأولى فقرة (2) (ب) ..

ثانياً : بالنسبة إلي كل من الطريقة الثانية والثالثة من طرق التقييم (السلع المطابقة والمماثلة) ، لا يمكن إستخدامها أيضاً في هذه الحالة ، حيث أن هذه الشحنة هي الأولى من نوعها ، ولم يسبق إستيراد مثل هذه الماكينات من قبل ، وعليه فلا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة من نفس المنشأ ،

ثالثاً : يتم التقييم وفقاً للطريقة الرابعة من طرق التقييم (الطريقة الإستدلالية) ، ونبدأ ببحث ظروف البيع للتأكد من أنها تتمشى مع ظروف الصفقة ، وأنها تستوفي شروط المادة الخامسة ،

فحيث أن البيع تم لمشتريين غير مرتبطين في بلد الإستيراد ، وأن البيع تم في نفس أو في غضون وقت الإستيراد (الإستيراد تم في 10/1 ، والبيع تم في 5/10) وبالتالي يكون السعر قد أستوفي شروط المادة الخامسة ، وبناء علي ذلك يتم التقييم بإستخدام هذه الطريقة علي النحو التالي :

7500 وحدة عملة سعر بيع الوحدة المستوفي
لشروط المادة الخامسة

يخصم منه		
375 وحدة عملة	5 % خصم نقدي	
7125 وحدة عملة		
650 وحدة عملة	العمولة	
150 وحدة عملة	م . النقل بعد الإستيراد	
6325 وحدة عملة		
620.45 وحدة عملة	تخصم الرسوم الجمركية	
5704.55 وحدة عملة		

إذا القيمة الجمركية وفقاً لطريقة التقييم الرابعة (الطريقة الإستدلالية) التي علي أساسها يتم تقييم البضائع المستوردة = 5704.55 وحدة عملة

المسألة السادسة

(1) يقوم المصنع (M) في البلد (X) بتصنيع (بدل للوقاية الصناعية) لبيعها في السوق المحلي لبلد الإنتاج ، وأيضاً للتصدير إلي بلدكم ، وتتم كافة مبيعاته المصدرة إلي بلدكم مع المشتري المرتبط المستورد (I) ، ولا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة لهذه المنتجات سبق قبول قيمتها التعاقدية بمعرفة الجمارك في بلدكم يتم إستيرادها من بلد المنشأ هذه ، وقد قام المنتج ببيع هذه البضائع إلي المستورد بسعر 90 وحدة عملة للوحدة سيف ، وتم إستيراد هذه الرسالة موضوع التقييم في 93/10/1 وهذا السعر يشمل :

3	وحدة عملة	نولون بحري
1	وحدة عملة	تأمين
8	وحدة عملة	تعبئة

2 وحدة عملة نولون بري في البلد (X)
قام المنتج (M) ببيع شحنة أخرى من قبل إلى المستورد (B) في بلدكم ، الذي عرض هذه البضائع للبيع لكل من يرغب في الشراء بسعر 175 وحدة عملة بخصم 2 % للدفع النقدي خلال فترة عشرة أيام ، إلا أنه عقد فقط صفقتين للبيع في السوق المحلي لبلد الإستيراد لمشتريين غير مرتبطين ، عقدهما في يوم واحد (93/9/20) كانت الأولى لتاجر جملة والأخرى لمستخدم صناعي ، وتم البيع للسلعة بحالتها ، وكان سعر البيع لكل منهما هو السعر المحدد من قبل 175 وحدة عملة بخصم نقدي قدره 2 % ، ويشمل هذا السعر :
0.75 وحدة عملة م . نقل من الميناء إلى المخازن بعد الإستيراد

1.00 وحدة عملة مصاريف الإفراج الجمركي

1.25 وحدة عملة أتعاب تخليص

25.00 وحدة عملة نسبة ربح

25.00 وحدة عملة م . عامة

4.0 وحدة عملة نولون وتأمين بحري في البلد (X)

25 % معدل الرسوم الجمركية

فإذا علمت أن التشريعات المحلية في بلد الإستيراد تستبعد العناصر المحددة بالمادة الثامنة فقرة (2) ..

فالمطلوب : تقييم هذه الرسالة التي أستوردها المستورد (I) ...

الإجابة

(1) حيث توجد علاقة إرتباط

بين البائع والمشتري ، فإنه لن يتم تطبيق طريقة قيمة الصفقة ، وحيث أنه لا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة سبق قبول قيمتها

التعاقدية من قبل بمعرفة الجمارك ، فإنه لن يتم تطبيق أي من الطريقة الثانية أو الثالثة ،

(2) وحيث أنه تم بيع الرسالة المطابقة (البديل للوقاية الصناعية) في سوق بلد الإستيراد إلي مشتريين غير مرتبطين ، وتم بيع البضائع بحالتها عند الورود وبدون أي إضافات ، بمعرفة المستورد (B) ، وأن هذا البيع تم في غضون وقت إستيراد البضائع موضوع التقييم (بتاريخ 93/9/20 ، أي قبل إستيراد البضائع موضوع التقييم بفترة قليلة) ، فإنه يمكن الإعتماد علي سعر بيع البضائع المطابقة هذه في السوق المحلي لبلد الإستيراد لأنه أستوفي الشروط والأحكام الواردة بالمادة الخامسة فقرة (1) (أ)

(3) وحيث أن التشريعات المحلية لبلد الإستيراد تستبعد عناصر المادة الثامنة فقرة (2) ، فإنه يتم خصم هذه التكاليف من سعر البيع ، ويتم تحديد القيمة وفقاً للطريقة الإستدلالية علي النحو التالي :

175 وحدة عملة سعر البيع المستوفي لشروط المادة الخامسة

3.50 وحدة عملة خصم نقدي قدره 2 %

171.50 وحدة عملة يخصم منه :

52.25 وحدة عملة (1) المصروفات العامة وهامش

الربح (تشمل : م. الإفراج

الجمركي ، أتعاب التخليص ، نسبة

الأرباح والمصروفات العامة)

(1.25+ 1+ 25+ 25)

119.25 وحدة عملة

4.00 وحدة عملة (2) التأمين والنولون في البلد (x)

0.75 وحدة عملة (3) م . النقل بعد الإستيراد

114.50 وحدة عملة

22.90 وحدة عملة (4) الرسوم بواقع 25 % (114.5) ÷

(1.25

91.60 وحدة عملة القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الإستدلالية ، وليس مبلغ 90 وحدة عملة ..

ملاحظة :

يترك للتشريعات المحلية تحديد تفسير لعبارة (في غضون وقت الإستيراد) هل يكون بعد الإستيراد أو قبل الإستيراد أو أي مدة أخرى ..

المسألة السابعة

أمامك شحنة

بغرض التقييم ، مقدارها 1000 دسنة أقلام تم إستيرادها في 10/1 بمعرفة المستورد (I) في بلدكم من المنتج (s) في البلد (x) ، وقد أتضح من التحريات أن هذا المستورد هو حفيد البائع ، وقام المستورد ببيع هذه الشحنة بالكامل لمشتري غير مرتبط بسعر 60 وحدة عملة للدسنة وذلك بتاريخ 11/30 ، ويشمل هذا السعر العناصر التالية :

نولون وتأمين بحري	وحدة عملة	0.75
نولون بري في البلد (x)	وحدة عملة	0.25
رسوم	وحدة عملة	0.35
نولون سكة حديد إلي ميناء بلدكم	وحدة عملة	0.54

0.60 وحدة عملة م . عامة وهامش ربح وقد قام المستورد (B) الذي مركزه مدينة أخرى في بلد الإستيراد ، بإستيراد شحنة مطابقة من حيث الصنف والكمية لهذا الصنف ، من نفس بلد المنشأ ، و في نفس أو في غضون وقت إستيراد الشحنة موضوع التقييم (10/1) ، وقام ببيع هذه البضائع بالحالة التي وردت عليها بتاريخ 10/6 إلي عملاء غير مرتبطين ، أشتري كل منهم 100

دسته بسعر 55 وحدة عملة للدسته، وكانت شروط البيع التسليم
مخازن البائع في ميناء بلد الإستيراد ، ويشمل هذا السعر ما يلي :

نولون وتأمين بحري	0.75 وحدة عملة
رسوم	0.40 وحدة عملة
م . عامة وهامش ربح	0.60 وحدة عملة

فإذا علمت أن :

- 1- معدل هامش الربح والمصروفات العامة السائد في بلد الإستيراد لهذا النوع من البضائع هو 0.61 وحدة عملة للدسته .. ، و
- 2- هذا الصنف يخضع لرسوم وارد بفئة 0.40 وحدة عملة للدسته ..

و ،

- 3- لا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة سبق قبول قيمتها التعاقدية وفقاً لأحكام المادة الأولى .. ، و

- 4- تقرر التشريعات المحلية في بلد الإستيراد العناصر المحددة بالمادة الثامنة فقرة (2)

فالمطلوب : هل لديك قيمة مستنتجة مقبولة لهذه البضائع المستوردة ، وما هي

الإجابة

أولاً :

لم يتم قبول قيمة الصفقة للشحنة المستوردة موضوع التقييم ، بسبب العلاقة التي أوضحتها التحريات ، والتي تبين أن المستورد حفيد البائع ، وبالتالي لا يعتبر كل منهم مستقل عن الآخر ، وإنما أنطبق عليهم نص المادة الخامسة عشرة فقرة (4) [إذا كانوا من نفس العائلة] ، ولم يستطع المستورد أن يثبت أن هذه العلاقة لم تؤثر علي السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم ، أو أن قيمة سلعته المستوردة في ظل علاقة الارتباط قريبة جداً أو قريبة

للمغاية من إحدي القيم الإختبارية التي تحددها المادة الأولى فقرة (1)
(2) (3) من الفقرة (2) (ب)

ثانياً :

لا يمكن تطبيق كلاً من الطريقة الثانية أو الثالثة من طرق التقييم ، بسبب عدم وجود بضائع مطابقة أو مماثلة سبق قبول للجمارك قيمتها وفقاً لأحكام المادة الأولى ،، وبناءً عليه ، تستخدم الطريقة الإستدلالية لتقييم هذه البضائع ،

ثالثاً :

هناك عمليتين للبيع في بلد الإستيراد ، الأولى للشحنة موضوع التقييم ، والتي بيعت في غضون شهر من تاريخ الإستيراد (في خلال 90 يوماً بعد الإستيراد) ، والثانية تلك التي أستوردها المستورد (B) وبيعت بعد ستة أيام من تاريخ إستيراد البضائع موضوع التقييم ، وبالتالي ، فإن أقرب موعد بعد الإستيراد هو ذلك الذي بيعت فيه الرسالة بتاريخ 10/6 [الشحنة المستوردة بمعرفة المستورد (B)] ، وهي بهذا تعتبر مستوفاة لشروط المادة الخامسة فقرة (1) (أ) حيث أنها من نفس بلد المنشأ للبضائع موضوع التقييم ، وأنها بيعت في بلد الإستيراد بالحالة التي وردت بها ، وفي غضون وقت إستيراد البضائع موضوع التقييم ، ولمشتريين غير مرتبطين ، وبالتالي يمكن إستخدام سعر بيع الوحدة من هذه الشحنة كأساس لتقييم البضائع موضوع التقييم ،

رابعاً :

بالنسبة إلي المصروفات العامة وهامش الربح ، فإن المادة الخامسة تنص علي أنها يجب أن تتفق والنسبة السائدة في بلد الإستيراد للبضائع من نفس النوع أو الفئة (أي تخضع لقطاع صناعي واحد) سواء كانت من نفس المنشأ أو من منشأ آخر ، وبالمبحث ، وجد أن النسبة السائدة لهامش الربح والمصروفات العامة في بلد الإستيراد للبضائع من نفس النوع أو الفئة هي 0.61 وحدة عملة للدسته ،

وبالتالي نأخذ هذا المبلغ عند حساب عناصر القيمة ، وليس مبلغ 0.60 وحدة عملة الخاص بالشحنة المستوردة موضوع التقييم ، أما المبلغ المحدد للنولون والتأمين ، فلا يتم خصمه ، حيث أن التشريعات المحلية في بلد الإستيراد تقر العناصر المحددة في المادة الثامنة فقرة (2)

وبالتالي يتم تحديد القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الإستدلالية علي النحو التالي :

55.00 وحدة عملة سعر بيع الوحدة المستوفي لشروط المادة الخامسة

يخصم منه :

0.40 وحدة عملة رسوم

0.61 وحدة عملة هامش ربح و م . عامة (النسبة السائدة)

وحدة عملة 1.01

وحدة عملة 53.99

وهذه هي القيمة الجمركية للبضائع المستوردة موضوع التقييم وفقاً للطريقة الإستدلالية ...

المسألة الثامنة

لديك شحنة مطلوب تقييمها ، مستوردة من البلد (x) من المصدر (s) ، عبارة عن 2000 جالون من حامض النيتريك ، بسعر الجالون 3.95 وحدة عملة ، مع إشتراط قيام المستورد بشراء كميات أخرى من مواد كيميائية معينة بمبلغ 100.000 وحدة عملة في المستقبل ، وهذه الشحنة هي الأولى من نوعها في بلد الإستيراد ، حيث أن التركيبة الكيميائية تعتبر جديدة ، وبالتالي لا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة لهذه البضائع في بلد الإستيراد ، وكانت المعلومات عن السعر التي أمكن التوصل إليها من المستورد والبائع كالتالي :

2.23 وحدة عملة مواد خام 0.68 وحدة عملة عمالة

0.42 وحدة عملة م . عامة خارجية 0.63 وحدة عملة هامش الربح الخارجي

0.02 وحدة عملة م . تعبئة عملة نولون بحري 0.26 وحدة

0.02 وحدة عملة تأمين بحري

0.82 وحدة عملة الرسوم المقدرة في بلد الإستيراد بواقع 20 %

0.80 وحدة عملة م . عامة للمستورد

0.50 وحدة عملة هامش الربح للمستورد

فإذا علمت أن :

1- تاريخ الشراء هو 11 مايو ، و تاريخ التصدير هو 1 يوليو ، و تاريخ الإستيراد هو 1 أغسطس .. ،

2- عرضت هذه الشحنة للبيع في عبوات سعة 100 جالون ابتداءً من 5 أغسطس .. ،

3- عملية البيع الأولى تمت في 8/28 لعدد 100 جالون ، وعملية البيع الأخيرة تمت في 9/15 لعدد 100 جالون ، وتم بيع الشحنة

بالكامل بعدد عمليات بيع قدرها 20 عملية لمشتريين غير مرتبطين
بسعر واحد لكافة المبيعات قدره 6.5 وحدة عملة للجالون .. ،
4- التشريعات المحلية في بلد الإستيراد تستبعد العناصر المحددة في
المادة الثامنة فقرة (2) .. ،
5- النسبة السائدة لهامش الربح والمصروفات العامة في بلد الإستيراد
للبضائع من نفس النوع أو الفئة هي 1.30 وحدة عملة للجالون ،
سواء من نفس المنشأ أو من منشأ آخر ..
المطلوب تحديد سعر الجالون من هذه الشحنة الذي يعتبر
القيمة الجمركية لهذه البضائع المستوردة ،

الإجابة

أولاً : لم يتم استخدام طريقة التقييم الأولي ،
حيث أن هناك قيد علي المشتري من البائع (بأن يشتري مستقبلاً ما
قيمته 100.000 وحدة عملة من أنواع أخري من البضائع التي
ينتجها المصدر)
ثانياً : لم يتم تطبيق الطريقة الثانية أو الثالثة من طرق التقييم ، حيث
أنه لا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة سبق للجمارك قبول قيمتها
التعاقدية وفقاً لطريقة قيمة الصفقة ، لأن هذه الشحنة هي الأولى من
نوعها في بلد الإستيراد ،
ثالثاً : تطبق الطريقة الرابعة (الطريقة الإستدلالية) اعتماداً علي
سعر البيع في السوق المحلي لبلد الإستيراد ، طالما أن البضائع
المستوردة موضوع التقييم تم بيعها في السوق المحلي لبلد الإستيراد
خلال 90 يوماً من تاريخ الإستيراد (مقارنة تاريخ الإستيراد في 8/1
وتاريخ آخر عملية بيع في 9/15) ، وطالما أنه تم بيع الكمية بالكامل
، فيمكن تحديد سعر البيع عند أكبر كمية إجمالية مجمعة لمجموع
عمليات البيع ، (20 عملية × 100 جالون) بسعر 6.5 وحدة عملة

للجالون ، بالإضافة إلي أن البيع تم لمشتريين غير مرتبطين بالبائع في بلد الإستيراد ،

وحيث أن سعر البيع هذا يعتبر مستوفي لأحكام المادة الخامسة فقرة (1) (أ) فإنه يمكن الإعتماد علي هذا السعر في تحديد القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الإستدلالية ، وحيث أن التشريعات المحلية في بلد الإستيراد تستبعد العناصر المحددة بالمادة الثامنة فقرة (2) ، فإنه يتم إستبعادها من سعر بيع الوحدة ، وحيث أن النسبة السائدة في السوق المحلي لبلد الإستيراد لهامش الربح والمصروفات العامة للبضائع من نفس النوع أو الفئة والتي تخضع لنفس قطاع الصناعة الذي تخضع له البضائع المستوردة موضوع التقييم ، سواء كانت من نفس بلد المنشأ او من منشأ آخر ، تعادل النسبة الفعلية التي قدمها المستورد ، لذلك يؤخذ بالنسبة الفعلية ، ويتم تقدير القيمة علي النحو التالي:

6.5 وحدة عملة سعر البيع للجالون المستوفي لشروط المادة الخامسة فقرة (1) (أ)

يخصم منه :

1.3 وحدة عملة المصروفات العامة وهامش الربح للمستورد (0.5 + 8.0)

0.28 وحدة عملة نولون وتأمين بحري (0.26 + 0.02)

4.92 وحدة عملة

0.82 وحدة عملة الرسوم المقررة بواقع 20 %

4.10 وحدة عملة سعر الجالون من هذه الشحنة طبقاً للطريقة الإستدلالية ، والذي يمثل القيمة الجمركية لهذه الشحنة ..

4,10 وحدة عملة سعر الجالون من هذه الشحنة طبقاً

للطريقة الإستدلالية ،

المسألة التاسعة

م.تعبئة	0.20 وحدة عملة	مواد خام	1.50 وحدة عملة
نولون بري في البلد (x)	0.02 وحدة عملة	م.إنتاج	0.50 وحدة عملة
نولون بحري	0.05 وحدة عملة	م. عامة للمنتج	0.20 وحدة عملة
تأمين بحري	0.0234 وحدة عملة	هامش ربح المنتج	0.58 وحدة عملة
م . تخلص	0.02 وحدة عملة	أدوات مكتبية	0.005 وحدة عملة
م.نقل لمخازن المستورد	0.005 وحدة عملة	هامش ربح المستورد	1.49 وحدة عملة
مرتبات إدارية	0.04 وحدة عملة	رسوم جمركية (تقديرية)	5.5 %
مرتبات سكرتارية	0.015 وحدة عملة	مرتبات بائعين	0.025 وحدة عملة
صيانة	0.01 وحدة عملة	خدمات عامة	0.005 وحدة عملة
		م. دعاية وإعلان	0.02 وحدة عملة

قام البائع (s) في البلد (x) ببيع نوع من إطارات مضارب التنس ، للمستورد (I) في بلدكم بسعر 2.98 وحدة عملة صافي ، شامل التعبئة ، ويشمل أيضاً 0.20 وحدة عملة للتعبئة بغرض التصدير ، والسعر هذا مشروط بتحويل المستورد لمبلغ لم يتم تحديده من عائد إعادة البيع في السوق المحلي لبلد الإستيراد ، وباع (s) نفس الصنف في السوق المحلي لبلد التصدير بسعر 3.2 وحدة عملة صافي شامل التعبئة ، وذلك لأنه يقوم بالتعبئة لغرض البيع في السوق المحلي له

في عبوات مستقلة لكل وحدة تختلف عن تلك العبوات التي يقوم باستخدامها في التصدير إلي بلدكم ، ولا توجد أي إطارات مضارب مطابقة أو مماثلة يتم إنتاجها أو بيعها في البلد المصدر ، والشحنة التي أمامك بغرض التقييم ، تم تصديرها من البلد المصدر بتاريخ 84/1/15 ، ووصلت الباخرة إلي ميناء بلد الإستيراد بتاريخ 84/2/20 ، وتم الإفراج عنها في اليوم التالي ، ،
وقد قام المستورد بعرضها للبيع لمن يرغب بسعر 5 وحدة عملة للوحدة ، وتمت أول عملية بيع بتاريخ 8 مارس 84 (بكمية كبيرة تكفي لتحديد سعر البيع) و قام بالشراء مشتري غير مرتبط ، بسعر 5 وحدة عملة ، ويشمل هذا السعر علي التكاليف التالية :

فإذا علمت أن التشريعات المحلية لبلد الإستيراد تقرر العناصر المحددة في المادة الثامنة فقرة (2)

المطلوب : تقييم الشحنة التي باعها المصدر إلي المستورد

.. (I)

الإجابة

أولاً :

بالنسبة إلي طريقة التقييم الأولي ، لم يمكن إستخدامها لوجود شرط من البائع علي المستورد ، (يتمثل ، في هذه الحالة ، في شرط تحويل جزء من حصيلة إعادة البيع إلي المنتج) بالإضافة إلي أن هذا الجزء لم يتم تحديده ، ولا توجد بيانات كمية دقيقة عنه ، وبالتالي لا يمكن إجراء تسويته وفقاً للمادة الثامنة فقرة (1) (د) ، ولا يمكن تقييم السلعة المباعة المصدرة إلي بلدكم بإستخدام سعر بيع السلعة في السوق المحلي لبلد التصدير ، لأن هذا مخالف لأحكام المادة السابعة ، ،
ثانياً :

بالنسبة إلى طريقة التقييم الثانية والثالثة ، لم يمكن تطبيق أي منهما ، لعدم وجود بضائع مطابقة أو مماثلة سبق للجمارك قبول قيمتها التعاقدية وفقاً لأحكام المادة الأولى ، حيث أن هذه الرسالة تعتبر الأولى من نوعها في بلد الإستيراد ، ،
ثالثاً :

بناءً علي ذلك ، يتم إستخدام الطريقة الرابعة من طرق التقييم (الطريقة الإستدلالية) وذلك بالتأكد من توافر شروط المادة الخامسة فقرة (1) (أ) ، ، وحيث أنه تم بيع السلعة في بلد الإستيراد لمشتريين غير مرتبطين ، وأن هذا البيع تم في خلال فترة 90 يوم من تاريخ إستيراد البضائع موضوع التقييم (مقارنة بين تاريخ الإستيراد [20 / 84 / 2] ، وبين تاريخ البيع [8 / 3 / 84]) ، وتم البيع بكمية كبيرة تكفي لأمكانية تحديد السعر الذي يتخذ أساساً لعملية التقييم ، ويتم حساب القيمة الجمركية ، وفقاً لهذه الطريقة ، علي النحو التالي :

5.00 وحدة عملة سعر بيع الوحدة في بلد الإستيراد المستوفي لشروط المادة الخامسة

يخصم منه :

1.49	وحدة عملة	هامش الربح
0.14	وحدة عملة	المصروفات العامة (أنظر الملاحظة (1))

0.005	وحدة عملة	م. النقل في بلد الإستيراد
-------	-----------	---------------------------

3.365	وحدة عملة	يطرح منها :
-------	-----------	-------------

0,175	وحدة عملة	الرسوم الجمركية المستحقة
-------	-----------	--------------------------

بواقع 5,5 % (أنظر الملاحظة (2))

3.19	وحدة عملة	
------	-----------	--

وهي القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الإستدلالية التي يتم علي

أساسها حساب الرسوم الجمركية عن هذه الرسالة ، ، ،

الملاحظة (1) :

المصروفات العامة تشمل : 0.02 م . تخليص + 0.004
مرتبات إدارية + 0.025 مرتبات بائعين + 0.015 مرتبات
سكرتارية + 0.005 خدمات عامة + 0.01 م . صيانة + 0.02
دعاية وإعلان + 0.005 أدوات مكتبية = 0.14 وحدة عملة

الملاحظة (2) :

بقسمة 3.365 ÷ 1.55 = 3.19 وحدة عملة ..

الملاحظة (3) :

حيث أن التشريعات المحلية في بلد الإستيراد تقرر العناصر الواردة
بالمادة الثامنة فقرة (2) ، فلا تخصم من القيمة الجمركية ..

الفصل الثالث
الطريقة الخامسة

الطريقة الحسابية COMPUTED METHOD

تنص المادة السادسة ، حسب النص الذي صيغت به الإتفاقية باللغة الإنجليزية والنص باللغة العربية الذي نشرته الجريدة الرسمية العدد رقم (24) الصادر في 15 يونيو سنة 1995 ، والتي تختص أحكامها بطريقة التقييم الخامسة ، علي :

ARTICLE 6

1 - THE CUSTOMS VALUE OF IMPORTED GOODS UNDER THE PROVISIONS OF THIS ARTICLE SHALL BE BASED ON A COMPUTED VALUE , COMPUTED VALUE SHALL CONSIST OF THE SUM OF :

(A) THE COST OR VALUE OF MATERIALS AND FABRICATION OR OTHER PROCESSING EMPLOYED IN PRODUCING THE IMPORTED GOODS ;

(B) AN AMOUNT FOR PROFIT AND GENERAL EXPENSES EQUAL TO THAT USUALLY REFLECTED IN SALES OF GOODS OF THE SAME CLASS OR KIND AS THE GOODS BEING VALUED WHICH ARE MADE BY PRODUCERS IN THE COUNTRY OF EXPORTATION FOR EXPORT TO THE COUNTRY OF IMPORTATION ;

(C) THE COST OR VALUE OF ALL OTHER EXEPENSES NECESSARY TO REFLECT THE VALUATION OPTION CHOSEN BY THE MEMBER UNDER PARAGRAPH 2 OF ARTICLE 8 .

2 - NO MEMBER MAY REQUIRE OR COMPEL ANY PERSON NOT RESIDENT IN ITS OWN TERRITORY TO PRODUCE FOR EXAMINATION, OR TO ALLOW ACCESS TO , ANY ACCOUNT OR OTHER RECORD FOR THE PURPOSES OF DETERMINING A COMPUTED VALUE . HOWEVER , INFORMATION SUPPLIED BY THE PRODUCER OF THE GOODS FOR THE PURPOSES OF DETERMINING THE CUSTOMS VALUE UNDER THE

PROVISIONS OF THIS ARTICLE MAY BE VERIFIED IN ANOTHER COUNTRY BY THE AUTHORITIES OF THE COUNTRY OF IMPORTATION WITH THE AGREEMENT OF THE PRODUCER AND PROVIDED THEY GIVE SUFFICIENT ADVANCE NOTICE TO THE GOVERNMENT OF THE COUNTRY IN QUESTION AND THE LATTER DOES NOT OBJECT TO THE INVESTIGATION.

المادة السادسة

- 1 - تستند القيمة الجمركية للسلع المستوردة وفقاً لأحكام هذه المادة إلى القيمة المحسوبة ، وتتألف القيمة المحسوبة من مجموع :
- (أ) تكلفة أو قيمة المواد والتصنيع أو غيره من أعمال التجهيز التي دخلت في إنتاج السلع المستوردة ؛
- (ب) مقدار مقابل الربح والمصروفات العامة يعادل المقدار الذي ينعكس عادة في مبيعات السلع من نفس فئة أو نوع السلع التي يجري تقييمها والتي يصنعها منتجون في البلد المصدر لتصديرها إلى البلد المستورد ؛
- (ج) تكلفة أو قيمة كل المصروفات الأخرى اللازمة لتعكس طريقة التقييم التي أختارها العضو بمقتضى الفقرة (2) من المادة (8) .
- 2 - لا يجوز لأي عضو أن يشترط أو يجبر أي شخص غير مقيم في أراضيه بأن يقدم للفحص أي حساب أو سجل آخر لأغراض تحديد القيمة المحسوبة أو أن يسمح له بالإطلاع عليه ، غير أنه من الممكن لسلطات البلد المستورد التحقق من المعلومات التي يقدمها منتج السلع لأغراض تحديد القيمة الجمركية وفق أحكام هذه المادة في بلد آخر بموافقة المنتج بشرط منح مهلة كافية لحكومة البلد المعني وعدم إعتراض هذه الأخيرة علي التحقيق .

كما سبق بيانه في كل من الطرق السابقة ، فإن التدرج والتسلسل لا بد من إتباعه عند اللجوء لطرق التقييم البديلة ، وبالتالي فإن هذه الطريقة لا تستخدم إلا إذا تعذر تطبيق أي من طرق التقييم الأولي والثانية والثالثة والرابعة .. بمعنى أن هذه الطريقة يمكن إستخدامها فقط :

1 - في حالة عدم إمكان تطبيق طريقة قيمة الصفقة أو طريقة البضائع المطابقة أو طريقة البضائع المماثلة ، لعدم توافر شروط أي منها ..

2 - في حالة عدم إمكان تطبيق الطريقة الرابعة (الطريقة الإستدلالية) (لأي من الأسباب الآتية :

أ - إذا لم توجد مبيعات من السلعة المستوردة موضوع التقييم أو السلعة المطابقة أو المماثلة في سوق بلد الإستيراد ، بالشروط المحددة في المادة الخامسة فقرة (1) (أ) وكذلك الفقرة (ب) من نفس المادة (أي لا توجد مبيعات من إحدى هذه السلع أو كلاهما في خلال فترة 90 يوماً من تاريخ إستيراد البضائع موضوع التقييم ، ويمكن حدوث هذا إذا ما قام المستورد بتخزين البضائع في مخازنه ، أو أدخلها في عمليات تصنيع أو تجميع)

ب - إذا كانت السلعة المستوردة موضوع التقييم أو السلع المطابقة أو المماثلة لها لم تباع في سوق بلد الإستيراد بالحالة التي وردت بها ، وإنما بيعت بعد إجراء إضافات عليها وتجهيزها بتجهيزات إضافية أفقدتها هويتها وأخرجتها عن وظيفتها الأساسية (مثل إستيراد موتور ، ثم إجراء بعض التجهيزات عليه ليتحول إلي طلمبة) ولم تتوافر بيانات كمية دقيقة عن هذه الإضافات والتجهيزات لإجراء التسوية علي السعر ، وحتى إذا ما توافرت هذه البيانات الدقيقة ، لم يقدم المستورد كتابةً موافقته علي أن يتم التقييم للبضائع المستوردة بمعرفته علي أساس البضائع المطابقة أو المماثلة المباعة في سوق بلد الإستيراد بالإضافات عليها طبقاً لأحكام المادة الخامسة فقرة (2) ..

ج - إذا كانت السلعة المستوردة موضوع التقييم أو المطابقة أو المماثلة لها بيعت في سوق بلد الإستيراد ، بالشروط المحددة بالمادة الخامسة فقرة (1) (أ) ، ولكن لمشتريين مرتبطين بالبائعين الذين أستوردوا منهم هذه البضائع ، مع العلم بأن علاقة الإرتباط في بلد الإستيراد يكون من السهل إثباتها ..

د - إذا كانت السلعة المستوردة موضوع التقييم أو المطابقة أو المماثلة لها ، المباعه في بلد الإستيراد سبق وأن قدم مستورديها مساعدات أو مساهمات مدرجة بفقرات المادة الثامنة فقرة (1) (ب) بدون قيمة أو بقيمة مخفضة ، سواء تم هذا بطريق مباشر أو غير مباشر ، وهذه المساعدات تم إستخدامها في إنتاج البضائع المستوردة ، حيث أن قيمة هذه البضائع في بلد الإستيراد لا تعكس القيمة الحقيقية لها ..

مصادر الحصول على المعلومات لأغراض تطبيق الطريقة الحسابية

أولاً : من سجلات المستورد :

تعتمد القيمة الجمركية ، وفقاً لأحكام المادة السادسة ، علي المعلومات التي تشتمل عليها سجلات المستورد المعتمدة محاسبياً ، وذلك بالنسبة لتكلفة بعض العناصر التي يقدمها المستورد إلي المنتج وتدخّل في إنتاج البضائع المستوردة ، مثل المساعدات أو الإسهامات من المكونات والمواد والأجزاء والسلع التي يتم إستهلاكها في عملية الإنتاج ، وكذلك القوالب والعدد والأدوات التي يتم الإنتاج بإستخدامها ، بالإضافة إلي الرسومات الهندسية والتصميمات والنماذج والخرائط المصغرة المصممة خارج بلد الإستيراد ، وأخيراً تكلفة العبوات والتعبئة ، طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ب) بفقراتها الفرعية ، ولا بد من الوصول إلي قيمة هذه العناصر ومعرفة ما إذا كانت قد قدمت بدون قيمة أو بقيمة مخفضة ، لإجراء التسويات المناسبة طبقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإستيراد ..

ثانياً : من سجلات المنتج :

وذلك إذا كان المنتج أو من ينوب عنه علي إستعداد للتعاون مع الإدارة الجمركية لبلد الإستيراد ، وتقديم المعلومات والبيانات الخاصة بتكلفة إنتاج البضائع المستوردة موضوع التقييم من واقع سجلاته ووفقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإنتاج ، مثل تكلفة المواد والمكونات والأجزاء والأصناف نصف المصنعة ، وكذلك تكلفة التشغيل والتصنيع وكل ما يتعلق بها سواء كانت تكاليف مباشرة أو غير مباشرة ، بالإضافة إلي تكلفة العبوات والتغليف والتعبئة سواء للمواد أو العمالة ، وكذلك الضرائب المحلية المتعلقة بالإنتاج والتي لم ترد ثانية في حالة البيع والتصدير (المادة الثامنة فقرة (1) (أ) (2) ، (3)

القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الحسابية :

تستند القيمة الجمركية للبضائع المستوردة موضوع التقييم ، وفقاً لأحكام المادة السادسة ، علي القيمة المحسوبة التي تتألف من مجموع العناصر التالية :

أ - تحديد إجمالي المصروفات والتكاليف والمدفوعات المرتبطة ، أي قيمة العناصر الآتية :

1 - تكلفة أو قيمة المواد الأولية والأجزاء والمكونات والأصناف نصف الجاهزة المستخدمة في إنتاج البضائع المستوردة موضوع التقييم ..

2 - تكاليف الإنتاج والتشغيل الأخرى للبضائع المستوردة موضوع التقييم (مثل تكلفة نقل المواد إلي مواقع الإنتاج ، الأجر المباشرة وغير المباشرة ، تكلفة عملية التجميع - إذا كان النشاط الرئيسي للمنتج هو التجميع - ، وكذلك المصروفات المباشرة وغير مباشرة (مثل النفقات العامة للتصنيع) الأشراف الصناعي ، مصروفات الصيانة ، بدل الوقت الإضافي ، تكلفة إصلاح وصيانة المعدات والآلات المستعملة في عملية التصنيع ،

علي أنه يجب الأخذ في الإعتبار أن الإتفاقية عند تناولها لهذه النقطة قد أشتملت علي كلمة (قيمة) بالإضافة إلي كلمة (تكلفة) ، حيث تعتمد الجمارك علي قيمة المواد والتصنيع فقط في حالة عدم إمكان الحصول علي بيانات التكلفة أو التكاليف التي يتم إستعمالها (بيانات التكلفة الفعلية التي يقدمها المنتج أو من ينوب عنه طبقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإنتاج) ..

ويتلاحظ ضرورة أن تضاف قيمة العناصر التالية إذا لم تكن مشتملاً عليها في (1) (2) بعاليه :

1 - مصاريف وتكاليف التعبئة (مواد - عمالة) وتكاليف العبوات :
قد يقدم المستورد هذه العبوات أو الأغلفة الخارجية أو العمالة بدون قيمة أو بقيمة مخفضة للإستفادة من فرق السعر بين بلد الإنتاج وبلد الإستيراد ، ولذلك يتم الرجوع إلي سجلات المستورد فيما يتعلق بهذه العناصر ..

2 - المساعدات المدرجة بالمادة

فقرة (3) ..

(ب) مقدار هامش الربح والمصروفات العامة والتي تعادل تقريباً المقدار الذي يعكس عادةً عن مبيعات سلع من نفس النوع أو الفئة للسلع موضوع التقييم ، أي تخضع لنفس القطاع الصناعي وينتجها منتجون آخرون من نفس بلد التصدير ، ومجهزة للبيع والتصدير إلي نفس بلد الإستيراد التي صدرت له السلعة موضوع التقييم .. وتعتمد هذه البيانات على المعلومات التي يقدمها المنتج أو من ينوب عنه من واقع سجلات المنتج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم ..

ووفقاً لمفهوم المادة السادسة فإنه يتم البحث عن مبيعات مجهزة للبيع والتصدير إلي نفس بلد الإستيراد لبضائع من نفس النوع أو الفئة لمنتجين آخرين من نفس بلد الإنتاج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم ، ويتم مقارنتها بمقابل الربح والمصروفات العامة الفعلية التي قدمها المنتج الذي أنتج البضائع المستوردة موضوع التقييم ، فإذا كانت

المعلومات غير متفقة مع النسبة السائدة عند المنتجين الآخرين في نفس بلد المنشأ ، فلا بد من معرفة الأسباب التي وراء ذلك الإختلاف

فقد يكون رقم أرباح هذا المنتج منخفضاً والمصروفات العامة مرتفع .. ويكون السبب وراء ذلك إما أن السلعة تعرض لأول مرة في سوق بلد الإستيراد وقبل المنتج البيع بنسبة ربح قليلة ، أو أن المنتج أضطر أن يبيع بأسعار منخفضة مؤقتاً بسبب إنخفاض الطلب علي سلعته ، أو أن السلعة مكملة لبضائع أخرى مباعه لبلد الإستيراد ، أو بغرض الإستمرار في المنافسة ، أو لأي أسباب أخرى منفردة أو مجمعة .. فإذا أثبت المنتج من خلال تقديم أدلة واضحة أنه حصل على نسبة ربح منخفضة من مبيعات البضائع المستوردة موضوع التقييم لأي من الأسباب السابقة ، فإنه يؤخذ في الإعتبار أرقام أرباحه الفعلية بشرط أن يكون لديه أسباب تجارية تبرر ذلك ..

أما إذا لم يستطع المنتج أن يبرر هذا الإنخفاض في رقم أرباحه وإرتفاع رقم المصروفات العامة ، وكانت الأرقام الخاصة بالربح والمصروفات العامة غير متفقة مع النسبة السائدة في سوق بلد الإنتاج للبضائع من نفس النوع أو الفئة ، فإنه ترفض القيمة المقدمة لهامش الربح والمصروفات العامة ، وتطبق النسبة السائدة لدى المنتجين الآخرين ..

ملاحظات :

ملاحظة (1) :

عند إستخدام معلومات أخرى خلاف تلك التي يقدمها المنتج أو من ينوب عنه ، لأغراض تحديد القيمة الجمركية للبضائع المستوردة المطلوب تقييمها ، فيمكن للسلطات المحلية في بلد الإستيراد ، بناء علي طلب كتابي من المستورد ، أن تخطر المستورد بمصدر هذه المعلومات والبيانات مع الأخذ في الإعتبار أحكام المادة العاشرة الخاصة بسرية المعلومات والبيانات ،

ملاحظة (2) :

الرسوم الجمركية التي يدفعها المصدر في بلد الإنتاج علي المساعدات التي يقدمها المستورد للمنتج وتدخل في إنتاج البضائع المستوردة موضوع التقييم ..تضاف للقيمة المحسوبة ..

ملاحظة (3) :

مبلغ الضريبة المحلية في بلد الإنتاج المتعلقة بتكلفة المواد في بلد الإنتاج ، لا تضاف علي تكلفة المواد إذا كان قانون بلد الإنتاج يرد هذه الضريبة للمنتج بعد إتمام عملية البيع والتصدير لهذه البضائع إلي بلد آخر ..

ج - تكاليف النقل والتأمين والنولون ومصروفات التفريغ إلي ميناء بلد الإستيراد [المادة الثامنة فقرة (2)] ، ويتم إضافتها إلي القيمة إذا كانت قواعد القيمة في بلد الإستيراد تعتمد علي القيمة (سيف)

2 - نظراً لصعوبة تطبيق المادة السادسة للتقييم الجمركي ، حيث أن حساب التكلفة يتوقف علي مدى تعاون المنتج أو من ينوب عنه في إمداد الجمارك بالمعلومات عن تكاليف الإنتاج من واقع سجلاته وفقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإنتاج خاصة وأن المادة السادسة فقرة (2) تحدد أنه لا يجوز لأي شخص مقيم أن يجبر شخص غير مقيم في أراضيه علي أن يقدم للفحص أي حسابات بنكية أو سجلات أو وثائق أو معلومات أو الإطلاع علي سجلاته لأغراض تحديد القيمة المحسوبة ، غير أنه يمكن لسلطات البلد المستورد التحقق من المعلومات التي يقدمها المنتج ، وإعطائه مهلة كافية وعدم الإعتراض علي ما قدمه المنتج من معلومات ،

ويمكن للبلدان النامية بناءً علي أحكام المادة (20) (المعاملة الخاصة والتفضيلية) تأجيل تطبيق المادة السادسة لمدة ثلاث سنوات تبدأ من تاريخ تطبيق الإتفاقية ، وذلك بأن تقدم طلباً بذلك إلي منظمة التجارة العالمية ، ويجوز هذا التأجيل بعد موافقة باقي الأعضاء ..

حالات تطبيقية على الطريقة الخامسة

الطريقة الحسابية

المسألة الأولى

قام البائع (s) من البلد (x) بشحن عدد 10 توربينات للمستورد (I) من البلد (Y) بسعر 12080 وحدة عملة .. وهذا السعر لم تقبله الجمارك كقيمة للصفقة لعدم توافر الشروط والأحكام الواردة بالمادة الأولى وهذه التوربينات وحيدة من نوعها تم إنتاجها وفقاً لطلب خاص لتناسب إحتياجات تشغيل معينة يطلبها المستورد (I) ولا توجد سلع مطابقة أو مماثلة لها فإذا علمت :-

- 1 - أن المستورد يملك 7 % من الأسهم التي لها حق التصويت في مجلس إدارة الشركة المنتجة ..
 - 2 - أن المستورد يستخدم هذه التوربينات في تشغيل مصانعة ولا تباع في سوق بلد الإستيراد ..
 - 3 - لم يستطيع المستورد إثبات أن قيمة هذه التوربينات قريبة جداً من إحدى القيمة الاختيارية طبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة (2) (ب) ..
 - 2 - وقد حصلت على البيانات التالية ..
- أولاً :

تكلفة المواد	6.000	وحدة عملة
تكلفة التشغيل	3.900	وحدة عملة
مصروفات عامة	350	وحدة عملة
هامش الربح	1670	وحدة عملة
نولون وتأمين	250	وحدة عملة
م. تعبئة	160	وحدة عملة

ثانياً :

نسبة هامش الربح والمصروفات العامة السائدة في الصناعة في بلد التصدير قدرها 20 % من إجمالي تكلفة المواد الأولية وتكلفة التشغيل

ثالثاً :

الرسومات الهندسية لهذه التوربينات لم تشملها سجلات (s) وإن قيمتها 3500 وحدة عملة ، وأنها لا تستخدم إلا لهذه التوربينات ، وأنه تم إنتاج هذه الرسومات في بلد الإستيراد وقدمها المستورد إلي المنتج بدون قيمة ،
رابعاً :

التشريعات في بلد الإستيراد تقرر عناصر المادة الثامنة فقرة (2)
المطلوب : تحديد القيمة الجمركية لهذه التوربينات ..

الإجابة

أولاً :

لم يمكن تطبيق الطريقة الأولى من طرق التقييم (طريقة قيمة الصفة) لسببين :

الأول : ما نصت عليه الفقرة الأولى بأن السعر لم تقبله الجمارك كقيمة للصفة لعدم توافر شروط المادة الأولى ،

والثاني : لوجود علاقة إرتباط بين البائع والمشتري تمثلت في هذه الحالة في إمتلاك المستورد لنسبة 7 % من الأسهم التي لها حق التصويت في مجلس إدارة الشركة المنتجة ، ولم يستطيع المستورد أن يثبت أن السعر المدفوع لسلعته المستوردة في ظل علاقة الإرتباط ، قريبة جداً من إحدى القيم الإختبارية وفقاً للمادة الأولى فقرة (2)
(ب)

ثانياً :

لا يمكن تطبيق أي من طرق التقييم الثانية أو الثالثة لأن هذه التوربينات وحيدة من نوعها ، ومنتجة بمواصفات خاصة ولا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة لها ..

ثالثاً :

لا يمكن تطبيق الطريقة الرابعة ، لأن المستورد يستخدم هذه التوربينات في تشغيل مصانعه و لا يقوم ببيعها في السوق المحلي لبلد الإستيراد .. وبناءً علي ذلك ، فإن طريقة التقييم الواجبة التطبيق هي الطريقة الخامسة .. خاصة وأن المنتج أظهر تعاوناً مع سلطات بلد

الإستيراد ، حيث قدم بيانات التكاليف الخاصة بهذه التوربينات من واقع سجلاته ..

ويتم تحديد القيمة الجمركية لهذه التوربينات وفقاً للطريقة الحسابية علي النحو التالي :

1 - مقارنة الرقم الموضح كمقابل لهامش الربح والمصروفات العامة مع النسبة السائدة في الصناعة ..

النسبة السائدة في الصناعة = 20 % من تكلفة المواد والتشغيل

$$20 \% \times (6.000 + 3.900) = 1.980 \text{ وحدة عملة}$$

$$\text{الرقم الفعلي} = (1670 + 350) 2020 \text{ وحدة عملة}$$

وبالتالي نأخذ بالرقم الفعلي الذي قدمه المنتج من واقع سجلاته ..

2 - الرسومات الهندسية :

طبقاً للملاحظة التفسيرية رقم (3) للمادة السادسة ، فإن هذه الرسومات الهندسية تعتبر من قبيل المساعدات (المساهمات) حيث قدمها المستورد إلي المنتج بدون قيمة ، ولم تشملها سجلات المنتج ، ولم يتحمل عنها أي تكلفة ، فلا تضاف إلي عناصر التكلفة عند حساب القيمة الجمركية ..

3 - النولون والتأمين :

طالما أن التشريعات المحلية في بلد الإستيراد تقرر عناصر المادة الثامنة فقرة (2) أي تأخذ بالقيمة (سيف) فيجب إضافة تكلفة النولون والتأمين إلي عناصر التكلفة ..

وبالتالي يكون حساب القيمة الجمركية علي النحو التالي :

تكلفة المواد الأولية 6.000 وحدة عملة

تكلفة التشغيل 3.900 وحدة عملة

إجمالي هامش الربح والمصروفات العامة 2020 وحدة عملة

تكلفة التعبئة 160 وحدة عملة

النولون والتأمين 250 وحدة عملة

12.330 وحدة عملة

وهذا المبلغ هو القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الحسابية طبقاً لأحكام المادة السادسة ...

المسألة الثانية

أمامك بغرض التقييم شحنة من أجهزة البيانو الموسيقية ، قام البائع (s) من البلد (x) بشحنها للموزع (I) من البلد (Y) بسعر الفاتورة 235 وحدة عملة ، تم إنتاجها باستخدام عدد وأدوات قدمها المستورد إلي البائع بدون قيمة ، ولم تظهر تكلفتها في سجلات المنتج ، وكانت القيمة السوقية لهذه العدد والأدوات التي أستخدمت في إنتاج 100.000 بيانو تقدر ب 1.000.000 وحدة عملة طلب المستورد توزيعها علي ال 100.000 بيانو ، وهذا مقبول وفقاً للمبادئ المحاسبية في بلد الإستيراد ..

فإذا علمت أن :-

- 1 - المستورد هو حفيد البائع ..
 - 2 - لا توجد سلع مطابقة أو مماثلة ..
 - 3 - لم تتم أي مبيعات من هذه البيانوهات خلال أربعة أشهر
 - 4 - سجلات المنتج تشمل البيانات التالية :
- | | | |
|------------------------------|-----|-----------|
| مواد أولية | 100 | وحدة عملة |
| تكلفة التشغيل | 50 | وحدة عملة |
| تكلفة صندوق البيانو | 20 | وحدة عملة |
| وضع البيانو داخل الصندوق | 30 | وحدة عملة |
| هامش الربح والمصروفات العامة | 38 | وحدة عملة |
- 5 - نسبة هامش الربح والمصروفات العامة في بلد التصدير لهذه الصناعة بيانها كالتالي :

المنتج	النسبة
--------	--------

% 20	V
% 38	U
% 38	T

وتمثل مبيعات (T) و (U) نسبة 75 % من إجمالي السوق ..
6 - أضح وجود رسوم هندسية ورسومات منفذة خارج بلد الإستيراد بتكلفة 18.500 وحدة عملة وتم عمل تعديلات عليها في بلد الإستيراد بتكلفة 6500 وحدة عملة وقدمها المستورد إلي المنتج بدون قيمة ، ولم تظهر في سجلات المنتج أي تكلفة تتعلق بها ..
المطلوب : تحديد القيمة الجمركية لهذه الشحنة ..

الإجابة

- 1 - حيث أنه لا توجد قيمة صفقة ، وتوجد علاقة إرتباط بين البائع والمشتري تمثلت في هذه الحالة في كون المستورد حفيد المنتج ، وحيث أن هذه العلاقة تخضع للمعايير التي تنص عليها المادة الخامسة عشرة فقرة (4) (أفراد أسرة واحدة) ولم يستطيع المستورد طبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة (2) (ب) أن يثبت أن قيمة سلعته المستوردة رغم وجود علاقة الإرتباط ، قريبة جداً من إحدى القيم الإختبارية (TEST VALUE) لذلك كله .. تم رفض قيمة الصفقة .. ولم يتم التقييم بإستخدام الطريقة الأولى ..
- 2 - ونظراً لعدم وجود سلع مطابقة أو مماثلة تم تصديرها من نفس بلد الإنتاج إلي نفس البلد المستورد في نفس أو في غضون وقت الإستيراد للبضائع المستوردة موضوع التقييم .. وبالتالي يتعذر تطبيق أي من الطريقة الثانية أو الثالثة ..
- 3 - وحيث لم تتم أي مبيعات لهذه البضائع المستوردة موضوع التقييم في سوق بلد الإستيراد عند المستوي الأول ، أو للبضائع المطابقة أو المماثلة لها خلال 90 يوم من تاريخ الإستيراد (حيث تمت المبيعات بعد 90 يوم) ، لم يمكن تطبيق الطريقة الرابعة ..

4 - وبالتالي تكون الطريقة المناسبة للتقييم في هذه الحالة هي الطريقة الحسابية طبقاً للمادة السادسة ، وتتم معالجة عناصر التكلفة علي النحو التالي :

الخدمات :

من واقع سجلات المستورد ، وطبقاً للمبادئ المحاسبية في بلد الإستيراد ، فإنه يتم إضافة تكلفة الأدوات والعدد التي قدمها المستورد إلي المنتج بدون قيمة ، وحيث لم تظهر هذه التكلفة في كشف الحساب المرسل من المنتج والمستخرج من واقع سجلاته .. وحيث أن قيمتها السوقية 1.000.000 وحدة عملة ، فيتم توزيعها وفقاً لما طلبه المستورد علي عدد الوحدات المستوردة بنظام التقسيم التناسبي طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (2) ..

$$10 = 100.000 \div 1.000.000 \text{ وحدة عملة ويضاف}$$

هذا المبلغ إلي القيمة ..

الرسومات والتصميمات الهندسية :

طبقاً لأحكام المادة الثامنة ، فإنه يضاف إلي القيمة المحسوبة للأغراض الجمركية تكلفة الرسومات والتصميمات الهندسية التي تم تنفيذها خارج بلد الإستيراد ، وتوزع بنظام التقسيم التناسبي ، علي عدد الوحدات المنتجة ، أما الرسومات والتصميمات التي نفذت في بلد الإستيراد ، ونظراً لأنها لم تظهر تكاليفها في كشف الحساب المرسل من المنتج ، ويعني هذا أنه لم يتحمل أي تكلفة بخصوصها ، فلا تضاف للقيمة الجمركية ، طبقاً لملاحظة التفسيرية للمادة السادسة ..

$$0.185 = 18500 \div 100.000 \text{ وحدة عملة للوحدة}$$

هامش الربح والمصروفات العامة

حيث أن مبيعات كل من المنتج (T) والمنتج (U) تمثل 75 % من إجمالي المبيعات في سوق بلد الإنتاج للسلع من نفس النوع أو الفئة للبضائع المستوردة موضوع التقييم ، المباعة والمصدرة إلي نفس بلد

الإستيراد للبضائع موضوع التقييم .. فيتم الأخذ بنسبة هامش الربح والمصروفات العامة الخاصة بهما كمعيار للنسبة السائدة في هذه الصناعة .. وهي هنا تعادل 38 % من تكلفة المواد الأولية ، أي تساوي 38 وحدة عملة (38×100 %) ويتم مقارنتها بالرقم الفعلي الذي قدمه المنتج من واقع سجلاته .. ، وحيث أن هذا الرقم كان 38 وحدة عملة .. فيؤخذ بالرقم الفعلي لأنه يتمشى مع النسبة السائدة ..

ويتم تحديد القيمة المحسوبة علي النحو التالي :

وحدة عملة	100	تكلفة المواد الأولية
وحدة عملة	50	تكلفة التشغيل
وحدة عملة	38	هامش الربح والمصروفات العامة
وحدة عملة	50	تكلفة التعبئة
0.185		رسومات هندسية
وحدة عملة		وحدة عملة
وحدة عملة	10	خدمات (عدد وأدوات)
وحدة عملة	248.185	_____

وعليه تكون القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الحسابية هي 248.185 وحدة عملة وليس 235 وحدة عملة ..

المسألة الثالثة

أمامك بغرض التقييم شحنة بعدد 1000 قطعة من كشافات السيارات الفيات 128 من المنتج (M) في البلد (X) أستوردها المستورد (I) في بلدكم بسعر فاتورة قدره 41.25 وحدة عملة .. وقد حصلت علي المعلومات التالية :

** هناك قيد أو حظر علي السعر وعلي عملية البيع من البائع ..

** المصدر يبيع الفوانيس لبلدين مختلفين ..

** هذه الفوائس تباع في سوق بلد الإستيراد علي المستوي الأول
لمشترين مرتبطين بالبائعين في بلد الإستيراد ..
** مفردات السعر التي أمكن الحصول عليها من واقع سجلات المنتج
كالآتي :

تكلفة المواد الأولية	14 وحدة عملة
تكلفة المطاط والعواكس	10 وحدة عملة
تكلفة عمالة خلط المواد	6 وحدة عملة
مصروفات عامة	7.4 وحدة عملة
تكلفة التعبئة	1.1 وحدة عملة
نماذج وتصميمات	0.25 وحدة عملة
هامش الربح	2.5 وحدة عملة

فإذا علمت :

- 1 - أن البائع يقوم بدفع ضريبة قدرها 10 % للوحدة علي إحدى مكونات المواد المستخدمة ، ويتم إستعادة هذه الضريبة بعد إتمام التصدير ، ولم يشمل بيان التكلفة المقدم من المنتج هذه الضريبة ..
 - 2 - هناك نماذج وتصميمات أولية قدمها المستورد إلي المنتج بقيمة مخفضة قدرها 250 وحدة عملة ، وهذه النماذج تم تصميمها في بلد الإستيراد بمعرفة إحدى فروع الشركات الأجنبية العاملة في بلد الإستيراد .. وكانت قيمتها السوقية في بلد الإستيراد 1250 وحدة عملة
 - 3 - النسبة السائدة لهامش الربح والمصروفات العامة لسلع من نفس النوع أو الفئة تقدر بـ 10.1 وحدة عملة
- المطلوب : تحديد القيمة الجمركية (تهمل قيمة النولون والتأمين)

..

الإجابة

أولاً : لا يمكن تطبيق الطريقة الأولى ، لوجود قيد أو حظر من البائع علي المشتري ..

ثانياً : لا يمكن تطبيق الطريقة الثانية أو الثالثة ، لعدم وجود بضائع مطابقة أو مماثلة ..

ثالثاً : لا يمكن تطبيق الطريقة الرابعة ، لأن هذه البضائع تباع في سوق بلد الإستيراد علي المستوي الأول لمشتريين مرتبطين بالبائعين ..

لذلك فإن الطريقة الواجبة التطبيق ، هي الطريقة الحسابية وفقاً لأحكام المادة السادسة ..

ويتم حساب القيمة الجمركية علي النحو التالي :

**** الضريبة :**

الضريبة المدفوعة في بلد الإنتاج وقدرها 10 % والمتعلقة بإحدى مكونات المواد التي دخلت في العملية الإنتاجية للكشافات ، لا تعتبر من عناصر التكلفة و لا تضاف إلي القيمة الجمركية ، حيث أنها ترد بعد التصدير ..

**** النماذج والتصميمات :**

هذه النماذج والتصميمات تم تنفيذها في بلد الإستيراد بمعرفة مركز أجنبي ، قدمها المستورد إلي المنتج بقيمة مخفضة ، وأتضح أن قيمتها السوقية تعادل 1250 وحدة عملة ، في حين أن مقدار ما تحمله المنتج يعادل 250 وحدة عملة هي التي ظهرت في بيان التكاليف من واقع سجلات المنتج بواقع 0.25 وحدة عملة للوحدة ..

وطبقاً للملاحظة التفسيرية رقم (3) للمادة السادسة ، فإن هذه التصميمات المنفذة في بلد الإستيراد تضاف إلي القيمة ، حتى وإن تم تنفيذها بمعرفة مركز أجنبي مقيم في بلد الإستيراد ، وتضاف بالقدر الذي تحمله المنتج فقط ($250 \div 1000 = 0.25$ وحدة عملة لكل)

ويتم تقسيمها بنظام التقسيم التناسبي علي عدد الوحدات المباعة ،
 وطبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (4) طالما أنها أضيفت في
 بيان التكلفة المقدم من المنتج ، فلا تتم إضافتها مرة أخرى منعاً
 للأزدواج ..

** المصروفات العامة وهامش الربح :

تؤخذ النسبة السائدة للصناعة في سوق بلد الإنتاج للبضائع من نفس
 النوع أو الفئة ، وبالتالي تضاف نسبة 10.1 وحدة عملة للوحدة ..

وبالتالي تكون القيمة الجمركية كالاتي :

تكلفة المواد الأولية (مطاط وعواكس)	24	وحدة عملة
تكلفة التشغيل (عمالة خلط المواد)	6	وحدة عملة
مصروفات عامة وهامش الربح (النسبة السائدة في الصناعة)	10.1	وحدة عملة
تكلفة التعبئة	1.10	وحدة عملة
نماذج وتصميمات	0.25	وحدة عملة
القيمة الجمركية طبقاً للطريقة الخامسة =	41.45	وحدة عملة

المسألة الرابعة

أمامك بغرض التقييم شحنة أولية قدرها 40000 وحدة من أعمدة
 الإدارة (CRANK SHEFT) ماركة T.K. بسعر الفاتورة 3.36 وحدة عملة
 صافي شامل التعبئة لكل وحدة ، وقد قام المنتج (M) بتصنيعها في البلد
 (X) ، ونظراً لأن هذا المنتج له مواصفات خاصة .. فلا توجد بضائع
 مطابقة أو مماثلة ، والمستورد (I) هو نفسه المستهلك النهائي لهذه
 البضائع ولا يقوم ببيعها بحالتها في السوق المحلي لبلد الإستيراد ، ولا
 توجد قيمة صفقة ، حيث توجد علاقة إرتباط بين البائع والمشتري ،

وقد أمكنك التعرف علي البيانات التالية الخاصة بكيفية إحتساب سعر الشراء :

مواد أولية	2.2	وحدة عملة
عمالة	0.8	وحدة عملة
هامش الربح والمصروفات العامة	0.3	وحدة عملة
م . تعبئة	0.06	وحدة عملة

وقد علمت أن :

1 - نسبة هامش الربح والمصروفات العامة التي أضافها المنتج محسوبة علي أساس نسبة ثابتة من تكلفة المواد الأولية والعمالة ، وجرت العادة بين المنتجين للبضائع من نفس النوع أو الفئة لسلع غير مطابقة أو مماثلة في بلد التصدير ، إضافة نسبة 15 % من تكلفة المواد والعمالة كمقابل لهامش الربح والمصروفات العامة ..

2 - هناك تكلفة إضافية قدرها 2000 وحدة عملة قام المستورد بدفعها نظير تحضير الرسومات الأولية التي قام المنتج بإستخدامها كأساس في عمل الرسومات النهائية التي تم إنتاج هذه البضائع علي أساسها ، ولم يدفع المنتج أي مقابل عن هذه الرسومات ،

المطلوب : 1 - ما هي أسس التقييم الواجبة التطبيق ..

2 - ما هي القيمة الجمركية ..

(تهمل النولون والتأمين) مع توضيح العمليات

الحسابية ..

الإجابة

أولاً :

لا يمكن تطبيق الطريقة الأولي من طرق التقييم طبقاً لأحكام المادة الأولي نظراً لوجود علاقة إرتباط بين البائع والمشتري .. ولم يستطع المستورد أن يثبت أن قيمة سلعته المستوردة قريبة من إحدى القيم الإختبارية (المادة الأولي فقرة 2 ب)

ثانياً :

لا يمكن تطبيق أي من الطريقة الثانية أو الثالثة ، نظراً لأنه لا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة تم بيعها بغرض التصدير إلي نفس بلد الإستيراد ..

ثالثاً :

لا يمكن تطبيق الطريقة الرابعة من طرق التقييم ، حيث أن المستورد هو المستهلك النهائي لهذا النوع من البضائع ،

رابعاً :

يتم تطبيق الطريقة الخامسة طبقاً لأحكام المادة السادسة علي النحو التالي :

1 - هامش الربح والمصروفات العامة :

أولاً : النسبة السائدة في الصناعة = $2.2 + 0.8 = 3 \times 15\% = 0.45$ وحدة عملة

ثانياً : نظراً لأن نسبة لهامش الربح والمصروفات العامة السائدة لسلع من نفس النوع أو الفئة ، أي تخضع لنفس القطاع الصناعي الذي تخضع له البضائع المستوردة موضوع التقييم ، وإن كانت غير مطابقة أو مماثلة ، أكبر من الرقم الفعلي الذي قدمه المنتج ، لذلك يتم الأخذ بالنسبة السائدة في بلد الإنتاج وهي 0.45 وحدة عملة للوحدة بدلاً من الرقم الفعلي 0.3 وحدة عملة للوحدة ..

2 - الرسومات الهندسية :

هذه الرسومات تم تصميمها في بلد الإستيراد ، وقدمها المستورد إلي المنتج بدون قيمة ، لكي تستخدم في إنتاج البضائع المستوردة موضوع التقييم ، وحيث أن المنتج لم يتحمل بأي تكاليف كمقابل لها ، فلا تضاف إلي القيمة الجمركية طبقاً لأحكام المادة السادسة (ملاحظة التفسيرية رقم (3)) ..

وبالتالي يتم حساب القيمة الجمركية علي النحو التالي :
تكلفة المواد الأولية 2.2 وحدة عملة

وحدة عملة	0.8	تكلفة العمالة
وحدة عملة	0.45	هامش الربح والمصروفات العامة
وحدة عملة	0.06	م . التعبئة
وحدة عملة	3.51	القيمة الجمركية

المسألة الخامسة

أمامك بغرض التقييم ، شحنة قدرها 2000 موتور ، قام المستورد (I) بإستيرادها من المصدر (E) من البلد (X) ، وقد علمت أنه يوجد قيد علي المستورد من المصدر ، حيث أشترط الأخير أن يقوم المستورد في المستقبل بتصدير عدد 550 طلمبة من الطلبات التي يقوم بإنتاجها بسعر يحدده المصدر ، وقد قدمت إليك المعلومات التالية :

1 - هذه المواتير أشترها المصدر من البائع (R) من البلد (Y) نصف مصنعة ، وقدم الأخير للمصدر المعلومات التالية الخاصة بكيفية حساب سعر البيع :

وحدة عملة	60.00	مواد أولية
وحدة عملة	25.00	عمالة
وحدة عملة	7.50	م . عامة
وحدة عملة	6.00	هامش الربح
وحدة عملة	1.50	م . تعبئة
وحدة عملة	100	الإجمالي

2 - يقوم (E) بدفع 5 % رسم وارد علي هذه المواتير يتم إستردادها عند إعادة التصدير ، حسب قانون بلد التصدير ، ولم تظهر هذه القيمة في البيان السابق ، وكانت قائمة التكاليف لدى (E) بينها كالتالي : نماذج وقوالب 10.000 وحدة عملة () توزع بالتناسب علي الشحنة الحالية (

وحدة عملة (متحصل عليها	80	مواد أخرى
وحدة عملة	100	عمالة

مجاناً من المستورد)

وحدة عملة	25	م . عامة
وحدة عملة	25	هامش الربح
وحدة عملة	10	التعبئة

وقد علمت أيضاً :

- 1 - أن النماذج والقوالب قدمت إلي المصدر بدون قيمة ، وطلب المستورد توزيع قيمتها بطريقة التقسيم التناسبي علي الشحنة الحالية ، ويعتبر هذا مقبولاً وفقاً للمبادئ المحاسبية العامة ،
 - 2 - تقر التشريعات المحلية في بلد الإستيراد عناصر المادة الثامنة (القيمة سيف)
 - 3 - تتحمل الوحدة مقابل النولون والتأمين مبلغ 50 وحدة عملة ،
 - 4 - لا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة ، وردت إلي بلدكم من نفس المنشأ
 - 5 - لا تباع هذه الأصناف بحالتها في سوق بلد المستورد حيث يقوم المستورد بإستخدامها في التصنيع
- المطلوب : تحديد القيمة الجمركية للموتور ..**

الإجابة

أولاً :

لا يمكن تطبيق الطريقة الأولى من طرق التقييم ، وفقاً لأحكام المادة الأولى ، حيث أن هناك قيد علي المستورد من المصدر ، يتمثل في إشتراط المصدر أن يقوم المستورد بتوريد 500 طلمبة من إنتاجه في المستقبل للمصدر بسعر يتم تحديده بمعرفة المصدر ، وبالتالي ، يتم رفض قيمة الصفقة ولا تطبق الطريقة الأولى

ثانياً :

لا يمكن تطبيق الطريقة الثانية أو الطريقة الثالثة من طرق التقييم (طريقة البضائع المطابقة والبضائع المماثلة) نظراً لعدم وجود بضائع مطابقة أو مماثلة من نفس بلد المنشأ ،

ثالثاً :

لا يمكن تطبيق الطريقة الرابعة من طرق التقييم ، نظراً لأن هذه البضائع لن يتم بيعها في سوق بلد الإستيراد بالحالة التي وردت عليها ، وإنما يستخدمها المستورد في التصنيع ، ولم يقدم المستورد طلباً كتابياً للجمارك لكي يتم التقييم باستخدام الطريقة الإستدلالية (المادة الخامسة فقرة 2) علي أساس السلع المباعة في سوق بلد الإستيراد بإضافات عليها مع إستقطاع قيمة هذه الإضافات ..

رابعاً :

وبالتالي تعتبر أنسب طرق التقييم ، وفقاً للتدرج في طرق التقييم ، الطريقة الخامسة (الطريقة الحسابية) ويتم تطبيقها علي النحو التالي :

1 - من واقع سجلات المنتج ، أتضح أن البائع (R) في البلد (Y) قدم كشفاً بتكاليف الموتور نصف المصنع بتكلفة إجمالية قدرها 100 وحدة عملة (مواد وعمالة ومصروفات عامة وهامش ربح)

2 - قام المصدر (E) بعمليات إضافية علي هذه المواثير نصف المصنعة للوصول إلي التصنيع النهائي للموتور ، ووفقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإنتاج ، فإنه يضاف ما ورد ببيان التكاليف المقدم من المنتج (R) إلي بيان التكاليف المقدم من المورد (E)

3 - من واقع سجلات المستورد ، فإن القوالب والنماذج التي قدمها إلي المصدر بدون قيمة ، وتم إستخدامها في إنتاج المواثير المستوردة ، تضاف قيمتها إلي القيمة الجمركية علي النحو التالي ،

$$10.000 \text{ وحدة عملة} \div 2.000 \text{ قطعة} = 5 \text{ وحدة عملة لكل قطعة}$$

حيث أن المستورد طلب توزيع القيمة علي الشحنة الحالية فقط ، (طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (2)) ،

4 - بالنسبة للمواد المتحصل عليها من المستورد بدون قيمة (مساعدات) والتي توافرت فيها شروط المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (1) حيث أنها أستخدمت في إنتاج البضائع المستوردة

موضوع التقييم ، وحيث أنها مقدمة من المستورد إلي المنتج بدون قيمة بطريقة مباشرة ، وبالتالي يتم إضافتها إلي تكلفة الوحدة المنتجة بمقدار 80 وحدة عملة للوحدة ،

5 - حيث أن التشريعات المحلية في بلد الإستيراد تقرر عناصر المادة الثامنة (السعر سيف) ، فتضاف قيمة النولون والتأمين ،

6 - بالنسبة لضريبة رسم الوارد التي يدفعها المنتج ثم يقوم بإستردادها بعد إعادة التصدير ، لا تضاف إلي القيمة الجمركية ،

وبناء علي كل ما سبق ، يكون حساب القيمة الجمركية علي النحو التالي :

تكلفة المواد	180	وحدة عملة	[100 من البائع (R)
			80+ من المصدر (E)]
تكلفة التشغيل	100	وحدة عملة	
م. عامة وهامش ربح	50	وحدة عملة	
تعبئة	10	وحدة عملة	
تكلفة المساعدات	5	وحدة عملة	
نولون وتأمين	50	وحدة عملة	
القيمة الجمركية	395	وحدة عملة	وفقاً للطريقة
الحسابية		

المسألة السادسة

أمامك شحنة مطلوب تقييمها عبارة عن مكونات عدد 650 راديو مفكك AM 5 أنبوب دائرة دالية ، وغلاف بلاستيك مقاوم للصدمات ، بسعر 7.6 وحدة عملة لكل راديو مفكك شامل التعبئة بإجمالي قيمة للشحنة 4940 وحدة عملة ، تم شراء هذه الشحنة في أول مايو بمعرفة المستورد (I) من المنتج والشاحن (M) من البلد (X) وكان تاريخ التصدير هو 3 ، 14 / 9 علي التوالي ، ويوجد قيد علي

المستورد يتمثل في إشتراط المنتج أن يقوم المستورد بتوريد 30.000 ملف ترانزيستور بسعر يتم تحديده فيما بعد بمعرفة المصدر الأجنبي ، ولا توجد شحنات سابقة من هذا البضائع في ميناء الوصول أو أي من مواني بلد الإستيراد ، وتعتبر طريقة القيمة الحسابية هي الأفضل في تقييم هذه الشحنة ، وقد توافرت لك المعلومات التالية عن هذه الشحنة :

1 - بيان التكلفة الخاص بهذه الأجهزة لدى (M) :

1.80	الشاسيه / الأنبوب / السماعات والمكونات الأخرى وحدة عملة
0.30	الغلاف البلاستيك عملة
3.50	التركيب والتجميع عملة
1.00	مصروفات عامة وحدة عملة
0.10	تعبئة عملة
0.90	هامش الربح عملة

ولم يشمل البيان السابق تكلفة قوالب صب الغلاف البلاستيك ، حيث تم شراؤها بمعرفة المستورد في البلد (x) بسعر 1950 وحدة عملة ، وقدمها إلي المنتج بدون قيمة ، والشحنة التي أمامك تشمل كافة المكونات التي تم إنتاجها بإستخدام هذه القوالب ، ولا يعرف علي وجه التحديد ما إذا كان سيتم إنتاج المزيد منها أم لا ، وطلب المستورد أن يتم توزيع هذه التكلفة علي عدد وحدات الرسالة الأولي بالتوزيع التناسبي ،

2 - لا يشمل سعر البيع 10 وحدة عملة مقابل حق الملكية يتم دفعها بصورة مباشرة وسنوية بمعرفة المستورد إلي مخترع النظام اللاسلكي المستخدم في هذه الأجهزة ،
3 - المعلومات التالية أمكنك التوصل إليها عن المنتجين الآخرين للبضائع من نفس النوع أو الفئة :
المنتج (N) من البلد (X) يقوم بإنتاج مكونات أجهزة الراديو والأجهزة الإلكترونية للبيع بالسوق المحلي والتصدير ، ويضيف 30 % من تكلفة المواد والعمالة كمقابل لهامش الربح والمصروفات العامة ، بغض النظر عن السوق الذي تباع فيه البضائع ، حيث أنه لا يبيع إلي بلد الإستيراد ..

المنتج (W) من البلد (X) يقوم بإنتاج مكونات أجهزة الراديو والأجهزة الإلكترونية الأخرى للبيع في السوق المحلي والتصدير ، ويضيف 30 % من تكلفة المواد والعمالة كمقابل للمصروفات العامة وهامش الربح ، بغض النظر عن السوق الذي تباع فيه البضاعة
المنتج (P) من البلد (X) يقوم بإنتاج مكونات أجهزة الراديو العادية فقط ، ويقوم ببيعها في السوق المحلي والتصدير بكمية إجمالية تعادل إجمالي مبيعات المنتجين الآخرين ، مع العلم بأنه يقوم أيضاً بالبيع بغرض التصدير إلي بلد

الإستيراد الذي أستورد البضائع موضوع التقييم ، ويضيف 35 % من تكلفة المواد والعمالة مقابل هامش الربح والمصروفات العامة ، بإستبعاد قيمة القوالب ..

المطلوب : ما هي القيمة الجمركية لهذه الشحنة .. (تجاهل قيمة النولون والتأمين)

الإجابة

أولاً :

لا يمكن تطبيق طريقة التقييم الأولي ، حيث أن هناك قيد من البائع علي المشتري يتمثل في أن يقوم الأخير بتصدير 30.000 قطعة ترانزيستور إلي المنتج ، ويحدد المنتج سعرها ، وبالتالي فإن هذا الشرط يمنع تطبيق طريقة التقييم الأولي ..

ثانياً :

لا يمكن تطبيق أي من طرق التقييم الثانية (طريقة البضائع المطابقة) أو الثالثة (طريقة البضائع المماثلة) لعدم وجود بضائع مطابقة أو مماثلة في ميناء الإستيراد أو أي من موانئ بلد الإستيراد الأخرى ،

ثالثاً :

لا يمكن تطبيق الطريقة الرابعة من طرق التقييم (الطريقة الإستدلالية) حيث أن الأصناف المستوردة لم تباع بحالتها التي أستوردت عليها في السوق المحلي لبلد الإستيراد ، وإنما أستوردت مفككة بغرض التجميع مع مكونات أخرى محلية لصناعة أجهزة الراديو ،

رابعاً :

وبناءً علي ما تقدم فإن أنسب طرق التقييم هي الطريقة الخامسة (الطريقة الحسابية) ويتم التقييم علي النحو التالي :

1 - القوالب : نظراً لأن هذه القوالب أستخدمت في إنتاج البضائع المستوردة موضوع التقييم ، وأن المستورد قدمها إلي المنتج بدون

قيمة ، وأن المنتج لم يدرج عنها أي قيمة في بيان التكلفة المقدم ، فإنه طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (2) يتم إضافتها إلي التكلفة بنظام التقسيم التناسبي كما طلب المستورد علي النحو التالي :

1950 وحدة عملة ÷ 650 قطعة = 3 وحدة عملة لكل قطعة

2 - بالنسبة لحق الملكية :

قام المستورد بدفعه إلي مخترع النظام اللاسلكي المستخدم في هذه الأجهزة بطريق مباشر وبصورة مستقلة ، وعليه لا تضاف قيمة هذا الحق إلي التكلفة ، رغم أنها تتعلق بالبضائع المستوردة موضوع التقييم ، حيث أنها لم تعتبر شرطاً من شروط البيع ، ولم ينص عليها في عقد البيع ، وكان يجب إضافتها إلي التكلفة فقط إذا نص عقد البيع بين البائع والمشتري ، أن يقوم المستورد بالدفع إلي طرف ثالث محدد بالاسم ، وأنه تبرأ ذمة المستورد تجاه البائع بدفع هذه القيمة ..

3 - بالنسبة للمصروفات العامة وهامش الربح :

بمراجعة البيانات المتحصل عليها عن المنتجين الآخرين ، يتضح أن المنتج (P) من البلد (X) يبيع أكبر كمية مبيعات من أجهزة الراديو AM إلي نفس بلد الإستيراد (أي أنه متخصص) بالمقارنة مع كافة المنتجين الآخرين مجتمعين ، في حين أن المنتجين الآخرين يقومون بإنتاج مكونات الراديو بالإضافة إلي الأجهزة الإلكترونية الأخرى ، وبالتالي تعتبر النسبة التي يضيفها إلي التكلفة كمقابل لهامش الربح والمصروفات العامة والتي تعادل 35 % هي أفضل النسب وتمثل النسبة السائدة في بلد الإنتاج ، ويتم مقارنتها بالنسبة الفعلية للمنتج (M) والتي تعادل 34 % ، ويتم الحساب علي النحو التالي :

$$1 - \text{نسبة المنتج (M)} = (34\%) \times 5.6 = 1.9 \text{ وحدة عملة}$$

$$2 - \text{النسبة السائدة} = (35\%) \times 5.6 = 1.96 \text{ وحدة عملة}$$

ونظراً للتقارب الكبير بين كلا النسبتين ، فإنه يؤخذ بالنسبة الفعلية
 للمنتج (M) وهي 1.9 وحدة عملة ..
 ويتم حساب القيمة الجمركية كالتالي :
 تكلفة المواد 2.1 وحدة عملة (1.8 ت . المواد + 0.3
 الغلاف البلاستيك)
 تكلفة التشغيل 3.5 وحدة عملة
 هامش الربح والمصروفات العامة 1.9 وحدة عملة
 تكلفة الخدمات (القوالب) 3.0 وحدة عملة
 ت . التعبئة 0.10 وحدة عملة
 وعليه تكون القيمة الجمركية = 10.9 وحدة عملة

المسألة السابعة

قام المستورد (I) في بلدكم بشراء مصنع لصناعة الأقلام في البلد
 (x) بسعر 550.000 وحدة عملة ، والمصنع الآن يعمل كفرع
 للمستورد (I) ويقوم بتصدير كامل الإنتاج إلي بلدكم ، وبلغت الرسالة
 الأولى 1.000 ستة أقلام بسعر الفاتورة 106.98 وحدة عملة
 للدسته وكان تاريخ الإستيراد هو 94/5/10 ، ، ووفقاً للظروف
 المحيطة بالصفقة ، لا يمكنك إجراء أي عملية فحص للقيمة ، حيث لا
 توجد أقلام أخرى يمكن إعتبارها مطابقة أو مماثلة يتم إنتاجها في أي
 بلد في العالم ، ،

وقد أقر المستورد أمامك أنه سوف يقوم بتخزين هذه الأقلام
 المستوردة في الرسالة الأولى بالإضافة إلي كافة الرسائل الأخرى
 التي سيتم إستيرادها في المستقبل ، إنتظاراً لبدء العام الدراسي القادم
 الذي يبدأ بعد ستة أشهر من تاريخ إستيراد الرسالة الأولى ، وبناء
 علي طلبك قام المستورد بتقديم بيان التكاليف الآتي :

تكلفة الفضة الخام	44.16	وحدة
عملة		

وحدة	33.46	عمالة آلية للفضة عملة
وحدة	05.74	إضافة الصلب عديم الصدأ عملة
	08.54	تشكيل الصلب وحدة عملة
	06.34	م . مكتبية عامة وحدة عملة
وحدة	03.84	م . إدارية عملة
وحدة	00.56	تعبئة وتغليف عملة
وحدة	04.34	هامش الربح عملة
	106.98	سعر الدسته الإجمالي = وحدة عملة

وقد علمت أن المستورد يقوم بتوريد كلبسات الأقلام المشغولة إلي المصنع بدون قيمة ، وأنه قام بالإعداد لشحن 5.000 دسنة من هذه الكلبسات مباشرة إلي المصنع بتكلفة قدرها 30.000 وحدة عملة تسليم بلد الإنتاج ، ويستخدم كلبس واحد لكل قلم ، ،
وهناك طلبية حالية في البلد (x) من بضائع يمكن إعتبارها من نفس النوع أو الفئة (ولكنها ليست مطابقة أو مماثلة) توضح أن أغلب منتجي هذه الأصناف ينتمون إلي جمعية واحدة ، والكمية القصوى لم يتم تصديره إلي بلدكم تشمل هامش ربح يساوي 25 % من تكلفة المادة الخام والمصروفات العامة تمثل نسبة 30 % من تكلفة العمالة (أمكن الحصول علي هذه النسب أما المبالغ المحددة لم يمكن الحصول عليها) ، ووفقاً لطبيعة الصفقة فإن قيمة الصفقة للبضائع المطابقة أو المماثلة وأيضاً القيمة الإسترجاعية تعتبر غير متوفرة ، ،

- المطلوب :** باستخدام المعلومات السابقة ، حدد ..
- أ - الأسلوب الأمثل للتقييم مع بيان الأسباب ..
- ب - القيمة الجمركية ، مع بيان الأسباب ..

الإجابة

أولاً :

لا يمكن تطبيق طريقة التقييم الأولي ، حيث أن المنتج هو نفسه المستورد ، والمستورد هو فرع المنتج في بلد الإستيراد ، وبالتالي هناك علاقة إرتباط بين البائع والمشتري تخضع لأحكام المادة الخامسة عشرة فقرة (4) ، ونظراً لأن المستورد بالرغم من المعلومات الإضافية والمستندات التي قدمها إلي الجمارك ، لم يستطع أن يزيل الشك بأن العلاقة لم تؤثر علي السعر المدفوع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم ، ولم يستطع أيضاً أن يثبت أن قيمة سلعته رغم وجود علاقة الإرتباط قريبة جداً من إحدى القيم الإختبارية ، طبقاً لأحكام المادة الأولي ، مما يستوجب رفض قيمة الصفقة وعدم تطبيق طريقة التقييم الأولي من طرق التقييم (طريقة قيمة الصفقة) ..

ثانياً :

لا يمكن تطبيق أي من طرق التقييم الثانية (طريقة السلع المطابقة) أو الثالثة (طريقة السلع المماثلة) حيث لا يوجد بضائع مطابقة أو مماثلة لهذه البضائع المستوردة موضوع التقييم ..

ثالثاً :

لا يمكن تطبيق الطريقة الرابعة من طرق التقييم (الطريقة الإستدلالية) حيث أحتفظ المستورد بالبضائع المستوردة في مخازنه حتي بدأ العام الدراسي الجديد بعد 6 أشهر من تاريخ الإستيراد للشحنة الأولي ، وهذا يعني عدم وجود مبيعات خلال 90 يوم من تاريخ الإستيراد ، طبقاً لأحكام المادة الخامسة فقرة (1) (ب)

رابعاً :

بناءً على ما تقدم ، فإن أنسب الطرق لتقييم هذه الشحنة هي الطريقة الخامسة (الطريقة الحسابية) ويتم التقييم علي النحو التالي :

1- الخدمات (المساعدات) :

تتمثل في هذه الحالة في توريد الكلبسات إلي المنتج بدون قيمة ، ليستخدمها في إنتاج الأقلام المستوردة ، وحيث أن المنتج لم يدرج عنها أي قيمة في بيان التكلفة المقدم منه ، فيتم إضافة قيمتها إلي التكلفة بنظام التقسيم التناسبي وفقاً لطلب المستورد ، ويصحح بها السعر علي النحو التالي :

$$30.000 \text{ وحدة عملة} \div 5.000 \text{ دسنة أقلام} = 6 \text{ وحدة}$$

عملة لكل دسنة

2 - المصروفات العامة وهامش الربح :

تطبيقاً للملاحظة التفسيرية للمادة السادسة ، تؤخذ نسبة المصروفات العامة وهامش الربح كرقم إجمالي مكون من 25 % من تكلفة الفضة الخام + 30 % من تكلفة العمالة ، وهذه تمثل النسبة السائدة عند منتجين آخرين يقومون بإنتاج سلع من نفس النوع أو الفئة للسلع المستوردة موضوع التقييم في نفس بلد الإنتاج ، وهؤلاء المنتجين يصدرن هذه السلع بكميات كبيرة إلي نفس بلد الإستيراد ، وبالمقارنة مع الرقم الفعلي الذي أضافه المستورد كمقابل لهامش الربح والمصروفات العامة ، يتضح أنه لا يتوافق مع هذه النسبة السائدة ،

$$\text{النسبة السائدة} = (25 \% \times 44.16) + (30 \% \times 42) = 23.64 \text{ وحدة عملة}$$

$$\text{الرقم الفعلي المضاف} = 4.34 + 6.34 + 3.84 = 14.52 \text{ وحدة عملة}$$

وبناءً على ذلك يؤخذ بالرقم الأول (النسبة السائدة) (23.64 وحدة عملة) ويهمل ما أخذ به المستورد ،

3 - تكلفة شراء المصنع :

لا يمكن إعتبار هذه التكلفة ضمن عناصر التكلفة الداخلة في إنتاج البضائع المستوردة موضوع التقييم ، ولا ينطبق عليها تعريف المساعدات (الخدمات) ، وإنما تعتبر من بين بنود الإدارة العليا التي تتضمنها قيمة هامش الربح والمصروفات العامة ، وعلي هذا ، تتكون القيمة المحسوبة من العناصر الآتية :

تكلفة المواد :

فضة خام 44.16 وحدة عملة

إضافات صلب مقاوم للصدأ 5.17 وحدة عملة

تكلفة التشغيل :

تشغيل آلي 33.46 وحدة عملة

تشكيل الصلب 8.54 وحدة عملة

الخدمات :

كلبسات 6.00 وحدة عملة

المصروفات العامة وهامش الربح :

النسبة السائدة 23.64 وحدة عملة

تكلفة التعبئة 0.56 وحدة عملة

وتكون القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الحسابية = 122.10 وحدة عملة

ملاحظة : أهملت عناصر المادة الثامنة فقرة (2) ..

المسألة الثامنة

1 - أمامك بغرض التقييم ، شحنة أولية من كتب أستوردت في صورة ملازم مطبوعة في البلد (x) ، بمعرفة المطبعة (M) تم تصديرها في 95/10/1 وتتكون من كمية إجمالية قدرها 10.000 كتاب ، والشحنة الجزئية 1000 كتاب فقط وردت بسعر الفاتورة 5 وحدة عملة بخصم 33.3% شامل التعبئة ،

2 - من خلال التحريات في بلد الإستيراد ، أتضح عن رسائل سابقة تم إستيرادها من بلد التصدير (x) من المنتج (M) أن الكتب السابق

إستيرادها هي عبارة عن طبعة مجددة أخرى مكتملة لموضوع يتكون من 5 ملازم مستقلة قام بإعدادها المستورد الحالي ، وهذه الكتب تم إنتاجها بواسطة ألواح طباعة قدمها المستورد إلي المنتج بمبلغ 10.000 وحدة عملة ودخلت تكلفة هذه الألواح في القيمة الجمركية الخاضعة للرسوم عندما تم إستيرادها قبل عامين وقدمت للمعرض السنوي في ذلك الوقت ..

3 -وبسبب الإقبال الكبير علي هذه الملزمات المستوردة في 95/10/1 قرر المستورد إخراج هذه الملزمات في صورة كتاب لسهولة عرضها في المعرض ، لذلك فقد قام بعملية مراجعة وإعادة إصدار للملزمات الخمسة لكي يضمها كتاب واحد ، وتم هذا العمل في بلد الإستيراد بتكلفة إجمالية قدرها 4000 وحدة عملة ..

4 - نظراً لوجود حاجة إلي ألواح طباعة جديدة للمقدمة والفهارس ، قامت إحدى الشركات في البلد (x) بإنتاجها بتكلفة قدرها 5000 وحدة عملة وشحنت مباشرة إلي المطبعة (M) ودفع المستورد هذه التكلفة ، وقدمها إلي المنتج بدون قيمة ولم تظهر تكلفتها في سجلات المنتج ، وقرر المستورد توزيع هذه التكلفة علي إجمالي عدد الكتب الذي يمكن لهذه الألواح طباعتها والمقدرة بعدد 10.000 كتاب تمثل قيمة التعاقد ، بالإضافة إلي النسخة الثانية من هذا الكتاب لعام 1996 ..

5 - من واقع سجلات المنتج ، تم الحصول علي المعلومات التالية :
تكلفة الأوراق من المخازن (رزمة لكل كتاب) 1.00 وحدة عملة لكل كتاب

تكلفة الغلاف ، الربط ، العمالة	100 وحدة عملة
مصروفات عامة	0.21 وحدة عملة
تعبئة	0.10 وحدة عملة

6 - وقد أوضح المستورد أن المطبعة المنتجة (M) وهي المنتج الوحيد لهذه الملزمات من الكتب في بلد التصدير ، قد حظرت البيع في بلد الإستيراد لهذه الكتب ، وأن هذا الحظر لا ينطبق عليه ، حيث

أنه من المقرر أن يقوم بتوزيع هذه الكتب علي رواد المعرض السنوي بدون قيمة ،

المطلوب : بناءً علي ما تقدم ، ما هو أساس التقييم الواجب إتباعه في هذه الحالة ، وما هي القيمة الجمركية مع تجاهل النولون والتأمين ..

الإجابة

أولاً :

لا يمكن تطبيق طريقة قيمة الصفقة (الطريقة الأولى من طرق التقييم) حيث أن هناك قيد علي تصرف المستورد في الرسالة يتمثل في عدم إعادة البيع بأي سعر ، ولذلك طبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة (1) (أ) لا يمكن تطبيق الطريقة الأولى ،

ثانياً :

لا يمكن تطبيق أي من طرق التقييم الثانية (طريقة السلع المطابقة) أو الطريقة الثالثة (طريقة السلع المماثلة) حيث لا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة ..

ثالثاً :

لا يمكن تطبيق طريقة التقييم الرابعة (الطريقة الإستدلالية) حيث لن يتم إعادة بيع هذه الكتب في بلد الإستيراد ، وإنما سيتم توزيعها بدون قيمة علي رواد المعرض السنوي للكتاب ، وبالتالي لا يمكن الوصول للقيمة الإستدلالية ، ولا تطبق أحكام المادة الخامسة ..

رابعاً :

تعتبر أنسب طرق التقييم في هذه الحالة هي الطريقة الخامسة (طريقة القيمة المحسوبة) ويتم تطبيق هذه الطريقة علي النحو التالي :

1 - المصروفات العامة وهامش الربح :

نقوم أولاً بحساب قيمة هامش الربح علي النحو التالي :

يؤخذ بسعر البيع الفعلي للمنتج (5 وحدة عملة) ، حيث أنه هو المنتج الوحيد ولا يوجد منتجون آخرون يقومون بإنتاج هذه الملازم ، ويتم إستقطاع الخصم منه بنسبة 33.3 % :

$$3.333 = (5 \times 33.3 \%) \text{ وحدة عملة}$$

وحدة عملة

ثم نستقطع كافة التكاليف :

2 وحدة عملة (تكلفة عمالة وورق) + 0.10 وحدة عملة (تعبئة)
+ 0.21 مصروفات عامة
الإجمالي = 2.31 وحدة عملة ، تخصم من صافي السعر بعد
الخصم :

$$1.023 = 2.31 - 3.333 \text{ وحدة عملة وهذا الرقم يمثل}$$

هامش الربح

وبالتالي يكون الرقم الإجمالي لهامش الربح والمصروفات العامة =

$$1.233 = 1.023 + 0.21 \text{ وحدة عملة}$$

2 - الخدمات (المساعدات) :

طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (2) يتم توزيع تكلفة الألواح التي قدمها المستورد إلي المنتج بدون قيمة وقدرها 5000 وحدة عملة علي إجمالي كمية التعاقد حسب طلب المستورد =

$$5000 = \text{وحدة عملة} \div 10.000 \text{ كتاب} = 0.5$$

وحدة عملة

أما مبلغ ال 4000 وحدة عملة المتحملة في بلد الإستيراد لتجميع الملازم ومراجعتها وإعدادها في صورة كتاب ، فلا تضاف إلي القيمة الجمركية حيث أنها لا تعتبر من الخدمات التي تطبق عليها أحكام المادة الثامنة ..

وتكون القيمة الجمركية وفقاً لطريقة القيمة المحسوبة :

تكلفة المواد الأولية 1.00 وحدة عملة

تكلفة التشغيل 1.00 وحدة عملة

المصروفات العامة وهامش الربح 1.233 وحدة عملة

وحدة عملة	0.50	الخدمات (الألواح)
وحدة عملة	0.10	التعبئة
وحدة عملة	$\overline{3.833}$	القيمة الجمركية المحسوبة =

الفصل الرابع

الطريقة السادسة

من طرق التقييم الجمركي والتي تتناولها المادة السابعة
ويطلق عليها الطريقة المرنة ، الطريقة الاجتهادية ، الطريقة

الإسترجاعية

FALL BACK METHOD

تنص المادة السابعة ، حسب النص الذي صيغت به الإتفاقية باللغة الإنجليزية والنص باللغة العربية الذي نشرته الجريدة الرسمية العدد رقم (24) الصادر في 15 يونيو سنة 1995 ، والتي تختص أحكامها بطريقة التقييم السادسة ، علي :

ARTICLE 7

1 - IF THE CUSTOMS VALUE OF THE GOODS CANNOT BE DETERMINED UNDER THE PROVISIONS OF ARTICLES 1 THROUGH 6 , INCLUSIVE , THE CUSTOMS VALUE SHALL BE DETERMINED USING REASONABLE MEANS CONSISTENT WITH THE PRINCIPLES AND GENERAL PROVISIONS OF THIS AGREEMENT AND OF ARTICLE VII OF GATT 1994 AND ON THE BASIS OF DATA AVAILABLE IN THE COUNTRY OF IMPORTATION .

2- NO CUSTOMS VALUE SHALL BE DETERMINED UNDER THE PROVISIONS OF THIS ARTICLE ON THE BASIS OF :

- (1st) THE SELLING PRICE IN THE COUNTRY OF IMPORTATION OF GOODS PRODUCED IN SUCH COUNTRY ;**
- (2nd) A SYSTEM WHICH PROVIDES FOR THE ACCEPTANCE FOR CUSTOMS PURPOSES OF THE HIGHER OF TWO ALTERNATIVE VALUES ;**
- (3rd) THE PRICE OF GOODS ON THE DOMESTIC MARKET OF THE COUNTRY OF EXPORTATION ;**
- (4th) THE COST OF PRODUCTION OTHER THAN COMPUTED VALUES WHICH HAVE BEEN DETERMINED FOR IDENTICAL OR SIMILAR GOODS IN ACCORDANCE WITH THE PROVISIONS OF ARTICLE 6 ;**

(5th) THE PRICE OF THE GOODS FOR EXPORT TO A
CONTRY OTHER THAN THE COUNTRY OF
IMPORTATION ;

(6th) MINIMUM CUSTOMS VALUES ; OR

(7th) ARBITRARY OR FICTITIOUS VALUES .

3 - IF THE IMPORTER SO REQUESTS , THE IMPORTER
SHALL BE INFORMED IN WRITING OF THE CUSTOMS
VALUE DETERMINED UNDER THE PROVISIONS OF THIS
ARTICLE AND THE METHOD USED TO DETERMINE SUCH
VALUE .

المادة السابعة

1 - إذا لم يمكن تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة بمقتضى
أحكام المواد من (1) إلي (6) ، تحدد هذه القيمة بإستخدام وسائل
مناسبة تتسق مع المبادئ والأحكام العامة في هذا الإتفاق ومع المادة
السابعة من إتفاقية الجات 1994 وعلي أساس البيانات المتاحة في
البلد المستورد .

2 - لا يجوز تحديد القيمة الجمركية بمقتض أحكام هذه المادة علي
أساس :

أ - سعر بيع سلع في البلد المستورد تكون من إنتاج هذا البلد ؛
ب - أو نظام ينص علي قبول القيمة الأعلى من قيمتين بديلتين
لأغراض الجمارك ؛

ج - أو سعر السلع في السوق المحلي في البلد المصدر ؛
د - أو تكلفة إنتاج أخرى غير القيم المحسوبة التي حددت لسلع
مطابقة أو مماثلة وفقاً لأحكام المادة 6 ؛

هـ - أو أسعار السلع المصدرة إلي بلد آخر غير البلد المستورد ؛

و - أو القيم الجمركية الدنيا ؛

ز - أو قيم جزافية أو صورية .

3 - يجب إبلاغ المستورد كتابة ، بناء علي طلبه ، بالقيمة
الجمركية بمقتضى أحكام هذه المادة وبالأسلوب المستخدم لتحديد كل
قيمة .

وبناءً على هذا فإن هذه الطريقة يتم إستخدامها في حالة عدم إمكان تطبيق أي من طرق التقييم السابقة في الترتيب ، بمعنى أنه في حالة عدم إمكان تحديد القيمة الجمركية وفقاً لأي من طرق التقييم من الأولي إلي الخامسة ، فإنه يتم تحديدها وفقاً لأي من الطرق السابقة ولكن بطريقة أكثر مرونة من خلال المادة السابعة، مع ملاحظة ضرورة إتباع الترتيب أيضاً في تطبيق أي من طرق التقييم بعد إضفاء مرونة المادة السابعة عليها ، أي تستخدم الطريقة السادسة من طرق التقييم .فمثلاً إذا لم يقدم المنتج أو من ينوب عنه البيانات الخاصة بتكلفة المواد والتصنيع وكافة عناصر القيمة المحسوبة ، وبالتالي لا يمكن التقييم وفقاً للطريقة الخامسة ، في هذه الحالة - وغيرها من الحالات المشابهة التي لا يمكن تطبيق طرق التقييم فيها حسب ترتيبها - يتم التقييم وفقاً للطريقة السادسة ..

و عند تحديد القيمة الجمركية وفقاً لهذه الطريقة ، لا يتم اللجوء مطلقاً لأي من الطرق الحكمية أو الإفتراضية ، فالقيمة الجمركية يجب أن تكون عادلة وموحدة ومحايدة ، وتعكس الواقع التجاري لأقصى حد ممكن ، وفقاً للأهداف التي من أجلها وقعت إتفاقية الجات ذاتها .. وقبل تناول كيفية تطبيق هذه الطريقة ، يجب التعرف أولاً علي الطرق الممنوع إستخدامها عند تحديد القيمة الجمركية وفقاً لأحكام المادة السابعة الفقرة الثانية، وهذه الطرق هي :

(1) سعر البيع في البلد المستورد للبضاعة المنتجة في هذا البلد ، حتى وإن كانت سلعاً مطابقة أو مماثلة للسلع موضوع التقييم ، فالإتفاقية تقضي بعدم وجوب إستعمال سعر البيع هذا في عملية التقييم ..

(2) النظام الذي ينص علي أعلي القيم البديلة للأغراض الجمركية ، حيث تقضي كل من المادة الثانية والثالثة بأنه عند وجود أكثر من قيمة واحدة ، فإنه يجب الأخذ بأقل القيم كقيمة للأغراض

الجمركية ، فالإتفاقية تأخذ بأسلوب المشتري الحذر الذي يشتري بالقيمة الأقل ، بطبيعة الحال ، عند وجود أكثر من قيمة متاحة .. (3) سعر البضاعة في السوق المحلي لبلد التصدير ، حيث أن الأخذ بهذا السعر يناقض تماماً روح الإتفاقية من حيث عدم إستعمال أساليب القيمة لمكافحة الإغراق .. (الإغراق يمكن تعريفه بأنه البيع من أجل التصدير بأقل من السعر المطبق في السوق المحلي لبلد التصدير ، أو - في بعض الأحيان - بأقل من التكلفة ذاتها .. (4) تكلفة إنتاج أجنبي غير القيمة المحسوبة التي حددت لسلع مطابقة أو مماثلة وفقاً لأحكام المادة السادسة ،

إذا لم نتمكن من تحديد تكلفة إنتاج السلعة المستوردة موضوع التقييم ، وهذه الفقرة تتفق مع إشتراطات المادة السابعة الفقرة الأولى ، والتي تقضي بوجود التوصل إلي أي قيمة بمقتضى المادة السابعة علي أساس البيانات المتاحة في البلد المستورد ، حيث تتوافر بيانات تكلفة (المواد والتصنيع) لسلع مطابقة أو مماثلة ، طبقاً لأحكام المادة السادسة ، سبق تحديدها من قبل .. (5) سعر البضاعة المعدة للتصدير إلي بلد خلاف بلد الإستيراد (بلد ثالث) ،

حيث أن القيمة في سوقين مختلفين لبلدين مختلفين تكون مختلفة لإختلاف الظروف المحيطة بالصفقة ، وبالتالي يعامل كل سوق علي حدة .. وبالتالي فإن السعر الخاص بإحدى السوقين يجب ألا يؤثر علي القيمة الجمركية في السوق الآخر (6) القيمة الجمركية الدنيا :

يقضي الملحق الثالث الفقرة الثانية من إتفاقية تنفيذ المادة السابعة ، الفقرة الثالثة منه ، أنه يجوز للدول النامية التي تقيم السلع حالياً علي أساس قيم دنيا محددة رسمياً ، أن تحتفظ لتمكينها من الإبقاء علي هذه القيم علي أساس محدود ، ومؤقت وبالأحكام والشروط التي يوافق عليها الأعضاء ..

(7) القيمة الجرافية أو الصورية

يجب أن تبني القيمة الجمركية علي معايير تتفق والأصول التجارية وتعتمد القيمة الجمركية المحددة وفقاً لهذه الطريقة علي قيم جمركية سبق تحديدها ودراسنها ، طبقاً للمواد من (1) إلي (6) ولكن بقدر معقول من المرونة يتفق وأحكام ومبادئ المادة السابعة ، ومع الإلتزام التام بالترتيب والتدرج في تطبيق طرق التقييم ، ، ،

وفيما يلي نورد بعض أمثلة للمرونة التي تطبق بها هذه الطريقة من طرق التقييم :

**** بالنسبة لطريقة السلع المطابقة أو المماثلة (المادة 2 ، 3) :**

أولاً : عنصر الزمن :

إن عنصر الزمن يعتبر من أهم شروط تطبيق طريقة السلع المطابقة أو المماثلة (الطريقة الثانية أو الثالثة) ، أي أن تكون السلع المستوردة موضوع التقييم قد تم تصديرها إلي بلد الإستيراد [في نفس أو في غضون وقت التصدير] للسلع المطابقة أو المماثلة ، ، ، إذا لم توجد بضائع مطابقة أو مماثلة مستوردة قد تم تصديرها في نفس أو في غضون وقت التصدير للبضائع المستوردة موضوع التقييم ، وفي حالة عدم إمكان تقييم البضائع المستوردة المطلوب تقييمها بالطريقة الرابعة أو الخامسة ، فإنه يتم التقييم بإستخدام الطريقة السادسة بمرونة المادة السابعة ، علي أساس سلع مطابقة أو مماثلة تم تصديرها بمرونة غضون وقت التصدير للبضائع المستوردة موضوع التقييم ، وهذا الوقت تحدده التشريعات المحلية ، فإذا ما حددت السلطات المحلية المصدرة للتشريعات فترة شهر مثلاً للتعبير عن " غضون وقت التصدير " فإن مرونة غضون وقت التصدير قد تكون 45 يوماً أو أكثر (مع إتباع التسلسل والتدرج في تطبيق طرق التقييم بمرونة المادة السابعة)

ثانياً : عنصر بلد المنشأ :

أيضاً من شروط تطبيق كل من طريقتي السلع المطابقة أو المماثلة في التقييم ، ووفقاً لأحكام المادة 15 فقرة 2/د ، أنه لا تعتبر السلع مطابقة

أو مماثلة إذا لم يكن قد تم إنتاجها في نفس البلد الذي أنتج البضائع المستوردة موضوع التقييم ،
ووفقاً للطريقة الحالية (الطريقة السادسة) ، وتطبيقاً لمبدأ المرونة التي تقتضيها المادة السابعة ، يمكن أن تكون السلع المطابقة أو المماثلة المأخوذ بها كأساس للتقييم ، قد تم إنتاجها في بلد آخر خلاف البلد الذي أنتج البضائع المستوردة موضوع التقييم ، بشرط توافر كافة شروط التطابق أو التماثل الأخرى ،

ثالثاً : شرط القيمة :

وفقاً لهذا الشرط ، ووفقاً لأحكام المادتين الثانية والثالثة ، فإنه يشترط لتطبيق أي من الطريقة الثانية أو الثالثة ، أن تكون قيمة السلع المطابقة أو المماثلة قد تم قبولها طبقاً لطريقة قيمة الصفقة وفقاً لأحكام المادة الأولى (الطريقة الأولى) بمعنى أن قيمة هذه البضائع المطابقة أو المماثلة تمثل قيمة صفقة ،

ووفقاً للطريقة الحالية (الطريقة السادسة) ، فإنه يجوز أن تستخدم القيم الجمركية لسلع مطابقة أو مماثلة تم تقييمها علي أساس أحكام المادة الخامسة أو السادسة ، أي طبقاً للطريقة الرابعة (الطريقة الإستدلالية) أو الخامسة (الطريقة الحسابية) من طرق التقييم الجمركي مع إتباع التسلسل أو التدرج عند إستخدام طرق التقييم بمرونة المادة السابعة صعوداً أو هبوطاً ،

الطريقة الإستدلالية ومرونة المادة السابعة :

*** شرط التجهيزات المضافة .

** إن من شروط تطبيق المادة الخامسة (الطريقة الإستدلالية) ، أن تباع البضائع المستوردة موضوع التقييم أو البضائع المطابقة أو المماثلة في سوق بلد الإستيراد بالحالة التي وردت عليها ، طبقاً لأحكام المادة الخامسة فقرة (1 / أ) ، فإذا لم تتوافر مبيعات من البضائع المستوردة موضوع التقييم ، أو المطابقة أو المماثلة لها ، علي المستوي الأول ، أي بالحالة التي وردت عليها تماماً ، فإنه يمكن

التقييم علي أساس الطريقة السادسة ، أي علي أساس مبيعات من البضائع المستوردة أو المطابقة أو المماثلة ليست بالحالة التي أستوردت بها ، ولكن بعد إجراء بعض الإضافات عليها وفقاً للشروط الواردة بالمادة الخامسة الفقرة الثانية ، وذلك بعد إجراء الإستقطاعات اللازمة مقابل الإضافات وفقاً لبيانات ومعلومات دقيقة تأخذ في الحسبان النواحي الفنية ، وتكلفة التشغيل ، والتصنيع لهذه الإضافات ، مع تطبيق المرونة في أسلوب الإستقطاع من خلال تطبيق المادة السابعة ..

*****عنصر الزمن ..**

**** أيضاً من شروط المادة الخامسة (الطريقة الإستدلالية) أن تكون المبيعات من البضائع المستوردة موضوع التقييم أو المطابقة أو المماثلة لها المستوردة في بلد الإستيراد قد تمت في نفس أو في غضون وقت الإستيراد للبضائع المستوردة موضوع التقييم وبشروط المادة الخامسة فقرة (1) (أ) ،**

وإذا لم تكن البضائع المستوردة موضوع التقييم أو المطابقة أو المماثلة قد بيعت في نفس أو في غضون وقت إستيراد البضائع المستوردة موضوع التقييم أو في أقرب موعد بعد إستيراد هذه البضائع ولكن في خلال فترة 90 يوماً بعد إستيراد البضائع موضوع التقييم ، وفي حالة عدم إمكان التقييم بإستخدام الطريقة الرابعة أو الخامسة ، فإنه يتم التقييم بإستخدام الطريقة السادسة من خلال مرونة المادة السابعة (بالرجوع إلي الخلف) و بإتباع التسلسل والتدرج في طرق التقييم بإستخدام مرونة المادة السابعة صعوداً أو هبوطاً ، فإنه يتم التقييم بإستخدام الطريقة الرابعة ..بالبحث عن مبيعات في بلد الإستيراد من البضائع المستوردة موضوع التقييم أو المطابقة أو المماثلة بمرونة 90 يوم (من خلال مرونة المادة السابعة)

ويترك للتشريعات المحلية تحديد المدة بالنسبة لغضون ذلك الوقت ، وكذلك لمرونة 90 يوم ، وقد تكون أربعة أشهر أو أكثر ، وقد تركت الإتفاقية للدول الأعضاء الحرية في تحديد هذه الفترة بما يتمشى مع

تشريعاتهم المحلية ، وإن كانت هذه المدة تتوقف علي طبيعة السلعة ومدى ثبات أسعارها في السوق ، ومن البديهي أن تختلف المدة بالنسبة إلي السلع الغذائية (الخضروات ، الفواكه) عن البضائع العامة والسلع المعمرة التي تتميز عنها بثبات أسعارها بنسبة كبيرة ، وعد تأثرها علي المدى القصير ..

ويجدر هنا أن نذكر بما أقرته اللجنة الفنية للقيمة في منظمة الجمارك العالمية من أنه إذا تعذر تحديد القيمة الجمركية بإستخدام أي من طرق التقييم بعد تطبيق مرونة المادة السابعة ، فإنه وكمحاوله أخيرة ، يجوز تحديد القمة الجمركية بإستخدام طرق إجتهادية أخرى بشرط ألا تكون هذه الطرق من الطرق الممنوعة بموجب المادة السابعة الفقرة الثانية ،،

ملاحظات :

ورد في فهرس القرارات والقواعد الخاص بلجنة التقييم الجمركي بمنظمة الجمارك العالمية ، بعض أمثلة تمثل إقتراحات لحالات معينة قدمتھا الدول الأعضاء ، وهذه الأمثلة يمكن إعتبارھا من الأدوات الإيضاحية ، و لا يمكن إستخلاص قرارات علي أساسها ، ومن هذه الأمثلة ما يلي :

أولاً :

جواد مدرب .. أستورده مشتري في بلد التصدير ، وبعد ثلاث سنوات من شراؤه قام أحد الخبراء بتقدير قيمته عند الإستيراد بضعف قيمة الشراء ، تطبيقاً لمرونة المادة السابعة ،

ثانياً :

المكونات الأجنبية الصنع المشتراة كجزء من نظام يشمل أيضاً مكونات محلية الصنع (مصنوعة في بلد الإستيراد) ... عندما لا يوجد سعر بيع مدفوع فعلاً أو قابل للدفع عنها (أي لا توجد قيمة صفقة) ، وأيضاً لا يوجد أساس لتحديد كمية المكونات الأجنبية ، وفي غياب الشروط اللازمة لطرق التقييم الأخرى ، فإنه يمكن تطبيق

طريقة مشتقة من الطريقة الحسابية (المادة السادسة) من خلال مرونة المادة السابعة لتحديد قيمة المكونات الأجنبية

ثالثاً :

عقد إيجار معدات مع إمكانية الشراء يمكن استخدام طريقة قيمة الصفقة لتقييم قيمة بضائع مستوردة بموجب عقد إيجار مع إمكانية الشراء ، بحيث يكون محدداً في العقد قيمة السلعة المؤجرة ، وذلك في حالة عدم إمكان استخدام طرق التقييم الأخرى ، فيمكن حساب القيمة وفقاً لطريقة قيمة الصفقة مع الأخذ في الاعتبار قابلية الشراء المنصوص عليها في عقد الإيجار ، وذلك من خلال مرونة المادة السابعة ، لأنه في البداية تم رفض طريقة قيمة الصفقة بسبب عدم توافر شروطها المنصوص عليها في المادة الأولى ، ولم يمكن تطبيق أي من طرق التقييم الأخرى ، أيضاً لعدم توافر إشتراطاتها ، ولكن من خلال المرونة التي تضيفها المادة السابعة ، وعودة إلي ضرورة إتباع التدرج في تطبيق طرق التقييم ، فإن استخدام الطريقة الأولى ، مع مرونة المادة السابعة (تطبيق الطريقة السادسة) يكون ممكناً في هذه الحالة مع توافر شرط إمكانية الشراء في عقد الإيجار ..

رابعاً :

بقايا زيوت مستوردة ومجمعة من محطات الخدمة الأجنبية ، ومن المصانع ، قام المستورد بنقلها إلي بلد الإستيراد بواسطة وسائل النقل الخاصة به، ليستخدمها في عملية تدفئة الصوبات الزراعية ، و لا توجد قيمة لبقايا الزيوت هذه ..

هنا يتم تحديد القيمة الجمركية لهذه الزيوت بواسطة الطريقة السادسة من طرق التقييم ، أي يتم تقييمها بموجب المادة السادسة من خلال مرونة المادة السابعة علي أساس مجموع تكلفة النقل وتكلفة تجميع الزيت من محطات الخدمة ...

حالات تطبيقية

المسألة الأولى

أمامك بغرض التقييم شحنة أدوات مطبخ من حديد زهر قام المصدر (E) من البلد (X) بتصديرها إلي المستورد (I) من البلد (P) وقد تم إنتاج هذه الرسالة في البلد (Y) بمعرفة المنتج (M)، وأستوردت للمرة الأولى من البلد (Y) حيث تم وضع العلامات التجارية للمصدر (E) عليها ، وكان السعر الذي أستورد به (I) هو 85 وحدة عملة للدسته ، بشرط أن يقوم المستورد (I) بإستيراد شحنة أخرى خلال الستة أشهر القادمة قدرها 500 دسنة من صنف آخر من الأدوات المطبخية ..

ويقوم (E) بتصدير منتجات مطابقة في المواصفات تنتج وتصدر من البلد (X) إلي مستوردين آخرين في نفس بلد الإستيراد (P) بسعر 88 وحدة عملة للدسته ، وبنفس الكميات والمستوي التجاري الذي صدر به (E) إلي (I) ، ولا توجد شروط علي المستوردين الآخرين مثلما حدث مع (I) ..

ويقوم المصدر (M) بتصدير منتجات مطابقة في المواصفات من البلد (Y) من إنتاجه إلي مشترين آخرين منهم من هو من نفس بلد الإستيراد ومنهم من بلاد أخرى ،، والسعر الذي يبيع به إلي المشترين من بلدكم هو 86 وحدة عملة للدسته ، وهذا السعر مرتبط بالسعر المتفق عليه والخاص بأواني التسخين الكهربائية التي يشتريها (M) من هؤلاء المشترين ، ولا يوجد بائعين آخرين لسلع مطابقة أو مماثلة لها في البلد (Y)

ويقوم المستورد (I) ببيع الأدوات المطبخية المستوردة إلي شركة التوزيع (B) التي يملكها والتي لديها فروع بيع متعددة ، والشحنة موضوع البحث تم بيعها بعد 5 أيام من الإستيراد بسعر 91.5 وحدة عملة للدسته ويشمل هذا السعر التكاليف الآتية :

نولون بحري وتأمين 4 وحدة

عملة للدسته

وحدة	2.5	مصروفات عامة	عملة للدسته
وحدة عملة	2	هامش الربح	للدسته
وحدة عملة	0.5	م . نقل بعد الإستيراد	للدسته

فإذا علمت أنه لا توجد بيانات عن القيمة المحسوبة لدي (M) وكذلك أنه لا يوجد إتصال بين (M) و (I) .. وأنه لا توجد سلع مماثلة ..
فما هي الأسس الصحيحة للتقييم لهذه الشحنة ...

الإجابة

(1) طبقاً لأحكام المادة الأولى ، لا يمكن قبول قيمة الصفقة بين المصدر (E) والمستورد (I) وبالتالي لا يمكن تطبيق طريقة التقييم الأولى ، حيث هناك قيد من المصدر علي المستورد بأن يقوم مستقبلاً وفي خلال ستة أشهر بإستيراد شحنة أخرى من أدوات المطبخ من المصدر (E) قدرها 500 دسته ..

(2) وبالنسبة إلي طريقة التقييم الثانية ، (السلع المطابقة) فبالرجوع إلي الصفقة المصدرة من المصدر (E) من البلد (X) إلي مستوردين آخرين في بلدكم ، نجد أنه لا يمكن الإعتماد عليها في تقييم البضائع المستوردة موضوع التقييم ، لأن هذه البضائع لا تعتبر مطابقة لأنها من إنتاج البلد (X) في حين أن البضائع موضوع التقييم من إنتاج البلد (Y) حتى وإن قام المصدر بوضع علامته التجارية عليها ، وبالتالي لا يمكن الإعتماد علي طريقة التقييم الثانية أو الثالثة ، حيث أنه من شروط السلع المطابقة أن تكون من نفس بلد المنشأ للبضائع المستوردة موضوع التقييم ، حتى ولو لم توجد قيود علي المشترين في بلدكم ، ،

(3) وبالمبحث عن حالات لتصدير منتجات مطابقة لمبااعة في بلدكم ، وجد أن المنتج (M) من البلد (Y) باع أدوات مطبخ مطابقة للبضائع موضوع التقييم ومن نفس بلد المنشأ للسلعة المستوردة موضوع التقييم بسعر 86 وحدة عملة للدسته ، ولكن بالرغم من هذا ، لا يمكن الإعتماد علي هذه البضائع المطابقة في تقييم البضائع المستوردة موضوع التقييم ، لأن هذه الرسالة لم تقبل قيمتها التعاقدية (86 وحدة عملة للدسته) وقت تقييمها طبقاً لأحكام المادة الأولى ، لوجود قيد أو شرط من المصدر (M) علي المستوردين الآخرين، حيث أن السعر الذي باع به هذه البضائع توقف علي توريد المستوردين لأواني التسخين الكهربائية إلي المصدر ، وبالتالي لا يمكن الإعتماد عليها في تقييم البضائع المستوردة موضوع التقييم ، لأن من شروط السلع المطابقة - طبقاً لحكام المادة الثانية - أن تكون قيمتها التعاقدية قد قبلت وفقاً لطريقة قيمة الصفقة عند ورودها ،

(4) بالنسبة لطريقة التقييم الثالثة (السلع المماثلة) لا يوجد بضائع مماثلة في هذه الحالة ، وبالتالي لا تطبق طريقة التقييم الثالثة ،

(5) بالرجوع إلي السوق المحلي لبلد الإستيراد للمبحث عن مبيعات للسلعة المستوردة موضوع التقييم أو المطابقة أو المماثلة ، نجد أن المستورد (I) قد باع هذه السلعة موضوع التقييم إلي شركة التوزيع (B) التي يمتلكها هو ، ونظراً لأن عملية البيع في السوق المحلي لبلد الإستيراد علي المستوي الأول قد تمت بين بائع ومشتري مرتبطين ، حيث أن المستورد يمتلك شركة التوزيع ، فإن شروط تطبيق المادة الخامسة فقرة (1/أ) لم تتوافر وبالتالي لا يمكن تحديد القيمة الجمركية للبضائع موضوع التقييم وفقاً للطريقة الرابعة (الطريقة الإستدلالية)

(6) ونظراً لأنه لا توجد بيانات كاملة عن القيمة المحسوبة بعناصرها من المنتج (M) ولا يوجد إتصال بين المنتج (M) والمستورد (I) حيث أن الأخير لا يقوم بالشراء منه مباشرة ، لذا لا يمكن تحديد القيمة الجمركية لهذه البضائع المستوردة وفقاً لطريقة التقييم الخامسة (الطريقة الحسابية)

وأخيراً .. وبعد التأكد من عدم إمكان تطبيق أي من طرق التقييم السابقة في الترتيب ، نجد أن الطريقة السادسة (الطريقة المرنة أو الإجهادية) يمكن الإعتماد عليها في هذه الحالة في تقييم البضائع المستوردة موضوع التقييم ، بإستخدام مرونة المادة السابعة ، حيث أنه يمكن قبول قيمة الصفقة من خلال تطبيق المادة السابعة ، بمعنى أنه وفقاً لأحكام المادة السابعة يمكن التغاضي عن شرط أن تكون البضائع المطابقة من نفس بلد المنشأ للبضائع المستوردة ، وبالتالي ، حيث أن الرسالة المصدرة إلي المستورد (I) منشأها البلد (Y) والرسالة المطابقة المصدرة بمعرفة المصدر (E) إلي مستوردين في بلدكم من منشأ البلد (X) ، ، وبالتالي، ومن خلال المرونة التي تضيفها المادة السابعة يمكن تحديد القيمة الجمركية للبضائع المستوردة موضوع التقييم بإستخدام البضائع المطابقة من بلد منشأ آخر ، تطبيقاً للطريقة السادسة، بشرط أن تتوافر كافة الشروط الأخرى الخاصة بهذه الطريقة (أحكام المادة الثانية) ، ،
وبناءً علي ما تقدم فإن القيمة الجمركية لهذه البضائع المستوردة تكون :

88 وحدة عملة للدسته

المسألة الثانية

(أ) الشحنة التي أمامك بغرض التقييم ، تتكون من جهاز علمي تم إستيراده بمعرفة المستورد (I) من الشركة (M) في البلد (X) بسعر الفاتورة 75.000 وحدة عملة للوحدة ، ويشمل هذا السعر مبلغ 10.000 وحدة عملة مقابل التركيب و الإختبار والفحص في بلد الإستيراد ، وإذا أخذنا في الإعتبار أن مبلغ ال 10.000 وحدة عملة كمقابل التركيب والإختبار يعتبر ضخماً ، وقمت أنت بطلب معلومات عن هذا المبلغ من المستورد ، الذي قام بتوضيح أنه أشتري هذه الوحدة لإستخدامه الخاص في أبحاث تأثير عنصر كيميائي معين علي شريحة مناديل ورقية ، وعلاوة علي ذلك أوضح أن هذا المبلغ يشمل

مصارييف الطائرة والإنتقالات في بلد الإستيراد للمهندس (س) لكي يقوم بتركيب وإختبار الجهاز بعد إستيراده ،
(ب) وقد طلب (I) وحدة تسجيل من نوع خاص لتركب في الوحدة للقيام بطباعة أرقام إضافية عن نتائج الإختبارات ، وقد أوضح (M) أنه يمكن أن يشمل الجهاز وحدة تسجيل بالفعل ولكن (M) لا يملك المهارة الفنية اللازمة لعمل الدوائر الكهربائية المتكاملة اللازمة لإنتاج هذه الطابعات المتنوعة (المسجل المركب بالوحدة نو غلاف من صلب خاص) وقد وافق (I) علي أن يرسل إلي (M) الدوائر المتكاملة و لهذا الغرض قام (I) بعمل طلبيه لدي إحدى شركات الإلكترونيات (T) في بلدكم ، وبسؤاله عن السعر الذي دفعه ثمناً لهذه الدوائر ، أقر أنه وفقاً لإتفاق مبرم بينه وبين (T) ، يقوم الأخير بتوريد الدوائر المتكاملة المطبوعة مقابل قيام (I) بتوريد 100 كيلو جرام من مادة (PCB) وقد قام بتوريد الدوائر المتكاملة بعد إستلامها إلي المنتج (M) بدون مقابل ولم يتحمل أي مصروفات إضافية عن التركيب ، حيث أنها يتم تركيبها مباشرة بطريقة سهلة وواضحة ، ولم يقدم المستورد أي بيانات عن تكلفة ال 100 كيلوجرام من المادة التي تم توريدها إلي شركة الدوائر المتكاملة ، ولا يتوافر لديك أي معلومات عن أسعار هذه المادة ، عدا بعض المعلومات عن تركيبات كيميائية أخرى تؤدي وظيفة مماثلة قيمتها 25 وحدة عملة للكيلوجرام

المطلوب :

** من واقع المعلومات الواردة في الفقرة (أ) ما هي الأسس السليمة لتحديد القيمة الجمركية ، وما هي القيمة الجمركية ، وضح الأسباب

** من واقع المعلومات الواردة في الفقرة (أ) و الفقرة (ب) ما هي أسس التقييم السليمة ، وما هي القيمة الجمركية

الإجابة

أولاً :

بالنسبة للمعلومات المتاحة في الفقرة (أ) فإنه يمكن استخدام طريقة قيمة الصفقة مع إستقطاع مصروفات التركيب و الإختبار التي ستتم بعد الإستيراد في بلد الإستيراد ، و حيث أن السعر يميز بين السعر وقيمة هذه التركيبات و الإختبارات ، لذلك فالقيمة الجمركية تساوى قيمة الجهاز (سعر الفاتورة 75.000 وحدة عملة) مخصوماً منها قيمة التركيب والإختبار التي تتم بعد الإستيراد وفقاً للملاحظة التفسيرية للمادة الأولى ، طالما أن هذه المصروفات تتم بعد الإستيراد وفي بلد الإستيراد..

القيمة الجمركية = 75.000 - 10.000 = 65.000 وحدة
عملة

ثانياً :

بإضافة المعلومات الواردة في الفقرة (ب) إلي ما سبق ، فإن القيمة الجمركية تكون كالآتي :

نظراً لأن المستورد قدم مساعدات في صورة دوائر متكاملة مطبوعة ، تم سداد قيمتها بعدد عشرة كيلوجرامات من مادة (PCB) وغير محدد قيمة هذه المادة ، وبالتالي فإن قيمة المساعدات التي قدمها المستورد (I) إلي المنتج (M) غير محددة طبقاً لبيانات ومعلومات محددة ودقيقة وكمية ، وبالتالي لا يمكن إجراء التعديلات اللازمة الخاصة بالخدمات طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (1) ، ولا يمكن تطبيق طريقة قيمة الصفقة أيضاً ، حيث أن المساعدات لا تضاف إلا طبقاً لبيانات ومعلومات كمية وموضوعية طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (3) ،

لا توجد بيانات عن بضائع مماثلة أو مطابقة ، وبالتالي لا يمكن تطبيق الطريقة الثانية أو الثالثة من طرق التقييم ، حيث أن هذا الجهاز له مواصفات خاصة وله إستعمال خاص ،، وحيث أن المستورد هو المستهلك النهائي لهذه الجهاز ، فإنه لن يباع في سوق

بلد الإستيراد عند المستوي الأول ، وبالتالي لا يمكن إستخدام الطريقة الإستدلالية طبقاً لأحكام المادة الخامسة ،، وحيث أنه لا توجد بيانات تسمح بإستخدام طريقة القيمة المحسوبة ، حيث لم يقدم المنتج أي بيانات عن تكاليف الإنتاج ومفردات هامش الربح والمصروفات العامة لهذا الصنف ، وبالتالي لا تستخدم طريقة القيمة المحسوبة ،، ونظراً لأننا لا نعرف قيمة المساعدات ، لذا فإن الطريقة المناسبة في هذه الحالة ، هي الطريقة الأولى مع تطبيق أحكام المادة السابعة ومن خلال المرونة التي تضيفها هذه المادة علي طرق التقييم البديلة ، أي نستخدم طريقة قيمة الصفقة من خلال مرونة المادة السابعة ،، وعليه تكون القيمة الجمركية كالتالي :

السعر الأساسي = 75.000 وحدة عملة مخصوماً منه قيمة الفحص والتركيب = 10.000 وحدة عملة
القيمة الجمركية قبل التسوية بالمادة الثامنة = 65.000 وحدة عملة

ويتم إحتساب قيمة المساعدات بإستخدام قيمة الكيماويات المماثلة
25 وحدة عملة × 100 كيلوجرام = 2500 وحدة عملة
وحيث أن قيمة الدوائر المتكاملة = 100 كيلوجرام من هذه المادة
(PCB)

فيتم إضافة هذه المساعدات إلي السعر بعد خصم الإستقطاعات ،
حيث أن هذه المساعدات قد تم توريدها بدون قيمة إلي المنتج
للمساهمة في إنتاج البضائع المستوردة موضوع التقييم ،
وعليه تكون القيمة الجمركية :

$$= 65.000 + 2500 = 67.500 \text{ وحدة عملة}$$

المسألة الثالثة

قام المستورد (I) من بلد الإستيراد (Y) بإستيراد معدات تصوير سينمائي للتصوير تحت الماء ذات تقنيات عالية ، من المصدر (E) غير المرتبط من بلد التصدير (X) .. حيث يقوم المستورد بتصوير عدد من الأفلام عن الحياة البحرية تحت الماء .. وقد تم إستيراد هذه الأجهزة للإيجار بمبلغ 1000 وحدة عملة سنوياً يدفع في أول كل عام ، ولا توجد قيمة صفقة أو أي عرض للمستورد لشراء هذه الأجهزة .. ومن خلال البحث أتضح لك عدم وجود سلع مطابقة أو مماثلة تم إستيرادها في بلد الإستيراد ، ولا يستطيع المستورد تقديم أي بيانات لتحديد القيمة وفقاً للمادة السادسة ،، وقد أتضح لك أيضاً من خلال البحث أن العمر الافتراضي لهذه الأجهزة هو 7 سنوات ، وأن معدل الفائدة السائد في بلد الإستيراد هو 12 % سنوياً
والمطلوب تحديد القيمة الجمركية ،، مع التبرير

الإجابة

أولاً : لا يمكن تطبيق طريقة قيمة الصفقة طبقاً لأحكام المادة الأولى حيث لا يوجد حالة بيع فعلي بين بائع ومشتري غير مرتبطين ، كشرط أساسي من شروط المادة الأولى ، وأيضاً لأن التصدير تم لغير غرض البيع إلي بلد الإستيراد، لأن الحالة التي نحن بصددنا هي حالة إيجار وليست حالة بيع ..

ثانياً : لا يمكن تطبيق الطريقة الثانية أو الثالثة من طرق التقييم ، حيث لا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة سبق للجمارك قبول قيمتها من قبل وفقاً لأحكام المادة الأولى ،

ثالثاً : لا يمكن تطبيق الطريقة الرابعة من طرق التقييم (الطريقة الإستدلالية) لأن هذه المعدات تم إستيرادها لغرض الإيجار وليس لغرض البيع في سوق بلد الإستيراد ..

رابعاً : لا يمكن تطبيق الطريقة الخامسة من طرق التقييم ، لأن المستورد لم يستطع تقديم البيانات اللازمة لتحديد القيمة المحسوبة طبقاً للمادة السادسة (تكلفة المواد المكونة أو تكلفة التشغيل أو

المصرفات العامة وهامش الربح) وبالتالي لا بد من تطبيق الطريقة السادسة من طرق التقييم من خلال مرونة المادة السابعة وبعد إتباع التسلسل بين طرق التقييم تستخدم الطريقة الخامسة من خلال مرونة المادة السابعة ، حيث أنها هي الأكثر مناسبة في هذه الحالة ..
ويتم تحديد القيمة الجمركية علي النحو التالي :

القيمة الجمركية = القيمة الإيجارية السنوية × العمر الافتراضى للأجهزة
القيمة الجمركية = 1000 وحدة عملة × 7 سنوات = 7000 وحدة عملة

المسألة الرابعة

أمامك شحنة بغرض التقييم عبارة عن بودة بولي إيثيلين عالي الكثافة ، قام المستورد (I) من البلد (Y) بإستيرادها من المصدر (B) من البلد (X) ، وكلا الطرفين عبارة عن فرع من نفس الشركة الأم .. ولم يسبق حدوث أي مبيعات بينهما من قبل ، والشحنة موضوع التقييم مقومة بسعر التكلفة ، ولا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة لها في بلد الإستيراد ، والمستورد قام بإستيراد هذه الأصناف لإعادة بيعها في السوق المحلي لبلد الإستيراد كصنف من أصناف متعددة يقوم ببيعها ، وقد أوضح المستورد أنه لا يمكن - وفقاً للإجراءات المحاسبية السارية - حساب هامش الربح والمصرفات العامة الخاصة بمادة البولي إيثيلين بصورة منفردة ، إلا أنه قدم لك قيمة هامش الربح الإجمالي والمصرفات العامة الكلية لكافة أنشطته البيعية (المستوردة والمصنعة محلياً) في السوق المحلي لبلد الإستيراد ولأسباب تجارية ، لم يمكن الحصول علي المعلومات المطلوبة لتحديد القيمة وفقاً للمادة السادسة من المصدر ،،
والمطلوب :

تحديد أسس التقييم في هذه الحالة للوصول إلى القيمة الجمركية مع شرح الإجابة ..

الإجابة

أولاً : لا يمكن تطبيق طريقة قيمة الصفقة () لأن كلاً من البائع والمشتري يمثل كل منهما فرع من الشركة الأم ، وكل منهما يمارس نشاطه التجاري تحت نفس الأسم [أسم الشركة الأم] .. وكذلك لا يمكن تطبيق كلاً من الطريقة الثانية أو الثالثة (لعدم وجود بضائع مطابقة أو مماثلة) ، ، ولا يمكن تطبيق الطريقة الرابعة أو الخامسة (لعدم توافر المعلومات المحددة والدقيقة والكمية اللازمة لتحديد القيمة) حيث أن هامش الربح والمصروفات العامة لا تخص السلعة المستوردة وحدها ، ولكنها مصروفات كلية لكافة السلع المحلية والمستوردة المباعة في بلد الإستيراد ..

ثانياً : يتم التقييم وفقاً للطريقة السادسة علي النحو التالي : من خلال مرونة المادة السابعة يتم استخدام الطريقة الإستدلالية في تقييم هذه البضائع المستوردة وذلك بأخذ سعر البيع في السوق المحلي لبلد الإستيراد عند المستوي الأول ، مخصوماً منه النولون البري ، الرسوم الجمركية ، هامش الربح والمصروفات العامة ، التي يتحملها المستورد للقيام بأعماله ، مقارنة بالنسبة السائدة في بلد الإستيراد لسلع مباعة من نفس النوع والفئة للسلع المستوردة موضوع التقييم ، أي التي تخضع لقطاع صناعي معين ، والتي يجب أن تتمشى معها بغض النظر عن منشأ السلع المستوردة المباعة في بلد الإستيراد .. أي أن أساس التقييم هنا هو التطبيق المرن للطريقة الرابعة (الإستدلالية) وفقاً لأحكام المادة السابعة

المسألة الخامسة

قام المستورد (I) من بلد الإستيراد (Y) بإستيراد مصنع كامل للورق عمره 3 سنوات وقت التصدير ، في حين أن العمر الافتراضى يقدر ب 15 سنة ، بطاقة إنتاجية قدرها 100 طن/ يوم من المصدر (E) في

البلد (X) ،، والمستورد عبارة عن فرع مملوك بالكامل لهذا المصدر ،، وقد علمت أنه بسبب الكساد في السوق المحلي للورق ، وكننتيجة للأزمة المالية التي يواجهها المصدر (E) ، فقد أخذ قراره بغلق مصنع الورق ،، ونظراً لوجود طلب متزايد علي الورق في السوق المحلي لبلد الإستيراد ، قرر المصدر (E) أن يقوم بتصدير مصنع الورق إلي الفرع (I) في بلد الإستيراد ،، ووفقاً للإتفاق المبرم بين كلا منهما ، تم تصدير المصنع بدون قيمة، حيث قام (I) فقط بسداد قيمة مصروفات الفك والتعبئة ،

فإذا علمت أن هناك مصنع مماثل تماماً لهذا المصنع قام مستورد آخر بإستيراده في نفس أو في غضون وقت إستيراد هذا المصنع موضوع التقييم ، وكانت قيمة هذا المصنع 60,000 وحدة عملة ..
فما هي القيمة الجمركية لهذا المصنع الذي قام المستورد (I) بإستيراده ،، أشرح إجابتك

الإجابة

** حيث أن الشركة المستوردة هي فرع مملوك للشركة المصدرة ، فلا يمكن تطبيق الطريقة الأولى (طريقة قيمة الصفقة) لسببين :
أولاً : أن الشركتين تربط بينهما علاقة إرتباط أثرت علي السعر المدفوع تأثيراً فعالاً ، حيث تم التوريد بدون قيمة
ثانياً : عدم وجود دليل علي عملية البيع الفعلي بغرض التصدير إلي بلد الإستيراد (حيث لا توجد فاتورة أو عقد شراء) بل تم التصدير بدون قيمة صفقة

** حيث لا يوجد أي بضائع مطابقة أو مماثلة (لا يعتبر المصنع المماثل الذي أستورده المستورد الأخر سلعاً مماثلة ، لأنه مصنع جديد ، في حين أن المصنع موضوع التقييم مستعملاً) فلا يمكن تطبيق أي من الطريقة الثانية أو الثالثة

** حيث أن المستورد سوف يستخدم هذا المصنع في نشاطه الصناعي ، ولن يقوم بإعادة بيعه في بلد الإستيراد مرة أخرى ،، فلا يمكن تطبيق الطريقة الإستدلالية (الطريقة الرابعة)

** حيث أن هذا المصنع مستورد بحالته المستعملة ، فلا يمكن تطبيق الطريقة الحسابية (الطريقة الخامسة) وبالتالي فإن الطريقة السادسة هي الطريقة الأنسب في هذه الحالة لتقييم البضائع المستوردة ، ويتم التقييم بإستخدام الطريقة الحسابية مع تطبيق مرونة المادة السابعة ، علي النحو التالي :

حيث أن سعر المصنع المماثل = 60.000 وحدة عملة وعمره الإفتراضى 15 سنة

إذا قيمة المصنع المستعمل

$60.000 =$ وحدة عملة $\div 15$ سنة $= 4.000$ وحدة عملة لكل عام
 \times الباقي من العمر الإنتاجي (3 - 15) 12 عام
وعليه تكون القيمة الجمركية = 4.000 وحدة عملة للسنة $\times 12$ سنة
(الباقي من العمر الإفتراضى) 48.000 وحدة عملة

الباب الرابع

التحقق

الفصل الأول : التحقق من الرسائل الخاضعة للطريقة

الأولي

الفصل الثاني : التحقق من القيمة الجمركية

الفصل الثالث : التحقق من المساعدات

الفصل الرابع : التحقق من تأثير السعر بعلاقة الإرتباط

الفصل الخامس : التحقق من عمولة الشراء

الفصل السادس : التحقق من الإجراءات المالية

الفصل الأول

التحقق من الرسائل التي خضعت للطريقة الأولى

التحقق هو عملية الغرض منها إجراء فحص أو دراسة مستفيضة بمعرفة الجمارك لكافة المستندات المرفقة بالشهادة الجمركية ، و أيضاً كافة المستندات التي لها علاقة بالصفقة سواء قدمت مع الشهادة الجمركية أم لم تقدم ، ويمكن أن تتم هذه الدراسة في مكتب الجمرک ، أو في موقع المستورد ، أو في كلاهما ، وتجدر الإشارة إلي أن عملية التحقق لا تعتبر من الإجراءات لجمركية اللازمة في كل الأحوال للإفراج عن الرسائل ، ولكن تتم هذه العملية فقط عندما يري رجل الجمارك أن البضائع التي أمامه بغرض التقييم ، والمستندات المقدمة إليه لإجراء هذا التقييم ، غير كافية ، أو أن هناك ظروفأ أحاطت بالصفقة يعتقد أنها أثرت علي السعر المدفوع أو القابل للدفع عن هذه البضائع المستوردة ، وبالتالي لزم الأمر إجراء عملية فحص إضافية أو دراسة أكثر تفصيلاً لهذه الصفقة .. ولإتمام ذلك يقوم رجل الجمارك بالإجراءات التالية :

(1) فحص نموذج الإقرار

(أ) للتأكد أن الشخص الذي قام بتحرير هذا النموذج له حق تحريره والتوقيع عليه ،

فإن لم يكن مخولاً له هذا الحق ، يحرر نموذج إقرار جديد يحرره و يوقع عليه الشخص الذي له هذه السلطة

من له حق التوقيع على إقرار القيمة :

يمكن أن يقوم بالتوقيع على نموذج إقرار القيمة ، ويكون مسئولاً عن صحة وسلامة البيانات الموضحة به ، كل شخص :

** له إقامة أو كيان تجاري في بلد الإستيراد ،، ممن تتوافر لديه

البيانات المطلوبة للإجابة عن الأسئلة التي يشملها هذا الإقرار

** مسئول من قبل الشركة ، مثل المدير ، سكرتير الشركة ،

إداري الشركة المختص

** يتم تفويضه من قبل هؤلاء الأشخاص المذكورين بعاليه

** يمثل مندوب التخليص - وفقاً لما تقرره التشريعات المحلية في هذا الشأن - متى كان مفوضاً بذلك من الأشخاص السابق ذكرهم بعاليه

(ب) التأكد من أن كافة الإجابات الموضحة أمام أسئلة نموذج الإقرار أكملت بالكامل

(ج) التأكد من أن مجموع حصة القيمة على إقرار القيمة وعلى أي ورقة عمل مرفقة هو مجموع صحيح ، وأن المبلغ المقدر كقيمة جمركية تم نقله بطريقة صحيحة لمستندات الرسالة المستوردة

(2) التأكد من أن واقعة البيع الفعلي بغرض التصدير إلى البلد المستورد قد تمت

(أ) إن إثبات عملية البيع بغرض التصدير إلى البلد المستورد يمكن أن يتم بطرق متعددة منها العقود ، الفواتير التجارية ، أوامر الشراء ، الخ

ولا يمكن تطبيق طريقة قيمة الصفقة (القيمة التعاقدية) التي تنص عليها المادة الأولى إذا لم يكن هناك دليل على عملية البيع الفعلي والحالات التالية تعتبر من الحالات التي لا تتضمن عملية بيع فعلي :

- إذا كان البائع والمشتري يمثلان نفس الكيان القانوني
- إذا تم استيراد البضائع عن طريق الوسيط دون إجراء عملية شراء ، وذلك بغرض البيع نيابة عن المورد أو لحسابه نظير عمولة أو نسبة من الأرباح ،

وذلك طبقاً للمعيار الثالث من الملحق الوارد بدليل الأفكار الاسترشادية بمذكرة التفاهم ، الذي ينص على أن البضاعة المستوردة بواسطة الوسيط الذين لم يقوموا بشراء البضائع ويقومون فقط ببيعها بعد الاستيراد لا تمثل عملية بيع فعلي ، وهذا المعيار يشمل مجموعة كبيرة من الحالات الشائعة الورود في الواقع التجاري يتم فيها تسليم

البضائع إلى الوسطاء دون أن يكون هناك بيع فعلي ، وفى العرف التجاري لا يسمى هذا استيراد بيعي
- البضائع التي يتم استيرادها بصفة أمانة
- البضائع التي يتم استيرادها بعقد إيجار أو تأجير بيعي
-البضائع التي يتم بيعها من الشركة الأم في الخارج إلى فرع الشركة في بلد الاستيراد

- البيع الذي يتضمن تسوية - تكملة تجارية - طبقاً لما نص عليه دليل الأفكار الاسترشادية ملاحظة رقم 1/11 من مذكرة التفاهم (حالات المقاصة والتسوية) :

(1) ما لم تتم الصفقة أو تصاغ في صورة نقدية ، وما لم تكن هناك قيمة للصفقة أو بيان كمية محددة لتحديد القيمة الجمركية ، في هذه الحالة يتم التقييم باستخدام طريقة أخرى من طرق التقييم خلاف طريقة قيمة الصفقة ،

(2) وعندما يتم تقدير قيمة للبضائع المقاصة (مثلاً على أساس الأسعار العالمية الجارية في السوق العالمي) ويعبر عنها في صورة نقدية ، وتم فعلاً بعض المدفوعات النقدية عن جزء من الصفقة ، بعض الدول تعتبر هذا التحويل بيع فعلي ، ولكن سوف يخضع مع هذا للحالات والاعتبارات التي تنص عليها المادة الأولى فقرة 1/ب ،

كيفية معاملة عمليات البيع المرتبط :

1- النوع الأول :

وفيه يعدل السعر لإحدى الصفقات وفقاً لشروط الصفقة الثانية المتفق عليها بين البائع والمشتري ، وينتج عن هذا أن السعر هنا لا يمثل الإعتبار الوحيد ، وهذا النوع من حالات الارتباط يكون السعر فيها خاضعاً لظروف واعتبارات لا يمكن من خلالها تحديد القيمة الجمركية ، وفى هذه الحالة يتم رفض السعر طبقاً لأحكام المادة

الأولى فقرة 1 ب و لا تطبق المادة الأولى للتقييم ، وإنما تتبع إحدى الطرق البديلة

2- النوع الثاني :

يشمل ما يسمى بالتكملة التجارية ، بمعنى أن الصفقات التي تمثل مبيعات إلى بلد معين ترتبط ارتباطاً مباشراً ووثيقاً بمبيعات أخرى من هذا البلد المستورد ، وبالتالي فإن السعر التكميلي يشمل الآتي :

- (أ) المقايضة
- (ب) الشراء التكميلي (ج)
- التسوية أو الدفع
- (د) التجارة الثنائية أو الثلاثية
- (هـ) التبادل

(ب) تحديد ما إذا كانت هناك عمليات بيع أخرى للبضائع تمت بعد

التصدير ولكن قبل الاستيراد (مثل الترانزيت)

ملاحظة :

طبقاً لدليل الأفكار الاسترشادية رقم 1/14 ، إذا أقر المستورد أن عملية البيع الفعلي محل الدراسة قد تمت على أساس تصدير البضائع إلى بلد الاستيراد ، فإنه يمكن تطبيق المادة الأولى طالما أن هذه البضاعة تمت عليها عملية تحويل دولي

إن أغلب الإدارات الجمركية تعتبر أن عملية البيع الأخيرة تمثل المؤشر الأكثر صدقاً لقيمة الصفقة في تاريخ دخول البضائع ، وعلى العكس ، فإن بعض الدول ذات المفهوم الليبرالي تسترشد بأي عملية بيع عند تعدد عمليات البيع كأساس لعملية التقييم ، ولكن إختيار عملية البيع التي تؤخذ في الحسبان يخضع لاعتبارات التشريعات المحلية ، وتقوم الإدارات الجمركية بعمل إرشادات للتعامل في هذا الشأن

(ج) تحديد الأطراف المختصة بالبيع (البائع والمشتري)

حينما يوجد شخص ثالث يشترك في عملية البيع ، مثلاً وكيل الشراء أو البيع ، يجب دراسة عملية الإشتراك هذه ، حيث أن الطرف الثالث هذا قد يكون طرف أساسي في الصفقة فعلاً فقد يجمع أطراف الصفقة معاً في علاقة قانونية تختص بعملية بيع البضائع المستوردة ، فقد يقوم

الطرف الثالث بالشراء بنفسه من البائع ثم البيع للمشتري وفي هذه الحالة يعتبر الطرف الثالث هو البائع

- وقد لا يكون المستورد هو مالك البضائع المستوردة موضوع التقييم ، إذا تم الاستيراد بمعرفة شخص ثالث خلاف المشتري ، وهنا لا يصلح عقد البيع لأغراض التقييم ، وبالتالي يجب تحديد البيع الأساسي **(د) يجب تحديد ما إذا كان هناك عقود رسمية أو غير رسمية أو**

اتفاقيات أو اتفاقات بجانب عقد البيع الأساسي

حيث أن هذه الاتفاقيات أو الاتفاقات قد تكون نتيجة تقديم خدمات ترتبط بالبضائع المستوردة موضوع التقييم ، ويجب أن تشملها القيمة الجمركية ، ومن أمثلة الاتفاقيات التي يؤديها المشتري وتتعلق بالبضائع المستوردة ، وفقاً لتعاقدات واتفاقات أخرى :

- توريد المواد والمكونات والأجزاء والأصناف الأخرى

- توريد العدد والأدوات والقوالب

- توريد الخدمات الهندسية والفنية وأعمال التصميم والنماذج والرسومات

- التحويلات الداخلية مقابل الإدارة أو الإعلان أو المساعدة في الأبحاث والتطوير

- توريد عمليات التشغيل أو التجهيز

- رسوم الترخيص وحقوق الملكية

- عمليات البيع و السمسرة

(3) فحص مبلغ القيمة التي أقر عنها المستورد أو من ينوب عنه

أ) مراجعة تسوية البيع في دفاتر التاجر ابتداءً من أمر الشراء حتى التسوية النهائية

ب) دراسة تفاصيل الدفع (المبلغ المدفوع ، تاريخ الدفع وطريقة الدفع ولمن تم الدفع)

ج) التحقق من أن كافة الفواتير الخاصة بالبضائع أخذت في الاعتبار عند حساب القيمة الجمركية

(د) فحص المستندات والحسابات الخاصة بالبضائع لمعرفة ما إذا كانت هناك مدفوعات أخرى للمورد
(هـ) التأكد من أن شروط التسليم المقر عنها عن الرسالة المتفق عليها تتفق مع تلك التي تتضمنها الفاتورة (مثل سيف أو فوب)
(و) توضيح أن القيمة الصحيحة لمصروفات النقل والتأمين تضمنتها القيمة الجمركية ، إذا لم تكن واردة بالفاتورة
(ز) التأكد أن القيمة الواردة بالفاتورة بالعملة الأجنبية تم تحويلها بصورة سليمة إلى عملة البلد المستورد ، ومراجعة كافة الملفات الخاصة بالعملة

(ح) التأكد أن الخصم الموضح قانوني ومحسوب بصورة سليمة
(4) تحديد المبالغ التي دفعت إلى البائع كمدفوعات إضافية أو إلى

الطرف الثالث

مع جمع المعلومات التفصيلية عن المبالغ المدفوعة ، وسبب هذه المدفوعات ، مع الحصول على صور ضوئية لأي مستندات تحتوي على تفاصيل أسباب هذه المدفوعات

الفصل الثاني

التحقق من القيمة الجمركية

في بعض الأحيان يمكن للجمارك أن تطلب إثباتات لصدق وسلامة المستندات والبيانات والإقرارات المقدمة لأغراض التقييم الجمركي وذلك طبقاً لأحكام المادة 17 من اتفاقية الجات للقيمة ، والتي تقرر أنه لا يوجد في الاتفاقية ما يحد من قدرة الجمارك على التشكك في أي مستند أو وثيقة أو التحقق من صدق وسلامة المستندات والإقرارات المقدمة

وعلى سبيل المثال : يمكن للجمارك أن تطلب التحقق من عناصر القيمة للتأكد أن هذه العناصر كاملة ولم يغفل منها شئ .. وصحيحة لم يدخل فيها خطأ ..

ووظيفة التحقق تتم خلال عملية فحص المستندات والبيانات الواردة فيها والخاصة بالرسالة موضوع التقييم ، وكذلك البيانات التي يقدمها موظفي الجمارك المسؤولون عن رقابة إقرار القيمة .. وكذلك الزيارات الميدانية لمواقع المستورد ، ويجب على المستورد إبداء كامل التعاون مع رجال الجمارك في هذا الشأن

الإعداد للزيارة الميدانية لموقع المستورد :

(1) من الأفضل إخطار المستورد بهذه الزيارة قبل القيام بها ، حيث يعتبر التعاون المتبادل والتشاور المستمر بين الجمارك والمتعاملين معها ضرورياً لضمان سلامة ويسر العمل الجمركي بصفة عامة و لإجراء التحقق الناجح بصفة خاصة .

إلا أنه في بعض الأحيان ليس ضرورياً إخطار المستورد بكافة تفاصيل الرسالة أو الرسائل موضوع البحث ، كنوع من الضمان للبيانات المتحصل عليها من الزيارة ، ولتفادي الإجابات المحضرة مسبقاً وجيداً ،

والإثباتات التي يقدمها المستورد يمكن أن تسهل كثيراً عملية التحقق في كثير من الأحيان ، إلا أنه في بعض الأحيان يكون من الأكثر فائدة لعملية التحقق الحصول على إجابات فورية غير محضر لها أو الحصول على بعض الإجابات من الأشخاص المسؤولين لدى المستورد مع دعم مستندي فوري لتلك الإجابات ، فضلاً عن الإطلاع على الملفات الخاصة بالمستورد نفسه ولأغراضه الخاصة وليس للأغراض الجمركية والتي لا تتعلق مباشرة بالرسالة ، حيث أنها لا يمكن أن يكون تم ترتيبها خصيصاً لهذه الزيارة ،

وقبل الذهاب للزيارة الميدانية لا بد من الإعداد الجيد للنقاط التالية :

- (1) تحديد النقاط المحددة التي تتطلب إجراء التحريات ،
- (2) تحليل مناطق الخطر ومعدل هذا الخطر
- (3) دراسة الرسائل والمستندات المدعمة بعناية بالغة وتحديد النقاط التي قد تتطلب طلبات أخرى
- (4) جمع المعلومات التالية عن المستورد :
 - (أ) تاريخه الإستيرادى
 - (ب) دليل التقييم الخاص بالمستورد
 - (ج) أدلة التقييم الأخرى التي يمكن تطبيقها على الحالة موضوع البحث
 - (د) التقارير الخاصة بالزيارات السابقة ونتائج هذه الزيارات ومعلومات عن من الذي قام بها ، ومن الممكن إجراء لقاء مع هذا الشخص الذي سبق أن قام بزيارة ميدانية لهذا المستورد
 - (هـ) جمع معلومات من المصادر الأخرى ، مثل مصلحة الضرائب ،
- (5) الإتصال بالإدارات الجمركية الأخرى (التهريب ، التعريفات ، الأسعار .. إلخ) لمعرفة ما إذا كان هناك أي حالة أخرى تخص هذا المستورد

أثناء الزيارة الميدانية :

يجب على رجل الجمارك أن يوضح ويؤكد للمستورد أو من ينوب عنه أن هذه الزيارة ليس الغرض منها توقيع أي نوع من العقاب عليه ، أو أن نتائجها بالضرورة ستكون لها آثاراً سلبية على المستورد ، و عليه أن لا يتعامل مع المستورد أو من ينوب عنه على أنه متهماً ، وأن يقوم بعمله ودراسة كافة المستندات بروح التعاون ، وعندما يكتشف خطأ أو بيان خاطئ أو متناقض مع بيانات الرسالة بدون هذا أمام المستورد أو من ينوب عنه ولا يتعامل مع هذه الحالات بأسلوب من وجد ضالته ،

التقرير عن الزيارة الميدانية

بصورة عامة يمكن للتقرير أن يشتمل على النقاط التالية على سبيل المثال وليس الحصر ، حيث أنه من البديهي عدم إمكان عمل نموذج ثابت لهذا التقرير حيث تختلف كل حالةٍ عن الأخرى :

(أ) توقيتات الزيارة

(ب) أسماء ووظائف الأشخاص الذين تمت مقابلتهم أثناء الزيارة

(ج) معلومات عن الشركة (الشكل القانوني ، الغرض من الشركة ، نوع النشاط ، تاريخها الإستيرادي .. إلخ)

(د) طبيعة عمل المستورد (موزع ، مندوب بيع ، مصنع ، وسيط ، ... إلخ) ومستوى تعامله في السوق المحلي (هل هو مستورد فقط ، أم تاجر جملة ، أم تاجر تجزئة)

(هـ) وصف للسلع المستوردة بالنسبة للشركة (هل هي مواد أولية ، أم بضاعة تامة ، أم أجزاء للألات والماكينات ... إلخ)

(و) الأغراض التي من أجلها تم الاستيراد (إستخدام خاص ، تخزين ، تصنيع ، تجميع ، إعادة بيع ، ... إلخ)

(ز) البلاد الرئيسية التي يقوم هذا المستورد بإستيراد هذه السلع منها

(ح) تفاصيل عمليات الدفع عن البضائع المستوردة ، وطبيعة التحويلات المالية ، هل هي للشراء ، أم للتأجير البديعي ، أم للإيجار ، أم هي مجرد شحنات مجانية لا تستلزم تحويلات عنها ،

(ط) رأى رجل الجمارك في الطريقة التي يتبعها المستورد في إمساك الدفاتر ، والسجلات والملفات ، وهل النظام المحاسبي المتبع مطبق بطريقة مقنعة ومؤكدة لسلامة وصدق البيانات المتحصل عليها أم لا ، ،

وفى نهاية التقرير يوضح رجل الجمارك رأيه النهائي عن الزيارة والنتيجة التي خرج بها من هذه الزيارة ، مدعماً رأيه هذا بالأسباب التي بنى عليها هذا الرأي .

نموذج معدل الخطر

من خلال الزيارة الميدانية لمواقع المستورد ، يقوم رجل الجمارك بعمل هذا البيان في شكل جدول ، ويعطي درجات أو نقاط لكل منطقة من مناطق الخطر :

مناطق الخطر :

- 1- التقييم بأقل من القيمة
- 2- حالات عدم البيع
- 3- البيع اللاحق
- 4- إتفاقات التعبئة /
- 5-التسوية المالية (الدفع بطريقة غير مباشرة
- 8-الدفع الجزئي
- 10- معدل تحويل العملة المحلية
- 12- عمولة الشراء / البيع
- 13- مصروفات التخليص
- 14- الخدمات - الإعلان
- 15- مصروفات التعبئة
- 16-رسوم الفحص والاختبار
- 17-المساعدات
- 18-تكاليف المعدات والأدوات
- 19- حقوق الملكية
- 20- النولون ، التأمين

ويستخدم نموذج معدل الخطر بمعرفة رجل الجمارك القائم بعملية مراجعة نموذج إقرار القيمة ، ويحدد النموذج مناطق للخطر .. المنخفض .. المتوسط العالي .. العالي جداً والمناطق التي يحددها النموذج هي المناطق التي يشيع الإقرار عنها بصورة خاطئة، وبالتالي يتأثر الدخل سلبياً ،

وباستخدام هذا النموذج يمكن لرجل الجمارك ، من خلال معرفته بالعناصر المختلفة في عملية الإستيراد ، مثل الإنتاج ، المستورد ، بلد التصدير ، الحكم على أى المناطق أقر عنها المستورد بصورة خاطئة ، وباستخدام نفس الأسلوب الرقمي ، فإن الرسائل التي تكون معدلاتها فوق مستوي معين ، تتطلب إجراء فحص إضافي لها

كيفية إستخدام نموذج معدل الخطر

- (1) في الحالات التي لا يكون فيها خطر ، فلن تكون هناك ملاحظات على النموذج
- (2) في الحالات التي يكون فيها معدل الخطر منخفضاً ، ترقيم بالرقم (1) وإذا كان المعدل متوسط ترقيم بالرقم (2) وإذا كان المعدل عالي ترقيم بالرقم (3) أما إذا كان عالياً جداً فترقيم بالرقم(4)
- وعند إستخدام الرقم (4) أمام اثنين أو أكثر من المناطق ، فلا بد من خضوع الرسالة لمراجعات تفصيلية أكثر،
- (3) في كل الأحوال ، يشير إجمالي الناتج إلى أولية المراجعة للرسالة والكيفية التي يجب بها فحص الرسالة

الفصل الثالث
التحقق من المساعدات
ASSISTS

المساعدات هي البضائع والخدمات التي يقدمها المستورد بدون قيمة أو بقيمة مخفضة وهي نوع من المساهمات التي يساهم بها المستورد في عملية إنتاج البضائع المستوردة ، و تكون في صورة مواد أو أي نوع من الخدمات التي يمكن للمستورد أن يقدمها للمنتج لتسهيل إنتاج البضائع المطلوب إستيرادها ،

وهي تلك التي تناولها المادة الثامنة في الفقرات من 1 ب 1 إلى 1 ب 4 ..

وهذه المواد والخدمات يقتصر إستخدامها لهذا الغرض على المواد والخدمات التي تورد مجاناً أو بتكلفة مخفضة من قبل المستورد ، والتي يجب أن تضاف إلى القيمة الجمركية بالكامل إذا كانت موردة مجاناً ، أو تضاف بقدر التخفيض إذا كانت مقدمة بتكلفة مخفضة ، ويجب هنا أن نفرق بين المواد والخدمات المقدمة كمساعدات أو مساهمات ، وبين تلك المقدمة بعد الإستيراد ، مثل أجور وتكاليف البناء والإنشاء والصيانة اللازمة للبضائع المستوردة بعد الإستيراد ، مثل ما يحدث في حالة إستيراد آلات أو معدات ثقيلة أو ما شابهه ، حيث تتطلب في كثير من الأحيان عمليات بناء قواعد لهذه الآلات أو عمليات تركيب لأجهزة إضافية أو مكملة أو أي عمليات إنشائية أخرى تتطلبها مواصفات هذه المعدات ، كل هذه التكاليف لا تدخل قيمتها في القيمة الجمركية إذا وردت بقيمة مستقلة عن قيمة الآلات المستوردة ، أما إذا كانت قيمتها متضمنة في القيمة الواردة بالفاتورة للبضائع المستوردة فلا تخصم منها ، وتبقى كما هي دون أي تعديل ،

ولابد من مراعاة النقاط التالية عند دراسة هذه المساعدات :
[1] تدخل في القيمة الجمركية :

قيمة أي بضائع أو مواد أو خدمات قدمها المستورد إلى البائع بطريق مباشر أو غير مباشر ، وسواء بدون مقابل أو بتكلفة مخفضة ، وهذه البضائع والمواد والخدمات يطلق عليها لفظ (الخدمات) وتنقسم إلى :

(أ) المواد ، المكونات ، الأجزاء ، والأصناف الأخرى التي تشمل عليها البضائع المستوردة

(ب) العدد ، الأدوات ، القوالب ، والأصناف الأخرى المستخدمة في إنتاج البضائع المستوردة

(ج) أي من المواد التي تستهلك في عملية الإنتاج (مثل الأصباغ ، الأحبار ... إلخ)

(د) الخدمات الهندسية ، عمليات التطوير ، التصميمات الفنية وغير الفنية ، والخرائط ، والنماذج المصغرة التي يتم إنتاجها في أي مكان خلاف بلد الإستيراد ، والتي تعتبر ضرورية لإنتاج البضائع المستوردة .. ولا بد من التحقق من أنه تم الإنتاج علي أساسها ..

[2] عندما يقوم المستورد بعدم الإقرار عن قيمة هذه السلع والخدمات والمساعدات ..

سواء بقصد أو بدون قصد (مثلما يحدث في بعض الشركات الكبيرة ، حيث تختص إدارة مستقلة بهذه الخدمات ، في حين تتم عملية الإستيراد بمعرفة إدارة أخرى مستقلة) .. فيجب عند تطبيق الطريقة الثانية (طريقة السلع المطابقة) أو الطريقة الثالثة (طريقة السلع المماثلة) .. عدم الأخذ في الإعتبار قيمة هذه السلع نظراً لأنه توجد صعوبة كبيرة أمام الجمارك تتعلق بتقدير قيمة هذه الخدمات .. ودائماً يكون سعر البضائع المستوردة التي يشملها المساعدات أقل من سعر السلع المطابقة أو المماثلة بمقدار قيمة هذه المساعدات أو الخدمات التي قدمها المستورد إلى المنتج بدون قيمة أو بقيمة مخفضة

٤.

[3] يمكن للجمارك أن تطلب من المستورد تقديم البيانات الخاصة بصادراته من البضائع والخدمات المقدمة إلى البائع

.. وتقوم بدراسة الظروف المحيطة بعملية البيع ، أو تطلب ملف الإستيراد أو خطة الإستيراد ، حتى تثبت من وجود هذه الخدمات .. وذلك كله إذا كان لدى الجمارك شك في وجود مثل هذه الخدمات ،

ويمكن أن تشمل هذه الدراسة ملف التصدير للتحقق من أن التصدير تم لنفس المورد الذي قام بتوريد البضائع المستوردة موضوع التقييم ، ولا بد من الفحص الدقيق لكافة المدفوعات الخارجية . ، فقد يوجد مبلغ مدفوع لمركز تصميمات في الخارج يجب الوقوف على أسباب دفعه لمعرفة هل يتعلق هذا المبلغ بمساعدات للمورد الأجنبي خاصة بالبضائع المستوردة أم لا ؟ وقد يوجد مبلغ مدفوع لطرف ثالث كمقابل لتوريد الخدمات بطريق غير مباشر ، وأيضاً يجب دراسة ظروف دفع هذا المبلغ للتأكد من أنه يتعلق بالبضائع المستوردة موضوع التقييم .

بعض أمثلة للبضائع والخدمات الشائع توريدها من المستوردين إلى المنتجين : -

- (أ) التكت ، حاملات الأسم التجاري (اللابل)
- (ب) كتيبات التعليمات الخاصة بالتشغيل أو نماذج هذه الكتيبات
- (ج) العبوات (أكياس البلاستيك ، العلب ، الصناديق ، أشرطة اللصق ، العلب المعدنية)
- (د) الجلود ، الأقمشة (خاصة عندما يكون المنتج عبارة عن قائم بالتجميع ، القطع ، التشطيب)
- (هـ) أصناف الحدادة (العلاقات ، المقابض ، الروابط ، المسامير ، الصواميل)
- (و) الأجزاء (الإطارات ، الجنوط ، وأجزاء السيارات)
- (ز) المكونات (شرائح السيليكون ، والمعادن الثمينة للسلع الإلكترونية أو المعيارية)
- (ح) القوالب (قوالب الصب)

- ط) الشحومات والمعاجين)
ى) المواد الوسيطة أو المساعدة
ك) تصميمات ومطبوعات التعبئة
ل) الرسومات الأولية ، الرسومات ، الخرائط

[4] قيمة المساعدات :-

هذه القيمة هي المبلغ الذي يشمل العناصر الآتية :

- أ) تكلفة الأداء أو الإنتاج
ب) تكلفة النقل (بما فيها الرسوم الجمركية والضرائب المدفوعة بالخارج، مصاريف التفريغ المدفوعة بالخارج) وذلك إذا تحملها المستورد ، .. وما لم تنص التشريعات المحلية على خلاف هذا
ج) القيمة المضافة الناتجة عن عمليات الإصلاح أو التعديل على البضائع بعد إنتاجها ، والتي تتم بمعرفة المنتج الخارجي بمساعدات من المستورد
د) تكاليف التعديل

[5] يمكن تحديد تكلفة الأداء أو تكلفة الإنتاج من خلال :

- أ) تكلفة الأداء أو التأجير التي يتحملها المستورد ، إذا كانت هذه الخدمات مؤجرة من شخص غير مرتبط بالمستورد وقت الأداء أو التأجير
ب) تكلفة الأداء أو التأجير التي يتحملها شخص ثالث قام بتأجير هذه الخدمات إلى المستورد ، إذا كان هذا الشخص ليس منتجاً لهذه البضائع وليس مرتبطاً بالمستورد وقت تأجير أو تقديم هذه الخدمات
ج) تكلفة الإنتاج .. إذا كانت هذه الخدمات تم إنتاجها بمعرفة المستورد أو بمعرفة شخص مرتبط بالمستورد وقت الحصول على هذه الخدمات

[6] توزيع قيمة المساعدات

بعد تقدير قيمة هذه الخدمات يكون من الضروري توزيع هذه القيمة بالتناسب على السلع المستوردة ، وهناك عدة طرق مستخدمة يتم بها هذا التوزيع :

(أ) أن تحمل قيمة الخدمات بالكامل على الشحنة الأولى من البضائع المستوردة ، وذلك إذا رغب المستورد في تحميل القيمة مرة واحدة و دون توزيعها على باقي الشحنات علي أن يوضح ذلك في إقرار القيمة

(ب) أن توزع قيمة هذه الخدمات بالتناسب على إجمالي الوحدات المنتجة حتى تاريخ الشحنة الأولى ، إذا رغب المستورد في هذا ..

(ج) أن توزع قيمة هذه الخدمات بالتناسب على إجمالي الإنتاج المتعاقد عليه ، إذا كان عقد التوريد يتناول كامل الإنتاج ..

إجراءات التحقق من حقوق الملكية ورسوم الترخيص

(1) نحصل على نسخة من عقد البيع و / أو نسخة من اتفاق حق الملكية

(2) نحدد ما إذا كانت حقوق الملكية أو رسوم الترخيص متعلقة بالبضائع المستوردة موضوع التقييم

(3) نحدد ما إذا كان المستورد الذي قام باستيراد البضائع المستوردة موضوع التقييم هو الذي قام بدفع مقابل هذه الحقوق ، سواء تم الدفع بطريق مباشر أو غير مباشر

(4) التأكد من أن ما دفعه المستورد لقاء هذه الحقوق تضمنه عقد البيع كشرط من شروط البيع

(5) تحديد ما إذا كانت المبالغ المدفوعة هذه نظير حق إنتاج السلع المستوردة ، فإذا ثبت هذا يجب عدم إضافة هذه المدفوعات إلى الثمن المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم

(6) تحديد ما إذا كانت المبالغ المدفوعة هذه نظير حق توزيع أو إعادة بيع البضائع المستوردة ، فإذا ثبت هذا يجب عدم إضافة هذه

المدفوعات إلى الثمن المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم إلا إذا كان هذا شرطاً من شروط البيع بغرض التصدير إلى البلد المستورد

(7) إذا تم الدفع لقاء هذه الحقوق لشخص ثالث غير المنتج (البائع) فلا بد من التحقق أن هذا تم بعلم وبموافقة المنتج ، وأن هذا تم إيضاحه في عقد البيع ..

الفصل الرابع

التحقق من تأثير السعر بعلاقة الارتباط بين الأطراف المعنية

(1) طبقاً للمادة الأولى فقرة (1)(د) من إتفاقية الجات للقيمة ، فإن قيمة الصفقة هي القيمة للأغراض الجمركية ، بشرط عدم وجود علاقة إرتباط بين البائع والمشتري ، أو أن هذه العلاقة إن وجدت تكون بالمعنى المقصود في المادة الخامسة عشرة فقرة (4) من إتفاقية الجات للقيمة .

ولأغراض تطبيق المادة الأولى فقرة (2) ، فإن قيمة الصفقة يمكن قبولها في الحالات الآتية :

(أ) أن الظروف المحيطة بعملية البيع تمت دراستها ووجد بوضوح عدم تأثير السعر المدفوع أو القابل للدفع بهذه العلاقة

(ب) إقرار المستورد أن قيمة الصفقة تتوافر فيها واحدة من اشتراطات القيم الإختبارية المذكورة بالفقرة 2 ب من المادة الأولى

(2) وعند تحرير نموذج إقرار القيمة فإن مسؤولية المستورد أن يؤكد قدر الإمكان أن العلاقة بينه وبين البائع لم تؤثر مطلقاً على سعر بيع البضائع المستوردة

ملاحظة :

من المقبول القول ، بأن المستورد يمكنه دائماً وبسهولة التأكيد على أن السعر لم يتأثر مطلقاً بالعلاقة ، أكثر من إمكانه الإقرار بأن قيمة الصفقة تتوافر فيها واحدة من المتطلبات التي تستوجب وجودها المادة الأولى فقرة (2) (ب) ..

(3) إن إتفاقية الجات للقيمة لا تتناول التفاصيل الخاصة بالمعلومات التي يمكن إستخدامها في التحقق من عدم تأثير سعر البيع للبضائع المصدرة بعلاقة إرتباط ، ويجب مراعاة المرونة المطلوبة للتعامل مع واقع التجارة الدولية الجاري ..

فلا يمكن الإقرار عن وجود قواعد جامدة وسريعة يمكن إقرارها فيما يختص بما إذا كانت العلاقة بين البائع والمشتري أثرت على سعر البيع لهذه البضائع المستوردة ..

(4) وحينما يقر المستورد بقبوله للسعر فإن قراره هذا يجب تدعيمه بأدلة حقيقية وعليه أن يشرح كيف تم تحديد السعر في ظل وجود علاقة بينه وبين البائع وأن يحتفظ بهذا الدليل في ملف لتدعيم رأيه في حالة إستخدام طريقة قيمة الصفقة عند تحديد القيمة للأغراض الجمركية ..

وأهم نقطة في هذا الأمر عند الرقابة الجمركية على القيمة ، أنه يجب تحديد أن سعر البيع ليس متميزاً بصورة ما عن السعر المتعاقد عليه مع طرف آخر لا يرتبط بعلاقة مع البائع وفي ظروف مطابقة لهذه العملية ،

وبمعنى آخر ، يمكن للجمارك قبول السعر الذي تم في ظل علاقة الارتباط ، إذا كان المشتريين الآخرين غير المرتبطين قد تعاقدوا على الشراء من هذه البضائع بنفس السعر الذي بيعت به للمشتريين ذوى العلاقة

(5) المادة الخامسة عشرة الفقرة (4) من إتفاقية الجات للقيمة تقدم تعريفاً لعلاقة الارتباط من خلال العناصر الثمانية المحددة بها ، والتي إذا أنطبق واحد منها أو أكثر على العلاقة بين أطراف الصفقة ، ويجب دراسة أثر هذه العلاقة على السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة ، إلا أنه حينما يتضح أن البائع والمشتري بينهما علاقة وفقاً لمفهوم إتفاقية الجات للقيمة ، فهذه العلاقة قد تكون أو لا تكون على درجة من الخصوصية التي تؤثر قليلاً أو لا تؤثر مطلقاً على سعر البيع ، و لا يعني هذا أنه يجب في جميع الحالات دراسة ظروف عملية البيع عند وجود علاقة الارتباط بين البائع والمشتري ، فقد تكون هذه العلاقة غير مؤثرة ولا تتطلب دراسة لظروف عملية البيع ، لأن هذه الدراسة تكون فقط إذا وجد شك في إمكانية قبول سعر البيع لهذه البضائع المستوردة موضوع التقييم

(6) وإذا لم تستطع الجمارك قبول قيمة الصفقة دون طلبات إضافية ، فيجب الإعداد لدراسة ظروف عملية البيع والظروف المحيطة بالصفقة بما في ذلك الطريقة التي يدير بها كل من البائع والمشتري علاقتهما التجارية ، والأسلوب الذي أتبع في تحديد السعر موضوع البحث ،

* فإذا أتضح أن السعر تم تحديده بما يتفق مع السياسات التسعيرية السائدة في هذا النوع من الصناعة ، أو بما يتفق مع التسعير الذي يتبعه البائع في عمليات البيع للمشتريين الذين ليس بينه وبينهم علاقة .. فهذا معناه عدم تأثير السعر مطلقاً بهذه العلاقة بين البائع والمشتري

* وإذا أتضح أن السعر يغطي كافة التكاليف ويوجد هامش ربح للبائع يتمشى مع نسبة هامش الربح لمبيعات المنشأة ككل لهذا النوع من البضائع ذات نفس الدرجة أو النوع للسلع موضوع التقييم خلال فترة زمنية ، قد تكون سنة ، فهذا معناه عدم تأثير السعر بالعلاقة بين البائع والمشتري

* وإذا أتضح أن السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم ، والذي يدفعه المستورد ذو العلاقة ، متمشياً مع الأسعار التي يدفعها المشترون الآخرون من غير ذوى العلاقة ، فلا يعتبر هذا بالضرورة توافراً للشروط المحددة لاختبار القيمة المذكورة في المادة الأولى فقرة (2)(ب) ، وعلى العكس ، فإن على الجمارك أن تصل إلى الحقيقة التي توضح أن المعلومات التي يقدمها المستورد والخاصة برسائل مستوردة من قبل ، يتوفر فيها المعيار الضروري لفحص القيمة ، وهذا سوف يؤكد بطريقة آلية كيفية قبول السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة كأساس لقبول قيمة الصفقة

(7) إجراءات التحقق وكيفية تحديد العلاقة

* * * يخطر المستورد بإتمام الدراسة للظروف المحيطة بعملية البيع ،
ويطلب منه تقديم المستندات و المعلومات التالية الخاصة بالبيع :
أ- صورة من الفاتورة التجارية ، وعقد البيع و الاتفاق التجاري مع
المورد

ب- شرح مختصر للعلاقة بينه وبين البائع

ج- أى معلومات أخرى تؤكد عدم تأثر السعر الخاص بالبضائع
المستوردة بالعلاقة بينه وبين البائع

د- أى معلومات مما تتطلبه طريقة فحص القيمة

(8) يتم جمع التفاصيل عن طبيعة العلاقة ، وتوضح نوعية هذه

العلاقة بين البائع والمشتري ، هل هم :

* مديرون أو مسئولون كل في أعمال الآخر ..

* شركاء في العمل بعقود قانونية ..

* عبارة عن رئيس ومرءوسيه ..

* أحدهم يملك بطريق مباشر أو غير مباشر 5 % أو أكثر من
الأسهم والسندات التي لها حق التصويت في مجلس الإدارة لدى الآخر

..

* أحدهم يقوم بالرقابة أو الإشراف على أعمال الآخر بطريق مباشر
أو غير مباشر ..

* كلاهما يقوم بالرقابة على أعمال شخص ثالث بطريق مباشر أو
غير مباشر ..

* كلاهما يخضع لرقابة شخص ثالث بطريق مباشر أو غير مباشر

..

* كلاهما ينتمي لنفس العائلة ..

ويمكن تحديد العلاقة من خلال الإصدارات الرسمية (مثل دليل
الأطراف المتعاونة ، من يملك من ؟ كشوف المستورد والسجلات
الخاصة بالشركة ، ملف الشركة بالسجل التجاري أو جمعية رجال

الأعمال ، ملف المعلومات الخاص بالشركة كعضو في الغرفة التجارية ، المراجعة السنوية لحسابات الشركة .. إلخ) ..
(9) يجب تحديد ما إذا كان المشتري يمثل مركز فرعى للبائع ، أو أنه يعمل لديه ، وإذا ثبت هذا ، فكلاهما يعتبر وفقاً للتشريعات المحلية ، جزءاً من نفس الكيان القانوني ، وحيث أن الشركة لا يمكن أن تبيع لنفسها ، فإن الصفقة لن يعتد بها بطبيعة الحال ولن تعتبر عملية بيع فعلى وبالتالي لا تطبق عليها طريقة قيمة الصفقة ، أما إذا لم يكن المشتري يمثل فرعاً للشركة .. أنتقل إلى الفقرة التالية ..

الحالات التي تتوافر فيها مبيعات لمشتريين غير مرتبطين :

(10) نحدد ما إذا كانت نفس البضائع تم بيعها لمشتريين غير مرتبطين ومن نفس البلد المستورد ، فإذا لم توجد مثل هذه المبيعات لنفس البلد المستورد ننتقل إلى الفقرة (13)

(11) حدد ما إذا كان المشترون الغير مرتبطين ، يمكنهم الشراء من نفس البضائع وبنفس الأسعار التي حصل عليها المشتري المرتبط ، مع الأخذ في الاعتبار إختلاف الكميات ، وإختلاف المستوي التجاري والإختلاف في السعر الناتج عن وجود أسباب تجارية تكون مقبولة وفقاً لهذا المفهوم . فإذا توافر هذا يتم تجميع صور كافة الأدلة المستندية الممكنة غير انه لا توجد ضرورة لعمليات بحث أخرى في هذه الحالة (راجع الملحق الثاني)

(12) إذا ما حصل المشتري المرتبط على سعر أقل من المشتريين غير المرتبطين

(أ) في حالة قيام البائع بشراء هذه البضائع ثم إعادة بيعها للمشتري المرتبط (المستورد) هنا يجب تحديد كيف يتمشى سعر الفاتورة المحررة للمشتري المرتبط مع سعر الشراء الذي تعاقد عليه البائع عند قيامه بالشراء

(ب) وفي حالة قيام البائع بتصنيع البضائع ، فيجب الحصول على المعلومات التي توضح كيفية إحتساب السعر ، ويكون من اللازم على البائع أن يقدم هذه المعلومات .. ويطلب من المشتري تأكيد وجود

العناصر التالية ضمن سعر الفاتورة ، ويطلب كشف بالمصروفات بما فيها :

- أ- تكلفة المواد
- ب - تكلفة الأيدي العاملة
- ج- مصروفات البيع
- د - هامش الربح
- هـ - مصاريف مباشرة الأعمال بطريقة مباشرة أو غير مباشرة ()

(Over Head

ملاحظة : وفي كلتا الحالتين إذا غطي السعر كافة التكاليف وتضمن نسبة هامش الربح تتمشى مع نسبة هامش الربح الإجمالية للشركة خلال عام ، تطبق الطريقة الأولى للتقييم (طريقة قيمة الصفقة)

(13) في حالة عدم وجود مبيعات لمشتريين غير مرتبطين من نفس بلد الإستيراد من السلع المطابقة للسع موضوع التقييم ، يجب تحديد ما إذا كان المشتري المرتبط يمكنه الشراء للبضائع بأسعار تتفاوت عن تلك التي يحصل عليها مشتري غير مرتبط في بلد التصدير أو بلد ثالث ، أو المشترون الآخرون ذوى العلاقة في بلد الإستيراد .

والهدف هنا أن هذه المعلومات ستضيف إلى بيانات الظروف المتوافرة وزناً أكبر ، تمكن من الحكم على ما إذا كان السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم قد تأثر بوجود العلاقة أم لا ، وفي هذه الحالة فهذه المقارنة لا تستخدم كمقياس لفحص القيمة بالمعنى المقصود في المادة الأولى (2)(ب) من إتفاقية الجات (راجع الملحق الثالث)

ملاحظة :

يمكن إستخدام أسعار بلد التصدير أو أسعار بلد ثالث بغرض المقارنة فقط ، ويجب الأخذ في الإعتبار عند الأخذ بها أن تكون بدراسة مستفيضة لأن أساس المقارنة يمكن أن يكون صالحاً للإستخدام فقط حينما يكون حجم النمو في السوقين (سوق بلد التصدير وسوق البلد الثالث) واحداً ، وحيثما كان في بلد الإستيراد أو السوق العالمي يسمح فقط بإجراء هذه المقارنة

الخلاصة :

إذا أضح تأثر السعر بهذه العلاقة ، فلا يمكن قبول تطبيق قيمة
الصفقة لأغراض المادة الأولى من إتفاقية الجات ، وبالتالي يجب
إستخدام إحدى الطرق البديلة

ملاحق الفصل الملحق رقم (1)

خاص بالفقرة السابعة من علاقة الارتباط

المثال الأول :

يتم إرساله إلى المستورد المرتبط بالبريد المسجل ويحدد فيه البيانات التالية

أسم الموظف الوظيفة

أسم الشركة والعنوان

رقم الملف الخاص بالمستورد التاريخ

عزيزي

تقوم الجمارك في الوقت الحالي بمراجعة القيمة بغرض حساب الرسوم الواجبة على السلع المستوردة بمعرفتكم من (بلد التصدير) ، بميناء ... (يحدد أسم الميناء) ، برقم الشهادة الجمركيةبتاريخ ولم تنتهي المراجعة بعد ، وحيث أنه قد تم تقييم الرسالة بصورة غير سليمة من وجهة النظر الجمركية ، وعليه يمكن أن يطلب منكم لاحقاً تعديل هذه الشهادة ، وأيضاً أى شهادات أخرى تختص برسائل لسلع مطابقة أو مماثلة ... ونشركم مقدماً على قيامكم بتقديم المعلومات الإضافية الآتية للتأكد من أن العلاقة بينكم وبين البائع لم تؤثر على السعر الموضح بمعرفتكم :

- ** صورة الفاتورة التجارية التي تشمل الرسالة المذكورة بعاليه
 - ** شرح مختصر لطبيعة العلاقة بين شركتكم وبين البائع
 - ** أى معلومات من شأنها إيضاح عدم تأثر السعر الخاص بالبضائع المستوردة من المورد الوسيط
- أى معلومات توضح إحتياجات إجراء فحص للقيمة

ونقدر لكم تعاونكم ، وفى إنتظار ردكم والذي سوف يساعد على إجراء الإدارة الجمركية لعملية المراجعة ، وإذا رأيتم أن المعلومات التى تم تقديمها للجمارك يجب عدم الإفشاء بها مطلقاً ، رجاء إيضاح ذلك بوضع علامة (سري) على المستندات المقدمة من طرفكم ..

المخلص

الاسم

الوظيفة

الإدارة

التوقيع

المثال الثانى

يتم إرساله إلى المستورد المرتبط بالبريد المسجل

حضرة الأستاذ /

توضح مستندات الإستيراد الخاصة بكم ، أن السادة (أسم المشتري وعنوانه .. أو المشترون) المشترون لصنف (يوضح موجز عن البضاعة المستوردة) مشمول الشهادة الجمركية رقم ... والسادة (أسم البائع .. وعنوانه ... أو البائعين) البائعون لهذه البضائع ، قد أرتبط كل منهم في توقيت إتمام عملية البيع بعلاقة إرتباط ، ولذا فإن الجمارك ترى أن سعر هذه البضاعة قد تأثر بهذه العلاقة ..

رجاء ملاحظة على وجه الخصوص ما يلي :

أن البيانات الواردة في إقراركم توضح أن العلاقة بين كل من البائع والمشتري المذكورين بعاليه قد أثرت على سعر بيع البضائع المذكورة بعاليه من حيث (يحدد شكل وطبيعة التأثير المحتمل على السعر)

هذا الإعتقاد أمكن التوصل إليه من خلال (يحدد المصدر الفعلي للمستندات والأدلة ، مثل فاتورة البائع أو قوائم الأسعار العالمية ... إلخ)

وبناءً على ما تقدم ، نخطركم أنه لا يمكن تطبيق طريقة قيمة الصفقة لتحديد القيمة للأغراض الجمركية فيما يتعلق بهذه البضائع ولذا نطلب من سيادتكم تقديم أى معلومات أخرى لديكم خلال فترة (تحدد بدقة) من تاريخ هذا الخطاب ، مما ترونه ذو فائدة في تدعيم موقفكم فيما يتعلق بالموقف والحالات المذكورة ..

المخلص

أسم

الموظف

الإدارة

تاريخه

الملحق الثاني لشرح الفقرة رقم 11 ، 12 من علاقة الارتباط

أمثلة

** قام البائع بالبيع لمشتريين غير مرتبطين من بلد الإستيراد في نفس ظروف البيع لمشتريين مرتبطين . والمستورد لديه أدلة (فاتورة بيع أو عقد بيع) تدل على أن أسعار البائع للمشتريين غير المرتبطين هي نفسها الأسعار التي دفعها المستورد . وأن المستورد غير المرتبط يشمل نفسه المستوي التجاري الذي يشمل المستورد المرتبط ، وأنهم أشتروا نفس الكميات تقريباً وبنفس الشروط التي حصل عليها المشتري المرتبط

** قام البائع بالبيع إلى مشتريين غير مرتبطين من بلد الإستيراد في ظروف مغايرة لتلك التي باع بها إلى المشتري المرتبط ، وفرق السعر بينهم يمكن تبريره بسبب إختلاف ظروف كل من المشتري المرتبط والغير مرتبط ، فقد يكون المشتري المرتبط موزع بينما الآخر تاجر جملة ، ويشترى بكمية أقل من الأول ، وبالتالي فرق السعر يرجع إلى فرق المستوي التجاري بينهم وإختلاف الكميات ، وفي هذا المثال ، يمكن للمستورد أن يقدم دليل لإثبات هذا ، حيث أن هذا الفقرة في السعر يمكن حسابه بمعرفة الوفورات المحققة في تكاليف الشحن - الإنتاج والبيع والتكاليف العامة - ويمكن الحصول على هذا الدليل من البائع ...

الملحق الثالث

لشرح الفقرة 13 من علاقة الارتباط

(أ) المشتري المرتبط في بلد الإستيراد يعمل كمركز مستقل له الحرية في شراء البضائع المستوردة .. أو البضائع البديلة التي يمكن أن تكون بدائل للبضائع المستوردة من الموردين غير المرتبطين ، وحيث يكون السعر هو العنصر الرئيسي في تحديد مصدر التوريد ، وحيث أن المشتري غير مرتبط ، فإنه يحصل على مصدر التوريد الذي يوفر له أفضل الشروط بأقل الأسعار وأعلى جودة بالإضافة إلى الشروط الأخرى العامة للبيع من خلال العروض التي يحصل عليها من كثير من الموردين ، إلا أن هذا المشتري غير المرتبط لا يقوم في كل حالة شراء بطلب عروضه ودراسة كل حالة ، ولكنه من واقع التعامل التجاري ، فإنه يحدد المصدر المناسب ، دون الدخول في طلبات عروضه تنافسية مع إجراء عملية مراجعة للأسعار علي فترات معينة

(ب) قد تكون هناك بضائع معينة لها أسعار معلنة ومعروفة للجميع ، مثل النحاس ، الرصاص ، الزنك ، السكر إلخ ويمكن للمستورد أن يثبت أن هذه الأسعار معلنة في الصحف والمجلات المالية أو النشرات التجارية ، وأن هذه الأسعار العالمية يلتزم بها البائع ويدفعها المستورد مثله مثل أى شخص آخر ، و لا فرق بين المرتبط وغير مرتبط هنا

(ج) حالة البائع الذي يبيع لمشتريين غير مرتبطين في دول غير بلد الإستيراد ، وكذا في بلد التصدير (السوق المحلي) بنفس الأسعار وبنفس الظروف والشروط التي يطبقها مع المستورد المرتبط في بلد الإستيراد .

وبالتالي لا بد من تقديم كافة التفاصيل التي تؤكد على أن المبيعات التي تمت للمشتري المرتبط والمشتري غير المرتبط متماثلة من كل النواحي والظروف .

وفي حالة إستخدام هذه الطريقة لابد أن يكون حجم النمو في سوق بلد التصدير أو البلد الثالث أو بلد الإستيراد واحد .. وأن الدول التي يتم البيع إليها يكون لديها سوقاً حرة ولا يسمح التعامل التجاري الحر بوجود إحتكار يمارسه شخص واحد ،

الفصل الخامس

التحقق من عمولة الشراء

إن العمولات ومقابل السمسرة التي يدفعها المشتري والخاصة بمشترياته من البضائع موضوع التقييم ، يجب أن تشكل جزءاً من القيمة ولكن الإستثناء الوحيد من هذه العمولات هو ذلك المبلغ الذي يدفعه المشتري لوكيله أو مندوبه كمقابل لخدمة الإنابة عنه في عملية شراء البضائع (عمولة الشراء) ..

كما أنه إذا قام المستورد نفسه بالسفر إلى الخارج لإتمام عملية الشراء ، فإن مصاريف السفر والإقامة تعتبر من تكاليف الشراء ولا تضاف إلى السعر المدفوع للبضاعة ..

أيضاً لا تضاف تكاليف تعيين مندوبين بالخارج من موظفيه للقيام نيابة عنه بوظيفة الشراء هذه ، ووكلاء الشراء من الأشخاص الذين يتصرفون لحساب المشتري ويقدمون خدماتهم فيما يتعلق بإختيار نوعيات السلع المرغوبة والنقل والتسليم ، ، وأي عمليات أخرى مشابهة ، وفي بعض الأحيان تنشأ مراكز متخصصة للشراء ، وتحصل على عمولة مقابل خدماتها ، وبعض الوكلاء يقومون بدور وكيل البيع ووكيل الشراء .

وبالتالي فإن العمولات التي يحصلون عليها خارج إقليم البلد المستورد ، هي التي تضاف للقيمة ، أما العمولة التي يحصلون عليها داخل إقليم البلد المستورد لا تضاف للقيمة

إن الكيفية التي تعامل بها العمولات لأغراض التقييم تعتمد على الطبيعة الخاصة لهذه الخدمات التي يؤديها الوسيط ..

وتوضح المادة الثامنة من إتفاقية الجات للقيمة ، أنه طالما كانت طبيعة الخدمات التي يقدمها الوسيط لا تظهرها المستندات التجارية عادة ، فإن إدارة الجمارك المحلية سوف تكون في حاجة إلى معايير

ضرورية ومنطقية للتأكد من التطبيق الصحيح لشروط الإتفاقية في بعض الصفقات يقوم وكيل الشراء بتحرير العقود ، ثم يرسل الفواتير إلي المستورد موضحاً بها أسعار البضائع ، وكذلك عمولة

كل منهم بصورة مستقلة ، علي أن قيامه بإرسال الفواتير لا يجعل منه بائعاً للبضائع ، ولا يجعل من العمولة جزء من القيمة ، وطالما تم تمييز العمولة عن السعر المدفوع ، فلا بد من فصلها عن قيمة الصفقة،

إجراءات التحقق من عمولة الشراء

لا بد من التأكد من أن الوكيل قد وضع قيمة منفصلة لخدمات الشراء ... أي قيمة محددة بصورة مستقلة عن السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم ، وإذا إشتملت الفاتورة على عمولة الوكيل لابد من تحديد ما إذا كان الوكيل مندوب بيع أو مندوب شراء ..

يمكن التأكد من ذلك عن طريق تجميع كافة التفاصيل الخاصة بالمهام التي قام بها الوكيل وصورة عقد الوكالة و / أو المستندات المؤيدة الأخرى مثل أوامر الشراء ، التلكسات ، خطابات الإعتمادات ، المراسلات إلخ والخاصة بأنشطة وعمولة البيع .. إن الكيفية التي تتم بها معالجة العمولات ومقابل السمسرة لأغراض التقييم الجمركي ، تعتمد على الطبيعة الفعلية لهذه الخدمات التي يقوم بها الوسيط ، فإذا ما قام الوسيط بأداء العمل لحسابه الخاص أو / و كان له غرض خاص بالبضائع ، هنا لا يمكن إعتبره وكيل شراء ..

في بعض الأحيان لا توضح المستندات أو العقود نوع النشاط الذي يقوم به الوكيل ، في مثل هذه الحالات يكون من الضروري تحديد كل الحقائق العملية التي تحيط بهذه الحالة .. إذا كان الوكيل علي علاقة بالبائع أو علي علاقة بشخص يرتبط بالبائع، فبالإضافة لوجود عقد الوكالة .. يحق للجمارك هنا دراسة الظروف المحيطة ، حتى يمكن تحديد ما إذا كان الوكيل يقوم بنشاطه كمندوب للمشتري ، وأيضاً ما إذا كان يعمل لحسابه الخاص ..

بيوت التصدير ، أو ما يسمى بالوكيل المستقل الذي يقوم بأنشطة تصديرية مماثلة ، ولكن يختلف عن تلك الأنشطة التي يقوم بها مندوب الشراء ، والذي يكون بمثابة الوكيل الوحيد للبضاعة ، ويتحكم في الصفقات أو في السعر الذي يدفعه المستورد ، هذا الوكيل لا يعتبر وكيل شراء ، والعمولة التي يحصل عليها تضاف إلى القيمة كوكيل مبيعات ..

تجمع كافة التفاصيل المتعلقة بالمبلغ المحدد كعمولة ، والطريقة التي احتسب بها هذا المبلغ ، وإذا قام مندوب الشراء بتحرير الفواتير إلى المستورد ، فإن فواتير المورد يجب تقديمها إلى الجمارك لتحديد السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم ، وكذلك المبلغ المقدر كعمولة شراء ..

يجب التأكد من أن المبالغ المدفوعة كعمولة شراء توافق الخدمات المقدمة من الوكيل ، حيث أن مندوب الشراء قد يقوم ببعض الخدمات الأخرى التي لا تدخل في إطار وظيفة مندوب الشراء ، ومثل هذه الخدمات الإضافية يمكن أن تؤثر على المبالغ التي يدفعها له المشتري

إذا أتضح أن مبلغ العمولة لا يتماشى مع النسبة السائدة في الواقع التجاري، يجب دراسة ظروف عملية البيع ، حيث توجد حالات تقوم فيها بعض الشركات بالشراء من مكاتبها الفرعية الموجودة في بلد الإستيراد ، وتقوم بدفع عمولات شراء لهذه المكاتب الفرعية ، ومن المحتمل أن يكون قد تم دفع هذه العمولات فقط لغرض خفض القيمة

..

الفصل السادس التحقق من الإجراءات المالية

عندما يرتبط المشتري باتفاق مالي يتعلق بشراء البضائع موضوع التقييم مع البائع أو أي شخص طبيعي أو قانوني ، فإن الفوائد المحصلة عن مثل هذا الإتفاق المالي لا تمثل جزء من القيمة للأغراض الجمركية بشرط :

****** إمكان تمييز هذه المدفوعات عن السعر المدفوع أو القابل للدفع

عن البضائع المستوردة موضوع التقييم

****** أن الإتفاقات المالية قد تمت صياغتها كتابةً

****** أن يستطيع المستورد - بناء على طلب الجمارك - إثبات : -

* أن هذه البضائع قد بيعت فعلاً بالسعر الموضح على

أنه السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة ..

* أن معدل الفائدة الموضح لا يتعدى المعدل السائد

للفائدة في مثل هذه الصفقات في الوقت ومن البلد الذي قدم فيه التمويل ..

****** أي إستبعاد للمبالغ الموضحة كفائدة ، يمكن أخذها في

الإعتبار متى توافرت الشروط المعيارية السابقة ، وقبلتها الجمارك

****** إذا قدم المستورد قرضاً للبائع لتمكينه من شراء التسهيلات

والأدوات اللازمة لتصنيع السلع المستوردة ، فهذا القرض لا يعتبر

داخلياً في الخدمات بالمعنى المقصود بالمادة 1/8 ب من إتفاقية الجات للقيمة ..

ملاحظة :

تم إرسال إستفسار إلى منظمة الجمارك العالمية لتوضيح مدي إمكانية

إضافتها إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة

موضوع التقييم تطبيقاً للملاحظات التفسيرية للمادة الأولى وليس

للمادة الثامنة ..

فيما يتعلق بهذا ، فإن التكاليف المتعلقة بتمويل عملية البيع ، لا بد من التفرقة بينها وبين السعر المدفوع فعلاً أو القابل للدفع ، والذي يشمل عامة التكاليف الخاصة بإنتاج البضائع ، المصاريف العامة ، تكاليف النقل ، العمولات المتعلقة بالبيع والأرباح ..

إجراءات التحقق الخاصة فقط بمصاريف الفائدة من المدفوعات المختلفة

يطلب المستند الذي يوضح الإتفاق المالي بين البائع والمشتري ، والإتفاق المالي الذي يخص دفع الفائدة يكون في عقد البيع ، بالفقرة الخاصة " بالشروط والإشتراطات " مثل شرط الدفع خلال فترة 180 يوم مثلاً بفائدة 5 % علي حساب المشتري ..

وحيثما لا يوجد مثل هذا المستند ، يتم إخطار المستورد بأن تكاليف الفائدة سوف تشملها القيمة الجمركية ..

وحيثما يتضح عدم منطقية مبلغ الفائدة ، يجب الوصول إلى المعلومات التوضيحية عن كيفية حساب مصاريف الفائدة ، أو التأكد أن سعر السلع المطابقة أو المماثلة المباعة بدون ترتيبات مالية تقريباً تساوي السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم ..

الفصل السابع

التحقق

من الرسائل التي خضعت للطريقة الثانية و الثالثة

1- يجب التأكد من أن البضائع لا يمكن تقييمها وفقاً للطريقة الأولى لأي سبب من الأسباب الموضحة سابقاً ..

2- التأكد من أن البضائع موضوع التقييم تتطابق أو تتماثل مع البضاعة المطابقة أو المماثلة وفقاً لأحكام المادة الأولى ، بالنسبة للمواصفات أو / و الفحص الفيزيائي (إن أمكن) ويجب تحديد الاختلافات ..

3- التأكد أن القيمة الموضحة ، تم حسابها علي أساس قيمة البضائع المطابقة أو المماثلة التي تم تصديرها في نفس أو في غضون نفس الوقت الذي تم فيه تصدير البضائع موضوع التقييم ..ويقع علي عاتق التشريعات المحلية تحديد الفترة التي يقصد بها (تاريخ التصدير) حيث أن بعض الدول تعتبر تاريخ التصدير هو تاريخ شحن البضائع من بلد التصدير مباشرة إلي بلد الإستيراد .. وأيضاً يجب علي التشريعات المحلية تحديد المقصود بـ (في نفس الوقت أو في غضون نفس الوقت) لأنه يمكن أن يكون المقصود بها ، فترة الثلاثين يوماً السابقة و الثلاثين يوماً التالية علي تاريخ التصدير للبضائع موضوع التقييم ، ويجب ملاحظة أنه إذا كانت ظروف السوق أو الإنتاج تعطي إستقراراً نسبياً لأسعار البضائع موضوع التقييم ، وعليه تبقي هذه الأسعار شبه ثابتة أو مستقرة لفترة أطول من فترة الثلاثين يوماً ، فإن قيمة الصفقة للبضائع المصدرة بعد هذه الفترة (ثلاثين يوماً قبل أو بعد تاريخ التصدير للبضائع موضوع التقييم) يمكن أن تبقي تطبيق الطريقة الثانية أو الثالثة ممكناً ،

وعلي العكس ، إذا كانت ظروف السوق أو الإنتاج غير مستقرة أو متقلبة ، وتتسم بكثرة وتلاحق التغييرات في أسعار البضائع المطابقة أو المماثلة مما ينتج عنه تقلبات وعدم إستقرار في أسعار هذه البضائع

، وبالتالي يجب أن تكون الفترة الأكثر واقعية أقل من فترة الثلاثين يوماً ، (ينطبق هذا علي البضائع سريعة التلف ، مثل الخضراوات والفواكه)

وتري بعض الإدارات الجمركية ، أن القيمة الجمركية للبضائع المستوردة موضوع التقييم يمكن أن تبني علي أساس القيمة التعاقدية التي سبق قبولها للبضائع المطابقة أو المماثلة المستوردة خلال فترة لا تزيد عن ثلاث شهور سابقة لتاريخ البضائع موضوع التقييم ، وذلك في حالة ظروف السوق غير المستقرة أو المتقلبة ، ..
أما الواردات من البضائع المطابقة أو المماثلة التي تتم قبل أكثر من ثلاثة اشهر ، فيمكن الأخذ بها في حالة إستقرار ظروف السوق أو الإنتاج لهذه البضائع لفترة طويلة ، وبالتالي ، فإن مدي إستقرار الإنتاج وظروف السوق للبضائع المطابقة أو المماثلة يعتبر عاملاً هاماً في تحديد المعني المقصود بـ (في غضون نفس الوقت) ..

4- التأكد من ما إذا كان يجب إجراء تعديل بسبب إختلاف الكمية أو المستوي التجاري ، ومن هنا لا بد من الحصول علي معلومات وتفاصيل كاملة عن كيفية إحتسابها ، من حيث الكمية والمستوي التجاري للبضائع المستوردة موضوع التقييم ، فإذا لم تتوافر هذه التفاصيل ، وجب إستخدام الواردات التالية من البضائع المطابقة أو المماثلة الأقرب لظروف الكمية والمستوي التجاري للبضائع موضوع التقييم ، وهذه الواردات هي :

** رسالة من نفس المستوي التجاري ، بكمية مختلفة ، ،

** رسالة من مستوي تجاري مختلف ، بنفس الكمية ، ،

** رسالة من مستوي تجاري مختلف ، وبكمية مختلفة ، ،

5- فحص المبالغ الموضحة كمصروفات نقل دولي وتأمين ، والتأكد من صحتها ، وذلك إذا كانت القيمة التي تتطلبها التشريعات المحلية ، هي القيمة (سيف) ، ويتم ضم هذه التكاليف إلي القيمة الجمركية طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (2) ، مع التأكد أن إختلاف الكمية

تم تعديله بطريقة سليمة ، وأن إختلاف تكاليف النقل قد يكون راجعاً إلي إختلاف مسافة أو وسيلة النقل المستخدمة في نقل البضائع المطابقة أو المماثلة من ناحية والبضائع موضوع التقييم من ناحية أخرى ، حيث يمكن أن يكون بلد المنشأ واحداً ولكن تختلف المدن التي يتم الإنتاج فيها لتعدد المراكز الإنتاجية لنفس المنتج ،

6- التأكد من ما إذا كانت هناك ضرورة لإجراء أي تعديل آخر ، مثل الفروق السابق ذكرها في تكاليف النقل ، ووجوب الحصول علي التفاصيل الكاملة عن ماهية هذه التكاليف وكيفية إحتسابها ،

7- التأكد من أنه ، في حالة وجود أكثر من قيمة للبضائع المطابقة أو المماثلة ، فإنه تم أخذ أقل هذه القيم ،،

8- التأكد من أن البضائع المطابقة أو المماثلة - والتي تم تنفيذها علي أساس رسومات أو نماذج تم تصميمها في بلد الإستيراد ، وقدمت إلي المنتج بدون قيمة أو بقيمة مخفضة - لم يؤخذ بقيمتها للأغراض الجمركية لأنه لا تمثل القيمة الحقيقية للبضائع المطابقة أو المماثلة ،

الفصل الثامن

التحقق

من الرسائل التي خضعت لطريقة التقييم الرابعة (الطريقة

الإستدلالية)

- 1- تأكد أنه لا يمكن تقييم البضائع المستوردة موضوع التقييم باستخدام أي من طرق التقييم السابقة في الترتيب ، لعدم توافر الشروط والأحكام الخاصة بكل طريقة منها ، ..
- 2- تأكد أن أي عمليات حسابية يتم إجراؤها ، تتم وفقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإستيراد ، ..
- 3- تأكد أنه تم البحث عن مبيعات للبضائع المستوردة موضوع التقييم أو المطابقة أو المماثلة عند المستوي الأول ، وبالحالة التي وردت عليها عند الإستيراد ، ..
- 4- تأكد أن عملية البيع التي تم أخذها في الحسبان ، عند إستخدام الطريقة الرابعة ، تمت عند المستوي الأول (يقصد بالمستوي الأول : أول يد تسلمت البضاعة ، سواء كان تاجر جملة أو تجزئة أو مستهلك نهائي) من واقع سجلات المستورد ومن خلال الزيارة الميدانية لموقع المستورد ،
- 5- تأكد أن سعر بيع الوحدة في بلد الإستيراد تم تحديده عند كمية أكبر إجمالية مجمعة ، من خلال عمليات البيع التي قام بها المستورد أو من ينوب عنه ، ومن خلال السجلات المعتمدة محاسبياً ، ..
- 6- تأكد أن جميع الإستقطاعات التي تمت علي سعر البيع (بالخصم منه) تمت وفقاً للشروط الموضحة بالمادة الخامسة فقرة (1)(أ) ، وقد شملت كل المصروفات التي تمت علي السلعة في بلد الإستيراد بعد الإستيراد (مصاريف نقل ما بعد الإستيراد ، الرسوم الجمركية ، الضرائب المحلية في بلد الإستيراد ، مقابل الإضافات التي تمت علي البضائع المستوردة بعد الإستيراد وبيعت بها)

7- تأكد أن نسبة هامش الربح والمصروفات العامة ، أو العمولات التي حددها المستورد ، تتفق و المعدل السائد في بلد الإستيراد ، لمبيعات بيعت في بلد الإستيراد لبضائع من نفس النوع أو الفئة ، أي تخضع لنفس قطاع الصناعة الذي تخضع له البضائع المستوردة موضوع التقييم ، بغض النظر عن منشأ أي منها ، ..

8- تأكد أن المبلغ الموضح كمقابل للمصروفات العامة وهامش الربح التي تشير إليها الفقرة الأولى من المادة الخامسة ، محسوب كمبلغ إجمالي ، طبقاً للملاحظة التفسيرية الخاصة بالمادة الخامسة ، ..

9- تأكد أن سعر البيع للوحدة بالشروط المحددة في المادة الخامسة فقرة (1)(أ) كان لأكبر كمية إجمالية مجمعة ، في أقرب موعد بعد إستيراد البضائع المستوردة موضوع التقييم ، ..

10- تأكد أن الإستقطاعات مقابل الإضافات والتجهيزات التي أجريت علي البضائع المستوردة في بلد الإستيراد قبل البيع ، قد تم إستقطاعها من سعر البيع وفقاً لبيانات كمية و دقيقة عن تكلفة هذا العمل ، ووفقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإستيراد ، ..

11- تأكد قبل التقييم بإستخدام سعر بيع السلعة المستوردة التي لم تباع بحالتها المستوردة بها ، وإنما أجريت عليها إضافات وتجهيزات ، أنه قد تحققت الشروط التالية :

أ - أن السلعة المستوردة أو السلعة المطابقة أو المماثلة ، لم تباع بحالتها ،

ب - أن المستورد قد طلب كتابياً التقييم بهذه الطريقة

ج - إمكان إستقطاع مقابل هذه التجهيزات والإضافات وفقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإستيراد ، مع ضرورة توافر المعلومات الكمية والدقيقة التي تمكن من إجراء الإستقطاعات بصورة سليمة ، ..

د - أن هذه التجهيزات والإضافات لم تغير من هوية السلعة موضوع التقييم تغييراً جوهرياً ..

12- تأكد أن البضائع المستوردة موضوع التقييم أو المطابقة أو المماثلة لها قد بيعت لمشتريين غير مرتبطين بالبائعين الذين اشتروا منهم هذه البضائع ، حيث أنه يمكن إثبات هذه العلاقة بسهولة في بلد الإستيراد ، بالإضافة إلي الشروط الأخرى الموضحة بالمادة الخامسة
فقرة (1)(أ)

الفصل التاسع

التحقق من الرسائل التي خضعت للطريقة الخامسة للتقييم

الطريقة الحسابية

1 - تأكد أن البضائع لا يمكن تقييمها وفقاً لأي من طرق التقييم السابقة في الترتيب (الطرق من الأولي إلي الرابعة) مع ملاحظة أنه إذا طلب المستورد تغيير ترتيب الطرق الرابعة والخامسة ، فإن الطريقة الخامسة يمكن أن تأتي قبل الطريقة الرابعة بناءً علي طلب كتابي من المستورد ، وإذا وجد أن واحدة من هذه الطرق السابقة في الترتيب كانت واجبة التطبيق ، وجب الرجوع إلي الفصل المناسب لإستخدام الطريقة المناسبة الواجبة التطبيق ، وإذا وجدت أن الطريقة الخامسة هي الطريقة المناسبة ، أكمل المراحل التالية ..

2 - تأكد أن المنتج علي إستعداد تام لإمداد الجمارك في بلد الإستيراد بالتكاليف الضرورية ، وأنه يقدم التسهيلات اللازمة لإجراء عملية التحقق إذا وجدت ضرورة لإجرائها ، فإذا لم تتأكد الجمارك من صدق وسلامة المعلومات التي قدمها المنتج ، وجب عدم تطبيق الطريقة الخامسة ..

3 - تأكد أن المبلغ الموضح كتكلفة أو كقيمة لكل عنصر من عناصر التكلفة تم وضعه وفقاً لهذه الطريقة علي أساس الحسابات التجارية للمنتج ، وأن هذه الحسابات تتماشى مع المبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإنتاج ،

4 - أفحص المبالغ الموضحة كتكاليف أو كقيمة للمواد المستخدمة في إنتاج السلعة المستوردة ، وتأكد من سلامتها ..

ملاحظة :

المواد يمكن أن تشتمل علي :

أ - المواد الأولية مثل الصلب ، الرصاص ، الطمي ، المنسوجات ، الألمونيوم ، الحديد ..

ب - تكاليف نقل هذه المواد الأولية إلي مواقع الإنتاج

ج - البضائع نصف الجاهزة أو المجمعة بصورة جزئية
د - المكونات التي سوف يتم تجميعها أو إستخدامها في إنتاج البضائع الجاهزة ..
5 - تأكد أن تكلفة الإنتاج أو التشغيل للبضائع المستوردة ، تم حسابها بصورة صحيحة ..

ملاحظة :

تشمل تكلفة الإنتاج :

- أ - الأجور المباشرة و الغير مباشرة ..
- ب - أي مصاريف للتجميع إذا أشتمل النشاط علي التجميع بدلاً من عملية الإنتاج ..
- ج - المصروفات غير المباشرة مثل : مصروفات الإشراف الصناعي ، صيانة المصانع ، بدل الوقت الإضافي ،
- د - مبلغ الضريبة الداخلية المقررة في بلد التصدير بصورة مباشرة علي المواد أو علي إستخدامها ، إلا أن هذه الضريبة إذا كان قانون بلد الإنتاج يسمح بردها إلي المصدر بعد تصدير وبيع البضائع المنتجة ، فيجب عدم إحتسابها في القيمة ..
- 6 - تأكد أن مصروفات العبوات التي تعتبر تكلفتها واحدة مع تكلفة البضائع المستوردة التي تكون بغرض ضمان وصول البضائع إلي بلد الإستيراد ، تم حسابها بصورة صحيحة ..
- 7 - تأكد أن مصاريف التعبئة ، سواء للأيدي العاملة أو للمواد ، تم حسابها بطريقة صحيحة ..

8 - تأكد أن قيمة المساعدات (الإسهامات) التي قدمها المستورد إلي المنتج بدون قيمة أو بقيمة مخفضة ، تم حسابها بطريقة صحيحة ، وأن البائع لم يضع قيمة أي من هذه المساعدات في سعر البيع ، ولاحظ عدم تكرار حساب قيمة أي منها (منعاً للأزدواج)

ملاحظة :

أ - القيمة المقدرة مقابل العمل الهندسي والتطويري والرسومات الفنية والديكور والنماذج المصغرة والخرائط ، والتي يقدمها المستورد بدون

قيمة أو بقيمة مخفضة ونفذت في بلد الإستيراد ، يجب إضافتها إلي القيمة الجمركية ، إذا قام المنتج بدفعها ، وتضاف بالقدر الذي دفعه المنتج مقابلها ، طبقاً للملاحظة التفسيرية للمادة السادسة ..

ب - تأكد أن قيمة المساعدات تم توزيعها بنظام التقسيم التناسبي بناءً علي طلب المستورد ، وذلك في حالة إضافتها من المنتج ، حيث يمكن إضافتها بالكامل علي أساس التقسيم التناسبي علي الشحنة الواردة الجزئية ، أو علي إجمالي قيمة التعاقد ، أو علي الكمية المنتجة حتى وقت ورود الشحنة الجزئية ، وقد سبق توضيح ذلك عند تناول المادة الأولى ..

9 - تأكد أن مصروفات النقل والتأمين والمصروفات المتعلقة بهما (المادة الثامنة فقرة (2)) تم إحتسابها بطريقة صحيحة خاصة إذا كان التقييم في البلد المستورد يقوم علي أساس القيمة (سيف)

10 - تأكد أن مبلغ الأرباح والمصروفات العامة تم إحتسابه بصورة صحيحة

ملاحظة :

أ - مبلغ الأرباح والمصروفات العامة يجب تحديده وفقاً للمعلومات والبيانات التي يقدمها المنتج أو من ينوب عنه ، وهذا المبلغ يجب أن يتمشي مع النسبة السائدة في بلد الإنتاج عند منتجين آخرين يقومون بإنتاج سلع من نفس النوع أو الفئة للبضاعة المستوردة موضوع التقييم ، أي تخضع لنفس قطاع الصناعة ، وأن هذه السلع معدة للبيع والتصدير إلي نفس بلد الإستيراد الذي أستورد البضائع موضوع التقييم ، وأن هؤلاء المنتجين من نفس بلد الإنتاج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم ، بغض النظر عما إذا كانت السلع المستوردة موضوع التقييم و السلع الأخرى المنتجة في نفس بلد الإنتاج مطابقة أو مماثلة ، ويقصد بالنسبة السائدة تلك النسبة عند منتج أو أكثر ممن يمثل إنتاجهم من السلع من نفس النوع أو الفئة للسلعة موضوع التقييم نسبة كبيرة بالمقارنة بباقي المنتجين ،

ب - المبلغ الموضح مقابل الأرباح والمصروفات العامة ، يجب إحتسابه بصورة إجمالية ، وبترتب علي هذا أنه في بعض الأحيان يحدث أن المنتج يحدد مقابل منخفض كهامش ربح ومقابل مرتفع للمصروفات العامة ، وبالتالي فإن الأخذ بالمبلغ الإجمالي لكل منهما ، يمكن أن يكون متمشياً مع النسبة السائدة لمبيعات البضائع من نفس النوع أو الفئة ، ولذلك يجب أن يتوافر لدى الجمارك معلومات عن أنواع الصناعات وقطاعات الصناعة المختلفة ..

ج - متي أستطاع المنتج أن يثبت أنه يحصل علي ربح بسيط من مبيعاته من البضائع المستوردة بسبب بعض الظروف التجارية الخاصة ، فإن المبلغ الفعلي يجب أخذه في الإعتبار إذا قدم المنتج أسباب تجارية منطقية تبرر هذا (مثل حدوث إنخفاض حاد في الطلب علي سلعته المنتجة ، وإن هذا الإنخفاض غير متوقع أو أنه يواجه منافسة شديدة في بلد الإستيراد ، وكانت سياسته السعرية تتمشي مع السياسة السعرية السائدة في هذه الصناعة ..

11 - عند إستخدام المعلومات المتحصل عليها من مصادر أخرى خلاف تلك التي يقدمها المنتج أو من ينوب عنه لأغراض تحديد القيمة الجمركية ، فإنه يجب علي الجمارك - بناء علي طلب المستورد - أن تخطر المستورد ببيان مصادر هذه المعلومات المستخدمة في تحديد القيمة الجمركية طبقاً لأحكام المادة السادسة عشرة من إتفاقية الجات للقيمة ، مع الأخذ في الإعتبار ضرورة المحافظة علي سرية المعلومات والبيانات ، طبقاً للمادة العاشرة من الإتفاقية ..

الفصل العاشر

التحقق

من الرسائل التي تطبق عليها الطريقة السادسة

- ** تأكد أن البضائع لم يمكن تقييمها بأي من طرق التقييم السابقة في الترتيب ، من الطريقة الأولى ، إلي الطريقة الخامسة ،
- ** بين كيف تم احتساب القيمة المقر عنها ..
- ** عند تطبيق الطريقة المرنة ، بالنسبة لطريقة التقييم الثانية ، تأكد أنه لا توجد سلع مطابقة تم تصديرها إلي نفس بلد الإستيراد من نفس بلد المنشأ للبضائع موضوع التقييم ، حتى وإن كانت من إنتاج منتج آخر غير الذي أنتج البضائع موضوع التقييم
- ** تأكد أنه لا توجد سلع مماثلة للبضائع المستوردة موضوع التقييم ، من نفس بلد المنشأ ، وتم تصديرها إلي بلد الإستيراد ، حتى وإن كانت من إنتاج منتج آخر غير الذي قام بإنتاج البضائع موضوع التقييم ..

ملاحظة :

تطبيقاً لمرونة المادة السابعة ، إذا لم تتوافر بضائع مطابقة أو مماثلة تتوافر فيها هذه الشروط ، ولم تتمكن من التقييم بإستخدام أي من طرق التقييم الرابعة أو الخامسة ، فإنه يمكن التقييم بإستخدام بضائع مطابقة أو مماثلة من بلد آخر خلاف بلد المنشأ للبضائع موضوع التقييم ، مع مراعاة التدرج المطلوب في إستخدام طرق التقييم البديلة ،

- ** عند تطبيق المادة الخامسة ، مع مرونة المادة السابعة ، تأكد أنه لا توجد مبيعات تم بيعها - من البضائع المستوردة موضوع التقييم أو من بضائع مطابقة أو مماثلة - خلال فترة الـ 90 يوماً من تاريخ ورود الرسالة موضوع التقييم ، فإذا وجدت مثل هذه المبيعات خلال فترة 100 يوم مثلاً ، يمكن إستخدامها لتحديد القيمة الجمركية وفقاً للطريقة السادسة من طرق التقييم التي نحن بصددنا ، وذلك بشرط توافر شروط وأحكام المادة الخامسة (الطريقة الرابعة)

** إذا لم توجد بضائع مطابقة أو مماثلة سبق للجمارك قبول قيمتها وفقاً لطريقة قيمة الصفقة ، ولكن توجد بضائع مطابقة أو مماثلة تم قبول قيمتها من قبل وفقاً للطريقة الرابعة (الطريقة الإستدلالية) أو الطريقة الخامسة (الطريقة الحسابية) فإنه يمكن التقييم بإستخدام هذه البضائع المطابقة أو المماثلة وفقاً للطريقة السادسة (المادة السابعة) وذلك عن طريق تطبيق الطريقة الثانية أو الثالثة مع مرونة المادة السابعة ..

** تأكد أن القيمة الموضحة لم يتم تحديدها بإستخدام أي من الطرق التي تحظرها إتفاقية الجات للقيمة (المادة السابعة فقرة (2))
** تأكد أن كافة المصروفات الخاصة بالنقل والتأمين والمصروفات المتعلقة بهما تم إحتسابهما بطريقة صحيحة ..

** تأكد أن أي إضافات مدفوعة (مثل : تكاليف العدد والقوالب و الأدوات والمواد الموردة) تم الإقرار عنها ، وتم إحتسابها بنظام التقسيم التناسبي حسب طلب المستورد ..

** تأكد أنه بالنسبة للسلع التي لا تباع بحالتها (عند تطبيق الطريقة الإستدلالية) وإنما تباع بعد إجراء إضافات عليها ، هذه السلع تم تقييمها بإستخدام سلع مباعه ومضاف عليها إضافات ، بناءً علي طلب المستورد كتابياً ، وأنه يمكن إستقطاع قيمة هذه الإضافات بناءً علي بيانات كمية وموضوعية دقيقة عن تكاليف هذه الإضافات ، وذلك من خلال مرونة المادة السابعة ..

**مفاهيم
ومصطلحات في الجات**

[1] دليل التقييم الجمركي

يشتمل دليل التقييم الجمركي على قواعد وخطوط إرشادية يجب إتباعها عند تحديد القيمة الجمركية ، وهذا الدليل يمكن أن يسهل عملية الإفراج عن الرسالة التالية متى توافرت نفس الشروط ، حيث أن هذا الدليل يوضح طريقة التقييم التي استخدمت عند تحديد القيمة للأغراض الجمركية ، ويبين أسس الشك في القيمة والأسباب التي من أجلها تم التقييم بإحدى الطرق البديلة ، ولم يتم باستخدام طريقة قيمة الصفقة ، ويرفق هذا الدليل مع الفاتورة للرجوع إليها عند استخدام الطريقة الثانية والثالثة للتقييم ، وصورة تسلم إلى المستورد باليد أو بالبريد ، ويحتفظ بصورة منها في سجل المتعاملين مع الجمارك (ملف المستورد)

(2) مرونة المادة السابعة

تضفي المادة السابعة مرونة خاصة لكل من طرق التقييم : -
طريقة السلع المطابقة ، وطريقة السلع المماثلة ، من حيث شرط أن تكون السلع المطابقة أو المماثلة المستوردة قيمتها التعاقدية مقبولة طبقاً لأحكام المادة الأولى أي تمثل قيمة صفقة ، حيث أنه من خلال مرونة المادة السابعة ، يمكن أن تكون السلع المطابقة أو المماثلة قيمتها سبق تحديدها بطريقة التقييم الرابعة أو الخامسة ، وهناك مرونة أيضاً ، من حيث شرط الوقت الذي ترد فيه السلع المطابقة أو المماثلة بالنسبة لتاريخ ورود السلع المستوردة محل التقييم ، وكذلك من حيث بلد المنشأ ، حيث تسمح المادة السابعة بالاعتماد على القيمة التعاقدية المقبولة ، طبقاً لأحكام المادة الأولى ، لسلع مطابقة أو مماثلة من منشأ آخر غير منشأ السلع موضوع التقييم

وتمتد المرونة إلى الطريقة الاستدلالية : من حيث المرونة في كون السلع لا تباع بحالتها عند الاستيراد (مادة 5 فقرة (1) (أ))

والمرونة في شرط المبيعات في بلد المستورد خلال 90 يوم ، ويترك
للتشريعات المحلية والإدارة الجمركية العليا تحديد مقدار هذه المرونة
هل هي 4 شهور أو 4 شهور ونصف ...

عند تطبيق الطريقة الاستدلالية للتقييم ، فإنه
يمكن الاعتماد على سعر الوحدة من السلع
المستوردة أو المطابقة أو المماثلة المباعة في
سوق بلد الاستيراد ، ولكن بعد إجراء تجهيزات
إضافية ، ولا يحق لرجل الجمارك ذلك إلا بعد
موافقة المستورد أو من ينوب عنه كتابياً ، طبقاً
لأحكام المادة الخامسة فقرة 2 ، بشرط أن تكون هذه التجهيزات ثانوية
ولا تفقد هذه التجهيزات السلعة هويتها ، على أن يتم استقطاع مقابل
القيمة المضافة بسبب هذه التجهيزات المضافة بناء على معلومات
كمية وموضوعية وفنية دقيقة وفقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في
بلد المستورد ..

[3]

**سلم مستوردة مباعة
بتجهيزات مضافة**

قيام المستورد بسداد دين على البائع لطرف ثالث
أو تسوية دين على المورد لصالح المشتري (على
أن يوضح ذلك في عقد البيع) وبذلك فإن قيمة
الفاتورة تقل بمقدار هذا الدين ، وبالتالي فإن هذا
الدين يعتبر جزء من القيمة ، ولا بد من إضافته إلى
السعر المدفوع ، طبقاً للملاحظات التفسيرية للمادة
الأولى ، ولا يتم تسويته طبقاً لعناصر المادة الثامنة ، لأنه لا يعتبر
إضافات ..

[4] مدفوعات
غير مباشرة

[5] قريبة جداً

أو قريبة للغاية

في حالة وجود علاقة ارتباط بين البائع والمشتري ، طبقاً لأحكام وعناصر المادة 15 الفقرة 4 ، فإنه طبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة 2 - ب ، إذا كانت هذه العلاقة تؤثر على السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة ، ذلك بالدراسة ومن خلال التحريات ، وبالرغم من المعلومات الإضافية التي قدمها المستورد ، إلا أنه إذا كانت الإدارة الجمركية ما زالت تشك في أن العلاقة أثرت على السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة ، فإنه يعطى للمستورد فرصة لكي يثبت أن قيمة سلعته التعاقدية قريبة للغاية من قيمة إختبارية (قياسية) سبق لمصلحة الجمارك قبولها من قبل طبقاً لأحكام المادة الثانية أو الثالثة أو الخامسة أو السادسة ..

هو البيع التي يكون سعره معلقاً على شرط أو قيمة أو اعتبار معين والذي يتعذر معه تحديد أثر هذا الشرط (في حالة رفضه من قبل المستورد) وتحويل هذا الأثر إلى قيمة نقدية طبقاً لمعلومات دقيقة وكمية لإمكان تصحيح السعر بها وفقاً لأحكام المادة الثامنة ، وهذا البيع لا يطبق عليه طريقة قيمة الصفقة ويتم التقييم باستخدام إحدى طرق التقييم البديلة ..

[6] البيع

المرتبط أو المشروط

في حالة عدم اقتناع الجمرك بقبول القيمة المعلنة طبقاً لطريقة قيمة الصفقة ، وعندما تكون المعلومات بشهادة الوارد وبوليصة الشحن أو المستندات الأخرى لا تكفي الجمرك للتحقق من ما إذا كانت قيمة الصفقة مطابقة لمفهوم البيع الموضح بالمادة الأولى وكذلك للتأكد من أن السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة يمثل أجمالي المدفوعات التي قام المستورد بدفعها للبائع سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة ، فإنه يحق للجمارك أن تطلب معلومات إضافية تشملها أو تشمل جزء منها شهادة البيانات ، حتى يكون أمام الجمرك صورة كاملة ، وحتى يمكن دراسة الظروف المحيطة بالصفقة ، على أنه يمكن أن يرفق هذا المستند بشهادة الوارد وتعتبر جزءاً منها ، وتكون شهادة البيانات في شكل أسئلة يجيب عنها المستورد أو من ينوب عنه للتسهيل على المستوردين ، خاصةً في بداية تطبيق الاتفاقية ، وأن تكون الإجابات بعلامة (صح أو خطأ) وفي حالة علامة الصح ، يضع المستورد أو من ينوب عنه الرقم الفعلي لهذه التكلفة في الخانة المحددة لذلك..

[7]

**شهادة
البيانات
(إقرار
القيمة)**

يقصد بها العناصر المدرجة بالمادة الثامنة بفقراتها ، والتي قدمها المستورد إلى المنتج سواء بطريق مباشر أو غير مباشر بدون قيمة أو بقيمة مخفضة ودخلت في إنتاج السلعة المستوردة محل التقييم أو نفذت على أساسها السلعة المستوردة محل التقييم والتي صدرت وبيعت إلى البلد المستورد ، على أن تتم التسوية أو التصحيح للسعر بعناصر المادة الثامنة ، على أنه يشترط لإضافة المساهمات المدرجة بالمادة الثامنة فقرة (ب) (4) أن تكون منفذة في مركز تصميمات خارج بلد الاستيراد ، على أنه إذا تم إنتاج هذه الخدمة في بلد

[8] الخدمات

(المساهمات)

الاستيراد وبلاد أخرى ، تضاف بالقيمة المضافة في البلاد الأخرى، حتى ولو تم إنتاجها في بلد الاستيراد بمعرفة مركز تصميمات أجنبي مقيم في بلد الاستيراد ، لا تضاف إلى القيمة .. والخدمات التي تقدم بقيمة مخفضة يتم الإضافة للسعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة بالفرق بين قيمة الخدمة في بلد الاستيراد والقيمة المخفضة المقدمة من المستورد للمنتج .

في حالة عدم إمكان تقييم السلع المستوردة بأي طريقة من طرق التقييم السابقة على طريقة القيمة المحسوبة ، ومع مراعاة التسلسل والترتيب لهذه الطرق ، يتم

[9] القيمة المحسوبة

استخدام طريقة القيمة المحسوبة و هي القيمة الجمركية للسلع المستوردة طبقاً لأحكام المادة السادسة (الطريقة الحسابية)وهي مجموع عناصر التكلفة المحددة في المادة السادسة فقرة 1 (أ ، ب ، ج) ويقتصر استخدام أسلوب القيمة المحسوبة مع الحالات التي يكون فيها البائع والمشتري مرتبطين أو الحالات التي يكون فيها المنتج على استعداد لتقديم التكلفة الضرورية من واقع سجلاته ودفاتره ، وطبقاً للمبادئ المحاسبية السارية والمعمول بها في بلد المنتج ، مع مراعاة شروط المادة السادسة ،

يقصد بها قيمة السلع لأغراض فرض رسوم جمركية قيمية على السلع المستوردة ..

[10] القيمة الجمركية

للبضائع المستوردة

البلد أو المنطقة الجمركية المستوردة

[11]البلد المستورد

يقصد به قيمة البضائع التي استوردت داخل
البلد المستورد في أو بعد تاريخ تطبيقها لاتفاقية
الجات ..

[12] تاريخ السريان

من حق المستورد طبقاً لأحكام
المادة السادسة عشرة ، أن يحصل
على تفسير مكتوب من إدارة
الجمارك في البلد المستورد عن

[13] تفسير كتابي للمستورد

الكيفية التي تم بها تحديد القيمة الجمركية ، وكذلك المعلومات التي
كانت وراء أسباب الشك في القيمة المقر عنها ، والمعلومات التي
ترتب عليها رفض الجمارك للأخذ بمقابل هامش الربح والمصروفات
العامة التي قدمها المنتج ، في حالة استخدام الطريقة الحسابية في
التقييم ، وأسباب رفض مبلغ المصروفات العامة ومقابل هامش الربح
الذي يقدمه المستورد في حالة تطبيق الطريقة الاستدلالية ،

هو الشخص الذي يعمل لحساب المشتري
، حيث يقوم بعمل ترتيبات الصفقة بأقل
الأسعار ويحصل على أجره من المستورد
مقابل خدمة تمثيله بالخارج ، وهذا الأجر

[14] وكيل الشراء :

يعرف بعمولة الشراء ، وهو نسبة من قيمة الصفقة ، وهذه العمولة
مستثناة من العمولات التي تضاف للسعر المدفوع أو القابل للدفع عن
البضائع المستوردة ، طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (أ) (1) ..

هو الشخص الذي يعمل لحساب البائع ،
ويقوم بترتيبات عملية البيع والتخزين وتسليم
البضائع إلى المشتري و إتمام الصفقة بأفضل

[15] وكيل البيع

الأسعار لصالح البائع ، مقابل أجر يحصل عليه من البائع ويعرف

بعمولة البيع ، وهو نسبة من قيمة الصفقة ، وهذه العمولة تعتبر من العملات التي تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة ، طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1 / 1) ، بشرط أن لا تكون مدرجة بالسعر المدفوع ، وتختلف معالجة عمولة البيع باختلاف أسلوب دفعها ..

هو الشخص الذي يقوم بدور الوسيط بين البائع والمشتري ، ولا يعمل لحساب أي منهما ، ودوره هو تقريب وجهات النظر بين البائع والمشتري

[16] السمسار

وتذليل كافة الصعوبات حتى يتم إبرام الصفقة ، ويحصل على عمولة مقابل ذلك ، وتعتبر هذه العمولة من العملات التي تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (أ) بشرط أن لا تكون متضمنة بالسعر ، وتختلف طريقة التسوية باختلاف طريقة الدفع وباختلاف القائم بالدفع ، في حين أن مصاريف الضمان التي يحصل عليه السمسار لا تضاف إلى السعر المدفوع ..

المعلومات المقدمة من المستورد أو من ينوب عنه لأغراض تحديد القيمة

[17] المبادئ المحاسبية المقبولة

الجمركية ، والمعلومات عن العملات وهامش الربح والمصروفات العامة في بلد المستورد ، وكذلك عملية إجراء التقسيم التناسبي لعناصر المادة الثامنة فقرة (1/ب) ، وإضافتها للسعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة ، تتم وفقاً للمبادئ المحاسبية المقبولة والمعمول بها في بلد الاستيراد ، والمعلومات المقدمة من المنتج خارج بلد الاستيراد من واقع سجلاته ، من حيث تكلفة المواد الأولية أو تكلفة التشغيل أو الإدارة، وكذلك المصروفات العامة

وهامش الربح ، كلها تكون وفقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد المنتج ..

يقصد بها (لأغراض
تحديد العمولات أو
الأرباح والمصروفات

[18] بضائع من نفس النوع أو الفئة

العامّة وفقاً لأحكام المادة 5 ، 6) البضائع التي : -
أ - تدخل في مجموعة سلعية أو نطاق سلعي للبضائع المستوردة في قطاع صناعي معين ، ويشمل السلع المطابقة أو المماثلة المتعلقة بالبضائع المستوردة موضوع التقييم ..
ب - تشمل السلع المستوردة التي تم تصديرها من أي بلد (أي منشأ ، سواء منشأ السلعة موضوع التقييم أو منشأ آخر) إلى البلد المستورد وتباع في بلد الاستيراد (هذا بالنسبة للتقييم باستخدام الطريقة الاستدلالية)
ج - تشمل السلع التي تم إنتاجها وتصديرها من البلد المصدر فقط (أي نفس منشأ السلعة المستوردة موضوع التقييم) إلى نفس البلد المستورد الذي أستورد البضائع موضوع التقييم (هذا بالنسبة للتقييم باستخدام الطريقة الحسابية) ..

يقصد بها البضائع المستوردة التي :

[19] السلع المطابقة

(أ) تطابق تماماً كافة الاعتبارات بما في ذلك الصفات الطبيعية والمكونات المادية ، والجودة والسمعة ، والعلامة التجارية ، والشهرة العالمية ، حتى وإن كان هناك اختلاف في المظهر الخارجي أو الشكل ، أو النموذج ، فذلك لا يؤثر على كونها مطابقة .
(ب) لا يدخل في مفهوم السلع المطابقة أو المماثلة السلع التي تم إنتاجها طبقاً لرسومات أو تصميمات أو نماذج تعكس النواحي الفنية

والتي لم يتم تعديلها بموجب المادة 1/8/ب/4 ، لأن هذه الرسومات والنماذج منفذة في البلد المستورد
(ج) تم إنتاجها في البلد الذي أنتج السلعة موضوع التقييم بمعرفة أو نيابة عن المنتج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم ..

وهي السلع التي :-

[20] السلع المماثلة

أ - تشبه إلى حد كبير البضائع المستوردة موضوع التقييم من حيث الخصائص الطبيعية والمكونات المادية ، وتعتبر من الناحية الوظيفية والتجارية بديل للبضائع موضوع التقييم ، أي يمكن أن تحل محلها في السوق التجاري ، ومن العوامل التي يجب بحثها عند تحديد ما إذا كانت السلع مماثلة أم لا ، جودة السلعة وسمعتها التجارية ووجود علامة تجارية من عدمه ،

ب - تم إنتاجها في نفس البلد الذي قام بإنتاج البضائع المستوردة موضوع التقييم بمعرفة أو نيابة عن المنتج الذي أنتج البضائع المستوردة موضوع التقييم ..

ج - لا يشمل هذا التعريف السلع التي تم إنتاجها أو تنفيذها وفقاً لتصميمات أو نماذج أو رسومات هندسية منفذة في بلد الاستيراد ، ومقدمة مجاناً أو بقيمة مخفضة إلي المنتج حيث أن قيمتها في هذه الحالة لا تعكس القيمة الحقيقية لها لأنه لم يتم تصحيح سعرها بالمادة الثامنة فقرة (1) (ب) (4) ..

[21] سعر الوحدة المباعة بأكبر كمية إجمالية

هو السعر الذي بيعت به أكبر عدد من الوحدات في عمليات بيع لأشخاص في بلد الاستيراد لا يرتبطون بالأشخاص الذين يشترون منهم هذه السلع على أول مستوى تجارى بعد التصدير ،

[22] أقرب موعد

أقرب تاريخ (مقارنةً بتاريخ استيراد البضائع المستوردة موضوع التقييم) الذي تباع فيه البضائع المستوردة أو المطابقة أو المماثلة في سوق بلد الاستيراد لأشخاص غير مرتبطين بالبائعين ، بحيث تكفي هذه الكميات (أكبر كمية إجمالية مجمعة) لتحديد سعر الوحدة المباعة ،

[23] المستوى التجاري

تاجر جملة ، تاجر تجزئة ، مستخدم نهائي ،

[24] مقابل المصروفات العامة

وفقاً لمفهوم المادة الخامسة تشمل المصروفات العامة التكاليف المباشرة والغير مباشرة لتسويق السلع المعينة ، ومن هذه المصروفات (مرتبات إدارية ، مرتبات بائعين ، مرتبات السكرتارية ، خدمات عامة ، مصروفات التخليص الجمركي ، أوراق الكتابة ، مصروفات بيع وتوزيع) وهذا المصطلح (المصروفات العامة) يعتبر من ضمن الاستقطاعات التي تخصم من سعر البيع في سوق بلد الاستيراد للسلع المستوردة أو المطابقة أو المماثلة للوصول إلى القيمة للأغراض الجمركية ،

ويجب أن يؤخذ هذا المصطلح في مجموعه ، وبناءً على المعلومات المقدمة من المستورد أو من ينوب عنه ، ويجب أن تتماشى مع النسبة السائدة لهذا المقابل في بلد الاستيراد لسلعة مباعة من نفس الفئة أو النوع للسلع محل التقييم (أي يخضع لنفس قطاع الصناعة) سواء من منشأ السلع محل التقييم أو من منشأ آخر وبغض النظر عما إذا كانت مطابقة أو مماثلة للسلع المستوردة موضوع التقييم ،

ووفقاً للمادة السادسة ، تعنى المصروفات العامة ، التكاليف المباشرة ، والغير مباشرة ، اللازمة لإنتاج وبيع السلع للتصدير ، ويحدد مقدار

المصروفات العامة وهامش الربح الذي يدخل في القيمة المحسوبة للوصول إلى القيمة للأغراض الجمركية والموضح في المادة السادسة فقرة (1) (ب) ، على أساس النسب السائدة في بلد الإنتاج لمنتجين آخرين لسلع من نفس النوع والفئة (أى تخضع لنفس قطاع الصناعة الذي تخضع له السلعة المستوردة محل التقييم) ومجهزة للبيع والتصدير لنفس بلد الاستيراد بمعرفة هؤلاء المنتجين أو من ينوب عنهم ، بشرط أن تكون من نفس منشأ السلعة موضوع التقييم ،

يرتبط هذا المصطلح بطريقة التقييم للسلع المطابقة والمماثلة ، من

[25] في نفس الوقت أو في غضون

حيث أنه يشترط لتطبيق أى من هذه الطرق أن تصدر البضائع المستوردة موضوع التقييم في نفس أو في غضون وقت الاستيراد للسلع المطابقة أو المماثلة وبالشروط الأخرى الموضحة بالمواد 2 ، 3 ، وبالنسبة للطريقة الاستدلالية ، فإنه يشترط أن تستورد السلع المستوردة موضوع التقييم في نفس أو في غضون الوقت الذي بيعت فيه السلع المستوردة المطابقة أو المماثلة في سوق بلد الاستيراد ، بالشروط الموضحة بالمادة الخامسة ،

ويترك للتشريعات المحلية والإدارة الجمركية العليا تحديد الفترة الزمنية التي تعبر عن مصطلح " غضون ذلك الوقت " ، (أسبوع ، شهر ، الخ) ..

البضائع التي لا تمثل حالة

(26) واردات بضائع خارج مفهوم قيمة الصفقة

بيع فعلى بين

بائع ومشتري مرتبطان ، ولا يوجد دليل على البيع الفعلي ، ولا يوجد أسعار مدفوعة أو قابلة للدفع مقابل تبادل سلع ، وهناك شروط أو اعتبارات أو قيود على هذا البيع بما يسمى بالبيع المشروط ..

(27) اللجنة

تعنى اللجنة في الاتفاقية ، لجنة التقييم الجمركي والتي تتألف من ممثلي جميع الأعضاء للتشاور في المسائل المتعلقة التقييم الجمركي ، وتعمل أمانة منظمة التجارة العالمية كأمانة لها ، ..

(28) اللجنة الفنية

بمقتضى المادة 18 من هذا الإتفاق ، تنشأ اللجنة الفنية المعنية بالتقييم الجمركي ، وتتولى المسئوليات الواردة في الملحق الثاني من هذا الاتفاق ، وتعمل وفقاً لقواعد الإجراءات الواردة به ، لضمان توحيد تفسير هذا الاتفاق ، وتطبيقه على المستوى الفني ، وتقدم اللجنة المشورة الفنية والمساعدة للأعضاء - عند طلبهم - للمشاكل اليومية التي تحدث عند تطبيق الاتفاقية ، كما أنه يمكن لفريق التحكيم أن يطلب من اللجنة الفنية أي مسائل تتطلب دراسة فنية ..

(29) فريق التحكيم

إذا رأى أي عضو أن هناك ما يبطل المزايا التي يتيحها له هذا الاتفاق بشكل مباشر أو غير مباشر أو يعرقل من تحقيق أهداف الاتفاقية أو في حالات الإغراق ، يجوز لهذا العضو أن يطلب مشاورات باقي الأعضاء للوصول إلى حل مرضى للطرفين ، ولكن إذا لم يتحقق هذا ، جاز له التقدم بمذكرة لفريق التحكيم الذي أنشئ خصيصاً لبحث النزاع المتعلق بأحكام هذا الاتفاق ، ويجوز لفريق التحكيم أن يطلب رأى اللجنة الفنية بناءً على طلب أحد أطراف النزاع ، وإذا لم تتوصل اللجنة الفنية إلى رأى في هذا النزاع ، جاز لأطراف النزاع عرض آرائهم أمام فريق التحكيم ، على أن يقوم فريق التحكيم بالمحافظة على سرية المعلومات المقدمة له من أطراف النزاع ..

(30) دون جزاء

ألا يخضع المستورد لغرامة أو تهديد بغرامة لمجرد ممارسة حقه في التظلم أمام الإدارات الأعلى أو الاستئناف أمام القضاء ، ولا يعتبر دفع تكاليف المحكمة وأتعاب المحامي غرامة .

(31) سرية المعلومات

المعلومات والوثائق والبيانات والمستندات المقدمة من المستورد أو من ينوب عنه أو المنتج أو المورد أو من ينوب عنه من واقع سجلاته ودفاتره لأغراض التقييم الجمركي ، لا يتم الإعلان عنها دون تصريح محدد من الشخص أو الجهة التي قدمت هذه المعلومات ، ويمكن إفشاؤها في حالة الاستئناف أمام القضاء ، طبقاً لأحكام المادة العاشرة ..

(32) السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة

يمثل إجمالي المدفوعات التي دفعها أو سيدفعها المشتري إلى البائع أو لصالح البائع مقابل استيراد البضائع المستوردة ، بغض النظر عن شكل المدفوعات ، سواء تم الدفع بطريق مباشر أو غير مباشر ويعتبر الدفع الغير مباشر (لصالح البائع) مثل سداد دين على البائع لطرف ثالث بمعرفة المشتري ، أو سداد دين على البائع للمشتري ، وبالتالي فإن هذا الدين يعتبر جزءاً من القيمة ، حيث أن قيمة الفاتورة تقل بمقدار هذا الدين ويتم تصحيح السعر بمقدار هذا الدين بموجب الملاحظة التفسيرية للمادة الأولى ، وليس بعناصر المادة الثامنة ،

(33) المعلومات الكافية

لابد أن تتوفر معلومات كافية فيما يتعلق بتحديد أي مبلغ بغرض الإضافات أو الاستقطاعات أو تحديد أي اختلافات أو أي تسويات ، على أن تكون هذه المعلومات محددة ودقيقة يمكن قياسها كمياً ، طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة 3 ..

يقصد بها : لزراعة ، لتصنيع ، لاستخراج ..

(34) لإنتاج

في مفهوم هذا الاتفاق المحدد
بالمادة ال 15 فقرة 4 ، فإن
الشخص يكون مشرفاً على

(35) شخص يشرف على شخص آخر

شخص آخر عندما يكون الأول في وضع قانوني أو عملي يمكنه من
ممارسة قيد أو توجيه الآخر ..

يقصد بها القيمة المحددة طبقاً لأحكام
وشروط المادة الأولى للسلع المستوردة
المباعة بيعاً فعلياً بقصد التصدير إلى بلد

(36) قيمة الصفقة

الاستيراد ، بين بائع ومشتري كلٍ منهما مستقل عن الآخر ، وأن هناك
دليل على البيع الفعلي ، حتى وإن تم تصحيح السعر بعناصر المادة
الثامنة متى توافرت شروط وأحكام المادة الأولى والثامنة ..

تظهر أهمية عنصر الزمن
بالنسبة لطريقة التقييم الثانية
والثالثة ، حيث تشترط هاتين

(37) عنصر الزمن وطرق التقييم

الطريقتين أن تصدر البضائع المطابقة أو المماثلة بغرض البيع
للتصدير إلى نفس البلد المستورد وفي نفس الوقت أو في غضون ذلك
الوقت الذي صدرت فيه البضاعة موضوع التقييم ، ومفهوم نفس
الوقت أو غضون ذلك الوقت تحدده التشريعات المحلية أو الذي تحدده
المادة السابعة بما تضيفه من مرونة على طرق التقييم ، وتظهر أهمية
عنصر الزمن بالنسبة للطريقة الإستدلالية في التقييم ، حيث يتم البحث
عن مبيعات للسلع المستوردة أو المطابقة أو المماثلة في بلد الإستيراد

علي المستوي الأول وبشروط المادة الخامسة فقرة (1) (أ) في نفس الوقت أو في غضون نفس الوقت الذي وردت فيه الرسالة موضوع التقييم أو في خلال 90 يوم من تاريخ الورود أو من خلال مرونة ال 90 يوم والتي تحددها التشريعات المحلية ..

**مقارنة
بين تعريف
بروكسل للقيمة
وبين القيمة في
اتفاقية الجات**

تعريف إتفاقية الجات	تعريف بروكسل	أوجه الإختلاف
تعريف إيجابي	تعريف نظري	التعريف للقيمة
تبنى تصورها الإيجابي على قيمة الصفقة للبضائع المستوردة، والتي هي الثمن المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة إذا توافرت في البيع شروط الصفقة ، وإذا لم تتوافر ، ننتقل إلى الطرق الثانوية لتحديد القيمة	القيمة العادية للبضائع أى القيمة التى تستحقها في أسواق مفتوحة تحت ظروف معينة. فإذا كانت البضائع المستوردة خاضعة لصفقة بيع حقيقي ، فإن القيمة المدفوعة أو القابلة للدفع عن تلك الصفقة ، هي القيمة العادية.. وإن كانت الطرق الثانوية لم تذكر في تعريف بروكسل ، ألا أنه يمكن أن نلجأ إليها .	مضمون التعريف
24 مادة	3 مواد فقط	عدد المواد
تركت الإتفاقية الحرية للدول الأعضاء في ضم مصاريف النقل والتأمين إلى القيمة (سيف) أو عدم إدخال هذه المصاريف إلى القيمة (فوب) جزئياً أو كلياً ..	ينص تعريف القيمة على أن تكون القيمة (سيف) ، بإضافة كافة المصروفات اللازمة لتسليم البضائع في ميناء الوصول أو مكان الاستيراد ، وهذا دفع كثير من الدول إلى عدم الانضمام إلى إتفاقية بر وكسل لرغبتها في عدم ضم مصاريف النولون والتأمين إلى أن أقر المجلس عام 1974 تعديلاً يسمح للدول بالانضمام إلى بر وكسل مع إستثناء إدخال نفقات النقل إلا إنه لم يدخل حيز التنفيذ	نفقات النقل
قيمة الصفقة بموجب الإتفاقية هو إجمالي الثمن المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة ، عندما تباع بقصد تصديرها إلى بلد الاستيراد بعد تسويته بموجب المادة الثامنة ومع توافر شروط المادة الأولى	هو الثمن المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة في السوق المفتوحة ، مع الأخذ في الإعتبار أى ظروف متغيرة.. ويفترض البيع في السوق المفتوحة بين بائع ومشترى كل منهما مستقل عن الآخر وأن الثمن هو الإعتبار الوحيد ، وأنه لن	عناصر القيمة * الثمن

<p>على نفقته الخاصة حتى ولو بالإتفاق مع البائع أو وكيله ، وحتى لو أستفاد منها البائع بطريق مباشر أو غير مباشر، لا تعتبر مدفوعات غير مباشرة ولا تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة ، مثل تكاليف الضمان والتسويق ، حيث أن التكاليف الغير مباشرة تم تحديدها على سبيل الحصر في الإتفاقية ، وهي تمثل قيام المستورد بسداد دين على البائع لطرف ثالث أو سداد دين على البائع للمستورد نفسه</p>	<p>كان من المفروض أن يتحملها المورد في ظل السوق المفتوحة ، مثل تكاليف التسويق والضمان بعد البيع في بلد الاستيراد(مصاريف منقولة) فيجب إضافتها إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة</p>	<p>التسويق والضمان</p>
<p>عمولات الشراء لا تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة ، بشرط ألا تكون مدرجة بالسعر المدفوع ومتضمنة فيه .. جميع العمولات والسمسرة تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة بشرط ألا تكون قد أضيفت من قبل</p>	<p>عمولات الشراء تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة جميع عمولات البيع والسمسرة تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة بشرط ألا تكون قد أضيفت من قبل ..</p>	<p>العمولات والسمسرة : - (أ) عمولة الشراء (ب) جميع العمولات والسمسرة</p>
<p>مصاريف السفر والإقامة والإعاشة بالخارج المتحملة في سبيل التعاقد على شراء البضائع المستوردة ، لا تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة</p>	<p>مصاريف السفر والإقامة والإعاشة بالخارج المتحملة في سبيل التعاقد على شراء البضائع المستوردة ، لا تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة</p>	<p>مصاريف سفر المشتري إلى الخارج لإختياره للبضائع</p>
<p>تضاف المواد والبضائع التي قدمها المستورد إلى البائع بدون قيمة أو بقيمة مخفضة ، بشرط</p>	<p>المواد والبضائع التي يقدمها المستورد إلى المورد بدون قيمة أو بقيمة مخفضة ، والتي</p>	<p>البضائع، المواد، الخدمات التي</p>

<p>وتسمح بإجراء الخصومات من السعر ، ولكن لا يسمح بخضم عمولات الوكلاء .</p> <p>لا يراعى التدرج حسب التسلسل المبين بين طرق التقييم ..</p> <p>يبدأ من قيمة بيع البضائع التي يجرى تقييمها في السوق المفتوحة ..</p> <p>لم يقدم أى رأى حول هذا (أكبر كمية إجمالية مباعة) ولم يتعارض مع ذلك الرأي ..</p> <p>أول ..</p>	<p>أساس القيمة التي تباع بها البضاعة بأكبر كمية إجمالية في بلد الاستيراد وبالحالة التي استوردت عليها ، وذلك بعد إجراء الخصومات عليها ..</p> <p>يبدأ من القيمة التي تباع بها البضائع محل التقييم أو المطابقة أو المماثلة في السوق</p> <p>يؤخذ بالقيمة الإستدلالية على أساس السعر عند أكبر كمية إجمالية مباعة على المستوى الأول ..</p>	
<p>يتم تحديد القيمة الجمركية بالطريقة الحسابية كما جاء بالمادة السادسة ، كما أنه طبقاً لأحكام المادة (21) يجوز أن تطلب الدول النامية تأجيل تطبيق المادة السادسة لمدة ثلاث سنوات ، وطبقاً للبروتوكول يسمح للدول النامية بقلب ترتيب الطريقة الخامسة والسادسة بعد موافقة السلطات الجمركية ..</p>	<p>لا توجد في هذا النظام ، مثل هذه الطريقة</p>	<p>الطريقة الحسابية</p>
<p>تنص المادة السابعة على أن في حالة عدم إمكان تقييم البضائع بإحدى الطرق السابقة ، يتم التقييم بإستخدام أى من الطرق السابقة (الثانية أو الثالثة أو الرابعة أو الخامسة أو السادسة) بشيء من المرونة التي تتضمنها المادة السابعة</p>	<p>لا ينص على مثل هذه المادة السابعة ، إلا أن المادة السابعة تحتوى على أحكام دقيقة واضحة بالمادة السابعة ، إلا أنها متضمنة في تعريف بروكسل ..</p>	<p>المادة السابعة</p>
<p>تتضمن الإتفاقية أحكام إدارية منها : سرية المعلومات المقدمة لأغراض القيمة ، حق المستورد في الحصول على توضيح مكتوب عن القيمة الجمركية المقبولة للبضائع المستوردة ،</p>	<p>يتضمن التعريف أحكام إدارية منها : سرية المعلومات المقدمة لأغراض القيمة ، حق المستورد في الحصول على توضيح مكتوب عن القيمة الجمركية المقبولة للبضائع المستوردة ، حقه في</p>	<p>الأحكام الإدارية</p>

وفى كلا النظامين يوجد من يتحايل على نظم القيمة الدولية ، بتقديم معلومات مزيفة أو مضللة ، مما يؤدي إلى ضياع عوائد كثيرة على الدولة ، ويؤدي إلى وجود تنافس غير شريف. وهذا يتناقض مع مصالح التجارة الدولية ، ومن هنا ندعو كل الدول إلى المشاركة والانضمام إلى الإتفاقيات التي تكافح مثل هذه الممارسات ..

بالنسبة لتوصية المجلس الصادرة عام 1953 ، حول التعاون الدولي المتبادل ، والتوصيات الصادرة أعوام 1962 و 1975 حول تجميع المعلومات المتعلقة بالغش الجمركي ، والانضمام إلى الإتفاقيات حول التعاون الإداري المتبادل لمنع المخالفات الجمركية والتحقق منها والتي تسمى [إتفاقية نيروبي 1977] .

الفصل الرابع

تسويات القيمة وفقاً لأحكام المادة الثامنة

فقرة (1) (ب)

تسويات القيمة وفقاً لأحكام المادة الثامنة

فقرة (أ) (ب)

المساعدات *ASSISTS*

تجدر الإشارة إلي أن كلمة المساعدات يقصد بها لأغراض هذه الاتفاقية المساهمات التي يساهم بها المستورد بغرض تمكين المنتج أو المورد الأجنبي من إنتاج أو تجهيز البضائع المستوردة موضوع التقييم.

و تنص المادة الثامنة فقرة (1) (ب) على ما يلي :

عند تحديد القيمة للأغراض الجمركية بموجب أحكام المادة الأولى، يضاف إلى الثمن المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة ، قيمة المساعدات والخدمات التي يقدمها المستورد إلى البائع ، إذا توافرت الشروط التالية :

(أ) ألا تكون مدرجة بالثمن المدفوع فعلاً أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم ..

(ب) أن يكون المستورد قد قدم هذه المساعدات إلى المورد بدون قيمة أو بقيمة مخفضة..

(ج) أن تستخدم هذه المساعدات في إنتاج السلع المستوردة محل التقييم

(د) أن تكون وفق بيانات كمية وموضوعية محددة..

(و) أن يكون المشتري أو من ينوب عنه هو الذي قدمها للمصدر بطريق مباشر أو غير مباشر.

ملاحظات :

(1) تضاف قيمة المواد والخدمات المدرجة بالفقرات من (1) إلى

(4) من المادة الثامنة فقرة (1) (ب)، إذا لم يسبق إدراجها في

قيمة الصفقة ، أما إذا تم إدراجها من قبل في الثمن المدفوع أو

القابل للدفع عن البضائع المستوردة المقر عنه في إقرار القيمة (

شهادة البيانات) فلا تضاف إلى القيمة مرة أخرى..

(2) لا تضاف قيمة هذه المواد و الخدمات ، إلا إذا تم توريدها بواسطة المستورد إلى المورد بدون قيمة . أما إذا تم توريدها بقيمة مخفضة ، فتضاف فقط بقدر التخفيض في القيمة ،

(3) يجب ملاحظة أن هذه المواد والخدمات يمكن أن يقوم المستورد بتوريدها إلى المورد بطريق مباشر (عندما يتم التوريد من بلد المستورد مباشرة وبمعرفة المستورد نفسه إلى المورد في بلد التصدير للبضائع المستوردة محل التقييم) أو بطريق غير مباشر (عندما يقوم المستورد بإصدار أوامره إلى أحد فروعها في بلد التصدير أو أى بلد آخر ، بتوريد هذه المواد والخدمات إلى المورد)

(4) يجب ملاحظة أن كلمة مساعدات ASSISTS والخاصة بالمواد والخدمات المذكورة في الفقرات من (1) إلى (4) بالمادة الثامنة فقرة (1)(ب) لا تستعمل إلا إذا تم توريد المواد والخدمات من قبل المشتري إلى البائع بدون قيمة أو بقيمة مخفضة ،

(5) يجب ملاحظة أنه فيما يتعلق بالخدمات المشار إليها بالمادة الثامنة فقرة (1)(ب) (4) والمرتبطة بالملاحظة الواردة بالمادة الأولى ، والتي تتعلق بتكاليف البناء والإنشاء والصيانة ، والمساعدات الفنية المتعلقة بالآلات أو المعدات الصناعية المستوردة ، والتي تتم بعد الاستيراد وفي بلد الاستيراد لهذه الآلات أو المعدات الصناعية ، هذه التكاليف لا تضاف إلى القيمة الجمركية متى وردت منفصلة عن السعر المدفوع أو القابل للدفع ، إما إذا تضمنها هذا السعر ، فلا تخصم من القيمة ، حيث أن العديد من عقود البيع والتسليم تتضمن مثل هذه ولا تضاف إلى القيمة ، لا بموجب أحكام المادة الأولى ولا بموجب أحكام التسويات الواردة بالمادة الثامنة فقرة (1)(ب) (4) وذلك بشرط أن ترد منفصلة عن السعر المدفوع أو القابل للدفع ..

(6) يجب ملاحظة أن قيمة الأعمال الهندسية والتطويرية والفنية والتصميمات والرسومات والخرائط الموضحة بالمادة الثامنة فقرة (1)(ب)(4) ، لا تضاف إلى القيمة ، حتى ولو كانت موردة من قبل المستورد بدون قيمة أو بقيمة مخفضة ، طالما أنها معدة ومجهزة في بلد الاستيراد ،

مع العلم بأن توريد هذه الأعمال الهندسية والفنية والرسومات والخرائط المعدة في بلد الاستيراد ، كشرط متعلق بالبضائع المستوردة محل التقييم ، لا يؤدي إلى رفض قيمة الصفقة ..

(7) يجب ملاحظة أن تتم التسويات أو الإضافات بنظام التقسيم التناسبي ، ووفق المبادئ المحاسبية العامة المقبولة والمعمول بها في بلد الاستيراد ..

(8) ولأغراض التسهيل والتخفيف على المستوردين وأيضاً على الإدارات الجمركية ، فيما يتعلق بتحديد القيمة المطلوب إضافتها لإجراء التسويات وفقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1)(ب) بفقراتها ، يمكن أن تعتمد على البيانات والمعلومات من واقع سجلات المستوردين ، أما بالنسبة للحالات التي يكون المستورد فيها قد قام بتوريد المساعدات أو الخدمات بدون مقابل أو بتكلفة مخفضة ، ويكون مطلوباً تحديد قيمتها لإضافتها إلى السعر ، ولم تتوافر عنها بيانات كمية أو موضوعية محددة في سجلات المستورد ، فإنه ترفض قيمة الصفقة ، ولا تطبق أحكام المادة الأولى ..

والمساعدات تنقسم إلى :

(أ) مساعدات تستخدم في تنفيذ السلع المستوردة :

(القوالب - الأدوات - العدد - أعمال التصميمات والخطط والنماذج والخرائط - تصميمات فنية)

(ب) مساعدات تدخل في إنتاج السلع المستوردة ذاتها :

(مواد أولية - أجزاء - مكونات - أصباغ - أصناف مثيلة
مستهلكة في الإنتاج)

(ج) مساعدات في شكل خدمات :

وتنص المادة الثامنة فقرة (1) (ب) بفقراتها (1) (2) (3) على أن قيمة السلع والخدمات التالية التي يقدمها المستورد بشكل مباشر أو غير مباشر بدون قيمة أو بقيمة مخفضة للاستخدام في إنتاج البضائع المستوردة وبيعها للتصدير تدخل في القيمة الجمركية بالقدر الذي تكون به هذه القيمة غير مدرجة في الثمن المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة.. وتقسم بطريقة التقسيم التناسبي ووفق المبادئ المحاسبية السارية والمعمول بها في بلد الاستيراد.

1/8/ب/1 - المواد والمكونات والأجزاء والأصناف
المماثلة الداخلة في إنتاج البضائع المستوردة ..

1/8/ب/2 - الأدوات والعدد والقوالب واللوازم المستخدمة في
إنتاج البضائع المستوردة ..

1/8/ب/3 - المواد والسلع التي تستهلك في إنتاج البضائع
المستوردة ..

هذه المواد يتم إضافتها إلى القيمة بالشروط التالية :

(1) أن تكون قد قدمت بدون قيمة أو بقيمة مخفضة ..
(2) أن يقدمها المستورد إلى البائع سواء بشكل مباشر أو غير مباشر

(3) أن تستخدم في إنتاج البضائع المستوردة محل التقييم ..
(4) ألا تكون مدرجة بالسعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع
المستوردة ..

5) أن تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع بنظام التقسيم التناسبي ووفق المبادئ المحاسبية السارية ، وبالقدر الذي استفادت به البضائع المستوردة ..
ويتوقف التقسيم التناسبي للعناصر المحددة في المادة الثامنة
فقرة (1) (ب) (2) على :-

(أ) أساس قيمة العنصر (من واقع السجلات التجارية للمستورد) ..
- إذا كان المستورد قد اشترى العنصر من شخص لا يرتبط به بعلاقة فإنه قيمته هي هذه التكلفة ، أى أن القيمة أعلى من تكلفة إنتاجه

..
- إذا كان المستورد أو أى شخص يرتبط بالمستورد هو الذي أنتج هذا العنصر تكون قيمته هي تكلفة إنتاجه ..
* * * قد يكون العنصر مشتري أو منتج بمعرفة المستورد أو مؤجر من الغير ..

* فإذا كان مشتري .. فإن قيمته هي تكلفة الشراء ..
* وإذا كان منتج بمعرفة المستورد .. فإن قيمته هي تكلفة الإنتاج

..
* وإذا كان مؤجراً .. فإن قيمته هي تكلفة الإيجار ..
(ب) الطريقة التي يجرى بها التقسيم التناسبي لهذه القيمة وفق المبادئ المحاسبية السارية والمعمول بها في بلد الاستيراد ..
* * * وقد يكون العنصر جديداً .. أو مستعملاً ..
* فإذا كان مستعملاً .. هنا لا بد من مراعاة درجة الاستعمال ، وقت تقدير قيمته ، وتعديل بها قيمته الأصلية على النحو المبين بالمثل التالي :

مثال :

أشترى مستورد قالب لصنع ميداليات بتكلفة 10.000 وحدة عملة ، وقدمه إلى المنتج لإنتاج 100.000 ميدالية ، وكان هذا القالب عند الشراء مستعملاً ، وانقضى من عمره الإنتاجي الافتراضي (النصف).

فإن قيمة القالب = $10000 \times \frac{2}{1} = 5000$ وحدة عملة تمثل قيمة القالب الحالية بعد تخفيضه ليعكس درجة الاستعمال (أى حالته الحالية) ..

وهذه القيمة هي التي يتم توزيعها بالتقسيم التناسبي على عدد الوحدات التي سيتم استخدامه في إنتاجها كالاتي :

$$5.000 \div 100.000 = 0.005 \text{ وحدة عملة للقطعة}$$

ويجوز التقسيم التناسبي لقيمة العنصر على البضائع المستوردة التي تم إنتاجها باستخدام هذا العنصر بأكثر من طريقة :

(1) التوزيع على أول شحنة، إذا أراد المستورد دفع الرسوم المستحقة كلها مرة واحدة ..

(2) التوزيع النسبي للقيمة على عدد الوحدات المنتجة حتى تاريخ أول شحنة ..

(3) التوزيع النسبي لقيمة العنصر على كامل الإنتاج ، عندما توجد عقود قاطعة بهذا الإنتاج المتوقع المؤكد ..

ويتوقف أسلوب التقسيم التناسبي على الوثائق التي يقدمها المستورد ، وحسب طلبه هو ..

مثال :

قدم المستورد (أ) للمنتج (ب) قالباً بدون قيمة ليستخدمه في إنتاج البضائع المستوردة بمعرفة (أ) ، وتعاقد على شراء 15.000 وحدة ، عندما وصلت الشحنة الأولى ، كان حجمها 1.000 وحدة ، في حين أن المنتج كان قد أنتج 4.000 وحدة،

هنا يجوز للمستورد أن يطلب كتابةً من إدارة الجمرک أن يتم التقسيم التناسبي لقيمة القالب على 1.000 وحدة أو 4.000 وحدة أو 15.000 وحدة،، أى على الشحنة الأولى فقط ، أو على الإنتاج المتوقع وقت ورود الشحنة الأولى أو على كامل الكمية المتعاقد عليها

الرسومات والتصميمات الهندسية والنماذج والخطط والخرائط
المصغرة (المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (4)

تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع
المستوردة بالشروط الآتية :-

(1) أن تتم الإضافات اعتماداً على بيانات كمية وموضوعية دقيقة
ومحددة ..

(2) أن يتم تحديد قيمة العنصر اعتماداً على البيانات المتوافرة في
السجل التجاري للمستورد (تخفيفاً للعبء على الجمارك وعلى
المستورد) والذي يجب أن يكون معتمداً محاسبياً ..

(3) أن يتم إنتاج البضائع المستوردة محل التقييم اعتماداً على هذه
الرسومات والنماذج والخطط والخرائط ..

(4) ألا تكون مدرجة بالسعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع
المستوردة ، منعاً للازدواج الحسابي ..

(5) أن يكون المستورد قد قدمها إلى المنتج بدون قيمة أو بقيمة
مخفضة ..

(6) أن تكون قد تم تنفيذها وإعدادها في مراكز تصميم خارج البلد
المستورد ..

(7) أن يتم إضافتها بنظام التقسيم التناسبي ووفق المبادئ المحاسبية
السارية والمعمول بها في بلد الاستيراد ..

(8) أن يكون المستورد قد قدم هذه المساعدات إلي المورد سواء
بطريق مباشر أو غير مباشر ..

* * وتوقف سهولة حساب قيمة هذه العناصر على :-

أ - هيكل الشركة

ب - الأساليب الإدارية والمحاسبية التي تعمل بها الشركة ..

.. فقد تكون الشركة - نظراً لأنها تستورد من أكثر من بلد -

تحتفظ بسجلات محاسبية خاصة بمركز التصميمات التابع لها خارج

بلد الاستيراد ، وبالتالي يتم توزيع تكاليف هذا المركز على البضائع المستوردة بدقة بالغة ..

. . أو أن الشركة تسجل تكاليف هذا المركز كمصروفات عامة ، وبالتالي يتم توزيعها على كامل الإنتاج المستفيد من هذا المركز ، دون تخصيصها لمنتجات محددة ، وتضاف بالتالي هذه التكلفة التناسبية إلى الوارد على أساس نصيب الوحدة..

. . أما التصميمات و الرسومات والنماذج والخطط التي تنفذ في مركز تصميمات داخل بلد الاستيراد ، فلا تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة ، ولكن يتم أخذها في الحسبان عند حساب تكلفة البضائع المستوردة بغرض تحديد الأرباح والخسائر لأغراض المحاسبة الضريبية ..

(3) رسوم الترخيص وحقوق الملكية :

ROYALTIES AND LICENSE FEES

المادة الثامنة فقرة (1) (ج) :

نتج عن جولة أوجواي 28 اتفاقية تغطي مجالات مختلفة في تجارة الخدمات وحقوق الملكية الفكرية والاستثمارات ، ولم تكن هذه المجالات موجودة في الجولات السابقة ، كما أضافت الاتفاقية مبدأ حماية الأسرار التجارية باعتبارها أحد أنواع الملكية الفكرية.

(أ) التعريف :

رسوم الترخيص وحقوق الملكية هي أحد العناصر الواردة بالمادة الثامنة فقرة (1) (ج) والتي تسوى بها القيم التعاقدية للمادة الأولى في حالة تحقق شروطها ،

ورسوم الترخيص لحقوق الملكية هو مبلغ يدفع لاستخدام أو حق استخدام حق محمي من حقوق الملكية (الفكرية - التجارية - الصناعية) وليس مبلغ مدفوع للحصول على بضائع ، وإنما يدفع لحقوق غير مدرجة ،

وهناك تعريف شامل من واقع قاموس التعري فات الخاص بالمنظمة العالمية ينص على أنه " مبلغ مدفوع لاستخدام أو حق استخدام حق من حقوق الملكية الفكرية " مثل حق نشر معلومات فنية أو علمية أو أدبية (حق من حقوق الطبع) بما في ذلك الأفلام السينمائية أو أى اختراع مسجل أو علامة تجارية مسجلة أو أى (تصميم أو نموذج محفوظ الحقوق) أو ملاحظة مسجلة أو صيغة سرية أو يدفع من أجل حق استخدام المعدات الصناعية أو التجارية أو العلمية أو حق استخدام أى حق من حقوق الامتياز أو من أجل استخدام الخبرات الصناعية - التجارية - العلمية، وقد قبلت اللجنة الفنية هذا التعريف .

قد تكون البضاعة نمطية ، أو قد تكون ذات مواصفات خاصة ودرجة الخصوصية تؤثر على السعر ، ويجوز أن يتأثر الثمن أيضاً بالشيء الجديد الغير مألوف أو التصميمات أو أى ميزة خاصة تجعل البضاعة أكثر جاذبية أو قابلية للبيع..

ولابد أن يظهر عند تقييم البضائع المستوردة المميزات التي تضيفها هذه المواصفات الخاصة التي أدخلت على السلعة بموجب التصميمات أو من جراء العلامات التجارية الأجنبية المسجلة .

وبالتالي عندما تكون البضاعة المستوردة موضوع التقييم منتجة طبقاً لأي براءة اختراع مسجلة أو طبق على هذه البضاعة المستوردة تصميم محفوظ الحقوق أو تكون مستوردة تحت علامة تجارية أجنبية ، فإن السعر يتحدد بإضافة حق استخدام براءة الاختراع أو العلامة التجارية ..

وطالما أن هذه العلامة التجارية أو براءة الاختراع أو حق التصميم يضيف إلى السلعة قيمة ، فيجب أن تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن هذه السلعة ما يعادل قيمة هذه الميزة ، لأن أي قيمة مضافة لا بد أن يقابلها تكلفة مضافة ..

ب - شروطها :

حتى يمكن اعتبار رسوم الترخيص لحقوق الملكية ضمن عناصر المادة الثامنة فقرة (1) (ج) ، فإنه لا بد أن يتحقق شرط هذه الفقرة ، بأن تكون هذه الرسوم متعلقة بالبضائع المستوردة موضوع التقييم ، و أن تكون شرطا للبيع ، وحتى تكون شرطاً للبيع لا بد أن يتم الدفع من المشتري لحق الملكية إلى البائع مباشرة سواء في عقد البيع أو في عقد منفصل قبل البيع ، تشير بنوده إلى براءة ذمة المشتري بمجرد سداد هذا الرسم للبائع ، وفي هذه الحالة يعتبر ضمن عناصر المادة الثامنة فقرة (1)(ج) التي تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة ، (القيمة التعاقدية طبقاً للمادة الأولى) .. وإن كانت الاتفاقية لم تحدد في الفقرة الموضحة بعاليه إلى من يتم الدفع..

ولكن إذا تم الدفع لشخص ثالث (صاحب الرخصة) فإن هذا الرسم لا يضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة ، للوصول إلى القيمة للأغراض الجمركية ، إلا إذا أقر البائع في عقد البيع أن ذمة المشتري تبرأ تجاه البائع إذا قام بسداد رسم الترخيص إلى المرخص أو وكيله ، وبهذا يتحقق شرط البيع ويضاف هذا الرسم إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة طبقاً لأحكام المادة الأولى وحيثما لا تكون هذه الرسوم مندمجة بالسعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة ..

وقد يكون رسم الترخيص قيمة كلية يوزع مبلغها على فترات الاستخدام الممنوحة للمشتري أو على وحدات البضاعة المباعة ، حيث أن الرخصة قد تكون محددة بمدة استخدام أو بعدد وحدات منتجة أو مباعة .. إلا أنه طبقاً لتفسير المادة الثامنة فقرة (1) (ج) فإن الأعباء مقابل حق إعادة إنتاج السلعة في بلد المستورد ، لا تضاف إلى الثمن المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة عند تحديد القيمة الجمركية ..

(4) العائد :

REVENUE

(أ) تعريفه :

العائد في الاتفاقية هو المبلغ الناتج عن الاتفاقيات المبرمة بين مشتري البضائع المستوردة والبائع لها لاقتسام ربح إعادة بيع هذه البضائع ، والعائد مرتبط مباشرة بسعر البضائع حتى ولو لم تكن قيمتها معروفة أثناء الاستيراد ، ويجب أن نفرق بين عناصر المادة الثامنة فقرة (1)(ج) وبين المبالغ الأخرى الغير متعلقة بالبضائع المستوردة والتي يدفعها المشتري للبائع ، حيث أن المادة الثامنة فقرة (1)(د) تغطي جميع أجزاء العائد الذي يتحصل عليه البائع بصورة مباشرة أو غير مباشرة ، وكلمة " العائد " في اللغة معناها (الدخل - الحويلة - الأموال) أو أى شئ آخر ذو قيمة ينتج عن أو يتحصل من بيع الملكية أو التصرف فيها أو استعمالها..

تنص المادة الأولى فقرة (1) (ج) على أنه من شروط قبول السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة " ألا يستحق للبائع أى جزء من حويلة إعادة بيع السلعة أو التصرف فيها أو استخدامها في مرحلة تالية من جانب المستورد سواء بشكل مباشر أو غير مباشر ما لم يمكن تعديلها وفقاً لأحكام المادة الثامنة " وحتى يمكن قبول قيمة الصفقة طبقاً لأحكام المادة الأولى لا بد من تسوية هذه القيمة وفقاً للمادة الثامنة فقرة (د) بحيث يضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع قيمة أى جزء من حويلة أى عملية بيع تالية أو تصرف أو استخدام للسلع المستوردة تستحق للبائع بشكل مباشر أو غير مباشر.

(ب) شروط إضافته إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة :

أن يكون متعلقاً بالبضائع المستوردة موضوع التقييم ،، وأن يدفع للبائع مباشرة ، وإذا تم دفعه لشخص ثالث ، لا يدخل ضمن عناصر المادة الثامنة فقرة (1)(د)

(ج) العلاقة بين العناصر الواردة في المادة الثامنة فقرة (1) (ج) وتلك الواردة في الفقرة (1) (د) :

كلاً منها يتعلق بالبضائع المستوردة موضوع التقييم ، وكلاً
منهما يعتبر بالنسبة للمشتري رسم أو تكلفة وبالنسبة للبائع عائد ،
وكلاً منهما يتم تسويه المادة الأولى به للوصول إلى القيمة الصحيحة.

حالات تطبيقية

المسألة الأولى

قام المستورد (أ) بالشراء من الشركة (ب) لإنتاج الكاميرات وهي شركة غير مرتبطة، في بلد التصدير (ص) للاستفادة من ميزة انخفاض تكلفة الأيدي العاملة والهيكل الضريبي المنخفض في البلد (ص) ، وقام (أ) بتوريد العدسات إلى (ب) وقام الأخير بتجميعها مع الأجزاء المنتجة محلياً لإنتاج الكاميرات الجاهزة ثم تصديرها إلى بلدكم ، ، تم استيراد الشحنة الأولى وقدرها 5000 كاميرا في ميناءكم ، وكان سعر الفاتورة الواردة مع الشحنة 6.1 وحدة عملة لكل ، والعناصر الآتية أمكن الحصول عليها من بيانات المورد في البلد (ص) للوحدة الواحدة :

مواد	3.00 وحدة عملة
عمالة	2.00 وحدة عملة
تعبئة	1.00 وحدة عملة
هامش ربح و م. عامة	1.00 وحدة عملة

وهناك عدسات موردة مجاناً من المشتري (أ) إلى المورد (ب) بالتكلفة التالية:

0.4	وحدة عملة	تكلفة للوحدة
0.1	وحدة عملة	نولون وتأمين للوحدة

(وقام المورد بدفع النولون علماً بأن القانون في بلدهم يعطى له الحق في استرجاع المبلغ بعد التصدير إلى بلد المستورد).

0.5 وحدة عملة

بناءً على البيانات السابق ، اجب عن الأسئلة الآتية الخاصة بتقييم الشحنة الأولى وقدرها 5000 كاميرا بسعر فاتورة 6.1 وحدة عملة للوحدة :

(أ) ما هي الطريقة المناسبة للتقييم ؟

(ب) ما هي القيمة الجمركية الصحيحة ؟

الإجابة

أ) لا توجد علاقة ارتباط بين البائع والمشتري ولا يوجد قيد أو شرط أو اعتبار يعوق من قبول القيمة ،

ولذا فإنه يمكن قبول قيمة الصفقة على أساس أحكام المادة الأولى (طريقة قيم الصفقة) على أن يتم تسوية السعر بقيمة المساعدات التي قدمها المشتري إلى البائع بدون قيمة وتضاف على أساس تكلفة هذه المساعدات في السوق المحلي بالإضافة إلى تكاليف نقلها حتى بلد المنتج بالخارج ولكن بالشروط التالية :

أ) ألا تكون مدرجة بالسعر المدفوع ، وأن قيمة المساعدات في هذه الحالة (عدسات) غير مدرجة بالسعر المدفوع

ب) أن تكون بدون قيمة أو بقيمة مخفضة ، والحالة التي أمامنا المساعدات بدون قيمة ، أما إذا كانت بقيمة مخفضة ، فإن الفرق بين القيمة المخفضة وتكلفة إنتاجها في سوق بلد الاستيراد هو الذي يضاف إلى القيمة للأغراض الجمركية إذا كان المستورد قام بإنتاج هذه الخدمة بنفسه ، أما إذا كان قد اشتراها من بائع غير مرتبط فيجب أن تراعى قيمتها السوقية

ج) تضاف بالقدر الذي يتحمله المشتري ويخص السلعة المستوردة موضوع التقييم

د) وبشرط أن تكون هذه المساعدات دخلت في إنتاج أو تجهيز السلعة المستوردة محل التقييم ،

هـ) طالما أن المنتج قام بسداد التأمين والنولون في بلد الإنتاج وطالما أنه سوف يسترد هذا المبلغ مرة ثانية عند إعادة التصدير ، فلا تضاف إلى القيمة (مبلغها 0.1 للوحدة)

ب) وتحسب القيمة للأغراض الجمركية طبقاً لأحكام المادة الأولى كالاتي :

وحدة عملة للوحدة	6.1
قيمة المساعدات للوحدة طبقاً لأحكام	<u>0,4</u>

فقرة (1) (ب) (1)

وحدة عملة

6.5

المسألة الثانية

أمامك شحنة من المسدسات مطلوب تقييمها ، تم ، إنتاجها في البلد (ص) بمعرفة المنتج (ب) وقام المستورد (أ) بتقديم بعض الخدمات إلى (ب) بقيمة مخفضة،

(أ) 10,000 خزنة مسدس تم إنتاجها في بلدكم بتكلفة إجمالية 26.6 وحدة عملة فوب للوحدة ، قام المستورد بتقديمها إلى المنتج بتكلفة مخفضة بمبلغ 12.6 وحدة عملة للوحدة وكانت تكلفتها الأصلية كالآتي :

وحدة عملة	12.6	قيمة الخزنة فوب
وحدة عملة	0.5	ت . الشحن الجوى
وحدة عملة	<u>1.1</u>	رسوم جمركية في (ص) دفعها (أ)
	14.2	

(ب) قدم المستورد للمنتج خدمات أخرى بدون قيمة كالآتي :

(1) تصميم جديد ورسومات تم إنتاجها في بلدكم وبلد آخر ، وكانت تكلفتها في بلدكم 2000 وحدة عملة والتكلفة في البلد الآخر خارج بلد الاستيراد 3500 وحدة عملة ، أى أن التكلفة الإجمالية 5500 وحدة عملة.

(2) قوالب مستعملة لإنتاج سحابات الزناد ، التكلفة الأصلية لها في بلدكم 2000 وحدة عملة والعمر الافتراضي 40000 قطعة ، العمر المتبقي المقدر 25000 قطعة ، تكلفة النولون للشحن إلى البلد (س) 200 وحدة عملة والرسوم الجمركية في البلد (ص) 50 وحدة عملة ، و عقد الشراء يقضى بقيام (أ) بشراء 10000 مسدس من (ب) ولديه الخيار أن يجدد العقد والشحنة المطلوب تقييمها تقدر بـ 1000 مسدس ، إلا أن (أ) سيقدم القوالب التي تغطى الكمية المتعاقد عليها بالكامل ، وعند حساب قيمة الصفقة

للشحنة التي عددها 1000 مسدس ، يتم إضافة الخدمات التي تخصها ،

والمطلوب توضيح كيفية حساب العناصر الآتية :

(أ) قيمة خزانات المسدسات

(ب) قيمة التصميمات والرسومات

(ج) قيمة القوالب المستعملة علماً بأن المستورد طلب توزيع تكلفة القوالب على الشحنة الجزئية الواردة

الإجابة

[أ] بالنسبة إلى خزنة المسدسات ، فإنه طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (1) ، تضاف قيمة المساعدات بقدر استفادة السلعة المستوردة منها ، وطالما إن هذه المساعدات قدمت بقيمة مخفضة فإنه يضاف الفرق بين التكلفة لهذه المساعدات في البلد المستورد والقيمة المخفضة التي قدمت للمنتج على أساس الآتي :

$$26.6 - 12.6 = 14 \text{ وحدة عملة (فوب)}$$

ويضاف النولون والتأمين (تكلفة الشحن

الجوى)

$$0.5 \text{ وحدة عملة}$$

وتضاف الرسوم الجمركية في البلد (ص)

$$1.1 \text{ وحدة عملة}$$

$$15.60$$

تضاف قيمة هذه المساعدات بمبلغ 15.60 وحدة عملة إلى

القيمة بشرط:

(1) أن ترد هذه المساعدات بصور مستقلة عن السعر المدفوع ، وألا تكون مدرجة به

(2) أن تتعلق بالسلعة المستوردة موضوع التقييم ، وحيث أن هذه الخزن تخص المسدسات ، فيجب إضافتها

(3) تضاف بالقدر الذي استفادت به السلعة المستوردة من هذه المساعدات

(4) أن تقدم هذه المساعدات بدون قيمة أو بقيمة مخفضة

يتم تسوية القيمة بقيمة هذه المساعدات طبقاً لأحكام المادة الثامنة
فقرة (1) (ب) (1)

[ب] تكلفة التصميمات والرسومات التي تمت في البلد المستورد وبلاد أخرى خارج البلد المستورد ، فإن قيمتها خارج البلد المستورد هي التي تضاف فقط (بمقدار 3500 وحدة عملة) حيث أنه من شروط إضافتها إلى السعر المدفوع أن يتم تنفيذها في مركز تصميمات خارج البلد المستورد طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (4) ، أما بالنسبة إلى التكلفة في داخل بلد المستورد (مبلغ ال 2000 وحدة عملة) فلا تضاف، وبالتالي فإن قيمة هذه السلع لا تؤخذ في الحسبان عند استخدام الطريقة الثانية والثالثة (طريقة السلع المطابقة . . والمماثلة) لأنها لا تعكس القيمة الحقيقية لقيمة الصفة ،

[ج] تكلفة القوالب المستعملة :

التكلفة الأصلية لهذه القوالب هي 2000 وحدة عملة ، على أساس العمر الافتراضي الأصلي للإنتاج (40000 قطعة) ولكن نظراً لأن هذه القوالب مستعملة ، فإن العمر المتبقي يكفي فقط لإنتاج 25000 قطعة ، وبالتالي فإنه لا بد أن يتم توزيع تكلفة القوالب على أساس نظام التقسيم التناسبي :

قيمة العمر الافتراضي المتبقي للقالب =

$$1250 = (40.000 \div (2000 \times 25000))$$

يضاف تكلفة النولون والتأمين في البلد (ص)

200

50

يضاف تكلفة الرسوم الجمركية

1500

وحيث أن المستورد طلب توزيع تكلفة القالب على الشحنة الجزئية (1000 مسدس)، فيكون نصيب كل مسدس = 1500 ÷ 1000 = 1.5 وحدة عملة [المبلغ الذي يضاف إلى القيمة الجمركية لكل مسدس طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة 1 ب 2]، وكان يمكن للمستورد أن يطلب توزيع تكلفة القالب على العقد بالكامل (10000) ويمكنه أيضاً أن يطلب توزيع تكلفة القالب على الكمية المتوقع إنتاجها وقت ورود الشحنة الجزئية.

المسألة الثالثة

المستورد (أ) عبارة عن منتج للآلات الخاصة بصناعة المنسوجات ، ويقوم باستيراد أجزاء الآلات التي ينتجها المصدر (ب) الذي لا تربطه به علاقة إرتباط والتي مقرها البلد (ص).

ويقوم (أ) بتوريد القالب الخاص بإعداد هذه الأجزاء إلى (ب) لإنتاج هذه الأجزاء، كما أنه يقوم بتوريد ألومونيوم من السوق المحلي لبلد الاستيراد إلى نفس المنتج في البلد(ص) وتستخدم أيضاً في

صناعة هذه الأجزاء علماً بأن سعر الجزء من الآلات 100 وحدة عملة شامل التعبئة والتغليف .

أجب عن الأسئلة الآتية علماً بأن كل حالة منفصلة عن

الأخرى :

(أ) إذا كان (أ) يقدم قالب جديد إلى (ب) بدون مقابل ، تكلفته الأصلية 200.000 وحدة عملة ، ويطلب إنتاج 75.000 قطعة ، ولا يضيف المنتج تكلفة هذا القالب إلى تكلفة الأجزاء المصدرة . علماً بأن العمر الافتراضي لهذا القالب يقدر بـ 200.000 قطعة .. ما هي القيمة الجمركية لشحنة جزئية قدرها 30.000 قطعة ؟

(ب) يقوم (أ) بتوريد سبائك الألومونيوم اللازمة لإنتاج الأجزاء بدون مقابل ويدفع مصاريف نولون برى وبحري.. والمطلوب تحديد أى من الخيارات التالية هو الصحيح؟

1- تدخل في القيمة الجمركية تكلفة الألومونيوم بدون تكلفة النولون البرى والبحري

2 - تدخل في القيمة الجمركية تكلفة الألومونيوم + تكلفة النولون البرى فقط

3- تدخل في القيمة الجمركية تكلفة الألومونيوم + تكلفة النولون البرى والبحري

4- تدخل في القيمة الجمركية تكلفة الألومونيوم فقط

(ج) يقوم (أ) بتوريد قالب مستعمل مجاناً والذي يتكلف 300.000 وحدة عملة ويطلب طلبية قدرها 30.000 قطعة ، وقد انقضى 3/2 العمر الافتراضي لهذا القالب والذي يقدر بـ 150.000 قطعة ، وقد قام مصنع الأجزاء باستخدام القالب في إنتاج 20,000 قطعة بيعت في السوق المحلى لبلد التصدير .. ثم تم إنتاج 15.000 قطعة تم شحنها إلى المورد تحت حساب الطلبية الإجمالية (30.000 قطعة) بسعر القطعة 200 وحدة عملة ، والمطلوب تحديد قيمة هذه الشحنة إذا طلب (أ) توزيع التكلفة

بطريقة التقسيم التناسبي على كامل الأجزاء التي يمكن للقالب إنتاجها حتى نهاية التعاقد.

(د) إذا قام (i) بتوريد قالب جديد بتكلفة 200.000 وحدة عملة ويطلب شحنة قدرها 50.000 قطعة ويدفع (I) 50.000 وحدة عملة على سبيل الإيجار للقالب (يعتبر هذا المبلغ مقبول في العرف التجاري) ويقوم المستورد بتأجير هذا القالب من مورد غير مرتبط ، ولا يقوم المنتج بإضافة مبلغ الإيجار إلى عناصر التكلفة التي يحصل عليه من (I) ، ولديك شحنة قدرها 50.000 قطعة مطلوب تقييمها بفرض أن المستورد يطلب توزيع نسبة التكلفة على الشحنة الحالية ، ما هي النسبة من القالب التي يجب إضافتها عند حساب القيمة الجمركية لهذه الصفقة ، علي أساس أن المستورد قدم هذا القالب إلي المنتج بدون قيمة (كمساعدات) ؟

الإجابة

(أ) طالما أن قيمة الصفقة تمت كما توضح من الحالة بين مستورد ومنتج غير مرتبطين ، وأنه لا توجد قيود أو اعتبارات أو شروط على البيع. وأن هناك فاتورة (دليل على البيع) وبالتالي فإن هذه الحالة تعتبر حالة بيع فعلي ، فإن قيمة الصفقة تقبل بسعر 100 وحدة عملة شامل التغليف والتعبئة ، على أن يتم التسوية طبقاً لأحكام المادة الثامنة، وحيث أن تكلفة القالب لم تدخل ضمن عناصر الثمن المدفوع ، وحيث أن هذا القالب قدم إلى المنتج بدون قيمة كمساعدات ، فإنه يضاف إلى القيمة بنظام التقسيم التناسبي بقدر استفادة السلعة المستوردة منه ، و يتم إضافة ما يخص القطعة من تكلفة القالب وتسوية السعر المدفوع بموجب أحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (2) كالاتي :

ما يخص تكلفة القطعة من تكلفة القالب = تكلفة القالب ÷ عدد الوحدات المنتجة

$$= 200.000 \div 200.000 = \text{واحد وحدة عملة}$$

عملة

ويتم حساب القيمة الجمركية كالاتي :

سعر الجزء من الآلات 100 وحدة عملة شاملة
التغليف والتعبئة

نصيب الجزء من تكلفة القالب 1 وحدة عملة

(طبقاً لأحكام المادة 8 ، 1 ب2)

القيمة الجمركية للجزء من الآلات = 101 وحدة عملة

القيمة الجمركية لعدد 30.000 قطعة = 101 وحدة عملة $\times 30.000$
قطعة = 3.030.000 وحدة عملة

(ب) تكلفة الألومونيوم تكون بإضافة النولون البحري والبرى
للوصول إلى القيمة الجمركية ، وذلك إذا كانت البلد المستورد
تطبق القيمة سيف ، وينص في تشريعاتها على إضافة النولون
البحري والبرى إلى السعر المدفوع ، طبقاً لأحكام المادة (8)
(2).

(ج) حسب طلب المستورد ، فإن قيمة القالب المستعمل تتم توزيعها
على كل الوحدات المنتجة من القالب حتى نهاية العقد ، ونظراً
لأن هذا القالب مستعمل فيتم تخفيض قيمته بدرجة الاستعمال
للوصول إلى حالته الحالية

القيمة الحالية للقالب = $300.000 \times (3 \div 1) = 100.000$
قطعة

الكمية المنتجة حتى نهاية العقد = 50.000
قطعة

(20.000 قطعة مبيعة في السوق المحلى للمصدر + 30.000
قطعة إجمالي العدد المتعاقد عليه)

$$2 = 50.000 \div 100.000 = \text{تكلفة الوحدة من القالب} \\ \text{وحدة عملة}$$

يتم إضافته إلى السعر المدفوع بالنسبة للشحنة الجزئية الواردة طبقاً
لأحكام المادة (8) (1) (ب) (2).

$$30.000 = 2 \times 15.000 = \\ \text{وحدة عملة}$$

$$202 = \text{القيمة الجمركية للوحدة} \\ \text{وحدة عملة}$$

(السعر المدفوع 200 وحدة عملة + تكلفة القطعة من القالب 2
وحدة عملة)

$$3.030.000 = 202 \times 15.000 = \text{القيمة الجمركية للشحنة الجزئية} \\ \text{وحدة عملة}$$

حيث أن سعر الفاتورة لم يتضمن تكلفة القالب ، وحيث أن هذا
القالب أستخدم في إنتاج السلعة المستوردة ، وحيث أنه تم قبول قيمة
الصفقة (200 وحدة عملة) لعدم وجود ما يخالف أحكام قيمة الصفقة
طبقاً لأحكام المادة الأولى، وحيث أن هذا القالب قدم بدون قيمة ، أى
كمساعدات ، فإنه يتم إجراء التسوية طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة
(1) (ب) (2) وبالتالي تصبح القيمة الجمركية للوحدة (202 وحدة
عملة)

(د) يمكن أن يكون القالب جديداً ، ويمكن أن يكون مستعملاً ، ويمكن
أن يقوم المستورد بإنتاجه ، ويمكن أن يشتريه ، ويمكن أن يؤجره

...

وطالما أن القالب مؤجر من مورد غير مرتبط ، فإن تكلفته
هي قيمته الإيجارية وهي مبلغ 50.000 وحدة عملة وحيث أن
المستورد طلب توزيع تكلفة القالب على الشحنة الحالية ، فيكون

نصيب الوحدة من هذه التكلفة = $50.000 \div 50.000 = 1$ وحدة عملة للوحدة.

هذا المبلغ تتم إضافته إلى عناصر الثمن المدفوع للوصول إلى القيمة الجمركية طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ب)(2) ، حيث أن المورد لا يقوم بتضمينه بالسعر المدفوع ، وأن هذا القالب استخدم في إنتاج البضائع المستوردة محل التقييم ، وقدمه المستورد إلي المنتج بدون قيمة ..

المسألة الرابعة

تتكون الشحنة التي أستوردها المستورد (أ) في بلدكم من المصدر (ب) من برايات أقلام ، ويبيع (ب) البراية من طراز (BGO) في السوق المحلي لبلد التصدير بسعر (1) وحدة عملة EX FAC. شاملة التعبئة ، وتباع البرايات في السوق المحلي بعد تزويدها بمقبض خشبي بينما الشحنة التي أستوردها (أ) لها مقابض بلاستيكية، وحتى الوقت الحاضر كان المنتج يبيع الموديل (BGO) للتصدير إلى بلدكم بمقابض بلاستيك بسعر 1.01 وحدة عملة EX FAC. شاملة التعبئة . إلا أنه بسبب بعض الصعوبات مع الموردين الذين يبيعون المقابض البلاستيك للمنتج (ب) ، قام (ب) بسحب عرضه لهذا الطراز ، ولكن حيث أن المستورد (أ) قد قام بعمل كتالوجات جديدة لهذا الطراز (براية بالمقبض البلاستيك) فقد صمم على شراء البراية بالمقبض البلاستيك ، وعرض شراء المقابض البلاستيك من بلد الاستيراد وتوريدها إلى المنتج بدون قيمة وكان السعر المقدم من المنتج عن البراية بعد تركيب المقبض البلاستيك هو 0.9 وحدة عملة EX FAC. شامل التعبئة ، وهذا السعر لا يشمل قيمة المقبض البلاستيك الذي كانت تكلفته عند توريده إلى المنتج (ب) تساوى 0.11 وحدة عملة ، بينما كانت الرسوم الجمركية للمقبض الواحد تساوى 0.01 وحدة عملة ، قام المنتج بدفعها ، ويتم استردادها بعد إعادة تصدير المقابض إلى المستورد (أ) كما هو متبع في بلد التصدير.

الإجابة

(1) لا يمكن الاعتماد بالأسعار في السوق المحلي لبلد التصدير ، طبقاً لتفسير المادة السابعة.

وطالما أن هذه الحالة تمثل حالة بيع فعلى بين بائع ومشتري كل منهم مستقل من الآخر وأن هناك دليل على البيع الفعلى (فاتورة) وأن هذه الحالة تتعلق بسلع مستورة مباعة ومصدرة إلى بلد الاستيراد فإنه لا مانع من قبول قيمة الصفقة ولكن لابد من تصحيح القيمة بإضافة المساهمات التي لم تتضمن قيمتها فى الفاتورة (المقبض البلاستيك).

(2) وطبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (1) ، فإن المقابض تعتبر من ضمن المواد أو الأجزاء ، وطالما أنها قدمت بدون قيمة ، فتعتبر في هذه الحالة (مساعدات) وتضاف للقيمة بشرط :
أ - أن يكون المستورد قدمها بدون قيمة أو بقيمة مخفضة
ب - ألا تكون مدرجة بالسعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم
ج - أن تتعلق بالبضائع المستوردة محل التقييم
د - أن تضاف بالقدر الذي استفادت منه البضائع المستوردة محل التقييم بنظام التقسيم التناسبي ، وفقاً للمبادئ المحاسبية في بلد الاستيراد .. وحيث أن قيمة المقبض البلاستيك لم يتضمنها السعر المدفوع ، فلا بد من إضافتها ، طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (1) ..

السعر للبراية بعد تركيب المقبض البلاستيك 0.9 وحدة عملة (من واقع فاتورة المورد)

= المساعدات بدون قيمة (مقابض بلاستيك 0.11 وحدة عملة
الإجمالي = 1.01 وحدة عملة

(3) أما بالنسبة للرسوم الجمركية ، فلا تضاف حيث أن المنتج (ب) دفعها وسيتم استردادها بعد إعادة التصدير

المسألة الخامسة

رسالة مكونة من 15.000 وحدة إطارات أنواع (أ)(ب)(ج)(د)(هـ) تم استيرادها بمعرفة موزع في بلدكم بنسبة خصم كمية قدرها 20 % من قائمة الأسعار المذاعة ، وخصم 20% مقابل الدفع النقدي خلال 10 أيام ، كل الإطارات تم تصنيعها في نفس الشركة وكانت أسعار التصدير كالاتي :

السعر

نوع الإطار

15.25	أ
16.00	ب
17.00	ج
17.25	د
17.50	هـ

ملحوظة :

كل المبيعات في السوق المحلي لبلد التصدير تحصل على 25 % خصم من أسعار القائمة لكل أنواع المشترين ..

والجدول الآتي يوضح نسب خصم الكمية للتصدير فقط :

من 1 إلى 500 إطار لا يوجد
خصم

من 500 إلى 1000 إطار 15 %

من 1001 إلى 50.000 إطار 20 %

من 50.001 إلى 100.000 إطار 25 %

أكثر من 100.000 إطار 30 %

المطلوب : تحديد القيمة الجمركية لكل أنواع الإطارات ؟

الإجابة

(1) إذا أتيح للمستورد هذا الخصم ، إلا أنه لم يستغله ، فإن السعر المدفوع عن البضائع المستوردة سوف يؤخذ كأساس لقيمة الصفقة ..

بالنسبة لخصم الكمية والخصم النقدي لا يشترط أن يكون الخصم متاحاً لكل المشترين كما هو الحال في تعريف بر وكسل ، وطالما أنه لا يوجد شروط أو قيود أو اعتبارات على قيمة الصفقة تعوق من قدرة الجمارك على قبول القيمة ، ولا يوجد علاقة ارتباط بين المستورد والمنتج ، فإنه يقبل هذا الخصم ،

بالنسبة للخصم النقدي ، فإنه طالما تحقق شرط الخصم بالسداد في خلال 10 أيام ، يقبل هذا الخصم

(2) الخصومات الممنوحة بالسوق المحلي لبلد التصدير ، لا تؤخذ في الاعتبار عند تحديد القيمة الجمركية طبقاً لأحكام اتفاقية تنفيذ المادة السابعة من اتفاقية الجات

(3) يتم حساب القيمة الجمركية على أساس أسعار التصدير بعد خصم 20 % خصم نقدي إذا تم الدفع خلال الفترة المحددة لمنح الخصم ، (10 أيام في هذه الحالة) .. وبعد خصم 20 % خصم كمية ، وتكون أسعار الفواتير ، التي تمثل قيمة الصفقة ، مقبولة وفقاً للجدول الموضح في المسألة بعد إجراء الخصم الخاص بالكمية وبالدفعة النقدي ..

المسألة السادسة

المستورد (أ) من بلدكم وهو عبارة عن تاجر جملة للمنتجات البحرية ، وقع على اتفاق استيراد شحنة من الجمبري المجمد من المصدر (ب) من البلد (ص) يتم بموجبها استيراد 5,000 كيلو جرام من الجمبري شهرياً .. وقد تضمنت الفاتورة البيانات التالية :
جمبري 40 وحدة
عملة للكيلو

تعبئة الجمبري الطازج في أكياس بلاستيك سعة 1 كيلو جرام
2 وحدة عملة للكيس

تجميد الجمبري المعبأ في الأكياس سعة 1 كيلو جرام
1.50 وحدة عملة للكيس

تعبئة 10 أكياس (سعة 1 كيلو لكل) في علب فوم بلاستيك
(تشمل تكلفة التعبئة وتكلفة العلب) 5 وحدة عملة
للعلبة

تكلفة إيجار حاوية تجميد للنقل لمدة 6 أيام ، سعة 500 علبة

(5.000 كيلو) وقت النقل 6 أيام 600 وحدة عملة لليوم
ملاحظة :

تنص قوانين البلد المستورد على استبعاد كافة التكاليف
والمصروفات المذكورة في المادة الثامنة فقرة (2) (أ)،(ب) ، (ج)

المطلوب : ما هي القيمة الجمركية لشحنة الجمبري التي قدرها
5.000 كيلو جرام ؟ برر إجابتك ..

الإجابة

(أ) طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (أ) (3) ، فإن تكلفة التغليف
تضاف إلى القيمة متى كانت تكلفة هذه العبوات والسلعة المستوردة
وحدة واحدة ، ومتى كان الغرض منها هو ضمان وصول السلعة
المستوردة إلى البلد المستورد بحالة جيدة ، وبالشروط التالية :
(1) ألا تكون مدرجة بالسعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع
المستوردة محل التقييم

(2) أن تتعلق بالسلعة المستوردة محل التقييم

(3) أن تضاف بالقدر الذي يتحمله المستورد وبقدر استفادة السلعة
المستوردة منه

(ب) بالنسبة للحاويات الثلاثية ، لا تضاف إلى القيمة ، لأنها تعتبر
وسيلة نقل، وتراجع أحكام المادة (2/8).
وبذلك تكون القيمة الجمركية كالاتي :

السعر المدفوع (5000×40) 200.000 وحدة
عملة

تعبئة الأكياس (2×5000) 10.000 وحدة عملة

م. التجميد (1.5 × 5000) 7.500 وحدة
عملة

تعبئة في علب (5 × 500) 2.500 وحدة عملة

القيمة الجمركية = 220.000 وحدة عملة

المسألة السابعة

اشترى المستورد (أ) في بلد الاستيراد (س) آلة متخصصة بمبلغ 70.000 وحدة عملة ، وقد أثبتت التحريات أن المستورد قد دفع نسبة 20 % عمولة لوكيله نظير خدمة تمثيله في بلد التصدير لإتمام الصفقة ، كما أثبتت التحريات أن المصدر باع الآلة على أساس هي (كيفما كانت حالتها).

نظراً لأن تكلفة العمالة والتغليف أسعارها مرتفعة في بلد التصدير ، فقد قام المستورد بتغليف الآلة وأشترى أدوات التغليف من بلد التصدير وقدمها إلى المصدر بدون قيمة ، وكانت تكلفتها كالتالي :

تكلفة ذهاب وعودة لأحد الفنيين	3000	وحدة
عملة		
م. إقامة بالفنادق	3500	وحدة
عملة		
أدوات التغليف	4000	وحدة
عملة		
م. تغليف	1500	وحدة عملة
الإجمالي	12.000	وحدة
عملة		

وتشتمل القيمة على مصاريف إقامة قاعدة للآلة تتم بعد الاستيراد و قدرها 1000 وحدة عملة ، ومصاريف تجميع وتركيب للآلة بعد الاستيراد قدرها 800 وحدة عملة

وهناك مصاريف لصيانة الآلة بعد الاستيراد قدرها 1200 وحدة عملة ظهرت في الفاتورة كعنصر من عناصر التكلفة ولم تتضمن في السعر المدفوع ،

ما هي القيمة الجمركية ؟

الإجابة

(1) العمولة التي ظهرت في هذه الحالة تعرف بعمولة الشراء ، وهي مدفوعة بمعرفة المستورد إلى وكيل الشراء مقابل خدمة تمثيله في بلد التصدير بغرض إتمام الصفقة ، وهي بذلك من العمولات المستثناة من أحكام المادة الثامنة فقرة (1) (أ) (1) ، وبالتالي لا تضاف إلى القيمة الجمركية

(2) حيث أن المستورد قد قدم تكلفة العمالة والمواد (وقدرها 12000 وحدة عملة) بدون قيمة إلى المصدر ، فإنها تؤثر على القيمة وتعتبر عنصر من عناصر التكلفة وتضاف بالقدر الذي يتحمله المستورد ، وبشرط أن تتعلق بالبضائع المستوردة ، وألا تكون متضمنة في السعر المدفوع ، وبالتالي تضاف إلى القيمة طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (أ) (3) ..

(3) مصاريف بناء قاعدة للآلة بعد الاستيراد ، ومصاريف تجميع وتركيب الآلة بعد الاستيراد ، لا تضاف إلى القيمة الجمركية وفقاً لأحكام المادة الأولى والملاحظة التفسيرية لها ، بشرط أن ترد منفصلة عن السعر المدفوع (أى تميزها عن السعر المدفوع) ولكن نظراً لأنها وردت مندمجة في السعر المدفوع ، فلا يتم خصمها وتظل في القيمة كما هي ، بالرغم من أنها تتم بعد

الاستيراد في البلد المستورد ، ولا يعاد إضافتها مرة أخرى منعاً
للإزدواج ، طبقاً للملاحظة التفسيرية رقم 3 للمادة الأولى ..
(4) مصاريف صيانة الآلة بعد الاستيراد لا تعتبر من عناصر القيمة
، حيث أن هذه الخدمة سوف تتم بعد الاستيراد وفي البلد المستورد
، وطبقاً لأحكام المادة الأولى ، الملاحظة التفسيرية رقم (3) ،
فإنها لا تضاف إلى القيمة متى وردت منفصلة عن السعر المدفوع
، وحيث أنها وردت في هذه الحالة بصورة منفصلة عن السعر ،
فلا تضاف إلى القيمة ولا تعتبر من عناصر القيمة ..
وبناء على هذا تكون القيمة الجمركية كالاتي :

قيمة الآلة	70.000	وحدة عملة
تكاليف العمالة ومصاريف التغليف	12.000	وحدة
	<hr/>	
القيمة الجمركية =	82.000	وحدة عملة

المسألة الثامنة

قام المستورد (أ) من البلد (س) باستيراد شحنة من النبيذ الأحمر من مصدر الخمر (ب) في البلد (ص) ، وتم التصدير في براميل معدنية بسعر 40 وحدة عملة للتر شامل البراميل المعدنية ، بعد الاستيراد قام المستورد بتعبئة النبيذ في زجاجات تم شراؤها من السوق المحلي لبلد الاستيراد (س) وكذلك التكت الخاص بها ،

تم الاتفاق بين المستورد والمصدر على أن يتم بيع هذا النبيذ بالعلامة التجارية للمصدر (ب) مقابل 1 وحدة عملة لكل زجاجة ، وحق استغلال مدته ثلاث سنوات ،

والآتي بعض البيانات الخاصة بهذه الشحنة :

500 وحدة عملة	لكل 1000 زجاجة فارغة
40 وحدة عملة	لكل 1000 تكت
5 وحدة عملة	لكل برميل

المطلوب : ما هي القيمة الجمركية لهذه الشحنة ؟

الإجابة

- (1) طالما أنه لا توجد علاقة ارتباط بين البائع والمشتري ، وطالما أنه لا توجد قيود أو شروط أو أى اعتبارات أخرى تعوق تحديد القيمة الجمركية أو تتسبب في رفض قيمة الصفقة ، وطالما توافرت شروط وأركان طريقة الصفقة ، تقبل قيمة الصفقة بسعر 40 وحدة عملة ، وتتم التسوية بموجب أحكام المادة الثامنة
- (2) نظراً لأن تكلفة البراميل متضمنة في السعر المدفوع ، فإنها لا تضاف مرة أخرى إلى القيمة ..

(3) الزجاجات والتكث المشتراة من السوق المحلي لبلد الاستيراد والتي تم استخدامها في التعبئة بعد الاستيراد لا تضاف إلى القيمة الجمركية ..

(4) العلامة التجارية بواقع 1 وحدة عملة تضاف إلى السعر المدفوع بموجب أحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ج)

(5) وبناء على ذلك تكون القيمة الجمركية على النحو التالي :

وحدة عملة	سعر اللتر	40
وحدة عملة	للعلامة التجارية - بموجب أحكام المادة الثامنة	1

فقرة (1) (ج) ، ولمدة 3 سنوات

وحدة عملة = القيمة الجمركية للتر من هذه الشحن 41

المسألة التاسعة

المستورد (أ) من البلد (س) أعتاد استيراد أفلام ملونة للتصوير ، ويقوم المصدر (ب) في البلد (ص) ببيع هذه الأفلام إلى وكيله (ج) في البلد (س) ،

طبقاً للعقد بين المصدر (ص) والوكيل (ج) ، طلب المصدر (ب) من جميع المشتريين دفع عمولة قدرها 2 % على قيمة الفواتير

الصادرة من المصدر (ب) تدفع مباشرة من المستورد إلى الوكيل ،
ولا تظهر في فاتورة الشراء ..

ولزيادة حجم الاستفادة من الحملات الإعلانية ، قرر مستوردو
هذه الأفلام فيما بينهم أن يقوموا بدفع عمولة قدرها 1.5 وحدة عملة
من أسعار فاتورة الشراء للوكيل (ج) مقابل حملة إعلانية ضخمة
لهذا الصنف تشمل جميع أنحاء البلاد (البلد المستورد) ، و قام
المستورد (أ) بالاتفاق مع البائع (ب) في عقد البيع، بسداد دين قدره
10.000 وحدة عملة ، على البائع لشخص ثالث (د) في البلد (ش).
**المطلوب : ما هي القيمة الجمركية لشحنة قدرها 2000 فيلم
بسعر 20 وحدة عملة ؟**

الإجابة

- (1) طالما لا توجد علاقة ارتباط بين الوكيل والمورد ، طبقاً لأحكام
المادة 15 فقرة 4 ، وطالما لا يوجد شروط أو قيود أو اعتبارات
تعوق تحديد القيمة الجمركية ، وطالما أن هناك دليل على البيع (
الفاتورة) ، فإنه تقبل قيمة الصفقة طبقاً لأحكام المادة الأولى ..
- (2) سداد دين على البائع لطرف ثالث بمعرفة المشتري ، وأتفق
على ذلك في عقد البيع ، فإنه طبقاً لأحكام المادة الأولى ،
الملاحظة التفسيرية ، فإنه يتم تعديل السعر المدفوع بمقدار هذا
الدين ولا تتم التسوية طبقاً لأحكام المادة الثامنة ، لأن سداد هذا
الدين يؤدي إلى تخفيض السعر بمقدار هذا الدين ، وبالتالي هذا
الدين يعتبر جزء من السعر المدفوع وليس إضافات ..
- (3) الأنشطة التي يقوم بها المستورد على نفقته الخاصة ، مثل تكاليف
التسويق والدعاية ، حتى ولو بالاتفاق مع البائع أو وكيله ، وحتى
ولو استفاد منها البائع بطريق مباشر أو غير مباشر ، فإنها لا
تعتبر مدفوعات غير مباشرة مثل سداد الدين ، ولا تضاف إلى
السعر المدفوع ، وبالتالي نسبة ال 1.5 % من السعر المدفوع لا
تضاف إلى القيمة الجمركية

(4) عمولة الوكالة التي دفعها المستورد إلى الوكيل (ج) بنسبة 2 % من سعر الفاتورة ، تضاف إلى القيمة وفقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (أ) (1) ، وتعتبر عمولة بيع ، وطالما أنها لم تظهر في الفاتورة ، فتضاف إلى السعر المدفوع .. وبالتالي فإن القيمة الجمركية تكون كالتالي :

$$\text{السعر المدفوع (سعر القطعة بالفاتورة) } 20 \times 2000 = 40.000 \text{ وحدة عملة}$$

$$\text{يضاف قيمة الدين الذي تم سداه بمعرفة المستورد ، طبقاً لأحكام المادة الأولى} \\ 10.000 = \text{وحدة عملة}$$

$$\text{يضاف عمولة البيع 2 \% من السعر المدفوع} \\ 800 = \text{وحدة عملة}$$

$$\text{وتكون القيمة الجمركية لهذه الشحنة} \\ 50.800 = \text{وحدة عملة}$$

المسألة العاشرة

أعتاد المستورد (أ) في البلد (س) استيراد نيتروجين سائل من المصدر (ب) في البلد (ص) بسعر 60 وحدة عملة للكيلو ، ولا يوجد علاقة ارتباط بين الطرفين، وقد أتفق الطرفين في العقد على أن يقدم المستورد (أ) إلى المصدر (ب) الأوعية المعدنية المخصصة للنيتروجين السائل بقيمة مخفضة بسعر 100 وحدة عملة للوعاء الواحد ، ومن خلال فحص الرسالة ، أتضح أن المستورد (أ) أشتري هذه الأوعية من السوق المحلي لبلد الاستيراد بسعر 600 وحدة عملة للوعاء عبوة 10 كيلوجرام من النيتروجين السائل ، وطبقاً لتعليمات

الأمن الخاصة باستعمال هذه الأوعية ، يتم استعمال الوعاء 20 مرة فقط ، وقد دفع المصدر عمولة سمسرة قدرها 0.5 % من قيمة الرسالة للسمسار دون أن يستوفيهما من المستورد ..

المطلوب : ما هي القيمة الجمركية لشحنة قدرها 4000 كيلو جرام من النيتروجين السائل.

الإجابة

(1) بالنسبة لقيمة الصفقة ، تقبل القيمة طبقاً لأحكام المادة الأولى (طريقة قيمة الصفقة) طالما أنه لا توجد علاقة ارتباط بين الطرفين ، طبقاً لأحكام المادة 15 فقرة (4)، وطالما أنه لا توجد شروط أو قيود من المصدر على تصرف أو استخدام المستورد للبضائع المستوردة محل التقييم ..

(2) بالنسبة للأوعية المعدنية التي تستخدم في نقل النيتروجين السائل والتي قدمها المستورد بتكلفة مخفضة ، والتي تعتبر من قبيل المساعدات التي تنظم معاملتها المادة الثامنة فقرة (1) (أ) (2) ، ونظراً لأن تكلفتها في السوق المحلي أكبر من القيمة التي قدمها بها المستورد إلى المصدر (100 وحدة عملة فقط) ، فإنه يضاف إلى السعر المدفوع الفرق في القيمة وهو هنا يساوي 500 وحدة عملة، طالما أنها غير مدرجة في السعر المدفوع ، وطالما أنها استخدمت في نقل البضائع المستوردة محل التقييم ، حيث تضاف بالقدر الذي يتحمله المستورد وبالقدر الذي استفادت منه السلعة محل التقييم ، طالما أن الغرض منها هو ضمان وصول البضائع محل التقييم إلى البلد المستورد بحالة سليمة ، وتتم الإضافة طبقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الاستيراد على النحو التالي :

(3) قيمة الأوعية
وحدة عملة
 $500 = 100 - 600 =$

$$25 = 20 \div 500 = \text{تكلفة المرة الواحدة للوعاء وحدة عملة}$$

$$400 = 10 \div 4000 = \text{العدد المطلوب من الأوعية لنقل الشحنة وعاء}$$

$$25 \times 400 = 10.000 = \text{تكلفة الأوعية الواجب إضافتها وحدة عملة}$$

وبناء على هذا تضاف هذه التكلفة إلى السعر المدفوع طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1)(أ)(2) (4) القيمة للأغراض الجمركية تكون:

$$240.000 = 4.000 \times 60 = \text{السعر المدفوع وحدة عملة}$$

$$+ \text{تكلفة الأوعية عملة} = \underline{10.000} \text{ وحدة}$$

$$250.000 = \text{القيمة الجمركية وحدة عملة}$$

ملاحظة :

عمولة السمسة وقدرها 0.5 % لا تضاف إلى السعر المدفوع لأن المصدر لم يستوفيه من المستورد ..

المسألة الحادية عشرة

يقوم المستورد (أ) في البلد (س) من خلال السمسار (د) ، بالتفاوض على استيراد شحنة من زيت الشعر ، وقد قام السمسار بتقديم المصدر (ب) من البلد (ص) إلى المستورد المذكور ، وقام (د) بدور الوسيط فيما يتعلق بتقريب وجهات النظر بين الطرفين لإبرام العقد ، وتضمن عقد البيع توريد 800 طن من الزيت بسعر 100 وحدة عملة للطن ، ووافق المستورد (أ) على دفع عمولة سمسة قدرها 0.5 % من السعر ، ونظراً لوجود علاقة قديمة بين المستورد

والسمسار ، فقد قام السمسار بضمان المستورد لدى أحد البنوك عند قيام الأخير بطلب قرض لسداد قيمة الشحنة ، مقابل حصول السمسار على 2 % مصاريف الضمان لهذا القرض ، وكان السمسار قد حصل على نسبة 0.30 % من سعر الفاتورة كعمولة من المصدر دون أن تضاف هذه العمولة إلى الفاتورة ، ودون أن تستوفى من المستورد ، ووافق المصدر على دفعها للسمسار مقابل الطلبات الكثيرة التي تتم عن طريق هذا السمسار ،

المطلوب : ما هي القيمة الجمركية للشحنة التي أستوردها المستورد (أ) وقدرها 8000 طن من الزيت ؟

الإجابة

* عمولة السمسرة التي دفعها المصدر (ب) (وقدرها 0.30 %) لا تضاف إلى القيمة لأنها ليس مما يتحملة المستورد ، ولم تستوفى منه ،

* مصاريف الضمان التي دفعها المستورد إلى السمسار مقابل ضمان القرض وقدرها 2 % لا تضاف إلى القيمة لأنها ليست جزءاً من قيمة الصفقة ، ولا تعتبر مقابل عمولة سمسرة ، وليس لها أى تسوية بالمادة الثامنة فقرة (1)(أ)(1).

* عمولة السمسرة التي دفعها المستورد إلى السمسار وقدرها 0.5 % تضاف إلى القيمة طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (أ) (1) بشرط ألا تكون متضمنة بالسعر المدفوع ، وأن تكون متعلقة بالسلعة موضوع التقييم ، وأن يدفعها المستورد ، وتضاف بالقدر الذي يتحملة المستورد ،

وبالتالي تكون القيمة الجمركية :

$$800.000=$$

$$\text{السعر المدفوع} 8000 \times 100 \\ \text{وحدة عملة}$$

$$\underline{4000} = (0.5\%) \times 800.000 \text{ عمولة السمسرة}$$

وحدة عملة

القيمة الجمركية طبقاً لأحكام المادة الأولى

$$= 804.000 \text{ وحدة}$$

عملة

المسألة الثانية عشرة

أمامك بغرض التقييم شحنة مكونة من 5000 بدال فرامل للسيارات واردة بسعر الفاتورة 75 وحدة عملة للبدال مع خصم 15 % ، قام المستورد (أ) من البلد (س) بشرائها من المصدر (ب) في البلد (ص) والأول يعتبر الموزع التنفيذي للمنتج (ب) الذي هو منتجها وبائعها في نفس الوقت ،

(1) ولا يوجد علاقة ارتباط بين المستورد والمصدر (يتضح هذا من الأسعار التي يبيع بها إلى المستوردين المرتبطين والتي هي نفسها التي يبيع بها للمستوردين غير المرتبطين) ،

(2) وقد اتفق المستورد على أن يقوم باحتكار العلامة التجارية لهذا المنتج لصنف البدال وأن يدفع المستورد إلى المصدر (1) وحدة عملة مقابل حق الاحتكار عن كل وحدة تباع ، وذلك حتى يصل المبلغ إلى 50.000 وحدة عملة وهو المبلغ الذي قدره (ب) كحق ملكية ، ولم تشتمل أسعار الفاتورة على هذا المبلغ ،

(3) وقد تحمل المستورد مبلغ 2000 وحدة عملة مقابل الدعاية والإعلان والضمان للسلعة المصدرة إلى البلد (س) وقام بها المستورد بعد الاتفاق مع المصدر ،

(4) وكان إجمالي أمر الشراء هو 75.000 قطعة ، والشحنة الجزئية مقدارها 5.000 قطعة ،

(5) ويقوم المستورد (أ) بتقديم الرسومات والتصميمات الهندسية الخاصة بالبدال إلى المنتج بدون قيمة وتم تصميمها في البلد المستورد ، وكانت تكلفتها في بلد الاستيراد هي 2500 وحدة عملة ،

(6) ونظراً لأن إنتاج هذا البديل يحتاج إلى رقائق مطاطية (قطعة واحدة لكل بديل) لا تتوافر في بلد التصدير إلا بأسعار عالية ، فقد قام المستورد (أ) بشرائها من بلد الاستيراد وشحنها إلى المنتج في البلد (ص) وكانت تكلفة القطعة في بلد الاستيراد هي 4 وحدة عملة ، وقدمها (أ) إلى (ب) بدون مقابل ،

(7) وقام (أ) أيضاً بشراء قالب لصب البديل بسعر 1150 وحدة عملة وأرسله إلى المنتج (ب) بتكلفة شحن قدرها 450 وحدة عملة للنولون و 50 وحدة عملة للتأمين ، علماً بأن الرسوم الجمركية على القالب في البلد (ص) كانت 100 وحدة عملة ، يستردها (ب) بعد إعادة تصدير القالب إلى (أ) وقد قام المنتج بدفع الرسوم الجمركية لهذا القالب ..

(8) وقد أوضح المستورد (أ) أن تكلفة القالب والأصناف الأخرى يتم توزيعها على كامل التعاقد ، وتأكدت أنت أن هذه الطريقة مقبولة محاسبياً في بلدكم (س).

المطلوب :

(أ) ما هي أسس التقييم الصحيحة ، وما هي القيمة الجمركية ، مع تفسير كامل ..

(ب) بافتراض أن سعر الفاتورة ثابت لكافة الكمية المتعاقد عليها ، هل يتم تقييم ال 75.000 قطعة بنفس السعر

الإجابة

(1) لا توجد علاقة ارتباط بين المستورد والمصدر ، حيث أن المستورد هو الموزع الوحيد للمصدر ، وطالما أنه لا ينطبق عليه أحكام المادة 15 فقرة 4 بعناصرها الثمانية ، فإنه لا يعتبر مرتبطاً وطالما لا توجد قيود أو شروط من المنتج على تصرف أو استخدام المستورد للبضائع المستوردة محل التقييم ، فإنه يمكن

قبول قيمة الصفقة بعد الخصم تطبيقاً لأحكام المادة الأولى ، طالما أن شروط طريقة قيمة الصفقة قد توافرت، وأن المستورد استفاد فعلاً من الخصم المتاح له ،

(2) مصاريف التسويق والدعاية التي قام بها المستورد على نفقته الخاصة وقدرها 2000 وحدة عملة ، حتى وإن استفاد منها المنتج بطريق مباشر أو غير مباشر، وحتى لو تمت بالاتفاق مع المنتج ، لا تعتبر في حكم المدفوعات غير المباشرة (مثل سداد المستورد لدين على المنتج لطرف ثالث) وبالتالي لا تضاف إلى القيمة الجمركية طبقاً لأحكام الملاحظة التفسيرية للمادة الأولى.

(3) التسويات الإيجابية التي تتم على السعر :

(أ) يتم إضافة واحد وحدة عملة إلى السعر المدفوع مقابل حق ملكية العلامة التجارية ، حيث لم تدرج بالسعر المدفوع ، طبقاً لأحكام المادة الثامنة (1) (ج)، حيث أن هذا يعتبر شرطاً من شروط البيع ، كما أن الدفع سيتم للبائع مباشرة، وطالما أن حق الملكية هذا يرتبط بالسلعة المستوردة محل التقييم ..

(ب) حيث أن المستورد قام بتقديم مساعدات (خدمات) إلى المنتج في صورة رقائق المطاط بدون قيمة ، وحيث أن هذه الرقائق تدخل في إنتاج البضائع المستوردة محل التقييم ، وغير مدرجة بالسعر المدفوع ، فإنه يتم إضافتها إلى القيمة الجمركية بنظام التقسيم التناسبي ، وبالقدر الذي استفادت منه البضائع المستوردة محل التقييم ، طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (1) .. (4) وحدة عملة للبدال).

(ج) بالنسبة للرسومات والتصميمات التي تكلفتها 2500 وحدة عملة ، حيث أنه طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (4) ، فإن هذه الرسومات التي قدمها المستورد إلى المنتج بدون قيمة ، (ورغم أنها استخدمت في إنتاج البضائع المستوردة) ، فهي لا تضاف

إلى القيمة الجمركية نظراً لأنها تم إنتاجها وتصميمها في مركز تصميمات داخل بلد الاستيراد ..

(د) بالنسبة إلى الرسوم الجمركية التي يدفعها المنتج (100 وحدة عملة) لا تضاف للقيمة الجمركية نظراً لأن المنتج سوف يسترد هذا المبلغ بعد إعادة التصدير . . وبناءً على ذلك ، وطبقاً لما نص عليه عقد البيع بخصوص توزيع تكلفة القالب على إجمالي الكمية المتعاقد عليها وقدرها 75.000 قطعة ، تكون تكلفة القالب الواجب إضافتها إلى القيمة كالتالي :

$12.000 (50+450+11.500) \div 75.000 = 0.16$ وحدة عملة للوحدة

وعلى هذا تكون القيمة الجمركية للبدال طبقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الاستيراد كالتالي :

إجابة الجزء (أ) :

السعر الأساسي	63.75	وحدة عملة)	بعد
خصم 15%				
مقابل حق الملكية	1	وحدة عملة		
مواد وخدمات	4	وحدة عملة		
تكلفة القالب	<u>0.16</u>	وحدة عملة		
الإجمالي	68.91	وحدة عملة		

إجابة الجزء (ب) :

الكمية المتعاقد عليها 75.000 بدال ، ولكن الكمية التي

تخضع لشرط

حق الملكية هي 50.000 بدال فقط ، حيث أن حق الملكية تم تقديره بـ 50.000 وحدة عملة ، وعلى هذا ، فعندما يتم استيراد باقي الرسالة (ال 25.000 بدال الأخيرة بعد ال 50.000 التي تحسب عليها حق الملكية) فإن هذه الرسالة تكون القيمة الجمركية لها على النحو التالي :

وحدة	63.75	السعر الأساسي عملة
وحدة عملة	4	مواد وخدمات
وحدة عملة	<u>0.16</u>	تكلفة القالب
وحدة	67.91	الإجمالي عملة
		ملاحظة :

لم تضاف أى مبالغ مقابل حق الملكية ، حيث أن المستورد
أستوفي مبلغ حق الملكية بالكامل وقدره 50.000 وحدة عملة

المسألة الثالثة عشرة

أمامك بغرض التقييم ، شحنتين من المسبوكات المقولبة تم تصديرها من البلد (ص) بمعرفة المنتج (ب) بتاريخ 6 يناير ، 16 يونيو ، إلى المستورد (أ) في البلد (س) والذي يعتبر واحد من ثلاث موزعين سبق وأن قام المنتج (ب) بتحديد نطاق البيع الجغرافي لكل واحد منهم ، ومن واقع البيانات التي أمامك ، توضح أن السعر المدفوع (سعر الشراء) بمعرفة المستورد (أ) من واقع حساب التكاليف الآتية المستخرجة من حسابات المنتج ، كان على النحو التالي :

مواد	30	وحدة عملة
عمالة مباشرة و م . تشغيل	20	وحدة عملة
أرباح و م . عامة	20	وحدة عملة
م . تعبئة	5	وحدة
عملة		
إجمالي السعر	75	وحدة عملة

وتظهر دراسة الطلبية ، أنه من الأمور المتعارف عليها في هذا النوع من الصناعة في البلد (ص) للبضائع من نفس النوع والفئة ، إضافة هامش أرباح ومصروفات عامة كنسبة من تكلفة المواد والتشغيل ، وقد كانت النسبة الموضحة بعاليه مقابل هذا البند تساوى النسبة السارية والمعمول بها ،

ولم يشمل السعر ، تكلفة القوالب التي قام المستورد بشرائها من بلد الاستيراد بمبلغ 10.000 وحدة عملة تسليم ميناء البلد (ص) خالصة الرسوم الجمركية ، وقدمها إلى المنتج بدون قيمة وكانت تكلفتها الأصلية 2500 وحدة عملة ..

ومن خلال تقرير الخبير التجاري ، أتضح أن هذا القالب تم استخدامه في إنتاج 2.500 قطعة تم تخزينها ثم أعيد القالب إلى المستورد (أ) ،

وكان المنتج (ب) قد أتفق مع المستورد (أ) على أنه يمكنه إنتاج البضائع لمشتريين آخرين باستخدام هذا القالب ، وبعد نهاية يونيو ، قام المنتج (ب) ببيع 500 قطعة بسعر 79 وحدة عملة لموزعين آخرين ،
المطلوب :

(1) إذا طلب المستورد (أ) تقسيم تكلفة القالب على الشحنة الأولى (6 يناير) وعددها 500 قطعة .. فما هي القيمة الجمركية لهذه الشحنة من المسبوكات ؟

(2) ما هي القيمة الجمركية للمسبوكات المشحونة في 16 يونيو بعدد 500 قطعة؟

(3) ما هي قيمة المسبوكات المصدرة لموزعين آخرين ؟

الإجابة

(1) القيمة الجمركية لعدد 500 قطعة تم تصديرها إلى المستورد (أ) في 6 يناير وحيث طلب المستورد توزيع تكلفة القالب (10.000 وحدة عملة) على وحدات الشحنة الأولى فقط (500 قطعة) ، فتحسب القيمة على النحو التالي:

تكلفة القطعة	75	وحدة عملة
+ تكلفة القالب	20	وحدة عملة (10.000 ÷ 500)

(القيمة الجمركية = 95 وحدة عملة (طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (2) ،

وطالما

أنها لم تدرج في السعر ، وأن

المستورد

قدمها بدون قيمة)

(2) بالنسبة إلى الشحنة الثانية المستوردة في 16 يونيو وعددها 500 قطعة ، فإنها لا تحمل بأي تكاليف للقالب (الخدمات) نظراً لأنه تم توزيع هذه التكلفة على الشحنة الأولى المستوردة في 6 يناير

(3) بالنسبة للشحنة المرسله إلى موزعين آخرين ، فإن قيمتها الجمركية تكون 79 وحدة عملة ، على أساس أنها تضمنت تكلفة المساعدات (القالب) لأن المنتج قد وزع تكلفة القالب بالنسبة له على إجمالي العدد الذي أنتجه وتم تخزينه (2500 قطعة) ويكون نصيب القطعة من هذه التكلفة $(10.000 \div 2500 = 4)$ وحدة عملة وبالتالي تكون القيمة الجمركية هي 79 وحدة عملة ، ولا يكون هناك أي حاجة لتسوية تكلفة هذا القالب على الشحنة المرسله إلى الموزعين الآخرين ، منعاً للازدواج ،

المسألة الرابعة عشر

المستورد (أ) في البلد (س) متخصص في إنتاج وحدات الطاقة الكاملة ، قام باستيراد محركات توربينية من إنتاج المنتج (ب) في البلد (ص) ، هذه التوربينات أعد تصميماتها الهندسية مركز تصميم في البلد (ص) يمتلكه المستورد (أ) ، وقام الأخير بتقديم هذه التصميمات ، بالإضافة إلى الإشراف الذي يقوم به مهندسو هذا المركز على عملية الإنتاج ذاتها ، قدمها جميعاً بدون قيمة إلى المنتج (ب) ، ويقوم هذا المركز أيضاً بالإشراف الفني على عمليات الإنتاج لهذه الآلات دون إجراء أى تسويات لكل عملية منفردة ، ويتحمل المستورد (أ) كافة تكاليف هذا المركز ، بالإضافة إلى نسبة 1 % من أرباحه السنوية دون إجراء أي عملية تخصيص لكل حالة علي حدة ، كذلك قام (أ) بتوريد شفرات مصنوعة من خلاط معدنية (عدد 20 شفرة بتكلفة 20 وحدة عملة لكل شفرة + 1.8 وحدة عملة للنولون) لازمة لهذه التوربينات بدون قيمة و خالصة النولون إلى ميناء البلد (ص).

فإذا كانت القيمة المقر عنها للتوربين الواحد هي 15.000 وحدة عملة ،

فما هي الطريقة التي تم بها تقييم هذا التوربين ؟ وما هي القيمة الجمركية ؟

الإجابة

رغم أن التصميمات والرسومات الخاصة بالتوربين تم إنتاجها في بلد خلاف بلد المستورد ، بما يتفق مع اشتراطات المادة الثامنة ، إلا أنه عند تحديد تكلفة هذه التصميمات نجد أنه يصعب تحديد ما يخص التوربينات منها بطريقة محددة ودقيقة ، حيث أن المستورد لا يوزع تكلفة هذا المركز على المنتجات التي ينفذها، ولكن يتحمل كافة التكاليف بحساب سنوى دون أى عملية تخصيص ، وبالتالي فإن تقييم

هذه الرسالة لا يكون باستخدام طريقة قيمة الصفقة ، وإنما باستخدام إحدى الطرق البديلة.

وإن كان من الممكن إجراء التسوية الخاصة بالشفرات ، والتي تدخل في إنتاج التوربينات على الأساس التالي :

$$21.8 = 1.8 + 20 \text{ وحدة عملة}$$

المسألة الخامسة عشرة

قام المستورد (أ) في البلد (س) بالتعامل مع المنتج (ب) في البلد (ص) لعدة سنوات ، وكل عام يقوم باستيراد ما يقرب من 25 % من إنتاج (ب).

وحيث أن (أ) يستورد كافة احتياجاته من لعب الأطفال من المنتج (ب) فإن الأخير منحه خصماً قدره 5 % بينما هناك مستوردون آخرون في نفس بلد الاستيراد يستوردون لعب الأطفال من هذا المنتج دون الحصول على هذا الخصم ، ولا يوجد علاقة ارتباط بين أى منهم والمنتج (ب) ، والآتي فاتورة خاصة بالرسالة الأخيرة التي قام المستورد (أ) باستيرادها :

الصف	الكمية	سعر الوحدة	الإجمالي
لعب أطفال (عربات	1000	8.45	8450
رقم 255)			
خصم 5 %			422.5
الصافي =			8027.5

ولديك رسالة أخرى مستوردة من (ب) مطلوب تقييمها ، أستوردها المستورد (ج) وهى عبارة عن بضائع مطابقة لما أستورده المستورد (أ) وكانت فاتورة الشراء كالتالي:

الصف	الكمية	سعر الوحدة	الإجمالي
لعب أطفال (عربات	1000	8.45	8450
رقم 255)			
الصافي			8450

المطلوب : تقييم كلا الرسالتين ..

الإجابة

لا يوجد بالاتفاقية أى نص بشأن خصم الكمية ، ولكن طالما أن قيمة الصفقة قد توافرت أركانها ، وأن هناك دليل على البيع (الفاتورة) بين بائع ومشتري كل منهم مستقل عن الآخر ، وأنه لا توجد علاقة ارتباط بين البائع والمشتري، ولا يوجد أى من الشروط أو الاعتبارات أو القيود التى تعوق تطبيق قيمة الصفقة، وتكون سبباً في رفض قيمة الصفقة، فإن الثمن المدفوع فعلاً أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة يعتبر هو الأساس حتى وإن كان هذا السعر بالخصم ، وطالما أن هذا الخصم أتيح للمستورد وحصل عليه فعلاً ، وأن السعر قد قل بمقدار هذا الخصم ، يقبل هذا السعر بغض النظر عن أسعار المستوردين الآخرين الذين قد يكون قد أتيح لهم هذا الخصم ولكن لم يستفيدوا منه، أو أنهم لم يحصلوا عليه أصلاً لأنه لم يتاح لهم حيث أن الاتفاقية لا تشترط لقبول الخصم أن يتاح لكل المشتريين (عكس تعريف بروكسل) ..

والعبرة بالسعر المدفوع فعلاً حتى وإن كان قد حصل على خصم ، وبالتالي يقبل سعر المستورد (أ) ومقداره 8027.5 وحدة عملة ، وكذلك سعر المستورد (ج) ومقداره 8450 وحدة عملة ، طبقاً لأحكام المادة الأولى ، وذلك رغم أن الكمية والصنف في كلا الرسالتين واحد

المسألة السادسة عشرة

أمامك بغرض التقييم شحنة من التفاح بسعر 15 وحدة عملة للكرتونة ، وأتضح من التحريات أن البائع والمشتري لا تربطهم

علاقة ، وليس هناك أى من القيود أو الاشتراطات أو الاعتبارات التى تعوق تطبيق قيمة الصفقة ، فى نفس الوقت توجد شحنات أخرى من أربعة بائعين لسلع مطابقة ، هذه الرسائل تم استيرادها بواسطة منشأة غير مرتبطة بعلاقة ، وتبلغ قيمة هذه الرسائل على التوالى: 17-16.5-16-15.5 وحدة عملة للكرتونة ،

المطلوب : تقييم هذه الرسالة الأولى !

الإجابة

طالما أنه لا توجد علاقة ارتباط بين البائع والمشتري ، ولا يوجد أى من الشروط أو القيود أو الاعتبارات التى تعوق تطبيق قيمة الصفقة ، وطالما أن هناك بيعاً فعلياً وأن هناك ثمن مدفوع مقابل تبادل بضائع ، فلا مانع من قبول قيمة الصفقة ، وقدرها هنا 15 وحدة عملة للكرتونة .. وذلك بغض النظر عن أسعار الرسائل الأخرى المطابقة والمستوردة فى نفس الوقت، حيث أن هذه الرسالة قد تكون مباحة بخضم وتم الاستفادة من هذا الخضم ، وحيث أن الاتفاقية تقبل السعر المدفوع أو القابل للدفع كقيمة للصفقة متى توافرت الشروط والأحكام الخاصة بهذه الطريقة ، فإن أسعار هذه الرسالة تعتبر حقيقية طبقاً لأحكام المادة الأولى .

المسألة السابعة عشرة

فى 92/9/15 .. قام المستورد (I) باستيراد 1000 فانوس أمامي للسيارة فيات 128 من الشركة المنتجة (E) من البلد (X) وكان سعر الفاتورة 30 وحدة عملة للقطعة .. وقد أتضح من التحريات ومن

خلال الزيارة الميدانية لموقع المستورد ، أن المستورد شريك في رأس مال الشركة المنتجة بنسبة 7 % من الأسهم والسندات التي لها حق التصويت في مجلس الإدارة .. وأتضح أيضاً أن هذه العلاقة أثرت علي السعر الذي تم به البيع ، حيث أنخفض السعر بنسبة تتراوح بين 15 % و 25 % مقارنة بالأصناف المماثلة من نفس المنشأ ، وقد قامت إدارة الجمارك - لشكها في صحة المستندات والوثائق المقدمة من المستورد - بطلب مزيد من المعلومات والبيانات التفصيلية من المستورد للتأكد من صحة السعر وعدم تأثره بالعلاقة بينه وبين الشركة المنتجة ، وقد قدم المستورد الأدلة والإثباتات والكتالوجات التي تثبت بأنه لا توجد علاقة مالية مع المورد ، وأوضح أنه بالرغم من أن الفوانيس المستوردة تتشابه مع الفوانيس الأخرى التي قامت الجمارك بالمقارنة علي أساسها إلا أن تلك المستوردة بمعرفته زجاجها ليس علي نفس درجة البياض الناصع لزجاج للفوانيس المستوردة الأخرى ، حيث يميل لونها إلي الاصفرار ، بالإضافة إلي أن العاكس الداخلي يمثل جزء من الفانوس وليس كل الفانوس كما في الرسالة الأخرى المقارن بها ، وهذا الاختلاف يعادل 9 % ، بالإضافة إلي أن التعبئة في عبوات داخلية للرسالة المستوردة تمت في بلد الاستيراد وعلي نفقة المستورد ، وتعادل 2 % من سعر البيع ،

وقد أثبت المستورد أن هناك رسالة مطابقة وردت في 92/9/7 بنفس المواصفات بمعرفة مستورد آخر غير مرتبط (المستورد T) ومن نفس بلد التصدير ، وقد تم قبول سعرها الذي كان 32 وحدة عملة ..

المطلوب : تحديد القيمة الجمركية لهذه الرسالة التي أستوردها (I) مع الشرح ..

الإجابة

طبقاً لأحكام المادة (15) فقرة (4) والتي تحدد معايير الارتباط ، فإن المستورد يعتبر مرتبطاً بالمنتج ، حيث أنه يملك أكثر

من 5 % من الأسهم والسندات التي لها حق التصويت في مجلس الإدارة ، مع الأخذ في الاعتبار أن الاتفاقية لا ينصب اهتمامها علي وجود العلاقة ، بقدر ما تركز علي مدى تأثير السعر بهذه العلاقة ، وتطبيقاً لأحكام المادتين الأولى فقرة (2) (أ) و السابعة عشرة ، فإن إدارة الجمارك طلبت من المستورد - لشكها في مدى صحة المستندات المقدمة إليها - مزيد من البيانات والمستندات بغرض دراسة كافة ظروف الصفقة ، لأنها لم تقتنع بأن السعر لم يتأثر بالعلاقة بين المستورد والمنتج ، وقبل أن تصدر الجمارك قرارها النهائي برفض قيمة الصفقة بسبب تأثير السعر بهذه العلاقة ، والذي أتضح من مقارنة قيمة الرسالة المستوردة بقيمة صفقة أخرى سبق قبولها أعلي بنسبة تتراوح بين 15 % و 25 % ، أعطت الجمارك الفرصة للمستورد أن يثبت أن السعر لم يتأثر بهذه العلاقة ، أي نقلت عبء الإثبات إليه ، وكنتيجة لهذا ، فإن المستورد قد أثبت بموجب البيانات والمستندات والكتالوجات التي قدمها أن هناك اختلافات في الجودة والنواحي الفنية بين الرسالة المستوردة وتلك التي تمت المقارنة علي أساسها تعادل 9 % من قيمة الصفقة ، وأيضاً أن هناك اختلاف آخر في تكلفة التعبئة الداخلية حيث تحملها هو علي نفقته في بلد الاستيراد ، وهي تعادل 2 % من القيمة ، كما أثبت المستورد أيضاً أن هناك رسالة مطابقة وردت من نفس بلد الإنتاج وبنفس المواصفات الفنية وقريبة جداً من رسالته المستوردة (في 92/9/7) وقد بيعت لمشتريين غير مرتبطين ، وقبلت الجمارك قيمتها التعاقدية بسعر 32 وحدة عملة ، وقد اقتنعت الجمارك بهذه المبررات وبأدلة الإثبات التي قام المستورد بتقديمها ، وطبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة (2) (ج) ، فإن القيمة الاختبارية (32 وحدة عملة) لا تحل محل القيم المشكوك في صحتها ، وبالتالي تقبل قيمة هذه الصفقة بسعر الفاتورة الذي وردت به هذه الرسالة وهو 30 وحدة عملة للقطعة ...

المسألة الثامنة عشرة

قام مصنع النسيج (I) باستيراد أنوال نسيج بسعر الفاتورة 1970 وحدة عملة من المصدر (E) من البلد (X) بتاريخ 86/8/1 ، وقد أتضح من خلال التحريات أن صاحب هذا المصنع هو حفيد المصدر ، ولذلك شكت الجمارك في تأثر السعر بهذه العلاقة بين البائع والمشتري ، وطلبت من المستورد تقديم البيانات والمستندات والمراسلات المتبادلة التي تؤكد أن هذا السعر لم يتأثر بهذه العلاقة ، طبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة (2) (أ) ، وبالرغم من أن المستورد قد قدم كافة البيانات إلا أن الجمارك ما زالت علي شكها في أن السعر تأثر بهذه العلاقة ، وأعطي فرصة أخيرة لإثبات عدم تأثر السعر بهذه العلاقة ، فقدم البيانات التالية :

المستورد (M) استورد رسالة مماثلة من المصدر (B) من نفس بلد المنشأ،
وتم قبول قيمتها التعاقدية طبقاً لأحكام المادة الثالثة ،

وقد بيعت وصدرت إلي مشتريين غير مرتبطين إلي
نفس بلد الاستيراد بسعر 1990 وحدة عملة
وذلك في

86/7/20

المستورد (W) استورد رسالة مطابقة من المصدر (C) من نفس بلد
التصدير ، وكانت قيمتها الجمركية المقبولة طبقاً

لأحكام المادة الخامسة بسعر 2000 وحدة عملة ،
حيث لم تقبل قيمتها التعاقدية من قبل بسبب وجود

حظر علي المستورد ، وتم الاستيراد بتاريخ

..86/7/28

المستورد (D)
نفس بلد المنشأ ،

استورد رسالة من المصدر (G) من

بقيمة جمركية قدرها 1850 وحدة عملة محددة

بواسطة

الطريقة الحسابية للتقييم (المادة السادسة).
حيث تم رفض قيمة الصفقة بسبب وجود قيد

علي

عملية البيع وعلي السعر وتم الاستيراد بتاريخ

86/6/28

المطلوب : ما هي القيمة الجمركية لهذه الرسالة المستوردة

..

الإجابة

طبقاً لأحكام المادة الخامسة عشرة فقرة (4) ، فإنه توجد علاقة ارتباط بين البائع والمشتري ، حيث أن المستورد هو حفيد المصدر ، ولذلك فإنه من حق الإدارة الجمركية أن تشك في أن هذه العلاقة قد أثرت علي السعر المدفوع أو القابل للدفع عن هذه البضائع المستوردة موضوع التقييم ، وبالرغم من البيانات والمعلومات التفصيلية التي قدمها المستورد إلا أن إدارة الجمارك ما زالت علي شكها في أن هذه العلاقة قد أثرت علي السعر ، لذلك طلبت من المستورد قبل إصدار قرارها النهائي الخاص بتقييم هذه الرسالة برفض قيمة الصفقة ، طبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة (2) (ب) ، أن يثبت أن قيمة سلعته المستوردة في ظل علاقة الارتباط هذه قريبة جداً أو قريبة للغاية من إحدى القيم الاختبارية (TEST VALUE) المحددة في الفقرات الفرعية (1 ، 2 ، 3) من الفقرة (2) (ب) من المادة الأولى ..

وبعد مشاورات مع الجمارك ، قدم المستورد بيانات عن رسائل أخرى سبق للجمارك قبولها ووردت بموائى أخرى في نفس بلد الاستيراد..ومن خلال دليل التقييم المرفق بكل فاتورة اتضح الآتي :
الرسالة الأولى قبلت قيمتها التعاقدية طبقاً لأحكام المادة الثالثة وبيعت لمشتريين غير مرتبطين في نفس بلد الاستيراد بسعر 1990 وحدة عملة استوردها المستورد (M) ووردت في تاريخ معاصر ومن نفس بلد المنشأ.

الرسالة الثانية .. سبق ورودها إلي الجمارك بتاريخ 86/7/28 من المصدر (c) ورفضت الجمارك قيمتها التعاقدية حيث وجد قيد علي المستورد ينص علي أن يقوم المستورد بتوريد منسوجات بكمية معينة من بلد الاستيراد إلي المنتج بسعر يحدد مستقبلاً ، حيث أتضح أن المصدر يملك مصنعاً للملابس الجاهزة ..وعليه تم تقييم الرسالة بالطريقة الإستدلالية طبقاً لأحكام المادة الرابعة ، وكانت قيمتها الجمركية 2000 وحدة عملة ..

الرسالة الثالثة .. وردت من المصدر (g) إلي المستورد (D) ومن نفس بلد التصدير ، وكانت قد رفضت قيمتها التعاقدية ولم تقبل طبقاً للطريقة الأولى ، بسبب أن المصدر اشترط علي المستورد أن يقوم بشراء شحنة أخرى من أصناف أخرى تخص صناعة النسيج مستقبلاً وخلال العام القادم ..وقد تم تقييمها باستخدام الطريقة الخامسة (الطريقة الحسابية) وحددت قيمتها للأغراض الجمركية بمبلغ 1850 وحدة عملة ..

وبذلك استطاع المستورد أن يثبت أن هناك رسائل مطابقة تم استيرادها من قبل من نفس بلد المنشأ لبضاعته المستوردة موضوع التقييم ، وقبلتها الجمارك بقيمة قريبة جداً من قيمة سلعته المستوردة ، في ظل علاقة الارتباط ، ولذلك تقبل القيمة الواردة والمشكوك فيها كقيمة جمركية لهذه البضائع المطلوب تقييمها ، وتكون القيمة للأغراض الجمركية هي 1970 وحدة عملة كقيمة صفقة ، ولا تحل القيم الأخرى الاختبارية محلها ، طبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة (2) (ج) ، ويجب أن تراعي الظروف التالية عند قيام الجمارك باستخدام القيم الاختبارية (TEST VALUE) المادة الأولى فقرة (2) (ب) (1 ، 2 ، 3) :

** طبيعة السلعة ..

** الموسم الذي استوردت فيه كل من السلع المستوردة موضوع التقييم والسلع المطابقة أو المماثلة لها الواردة بالفقرات (1 ، 2 ، 3) ،

** المستوى التجاري ..
** طبيعة الصناعة ذاتها ..

المسألة التاسعة عشرة

استورد المستورد (I) من البلد (Y) رسالة أنتجها وصدرها المصدر (B) من البلد (X) وهي عبارة عن أقلام تلوين فلوماستر بسعر الدسته 10 وحدة عملة ، ومن خلال التحريات اتضح أن المصدر كان يعمل مديراً لشركة في بلد التصدير كان المستورد يعمل بها موظفاً لمدة طويلة ، قبل أن يتفرغاً لأعمال الاستيراد والتصدير ، وبالرغم من وجود علاقة ارتباط بين الطرفين ، إلا أن إدارة الجمارك قبلت القيمة التعاقدية (10 وحدة عملة للدسته) طبقاً لأحكام المادة الأولى..دون أن تطلب مزيداً من المعلومات من المستورد ،
فسر بالشرح ..قرار الإدارة الجمركية هذا ..

الإجابة

طبقاً لأحكام المادة الخامسة عشرة فقرة (4) فإنه توجد علاقة ارتباط بين كلاً من البائع والمشتري ، حيث كان أحدهما مديراً علي الآخر ، ولكن لا يكفي وجود العلاقة في حد ذاته كسبب لرفض قيمة الصفقة ، بل لابد من التأكد أن السعر قد تأثر بهذه العلاقة ، لكي نرفض هذه القيمة ، وهذا لا يعني أنه في جميع الأحوال لا بد من فحص الظروف المحيطة بالصفقة عند وجود علاقة ارتباط ، بل أن عملية الفحص هذه تتم فقط حينما يوجد لدي الإدارة الجمركية شكاً في تأثر السعر بهذه العلاقة ، طبقاً لأحكام المادة السابعة عشرة ، وبناءاً علي ذلك فإن الإدارة الجمركية قبلت قيمة الصفقة دون أن تطلب مزيداً من المعلومات أو البيانات من المستورد ، للأسباب التالية :

- 1- قد تكون الإدارة الجمركية قد سبق لها بحث العلاقة بين البائع والمشتري وتأكدت من البحث أن العلاقة لم تؤثر علي السعر المدفوع ، من خلال دليل التقييم الجمركي المحفوظ بسجل المتعاملين مع الجمارك ،
- 2- قد تكون الإدارة الجمركية قد اتضح لها أن البائع والمشتري ، رغم وجود علاقة الارتباط ، يبيعان ويشتريان لبعضهما وكأنهما

- غير مرتبطين ، مما يعني أن السعر لم يتأثر بوجود علاقة الارتباط ..
- 3- قد تكون الإدارة الجمركية قد تأكدت أن هذه الشحنة قد تحدد ثمنها وفقاً للممارسات وآليات تحديد الأثمان السائدة في هذا النوع من الصناعة ..
- 4- قد تكون الإدارة الجمركية قد تأكدت أن هذه الأسعار التي في ظل علاقة الارتباط بين الطرفين تكفي لاسترجاع كافة التكاليف بالإضافة إلي هامش ربح للشركة يماثل إجمالي هامش الربح في فترة زمنية معينة (سنة مثلاً) من إجمالي مبيعات الشركة لسلع من نفس النوع أو الفئة .. وهذا يعني عدم تأثر السعر بالعلاقة بين البائع والمشتري ..
- 5- قد تكون الإدارة الجمركية قد تأكدت أن هذا المصدر يبيع للمشتريين غير المرتبطين بنفس الأسعار التي يبيع بها للمستورد المرتبط ، وعليه تأكدت أن السعر لم يتأثر بعلاقة الارتباط ..
- لهذه الأسباب قبلت الجمارك السعر المدفوع (10 وحدة عملة) كقيمة صفقة لهذه الرسالة ، رغم وجود علاقة إرتباط بين البائع والمشتري ، ودون أن تطلب من المستورد مزيداً من المعلومات والبيانات التفصيلية الخاصة بظروف هذه الصفقة ..

المسألة العشرون

اشترى المستورد (I) من البلد (Y) مكونات مكسبات طعم من المصدر (S) من البلد (X) .. وقد قدمت الشركة المستوردة إقراراً جمركياً للإدارة الجمركية لبلد الإستيراد يوضح أنها مرتبطة بالشركة المصدرة ، حيث :

- 1 - يملك الشركة المصدرة 25 % من أسهم الشركة المستوردة ..
- 2 - المديرون والمستشارون في الشركة المصدرة يمثلون أيضاً في مجلس الإدارة بالشركة المستوردة ..

وبعد دراسة الظروف المحيطة بعملية البيع و الصفقة بين المستورد والمصدر طبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة (2) (أ) ، قررت الإدارة الجمركية لبلد الإستيراد ، أن لديها شك في تأثير سعر البيع بالعلاقة بين البائع والمشتري ، لذلك أرسلت إلي المستورد مجموعة من الإستفسارات لكي تجمع معلومات بخصوص عمليات بيع نفس المنتجات بمعرفة الشركة المصدرة لمشتريين آخرين في بلد الإستيراد ، حتى تتمكن من معرفة الفروقات في الأسعار وكذلك تكاليف الإنتاج والربح للشركة المصدرة .. ومن خلال المعلومات المتلقاة ، أتضح ما يلي :

1- أن الشركة المستوردة تشتري مكونات مكسبات الطعم التي يتم إنتاجها في جهتين :

أ - أصناف مصنعة بمعرفة الشركة المصدرة .. وهذه الأصناف يتم بيعها إلي مشتريين غير مرتبطين في نفس بلد الإستيراد بسعر 110 وحدة عملة فوب، بينما كان سعر الفاتورة 92 وحدة عملة فوب للمستورد (I) ..

ب - أصناف مشتراة من جهات أخرى بسعر 25 وحدة عملة للوحدة و يتم تخزينها لدى الشركة المصدرة وتغلف وتوضع عليها العلامة التجارية الخاصة بالشركة المصدرة بتكلفة قدرها 2 وحدة عملة لكل وحدة .. ولا يوجد أي تشابه بين كلا الصنفين ..

وقد تبين للجمارك من خلال التحريات المعلومات التالية :

1- المشترون غير المرتبطين يشترون علي نفس المستوى التجاري وبنفس الكميات ..

2- المصروفات بالنسبة للمستورد (I) والمشترون الآخرون غير المرتبطين تتحملها الشركة المصدرة ..

3- لم تقدم أي من الشركة المستوردة أو المصدرة ، البيانات التي طلبتها الإدارة الجمركية ..

- 4- المستورد (I) أستورد رسالته في فصل الشتاء ، بينما تمت عمليات الإستيراد الأخرى للمشتريين غير المرتبطين في فصل الصيف ..
- 5- اتضح للجمارك أن تأثير الموسم الذي تم فيه الاستيراد لا يتعدى 4 % من القيمة..
- المطلوب : تحديد القيمة الجمركية للرسالة المستوردة بمعرفة المستورد (I) ...**

الإجابة

- 1 - طبقاً لأحكام المادة الخامسة عشرة فقرة (4) فإن كلاً من الشركة المستوردة والشركة المصدرة تجمع بينهما علاقة ارتباط بالمعني الوارد في المادة سابقة الذكر.. حيث تملك الشركة المصدرة 25 % من أسهم الشركة المستوردة ، وأن المديرين والمستشارين للشركة المصدرة يمثلون أعضاء في مجلس إدارة الشركة المستوردة ،
- 2 - بسبب وجود هذه العلاقة ، وشك الجمارك في تأثير السعر بها ، وطبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة (2) (أ) والمادة (17) طلبت الجمارك من المستورد تقديم المعلومات والبيانات التفصيلية عن ظروف عملية البيع ، وطلبت كذلك من المصدر بعض البيانات هن التكاليف وهامش الربح الخاصة بهذه الرسالة المستوردة ، والمعلومات الأخرى عن المبيعات التي تمت لمشتريين آخرين في نفس البلد المستورد ، ولم يقدم أي من المستورد أو المصدر البيانات والمعلومات الكافية ، بل من خلال المعلومات القليلة التي قدماها اتضح ما يلي :
- 1 - المشترون غير المرتبطين من نفس الشركة المصدرة ، يشترون نفس الأصناف وبنفس الكميات وبنفس المستوى التجاري وبنفس الغرض من الاستيراد بسعر 110 وحدة عملة فوب ..
- 2 - المصروفات الخاصة بكافة الرسائل المستوردة بمعرفة المستورد (I) والمشتريين الآخرين تتحملها الشركة المصدرة ..

3 - أثر الفرق في موسم الاستيراد لا يتعدى 4 % من السعر ، كما تؤكد ذلك من أسعار الرسائل الأخرى التي وردت في فصول مختلفة ،

4 - تطبيقاً لأحكام المادة الأولى فقرة (2) (ب) وقبل أن تصدر الإدارة الجمركية قرارها النهائي بخصوص هذه الرسالة ، طلبت الجمارك من المستورد تقديم أي معلومات أو بيانات من شأنها إقناع الإدارة الجمركية بعدم تأثر السعر بالعلاقة بين البائع والمشتري ، أو أن يثبت أن قيمة سلعته المستوردة رغم وجود علاقة الارتباط تعتبر قريبة جداً من إحدى القيم الاختبارية التي سبق للجمارك قبول قيمتها التعاقدية ، إلا أن المستورد لم يقدم أي تفسيرات أو مبررات ولم يستطع إثبات أن قيمة سلعته المستوردة في ظل علاقة الارتباط قريبة جداً من إحدى القيم الاختبارية التي سبق للجمارك قبول قيمتها التعاقدية ،

5 - وحيث أن التوضيح الخاص بمكونات الصنف المستورد الوارد في الفقرة (أ) من المسألة يوضح إستحالة التقييم وفقاً لإجراءات قيمة الصفقة فيتم التقييم في هذه الحالة باستخدام الطريقة الثانية من طرق التقييم البديلة ، أي طريقة البضائع المطابقة المشتراة بمعرفة مشتريين غير مرتبطين بالمصدر وعلي نفس المستوى التجاري وبفلس الكميات وتم الاستيراد في نفس أو في غضون وقت الاستيراد للبضائع موضوع التقييم ، و تؤخذ قيمتها (110 وحدة عملة) وتسوي بفرق قيمة الاختلاف الراجع لاختلاف موسم الاستيراد والذي يعادل هنا 4%

وبالتالي تكون القيمة الجمركية لهذه البضائع المستوردة :

سعر البيع للبضائع المطابقة = 110 وحدة عملة

يخصم منه فرق الاختلاف بسبب موسم الاستيراد = 4 %

105.6 = 4 % × 110 وحدة

عملة ..

وهي القيمة الجمركية المحسوبة علي أساس الطريقة الثانية من طرق التقييم البديلة بشرط توافر شروط تطبيق هذه الطريقة ..
وفيما يتعلق بمكونات الفئة (ب) التي تستوردها الشركة المصدرة وتقوم بتخزينها، ولا تجرى عليها أي عمليات إضافية أكثر

من التغليف ووضع العلامة التجارية لها . فقد تأكد من دراسة ظروف البيع أن الثمن يكفي لاسترجاع كافة التكاليف بالإضافة إلي نسبة ربح معينة مقارنة بإجمالي أرباح الشركة لمدة عام بالنسبة إلي إجمالي مبيعاتها من السلع من نفس النوع أو الفئة ، ولا توجد عمليات بيع لبضائع مطابقة أو مماثلة لهذه الأصناف تمت في بلد الإستيراد ..
وطبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة (2) (أ) فإنه يمكن قبول القيمة التعاقدية لأصناف الفقرة (ب) بسعر 25 وحدة عملة كما ورد بالفاتورة بعد أن تأكدنا أن السعر يشمل قيمة حق إستخدام العلامة التجارية ..

الباب الرابع

طرق التقييم البديلة

- الفصل الأول : طريقة التقييم الثانية والثالثة
(السلع المطابقة والسلع المماثلة)
- الفصل الثاني : طريقة التقييم الرابعة
(الطريقة الإستدلالية)
- الفصل الثالث : طريقة التقييم الخامسة
(الطريقة الحسابية)
- الفصل الرابع : طريقة التقييم السادسة
(الطريقة المرنة)

الفصل الأول

طريقة التقييم الثانية والثالثة

(السلع المطابقة والسلع المماثلة)

الطريقة الثانية
طريقة السلع المطابقة
IDENTICAL GOODS METHOD

تنص المادة الثانية ، حسب النص الذي صيغت به الإتفاقية باللغة الإنجليزية والنص باللغة العربية الذي نشرته الجريدة الرسمية العدد رقم (24) الصادر في 15 يونيو سنة 1995 ، والتي تختص أحكامها بطريقة التقييم الثانية ، علي :

ARTICLE 2

1-(A) IF THE CUSTOMS VALUE OF THE IMPORTED GOODS CANNOT BE DETERMINED UNDER THE PROVISIONS OF ARTICLE 1 , THE CUSTOMS VALUE SHALL BE THE TRANSACTION VALUE OF IDENTICAL GOODS SOLD FOR EXPORT TO THE SAME COUNTRY OF IMPORTATION AND EXPORTED AT THE SAME TIME AS THE GOODS BEING VALUED.

(2nd) IN APPLYING THIS ARTICLE , THE TRANSACTION VALUE OF IDENTICAL GOODS IN A SALE AT THE SAME COMMERCIAL LEVEL AND IN SUBSTANTIALLY THE SAME QUANTITY AS THE GOODS BEING VALUED SHALL BE USED TO DETERMINE THE CUSTOMS VALUE . WHERE NO SUCH SALE IS FOUND , THE TRANSACTION VALUE OF IDENTICAL GOODS SOLD AT A DIFFERENT COMMERCIAL LEVEL AND / OR IN DIFFERENT QUANTITIES , ADJUSTED TO TAKE ACCOUNT OF DIFFERENCES ATTRIBUTABLE TO COMMERCIAL LEVEL AND / OR TO QUANTITY , SHALL BE USED , PROVIDED THAT ADJUSTMENTS CAN BE MADE ON THE BASIS OF DEMONSTRATED EVIDENCE WHICH CLEARLY ESTABLISHES THE REASONABLENESS AND ACCURACY OF THE ADJUSTMENT , WHETHER THE ADJUSTMENT LEADS TO AN INCREASE OR A DECREASE IN THE VALUE

.

2-WHERE THE COSTS AND CHARGES REFERRED TO IN PARAGRAPH 2 OF ARTICLE 8 ARE INCLUDED IN THE TRANSACTION VALUE , AN ADJUSTMENT SHALL BE MADE TO TAKE ACCOUNT OF SIGNIFICANT DIFFERENCES IN SUCH COSTS AND CHARGES BETWEEN THE IMPORTED GOODS AND THE IDENTICAL GOODS IN QUESTION ARISING FROM DIFFERENCES IN DISTANCES AND MODES OF TRANSPORT.

3 - IF, IN APPLYING THIS ARTICLE, MORE THAN ONE TRANSACTION VALUE OF IDENTICAL GOODS IS FOUND , THE LOWEST SUCH VALUE SHALL BE USED TO DETERMINE THE CUSTOMS VALUE OF IMPORTED GOODS .

المادة الثانية

1 - أ - إذا لم يمكن تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة وفقاً لأحكام المادة الأولى تكون القيمة الجمركية هي قيمة التعاقد علي سلع مطابقة بيعت للتصدير إلي نفس البلد المستورد ، وصدرت في نفس الوقت الذي صدرت فيه السلع التي يجرى تقييمها .

ب - و عند تطبيق هذه المادة تستخدم قيمة التعاقد علي سلع مطابقة في عملية بيع علي نفس المستوي التجاري وبنفس كميات السلع التي يجرى تقييمها أساساً لتحديد القيمة الجمركية . فإذا لم توجد مثل هذه الصفقة تستخدم قيمة التعاقد علي سلع مطابقة بيعت علي مستوي تجاري مختلف و/ أو بكميات مختلفة ، مع تعديلها لمراعاة الإختلافات الراجعة إلي المستوي التجاري و/ أو الكمية بشرط أن تكون هذه التعديلات ممكنة علي أساس أدلة مؤكدة تثبت بجلاء معقولية التعديل ودقته ، سواء أدى التعديل إلي زيادة القيمة أو إنقاصها .

2 - حيثما تدرج التكاليف والأعباء المشار إليها في الفقرة (2) من المادة الثامنة ، في قيمة التعاقد يجرى تعديل لمراعاة الإختلافات الهامة في هذه التكاليف والأعباء بين السلع المستوردة و السلع المطابقة نتيجة الإختلافات في مسافات ووسائل النقل .

3 - إذا وجد عند تطبيق هذه المادة أكثر من قيمة تعاقد علي سلع مطابقة ، تستخدم أدني هذه القيم لتحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة .

ومن واقع هذا النص نجد أنه في حالة عدم قبول القيمة التعاقدية (قيمة الصفقة) طبقاً لأحكام المادة الأولى ، والتي قد تكون لسبب من الأسباب التالية ، (والتي تجعلنا نعتمد علي طرق التقييم البديلة للوصول إلي القيمة للأغراض الجمركية) :

1- السعر أو عملية البيع تأثرت بالقيود أو الشروط المدرجة بالمادة الأولى فقرة (1)، والتي تعوق من قدرة الجمارك علي تحديد القيمة الجمركية ، حيث أن هذا الأثر الناتج من هذه القيود أو الشروط لا يمكن تحديده وتحويله إلي قيمة نقدية لإعادة تصحيح السعر المدفوع أو القابل للدفع ، بموجب المادة الثامنة بفقراتها مثل الحالات التي تم توضيحها في شرح المادة الأولى ..

2- إذا لم تكن الصفقة قد صيغت في شروط نقدية ، ولم يكن هناك قيم نقدية للصفقة ، وأن البيانات الكمية والموضوعية اللازمة لتحديد قيمة الصفقة غير متوافرة ولم يقدمها المستورد ..

3- إذا كان هناك قيود من البائع علي التصرف أو إعادة البيع أو الإستخدام للسلع المستوردة بمعرفة المشتري ..

4- إذا لم يكن هناك حالات بيع فعلي لسلع مستوردة بيعت وصدرت إلي بلد الإستيراد مقابل عملية الدفع ، سواء تم الدفع بطريق مباشر أو غير مباشر ، (سلع وخدمات) وبالتالي فإن الحالات الآتية تخرج عن مفهوم الصفقة ويطبق عليها الطرق البديلة :

(أ) السلع الواردة علي سبيل الهدايا ..

(ب) السلع الواردة علي سبيل الهبة ..

(ج) السلع الواردة من فرع الشركة بالخارج إلي فرع الشركة في بلد الإستيراد ، أو من الشركة الأم بالخارج إلي فرعها في بلد الإستيراد ، بإعتبار أن الإثنين يمثلان كيان قانوني واحد ..
(د) بضائع الأمانة التي تصدر بغرض البيع بأفضل الأسعار في بلد الإستيراد ، وبمعرفة الوسطاء التجاريين ..
(هـ) البضاعة الواردة علي سبيل التسويات أو المقاصة أو المقايضة

..
(و) السلع الواردة علي سبيل العينات ..

(ز) السلع الواردة علي سبيل الإيجار ..

(ح) السلع الواردة لمؤسسة في بلد الإستيراد من المؤسسات التجارية المتحدة في الخارج ..

(ط) الرسائل المهربة التي تتطلب إجراءات جنائية للتعامل بها ، ولم تتوافر معلومات قيمة عن هذه الرسائل ..

(ى) إذا كانت القيمة تحتاج إلي تسويتها بموجب المادة الثامنة ، ولكن لم يمكن إجراء هذه التسوية لعدم توافر بيانات ومعلومات كمية ودقيقة محددة تمكن من إجراء التسوية ..

(ك) إذا كان المشتري والبائع الخارجي تربطهما علاقة إرتباط ، بحيث تكون القيمة غير مقبولة طبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة (2) (ب) وأن المستورد لم يستطع أن يثبت أن هذه العلاقة لم تؤثر علي السعر المدفوع أو القابل للدفع عن هذه البضائع ، بأي من القيم الإختبارية المحددة بالفقرة (2) (ب) (1 ، 2 ، 3) ..

مثل هذه الحالات السابق بيانها ، لا يمكن تطبيق طريقة قيمة الصفة عليها ، ويتم التقييم بموجب أحكام المادة الثانية أي بطريقة البضائع المطابقة باتباع التسلسل والتدرج في طرق التقييم ،،

ويتم تحديد القيمة الجمركية طبقاً لهذه الطريقة علي أساس القيمة التعاقدية للبضائع المطابقة المستوردة والتي بيعت بغرض التصدير إلي بلد الإستيراد ، وتم تصديرها في نفس الوقت ، أو في

غضون نفس الوقت ، الذي صدرت فيه البضائع موضوع التقييم ، وتم التصدير بنفس المستوي التجاري وبنفس الكميات التي أستوردت بها البضائع المستوردة موضوع التقييم ،

ملاحظة :

الإختلاف الرئيسي بين المادة الأولى ، وبين المادة الثانية والثالثة ، هو أن المادة الأولى تقرر قيمة الصفقة علي أساس قيمة البضائع المستوردة التي يجري تقييمها بمعرفة الجمارك ، بينما المادتين الثانية والثالثة ، تقرر قيمة الصفقة علي أساس قيمة البضائع المطابقة أو المماثلة للبضائع التي يجري تقييمها بمعرفة الجمارك ، شروط تطبيق الطريقة الثانية (طريقة البضائع المطابقة) طبقاً لأحكام المادة الثانية ،

1- أن تكون قيمتها التعاقدية سبق للجمارك قبولها طبقاً لأحكام المادة الأولى ، وإن تمت تسويتها بموجب المادة الثامنة ، أي أن قيمتها تمثل قيمة صفقة ..

2- أن تكون البضائع المطابقة ، مطابقة تماماً ، مع البضائع المستوردة موضوع التقييم ، من جميع النواحي الآتية :

(أ) الصفات الطبيعية ، والمكونات المادية ..

(ب) الفئة / النوع .. أي تندرج تحت نفس الأصناف التي ينتجها قطاع صناعي واحد ..

(ج) الشهرة والسمعة والعلامة التجارية ..

(د) الجودة ..

ملاحظة :

يجب الأخذ في الإعتبار أن السلع المستوردة يمكن أن تعتبر مطابقة وإن كان هناك خلاف بسيط جداً في اللون ، النموذج الذي تم الإنتاج علي أساسه ، الشكل ، التكت ،

3- أن تكون البضائع المطابقة تم إنتاجها بواسطة نفس المنتج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم ،

4- أن تكون هذه البضائع المطابقة تم إنتاجها في نفس البلد الذي أنتج البضائع موضوع التقييم ،

5- أن تكون هذه البضائع المطابقة بيعت وصدرت إلي نفس البلد المستورد وفي نفس وقت أو في غضون وقت تصدير البضائع موضوع التقييم ،

6- أن تكون البضائع المطابقة قد بيعت وصدرت علي نفس المستوي التجاري الذي بيعت به البضائع المستوردة موضوع التقييم ، (جملة، تجزئة، إستخدام نهائي).

7- أن تكون البضائع المطابقة بيعت وصدرت إلي البلد المستورد بنفس الكميات التي بيعت وصدرت بها البضائع موضوع التقييم ،

سؤال : هل هناك أي تعديل يجب إجراؤه عند إختلاف عامل الكمية، أو عامل المستوى التجاري ، أو كلاهما ..

الإجابة : يمكن للجمارك في هذه الحالة أن تستخدم ، عند تطبيقها للطريقة الثانية من طرق التقييم البديلة ، البضائع المطابقة المباعة والمصدرة في أي من الظروف التالية :

**** إذا تم البيع علي نفس المستوى التجاري ، ولكن بكميات مختلفة ..**

**** إذا تم البيع علي مستوى تجاري مختلف ، ولكن بنفس الكميات ..**

**** إذا تم البيع علي مستوى تجاري مختلف ، وبكميات مختلفة ..**

وذلك علي أن يتم التعديل زيادة أو نقصاً علي قيمة السلعة المطابقة أو المماثلة :

**** وفقاً لعامل الكمية وحدها ..**

**** وفقاً لعامل المستوي وحده ..**

**** وفقاً لعاملي الكمية والمستوي معاً ..**

**** وفقاً للإختلاف في مصروفات النقل - الذي قد يرجع إلي إختلاف المسافات أو إختلاف وسائل النقل ، (برأ ، بحراً ، جواً) .. ،**

علي أنه في جميع الأحوال ، لا يمكن إجراء هذه التعديلات ،
إلا إذا توافرت الشروط التالية :
أولاً :

لا يتم التعديل إلا إذا توافرت أدلة قاطعة تثبت بجلاء إمكانية
التعديل بكل دقة، مثل وجود قائمة أسعار صحيحة لكميات مختلفة
ومستويات مختلفة، حتى وإن لم تكن كل هذه الكميات قد بيعت فعلاً،

مثال : إذا كانت هناك شحنة من البضائع المستوردة المطلوب
تقييمها ، مكونة من عدد 70 وحدة ، في حين كانت أعداد البضائع
المطابقة الوحيدة الموجودة والتي لها قيمة تعاقدية ، تتكون من 700
وحدة ، فإنه من المسلم به أن مستورد البضائع المطابقة قد حصل
علي خصم كمية ،،

ويمكن أن يتم التعديل باللجوء إلي قائمة أسعار البائع التي
توضح الأسعار أمام الكميات المختلفة ، ولا يتطلب ذلك أن يكون قد
تم البيع فعلاً بعدد 70 وحدة ، طالما أن قائمة الأسعار ثبت أنها حسنة
النية ، من خلال مبيعات بكميات كبيرة أخرى ، غير أنه في غياب هذا
المقياس الكمي الموضوعي لا يمكن إجراء التعديل ، وبالتالي لا يمكن
تحديد القيمة الجمركية وفقاً لهذه الطريقة ،

ثانياً :

إذا كانت التشريعات المحلية تقرر أن السعر الذي يجب أن
ينص عليه نظام التعاقد هو السعر (سيف) أي تضاف مصروفات
وتكاليف النقل إلي الثمن طبقاً لأحكام المادة الأولى ،

فإنه في هذه الحالة يمكن إجراء التعديل علي قيمة البضائع
المطابقة (بالزيادة، أو النقص) للأخذ في الحسبان الاختلاف في
مصروفات النقل الناتج عن إختلاف طريقة أو مسافة النقل (حيث
يمكن أن تكون البضائع من منشأ واحد ، ولكن مكان الإنتاج يبعد عن
ميناء التصدير بمسافة مختلفة)

مثال علي عملية التعديل الذي سيتم علي قيمة السلعة المطابقة أو المماثلة لتمشى مع ظروف عملية البيع للسلعة المستوردة موضوع التقييم ، لتسهيل تحديد القيمة للأغراض الجمركية ..

البضائع المطابقة أو المماثلة	البضائع المستوردة موضوع التقييم	بيان
500 وحدة عملة	400 وحدة عملة	السعر
تاجر جملة	تاجر تجزئة	المستوي التجاري
10.000 قطعة	20.000 قطعة	الكمية المستوردة
بعيدة	قريبة	المسافة بين موقع الإنتاج وميناء الشحن في بلد المنشأ
باخرة	طائرة	وسيلة النقل

إذا علمت أن :

- 1- تاجر الجملة يحصل علي خصم تجاري قدره 5 %
- 2- خصم الكمية يمنح علي الكميات علي النحو التالي :

من 1	إلي 10.000	قطعة	بخصم قدره صفر %
من 10.001	إلي 20.001	قطعة	بخصم قدره 10 %
من 20.001	إلي 40.000	قطعة	بخصم قدره 13 %
من 40.001 فأكثر			بخصم قدره 17 %
- 3 - المسافة البعيدة تتحمل تكاليف نقل داخلي في بلد الإنتاج قدرها 100 وحدة عملة ..
- 4 - المسافة القريبة تتحمل تكاليف نقل داخلي في بلد الإنتاج قدرها 30 وحدة عملة ..
- 5 - النولون البحري قدره 30 وحدة عملة للطن ..

6 - النولون الجوي قدره 50 وحدة عملة للطن ..

المطلوب : تحديد القيمة الجمركية للبضائع المستوردة ..

الإجابة

يتم التقييم بدءاً من قيمة البضائع المطابقة أو المماثلة بالخصم أو الإضافة عليها للوصول إلي القيمة الجمركية للبضائع المستوردة المطلوب تقييمها علي النحو التالي :

500 وحدة عملة	السعر
25 وحدة عملة	مقابل خصم المستوي التجاري بنسبة 5 %) تاجر جملة (
50- وحدة عملة	مقابل خصم الكمية بنسبة 10 %
70- وحدة عملة	مقابل إختلاف مسافة النقل داخل بلد الإنتاج
20+ وحدة عملة	مقابل إختلاف وسيلة النقل الخارجي حتى بلد الإستيراد
425 وحدة عملة	القيمة الجمركية للبضائع المستوردة بإستخدام قيمة البضائع

المطابقة أو المماثلة كأساس للتقييم ،

وهناك أيضاً بعض النقاط الهامة عن البضائع المطابقة ،

نذكر منها :

1- يمكن أن تؤخذ في الإعتبار البضائع المطابقة التي لم يتم إنتاجها بمعرفة نفس المنتج ، ولكن تم الإنتاج بمعرفة منتج آخر ، من نفس بلد الإنتاج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم ، في حالة عدم وجود بضائع مطابقة تم إنتاجها بمعرفة نفس المنتج الذي قام بإنتاج البضائع موضوع التقييم ،

2- يستبعد من تعريف البضائع المطابقة، تلك البضائع المطابقة المستوردة التي نفذت تصميماتها الهندسية وأعمالها الفنية في بلد

الإستيراد ، وقدمها المستورد إلي المنتج بدون قيمة أو بقيمة مخفضة، حيث لم يمكن إجراء تسويتها بموجب المادة الثامنة، لأن قيمة هذه البضائع في هذه الحالة لا تعكس حقيقة قيمتها الجمركية،

3- في حالة توافر أكثر من قيمة صفقة للبضائع المطابقة التي تتوافر فيها كل الشروط السابق ذكرها ، فإنه يؤخذ بأقل القيم عند تحديد القيمة الجمركية للبضائع المستوردة موضوع التقييم حيث أن الإتفاقية تأخذ بمبدأ المشتري الحذر الذي إذا عرض عليه سلعة بسعرين مختلفين ، فإنه يشتري بالسعر الأقل ..

الطريقة الثالثة
طريقة البضائع المماثلة
SIMILAR GOODS METHOD

نصت المادة الثالثة وفقاً لما جاء بالنص الإنجليزي للإتفاقية، ووفقاً لما جاء بالجريدة الرسمية العدد (24) الصادر في 15 يونيو 1995 علي الآتي :

ARTICLE 3

1 -(A) IF THE CUSTOMS VALUE OF THE IMPORTED GOODS CANNOT BE DETERMINED UNDER THE PROVISIONS OF ARTICLE 1 AND 2 , THE CUSTOMS VALUE SHALL BE THE TRANSACTION VALUE OF SIMILAR GOODS SOLD FOR EXPORT TO THE SAME COUNTRY OF IMPORTATION AND EXPORTED AT OR ABOUT THE SAME TIME AS THE GOODS BEING VALUED .

(B) IN APPLYING THIS ARTICLE , THE TRANSACTION VALUE OF SIMILAR GOODS IN A SLAE AT THE SAME COMMERCIAL LEVEL AND IN SUBSTANTIALLY THE SAME QUANTITY AS THE GODDS BEING VALUED SHALL BE USED TO DETERMINE THE CUSTOMS VALUE . WHERE NO SUCH SALE IS FOUND , THE TRANSACTION VALUE OF SIMILAR GODDS SOLD AT A DIFFERENT COMMERCIAL

LEVEL AND / OR IN DIFFERENT QUANTITIES , ADJUSTED TO TAKE ACCOUNT OF DIFFERENCES ATTRIBUTABLE TO COMMERCIAL LEVEL AND / OR TO QUANTITY , SHALL BE USED , PROVIDED THAT SUCH ADJUSTMENTS CAN BE MADE ON THE BASIS OF DEMONSTRATED EVIDENCE WHICH CLEARLY ESTABLISHES THE REASONABLENESS AND ACCURACY OF THE ADJUSTMENT , WHETHER THE ADJUSTMENT LEADS TO AN INCREASE OR A DECREASE IN THE VALUE .

2 - WHERE THE COSTS AND CHARGES REFERRED TO IN PARAGRAPH 2 OF ARTICLE 8 ARE INCLUDED IN THE TRANSACTION VALUE , AN ADJUSTMENT SHALL BE MADE TO TAKE ACCOUNT OF SIGNIFICANT DIFFERENCES IN SUCH COSTS AND CHARGES BETWEEN THE IMPORTED GOODS AND THE IDENTICAL GOODS IN QUESTION ARISING FROM DIFFERENCES IN DISTANCES AND MODES OF TRANSPORT.

3 - IF , IN APPLYING THIS ARTICLE , MORE THAN ONE TRANSACTION VALUE OF IDENTICAL GOODS IS FOUND , THE LOWEST SUCH VALUE SHALL BE USED TO DETERMINE THE CUSTOMS VALUE OF IMPORTED GOODS .

المادة الثالثة

1 - أ - إذا لم يمكن تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة بمقتضى أحكام المادتين (1) و (2) تكون القيمة الجمركية هي قيمة التعاقد علي سلع مماثلة بيعت للتصدير إلي نفس البلد المستورد وصدرت في نفس وقت تصدير السلع التي يجرى تقييمها أو نحوه .
ب - عند تطبيق هذه المادة تستخدم قيمة التعاقد علي سلع مماثلة في صفقة علي نفس المستوى التجاري وبنفس الكمية تقريباً من السلع التي يجرى تقييمها ، لتحديد القيمة الجمركية ، فإذا لم توجد مثل هذه المبيعات أستخدمت قيمة التعاقد بالنسبة لسلع مماثلة بيعت علي مستوي تجاري مختلف و / أو بكميات مختلفة مع تعديلها لمراعاة الاختلافات الراجعة إلي المستوى التجاري و / أو الكمية

، بشرط أن تكون هذه التعديلات ممكنة علي أساس أدلة مؤكدة ، تثبت بجلاء معقولية التعديل ودقته ، سواء أدي التعديل إلي زيادة القيمة أو إنقاصها .

2 -حيثما تدرج التكاليف والأعباء المشار إليها في الفقرة 2 من المادة الثامنة في قيمة التعاقد يجرى تعديل لمراعاة الإختلافات الهامة في هذه التكاليف والأعباء بين السلع المستوردة والسلع المماثلة نتيجة الإختلافات في المسافات ووسائل النقل.

3 - إذا وجد عند تطبيق هذه المادة أكثر من قيمة تعاقد علي السلع المماثلة ، أستخدمت أدني هذه القيم لتحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة .

وفقاً لهذا فإن الطريقة الثالثة في الترتيب لطرق التقييم للأغراض الجمركية هي طريقة السلع المماثلة ، وبالتالي ، لا يمكن تطبيقها إلا عندما يوجد من الأسباب ما يمنع تطبيق أي من الطريقة الأولى أو الثانية ، تطبيقاً لمبدأ التدرج في تطبيق طرق التقييم ..

ووفقاً لهذه الطريقة، فإن جميع الشروط والأحكام الواردة في المادة الثانية والمطبقة في الطريقة الثانية من طرق التقييم، يتم تطبيقها بنفس الكيفية، وبنفس الأسلوب، فيما عد إختلاف وحيد ألا وهو أن تعريف البضائع المماثلة يقصد به تلك البضائع التي رغم كونها غير متشابهة في كافة النواحي، إلا أنها ذات خصائص ومواد مكونة مشابهة ومماثلة تمكنها من أداء نفس الوظائف التي تؤديها البضائع المستوردة موضوع التقييم، وتمكنها من القابلية للتبادل معها تجارياً، ويمكن أن تحل محلها تجارياً، وبالتالي، فإن نوعية البضائع و تسميتها وعلاقتها التجارية بالبضائع الأخرى، تمثل العوامل التي يجب أخذها في الإعتبار عند تحديد ما إذا كانت البضائع مماثلة أم لا ،

ولأغراض تطبيق هذه الطريقة في تحديد القيمة الجمركية للبضائع المستوردة موضوع التقييم ، فإنه عند تعدد القيم التعاقدية للبضائع المماثلة ، يجب الأخذ بأدنى هذه القيم ..

لأغراض تطبيق طريقة التقييم الثانية والثالثة ، لابد من إتباع التدرج والتسلسل والترتيب علي النحو التالي :

- 1- قيمة صفقة لبضاعة مطابقة مصدره في نفس الوقت الذي تم فيه تصدير البضائع موضوع التقييم وبنفس الكميات وبنفس المستوي التجاري ، ومن نفس المنتج، ومن نفس بلد المنشأ للبضائع موضوع التقييم ، مع الأخذ في الإعتبار أن وجود إختلاف بسيط في الشكل أو النموذج أو اللون بين كلا السلعتين ، لا يؤثر ..
- 2- قيمة صفقة لبضائع مطابقة مستورده بنفس الشروط السابق ذكرها في (1) وإن كانت من منتج آخر غير المنتج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم ، إذا لم توجد بضائع مطابقة من إنتاج نفس المنتج ، بشرط أن تكون من نفس بلد المنشأ للبضائع موضوع التقييم .. مع إمكانية التعديل بالزيادة أو النقصان ، لإختلاف مسافة أو وسيلة النقل من المنتج الآخر مقارنة بمنتج البضائع المستورده موضوع التقييم ،
- 3- قيمة صفقة لبضائع مطابقة مستورده بنفس الشروط السابق ذكرها في كل من (1) و (2) ولكن مع إختلاف الكمية والمنتج بين البضائع المطابقة والبضائع المستورده موضوع التقييم ، مع إمكانية التعديل بالزيادة أو النقصان كما في (2)، لإختلاف عامل الكمية عن البضائع المستورده موضوع التقييم ،
- 4- قيمة صفقة لبضائع مطابقة مستورده بنفس الشروط السابق ذكرها في (1) ولكن بإختلاف المستوى التجاري فقط مع إختلاف المنتج ، مع إمكانية التعديل كما في (2) لعامل المستوى التجاري ..
- 5- إذا لم توجد صفقة لبضائع مطابقة مستورده بالشروط الواردة في (1) ، فإنه يمكن التقييم بصفقة بضائع مطابقة بإختلاف الكمية والمستوي التجاري معاً ، مع إمكانية التعديل لعاملي الكمية والمستوي التجاري وفقاً لمعلومات محددة ودقيقة ..

وبالقياس ، يتبع نفس الترتيب من (1) إلي (5) ، مع تناول البضائع المماثلة ، بدلاً من البضائع المطابقة ، وذلك - وفقاً لمبدأ التدرج في تطبيق طرق التقييم البديلة - بمعنى أن عدم وجود أي من قيم الصفقات المذكورة في الفقرات السابقة من (1) إلي (5) يترتب عليه عدم إمكانية تطبيق طريقة التقييم الثانية ، ومن ثم يلجأ إلي طريقة التقييم الثالثة ، بنفس الترتيب المأخوذ به للفقرات من (1) إلي (5)..

وفي كل الحالات السابقة ، يجب ألا تكون أي من البضائع المطابقة أو المماثلة المستوردة ، قد تم إنتاجها وفقاً لنماذج أو تصميمات أو رسومات هندسية أو أعمال تطويرية أو خرائط مصغرة ، لم يتم إجراء تسويات عليها (بغرض تصحيح السعر) بالمادة الثامنة فقرة (1) (ب) (4) ، حيث أن هذه العناصر تم تصميمها في بلد الإستيراد

الفرق في التقييم ، بإستخدام طريقة التقييم الثانية والثالثة ،

بين كل من بروكسل و الجات

الجات	بروكسل
1- يراعي التسلسل والترتيب	1- لا يراعي التسلسل والترتيب ، حيث يمكن أن يبدأ بالمادة الثالثة قبل الثانية.
2- يتم التأكد من أن البضائع المطابقة أو المماثلة توافرت فيها الشروط المحددة بالمادة الثانية أو الثالثة	2- تتم دراسة صفقات البضائع المطابقة والمماثلة للتأكد من توافر السوق المنافسة والسعر العادي ، وأن يكون السعر تم تحديده بين بائع ومشتري كل منهم مستقل عن الآخر
3- إذا توافرت هذه الشروط يتم إستخدامها في التقييم	3- إذا توافرت الشروط السابقة ، يتم إستخدام البضائع المطابقة أو المماثلة بالمقارنة بالبضائع المستوردة موضوع التقييم.
4- يتم إجراء التسوية علي البضائع المطابقة أو المماثلة المستوردة زيادةً أو نقصاً للوصول إلي القيمة الجمركية للبضائع المستوردة موضوع التقييم	4- يتم إجراء التسوية علي البضائع المستوردة موضوع التقييم بالضم أو القبول للوصول إلي القيمة الجمركية بهذه الطريقة
5- تعتبر قيمة البضائع المطابقة أو المماثلة مستقلة عن الطرق الأخرى	

حالات تطبيقية

علي الرسائل الخاضعة لطرق التقييم الثانية والثالثة

المسألة الأولى

السلعة (د)	السلعة (ج)	السلعة (ب)	السلعة (أ)	اسم الصنف
1 وحدة عملة	1,08	1,05	1,02	سعر الوحدة

من البيانات الواردة بهذا الجدول ، إذا علمت :-

- 1- أن كلاً من السلعتين (أ) و (ب) يتم إنتاجهما بمعرفة نفس المنتج ..
- 2- أن كلاً من السلعتين (ج) و (د) يقوم منتجون آخرون بإنتاجهما ..
- 3- السعر الموضح أمام كل سلعة هو قيمة صفقة سبق قبولها ..
- 4- كافة المنتجات يتم إنتاجها في نفس البلد المنتج ، ومشابهة لبعضها البعض ، ولا توجد بضائع مطابقة ،

المطلوب : تحديد القيمة الجمركية لكل سلعة ، مع الأخذ في الاعتبار عدم إمكان قبول السعر الموضح بعاليه لقيمة صفقة عند قيامك بتقييم كل منها..

الإجابة

- 1- يتم تحديد سعر كل سلعة واردة باستخدام القيمة التعاقدية المقبولة طبقاً لقيمة الصفقة ، ونظراً لأن كل قيمة موضحة لكل سلعة يمثل قيمة صفقة مقبولة طبقاً لأحكام المادة الأولى ، وبالتالي يكون قد تحقق الشرط الأول من شروط الطريقة الثانية والثالثة
- 2- وقد تحقق الشرط الثاني ، وهو أن كافة المنتجات تم إنتاجها في نفس البلد المنتج ..
- 3- أن هذه السلع متشابهة طبقاً لأحكام المادة الثالثة ، بمعنى أنها بالرغم من كونها غير متشابهة من جميع النواحي ، إلا أنها لها خواص ومواد مكونة مشابهة ومماثلة ، تمكنها من أداء نفس

الوظائف والمهام ولها قابلية التبادل التجاري مع السلعة موضوع التقييم ..

4- نبحث عن سلعة مباعه ومنتجة بمعرفة نفس المنتج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم أولاً ، فإذا لم نجد ، نبحث عن سلعة أخرى تنطبق عليها كافة الشروط السابقة ، ولكن تم إنتاجها بمعرفة منتج آخر ، من نفس بلد المنشأ ، وبالتالي فإن السلعة (أ) عند تحديد قيمتها يتم الإعتماد علي سعر السلعة (ب) (من نفس بلد المنشأ ، و من نفس المنتج) وبناءاً عليه تكون قيمتها هي 1,05 وحدة عملة للوحدة .. أيضاً عند تحديد قيمة السلعة (ب) ، فإنه يتم الإعتماد علي قيمة السلعة المماثلة لها أي السلعة (أ) حيث لا توجد بضائع مطابقة ، لأنها لو وجدت هذه البضائع المطابقة يكون من الأجر البدء بها (أي تطبيق الطريقة الثانية الأسبق في الترتيب طبقاً لأحكام المادة الثامنة ، التسلسل والتدرج في الترتيب) وبالتالي تكون قيمة السلعة (ب) قدرها 1,02 وحدة عملة وهي قيمة السلعة المماثلة لها (السلعة (أ))

5- عند تحديد القيمة الجمركية لكل من السلعة (ج) و (د) :

نظراً لأنهما سلعتين متماثلتين من نفس بلد المنشأ ، و من إنتاج منتجين مختلفين ، فإنه يتم إختيار أقل القيم المعروضة للسلع المماثلة طبقاً لأحكام المادة الثالثة (في حالة وجود أكثر من قيمة صفقة لبضاعة مماثلة، يؤخذ أدني هذه القيم) وبناءاً علي كل ما تقدم ، تكون القيم الجمركية لهذه السلع علي النحو التالي :

السلعة	القيمة الجمركية	السبب
السلعة (أ)	1,05 وحدة عملة	لأنها منتجة بمعرفة نفس المنتج الذي أنتج السلعة (ب).
السلعة	1,02 وحدة	لأنها منتجة بمعرفة نفس المنتج

الذي أنتج السلعة (أ).	عملة	(ب)
إختيار القيمة الأقل من القيم المتاحة، مع تحقق نفس الشروط.	وحدة 1,00 عملة	السلعة (ج)
إختيار القيمة الأقل من القيم المتاحة، مع تحقق نفس الشروط.	وحدة 1,02 عملة	السلعة (د)

المسألة الثانية

قام المنتج (M) من البلد (X) بشحن رسالة من براويز خشبية مقاس 2 سم × 4 سم × 8 سم و مرقوم PINE LUMBER ، إلي وكيله في بلد الإستيراد (N) الذي هو في الأصل حفيد المنتج ، ومن واقع سجلات المنتجين الآخرين الذين قاموا بتصدير هذه الأصناف إلي بلدكم بقيمة صفقة ، أمكن الحصول علي البيانات التالية:

السعر للوحدة	بلد الإنتاج	المنج	الاسم
24 وحدة عملة	X	FIR-LUMBER 8×4×2	B
23 وحدة عملة	Y	PINE LUMBER 8×4×2	C
22 وحدة عملة	Y	FIR -LUMBER 8×4×2	D
21 وحدة عملة	X	PINE LUMBER 8×4×2	E

المطلوب : تحديد القيمة الخاصة بهذه الشحنة المصدرة بمعرفة المنتج (M)، مع شرح الإجابة.

الإجابة

- 1- الشحنة موضوع البحث ، تم إرسالها لوكيل البائع ونظراً لوجود علاقة إرتباط بين الطرفين ، وبالتالي لا توجد قيمة صفقة ، ولا يوجد دليل علي عملية البيع الفعلي ، ولذلك لا يمكن تطبيق طريقة قيمة الصفقة ، ويجب البحث عن أي من السلع المطابقة أو المماثلة (لتطبيق الطريقة الثانية أو الثالثة) ،
- 2- ونبدأ أولاً بالبحث عن السلع المطابقة ، ومن خلال المعلومات الواردة بالجدول، نجد أن السلعة الواردة من المنتج (B) ، بالرغم من أنها من نفس بلد الإنتاج (البلد (X)) ، إلا أنها واردة من منتج آخر ، وتختلف في مواصفاتها عن السلعة موضوع التقييم ، وبالتالي لا يؤخذ بقيمتها ،
- 3- ثم نجد أن السلعة الواردة من المنتج (C) غير مطابقة للسلعة موضوع التقييم ، لأنها من إنتاج بلد آخر (Y) خلاف بلد الإنتاج للسلعة موضوع التقييم ، رغم تطابق المواصفات بينهما ، وبالتالي تستبعد قيمتها ،
- 4- أيضاً بالنسبة إلى السلعة الواردة من المنتج (D) ، تستبعد قيمتها لأنها غير مطابقة للسلعة موضوع التقييم ، لأنها من إنتاج بلد آخر خلاف بلد الإنتاج للسلعة موضوع التقييم ،
- 5- أخيراً ، نجد أن السلعة الواردة من المنتج (E) تعتبر مطابقة للسلعة موضوع التقييم ، لأنها من نفس بلد الإنتاج ، ولأنها مطابقة من حيث المواصفات ، وبالتالي فإن سعر الشحنة الواردة من المنتج (M) يتم تقييمها بسعر 21 وحدة عملة ، إستناداً لسعر السلعة المطابقة الواردة من المنتج (E) ..

ملاحظة :

الأصل أن نبحث عن السلع المطابقة أولاً ، من إنتاج نفس المنتج و من نفس بلد الإنتاج الذي أنتج السلع موضوع التقييم ، والتي سبق قبول قيمتها التعاقدية وفقاً للطريقة الأولى من طرق التقييم ، فإن لم نجد ، نبحث عن سلع مطابقة من نفس بلد الإنتاج الذي أنتج السلع موضوع التقييم ، سبق قبول قيمتها وفقاً للطريقة الأولى ، وإن كانت

من إنتاج منتج آخر ، فإن لم نجد ننتقل إلي طرق التقييم الأخرى تبعاً وبالترتيب ،،

المسألة الثالثة

أمامك بغرض التقييم رسالة مستوردة عبارة عن ماسكات خشبية للأقلام موديل x ، مقاس 8×4 بوصة ، تم تصديرها وإنتاجها من البلد (x) بمعرفة البائع (s) إلي المستورد (I) الذي يعتبر المستورد الوحيد لهذه الماسكات التي ينتجها المنتج (s) و الذي يملك حصة قدرها 10 % من أسهم الشركة المصدرة (s) التي لها حق التصويت ، وكان سعر الفاتورة هو 6 وحدات عملة للقطعة صافي شامل التعبئة ، وقد تأثر السعر بالعلاقة بين المستورد والمنتج ، ولم يستطع المستورد أن إستيفاء أي شرط من شروط فحص العلاقة،

وقد قام المصدرون التالي بيانهم من نفس البلد المصدر (x) بتصدير المنتجات الموضحة في الجدول التالي ، والتي تم إنتاجها بدرجة جودة تكاد تكون متساوية مع البضائع موضوع التقييم ، إلي البلد (y) إلي مستوردين غير مرتبطين وفقاً للأسعار الموضحة قرين كل منها ، والتي تمثل قيمة صفقة سبق قبولها بمعرفة الجمارك في البلد المستورد ،

المورد T	المورد S	المورد V	المورد U	بيان
ماسكات أقلام خشبية موديل PETRFIDI	ماسكات أقلام خشبية موديل ONLY	ماسكات أقلام خشبية موديل PETRFIDI	ماسكات أقلام خشبية موديل ، PETRFIDI	الصنف
8 × 4 بوصة	8 × 4 بوصة	8 × 4 بوصة	8 × 4 بوصة 7 × 3 بوصة	المقاس
Y	X	X	X	بلد الإنتاج
8 وحدة عملة صافي ، شامل التعبئة	5,22 وحدة عملة صافي	9,6 وحدة عملة صافي ، شامل التعبئة	9 وحدة عملة صافي شامل التعبئة للمقاس الأول ، 8,2 وحدة عملة صافي شامل التعبئة للمقاس الثاني	السعر

المطلوب : تحديد قيمة الرسالة الواردة ، مع تبرير الإجابة

الإجابة

أولاً : ليس لدينا قيمة صفقة ، حيث أن الرسالة الواردة تم تصديرها إلي مستورد مرتبط طبقاً لأحكام المادة الخامسة عشرة فقرة (4) ، حيث ينطبق عليه معيار من المعايير الثمانية التي تنص عليها هذه المادة ، بسبب إمتلاكه لحصة قدرها 10 % من الأسهم التي لها حق التصويت في الشركة المصدرة ، مع إضافة عدم إستطاعة المستورد إثبات أن هذه العلاقة لم تؤثر علي السعر

المدفوع أو القابل للدفع عن هذه البضائع المستوردة موضوع التقييم، وبالتالي ترفض قيمة الصفقة ولا يمكن تطبيق الطريقة الأولى من طرق التقييم،

ثانياً : بالرجوع إلي السلع المطابقة أو المشابهة المستوردة بمعرفة مستوردين غير مرتبطين في بلد الإستيراد ، والتي سبق للجمارك قبول قيمتها التعاقدية وفقاً لطريقة قيمة الصفقة ، ونبحث أولاً عن البضائع المطابقة المنتجة في نفس بلد الإنتاج وبمعرفة نفس المنتج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم ، فإن لم نجد هذا المنتج ، نبحث عن بضائع مطابقة من إنتاج نفس بلد الإنتاج ، ولكن منتجة بمعرفة منتج آخر ، وبالرجوع إلي البيانات الواردة بالجدول ، نجد أن :

1- المنتج (S) بضاعته ليست مطابقة أو مماثلة ، حيث أن المواصفات غير مطابقة للسلع موضوع التقييم ، بالرغم من أن السلعة من إنتاج نفس البلد الذي أنتج البضائع موضوع التقييم ،

2- المنتج (T) بضاعته غير مطابقة ، لأنها من إنتاج منتج آخر خلاف المنتج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم ، بالرغم من أنها مماثلة لهذه البضائع المستوردة موضوع التقييم من حيث المواصفات والمقاس ،

3- المنتج (U) بضاعته تنقسم إلي قسمين :

** سلع غير مطابقة من حيث المواصفات ، رغم إنتاجها في نفس البلد الذي أنتج البضائع موضوع التقييم ، وبالتالي لا تعتبر مطابقة ، ولا يؤخذ بها في عملية التقييم،

** سلع مطابقة من ناحية المواصفات ومن ناحية الموديل ومن نفس بلد الإنتاج ، إلا أنها من إنتاج منتج آخر خلاف المنتج الذي أنتج البضائع المستوردة موضوع التقييم ، وبالتالي تعتبر مطابقة ويؤخذ بها في تقييم البضائع المستوردة المطلوب تقييمها ، وسعر البيع لها هو 9 وحدة عملة ..

4- المنتج (V) بضاعته مطابقة من كافة المعايير المطلوبة ، وسعر البيع لها هو 9,6 وحدة عملة ..

وتطبيقاً لمبدأ الأخذ بالقيمة الأقل عند تعدد البضائع المطابقة ، فإن السعر الواجب الأخذ به عند تقييم البضائع المستوردة المطلوب تقييمها هو 9 وحدة عملة ، أي سعر البضائع التي ينتجها المنتج (U) (السلع المطابقة)

المسألة الرابعة

في 20 إبريل قام المنتج (M) من البلد (X) ببيع أحذية إلي المستورد (I) في بلدكم الذي يعتبر تاجر جملة ، وذلك بسعر 20 وحدة عملة للدسته ، وتوضح سجلات المنتج (M) أن مالك الشركة المستوردة هو حفيد المنتج (M) وقد تأثر السعر بهذه العلاقة ، ولم ينطبق عليه أي من طرق فحص القيمة ، وقد أوضح فحص بعض السجلات لمنتجاتي الأحذية في البلد (X) الآتي :

** يقوم البائع (A) بانتظام بتصدير أحذية مماثلة لكافة المشتريين في بلد الإستيراد الراغبين في الشراء بسعر 30 وحدة عملة للدسته ، وكانت آخر صفقة لتاجر جملة في 12 ديسمبر ..

** يقوم البائع (B) بتصدير أحذية مطابقة للأحذية موضوع التقييم لتاجر تجزئة في بلد الإستيراد ، وكانت آخر صفقة مقبولة في 7 ديسمبر بسعر 29 وحدة عملة للدسته ، وهي معروضة للبيع لتاجر جملة بسعر 26 وحدة عملة للدسته ، ولكن ليس لديك أي سجلات عن أي صفقة ..

** يقوم البائع (C) بتصدير أحذية مطابقة للأحذية موضوع التقييم لتاجر حملة في بلد الإستيراد بسعر 29,5 وحدة عملة للدسته ، وكانت آخر قيمة صفقة تخص البضائع المستوردة في 9 ديسمبر

** يقوم البائع (D) بتصدير أحذية مطابقة لتاجر جملة في بلد الإستيراد بسعر 29 وحدة عملة للدسته ، وتمت آخر صفقة في 28 إبريل ..

فإذا علمت أن كل رسالة مما تم تصديره إلي بلد الإستيراد سبق قبولها بمعرفة الجمارك كقيمة صفقة ..

المطلوب : تحديد القيمة الجمركية للبضائع المستوردة موضوع التقييم..

الإجابة

أولاً : لا يمكن تطبيق طريقة قيمة الصفقة بسبب وجود علاقة بين البائع والمشتري، تمثلت في علاقة القرابة بينهما وأنهما من نفس العائلة ، وفقاً لأحكام المادة الخامسة عشرة فقرة (4) ، مع عدم إستطاعة المستورد إثبات أن السعر لم يتأثر بهذه العلاقة، وعدم خضوع القيمة لأي طريقة من طرق فحص القيمة ، طبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة (2) (ب) ..

ثانياً : تطبق أي من طريقة التقييم الثانية أو الثالثة وفقاً لم يأتي :

1- نختار السلعة المطابقة المستوفاة لكافة الشروط ، فإن لم نجد ننتقل إلي السلع المماثلة ،

2- نختار المنتج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم أولاً ،

3- نختار المستوي التجاري المماثل للمستوي التجاري الذي تم به إستيراد البضائع موضوع التقييم ، فإن لم نجد ننتقل إلي مستوي تجاري آخر ..

ويتم التقييم علي النحو التالي :

أسم البائع	نوع البضائع	المستوي	السعر	آخر صفقة مقبولة
البائع A	مماثلة	تاجر جملة	30 وحدة عملة	9/12
البائع B	مطابقة	تاجر تجزئة	29 وحدة عملة	9/7
		تاجر جملة	26 وحدة عملة	لا توجد

صفقة				
9/9	29,5 وحدة عملة	تاجر جملة	مطابقة	البائع C
4/28	29 وحدة عملة	تاجر جملة	مطابقة	البائع D

من خلال هذا الجدول نجد ما يلي :

1- يستبعد البائع (A) لأن البضائع مماثلة وليست مطابقة ، وإن كانت من نفس المستوي التجاري ، ولا يؤخذ بها إلا إذا لم نجد أي بضائع مطابقة،

2- يستبعد البائع (B) لأنه ليس علي نفس المستوي التجاري ، رغم أن البضائع مطابقة،

3- يستبعد البائع (C) لأن بضاعته رغم كونها مطابقة ، وعلي نفس المستوي التجاري ، إلا أنها ليست في أقرب موعد بعد الإستيراد للبضائع موضوع التقييم (تم إستيراد البضائع موضوع التقييم في 4 / 20) .. ،

4- البائع (D) بضاعته مطابقة، وعلي نفس المستوي التجاري، وفي أقرب موعد بعد إستيراد البضائع موضوع التقييم (تمت الصفقة في 4 / 28)

وبالتالي، فإن السعر الواجب التطبيق علي البضائع موضوع التقييم هو 29 وحدة عملة للدسته مقوماً علي أساس أسعار البضائع المطابقة من البائع (D).

المسألة الخامسة

أمامك بغرض التقييم شحنة واردة عبارة عن محافظ جلدية مطعمة بالذهب من إنتاج المنتج (M) في البلد (X) واردة بسعر فاتورة 40 وحدة عملة للقطعة ، أستوردها المستورد (I) من البلد (T) وهو المستورد الوحيد لهذه المحافظ من هذا المنتج ، وقد أتضح من التحريات أنه لا يوجد علاقة إرتباط بين الطرفين ، وقد غادرت الباخرة النهرية التي تحمل هذه الشحنة بلد التصدير بتاريخ 8/5 ووصلت إلي المياه الإقليمية للبلد (R) في 8/8 ثم غادرت هذا البلد الثالث بتاريخ 8/14 في طريقها إلي بلد الإستيراد . وقد أشتراط المنتج علي المشتري أن يقوم بشراء كميات أخرى من سلعة أخرى بسعر يحدده البائع مسبقاً .. هذا وقد علمت أن هناك منتجون آخرون يقومون بإنتاج هذه الأصناف ، ولديهم قيمة للصفقات سارية بيانها كالتالي :

اسم المنتج	البلد	نوع الإنتاج	السعر
المنتج (N)	البلد (Y)	محافظ جلدية مطعمة بالذهب مطابقة	60 وحدة عملة
المنتج (Q)	البلد (X)	محافظ جلدية مطعمة بالفضة يصدرها	50 وحدة عملة
المنتج (P)	البلد (X)	محافظ جلدية مطعمة بالذهب مطابقة	60 وحدة عملة ، وتوضح قائمة أسعاره أن الأسعار اعتباراً من 8/20 سوف ترتفع بنسبة 10 % ، إلا أنه في وقت التقييم لم توجد أي شحنات بالأسعار الجديدة ..
المنتج (O)	البلد (Y)	محافظ جلدية مطعمة بالذهب مطابقة	58 وحدة عملة
المنتج (R)	البلد (X)	محافظ جلدية مطعمة بالذهب مطابقة	65 وحدة عملة

المطلوب : تقييم هذه الشحنة ، مع تبرير الإجابة

الإجابة

- 1 - لا يمكن تطبيق طريقة قيمة الصفقة طبقاً لأحكام المادة الأولى، وذلك بسبب وجود قيد علي المستورد يتمثل في اشتراط شراء كميات أخرى من سلعة أخرى وتم تحديد سعرها مسبقاً ، وبالتالي يتعذر قبول قيمة الصفقة مع وجود هذا القيد أو الشرط وفي غياب البيانات الكمية الدقيقة التي بموجبها يمكن تحويل هذا القيد إلي قيمة نقدية محددة وتسوية السعر بها، طبقاً لأحكام المادة الثامنة،
- 2 - لا يمكن أن نرفض قيمة الصفقة بسبب كون المستورد وكلياً للمنتج في بلد الإستيراد ، طالما لم يثبت أن هذا الوكيل له علاقة إرتباط مع المنتج ، وأن هذه العلاقة أثرت علي السعر الخاص بهذه الشحنة ، بالإضافة إلي أن الوكيل ليس من معايير الإرتباط التي تنص عليها المادة الخامسة عشرة فقرة (4)،

وبناء علي ما جاء بالفقرة (1) بعاليه ، يتم التقييم بإحدى طرق التقييم البديلة عوضاً عن طريقة قيمة الصفقة التي لم تتوافر إشتراطاتها ، ويؤخذ في الإعتبار ما يلي :

المنتج (N)	بلد الإنتاج مختلف ، وبالتالي لا تعتبر سلعته مطابقة أو مماثلة
المنتج (Q)	سلعته تعتبر مماثلة وليست مطابقة ، لأنها مطعمة بالفضة ، ولا يؤخذ بها إلا إذا لم تتوافر سلع مطابقة
المنتج (P)	سلعته مطابقة ، بسعر 60 وحدة عملة ، ولا يمكن إستخدام قائمة الأسعار الجديدة حيث لا توجد قيمة صفقة لها
المنتج (O)	بلد الإنتاج مختلف ، وبالتالي لا تعتبر سلعته مطابقة أو مماثلة ..
المنتج (R)	سلعته مطابقة ، بسعر 65 وحدة عملة ،

وبناء علي هذه المعلومات ، تتم المقارنة بين المنتج (P) والمنتج (R) ، ونختار الأقل سعراً منهما ، أي المنتج (P) حيث أن سعره هو 60 وحدة عملة ..

المسألة السادسة

قام المستورد (I) في بلدكم والذي يعتبر تاجر تجزئة ، بإستيراد شحنة من الجبن كامل الدسم من المنتج (s) من البلد (x) وتوضح البيانات التي أمامك عدم إمكانية تطبيق طريقة قيمة الصفقة ، والجدول التالي يوضح المعلومات الخاصة بالرسائل الأخرى الواردة التي تم إستيرادها في نفس وقت إستيراد البضائع موضوع التقييم :

البيانات	السعر	البلد	المنتج	مسلسل ل
بضائع مطابقة من إنتاج المنتج (M) من البلد (Y) ، يبيع لكل من يرغب في الشراء	وحدة 47 عملة	البلد (X)	المنتج (R)	1
بضائع مماثلة ، يبيع لتجار الجملة والتجزئة	وحدة 45 عملة	البلد (X)	المنتج (Q)	2
بضائع مطابقة ، يبيعهها بالكامل إلي البائع (O) من البلد (Y) والذي يبيع بدوره إلي تجار التجزئة في بلد الإستيراد ، ولم تتم أي مبيعات إلي مشتريين من مستويات أخرى ..	وحدة 46 عملة	البلد (X)	المنتج (P)	3
بضائع مطابقة ، يبيع لتجار الجملة ، ولا توجد حالياً أي مبيعات لتجار التجزئة ، وتوضح قائمة الأسعار القديمة أنه باع قديماً لتجار التجزئة بسعر 44 وحدة عملة	وحدة 42 عملة	البلد (X)	المنتج (N)	4
بضائع مطابقة ، يبيع لكل أنواع المشتريين	وحدة 48 عملة	البلد (X)	المنتج (T)	5

المطلوب :

أ - تقدير قيمة هذه الشحنة التي أستوردها المستورد (I) ، وفقاً لكل المعلومات السابق ذكرها ..

ب - تقدير قيمة هذه الشحنة التي أستوردها المستورد (I) ، وفقاً لما ذكر في الفقرة 1 ، 2 ، 4 ، ..

ج - تقدير قيمة هذه الشحنة التي أستوردها المستورد (I) ، وفقاً لما ذكر في الفقرة 1 ، 4 ، ..

الإجابة

1 - نظراً لعدم إمكان تطبيق طريقة قيمة الصفقة ، لأي سبب من الأسباب الواردة بشروط المادة الأولى ، يتم الرجوع إلي الطريقة الثانية ثم الثالثة من طرق التقييم البديلة ، اعتماداً علي بيانات تمثل قيم جمركية مقبولة قيمتها التعاقدية طبقاً لأحكام المادة الأولى ، وإن تم عليها إجراء بعض التعديلات ، بشرط أن تكون هذه البضائع المطابقة أو المماثلة من إنتاج نفس بلد المنشأ ، وعلي نفس المستوي التجاري ، وبنفس الكميات (وإن تم عليها بعض التعديلات لإختلاف الكميات أو المستوي التجاري) ، ووردت فن نفس أو في غضون وقت تصدير البضائع موضوع التقييم..

2 - ومن خلال البيانات المتوافرة عن هذه الشحنة نجد ما يلي :

1 - البائع (R) يبيع بضائع من إنتاج المنتج (M) من البلد (Y) وبالتالي لا

تعتبر هذه البضائع مطابقة أو مماثلة بالرغم من

أن البائع

من نفس بلد المنشأ ..

2 - المنتج (Q) يبيع بضائع مماثلة ، من نفس بلد الإنتاج للبضائع

موضوع التقييم ، و لا توجد حاجة لإجراء

تعديلات

علي المستوي التجاري حيث أنه يبيع بنفس

الأسعار

لكل من تجار الجملة والتجزئة

3 - المنتج (P) ينتج بضائع مطابقة ، من نفس بلد الإنتاج للبضائع

التجاري،
موضوع التقييم ، وعلي نفس المستوي

4 - المنتج (N) ينتج بضائع مطابقة ، من نفس بلد الإنتاج للبضائع

تعديل علي
موضوع التقييم ، ولكنها تحتاج إلي إجراء

المستوي التجاري ..

5 - المنتج (T) ينتج بضائع مطابقة للبضائع موضوع التقييم ، من نفس

بلد الإنتاج ، ولكل المستويات ..

وبناء علي ذلك :

بالنسبة إلي المطلوب (أ) :

يتم إستبعاد كل من المنتج (R) [لعدم كونه مطابقاً أو مماثلاً]
والمنتج (Q) [مماثل ويحتاج إلي تعديل] والمنتج (N) [مطابق
ويحتاج إلي تعديل]

وتكون المقارنة بين كل من المنتج (P) والمنتج (T) .. ووفقاً لقاعدة
الأقل سعراً ، فإن القيمة الجمركية تكون 46 وحدة عملة (سعر المنتج
(P)) ..

وبالنسبة إلي المطلوب (ب) :

يتم إستبعاد المنتج (R) (لعدم كونه مطابقاً أو مماثلاً) ويستبعد
أيضاً المنتج (Q) لأنه مماثل لا يؤخذ به إلا إذا لم يتوافر المطابق ،
وبالتالي يكون المنتج (N) هو الأساس لأنه مطابق ، مع إجراء التعديل
للمستوي التجاري ، ويكون السعر المناسب 42 وحدة عملة ، مع
إجراء التعديل الخاص بالمستوي التجاري ..

وبالنسبة للمطلوب (ج) :

يستبعد المنتج (R) (لعد كونه مطابقاً أو مماثلاً) ويكون السعر الذي يبيع به المنتج (N) [42 وحدة عملة] هو الأساس الذي يتم عليه التقييم بعد إجراء التعديل الخاص بالمستوي التجاري .

المسألة السابعة

قام المنتج (M) من البلد (x) ببيع 10.000 زوج من القفازات الجلدية الصناعية للمستورد (I) الذي هو تاجر جملة في بلدكم ، بسعر 2 وحدة عملة ، بشرط أن يقوم المستورد خلال عام بشراء منتجات جلدية أخرى متنوعة في حدود مبلغ 250.000 وحدة عملة ، ونظراً لعدم قبول قيمة الصفقة ، ومن خلال البحث والتحريات أمكن الحصول علي المعلومات التالية الخاصة برسائل مطابقة منتجة في بلد المنشأ ذاتها ، وتم تصديرها في نفس أو في غضون وقت الإستيراد للبضائع موضوع التقييم :

المصدر	الكمية	السعر	المستورد	المستوي التجاري
R	1500	2.7 وحدة عملة	B	تاجر تجزئة
S	750	2.8 وحدة عملة	C	تاجر تجزئة
T	500	3 وحدة عملة	B	تاجر تجزئة

فإذا علمت :

1 - أن (R) يقدم الخصومات التالية بغض النظر عن المستوي التجاري وأسعاره لا تختلف باختلاف المستوي التجاري :

من 1	إلي 1000	قطعة	الخصم صفر
من 1001	إلي 5000	قطعة	الخصم 10 %
من 5001	إلي 10.000	قطعة	الخصم 15 %

- 2 - أن (s) يبيع إلي تجار التجزئة بسعر 2.8 وحدة عملة للزوج ، بينما يقدم لتاجر الجملة خصماً قدره 5 % من السعر المعلن ، ولا يوجد لديه أي خصومات للكمية ..
- 3 - أن (T) يقدم خصماً قدره 5 % من السعر المعلن لتاجر الجملة ، وبيان خصم الكمية لديه كما يلي :

من 1	إلي 250	قطعة الخصم صفر
من 251	إلي 400	قطعة الخصم 5 %
من 401	فأكثر	الخصم 10 %

المطلوب : ما هي القيمة الجمركية للبضائع التي أستوردها المستورد (I) ..

الإجابة

1 - نظراً لأنه لم تقبل قيمة الصفقة بسبب وجود قيد علي المستورد، يتمثل هنا في شرط أن يقوم المستورد بإستيراد كميات أخرى من منتجات جلدية أخرى تعادل 250.000 وحدة عملة في خلال عام .. مع صعوبة تحديد قيمة لهذا القيد علي أساس بيانات كمية دقيقة يصحح بها السعر طبقاً لأحكام المادة الثامنة، يتم اللجوء إلي طرق التقييم البديلة ، ونبدأ بطريقة البضائع المطابقة مع إجراء التعديلات الخاصة بالمستوي التجاري والكمية إن لزم الأمر، بعد التأكد أن هذه البضائع المطابقة قد سبق للجمارك قبول قيمتها التعاقدية وفقاً للطريقة الأولى من طرق التقييم، ويتم التعديل علي النحو التالي :

1 - بالنسبة للمصدر (R) .. يتم التعديل طبقاً لعامل الكمية :

$$2.7 \text{ وحدة عملة} - 10 \% = 2.43 \text{ وحدة عملة}$$

2 - بالنسبة للمصدر (s) .. يتم التعديل للمستوي التجاري :

$$2.8 \text{ وحدة عملة} - 5 \% = 2.66 \text{ وحدة عملة}$$

3 - بالنسبة للمصدر (T) .. يتم نوعان من التعديل :

أ - التعديل لخصم الكمية = 3 وحدة عملة - 5 % = 2.85 وحدة عملة

ب - التعديل للمستوي التجاري = 2.85 وحدة عملة - 10 % = 2.565 وحدة

عملة

وبالتالي تكون القيمة الجمركية هي 2.43 وحدة عملة ، لأنها أقل الأسعار الثلاثة ..

الفصل الثاني

الطريقة الرابعة

الطريقة الإستدلالية أو الإستقناعية

DEDUCTION METHOD

الطريقة الرابعة
الطريقة الإستدلالية أو الإستقطاعية
DEDUCTION METHOD

تنص المادة الخامسة ، حسب النص الذي صيغت به الإتفاقية باللغة الإنجليزية والنص باللغة العربية الذي نشرته الجريدة الرسمية العدد رقم (24) الصادر في 15 يونيو سنة 1995 ، والتي تختص أحكامها بطريقة التقييم الرابعة ، علي :

ARTICLE 5

1 - (A) IF THE IMPORTED GOODS OR IDENTICAL OR SIMILAR GOODS ARE SOLD IN THE COUNTRY OF IMPORTATION IN THE CONDITION AS IMPORTED , THE CUSTOMS VALUE OF THE IMPORTED GOODS UNDER THE PROVISIONS OF THIS ARTICLE SHALL BE BASED ON THE UNIT PRICE AT WHICH THE IMPORTED GOODS OR IDENTICAL OR SIMILAR IMPORTED GOODS ARE SOLD IN THE GREATEST AGGREGATE QUANTITY , AT OR ABOUT THE TIME OF THE IMPORTATION OF THE GOODS BEING VALUED , TO PERSONS WHO ARE NOT RELATED TO THE PERSONS FROM WHICH THEY BUY SUCH GOODS M SUBJECT TO DEDUCTIONS FOR THE FOLLOWING :

- (a) EITHER THE COMMISSIONS USUALLY PAID OR AGREED TO BE PAID OR THE ADDITIONS USUALLY MADE FOR PROFIT AND GENERAL EXPENSES IN CONNECTION WITH SALES IN SUCH COUNTRY OF IMPORTED GOODS OF THE SAME CLASS OR KIND ;**
- (b) THE USUAL COSTS OF TRANSPORT AND INSURANCE AND ASSOCIATED COSTS INCURRED WITHIN THE COUNTRY OF IMPORTATION ;**
- (c) WHERE APPROPRIATE , THE COSTS AND CHARGES REFERRED TO IN PARAGRAPH 2 OF ARTICLE 8 ; AND**
- (d) THE CUSTOMS DUTIES AND OTHER NATIONAL TAXES PAYABLE IN THE COUNTRY OF IMPORTATION**

BY REASON OF IMPORTATION OR SALE OF THE GOODS .

(2nd) IF NEITHER THE IMPORTED GOODS NOR IDENTICAL NOR SIMILAR IMPORTED GOODS ARE SOLD AT OR ABOUT THE TIME OF IMPORTATION OF THE GOODS BEING VALUED , THE CUSTOMS VALUE SHALL , SUBJECT OTHERWISE TO THE PROVISIONS OF PARAGRAPH 1 (A) , BE BASED ON THE UNIT PRICE AT WHICH THE IMPORTED GOODS OR IDENTICAL OR SIMILAR IMPORTED GOODS ARE SOLD IN THE COUNTRY OF IMPORTATION IN THE CONDITION AS IMPORTED AT THE EARLIEST DATE AFTER THE IMPORTATION OF THE GOODS BEING VALUED BUT BEFORE THE EXPIRATION OF 90 DAYS AFTER SUCH IMPORTATION.

2 - IF NEITHER THE IMPORTED GOODS NOR IDENTICAL NOR SIMILAR IMPORTED GOODS ARE SOLD IN THE COUNTRY OF IMPORTATION IN THE CONDITION AS IMPORTED , THEN , IF THE IMPORTER SO REQUESTS, THE CUSTOMS VALUE SHALL BE BASED ON THE UNIT PRICE AT WHICH THE IMPORTED GOODS , AFTER FURTHER PROCESSING , ARE SOLD IN THE GREATEST AGGREGATE QUANTITY TO PERSONS IN THE COUNTRY OF IMPORTATION WHO ARE NOT RELATED TO THE PERSONS FROM WHOM THEY BUY SUCH GOODS , DUE ALLOWANCE BEING MADE FOR THE VALUE ADDED BY SUCH PROCESSING AND THE DEDUCTIONS PROVIDED FOR IN PARAGRAPH 1 (A).

المادة الخامسة

1 - (أ) إذا بيعت السلع المستوردة أو السلع المطابقة أو السلع المماثلة المستوردة في البلد المستورد بحالتها عند الإستيراد تستند القيمة الجمركية للسلع المستوردة بمقتضى أحكام هذه المادة إلي سعر الوحدة الذي بيعت به السلع المستوردة أو المطابقة أو المماثلة المستوردة بأكبر كمية إجمالية وقت إستيراد السلع التي

- يجرى تقييمها أو نحوه لأشخاص لا يرتبطون بالأشخاص الذين
أشترتوا منهم هذه السلع علي أن تجري الإستقطاعات التالية :
- (1) إما العمولات التي تدفع عادة أو التي أتفق علي دفعها أو
الإضافات التي تضاف عادة مقابل الربح و المصروفات العامة
في بلد السلع المستوردة من نفس الفئة أو النوع ؛
- (2) تكاليف النقل والتأمين المعتادة وما يرتبط بها من تكاليف في البلد
المستورد ؛
- (3) وعند الإقتضاء ، التكاليف المشار إليها في الفقرة (2) من المادة
الثامنة ؛

- (4) الرسوم الجمركية وغيرها من الضرائب الوطنية المستحقة في
البلد المستورد بسبب إستيراد السلع أو بيعها .
- ب - إذا لم تكن السلع المستوردة أو السلع المطابقة أو المماثلة قد
بيعت في وقت إستيراد السلع التي يجري تقييمها أو نحوه تستند
القيمة الجمركية ؛ مع عدم الإخلال بأحكام الفقرة (1) (أ) إلي
سعر الوحدة التي تباع به السلع المستوردة أو السلع المطابقة أو
المماثلة المستوردة في البلد المستورد بحالتها عند الإستيراد في
أقرب موعد بعد إستيراد السلع التي يجري تقييمها ولكن قبل
مرور 90 يوماً من هذا الإستيراد .

- وفقاً لأحكام إتفاقية تنفيذ المادة السابعة من إتفاقية الجات ()
إتفاقية الجات للقيمة) ، إذا لم يمكن تحديد القيمة الجمركية للبضائع
المستوردة موضوع التقييم بمقتضى أحكام المواد الأولى أو الثانية أو
الثالثة ، فإنه يتم إستخدام الطريقة الرابعة من طرق التقييم البديلة ، إذا
توافرت الشروط والأحكام العامة التي تنص عليها المادة الخامسة من
هذه الإتفاقية ، بمعنى أنها تستخدم في الحالات التالية :
- ** أي حالة من الحالات التي لا تتوافر فيها أي من الشروط الستة
اللازمة لتطبيق أحكام المادة الأولى (طريقة قيمة الصفقة)

** إذا لم ينطبق شرط " التصدير في نفس أو في غضون وقت تصدير البضائع موضوع التقييم " بالنسبة للبضائع المطابقة أو المماثلة (أحكام المواد الثانية والثالثة)

** إذا كانت البضائع المطابقة أو المماثلة المستوردة قد تم إنتاجها وفقاً لتصميمات أو رسومات هندسية أو نماذج تم إنتاجها في بلد الإستيراد ، وكان المستورد قدمها بدون قيمة أو بقيمة مخفضة إلي المنتج الذي قام بإنتاج البضائع المستوردة، وبالتالي لم تتم تسويتها بموجب المادة الثامنة ، لأنها لا تعكس القيمة الحقيقية لهذه البضائع

** إذا كانت البضائع المطابقة أو المماثلة قد تم تقييمها عند ورودها وفقاً لأي من طرق التقييم الرابعة أو الخامسة أو السادسة (الطريقة السادسة تعني التقييم بأي من الطريقة الثانية أو الثالثة أو الرابعة أو الخامسة بمرونة المادة السابعة)

** إذا كانت البضائع المطابقة أو المماثلة مستوردة من بلد منشأ خلاف بلد المنشأ للبضائع المستوردة موضوع التقييم ،

** إذا كانت البضائع المطابقة أو المماثلة تختلف جوهرياً عن البضائع المستوردة موضوع التقييم من حيث المستوي التجاري ، والكميات ، ومسافة ووسيلة النقل ، ولم تتوفر معلومات دقيقة ومحددة وكمية عن هذا الإختلاف يمكن بها تصحيح السعر ،

شروط تطبيق الطريقة

يتم تقييم البضائع المستوردة موضوع التقييم وفقاً لهذه الطريقة ، علي أساس المبيعات في بلد الإستيراد من البضائع المستوردة موضوع التقييم أو البضائع المطابقة أو المماثلة لها ، بعد إستقطاع المصروفات والنفقات الناتجة عن عمليتي الإستيراد والبيع في بلد الإستيراد ، وفقاً لأحكام وشروط المادة الخامسة الفقرة الأولى (أ) التي نوردتها علي النحو التالي :

أولاً : أن تباع البضائع المستوردة موضوع التقييم أو البضائع المطابقة أو المماثلة في سوق بلد الإستيراد بالحالة التي وردت عليها ، علي المستوي التجاري الأول،

ثانياً : أن تباع البضائع المستوردة موضوع التقييم أو البضائع المطابقة أو المماثلة لها، في السوق المحلي لبلد الإستيراد في نفس أو في غضون الوقت (أي في خلال فترة محددة تحددها التشريعات المحلية) الذي أستوردت فيه البضائع موضوع التقييم.

ثالثاً : ألا يكون المستورد قد قدم أي نوع من المساعدات (مثل المواد الأولية، المكونات ، الأجزاء ، القوالب ، العدد ، الأدوات، [الرسومات الهندسية ، النماذج المصغرة ، الخرائط التوضيحية] ، المنفذة في بلد الإستيراد) التي تنص عليها المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (1) (2) (3) (4) إلي المنتج بدون قيمة أو بقيمة مخفضة وسواء بطريق مباشر أو غير مباشر ، وتم إستخدام هذه المساعدات في إنتاج البضائع المستوردة موضوع التقييم لغرض بيعها إلي بلد الإستيراد،

رابعاً : ألا يكون هناك أي علاقة إرتباط بين البائع والمشتري أطراف الصفقة المتعلقة بالبضائع المستوردة موضوع التقييم علي المستوي الأول ، حيث أن علاقة الإرتباط من السهل إثباتها في بلد الإستيراد ..

إذا لم توجد صفقات بيع في وقت الإستيراد أو في وقت قريب

منه :

إذا لم توجد صفقات بيع للبضاعة المستوردة موضوع التقييم أو البضائع المطابقة أو المماثلة في بلد الإستيراد في نفس أو **في غضون وقت** (هذا الوقت يتم تحديده بواسطة التشريعات المحلية وفقاً لطبيعة السلعة وظروف السوق ومدى إستجابة السلعة للتقلبات السعرية) ورود الرسالة المستوردة موضوع التقييم ، فإن القيمة الجمركية يتم تحديدها ، وفقاً لأحكام المادة الخامسة فقرة (1)(ب) ،

علي أساس سعر الوحدة التي تباع بها البضائع المستوردة موضوع التقييم أو البضائع المطابقة أو المماثلة الواردة بحالتها في بلد الإستيراد في أقرب موعد بعد إستيراد البضائع المستوردة موضوع التقييم ، وفي خلال فترة 90 يوماً بعد الإستيراد ، بشرط إستيفاء شروط وأحكام المادة الخامسة فقرة (1)(أ)

أقرب موعد بعد الإستيراد المحدد بالفقرة (1)(ب) من المادة الخامسة

هو ذلك التاريخ الذي تتحقق فيه أكبر كمية إجمالية مجمعة مباعة علي المستوي الأول بعد الإستيراد لأشخاص لا تربطهم علاقة بالبائعين لهذه البضائع المباعة بالشروط التي تنص عليها الفقرة (1)(أ) من المادة الخامسة ، بحيث تكفي هذه الكمية لتحديد سعر الوحدة المباعة في أقرب موعد بعد الإستيراد للبضائع المستوردة موضوع التقييم ، وبحيث لا يتعدى 90 يوماً من تاريخ إستيراد البضائع المستوردة موضوع التقييم ،

مثال

بيعت علي المستوي الأول كميات مختلفة بأسعار مختلفة وبالشروط السابق توضيحها ، ومن واقع سجلات المستورد تم الحصول علي البيانات التالية :

أولاً : كمية المبيعات :

سعر الوحدة	كمية المبيعات
90 وحدة عملة	120 قطعة
80 وحدة عملة	150 قطعة
100 وحدة عملة	70 قطعة
105 وحدة عملة	250 قطعة
95 وحدة عملة	120 قطعة

سعر الوحدة	كمية المبيعات
80 وحدة عملة	170 قطعة
100 وحدة عملة	50 قطعة

ثانياً : الإجماليات :

سعر الوحدة	إجمالي الكمية المباعة	المجموع
90 وحدة عملة	120 قطعة	
80 وحدة عملة	320 قطعة	120 + 150 قطعة
100 وحدة عملة	120 قطعة	50 + 70 قطعة
105 وحدة عملة	250 قطعة	
95 وحدة عملة	120 قطعة	

في هذا المثال ، نجد أن أكبر عدد من الوحدات تم بيعه بسعر 80 وحدة عملة ، عند أكبر كمية إجمالية مجمعة قدرها 320 قطعة ، وهذا هو السعر الذي يتم استخدامه في تحديد القيمة الجمركية ، إذا توافرت كافة الإشتراطات التي تنص عليها المادة الخامسة فقرة (1) (أ) ، ،

مثال آخر

إجمالي الكمية المباعة	عدد عمليات البيع	سعر الوحدة	كمية المبيعات
260 قطعة	5 عمليات × 20 قطعة	10 وحدة عملة	1- 25 قطعة

	16 عملية × 10 قطعة		
165 قطعة	4 عمليات × 30 قطعة 1 عملية × 45 قطعة	9 وحدة عملة	65-26 قطعة
530 قطعة	2 عملية × 80 قطعة 3 عملية × 100 قطعة 1 عملية × 70 قطعة	8 وحدة عملة	أكثر من 65 قطعة

من هذا المثال نجد أن أكبر عدد من الوحدات تم بيعه بسعر 8 وحدات عملة عن أكبر كمية إجمالية مجمعة بعدد 530 قطعه ، وبالتالي يكون السعر الذي علي أساسه يتم التقييم للبضائع المستوردة موضوع التقييم ، هو سعر 8 وحدات عملة بعد إستيفاء كافة شروط الفقرة (1)(أ) من المادة الخامسة،

البضائع التي تخضع للمعالجة بعد إستيرادها (إجراء إضافات عليها) :

تنص المادة الخامسة الفقرة الثانية علي أنه إذا لم تكن السلعة المستوردة موضوع التقييم أو المطابقة أو المماثلة ، قد بيعت بالحالة التي وردت بها عند الإستيراد في بلد الإستيراد ، بالإضافة إلي الأحكام الموضحة بالمادة الخامسة فقرة (1)(أ) السابق الإشارة إليها ، فإن القيمة الجمركية يمكن أن تبني علي أساس سعر الوحدة التي تباع بها السلعة المستوردة موضوع التقييم أو البضائع المطابقة أو المماثلة بعد تجهيزها بإضافات عند أكبر كمية إجمالية مجمعة في أقرب موعد بعد إستيراد البضائع المستوردة موضوع التقييم، لأشخاص لا تربطهم علاقة بالبائعين لهذه السلع في بلد الإستيراد وبشرط :

1. ألا تكون السلع قد فقدت هويتها ووظيفتها بسبب هذه التجهيزات الإضافية ، مثلاً عند إستيراد موتور ثم تجهيزه بتجهيزات إضافية ليتحول إلي طلمبة رفع ،
2. أنه يمكن إستقطاع مقابل القيمة المضافة نتيجة التجهيزات الإضافية بناءً علي معلومات وبيانات موضوعية وكمية ترتبط بتكلفة تلك التجهيزات ، وأن تأخذ في الحسبان أساليب ووصف عملية التصنيع وغيرها من الممارسات الصناعية طبقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإستيراد
3. ألا يتم تقييم البضائع المستوردة بهذه الإضافات إلا بناءً علي طلب من المستورد وبموافقته طبقاً لأحكام المادة (5) فقرة (2) ، ولا يحق لرجل الجمارك إجراء التقييم متضمناً هذه التجهيزات ، إلا أنه يجب الأخذ في الحسبان أنه ورد بالملحق الثالث فقرة (4) أنه من حق الدول الأعضاء أن تبدى تحفظها علي الفقرة (2) من المادة الخامسة من الإتفاقية بعد موافقة باقي الأعضاء ، علي أن يكون ذلك ، سواء بطلب من المستورد أو بدون هذا الطلب ، وذلك لكي تعطي مرونة وحرية أكبر لرجل الجمارك في إستخدام طرق التقييم ..

ولأغراض هذه الطريقة من طرق التقييم ، فإنه بقصد ب " **سعر بيع الوحدة** " سعر البيع الذي بيعت به الوحدة من البضائع المستوردة أو المطابقة أو المماثلة عند :
** أكبر كمية إجمالية مجمعة مبيعة

** عند المستوي الأول بعد التصدير إلي بلد الإستيراد
** البيع لأشخاص ، لا يرتبطون بالأشخاص الذين أشتروا منهم هذه البضائع ، بعلاقة من شأنها التأثير علي السعر المباع به هذه البضائع

** البيع في بلد الإستيراد
** بيع السلعة المستوردة بالحالة التي وردت بها عند الإستيراد ، في نفس أو في غضون وقت إستيراد البضائع المستوردة موضوع التقييم ، أو في خلال فترة 90 يوم من تاريخ إستيراد البضائع المستوردة موضوع التقييم

** بيع البضائع المستوردة في بلد الإستيراد دون أن يقدم المستورد أي مساعدات (مما يخضع للمادة الثامنة فقرة (1) (ب)) بدون قيمة أو بقيمة مخفضة إلي المنتج بغرض إستخدامها في إنتاج البضائع المستوردة موضوع التقييم ..

كيفية تطبيق الطريقة الاستدلالية

التيمة البريكية تتألف من الطريقة التي هي سعر بيع الوحدة ، من البضائع المستوردة موضوع التقييم أو المطابقة أو المماثلة المباعة في السوق المحلي لبلد الإستيراد ، الذي تتوافر فيه كافة الأحكام الواردة بالمادة الخامسة فقرة (أ) و (ب) الفقرة الثانية ، بعد إستقطاع عناصر التكلفة الآتية منه وفقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإستيراد :
أولاً : هامش الربح والمصروفات العامة ، أو العمولات المكتسبة (المتفق علي دفعها) :

يقصد بها المصروفات العامة وهامش الربح التي تنعكس بصفة عامة علي الوحدة من مبيعات في بلد الإستيراد لبضائع من نفس النوع أو الفئة للسلعة المستوردة موضوع التقييم ..
ونعتمد علي المعلومات عن الأرباح والمصروفات العامة ، وفقاً للمادة الخامسة فقرة (1) ، المتحصل عليها من سجلات المستورد أو من ينوب عنه ، بشرط أن تتسق هذه المعلومات وأرقام الأرباح والمصروفات العامة للبضائع من نفس النوع أو الفئة ، (أي التي تدخل في مجموعة السلع التي تنتجها صناعة معينة أو قطاع صناعي معين)

وفي مفهوم المادة الخامسة ولغرض تحديد المصروفات العامة وهامش الأرباح الخاصة بالبضائع المستوردة موضوع التقييم ، يتم البحث عن مبيعات ، في بلد الإستيراد ، لسلع مستوردة من نفس النوع أو الفئة للسلعة المستوردة موضوع التقييم ، وإن كانت من منشأ آخر خلاف منشأ البضائع المستوردة موضوع التقييم، مع ضرورة الأخذ

في الإعتبار الظروف المحيطة بعملية البيع ، فقد يكون إنخفاض معدل هامش الربح مثلاً بسبب هبوط غير متوقع في الطلب علي السلعة في السوق ، أو الغرض منه المحافظة علي القدرة التنافسية ، أو فتح أسواق جديدة .. إلخ ، ويجب أن نأخذ رقم هامش الربح والمصروفات العامة كمبلغ إجمالي ، حيث أن إنخفاض المصروفات العامة قد يصاحبه إرتفاع في رقم هامش الربح أو العكس ، ولذا فإن المقارنة بين الرقم الفعلي المقدم من المستورد والنسبة السائدة في بلد الإستيراد تأخذ كرقم إجمالي ..

وتشمل المصروفات العامة ، التكاليف المباشرة و الغير مباشرة لتسويق البضائع المعينة ، ومن أمثلة المصروفات العامة ما يلي :-

المرتبات الإدارية ، مرتبات السكرتارية ، أجور البائعين ، مصروفات الخدمات العامة ، الصيانة ، الدعاية والإعلان ، الأدوات المكتبية،

وبالنسبة إلي المعلومات عن العمولات ، فيمكن الحصول عليها من عدة مصادر ، مثلاً عن طريق الرجوع إلي سجلات الوسطاء بمكتب الوسطاء التجاريين بوزارة الإقتصاد ، سجلات المستورد ذاته والدفاتر المحاسبية الخاصة به ، وكذلك الفواتير أو التحويلات أو الإعتمادات ، حيث أنه من الواضح أن أي فرق بين قيمة الإعتمادات المحولة أو الكمبيالات أو الحوالات ، وبين الفواتير سوف يمثل عمولة..

ثانياً : التكاليف المتعلقة بعملية البيع :

ويقصد بها تكاليف النقل ، تكاليف التأمين المعتادة والتكاليف المرتبطة بها في بلد الإستيراد (أي التكاليف التي يتم إنفاقها علي البضائع المستوردة بعد الإفراج عنها من الدائرة الجمركية في بلد الإستيراد)

ثالثاً : إجمالي تكاليف نقل السلعة المستوردة إلي ميناء الإستيراد :

إذا كانت القيمة الجمركية المقبولة هي القيمة (فوب) ، كما يحدث في بعض الدول وفقاً لما تحدده التشريعات المحلية لكل دولة ، فيتم خصم مقابل إجمالي تكاليف النقل للبضائع إلي ميناء الإستيراد (وتشمل هذه التكاليف ، تكلفة نقل البضائع المستوردة ، وتكاليف الشحن والتفريغ والمناولة ، وتكلفة التأمين) ، وهذا النوع من التكاليف يمثل التسويات الإختيارية المشار إليها في المادة الثامنة الفقرة الثانية من إتفاقية الجات للقيمة ،

رابعاً : الرسوم الجمركية والضرائب في بلد الإستيراد :

ويقصد بها ، الرسوم والضرائب الجمركية المستحقة عن الواردات بسبب عملية الإستيراد ، والضرائب المحلية المستحقة بسبب عملية البيع

خامساً: أي تكاليف مقابل الإضافات أو التجهيزات بعد الإستيراد :
ويقصد بها فقط تكاليف تلك التجهيزات أو الإضافات (إن وجدت) التي تتم علي البضائع المستوردة بعد عملية الإستيراد ، والمقومة بمبالغ تتفق والمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإستيراد ، وتخصم مثل هذه التكاليف فقط في حالة البضائع التي تخضع للمعالجة أو في حالة عدم بيع البضائع المستوردة بالحالة التي أستوردت بها ، بمعنى أنه كان لابد من إجراء هذه التعديلات عليها حتى تكون قابلة للبيع ، مع مراعاة الشروط الخاصة بالإضافات السابق الإشارة إليها

**الفرق بين بروكسل والجات فيما يتعلق
بالطريقة الرابعة**

إتفاقية الجات	تعريف بروكسل
تراعي التسلسل والتدرج بين طرق التقييم	لا يراعي التسلسل بين طرق التقييم ،
يتم خصم عمولة الوكيل ضمن الإستقطاعات الأخرى	لا يتم خصم عمولة الوكيل ضمن الإستقطاعات الأخرى
تبدأ من قيمة بيع البضائع المستوردة موضوع التقييم والبضائع المطابقة والمماثلة	يبدأ من قيمة بيع البضائع المستوردة موضوع التقييم في بلد الإستيراد
يتم تحديد السعر عند أكبر كمية إجمالية مجمعة	لا يبدي رأياً حول تحديد سعر البيع عند أكبر كمية إجمالية مجمعة
تتم التسوية علي قيمة بيع السلعة المستوردة موضوع التقييم أو المطابقة أو المماثلة المستوفية لشروط المادة الخامسة فقرة (1) (أ)	تتم التسوية علي قيمة بيع السلعة المستوردة موضوع التقييم

حالات تطبيقية علي الطريقة الرابعة (الطريقة الإستدلالية)

المسألة الأولى

أمامك شحنة من بضاعة معينة - تلم المستورد (I) من البلد (Y) بإستيرادها من البلد (X) .. وفيما يلي بيان بأسماء المشترين الذين أشتروا المنتجات المطابقة المباعه في نفس أو غضون وقت الإستيراد ، الذي أستورد فيه (I) البضاعة المستورده

أ		ب		ج		د		أسم المشتري
سعر	كمية	سعر	كمية	سعر	كمية	سعر	كمية	
×	0	19	300	20	75	21	175	
21	125	×	0	21	20	22	150	
22	75	23	50	22	15	23	125	

فإذا علمت أنه :

تم رفض قيمة الصفقة ..

عدم إمكانية تطبيق طريقة البضائع المطابقة أو المماثلة لعدم تحقق شروطها..

علامة × تمثل رفض البيع عند هذا المستوي ..

المطلوب : عند أي سعر يمكن أن تبدأ عملية تقدير القيمة

الإستدلالية

الإجابة

نظراً لعدم قبول قيمة الصفقة بالنسبة للشحنة الواردة وفقاً لأحكام طريقة قيمة الصفقة (المادة الأولى) لعدم تحقق شروطها ، ونظراً لعدم إمكان قبول القيمة طبقاً لطريقة السلع المطابقة أو المماثلة المستوردة ، لعدم تحقق شروطها وعدم توفر قيمة جمركية لسلع مطابقة أو مماثلة ، وبالتالي فإنه يتم تحديد القيمة الجمركية طبقاً لطريقة القيمة الإستدلالية ، علي أساس السلع المطابقة المباعه في نفس أو في غضون وقت الإستيراد ، وبمراجعة مبيعات البضاعة المطابقة عند كل المشتريين من هذا المستورد ، نجد أن السعر يتم تحديده عند أكبر كمية إجمالية مجمعة في أقرب موعد بعد الإستيراد ، وطالما أن المبيعات لهذه السلع المطابقة تمت في نفس أو في غضون وقت الإستيراد ، فإن سعر بيع الوحدة يتم تحديده كالتالي :

20	19	23	22	21	السعر
75	300	125	150	175	الكمية
0	0	50	15	20	
0	0	0	75	125	
75	300	175	240	320	الإجمالي ي

وبالتالي فإن سعر 21 وحدة عملة يعتبر أساس القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الإستدلالية ، حيث أنه عند أكبر كمية إجمالية مجمعة 320 قطعة ، ويتم إستيفاء باقي شروط المادة الخامسة ، كما يلي بيانه عند تناول بعض الحالات الأخرى ..

المسألة الثانية

قام المصنع (M) من البلد (x) في 95/1/1 بشحن مكابس هيدرولوكية نصف آلية إلي مكتب البيع الذي يتبعه في بلدكم ، لمواجهة كافة الطلبات علي هذه المكابس في بلد الإستيراد . .
وفي 95/ 1/20 تم بيع شحنة من المكابس المطابقة من البلد (x) لمشتريين غير مرتبطين في بلدكم بنسبة عمولة وبسعر 575 وحدة عملة للوحدة سيف ميناء الوصول ، وخالصة الرسوم ، مع خصم 3 % ، شامل التعبئة ، وبيعت هذه المكابس جميعها في نفس أو في غضون وقت الإستيراد للشحنة المذكورة أولاً ، بسعر 575 وحدة عملة للوحدة ،

ويشمل السعر الذي يبيع به مكتب البيع التابع ل (M) ما يلي :

	25 وحدة عملة	رسوم في بلد الإستيراد
	45 وحدة عملة	عمولات
	20 وحدة عملة	نولون
**	25 وحدة عملة	م . إدارية
	50 وحدة عملة	تأمين بحري
**	3 وحدة عملة	م . المستورد
**	5 وحدة عملة	م . الإفراج الجمركي
**	5 وحدة عملة	م . تخزين في بلد الإستيراد
	5 وحدة عملة	نولون داخل بلد الإستيراد

فإذا علمت أنه :-

1- لا تتوافر أي قيم جمركية لسلع مطابقة أو مماثلة سبق قبول قيمتها بمعرفة الجمارك.

2- التكاليف الموضح أمامها علامة (***) تحملها المستورد بصورة مستقلة ويعتبرها من المصروفات العامة.

3- العناصر المذكورة في المادة الثامنة فقرة (2) تعتبر من ضمن عناصر القيمة طبقاً لما تقرره التشريعات المحلية في بلد الإستيراد

..

..فالمطلوب .. تحديد القيمة الجمركية للمكابس المستوردة ، مع تبرير الإجابة ..

الإجابة

1. لم يتم قبول قيمة الصفقة لهذه الشحنة التي قام المورد (M) بتوريدها إلي مكتب البيع في بلد الإستيراد بتاريخ 95/1/1 ، وذلك لأن هذه العملية لا تعتبر عملية بيع فعلي بغرض التصدير بين بائع ومشتري كل منهم مستقل عن الآخر ، وإنما وجهت كل المبيعات إلي مكتب البيع التابع للمورد ولأنه لا يوجد دليل علي البيع الفعلي ، وبالتالي لم يتحقق لطريقة قيمة الصفقة أحد أركانها ،

2. وحيث لا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة سبق للجمارك قبول قيمتها التعاقدية (قيمة الصفقة) طبقاً لأحكام المادة الأولى ، فإن طريقة التقييم الواجبة التطبيق هنا يجب أن تكون الطريقة الإستدلالية ..

3. وبالبحث عن مبيعات لبضائع مطابقة أو مماثلة في بلد الإستيراد أتضح وجود بضائع مطابقة لهذه الشحنة من المكابس المستوردة مباعه في بلد الإستيراد ، ومستوفاه لكافة الشروط التي تنص عليها المادة الخامسة ، من حيث أنها بضائع مباعه في بلد الإستيراد لمشتريين غير مرتبطين في بلد الإستيراد بالبائعين في بلد التصدير ، وأنها بيعت في غضون وقت الإستيراد (بعد تاريخ الإستيراد بمدة مقبولة) مقارنةً بين تاريخ الإستيراد 95/1/1 ، وتاريخ البيع 95/1/20 ..

4. ومن خلال الزيارة الميدانية لموقع المستورد والإطلاع علي سجلاته أتضح أنه حصل علي عمولة قدرها 45 وحدة عملة ، وأن هناك مصروفات عامة تحملها المستورد ، ولكن طالما وجدت عمولة البيع فلا يتم خصم مقابل المصروفات العامة وهامش الربح ، ولكن يتم خصم العمولة علي أساس أن هذه المصروفات العامة التي تحملها المستورد متضمنة في العمولة ،

5. ويتضح من المعلومات الواردة ، أن التشريعات في بلد الإستيراد تقر عناصر التكاليف الموضحة بالمادة الثامنة فقرة (2) لذلك يتم خصم النولون ، وتحدد القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الإستدلالية علي النحو التالي :

575	وحدة عملة	سعر البيع للوحدة المباعة في بلد الإستيراد
		يخصم منه الإستقطاعات الآتية
17.25	وحدة عملة	نسبة الخصم 3 %
45	وحدة عملة	العمولة
25	وحدة عملة	الرسوم
5	وحدة عملة	نولون داخل بلد الإستيراد
92.5	وحدة عملة =	إجمالي الإستقطاعات
		وعليه تكون القيمة الجمركية لهذه البضائع وفقاً للطريقة الإستدلالية =

$$482.75 = 92.5 - 575 \text{ وحدة عملة}$$

المسألة الثالثة

1 - أمامك شحنة مطلوب تقييمها مستوردة بمعرفة المستورد (I) من البلد (Y) من البائع (s) من بلد التصدير (x) ، بسعر 0.6 وحدة عملة للدسته سيف ، ويشمل هذا السعر 0,1 نولون و 0,2 تأمين

وقد تم الشحن بتاريخ 83/8/1 من ميناء التصدير ، ووصلت إلي ميناء بلد الإستيراد في 83/8/20 ..

2 - في 83/7/5 قام نفس المورد بشحن رسالة مطابقة للبضائع موضوع التقييم إلي وكيله في بلد الإستيراد ، وقام الأخير ببيعها بحالتها بتاريخ 83/8/18 إلي عميل غير مرتبط بسعر (1) وحدة عملة للدسته وبعمولة قدرها 8 % من سعر البيع ، ويشمل هذا السعر 0.1 وحدة عملة للنولون ، و0.2 وحدة عملة للتأمين ، و 0.05 وحدة عملة للمصروفات العامة ، وكانت الرسوم المقدرة علي هذه البضائع 20 % ، فإذا علمت :

- 1- أنه بسبب نوع من الحظر لم يتوافر لدينا قيمة صفقة لهذه الشحنة ، ولا توجد صفقة للبضائع المطابقة أو المماثلة ،
 - 2- أن الشحنة موضوع التقييم لم يتم بيعها في السوق المحلي لبلد الإستيراد
 - 3- أن التشريعات في بلد الإستيراد تقرر العناصر الموضحة بالمادة الثامنة فقرة (2)
- فالمطلوب :**

هل توجد قيمة إستدلالية في هذه الحالة ، وما هي هذه القيمة إن وجدت ..

الإجابة

بالنسبة لطريقة التقييم الأولي (طريقة قيمة الصفقة) لم يتم الأخذ بها ، لأن الشروط التي تنص عليها المادة الأولي لم تتوافر في هذه الحالة ، لوجود قيد أو حظر من المورد علي تصرف المستورد في البضائع المستوردة تسبب في عدم إمكان الحصول علي قيمة لهذه الصفقة ، وبالتالي أعاق قدرة الجمارك علي تحديد القيمة للأغراض الجمركية ..

بالنسبة لطريقة التقييم الثانية والثالثة ، لا يوجد صفقة للبضائع المطابقة أو المماثلة سبق للجمارك قبول قيمتها وفقاً لطريقة قيمة

الصفة وطبقاً لأحكام المادة الأولى ..، كما أنه لم يتم بيع البضائع موضوع التقييم في السوق المحلي لبلد الإستيراد ، وبالتالي فإن الطريقة الإستدلالية تكون هي الأنسب للتقييم في هذه الحالة ..

بالبحث في سوق بلد الإستيراد ، وجد أن هناك رسالة مطابقة بيعت في غضون وقت الإستيراد ، أي قبل إستيراد البضائع موضوع التقييم بيومين ، أي بتاريخ 83/8/18 (البضائع موضوع التقييم وردت بتاريخ 83/8/20 ، وعليه تكون هذه البضاعة المطابقة مستوفاة لشروط المادة الخامسة من حيث :

**** أنها بيعت في نفس أو في غضون وقت إستيراد البضائع موضوع التقييم حيث أن التشريعات المحلية يمكن أن تحدد "غضون وقت الإستيراد " للسلعة موضوع التقييم (قبل أو بعد الإستيراد بمدة محددة ..**

**** أنها بيعت لمشتريين غير مرتبطين في بلد الإستيراد ..**

**** أنها بيعت في بلد الإستيراد بالحالة التي وردت عليها ..**

**** أن سعر البيع للوحدة عند أكبر كمية إجمالية مجمعة ، حيث أنه باع الرسالة بالكامل لمشتري غير مرتبط ،**

وبالتالي تكون هذه البضائع مستوفاة لشروط المادة الخامسة ،
فقرة (1) (أ) ويكون أساس تحديد القيمة الجمركية ، هو الطريقة الإستدلالية ،

و يتم تحديد القيمة الجمركية ، وفقاً لهذه الطريقة علي النحو

التالي :

1.00 وحدة عملة سعر إعادة بيع الوحدة من

البضائع

المطابقة المستوفاة شروط المادة

الخامسة

كما توضح من قبل ،

وحدة عملة عمولة الوكيل	0.08
وحدة عملة	0.920
وحدة عملة يخصم منه الرسوم الجمركية	0.154
بواقع	
$20\% (1.2 \div 0.920)$	
وحدة عملة للدسته ، وهي القيمة الجمركية كما	0.766
تحددها	
الطريقة الإستدلالية.	

ملاحظة :

حيث أن التشريعات المحلية لبلد الإستيراد تقرر تكاليف النقل
مادة (8) ((2)) لذلك لم يتم خصم هذه التكاليف ..

المسألة الرابعة

في أول فبراير ، قام المورد (M) من البلد (X) بتصدير شحنة
مبدئية تتكون من نوع معين من البضائع إلي وكيله (I) في بلدكم ،
بنسبة عمولة قدرها 8% تدفع عند بيع البضائع في بلد الإستيراد ،
وفي 10 مارس ، قام الوكيل (I) ببيع البضائع بدون أي
إضافات عليها وبالحالة التي وردت عليها ، بسعر 1 وحدة عملة
صافي إلي مشتريين غير مرتبطين.

وقد حصلت علي المعلومات التالية عن هذه الشحنة :

0.10	وحدة عملة	تأمين بحري و نولون بحري
0.04	وحدة عملة	م . فوب في البلد الأجنبي
0.05	وحدة عملة	م . عامة
20 %	الرسوم المدفوعة علي هذه البضائع	
12 %	الرسوم الواجبة علي هذه البضائع	

فإذا علمت :

1- أنه في 5 مارس ، تم الإستيراد لرسالة أخرى مشحونة للوكيل (I) من نفس بلد التصدير وبنفس شروط الرسالة الحالية ، وكان السعر الموضح للأغراض الجمركية 0,6 وحدة عملة سيف ميناء بلد الإستيراد ،،

2- أن السعر لهذه الرسالة الأخيرة يشمل :

0.10	وحدة عملة	نولون وتأمين بحري
0.04	وحدة عملة	م . فوب

3 - أن التشريعات المحلية في بلد الإستيراد تقرر العناصر المذكورة في المادة الثامنة فقرة (2)

4 - أنه لا توجد سلع مطابقة أو مماثلة سبق قبول قيمتها وفقاً لأحكام المادة الأولى، ولكن توجد بضائع من نفس الصنف ولكن من منشأ آخر مطابقة في المواصفات مع البضائع المستوردة ،

المطلوب :

*** تقييم الرسالة الأولى التي تم شحنها في أول فبراير

*** تحديد القيمة الإستدلالية للشحنة الثانية (الواردة في 5 مارس

الإجابة

هذه الشحنة التي تم توريدها إلي الوكيل بغرض البيع ، وتم تحويل قيمتها إلي المصدر بعد خصم 8 % عمولة الوكيل ، لا تمثل قيمة صفقة وفقاً لأحكام المادة الأولى ، لأنها لا تمثل حالة بيع فعلي بين بائع ومشتري غير مرتبطين ، وبالتالي فقدت ركن أساسي من أركان الصفقة ، وهو البيع الفعلي،

وحيث أنه من خلال التحريات ومن واقع الدليل الجرمي تبين أنه لا يوجد بضائع مطابقة أو مماثلة سبق قبول قيمتها وفقاً لأحكام المادة الأولى ، وإنما البضائع المتوافرة ، وإن كانت مطابقة في المواصفات ، إلا أنها لا تمثل بضائع مطابقة للبضائع موضوع التقييم ، حيث أنها من منشأ آخر خلاف منشأ البضائع موضوع التقييم ، فلا يمكن تطبيق أي من طرق التقييم الثانية أو الثالثة ..

وبناء علي ما تقدم ، فإنه يتم تقييم كلاً من الشحنتين الأولى والثانية وفقاً للطريقة الإستدلالية ، علي أساس :

1- أن سعر بيع الوحدة من البضائع المستوردة قد أستوفي شروط المادة الخامسة،و

2- أن الرسالة المطابقة بيعت في بلد الإستيراد لمستوردين غير مرتبطين و

3- أنها بيعت في تاريخ مقارب لتاريخ إستيراد الشحنة الثانية (تاريخ الإستيراد الشحنة الثانية هو 5 مارس ، وتاريخ بيع الشحنة الأولى هو 10 مارس) (أي في غضون وقت إستيراد الرسالة موضوع التقييم) ، و

أنها بيعت بالحالة التي وردت عليها ، و
أنه مطلوب تقييم الشحنة الثانية ، والتي أتضح أنها من نفس نوع الشحنة الأولى ، و

أن التشريعات المحلية في بلد الإستيراد تقرر عناصر المادة الثامنة فقرة (2) ،

وعليه تحسب القيمة علي النحو التالي :

وحدة عملة	سعر بيع الوحدة من البضائع	1.00	المستوردة
وحدة عملة	العمولة بواقع 8 % ، حيث أنه	0.08	طالما
	وجدت العمولة ، فلا تخصم		
	المصرفات العامة ، لأن		
	المصرفات العامة ،		
			<u>العمولة تجب</u>
وحدة عملة		0.920	
وحدة عملة	يخصم الرسوم بواقع 12	0.098	
		<u>0.92</u>	%)
وحدة عملة	(÷ 1.12) وهذه هي القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الإستدلالية لكلا الشحنتين ،	0.822	
	ولا يتم تقييم الشحنة الثانية علي أساس		
	سعر 0.6 وحدة عملة ، ،		

المسألة الخامسة

البضاعة المطلوب تقييمها عبارة عن ماكينة كشط الصداً مصنوعة بمعرفة المنتج (M) في البلد (X) وتم تصديرها بتاريخ 96/10/1 إلي المستورد (I) في البلد (Y) ، وهذه الماكينة تعتبر نوعاً جديداً من الماكينات ، وتعتبر هذه الشحنة هي الأولى من هذا الصنف في بلد الإستيراد ، وقد قام المستورد ببيع هذه الماكينة في الحال بعد الإستيراد بتاريخ 96/10/5 بالحالة التي وردت عليها عند الإستيراد ، بسعر 7500 وحدة عملة للماكينة بخصم نقدي 5 % ، ولا توجد موانع أو حظر بعد البيع ، وتم البيع لمشتريين غير مرتبطين ، فإذا علمت :

أن المنتج قد قام من قبل بتقديم عينة (ماكينة) للمستورد لإستخدامها في عمل الطلبيات ، بسبب التكلفة الكبيرة لهذه الآلة ، وأن إتمام الصفقة بهذه الكيفية يعتبر شائعاً في هذه الصناعة ،

أن التشريعات المحلية في بلد الإستيراد تقرر العناصر المحددة في المادة الثامنة فقرة (2)

أن المستورد يملك 8 % من الأسهم والسندات التي لها حق التصويت في الشركة (M) ..

أن سعر البيع يشمل العناصر الآتية :

نولون وتأمين	120 وحدة عملة
نولون بري في بلد التصدير	60 وحدة عملة
رسوم (م . عامة في بلد التصدير)	50 وحدة عملة

نولون بري في بلد الإستيراد	150 وحدة عملة
معدل الرسوم + 10 %	50 وحدة عملة
عمولة المستورد	650 وحدة عملة
م . عامة للمستورد	200 وحدة عملة

المطلوب : تقييم هذه الشحنة

الإجابة

أولاً : بالنسبة إلي طريقة التقييم الأولي ، لا يمكن التقييم بإستخدامها ، حيث أن المستورد يعتبر مرتبطاً بالموارد بالمعنى المحدد بالمادة الخامسة عشرة فقرة (4) وينطبق عليه أحد معايير الإرتباط التي تنص عليها هذه المادة ، حيث أنه يملك 8 % من الأسهم والسندات التي لها حق التصويت في الشركة (M) ، بالإضافة إلي أن المستورد لم يثبت أن قيمته التعاقدية (قيمة الصفقة) تستوفي أحكام المادة الأولى فقرة (2) (ب) ..

ثانياً : بالنسبة إلي كل من الطريقة الثانية والثالثة من طرق التقييم (السلع المطابقة والمماثلة) ، لا يمكن إستخدامها أيضاً في هذه

الحالة ، حيث أن هذه الشحنة هي الأولى من نوعها ، ولم يسبق إستيراد مثل هذه الماكينات من قبل ، وعليه فلا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة من نفس المنشأ ،

ثالثاً : يتم التقييم وفقاً للطريقة الرابعة من طرق التقييم (الطريقة الإستدلالية) ، ونبدأ ببحث ظروف البيع للتأكد من أنها تتمشى مع ظروف الصفقة ، وأنها تستوفي شروط المادة الخامسة ، فحيث أن البيع تم لمشتريين غير مرتبطين في بلد الإستيراد ، وأن البيع تم في نفس أو في غضون وقت الإستيراد (الإستيراد تم في 10/1 ، والبيع تم في 5/10) وبالتالي يكون السعر قد أستوفي شروط المادة الخامسة ، وبناء علي ذلك يتم التقييم بإستخدام هذه الطريقة علي النحو التالي :

وحدة عملة	سعر بيع الوحدة المستوفي	7500
		لشروط المادة

الخامسة

يخصم منه

وحدة عملة	5 % خصم نقدي	375
وحدة عملة		<u>7125</u>
وحدة عملة	العمولة	650
وحدة عملة	م . النقل بعد الإستيراد	150
وحدة عملة		<u>6325</u>
وحدة عملة	تخصم الرسوم الجمركية	620.45
وحدة عملة		5704.55

إذاً القيمة الجمركية وفقاً لطريقة التقييم الرابعة (الطريقة الإستدلالية) التي علي أساسها يتم تقييم البضائع المستوردة = 5704.55 وحدة عملة.

المسألة السادسة

(1) يقوم المصنع (M) في البلد (X) بتصنيع (بديل للوقاية الصناعية) لبيعها في السوق المحلي لبلد الإنتاج ، وأيضاً للتصدير إلي بلدكم ، وتتم كافة مبيعاته المصدرة إلي بلدكم مع المشتري المرتبط المستورد (I) ، ولا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة لهذه المنتجات سبق قبول قيمتها التعاقدية بمعرفة الجمارك في بلدكم يتم إستيرادها من بلد المنشأ هذه ، وقد قام المنتج ببيع هذه البضائع إلي المستورد بسعر 90 وحدة عملة للوحدة سيف ، وتم إستيراد هذه الرسالة موضوع التقييم في 93/10/1 وهذا السعر يشمل :

3	وحدة عملة	نولون بحري
1	وحدة عملة	تأمين
8	وحدة عملة	تعبئة
2	وحدة عملة	نولون بري في البلد (X)

قام المنتج (M) ببيع شحنة أخرى من قبل إلي المستورد (B) في بلدكم ، الذي عرض هذه البضائع للبيع لكل من يرغب في الشراء بسعر 175 وحدة عملة بخصم 2 % للدفع النقدي خلال فترة عشرة أيام ، إلا أنه عقد فقط صفقتين للبيع في السوق المحلي لبلد الإستيراد لمشتريين غير مرتبطين ، عقدهما في يوم واحد (93/9/20) كانت الأولي لتاجر جملة والأخرى لمستخدم صناعي ، وتم البيع للسلعة

بحالتها ، وكان سعر البيع لكل منهما هو السعر المحدد من قبل 175 وحدة عملة بخصم نقدي قدره 2 % ، ويشمل هذا السعر :
0.75 وحدة عملة م . نقل من الميناء إلي المخازن بعد الإستيراد

1.00 وحدة عملة مصاريف الإفراج الجمركي

1.25 وحدة عملة أتعاب تخليص

25.00 وحدة عملة نسبة ربح

25.00 وحدة عملة م . عامة

4.0 وحدة عملة نولون وتأمين بحري في البلد (x)

25 % معدل الرسوم الجمركية

فإذا علمت أن التشريعات المحلية في بلد الإستيراد تستبعد العناصر المحددة بالمادة الثامنة فقرة (2) ..

فالمطلوب : تقييم هذه الرسالة التي أستوردها المستورد (I)

الإجابة

- 1- حيث توجد علاقة إرتباط بين البائع والمشتري ، فإنه لن يتم تطبيق طريقة قيمة الصفقة ، وحيث أنه لا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة سبق قبول قيمتها التعاقدية من قبل بمعرفة الجمارك ، فإنه لن يتم تطبيق أي من الطريقة الثانية أو الثالثة ،
- 2- وحيث أنه تم بيع الرسالة المطابقة (البديل للوقاية الصناعية) في سوق بلد الإستيراد إلي مشتريين غير مرتبطين ، وتم بيع البضائع بحالتها عند الورود وبدون أي إضافات ، بمعرفة المستورد (B) ، وأن هذا البيع تم في غضون وقت إستيراد البضائع موضوع التقييم (بتاريخ 93/9/20 ، أي قبل إستيراد البضائع موضوع التقييم بفترة قليلة) ، فإنه يمكن الإعتماد علي سعر بيع البضائع

المطابقة هذه في السوق المحلي لبلد الإستيراد لأنه أستوفي الشروط والأحكام الواردة بالمادة الخامسة فقرة (1) (أ)
 3- وحيث أن التشريعات المحلية لبلد الإستيراد تستبعد عناصر المادة الثامنة فقرة (2) ، فإنه يتم خصم هذه التكاليف من سعر البيع ، ويتم تحديد القيمة وفقاً للطريقة الإستدلالية علي النحو التالي :

وحدة عملة	سعر البيع المستوفي لشروط	175	المادة
الخامسة			
وحدة عملة	خصم نقدي قدره 2 %	3.50	
وحدة عملة	يخصم منه :	171.50	
وحدة عملة (1)	المصرفات العامة	52.25	
			وهامش الربح
	(تشمل : م. الإفراج الجمركي ، أتعاب التخليص ، نسبة الأرباح والمصرفات العامة) (1.25+ 1+ 25+ 25)		
وحدة عملة		119.25	
وحدة عملة (2)	التأمين والنولون في البلد	4.00	(x)
وحدة عملة (3)	م . النقل بعد الإستيراد	0.75	
وحدة عملة		114.50	
وحدة عملة (4)	الرسوم بواقع 25	22.90	
		÷ 114.5) %	
وحدة عملة	(1.25 القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الإستدلالية ، وليس مبلغ 90	91.60	
			وحدة
	عملة ..		

ملاحظة :

يترك للتشريعات المحلية تحديد تفسير لعبارة (في غضون وقت الإستيراد) هل يكون بعد الإستيراد أو قبل الإستيراد أو أي مدة أخرى ..

المسألة السابعة

أمامك شحنة بعرض التقييم ، مقدارها 1000 دسنة أقلام تم إستيرادها في 10/1 بمعرفة المستورد (I) في بلدكم من المنتج (s) في البلد (x) ، وقد أتضح من التحريات أن هذا المستورد هو حفيد البائع ، وقام المستورد ببيع هذه الشحنة بالكامل لمشتري غير مرتبط بسعر 60 وحدة عملة للدسنة وذلك بتاريخ 11/30، ويشمل هذا السعر العناصر التالية :

0.75	وحدة عملة	نولون وتأمين بحري
0.25	وحدة عملة	نولون بري في البلد (x)
0.35	وحدة عملة	رسوم
0.54	وحدة عملة	نولون سكة حديد إلي ميناء بلدكم
0.60	وحدة عملة	م . عامة وهامش ربح

وقد قام المستورد (B) الذي مركزه مدينة أخرى في بلد الإستيراد ، بإستيراد شحنة مطابقة من حيث الصنف والكمية لهذا الصنف ، من نفس بلد المنشأ ، و في نفس أو في غضون وقت إستيراد الشحنة موضوع التقييم (10/1) ، وقام ببيع هذه البضائع بالحالة التي وردت عليها بتاريخ 10/6 إلي عملاء غير مرتبطين ، أشترى كل منهم 100 دسنة بسعر 55 وحدة عملة للدسنة ، وكانت شروط البيع التسليم مخازن البائع في ميناء بلد الإستيراد ، ويشمل هذا السعر ما يلي:

0.75	وحدة عملة	نولون وتأمين بحري
0.40	وحدة عملة	رسوم
0.60	وحدة عملة	م . عامة وهامش ربح

فإذا علمت أن :

- 1- معدل هامش الربح والمصروفات العامة السائد في بلد الإستيراد لهذا النوع من البضائع هو 0.61 وحدة عملة للدسته .. ، و
 - 2- هذا الصنف يخضع لرسوم وارد بفئة 0.40 وحدة عملة للدسته .. ، و
 - 3- لا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة سبق قبول قيمتها التعاقدية وفقاً لأحكام المادة الأولى .. ، و
 - 4- تقرر التشريعات المحلية في بلد الإستيراد العناصر المحددة بالمادة الثامنة فقرة (2)
- فالمطلوب : هل لديك قيمة مستنتجة مقبولة لهذه البضائع المستوردة، وما هي؟**

الإجابة

أولاً :

لم يتم قبول قيمة الصفقة للشحنة المستوردة موضوع التقييم ، بسبب العلاقة التي أوضحتها التحريات ، والتي تبين أن المستورد حفيد البائع ، وبالتالي لا يعتبر كل منهم مستقل عن الآخر ، وإنما أنطبق عليهم نص المادة الخامسة عشرة فقرة (4) [إذا كانوا من نفس العائلة] ، ولم يستطع المستورد أن يثبت أن هذه العلاقة لم تؤثر علي السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم ، أو أن قيمة سلعته المستوردة في ظل علاقة الارتباط قريبة جداً أو قريبة للغاية من إحدى القيم الإختبارية التي تحددها المادة الأولى فقرة (1) (2) (3) من الفقرة (2) (ب)

ثانياً :

لا يمكن تطبيق كلاً من الطريقة الثانية أو الثالثة من طرق التقييم ، بسبب عدم وجود بضائع مطابقة أو مماثلة سبق قبول للجمارك قيمتها وفقاً لأحكام المادة الأولى ،، وبناءً عليه ، تستخدم الطريقة الإستدلالية لتقييم هذه البضائع ،

ثالثاً :

هناك عمليتين للبيع في بلد الإستيراد ، الأولى للشحنة موضوع التقييم ، والتي بيعت في غضون شهر من تاريخ الإستيراد (في خلال 90 يوماً بعد الإستيراد)، والثانية تلك التي أستوردها المستورد (B) وبيعت بعد ستة أيام من تاريخ إستيراد البضائع موضوع التقييم ، وبالتالي ، فإن أقرب موعد بعد الإستيراد هو ذلك الذي بيعت فيه الرسالة بتاريخ 10/6 [الشحنة المستوردة بمعرفة المستورد (B)] ، وهي بهذا تعتبر مستوفاة لشروط المادة الخامسة فقرة (1) (أ) حيث أنها من نفس بلد المنشأ للبضائع موضوع التقييم ، وأنها بيعت في بلد الإستيراد بالحالة التي وردت بها ، وفي غضون وقت إستيراد البضائع موضوع التقييم ، ولمشتريين غير مرتبطين ، وبالتالي يمكن إستخدام سعر بيع الوحدة من هذه الشحنة كأساس لتقييم البضائع موضوع التقييم ،

رابعاً :

بالنسبة إلي المصروفات العامة وهامش الربح ، فإن المادة الخامسة تنص علي أنها يجب أن تتفق والنسبة السائدة في بلد الإستيراد للبضائع من نفس النوع أو الفئة (أي تخضع لقطاع صناعي واحد) سواء كانت من نفس المنشأ أو من منشأ آخر ، وبالبحث ، وجد أن النسبة السائدة لهامش الربح والمصروفات العامة في بلد الإستيراد للبضائع من نفس النوع أو الفئة هي 0.61 وحدة عملة للدسته ، وبالتالي نأخذ هذا المبلغ عند حساب عناصر القيمة ، وليس مبلغ 0.60 وحدة عملة الخاص بالشحنة المستوردة موضوع التقييم ،

أما المبلغ المحدد للنولون والتأمين ، فلا يتم خصمه ، حيث أن التشريعات المحلية في بلد الإستيراد تقرر العناصر المحددة في المادة الثامنة فقرة (2)

وبالتالي يتم تحديد القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الإستدلالية علي النحو التالي :

55.00 وحدة عملة سعر بيع الوحدة المستوفي لشروط
المادة الخامسة

يخصم منه :

0.40 وحدة عملة رسوم
0.61 وحدة عملة هامش ربح و م . عامة (النسبة السائدة)
(
1.01 وحدة عملة
53.99 وحدة عملة

وهذه هي القيمة الجمركية للبضائع المستوردة موضوع التقييم
وفقاً للطريقة الإستدلالية ...

المسألة الثامنة

لديك شحنة مطلوب تقييمها ، مستوردة من البلد (x) من
المصدر (s) ، عبارة عن 2000 جالون من حامض النيتريك ، بسعر
الجالون 3.95 وحدة عملة ، مع إشتراط قيام المستورد بشراء كميات
أخري من مواد كيماوية معينة بمبلغ 100.000 وحدة عملة في
المستقبل ، وهذه الشحنة هي الأولى من نوعها في بلد الإستيراد ،
حيث أن التركيبة الكيماوية تعتبر جديدة ، وبالتالي لا توجد بضائع
مطابقة أو مماثلة لهذه البضائع في بلد الإستيراد ، وكانت المعلومات
عن السعر التي أمكن التوصل إليها من المستورد والبائع كالتالي :

2.23 وحدة عملة مواد خام 0.68 وحدة عملة عمالة
0.42 وحدة عملة م . عامة خارجية 0.63 وحدة عملة
هامش الربح

الخارجي

0.02 وحدة عملة م . تعبئة 0.26 وحدة عملة
نولون بحري
0.02 وحدة عملة تأمين بحري
0.82 وحدة عملة الرسوم المقدرة في بلد الإستيراد بواقع 20 %
0.80 وحدة عملة م . عامة للمستورد
0.50 وحدة عملة هامش الربح للمستورد

فإذا علمت أن :

- 1- تاريخ الشراء هو 11 مايو ، و تاريخ التصدير هو 1 يوليو ، و تاريخ الإستيراد هو 1 أغسطس ..
- 2- عرضت هذه الشحنة للبيع في عبوات سعة 100 جالون ابتداءً من 5 أغسطس ..
- 3- عملية البيع الأولي تمت في 8/28 لعدد 100 جالون ، وعملية البيع الأخيرة تمت في 9/15 لعدد 100 جالون ، وتم بيع الشحنة بالكامل بعدد عمليات بيع قدرها 20 عملية لمشتريين غير مرتبطين بسعر واحد لكافة المبيعات قدره 6.5 وحدة عملة للجالون .. ،
- 4- التشريعات المحلية في بلد الإستيراد تستبعد العناصر المحددة في المادة الثامنة فقرة (2) ..
- 5- النسبة السائدة لهامش الربح والمصروفات العامة في بلد الإستيراد للبضائع من نفس النوع أو الفئة هي 1.30 وحدة عملة للجالون ، سواء من نفس المنشأ أو من منشأ آخر ..

المطلوب تحديد سعر الجالون من هذه الشحنة الذي يعتبر القيمة الجمركية لهذه البضائع المستوردة ،

الإجابة

أولاً : لم يتم استخدام طريقة التقييم الأولي ، حيث أن هناك قيد علي المشتري من البائع (بأن يشتري مستقبلاً ما قيمته 100.000 وحدة عملة من أنواع أخرى من البضائع التي ينتجها المصدر).

ثانياً : لم يتم تطبيق الطريقة الثانية أو الثالثة من طرق التقييم ، حيث أنه لا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة سبق للجمارك قبول قيمتها التعاقدية وفقاً لطريقة قيمة الصفقة ، لأن هذه الشحنة هي الأولى من نوعها في بلد الإستيراد ،

ثالثاً : تطبق الطريقة الرابعة (الطريقة الإستدلالية) اعتماداً علي سعر البيع في السوق المحلي لبلد الإستيراد ، طالما أن البضائع المستوردة موضوع التقييم تم بيعها في السوق المحلي لبلد الإستيراد خلال 90 يوماً من تاريخ الإستيراد (مقارنة تاريخ الإستيراد في 8/1 وتاريخ آخر عملية بيع في 9/15) ، وطالما أنه تم بيع الكمية بالكامل ، فيمكن تحديد سعر البيع عند أكبر كمية إجمالية مجمعة لمجموع عمليات البيع ، (20 عملية × 100 جالون) بسعر 6.5 وحدة عملة للجالون ، بالإضافة إلي أن البيع تم لمشتريين غير مرتبطين بالبائع في بلد الإستيراد ،

وحيث أن سعر البيع هذا يعتبر مستوفي لأحكام المادة الخامسة فقرة (1) (أ) فإنه يمكن الإعتماد علي هذا السعر في تحديد القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الإستدلالية ، وحيث أن التشريعات المحلية في بلد الإستيراد تستبعد العناصر المحددة بالمادة الثامنة فقرة (2) ، فإنه يتم إستبعادها من سعر بيع الوحدة ، وحيث أن النسبة السائدة في السوق المحلي لبلد الإستيراد لهامش الربح والمصروفات العامة للبضائع من نفس النوع أو الفئة والتي تخضع لنفس قطاع الصناعة

الذي تخضع له البضائع المستوردة موضوع التقييم ، سواء كانت من نفس بلد المنشأ او من منشأ آخر ، تعادل النسبة الفعلية التي قدمها المستورد ، لذلك يؤخذ بالنسبة الفعلية ، ويتم تقدير القيمة علي النحو التالي:

6.5 وحدة عملة سعر البيع للجالون المستوفي لشروط المادة الخامسة فقرة

(1) (أ)

يخصم منه :

1.3 وحدة عملة المصروفات العامة وهامش الربح للمستورد 0) + 8.

(0.5)

0.28 وحدة عملة نولون وتأمين بحري (0.26 + 0.02)
4.92 وحدة عملة

0.82 وحدة عملة الرسوم المقررة بواقع 20 %

4.10 وحدة عملة سعر الجالون من هذه الشحنة طبقاً للطريقة الإستدلالية ،

والذي يمثل القيمة الجمركية لهذه الشحنة ..

4,10 وحدة عملة سعر الجالون من هذه الشحنة طبقاً للطريقة الإستدلالية ،

المسألة التاسعة

قام البائع (s) في البلد (x) ببيع نوع من إطارات مضارب التنس ، للمستورد (I) في بلدكم بسعر 2.98 وحدة عملة صافي ، شامل التعبئة ، ويشمل أيضاً 0.20 وحدة عملة للتعبئة بغرض التصدير ، والسعر هذا مشروط بتحويل المستورد لمبلغ لم يتم تحديده من عائد إعادة البيع في السوق المحلي لبلد الإستيراد ، وباع (s) نفس

الصنف في السوق المحلي لبلد التصدير بسعر 3.2 وحدة عملة صافي شامل التعبئة ، وذلك لأنه يقوم بالتعبئة لغرض البيع في السوق المحلي له في عبوات مستقلة لكل وحدة تختلف عن تلك العبوات التي يقوم بإستخدامها في التصدير إلي بلدكم ، ولا توجد أي إطارات مضارب مطابقة أو مماثلة يتم إنتاجها أو بيعها في البلد المصدر ، والشحنة التي أمامك بغرض التقييم ، تم تصديرها من البلد المصدر بتاريخ 84/1/15 ، ووصلت الباخرة إلي ميناء بلد الإستيراد بتاريخ 84/2/20 ، وتم الإفراج عنها في اليوم التالي ، ،

وقد قام المستورد بعرضها للبيع لمن يرغب بسعر 5 وحدة عملة للوحدة ، وتمت أول عملية بيع بتاريخ 8 مارس 84 (بكمية كبيرة تكفي لتحديد سعر البيع) وقام بالشراء مشتري غير مرتبط ، بسعر 5 وحدة عملة ، ويشمل هذا السعر علي التكاليف التالية :

م. تعبئة	0.20 وحدة عملة	مواد خام	1.50 وحدة عملة
نولون بري في البلد (x)	0.02 وحدة عملة	م. إنتاج	0.50 وحدة عملة
نولون بحري	0.05 وحدة عملة	م. عامة للمنتج	0.20 وحدة عملة
تأمين بحري	0.0234 وحدة عملة	هامش ربح المنتج	0.58 وحدة عملة
م. تخليص	0.02 وحدة عملة	أدوات مكتبية	0.005 وحدة عملة
م. نقل لمخازن المستورد	0.005 وحدة عملة	هامش ربح المستورد	1.49 وحدة عملة
مرتبات إدارية	0.04 وحدة عملة	رسوم جمركية (تقديرية)	5.5 %
مرتبات سكرتارية	0.015 وحدة عملة	مرتبات بائعين	0.025 وحدة عملة
صيانة	0.01 وحدة عملة	خدمات عامة	0.005 وحدة عملة
		م. دعاية وإعلان	0.02 وحدة عملة

فإذا علمت أن التشريعات المحلية لبلد الإستيراد تقرر العناصر
المحددة في المادة الثامنة فقرة (2)

المطلوب : تقييم الشحنة التي باعها المصدر إلي المستورد

.. (I)

الإجابة

أولاً :

بالنسبة إلى طريقة التقييم الأولي ، لم يمكن إستخدامها لوجود شرط من البائع علي المستورد ، (يتمثل ، في هذه الحالة ، في شرط تحويل جزء من حصيلة إعادة البيع إلي المنتج) بالإضافة إلي أن هذا الجزء لم يتم تحديده ، ولا توجد بيانات كمية دقيقة عنه ، وبالتالي لا يمكن إجراء تسويته وفقاً للمادة الثامنة فقرة (1) (د)، ولا يمكن تقييم السلعة المباعة المصدرة إلي بلدكم بإستخدام سعر بيع السلعة في السوق المحلي لبلد التصدير ، لأن هذا مخالفه لأحكام المادة السابعة ،،
ثانياً :

بالنسبة إلي طريقة التقييم الثانية والثالثة ، لم يمكن تطبيق أي منهما ، لعدم وجود بضائع مطابقة أو مماثلة سبق للجمارك قبول قيمتها التعاقدية وفقاً لأحكام المادة الأولي ، حيث أن هذه الرسالة تعتبر الأولي من نوعها في بلد الإستيراد ،،
ثالثاً :

بناءً علي ذلك ، يتم إستخدام الطريقة الرابعة من طرق التقييم (الطريقة الإستدلالية) وذلك بالتأكد من توافر شروط المادة الخامسة فقرة (1) (أ) ،، وحيث أنه تم بيع السلعة في بلد الإستيراد لمشتريين غير مرتبطين ، وأن هذا البيع تم في خلال فترة 90 يوم من تاريخ إستيراد البضائع موضوع التقييم (مقارنة بين تاريخ الإستيراد [20 / 84] ، وبين تاريخ البيع [8 / 3 / 84]) ، وتم البيع بكمية كبيرة تكفي لأمكانية تحديد السعر الذي يتخذ أساساً لعملية التقييم ،
ويتم حساب القيمة الجمركية ، وفقاً لهذه الطريقة ، علي النحو التالي :

5.00	وحدة عملة	سعر بيع الوحدة في بلد الإستيراد
		المستوفي لشروط المادة الخامسة
		يخصم منه :
1.49	وحدة عملة	هامش الربح

0.14	وحدة عملة	المصرفات العامة	(أنظر
			الملاحظة(1))
0.005	وحدة عملة	م. النقل في بلد الإستيراد	
3.365	وحدة عملة	يطرح منها :	
0,175	وحدة عملة	الرسوم	الجمركية
			المستحقة بواقع
			5,5% (أنظر الملاحظة (2))

وحدة عملة 3.19

وهي القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الإستدلالية التي يتم علي أساسها حساب الرسوم الجمركية عن هذه الرسالة ، ، ،
الملاحظة (1) :

المصرفات العامة تشمل : 0.02 م . تخليص + 0.004
مرتبات إدارية+ 0.025 مرتبات بائعين +0.015 مرتبات سكرتارية
+ 0.005 خدمات عامة + 0.01 م . صيانة + 0.02 دعاية وإعلان
+ 0.005 أدوات مكتبية = 0.14 وحدة عملة
الملاحظة (2) :

بقسمة 3.365 ÷ 1.55 = 3.19 وحدة عملة ..

الملاحظة (3) :

حيث أن التشريعات المحلية في بلد الإستيراد تقرر العناصر
الواردة بالمادة الثامنة فقرة (2) ، فلا تخصم من القيمة الجمركية ..

الفصل الثالث

الطريقة الخامسة

الطريقة الحسابية

COMPUTED METHOD

الطريقة الخامسة
الطريقة الحسابية
COMPUTED METHOD

تنص المادة السادسة، حسب النص الذي صيغت به الاتفاقية باللغة الإنجليزية والنص باللغة العربية الذي نشرته الجريدة الرسمية العدد رقم (24) الصادر في 15 يونيو سنة 1995، والتي تختص أحكامها بطريقة التقييم الخامسة، علي :

ARTICLE 6

1-The customs value of imported goods under the provisions of this article shall be based on a computed value, computed value shall consist of the sum of :

- (a) The cost or value of materials and fabrication or other processing employed in producing the imported goods;
- (b) An amount for profit and general expenses equal to that usually reflected in sales of goods of the same class or kind as the goods being valued which are made by producers in the country of exportation for export to the country of importation;
- (c) The cost or value of all other expenses necessary to reflect the valuation option chosen by the member under paragraph 2 of article 8 .

2- No member may require or compel any person not resident in its own territory to produce for examination, or to allow access to, any account or other record for the purposes of determining a computed value. However, information supplied by the producer of the goods for the purposes of

determining the customs value under the provisions of this article may be verified in another country by the authorities of the country of importation with the agreement of the producer and provided they give sufficient advance notice to the government of the country in question and the latter does not object to the investigation.

المادة السادسة

- 1 - تستند القيمة الجمركية للسلع المستوردة وفقاً لأحكام هذه المادة إلى القيمة المحسوبة ، وتتألف القيمة المحسوبة من مجموع :
 - (أ) تكلفة أو قيمة المواد والتصنيع أو غيره من أعمال التجهيز التي دخلت في إنتاج السلع المستوردة ؛
 - (ب) مقدار مقابل الربح والمصروفات العامة يعادل المقدار الذي ينعكس عادة في مبيعات السلع من نفس فئة أو نوع السلع التي يجري تقييمها والتي يصنعها منتجون في البلد المصدر لتصديرها إلى البلد المستورد ؛
 - (ج) تكلفة أو قيمة كل المصروفات الأخرى اللازمة لتعكس طريقة التقييم التي أختارها العضو بمقتضى الفقرة (2) من المادة (8) .
- 2 - لا يجوز لأي عضو أن يشترط أو يجبر أي شخص غير مقيم في أراضيه بأن يقدم للفحص أي حساب أو سجل آخر لأغراض تحديد القيمة المحسوبة أو أن يسمح له بالإطلاع عليه ، غير أنه من الممكن لسلطات البلد المستورد التحقق من المعلومات التي يقدمها منتج السلع لأغراض تحديد القيمة الجمركية وفق أحكام هذه المادة في بلد آخر بموافقة المنتج بشرط منح مهلة كافية لحكومة البلد المعني وعدم اعتراض هذه الأخيرة علي التحقيق .

كما سبق بيانه في كل من الطرق السابقة ، فإن التدرج والتسلسل لا بد من إتباعه عند اللجوء لطرق التقييم البديلة ، وبالتالي فإن هذه الطريقة لا تستخدم إلا إذا تعذر تطبيق أي من طرق التقييم الأولي والثانية والثالثة والرابعة .. بمعنى أن هذه الطريقة يمكن استخدامها فقط :

1 - في حالة عدم إمكان تطبيق طريقة قيمة الصفقة أو طريقة البضائع المطابقة أو طريقة البضائع المماثلة ، لعدم توافر شروط أي منها ..

2 - في حالة عدم إمكان تطبيق الطريقة الرابعة (الطريقة الاستدلالية) (لأي من الأسباب الآتية :

أ - إذا لم توجد مبيعات من السلعة المستوردة موضوع التقييم أو السلعة المطابقة أو المماثلة في سوق بلد الاستيراد ، بالشروط المحددة في المادة الخامسة فقرة (1) (أ) وكذلك الفقرة (ب) من نفس المادة (أي لا توجد مبيعات من إحدى هذه السلع أو كلاهما في خلال فترة 90 يوماً من تاريخ استيراد البضائع موضوع التقييم ، ويمكن حدوث هذا إذا ما قام المستورد بتخزين البضائع في مخازنه ، أو أدخلها في عمليات تصنيع أو تجميع)

ب - إذا كانت السلعة المستوردة موضوع التقييم أو السلع المطابقة أو المماثلة لها لم تباع في سوق بلد الاستيراد بالحالة التي وردت بها ، وإنما بيعت بعد إجراء إضافات عليها وتجهيزها بتجهيزات إضافية أفقدتها هويتها وأخرجتها عن وظيفتها الأساسية (مثل استيراد موتور ، ثم إجراء بعض التجهيزات عليه ليتحول إلي طلبية) ولم تتوافر بيانات كمية دقيقة عن هذه الإضافات والتجهيزات لإجراء التسوية علي السعر ، وحتى إذا ما توافرت هذه البيانات الدقيقة ، لم يقدم المستورد كتاباً موافقته علي أن يتم التقييم للبضائع المستوردة بمعرفته علي أساس البضائع المطابقة

أو المماثلة المباعة في سوق بلد الاستيراد بالإضافة عليها طبقاً لأحكام المادة الخامسة فقرة (2) ..

ج - إذا كانت السلعة المستوردة موضوع التقييم أو المطابقة أو المماثلة لها بيعت في سوق بلد الاستيراد ، بالشروط المحددة بالمادة الخامسة فقرة (1) (أ) ، ولكن لمشتريين مرتبطين بالبائعين الذين استوردوا منهم هذه البضائع ، مع العلم بأن علاقة الارتباط في بلد الاستيراد يكون من السهل إثباتها ..

د - إذا كانت السلعة المستوردة موضوع التقييم أو المطابقة أو المماثلة لها ، المباعة في بلد الاستيراد سبق وأن قدم مستورديها مساعدات أو مساهمات مدرجة بفقرات المادة الثامنة فقرة (1) (ب) بدون قيمة أو بقيمة مخفضة ، سواء تم هذا بطريق مباشر أو غير مباشر ، وهذه المساعدات تم استخدامها في إنتاج البضائع المستوردة ، حيث أن قيمة هذه البضائع في بلد الاستيراد لا تعكس القيمة الحقيقية لها ..

مصادر الحصول علي المعلومات لأغراض تطبيق الطريقة الحسابية :

أولاً : من سجلات المستورد :

تعتمد القيمة الجمركية ، وفقاً لأحكام المادة السادسة ، علي المعلومات التي تشتمل عليها سجلات المستورد المعتمدة محاسبياً ، وذلك بالنسبة لتكلفة بعض العناصر التي يقدمها المستورد إلي المنتج وتدخل في إنتاج البضائع المستوردة ، مثل المساعدات أو الإسهامات من المكونات والمواد والأجزاء والسلع التي يتم استهلاكها في عملية الإنتاج ، وكذلك القوالب والعدد والأدوات التي يتم الإنتاج باستخدامها ، بالإضافة إلي الرسومات الهندسية والتصميمات والنماذج والخرائط المصغرة المصممة خارج بلد الاستيراد ، وأخيراً تكلفة العبوات والتعبئة ، طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ب) بفقراتها الفرعية ، ولا بد من الوصول إلي قيمة هذه العناصر ومعرفة ما إذا كانت قد

قدمت بدون قيمة أو بقيمة مخفضة ، لإجراء التسويات المناسبة طبقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الاستيراد ..

ثانياً : من سجلات المنتج :

وذلك إذا كان المنتج أو من ينوب عنه علي استعداد للتعاون مع الإدارة الجمركية لبلد الاستيراد ، وتقديم المعلومات والبيانات الخاصة بتكلفة إنتاج البضائع المستوردة موضوع التقييم من واقع سجلاته ووفقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإنتاج ، مثل تكلفة المواد والمكونات والأجزاء والأصناف نصف المصنعة ، وكذلك تكلفة التشغيل والتصنيع وكل ما يتعلق بها سواء كانت تكاليف مباشرة أو غير مباشرة ، بالإضافة إلي تكلفة العبوات والتغليف والتعبئة سواء للمواد أو العمالة ، وكذلك الضرائب المحلية المتعلقة بالإنتاج والتي لم ترد ثانية في حالة البيع والتصدير (المادة الثامنة فقرة (1) (أ) (2) ، (3)

القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الحسابية :

تستند القيمة الجمركية للبضائع المستوردة موضوع التقييم ، وفقاً لأحكام المادة السادسة ، علي القيمة المحسوبة التي تتألف من مجموع العناصر التالية :

أ - تحديد إجمالي المصروفات والتكاليف والمدفوعات المرتبطة ، أي قيمة العناصر الآتية :

1- تكلفة أو قيمة المواد الأولية والأجزاء والمكونات والأصناف نصف الجاهزة المستخدمة في إنتاج البضائع المستوردة موضوع التقييم ..

2- تكاليف الإنتاج والتشغيل الأخرى للبضائع المستوردة موضوع التقييم (مثل تكلفة نقل المواد إلي مواقع الإنتاج ، الأجر المباشرة وغير المباشرة ، تكلفة عملية التجميع - إذا كان النشاط الرئيسي للمنتج هو التجميع - ، وكذلك المصروفات المباشرة وغير مباشرة (مثل النفقات العامة للتصنيع) الأشراف

الصناعي ، مصروفات الصيانة ، بدل الوقت الإضافي ، تكلفة إصلاح وصيانة المعدات والآلات المستعملة في عملية التصنيع ، علي أنه يجب الأخذ في الاعتبار أن الاتفاقية عند تناولها لهذه النقطة قد اشتملت علي كلمة (قيمة) بالإضافة إلي كلمة (تكلفة) ، حيث تعتمد الجمارك علي قيمة المواد والتصنيع فقط في حالة عدم إمكان الحصول علي بيانات التكلفة أو التكاليف التي يتم استعمالها (بيانات التكلفة الفعلية التي يقدمها المنتج أو من ينوب عنه طبقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإنتاج) ..

ويلاحظ ضرورة أن تضاف قيمة العناصر التالية إذا لم تكن مشتملاً عليها في (1) (2) بعاليه :

1 - مصاريف وتكاليف التعبئة (مواد - عمالة) وتكاليف العبوات :

قد يقدم المستورد هذه العبوات أو الأغلفة الخارجية أو العمالة بدون قيمة أو بقيمة مخفضة للاستفادة من فرق السعر بين بلد الإنتاج وبلد الاستيراد ، ولذلك يتم الرجوع إلي سجلات المستورد فيما يتعلق بهذه العناصر ..

2 - المساعدات المدرجة بالمادة الثامنة فقرة (1) (ب) (1 ، 2 ، 3) :

ويتم إضافتها بنظام التقسيم التناسبي ويقدر استفادة السلعة المستوردة منها، إذا ما توافرت شروط المادة الثامنة فقرة (1) (ب) بفقراتها الفرعية ، ويتم التقسيم طبقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الاستيراد ..

3 - تكلفة الأعمال الهندسية والفنية والنماذج والخرائط المصغرة والرسومات التي تمت في بلد الاستيراد ، وقدمها المستورد إلي المنتج بدون قيمة أو بقيمة مخفضة، وتضاف بالقدر الذي يتحمله المنتج ، ويقدر استفادة البضائع المستوردة موضوع التقييم منها ، بنظام التقسيم التناسبي طبقاً لملاحظات المادة السادسة فقرة (3) ..

(ب) مقدار هامش الربح والمصروفات العامة والتي تعادل تقريباً المقدار الذي ينعكس عادةً من مبيعات سلع من نفس النوع أو الفئة للسلع موضوع التقييم ، أي تخضع لنفس القطاع الصناعي وينتجها منتجون آخرون من نفس بلد التصدير ، ومجهزة للبيع والتصدير إلي نفس بلد الاستيراد التي صدرت له السلعة موضوع التقييم ..وتعتمد هذه البيانات على المعلومات التي يقدمها المنتج أو من ينوب عنه من واقع سجلات المنتج الذي انتج البضائع موضوع التقييم ..

ووفقاً لمفهوم المادة السادسة فإنه يتم البحث عن مبيعات مجهزة للبيع والتصدير إلي نفس بلد الاستيراد لبضائع من نفس النوع أو الفئة لمنتجين آخرين من نفس بلد الإنتاج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم ، ويتم مقارنتها بمقابل الربح والمصروفات العامة الفعلية التي قدمها المنتج الذي أنتج البضائع المستوردة موضوع التقييم ، فإذا كانت المعلومات غير متفقة مع النسبة السائدة عند المنتجين الآخرين في نفس بلد المنشأ ، فلا بد من معرفة الأسباب التي وراء ذلك الاختلاف ..

فقد يكون رقم أرباح هذا المنتج منخفضاً والمصروفات العامة مرتفع .. ويكون السبب وراء ذلك إما أن السلعة تعرض لأول مرة في سوق بلد الاستيراد وقبل المنتج البيع بنسبة ربح قليلة ، أو أن المنتج أضطر أن يبيع بأسعار منخفضة مؤقتاً بسبب انخفاض الطلب علي سلعته ، أو أن السلعة مكملة لبضائع أخرى مباعه لبلد الاستيراد ، أو بغرض الاستمرار في المنافسة ، أو لأي أسباب أخرى منفردة أو مجمعة ..

إذا أثبت المنتج من خلال تقديم أدلة واضحة أنه حصل على نسبة ربح منخفضة من مبيعات البضائع المستوردة موضوع التقييم لأي من الأسباب السابقة، فإنه يؤخذ في الاعتبار أرقام أرباحه الفعلية بشرط أن يكون لديه أسباب تجارية تبرر ذلك ..

ما إذا لم يستطع المنتج أن يبرر هذا الانخفاض في رقم أرباحه وارتفاع رقم المصروفات العامة ، وكانت الأرقام الخاصة بالربح والمصروفات العامة غير متفقة مع النسبة السائدة في سوق بلد الإنتاج للبضائع من نفس النوع أو الفئة ، فإنه ترفض القيمة المقدمة لهامش الربح والمصروفات العامة ، وتطبق النسبة السائدة لدى المنتجين الآخرين ..

ملاحظات :

ملاحظة (1) :

عند استخدام معلومات أخرى خلاف تلك التي يقدمها المنتج أو من ينوب عنه، لأغراض تحديد القيمة الجمركية للبضائع المستوردة المطلوب تقييمها، فيمكن للسلطات المحلية في بلد الاستيراد ، بناء علي طلب كتابي من المستورد ، أن تخطر المستورد بمصدر هذه المعلومات والبيانات مع الأخذ في الاعتبار أحكام المادة العاشرة الخاصة بسرية المعلومات والبيانات ،

ملاحظة (2) :

الرسوم الجمركية التي يدفعها المصدر في بلد الإنتاج علي المساعدات التي يقدمها المستورد للمنتج وتدخل في إنتاج البضائع المستوردة موضوع التقييم.. تضاف للقيمة المحسوبة ..

ملاحظة (3) :

مبلغ الضريبة المحلية في بلد الإنتاج المتعلقة بتكلفة المواد في بلد الإنتاج ، لا تضاف علي تكلفة المواد إذا كان قانون بلد الإنتاج يرد هذه الضريبة للمنتج بعد إتمام عملية البيع والتصدير لهذه البضائع إلي بلد آخر ..

شروط التعاقد :

ج - تكاليف النقل والتأمين والنولون ومصروفات التفريغ إلي ميناء بلد الاستيراد [المادة الثامنة فقرة (2)]، ويتم إضافتها إلي القيمة إذا

كانت قواعد القيمة في بلد الاستيراد تعتمد علي القيمة (سيف) حيث أن كل عضو له الحق في اختيار ما إذا كانت القيم سيف أو فوب أو غير ذلك.

2 - نظراً لصعوبة تطبيق المادة السادسة للتقييم الجمركي ، حيث أن حساب التكلفة يتوقف علي مدى تعاون المنتج أو من ينوب عنه في إمداد الجمارك بالمعلومات عن تكاليف الإنتاج من واقع سجلاته وفقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإنتاج خاصة وأن المادة السادسة فقرة (2) تحدد أنه لا يجوز لأي شخص مقيم أن يجبر شخص غير مقيم في أراضيه علي أن يقدم للفحص أي حسابات بنكية أو سجلات أو وثائق أو معلومات أو الإطلاع علي سجلاته لأغراض تحديد القيمة المحسوبة ، غير أنه يمكن لسلطات البلد المستورد التحقق من المعلومات التي يقدمها المنتج ، وإعطائه مهلة كافية وعدم الاعتراض علي ما قدمه المنتج من معلومات ،

ويمكن للبلدان النامية بناءً علي أحكام المادة (20) (المعاملة الخاصة والتفضيلية) تأجيل تطبيق المادة السادسة لمدة ثلاث سنوات تبدأ من تاريخ تطبيق الاتفاقية ، وذلك بأن تقدم طلباً بذلك إلي منظمة التجارة العالمية ، ويجوز هذا التأجيل بعد موافقة باقي الأعضاء ..

حالات تطبيقية على الطريقة الخامسة

الطريقة الحسابية

المسألة الأولى

قام البائع (s) من البلد (x) بشحن عدد 10 توربينات للمستورد (I) من البلد (Y) بسعر 12080 وحدة عملة .. وهذا السعر لم تقبله الجمارك كقيمة للصفقة لعدم توافر الشروط والأحكام الواردة بالمادة الأولى وهذه التوربينات وحيدة من نوعها تم إنتاجها وفقاً لطلب خاص لتناسب احتياجات تشغيل معينة يطلبها المستورد (I) ولا توجد سلع مطابقة أو مماثلة لها فإذا علمت :-

- 1 - أن المستورد يملك 7 % من الأسهم التي لها حق التصويت في مجلس إدارة الشركة المنتجة ..
- 2 - أن المستورد يستخدم هذه التوربينات في تشغيل مصانعة ولا تباع في سوق بلد الاستيراد ..
- 3 - لم يستطيع المستورد إثبات أن قيمة هذه التوربينات قريبة جداً من إحدى القيمة الاختيارية طبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة (2) (ب)

..

2 - وقد حصلت على البيانات التالية ..

أولاً :

تكلفة المواد	6.000	وحدة عملة
تكلفة التشغيل	3.900	وحدة عملة
مصروفات عامة	350	وحدة عملة
هامش الريح	1670	وحدة عملة
نولون وتأمين	250	وحدة عملة

ثانياً :

نسبة هامش الربح والمصروفات العامة السائدة في الصناعة في بلد التصدير قدرها 20 % من إجمالي تكلفة المواد الأولية وتكلفة التشغيل ..

ثالثاً :

الرسومات الهندسية لهذه التوربينات لم تشملها سجلات (s) وإن قيمتها 3500 وحدة عملة ، وأنها لا تستخدم إلا لهذه التوربينات ، وأنه تم إنتاج هذه الرسومات في بلد الاستيراد وقدمها المستورد إلي المنتج بدون قيمة ،

رابعاً :

التشريعات في بلد الاستيراد تقرر عناصر المادة الثامنة فقرة

(2)

المطلوب : تحديد القيمة الجمركية لهذه التوربينات ..

الإجابة

أولاً :

لا يمكن تطبيق الطريقة الأولى من طرق التقييم (طريقة قيمة الصفقة) لسببين :

الأول : ما نصت عليه الفقرة الأولى بأن السعر لم تقبله الجمارك كقيمة للصفقة لعدم توافر شروط المادة الأولى ،

والثاني : لوجود علاقة ارتباط بين البائع والمشتري تمثلت في هذه الحالة في امتلاك المستورد لنسبة 7 % من الأسهم التي لها حق التصويت في مجلس إدارة الشركة المنتجة ، ولم يستطيع المستورد أن يثبت أن السعر المدفوع لسلعته المستوردة في

ظل علاقة الارتباط ، قريبة جداً من إحدى القيم الإخبارية وفقاً
للمادة الأولى فقرة (2) (ب)

ثانياً :

لا يمكن تطبيق أي من طرق التقييم الثانية أو الثالثة لأن هذه
التوربينات وحيدة من نوعها ، ومنتجة بمواصفات خاصة ولا توجد
بضائع مطابقة أو مماثلة لها..

ثالثاً :

لا يمكن تطبيق الطريقة الرابعة ، لأن المستورد يستخدم هذه
التوربينات في تشغيل مصانعه و لا يقوم ببيعها في السوق المحلي لبلد
الاستيراد .. وبناءً علي ذلك، فإن طريقة التقييم الواجبة التطبيق هي
الطريقة الخامسة .. خاصة وأن المنتج أظهر تعاوناً مع سلطات بلد
الاستيراد ، حيث قدم بيانات التكاليف الخاصة بهذه التوربينات من
واقع سجلاته ..

ويتم تحديد القيمة الجمركية لهذه التوربينات وفقاً للطريقة
الحسابية علي النحو التالي :

1 - مقارنة الرقم الموضح كمقابل لهامش الربح والمصروفات العامة
مع النسبة السائدة في الصناعة ..

النسبة السائدة في الصناعة = 20 % من تكلفة المواد

والتشغيل

$$20\% \times (6.000 + 3.900) = 1980 \text{ وحدة عملة}$$

$$\text{الرقم الفعلي} = (1670 + 350) = 2020 \text{ وحدة عملة}$$

وبالتالي نأخذ بالرقم الفعلي الذي قدمه المنتج من واقع سجلاته

..

2 - الرسومات الهندسية :

طبقاً للملاحظة التفسيرية رقم (3) للمادة السادسة ، فإن هذه

الرسومات الهندسية تعتبر من قبيل المساعدات (المساهمات) حيث

قدمها المستورد إلي المنتج بدون قيمة، وهي مصممة في بلد الاستيراد ولم تشملها سجلات المنتج ، ولم يتحمل عنها أي تكلفة ، فلا تضاف إلي عناصر التكلفة عند حساب القيمة الجمركية ..

3 - النولون والتأمين :

طالما أن التشريعات المحلية في بلد الاستيراد تقرر عناصر المادة الثامنة فقرة (2) أي تأخذ بالقيمة (سيف) فيجب إضافة تكلفة النولون والتأمين إلي عناصر التكلفة ..

وبالتالي يكون حساب القيمة الجمركية علي النحو التالي :

تكلفة المواد الأولية	6.000	وحدة عملة
تكلفة التشغيل	3.900	وحدة عملة
إجمالي هامش الربح والمصروفات العامة	2020	وحدة عملة
تكلفة التعبئة	160	وحدة عملة
النولون والتأمين	250	وحدة عملة
	<u>12.330</u>	وحدة عملة

وهذا المبلغ هو القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الحسابية طبقاً

لأحكام المادة السادسة ...

المسألة الثانية

أمامك بغرض التقييم شحنة من أجهزة البيانو الموسيقية ، قام البائع (s) من البلد (x) بشحنها للموزع (I) من البلد (y) بسعر الفاتورة 235 وحدة عملة، تم إنتاجها باستخدام عدد وأدوات قدمها المستورد إلي البائع بدون قيمة ، ولم تظهر تكلفتها في سجلات المنتج ، وكانت القيمة السوقية لهذه العدد والأدوات التي استخدمت في إنتاج 100.000 بيانو تقدر ب 1.000.000 وحدة عملة طلب المستورد توزيعها علي ال 100.000 بيانو ، وهذا مقبول وفقاً للمبادئ المحاسبية في بلد الاستيراد ..

فإذا علمت أن :-

1 - المستورد هو حفيد البائع ..

- 2 - لا توجد سلع مطابقة أو مماثلة ..
- 3 - لم تتم أي مبيعات من هذه البيانوهات خلال أربعة أشهر
- 4 - سجلات المنتج تشمل البيانات التالية :
- | | | |
|------------------------------|-----|-----------|
| مواد أولية | 100 | وحدة عملة |
| تكلفة التشغيل | 50 | وحدة عملة |
| تكلفة صندوق البيانو | 20 | وحدة عملة |
| وضع البيانو داخل الصندوق | 30 | وحدة عملة |
| هامش الربح والمصروفات العامة | 38 | وحدة عملة |
- 5 - نسبة هامش الربح والمصروفات العامة في بلد التصدير لهذه الصناعة بيانها كالتالي :

المنتج	النسبة
V	20 %
U	38 %
T	38 %

- وتمثل مبيعات (T) و (U) نسبة 75 % من إجمالي السوق ..
- 6 - أتضح وجود رسوم هندسية ورسومات منفذة خارج بلد الاستيراد بتكلفة 18.500 وحدة عملة وتم عمل تعديلات عليها في بلد الاستيراد بتكلفة 6500 وحدة عملة وقدمها المستورد إلي المنتج بدون قيمة ، ولم تظهر في سجلات المنتج أي تكلفة تتعلق بها ..
- المطلوب : تحديد القيمة الجمركية لهذه الشحنة ..**

الإجابة

- 1 - حيث أنه لا توجد قيمة طفيفة ، وتوجد علاقة ارتباط بين البائع والمشتري تمثلت في هذه الحالة في كون المستورد حفيد المنتج ،

وحيث أن هذه العلاقة تخضع للمعايير التي تنص عليها المادة الخامسة عشرة فقرة (4) (أفراد أسرة واحدة) ولم يستطيع المستورد طبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة (2) (ب) أن يثبت أن قيمة سلعته المستوردة رغم وجود علاقة الارتباط ، قريبة جداً من إحدى القيم الإخبارية (TEST VALUE) لذلك كله .. تم رفض قيمة الصفقة .. ولم يتم التقييم باستخدام الطريقة الأولى ..

2 - ونظراً لعدم وجود سلع مطابقة أو مماثلة تم تصديرها من نفس بلد الإنتاج إلي نفس البلد المستورد في نفس أو في غضون وقت الاستيراد للبضائع المستوردة موضوع التقييم .. وبالتالي يتعذر تطبيق أي من الطريقة الثانية أو الثالثة ..

3 - وحيث لم تتم أي مبيعات لهذه البضائع المستوردة موضوع التقييم في سوق بلد الاستيراد عند المستوي الأول ، أو للبضائع المطابقة أو المماثلة لها خلال 90 يوم من تاريخ الاستيراد (حيث تمت المبيعات بعد 90 يوم) ، لم يمكن تطبيق الطريقة الرابعة ..

4 - وبالتالي تكون الطريقة المناسبة للتقييم في هذه الحالة هي الطريقة الحسابية طبقاً للمادة السادسة ، وتتم معالجة عناصر التكلفة علي النحو التالي :

الخدمات :

من واقع سجلات المستورد ، وطبقاً للمبادئ المحاسبية في بلد الاستيراد ، فإنه يتم إضافة تكلفة الأدوات والعدد التي قدمها المستورد إلي المنتج بدون قيمة ، وحيث لم تظهر هذه التكلفة في كشف الحساب المرسل من المنتج والمستخرج من واقع سجلاته .. وحيث أن قيمتها السوقية 1.000.000 وحدة عملة ، فيتم توزيعها وفقاً لما طلبه المستورد علي عدد الوحدات المستوردة بنظام التقسيم التناسبي طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (2) ..

$10 = 100.000 \div 1.000.000$ وحدة عملة ويضاف هذا المبلغ إلي القيمة ..

الرسومات والتصميمات الهندسية :

طبقاً لأحكام المادة الثامنة ، فإنه يضاف إلى القيمة المحسوبة للأغراض الجمركية تكلفة الرسومات والتصميمات الهندسية التي تم تنفيذها خارج بلد الاستيراد ، وتوزع بنظام التقسيم التناسبي ، علي عدد الوحدات المنتجة ، أما قيمة الرسومات والتصميمات التي نفذت في بلد الاستيراد ، ونظراً لأنها لم تظهر تكاليفها في كسف الحساب المرسل من المنتج ، ويعني هذا أنه لم يتحمل أي تكلفة بخصوصها ، فلا تضاف للقيمة الجمركية ، طبقاً لملاحظة التفسيرية للمادة السادسة..

$$18500 \div 100.000 = 0.185 \text{ وحدة عملة للوحدة}$$

هامش الربح والمصروفات العامة :

حيث أن مبيعات كل من المنتج (T) والمنتج (U) تمثل 75 % من إجمالي المبيعات في سوق بلد الإنتاج للسلع من نفس النوع أو الفئة للبضائع المستوردة موضوع التقييم ، المباعة والمصدرة إلي نفس بلد الاستيراد للبضائع موضوع التقييم .. فيتم الأخذ بنسبة هامش الربح والمصروفات العامة الخاصة بهما كمعيار للنسبة السائدة في هذه الصناعة .. وهي هنا تعادل 38 % من تكلفة المواد الأولية ، أي تساوي 38 وحدة عملة ($100 \times 38 \%$) ويتم مقارنتها بالرقم الفعلي الذي قدمه المنتج من واقع سجلاته .. ، وحيث أن هذا الرقم كان 38 وحدة عملة .. فيؤخذ بالرقم الفعلي لأنه يتمشى مع النسبة السائدة ..

ويتم تحديد القيمة المحسوبة علي النحو التالي :

تكلفة المواد الأولية	100	وحدة عملة
تكلفة التشغيل	50	وحدة عملة
هامش الربح والمصروفات العامة	38	وحدة عملة
تكلفة التعبئة	50	وحدة عملة

رسومات هندسية	0.185	وحدة	عملة
خدمات (عدد وأدوات)	10	وحدة	عملة
	<u>248.185</u>	وحدة عملة	

وعليه تكون القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الحسابية هي
248.185 وحدة عملة وليس 235 وحدة عملة ..

المسألة الثالثة

أمامك بغرض التقييم شحنة بعدد 1000 قطعة من كشافات السيارات الفيات 128 من المنتج (M) في البلد (X) أستوردها المستورد (I) في بلدكم بسعر فاتورة قدره 41.25 وحدة عملة .. وقد حصلت علي المعلومات التالية :

- ** هناك قيد أو حظر علي السعر و علي عملية البيع من البائع ..
- ** المصدر يبيع الفوانيس لبلدين مختلفين ..
- ** هذه الفوانيس تباع في سوق بلد الاستيراد علي المستوي الأول لمشتريين مرتبطين بالبائعين في بلد الاستيراد ..
- ** مفردات السعر التي أمكن الحصول عليها من واقع سجلات المنتج كالاتي :

تكلفة المواد الأولية	14 وحدة عملة
تكلفة المطاط والعواكس	10 وحدة عملة
تكلفة عمالة خلط المواد	6 وحدة عملة
مصروفات عامة	7.4 وحدة عملة
تكلفة التعبئة	1.1 وحدة عملة
نماذج وتصميمات	0.25 وحدة عملة
هامش الربح	2.5 وحدة عملة

فإذا علمت :

- 1 - أن البائع يقوم بدفع ضريبة قدرها 10 % للوحدة علي إحدى مكونات المواد المستخدمة ، ويتم استعادة هذه الضريبة بعد إتمام التصدير ، ولم يشمل بيان التكلفة المقدم من المنتج هذه الضريبة
- 2 - هناك نماذج وتصميمات أولية قدمها المستورد إلي المنتج بقيمة مخفضة قدرها 250 وحدة عملة ، وهذه النماذج تم تصميمها في بلد الاستيراد بمعرفة إحدى فروع الشركات الأجنبية العاملة في بلد الاستيراد .. وكانت قيمتها السوقية في بلد الاستيراد 1250 وحدة عملة
- 3 - النسبة السائدة لهامش الربح والمصروفات العامة لسلع من نفس النوع أو الفئة تقدر بـ 10.1 وحدة عملة

المطلوب : تحديد القيمة الجمركية (تهمل قيمة النولون والتأمين) ..

الإجابة

أولاً : لا يمكن تطبيق الطريقة الأولى لوجود قيد أو حظر من البائع علي المشتري..

ثانياً : لا يمكن تطبيق الطريقة الثانية أو الثالثة ، لعدم وجود بضائع مطابقة أو مماثلة..

ثالثاً : لا يمكن تطبيق الطريقة الرابعة ، لأن هذه البضائع تباع في سوق بلد الاستيراد علي المستوي الأول لمشتريين مرتبطين بالبائعين ..

لذلك فإن الطريقة الواجبة التطبيق ، هي الطريقة الحسابية وفقاً لأحكام المادة السادسة ..

ويتم حساب القيمة الجمركية علي النحو التالي :

**** الضريبة :**

الضريبة المدفوعة في بلد الإنتاج وقدرها 10 % والمتعلقة بإحدى مكونات المواد التي دخلت في العملية الإنتاجية للكشافات ، لا تعتبر من عناصر التكلفة ولا تضاف إلي القيمة الجمركية ، حيث أنها ترد بعد التصدير ..

**** النماذج والتصميمات :**

هذه النماذج والتصميمات تم تنفيذها في بلد الاستيراد بمعرفة مركز أجنبي، قدمها المستورد إلي المنتج بقيمة مخفضة ، وأضح أن قيمتها السوقية تعادل 1250 وحدة عملة ، في حين أن مقدار ما تحمله المنتج يعادل 250 وحدة عملة هي التي ظهرت في بيان التكاليف من واقع سجلات المنتج بواقع 0.25 وحدة عملة للوحدة ..

وطبقاً للملاحظة التفسيرية رقم (3) للمادة السادسة ، فإن هذه التصميمات المنفذة في بلد الاستيراد تضاف إلي القيمة ، حتى وإن تم تنفيذها بمعرفة مركز أجنبي مقيم في بلد الاستيراد ، وتضاف بالقدر

الذي تحمله المنتج فقط ($250 \div 1000 = 0.25$ وحدة عملة لكل)
 ويتم تقسيمها بنظام التقسيم التناسبي علي عدد الوحدات المباعة ،
 وطبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (4) طالما أنها أضيفت في
 بيان التكلفة المقدم من المنتج ، فلا تتم إضافتها مرة أخرى منعاً
 للازدواج ..

**** المصروفات العامة وهامش الربح :**

تؤخذ النسبة السائدة للصناعة في سوق بلد الإنتاج للبضائع من
 نفس النوع أو الفئة، وبالتالي تضاف نسبة 10.1 وحدة عملة للوحدة

..

وبالتالي تكون القيمة الجمركية كالاتي :

تكلفة المواد الأولية (مطاط وعواكس)	24	وحدة عملة
تكلفة التشغيل (عمالة خلط المواد)	6	وحدة عملة
مصروفات عامة وهامش الربح	10.1	وحدة عملة)
النسبة السائدة		

(في الصناعة)

تكلفة التعبئة	1.10	وحدة عملة
---------------	------	-----------

نماذج وتصميمات	0.25	وحدة عملة
----------------	------	-----------

القيمة الجمركية طبقاً

للطريقة الخامسة =	41.45	وحدة عملة
-------------------	-------	-----------

المسألة الرابعة

أمامك بغرض التقييم شحنة أولية قدرها 40000 وحدة من
 أعمدة الإدارة (CRANK SHEFT) ماركة T.K. بسعر الفاتورة 3.36 وحدة
 عملة صافي شامل التعبئة لكل وحدة ، وقد قام المنتج (M) بتصنيعها

في البلد (x) ، ونظراً لأن هذا المنتج له مواصفات خاصة .. فلا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة ، والمستورد (I) هو نفسه المستهلك النهائي لهذه البضائع ولا يقوم ببيعها بحالتها في السوق المحلي لبلد الاستيراد ، ولا توجد قيمة صفقة ، حيث توجد علاقة ارتباط بين البائع والمشتري ،

وقد أمكنك التعرف علي البيانات التالية الخاصة بكيفية احتساب سعر الشراء :

مواد أولية	2.2	وحدة عملة
عمالة	0.8	وحدة عملة
هامش الربح والمصروفات العامة	0.3	وحدة عملة
م . تعبئة	0.06	وحدة عملة

وقد علمت أن :

1 - نسبة هامش الربح والمصروفات العامة التي أضافها المنتج محسوبة علي أساس نسبة ثابتة من تكلفة المواد الأولية والعمالة ، وجرت العادة بين المنتجين للبضائع من نفس النوع أو الفئة لسلع غير مطابقة أو مماثلة في بلد التصدير ، إضافة نسبة 15 % من تكلفة المواد والعمالة كمقابل لهامش الربح والمصروفات العامة

2 - هناك تكلفة إضافية قدرها 2000 وحدة عملة قام المستورد بدفعها نظير تحضير الرسومات الأولية في بلد الاستيراد والتي قام المنتج باستخدامها كأساس في عمل الرسومات النهائية التي تم إنتاج هذه البضائع علي أساسها ، ولم يدفع المنتج أي مقابل عن هذه الرسومات ،

المطلوب : 1 - ما هي أسس التقييم الواجبة التطبيق ..

2 - ما هي القيمة الجمركية ..

(تهمل النولون والتأمين) مع توضيح العمليات الحسابية ..

الإجابة

أولاً :

لا يمكن تطبيق الطريقة الأولى من طرق التقييم طبقاً لأحكام المادة الأولى نظراً لوجود علاقة ارتباط بين البائع والمشتري .. ولم يستطع المستورد أن يثبت أن قيمة سلعته المستوردة قريبة من إحدى القيم الإختبارية (المادة الأولى فقرة 2 ب).

ثانياً :

لا يمكن تطبيق أي من الطريقة الثانية أو الثالثة، نظراً لأنه لا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة تم بيعها بغرض التصدير إلي نفس بلد الاستيراد ..

ثالثاً :

لا يمكن تطبيق الطريقة الرابعة من طرق التقييم ، حيث أن المستورد هو المستهلك النهائي لهذا النوع من البضائع ،

رابعاً :

يتم تطبيق الطريقة الخامسة طبقاً لأحكام المادة السادسة علي النحو التالي:

1 - هامش الربح والمصروفات العامة :

$$\text{أولاً : النسبة السائدة في الصناعة} = 2.2 + 0.8 = 3 \times 15 \% = 0.45 \text{ وحدة عملة}$$

ثانياً : نظراً لأن نسبة لهامش الربح والمصروفات العامة السائدة لسلع من نفس النوع أو الفئة ، أي تخضع لنفس القطاع الصناعي الذي تخضع له البضائع المستوردة موضوع التقييم ، وإن كانت غير مطابقة أو مماثلة ، أكبر من الرقم الفعلي الذي قدمه المنتج ، لذلك يتم الأخذ بالنسبة السائدة في بلد الإنتاج وهي 0.45 وحدة عملة للوحدة بدلاً من الرقم الفعلي 0.3 وحدة عملة للوحدة ..

2 - الرسومات الهندسية :

هذه الرسومات تم تصميمها في بلد الاستيراد ، وقدمها المستورد إلي المنتج بدون قيمة ، لكي تستخدم في إنتاج البضائع المستوردة موضوع التقييم ، وحيث أن المنتج لم يتحمل بأي تكاليف كمقابل لها ، فلا تضاف إلي القيمة الجمركية طبقاً لأحكام المادة السادسة (الملاحظة التفسيرية رقم (3)) ..

وبالتالي يتم حساب القيمة الجمركية علي النحو التالي :

تكلفة المواد الأولية	2.2	وحدة عملة
تكلفة العمالة	0.8	وحدة عملة
هامش الربح والمصروفات العامة	0.45	وحدة عملة
م . التعبئة	0.06	وحدة عملة
القيمة الجمركية	<u>3.51</u>	وحدة عملة

المسألة الخامسة

أمامك بغرض التقييم ، شحنة قدرها 2000 موتور ، قام المستورد (I) باستيرادها من المصدر (E) من البلد (X) ، وقد علمت أنه يوجد قيد علي المستورد من المصدر ، حيث أشتراط الأخير أن يقوم المستورد في المستقبل بتصدير عدد 550 ظلمبة من الطلمبات التي يقوم بإنتاجها (والتي يستخدم فيها هذا الموتور) بسعر يحدده المصدر ، وقد قدمت إليك المعلومات التالية :

1 - هذه المواثير اشتراها المصدر من البائع (R) في البلد (Y) نصف مصنعة ، وقدم الأخير للمصدر المعلومات التالية الخاصة بكيفية حساب سعر البيع :

مواد أولية	60.00	وحدة عملة
عمالة	25.00	وحدة عملة
م . عامة	7.50	وحدة عملة

هامش الربح	6.00	وحدة عملة
م . تعبئة	1.50	وحدة عملة
الإجمالي	100	وحدة عملة

2 - يقوم (E) بدفع 5 % رسم وارد علي هذه المواتير يتم استردادها عند إعادة التصدير ، حسب قانون بلد التصدير ، ولم تظهر هذه القيمة في البيان السابق، وكانت قائمة التكاليف لدى (E) بيانها كالتالي :

نماذج وقوالب	10.000	وحدة عملة	(توزع بالتناسب علي الشحنة الحالية)
مواد أخرى	80	وحدة عملة	(متحصل عليها مجاناً)

(من المستورد)

عمالة	100	وحدة عملة
م . عامة	25	وحدة عملة
هامش الربح	25	وحدة عملة
التعبئة	10	وحدة عملة

وقد علمت أيضاً :

- 1 - أن النماذج والقوالب قدمت إلي المصدر بدون قيمة ، وطلب المستورد توزيع قيمتها بطريقة التقسيم التناسبي علي الشحنة الحالية ، ويعتبر هذا مقبولاً وفقاً للمبادئ المحاسبية العامة ،
- 2 - تقرر التشريعات المحلية في بلد الإستيراد عناصر المادة الثامنة (القيمة سيف)
- 3 - تتحمل الوحدة مقابل النولون والتأمين مبلغ 50 وحدة عملة ،
- 4 - لا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة ، وردت إلي بلدكم من نفس المنشأ

5 - لا تباع هذه الأصناف بحالتها في سوق بلد المستورد حيث يقوم المستورد باستخدامها في التصنيع

المطلوب : تحديد القيمة الجمركية للموتور ..

الإجابة

أولاً :

لا يمكن تطبيق الطريقة الأولى من طرق التقييم ، وفقاً لأحكام المادة الأولى، حيث أن هناك قيد علي المستورد من المصدر ، يتمثل في اشتراط المصدر أن يقوم المستورد بتوريد 500 طلمبة من إنتاجه في المستقبل للمصدر بسعر يتم تحديده بمعرفة المصدر ، وبالتالي ، يتم رفض قيمة الصفقة ولا تطبق الطريقة الأولى

ثانياً :

لا يمكن تطبيق الطريقة الثانية أو الطريقة الثالثة من طرق التقييم (طريقة البضائع المطابقة والبضائع المماثلة) نظراً لعدم وجود بضائع مطابقة أو مماثلة من نفس بلد المنشأ ،

ثالثاً :

لا يمكن تطبيق الطريقة الرابعة من طرق التقييم ، نظراً لأن هذه البضائع لن يتم بيعها في سوق بلد الإستيراد بالحالة التي وردت عليها ، وإنما يستخدمها المستورد في التصنيع ، ولم يقدم المستورد طلباً كتابياً للجمارك لكي يتم التقييم باستخدام الطريقة الإستدلالية (المادة الخامسة فقرة 2) علي أساس السلع المباعة في سوق بلد الاستيراد بإضافات عليها مع استقطاع قيمة هذه الإضافات ..

رابعاً :

وبالتالي تعتبر أنسب طرق التقييم ، وفقاً للتدرج في طرق التقييم ، الطريقة الخامسة (الطريقة الحسابية) ويتم تطبيقها علي النحو التالي :

1 - من واقع سجلات المنتج ، اتضح أن البائع (R) في البلد (Y) قدم كشفاً بتكاليف الموتور نصف المصنع بتكلفة إجمالية قدرها 100 وحدة عملة (مواد وعمالة ومصروفات عامة وهامش ربح)

2 - قام المصدر (E) بعمليات إضافية علي هذه المواير نصف المصنعة للوصول إلي التصنيع النهائي للموتور ، ووفقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإنتاج، فإنه يضاف ما ورد ببيان التكاليف المقدم من المنتج (R) إلي بيان التكاليف المقدم من المورد (E)

3 - من واقع سجلات المستورد ، فإن القوالب والنماذج التي قدمها إلي المصدر بدون قيمة ، وتم استخدامها في إنتاج المواير المستوردة ، تضاف قيمتها إلي القيمة الجمركية علي النحو التالي
10.000 وحدة عملة ÷ 2.000 قطعة = 5 وحدة عملة لكل قطعة

حيث أن المستورد طلب توزيع القيمة علي الشحنة الحالية فقط ، (طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (2)) ،

4 - بالنسبة للمواد المتحصل عليها من المستورد بدون قيمة (مساعدات) والتي توافرت فيها شروط المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (1) حيث أنها استخدمت في إنتاج البضائع المستوردة موضوع التقييم ، وحيث أنها مقدمة من المستورد إلي المنتج بدون قيمة بطريقة مباشرة ، وبالتالي يتم إضافتها إلي تكلفة الوحدة المنتجة بمقدار 80 وحدة عملة للوحدة ،

5 - حيث أن التشريعات المحلية في بلد الاستيراد تقر عناصر المادة الثامنة (السعر سيف) ، فتضاف قيمة النولون والتأمين ،

6 - بالنسبة لضريبة رسم الوارد التي يدفعها المنتج ثم يقوم بإستردادها بعد إعادة التصدير ، لا تضاف إلي القيمة الجمركية ،

وبناء علي كل ما سبق ، يكون حساب القيمة الجمركية علي النحو التالي:

تكلفة المواد	180	وحدة عملة	[100 من البائع (R)
			[80+ من المصدر (E)
تكلفة التشغيل	100	وحدة عملة	
م. عامة وهامش ربح	50	وحدة عملة	
تعبئة	10	وحدة عملة	
تكلفة المساعدات	5	وحدة عملة	
نولون وتأمين	50	وحدة عملة	
القيمة الجمركية	395	وحدة عملة	وفقاً للطريقة
الحسابية			

المسألة السادسة

أمامك شحنة مطلوب تقييمها عبارة عن مكونات عدد 650 راديو مفكك AM 5 أنبوب دائرة دالية ، وغلاف بلاستيك مقاوم للصدمات ، بسعر 7.6 وحدة عملة لكل راديو مفكك شامل التعبئة بإجمالي قيمة للشحنة 4940 وحدة عملة ، تم شراء هذه الشحنة في أول مايو بمعرفة المستورد (I) من المنتج والشاحن (M) من البلد (X)

وكان تاريخ التصدير هو 3 ، 14 / 9 علي التوالي ، ويوجد قيد علي المستورد يتمثل في اشتراط المنتج أن يقوم المستورد بتوريد 30.000 ملف ترانزيستور بسعر يتم تحديده فيما بعد بمعرفة المصدر الأجنبي ، ولا توجد شحنات سابقة من هذه البضائع في ميناء الوصول أو أي من مواني بلد الاستيراد ، وتعتبر طريقة القيمة الحسابية هي الأفضل في تقييم هذه الشحنة ، وقد توافرت لك المعلومات التالية عن هذه الشحنة :

1 - بيان التكلفة الخاص بهذه الأجهزة لدى (M) :

الشاسيه / الأنبوب / السماعات والمكونات الأخرى 1.80 وحدة عملة	
الغلاف البلاستيك 0.30 وحدة عملة	
التركيب والتجميع 3.50 وحدة عملة	
مصروفات عامة 1.00 وحدة عملة	
تعبئة 0.10 وحدة عملة	
هامش الربح 0.90 وحدة عملة	

ولم يشمل البيان السابق تكلفة قوالب صب الغلاف البلاستيك ، حيث تم شراؤها بمعرفة المستورد في البلد (x) بسعر 1950 وحدة عملة ، وقدمها إلي المنتج بدون قيمة ، والشحنة التي أمامك تشمل كافة المكونات التي تم إنتاجها باستخدام هذه القوالب ، ولا يعرف علي وجه التحديد ما إذا كان سيتم إنتاج المزيد منها أم لا ، وطلب

المستورد أن يتم توزيع هذه التكلفة علي عدد وحدات الرسالة الأولى بالتوزيع التناسبي ،

2 - لا يشمل سعر البيع 10 وحدة عملة مقابل حق الملكية يتم دفعها بصورة مباشرة وسنوية بمعرفة المستورد إلي مخترع النظام اللاسلكي المستخدم في هذه الأجهزة ،

3 - المعلومات التالية أمكنك التوصل إليها عن المنتجين الآخرين للبضائع من نفس النوع أو الفئة :

المنتج (N) من البلد (x) يقوم بإنتاج مكونات أجهزة الراديو والأجهزة

الإلكترونية للبيع بالسوق المحلي

، والتصدير ،

ويضيف 30 % من تكلفة المواد

والعمالة

كمقابل لهامش الربح والمصروفات

العامة ،

بغض النظر عن السوق الذي تباع فيه

البضائع ،

حيث أنه لا يبيع إلي بلد الاستيراد ..

المنتج (w) من البلد (x) يقوم بإنتاج مكونات أجهزة الراديو والأجهزة

الإلكترونية الأخرى للبيع في السوق

المحلي

والتصدير ، ويضيف 30 % من تكلفة

المواد

والعمالة كمقابل للمصروفات العامة

وهامش

الربح ، بغض النظر عن السوق الذي

تباع فيه

البضاعة.

المنتج (P) من البلد (X) يقوم بإنتاج مكونات أجهزة الراديو العادية

فقط ، ويقوم ببيعها في السوق المحلي

والتصدير

بكمية إجمالية تعادل إجمالي مبيعات

المنتجين

الآخرين ، مع العلم بأنه يقوم أيضاً

بالبيع بغرض

التصدير إلى بلد الاستيراد الذي استورد

البضائع

موضوع التقييم ، ويضيف 35 % من

تكلفة

المواد والعمالة مقابل هامش الربح

والمصروفات

العامة ، باستبعاد قيمة القوالب ..

المطلوب : ما هي القيمة الجمركية لهذه الشحنة .. (تجاهل

قيمة النولون والتأمين)

الإجابة

أولاً :

لا يمكن تطبيق الطريقة الأولى للتقييم ، حيث أن هناك قيد من

البائع علي المشتري يتمثل في أن يقوم الأخير بتصدير 30.000

قطعة ترانزيستور إلي المنتج ، ويحدد المنتج سعرها ، وبالتالي فإن

هذا الشرط يمنع تطبيق الطريقة الأولى للتقييم ..

ثانياً :

لا يمكن تطبيق أي من طرق التقييم الثانية (طريقة البضائع

المطابقة) أو الثالثة (طريقة البضائع المماثلة) لعدم وجود

بضائع مطابقة أو مماثلة في ميناء الاستيراد أو أي من مواني بلد
الاستيراد الأخرى ،
ثالثاً :

لا يمكن تطبيق الطريقة الرابعة من طرق التقييم (الطريقة
الاستدلالية) حيث أن الأصناف المستوردة لم تباع بحالتها التي
أستوردت عليها في السوق المحلي لبلد الإستيراد ، وإنما استوردت
مفككة بغرض التجميع مع مكونات أخرى محلية لصناعة أجهزة
الراديو ،
رابعاً :

وبناءً علي ما تقدم فإن أنسب طرق التقييم هي الطريقة
الخامسة (الطريقة الحسابية) ويتم التقييم علي النحو التالي :
1 - القوالب :

نظراً لأن هذه القوالب استخدمت في إنتاج البضائع المستوردة
موضوع التقييم ، وأن المستورد قدمها إلي المنتج بدون قيمة ، وأن
المنتج لم يدرج عنها أي قيمة في بيان التكلفة المقدم ، فإنه طبقاً لأحكام
المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (2) يتم إضافتها إلي التكلفة بنظام التقسيم
التناسبي كما طلب المستورد علي النحو التالي :

1950 وحدة عملة ÷ 650 قطعة = 3 وحدة عملة لكل
قطعة

2 - بالنسبة لحق الملكية :

قام المستورد بدفعه إلي مخترع النظام اللاسلكي المستخدم في
هذه الأجهزة بطريق مباشر وبصورة مستقلة ، وعليه لا تضاف قيمة
هذا الحق إلي التكلفة ، رغم أنها تتعلق بالبضائع المستوردة موضوع
التقييم ، حيث أنها لم تعتبر شرطاً من شروط البيع ، ولم ينص عليها
في عقد البيع ، وكان يجب إضافتها إلي التكلفة فقط إذا نص عقد البيع
بين البائع والمشتري ، أن يقوم المستورد بالدفع إلي طرف ثالث محدد
بالاسم ، وأنه تبرأ ذمة المستورد تجاه البائع بدفع هذه القيمة ..

3 - بالنسبة للمصروفات العامة وهامش الربح :

بمراجعة البيانات المتحصل عليها عن المنتجين الآخرين ، يتضح أن المنتج (P) من البلد (X) يبيع أكبر كمية مبيعات من أجهزة الراديو AM إلى نفس بلد الإستيراد (أي أنه متخصص) بالمقارنة مع كافة المنتجين الآخرين مجتمعين ، في حين أن المنتجين الآخرين يقومون بإنتاج مكونات الراديو بالإضافة إلي الأجهزة الإلكترونية الأخرى ، وبالتالي تعتبر النسبة التي يضيفها إلي التكلفة كمقابل لهامش الربح والمصروفات العامة والتي تعادل 35 % هي أفضل النسب وتمثل النسبة السائدة في بلد الإنتاج ، ويتم مقارنتها بالنسبة الفعلية للمنتج (M) والتي تعادل 34% ، ويتم الحساب علي النحو التالي :

$$1.9 = 5.6 \times (34 \%) = \text{نسبة المنتج (M)} \\ \text{وحدة عملة}$$

$$1.96 = 5.6 \times (35 \%) = \text{النسبة السائدة} \\ \text{وحدة عملة}$$

ونظراً للتقارب الكبير بين كلا النسبتين ، فإنه يؤخذ بالنسبة الفعلية للمنتج (M) وهي 1.9 وحدة عملة ..

ويتم حساب القيمة الجمركية كالتالي :

$$\text{تكلفة المواد} \quad 2.1 \quad \text{وحدة عملة} \quad (1.8 \text{ ت . المواد}$$

+

0.3 الغلاف

(البلاستيك)

تكلفة التشغيل 3.5 وحدة عملة

هامش الربح والمصروفات العامة 1.9 وحدة عملة

تكلفة الخدمات (القوالب) 3.0 وحدة عملة

ت . التعبئة 0.10 وحدة عملة

وعليه تكون القيمة الجمركية = 10.9 وحدة عملة

المسألة السابعة

قام المستورد (I) في بلدكم بشراء مصنع لصناعة الأقلام في البلد (x) بسعر 550.000 وحدة عملة ، والمصنع الآن يعمل كفرع للمستورد (I) ويقوم بتصدير كامل الإنتاج إلي بلدكم ، وبلغت الرسالة الأولى 1.000 دسنة أقلام بسعر الفاتورة 106.98 وحدة عملة للدسنة وكان تاريخ الاستيراد هو 94/5/10 ،، ووفقاً للظروف المحيطة بالصفقة ، لا يمكنك إجراء أي عملية فحص للقيمة ، حيث لا توجد أقلام أخرى يمكن اعتبارها مطابقة أو مماثلة يتم إنتاجها في أي بلد في العالم ،،

وقد أقر المستورد أمامك أنه سوف يقوم بتخزين هذه الأقلام المستوردة في الرسالة الأولى بالإضافة إلي كافة الرسائل الأخرى التي سيتم استيرادها في المستقبل، إنتظاراً لبدء العام الدراسي القادم الذي يبدأ بعد ستة أشهر من تاريخ إستيراد الرسالة الأولى ، وبناء علي طلبك قام المستورد بتقديم بيان التكاليف الآتي :

وحدة	44.16	تكلفة الفضة الخام عملة
	33.46	عمالة آلية للفضة وحدة عملة
وحدة	05.74	إضافة الصلب عديم الصدأ عملة
وحدة	08.54	تشكيل الصلب عملة
	06.34	م . مكتبية عامة وحدة عملة
وحدة	03.84	م . إدارية عملة

وحدة	00.56	تعبئة وتغليف عملة
وحدة	<u>04.34</u>	هامش الربح عملة
وحدة	106.98	سعر الدسته الإجمالي = عملة

وقد علمت أن المستورد يقوم بتوريد كلبسات الأقلام المشغولة إلى المصنع بدون قيمة ، وأنه قام بالإعداد لشحن 5.000 دسنة من هذه الكلبسات مباشرة إلى المصنع بتكلفة قدرها 30.000 وحدة عملة تسليم بلد الإنتاج ، ويستخدم كلبس واحد لكل قلم ،،

وهناك طلبية حالية في البلد (x) من بضائع يمكن إعتبارها من نفس النوع أو الفئة (ولكنها ليست مطابقة أو مماثلة) توضح أن أغلب منتجي هذه الأصناف ينتمون إلي جمعية واحدة ، والكمية القصوى لم يتم تصديرها إلي بلدكم تشمل هامش ربح يساوى 25 % من تكلفة المادة الخام والمصروفات العامة تمثل نسبة 30% من تكلفة العمالة (أمكن الحصول علي هذه النسب أما المبالغ المحددة لم يمكن الحصول عليها)، ووفقاً لطبيعة الصفقة فإن قيمة الصفقة للبضائع المطابقة أو المماثلة وأيضاً القيمة الإسترجاعية تعتبر غير متوفرة ،،

المطلوب : باستخدام المعلومات السابقة ، حدد ..

أ - الأسلوب الأمثل للتقييم مع بيان الأسباب ..

ب - القيمة الجمركية ، مع بيان الأسباب ..

الإجابة

أولاً :

لا يمكن تطبيق طريقة التقييم الأولي ، حيث أن المنتج هو نفسه المستورد ، والمستورد هو فرع المنتج في بلد الاستيراد ، وبالتالي هناك علاقة ارتباط بين البائع والمشتري يخضع لأحكام المادة

الخامسة عشرة فقرة (4) ، ونظراً لأن المستورد وبالرغم من المعلومات الإضافية والمستندات التي قدمها إلي الجمارك ، لم يستطع أن يزيل الشك بأن العلاقة لم تؤثر علي السعر المدفوع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم ، ولم يستطع أيضاً أن يثبت أن قيمة سلعته رغم وجود علاقة الارتباط قريبة جداً من إحدى القيم الاختبارية ، طبقاً لأحكام المادة الأولى ، مما يستوجب رفض قيمة الصفقة وعدم تطبيق طريقة التقييم الأولى من طرق التقييم (طريقة قيمة الصفقة)

ثانياً :

لا يمكن تطبيق أي من طرق التقييم الثانية (طريقة السلع المطابقة) أو الثالثة (طريقة السلع المماثلة) حيث لا يوجد بضائع مطابقة أو مماثلة لهذه البضائع المستوردة موضوع التقييم ..

ثالثاً :

لا يمكن تطبيق الطريقة الرابعة من طرق التقييم (الطريقة الإستدلالية) حيث أحتفظ المستورد بالبضائع المستوردة في مخازنه حتي بدأ العام الدراسي الجديد بعد 6 أشهر من تاريخ الاستيراد للشحنة الأولى ، وهذا يعني عدم وجود مبيعات خلال 90 يوم من تاريخ الاستيراد ، طبقاً لأحكام المادة الخامسة فقرة (1) (ب).

رابعاً :

بناءً علي ما تقدم ، فإن أنسب الطرق لتقييم هذه الشحنة هي الطريقة الخامسة (الطريقة الحسابية) ويتم التقييم علي النحو التالي :

1 - الخدمات (المساعدات) :

تتمثل في هذه الحالة في توريد الكلبسات إلي المنتج بدون قيمة ، ليستخدما في إنتاج الأقلام المستوردة ، وحيث أن المنتج لم يدرج عنها أي قيمة في بيان التكلفة المقدم منه ، فيتم إضافة قيمتها إلي

التكلفة بنظام التقسيم التناسبي وفقاً لطلب المستورد ، ويصحح بها السعر علي النحو التالي :

30.000 وحدة عملة ÷ 5.000 دسنة أقلام = 6 وحدة عملة لكل دسنة.

2 - المصروفات العامة وهامش الربح :

تطبيقاً للملاحظة التفسيرية للمادة السادسة ،تؤخذ نسبة المصروفات العامة وهامش الربح كرقم إجمالي مكون من 25 % من تكلفة الفضة الخام + 30% من تكلفة العمالة ، وهذه تمثل النسبة السائدة عند منتجين آخرين يقومون بإنتاج سلع من نفس النوع أو الفئة للسلع المستوردة موضوع التقييم في نفس بلد الإنتاج ، وهؤلاء المنتجين يصدرن هذه السلع بكميات كبيرة إلي نفس بلد الإستيراد ، وبالمقارنة مع الرقم الفعلي الذي أضافه المستورد كمقابل لهامش الربح والمصروفات العامة ، يتضح أنه لا يتوافق مع هذه النسبة السائدة ،

النسبة السائدة = (25 % × 44.16) + (30 % × 42) = 23.64 وحدة عملة

الرقم الفعلي المضاف = 4.34 + 6.34 + 3.84 = 14.52 وحدة عملة

وبناءً علي ذلك يؤخذ بالرقم الأول (النسبة السائدة) (23.64 وحدة عملة) ويهمل ما أخذ به المستورد ،

3 - تكلفة شراء المصنع :

لا يمكن إعتبار هذه التكلفة ضمن عناصر التكلفة الداخلة في إنتاج البضائع المستوردة موضوع التقييم ، ولا ينطبق عليها تعريف المساعدات (الخدمات) ، وإنما تعتبر من بين بنود الإدارة العليا التي تتضمنها قيمة هامش الربح والمصروفات العامة ،

وعلي هذا ، تتكون القيمة المحسوبة من العناصر الآتية :
تكلفة المواد :

وحدة 44.16 فضة خام
عملة

وحدة 5.17 إضافات صلب مقاوم للصدأ
عملة

تكلفة التشغيل :

33.46 تشغيل آلي
وحدة عملة

وحدة 8.54 تشكيل الصلب
عملة

الخدمات :

وحدة 6.00 كابسات
عملة

المصروفات العامة وهامش الربح :

23.64 النسبة السائدة
وحدة عملة

وحدة 0.56 تكلفة التعبئة
عملة

وتكون القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الحسابية = 122.10
وحدة عملة

ملاحظة : أهملت عناصر المادة الثامنة فقرة (2) ..

المسألة الثامنة

1- أمامك بغرض التقييم ، شحنة أولية من كتب استوردت في صورة ملازم مطبوعة في البلد (x) ، بمعرفة المطبعة (M) تم تصديرها في 95/10/1 وتتكون من كمية إجمالية قدرها 10.000 كتاب ، والشحنة الجزئية 1000 كتاب فقط وردت بسعر الفاتورة 5 وحدة عملة بخصم 33.3 % شامل التعبئة،

2- من خلال التحريات في بلد الاستيراد، اتضح أن رسائل سابقة تم استيرادها من بلد التصدير (x) من المنتج (M) أن الكتب السابق استيرادها هي عبارة عن طبعة مجددة أخرى مكتملة لموضوع يتكون من 5 ملازم مستقلة قام بإعدادها المستورد الحالي ، وهذه الكتب تم إنتاجها بواسطة ألواح طباعة قدمها المستورد إلي المنتج بمبلغ 10.000 وحدة عملة ودخلت تكلفة هذه الألواح في القيمة الجمركية الخاضعة للرسوم عندما تم استيرادها قبل عامين وقدمت للمعرض السنوي في ذلك الوقت ..

3 - وبسبب الإقبال الكبير علي هذه الملزمات المستوردة في 95/10/1 قرر المستورد إخراج هذه الملزمات في صورة كتاب لسهولة عرضها في المعرض ، لذلك فقد قام بعملية مراجعة وإعادة إصدار للملزمات الخمسة لكي يضمها كتاب واحد ، وتم هذا العمل في بلد الاستيراد بتكلفة إجمالية قدرها 4000 وحدة عملة..

4- نظراً لوجود حاجة إلي ألواح طباعة جديدة للمقدمة والفهارس ، قامت إحدى الشركات في البلد (x) بإنتاجها بتكلفة قدرها 5000 وحدة عملة وشحنت مباشرة إلي المطبعة (M) ودفع المستورد هذه التكلفة ، وقدمها إلي المنتج بدون قيمة ولم تظهر تكلفتها في سجلات المنتج ، وقرر المستورد توزيع هذه التكلفة علي إجمالي عدد الكتب الذي يمكن لهذه الألواح طباعتها والمقدرة بعدد 10.000 كتاب تمثل قيمة التعاقد ، بالإضافة إلي النسخة الثانية من هذا الكتاب لعام 1996..

5 - من واقع سجلات المنتج ، تم الحصول علي المعلومات التالية :

تكلفة الأوراق من المخازن (رزمة لكل كتاب) 1.00 وحدة
عملة لكل

كتاب
تكلفة الغلاف ، الربط ، العمالة 100 وحدة
عملة

مصروفات عامة 0.21 وحدة
عملة

تعبئة 0.10 وحدة عملة

6 - وقد أوضح المستورد أن المطبعة المنتجة (M) وهي المنتج الوحيد لهذه الملزمات من الكتب في بلد التصدير ، قد حظرت البيع في بلد الاستيراد لهذه الكتب ، وأن هذا الحظر لا ينطبق عليه ، حيث أنه من المقرر أن يقوم بتوزيع هذه الكتب علي رواد المعرض السنوي بدون قيمة ،

المطلوب : بناءً علي ما تقدم ، ما هو أساس التقييم الواجب اتباعه في هذه الحالة ، وما هي القيمة الجمركية مع تجاهل النولون والتأمين ..

الإجابة

أولاً :

لا يمكن تطبيق طريقة قيمة الصفقة (الطريقة الأولى من طرق التقييم) حيث أن هناك قيد علي تصرف المستورد في الرسالة يتمثل في عدم إعادة البيع بأي سعر ، ولذلك طبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة (1) (أ) لا يمكن تطبيق الطريقة الأولى ،

ثانياً :

لا يمكن تطبيق أي من طرق التقييم الثانية (طريقة السلع المطابقة) أو الطريقة الثالثة (طريقة السلع المماثلة) حيث لا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة..

ثالثاً :

لا يمكن تطبيق طريقة التقييم الرابعة (الطريقة الاستدلالية) حيث لن يتم إعادة بيع هذه الكتب في بلد الاستيراد، وإنما سيتم توزيعها بدون قيمة علي رواد المعرض السنوي للكتاب، وبالتالي لا يمكن الوصول للقيمة الاستدلالية، ولا تطبق أحكام المادة الخامسة..
رابعاً :

تعتبر أنسب طرق التقييم في هذه الحالة هي الطريقة الخامسة (طريقة القيمة المحسوبة) ويتم تطبيق هذه الطريقة علي النحو التالي :

1 - المصروفات العامة وهامش الربح :

نقوم أولاً بحساب قيمة هامش الربح علي النحو التالي :
يؤخذ بسعر البيع الفعلي للمنتج (5 وحدة عملة)، حيث أنه هو المنتج الوحيد ولا يوجد منتجون آخرون يقومون بإنتاج هذه الملازم، ويتم استقطاع الخصم منه بنسبة 33.3 % :

$$5 \text{ وحدة عملة} - (5 \times 33.3\%) = 3.333 \text{ وحدة عملة}$$

ثم نستقطع كافة التكاليف :

$$2 \text{ وحدة عملة (تكلفة عمالة وورق) } + 0.10 \text{ وحدة عملة (تعبئة) } + 0.21 \text{ مصروفات عامة}$$

$$\text{الإجمالي} = 2.31 \text{ وحدة عملة ، تخصم من صافي السعر بعد الخصم}$$

$$3.333 - 2.31 = 1.023 \text{ وحدة عملة وهذا الرقم يمثل هامش الربح}$$

وبالتالي يكون الرقم الإجمالي لهامش الربح والمصروفات العامة =

$$1.233 = 1.023 + 0.21 \text{ وحدة عملة}$$

2 - الخدمات (المساعدات) :

طبقاً لأحكام المادة الثامنة فقرة (1) (ب) (2) يتم توزيع تكلفة الألواح التي قدمها المستورد إلي المنتج بدون قيمة وقدرها 5000 وحدة عملة علي إجمالي كمية التعاقد حسب طلب المستورد =

= 5000 وحدة عملة ÷ 10.000 كتاب = 0.5 وحدة عملة
 أما مبلغ ال 4000 وحدة عملة المتحملة في بلد الاستيراد
 لتجميع الملازم ومراجعتها وإعدادها في صورة كتاب ، فلا تضاف
 إلي القيمة الجمركية حيث أنها لا تعتبر من الخدمات التي تطبق عليها
 أحكام المادة الثامنة ..

وتكون القيمة الجمركية وفقاً لطريقة القيمة المحسوبة :

وحدة	1.00	تكلفة المواد الأولية عملة
وحدة عملة	1.00	تكلفة التشغيل
	1.233	المصروفات العامة وهامش الربح وحدة عملة
وحدة عملة	0.50	الخدمات (الألواح)
وحدة عملة	0.10	التعبئة
	3.833	القيمة الجمركية المحسوبة = وحدة عملة