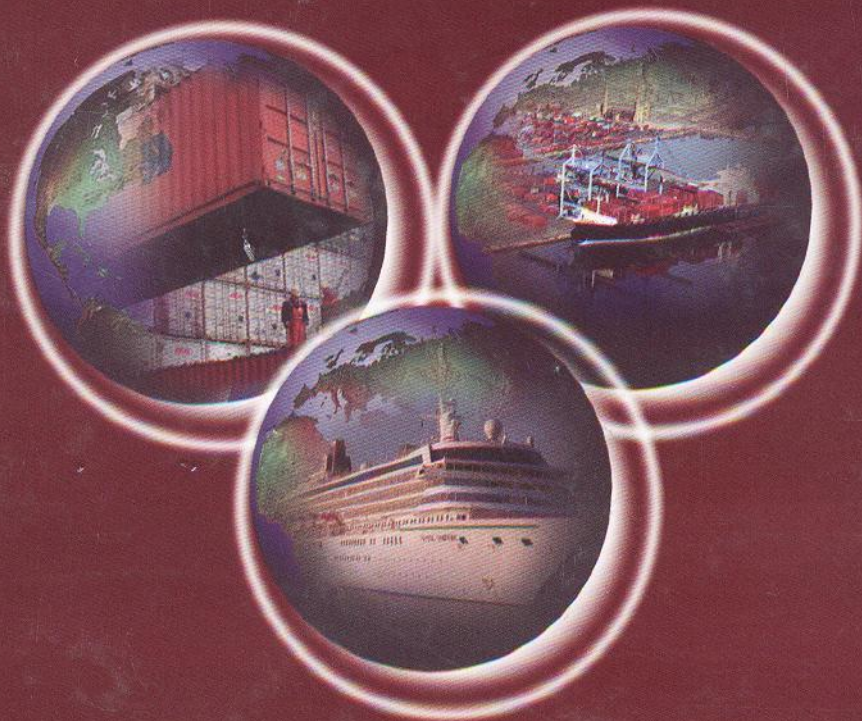


التقييم الجمركي في ظل الجات

اتفاقية تنفيذ المادة السابعة
من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة



إعداد

محمود محمد أبو العلا
رئيس قطاع الموارد البشرية وبناء القدرات
مصلحة الجمارك المصرية

الدار المصرية للنشر والتوزيع
الأسكندرية ٥٠٣٤١٥٠

التقييم الجمركي في ظل الجات

إتفاقية تنفيذ المادة السابعة
من الإتفاقية العامة للتعريفات والتجارة

إعداد

محمود محمد أبو العلا

رئيس قطاع الموارد البشرية وبناء القدرات

مصلحة الجمارك المصرية

إلى

إلى جمعية جيل المستقبل

رئيساً... ومجلس إدارة... وأعضاء

فلقد كان اختياري ضمن المجموعة الأولى التي تم تدريبها في
جامعة هارفارد بالولايات المتحدة له عظيم الأثر في كل ما حققت من
نجاحات في عملي،

وقد يكون هذا الكتاب أحد هذه الأعمال.

فلكم الإهداء...

محمود أبو العلاء،،،

تقديم

أ. جلال إبراهيم أبو الفتوح

مستشار وزير المالية لشؤون الجمارك ورئيس مصلحة الجمارك السابق

ليست هذه أول مرة أقرأ فيها ما يكتب عن التقييم الجمركي، فلقد سبق هذا الكتاب الكثير والكثير من الكتابات في مصر والعالم العربي وكافة دول العالم أيضاً وهي محاولات جيدة لتفسير وشرح طرق التقييم الجمركي في ظل اتفاقية تنفيذ المادة السابعة من الجات، إلا أنني أفخر حقيقة أن واحداً من أبناء الجمارك المصرية يتناول بهذا القدر من التحليل والتفسير هذه الاتفاقية بلغة سهلة وبمبسطة يمكن لكل من يهمله الأمر أن يتفهمها ويعيها ويعرف كيف يتعامل مع هذه الاتفاقية التي تمثل عصب رئيسي وشريان أساسي من شرايين التجارة الدولية التي ترعاها منظمة التجارة العالمية ومنظمة الجمارك العالمية. وبعد أن قرأت هذا الكتاب وجدت أنني أمام موسوعة فنية شاملة في عملية التقييم الجمركي تخرج عن الحدود الجغرافية لمصر وتمتد لكل من يقرأ اللغة العربية في جميع أنحاء الوطن العربي، وكأنه أريد له أن يكون مرجعاً لكل المتعاملين مع الإدارات الجمركية في الوطن العربي كله من أقصاه إلى أقصاه، ولقد أتخذ الأستاذ / محمود أبو العلام من خبرته العريضة في العمل الجمركي في كافة المواقع الجمركية أساساً بيّني عليه حالات الدراسة

التي تناولها الكتاب بالشرح وكأنها وصف لعمليات استيراد حقيقية علمي أرض الواقع وليس مجرد محاولات لتوصيل مفاهيم معينة للقارئ لكي يسوعب طريقة الشرح .

لقد عايش الأستاذ / محمود أبو العلا العمل الجمركي عبر فترة امتدت لأكثر من ثلاثين عاماً ، ولم تكن هذه المعاشة فقط للتوسع في الوظائف الجمركية التي مر بها في طريق خبراته العريضة في العمل، ولكن كانت معاشة التعبير والتطوير أيضاً، حيث كان الشريك الأساسي في كل ما تم من تطوير للجمارك المصرية خلال الفترة التي شرفت فيها برئاسة جمارك مصر والتي امتدت خلالها يد التطوير لتشمل كل شيء، حتى بلغت نتائج التطوير التي تمت في الجمارك المصرية عمان السماء، وتناولها بالحديث والإطراء والشرح والتفسير موقع البنك الدولي ذكراً في لغة صريحة أن تجربة تطوير الجمارك المصرية تعتبر الأفضل علمي مستوي دول العالم نظراً لما انطوت عليه وتضمنته من آليات تغيير جذرية في العمل الجمركي المتوارث عبر أجيال متعاقبة، ولم يوفق هذا التطوير تلك المقامات المعادة عند إجراء أي تغيير، وكان جزء كبير من هذا التطوير يتم من خلال الإشراف المباشر للأستاذ / محمود أبو العلا الذي قام بإدارة العمل في وحدة تطوير الجمارك علمي أفضل ما يكون وأشاد بجهده وإخلاصه ومعرفته جميع الخبراء الذين شاركوا الجمارك المصرية في عملية التطوير .

ليست هذه المرة الأولى التي تخرج فيها إلى النور كتابات للأستاذ /محمود أبو العلاء، فقد سبق أن تناول الموضوع ذاته قبل عشر سنوات، ثم صدر له ترجمة شاملة لاتفاقيات الجات فضلاً عن مشاركته المستمرة في إصدارات مجلة الجمارك التي تناول فيها في أكثر من مقال العديد من الموضوعات بالبحث والتحليل، وها هو يعاود الكتابة في موضوع التقييم الجمركي وكأنه يوجه الدعوة للجميع للاهتمام بهذا الموضوع الغاية في الأهمية حيث تتأثر إلى حد كبير كفاءة الجمارك في القيام بوظائفها بسبب مسوي أداء التقييم الجمركي، ولا يقتصر الأمر على الجمارك فقط، بل إن المجتمع التجاري ينظر إلى هذا الموضوع أيضاً بعين الاعتبار حيث أن المجتمع التجاري يعاني الأمرين من بعض الممارسات التي يقوم بها غير الشرفاء في التلاعب بالفواتير والقيم الواردة بها مما يؤثر سلباً على القدرة التنافسية في السوق لخؤلاء الشرفاء، وبالتالي فإن تناول موضوع التقييم بهذا المستوى الرائع من التبسيط والشرح سيكون له كبير الأثر في خلق قاعدة كبيرة من المعرفة لدى الجميع، عاملين ومعاملين، تكون هي الضمان للتطبيق الجيد والصحيح الذي يتضمن العدالة الضريبية دون تأثير على إيرادات الدولة.

إن الجمارك المصرية لا تعاني نقصاً في الإمكانيات ولا ضعفاً في القدرات، ولكن تحتاج إلى أن يتقن العاملون بها في أنفسهم وفي قياداتهم مع توفير المناخ الصحيح والبيئة المعرفية والعملية للعمل والتي أعتقد أن هذا الكتاب يساهم بقدر كبير في ترسيخها

وتوفيرها للعاملين بالجمارك المصرية والإدارات الجمركية بالدول العربية جميعها وكذلك أفراد المجتمع التجاري الذين يأترون مباشرة بنتائج عملية التقييم الجمركي .

إن الجمارك المصرية تحتاج إلى رؤية جديدة تنطلق من خلال أبحاثها لتطوير البنية الاقتصادية لمصر، ذلك التطوير الذي يفتح من عمدة التحصيل وكفاءته وحماية البلاد وتأمينها تماماً ضد كافة مخاطر التهريب والتهرب، في نفس الوقت الذي يتم فيه العمل بسهولة ويسر ودون وجود أي وقت ضائع، أي في بيئة تيسر تماماً العمل والتجارة الدولية وتدعم كل المنتمين إلى هذا القطاع الكبير من التجارة الخارجية، وأرى أن هذا الكتاب قد يكون واحداً من تلك الأدوات التي كثيراً ما دعوت زملائي العاملين بالجمارك إلى الأخذ بها واستعمالها لأن العلم والمعرفة هما السلاح الوحيد الذي يقود كل من يرغب في النجاح إلى تحقيق هدفه بل والتفوق فيه .

وهنيئاً للكتابات المتخصصة هذا الكتاب الجديد الذي يمثل إضافة حقيقية وكبيرة لمكتبة العمل الجمركي، والشكر كل الشكر للأستاذ / محمود أبو العلا .

جمال أبو الفتوح

مقدمة

إن العمل الجمركي كان ولا يزال علي مر العصور أحد الوظائف التي تسعى الحكومات من خلالها لتحقيق الحماية والأمن والأمان للبلاد من ناحية، وتحصيل الإيرادات والحصيلة المرجوة التي تستخدمها الحكومات في التنمية والنهوض بمستوي المعيشة للمواطنين من ناحية أخرى..

وقد خضع هذا العمل الجمركي للتطور بشكل كبير في السنوات العشر الأخيرة واختلفت الوسائل والطرق التي كانت تستخدمها الجمارك لتنفيذ أهدافها في الماضي عن تلك الوسائل التي تستخدمها الإدارات الجمركية في الوقت الحاضر، بل إن كافة الإدارات الجمركية في الدول المتقدمة والنامية علي حد سواء أحدثت تحولاً إستراتيجياً حقيقياً في العمل الذي تقوم به فتحولت غالبية هذه الإدارات بأهدافها الإستراتيجية من عملية الجباية والتحصيل إلي عملية التبسيط والتيسير، فأصبحت الإدارات الجمركية تسعى لتحقيق هدف إستراتيجي أساسي لها هو تسهيل التجارة الدولية بكل ما يتطلب تحقيق هذا الهدف من استخدام فعال للتكنولوجيا وتطبيق أنظمة لم تكن مستخدمة في الماضي البعيد أو القريب في العمل الجمركي مثل إدارة المخاطر والمراجعة المحاسبية اللاحقة

وتطبيق آليات حقيقية لحماية حقوق الملكية الفكرية، لذلك كان التفاف الدول كلها كبيرها وصغيرها، غنيها وفقيرها حول اتفاقية الجات، وانضمام ما يزيد عن مائة وثلاثة وخمسون دولة حتى اليوم لمنظمة التجارة العالمية كأعضاء عاملين بمثابة إعلان وإجماع دولي بأهمية التجارة الدولية في الألفية الثالثة والدور الكبير الذي يمكن للجمارك أن تلعبه في تسهيل هذه التجارة الدولية.

لقد بدأت دول وبلدان عديدة تطبيق الاتفاقيات التي انبثقت عن منظمة التجارة العالمية منذ أكثر من عشر سنوات، وبدأت العديد من الإدارات الجمركية تطبيق الآليات الحديثة والطرق المستحدثة في العمل الجمركي، وتبقي عملية ووظيفة التقييم الجمركي من أهم الوظائف التي تحتاج إلي العمل الدءوب والجهد المستمر لرفع كفاءة العاملين في الجمارك لأن هذه الوظيفة لها علاقة مباشرة بما تحققه الجمارك من إيرادات، ولما تسعى إليه الجمارك من عدالة في التطبيق، ولما يجب علي الجمارك القيام به من توحيد في المعاملة التي تقدمها لعملائها علي حد سواء.

إن الكثير من العاملين بالإدارات الجمركية حتى اليوم والمتعاملين معها والمهتمين بشئون التجارة الدولية قد يغيب عن علمهم أن اتفاقية تنفيذ المادة السابعة من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة هي اتفاقية قائمة بذاتها تتكون من 24 مادة تختص جميعها بالتقييم الجمركي، وأن هذه الاتفاقية ليست هي الجات بل هي اتفاقية واحدة من مجموعة الاتفاقيات الدولية التي تضمها الجات وتشرف عليها منظمة التجارة العالمية، أي أن هذه الاتفاقية هي جزء صغير يتعلق بموضوع واحد من الموضوعات المتعددة التي تقع تحت إشراف منظمة التجارة العالمية، والتي حل أسمها محل أسم " الجات " حيث لم يعد هناك " جات " وإنما يعني أسم " منظمة التجارة العالمية " المنظمة الدولية التي تم إنشاؤها بموجب بروتوكول مراكش، والتي تختص بكل السياسات والاتفاقيات التجارية.

وتتناول هذه الاتفاقية بالتفصيل كافة التعريفات والإجراءات الخاصة بكيفية تحديد قيمة البضائع المستوردة للأغراض الجمركية، حيث تسعى إلي الاعتماد علي تعريف واقعي للقيمة للأغراض الجمركية، خلافاً لما كان معمولاً به في تعريف بروكسل للقيمة.

فطبقاً لما ورد بنص الاتفاقية، يجب أن تبنى القيمة الجمركية علي أساس السعر الذي تباع به البضائع في عملية بيع فعلية بين بائع ومشتري كل منهما مستقل عن الآخر، ودون أن يكون هناك أي نوع من القيود يفرضها البائع علي المشتري، ويمكن أن تتم بعض التسويات علي هذا السعر ليكون واقعياً وفقاً لما تحدده المادة الثامنة من هذه الاتفاقية، هذا السعر، بهذا التعريف، تحدده الاتفاقية تحت أسم " قيمة الصفقة " وهو ما يمثل أساس الطريقة الأولي من طرق تحديد القيمة للأغراض الجمركية وفقاً لهذه الاتفاقية، علي أنه يجب توافر الشروط الخاصة بهذه الطريقة، لأن عدم توافر أي منها معناه الانتقال إلي طرق التقييم البديلة وفقاً للتدرج والترتيب الرقمي الواردة به هذه الطرق في الاتفاقية.

فالإدارة الجمركية تحتاج وهي بسبيلها لتحصيل الضريبة الجمركية إلي ركنين

أساسيين:

- فئة التعريف الجمركية
- وقيمة البضائع المستوردة التي ستطبق عليها فئة التعريف الجمركية

أي أن هذين الركنين هما الأساس الذي علي أساسه يتم تحصيل الضريبة

الجمركية؛ لذلك فإن السعر هو أحد العناصر الأساسية في القيمة بل هو أهم هذه

العناصر على الإطلاق، والقيمة الجمركية لا تعتبر فقط الوعاء اللازم لجباية الضريبة الجمركية وحدها بل هي الأساس في حساب ضريبة المبيعات وكل الضرائب والرسوم الأخرى التي يتم تحصيلها علي الواردات مثل ضريبة الأرباح التجارية والصناعية ورسم الخدمات وغيرها... علاوة على كونها الأساس الذي يسترشد به في تحديد عناصر التكلفة الواقعية المتخذة كأساس لتحديد الأرباح والخسائر في مجال تجارة السلع المستوردة.

إن الطرق والأنظمة التي أتبعها الإدارات الجمركية لتحديد القيمة الجمركية للبضائع المستوردة تنوعت وتعددت علي مر السنين، ففي بدايات القرن العشرين وكما هو موضح بالشكل السابق أتبع كل دولة ما يناسبها من طرق وأنظمة تقييم تميزت بعدم الاستقرار والتغير السريع والاختلاف الكبير فيما بينها، وبعد إنشاء عصابة الأمم بدأ تطبيق مبادئ تجارية تميل إلي نوع من التوحيد البسيط جداً، ولكن التنوع في الأنظمة كان كبيراً، إلي أن تم توقيع اتفاقية الجات عام 1947 بعد مفاوضات تجارية عالمية حيث خرجت إلي النور الاتفاقية متضمنة المادة السابعة التي تختص بالتقييم الجمركي وبدأ تطبيق هذه الأحكام من خلال الاتحادات الجمركية في أوروبا والتي كانت تهدف إلي توحيد طرق التقييم للبضائع محل

التبادل التجاري الدولي، ثم خرج إلي النور تعريف بروكسل للقيمة الجمركية لتلتف حوله الإدارات الجمركية ويبدأ التطبيق منذ عام 1950، وأستمر العمل به حتى عام 1981 حين انتهت المفاوضات التجارية الخاصة بالتقييم إلي صياغة اتفاقية تنفيذ المادة السابعة، وبدأت دول عديدة تطبيقها فعليا منذ هذا التاريخ، ولكن في عام 1994 وبإعلان إنشاء منظمة التجارة العالمية أصبح تطبيق هذه الاتفاقية أحد شروط الانضمام إلي المنظمة الدولية، لقد كانت الانتقادات التي وجهت إلي تعريف بروكسل للقيمة أحد أهم أسباب عقد جولات المفاوضات التجارية التي عرفت باسم "دورة طوكيو".

ولذلك كان من الضروري توحيد تعريف القيمة على مستوى دول العالم لأنه في غياب هذا التوحيد، وقيام كل دولة باستخدام تعريف خاص مختلف، يكون الأثر الناتج عن هذا الاختلاف غاية في السلبية على حركة التجارة الدولية والتبادل الدولي للبضائع والخدمات.

وبناءً علي كل هذا ومن أجل تطبيق أحكام موحدة للقيمة تسرى على كافة دول العالم، ومن أجل أن يكون مفهوم القيمة وأيضا العناصر التي يشتمل عليها

هذا المفهوم " واحداً " لدى جميع الأطراف المتعاملة في مجال التجارة الدولية، وضعت اتفاقية تنفيذ المادة السابعة من الجات والتي إلى توحيد تعريف القيمة عن طريق جعل الأساس الأوحده للقيمة هو القيمة الفعلية الواقعية دون الالتجاء إلى التقديرات الجزافية أو الوهمية أو الحكمية وأيضاً جعل طرق وأساليب تحديد هذه القيمة ثابتة ومداعة على كل دول العالم المنضمة للاتفاقية، 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 لبلد الاستيراد أو أسعارها في السوق المحلي لبلد التصدير أو أسعارها في بلد تصدير ثالث.

إننا نضع هذا الكتاب بين أيدي العاملين في مجال التقييم للأغراض الجمركية في الجمارك المصرية وفي جميع الإدارات الجمركية بالدول العربية ودول منطقة الشرق الأوسط والأدنى، وكافة المهتمين بشؤون التجارة العالمية سواء المستوردون أو المصدرون أو كل من له علاقة بالتجارة الدولية، ليكون دليلاً يوضح كل تفاصيل التطبيق الصحيح والآمن لإجراءات التقييم للأغراض الجمركية

ويمكنهم من القيام بعملهم بطريقة يفهمها ويقبلها المتعاملون مع الجمارك الذين يوفر لهم هذا الدليل المعلومة الكاملة والمعرفة الفنية التامة للكيفية التي يتم بها تقييم بضائعهم المستوردة، فيرتفع ببيان الثقة بين الجمارك والمتعاملين معها، وتقل المنازعات بين الجمارك والمجتمع التجاري وتعود الإيرادات التي كانت تضل طريقها إلي الخزانة العامة بسبب بعض الممارسات الخاطئة في التطبيق والفهم للاتفاقية.

والله سبحانه وتعالى نسأل التوفيق والسداد،،،

المادة الأولى تاريخ التقييم الجمركي من البداية وحتى الجات

الفصل الأول التطور التاريخي لآليات التقييم الجمركي

التطور التاريخي لآليات التقييم الجمركي

1947	الفصل السابع من الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (الجات) بشأن التقييم الجمركي
1950	توقيع اتفاقية مجلس التعاون الجمركي بشأن تقييم البضائع للأغراض الجمركية (والتي تتضمن نظام تعريف بروكسل للقيمة)
1953	دخول اتفاقية مجلس التعاون الجمركي حيز التنفيذ
1967	قيام مجلس التعاون الجمركي بتعديل تعريف بروكسل للقيمة
1972	دخول التعديلات حيز التنفيذ
1979	الاتفاقية الأولى (التي قام بها الدول الأعضاء في الجات) بشأن تنفيذ الفصل السابع من الجات (قانون التقييم الجمركي الخاص بالجات)
1990	قيام أول من انضم لاتفاقية الجات من الدول الأعضاء بتنفيذ القانون (بما فيهم دول الاتحاد الأوروبي، والولايات المتحدة، واليابان)
1994	الاتفاقية الثانية (التي قام بها الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية) بشأن تنفيذ الفصل السابع من الجات
2000	الموعد النهائي لتطبيق الاتفاقية من كل الدول الموقعة على دورة أورجواي

تمهيد

تتضمن اتفاقية تنفيذ المادة السابعة من الجات ستة طرق لتقييم البضائع المستوردة للأغراض الجمركية، وتعتبر الطريقة الأساسية والأولي بالتطبيق هي طريقة القيمة التعاقدية أو قيمة الصفقة أو القيمة الفعلية أي تطبيق المادة الأولى من الاتفاقية..

وعلي الإدارات الجمركية أن تعمل علي استخدام هذه الطريقة إلي أقصى مدي ممكن، ولكن إذا ما تعذر التطبيق واستحال تنفيذ شروطها يتم اللجوء إلي الطرق البديلة وفقاً للتسلسل الواردة به هذه الطرق في الاتفاقية، فيتم العمل بأحكام المادة الثانية، فإن لم تتوافر شروطها يتم العمل بأحكام المادة الثالثة، فإذا حالت الظروف دون تطبيقها يتم تطبيق المادة الخامسة، ثم السادسة ثم السابعة، ولا يمكن الرجوع إلي طريقة ما بعد استنفاد أحكام وشروط تطبيقها.

أي أن الطرق واجبة التطبيق لتحديد القيمة للأغراض الجمركية تكون علي النحو التالي وبالترتيب الواردة به:

1-	الطريقة الأولى	طريقة استخدام قيمة الصفقة	المادة (1) والمادة (8)
وتسمي أيضاً طريقة القيمة التعاقدية أو القيمة الفعلية			
2-	الطريقة الثانية	طريقة قيمة البضائع المطابقة	المادة (2)
3-	الطريقة الثالثة	طريقة قيمة البضائع المماثلة	المادة (3)
وقد تجد البعض يطلقون عليها طريقة قيمة البضائع المتماثلة			
4-	الطريقة الرابعة	الطريقة الإستنتاجية	المادة (5)
والكثيرون يطلقون عليها الطريقة الخصمية بناء علي الترجمة المباشرة للاسم باللغة الإنجليزية ولكننا نميل هنا إلي استخدام كلمة الإستنتاجية لأنها أقرب إلي واقع الحال الذي نصل به إلي هذه القيمة، فنحن نستنتج القيمة الجمركية من خلال خصم الإضافات التي أضيفت إليها للوصول إلي سعر البيع في سوق بلد الاستيراد، فهي قيمة نصل إليها بالخصم والاستبعاد من سعر البيع.			
5-	الطريقة الخامسة	طريقة القيمة المحسوبة	المادة (6)
ومرة أخرى نجد أن هناك أسماً شائعاً غير صحيح يطلق علي هذه الطريقة هو طريقة القيمة الحسابية، والترجمة الصحيحة للاسم باللغة الإنجليزية هي القيمة المحسوبة computed value			
6-	الطريقة السادسة	الطريقة المرنة	المادة (7)
وتسمي الاجتهادية، أو طريقة المرونات، أو طريقة المادة السابعة وغير ذلك من المسميات التي شاعت في اللغة العربية وكلها تشير إلي تلك الطريقة التي نحدد بها القيمة الجمركية بتطبيق أحكام المادة السابعة من الاتفاقية..			

مع الأخذ في الاعتبار أنه يمكن بموافقة الجمارك وبناء علي طلب كتابي من المستورد أن يتم تقييم البضائع المستوردة محل التقييم بتطبيق أحكام المادة السادسة قبل المادة الخامسة مميزة تعطي للدول النامية. (راجع الملحق الثالث من الاتفاقية)

إن آلية تطبيق الاتفاقية وتحديد القيمة للأغراض الجمركية من خلال أحكام هذه الاتفاقية، ومن خلال المبادئ التي تسعى لترسيخها في العمل الجمركي والتبادل التجاري، ومن خلال الأهداف التي تسعى الحكومات إلي تحقيقها لدعم الاقتصاد الوطني، تحتاج إلي استخدام بعض الأدوات التي تعزز هذا التطبيق الشفاف وتدعم الثقة بين المستورد والجمارك لكي تحقق الاتفاقية الأهداف المرجوة منها، فعلي سبيل المثال يجب علي الجمارك تصميم نموذج لما يسمي (إقرار القيمة) والذي يجب علي المقر أن يثبت فيه كافة البيانات والمعلومات التي تساعد الإدارة الجمركية علي تنفيذ عملية تحديد القيمة للأغراض الجمركية بطريقة صحيحة تتفق والنصوص والأحكام الواردة بالاتفاقية، فمثلاً علي المستورد تحديد ما إذا كان هناك أي إضافات في السعر المدفوع أو القابل للدفع، وما إذا كانت هناك علاقة ارتباط بين المستورد والمورد الأجنبي وإذا وجدت هل أثرت علي السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة.

وعما إذا كان سيعود جزء من حصيله إعادة البيع إلي البائع سواء بشكل مباشر أو غير مباشر.. كما أنه يذكر نوع الرسالة المستوردة (صفقة تجارية، استخدام

خاص، استخدام صناعي بضاعة أمانة، بضاعة للإيجار، بضاعة مرسلة من الشركة الأصل إلى فرع الشركة في بلد الاستيراد، بضاعة واردة بدون قيمة، بضاعة واردة كهدايا)، كما يجب علي المستورد أن يوضح في إقرار القيمة طبيعة الصفقة - شروط الدفع . تكاليف الشحن والتأمين . العمولات والسمسرة ونسبة التحويل...الخ..والمقر عن البضاعة يتحمل كامل المسؤولية عن دقة وصحة البيانات المعلنة.

علي أنه جدير بالذكر أن تطبيق آليات المراجعة المحاسبية اللاحقة يعتبر واحداً من أهم وسائل تنفيذ اتفاقية التقييم الجمركي، حيث تستطيع الجمارك من خلال تنفيذ عملية المراجعة المحاسبية اللاحقة علي سجلات ودفاتر المستوردين من التأكد من أن البيانات والمعلومات والمستندات التي تم تقديمها للجمارك وقت الإفراج الجمركي عن الواردات كانت صحيحة وتطابق واقع الحال في الدفاتر والسجلات التي تمسكها الشركة المستوردة.

تذك

الطريقة الأولى هي الأساس في عملية التقييم الجمركي وعلي الجمارك أن تعمل علي قبول القيمة الواردة إلي أقصى درجة ممكنة إذا كان لدي الجمارك شك في القيمة الواردة عليها أن تطلب من المستورد تفسيراً لأسباب تدني القيمة الواردة بالفاتورة ضرورة إتباع التسلسل الوارد لطرق التقييم البديلة بالاتفاقية، وهذه الطرق هي:

- | | | | |
|-----|------------------|-----------------------|------------|
| ب- | الطريقة الثانية: | طريقة السلع المطابقة | المادة (2) |
| ج- | الطريقة الثالثة: | طريقة السلع المماثلة | المادة (3) |
| د- | الطريقة الرابعة: | الطريقة الإستنتاجية | المادة (5) |
| هـ- | الطريقة الخامسة: | طريقة القيمة المحسوبة | المادة (6) |
| و- | الطريقة السادسة: | الطريقة المرنة | المادة (7) |

المراجعة المحاسبية اللاحقة أحد الوسائل الهامة لتدعيم الجمارك في عملية

التقييم

الفصل الثاني

مقارنة بين تعريف بروكسل للقيمة وتعريف الجات

مقارنة

بين تعريف بروكسل للقيمة وتعريف الجات

تعريف الجات	تعريف بروكسل	وجه المقارنة
عملي - إيجابي	نظري	تعريف القيمة
القيمة الفعلية أو قيمة الصفقة للبضائع المستوردة والتي هي الثمن المدفوع أو المستحق الدفع عن البضائع المستوردة	القيمة الافتراضية أو العادية للبضائع أي القيمة التي يفترض أن تباع بها في أسواق مفتوحة تحت ظروف معينة.	أساس التقييم الجمركي
يقوم على الفكرة الواقعية أو الفعلية للقيمة (السعر المدفوع فعلاً) أو قيمة الصفقة.. فالقيمة للأغراض الجمركية تعتمد إلي أقصى مدي ممكن علي الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق الدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم، ولا يجوز تعديله إلا وفقاً لما ورد بالمادة الثامنة من الاتفاقية	يقوم على مفهوم نظري للقيمة يعتمد على وضع قاعدة عامة هي السعر السائد في سوق منافسة حرة وبالتالي يكون لإدارة الجمارك سلطات واسعة وكبيرة في تحديد القيمة تمتد إلي تعديل الأسعار الواردة بها البضائع عند وجود فرق بينها وبين القيمة الافتراضية للبضائع.	الفكرة التي يقوم عليها
24 مادة	3 مواد فقط	عدد المواد

تعريف الجات	تعريف بروكسل	وجه المقارنة
-------------	--------------	--------------

<p>تركت الاتفاقية الحرية للدول الأعضاء في ضم مصاريف النقل والتأمين إلى القيمة (سيف) أو عدم إدخال هذه المصاريف إلى القيمة (فوب) جزئياً أو كلياً..</p>	<p>تعد القيمة للأغراض الجمركية هي القيمة سيف في هذا التعريف، وبالتالي يجب إضافة كافة المصروفات اللازمة لتسليم البضائع في ميناء الوصول أو مكان الاستيراد</p> <p>وقد كان هذا سبباً مباشراً في عزوف عدد كبير من الدول عن تطبيق هذا التعريف وبالتالي عدم الانضمام إلى اتفاقية بروكسل لرغبتها في عدم ضم مصاريف النولون والتأمين أي أنها تفضل الأخذ بالقيمة فوب، ولذلك أقر مجلس التعاون الجمركي (الاسم القديم منظمة الجمارك العالمية حالياً) عام 1974 تعديلاً يسمح للدول بالانضمام إلى بروكسل مع حق التحفظ بشأن إدخال نفقات النقل في القيمة للأغراض الجمركية إلا إن هذا التعديل لم يدخل حيز التنفيذ</p>	<p>معاملة نفقات النقل والتأمين</p>
<p>تعريف الجات</p>	<p>تعريف بروكسل</p>	<p>وجه المقارنة</p>

<p>اتفاقية التقييم الجمركي وفقاً للجات لا تتضمن أي تسويات أو تعديلات علي الثمن المدفوع أو المستحق الدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم بناء علي الكمية سواء المتعاقد عليها أو الواردة، حيث أن مفهوم الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق الدفع عن البضائع المستوردة يعطي المستورد الحق في قبول قيمة البضائع التعاقدية طالما أنها القيمة الفعلية المدفوعة أو المستحقة الدفع عن تلك البضائع بكمياتها الموضحة بعقود أو فواتير الشراء، وكذلك تسمح الاتفاقية بقبول والأخذ بخصم الكمية طالما أنه ممنوح للكمية الواردة ويتعلق بها ولا يمتد إلي تعاقدات أو كميات سبق ورودها باقي أنواع الخصومات؟</p>	<p>إن تعريف بروكسل للقيمة كان يقتضي تقييم الكمية الواردة فقط بمعنى أنه إذا كانت البضاعة الواردة والمراد تحديد قيمتها للأغراض الجمركية تمثل جزء من صفقة كبيرة تم التعاقد عليها، فإنه يجب تسوية السعر الوارد بالفاتورة ليعكس الثمن الافتراضي أو العادي للكمية المستوردة والمراد تحديد قيمتها دون النظر إلي الكمية التجارية التي تم التعاقد عليها والتي كانت أساس تحديد السعر، وينعكس هذا بوضوح علي تلك التعاقدات التي تتم لتصدير بضائع إلي أكثر من بلد في صفقة واحدة.</p> <p>أما في حالة الصفقات التي تتم من خلال عقد مبدئي كبير أو عدة عقود وترد على شحنات متتالية فإن سعر الكمية المتعاقد عليها يمكن أن تقبله الجمارك كقيمة للأغراض الجمركية إذا لم يتضمن أي خصم يتعلق بكميات سابقة خارج العقد، أو أنه يتم تسليم الكمية كلها إلى البلد المستورد التي تم التعاقد عليها في العقد المبدئي في خلال مدة معقولة ومقبولة في الأعراف التجارية..</p>	<p>الكمية</p>
<p>تعريف الجات</p>	<p>تعريف بروكسل</p>	<p>وجه المقارنة</p>

<p>لم يرد في الاتفاقية أي إشارة إلى تطبيق مستوى تجاري محدد ويؤخذ المستوى في الاعتبار عندما يتضمن الاستيراد عملية بيع أو توجد عملية بيع يستخدم عامل المستوى التجاري عند تطبيق:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. القيمة الإختبارية الواردة بالمادة الأولى، الفقرة 2 ب. 2. عند تحديد القيمة التجارية للبضاعة الواردة بموجب أحكام المادة الثانية والثالثة [طريقة السلع المطابقة والسلع المماثلة] 3. وكحد أدنى عند استخدام الطريقة الاستدلالية. 	<p>لم يرد في التعريف أي إشارة إلى إمكانية إجراء أي تسوية بناء علي المستوى التجاري، ولكن جري العرف لدي الإدارات الجمركية علي النظر إلي المستوى التجاري عند الاسترشاد بأي من القيم الجمركية عند تحسين السعر الوارد به البضائع المستوردة محل التقييم</p>	<p><i>المستوى التجاري</i></p>
<p>لا تتم أي تسويات علي الثمن المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم إلا بناء علي بيانات ومعلومات واضحة وموضوعية ودقيقة وصريحة ومحددة فقط في إطار الأحكام الواردة بالمادة الثامنة.</p>	<p>تكون التسويات على السعر الواردة به البضائع محل التقييم بغرض الوصول به إلي القيمة الافتراضية للبضائع المستوردة محل التقييم ، وتتم هذه التسويات لتسوية الخصومات أو التخفيضات التي تجرى على السعر والتي تمنح للوكلاء التجاريين أو أصحاب الامتياز الوحيدين ولا يسمح بها في تعريف بروكسل فتتم تسويات إضافة ما تم خصمه من القيمة للوصول إلي سعر السوق التنافسي المتاح لجمهور المشترين و لكل المستوردين، وبالتالي تتم هذه التسويات لإضافة تلك الخصومات وعمولات الوكلاء إلى السعر الافتراضي للبضائع محل التقييم.</p>	<p><i>التسويات</i></p>
<p>تعريف الجات</p>	<p>تعريف بروكسل</p>	<p>وجه المقارنة</p>

<p>نظراً لأن الاتفاقية تعتمد على السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة، فإنه إذا كان الخصم النقدي متاحاً للمشتري ولم يستفيد منه، فإن المبلغ الذي دفعه عن البضاعة، يؤخذ به كأساس لقيمة الصفقة طبقاً لأحكام المادة الأولى، ولا تشترط الاتفاقية إتاحة الخصم لكل المشتريين.</p>	<p>يكاد يكون هذا الخصم هو الوحيد المقبول في تعريف بروكسل للقيمة نظراً لأن القيمة تكون هي السعر المدفوع نقداً وقت تقدير القيمة للأغراض الجمركية وبالتالي يسمح التعريف بقبول هذا الخصم بشرط أن يكون متاحاً لجميع المشتريين وأن يكون غير مبالغ فيه ويتناسب مع كمية البضائع المستوردة، أي أنه خصماً حقيقياً وليس تخفيضاً مقنعاً للسعر.</p>	<p>الخصم النقدي</p>
<p>لا يعتبر الوكيل الوحيد أو صاحب الامتياز الوحيد مرتبباً إلا إذا انطبق عليه واحداً من المعايير التي تنص عليها الفقرة بعاليه، وبالتالي فإن أسعار هؤلاء الوكلاء تعتبر مقبولة ولا تتم إضافة عمولة الوكالة، طالما أنها مشروطة بشرط غير مقبول، وطالما أنها تتمشى مع مفهوم المادة الأولى وأحكامها وشروطها</p>	<p>السعر الذي يقدمه هؤلاء الوكلاء غير مقبول حيث أن تعريف بروكسل يفترض أن الوكلاء وأصحاب الامتياز الوحيد وما شابههم مرتبطين في الأعمال مع مورديهم</p>	<p>معاملة الوكلاء الوحيدين وأصحاب الامتياز الوحيدين</p>
<p>الأنشطة التي يقوم بها المشتري على نفقته الخاصة حتى ولو بالاتفاق مع البائع أو وكيله، وحتى لو استفاد 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 الاتفاقية، وهي تمثل قيام المستورد بسداد دين على البائع لطرف ثالث أو سداد دين على البائع للمستورد</p>	<p>إذا تحمل المستورد نفقات معينة 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>تكاليف التسويق والضمان</p>
<p>تعريف الجات</p>	<p>تعريف بروكسل</p>	<p>وجه المقارنة</p>

العمولات والسمسة:-		
<p>1. عمولة الشراء</p> <p>2. جميع العمولات والسمسة</p>	<p>عمولات الشراء تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة.</p> <p>جميع عمولات البيع والسمسة تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة بشرط ألا تكون قد أضيفت من قبل.</p>	<p>عمولات الشراء لا تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة، بشرط أن ترد مستقلة عن الثمن الموضح بالفاتورة وغير متضمنة فيه.</p> <p>جميع العمولات والسمسة تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة بشرط ألا تكون قد أضيفت من قبل.</p>
<p>مصاريف سفر المشتري إلى الخارج لاختياره للبضائع</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>

تعريف الجات	تعريف بروكسل	وجه المقارنة
-------------	--------------	--------------

<p>تضاف المواد والبضائع التي قدمها المستورد إلى البائع بدون قيمة أو بقيمة مخفضة، بشرط ألا تكون مدرجة بالسعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة، وأن تكون قد تم استخدامها في إنتاج البضائع المستوردة، ولكن و بالنسبة للرسومات والتصميمات الهندسية والنماذج والخطط والخرائط التي نفذت خارج بلد الاستيراد وقدمها المستورد إلى البائع بدون قيمة فتضاف بالكامل إلي السعر المدفوع، أما التي قدمت للبائع بقيمة مخفضة، فتضاف بالقدر الذي خفضت به فقط.</p> <p>أما إذا كانت من إنتاج بلد الاستيراد فلا تضاف إلى قيمة البضائع حتى ولو كانت مورده مجاناً أو بتكلفة مخفضة.</p>	<p>المواد والبضائع التي يقدمها المستورد إلى المورد بدون قيمة أو بقيمة مخفضة، والتي استخدمت في إنتاج البضائع المستوردة، والتي لم تضاف من قبل إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة، تضاف إلى الثمن بما في ذلك الرسومات والتصميمات الهندسية والنماذج والخطط والخرائط التي تم تنفيذها في بلد الاستيراد.</p>	<p>البضائع، المواد، الخدمات التي يقدمها المشتري إلى البائع بدون قيمة أو بقيمة مخفضة (المساعدات)</p>
<p>لا تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة.</p>	<p>لا تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة.</p>	<p>مقابل حق إعادة إنتاج البضاعة المستوردة</p>
<p>تعريف الجات</p>	<p>تعريف بروكسل</p>	<p>وجه المقارنة</p>

<p>تضاف إلى السعر المدفوع أو المستحق الدفع عن البضائع المستوردة للوصول إلى القيمة الجمركية إذا نص عليها العقد.</p>	<p>تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة للوصول إلى القيمة الجمركية.</p>	<p>رسوم الترخيص وحقوق الملكية</p>
<p>تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة، بشرط أن لا تكون قد أدرجت من قبل وأن يمكن تحديد قيمته بصورة دقيقة ومحددة.</p>	<p>تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة، بشرط أن لا تكون قد أدرجت من قبل.</p>	<p>العوائد المستحقة للبائع من حسيمة إعادة البيع أو التصرف أو استخدام البضائع المستوردة</p>
<p>تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة، بشرط إلا تكون قد أدرجت في السعر من قبل، وبشرط ألا تكون قد أخضعت للرسوم بصورة مستقلة</p>	<p>تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة، بشرط إلا تكون قد أدرجت في السعر من قبل، وبشرط ألا تكون قد أخضعت للرسوم بصورة مستقلة.</p>	<p>مصاريف التعبئة وال تغليف والأوعية والحاويات</p>

تعريف الجات

تعريف بروكسل

وجه المقارنة

<p>المصاريف التي تتم بعد الاستيراد، مثلاً على الآلات أو المباني أو المعدات، مثل مصاريف الإنشاء والتجميع والصيانة والمساعدات الفنية والنقل في بلد الاستيراد، لا تضاف إلى السعر المدفوع أو القابل للدفع متى كانت مستقلة عن هذا السعر، أما إذا كانت قد أدرجت في السعر فلا تخصم، وفيما يتعلق بالرسوم والضرائب بعد الاستيراد التي تتم في بلد الاستيراد فلا تعتبر من وعاء الضريبة الجمركية بأي حال من الأحوال ويتم استبعادها، وتخضع نفقات التدريب الذي يتم في بلد الاستيراد للضريبة الجمركية أي تعتبر من القيمة إذا لم يتم تحديدها بصورة مستقلة في الفاتورة ووردت من ضمن القيمة ولم يمكن تحديدها علي وجه الدقة، أما في غير ذلك فلا تدخل في القيمة الجمركية للبضائع المستوردة</p>	<p>المصاريف التي تتم بعد الاستيراد، مثلاً على الآلات أو المباني أو المعدات، مثل مصاريف الإنشاء والتجميع والصيانة والمساعدات الفنية والنقل في بلد الاستيراد، لا تضاف إلى القيمة، أما إذا نفذت هذه الأعمال السابق الإشارة إليها على الآلات والمعدات خارج بلد الاستيراد طبقاً للعقد بين الطرفين، تضاف للقيمة بشرط أن يكون لها إثبات معقول</p>	<p><i>المصاريف التي تتم على البضائع المستوردة بعد الاستيراد في بلد الاستيراد</i></p>
--	--	--

تعريف الجات

تعريف بروكسل

وجه المقارنة

<p>حددت المادة الخامسة عشرة بالفقرة الرابعة علاقات الارتباط التي تعتبر مؤثرة علي الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق الدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم، واشترطت عدم تأثر هذا الثمن بالعلاقات إن وجدت لكي تقبل قيمة الصفقة ولا ينظر إلي علاقة الارتباط وفي غير ذلك يتم رفض قبول القيمة الواردة بالفاتورة ويتم التقييم بأحد طرق التقييم البديلة.</p>	<p>يركز تعريف بروكسل على ضرورة أن يتم البيع في سوق مفتوحة بين مشتري وبائع مستقلين عن بعضهما، ودون أن يركز على ما إذا كانت القيمة تأثرت بالعلاقة أم لا، إلا أنه تقبل قيمة الصفقات بغض النظر عن وجود علاقة فالوكيل الوحيد وصاحب الامتياز الوحيد في تعريف بروكسل يمثل علاقة ارتباط لا يقبل بسببها السعر المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة..وبالمثل فالتعاملات بين أفراد الأسرة الواحدة في تعريف بروكسل لا تعتبر ذات عامل مؤثر في السعر ولا تمثل علاقة ارتباط.</p>	<p>علاقات الارتباط بين المشتري والبائع</p>
<p>تركت الاتفاقية لكل دولة حرية تحديد تاريخ سعر الصرف المعمول به في وقت تصدير البضائع محل التقييم أو وقت استيرادها.</p>	<p>إذا وردت القيمة بالفاتورة بعملة أجنبية فإنه يجب استخدام أسعار الصرف الرسمية في تاريخ استحقاق الرسوم الجمركية علي البضائع محل التقييم.</p>	<p>أسعار صرف العملة</p>

تعريف الجات

تعريف بروكسل

وجه
المقارنة

<p>عنصر الزمن ليس له أي اعتبار ونحن بصدد تطبيق أحكام المادة الأولى وقبول قيمة الصفقة أو القيمة التعاقدية، حيث أن الركن الأساسي في عملية القبول هو أن يكون هناك عملية بيع فعلية، وأن يكون هناك ثمناً مدفوعاً أو قابلاً للدفع عن البضائع التي تم بيعها، ولم يذكر أي شيء له علاقة بالزمن، أما عند الانتقال للطرق البديلة فيلعب عنصر الزمن الدور الرئيسي والهام في تحديد القيمة للأغراض الجمركية.</p>	<p>لا يوجد في هذا التعريف أي اشتراطات أو أحكام تستوجب إجراء أي تسوية أو تطبيق أي أحكام بسبب عامل الوقت أو زمن التسوية، وباستثناء بعض المرونة المقترحة من مجلس التعاون الجمركي بالنسبة لما يتعلق بضرورة الأخذ في الاعتبار التقلبات السعريّة التي تحدث بين تاريخ العقد ووقت احتساب القيمة عند سداد الرسوم فلا يوجد أي أحكام تتعلق بعنصر الزمن.</p>	<p>عنصر الزمن</p>
<p>تعتبر القيمة التعاقدية أو الفعلية هي الأساس في التقييم الجمركي، وإذا وجدت أي شروط أو عوائق تمنع استخدام هذه الطريقة، فإنه يتم الأخذ بقيمة صفقة مقبولة وفقاً لأحكام المادة الأولى تكون بضائعها مطابقة للبضائع المستوردة محل التقييم وفقاً لأحكام المادة الثانية، فإذا ما لم يكن هناك قيم لبضائع مطابقة تؤخذ قيم تعاقدية لبضائع مماثلة للبضائع المستوردة محل التقييم، ولا تتم عملية تعديل القيمة بطريقة تحسين السعر ولكن بطريقة إحلال السعر بقيمة البضائع المطابقة أو المماثلة محل القيمة الواردة بالفاتورة..</p>	<p>تعتبر عملية تحسين السعر أو تعديله بناء على قيم جمركية مقبولة لبضائع مطابقة أو مماثلة أهم سمات التطبيق العملي في تعريف بروكسل، حيث يقتضي تطبيق مفهوم القيمة الافتراضية أو العادية الأخذ بتلك القيم التي تمثل ثوابت لدي الإدارة الجمركية، وفي أغلب الإدارات الجمركية يتم تحسين السعر إما بقيمة البضائع المطابقة أو المماثلة كما هي، أو بنسبة من هذه القيمة وعادة ما تخضع عملية التعديل أو التسوية لوجهة النظر الشخصية لرجل الجمارك القائم بعملية التقييم مما يتيح التدخل الشخصي وعدم توحيد المعاملة الجمركية للمستوردين.</p>	<p>البضائع المطابقة والمماثلة</p>
<p>تعريف الجات</p>	<p>تعريف بروكسل</p>	<p>وجه المقارنة</p>

<p>وفي جميع الحالات يجب إجراء التسويات علي هذه القيم لأخذ فروق الكمية أو المستوي التجاري في الاعتبار. مع الأخذ في الاعتبار أنه عند وجود أكثر من قيمة لبضائع مطابقة أو مماثلة، فيؤخذ بالقيمة الأقل وليس الأعلى.</p>	<p>وعادة ما تقوم الجمارك بأخذ القيمة الأعلى عند وجود أكثر من قيمة لبضائع مطابقة أو مماثلة.</p>	<p>تابع البضائع المطابقة والمماثلة</p>
<p>تعتبر هذه الطريقة هي الطريقة الثالثة من طرق التقييم والواجبة التطبيق في حالة عدم إمكان تطبيق أحكام المواد الأولى والثانية والثالثة.. تحدد الاتفاقية هذه القيمة بأنها السعر الذي على أساسه بيعت أكبر كمية إجمالية من البضائع المستوردة محل التقييم أو البضائع المطابقة أو المماثلة في بلد الاستيراد وبشرط أن يكون البيع قد تم بالحالة التي استوردت عليها هذه البضائع.</p>	<p>يمكن بموجب تعريف بروكسل الاستدلال بالسعر الذي تباع به البضائع في السوق المحلية والتي تطابق أو تماثل البضائع المستوردة محل التقييم (نظام القيمة الإستنتاجية) مع إجراء بعض الخصومات الضرورية علي هذا السعر، كأحد طرق تحديد القيمة للأغراض الجمركية دون الانتظار لأي تدرج في عمليات التقييم، وإنما تعتبر هذه الطريقة أحد الطرق المتاحة لتقييم البضائع المستوردة يمكن العمل بها منذ اللحظة الأولى لرفض قيمة الفاتورة، ولم يتضمن التعريف أي أحكام أو قواعد يجب العمل بها عند تطبيق هذه الطريقة، بل ترك الباب مفتوحاً أمام التدخل الشخصي لرجل الجمارك في عملية التطبيق هذه.</p>	<p>القيمة الإستنتاجية</p>

تعريف الجات	تعريف بروكسل	وجه المقارنة
<p>يتم تحديد القيمة الجمركية بنظام القيمة المحسوبة وفقاً لأحكام المادة السادسة من الاتفاقية، ونظراً لصعوبة تطبيق هذه الطريقة والحاجة إلي تقدم تكنولوجيا عالي بالإدارات الجمركية التي تطبق هذه الطريقة منحت الاتفاقية الدول النامية استثناءاً بتأجيل تطبيق أحكام المادة السادسة لمدة ثلاث سنوات،</p> <p>ويسمح للدول النامية أيضاً بتطبيق طريقة القيمة المحسوبة وفقاً لأحكام المادة السادسة قبل طريقة القيمة الإنتاجية وفقاً لأحكام المادة الخامسة بناء علي طلب المستورد وموافقة السلطات الجمركية.</p>	<p>لم يتضمن التعريف أي نظام تقييم يماثل أو قريب من هذه الطريقة.</p>	<p><i>القيمة المحسوبة</i></p>
<p>المادة السابعة من هذه الاتفاقية تسمي مادة المرونات، وتهدف إلي توحيد أنظمة التقييم من خلال إعادة تطبيق الطرق الواردة بالاتفاقية من خلال تقديم بعض المرونات وتوسيع بعض المفاهيم لكي تتمكن الإدارة الجمركية من تحديد قيمة جمركية عادلة وموحدة للبضائع المستوردة محل التقييم.</p>	<p>غير متضمناً بطريقة صريحة في تعريف بروكسل، ولكن قد ينطوي التطبيق العملي علي كثير من المرونات التي تتشابه إلي حد كبير مع ما ورد بالجات.</p>	<p><i>الطريقة المرنة</i></p>

تعريف الجات	تعريف بروكسل	وجه المقارنة
<p>تتضمن الاتفاقية مواداً مستقلة لبيان حقوق المستورد أمام الإدارة الجمركية مثل سرية المعلومات المقدمة لأغراض القيمة وحق المستورد في الحصول على توضيح كتابي من إدارة الجمارك عن القيمة الجمركية المقبولة للبضائع المستوردة، وحقه في التظلم والتقاضي واللجوء إلي القضاء اعتراضاً علي قرار الإدارة الجمركية دون جزاء وحقه في الإفراج عن البضائع مع دفع تأمين بقيمة الرسوم لحين التقدير النهائي للرسوم.</p>	<p>يتضمن التعريف بعض الأحكام التي تعطي للمستورد حقوفاً أمام الإدارة الجمركية مثل الحفاظ علي سرية المعلومات التي يقدمها للجمارك بغرض تحديد القيمة الجمركية لبضائعه المستوردة، وحقه في الحصول على توضيح من الجمارك عن القيمة الجمركية المقبولة للبضائع المستوردة، وحقه في التظلم والاعتراض علي قرار الجمارك دون جزاء وحقه في سحب البضائع من الدائرة الجمركية مع دفع تأمين بقيمة الرسوم لحين التقدير النهائي للرسوم.</p>	<p>حقوق المستورد</p>

الفصل الثالث

التقييم في ظل الجات

1. مبادئ التقييم في ظل الجات
2. روح الجات
3. المدفوع من التقييم الجمركي

مبادئ التقييم الجمركي في ظل الجات

يمكن من خلال قيامنا بقراءة نصوص الاتفاقية أن نخلص إلي المبادئ الرئيسية التي تسعى الاتفاقية إلي وضعها كأساس للتقييم للأغراض الجمركية وأهداف تسعى لتحقيقها لدعم الاقتصاد الوطني وتسهيل التجارة الدولية بشكل عام وهذه المبادئ والأهداف هي:

(1) يجب أن يتم تحديد القيمة الخاضعة للضريبة على أساس مبادئ عادلة وبسيطة وأن تعكس الواقع التجاري الفعلي مع عدم الاعتماد على التقييم الجزافي أو الحكمي.

فالاتفاقية تهدف إلي تحقيق العدالة بين جموع التجار والمتعاملين في مجال التجارة الدولية، مع ضرورة أن تكون الإجراءات التي تتم علي الصفقات بسيطة وميسرة وتؤدي إلي التسهيل والتيسير و ليس التعقيد والبطء، وأن تسود بيئة التجارة العالمية قواعد وإجراءات عادلة تماماً لا تقوم علي أي أساس تحكمي يهدر فرص الإبداع والتنافس الشريف البعيد عن ممارسات السلطة والتحكم والفساد.

(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 بالشيوع والاستقرار.

وهذا المبدأ من الأسس الهامة للتجارة الدولية في الألفية الثالثة حيث تسعى شعوب العالم كله إلي زيادة معدلات التبادل التجاري، ومن ثم

يكون من الضروري أن تسود مبادئ التبسيط والتيسير كافة إجراءات التجارة لكي يمكن لكل من يعمل في التجارة تفهمها ببساطة وتنفيذها في يسر، فضلاً عن أهمية بناء جدار من الثقة بين المجتمع التجاري وبين الأجهزة الحكومية التي تنولي رقابة أعضاء هذا المجتمع التجاري عند تنفيذهم لصفقاتهم التجارية لضمان الالتزام التام بالقواعد والقوانين المعمول بها.

(3) يجب أن يكون هناك ثبات في التقييم وأن تكون إدارة التقييم متجددة ومعندلة، وذلك لأن ثبات واستقرار عملية التقييم هي الأساس في استقرار البيئة التجارية وعدم تعرض التجار لهزات وأزمات تحدث لأسباب يمكن تفاديها وتجنبها من خلال تطبيق قواعد شفافة وبسيطة وثابتة لعملية تقييم البضائع المستوردة..

(4) يجب ألا يحول نظام التقييم دون سرعة التخليص على البضائع والإفراج عنها، إن هذا المبدأ بمثابة نداء إلى كافة الإدارات الجمركية للقيام بإجراءات التقييم الجمركي وفقاً لاتفاقية تنفيذ المادة السابعة دون اعتبار هذه الاتفاقية وما تتطلبه من التحقق من القيمة الفعلية أو الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق الدفع كذريعة لاستغراق وقت أطول في عملية التقييم، لأن المبدأ الأساسي الذي تسعى منظمة التجارة العالمية إلى تحقيقه هو تسهيل حركة التجارة الدولية بكل الطرق والوسائل الممكنة.

(5) يجب أن يمكن نظام التقييم الجمركي المستوردين من استنتاج القيمة للأغراض الجمركية مقدماً وبدرجة مناسبة وذلك من خلال دليل التقييم الذي يقدم للمتعاملين مع الجمارك وبصفة خاصة المستوردين و شرح الكيفية التي تتبعها الإدارات الجمركية في تقييم البضائع.

إن توافر المعرفة لدى أعضاء المجتمع التجاري يمكنهم من القيام بسهولة بتحديد القيمة التي سوف تؤخذ كأساس لعملية التقييم الجمركي وكذلك تحديد الرسوم الجمركية وبالتالي يمكنهم القيام بعمل دراسات الجدوى المناسبة لأعمالهم التجارية وتقدير تكلفة استيراد البضائع ونسبة ربحية كل صنف منها وبالتالي تقوم دعائم تجارتهم علي أركان فنية قوية تضمن تحقيقهم للأرباح وبالتالي نمو الاقتصاد الوطني ككل..

(6) يجب أن يحمى نظام التقييم المستورد الأمين في مواجهة المنافسة الغير عادلة الناشئة من سوء التقييم أو التدليس في المستندات أو غيره.

لقد كان هذا من أكثر الانتقادات التي وجهت إلي نظام بروكسل للتقييم الجمركي الذي كان يمثل حماية قانونية للمستورد المتكاسل ويعاقب المستورد المجتهد الذي يسعى للحصول علي أفضل الأسعار، ويعتبر الأخذ بالقيمة الفعلية تشجيعاً حقيقياً للمستورد المجتهد وتحفيزاً له علي الاستمرار في عقد أفضل المفاوضات التجارية والحصول علي الصفقات بأقل الأسعار..

(7) الدقة والسرعة في البحث عن الحقائق في حالة إقرار إدارة الجمرك التي تقوم بالتقييم أن القيمة المقر عنها غير صحيحة لأي سبب من الأسباب. إن استخدام نموذج إقرار القيمة هو أحد الوسائل الهامة التي تستخدمها الإدارات الجمركية في تفعيل وبناء نظام مشاركة بين الجمارك والمجتمع التجاري، فأقرار القيمة هو النموذج الذي يقدم من خلاله المستورد للجمارك كافة المعلومات التي تمكنها من القيام بتحديد القيمة للأغراض الجمركية في سهولة ويسر وبأسرع ما يمكن، وينتج عن هذه المشاركة التزام الجمارك بالدقة التامة في البيانات والمعلومات التي قد تستخدمها في تعديل القيمة التي يقر عنها المستورد، بل علي هذه الإدارة أن تلتزم بتقديم تفسيرات كتابية إذا ما طلب المستورد ذلك لتبرير أي تعديل تقوم به علي القيمة المقر عنها.

(8) يجب أن يتم تحديد القيمة والى أقصى درجة ممكنة، على أساس المستندات التجارية وأن تخفض الإجراءات الشكلية إلى أدنى حد ممكن.

ويعتبر هذا أحد الوسائل التي تسعى منظمة التجارة العالمية لاستخدامها، حيث أن العديد من الحكومات تستوجب تقديم استمارات ونماذج ومستندات شكلية لا تفيد عملية التجارة، وبالتالي تناشد المنظمة كافة الدول إلي الاكتفاء بالمستندات التجارية مثل الفواتير، قوائم العبوة، وغيرها من المستندات المتعارف عليها في التجارة الدولية كمصادر

للمعلومات التي تحتاج إليها الإدارات الجمركية عند قيامها بتحديد القيمة للأغراض الجمركية..

(9) يجب أن تكون إجراءات التحكيم والتقاضي بين مصلحة الجمارك والمستوردين سريعة وبسيطة وعادلة وغير متحيزة.

ويعد هذا أحد المبادئ الهامة التي نسعى لترسيخها في البيئة التجارية الحديثة لدي كافة دول العالم، فإذا ما كان النظام الإداري والإجرائي سواء في الجمارك أو أي من الجهات الأخرى التي تتعامل مع التجارة الدولية يسعى إلي التبسيط والتيسير، فأولي وأجدر بهذه الأنظمة أن يكون نظام التقاضي وفض منازعات أعضاء المجتمع التجاري مع تلك الجهات الحكومية أكثر سرعة وسهولة، لكي لا تكون التعقيدات في إجراءات التحكيم وفض المنازعات والتقاضي سبباً في تنازل الكثيرين من التجار عن حقوقهم لتجنب البطء في الإجراءات والفصل في المنازعات، عملاً بالمقولة السائدة " العدل البطيء أسوأ من الظلم في التطبيق ".

روح الجات

- لا تهدف الجات إلي التعسف في استخدامها من قبل مصلحة الجمارك، وكذلك لا تهدف إلي عرقلة العمل بالمصلحة.
- لن يُفسر البعض لمنفعته الخاصة أي جزء من أجزاء هذه الاتفاقية بأنه مقيداً لحقوق مصلحة الجمارك أو يقوم بالتشكيك في تمتعها بهذه الحقوق، حيث أن حقيقة أو دقة أي بيان أو مستند أو إقرار يتم تقديمها فقط لأغراض التقييم الجمركي.
- تهدف اتفاقية الجات إلي تشجيع التجارة العالمية بخلق "درجة معقولة من اليقين".
- الرغبة في ضمان مزايا التجارة الدولية للدول النامية.
- التزويد بقدر أكبر من الوحدة واليقين.
- منع استخدام القيم الجمركية الجزافية أو الصورية.
- يجب أن تكون أسس التقييم الجمركي - لأبعد حد ممكن - هي قيمة الصفقة التجارية.
- يجب أن تعتمد القيمة الجمركية علي معايير بسيطة وعادلة تتوافق مع الممارسات التجارية .

تذك

يجب علي الإدارة الجمركية أن تنشر ثقافة التقييم الجديدة لدي العاملين بها وفقاً للمبادئ الجديدة التي تحاول الاتفاقية أن ترسخها بين الإدارات الجمركية:

- (1) العدالة والبساطة والواقعية وعدم التقدير الجزافي أو الحكمي
- (2) السهولة واليسر في الفهم والشيوع والاستقرار في التطبيق
- (3) الثبات والاعتدال في التطبيق
- (4) زيادة سرعة التخليص والإفراج على البضائع
- (5) وسيلة للنمو والتقدم للمتعاملين
- (6) حماية الأمانة والشرف لدي جمهور المستوردين
- (7) الدقة والسرعة في إنهاء عملية التقييم
- (8) إن القيمة لابد أن تكون مبنية علي بيانات موثقة مع أقل ما يمكن من إجراءات
- (9) سرعة التحكيم والتقاضي وبساطة إجراءاتها وعدالتها وعدم تحيزها

الهدف من التقييم الجمركي

تحديد الأساس الذي يتم بُناءً
عليه تقدير الرسوم الجمركية
المستحقة علي البضائع
المستوردة والتي تحسب
عادة كنسبة من قيمة
البضاعة

الباب الثاني طرق التقييم الجمركي في ظل الجات

الفصل الأول

الطريقة الأولى للتقييم

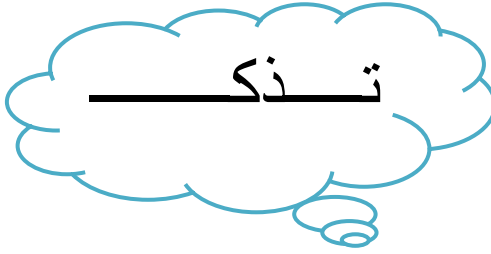
الطريقة الأولى للتقييم (قيمة الصفقة – القيمة التعاقدية)

وفقاً لما جاء بمقدمة الاتفاقية في (التعليق التمهيدي العام)، فإن قيمة الصفقة أو القيمة التعاقدية أو القيمة الفعلية هي الأساس في تحديد قيمة البضائع المستوردة للأغراض الجمركية إلى أقصى وأبعد حد ممكن..

إن الاتفاقية تشير في صدر التعليق التمهيدي لها على ضرورة إجراء المشاورة بين الجمارك والمستورد للوصول إلى القيمة الجمركية، أي أنها تشجع اشتراك كل من المستورد والجمارك في عملية التقييم، وتستوجب التشاور بينهما للوصول إلى القيمة الجمركية الصحيحة لما في ذلك من أثر بالغ في دعم المنافسة الحرة والشريفة بين جميع المستوردين وتحقيق العدالة بينهم وتوحيد المعاملة الجمركية والضريبة علي الجميع، وهذا يتطلب توافر العلم والمعرفة ليس فقط لدي العاملين بالجمارك ولكن أيضاً لدي المتعاملين معها من المستوردين أو من ينوب عنهم ويمثلهم حيث لا بد أن يكونوا على دراية كاملة بقوانين التقييم المطبقة وقت الاستيراد والإجراءات الواجب إتباعها عند تقديم الإقرار جمركي والمستندات المرفقة التي تمكن من عملية تقدير القيمة للأغراض الجمركية بطريقة سليمة. والمستندات والأدلة التي يجب الاحتفاظ بها لتقديمها للجمارك عند الحاجة لإجراء عملية تحقق أو مطابقة للبيانات والمستندات المقدمة للجمارك، ولكي تتمكن الجمارك من القيام بدورها لا بد و أن تقوم بتوفير كافة المعلومات عن القوانين واللوائح الجمركية للمستوردين كي يشاركوا في العمل من منطلق علمي ومعرفي

يمكنهم من القيام بدورهم. وبعد تقديم الإقرار الجمركي تقوم الجمارك بمطابقة البيانات والمستندات المقدمة من المستورد للتحقق من صحتها ودقة المعلومات الواردة بها قبل السير في إجراءات التقييم الجمركي وتحديد القيمة التي ستستخدم أساساً لتقدير الرسوم الجمركية..

لذلك فإن الطريقة الأولى والأساسية في تحديد القيمة الجمركية للبضائع المستوردة هي طريقة قيمة الصفقة أي 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 التي تنص عليها المادة الأولى بعد تصحيحها أو تسويتها وفقاً للمادة الثامنة... بمعنى أن المادتين الأولى والثامنة معاً تختصان بالطريقة الأولى من طرق التقييم الجمركي وفقاً لاتفاقية تنفيذ المادة السابعة..



قيمة الصفقة تساوي:

- السعر المدفوع فعلاً أو المستحق الدفع
- عن البضائع المستوردة
- عند بيعها
- بغرض التصدير
- إلى بلد الاستيراد
- بعد إجراء التسويات علي هذا السعر وفقاً لأحكام المادة الثامنة

شروط تطبيق طريقة قيمة الصفقة

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 فعلي 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 قيد أو شروط من البائع على تصرف المشتري أو استخدامه أو تحويله لملكية البضائع المستوردة للغير عند إعادة البيع..

ذلك لأن هذه القيود أو الاشتراطات على الاستعمال أو التصرف في البضائع المستوردة قد يكون من شأنها التأثير على القيمة وتعتبر مؤشراً على عدم واقعية السعر، ويستلزم رفض قيمة الصفقة كأساس لتحديد القيمة الجمركية..

ولكن توجد استثناءات 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 لاستيرادها، أو التي يفرض فيها القانون شروطاً معينة للتغليف لهذه البضاعة، أو الشروط الصحية أو شروط الأمن والأمان (مثل ضرورة العرض علي التوحيد القياسي، الكشف عن الإشعاعات..الخ)

(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 بالتزام كل موزع بالمنطقة المحددة 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 اعتبارات يتعذر بسببها تحديد القيمة للبضائع موضوع التقييم..

وذلك يعنى 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 وكميات 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.

الشرط الرابع

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

وبمعنى آخر أنه لا تتضمن شروط البيع استحقاق لأي جزء من عوائد أو أرباح أي عملية إعادة بيع لاحق أو تصرف أو استعمال 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 ويتم تطبيق أحكام المادة الأولى..

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

الشرط الخامس

توفر المعلومات الكافية لعمل الإضافات أو التسويات التالية على السعر المدفوع أو

القابل للدفع وفقاً لأحكام المادة الثامنة بفقراتها:

(1) معلومات عن العملات 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.. الخ) 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 أي منها، ترفض قيمة الصفقة وتطبق

إحدى طرق التقييم البديلة.

الشرط السادس

أن يكون البائع والمشتري كل منهما مستقلٌ عن الآخر، وإذا كانوا مرتبطين وفقاً لمفهوم الفقرة (4) من المادة (15) من الاتفاقية، لا بد من دراسة أثر هذا الارتباط على السعر، طبقاً لأحكام المادة الأولى فقرة (2)..

أي إذا كان البائع والمشتري (المورد والمستورد) بينهم علاقة علي النحو التالي "

- إذا كانوا موظفين أو مديرين لدي بعضهم البعض.
- إذا كانوا شركاء قانوناً في العمل
- إذا كان صاحب عمل ومستخدّميه.
- إذا كان أحد طرفي الصفقة يملك أو يسيطر أو يحتفظ بشكل مباشر أو غير مباشر بما لا يقل عن خمسة بالمائة من الحصص أو الأسهم التي لها حق التصويت لدي الآخر.
- إذا كان أحدهم يشرف علي الآخر بشكل مباشر أو غير مباشر أو كانا خاضعين لإشراف شخص ثالث.
- إذا كانوا يشرفون معاً بشكل مباشر أو غير مباشر علي شخص آخر.
- إذا كانوا أقارب حتي الدرجة الرابعة نسباً أو مصاهرة.

فمن البديهي أن وجود علاقة ارتباط بين البائع والمشتري سوف يترتب عليها نوع من التمييز السعري، بمعنى أن السعر لن يكون عديم التأثير بهذه العلاقة، ولا يعني هذا أن الأشخاص المرتبطين دائماً ما يحاولون التهرب من الرسوم الجمركية، ولكن يجب في جميع الأحوال عدم رفض قيمة الصفقة إذا ما كانت

القيمة الفعلية للصفقة لم تتأثر بهذه العلاقة، ويمكن للجمرك أن يتأكد من هذا باستخدام القيم الإختبارية التي نقارن بها الثمن المدفوع فعلاً أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة، دون أن تستخدم هذه القيم لتعديل السعر أو تغيير القيمة وفقاً لها، إن هذه العلاقة يجب أن ينظر لها علي أنها ما هي إلا مؤشر على أن السعر قد تأثر بالمصالح المالية المشتركة بين البائع والمشتري.. فإذا ما تأكدنا من هذا، تم رفض قيمة الصفقة، وإلا نستكمل الإجراءات التحقيقية ونتغاضى تماماً عن هذه العلاقة التي لم تؤثر علي الثمن المدفوع فعلاً أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة موضوع التقييم.

ومن البديهي أيضاً أن نقول أنه إذا كانت المعلومات التي حصلت عليها الجمارك كافية ومرضية ومقنعة، وأن واحدة من القيم الاختيارية التي تنص عليها الاتفاقية قد أسفر استخدامها ومقارنتها بالقيمة الموضحة بالفاتورة عدم تأثر السعر بوجود علاقة بين المستورد والمورد فليس هناك ما يستدعي مطالبة المستورد إثبات أن باقي القيم الاختيارية يجب أن تستوفى، وعلي الإدارة الجمركية أن تتفهم أن المستورد يمكنه أن يثبت أن القيمة التعاقدية لسجلته قريبة من أو قريبة للغاية من أي من القيم الاختيارية، مع مراعاة أن القيم الإختبارية يجب أن يتم استخدامها في أقرب ما يكون من طبيعة الصفقة محل التقييم من حيث:

- طبيعة السلعة المستوردة
- مستوى الكمية
- المستوى التجاري

- المسافة بين بلد الإنتاج وميناء التصدير في بلد التصدير
- التكاليف التي يتحملها البائع في حالات عدم الارتباط، والتكاليف التي لا يتحملها في حالة الارتباط
- طبيعة الصناعة التي تنتمي إليها هذه السلعة
- وسيلة النقل المستخدمة
- الوقت الذي تم فيه الاستيراد
- مدى الأهمية التجارية للاختلاف في القيمة، فقد يكون اختلافاً صغيراً بين القيمة الاختيارية والقيمة التعاقدية للسلعة محل التقييم و مع ذلك تكون علاقة الارتباط غير مقبولة لأن هذا الاختلاف يمثل أهمية تجارية كبيرة، أو قد يكون اختلافاً كبيراً، ومع ذلك تقبل هذه العلاقة لأن الاختلاف لا يمثل أهمية تجارية كبيرة..

مما سبق يتضح أنه من الصعب، بل من غير المنطق أن نحدد معايير موحدة لمعاملة كل حالات الارتباط باستخدام القيم الاختيارية ولا بد أن نتذكر أن القيم الاختيارية لا تستخدم إلا لأغراض المقارنة فقط ولا يمكن بأي حال من الأحوال أن تحل محل القيم المشكوك فيها، على أنه عندما يكون المشتري والبائع مرتبطين، تقبل القيمة التعاقدية طبقاً لأحكام المادة الأولى، ويبقى دائماً المبدأ الأساسي أنه إذا كانت الإدارة الجمركية قد تأكدت أن قيمة الفاتورة أو القيمة التعاقدية أو الثمن المدفوع فعلاً أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم لم يتأثر بهذه العلاقة، فإنها تقبل هذه القيمة ولا تقوم الإدارة الجمركية

بدراسة الظروف المحيطة بالصفقة ولا تطلب مزيداً من المعلومات الإضافية من المستورد..

هذه هي الشروط الستة التي لا غني عنها ولا يمكن تطبيق طريقة القيمة التعاقدية أو القيمة الفعلية إلا عند توافرها جميعاً.

ولكي يستطيع رجل الجمارك أن يقوم بتطبيقها، فإنه يقوم بوضع سيناريو بسيط جداً للأوراق والمستندات التي بين يديه فور بدء إجراءات تحديد القيمة للأغراض الجمركية من خلال الإجابة علي عدة أسئلة بسيطة جداً، تمثل الأركان الأساسية لطريقة القيمة الفعلية هذه الأسئلة هي:

1- هل هذه الشحنة الواردة المطلوب تحديد القيمة الجمركية لها هي نتاج عملية بيع حقيقية من المورد إلي المستورد وتمت لغرض التصدير إلي بلدنا هذا؟
ولابد أن تكون الإجابة (نعم)

لأن المادة الأولى تشترط وجود عملية بيع فعلية بين البائع والمستورد لغرض التصدير إلي البلد المستورد، وأي معاملة أخرى غير البيع لن تعبر عن قيمة حقيقية للبضائع الواردة المطلوب تقدير قيمتها لغرض تحديد الرسوم الجمركية عليها، وفي غياب عملية البيع هذه لن تكون هناك صفقة ولن يكون هناك بيعاً فعلياً بغرض التصدير إلي بلد الاستيراد.. ولا بد أن يكون البيع بغرض التصدير إلي بلد المستورد فإذا كان قد تم بيع البضائع المستوردة للسوق المحلي ببلد التصدير أو بغرض تصديرها إلي بلد آخر خلاف بلد الاستيراد فلا يمكن أن يؤخذ مثل هذا البيع لتحديد قيمة الصفقة.. وعلي ذلك ولأجل التطبيق الصحيح لهذه الطريقة فإنه

يجب التأكد من وجود عملية بيع فعلية بغرض التصدير إلى البلد المستورد، ويمكن القيام بهذا عن طريق مراجعة عقود البيع، أو فواتير الشراء، علي سبيل المثال، وإجمالاً يمكن القول أن الحالات التالية إذا ما تأكدت الإدارة الجمركية منها، تعتبر من الحالات التي لا تتضمن عملية بيع فعلية بغرض التصدير لبلد المستورد:

- إذا كان البائع والمشتري يمثلان نفس الكيان القانوني
- إذا تم استيراد البضائع عن طريق وسيط بدون عملية شراء، أي يتم البيع نيابة عن المورد أو لحسابه مقابل عمولة أو نسبة من الأرباح..
- البضائع الواردة بصفة أمانة..
- البضائع الواردة للإيجار العادي أو الإيجار البيعي..
- البضائع التي يتم بيعها من الشركة الأم في الخارج إلى فرع الشركة في بلد الاستيراد..
- البضائع الواردة بنظام المشاركة في الربح، أي أن جزء من الربح الناتج عن عملية البيع في بلد الاستيراد سوف يؤوّل إلي المورد في بلد التصدير
- البضائع الواردة تحت نظام مقايضة أو صفقات تعويضية
- البضائع الواردة كهدايا أو هبات
- الأمتعة الشخصية
- العينات التجارية

2- هل يمكن تحديد الثمن المدفوع فعلاً أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة بالبضائع التي تم استيرادها ونقوم بتحديد قيمتها الجمركية لابد أن يتم دفع ثمنها، ولا بد أن يستطيع رجل الجمارك تحديد هذا الثمن بصورة دقيقة، فالثمن المدفوع فعلاً أو القابل للدفع هو عبارة عن مجموع ما يجب علي المشتري أن يدفعه للبائع كمقابل للبضاعة المستوردة.. ويقصد بعبارة " المدفوع أو القابل للدفع " تلك المبالغ التي قام المستورد بسدادها قبل الاستيراد أو قبل عملية التقييم أو ما يتم دفعه بعد ذلك (الدفع الآجل أو العاجل).

ويجب ملاحظة أن المبالغ التي يقوم المشتري بدفعها كمقابل للبضائع المستوردة موضوع التقييم سواء تم الدفع إلى البائع مباشرة أو عن طريق غير مباشر، أو حتي عند قيام المشتري بدفع مبلغ معين إلى شخص ثالث كسداد لدين على البائع أو كتسوية لأي حسابات بين البائع وهذا الشخص الثالث، وكذلك عند قيام المستورد بخصم مبلغ معين من الثمن سداداً لدين على البائع للمشتري نفسه، في كل هذه الحالات تظهر الفاتورة بقيمة أقل من القيمة الواجب تحديد الرسوم الجمركية علي أساسها وبالتالي يجب تحديد هذه المبالغ وإضافتها إلي قيمة الفاتورة،

والأمر ليس بالبساطة التي قد يتصورها البعض، فهذه المبالغ يحتاج تحديدها إلي مراجعة عقود البيع و الفواتير الأصلية للصفقة، لذلك ننصح باستخدام نموذج إقرار القيمة الذي يوضح فيه المستورد كل هذه الأمور من خلال الإجابة علي جميع الأسئلة الواردة بالإقرار بطريقة واضحة ومدعمة بالمستندات..

خلاصة القول:

أنا نقوم ببساطة بمراجعة كل أوراق ومستندات الرسالة من منظور " هل هناك ما يمنع من قبول القيمة الموضحة بالفاتورة " في ضوء الشروط والأحكام التي سبق بيانها، هل هناك أي شرط من شروط عدم التطبيق ثبت وجوده من خلال البيانات والمستندات المتوافرة لدينا، هل توجد أي موانع للأخذ بالقيمة التي تضمنها فاتورة البيع المقدمة في أوراق الإقرار الجمركي، أنت تريد أن تصل إلي الإجابة بنعم علي الأسئلة الآتية:

- هل قيمة الفاتورة هي القيمة الفعلية للصفقة أي الثمن المدفوع فعلاً أو القابل للدفع عن هذه البضائع التي نريد تقييمها ؟
- هل هذه الصفقة هي نتاج لعملية بيع فعلية حقيقية عادية ؟
- هلي تمت عملية البيع هذه لغرض التصدير من بلد التصدير إلي بلد الاستيراد ؟

وبعد أن تأكدنا من أن قيمة الفاتورة أو القيمة التعاقدية هي بالفعل الثمن المدفوع فعلاً أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم، وأنها نتاج لعملية بيع حقيقية لبضائع بغرض التصدير إلي بلد الاستيراد، نقوم بإجراء بعض التسويات علي هذا السعر لكي نصل له إلي القيمة للأغراض الجمركية، وهذه التسويات أوضحتها الاتفاقية بشكل تفصيلي وأفردت لها المادة الثامنة بالكامل لبيان كل المبالغ والمعاملات التي تؤثر سواء إجبارياً أو اختيارياً علي القيمة للأغراض الجمركية.

تذك

لكي يمكن تطبيق أحكام المادة الأولى لابد من توافر شروطها وهي:

- وجود دليل على عملية البيع بغرض التصدير إلى بلد الاستيراد
- بين بائع ومشتري مستقل كل منهم عن الآخر
- عدم وجود شرط أو قيد علي تصرف أو استخدام المشتري للبضائع المستوردة
- عدم وجود شروط أو اعتبارات تمنع تحديد القيمة الجمركية
- ألا يحق للبائع أي عائد من حصيللة إعادة البيع أو الاستخدام لا يمكن إجراء تسوية لها

التسويات وفقاً لأحكام المادة الثامنة

قبل أن نبدأ الحديث حول كيفية إجراء التسويات التي نصت عليها الاتفاقية، قد يكون من الضروري أن نرجع إلي نص المادة الثامنة ونقرأه مرة أخرى بعناية بالغة، فالفقرة الثالثة والرابعة من المادة الثامنة تنص علي أنه:

3 - لا يجوز أي إضافة إلى الثمن المدفوع بالفعل أو المستحق الدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم بمقتضى هذه المادة إلا على أساس بيانات موضوعية وكمية.

4 - لا يجوز أي إضافة إلى الثمن المدفوع بالفعل أو المستحق الدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم عند تحديد القيمة الجمركية إلا وفقاً لأحكام هذه المادة.

وبالتالي فإنه غني عن الذكر أن كل ما قد يقوم به رجل الجمارك من تعديل أو تسوية للقيمة الموضحة بالفاتورة المقدمة عن البضائع المستوردة محل التقييم يعتبر مخالفاً للاتفاقية إذا لم يكن من التسويات أو التعديلات التي نصت عليها المادة الثامنة من الاتفاقية.

والمادة الثامنة تهدف ببساطة إلي الوصول إلي المبلغ المدفوع فعلاً أو المستحق الدفع عن البضائع المستوردة عن طريق استبعاد كل ما تم دفعه مقابل أشياء أخرى لا علاقة لها بالبضائع المستوردة محل التقييم، وإضافة كل المبالغ التي كان دفعها ضرورياً لتحقيق عملية الاستيراد ووصول البضائع إلي بلد الاستيراد، وتناول فيما يلي بالتفصيل تلك التسويات..

التسويات الإجبارية:

- نصت الاتفاقية في المادة الثامنة علي إضافة المبالغ والقيم المستحقة أو المدفوعة بالفعل مقابل المساعدات التي يقدمها المستورد إلي المورد لتمكينه من إنتاج البضائع المستوردة محل التقييم إذا توافرت الشروط التالية:
 - (أ) ألا تكون مدرجة بالثمن المدفوع فعلاً أو المستحق الدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم..
 - (ب) أن يكون المستورد قد قدم هذه المساعدات إلي 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.
- وتحدد المادة الثامنة تلك الإضافات أو التسويات علي النحو التالي:
 - فقرة (1) العمولات - السمسرة - تكلفة الحاويات - تكلفة التعبئة
 - فقرة (2) مقابل السلع والخدمات التالية
- المواد والخامات والمكونات والأجزاء الداخلة في إنتاج البضائع المستوردة محل التقييم.
- الأدوات والأصباغ والقوالب والبنود المماثلة التي تم استخدامها في إنتاج البضائع المستوردة محل التقييم.
- المواد والزيوت والشحومات والأصناف التي استهلكت في عملية إنتاج البضائع المستوردة محل التقييم.

• الأعمال الهندسية والتخطيطية والرسومات والنماذج والتصميمات التي استخدمت في إنتاج البضائع المستوردة محل التقييم بشرط أن تكون تم تنفيذها في بلد خلاف بلد الاستيراد، وأن تكون تم استخدامها في إنتاج البضائع المستوردة محل التقييم.

• جميع المبالغ التي يدفعها المشتري كعوائد أو مقابل رسوم ترخيص للبضائع المستوردة محل التقييم، سواء تم الدفع مباشرة أو بطريق غير مباشر، إذا ما كان تحمل المستورد لهذه المبالغ شرط من شروط بيع البضائع المستوردة محل التقييم، ولم تتضمنها القيمة المدفوعة أو القابلة للدفع كثمن لتلك البضائع.

• كافة المبالغ التي تستحق للبائع من حصيله عملية إعادة البيع، أو التصرف، أو استخدام البضائع المستوردة محل التقييم.

وكافة هذه الأصناف يشترط لإضافتها أن تتم الإضافة بالقدر الذي تحمله المستورد وبشرط عدم تضمن الثمن المدفوع أو الدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم لأي منها، بمعنى أنه 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، ويشترط أيضاً لكي تضاف هذه المبالغ إلى القيمة الجمركية أن يكون المستورد هو الذي قدم هذه المواد والخدمات بدون قيمة إلى المورد، وفي حال قيامه بتوريدها بقيمة مخفضة، وأمكن للجمارك تحديد الفرق بين القيمة المخفضة والقيمة الحقيقية

يضاف إلى القيمة الجمركية هنا مبلغ الفرق فقط بين تلك القيمة المخفضة والقيمة الحقيقية لهذه المواد والخدمات.

ولا يوجد ما يمنع من قيام المستورد بتوريد هذه المواد والخدمات مباشرة مثلما يحدث عندما يتم التوريد من بلد المستورد مباشرة وبمعرفة المستورد نفسه إلى المورد في بلد تصدير البضائع المستوردة محل التقييم، أو بطريق غير مباشر عندما يقوم المستورد بإصدار أوامره إلى أحد فروعها في بلد التصدير أو أي بلد آخر، بتوريد هذه المواد والخدمات إلى المورد، إن التوريد المجاني أو القيمة المخفضة للمواد والخدمات التي يقدمها المستورد للمورد لإنتاج البضائع محل التقييم هي السبب في تسمية هذه الأصناف بالمساعدات، فلو تم التوريد بأسعار وقيم حقيقية لتم التعامل معها علي أنها عملية شراء مستلزمات وليس مساعدات.

وفيما يتعلق بالتصميمات والأعمال الهندسية والتخطيطية والرسومات والنماذج التي استخدمت في إنتاج البضائع المستوردة محل التقييم يشترط لإضافتها إلى القيمة الجمركية أن تكون تم تنفيذها في بلد خلاف بلد الاستيراد، وأن تكون تم استخدامها لإنتاج البضائع المستوردة محل التقييم، بالإضافة إلى الشرط التقليدي لكافة المساعدات وهو أن يتم توريدها بدون مقابل أو بمقابل مخفض، وأن تكون هذه القيمة لم يتضمنها أصلاً الثمن المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم..

وفي بعض حالات التقييم، نجد أننا نحتاج إلى دراسة تكاليف غير تلك المعتاد التعامل معها في حالات التقييم الجمركي للواردات، علي سبيل المثال: عند استيراد خطوط إنتاج لمصانع تحتاج إلى تجهيزات من نوع خاص لا يستطيع

المستورد القيام بها ويحتاج إلي مساعدة المورد في القيام بها مثل الأبنية والإنشاءات، أو بعض أعمال الصيانة، وغير ذلك من الأمور التي يحتاج إليها المستورد لكي يتمكن من استخدام البضائع المستوردة محل التقييم، ففي هذه الحالات، عادة ما تتضمن فاتورة الثمن المدفوع أو المستحق الدفع عن البضائع المستوردة مبالغ إضافية مقابل هذه الإنشاءات أو الخدمات، وبالتالي يتطلب الأمر استبعادها من القيمة الجمركية، أي أن إدارة الجمارك تقوم بخصم المبالغ الموضحة (تعني عبارة المبالغ الموضحة ورود هذه القيمة بصورة محددة ومنفصلة عن السعر) كمقابل للبناء والإنشاءات والصيانات، لكي تصل إلي القيمة الفعلية للبضائع المستوردة محل التقييم..وإذا تضمنتها قيمة الفاتورة ولم يتم تحديدها بصورة مستقلة ومنفصلة عن السعر فلا يتم أي تسوية وتبقي في وعاء الضريبة الجمركية..

وقد يتساءل البعض.. كيف يتأتي لرجل الجمارك أن يحدد قيمة هذه الإنشاءات إذا ما وردت الفاتورة بقيمة إجمالية، ولم يمكنه الحصول علي أي معلومات يستطيع من خلالها تحديد قيمة هذه الأعمال، والمادة الثامنة تعالج هذه الحالات ببساطة شديدة حيث تنص صراحة علي عدم خصم هذه المبالغ ما لم ترد بصورة مستقلة في الفاتورة، إن المستورد هو الشخص الذي يحقق نفع وفائدة من خصم هذه المبالغ من القيمة الجمركية وبالتالي عليه دائماً أن يسعى لإفرادها وتوضيحها بصورة مستقلة لكي تقوم إدارة الجمارك بخصمها من القيمة التي تتخذ أساساً لحساب الرسوم الجمركية، فإذا تضمن السعر هذه القيمة، فلا يتم خصمها من

القيمة للأغراض الجمركية، إذا فنحن هنا أمام شرط جديد للمساعدات من هذا النوع هو أن ترد قيمة هذه الأعمال مستقلة عن قيمة البضائع محل التقييم

ملاحظات عامة حول التسويات:

- يجب أن تتم التسويات سواء عند الإضافة أو الخصم بنظام التقسيم التناسبي، ووفق المبادئ المحاسبية العامة المقبولة والمعمول بها في بلد الاستيراد..
- يمكن الاعتماد على البيانات والمعلومات التي يقدمها المستورد من واقع سجلاته ودفاتره، أما إذا قام المستورد بتوريد المساعدات أو الخدمات بدون مقابل أو بتكلفة مخفضة ولم تتوافر عنها بيانات كمية أو موضوعية محددة في سجلاته فإنه ترفض قيمة الصفقة، ولا تطبق أحكام المادة الأولى كليا، حيث يعتقد البعض أن هذا قد يكون مبرراً لعدم الأخذ بهذه القيمة فقط واستكمال البحث في قيمة الصفقة..

من خلال هذا التفصيل السابق، يمكن تقسيم المساعدات إلي

- مساعدات تستخدم لإنتاج السلع المستوردة:
(القوالب - الأدوات - العدد - أعمال التصميمات والخطط والنماذج والخرائط - تصميمات فنية)
- مساعدات تدخل في إنتاج السلع المستوردة ذاتها:
(مواد أولية - أجزاء - مكونات - أصباغ - أصناف مثيلة مستهلكة في الإنتاج)
- مساعدات في شكل خدمات:
قد يكون العنصر المشتري 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.

وقد يكون العنصر قد تم استعماله، ففي هذه الحالة يجب مراعاة درجة الاستعمال وقت تقدير قيمته، وتعديل بها قيمته الأصلية علي النحو المبين في المثال التالي:

أشترى أحد المستوردين بعض القوالب المستعملة لصنع نعال أحذية بسعر 10.000 جنيه وأرسلها إلي المنتج لإنتاج 100.000 نعل حذاء، فإذا علمت أن هذه القوالب تستعمل لإنتاج 200.000 نعل، فما هو المبلغ الذي يجب إضافته للقيمة الجمركية للنعال عند ورودها إلي بلد المستورد هذا ؟

$$\text{قيمة القوالب} = 2/1 \times 10000 = 5000 \text{ جنيه}$$

$$\text{قيمة الاستخدام للقطعة} = 100.000 \div 5.000 = 0.005 \text{ جنيه}$$

ويمكن هنا حساب هذه القيمة كلها علي الشحنة الأولى من البضائع المستوردة بإضافتها مرة واحدة، أو توزيعها علي عدد الشحنات المتعاقد عليها مع المنتج، أو حتى توزيعها علي كامل الإنتاج إذا كانت تعاقداته تغطي التكلفة بالكامل بهذه القوالب

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

وقد يثار تساؤل حول ماهية تلك المواد والأصناف التي قد يقوم المستورد بتوريدها إلي المورد لغرض استخدامها في إنتاج البضائع المستوردة محل التقييم، وفيما يلي نعطي أمثلة لبعض هذه المواد والأصناف التي يقوم المستوردون بتوريدها للموردين

1. التكت، بطاقات الاسم التجاري label.
 2. كتيبات التعليمات الخاصة بالتشغيل أو نماذج هذه الكتيبات.
 3. العبوات (أكياس البلاستيك، العلب، الصناديق، أشرطة اللصق، العلب المعدنية)
 4. الجلود والأقمشة والأشرطة وما يماثلها.
 5. أصناف الحدادة (العلاقات، المقابض، الروابط، المسامير، الصواميل).
 6. الأجزاء (الإطارات، الجنوط، وأجزاء السيارات).
 7. المكونات (شرائح السيليكون، والمعادن الثمينة للسلع الإلكترونية أو المعيارية).
 8. القوالب (قوالب الصب).
 9. الشحومات والمعاجين.
 10. المواد الوسيطة أو المساعدة.
 11. تصميمات ومطبوعات التعبئة.
 12. الرسومات الأولية، الرسومات، الخرائط.
- رسوم الترخيص وحقوق الملكية:

تعتبر هذه الرسوم والحقوق من الموضوعات المستحدثة في العمل الجمركي في الألفية الثالثة، حيث تلعب الجمارك دوراً هاماً في المحافظة علي حقوق المفكرين والمبدعين، ولذلك أفردت اتفاقية التقييم الجمركي في ظل الجات

أهمية خاصة لمثل هذا الحق لمستحقه، وأوجبت المادة الثامنة من البضائع المستوردة محل التقييم الجمركية

تذكرة

العائد التسويات الواجب إجراؤها في قيمة الصفقة عند تقدير القيمة للأغراض الجمركية العائد المقصود هنا هو ذلك المبلغ الذي يستحق للبائع نتيجة اتفاق مع
 يتم إضافة قيمة ما سبلي ذكره، سواء أ قدمه المشتري بطريقة مباشرة أو غير إلى المشتري على توريد جزء من حصيلة عملية إعادة البيع في بلد الاستيراد إلى مباشرة، محجاة، أو بتكلفة مخفضة، للاستعمال في إنتاج البضائع
 البائع المستوردة ("المساعدات")، والغير مدرجة بالسعر المدفوع بالفعل أو المستحق الدفع:

إن المالك للأولي (القول) فليدقق تقرير الأجنبي بج وأعلى كونه اشروطه للأشروط قبل
 الثمن المدفوع أو المستحق الدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم ألا يستحق
 البائع أي جزع من الحصيلة العلة للبلد، أولاً لتقدير فني أو الأهل لتقديره للبضائع التي تتم في أي مكان خارج مصر.
 المستوردة محل التقييم ما لم يتم تعديل هذه القيمة وفقاً لأحكام المادة الثامنة، تصاف العوائد وتسلم التراكيب المتعلقة بالبضائع محل التقييم والتي يجب
 أي أن يدفعها المشتري سواء بطريقة مباشرة أو بطريقة غير مباشرة، وحود هذه الاتفاقية
 البضائع محل التقييم، إذا كانت هذه العوائد غير مدمجة في الثمن المدفوع فعلا
 لدفع أو عائداً للمنفعة. بعد عملية الاستيراد، هو أن يتم تحديد هذا العائد بصورة
 تضاف قيمة أي جزء من حصيلة عمليات البيع اللاحقة للبضائع المستوردة قاطعة ودقيقة، وأن يتم تسوية القيمة وفقاً لأحكام المادة الثامنة التي نحن
 والتي تستحق للبائع سواءً بطريقة مباشرة أو غير مباشرة .
 بصددها هنا..

- فلا بد أن يكون العائد متعلقاً بالبضائع المستوردة محل التقييم المادة (8) / 1 / ب من اتفاقية القيمة لمنظمة التجارة العالمية
- وأن يتحدد بعد البائع مباشرة لتنفيذها
- المادة (8) / 1 / ب ، (8) / 1 / د من اتفاقية القيمة لمنظمة التجارة العالمية وأن يتم تحديدها بصورة دقيقة ومحددة
- المادة (14) / 5 ، (14) / و من اللائحة التنفيذية .

التسويات الاختيارية:

- نصت الاتفاقية في المادة الثامنة علي حرية كل دولة في تحديد إضافة أو استبعاد المبالغ والقيم التالية من القيمة المحددة للأغراض الجمركية:
- تكلفة نقل البضائع محل التقييم إلي ميناء أو مكان الاستيراد.
 - تكاليف الشحن والتفريغ والمناولة عن البضائع المستوردة محل التقييم.
 - تكاليف التأمين علي البضائع المستوردة محل التقييم.

وبالنظر إلي هذه التكاليف الثلاثة نجد أنها تمثل جزءاً من المدفوعات المتعارف عليها في المعاملات التجارية و هي من التكاليف التي قد تضاف إلي السعر، ووفقاً لقائمة مصطلحات غرفة التجارة الدولية CIF, C&F, (CFR), FOB, ولكل دولة حرية اختيار التقييم المناسب لها، فبعض الدول تتخذ من السعر CIF أساساً للتقييم الجمركي بها والبعض الآخر يتخذ من القيمة FOB أساساً للقيمة الجمركية، وقد تركت الاتفاقية الباب مفتوحاً والحرية مطلقة لكل دولة في أن تضيف أو تستبعد عناصر هذه التكاليف للوصول إلي القيمة الجمركية..

إن إجراء هذه التسويات يحتاج إلي توفير بيانات شاملة عن التكاليف والمصروفات والكميات والمستوي التجاري والمواد التي تم توريدها وغيرها، مما يستوجب إجراء فحص دقيق لجميع المستندات التي تتضمن هذه البيانات والتي نذكر منها:

- 1- الفاتورة الصادرة من البائع والتي تتضمن تفصيلات وبيانات عن السعر، والكمية والمستوي التجاري ووصف وكود كل صنف من الأصناف وغير ذلك من المعلومات الهامة.
- 2- إيصالات سداد مصروفات النقل والتأمين والنولون وغيرها.
- 3- العقود والمكاتبات التي تتضمن بيانات الإضافات السعرية أو الخصومات علي السعر.

عقد البيع:

إن عقد البيع يعتبر أهم المستندات التي يمكن للجمارك الرجوع إليها للتحقق من قيمة الشحنة المستوردة المطلوب تحديد قيمتها لأغراض تحديد الرسوم الجمركية، ولا يوجد نموذج معين يجب الأخذ به، بل إن أي صورة لعقد البيع طالما تتضمن البيانات والمعلومات التي تخدم عملية تحديد القيمة للأغراض الجمركية يمكن الأخذ بها وتعتبر مقبولة.

إن عقد البيع عادة ما يتضمن جميع الشروط والإجراءات المالية التي تغطي كل نواحي الصفقة. ويمكن للعقد أن يكون كالآتي:

- أ. رسمي - أي موقع ومختوم ويتم تسليمه للأطراف الموقعة.
- ب. بصورة بسيطة مكتوبة.
- ج. شفهي.
- د. ضمني.

وعادة ما يشمل العقد المكتوب ما يلي:

- 1- وصف دقيق لأطراف البيع والبضائع.
- 2- ترتيبات الخدمات، أي الإعلان والضمان.
- 3- الثمن المدفوع أو المستحق الدفع ونوع العملة وسعر الصرف المستخدمين وتفاصيل الدفع (ويشمل أي تأمين مطلوب والمدفوعات التدريجية ومدفوعات إنهاء العقد وإجراءات التحفظ وإجراءات تصاعد الأسعار).
- 4- شروط التسليم ويفضل أن تكون في شكل INCOTERMS مصطلحات غرفة التجارة الدولية.
- 5- الترتيبات الخاصة.

تنذ

كيفية التعامل مع مصروفات النقل الدولي

➤ على جميع الدول المطبقة لاتفاقية منظمة التجارة العالمية الخاصة بالقيمة للأغراض الجمركية، أن تختار إذا كانت تلك القيمة ستضمن / أو لا تتضمن - كلياً / أو جزئياً الآتى:

✓ تكلفة نقل البضائع المستوردة لميناء أو مكان الاستيراد.

✓ تكلفة الشحن والتفريغ والمناولة

✓ تكلفة التأمين.

• المادة (8) / 2 من اتفاقية القيمة لمنظمة التجارة العالمية

• المادة (14) / ز من اللائحة التنفيذية

• القيمة للأغراض الجمركية للبضائع المستوردة لمصر تتضمن تكلفة:

نقل وتأمين البضائع والتكاليف المتعلقة بهما للشحن والتفريغ والتداول

والمرتبطة بتلك البضائع حتى وصولها لميناء الوصول.

سيناريو عملية تحديد القيمة للأغراض الجمركية:

من خلال ما سبق، يمكن تلخيص كل ما يجب علي رجل الجمارك، أو أي شخص يقوم بتحديد قيمة للأغراض الجمركية للبضائع المستوردة، أن يقوم بسلسلة من الإجراءات توصله في النهاية إلي تحديد القيمة الواجب أخذها كأساس لتحديد الرسوم الجمركية المستحقة علي البضائع المستوردة محل التقييم، وهذه الخطوات، الإجراءات، التصرفات، الأعمال سيكون الهدف منها دائماً التأكد من واقعة البيع الفعلي، ومن الثمن المدفوع أو المستحق الدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم، ولذلك يجب علينا أن نقوم بفحص الأوراق والمستندات المرفقة بالإقرار الجمركي خطوة خطوة بإتباع الآتي:

1 - فحص وقراءة ودراسة إقرار القيمة:

إن إقرار القيمة الذي يقدمه المستورد أو من ينوب عنه يتضمن كافة المعلومات التي يحتاج إليها رجل الجمارك وهو بصدد تحديد القيمة للأغراض الجمركية من خلال مجموعة من الأسئلة التي قام المستورد أو من ينوب عنه بالإجابة عنها، ولا بد من قراءة ودراسة كافة هذه البيانات والمعلومات بعمق ودقة بالغة بغرض الوصول إلي النتائج التالية:

- أن مقدم الإقرار هو بالفعل الشخص الذي له سلطة قانونية للتوقيع علي الإقرار أو أنه مفوض قانوناً للقيام بهذا.
- أن هناك إجابات بالفعل لجميع الأسئلة التي يتضمنها إقرار القيمة.
- أن القيمة المقر عنها بالإقرار قد تم حسابها بطريقة صحيحة وباستخدام سعر العملة الواجب الاستخدام.

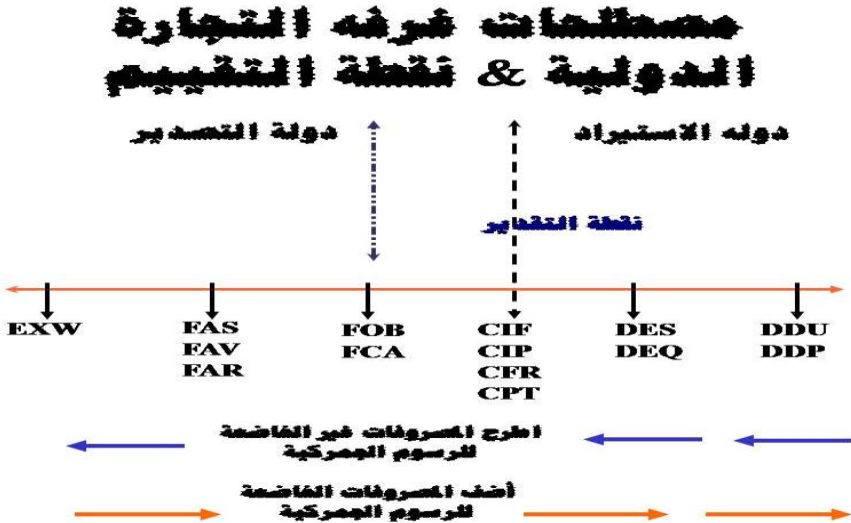
- أن الشحنة محل التقييم هي نتاج لعملية بيع فعلية تمت بين مشتري وبائع مستقل كل منهم عن الآخر، وأن البيع تم بغرض التصدير إلي بلد الاستيراد الذي تتم فيه عملية التقييم.
- أن كافة العمليات المرتبطة بالصفقة تم توضيح بياناتها والمعلومات الخاصة بها بصورة دقيقة وواضحة.
- أن التكاليف الصحيحة للنقل والتأمين قد تضمنتها القيمة للأغراض الجمركية إذا لم تكن واردة في الفاتورة.
- إن أي خصم مطلوب هو من الخصومات المسموح بها وقد تم حسابه بشكل صحيح.
- أن أي مبالغ كمدفوعات أخرى للبائع أو لطرف ثالث ترتبط بهذه الشحنة تم توضيحها بالإقرار وأن المستورد سيقوم بتقديم التفاصيل الكاملة للمبالغ المدفوعة وسبب الدفع وصور المستندات التي توضح تفاصيل وسبب الدفع.
- أن البائع والمشتري لا تربط بينهما أي علاقة من العلاقات التي تضمنتها المادة الخامسة عشرة فقرة (4) (راجع إجراءات التحقق من علاقة الارتباط الفقرة التالية).
- أن الوسطاء الذين كان لهم دور في إتمام هذه الصفقة (وكيل شراء أو وكيل بيع) موضح دورهم وطبيعة عملهم والمبالغ التي دفعت لهم بصورة واضحة ودقيقة.
- أن هناك معلومات محددة عن عمليات البيع المرتبطة أو ذات الصلة فيجب عليك أن تحدد إذا ما كانت هناك أي عقود أو اتفاقات رسمية

أو غير رسمية أخرى بالإضافة إلى العقد الأساسي للبيع وقد تتم هذه الترتيبات كنتيجة لتوريد مواد أو تقديم خدمات متصلة بالبضائع المستوردة مما قد يدخل في القيمة للأغراض الجمركية، مثل:

- قيام المستورد بتوريد المواد و المكونات و الأجزاء و البنود الداخلة في السلع المستوردة.
- قيام المستورد بتوريد الأدوات و القوالب و اللقم و البنود المماثلة المستخدمة في إنتاج السلع المستوردة.
- قيام المستورد بتوريد المواد التي استهلكت في إنتاج البضائع المستوردة.
- قيام المستورد بتوريد أعمال الهندسة و التطوير و الأعمال الفنية و أعمال التصميم و الخطط و الرسومات.
- التحويلات بين الشركات في مقابل أتعاب الإدارة و الإعلان و الأتعاب المقدرة للبحث و التطوير.
- تحمل المستورد لأي مصروفات مقابل عمليات التجهيز أو استكمال التصنيع.
- المدفوعات مقابل العوائد و رسوم التراخيص.
- عمولات البيع و الشراء أو السمسرة... الخ.
- أن شروط التسليم الواردة في الإقرار تطابق الموجودة في الفاتورة علي سبيل المثال: FOB - CIF.

وعلاوة علي ما تقدم، يجب علي رجل الجمارك التأكد أيضاً من أن التكاليف الصحيحة للنقل والتأمين قد تضمنتها القيمة الجمركية إذا لم تكن واردة في الفاتورة. وأن قيمة الفاتورة بالعملة الأجنبية قد تم تحويلها بشكل صحيح إلي عملة الاستيراد وأن أي خصم تم منحه للمستورد هو من الخصومات المسموح بها وقد تم حسابه بشكل صحيح

ونورد فيما يلي شكلاً مبسطاً يوضح أهم وأشهر مصطلحات غرفة التجارة الدولية INCO TERMS لتكون المعلومات الخاصة بتحويل العملة متوافرة بصورة كاملة للباحثين عن طرق تحديد القيمة للأغراض الجمركية..



2- التحقق من وجود علاقة الارتباط

طبقاً للمادة 1/1 (د) من اتفاقية القيمة الجمركية - تكون القيمة الجمركية للسلع المستوردة هي القيمة التعاقدية بشرط ألا يكون البائع و المشتري مرتبطين " فإذا كانا مرتبطين وفقاً لأحد أشكال علاقات الارتباط الواردة بالمادة 4/15 من اتفاقية الجات الخاصة بالقيمة للأغراض الجمركية (أنظر الفقرة 8 التالية) تنطبق أحكام المادة 2/1 ويمكن قبول قيمة الصفقة في حالة:-

"أن العلاقة لم تؤثر على السعر المدفوع فعلاً أو المستحق"

استطاع المستورد أن يثبت أن قيمة الصفقة للبضائع محل التقييم تتفق مع أحد القيم الإختبارية الواردة في المادة 2/1 (ب) من اتفاقية تنفيذ المادة السابعة الخاصة بالتقييم الجمركي.

1- يعد المستورد مسؤولاً عن التأكد إلى أقصى حد ممكن من أن أي علاقة بينه وبين البائع لم تؤثر على سعر بيع البضائع.

2- لم تنص اتفاقية المادة السابعة الخاصة بالتقييم الجمركي علي طبيعة أو مصادر المعلومات التي يجب استخدامها للتأكد من أن علاقة الارتباط بين المستورد والبائع قد أثرت علي الثمن المدفوع أو المستحق الدفع مقابل البضائع المستوردة محل التقييم. ولم تضع منظمة الجمارك العالمية أي قواعد محددة أو نماذج يؤخذ بها لتحديد أن هذه العلاقة أثرت علي السعر، وإنما يرجع عبء الإثبات علي المستورد وهو بصدد إثبات سبب تدني السعر إذا ما ثارت شكوك لدي الإدارة الجمركية حول القيمة الواردة بالفاتورة.

3- إن الاهتمام الأول للجمارك عند وجود علاقة ارتباط ينصب بصفة أساسية علي التأكد من أن سعر البيع في حالة توافر نفس ظروف الصفقة لا يختلف بشكل ملحوظ عن السعر الذي كان سيتم التعامل به مع مستورد آخر ليس له علاقة بالبائع، وبعبارة أخرى، يجب علي الجمارك أن تقبل قيمة هذه الصفقة إذا ما ثبت لها أن السعر هذا متاح لجميع المشتريين وليس فقط للعميل المرتبط.

4- المادة 4/15 من اتفاقية المادة السابعة الخاصة بالتقييم الجمركي تتضمن تعريفاً واضحاً لمفهوم ومعني علاقة الارتباط، وسواء أثرت العلاقة علي السعر أو لم تؤثر، فإن المبدأ الأولي بالتطبيق عند قيام الجمارك بالتحقق من هذه العلاقة هو جدوى بحث العلاقة السعرية، فقد يكون الفرق ضئيلاً بصورة لا تستوجب مطلقاً إجراء أي دراسات أو أبحاث فهذا يعني أنه قد تكون هناك علاقة بين البائع والمشتري طبقاً للاتفاقية، ولكن هذه العلاقة غير ذات أهمية من حيث التأثير الضئيل أو المنعدم على السعر.

5- أن الاتفاقية لا تطلب من الإدارات الجمركية مطلقاً القيام بدراسة وفحص كل الحالات التي توجد فيها علاقة بين البائع والمشتري، فهذا الفحص مطلوب فقط عندما تكون هناك مؤشرات قاطعة بأن السعر قد تأثر بهذه العلاقة ومن ثم لا يمكن قبول السعر.

6- إن العمل الواجب علي إدارة الجمارك القيام به عندما يقوم المستورد بالإقرار بوجود علاقة مع البائع، مع استمرار طلبه قبول القيمة التي أقر عنها، هو أن تعقد مقارنة بين القيمة التعاقدية للصفقة محل التقييم وبين بعض القيم

التي اعتبرتها الاتفاقية قيم إختبارية وتضمنتها الفقرة الثانية (ب) من المادة الأولى. ومثل هذه القيم يكون المستورد أكثر علماً بها ويستطيع أن يقدم المعلومات عنها ليساعد علي سرعة إنهاء الإجراءات وبالطريقة التي تؤدي إلي حساب القيمة الجمركية بطريقة صحيحة تتفق وممارسات التجارة الحرة. إن واقع الحال يقول أنه في كثير من الحالات التي تثار فيها تساؤلات حول القيمة الجمركية بسبب وجود علاقة ارتباط بين البائع والمستورد يكون للمعلومات التي يقدمها المستورد لرجل الجمارك الدور الفعال في قبول الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق الدفع واقتناعه به دون أن يطلب أو يقوم بأي دراسات أخرى لا حاجة لها.

وخلاصة القول:-

إن علي رجل الجمارك أن يقوم بدراسة والتحقق من وجود العلاقة من خلال دراسة عقد البيع أو الاتفاق التجاري أو الاكتفاء بالفاتورة التجارية، كذلك يرجع إلي إقرار القيمة الذي قام المستورد بالإجابة فيه علي كافة الأسئلة ومنها ما يخص العلاقة مع البائع حيث يقوم المستورد بعد التأكد من وجود علاقة بتقديم توضيحات موجزة عن هذه العلاقة وطبيعة التعامل بين الشركة المستوردة والشركة الموردة في ظل هذه العلاقة، ويقدم إلي أقصى مدي ممكن كافة المعلومات التي توضح عدم تأثر الثمن المدفوع فعلاً أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم بهذه العلاقة، بالإضافة إلي تقديم معلومات عن الشحنات التي تمثل القيم الخاصة بها قيم إختبارية في إطار ما ورد بالاتفاقية، في هذه الحالة يجب علي رجل الجمارك دراسة ظروف هذه الصفقات وتحديد ما إذا كان قد تم بيع نفس البضائع لمشتريين غير مرتبطين في نفس بلد الاستيراد أي أن المستورد استطاع أن يثبت أن الثمن المدفوع فعلاً أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة هو الثمن المتاح لجميع المشتريين بما فيهم أولئك الذين لا تربطهم بالبائع أي علاقة..

أما إذا كان المشتري مرتبط بالبائع بعلاقة من العلاقات التي نصت عليها الاتفاقية وبموجب هذه العلاقة حصل على سعر أقل من المشتريين الآخرين الذين لا تربطهم علاقة ارتباط، في هذه الحالة يقوم رجل الجمارك برفض قيمة الصفقة والانتقال إلي طرق التقييم البديلة التي نصت عليها الاتفاقية وبالتسلسل الواردة

..به

تذك

التسويات الواجب إجراؤها في قيمة الصفقة عند تقدير القيمة للأغراض الجمركية

- لا تجوز أي إضافة إلى الثمن المدفوع أو المستحق الدفع، إلا على أساس بيانات موضوعية وكمية.
- لا تجوز أي إضافة إلى الثمن المدفوع أو المستحق الدفع ، عند تحديد القيمة للأغراض الجمركية إلا وفقاً لأحكام المادة (8)
- المادة (8) / 3 ، (8) / 4 من اتفاقية القيمة لمنظمة التجارة العالمية .
- المادة (15) من اللائحة التنفيذية

بعض أمثلة لكيفية معاملة عمليات البيع المرتبط

1 - يقوم البائع والمشتري بعقد مجموعة صفقات في تعاقد واحد، بحيث يتم تحديد سعر الصفقة الأولي بناء علي تنفيذ الصفقة الثانية، فمثلاً يكون سعر البيع للوحدة في الصفقة الأولي الذي يتم علي أساسه الدفع 100 دولار، يتم تخفيضه إلي 90 دولار ويدفع البائع أو يرد الفرق للمشتري خصماً من المبلغ المستحق عن الصفقة الثانية والتي يكون سعرها 80 بدلاً من 100 بحيث يتم خفض سعرها إلي تسعين لتنفيذ العقد عن الصفقة الأولي، وعشرة إضافية للصفقة الأولي، وبالتالي ترد إلي الجمارك فاتورة الصفقة الأولي ب 100 دولار ولا تكون هناك مشكلة، بينما ترد فاتورة الصفقة الثانية ب 80 دولار، ويجب علي المستورد أن يبرر هذا الفرق بإظهار عقد الاتفاق الذي يوضح هذا الشكل من أشكال الارتباط، ويكون علي الجمرك رفض قيمة الصفقة لوجود هذا الارتباط الذي كان فيه السعر خاضعاً لظروف واعتبارات لا يمكن تحديد القيمة الجمركية بسببها.

وقد يقول البعض أنه يمكن للجمرك قبول الصفقة بسعر 90 وليس 80 دولار، ولكن هذا لا يتفق مع طرق التقييم الواردة بالجات، حيث أن الاتفاقية تقضي بأنه التقييم يتم من خلال أي من الطرق الواردة بالاتفاقية، وأن كل طريقة إذا لم تتوافر شروطها، تترك ويتم الانتقال إلي الطريقة التي تليها..و بالتالي ليس هناك مجال للتقدير الجزافي للقيمة.

2- بعض المعاملات التجارية تتم في صورة من صور التبادل والتعاون بين المستورد والمورد، حيث يتحدد السعر علي أساس يشبه المعاملة بالمثل، أو يشبه المقايضة، فالمستورد يقوم بتوريد بعض المواد والخامات بعيداً عن إنتاج البضائع المستوردة محل التقييم أو داخله فيها بنظام بيع مستقل إلي المورد في البلد المصدر، ولا يتقاضي مقابلاً عنها، وذلك مقابل قيام المورد بتوريد كمية مماثلة من البضائع التي يتم التعاقد عليها بدون مقابل مثلاً، هنا، يجد رجل الجمارك نفسه أمام صفقة مكونة من 200 وحدة بسعر الوحدة 50 دولار وهو يمثل ثمن بسيط، لأنه في الواقع نصف الثمن، وعند سؤال المستورد عن سبب انخفاض الثمن لهذه الصفقة، يقدم عقد البيع الذي يوضح أن نصف الكمية وارد بدون مقابل، هنا لا تستطيع إدارة الجمرک قبول الكمية كلها بسعر الفاتورة الوارد لنصف الكمية 50 دولار لأن هذا السعر الوارد لا يمثل قيمة البضاعة الحقيقية، ولا تستطيع أن تقبل السعر ب 100 دولار رغم اعتراف المستورد لأنه لا يمثل الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق الدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم والذي تم تحديده بدقة وبالتالي لا يمكن قبول قيمة الصفقة، ويتم اللجوء إلي الطرق الأخرى البديلة.

3- بعض الصفقات تتم بطريقة لا تمكن الجمارك من التحقق من وجود عملية بيع تمت بين بائع ومشتري تم تحديدهما بوضوح مثلما يحدث عندما يوجد شخص ثالث يشترك في عملية البيع، مثلاً وكيل الشراء أو البيع، هنا يجب علي الجمارك التحقق من دور هذا الطرف الثالث في الصفقة بكل دقة، فقد

يكون هو الطرف الأساسي في الصفقة، وتوضح في هذه الحالة ضرورة إجراء دراسة حول عملية الاشتراك هذه، فالطرف الثالث قد يكون طرفاً أساسياً في الصفقة 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، وبالتالي فإن أي عقد بيع يتم تقديمه للجمارك بين الطرفين دون أن يكون الفاعل الرئيس طرفاً أساسياً في العقد، لا يمكن للجمارك أن تعتمد به ولا تستطيع قبول القيمة الموضحة بالفاتورة كقيمة جمركية للصفقة محل التقييم وتلجأ إلي الطرق البديلة.

4 - رجل الجمارك عليه أن يتأكد من أن العقد المقدم له هو العقد الأساسي والوحيد عن الصفقة، حيث أنه في بعض الصفقات يتم تحرير اتفاقات بجانب عقد البيع لإثبات خدمات أو عمليات تتعلق بعقد البيع الأساسي، ومن أمثلة هذه الاتفاقات ما يتم بغرض تقديم خدمات ترتبط بالبضائع المستوردة محل التقييم مما يجب أن تتضمنه القيمة الجمركية، وعلي سبيل المثال نذكر تلك العقود التي تتضمن:

- توريد المواد والمكونات والأجزاء والأصناف المماثلة 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.

أنواع العمولات

عمولة الشراء:-

- يتقاضاها شخص يتصرف بالنيابة عن المستورد في تقديم الخدمات للشخص الذي يشتري البضاعة.
- كما انه يشتري ويبيع البضاعة - أحيانا باسمه - ولكن دائما ما يكون باسم الأصيل.
- تعتبر أتعاب وكيل الشراء هي المصروفات التي تكلفها من أجل المشتري، ويتم سداد هذه الأتعاب بشكل منفصل عن سداد ثمن البضاعة.
- يجب علي موظف مصلحة الجمارك أن يطلب الإطلاع علي الاتفاق التعاقدى لوكيل الشراء.
- يجب إصدار فاتورة مورد الأصيل لوكيل الشراء وتجهيزها للتسوية مع فاتورة الوكيل

التحقق من عمولات الشراء.

في كافة المعاملات التجارية وفي ظل ظروف التجارة العادية يكون هناك دائماً دور لما يسمى بوكيل البيع أو وكيل الشراء، وهذا الدور يكون علي جانب كبير من الأهمية لإتمام الصفقة وبأفضل شروط تجارية لكل من طرفي التعاقد، فعلي سبيل المثال حين يقوم وكيل الشراء المتواجد كشركة تجارية في بلد التصدير بالبحث عن أفضل الموردين لتوريد احتياجات المستورد من البضائع المختلفة التي يحتاج إليها ويقدم له المعلومات ثم يقوم بإجراء المفاوضات مع البائع ثم يقوم بتسهيل إجراءات تنفيذ الصفقة فإنه في النهاية يحصل علي مقابل

لقاء هذه الأعمال التي قام بها لحساب المستورد، كان من الممكن أن يتحمل المستورد أكثر منها بكثير لو قام بنفسه بالبحث عن موردين في بلد التصدير، لذلك كان من الواجب أن تمثل العمولات والمبالغ التي يدفعها المستورد في أي صورة مقابل هذه الأعمال جزء لا يتجزأ من تكلفة شراء هذه البضائع وبالتالي تعتبر جزء من تكلفة الصفقة.

التحقق من عمولات الشراء

المبدأ العام هو أن تضاف كافة المبالغ الموضحة بالفاتورة إلي القيمة الجمركية للبضائع المستوردة محل التقييم، أي يجب أن تكون كافة العمولات التي يدفعها المشتري مقابل شراء البضائع المستوردة محل التقييم جزءاً من القيمة الجمركية لهذه البضائع. ويتمثل الاستثناء الوحيد في حالة عمولة الشراء و المبالغ المسددة أو المطلوب سدادها من قبل المشتري لو كيله مقابل تمثيله في الصفقة، أي مقابل خدمة تمثيله خارج البلد المستورد في شراء البضائع التي يرغب في استيرادها، وبالمثل، فإن المستورد إذا سافر بنفسه إلى الخارج للتفاوض وإتمام الصفقة بنفسه أو قام بإرسال أحد موظفيه الذين يعملون لديه ويتقاضون راتباً منه، فإن تكاليف السفر والمدفوعات التي تدفع لهم مقابل القيام بهذه المهمة والتي تعتبر من التكاليف التي يتحملها المشتري.. لا تضاف إلي ثمن البضائع و لا تعتبر جزءاً من وعاء الضريبة الجمركية..

و حيث أن طبيعة الخدمات التي يقدمها الوسطاء لا تظهر بوضوح في المستندات التجارية، لذلك يجب علي رجل الجمارك أن يقوم بالدراسة الدقيقة

ويتخذ الإجراءات الصحيحة والمقبولة لضمان التحديد الصحيح للقيمة الجمركية للبضائع المستوردة محل التقييم.

سبق وأن أوضحنا أن وكيل الشراء حين يقوم بإصدار فاتورة جديدة عن البضائع المشتراه ويوضح في هذه الفاتورة بصورة واضحة وجلية الثمن المدفوع عن البضائع والمقابل المستحق له عن الخدمات، فإن هذه الفاتورة لا تعطيه صفة البائع ولا تبرر أو تكون سبباً في إضافة المقابل الخاص به للقيمة الجمركية للبضائع المستوردة، ومن هذا نخرج بالقاعدة الأساسية أن عمولة الشراء متي كانت مستقلة عن الثمن المدفوع والموضح بالفاتورة خرجت من القيمة المحددة للأغراض الجمركية ولا تعد جزءاً من ثمن البضائع المستوردة محل التقييم..

كيف نتحقق من عمولات الشراء ؟

في أغلب الحالات يقوم المستورد بمحاولة إيضاح أن العمولة الموضحة بالفاتورة هي عمولة شراء، لأنه من الطبيعي أن يسعى المستورد إلي تخفيض المبالغ الخاضعة للضريبة، وأن يقدم كل البيانات والمستندات التي تدعم رأيه، فإذا كان الثمن الموضح بالفاتورة 100 دولار وكان عمولة الشراء 10 دولار وكانت الضريبة 10 % فإن ما سيقوم المستورد بدفعه في حالة اعتبار العمولة جزء من القيمة هو مبلغ 11 دولار، في حين أنه سيدفع 10 دولارات فقط إذا تم استبعاد هذه العمولة من القيمة..

لذلك يقوم المستورد بمخاطبة المورد وطلب توضيح مبلغ العمولة بصورة مستقلة، ويقدم كل الإيضاحات التي تضمن له عدم إدراج هذه المبالغ في القيمة

الجمركية، بل إنه يسعى لتقديم كشافاً منفصلاً بخدمات الشراء التي تمت لحسابه وتكاليفها الحقيقية ويقدم المستندات الدالة عليها حتي لا تدخل في قيمة الصفقة..

وعلي الجانب الآخر، يقوم رجل الجمارك بالتأكد من أن العمولة التي ظهرت في الفاتورة بصورة مستقلة هي عمولة بيع مما يدخل في القيمة الجمركية وليست عمولة شراء مما لا يدخل في القيمة الجمركية، وفي سبيل ذلك يحصل علي كافة التفاصيل والبيانات من المستورد ويطلب نسخة من عقد الوكالة وأي مستندات أخرى مثل إذن الشراء، والفاكسات، والتلكسات، وخطابات الإعتمادات المستندية والمراسلات الخاصة بالشحنة وغير ذلك مما يمكن أن يوضح نوع العمولة الموضحة بالفاتورة ما إذا كانت عمولة بيع أم عمولة شراء.

إن الدراسة التي يقوم بها رجل الجمارك لتحديد نوع العمولات ورسوم التخليص وهو بصدد تحديد القيمة الجمركية للبضائع المستوردة محل التقييم تعتمد علي الطبيعة الخاصة والمحددة لما يقوم به الوكيل أو الوسيط، وما إذا كان هذا الشخص يعمل لصالح البائع أم المشتري..

ويظهر بوضوح ذكاء رجل الجمارك ومهارته في عملية دراسة هذه العمولات وقيامه بتحديد الملابس الفعلية لعمل الوكيل، وهل الوكيل علي صلة بالبائع أم بالمشتري ويعرف كيف يفرق بين الشركات الوسيطة التي تعمل لحسابها الخاص و يقوم أصحابها بتنفيذ الصفقات ويكون لهم مصلحة شخصية في البضائع التي يقومون بإتمام صفقاتها والسيطرة التامة علي البيع والسعر، وبالتالي لا يعتبروا وسطاء

و لكنهم بائعون حقيقيون. فرجل الجمارك سوف يقوم بدراسة طريقة حساب نسبة العمولة وتفصيلها بالكامل، وعلي المستورد عبء الإثبات بتقديم الفاتورة الصادرة من البائع الأصلي وبيان السعر الموضح بها ونسبة العمولة الموضح أمامها بجلاء " عمولة شراء " ويتأكد من تناسب هذه النسبة الموضحة للعمولة مع مبلغ الصفقة، والنسب السائدة في السوق لهذه العمولات، فإذا أتضح له أن النسبة لا تتماشى مع المعمول به في هذا النوع من البضائع أو الأسواق، يتحقق من ملاسات عملية البيع وهل هناك شركات قامت بشراء البضائع عن طريق مكاتب فرعية وقامت بسداد عمولات شراء..

ولقد اتضح أن الكثير من الحالات التي يتم فيها التحقق من عمولات الشراء، تثبت أن هذه العمولات لم تكن إلا محاولة لتخفيض القيمة الجمركية للبضائع المستوردة محل التقييم..

والحال لا يختلف إذا ما قام المستورد بهذه الأعمال بنفسه أو من خلال أي من العاملين لديه ، فإذا سافر هو أو مندوبه إلي بلد التصدير وقام بالتفاوض بشأن عملية الشراء وإنهاء الصفقة ففي هذه الحالة أيضاً لا تعتبر تكاليف السفر أو الرواتب من التكاليف التي يجب إضافتها إلي قيمة الصفقة.

خلاصة القول:-

إن عمولة الشراء التي يقوم المستورد بدفعها إلي وكيل الشراء في الخارج وتتعلق فقط بالبضائع محل التقييم، والتي ترد بصورة مستقلة كعمولة شراء لوكيل الشراء في بلد التصدير لا تعتبر جزء من القيمة الجمركية ..

في بعض الصفقات يقوم وكيل الشراء بإبرام العقد و يعيد إصدار الفاتورة للمستورد أي تكون هناك فاتورة جديدة مختلفة تماماً عن تلك التي تم بها بيع البضائع في الخطوة الأولى من الصفقة، والفاتورة الجديدة التي أصدرها هذا الوكيل قد يوضح بها سعر البضائع مستقلاً عن العمولة الخاصة به، وفي جميع الحالات لا تعتبر عملية إعادة إصدار الفاتورة بمثابة عملية البيع الأساسية التي يتم بناءً عليها حساب القيمة للأغراض الجمركية ولا تعتبر العمولة جزء من القيمة للأغراض الجمركية.

* إذا وردت عمولة الشراء بصورة مستقلة في الفاتورة لا تدخل في القيمة

للأغراض الجمركية

عمولة البيع:-

- يتقاضاها شخص يمثل مورد أجنبي وذلك مقابل قيامه بتحديد العملاء، وجمع أوامر الشراء ليقوم المورد الأجنبي بتوريدها.
- يقوم المورد الأجنبي بسداد مقابل خدمات وكيل البيع ويجب تضمينها داخل القيمة الجمركية.
- يقوم المورد بإرسال البضاعة للعميل ويصدر الفواتير الخاصة بها مباشرة بقيمة تتضمن أتعاب عمولة البيع.
- إذا كانت شروط البيع تنص علي أن المستورد يسدد العمولة مباشرة للوكيل، يجب أيضا في هذه الحالة تضمين العمولة داخل القيمة الجمركية.
- ويجوز لوكيل البيع أحيانا الاستيراد باسمه سلح معينة لتوريدها للعملاء إلي أن يستلموا أوامر الشراء التي طلبوها من المستورد وبنفس نسبة العمولة علي هذه الرسائل أيضا - عادة ما تكون في صورة خصم علي هذه الرسائل.

عمولة التأكيد

- الوكيل الذي يتقاضى عمولة التأكيد هو شخص يقيم في الدولة التي تقوم بالتصدير ويعمل لصالح المستورد في تأكيد أوامر الشراء وتأكيد سداد ثمن تلك البضائع.
- هذا الوكيل يقوم إما بسداد ثمن البضائع بالنيابة عن العميل أو بترتيب إجراءات السداد أو بضمان قيام العميل بالسداد.
- تعتبر العمولة مقابل هذه الخدمات ضمن مصروفات المستورد وكذلك يقوم بسدادها بشكل منفصل عن أي مبالغ مسددة مقابل ثمن البضائع.
- لا تعتبر عمولة التأكيد مبلغاً يسدّد للبائع أو لصالحه، ولذا لا تشكل جزءاً من قيمة الصفقة التجارية.

تذك

التسويات الواجب إجراؤها في قيمة الصفقة عند تقدير القيمة للأغراض الجمركية

➤ تضاف القيم الآتية إذا استحقت للبائع ولم يتضمنها السعر المدفوع بالفعل أو المستحق الدفع عن البضائع:

- ✓ العمولات والسمسرة، فيما عدا عمولات الشراء.
- ✓ تكلفة الحاويات (العبوات) والتي تعتبر للأغراض الجمركية واحدة مع تكلفة السلع المعنية.
- ✓ تكلفة التعبئة، سواءاً كانت للعمالة أو الخامات.

المادة (8) / 1 / أ من اتفاقية القيمة لمنظمة التجارة العالمية

المادة (14) / أ، ب، ج من اللائحة التنفيذية

أنواع الخصومات

- الخصم النقدي / خصومات السداد الفوري
- خصم العينة
- الخصم التجاري
- خصم الكمية
- خصم الولاء لماركة تجارية بعينها
- خصم رقم الأعمال

قد يشير البائعون إلي الخصم بعدة مصطلحات – لذا يجب علي موظف مصلحة الجمارك أن يستوعب الشروط الخاصة بكل نوع من أنواع خصم عند تحديد ما إذا كان مسموحاً به كخصم من السعر المدفوع أو المستحق الدفع عن البضائع المستوردة

الخصومات:-

قد يشير البائعون إلي الخصم بعدة مصطلحات - لذا يجب علي موظف مصلحة الجمارك أن يستوعب الشروط الخاصة بكل نوع من أنواع خصم عند تحديد ما إذا كان مسموحاً به كخصم من السعر المدفوع أو المستحق الدفع عن البضائع المستوردة .

• الخصم النقدي / خصومات السداد الفوري:-

لا تدخل في القيمة الجمركية أي أنها غير خاضعة للرسوم الجمركية بشرط أن يكون قد تم السداد قبل خضوع البضائع المستوردة لعملية التقييم وسداد الرسوم عنها لأن هذا الخصم النقدي يكون شرطه التسليم مقابل الدفع النقدي ويتم منح هذه الخصومات في حالات السداد الفوري

• خصم العينة:-

هي نوع من الخصومات يتم منحها لجذب العملاء وتشجيعهم علي عقد الصفقات وشراء البضائع ومن الممارسات المتعارف عليها في التجارة أن يتم بيع البضائع في مثل هذه الحالات بسعر منخفض جداً عن السعر "العادي" لمثل هذه البنود وذلك لكونها مرسلة علي سبيل العينة وخصم العينات قد يصل إلي حد إرسال العينات مجاناً، ولذلك فإن الحد الأدنى للقيمة الجمركية المقبولة في حالات خصم العينات يجب أن يكون سعر التكلفة (القيمة المحسوبة للعينة - المادة السادسة) ويجب ألا يُمنح خصم العينة للبضائع بغرض إعادة البيع أو الاتجار فيها أو حتي لاستخدامها كعينات للعرض علي

عملاء مستقبلين في بلد الاستيراد، ومن الطبيعي أن تتصف الكمية الواردة من البضائع والممنوح عنها خصم عينة مع صفة العينة سواء من حيث الكمية أو الطريقة الواردة بها، وهو من الخصومات المقبولة أي التي لا تدخل في القيمة الجمركية للبضائع المستوردة إذا كانت عملية الاستيراد مستوفية للشروط والأحكام الأخرى لتطبيق المادة الأولى.

• الخصم التجاري:-

يعتبر الخصم التجاري مقبولاً من الناحية الجمركية أي لا يدخل في القيمة الجمركية للبضائع المستوردة بشرط أن يكون متاحاً لجميع المشترين ومن السهل الحصول عليه لأي متعامل مع ذلك المورد و في غير ذلك، لا يتم استبعاده من القيمة الجمركية ويخضع للرسوم طالما أن البائع يمنح هذا الخصم لمن يختارهم من المشترين، عادة تعتبر الخصومات التجارية مقبولة، ولكن يكون للجمارك بالطبع الحق في فحص أي نوع من أنواع الخصم للتأكد من صحته وأنه ليس مجالاً للتهرب من الرسوم الجمركية.

• خصم الكمية

تعتمد خصومات الكمية علي الكميات المشتراة في صفقة تجارية واحدة أو خلال فترة معينة وعادة ما تعتبر خصومات الكمية مقبولة إذا ما تم منحها وقت الشراء ويجب أن تعتبر خصومات الكمية عاملاً في ثبات السعر للسلع المستوردة وهذا هو

شرط أساسي من شروط قبول هذا الخصم وعدم دخوله في القيمة التي يتم تحديدها لأغراض حساب الرسوم والضرائب الجمركية.

• خصم رقم الأعمال

هو خصم يتم منحه بأثر رجعي بناءً على كمية معينة تم شراؤها خلال فترة زمنية معينة.

وهذا النوع من الخصومات يعتبر مقبولاً جمركياً أي لا يدخل في القيمة الجمركية إذا كان من السهل الحصول عليه لجميع المتعاملين مع المورد، وإذا كان متفقاً مع الكميات التي تم شراؤها في الماضي بمعرفة المستورد مثل أن يمنح خصماً قدره 5% على إجمالي المشتريات عند تحقيق رقم أعمال قدره 60000 دولار خلال ستة أشهر، وقد يعتقد البعض أن خصم رقم الأعمال يظهر على الفاتورة الأخيرة المتممة لمبلغ الـ 60000 دولار موضحاً بها خصماً قدره 3000 دولار، وعلي الجمارك قبول هذا الخصم، وهذا غير صحيح، حيث لا يعتبر هذا الخصم خاضعاً للرسوم إلا بالنسبة للقيمة الخاصة بالإقرار الحالي فقط، وعلي المستورد أن يعود على الجمارك لتعديل الإقرارات السابقة وفقاً لخصم رقم الأعمال المتحقق في الشحنة الأخيرة

• خصم الولاء لماركة تجارية بعينها

هذا النوع من الخصم هو من الخصومات المقبولة جمركياً وغير خاضع للرسوم الجمركية بشرط استيفاء شروط وأحكام المادة 1، وعادة ما يتم منح هذا الخصم في صورة تقدير للمشتري ولولائه للبائع - عميل للبائع منذ فترة زمنية طويلة.

- التحقق من العوائد أو رسوم الترخيص
- 1- عندما يسدد المشتري العوائد أو رسوم الترخيص الخاصة بالبضائع المستوردة كشرط من شروط البيع، يجب إضافة هذا المبلغ الذي تم سداده إلي القيمة الجمركية أي يجب أن يتضمنها الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق الدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم إذا لم يكن قد تم إضافته بالفعل.
 - 2- لا يحاول الاتفاق تحديد مصطلحات "العوائد أو رسوم الترخيص" ولكنه يشير إلى "المبالغ المستحقة مقابل براءات الاختراع و العلامات التجارية و حقوق الطبع" كأثلة للعوائد ورسوم الترخيص.
 - 3- من الشروط الرئيسية للمادة 8-1 (ج) هي وجوب تضمين العوائد و رسوم الترخيص في قيمة الصفقة فقط في الحالات التالية:
 - أن تكون متعلقة بالبضائع محل التقييم.
 - أن يقوم المشتري بسدادها سواء بصورة مباشرة أو غير مباشرة كشرط لبيع البضائع محل التقييم.
 - 4- لا تضاف الرسوم الخاصة بحق إعادة إنتاج البضائع المستوردة في الدولة المستوردة إلى الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق الدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم وذلك لتحديد القيمة الجمركية.

- التحقق من العائد الخاص بحق توزيع أو إعادة بيع البضائع المستوردة:

يجب إضافة المبالغ التي قام المشتري بسدادها مقابل حق توزيع أو إعادة بيع البضائع المستوردة إلي الثمن المدفوع فعلاً أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة محل التقييم فقط إذا ما كانت هذه المبالغ شرط البيع للتصدير للدولة المستوردة للسلع.

بعد كل هذا... إذا وجدت أن:

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 المستحق الدفع، بموجب المادة الثامنة بفقراتها مثل الحالات التي تم توضيحها في شرح المادة الأولى..

2- الصفقة لم يتم صياغتها في شروط نقدية، ولم يكن هناك قيم نقدية للصفقة، وأن البيانات الكمية والموضوعية اللازمة لتحديد قيمة الصفقة غير متوافرة ولم يقدمها المستورد..

3- هناك قيود وضعها أو أشرطها البائع علي المستورد تحد من قدرته علي التصرف في أو إعادة البيع أو الاستخدام للسلع المستوردة بمعرفة المشتري..

4- لا توجد عملية بيع فعلي لسلع مستوردة بيعت وصدرت إلى بلد الاستيراد مقابل دفع الثمن الواجب عن هذه السلع، سواء تم الدفع بطريق مباشر أو غير مباشر، (سلع وخدمات) أي أن الشحنة التي بين يديك تمثل:

(أ) سلع واردة علي سبيل الهدايا..

(ب) سلع واردة علي سبيل الهبة..

(ج) سلع واردة من فرع الشركة بالخارج إلى فرع الشركة في بلد الاستيراد، أو من الشركة الأم بالخارج إلى فرعها في بلد الاستيراد، باعتبار أن الاثنین يمثلان كيان قانوني واحد..

(د) بضائع أمانة تم تصديرها بغرض البيع بأفضل الأسعار في بلد الاستيراد، وبمعرفة الوسطاء التجاريين..

(هـ) بضاعة واردة علي سبيل التسويات أو المقاصة أو المقايضة..

(و) سلع واردة علي سبيل العينات..

(ز) سلع واردة علي سبيل الإيجار..

(ح) سلع واردة لمؤسسة في بلد الاستيراد من المؤسسات التجارية المتحدة في الخارج..

(ط) بضائع مهربة تم ضبطها وتحتاج الإجراءات إلى تحديد قيمته والرسوم

المستحق ولكن لا توجد بيانات قيمية عن هذه البضائع

(ي) لم تتوافر بيانات ومعلومات كمية ودقيقة محددة تمكن من إجراء

التسوية المطلوبة وفقاً لأحكام المادة الثامنة..

(ك) إذا كان المشتري والبائع الخارجي تربطهما علاقة ارتباط من تلك العلاقات التي نصت عليها المادة 15، وأن القيمة قد تأثرت بهذه العلاقة ولم يستطع المستورد أن يثبت أن هذه العلاقة لم تؤثر علي السعر المدفوع أو القابل للدفع عن هذه البضائع..

هنا.. لن نستطيع أن نقوم بتطبيق أحكام المادة الأولى، ولا نستطيع قبول قيمة الصفقة أو القيمة التعاقدية ولا بد من اللجوء إلي الطرق البديلة لتحديد القيمة للأغراض الجمركية...

أمثلة لحالات لا تطبق فيها المادة الأولى ولا بد من تطبيق الطرق البديلة:

1 - الشراء من غير المصدر الأصلي:

كمبدأ عام، لكي يمكن استخدام طريقة قيمة الصفقة لابد من وجود واقعة بيع بغرض التصدير إلي بلد الاستيراد دون أن تتعرض واقعة البيع هذه لأي تغيير في ملكية البضائع محل التقييم..

وبالتالي ، إذا قام المصدر في بلد التصدير بشحن البضائع إلي مقر أحد موظفيه في بلد الاستيراد أو إلي أي مكتب فرعي له ليس لديه سلطة إبرام العقود لنفسه وبنفسه لأي سبب من الأسباب.. لا تعتبر عملية الشراء من هذا الموظف أو المكتب التابع للمصدر الأصلي بمثابة عملية بيع فعلي، ولا تؤخذ قيمة الفاتورة أو الصفقة كقيمة جمركية ويتم الانتقال إلي الطرق البديلة.

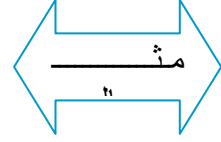
2 - الطرف الثالث:

عندما تتضمن أوراق البيان الجمركي أي إشارة عن وجود وكيل بيع أو شراء (طرف ثالث) فلا بد لرجل الجمارك أن يقوم بدراسة دور كل طرف من الأطراف الثلاثة في الصفقة:

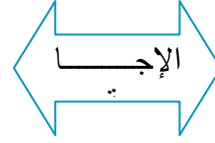
أ - فإذا وجد أن الطرف الثالث هذا كان ممثلاً للمشتري أو البائع عند إبرام عقد البيع، أي أنه شارك في إتمام الصفقة، سواء دفع أتعابه المشتري أو البائع، وأنه كان كوسيط في التعاقد، يتم هنا إضافة العمولة التي تقاضها إلي الثمن المقبول كقيمة جمركية، أي أن هذه العمولة نعتبرها كعمولة بيع لازمة

لإتمام الصفقة وتضاف إلي القيمة الجمركية ولا تكون سبباً في رفض قيمة الصفقة.

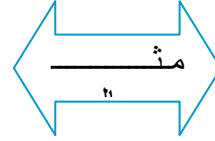
ب - وإذا وجدنا أن الطرف الثالث قد قام بنفسه بشراء البضائع من البائع الأصلي ثم قام بإعادة بيعها للمشتري، وقد قام بتحرير عقد تضمن القيمة الجديدة دون ذكر مبلغ محدد له كعمولة، أي أن هناك عمليتين بيع، الأولي بين بائع ومشتري داخل بلد التصدير، والثانية بين بائع ومشتري عبارة عن مستورد ومصدر، وبالتالي لا نستطيع أن نرفض قيمة الصفقة لعدم وجود قيمة منفصلة للطرف الثالث، ولكن القيمة إجمالية لعملية البيع التي تمت مع المستورد لغرض التصدير إلي بلد الاستيراد..



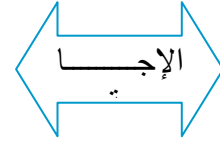
المستورد عبد الله عبد الرحمن قام باستيراد 500 جهاز تكييف من إنتاج شركة (XXX) ونظراً لأن هذه الشركة لا تقوم بتوزيع إنتاجها بنفسها، فقد أشتري هذه الأجهزة من شركة التجارة العالمية في بلد التصدير بسعر 200 دولار للوحدة، فإذا علمت أن الشركة المنتجة تبيع للشركة العالمية الوحدة ب180 دولار، فما هي القيمة الجمركية ؟



القيمة الجمركية ستكون 200 دولار.. طالما أن عقد البيع تم بين الطرفين الأول وهو المستورد عبد الله عبد الرحمن وبين شركة التجارة العالمية دون تخصيص مبلغ في فاتورة البيع عمولة لشركة التجارة العالمية،
ج - أما إذا وجدنا أن الطرف الثالث قد قام بشراء البضائع من البائع الأصلي ثم قام بإعادة بيعها للمشتري، وقد قام بتحرير عقد تضمن القيمة الجديدة ولكنه ذكر مبلغ محدد له كعمولة، أي أن هناك عملية بيع تكميلية للعملية الأولى بين بائع ومشتري داخل بلد التصدير، والثانية بين بائع ومشتري عبارة عن مستورد ومصدر، وبالتالي نستطيع أن نرفض قيمة الصفقة لوجود قيمة منفصلة من القيمة كأنعاب أو عمولة للطرف الثالث..



المستورد عبد الله عبد الرحمن قام باستيراد 500 جهاز تكييف من إنتاج شركة (XXX) ونظراً لأن هذه الشركة لا تقوم بتوزيع إنتاجها بنفسها، فقد أشتري هذه الأجهزة من شركة التجارة العالمية في بلد التصدير بسعر 180 دولار للوحدة، مضافاً لها 20 دولار عمولة لشركة التجارة العالمية، فما هي القيمة الجمركية ؟



القيمة الجمركية ستكون 180 دولار.. طالما أن مبلغ العمولة المدفوع للطرف الثالث ورد مستقلاً في الفاتورة بعيداً عن قيمة البضائع المستوردة.

1- عمولات الشراء:

البعض يظن أن أي عمولة ترد في الفاتورة أو العقد تحت مسمي عمولة شراء، يجب استبعادها من القيمة الجمركية وفقاً لنص الاتفاقية، ولكن لا بد لرجل الجمارك أن يدرس بعناية هذه المبالغ الموضحة كعمولة شراء قبل اتخاذ قرار استبعادها من القيمة الجمركية، حيث أن الغرض من الاستبعاد يكون مقصوداً فقط علي الحالات التي يتم دفع هذه العمولة في مقابل تمثيل المشتري في شراء البضائع، أما في الحالات التي يقوم هذا الطرف الثالث بدور أكثر من مجرد التمثيل أو الإنابة عن المشتري الأصلي، فإن هذه العمولة يمكن أن تتضمنها القيمة الجمركية، مثلما يحدث في حالات تقديم مجموعة خدمات متكاملة للمستورد، أو تولي عملية الإشراف علي التجميع والتعبئة والتغليف وطباعة البيانات بلغة بلد الاستيراد وغير ذلك..

2- حالات الدفعة المقدمة:

في بعض الممارسات التجارية يقوم المستورد بدفع جزء من القيمة قد يصل إلي 50% أو 25% من القيمة الكلية للصفقة مقدماً للمنتج، لأي سبب من الأسباب التي تحكم هذا الاتفاق، وقد يتم الدفع قبل فترة قصيرة أو طويلة

من عملية شحن البضائع، أو قبل فترة من تاريخ تحرير الفاتورة النهائية التي يرسلها المصدر إلي المستورد مع أوراق الشحنة، وعندما يتقدم المستورد إلي الجمارك للإفراج عن الرسالة تكون هذه الفاتورة هي التي تتضمنها أوراق البيان الجمركي، وإذا لم يقدم المستورد تبريراً لانخفاض القيمة الواردة مدعماً بإيصالات سداد الدفعة المقدمة، بل إن اكتشاف هذه المبالغ المدفوعة من قبل بمعرفة رجل الجمارك في أي مراجعة يقوم بها، سوف تسفر أيضاً عن عدم ضم هذه المبالغ للقيمة الواردة، بل تكون المبرر للجوء إلي الطرق البديلة حيث لن تتمكن الجمارك من تطبيق المادة الأولى أو قبول القيمة التعاقدية..

أما إذا قدم المستورد طواعية البيانات والمستندات التي تؤكد هذه المدفوعات المسبقة، فيمكن الأخذ بها وضمها إلي القيمة الجمركية وتطبيق المادة الأولى وقبول القيمة التعاقدية الكاملة (الدفعة المقدمة + قيمة الفاتورة) كقيمة جمركية.

3- التعاقدات الآجلة

في بعض الأحيان، خاصة عندما تتعلق الصفقة بمبالغ كبيرة أو بمعدات استثمارية يسري ضمانها لعشرة سنوات، يكون عقد البيع الشامل هو الأساس الذي يجب علي رجل الجمارك الرجوع إليه وهو بصدد تحديد القيمة الجمركية لما يرد من هذه الصفقة، ففي الكثير من مثل هذه الصفقات يتم الدفع علي فترات زمنية متباعدة، منها ما قبل الاستيراد ومنها ما بعد الاستيراد، لذلك ننصح دائماً رجل الجمارك بطلب العقد الشامل للتوريد لأنه سوف يجد الكثير من البيانات التي لا

تتضمنها الفاتورة الواردة مع الشحنة موضوع التقييم، ومنها، أن يكون هناك مبلغ من أصل القيمة سوف يتم دفعه بعد ستة أشهر مثلاً وبالتالي لا تتضمنه الفاتورة التي تم تحويل قيمتها للمورد، وإذا ما تم اكتشاف هذه المبالغ المؤجلة في الأوراق المرتبطة بالبيان الجمركي، يمكن ضمها للقيمة الجمركية حيث أنها جزء من (الثمن المدفوع أو القابل للدفع عن البضائع المستوردة) أما إذا لم تتضمنها هذه المستندات فلن يمكن قبول القيمة التعاقدية في هذه الحالة إذا ما أوضح رجل الجمارك للمستورد تدني القيمة، ولم يقدم المستورد المبررات التي تقتنع بها الإدارة الجمركية لقبول هذا السعر المتدني..

4- النزيلات السعرية الغير مرتبطة بالبضائع المستوردة

عندما قام رجل الجمارك بدراسة السعر الوارد في الفاتورة عن البضائع المستوردة محل التقييم، لاحظ تدنياً بنسبة ملحوظة في السعر الوارد بالفاتورة، فتوجه إلي المستورد يطلب تفسيراً لهذا التدني في السعر فأخبره المستورد أنه حصل علي هذا الخفض أو التنزيل في السعر كتسوية لعيوب في صفقات سابقة.. هنا لن يستطيع رجل الجمارك قبول هذه القيمة لأنها تتعلق بأمر خارج إطار (البضائع المستوردة محل التقييم) ولا بد من اللجوء لطرق التقييم الأخرى.

وقد يدور في الذهن لدي البعض تساؤل:

لماذا لا تقبل الجمارك القيمة الجمركية في هذه الحالة بجمع المبلغ الوارد

بالفاتورة + المبلغ المخفضة به هذه الفاتورة ليكون هو القيمة الجمركية ؟

والإجابة هو أننا لا نستطيع القيام بهذا لأنه لا يمثل أي طريقة من طرق التقييم الواردة بالاتفاقية ولم تنص عليه أي مادة ، أننا لسنا بصدد علاج أخطاء بقدر ما نحن أمام حالات إما تنطبق عليها الشروط أو نرفضها بالكلية وننتقل إلي الطرق البديلة.

وعلي غرار المثال الموضح في هذه الحالة، نجد أن المعاملة ستكون مماثلة إذا ما تضمنت الصفقة تنزيلات مقابل أي خدمات يقدمها المستورد بوجه عام وليست مقابل البضائع المستوردة مما تتضمنه تسويات المادة الثامنة، أو عند قيام المستورد ببيع بضائع من إنتاجه لطرف ثالث ويحصل علي قيمتها من المورد للبضائع محل التقييم خضما من قيمة هذه البضائع، وغير ذلك من الحالات المشابهة التي يوجد منها الكثير في الممارسات التجارية العادية بين المستوردين والمصدرين في كل وقت وفي أي مكان..

5- فواتير " للأغراض الجمركية فقط":

عندما تعافتد الشركة مع المورد الأجنبي علي الصفقة اشترطت عليه أن يرسل فاتورة بكميات البضائع المشحونة بقيم رمزية، وبدت الفاتورة لرجل الجمارك بدون أي تمييز إلا في عبارة ختمت بها الفاتورة في الأسفل (القيم الواردة بهذه الفاتورة للأغراض الجمركية فقط)، ولذلك لم يستطع رجل الجمارك أن يقبل القيم الواردة بالفاتورة لأنها افتقدت الشرط الأساسي للصفقة وهو أن الثمن يمثل القيمة المدفوعة فعلاً أو الواجبة الدفع عن البضائع المستوردة، بصفة عامة، فمهما كانت الأسباب التي تبرر أن يقوم المورد بإصدار فاتورة مذيبة بهذه العبارة، فإن الجمارك لا يمكنها قبول القيمة التعاقدية وتطبيق المادة الأولى لأن

الأركان الأساسية للمادة الأولى غير متوافرة في هذه الحالات، ولا بد من اللجوء إلى الطرق البديلة.

تذك

القيمة للأغراض الجمركية لا تشمل العناصر التالية:

- ✓ تكلفة النقل الذي يعقب عملية الاستيراد.
 - ✓ الرسوم والضرائب الداخلية المفروضة في مصر.
 - ✓ أعباء التشييد أو البناء أو التجميع أو الصيانة أو المساعدة الفنية التي أجريت بعد الاستيراد على سلع مستوردة مثل المصانع أو الآلات أو المعدات.
 - ✓ عمولات الشراء.
 - ✓ تكاليف الأنشطة التسويقية داخل مصر والتي تتعلق بتسويق السلع المستوردة .
 - ✓ تكاليف الأعمال الهندسية والخطط والرسوم والأعمال الفنية التي تم تنفيذها في مصر والمتعلقة بالسلع المستوردة محل التقييم.
 - ✓ التكاليف المتعلقة بحق إعادة تصنيع البضائع المستوردة داخل مصر.
 - ✓ فوائد عقود التمويل التي يوقع عليها المشتري، سواءا كان الممول هو البائع أو أى طرف آخر، شريطة تقديم العقد لإدارة الجمركية المختصة بالتقييم.
 - ✓ عوائد الأسهم المقدمة من المشتري الى البائع .
- شريطة بيان تلك التكاليف بصورة منفصلة و مميزة عن السعر المدفوع أو المستحق الدفع مقابل البضائع المستوردة.

• ملاحظات المادة (1) (EN) (8) من اتفاقية القيمة لمنظمة التجارة العالمية.

• المادة (16) من اللائحة التنفيذية

الفصل الثاني المراجعة المحاسبية اللاحقة

المراجعة المحاسبية اللاحقة

التعريف:

"هي مجموعة من الإجراءات والمراجعات التي تقوم بها الإدارة الجمركية لدي المتعامل مع الجمارك للتأكد من أن كل ما قام المستورد أو من ينوب عنه بتقديمه من بيانات ومستندات ومعلومات أثناء عملية الإفراج عن البضائع المستوردة كان صحيحاً ومعبراً بكل دقة عن الواقع الفعلي للصفقة والتحويلات والمدفوعات الخاصة بها، وتتم هذه الإجراءات والمراجعات في مقر المستورد وعلي سجلاته وحساباته ودفاتره، وتغطي فترة زمنية معينة تمثل للجمارك المدى الزمني الكافي لتنفيذ إجراءات التحقق بصورة شاملة "

ومن خلال قراءة هذا التعريف، نستطيع أن نحدد الملامح الرئيسية التالية لتنفيذ عملية المراجعة اللاحقة بطريقة صحيحة:

1 - أن المراجعة لا تركز علي البيانات الجمركية فقط وإنما تركز علي قراءة حسابية ومحاسبية للسجلات والمستندات والدفاتر والحسابات التي تمثل مجموعة الدفاتر التي يمسكها المتعامل لإثبات دوراته المحاسبية⁰

2 - أن المراجعة لا تركز علي بعض أوراق أو فواتير أو سجلات فقط، وإنما هي عملية تتبع محاسبي شاملة تغطي فترة زمنية لا تقل عن ثلاثة أشهر يتم تحديدها بطريقة تمكن الجمارك من تغطية أي أنشطة تتعلق بالصفقات التي تطلب الأمر تتبعها، أو مراجعة بياناتها لدي المستورد.

3- أن المراجعة تسعى لمتابعة بعض العمليات التي بمعرفة المستورد بعد الاستيراد بغرض التأكد من أن عملية سداد الضرائب المستحقة علي كافة الأنشطة وبكافة الأنواع (الدخل والمبيعات، الأرباح التجارية والصناعية وأي ضرائب أخرى) تمت بناء علي نفس البيانات التي تم تقديمها للجمارك وقت الإفراج عن البضائع المستوردة⁰

4- أن المراجعة تتم لمراجعة ما تم تقديمه من بيانات ومعلومات ومستندات أثناء عملية الإفراج، وليس لغرض التأكد من صحة الإجراءات التي قامت بها الجمارك علي الإقرار الجمركي.

5- أن المراجعة تتضمن مجموعة من الإجراءات الحسابية والمحاسبية والجمركية بصورة شاملة ومتكاملة لتحقيق الهدف منها، ولا تقتصر فقط علي بعض الإجراءات الفنية الجمركية لمراجعة البند والسعر والمنشأ فقط⁰

أهداف المراجعة الحسابية اللاحقة:

مما سبق يتضح أن أي عملية مراجعة محاسبية لاحقة تسعى الإدارة الجمركية إلي القيام بها، تسعى إلي تحقيق أهداف محددة قد تكون كل أو بعض ما يلي:

- 1- التأكد من الالتزام الكامل والتام للمستورد وعدم قيامه بخرق أي من القوانين أو اللوائح أو الإجراءات الجمركية أو غيرها من التشريعات التي تنظم عملية الاستيراد.
- 2- التأكد من صحة ودقة جميع البيانات والمعلومات والمستندات التي قام المستورد بتقديمها للجمارك أثناء عملية الإفراج عن البضائع وتوافق هذه البيانات والمعلومات والمستندات مع ما يتم تسجيله بالدفاتر والسجلات والحسابات التي يقوم بإسائها وتمثل جزء من الكيان المحاسبي القانوني لشركته.
- 3- ضمان عدم ضياع المال العام وأن ما تم تحصيله من رسوم وضرائب جمركية عن البضائع التي تم استيرادها يمثل ما يجب تحصيله، وأن عملية الإفراج لم يشوبها أي تقصير أو إهمال أو مخالفات.
- 4- دعم الإدارة الجمركية في تطبيق نظام إدارة مخاطر قوي يعتمد علي بيانات تاريخية صحيحة تتضمنها قواعد البيانات الجمركية وتساعد الجمارك في تطوير آلياتها بسهولة ويسر لتحسين الخدمة المقدمة للمتعاملين.

5- المساعدة في نشر ثقافة " خدمة العملاء " بين العاملين بالجمارك واعتبار المستورد عميل يجب تقديم أفضل خدمة له وليس هارب أو متهرب يجب تقصي الحقائق حوله ومحاولة العثور علي أي خطأ قام به.

من المسئول عن القيام بالمراجعة المحاسبية اللاحقة ؟
 قد يظن البعض أن الإدارة الجمركية المختصة بالمراجعة المحاسبية اللاحقة، هي الإدارة المختصة بها وحدها، ولكن واقع الأمر مخالف لهذا الظن، حيث أن مصلحة الجمارك بكامل وحداتها الإدارية تمثل أحد اللاعبين، بينما يمثل المتعاملون اللاعب الآخر، وكلاهما علي نفس القدر من الأهمية ،،

• فالجمارك:

تسعي من خلال تنفيذ المراجعة اللاحقة إلي خفض زمن الإفراج عن البضائع من خلال تطبيق آليات فعلية وواقعية مضمونة لتسهيل التجارة وخدمة المجتمع التجاري، فضلاً عن المساهمة بقدر كبير في تنفيذ مبدأ تحويل الموانئ إلي منافذ لعبور البضائع وليس مخازن لتخزينها، فضلاً عن دعم نظام إدارة المخاطر المستخدم من خلال تقديم معلومات تاريخية كثيرة لقواعد البيانات تساعد في تنفيذ معايير خطر دقيقة، وتسهم في تفعيل آليات وأنظمة الرقابة علي المتعاملين بصورة فعالة تحقق الكثير من الالتزام الطوعي الذي تسعي الجمارك لتحقيقه بين جموع المتعاملين..

• والمتعاملون:

تمثل عملية خفض التكلفة بالنسبة لهم التحدي الأساسي لوجودهم، ويسعون إلي تحقيق هذا الخفض بكل السبل، وبالتالي فإن المستورد الذي يريد لأعماله التطور والنمو سيعي بكل الوسائل إلي الحصول علي أكبر قدر من التسهيلات التي تقدمها الإدارة الجمركية، والخفض في حد ذاته هام، ولكن يدعمه من ناحية أخرى خفض في زمن الإفراج عن البضائع المستوردة مما يساعد المستورد علي زيادة معدل دوران رأس المال وبالتالي تحقيق أرباح أكثر، وقبل كل هذا يسعى المستورد إلي الاستفادة من المعاملة الجيدة والتمتيزة التي تمنحها الجمارك للمتعاملين الملتزمين فيحصل علي مزايا أكثر تمكنه من القيام بعمله في سهولة ويسر،

الإطار القانوني لتنفيذ عملية المراجعة المحاسبية اللاحقة

لقد تضمنت اتفاقية تنفيذ المادة السابعة من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة مادة مستقلة (المادة 17) تنص على حق الإدارة الجمركية في الاقتناع بصحة ودقة المستندات وإقرارات القيمة المقدمة عنها، ولذلك كان علي المشرع أن يضع نصوصاً في القانون الجمركي المصري تتضمن آليات تنفيذ عملية المراجعة المحاسبية اللاحقة، ولا يقتصر الأمر علي اتفاقية تنفيذ المادة السابعة من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة فقط، بل إن اتفاقية كيوتو (المعروفة باتفاقية تبسيط وتنسيق الإجراءات الجمركية) تتضمن أيضاً نصاً يعطي الإدارات الجمركية الحق في تبنى إستراتيجيات لقياس الالتزام بالقوانين ويجب أن تشمل الرقابة الجمركية على إجراءات رقابية تستند إلي التدقيق (المراجعة).

إن النصوص السابق الإشارة إليها والتي تضمنتها الاتفاقيات الدولية التي شاركت فيها مصر وانضمت إليها كعضو كامل، استوجبت أن يتضمن التشريع المحلي نصوصاً تنظم هذه العملية، وهو ما تضمنه القانون الجمركي ولائحته التنفيذية، حيث يتضمن القانون الجمركي رقم 66 لسنة 1963 وتعديلاته الصادرة بالقانون 160 لسنة 2000 والقانون 95 لسنة 2005، في المادة (30) منه ما يتضمن، في المادة (30) منه ما يتضمن إلزام مؤسسات الملاحة والنقل والأشخاص الطبيعيين والأشخاص الاعتبارية ممن لهم الصلة بالعمليات الجمركية الاحتفاظ بجميع الأوراق والسجلات والوثائق والمستندات المتعلقة بهذه العمليات. ولا يقتصر هذا الإلزام علي المستورد بل يمتد إلي المشتريين بطريق مباشر من المستوردين بقصد الاتجار وكذلك كل من حاز بضائع أجنبية بقصد الاتجار، ويحيل القانون إلي وزير المالية سلطة إصدار القرار الذي يتضمن القواعد والإجراءات والمدد التي تنظم عملية الاحتفاظ بالأوراق والسجلات والوثائق والمستندات المطلوبة لهذه المراجعة، وبذلك يكون هناك إطار قانوني لموظفي الجمارك يعطيهم الحق في الإطلاع على أي أوراق أو سجلات أو وثائق أو مستندات يكون لها صلة أو فائدة في التحقق من التزام المستورد للبضائع الأجنبية.

وبالإضافة إلي هذا، تتضمن المادة (118) عقوبة عدم الاحتفاظ بالأوراق والمستندات والوثائق والتي تصل إلي الغرامة التي تعادل 4/1 الضريبة

الجمركية المعرضة للضياع من جراء عدم الاحتفاظ بهذه الأوراق والمستندات.

وقد تضمن القرار الوزاري رقم 10 لسنة 2006 اللائحة التنفيذية لقانون الجمارك عدد من المواد التي تتضمن أحكاماً تفصيلية تعطي الجمارك الحق في القيام بعملية المراجعة المحاسبية اللاحقة من ناحية، ومن ناحية أخرى تنظم هذه العملية من حيث الإجراءات والخطوات، والتي نوردها فيما يلي:

المادة (178)

على مؤسسات الملاحة والنقل والأشخاص الطبيعيين والأشخاص الاعتبارية ممن لهم صلة بالعمليات الجمركية الاحتفاظ بجميع الأوراق والسجلات والوثائق والمستندات المتعلقة بهذه العمليات على أن يكون موضحاً بها تفصيلاً ما يتصل بكل منهم من تلك العمليات.

(المادة 179)

يلتزم مستوردو البضائع الأجنبية بقصد الاتجار والمشترون مباشرة منهم بالاحتفاظ بما يدل على أداء الضريبة الجمركية أما حائزي البضائع الأجنبية بقصد الاتجار فيلتزمون بالاحتفاظ بما يدل على مصدر تلك البضائع.

(المادة 180)

على المؤسسات والأشخاص المنصوص عليهم في المادتين السابقتين تقديم الأوراق والمستندات والسجلات والوثائق والمحركات المشار إليها في هذا

الباب لموظفي الجمارك المختصين وتمكينهم من الإطلاع عليها ويجوز لهؤلاء الموظفين ضبط المستندات والوثائق والسجلات عند وجود المخالفة مع تقديم تقرير بذلك للرئيس الأعلى في ميعاد غايته أسبوعاً من تاريخ الضبط.

(المادة 181)

يقصد بالأوراق والمستندات والوثائق والسجلات المشار إليها بالمادة السابقة تلك التي تتطلبها طبيعة النشاط وخاصة القيودات المتعلقة بالعمليات الجمركية وأهمها:-

أ- السجلات التي تستلزمها طبيعة النشاط

ب- المراسلات والمحركات المتعلقة بالصفقات ذات الصلة بالعمليات الجمركية.

(المادة 182)

على جميع المخاطبين بالمادتين (178، 179) من هذه اللائحة الاحتفاظ بالسجلات المنصوص عليها لمدة خمس سنوات تبدأ من تاريخ التأشير عليها بانتهاءها من موظفي الجمارك أما الوثائق والمراسلات والمحركات فتبدأ مدة الاحتفاظ بها من تاريخ إرسالها أو تسليمها وذلك كله وفقاً لما هو مقرر بقانون التجارة.

كيف يتم اتخاذ قرار خضوع شركة معينة للمراجعة اللاحقة:

1- البضائع التي يتم الإفراج عنها من خلال الخط الأخضر من الجمارك:

حيث تحتاج الإدارة الجمركية إلي التأكد من التزام هؤلاء المتعاملين الذين تمنحهم الجمارك الثقة وتقوم بالإفراج عن بائعهم المستوردة دون فحص أو معاينة، ومن وقت لآخر، يجب إخضاعهم للمراجعة اللاحقة للتأكد من حسن استخدامهم للتسهيلات الممنوحة لهم.

2 - الصفقات التي تم تقييمها بقبول قيمتها التعاقدية وتطبيق أحكام المادة الأولى والثامنة، حيث يجب علي الإدارة الجمركية التأكد من أن كل ما تم تقديمه من بيانات ومعلومات ومستندات عن القيمة كان صحيحاً وأن الصفقة لم تتضمن أي اتفاقات جانبية تعارض والأحكام والشروط التي تتطلبها الطريقة الأولى من طرق التقييم.

3 - متابعة التحولات التجارية لمجموعات المستوردين للتأكد من عدم وجود أسباب غير شرعية ورائها:
ويأتي هذا القرار عن نظام آلي جيد يعتمد علي قواعد بيانات قوية وبناء علي تعليمات ومتابعات تتم علي مستوي الإدارة العليا للجمارك وتتوافق مع الاتجاهات التجارية والاقتصادية السارية، وتأخذ في الاعتبار نتائج عمل الجهات الرقابية المختلفة.

فمثلاً.. إذا خرجت تقارير من جهة ما توضح أن مستوردو الأخشاب قد كثفوا من وارداتهم من تركيا مع أن السويد تقوم بتصدير نوعيات أخشاب أكثر جودة، هنا قد تتخذ إدارة الجمارك قراراً بإجراء مراجعة لاحقة علي

مستوردي الأخشاب خلال فترة معنية للوقوف علي الأسباب التي تسببت في هذا التجول والتأكد من شرعيتها وعدم وجود أي مخالفات ورائها.

4- تتبع بعض الظواهر التجارية

إن انتشار بعض السلع في الأسواق بطريقة غير طبيعية في بعض الأوقات، يتطلب قيام الجمارك بتكثيف عمليات المراجعة المحاسبية اللاحقة لتتبع أنشطة بعض المستوردين الذين قد يكون لهم علاقة باستيراد هذه البضائع والتأكد من سلامة إجراءات إدخالها إلي البلاد، فمثلاً انتشار أجهزة التليفون اللاسلكي من إنتاج الصين، قد يتطلب تكثيف المراجعة اللاحقة علي كافة ما يرد من بضائع من الصين للتأكد من خلوها من هذه الأجهزة التي تمثل الظاهرة المطلوب تتبعها.

الدفاتر والسجلات والحسابات التي تخضع للمراجعة المحاسبية اللاحقة

إن كافة سجلات المستورد وحساباته ودفاتره وكل مكونات النظام المحاسبي للكيان التجاري الذي تتم عملية الاستيراد من خلاله تخضع للمراجعة والبحث والتحقق أثناء عملية المراجعة المحاسبية اللاحقة، ونورد فيما يلي أهم تلك الحسابات والدفاتر والسجلات:

1- دفتر اليومية العامة:

ويعتبر السجل الأهم لأنه يمثل بيان تاريخي لكافة قيودات الشركة، وفيه قيود تمثل جميع العمليات سواء الداخلية أو الخارجية

2- دفاتر الأستاذ العام المختلفة:

هذه الدفاتر عادة تستخدم لتصنيف وتبويب وترحيل العمليات من اليومية العامة إلى الحسابات المتخصصة حسب نوع كل منها في الأستاذ العام الخاص به، فالبنك له دفتر مستقل والخزينة لها دفتر آخر وهكذا، وتعتبر مراجعة هذه الدفاتر وإيجاد علاقة بينها من أهم الأعمال التي يقوم بها فريق المراجعة اللاحقة.

3 – قوائم التكاليف والدخل والأرباح والخسائر:

وهذه القوائم أيضاً لها أهمية كبيرة حيث تتضمن بيانات وأرقام ومدخلات تتأثر بطريق مباشر بالبضائع المستوردة سواء من حيث تكلفة الحصول عليها، أو من حيث قنوات التصرف فيها، أو من حيث أرصدها بالمخازن، وغير ذلك من البيانات والمعلومات التي تمكن فريق المراجعة من القيام بعملية تتبع صحيحة ودقيقة

4 – الميزانية العمومية:

ويمكن من خلال تتبع ومراجعة الأرصدة الموضحة بها معرفة دقة وصحة الأرقام المرتبطة بالبضائع المستوردة سواء عند بيعها وتحقيق أرباح أو عند استخدامها في الإنتاج وتضمنها في أرقام تحت التشغيل أو غير ذلك من بنود الميزانية

نقطة هامة:-

إن السرد السابق للدفاتر والسجلات والحسابات يعطي انطباعاً أن عملية المراجعة المحاسبية اللاحقة هي عملية بسيطة وممكنة وقابلة للتنفيذ دون أي مشاكل أو معوقات، ولكن لا بد أن نضع في الاعتبار التنوع الكبير جداً في الكيانات القانونية التي تقوم بعملية الاستيراد، فبعض المستوردين أفراد، والبعض الآخر شركات صغيرة قد تمسك بدفاتر وحسابات وقد يكون لديها دفتر شامل لكل ما يتم من عمله، وأقصى قدر من التكنولوجيا تستخدمه هو جهاز حاسب آلي مدون عليه بعض الأرقام علي مستند أو جدول بسيط، بينما البعض الثالث هو مؤسسات اقتصادية كبيرة متعددة النشاط، كثيرة السجلات، تستخدم نظم آلية متكاملة ومتشابكة ومعقدة ومتنوعة تتشابك حلقاتها وتتواصل حساباتها، بل يمكن القول أنه من المستحيل أن نتعرف علي أي بيان يتعلق بالصفقات المستوردة من خلال قراءة الميزانية أو الحساب الختامي مثلاً..

لذلك، يجب علي الإدارات الجمركية أن تسعى لتكوين فرق مراجعة لاحقة علي أعلى مستوى وتدريبهم بصورة مستمرة علي القيام بأعمال المراجعة لمختلف المستويات وكافة الأشكال التجارية التي يمكن أن يتم من خلالها الاستيراد..

مرحلة إتمام عملية المراجعة الحسابية اللاحقة

هناك ثلاث خطوات أساسية لتنفيذ عملية المراجعة المحاسبية اللاحقة، تأتي في الترتيب بعد أن يصدر قرار خضوع تلك الشركة لعملية المراجعة المحاسبية اللاحقة، هذه الخطوات هي:

أولاً: مرحلة الإعداد للزيارة

1- تبدأ بتشكيل فريق العمل الذي سوف يتولى تنفيذ عملية المراجعة، ويعتمد نجاح العمل علي حسن اختيار عناصر العمل، حيث تتنوع الأنشطة وبالتالي تتنوع الخبرات، ويجب تشكيل فريق العمل بما يتناسب والخبرات المطلوبة حسب النشاط الذي ستتم مراجعته في هذه الشركة، ولا بد إعطاء أهمية كبيرة لعملية التدريب للعاملين في إدارات المراجعة المحاسبية اللاحقة للتأكد من توافر المعارف والخبرات التي تمكنهم من القيام بعملهم علي الوجه الأكمل..

2- يقوم فريق العمل بتحديد الهدف الرئيسي من القيام بعملية المراجعة المحاسبية اللاحقة، هل هو التأكد من صحة القيم التي يقدمها المستورد عن البضائع التي يقوم باستيرادها، أم هو التأكد من منشأ هذه البضائع، أم أن الغرض من المراجعة هو كشف مخالفات تتعلق بوجود أصناف غير مثبتة بالفواتير والمستندات، وغير ذلك، فلا بد من أن يكون الهدف واضحاً ومحدداً قبل البدء في أي عمل من أعمال المراجعة المحاسبية اللاحقة.

3- يقوم فريق العمل بوضع خطة أو تصور مبدئي لعملية المراجعة علي أساس زمني، فتتضمن الخطة جميع الخطوات المقترحة من أعضاء فريق العمل، والزمن أو التوقيت الذي تتم فيه كل خطوة، ويسعي فريق العمل إلي تنفيذ هذه الخطة بكل دقة ومحاولة عدم إيجاد انحرافات عن توقيتات التنفيذ.

4- إعداد ملف المعلومات الشامل عن النشاط الذي سوف تتم مراجعته، وتجهيز بعض المعلومات التي قد تمثل أرقام معيارية للاسترشاد بها عند القيام بالمراجعة، وتضمين الملف معلومات كاملة عن الشركة الخاضعة للمراجعة وأنشطتها المختلفة، وأمثلة لمعاملاتها التجارية، لأن هذه المعلومات تكون علي قدر كبير من الأهمية في تعريف فريق العمل بتفاصيل كثيرة عن ما يجب أن يقوموا بمتابعته.

5- الاتفاق علي الدفاتر والسجلات والحسابات التي سوف تخضع للمراجعة والقائم بالمراجعة، وإعداد خريطة التنسيق بين أعضاء فريق العمل

6- إعداد الخطابات والمكاتبات اللازمة لإخطار الشركة برغبة الجمارك في القيام بعملية مراجعة محاسبية لاحقة، وتوقيت الزيارات التي ستتم، وأسماء أعضاء فريق العمل الذي سيقوم بالزيارة، وبيان بالدفاتر والسجلات والحسابات التي يمكن أن تخضع للمراجعة، وطلب تحديد المختص الذي سيتولى تسهيل مهمة فريق العمل أثناء القيام بعملية المراجعة المحاسبية اللاحقة..

ثانياً: مرحلة القيام بالزيارة

1 - عقد اجتماع افتتاحي للزيارة بين فريق العمل والمسؤولين بالشركة الذين تم تعيينهم لمساعدة فريق العمل، ويجب علي رئيس فريق العمل أن يعطي انطباعاً صادقاً لممثلي الشركة موضحاً أن دور فريق العمل هو التأكد من سلامة وصحة معاملات الشركة وأن فريق العمل سوف يعمل جاهداً علي إثبات ذلك، ويجب علي رئيس فريق العمل أن يوجه حديثه دائماً إلي الشخص المسئول مع تقديم نفسه

وفريق لجميع الحاضرين، ثم يقوم بشرح مختصر لوظيفة المراجعة المحاسبية اللاحقة موضحاً الهدف من هذه الزيارة، وكم سوف تستغرق من الوقت، وما هي الإدارات التي يرغب الفريق في التعامل معها والسجلات التي يأمل في الإطلاع عليها، وملقياً الضوء علي أهمية التعاون بين مسؤولي الشركة وفريق العمل حيث أن نجاح عملية المراجعة اللاحقة تتوقف إلي حد بعيد ذلك التعاون، وأن وجود فريق العمل في مقر الشركة ليس معناه أن الشركة مشتبه فيها أو أن هذه الشركة متورطة في خطأ ما، بل علي العكس هو إجراء دوري تقوم به الجمارك لتقديم الأفضل والأفضل للشركة بعد ثبوت الدقة والمصادقية في التعامل مع الإدارة الجمركية، إن نجاح فريق العمل في عملية المراجعة المحاسبية اللاحقة يتوقف بصورة رئيسية علي الإدارة الجيدة لفريق الجمارك للاجتماع التحضيري، ففي بعض الأحيان يعطي رئيس فريق العمل وأعضاء الفريق انطبعا لدي المسؤولين بأنهم أشبه برجال شرطة جاءوا لتفتيش الشركة ومحاولة العثور علي المخالفات التي تخفيها الشركة، مما يخلق موقفاً عدائياً من الفريق وبالتالي وضع العراقيل والمعوقات وإخفاء البيانات مما ينعكس بصورة سلبية علي مؤشر نجاح عملية المراجعة المحاسبية اللاحقة.

2- التعرف علي الأنشطة المختلفة للشركة , إن الشركات التي تتعدد الأنشطة التي تقوم بها تحتاج من فريق العمل أن يتعرف علي الكيان القانوني للشركة، والملاك، وطبيعة النشاط، والمنتجات والسلع والأصناف التي تمثل النشاط الرئيسي للشركة، ويقوم بإلقاء نظرة شاملة علي كل ما تقوم به الشركة من نشاط للتعرف عليها بصورة عامة وتفصيلية قبل بدء عملية المراجعة، وهذا يعتبر علي جانب كبير من الأهمية

لأن فريق العمل سيقوم بعد ذلك بالإطلاع علي النظام المحاسبي والذي يعكس جميع الأنشطة، والذهاب مباشرة إلي النظام المحاسبي دون التعرف علي أنشطة الشركة قد يؤدي إلي وجود بيانات كثيرة هامة لا يمكن لفريق العمل إدراك أي أهمية لها لجهله بطبيعة النشاط الكلي للشركة، ولا يتطلب الأمر التعرف علي هذه الأنشطة بزيارات ميدانية أو التجول في كل أرجاء الشركة، فقد يكون هذا من الأمور التي تثير عدم الرضا لدي المتعامل، ولكن يمكن الاكتفاء بأي تقرير أو سرد أو عرض من ممثلي الشركة أثناء الاجتماع التمهيدي أو الافتتاحي في بداية الزيارة. وقد يتطلب الأمر أن يقوم فريق العمل بالتعرف علي بعض العملاء الأساسيين للشركة وكذلك الموردين الرئيسيين.

3- معرفة النظام الداخلي للعمل في الشركة:

والنظام الداخلي هو مجموعة الإجراءات المترابطة داخلياً والتي تستخدم من أجل تحقيق الأهداف وتنفيذ الأنشطة، وعلي غرار التعرف علي الأنشطة المتعددة للشركة، يجب علي فريق العمل أن يأخذ فكرة شاملة عن النظام الداخلي للعمل في الشركة، أي أن يتعرف الهيكل التنظيمي والهيكل الوظيفي للشركة وعلي الأنظمة المتبعة في إدارة شؤون العمل والحسابات والمخزون وغير ذلك، ما هي سلسلة الإجراءات المالية والأمنية، ما هي الأنظمة الآلية التي تتبعها ؟ وغير ذلك من المعلومات التي تفيد في تتبع سلسلة الإجراءات في كل تفاصيل العمل بالشركة، وقد يكون من الضروري أن يتعرف فريق العمل علي نظام الرقابة الداخلية للشركة، فهذا النظام يعتبر الأداة التي يمكن من خلالها التعرف علي

درجة دقة وصدق كل ما يتم تقديمه من بيانات ومعلومات للفريق قبل وأثناء وبعد الزيارة.

4- تنفيذ خطة العمل: يبدأ فريق العمل بتنفيذ خطة العمل السابق وضعها لتنفيذ عملية المراجعة، فيقوم عضو بالتوجه إلي المخازن والإطلاع علي دفاتر المخازن وأرصدة البضائع المختلفة وحركة الدخول والخروج لكل صنف وتواريخ الصرف والاستلام، ومطابقة ذلك مع حركة الإفراج عن البضائع من الجمارك مع إعطاء اهتماما كبيراً للكميات والأصناف التي تم استيرادها وحركاتها سواء كانت أصناف جاهزة أو مكونات تدخل في الصناعة، بينما يتتبع آخرون

حركة النقدية سواء في حساب النقدية أو حساب البنك لمعرفة ما تم من مدفوعات مقابل البضائع المستوردة وطرق السداد وتوقيتاتها وغير ذلك من الإجراءات المالية التي تمكن فريق العمل من التعرف علي صحة وسلامة القيم التي تم الإقرار عنها في الإقرارات الجمركية المقدمة عن البضائع التي قامت الشركة باستيرادها طوال فترة المراجعة المحاسبية اللاحقة التي يغطيها فريق العمل.

وتتعدد المهام والأنشطة والمجالات التي يغطيها فريق العمل حسب حجم الشركة وحسب تعدد الأنشطة التي تقوم بها، فكلما كان النشاط صغيراً أو محدداً سهلت مهمة فريق العمل، وكلما كانت الشركة تقوم بأعمال متعددة وأنشطة كثيرة وتعامل في منتجات كثيرة، كلما كانت مهمة فريق العمل صعبة وتحتاج إلي الكثير من الوقت والجهد للتأكد من التزام الشركة كأحد العملاء الذين تسعي الجمارك إلي التأكد من التزامهم بالقواعد والقوانين الجمركية

5- الجلسة الختامية:

في كثير من الأحيان يقوم فريق العمل بممارسة خاطئة تتعارض مع المفهوم الصحيح للمراجعة المحاسبية اللاحقة، حيث يغادر الجميع مقر الشركة دون الإفصاح عن أي نتائج محتملة للزيارة وكأنها أحد الأسرار الحربية، لذلك يجب أن يأخذ فريق العمل في اعتباره أن تعاون القائمين علي العمل بالشركة يعتبر أحد أهم عوامل نجاح عملية المراجعة المحاسبية اللاحقة، ولذلك يجب عليهم عقد اجتماع في نهاية الزيارة لتعريف ممثلي الشركة بكل ما قام به فريق العمل من إجراءات وما حصلوا عليه من معلومات، ويقدم تصوراً كاملاً بالنتيجة المبدئية التي وصل إليها فريق البحث، وهل هناك أسباب للقلق أو الشك، ويعطي الفرصة للمسؤولين لشرح أو تبرير أي ممارسات يبدي فريق العمل تخوفاً منها فقد يمكن أن يخرج الفريق بنتائج خاطئة يتم تصحيحها في وقت قصير وبإثباتات لا تقبل الشك إذا ما تم إخطار ممثلي الشركة بها، ثم يقوم رئيس فريق العمل في نهاية الاجتماع بإيضاح ما الذي سيحدث بعد الزيارة وتوقيتات ما سيحدث، لذلك دائماً ما ننوه عن أهمية هذا الاجتماع الختامي قبل مغادرة فريق العمل لمقر الشركة.

ثالثاً: مرحلة ما بعد الزيارة وكتابة تقرير المراجعة:

1- فور مغادرة فريق العمل لمقر الشركة، يقوم رئيس الفريق بالاستماع لكل عضو من أعضاء الفريق عن نتائج ما قام به من عمل أثناء الزيارة وقد يكون من الأفضل

إجراء بعض المناقشات مع كل أو بعض أعضاء الفريق، وترجع أهمية هذه الحوارات الأولية إلي:

- قد يظن أحد أعضاء الفريق أنه عثر علي دليل لممارسة خاطئة، ويمكن من خلال هذه المناقشة مع رئيس الفريق وفي حضور الجميع أن تتوحد المفاهيم ويتم تصحيح الاتجاهات بما يخدم العمل ككل.
- تطبيق مبدأ الشفافية، حيث أن هذه الحوارات تكون بمثابة إثبات موقف معلن للجميع عن النتائج التي وصلوا إليها فور انتهاء العمل، وبالتالي لا تكون هناك فرصة لأي منهم أن يغير من رأيه أو يعدل من تقريره نتيجة أي نوع من الممارسات أو الضغوط

2- إدراج كافة نتائج البحث في ملف المعلومات السابق إنشاؤه قبل بدء الزيارة، وتدوين كل المعلومات والبيانات التي تم الحصول عليها أثناء الزيارة، إن بعض الإدارات الجمركية تعتبر هذه الملفات بمثابة قواعد بيانات حية عن العملاء يمكن الرجوع إليها عند الحاجة لاتخاذ بعض القرارات علي مستوى الإدارة العليا..

3- التقرير:

ربما تكون هذه الخطوة هي أهم خطوات عملية المراجعة اللاحقة، حيث أن كل ما عداها لا يخرج إلي النور ولا يخضع لمراجعة أو متابعة، أما تقرير عملية المراجعة المحاسبية اللاحقة فهو الأساس في كل ما يتم اتخاذه من قرارات، سواء كانت النتيجة إيجابية أم وجدت بعض المخالفات والأخطاء، أو كانت النتيجة كاشفة لجريمة أو أفعال غير مشروعة، لذلك فإن علي الجمارك أن تقوم بتدريب فريق

العمل تدريباً مكثفاً ومتخصصاً علي كيفية تحرير التقرير، وأن يعطي فريق العمل اهتماماً كبيراً بكتابة التقرير...

ماذا يتضمن التقرير ؟

أولاً: الجزء الوصفي والمعلوماتي:

يستخدم هذا الجزء في تدوين البيانات التي تخدم الجانب الإحصائي والمعلوماتي، فيتضمن كل ما يتعلق باسم الشركة، وعنوانها، والعنوان الذي تمت به عملية المراجعة، ونوع النشاط، والمالك، والمسئول بالشركة، ونوعيات الأنشطة التي تقوم بها، وتاريخ تأسيس الشركة ونبذة عن تعاملاتها السابقة مع الجمارك ثانياً: الجزء التمهيدي للمراجعة المحاسبية اللاحقة:

ويتضمن تاريخ الزيارة والهدف منها وفقاً للتكليف الصادر، وأسماء فريق العمل المشارك في العمل، وأسماء المسئول الذي مثل الشركة أثناء عملية المراجعة، ونبذة عن نظام الإجراءات الداخلي بالشركة، ونظام الرقابة الداخلية، والدفاتر والسجلات والحسابات التي تم الإطلاع عليها أثناء الزيارة

ثالثاً: نتائج البحث:

هذه الفقرة من التقرير تمثل وصف لما تم التعرف عليه من ممارسات وملاحظات تستحق التدوين في التقرير، وعلي سبيل المثال تتضمن هذه الفقرة تقييم فريق العمل لمستوي التعاون الذي أبداه المسئولون بالشركة وكذلك ملاحظات فريق

العمل، إن وجدت، علي الدفاتر والسجلات والحسابات التي خضعت للمراجعة المحاسبية اللاحقة، وانطباع فريق العمل عن مدي انتظام الحسابات والسجلات من الناحية المحاسبية، وهل تمكن فريق العمل من الكشف علي أي ازدواج في الدفاتر والسجلات، والمخالفات التي تم كشفها، وحسبة الرسوم والضرائب المستحقة عن هذه المخالفات، ونتيجة مناقشة المسؤولين بالشركة حول هذه المخالفات ومدي استعدادهم لتصحيح الوضع وقبول قرار الجمارك.

رابعاً: التوصيات:

تتضمن هذه الفقرة ما تراه اللجنة من قرارات يجب إصدارها فور اعتماد التقرير من خلال الإدارة العليا للجمارك أو الإدارة المختصة بتنفيذ هذه التوصيات بعد اعتمادها، ونعيد التذكير بضرورة أن تكون صياغة هذه الفقرة في منتهي الوضوح والدقة حيث ينتج عنها قرارات تصدر من الجمارك وبالتالي فهذه التوصيات تعتبر المادة الخام لهذه القرارات ومن ثم وجب تحري كل الدقة في صياغتها وكتابتها.

اعتماد التقرير:

يقوم فريق العمل برفع التقرير إلي الجهة المختصة أو الإدارة العليا للجمارك لاعتماد النتيجة المنتهي إليها هذا التقرير، مع إحالته إلي الإدارات المتخصصة لاتخاذ الإجراءات المناسبة للتعامل مع الحالة كل في حدود اختصاصه، فقد يتم إحالة التقرير علي إدارة المراجعة اللاحقة للحفظ والإضافة إلي قواعد البيانات، نظراً لما أنهت إلي التقرير من نتائج إيجابية، أو قد يتم إحالته إلي الشؤون القانونية لتكليف المخالفات من الناحية القانونية، وتولي القيام بإجراءات الإحالة أو التصالح، وفي هذه الحالات يتم إحالة التقرير إلي إدارة المخاطر لكي تأخذ في

حساباتها عن الخطر تلك المخالفات التي تم اكتشافها والتي قد يترتب عليها تعديلاً في معايير الخطر التي يتضمنها نظام إدارة المخاطر المطبق في الجمارك..

الفصل الثالث

الطريقة الثانية

طريقة السلع المطابقة

الطريقة الثانية طريقة السلع المطابقة

ومن واقع نص المادة الثانية من الاتفاقية نجد أنه في حالة عدم تطبيق المادة الأولى وقبول القيمة التعاقدية (قيمة الصفقة) طبقاً لأحكام الطريقة الأولى من طرق التقييم، فإنه يتابع التسلسل والتدرج في طرق التقييم يتم التقييم بموجب أحكام المادة الثانية أي أن تحل قيمة بضائع مطابقة للبضائع المستوردة محل التقييم محل القيمة الواردة بالفاتورة شريطة أن تكون تلك البضائع قد تم تقييمها من قبل الجمارك بتطبيق أحكام المادة الأولى (طريقة قيمة الصفقة) عند ورودها) وهي ما تسمى بطريقة البضائع المطابقة...

ويتم تحديد القيمة الجمركية طبقاً لهذه الطريقة علي أساس القيمة التعاقدية للبضائع المطابقة المستوردة والتي يبعث بغرض التصدير إلي بلد الاستيراد، وتم تصديرها في نفس الوقت، أو في غضون نفس الوقت، الذي صدرت فيه البضائع موضوع التقييم، وعلي أن يكون التصدير قد تم بنفس المستوى التجاري وبنفس الكميات التي استوردت بها البضائع المستوردة موضوع التقييم.

ما هي السلع المطابقة ؟

في لغة بسيطة، هي ذات البضائع التي نقوم بتحديد قيمتها التجارية، فإذا كان لدينا صفقة مستوردة من التلفزيونات الملونة التي تعمل بالنظام الرقمي مقاس 21 بوصة ماركة سوني من إنتاج شركة سوني اليابانية التي قام مصنع هيروشيما بإنتاجها في شهر يناير 2009، وتم التعاقد عليها بالبيع بغرض التصدير إلي مصر، فإن

البضائع المطابقة لهذه التلفزيونات هي تلفزيونات ملونة التي تعمل بالنظام الرقمي مقاس 21 بوصة ماركة سوني من إنتاج شركة سوني اليابانية قام مصنع هيروشيما بإنتاجها في شهر يناير 2009 أو في غضون هذا الوقت، وتم التعاقد عليها بالبيع بغرض التصدير إلي مصر، وبلغت الاتفاقية فإن البضائع المطابقة هي تلك السلع التي:

- التي تتطابق في كل شيء (الخصائص المادية.. النوعية.. الجودة.. السمعة التجارية..)
- مع الأخذ في الاعتبار أن بعض الاختلافات الطفيفة في المظهر لا تمنع اعتبار البضائع التي ينطبق عليها التعريف في مجمله بضائع متطابقة.
- تم إنتاجها في نفس بلد إنتاج البضائع محل التقييم.
- تم إنتاجها بمعرفة نفس منتج البضائع محل التقييم (عند عدم توافر البضائع المتطابقة والمنتجة من قبل نفس منتج البضائع محل التقييم، يمكن الأخذ بقيمة البضائع المنتجة من قبل منتج آخر بنفس البلد).

علي أن هذا التعريف لا يدخل تحته البضائع المطابقة التي تم إنتاجها بناءً علي أعمال هندسية أو فنية أو تصميمات أو نماذج تم إعدادها وتنفيذها في بلد الاستيراد وقام المستورد بتوريدها للمنتج بدون قيمة أو بتكلفة مخفضة.

ووفقاً لنص المادة الثانية فإنه يجب إجراء تعديل علي قيمة الصفقة للبضائع المطابقة بالزيادة أو بالنقصان في حالة وجود اختلافات بين الصفقة محل التقييم

وبين الصفة المطابقة من ناحية المستوى التجاري أو من ناحية الكميات أو من ناحية اختلاف وسائل النقل أو المسافة التي تنقل خلالها البضائع.

أما فيما يتعلق بشرط المدة، فإنه عند تطبيق هذه الطريقة، لا بد أن تكون البضائع المطابقة قد تم تصديرها لبلد الاستيراد في نفس، أو في غضون وقت تصدير البضائع المستوردة محل التقييم (تضع كل دولة عضو في المنظمة في التشريع الوطني لها تعريفاً يناسبها لتحديد هذه المدة، فعلي سبيل المثال يحدد القانون المصري هذه الفترة بستين يوماً قبل أو بعد تاريخ تصدير السلع محل التقييم).

وبفرض أن المستورد يسعى دائماً لتحقيق أفضل ظروف سعرية لصفقته، فإنه عند توافر أكثر من شحنة تعتبر بضائعها مطابقة للبضائع المستوردة محل التقييم فإن القيمة الواجب الأخذ بها هي القيمة الأقل وليست الأعلى.

مما سبق، نخلص إلي أن شروط تطبيق طريقة قيمة البضائع المطابقة طبقاً لأحكام المادة الثانية هي:

- 1- أن تكون البضائع التي سيتم أخذ قيمتها كقيمة للبضائع محل التقييم قد تم تقييمها من قبل الجمارك بقبول القيمة التعاقدية لها، وإن تمت تسويتها بموجب المادة الثامنة، أي أن قيمتها كانت تمثل قيمة صفقة.
- 2- أن تكون البضائع التي سيتم أخذ قيمتها كقيمة للبضائع محل التقييم مطابقة تماماً لتلك البضائع السابق قبول قيمتها التعاقدية من ناحية:

(أ) الصفات الطبيعية.

(ب) المكونات المادية.

(ت) الفئة / النوع.. أي تدرج تحت نفس الأصناف التي ينتجها قطاع صناعي واحد.

(ث) الشهرة والسمعة والعلامة التجارية.

(ج) الجودة.

3- أن تكون البضائع التي سيتم أخذ قيمتها كقيمة للبضائع محل التقييم قد تم إنتاجها بواسطة نفس المنتج الذي أنتج البضائع محل التقييم.

4- أن تكون البضائع التي سيتم أخذ قيمتها كقيمة للبضائع محل التقييم قد تم إنتاجها في نفس البلد الذي أنتج البضائع محل التقييم.

5- أن تكون البضائع التي سيتم أخذ قيمتها كقيمة للبضائع محل التقييم قد بيعت وصدرت إلي نفس البلد المستورد وفي نفس وقت أو في غضون وقت تصدير البضائع المطابقة.

6- أن تكون البضائع التي سيتم أخذ قيمتها كقيمة للبضائع محل التقييم قد بيعت وصدرت علي نفس المستوى التجاري الذي بيعت به البضائع محل التقييم، (جملة، تجزئة، استخدام نهائي).

7- أن تكون البضائع التي سيتم أخذ قيمتها كقيمة للبضائع محل التقييم قد بيعت وصدرت إلي البلد المستورد بنفس الكميات التي بيعت وصدرت بها البضائع محل التقييم.

ويمكن للجمارك أن تقوم بتسوية وتعديل الأسعار عند اختلاف الكميات أو المستوي التجاري بشرط وجود بيانات صحيحة ومؤكدة عن كل مستوي تجاري أو كمية تجارية، وفي حالة عدم وجود هذه البيانات، لن يمكن تسوية الكميات وبالتالي ينتفي واحداً من أهم شروط المادة الثانية.

فمثلاً وجود موقع رسمي للمنتج تتوافر المعلومات السعريّة عليه، أو قائمة أسعار معلنة، يمكن الجمارك من القيام بتعديل الكميات أو المستوي التجاري علي النحو المبين.

☆ ونعيد التذكير مرة أخرى ببعض النقاط الهامة عن البضائع المطابقة:

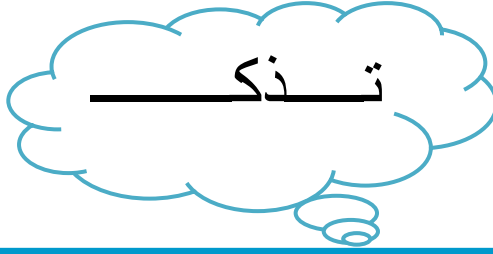
1. في حالة عدم وجود بضائع مطابقة تم إنتاجها بمعرفة نفس المنتج الذي قام بإنتاج البضائع محل التقييم، يمكن للجمارك أن تسترشد بقيمة البضائع المطابقة التي تم إنتاجها بمعرفة منتج آخر، من نفس بلد الإنتاج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم.
2. يستبعد من تعريف البضائع المطابقة، تلك البضائع المطابقة المستوردة التي نفذت تصميماتها الهندسية وأعمالها الفنية في بلد الاستيراد، 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 الاتفاقية تأخذ بمبدأ المشتري الحذر الذي إذا عرض عليه سلعة بسعرين مختلفين، فإنه يشتري بالسعر الأقل.

ومن الناحية العملية، نجد أن رجل الجمارك يحتاج لتطبيق أحكام المادة الثانية بطريقة صحيحة تتفق ومبادئ التقييم التي تسعى الاتفاقية إلي تحقيقها، إلي أن يقوم بمراجعة المستندات المرفقة بالإقرار الجمركي للبضائع محل التقييم مراجعة دقيقة، فهو يقوم بمراجعة الفاتورة أو بيان العبوة أو أي مستند آخر لتحديد كميات البضائع وأصنافها والمستوي التجاري الواردة به، والخصومات أو الإضافات إن وجدت وكذلك يقوم بمراجعة قيودات الجمارك عند البحث عن قيم تعاقدية لشحنات بضائع مطابقة للبضائع محل التقييم، ويقوم بمراجعة مصروفات النقل والشحن والتفريغ والتأمين، وإذا ما أحتاج الأمر إلي إجراء تعديلات علي المستوي التجاري أو الكمية فسوف يحتاج إلي قوائم أسعار أو منشورات سعرية من المورد توضح أسعاره عند كل مستوي تجاري أو كمية يتم بيعها.

خلاصة القول:

1. يجب التأكد من أن البضائع لا يمكن تقييمها بالطريقة الأولى.
2. يجب التأكد من أن البضائع التي سيتم أخذ قيمتها كقيمة للبضائع محل التقييم هي بضائع مطابقة تماماً للبضائع محل التقييم.
3. يجب إجراء التعديل المناسب عند اختلاف الكميات أو اختلاف المستوي التجاري بناء على بيانات ومعلومات صحيحة ومؤكدة على أنه يجب على الجمارك أن تسعى قدر الإمكان للحصول على شحنات بضائع مطابقة من نفس المستوي التجاري أو الكميات.
4. يجب التأكد من صحة المبالغ الواردة في الإقرار كتكاليف للنقل الدولي والتأمين ومن أن الفرق إن وجد قد تم تعديله بطريقة صحيحة.
5. يجب إجراء التعديل المناسب عند وجود فروق بين تكاليف النقل وما يرتبط بها والناشئة في بلد التصدير بالنسبة للبضائع المستوردة وبالنسبة للبضائع المطابقة.



الطرق البديلة المستخدمة في حالة تعذر تطبيق طريقة قيمة الصفقة

٢. قيمة الصفقة للبضائع المطابقة والمصدرة إلى مصر في نفس الوقت أو نحوه .

✓ لابد ان تكون على نفس المستوى التجارى وبنفس كميات البضائع محل التقييم

✓ عند تعذر الحصول على مثل هذه القيمة للصفقة، تستخدم قيمة الصفقة لبضائع مطابقة وعلى مستوى تجارى مختلف و/ أو كميات مختلفة، مع تعديلها لمراعاة الاختلافات الراجعة الى المستوى التجارى أو الكمية .

✓ عند توافر أكثر من قيمة لسعة مطابقة ، يستعان بالقيمة الأقل.

• المادة (2) من اتفاقية القيمة لمنظمة التجارة العالمية

• المادة (22) من اللائحة التنفيذية.

الفصل الرابع

الطريقة الثالثة

طريقة السلع المماثلة

الطريقة الثالثة طريقة البضائع المماثلة

وفقاً لمبدأ التدرج في مواد وطرق التقييم فإنه في حالة عدم تطبيق المادة الأولى وبالتالي عدم قبول القيمة التعاقدية (قيمة الصفقة) طبقاً لأحكام الطريقة الأولى من طرق التقييم، ووجود عوائق أمام تطبيق أحكام المادة الثانية يمنع من القيام بعملية تقييم البضائع المستوردة محل التقييم باستخدام طريقة قيمة البضائع المطابقة، فإنه وابتاع التسلسل والتدرج في طرق التقييم يتم التقييم بموجب أحكام المادة الثالثة أي أن تحل قيمة بضائع مماثلة للبضائع المستوردة محل التقييم محل القيمة الواردة بالفاتورة شريطة أن تكون تلك البضائع قد تم تقييمها من قبل الجمارك بتطبيق أحكام المادة الأولى (طريقة قيمة الصفقة) عند ورودها وهي ما تسمى بطريقة البضائع المماثلة.

ويتم تحديد القيمة الجمركية طبقاً لهذه الطريقة علي أساس القيمة التعاقدية للبضائع المماثلة المستوردة والتي بيعت بغرض التصدير إلي بلد الاستيراد، وتم تصديرها في نفس الوقت، أو في غضون نفس الوقت، الذي صدرت فيه البضائع موضوع التقييم، وعلي أن يكون التصدير قد تم بنفس المستوى التجاري وبنفس الكميات التي استوردت بها البضائع المستوردة موضوع التقييم.

ما هي السلع المماثلة ؟

وفقاً 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 اختلاف 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 وتسميتها وعلاقتها التجارية بالبضائع الأخرى، تمثل العوامل التي يجب أخذها في الاعتبار عند تحديد ما إذا كانت البضائع مماثلة أم لا.

علي أن هذا التعريف لا يدخل تحته البضائع المماثلة التي تم إنتاجها بناءً علي أعمال هندسية أو فنية أو تصميمات أو نماذج تم إعدادها وتنفيذها في بلد الاستيراد وقام المستورد بتوريدها للمنتج بدون قيمة أو بتكلفة مخفضة، ووفقاً لنص المادة الثالثة فإنه يجب إجراء تعديل علي قيمة الصفقة للبضائع المماثلة بالزيادة أو بالنقصان في حالة وجود اختلافات بين الصفقة محل التقييم وبين الصفقة المماثلة من ناحية المستوى التجاري أو من ناحية الكميات أو من ناحية اختلاف وسائل النقل أو المسافة التي تنقل خلالها البضائع.

أما فيما يتعلق بشرط المدة، فإنه عند تطبيق هذه الطريقة، لا بد أن تكون البضائع المماثلة قد تم تصديرها لبلد الاستيراد في نفس، أو في غضون وقت

تصدير البضائع المستوردة محل التقييم (تضع كل دولة عضو في المنظمة في التشريع الوطني لها تعريفاً يناسبها لتحديد هذه المدة، فعلي سبيل المثال يحدد القانون المصري هذه الفترة بستين يوماً قبل أو بعد تاريخ تصدير السلع محل التقييم).

وبفرض أن المستورد يسعى دائماً لتحقيق أفضل ظروف سعرية لصفقته، فإنه عند توافر أكثر شحنة تعتبر بضائعها مماثلة للبضائع المستوردة محل التقييم فإن القيمة الواجب الأخذ بها هي القيمة الأقل وليست الأعلى.

لأغراض تطبيق أحكام المادة الثالثة لابد من إتباع التدرج والتسلسل والترتيب

علي النحو التالي:

1. قيمة صفقة لبضاعة مماثلة مصدرة في نفس الوقت الذي تم فيه تصدير البضائع موضوع التقييم وبنفس الكميات وبنفس المستوى التجاري، ومن نفس المنتج، ومن نفس بلد المنشأ للبضائع موضوع التقييم، مع الأخذ في الاعتبار أن وجود اختلاف بسيط في الشكل أو النموذج أو اللون بين كلا السلعتين، لا يؤثر.
2. قيمة صفقة لبضائع مماثلة مستوردة بنفس الشروط السابق ذكرها في (1) وإن كانت من منتج آخر غير المنتج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم، إذا لم توجد بضائع مماثلة من إنتاج نفس المنتج، بشرط أن تكون من نفس بلد المنشأ للبضائع موضوع التقييم.. مع إمكانية التعديل بالزيادة أو النقصان،

لاختلاف مسافة أو وسيلة النقل من المنتج الآخر مقارنة بمنتج البضائع المستوردة موضوع التقييم.

3. قيمة صفقة لبضائع مماثلة مستوردة بنفس الشروط السابق ذكرها في كل من (1) و (2) ولكن مع اختلاف الكمية والمنتج بين البضائع المماثلة والبضائع المستوردة موضوع التقييم، مع إمكانية التعديل بالزيادة أو النقصان كما في (2)، لاختلاف عامل الكمية عن البضائع المستوردة موضوع التقييم.
4. قيمة صفقة لبضائع مماثلة مستوردة بنفس الشروط السابق ذكرها في (1) ولكن باختلاف المستوى التجاري فقط مع اختلاف المنتج، مع إمكانية التعديل كما في (2) لعامل المستوى التجاري.
5. إذا لم توجد صفقة لبضائع مماثلة مستوردة بالشروط الواردة في (1)، فإنه يمكن التقييم بصفقة بضائع مماثلة باختلاف الكمية والمستوى التجاري معاً، مع إمكانية التعديل لعالمي الكمية والمستوى التجاري وفقاً لمعلومات محددة ودقيقة.

مما سبق، نخلص إلي أن شروط تطبيق طريقة قيمة البضائع المماثلة طبقاً لأحكام المادة الثالثة هي:-

1. أن تكون البضائع التي سيتم أخذ قيمتها كقيمة للبضائع محل التقييم قد تم تقييمها من قبل الجمارك بقبول القيمة التعاقدية لها، وإن تمت تسويتها بموجب المادة الثامنة، أي أن قيمتها كانت تمثل قيمة صفقة.
2. أن تكون البضائع التي سيتم أخذ قيمتها كقيمة للبضائع محل التقييم مماثلة لها أي أنها لها خواص ومواد مكونة مشابهة ومماثلة، تمكنها من أداء نفس الوظائف والمهام ولها قابلية التبادل التجاري مع السلعة موضوع التقييم مماثلة.
3. أن تكون البضائع التي سيتم أخذ قيمتها كقيمة للبضائع محل التقييم قد تم إنتاجها بواسطة نفس المنتج الذي أنتج البضائع محل التقييم.
4. أن تكون البضائع التي سيتم أخذ قيمتها كقيمة للبضائع محل التقييم قد تم إنتاجها في نفس البلد الذي أنتج البضائع محل التقييم.
5. أن تكون البضائع التي سيتم أخذ قيمتها كقيمة للبضائع محل التقييم قد بيعت وصدرت إلي نفس البلد المستورد وفي نفس وقت أو في غضون وقت تصدير البضائع المماثلة.
6. أن تكون البضائع التي سيتم أخذ قيمتها كقيمة للبضائع محل التقييم قد بيعت وصدرت علي نفس المستوى التجاري الذي بيعت به البضائع محل التقييم، (جملة، تجزئة، استخدام نهائي).

7. أن تكون البضائع التي سيتم أخذ قيمتها كقيمة للبضائع محل التقييم قد بيعت وصدرت إلى البلد المستورد بنفس الكميات التي بيعت وصدرت بها البضائع محل التقييم.

ويمكن للجمارك أن تقوم بتسوية وتعديل الأسعار عند اختلاف الكميات أو المستوي التجاري بشرط وجود بيانات صحيحة ومؤكدة عن كل مستوي تجاري أو كمية تجارية، وفي حالة عدم وجود هذه البيانات، لن يمكن تسوية الكميات وبالتالي ينتفي واحداً من أهم شروط المادة الثالثة.

فمثلاً وجود موقع رسمي للمنتج تتوافر المعلومات السعرية عليه، أو قائمة أسعار معلنة، يمكن للجمارك من القيام بتعديل الكميات أو المستوي التجاري علي النحو المبين.

ونعيد التذكير مرة أخرى ببعض النقاط الهامة عن البضائع المماثلة:

1. في حالة عدم وجود بضائع مماثلة تم إنتاجها بمعرفة نفس المنتج الذي قام بإنتاج البضائع محل التقييم، يمكن للجمارك أن تسترشد بقيمة البضائع المماثلة التي تم إنتاجها بمعرفة منتج آخر، من نفس بلد الإنتاج الذي أنتج البضائع موضوع التقييم.

2. يستبعد من تعريف البضائع المماثلة، تلك البضائع المماثلة المستوردة التي نفذت تصميماتها الهندسية وأعمالها الفنية في بلد الاستيراد، وقدمها المستورد إلى 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 المماثلة التي تتوافر فيها كل الشروط السابق ذكرها، فإنه يؤخذ بأقل القيم عند تحديد القيمة الجمركية للبضائع المستوردة موضوع التقييم حيث أن الاتفاقية تأخذ بمبدأ المشتري الحذر الذي إذا عرض عليه سلعة بسعرين مختلفين، فإنه يشتري بالسعر الأقل.

ومن الناحية العملية، نجد أن رجل الجمارك يحتاج لتطبيق أحكام المادة الثالثة بطريقة صحيحة تتفق ومبادئ التقييم التي تسعي الاتفاقية إلي تحقيقها، إلي أن يقوم بمراجعة المستندات المرفقة بالإقرار الجمركي للبضائع محل التقييم مراجعة دقيقة، فهو يقوم بمراجعة الفاتورة أو بيان العبوة أو أي مستند آخر لتحديد كميات البضائع وأصنافها والمستوي التجاري الواردة به، والخصومات أو الإضافات إن وجدت وكذلك يقوم بمراجعة قيودات الجمارك عند البحث عن قيم تعاقدية لشحنات بضائع مطابقة للبضائع محل التقييم، ويقوم بمراجعة مصروفات النقل والشحن والتفريغ والتأمين، وإذا ما احتاج الأمر إلي إجراء تعديلات علي المستوي التجاري أو الكمية فسوف يحتاج إلي قوائم أسعار أو منشورات سعريه من المورد توضح أسعاره عند كل مستوي تجاري أو كمية يتم بيعها.

خلاصة القول:

1. يجب التأكد من أن البضائع لا يمكن تقييمها بالطريقة الأولى.
2. يجب التأكد من أن البضائع لا يمكن تقييمها بالطريقة الثانية.
3. يجب التأكد من أن البضائع التي سيتم أخذ قيمتها كقيمة للبضائع محل التقييم هي بضائع مماثلة تماماً للبضائع محل التقييم.
4. يجب إجراء التعديل المناسب عند اختلاف الكميات أو اختلاف المستوي التجاري بناء علي بيانات ومعلومات صحيحة ومؤكدة. علي أنه يجب علي الجمارك أن تسعى قدر الإمكان للحصول علي شحنات بضائع مماثلة من نفس المستوي التجاري أو الكميات.
5. يجب التأكد من صحة المبالغ الواردة في الإقرار كتكاليف للنقل الدولي والتأمين ومن أن الفرق إن وجد قد تم تعديله بطريقة صحيحة.
6. يجب إجراء التعديل المناسب عند وجود فروق بين تكاليف النقل وما يرتبط بها والناشئة في بلد التصدير بالنسبة للبضائع المستوردة محل التقييم وبالنسبة للبضائع المماثلة.

تذك

شروط عامة لاعتبار السلع مماثلة:

حتى ولو لم تكن متشابهة في جميع النواحي فيكون لها ذات الخصائص والمكونات المادية المتشابهة مع البضائع المستوردة محل التقييم وتقوم بذات الوظائف التي تقوم بها البضائع المستوردة محل التقييم وتكون قابلة للتبادل التجاري مع البضائع المستوردة محل التقييم، وقد تحمل أو لا تحمل ذات العلامة التجارية..

شروط اعتبار البضائع مماثلة لغرض تطبيق أحكام المادة الثالثة:

- أن تكون تم تقييمها عند استيرادها بتطبيق أحكام المادة الأولى وقبول قيمة الصفقة.
- أن تكون مماثلة للبضائع المستوردة محل التقييم.
- أن تكون من إنتاج نفس البلد الذي أنتج البضائع المستوردة محل التقييم.
- والمنتج الذي أنتج البضائع المستوردة محل التقييم.
- وأن يكون تم استيرادها في نفس أو غضون وقت استيراد البضائع المستوردة محل التقييم.
- وبكميات تساوي أو تماثل الكميات الواردة بها البضائع المستوردة محل التقييم.
- ومن مستورد علي نفس المستوي التجاري الذي يستورد البضائع المستوردة محل التقييم.
- وفي حالة وجود أكثر من بضائع مماثلة يؤخذ القيمة التي تمثل أقل الأسعار.

الفصل الخامس

الطريقة الرابعة

الطريقة الإستنتاجية

الطريقة الرابعة
الطريقة الإستنتاجية
(الطريقة الاستدلالية أو الطريقة الخصمية أو الطريقة
الإستقطائية)

وفقاً لنصوص المواد التي تضمنتها اتفاقية تنفيذ المادة السابعة من اتفاقية الجات (اتفاقية الجات للقيمة) والأحكام التي وردت بها، فإنه إذا لم يمكن تحديد القيمة الجمركية للبضائع المستوردة موضوع التقييم بمقتضى أحكام المواد الأولى أو الثانية أو الثالثة، فإنه يتم استخدام الطريقة الرابعة من طرق التقييم البديلة، إذا توافرت الشروط والأحكام العامة التي تنص عليها المادة الخامسة من هذه الاتفاقية.

تعريف القيمة للأغراض الجمركية وفقاً للمادة الخامسة من الاتفاقية:-

يكون السعر الذي يبيع به البضائع المستوردة في السوق المحلي بحالتها عند أكبر كمية إجمالية مجمعة هو القيمة للأغراض الجمركية للبضائع المستوردة محل التقييم وذلك بعد استبعاد المصروفات والتكاليف المتعلقة بعملية الاستيراد والبيع في بلد الاستيراد.

شروط تطبيق الطريقة الرابعة:

أولاً: أن تباع البضائع المستوردة موضوع التقييم أو البضائع المطابقة أو المماثلة في سوق بلد الاستيراد بالحالة التي وردت عليها، علي المستوى التجاري الأول:

إن الشرط الأساسي لتطبيق هذه الطريقة هو أن تكون البضائع المستوردة محل التقييم أو البضائع المطابقة أو المماثلة لها قد بيعت بالحالة التي وردت عليها دون إجراء أي تعديلات عليها، ولكن إذا لم هذه البضائع المستوردة موضوع التقييم أو المطابقة أو المماثلة قد بيعت بالحالة التي وردت بها عند الاستيراد في بلد الاستيراد، 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 استيراد البضائع المستوردة موضوع التقييم، لأشخاص لا تربطهم علاقة بالبائعين لهذه السلع في بلد الاستيراد وبشرط:

1. ألا تكون السلع قد فقدت هويتها ووظيفتها بسبب هذه التجهيزات الإضافية، مثلاً أن نقوم باستيراد نعل حذاء ثم يتم تجهيزه كحذاء غير كامل الصنع.
2. أنه يمكن استقطاع مقابل محدد للقيمة المضافة نتيجة هذه 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 الاستيراد.

3. ألا يتم تقييم البضائع المستوردة بهذه الإضافات إلا بناءً على 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 على الفقرة (2) من المادة الخامسة من الاتفاقية 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 استخدام طرق التقييم.

ثانياً: أن تباع البضائع المستوردة موضوع التقييم أو البضائع المطابقة أو المماثلة لها، في السوق المحلي لبلد الاستيراد في نفس أو في غضون الوقت (أي في خلال فترة محددة تحددها التشريعات المحلية) الذي استوردت فيه البضائع موضوع التقييم:

وإذا لم توجد صفقات بيع في وقت الاستيراد أو في وقت قريب منه 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 الاستيراد في أقرب موعد بعد استيراد البضائع المستوردة موضوع التقييم، بشرط استيفاء شروط وأحكام المادة الخامسة فقرة (1) (أ).

ما هو المقصود بأقرب موعد بعد الاستيراد المحدد بالفقرة (1) (ب) من المادة الخامسة؟

هو ذلك التاريخ الذي تتحقق فيه أكبر كمية إجمالية مجمعة مباعه علي المستوي الأول بعد الاستيراد 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 الاستيراد للبضائع المستورده موضوع التقييم، وبحيث لا يتعدى 90 يوماً من تاريخ استيراد البضائع المستورده 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 الاستيراد 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 استخدام هذه المساعدات في إنتاج البضائع المستورده موضوع التقييم لغرض بيعها إلي بلد الاستيراد، وذلك لأن مثل هذه المساعدات قد يكون لها اثر كبير في فوارق سعره بين البضائع المستورده محل التقييم وبين أي بضائع مطابقة أو مماثلة لم يقدم مستورديها مثل هذه المساعدات.

رابعاً: ألا يكون هناك أي علاقة ارتباط بين البائع والمشتري أطراف الصفقة المتعلقة بالبضائع المستوردة موضوع التقييم علي المستوى الأول، حيث أن علاقة الارتباط من السهل إثباتها في بلد الاستيراد.

ولأغراض هذه الطريقة من طرق التقييم، فإنه يقصد بـ " سعر بيع الوحدة " سعر البيع الذي بيعت به الوحدة من البضائع المستوردة أو المطابقة أو المماثلة عند:

- أكبر كمية إجمالية مجمعة مباعة.
- عند المستوى الأول بعد التصدير إلي بلد الاستيراد (أول يد بعد المستورد).
- تم البيع لأشخاص، لا يرتبطون بالأشخاص الذين أشتروا منهم هذه البضائع، بعلاقة من شأنها التأثير علي السعر المباع به هذه البضائع.
- تم البيع في بلد الاستيراد.
- تم بيع السلعة المستوردة بالحالة التي وردت بها عند الاستيراد، في نفس أو في غضون وقت استيراد البضائع المستوردة موضوع التقييم، أو في خلال فترة 90 يوم من تاريخ استيراد البضائع المستوردة موضوع التقييم.
- تم بيع البضائع المستوردة في بلد الاستيراد دون أن يقدم المستورد أي مساعدات (مما يخضع للمادة الثامنة فقرة (1) (ب)) بدون قيمة أو بقيمة مخفضة إلي المنتج بغرض استخدامها في إنتاج البضائع المستوردة موضوع التقييم.

كيف نقوم بتطبيق الطريقة الإستنتاجية للقيمة الجمركية:

إن القيمة الجمركية، وفقاً لهذه الطريقة، هي سعر بيع الوحدة من البضائع المستوردة موضوع التقييم أو المطابقة أو المماثلة التي بيعت في السوق المحلي لبلد الاستيراد، الذي تتوافر فيه كافة الأحكام الواردة بالمادة الخامسة فقرة (أ) و (ب) الفقرة الثانية، بعد استقطاع عناصر التكلفة الآتية منه وفقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الاستيراد:

أولاً: المصروفات العامة وهامش الربح، أو العمولات المكتسبة (المتفق علي دفعها):

يقصد بها المصروفات العامة وهامش الربح التي تنعكس بصفة عامة علي الوحدة من مبيعات في بلد الاستيراد لبضائع من نفس النوع أو الفئة للسلعة المستوردة موضوع التقييم والتي لا يمكن أن تتم عملية البيع في بلد الاستيراد إلا بدفعها أو تحملها، وعادة عند تطبيق هذه الطريقة تعتمد الإدارة الجمركية علي المعلومات عن الأرباح والمصروفات العامة التي يقوم المستورد بتقديمها حيث أن عملية التقييم للأغراض الجمركي تتم في المقام الأول من خلال المشاركة بين الإدارة الجمركية والمستورد، من ناحية، ومن ناحية أخرى، سيكون من مصلحة المستورد أن يقدم البيانات التي تمكن الإدارة الجمركية من تحديد القيمة الجمركية لبضائعه المستوردة، وعلي الجمارك أن تتأكد من أن هذه المصروفات العامة وهامش الربح مما يتفق مع النسب السائدة في الصناعة المعينة.

ولكن هناك نقطة هامة يجب أخذها في الاعتبار عند تطبيق هذه الطريقة هي أنه إذا لم تقبل الجمارك أي مبلغ محدد لأي مصروف من المصروفات العامة مثل الإعلان علي سبيل المثال بحجة أن نسبته تزيد بصورة كبيرة عن النسبة السائدة في الصناعة، فإنه في هذه الحالة لا يجوز للجمارك استبعاد هذا المبالغ واستبداله بمبلغ آخر يتفق مع النسبة السائدة في الصناعة، ولكن يستوجب هذا رفض النسبة ككل وعدم تطبيق هذه الطريقة نظراً لوجود عائق يمنع من الوصول إلي سعر بيع الوحدة من البضائع المستوردة أو المطابقة أو المماثلة في بلد الاستيراد.

فأهم شروط تطبيق هذه الطريقة هو أن نسبة المصروفات العامة وهامش الربح التي قدمها المستورد لبيان تلك الإضافات التي نحن بصدد استبعادها من سعر البيع للوصول إلي القيمة الجمركية تكون متفقة والنسب السائدة في الصناعة التي نحن بصدد تقييم بضائعها.

وفي مفهوم المادة الخامسة ولغرض تحديد المصروفات العامة وهامش الأرباح الخاصة بالبضائع المستوردة موضوع التقييم، يتم البحث عن مبيعات، في بلد الاستيراد، لسلع مستوردة من نفس النوع أو الفئة للسلعة المستوردة موضوع التقييم، وإن كانت من منشأ آخر خلاف منشأ البضائع المستوردة موضوع التقييم.

ويجب الأخذ في الاعتبار عند النظر إلي نسبة هامش الربح دراسة الظروف المحيطة بعملية البيع فقد يقدم المستورد بيان بنسبة هامش ربح أقل من النسبة السائدة في السوق لهذه الصناعة (حدد المستورد نسبة هامش ربح قدرها 2. % والنسبة السائدة في الصناعة 5. %) فربما تجد الجمارك من خلال الدراسة أن

انخفاض معدل هامش الربح سببه هبوط غير متوقع في الطلب علي السلعة في السوق، أو الغرض منه المحافظة علي القدرة التنافسية، لغرض فتح أسواق جديدة.. الخ.

ومرة أخري نوكد علي أنه يجب أن نأخذ رقم هامش الربح والمصروفات العامة كمبلغ إجمالي، حيث أن انخفاض المصروفات العامة قد يصاحبه ارتفاع في رقم هامش الربح أو العكس، ولذا فإن المقارنة بين الرقم الفعلي المقدم من المستورد والنسبة السائدة في بلد الاستيراد تأخذ كرقم إجمالي فيتم قبولها كلها أو رفضها كلها.

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 الاقتصاد، 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 الاستيراد أي المصروفات التي يتم تحملها وإنفاقها علي البضائع المستوردة بعد الإفراج عنها من الدائرة الجمركية في بلد الاستيراد.

ثالثاً: إجمالي تكاليف نقل السلعة المستوردة إلي ميناء الاستيراد:

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 الاستيراد (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 اتفاقية الجات للقيمة.

رابعاً: الرسوم الجمركية والضرائب في بلد الاستيراد:

ويقصد بها، الرسوم والضرائب الجمركية المستحقة عن الواردات بسبب عملية الاستيراد، والضرائب المحلية المستحقة بسبب عملية البيع.

خامساً: أي تكاليف مقابل الإضافات أو التجهيزات بعد الاستيراد:

ويقصد بها فقط تكاليف تلك التجهيزات أو الإضافات (إن وجدت) التي تتم علي البضائع المستوردة بعد عملية الاستيراد، والمقومة بمبالغ تتفق والمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الاستيراد، وتخصم مثل هذه التكاليف فقط في حالة البضائع التي تخضع للمعالجة أو في حالة عدم بيع البضائع المستوردة بالحالة

التي استوردت بها، بمعنى أنه كان لابد من إجراء هذه التعديلات عليها حتى تكون قابلة للبيع، مع مراعاة الشروط الخاصة بالإضافات السابق الإشارة إليها.

إن هذا العمل يحتاج أن يقوم رجل الجمارك بفحص المستندات المقدمة والمعلومات التي قدمها المستورد بعناية ودقة بالغة، وعلي رجل الجمارك أن يقوم بما يلي:

1. أن يتأكد من أن البضائع لا يمكن تقييمها بتطبيق أحكام المواد الأولي والثانية والثالثة.
2. أن يتأكد من وجود إثبات لواقعة بيع فعلي في بلد الاستيراد (مثل عقد البيع والفاتورة وإثبات الدفع.... الخ).
3. أن يتأكد من أن البضائع قد تم بيعها لأشخاص:
 - (أ) غير مرتبطين بالبائع.
 - (ب) لم يقدموا - بشكل مباشر أو غير مباشر - مجاناً أو بتكلفة مخفضة أي بضائع أو خدمات للاستخدام بالنسبة لإنتاج وبيع السلع المستوردة الواردة في الفقرة 1/8 (ب) من اتفاقية القيمة للأغراض الجمركية.
4. أن يتأكد من الأسعار التي دفعها المشتري المحلي بالرجوع إلى سجلات التاجر، والمستخرجات المطبوعة بالحاسب الآلي للمبيعات والمدفوعات وصورة لدفتر (سجل) المبيعات وسجلات المخزون وفواتير المبيعات والإثباتات من المستندات المقدمة إلى مصلحة الضرائب.
5. أن يتأكد من أن سعر الوحدة قد تم حسابه بطريقة صحيحة:-

(أ) إذا كانت هناك واقعة بيع واحدة للبضائع المستوردة محل التقييم أو لبضائع مستوردة مطابقة أو مماثلة يتم حساب سعر الوحدة للبضائع من هذا البيع.

(ب) إذا كانت هناك أكثر من واقعة بيع، يتم حساب سعر الوحدة من المبيعات علي أول مستوى تجاري للبضائع المستوردة أو البضائع المستوردة المطابقة أو المماثلة التي تشمل أكبر عدد من الوحدات تباع بنفس السعر.

(ت) عند تحديد سعر الوحدة، لا يؤخذ في الاعتبار مستوى المعاملات التجارية أي إذا ما كان البيع لتاجر جملة أو موزع أو تاجر تجزئة.

6. أن يتأكد من أن البضائع المستوردة المطابقة أو المماثلة قد بيعت وقت استيراد السلع التي يجري تقييمها أو نحوه في البلد المستورد بحالتها عند الاستيراد قبل مرور 90 يوماً من الاستيراد.

7. أن يتأكد من أن عدداً كافياً من الوحدات قد تم بيعه. ويتم اتخاذ قرار بتحديد ماهية العدد الكافي علي أساس كل حالة علي حده بناء علي الظروف وعلي ممارسات السوق المحيطة بالاستيراد والمبيعات في بلد الاستيراد وعلي سبيل المثال فإن سعر الوحدة الذي يباع به أكبر عدد من البضاعة قد لا يكون مقبولاً إذا كان العدد المباع في الحدود الزمنية المحدودة في الفقرة 7 أعلاه يمثل نسبة صغيرة فقط من المبيعات الكلية لتلك البضائع ومع ذلك قد تكون هذه المبيعات مقبولة لأغراض تحديد سعر الوحدة إذا كان السعر الذي تم به البيع متمشياً مع سعر البيع المعتاد للبضاعة.

8. أن يتأكد من أن استخدام أو بيع البضائع التي يجري تجهيزها بعد الاستيراد له ما يبرره:

- (أ) لأنه عندما تفقد البضائع المستوردة هويتها نتيجة للتجهيز فإن الطريقة الرابعة لن يمكن تطبيقها.
- (ب) لأنه فقط عندما يمكن تحديد القيمة المضافة نتيجة للتجهيز بدقة وبدون صعوبة رغم أن البضائع المستوردة قد تفقد هويتها فيمكن الاستمرار في تطبيق الطريقة الرابعة.
- (ت) أنه يجب أن يتم بيع السلع التي يتم تجهيزها في مدي مدة محددة (علي سبيل المثال 180 يوما) من وقت استيراد البضائع محل التقييم.

تذكـر

لكي يمكن تطبيق هذه الطريقة لابد أن يتأكد رجل الجمارك من:

- أن البضائع المستوردة محل التقييم لم يمكن تحديد قيمته الجمركية بتطبيق أحكام المواد الأولى ولا الثانية ولا الثالثة.
- أن هناك واقعة بيع فعلية (لأشخاص غير مرتبطين) في بلد الاستيراد للبضائع المستوردة أو المطابقة لها أو المماثلة لها، في نفس وقت استيراد البضائع المستوردة محل التقييم أو قبل مرور 90 يوماً من تاريخ الاستيراد.
- أن سعر بيع الوحدة في السوق المحلي لبلد الاستيراد تم حسابه بطريقة صحيحة وعلني أول مستوى تجاري للبضائع المستوردة أو المطابقة أو المماثلة ولكمية مقبولة من البضائع بيعت بحالتها عند الاستيراد ودون أي تجهيزات تغير من حالتها.

الفصل السادس
الطريقة الخامسة
طريقة القيمة المحسوبة

الطريقة الخامسة طريقة القيمة المحسوبة

كما سبق بيانه في كل من الطرق السابقة، فإن التدرج والتسلسل الواجب إتباعه عند اللجوء لطرق التقييم البديلة يقضي بأن يتم التقييم باستخدام أحكام المادة الخامسة، طريقة القيمة المحسوبة إذا ما تعذر تطبيق أحكام أي من المواد الأولى، فالثانية، فالثالثة، فالرابعة، أي بعد استنفاد سبل تطبيق طرق التقييم الأولى والثانية والثالثة والرابعة.

وهذا يعني أن هذه الطريقة يمكن استخدامها فقط:

1. في حالة وجود أي موانع أو عوائق لقبول قيمة الصفقة أو القيمة التعاقدية، وبالتالي لم يمكن تطبيق أحكام المادة الأولى.
2. في حالة عدم وجود بضائع مطابقة للبضائع المستوردة محل التقييم تم قبول قيمتها التعاقدية عند ورودها مما تنطبق عليها أحكام المادة الثانية.
3. في حالة عدم وجود بضائع مماثلة للبضائع المستوردة محل التقييم تم قبول قيمتها التعاقدية عند ورودها مما تنطبق عليها أحكام المادة الثالثة.
4. في حالة عدم وجود مبيعات من البضائع المستوردة أو البضائع المطابقة أو المماثلة في السوق المحلي لبلد الاستيراد بيعت بحالتها لمشتريين غير مرتبطين بالبائعين.

كيفية تطبيق طريقة القيمة المحسوبة:

في البداية يجب الاعتراف بأن هذه الطريقة تحتاج إلي معلومات صحيحة وحقيقية عن تكلفة إنتاج البضائع المستوردة محل التقييم، أي أننا بحاجة إلي معرفة بيانات التكلفة التي تحملها المنتج بكل تفاصيلها سواء تلك التكاليف المتغيرة أو الثابتة، وفي ظل الممارسات التجارية الجارية في كافة الدول، لا يسمح المنتج بأي صورة من الصور من الإفصاح عن هذه المعلومات وتكون هناك صعوبة حقيقية أو استحالة في الحصول علي هذه البيانات.

إن التكلفة التي نحن بصدد حسابها هي تلك التي قام المنتج بتحملها في سبيل إنتاج البضائع المستوردة التي نحن بصدد تقدير قيمتها للأغراض الجمركية، أي أننا نقوم بنفس العمل الذي تقوم به إدارة الحسابات لدي منتج البضائع المستوردة محل التقييم مع وجود فرق كبير هو أننا لا نملك أي معلومات عن تكلفة الإنتاج بينما إدارة الحسابات لديها كل كبيرة وصغيرة عن تلك التكاليف، وقد أوضحت الاتفاقية هذه الصعوبة في الفقرة الثانية من المادة السادسة التي تضمنت عدم وجود أي إجبار أو إلزام أو حق لأي دولة من الدول يمكنها من إلزام المنتج الذي لا يقيم في أراضي هذا العضو بأن يقدم سجلاته ودفاته لتخضع للفحص ولو بغرض تحديد القيمة للأغراض الجمركية، وبطبيعة الحال، فإن المنتج يمكنه طواعية الموافقة علي تقديم هذه المعلومات لسلطات الجمارك في البلد المستورد وبالتالي تتمكن من تطبيق أحكام طريقة القيمة المحسوبة.

نحن نحتاج إلي بيانات التكلفة كلها لتطبيق هذه الطريقة، بل نحتاج إلي معرفة نسبة هامش الربح التي يحددها المنتج لهذه البضائع التي نحن بصدد

تقييمها، وبالتالي علي رجل الجمارك أن يسأل نفسه هل أستطيع الحصول علي البيانات التالية:

1. تكلفة المواد الخام والمكونات المستخدمة في إنتاج البضائع المستوردة محل التقييم.
2. تكلفة الإنتاج والتصنيع أو غير ذلك من أعمال التجهيز التي تمت عند إنتاج السلع المستوردة.
3. نسبة هامش الربح.
4. نسبة المصروفات العامة.
5. تكلفة النقل والمصروفات التي تكبدها المنتج لتنفيذ الصفقة حتى ميناء الوصول أو التصدير وفقاً لما هو متاح.

دور المستورد في عملية التقييم باستخدام طريقة القيمة المحسوبة:

يستطيع المستورد أن يلعب دوراً إيجابياً هاماً في تطبيق هذه الطريقة نظراً لأنه من الطبيعي أن يكون بينه وبين المنتج علاقة جيدة قد تمكنه في كثير من الأحيان من الحصول علي هذه البيانات من المنتج وتقديمها لإدارة الجمارك في بلد الاستيراد لتتمكن من تقدير قيمة البضائع المستوردة محل التقييم، علي أنه من البديهي أن نقول أن المستورد إذا ما قدم بعض المساعدات للمنتج لإنتاج البضائع المستوردة محل التقييم، فإن بيانات هذه التكاليف تكون متاحة ويقدمها المستورد للجمارك طواعية، وتبقي الصعوبة في هل يستطيع المستورد الحصول علي موافقة المنتج لتقديم بيانات التكلفة والربح لإدارة الجمارك في بلد الاستيراد لتقدير قيمة

جمركية للبضائع المستوردة محل التقييم ببساطة يتوقف تطبيق هذه الطريقة علي موافقة المنتج علي تقديم هذه المعلومات والبيانات الخاصة بتكلفة إنتاج البضائع المستوردة محل التقييم من واقع سجلاته ووفقاً للمبادئ المحاسبية المعمول بها في بلد الإنتاج أي 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.

أوضحنا فيما سبق أن القيمة المحسوبة للبضائع المستوردة محل التقييم تتألف من العناصر التالية:

أولاً: قيمة العناصر الآتية:

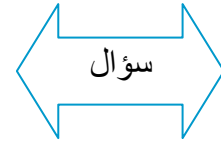
1. تكلفة أو قيمة المواد الأولية والأجزاء والمكونات والأصناف نصف الجاهزة المستخدمة في إنتاج البضائع المستوردة محل التقييم.
2. تكاليف الإنتاج والتشغيل الأخرى مثل تكلفة نقل المواد إلي مواقع الإنتاج، الأجور المباشرة وغير المباشرة، المصروفات المباشرة وغير مباشرة (مثل النفقات العامة للتصنيع) الأشراف الصناعي، تكلفة إصلاح وصيانة المعدات والآلات المستعملة في عملية التصنيع.

ثانياً: مقدار هامش الربح والمصروفات العامة:

ويجب أن تعكس هذه النسبة المعمول به في الصناعة والتي تعادل تقريباً المقدار الذي ينعكس عادةً عن مبيعات سلع من نفس النوع أو الفئة للسلع محل التقييم، أي تخضع لنفس القطاع الصناعي وينتجها منتجون آخرون من نفس بلد التصدير.

ثالثاً: التكلفة والمصروفات التي تحملها المنتج لتنفيذ الصفقة، أي مصروفات النقل الداخلي في بلد التصدير:

أي مصروفات تعبئة وتغليف إضافية لغرض التصدير، ومصروفات وأتعاب عملية الشحن، وغيرها من التكاليف التي يتحملها المنتج بغرض تنفيذ الصفقة وإرسال البضائع إلي المستورد في بلد الاستيراد.



هل تستطيع الجمارك تطبيق هذه الطريقة دون مساعدة المستورد، أي هل تستطيع الجمارك أن تستخدم بيانات التكلفة والمصروفات وهامش الربح وغيرها من البيانات التي تحتاج إليها من منتج آخر خلاف المنتج الذي قام بإنتاج البضائع المستوردة محل التقييم؟



(نعم) إذا استطاعت إدارة الجمارك في بلد الاستيراد الحصول علي بيانات الإنتاج والتكاليف الخاصة بمنتج آخر يقوم بإنتاج نفس البضائع المستوردة محل التقييم في نفس بلد التصدير، فإنه يمكن استخدام هذه البيانات والمعلومات في تطبيق طريقة القيمة المحسوبة، ولكن في هذه الحالة يحق للمستورد وبناء علي طلب كتابي منه أن يتلقي معلومات عن مصدر هذه المعلومات والبيانات دون إخلال بالأحكام العامة لسرية المعلومات التي وردت في المادة العاشرة من الاتفاقية

سؤال

كيف تتم معاملة الرسوم الجمركية التي يدفعها المنتج في بلد التصدير عن ورود مساعدات قدمها المستورد للمنتج وتدخل في إنتاج البضائع المستوردة
موضوع التقييم؟

الإجابة

يجب أن تضاف هذه المبالغ التي تم دفعها كرسوم جمركية عن المساعدات التي قدمها المستورد للمنتج ودخلت في إنتاج البضائع المستوردة محل التقييم إلي القيمة المحسوبة باعتبارها جزء من التكلفة التي تضمنها سعر البيع للمستورد.

سؤال

هل يعتبر المبلغ الذي يدفعه المنتج كضرائب محلية في بلد الإنتاج والمتعلقة بالأرباح الناتجة من عملية إنتاج وبيع البضائع المستوردة محل التقييم جزء من

التكلفة؟

الإجـا

نعم يجب أن تضاف هذه المبالغ إلي القيمة المحسوبة لأنها جزء من تكلفة تحملها المنتج بسبب قيامه بإنتاج وبيع البضائع المستوردة، ولكن إذا كان المنتج سوف يسترد هذه المبالغ بعد تقديمه إفادة تمام التصدير، فإنها لا تضاف في هذه

الحالة.

سؤال

هل تضاف إلي القيمة المحسوبة تكاليف النقل والتأمين والتفريغ وغيرها مما يتحمله المستورد في بلد الاستيراد؟

الإجـا

نعم تضاف بشرط أن تكون قواعد التقييم الجمركي في بلد الاستيراد تطبق القيمة سيف كقيمة جمركية للبضائع المستوردة.

الخلاصة..

يتم تطبيق طريقة القيمة المحسوبة:

1. عند التأكد من أن البضائع المستوردة محل التقييم لم يمكن تقييمها وفقاً لأحكام المادة الأولى.
2. عند التأكد من أن البضائع المستوردة محل التقييم لم يمكن تقييمها وفقاً لأحكام المادة الثانية.
3. عند التأكد من أن البضائع المستوردة محل التقييم لم يمكن تقييمها وفقاً لأحكام المادة الثالثة.
4. عند التأكد من موافقة المنتج علي تزويد الإدارة الجمركية بالمعلومات والبيانات التي تحتاج إليها لتقدير القيمة الجمركية للبضائع المستوردة محل التقييم.
5. عند التأكد من أن المبالغ المقدمة كتكاليف مواد خام ومكونات وغيرها ومصاريف نقل المواد الخام من وإلي موقع الإنتاج وأجور العمالة المباشرة والغير مباشرة وهامش ربح قد تم حسابها بطريقة صحيحة.
6. عند التأكد من أن البيانات التي قدمها المنتج عن التكلفة أو المصروفات أو هامش الربح أو غيرها من البيانات التي تحتاج إليها الجمارك لتقدير القيمة الجمركية قد تم حسابها بما يتفق والقواعد المحاسبية المقبولة والمعمول بها في بلد الإنتاج.

مثال عملي علي التطبيق:

أمامك شحنة بضائع مستوردة عبارة عن أجهزة بيانو موسيقية، باعها مورد اسمه شركة البيانو الحديث بألمانيا إلي شركة الوحدة العربية في مصر وكان سعر البيع الموضح بالفاتورة 3500 دولار أمريكي للوحدة، وتم إنتاج هذه الأجهزة باستخدام عدد وأدوات قدمها المستورد إلي البائع بدون قيمة، وبالتالي لم تظهر لها أي تكلفة في قيودات البائع وسجلاته، وكانت القيمة السوقية لهذه العدد والأدوات التي تكفي للاستخدام في إنتاج 1000 جهاز بيانو تقدر بـ 10.000 دولار أمريكي.

فإذا علمت أن :-

1. لا يمكن تطبيق أحكام المادة الأولى لوجود شرط من الشروط التي نصت عليها المادة الأولى غير مستوفي.
2. لا توجد سلع مطابقة لهذه الأجهزة تم قبول قيمتها التعاقدية وفقاً للمادة الثانية.
3. لا توجد سلع مماثلة لهذه الأجهزة تم قبول قيمتها وفقاً للمادة الثالثة.
4. لا توجد مبيعات في السوق المحلي من هذه الأجهزة أو المطابقة لها أو المماثلة لها.
5. أن المستورد نجح في الحصول علي بيانات التكلفة والإنتاج من المورد والتي كانت علي النحو التالي:

دولار أمريكي

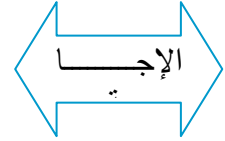
1300

مواد أولية

تكلفة التشغيل	1000	دولار أمريكي
تكلفة تعبئة البيانو	100	دولار أمريكي
أجور عمال مناولة	100	دولار أمريكي
هامش الربح والمصروفات العامة	700	دولار أمريكي

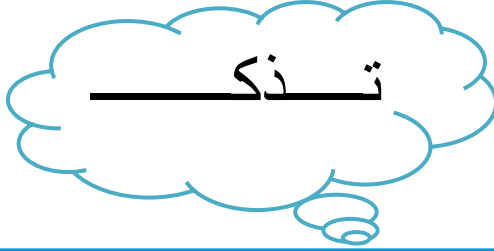
(نسبة هامش الربح والمصروفات العامة السائدة في هذه الصناعة في ألمانيا في حدود 20%)

ما هي القيمة الجمركية وفقاً لطريقة القيمة المحسوبة؟



القيمة الجمركية = تكلفة البضائع والمواد والمكونات المستخدمة في الإنتاج + تكلفة التعبئة والأجور وغيرها من التكاليف غير المباشرة + هامش الربح.

$$= 1300 + 1000 + 100 + 100 + 700 = 3200 \text{ دولار أمريكي}$$



القيمة الجمركية للبضائع المستوردة بتطبيق طريقة القيمة المحسوبة تتكون من:

- تكلفة أو قيمة المواد الأولية والأجزاء والمكونات والأصناف نصف الجاهزة المستخدمة في إنتاج البضائع المستوردة محل التقييم.
- تكاليف الإنتاج والتشغيل الأخرى (مثل تكلفة نقل المواد إلي مواقع الإنتاج، الأجور المباشرة وغير المباشرة، المصروفات المباشرة وغير مباشرة، تكلفة إصلاح وصيانة المعدات والآلات المستعملة في عملية التصنيع.. الخ) مقدار هامش الربح والمصروفات العامة (النسب السائدة في الصناعة)

الفصل السابع
الطريقة السادسة
الطريقة المرنة

الطريقة السادسة الطريقة المرنة ويطلق عليها أيضاً الطريقة الإسترجاعية

لقد وصلنا هنا إلي نهاية الطريق، وعلينا أن نقوم بعملية التقييم الجمركي وفق هذه الطريقة حيث لا يمكن العودة إلي الوراء، وعلينا أن نصل إلي حل وأن نبحث عن مخرج وأن نجد طريقة لتحديد قيمة للبضائع المستوردة يتم علي أساسها حساب الرسوم الجمركية.. وبقراءة نص المادة السابعة لا نجد خطوات أو قواعد أو إجراءات توضح كيفية حساب القيمة للأغراض الجمركية ولا نجد أسلوباً تتبعه لنصل إلي هذه القيمة التي نسعى لتحديدها، ولكننا نجد نصاً عاماً يحدد لنا الطريق المسموح والطريق الممنوع..

فأما الطريق المسموح فقد فتح باب الاجتهاد لرجل الجمارك للقيام بعملية التقييم وفقاً لأي طريقة يمكن الوصول إليها وبأي أسلوب أو طريقة، وهذا ما دعا البعض إلي إطلاق اسم الطريقة الاجتهادية علي هذه الطريقة.. ويتضح لنا هذا من نص المادة السابعة الذي يوضح في بساطة شديدة طريقة تحديد القيمة للأغراض الجمركية بهذه الطريقة الاجتهادية:

تحدد القيمة باستخدام وسائل مناسبة تتسق مع المبادئ والأحكام العامة في هذا الاتفاق ومع المادة السابعة من اتفاقية جات 1994 وعلى أساس البيانات المتاحة في البلد المستورد..

إذا فنحن لسنا أمام نص يحدد شروط وخطوات وإجراءات نتبعها للوصول إلي القيمة للأغراض الجمركية مثلما كان عليه الحال في الطرق السابقة، ففي الطريقة الثانية أرشدتنا الاتفاقية إلي قيمة البضائع المطابقة، وفي الثالثة قيمة البضائع المماثلة وفي الطريقة الرابعة تم استنتاج القيمة من حسابات تمت علي سعر البيع في السوق المحلي، وأخيرا في الطريقة الخامسة تم حساب القيمة من خلال حساب تكلفة الإنتاج في بلد التصدير، بينما هنا نحن أمام صياغة عامة في صورة نصيحة أو مبدأ عام مؤداه أننا يجب أن ننتهج ذات المبادئ والأحكام العامة الواردة في الاتفاقية، وقد فسر المختصون هذا النص بأن التقييم وفقاً لهذه الطريقة معناه أننا نعيد تطبيق كافة الأحكام والقواعد التي تضمنتها الاتفاقية منذ البداية (المادة الأولي) وحتى المادة السابقة (المادة السادسة) ولكن مع إعطاء قدر من المرونة أكبر مما تم به تطبيق هذه المواد، فهذه هي طريقة المرونات، ومن ناحية التطبيق يلزم أن نبدأ بأحكام المادة الأولي فنطبق أحكامها وشروطها مع بعض المرونة..

فمثلاً..

إذا كان هناك شرط من الشروط المحددة بالطريقة الثانية لم يستوفي في التطبيق الأصلي للمادة الثانية، فإنه يمكننا هنا وبناء علي ما تستقر عليه التشريعات المحلية من التفاوضي عن هذا الشرط واعتبار منح شيء من المرونة في التطبيق بمثابة طريقة جديدة للتقييم الجمركي باستخدام مرونات المادة السابعة، طالما أن المبادئ العامة للتقييم وفقاً لهذه المادة لم تنتهك.

وهذه المبادئ العامة التي نتحدث عنها هي معكوس قراءة الفقرة الثانية من المادة السابعة التي تحدد الطرق الممنوعة، أي الاتجاهات التي يجب عدم السير فيها، أي المبادئ الواجب إتباعها إذا ما عكسنا معاني نص الطرق الممنوعة.. وإذا لم نجد الطريقة المناسبة هنا، ننتقل إلي المادة الثانية مع تطبيق أي مرونة تتضمنها التشريعات المحلية لتضفي تيسيراً لم يكن متاحاً لتطبيق أحكام المادة الثانية بمرونة المادة السابعة ثم نلجأ للمادة الثالثة، فالخامسة، فالسادسة مع إعطاء كل طريقة مرونة أكبر وأكبر وفقاً لما تقرره التشريعات المحلية لكل دولة من الدول الأعضاء المنظمة.

الطرق الممنوعة:

وقبل أن نبدأ في تناول كيفية تطبيق هذا الطريقة، نجد أن المادة

السابعة تقول لنا حذار!!!!

ممنوع التقييم وفقاً لما يلي أو باستخدام ما يلي:

(أ) سعر بيع سلع في البلد المستورد تكون من إنتاج هذا البلد؛

أي أنه لا يمكن، ولا يجوز، ولا هو مسموح أن يتم تقييم تلفزيون 21 بوصة

ياباني ملون رقمي شاشة مسطحة بأخذ سعر البيع في السوق المحلي لمصر

لتلفزيون 21 بوصة مصري ملون رقمي شاشة مسطحة..

ب) نظام ينص على قبول القيمة الأعلى من قيمتين بديلتين لأغراض الجمارك؛

أي أن وجود بيانات عن شحنتين لبضائع مطابقة أو مماثلة تنطبق عليها الأحكام العامة للمواد الثانية أو الثالثة مع مرونة المادة السابعة، يوجب علي إدارة الجمارك أن تأخذ بالقيمة الأقل وليس الأعلى، باعتبار أن هذا هو السلوك الرشيد للمستورد الذي سيقوم بالشراء من المورد الذي يعطيه سعراً أقل..

ج) أو سعر في السوق المحلي في البلد المصدر؛

أي أن سعر بيع التلفزيون الياباني في طوكيو لا يصلح لأن يكون أساس التقييم الجمركي لهذا التلفزيون في الجمارك المصرية عند وجود شحنة من هذا التلفزيون واردة لمصر ونريد تقييمها باستخدام مرونة المادة السابعة..

د) تكلفة إنتاج أخرى غير القيم المحسوبة التي حددت لسلع مطابقة أو مماثلة وفقاً لأحكام المادة (6)

إن قيام الجمارك بحساب تكلفة إنتاج التلفزيون المصري الـ 21 بوصة المنوه عنه بعاليه، ليس مقبولاً كأحد طرق التقييم للوصول إلي القيمة الجمركية لشحنة تلفزيونات يابانية 21 بوصة بنفس المواصفات الفنية..

ه) أو أسعار السلع المصدرة من بلد إلى آخر غير البلد المستورد؛

أي أن سعر الفاتورة الواردة به إلي مصر شحنة تلفزيونات مقاس 21 بوصة بذات المواصفات مستوردة من كوريا، لا تصلح ولا هي من طرق التقييم

المقبولة في الاتفاقية لتحديد قيمتها الجمركية قيمة شحنة تلفزيونات بذات المواصفات مصدرية إلى اليابان..

(و) أو القيم الجمركية الدنيا؛

أي تلك القيم التي يتم تحديدها من الإدارة الجمركية بمنشورات تعليمات تقضي بعدم قبول التلفزيون الملون 21 بوصة بأقل من 20 دولار أمريكي للوحدة، هذه الطريقة غير مقبولة علي الإطلاق في الاتفاقية..

(ز) أو قيم جزافية أو سورية؛

وهي تلك القيم التي قد يقوم فيها رجل الجمارك بغض النظر عن القيمة الواردة بالفاتورة ووضع رقم اعتباطي أو جزافي أو صوري ليس له أي أساس وفقاً لوجهة نظر شخصية لرجل الجمارك وبدون معايير أو أسس تتفق وما ورد بالاتفاقية..

ونعيد التذكير أننا هنا وعند هذه النقطة - المادة السابعة - قد وصلنا إلي نقطة الالعودة، لأنه لم يمكن استخدام أو تطبيق أي من الطرق السابقة، ولا يمكننا الرجوع إلي الخلف الآن، لا يمكننا أن نقول دعونا نطبق طريقة قيمة البضائع المماثلة، فهي أفضل من كل ما مررنا عليه خلال محاولتنا تنفيذ عملية التقييم..

فكل ما مررنا عليه من طرق لا يمكن العودة إليها الآن وعلينا أنه طالما لم يمكننا تطبيق أي من طرق التقييم السابقة في الترتيب، ولم يكن بالإمكان تحديد القيمة الجمركية وفقاً لأي من طرق التقييم من الأولي إلي الخامسة، أن نقوم بتحديدتها وفقاً لأي من الطرق السابقة ولكن بطريقة أكثر مرونة من خلال ما نسميه

بمروونات المادة السابعة، وعلينا هنا أيضاً أن نحافظ علي إتباع الترتيب في تطبيق أي من طرق التقييم بعد إضفاء مروونات المادة السابعة عليها..

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..

وعند تحديد القيمة الجمركية وفقاً لهذه الطريقة، لا يتم اللجوء مطلقاً لأي من الطرق الحكمية أو الافتراضية، فالقيمة الجمركية يجب أن تكون عادلة وموحدة ومحايدة، وتعكس الواقع التجاري لأقصى حد ممكن، وفقاً للأهداف التي من أجلها وقعت اتفاقية الجات ذاتها..

طرق التقييم المرنة



الخلاصة:

القيمة الجمركية التي نحن بصدد تحديدها وفقاً لهذه الطريقة تعتمد علي قيم جمركية سبق تحديدها ودراستها، طبقاً للمواد من (1) إلي (6) ولكن بقدر معقول من المرونة يتفق وأحكام ومبادئ المادة السابعة، ومع الالتزام التام بالترتيب والتدرج في تطبيق طرق التقييم،،

أمثلة للمرونة:

الفترة الزمنية:

إن عامل الوقت هو أهم شرط من شروط تطبيق طريقة السلع المطابقة أو المماثلة (الطريقة الثانية أو الثالثة)، أي أن تكون السلع المستوردة موضوع التقييم قد تم تصديرها إلي بلد الاستيراد 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 باستخدام الطريقة السادسة بمرونة المادة السابعة، علي أساس سلع مطابقة أو مماثلة تم تصديرها بمرونة غضون وقت التصدير للبضائع المستوردة موضوع التقييم، وهذه المرونة الزمنية تحددها التشريعات المحلية، فإذا ما حددت السلطات المحلية المصدرة للتشريعات فترة 60 يوم مثلاً (كما نصت عليه اللائحة التنفيذية لقانون الجمارك في مصر) للتعبير عن " في غضون وقت التصدير " لأغراض تطبيق المادة الثانية، فإن مرونة غضون وقت التصدير قد تكون 120 يوماً مثلاً عند تطبيق المادة السابعة (راجع اللائحة التنفيذية لقانون الجمارك).

أيضاً يمكن تطبيق بعض المرونة ونحن بصدد تطبيق المادة الخامسة من الاتفاقية أي عندما نطبق الطريقة الاستدلالية والتي تشترط أن تكون البضائع المستوردة محل التقييم أو المطابقة أو المماثلة لها قد بيعت في نفس أو في غضون

وقت الاستيراد للبضائع المستوردة موضوع التقييم وأوضحنا ونحن نتناول هذه الطريقة ونتناول أحكام المادة الخامسة، أن التشريعات المحلية يجب أن تتضمن تحديداً زمنياً لهذه الفترة التي تعتبرها الجمارك نفس وقت الاستيراد والفترة التي تعتبرها غضون وقت الاستيراد، ونجد أنفسنا هنا أيضاً بحاجة إلي توضيح مفهوم هذه الفترات الزمنية في التشريعات المحلية إذا ما تم تطبيق المادة السابعة، فإذا كانت التشريعات تنص علي تسعون يوماً عند تطبيق المادة الخامسة، فيمكن أن تتضمن فترة مائة وثمانون يوماً ونحن نطبق المادة السابعة، أي تمنح التشريعات تسعون يوماً إضافية كمرونة في التطبيق

ورغم أن الاتفاقية قد تركت الحرية لكل دولة لتحديد هذه المدة، إلا أنه يجب أن نأخذ في الاعتبار كإدارة جمركية أن الأسعار تختلف باختلاف طبيعة السلعة، فالخضروات والفاكهة والمنتجات الأخرى التي لها صفة الموسمية، تتأثر أسعارها وتغير في فترات زمنية قصيرة، وتعتبر الستون يوماً التي أوضحناها كمثال فترة طويلة جداً لا تعبر في أرض الواقع عن مرونة ولكن تعبر عن سوق مختلف تماماً، وعلي العكس، نجد أن السلع المعمرة والبضائع المصنعة والتي تتصف بنوع من الثبات والاستقرار تكون فترة الستون يوماً أو حتى أكثر من ذلك غير مؤثرة علي السعر علي الإطلاق حيث تتميز هذه البضائع بثبات أسعارها في السوق..

بلد الإنتاج والمورد:

علي نفس السياق، نجد أيضاً أن من شروط تطبيق كل من طريقتي السلع المطابقة أو المماثلة في التقييم، أنه لا تعتبر السلع مطابقة أو مماثلة إذا لم يكن قد

تم إنتاجها في نفس البلد الذي أنتج البضائع المستوردة موضوع التقييم، ومرة أخرى يمكن أن تتضمن التشريعات المحلية بعض المرونة بحيث تحدد نطاقاً جغرافياً أو مستوي إنتاجياً تقسم من خلاله الشركات المنتجة إلي فئات يتساوي من تشكلهم الفئة الواحدة في اعتبار البلد المورد بديلاً مقبولاً بمرونة المادة السابعة، ولشرح هذا، قد تنص التشريعات المحلية علي اعتبار المنتجات الألمانية والفرنسية والإيطالية من ذات المستوي، وبالتالي إذا لما نجد منتجات ألمانية مطابقة في المادة الثانية، يمكن أن نأخذ المنتجات الإيطالية أو الفرنسية في المادة السابعة..

فهذا يعني ببساطة أنه وفقاً للطريقة الاجتهادية في تحديد القيمة للأغراض الجمركية وتطبيقاً لمبدأ المرونات التي تقتضيها المادة السابعة، يمكن أن تكون السلع المطابقة أو المماثلة المأخوذة قيمتها كقيمة للبضائع المستوردة محل التقييم، قد تم إنتاجها في بلد آخر خلاف البلد الذي أنتج البضائع المستوردة موضوع التقييم، مع توافر كافة شروط التطابق أو التماثل الأخرى..

وغني عن الذكر أن شرط الإنتاج من نفس المنتج الذي أنتج البضائع المطابقة أو المماثلة يخضع أيضاً للمرونات التي نتحدث عنها هنا، هو أيضاً أحد المرونات التي يمكن تطبيق المادة السابعة من خلالها إذا لم يكن قد تم تطبيق هذه المرونة في المادة الثانية والثالثة، فخيوط الصوف الخام من إنتاج شركة هيوارد الأسترالية يمكن قبول قيمته كقيمة جمركية بمرونات المادة السابعة عند تقييم خيوط صوف خام من إنتاج شركة الأثرياء الأسترالية..

شرط قيمة الصفقة

إن المادة الثانية والثالثة تشترطان لتطبيق أحكامهما أن يتم قبول قيمة الصفقة لهذه البضائع عند ورودها بتطبيق أحكام المادة الأولى كشرط أساسي للأخذ بقيمتها كأساس لتقييم البضائع المستوردة محل التقييم، ونجد أنفسنا هنا، ونحن نبحث عن المرونة، ننظر إلي شرط قبول القيمة بتطبيق أحكام المادة الأولى، مجالاً من المجالات التي يمكن تطبيق المرونة عليها، أي أننا يمكننا أن نأخذ بقيمة تلك البضائع المطابقة أو المماثلة إذا تم تقييمها بأي من طرق التقييم الأخرى وليس بالطريقة الأولى كما هو الشرط في الطريقة الثانية والثالثة، أي أنه وفقاً للطريقة الحالية (الطريقة السادسة)، فإنه يجوز أن تستخدم القيم الجمركية لسلع مطابقة أو مماثلة تم تقييمها علي أساس أحكام المادة الثانية أو الثالثة أو الخامسة أو السادسة، أي بأي طريقة من طرق التقييم الجمركي مع إتباع التسلسل أو التدرج عند استخدام طرق التقييم بمرونة المادة السابعة..

تجهيز البضائع بعد الاستيراد

تابعنا ونحن نناول تطبيق أحكام المادة الخامسة، الشرط الخاص بضرورة بيع البضائع المستوردة أو المطابقة أو المماثلة بحالتها في السوق المحلي لبد الاستيراد، ومرة أخرى نجد أن هذا الشرط قد يكون أحد المرونة التي يمكن تضمينها بالتشريعات المحلية لتطبيق أحكام المادة السابعة، حيث يمكن الأخذ بمبيعات من البضائع المستوردة أو المطابقة أو المماثلة في السوق المحلي رغم إجراء بعض التجهيزات عليها وعدم بيعها بالحالة التي وردت بها، وإنما تم البيع بعد إجراء بعض الإضافات عليها، تلك الإضافات التي لم تغير من جوهر البضائع

المستوردة محل التقييم، فنعل الحذاء المصنوع من الجلد الطبيعي إذا تم تجهيزه بصورة تغير من حالته كـ (نعل) بحيث أنه أصبح حذاء تام الصنع قابل للاستخدام، في هذه الحالة لا يمكن القول بأن البضائع بيعت بحالتها أو تم تجهيزها تجهيزاً بسيطاً..

أما إذا تم تجهيز النعل ببعض الصباغة أو التقوية للنعل فيمكن في هذه الحالة اعتبار هذا التجهيز لم يغير من حالة البضائع المستوردة ويتم تقييم البضائع المستوردة بمرونة المادة الخامسة حيث نأخذ بسعر البيع في السوق المحلي الأكبر كمية إجمالية مباعة من هذه البضائع في السوق بين بائعين ومشتريين غير مرتبطين.. وهذا يعني أننا خالفنا شرط البيع بالحالة التي وردت بها البضائع المستوردة أو المطابقة أو المماثلة عند الاستيراد، وقبلنا إجراء بعض الإضافات علي هذه البضائع وفقاً للشروط الواردة بالمادة الخامسة، وبالطبع يجب التذكير بأنه لا بد من إجراء التسوية اللازمة باستبعاد مقابل الإضافات التي تمت علي البضائع وفقاً لبيانات ومعلومات دقيقة تراعي الفروق في النواحي الفنية وغيرها من ظروف التشغيل المختلفة في السوق المحلي..

إذا، فهذه هي الطرق المتاحة للوصول للقيمة للأغراض الجمركية باستخدام مرونة المادة السابعة ويجدر هنا أن نذكر بما أقرته اللجنة الفنية للقيمة في منظمة الجمارك العالمية من أنه إذا تعذر تحديد القيمة الجمركية باستخدام أي من طرق التقييم بعد تطبيق مرونة المادة السابعة، فإنه وكمحاوله أخيرة، يجوز تحديد القمة

الجمركية باستخدام طرق اجتهادية 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 اقتراحات لحالات معينة قدمتها الدول الأعضاء، وهذه الأمثلة يمكن اعتبارها من الأدوات الإيضاحية، ولا يمكن استخلاص 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 الاستيراد بضعف قيمة الشراء، تطبيقاً لمرونة المادة السابعة.

ثانياً:

المكونات الأجنبية الصنع المشتراه كجزء من نظام يشمل أيضاً مكونات محلية الصنع (مصنوعة في بلد الاستيراد) 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 اشتراطاتها، 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 إلى بلد الاستيراد بواسطة وسائل النقل الخاصة به، ليستخدمها في عملية تدفئة الصوبات الزراعية، ولا 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...

فحص المستندات المدعمة

1. فاتورة أو أي دليل آخر يوضح كميات البضائع الواردة وتوصيفها.
2. المعلومات المناسبة المدعمة للطريقة المستخدمة في حساب / تقدير القيمة المقر عنها.

التحقق من بيانات الإقرارات بالطريقة السادسة

1. يجب التأكد من أن البضائع لم يمكن تقييمها طبقاً للطرق 1 - 5.
2. يجب التأكد من كيفية حساب القيمة المقر بها.

ملحوظة

تصور الأمثلة التالية كيفية استخدام الطريقة السادسة:

(أ) إذا لم تكن هناك مبيعات لبضائع مطابقة أو مماثلة للبضائع التي يتم تقييمها منتجة في نفس البلد المصدر للسلع التي يجري تقييمها ولكن هناك مبيعات لبضائع مماثلة منتجة في بلد آخر، يمكن أن تستخدم هذه البضائع كأساس لحساب القيمة الجمركية طبقاً للطريقة السادسة، بشرط استيفاء جميع متطلبات الطريقة الثالثة.

(ب) إذا لم تكن هناك مبيعات تفي بمتطلب التسعين يوماً طبقاً للطريقة الرابعة ولكن هناك مبيعات لبضائع تمت علي سبيل المثال بعد مائة يوم من استيراد البضائع التي يجري تقييمها، يمكن أن تستخدم هذه البضائع كأساس لحساب القيمة الجمركية طبقاً للطريقة السادسة، بشرط استيفاء جميع متطلبات الطريقة الرابعة.

وتسمح الطريقة السادسة بتطبيق متطلبات الطرق السابقة بمرونة ولكنها لا تتجاهلها تماماً. وفي تطبيق متطلبات الطرق السابقة بمرونة يجب احترام مبادئ التقييم الجمركي.

ومراعاة ألا تكون القيمة المستخرجة طبقاً لطريقة التقييم مشوهة صعوداً أو هبوطاً.

3. تؤكد أن القيمة المقر بها ليست مبنية علي طريقة ممنوعة طبقاً لاتفاقية الجات للقيمة الجمركية.

4. تأكد من احتساب تكاليف النقل والتأمين والمصروفات ذات الصلة بالبضائع المستوردة بشكل صحيح.

5. تأكد من أن أي إضافات لازمة (مثل تكلفة العدد والأدوات والخامات) قد تم الإقرار عنها.

لقد تناولنا عدد من النقاط التي تمثل مروونات يمكن الأخذ بها ونحن بصدد تطبيق المادة السابعة، ولكن هناك بعض التساؤلات الواجب أن نطرحها قبل أن ننتهي من هذه الطريقة.

س: هل هذه هي كل المروونات المتاحة لنا عند التطبيق، أي هل عامل الوقت،

وبلد التصدير، وقيمة الصفقة هي فقط مجالات المرونة التي لنا تطبيقها؟

وبالطبع الإجابة لا..

فأي مرونة تتفق والأحكام الواردة في هذه المادة، من ناحية، ولا تتضمنها قائمة الممنوعات الموضحة بالفقرة الثانية من المادة السابعة يمكن اعتبارها من الطرق الممكنة تقييم البضائع المستوردة محل التقييم بها.

س: هل هناك ترتيب لهذه المروونات يجب إتباعه عند التطبيق؟

والإجابة أيضاً لا..

لأن الترتيب الملزم فقط عند الانتقال من طريقة لأخرى، أما الأخذ بمرونة بلد التصدير قبل تطبيق مرونة الوقت فلا غبار عليه، فلا يوجد ترتيب ملزم للمرونة إلا إذا أرتبط هذا بترتيب طرق التقييم، فالطريقة الثانية (قيمة البضائع المطابقة) أولي بالتطبيق من أي مرونة تتضمنها الطريقة الثالثة (قيمة البضائع المماثلة) ولكن ونحن نبحث في المرونة المتاحة من خلال أحكام المادة الثانية، فلنا حرية الأخذ بأي من المرونة قبل الأخرى دون أي ترتيب بينها..

تذكّر

طرق التقييم الممنوع استخدامها

➤ لا يمكن تقدير القيمة للأغراض الجمركية باستخدام الآتى:

- ✓ سعر البيع لبضائع تم إنتاجها داخل جمهورية مصر العربية.
- ✓ القيمة الأعلى من قيمتين بديلتين.
- ✓ سعر بيع السلع فى السوق المحلى لبلد التصدير.
- ✓ سعر السلع المصدرة الى بلد آخر غير مصر .
- ✓ القيمة الجمركية للعالم .
- ✓ القيم الجرافية أو الصورية .
- ✓ تكلفة إنتاج أخرى غير القيم المحسوبة التى حددت لسلع مطابقة أو مماثلة وفقاً لأحكام المادة ٦

• المادة (7) / 2 من اتفاقية القيمة لمنظمة التجارة العالمية

• المادة (28) من اللائحة التنفيذية

الباب الثالث

نماذج ولوازم التطبيق

الفصل الأول النماذج

نموذج إقرار القيمة

1- اسم وعنوان البائع (المورد)	رقم البيان الجمركي المقدم عنة الإقرار وتاريخه
2- اسم وعنوان المشتري (المستورد):	
3- صفة مقدم الإقرار (صاحب الشأن - مستخلص - وكيل - مفوض)	4- النظام الجمركي (إفراج نهائي - إفراج مؤقت - نظم أخرى)
اسم وعنوان مقدم الإقرار:	5- شروط التسليم:
خاص بالإدارة:	6- رقم وتاريخ الفاتورة:
	تاريخ الشحن:
	7- رقم وتاريخ العقد:
	8- طبيعة الصفقة (بيع فعلي - تأجير - غيرها)
	9- نوع المستورد (وكيل - موزع وحيد - مستورد عادي)
10- رقم وتاريخ القرارات الجمركية المتعلقة بالحالات من 11 إلى 13	
11- أ- هل البائع والمشتري تربطهم علاقة طبقاً للمادة الأولى؟ (أنظر مسلسل 15) ضع علامة (✓) في مربع الإجابة الصحيحة	
<input type="checkbox"/> لا	<input type="checkbox"/> نعم
ب- هل العلاقة تؤثر علي قيمة البضائع المستوردة؟	
<input type="checkbox"/> لا	<input type="checkbox"/> نعم
ج- هل قيمة الصفقة للبضائع المستوردة قريبة جداً من القيمة الإختبارية الواردة بالمادة الأولى فقرة 2 / ب؟ إذا كانت الإجابة نعم اشرح بالتفصيل.....	
<input type="checkbox"/> لا	<input type="checkbox"/> نعم
12- أ- هل توجد قيود تتعلق بتصريف المشتري في البضاعة؟	
<input type="checkbox"/> لا	<input type="checkbox"/> نعم
ب- هل هناك شروط من البائع تؤثر في القيمة؟	
<input type="checkbox"/> لا	<input type="checkbox"/> نعم
إذا كانت الإجابة (نعم) حدد هذه الشروط.....	
13- أ- هل توجد حقوق ملكية ورسوم ترخيص متعلقة بالبضائع المستوردة التي يتحمل المشتري سدادها سواء بطريقة مباشرة	
<input type="checkbox"/> لا	<input type="checkbox"/> نعم
أو غير مباشرة (المادة 1/8 ج)؟	
<input type="checkbox"/> لا	<input type="checkbox"/> نعم
ب- هل البيع مشروط بتحويل أي جزء من حصيلة التصرف إلي البائع	
<input type="checkbox"/> لا	<input type="checkbox"/> نعم
إذا كانت الإجابة (نعم) وضح الشروط (إن أمكن) والمبالغ في الحالات أ1، 20، 21	

14- أ - عدد مرفقات إقرار القيمة.		15- ملاحظات تتعلق بالحالة رقم (11) الأشخاص المرتبطين بعلاقة هم:- أ- إذا كانوا موظفين أو مديريين أو أحدهم لدي الآخر. ب- كان معترفاً بهم قانوناً كشركاء في العمل. ج- كانوا أصحاب عمل ومستخدِميهِ. د- كل شخص يملك أو يسيطر أو يحتفظ بشكل مباشر أو غير مباشر بخمسة في المائة من الحصص أو الأسهم التي لها حق التصويت أو كليهما. هـ- كان احدهما يشرف علي الآخر بشكل مباشر أو غير مباشر. و- أو كان كلاهما خاضعا بشكل مباشر أو غير مباشر لإشراف شخص ثالث. ز- أو كانوا معاً يشرفون بشكل مباشر أو غير مباشر علي شخص ثالث. ح- أو كانوا من أفراد نفس الأسرة.		ب- اسم المراجع:..... توقيعه:..... التاريخ:.....	
العملة المحلية	العملة الأجنبية	تأشيرات الإدارة	تأشيرات الإدارة	تأشيرات الإدارة	
.....	16- أ- السعر بعملة الفاتورة (الثمن المدفوع فعلاً بعملة الفاتورة) ب- المدفوعات غير المباشرة (إجمالي التحويلات) ج- المدفوعات المؤجلة *	أساس التقييم الإضافات (بالعملة المحلية)	
.....	17- إجمالي الثمن بالعملة المحلية	
.....	18- التكلفة التي تحملها المشتري وغير مدرجة بالفاتورة: أ- العمولات ما عدا عمولة الشراء ب- مصاريف السمسرة ج- تكلفة العبوة التي تعامل مع البضاعة معاملة واحدة د- تكلفة التعبئة والتغليف (مواد - عمال)	طريقة التوزيع النسبي كما يحددها المشتري - توزيع علي الشحنة الأولى - توزيع علي الكمية المتوقع إنتاجها حتى وصول الشحنة الأولى - توزيع علي كمية التعاقد بالكامل	
.....	19- السلع والخدمات التي يقدمها المشتري بدون قيمة أو بقيمة منخفضة استخدمت في إنتاج السلع المستوردة محل التقييم بغرض التصدير (المادة 1 / 8 ب) ** أ- المواد والمكونات والأجزاء والعناصر المشابهة الداخلة في البضائع المستوردة. ب- الأدوات والعدد والقوالب والأصناف المماثلة المستخدمة في إنتاج البضائع المستوردة (مستعملة - جديدة - منتجة - مشتراه - مؤجرة). ج- المواد المستهلكة في إنتاج البضائع المستوردة.	

.....	د- أعمال هندسية وفنية وتصميمات وخرائط ورسومات التي تعد بمكان آخر غير بلد الاستيراد وتكون لازمة لها.	الخصومات (بالعملة المحلية)	
.....	20- حقوق الملكية ورسوم الترخيص (انظر الحالة 13/أ)		
.....	21- عوائد عملية إعادة البيع (المادة 8 / 1 / د) (أنظر الحالة 13 / ب)		
.....	22- إجمالي التكاليف حتى ميناء الوصول: - النقل والمناولة النولون التامين التفريغ		
.....	23- إجمالي الإضافات		
.....	24- أ- تكلفة النقل بعد الاستيراد (تسليم مفتاح) ب- المصاريف المتعلقة بأعمال التركيب والإنشاء والتفريغ أو المساعدة الفنية التي تجري بعد الاستيراد علي البضاعة المستوردة. ج- مصاريف أخرى. د- الرسوم الجمركية والضرائب المدفوعة عند الاستيراد في حالة بيع البضاعة.		
.....	25- إجمالي الخصومات.		
.....	26- القيمة المقر عنها (أساس التقييم + الإضافات - الخصومات).		
* تحدد نسبة الفوائد وطريقة السداد بالمستندات المؤيدة.				
** إذا قدمت هذه العناصر إلي البائع بدون قيمة أو قدمت بقيمة منخفضة عن السعر الحقيقي يضاف مقدار الفرق بينهما إلي القيمة للأغراض الجمركية بطريقة التوزيع التناسبي.				
أقر أنا الموقع أدناه بصحة البيانات الموضحة في هذا الإقرار وبمسئوليتي الجنائية والمدنية الناشئة عن عدم صحتها وأتعهد بتقديم كافة المعلومات والمستندات المطلوبة لتحديد القيمة للأغراض الجمركية.				
.....	التوقيع	الاسم	
.....	التاريخ		

نموذج إقرار القيمة

يتضمن هذا النموذج مجموعة البيانات والمعلومات التي يحتاج إليها رجل الجمارك وهو بصدد تحديد القيمة للأغراض الجمركية، ويتم تصميم هذا النموذج بمعرفة الإدارة الجمركية في بداية تطبيق أسلوب التقييم وفقاً لاتفاقية تنفيذ المادة السابعة من الجات، ويعتبر من المستندات الهامة الواجب إرفاقها بالبيان الجمركي، ويتم استيفاء البيانات الواردة به بمعرفة المستورد نفسه أو من ينوب عنه بصورة قانونية، أي أن يكون مفوضاً أو كياً رسمياً عن المستورد نظراً لضرورة وجود شخص مسئول عن البيانات التي يتم الإقرار عنها في هذا النموذج، ويجب أن يتم تقديم إقرار قيمة عن كل بيان جمركي علي حدة..

ويتضمن النموذج البيانات التالية:

1. أسم وعنوان البائع

وعلي رجل الجمارك التأكد من أن الاسم والعنوان المبينان بالإقرار هما نفسهما المبينان بالفاتورة المصدرة من البائع، وفي حال وجود أكثر من بائع، تقدم قائمة موقعة من المقر بأسماء وعناوين البائعين ومن الجائز أن يطلب إرفاقها بنموذج الإقرار.

2. أسم وعنوان المشتري

حيث يجب التأكد من أن الاسم والعنوان المبينان هما نفسهما المذكوران بالفاتورة المصدرة من البائع، وإذا وجد أكثر من مشتري، تقدم قائمة موقعة من المقر بأسماء وعناوين المشتريين ومن الجائز أن يطلب إرفاقها بنموذج الإقرار.

3. رقم وتاريخ الفاتورة

لابد أن يتطابق الرقم والتاريخ المبينان علي الإقرار مع ما ورد بالفاتورة المرفقة.

4. رقم وتاريخ التعاقد

إذا توافرت صورة مرفقة من عقد البيع، يجب التأكد من أن الرقم والتاريخ المدونان بالإقرار هما نفسهما المبينان بالعقد.

5. شروط التسليم

إذا كانت شروط التسليم بدون الشحن (النولون) والتأمين، فلا بد من إرفاق دليل مستندي لتكلفة النقل بنموذج الإقرار.

وتعتبر هذه النقطة من الفوائد الجيدة لاستخدام نموذج إقرار القيمة حيث أنه يحدث في بعض الحالات أن لا يتم ذكر تكاليف النقل بالفاتورة، أو أن يتم إدراجها بصورة غير صحيحة لتفادي الضريبة الجمركية وكان هذه التكاليف الواجب ضمها للقيمة نوع من التخفيض المستمر في السعر لتخفيف عبء الضريبة.

6. رقم وتاريخ الإقرارات الجمركية السابقة

التي تفيد في تقييم البضائع المستوردة بموجب الإقرار الخاص بهذا البيان الجمركي، حيث يقوم المستورد بإيضاح تاريخ ورقم الإقرارات السابقة وكافة البيانات والمعلومات التي تسهم بشكل إيجابي في تحديد القيمة الجمركية للبضائع المستوردة محل التقييم في هذا الإقرار، وهذه الإقرارات يمكن الرجوع إليها في حالات مثل:

- عدم قبول قيمة الصفقة والحاجة لمعلومات عن بضائع مطابقة أو مماثلة.
- عندما يقدم المستورد هذه البيانات لإثبات عدم تأثر السعر لوجود علاقة بينه وبين المورد.
- تسوية أي من المصروفات علي أساس التوزيع التناسبي علي صفقات متتالية.

7. بيان وجود علاقة ارتباط بين المستورد والمورد

وعادة، ولأغراض التسهيل علي المستورد ومن ينوب عنه، يتم صياغة كافة الأسئلة الخاصة بعلاقة الارتباط في صورة أسئلة تكون إجابتها "بنعم" أو "لا"، وفيما يلي بعض نماذج لهذه الأسئلة:

- هل البائع والمشتري مرتبطين طبقاً لأحكام القانون الجمركي؟
- هل أثر الارتباط على سعر البضائع المستوردة؟
- هل قيمة الصفقة للبضائع المستوردة قريبة من أو تماثل أي قيمة إختبارية من تلك القيم المذكورة في أحكام القانون الجمركي؟

8. بيان وجود قيد أو شرط علي استخدام أو التصرف في أو استهلاك البضائع

هذا القسم من نموذج إقرار القيمة يوضح مدى توافر شرط هام من شروط تطبيق طريقة قيمة الصفقة فإذا كانت إجابة المستورد على أسئلة الإقرار تشير

إلى وجود قيد أو شرط على استخدام أو التصرف في أو استهلاك البضائع المستوردة فيمكن أن يطلب رجل الجمارك من مقدم الإقرار تفاصيل أكثر عن تلك الشروط والقيود لكي يمكنه الحكم بصورة نهائية علي مدى إمكان تطبيق أحكام المادة الأولى أم لا، وبصفة أساسية، يسعى رجل الجمارك أن يصل علي إجابة محددة عما إذا كانت تلك القيود ضمن القائمة التالية:

- مفروضة أو مطلوبة بحكم القانون، أو أحد الهيئات العامة ببلد الاستيراد
- تحدد المساحة الجغرافية المفترض إعادة بيع البضائع خلالها
- ليس لها تأثير ملحوظ على قيمة البضائع

حيث أنه طبقاً للاتفاقية في جميع الحالات السابق ذكرها لا يتم رفض قيمة الصفقة ولا يعتبر أي منها سبباً في رفض قيمة الصفقة للبضائع المستوردة محل التقييم

9. الشرط أو الاعتبار المتسبب في عدم إمكانية تحديد القيمة للأغراض الجمركية للبضائع محل التقييم وفقاً للمادة الأولى

إذا كانت إجابات المقر على نموذج الإقرار توضح وجود شرط أو اعتبار متعلق بالصفقة مما ورد في نص الاتفاقية بأنه أحد الشروط التي تمنع قبول قيمة الصفقة، وجب علي رجل الجمارك أن يطلب من المستورد أو من ينوب عنه تقديم تفاصيل أكثر ومعلومات أدق عن هذا الشرط أو القيد الذي ورد وذلك بغرض التأكد من المدى الذي تآثر به سعر الصفقة بسبب وجود هذا الشرط، ويجب أن نتذكر جيداً أن هناك بعض الشروط التي ترد في عقود البيع لاعتبارات الإنتاج أو التسويق يمكن التغاضي عنها وقبول قيمة الصفقة،

في ذات الوقت الذي نجد أن هناك شروط مماثلة تتعلق بالتسويق أو الإنتاج تؤثر علي الصفقة وتكون سبباً في رفض قيمة الصفقة وعدم قبولها، ومن أمثلة هذه الشروط ما يلي:

- شرط يجعل الصفقة مرتبطة بشروط وأحكام مالية أو تجارية متعلقة بالعمليات اللاحقة لشراء بضائع أخرى
- أن يطلب البائع من المشتري أن يقوم إمداده ببضائع أخرى
- أن يكون البائع قد أوضح أن السعر تم تحديده على أساس صورة للسداد ليس لها علاقة بالبضائع المستوردة

10. سعر البيع المذكور بفاتورة البائع

يقوم رجل الجمارك بالتأكد من أن المبلغ المبين على نموذج الإقرار يتفق مع المبلغ الموضح كقيمة على الفاتورة، ويتناسب مع القيمة المقر عنها عن كقيمة للبضائع المستوردة محل التقييم.

وكذلك عليه أن يتأكد من قيمة الوحدة من تلك البضائع ومقارنتها بالواردات السابقة، وقوائم الأسعار السارية، ومعلومات الأسعار المتاحة لدي الإدارات المختصة بالجمارك

11. سعر التحويل / سعر الصرف

يقوم رجل الجمارك بالتأكد من أن سعر تحويل العملة المستخدم تم التعبير عنه بصورة صحيحة وفي التاريخ الصحيح، حيث أنه عادة ما يتم السداد للبائع بأحد العملات الأجنبية، ولا بد من تحويل المبلغ للعملة المستخدمة ببلد

المستورد، وتقوم السلطات المختصة بالإعلان عن سعر الصرف ببلد الاستيراد ومن الممكن الإعلان عن أسعار العملات الأساسية على لوحة عرض في مكاتب الجمارك المحلية التي يتم فحص الواردات بها، أو من خلال توزيع منشور تعليمات علي كافة الإدارات بالأسعار التي يعلنها البنك المركزي للعملات الأجنبية في كل تاريخ محدد.

12. الإضافات:

العمولات (فيما عدا عمولات الشراء) السمسرة، تكلفة الحاويات، وتكلفة التعبئة.

يتأكد من أن المبالغ المقر عنها في نموذج الإقرار هي المبالغ المبينة بالفاتورة ومن أنها محسوبة عند تقدير القيمة للأغراض الجمركية للبضائع الواردة. فإذا ما تضمنت الفاتورة أي مبالغ كعمولات شراء لا يتم احتسابها (لا تضاف للقيمة) عند تقدير القيمة للأغراض الجمركية عندما تكون مميزة ومنفصلة، ويجب التأكد من أن تلك التكاليف تتوافق مع الأنشطة المذكورة بالعدد.

13. المساعدات:

البضائع والخدمات التي يؤديها المشتري مجاناً أو بتكلفة مخفضة لتستعمل في إنتاج وبيع وتصدير البضائع المستوردة. يقوم رجل الجمارك بالتأكد من أن القيمة المقر عنها بنموذج الإقرار تتفق وأحكام وشروط المادة الثامنة التي

تحكم كافة التسويات وأن كل القيم التي تخضع لشروط التسويات المتعلقة بالتقييم قد تم التعبير عنها بصورة دقيقة ومحددة وصحيحة ولا يوجد أي شك في القيم المتعلقة بهذه التسويات التي تتضمنها المادة الثامنة.

14. العوائد ورسوم التراخيص

كافة الأسئلة التي يتضمنها نموذج إقرار القيمة حول العوائد ورسوم التراخيص تكون علي غرار تلك المتعلقة بعلاقة الارتباط بأسلوب الإجابة بنعم أو لا.. " هل يدفع المشتري كشرط للصفقة أي عوائد أو رسوم تراخيص ذات صلة بالبضائع الواردة سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة؟ "

حيث من الممكن أن تكون المبالغ المدفوعة كعوائد أو رسوم تراخيص مبالغ بسيطة أو معقولة ولا يقوم المستورد بالإقرار عنها.

15. عائدات أي عمليات إعادة بيع لاحقة، أو تصريف، أو استهلاك تعود إما بطريقة مباشرة أو غير مباشرة للبائع

إذا كانت إجابات المقرر على نموذج الإقرار تفيد خضوع الصفقة لاتفاق يؤول بموجبه جزء من عائدات إعادة بيع البضائع اللاحقة، أو تصريفها، أو استهلاكها للبائع إما بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، يجب التأكد من وجود حكم للقيمة، وإن وجد، يجب التأكد من أن القيمة المقرر عنها تتفق وشروط هذا الحكم. وعند غياب مثل هذا الحكم، أو وجود حكم لا يحدد المبلغ، يجب جمع أكبر قدر ممكن من المعلومات المتعلقة بالتحويلات المالية وإعداد تقرير ليقدم لوحدة التقييم المختصة للتحقق من الشحنة الواردة فكثيراً ما نجد المشاركة في الأرباح واحدة من الأمثلة المتكررة لعائدات عمليات إعادة البيع

اللاحقة. ولا بد من ملاحظة أن المشاركة في الأرباح غالباً ما تظهر بالحسابات في صورة عمولة.

16. تكاليف النقل، مصروفات التحميل والمناولة والتأمين يتأكد رجل الجمارك من أن المبالغ المقر عنها مقابل هذه التكاليف تتوافق مع المستندات المدعمة، ومن أنه تم احتسابها عند تقدير القيمة للأغراض الجمركية للبضائع الواردة بصورة صحيحة.

لأنه كثيراً ما تكون القيمة المتخذة أساساً لعملية التأمين أكبر من سعر البيع، ولكن هذا لا يعتبر مبرراً للمغالاة في هذه القيمة حيث أنه إذا كانت القيمة المؤمن عليها مرتفعة جداً، فقد يمكن أن يكون هذا قرينة علي قيام المستورد أو من ينوب عنه بالإقرار بقيمة أقل من الحقيقية.

17. الخصومات من القيمة:

وهي تلك المبالغ التي يتم استبعادها من القيمة الجمركية مثل تكاليف النقل في بلد الاستيراد وتكاليف البناء والتشييد في حالات استيراد خطوط إنتاج أو مصانع، وتكلفة التجميع في حالات استيراد البضائع مفككة وحاجتها إلي تخصص معين في عملية التجميع أو تكاليف الصيانة للآلات والأجهزة الرأسمالية أو الاستثمارية، أو المساعدات الفنية التي تتم ببلد الاستيراد، الرسوم والضرائب المفروضة ببلد الاستيراد، كل هذه التكاليف إذا كانت وردت مستقلة بالفاتورة فإنها لا تدخل في وعاء الضريبة للبضائع المستوردة محل التقييم، وبالتالي لا بد أن يتضمن نموذج إقرار القيمة بيانات دقيقة وصحيحة عنها حتى يمكن لرجل الجمارك أن يتخذ قرار القيمة علي أساس

صحيح، ولا يقتصر الأمر عند هذا الحد بل يجب التأكد من أن المبالغ المقر عنها هي نفس المبالغ المذكورة بالمستندات المدعمة وشروط الفاتورة. وأن ما تم استبعاده من القيمة الجمركية يمثل المبلغ الصحيح الواجب استبعاده..

18. التوقيع

يجب التأكد من التوقيع والمكان والتاريخ، وأن الشخص الذي وقع علي الإقرار هو الشخص الصحيح المفوض أو الموكل قانوناً لتمثيل المستورد..

نموذج إخطار المستورد بطريقة التقييم التي استخدمتها الإدارة الجمركية في تقييم الشحنة المستوردة

وزارة المالية
مصلحة الجمارك

نموذج دليل التقييم الجمركي (ملخص البيان)

رقم البيان الجمركي	:	تاريخه:
اسم المستورد	:	
عنوانه	:	
رقم سجل المتعاملين:	:	
اسم المورد	:	
عنوانه	:	
وسيلة الشحن	:	بلد التصدير:
تاريخ التصدير	:	تاريخ تحرير الدليل:
بيان المعاينة	:	
	:	
	:	
	:	
	:	
	:	
	:	
	:	
أساس التقييم	:	
	:	
	:	
	:	
	:	
اسم مأمور التعريفة	:	توقيعه
اسم مدير التعريفة	:	توقيعه

نموذج تستخدمه الجمارك في طلب مستندات ومعلومات إضافية من المستورد

نموذج طلب مستندات ومعلومات إضافية

بيان جمركي رقم : تاريخه:.....

الصف :

البند الجمركي :

تاريخ الطلب : / /

الرجاء إمدادنا بالمستندات والمعلومات الآتية:-

1.
2.
3.
4.
5.

اسم مأمور التعريفه توقيع

اسم مدير التعريفه توقيع

نموذج يستخدمه المستورد للاعتراض أو التظلم من قرار الجمارك
الخاص بتقييم البضائع المستوردة

وزارة المالية
مصلحة الجمارك

نموذج رقم 227 جمارك

دمغة

طلب
أعادة نظر في قرارات الجمارك
طلب العرض على مستوى المجمع

رقم قيد الطلب التوقيع:.....

السيد/ مراقب عام:..... تحية طيبة وبعد

أرجو الإحاطة بأننا تقدمنا بالبيان الجمركي رقم.....بتاريخ... /... / 200

المراقبة..... جمرك..... ونظرا لأن.....

.....
.....
.....

لذلك أرجو التفضل بإعادة النظر في ضوء ما تقدم،

التاريخ / / 200 توقيع الطالب وصفته.....

(2) تقرير المجمع

.....
.....
.....
.....

التاريخ / / 200 المراقب:.....

دمغة

(3) طلب العرض على اللجنة الخاصة

السيد مراقب عام.....
 تحية طيبة وبعد _ حيث أن موضوع الخلاف ما زال قائما - أرجو العرض على اللجنة الخاصة مع
 قبولي سداد رسم النظر المنصوص عليه في القرار الوزاري رقم 138 لسنة 1979 - وتفضلوا بقبول
 فائق الاحترام،،
 التاريخ / / 200 توقيع الطالب وصفته.....

(4) تأشيرات وتحصيلات رسم لإعادة النظر

ق جنيه
 موافق، ويعرض على اللجنة الخاصة ويحصل....., 10 رسم إعادة للنظر،
 التاريخ / / 200 المراقب:.....
 ق جنيه
 تم تحصيل مبلغ..... رسم إعادة للنظر رقم القسيمة..... تاريخها / / 20
 رسم دمغة توقيع الصراف.....
 الجملة (فقط..... لا غير،)
 الختم
 تم التأشير أمام السجل بالإحالة إلى اللجنة الخاصة، ، توقيع الموظف المختص
 التاريخ / / 200

(5) قرار اللجنة

.....

التوقيعات

1. الاسم والوظيفة..... التوقيع..... التاريخ / / 20
2. الاسم والوظيفة..... التوقيع..... التاريخ / / 20
3. الاسم والوظيفة..... التوقيع..... التاريخ / / 20

نموذج لشهادة منشأ من الإتحاد الأوروبي

1. Consignor ABC Export Ltd 7 High Street, Dublin, Ireland	N° xxxxxxxx	ORIGINAL
2. Consignee IMPOR Ltd 12 Livingstone Street Harare Zimbabwe	EUROPEAN COMMUNITY	
		CERTIFICATE OF ORIGIN
4. Transport information (optional) By sea	3. Country of origin European Community	5. Remarks Letter of credit n° xxxxx
6. No of order, marks, numeration, number and nature of the items, goods designation 160 boxes of product a 10x12 100 boxes of product b 20x14 200 boxes of Product c 20x12	7. Quantity 100 kg 200 kg 20 kg	
8. The signing authority certifies that the named goods originate from the country indicated in box No 3		
Place and date of issue, name, signature and stamp of the competent authority		

نموذج فاتورة تجارية
من النوع المعتاد وروده مع الشحنات المستوردة

order no.1111	invoice no.B1674	Date of Export: 02.07.09						
Recipient (complete name and address):					Shipper/Exporter (complete name and address):			
Abdel Allah Muhamed Computer Labels Inc 2401 el Horia Rd, Cairo, Egypt , BOP # 38200					John Smith The Studio Graphics 184 London Road Whetstone, Leicester LE3 6HD VAT No. 437 7916 13			
Importer - if other than recipient (complete name and address):					Country of export:			
As Above					England			
					Country of manufacture:			
					As above			
					Country of ultimate destination:			
					EGYPT			
Currency: Euro					Bill of lading No.: 7604-7274			
Total Value	Unit Value	Weight	Units of measure	Qty	Full Description of goods	Type of packaging	No. of pkgs	Marks/Nos
125 EUR		2.5	kg	1	Camera-ready Artwork (For printing in USA.)	Brown Package	1	1 of 1
Total Invoice Value		Total Weight					Total No. of Pkgs	
125 EUR		2.5					1	
Tick	I declare all the information contained in this invoice to be true and correct							
<input checked="" type="checkbox"/>	FOB	Signature of shipper/exporter (type name and title and sign)					Date:	
<input type="checkbox"/>	C&F	J Smith, Designer					02.07.02	
<input type="checkbox"/>	CIF						-	

الفصل الثاني

التعرف على الفواتير المزورة

كيفية التعرف علي الفواتير المزورة باستخدام مؤشرات الخطر هناك الكثير من البيانات التي من خلال قراءتها ودراستها يمكن الاستدلال والتعرف علي الفاتورة المزورة، نورد بعضها فيما يلي لكي تكون بمثابة بعض الإرشادات لرجل الجمارك عليه أن يضعها في دائرة اهتمامه لأنها يمكن أن تساعد في التعرف علي الفواتير المزورة، ومن هذه البيانات ما يلي:

- أولاً: طريقة كتابة التاريخ
- لا يتوافق مع المعمول به في بلد المنشأ
- يختلف عن فواتير سابقة من نفس المورد

15 December 1999

December 15, 1999

15.12.1999

Wednesday, 15 December 1999

ثانياً: طريقة كتابة أرقام الفاتورة

- غير موضحة

- موضحة بطريقة تختلف عن فواتير سابقة

ثالثاً: أرقام التسجيل بضرائب القيمة المضافة

عادة ما يتم كتابتها علي الفواتير الصادرة من دول الإتحاد الأوروبي وكذلك

يتم وضع هذه الأرقام في المعاملات التجارية في أغلب دول العالم

رابعاً: طريقة كتابة أسم الشركة

- في بعض الفواتير يغفل المزورون عن كتابة أسم الشركة، أو يتم كتابة الاسم بطريقة تختلف تماماً عن فواتير سابقة، أو تكون طريقة كتابة الاسم غير متوافقة مع ما هو معمول به في بلد المنشأ، وفيما يلي الطريقة المتعارف عليها في كتابة أسم الشركة في بعض البلدان..

– USA..... ABC, inc

- UK.....ABC Ltd or ABC Plc
- Germany.....ABC Gmbh
- France.....ABC SA.
- Belgium.....ABC SA.
- Austria.....ABC Pty
- Turkey.....ABC Ltd or ABC A.S.

- وقد يحدث أيضاً بعض الاختلافات في الطريقة التي يتم بها كتابة عنوان الشركة فإما يغفل الموزع عن كتابة العنوان بالكامل أو يتم تدوين عنوان غامض مثل استخدام عنوان فندق أو رقم صندوق البريد العنوان أو كتابة العنوان غير كامل أو كتابته بطريقة مختلفة عن فواتير سابقة.
- أيضاً عند كتابة عنوان البريد الإلكتروني للشركة أو عنوان موقع الشركة علي الإنترنت، والذي أصبح أمراً شائعاً في المعاملات التجارية أن يتم توضيحه علي الفاتورة في أغلب الشركات التي تعمل في مجال التجارة الدولية.
- وكذلك الحال بالنسبة لرمز الشركة أو اللوجو الذي أصبح متعارفاً عليه بكثرة في أغلب الشركات، وعادة ما يكون واضح الألوان ومطابق لما هو وارد علي موقع الشركة علي الإنترنت أو متوافق في الشكل والحجم والرسم ووضوح الألوان مع ما ورد علي فواتير سابقة من نفس المورد، ويكون الأمر أسهل بكثير في حالة ما إذا كان للمصدر موقعاً علي الإنترنت حيث يمكن زيارة الموقع في ثواني معدودة للتعرف علي شكل الفواتير الأصلية ورمز

الشركة وعنوانها وكافة البيانات الواردة بالفاتورة المقدمة بغرض التحقق من صحتها.

- التوقيع، الاسم، اللقب:
 - يجب أن تتفق مع ما هو موضح بالفواتير والمستندات السابقة
 - ونفس الحال بالنسبة لرقم الفاكس أو التليفون.
 - ورجل الجمارك الماهر يستطيع أن يلاحظ الفاتورة المرسلة بالفاكس من نوع الورق أو طريقة الكتابة ويميزها عن تلك المرسلة بالبريد والتي قد يكون عليها أثر الطي داخل المظروف مثلاً كما يحدث في بعض الحالات، ويلاحظ أيضاً الحروف والأرقام وطريقة كتابتها بطريق مماثلة أو مختلفة عن فواتير سابقة، أو أن يبحث عن تصحيح أو تعديل فيها، أو أن توجد علامة علي وجود كتابة مضافة أو جديدة علي الفاتورة.
 - يجب أن تكون كافة الإجراءات المالية موضحة بالفاتورة
 - ويجب أن تكون كافة شروط البيع التي تحكم الصفقة موضحة بالفاتورة.
- خامساً: البضائع المستوردة
- يجب أن تتفق نوعية البضائع الواردة بالشحنة ووسيلة النقل المستخدمة.
 - ويجب أن تتفق البضائع الواردة وطبيعة بلد المنشأ.
 - فلا يمكن استيراد بن من تركيا، أو موز من النرويج، أو قطع غيار مرسيدس من ناميبيا أو أسماك طازجة من جمهورية التشيك!!!!
 - يجب أن تتفق طريقة التعبئة مع نوع البضائع المستوردة.

- وأن تتوافق البضائع مع الوحدة المستخدمة في السعر، فلا يجوز أن تكون البضائع صب والسعر بالوحدة في الفاتورة أو البضائع بالوزن والوحدة في الفاتورة لتر.

سادساً: السعر بالفاتورة

- في بعض الأحيان يقوم المزور بتدوين عملة شائعة متعارف عليها في الفاتورة رغم أن البلد المصدر يستخدم عملته في كافة المعاملات التجارية، أو أن يكون رمز العملة مخالف لما هو موضح بها (\$, £)، وعلي رجل الجمارك أن يبحث عن مدي توافق نوع العملة الموضح وبلد التصدير، ويقارن بينها وبين فواتير سابقة أو مستندات أخرى واردة من نفس بلد التصدير، والجدول التالي يوضح العملات المستخدمة في بعض الدول للاسترشاد بها:

الدولار	أستراليا	اربادوس
---------	----------	---------

بورمودا بروني فيجي هونج كونج ليبيريا نيوزيلندا سنغافورة ترينداد وتوبجو	كندا شرق الكاريبي جيانا جامايكا ناميبيا جزر سولومون أمريكا زيمبابوي	
مصر سوريا قبرص	إنجلترا لبنان جيبالتار	الجنبيه
آندورا سويسرا غينيا كوموروس	بلجيكا لوكسمبورج فرنسا	الفرنك
الأرجنتين شيلي جمهورية الدومينيكان الفلبين	بوروندي كولومبيا المكسيك	البيزو
النمسا الصومال أوغندا	كينيا تنزانيا	الشلن
ايطاليا تركيا	مالطا	الليرة

سابعاً: نوع الفاتورة

في بعض الممارسات التجارية، ولدي العملاء الذين لا يسمحون بأي ممارسات غير شرعية، تصدر الفواتير موضحاً عليها عبارة " نسخة للاستخدام الجمركي فقط " ويكون ذلك في حالات تجارية معينة، مثل إرسال عينات أو غير ذلك، ولكن البعض يستخدم هذه الفواتير في التدليس علي الإدارة الجمركية دون أن يدرك أن هناك بيانات أخرى يمكن أن تضعها هذه الشركات الموردة يمكن استخدامها في التعرف علي الفواتير المزورة مثل:

β أن يكون تاريخ مستندات الناقل (شركة الطيران، الباخرة... الخ) لا يتفق وتاريخ الفاتورة الصادرة من الشركة المصدرة

β أن تكون الفاتورة المبدئية (proforma) لا تضمن الإجراءات المالية النهائية وسعر الوحدة..

β أن يوجد بالفاتورة حروف أو أرقام إضافية لرقم الفاتورة تعني أن هذه الفاتورة هي النسخة الأولي أو الثانية من الفاتورة الصادرة مثل:

- Invoice No: 56781-A
- Invoice No: 56781-1

β أن توجد أي علامة علي النسخ أو التصوير

β أن تكون طريقة الكتابة مختلفة أو أن شكل وطريقة كتابة الحروف والأرقام تختلف عن تلك المستخدمة في المستندات الموردة مع شحنات سابقة

β أن يكون شكل الختم المستخدم أو الرقم الشخصي الموضح عليها يختلف عما سبق وروده

ثامناً: بعض الأخطاء الشائعة التي يقع فيها من يقوم بالغش التجاري

- β ورود معلومات مستنديه غير كاملة
- β بوالص الشحن البحري أو الجوي غير متوافقة مع بيانات الفاتورة
- β السعر الوارد بالفاتورة مرتفع أو منخفض بصورة مبالغ فيها أو ملحوظة
- β تكاليف التأمين المرتفعة
- β تكاليف النقل غير المتناسبة
- β منشأ البضائع غير الصحيح

تاسعاً: المخاطر العالية في عملية التقييم

- β البضائع ذات الرسوم المرتفعة
- β نوعية البضائع
- β التبنيد الخاطئ
- β المستوردون لأول مرة
- β تاريخ المستورد
- β التغييرات المفاجئة في أساليب العمل للمستورد
- β تغيير الاسم أو الشكل التجاري
- β استخدام عنوان بريدي أو صناديق بريدية مبهمه أو غير واضحة

β وجود علاقة بين أطراف الصفقة

- تغيير ميناء الاستيراد β
- طرق دفع غير معتادة β
- مدفوعات كبيرة β
- صفقات المقايضة β
- الضغط من قبل المقر أو الوكيل أو المستورد للإفراج العاجل عن البضائع β

الباب الرابع تطبيقات عملية

تمارين وتطبيقات عملية

فيما يلي عدد من التمارين والتطبيقات التي قصدت منها إيجاد بيئة عملية قريبة من الواقع لتكون بمثابة ممارسة حقيقية لعملية التقييم الجمركي، وتعمدت في كل التمارين والتطبيقات أن تكون غير مرتبة أو مصنفة أو معنونة بعنوان الطريقة التي سيتم التقييم بها، ولذلك ستجد تطبيقات الطريقة الأولى متناثرة في هذه التطبيقات تسبقها الطرق البديلة وتتبعها وليس هناك ترتيب لها لكي لا يعرف المتدرب مقدماً أي طريقة من طرق التقييم سيقوم بإتباعها وهو في صدد حل هذه التمارين، ونأمل أن يكون في هذا الفائدة..

التمرين الأول

قام مستورد بشراء ماكينة ثقيلة من أحد المصدرين مقابل 100000 جنيه مصري وسدد هذا المبلغ بالكامل للمصدر. ونظراً لقيمة الماكينة الكبيرة يقوم المستورد بالترتيب بصورة منفصلة مع شركة طلاء متخصصة في الدولة المصدرة ليتم طلاء الماكينة بكيمائيات مضادة للصدأ حيث سيتم نقلها عن طريق البحر. وهذا الطلاء سيحمي الماكينة من ملوحة ورطوبة البحر أثناء الشحن.

المطلوب

كيف تتناول مصاريف الطلاء للأغراض المتعلقة بالقيمة الجمركية؟

الإجابة

يجب تناول الصفقة بصورة إجمالية، وهو ما يشمل تكلفة الماكينة، كما يشمل (في هذه الحالة) تكلفة الطلاء الكيماوي المقاوم للصدأ.

ويدخل الطلاء تحت تكلفة التعبئة للتصدير (المادة 8 فقرة 1 بند أ-3) وبشكل جزئاً من القيمة الجمركية للبضائع المستوردة محل التقييم.

التمرين الثاني

شركة الملابس المودون تقوم باستيراد ملابس رجالي وحريمي من مصمم في إيطاليا. ويقوم ممثلو التصميمات العاملين لدى الشركة المستوردة بزيارة إيطاليا مرة في العام للتفاوض بشأن اتفاقيات جديدة مع المنتج / المصدر المحلي. وكما هو الحال بالنسبة للتصميم فقد تم الاتفاق على كافة تفاصيل الصفقة في الوقت ذاته وتم التفاوض بشأن العقد والتوقيع عليه. وقد اتفق المستورد والمصدر على الاستمرار في ترتيباتهم التجارية التي تسمح بتأجيل السداد لمدة 180 يوماً. وقد ذكر ذلك في ذيل فاتورة الشراء التي تشير إلى مبلغ فائدة نسبته 5.5% مدرجة في سعر البضائع المنصوص عليه في الفاتورة.

وقد اتفق المستورد مع المصدر على طلبيات يتم تسليمها مثل الطلبيات المحلية على فترات محددة وقصيرة المدى على مدى الأثني عشر شهراً.

المطلوب

كيف تعامل عنصر الفائدة عند تقدير القيمة للأغراض الجمركية؟

تعد ترتيبات الدفع المؤجلة بين المستوردين والمصدرين واحدة من الممارسات الشائعة في مجال العمل. وفي هذه الحالة، لا يشكل دفع الفوائد جزءاً من القيمة الجمركية للبضائع المستوردة محل التقييم، وذلك إذا تم تلبية شروط الدفع والقيام بالدفع خلال المائة والثمانين يوماً المتفق عليها (أو انعقاد النية على القيام بذلك).

كما يجب تطبيق أحكام القرار رقم (3) (1) وهو ما يعني التمييز بين رسوم الفائدة وبين السعر الذي يتم دفعه بالفعل أو السعر المستحق الدفع. ويتم تحرير اتفاق التمويل كتابة، وعند الضرورة يقوم المستورد بتوضيح أن هذه البضائع قد تم بيعها فعلاً بالسعر الذي تم الإعلان عنه بوصفه السعر الذي تم دفعه بالفعل أو السعر المستحق الدفع، وأن معدل الفائدة المستحق لا يتخطى مستوى مثل هذه الصفقات في البلد الذي تم فيه توفير التمويل.

وإذا ما تم تلبية كافة الشروط على نحو مرضي، لن يشكل دفع الفوائد جزءاً من قيمة الجمارك على البضائع المستوردة.

التمرين الثالث

المصدر: شركة جليستر إنسترومنتس المحدودة	المستورد SCALEX SA	فاتورة رقم: FD-2785	
تاريخ الإبحار 2007/9/27			
ميناء الشحن: هانجن نيوسكاي			
الإجمالي	سعر الوحدة	كمية السلع ووصفها	الملاحظات
دولة الاستيراد 15000 دولاراً 600 دولاراً	12.5 دولاراً 4% الدفع خلال 90 يوماً	1200 قطعة موازين الالكترونية طبق أبيض اكس آر بي 802	SCALEX SA دولة الاستيراد عقد رقم: 1 - 200 صنع في دولة التصدير
\$15,600		1200 قطعة	الإجمالي
شروط السداد: وفقاً لمسودة العقد خلال 90 يوماً من تاريخ بوليصة الشحن يدفع المشتري الفائدة بنسبة 4% لمدة 90 يوماً			

الإجمالي 15 ألف وستمئة دولاراً فقط CIF

توقيع (توقيعات) معتمد

المطلوب

كيف تقدر قيمة هذه الصفقة للأغراض الجمركية؟

الإجابة

ينبغي العمل وفقاً للاعتبارات التالية:

β يجب التحقق من دفع الفائدة والنسبة المستحقة.

β يجب تحديد ما إذا كان قد تم دفع قيمة الصفقة أو أنها على وشك أن تدفع في خلال التسعين يوماً المذكورة. وإذا ما تم ذلك، لن تشكل الفائدة جزءاً من القيمة الجمركية الخاصة بالبضائع المستوردة.

β وفي حالة توافر أي شكوك بهذا الصدد، ينبغي أن يطلب من المستورد توفير نسخة من اتفاق التمويل لتقوم بمراجعته.

β حيث أن البيع قد تم على مستوى الـ CIF لا يحتاج الأمر القيام بأي تسويات خاصة بالنولون والتأمين.

β حيث أن الفاتورة بالدولار الأمريكي، ينبغي تحويل القيمة الجمركية إلى العملة

التمرين الرابع

فاتورة رقم: 8432 - تاريخ: 11 - 2007

بيع إلى شركة SCALEX SA

قام بالشحن: هانجن نيوسكاي تاريخ الإبحار: 20 - 11 - 2007

الإجمالي	سعر الوحدة	كمية السلع ووصفها	الملاحظات
FOB دولة التصدير 15,000 دولاراً 7,500 دولاراً	12.5 دولار خصم 50%	1200 قطعة موازين الكترونية طبق أبيض اكس آر بي 802	SCALEX SA دولة الاستيراد عقد رقم: 1 - 200 صنع في دولة التصدير
7,500 دولاراً		1200 قطعة	الإجمالي

الإجمالي سبعة آلاف وخمسمائة دولاراً فقط

شروط السداد: باعتماد مستندي صادر من البنك التجاري الدولي رقم 13251641
توقيع (معتمد)

المطلوب

كيف تقدر قيمة هذه الصفقة للأغراض الجمركية؟

الإجابة

β تحتوي الفاتورة على نسبة خصم قدرها 50% من القيمة لم يتم توضيح أي شيء عنه ويجب معرفة وتحديد نوع الخصم (نقدي/تجاري/كمي) لتحديد كيفية معاملته وهل هو من الخصومات المقبولة أم لا

β أيضاً نجد أن نسبة الخصم هي 50% تعتبر كبيرة ومرتفعة للغاية، فلذلك يجب دراسة الظروف المتعلقة بها بعناية كبيرة للتأكد من أنه خصم حقيقي وليس تهرباً ضريبياً، بمعنى أنه يجب معرفة هل هذه هي نفس نسبة الخصم التي يتيحها المصدر للمستوردين الآخرين؟ وإذا لم تتمكن من تحديد ما إذا كان هذا الخصم مسموحاً به من عدمه، لا يجب الخصم على سعر البضائع بالفاتورة، وسيشكل ذلك جزء من قيمة الجمارك.

β نظراً لكون الفاتورة بالدولار الأمريكي، ينبغي تحويلها إلى عملتك المحلية.

β نظراً لأن الفاتورة وردت بسعر على مستوى القيمة FOB، فيتحتّم عليك طلب كافة البيانات الخاصة بالتكاليف المرتبطة بتكلفة الشحن والتأمين من المصدر وذلك لتحديد القيمة الجمركية للبضائع المستوردة.

التمرين الخامس

فاتورة رقم: 5272 - تاريخ: 2007 -

المستورد شركة SCALEX SA

قام بالشحن: هانجن نيوسكاي تاريخ الإبحار: 2007 - 7 - 27

الإجمالي	سعر الوحدة	كمية السلع ووصفها	الملاحظات
DDP مكان الاستيراد 19,776 دولار	16.48 دولار	1200 قطعة موازين الكترونية طبق أبيض اكس آر بي 802	SCALEX SA دولة الاستيراد عقد رقم: 1 - 200 صنع في دولة التصدير
\$19,776		1200 قطعة	الإجمالي

الإجمالي 19,776 دولاراً فقط

شروط السداد: باعتماد مستندي صادر من البنك التجاري الدولي رقم 13251649
توقيع (توقيعات) معتمد

المطلوب

كيف تقدر قيمة هذه الصفقة للأغراض الجمركية؟

الإجابة

β السعر الوارد بالفاتورة للبضائع المستوردة علي مستوي DDP أي شامل تكلفة التوصيل إلى مقر الأعمال المعروف الخاص بالمستورد. ويتحمل المصدر كافة تكاليف الصفقة حتى هذه النقطة.

β ينبغي استبعاد كافة التكاليف/المدفوعات التي تزيد عن المستوي CIF. β نظراً لكون الفاتورة بالدولار الأمريكي, ينبغي عليك التحويل إلى العملة المحلية.

التمرين السادس

تقوم شركة في مصر بستيراد بطاريات من بائع في الخارج لا تربطه بها صلة بسعر 0.50 جنيهاً CIF للبطارية الواحدة. ويقوم البائع بشراء البطاريات بالجملة من منتج في الخارج. وقد طلب المستورد أن يتم تغليف كل بطارية بمفردها بالبولي إيثيلين مع غلاف من الورق المقوى للعرض في منافذ التجزئة في السوق المحلي. وقد قدم المستورد البولي إيثيلين وغلاف الورق المقوى بدون مقابل للبائع في الخارج. حيث حصل المستورد على هذه المواد من شركة محلية (في مصر) بمبلغ 40 جنيهاً للكمية اللازمة لتغليف 1000 بطارية. وقد قام بائع السلع المستوردة بالاتفاق مع شركة تغليف في الخارج للقيام بالتغليف/التعبئة. وتحصل هذه الشركة من بائع السلع المستوردة على 60 جنيهاً مقابل تغليف 1000 بطارية.

المطلوب

ما هي القيمة الجمركية لشحنة مكونة من 1000 بطارية؟

الإجابة

لتحديد القيمة الجمركية لـ 1000 بطارية, ينبغي القيام بما يلي:

β دراسة السعر الـ CIF للبطارية الواحدة والقيام بذلك لعدد 1000 بطارية هي

إجمالي الكمية المستوردة المطلوب تقييمها.

β يتم اعتبار دعائم البولي إثيلين والورق المقوى التي قدمها المستورد

كمساعدات بدون مقابل للمورد جزء من القيمة الجمركية بالقيمة التي

تكلفها المستورد وهي 40 جنيه.

وعليه يكون حساب القيمة الجمركية علي النحو التالي:

السعر CIF	$0.50 \times 1000 = 500$ جنيه
تضاف قيمة المساعدات	40 جنيه

القيمة الجمركية = 540 جنيه

ويتلاحظ أننا لم نقم بإضافة القيمة التي دفعها المورد مقابل التغليف وهي 60

جنيه في القيمة الجمركية نظراً أنها لم يتم تقديمها من المستورد بشكل مباشر أو

غير مباشر ومن البديهي أن المورد قد ضمنها في التكلفة كأحد محددات السعر

الإجمالي.

التمرين السابع

في التمرين السابق، افترض أن المستورد لم يستطع توفير البولي إثيلين والورق المقوى. ومن أجل الالتزام بالعقد قام بائع البطاريات الموجود بالخارج بالاتفاق مع شركة تابعة له في الخارج لتوفير مواد التغليف. وقامت الشركة التابعة بالحصول من الشركة الأم (البائع في الخارج) على مقابل هذه المواد بالإضافة لتكاليف التغليف مبلغ 100 جنيه مصري عن كل 1000 بطارية. وما زالت تكلفة CIF البطارية 0.50 جنيهاً.

المطلوب

ما هي القيمة الجمركية عن كل 1000 بطارية وفقاً لهذه الظروف؟

الإجابة

في هذه الحالة، لا يوجد أي مساعدات قدمها المستورد للمورد بدون قيمة سواء بشكل مباشر أو غير مباشر ومع ثبات السعر CIF للبطارية الواحدة وهو 0.50 جنيه للواحدة، وتكون القيمة الجمركية لهذه الشحنة هي 500 جنيه. ويجب الأخذ في الاعتبار أننا لم ننظر مطلقاً إلي تكلفة التغليف التي يتحملها المورد بالكامل لأنه من البديهي أن يقوم بتضمينها في السعر الموضح للوحدة أي أنها كانت من مكونات السعر الذي تضمنه الفاتورة.

التمرين الثامن

إذا علمت أن شركة الصفا للاستيراد تقوم بشراء كافة البضائع التي تستوردها من الخارج من شركة ABC الألمانية، وقد طلبت الشركة الألمانية من المستورد توقيع عقد عوائد عطي للمستورد الحق في بيع البضائع المستوردة التي تحمل العلامة التجارية للشركة الألمانية مقابل سداد رسوم العوائد بنسبة 7٪ من ناتج إعادة بيع البضائع المستوردة في السوق المحلي.

المطلوب

هل تشكل المدفوعات الخاصة بالعوائد جزءاً من القيمة الجمركية للبضائع المستوردة؟ وما دليلك علي ذلك؟

الإجابة

نعم تعتبر رسوم العوائد التي يسددها المستورد في هذه الظروف جزءاً من القيمة الجمركية للبضائع المستوردة، وذلك وفقاً لما ورد بالمادة الثامنة فقرة (1) (ج).

التمرين التاسع

يقوم مستورد في مصر بشراء عربات يد مجمعة من بائع في الخارج بمبلغ إجمالي قدره 1000 جنيه شاملة CIF للوحدة، فإذا علمت أن البائع يعد شريكاً في اتفاق ترخيص مع صاحب حق براءة الاختراع وهي شركة في دولة أخرى لا تربطها به صلة. وبموجب شروط عقد البيع بين البائع والمستورد يطلب من المستورد أن يصبح مرخصاً له تابع فيما يتعلق بتقنية عربات اليد ويجب عليه سداد عوائد تقدر بـ 10 جنيهات عن كل عربة مباشرة لصاحب حق البراءة. كذلك سيسدد المستورد لصاحب حق البراءة عوائد عن الحق في الحصول على التصميمات والرسوم من أجل إنتاج عربات اليد التي لها حق براءة اختراع في السوق المحلي. وتبلغ قيمة العوائد 5 جنيهات عن كل إعادة إنتاج.

المطلوب

ما هي القيمة للأغراض الجمركية لعشرة عربات يد مستوردة؟

الإجابة

يتم حساب القيمة الجمركية لعدد 10 عربات يد مستوردة علي النحو التالي:

$$1000 \text{ جنيه للوحدة} \times 10 = 10.000 \text{ جنيه}$$

يضاف العوائد المحصلة بواقع 10 جنيه عن الوحدة $10 \times 10 = 100$ جنيه

وعليه تكون القيمة الجمركية 10.100 جنيه

أما مبلغ الخمسة جنيهات الموضح كرسوم عوائد على حق إعادة الإنتاج فليست ذات صلة بعملية البيع ولا بالبضائع المستوردة، وبناء عليه لا تعتبر جزءاً من القيمة الجمركية للبضائع المستوردة.

التمرين العاشر

إذا علمت أن شركة الصفا للتجارة قد قامت قبل ثلاثة أشهر بشراء شحنة من عربات لعبة خضراء من سبيكة معدنية من أحد الشركات الأسبانية وقد تم تحديد القيمة الجمركية لهذه الشحنة عند ورودها بموجب أحكام المادة الأولي، وفي الأسبوع التالي تلقى المستورد شحنة أخرى لعربات لعبة مختلفة من نفس المصدر دون مقابل بهدف العرض، وتضم هذه الشحنة:

1. عربات لعبة مصنوعة من سبيكة مختلفة اختلافاً بسيطاً ولكنها بخلاف ذلك مطابقة للشحنة السابقة.
2. عربات لعبة حمراء ولكنها بخلاف ذلك مطابقة للشحنة السابقة.
3. عربات لعبة مطلية بطلاء لامع (معدني) ولكنها بخلاف ذلك مطابقة للشحنة السابقة.
4. عربات لعبة خضراء ومصنوعة من البلاستيك ومطابقة للشحنة السابقة.
5. عربات لعبة حمراء ولكنها بخلاف ذلك مطابقة للشحنة السابقة ولكنها مصنوعة في دولة فرنسا.

(أ) أي من هذه البضائع، إن أمكن، يمكنك تقييمها طبقاً لأحكام المادة الثانية؟ ولماذا؟

(ب) هل تعتقد أنه يمكن تطبيق أحكام المادة الثالثة في تقييم أي من الشحنات السابقة ولماذا؟

الإجابة

(أ) قم بتصنيف البدائل علي النحو التالي:

1. سبيكة مختلفة: لا يمكن تطبيق أحكام المادة الثانية حيث أن البضائع "غير مطابقة من كافة الجوانب" وفقاً للمطلوب بموجب أحكام المادة الثانية.
2. الأحمر: يمكن تطبيق أحكام المادة الثانية، حيث يعتبر الاختلاف في اللون اختلافاً طفيفاً في المظهر فقط لا ينفي عن البضائع صفة أنها مطابقة.
3. سبيكة معدنية: لا يمكن تطبيق أحكام المادة الثانية. حيث أن البضائع غير مطابقة في كافة الجوانب وأنه عادة ما تكون تكلفة الطلاء العادي أقل من تكلفة الطلاء المعدني.
4. البلاستيك: لا يمكن تطبيق أحكام المادة الثانية. حيث أن البضائع غير مطابقة في كافة الجوانب، حيث يعد البلاستيك في مقابل السبيكة.

5. الأحمر (آخر): لا يمكن تطبيق أحكام المادة الثانية. حيث أن البضائع لم يتم إنتاجها في نفس البلد الذي أنتج البضائع الخاضعة للتقييم.

(ب) قم بتصنيف البدائل علي النحو التالي:

1. سبيكة مختلفة: يمكن تطبيق أحكام المادة الثالثة طالما تطابقت السبيكة مع متطلبات المادة الثالثة.

2. الأحمر: غير قابل للتطبيق حيث أن البضائع مطابقة أي تطبق عليها المادة الثانية.

3. معدني: يمكن تطبيق أحكام المادة الثالثة طالما تطابق الطلاء مع أحكام المادة الثالثة.

4. البلاستيك: لا يمكن تطبيق أحكام المادة الثالثة حيث يستبعد أن تكون السبيكة المعدنية والبلاستيك " مثل مكونات المواد الأساسية ".

5. الأحمر (دولة أخرى): لا يمكن تطبيق أحكام المادة الثالثة حيث لم يتم إنتاج البضائع محل التقييم في نفس البلد الذي أنتج هذه البضائع المماثلة.

التمرين الحادي عشر

إذا علمت أن أحكام المواد الأولى والثانية والثالثة والخامسة لم يمكن تطبيقها لأغراض تحديد القيمة الجمركية لشحنة مكونة من 5000 توستر كهربائي مستوردة من أوروبا لمصر، وأنه قد أمكن الحصول على المعلومات التالية الخاصة بالإنتاج من دفاتر المنتج:

7500 جنيه مصري	مواد حصل عليها المنتج من دولة أخرى
5400	مواد محلية
800	نفقات عامة
2000	أجور إنتاج
250	أجر مشرف المصنع
300	طرود خارجية
500	مصاريف بيع
75	مصاريف إدارية
5000	تكاليف ضمان (يسدها المستورد كشرط للبيع)
	هامش ربح (1305 % من التكلفة سيف)
85	شحن داخلي في بلد التصدير
900	شحن دولي وتأمين

وقد قام المستورد بتقديم 5000 قابس للتيار الكهربائي للمنتج بدون مقابل. حيث كانت قيمتها آنذاك ب 4500 جنيه.

المطلوب

تحديد القيمة الجمركية بتطبيق أحكام المادة السادسة؟

الإجابة

بتطبيق أحكام المادة السادسة، يمكن تحديد القيمة الجمركية على النحو التالي:

7500 جنيه مصري	مواد حصل عليها المنتج من دولة أخرى
5400	مواد محلية
800	نفقات عامة
2000	أجور إنتاج
250	أجر مشرف المصنع
300	طرود خارجية
500	مصاريف بيع
75	مصاريف إدارية
5000	تكاليف ضمان (يسدها المستورد كشرط للبيع)
85	شحن داخلي في بلد التصدير
900	شحن دولي وتأمين
CIF 22.810	
3.079.35	أرباح بنسبة 13.5%

وعلي ذلك تكون القيمة الجمركية تساوي مبلغ 30.389.35 جنيه سيف

التمرين الثاني عشر

يقوم مستورد في مصر بشراء واستيراد شحنة من العجول المذبوحة (الفئة التعريفية للرسوم الجمركية لهذا النوع من اللحوم 20%) من مصدر لا تربطه به صلة في الدولة المصدرة. وقد تم إرسال فاتورة بالشحنة بقيمة فوب وبموجب شروط العقد يقوم المستورد بسداد كافة تكاليف ومصاريف النقل والتأمين للبضائع لمكان الاستيراد في مصر متضمنة الضرائب والرسوم الجمركية بالإضافة إلى قيمة الفاتورة. كذلك يتعين على المستورد أن يقوم بتحويل 40% من صافي الربح الناتج من البيع المحلي للعجول في مصر للمصدر ولا يحدد العقد سعر إعادة البيع ولكنه يشترط أن يتم تحديد صافي الربح عن طريق خصم كافة التكاليف المباشرة، دون المصاريف الإدارية الإضافية، من سعر إعادة البيع. وكان المستورد قد تعاقد في وقت الاستيراد علي بيع كمية من العجول المذبوحة بسعر محدد لمشتري محلي (جزارة الأمانة)، كما تعاقد أيضاً علي بيع العجول المتبقية بسعر أعلى لمشتري محلي آخر هو (المؤمن) ولديه سلسلة مطاعم ومحال لبيع اللحوم المجمدة وذلك بعد تقطيعها لأجزاء أصغر و تغليفها.

فإذا استطعت الحصول علي البيانات التالية:

2000	سعر الوحدة
200	النولون والتأمين
100	نقل داخلي في بلد الاستيراد
150	مصاريف دعاية وتسويق
300	مصاريف تقطيع وتجزئة
2700	سعر البيع لجزارة الأمانة
1250	سعر البيع للمؤمن

المطلوب

تحديد القيمة الجمركية لهذه الشحنة، وما هو أساس التقييم؟

الإجابة

بالنسبة لهذه الصفقة، يمكنك اعتبار أنه يوجد ثمة مبيعات للتصدير، وفي حالة ما إذا كانت كافة شروط وأحكام المادة الأولى متوافرة، فيمكن تطبيق أحكام المادة الأولى للوصول إلي القيمة الجمركية لهذه الشحنة مع إجراء تسويات المادة الثامنة لإضافة الجزء الخاص بهامش الربح الذي يستحق للمورد من حصيلة إعادة البيع وعلى ذلك ينبغي حساب قيمة الصفقة على الأساس التالي:

قيمة الصفقة الخاصة بهذه الشحنة على مستوى CIF هي 2,481 جنيه

ولكن كيف حصلنا علي هذه القيمة..

الأمر غاية في البساطة

القيمة الجمركية سيف = سعر الفاتورة (قيمة الصفقة + التأمين والنولون)

وفي هذا التمرين يجب إضافة المبلغ المستحق للبائع من حسيمة إعادة البيع

وهو 40% من هامش الربح وعليه تكون القيمة الجمركية سيف:

= سعر الفاتورة (قيمة الصفقة + التأمين والنولون + 40% (هامش الربح))

وإذا ما عبرنا عن القيمة الجمركية التي هي الآن قيمة مجهولة نريد الوصول

إليها بالرمز (ق) وعن هامش الربح الذي لا يزال قيمة مجهولة فسنعبر عنها بالرمز

س، فيتكون المعادلة السابقة علي النحو التالي:

القيمة الجمركية = سعر الفاتورة + النولون والتأمين + 40% (س)

القيمة الجمركية = 2000 + 200 + 0.4 س

القيمة الجمركية = 2200 + 0.4 س المعادلة (1)

هامش الربح = إجمالي الإيراد - إجمالي التكاليف

هامش الربح = (سعر البيع للعميل الأول + سعر البيع للعميل الثاني) - (سعر

الفاتورة + النولون والتأمين + م النقل الداخلي + م الدعاية والتسويق + م

التقطيع والتجميد + الرسوم الجمركية)

$$\text{س} = (2000 + 200 + 100 + 150 + 300 + 20\%) - (1250 + 2700)$$

$$\text{س} = 3950 - (2750 + 0.2)$$

$$\text{المعادلة (2)} \quad \text{س} = 1200 - 0.2$$

بالتعويض في المعادلة (1)

$$\text{القيمة الجمركية} = 2200 + 0.4(1200 - 0.2)$$

$$= 2200 + 0.8 - 480 = \text{س}$$

$$2680 = (0.8 - 1)$$

$$\text{القيمة الجمركية} \dots = 2680 = 1.8 \text{ س}$$

س = $2680 \div 1.8 = 2481$ وهي القيمة الجمركية التي أوضناها في البداية

ويمكن معرفة هامش الربح أيضاً من خلال التعويض في المعادلة (2)

$$\text{هامش الربح} = 1200 - 0.2 \text{ س}$$

$$= 1200 - 0.2(2481)$$

$$= 1200 - 496.2$$

$$\text{هامش الربح} = 703.8 \text{ جنيهه}$$

التمرين الثالث عشر

تعاقدت الشركة المصرية للاستيراد مع شركة بريسيجن انسترومنتس المحدودة على استيراد صفقة تلسكوبات بالغة الدقة تستخدم ف يتتبع حركة النجوم والكواكب، وقد وجدت أمامك لغرض التقييم المستندات التجارية ومنها الفاتورة الآتية:

فاتورة تجارية

المصدر: مؤسسة بريسيجن انسترومنتس المستورد: الشركة المصرية للاستيراد
فاتورة رقم: 814 بتاريخ: 12 أكتوبر 2005 طلبية رقم: 24 بتاريخ
2005/9/14

رقم الصنف	الكمية	الوصف	سعر الوحدة	الإجمالي
24	عدد 10	تليسكوبات بالغة الدقة لتتبع الحركة	10000 وحدة نقدية فوب لكل جهاز	100000 وحدة نقدية 100000

النولون البحري = 20000 وحدة نقدية

التأمين البحري = 25000 وحدة نقدية

المطلوب

تحديد القيمة للأغراض الجمركية وبيان طريقة التقييم؟

الإجابة

السعر الوارد بالفاتورة موضح أنه فوب يغطي شحنة مكونة من 10 تليسكوب تتبع بالغ الدقة. وتتطلب الإشارة إلى كونه "بالغ الدقة" التحقق من المستورد مما إذا كان هناك أية "مساعدة" قد تم تقديمها إلى المورد. وما هي قيمة وتكلفة التوريد لهذه المساعدات إن وجدت.. ولا بد أيضاً من التحقق مما إذا كانت المدفوعات الخاصة بالعوائد متضمنة أيضاً في أية حقوق ترتبط بهذا المستوى من الدقة.

ولحساب القيمة الجمركية لهذه الشحنة، يتم إضافة تكلفة التأمين والنولون إلى سعر الفاتورة للوصول إلى القيمة سيف حيث لا يوجد أي شروط أو أوضاع تمنع تطبيق أحكام المادة الأولى وقبول قيمة الصفقة، وإنما يجب علي رجل الجمارك أن يقوم بالتحقق فقط من المساعدات والعوائد للتأكد من وجود أي منهما أو كلاهما.

التمرين الرابع عشر

فاتورة رقم: 95 بتاريخ 1 يونيو 2009		طلبكم رقم: 9160 بتاريخ 7 مايو 2009		
المورد: أونيكس كاميراس بي / إل دولة تصدير		البضائع المرسله: الوصول 15 يوليو		
المشتري / المرسل إليه: scoping Inc. دولة الاستيراد		الشاحن: رحلة أكمي ستار 25 إس		
		شروط البيع: CIF		
		المنشأ: دولة التصدير		
الإجمالي بالين	سعر الوحدة بالين	الكمية	الوصف	رقم البضائع
منظار ثنائي العينين معدني				
543,600.00	3624.00	زوج 150	zcf -30x8	10-240
400,600.00	4006.00	زوج 100	zcf - 40 x8	14-240
445,000.00	4450.00	زوج 100	zcf - 50 x7	21-240
945,000.00	4725.00	زوج 200	zcf - 50 x10	28-240
966,800.00	4834.00	زوج 200	zcf - 50 x12	30-240
250,450.00	5009.00	زوج 50	zcf - 50 x16	35-240
129,575.00	5183.00	زوج 25	zcf - 50 x20	42-240
178,500.00	5950.00	زوج 30	zcf - 50 x25	51-240
		زوج 855		
الإجمالي 00.3,859,525				
ين 00.100,000		الخصم التجاري	علامة الشحن oc/sc	
الإجمالي 00.3,759,525				

يتم السداد بعد 180 يوماً، ويضاف 4% فوائد على الفاتورة:

150,381.00

3,909,906.00

الإجمالي بالين:

الشحن الدولي والتأمين: تم تحصيلها (COLLECT)

المطلوب

تحديد القيمة الجمركية لهذه الشحنة؟

الإجابة

1. عادةً يقوم رجل الجمارك الماهر بمراجعة الفاتورة والحسابات التي تضمنتها بكل دقة للتأكد من أنه لم توجد أي أخطاء يترتب عليها خفض القيمة وتبدو وكأنها أخطاء حسابية لن يمكن اكتشافها.
2. يجب إجراء دراسة وتحقق علي الخصومات التجارية التي تضمنتها الفاتورة وهذا يعد ضرورياً لتحديد مدى قبولها من الناحية الجمركية ومدى شرعيتها. فإذا ما كان الخصم التجاري متاحاً لكافة المشتريين يتم اعتبارها خصومات حقيقية صحيحة وبالتالي يتم استبعادها من القيمة الجمركية للبضائع المستوردة محل التقييم.

3. فيما يتعلق بعنصر الفائدة, إذا ما تم دفع المستحق على البضائع في إطار اتفاقية الدفع المؤجلة (أو سيتم ذلك) فلن يشكل مبلغ الفائدة جزءاً من القيمة الجمركية على البضائع المستوردة.
4. نظراً لكون الفاتورة على مستوى سيف فلن يحتاج الأمر إلي أي إضافة أخرى للتأمين والنولون.
5. نظراً لكون الفاتورة بالين الياباني, يجب أن تقوم بتحويل القيمة الجمركية إلى العملة المحلية.

التمرين الخامس عشر

الشاحن: شركة acme pty ltd		فاتورة تجارية رقم: 714 بتاريخ: 17 مايو 2000 إذن شراء رقم: 241		
مرسلة إلى: XYZ Inc.		مستوى البيع: CIF بوليصة شحن رقم: 9457		
الرحلة البحرية: نورثن ستار		ميناء الشحن: دولة التصدير		
السداد بالتحويل المالي التلغرافي إلى: المصدر مباشرة				
الحاوية	رقم الختم	وصف البضائع	عدد القطع	سعر القطعة (وحدة نقدية)
الإجمالي	20,700	2,300	9	20,700
الشحن للخارج				
التأمين الدولي				
الإجمالي				
الوزن	25337	كيلو جرام		
الوكيل: ABC بدولة الاستيراد				
التوقيع:				
				يتم سداد مبلغ 33,200 وحدة نقدية

ما هي الطريقة الواجب إتباعها في تقييم هذه الشحنة؟

الإجابة

من دراسة هذه الفاتورة سوف تجد أن القيمة الموضحة بها سيف ولا نحتاج إلي إجراء أي تسويات في هذا الشأن، ولكن ينبغي عليك التحقق من صحة ودقة المبالغ الموضحة كمقابل للنولون والتأمين. وقد يحتاج الأمر إذا كان هناك ضرورة طلب وثائق الشحن وبوليصة التأمين..

وبالنسبة لما ورد بالفاتورة كإشارة إلي وجود "الوكيل" فهذا يجب أن يكون محل تساؤل، هل دخل "وكيل" كطرف في عملية البيع أو الشراء، وإذا ما كان الأمر كذلك، فهل كان هذا الوكيل وكيلًا للبيع أو الشراء؟ وينبغي تحديد ذلك نظراً لتأثيره على قيمة البضائع في حالة وجود عمولة بيع، وفقاً لما تتطلبه المادة الثامنة فقرة (1) (أ).

التمرين السادس عشر

إذا علمت أن أحكام المادة الأولى والثانية والثالثة لم يمكن تطبيقها علي ثلاث شحنات مستوردة لمصر، وقد قدم لك المستورد البيانات التالية عن كمية المبيعات وأسعار البيع في السوق المحلي عند المستوى الأول للبيع بعد الاستيراد بين بائع ومشتري لا تربطهما علاقة ارتباط، قم بتحديد سعر بيع الوحدة عند أكبر كمية إجمالية مجمعة.

1. أسعار مبيعات الشحنة الأولى والمكونة من 2500 قطعة والتي بيعت في مزاد

عني كالتالي:

500	400 جنيه لكل قطعة
500	350 جنيه لكل قطعة
800	450 جنيه لكل قطعة
700	340 جنيه لكل قطعة

2. أسعار مبيعات الشحنة الثانية مكونة من 1000 قطعة مباعه على المستوى التجاري

الأول:

200	26 جنيه لكل قطعة
400	22 جنيه لكل قطعة
200	25 جنيه لكل قطعة
100	30 جنيه لكل قطعة
100	32 جنيه لكل قطعة

3. أسعار مبيعات الشحنة الثالثة مكونة من 500 قطعة تم بيعها بالمزاد بالأسعار التالية:

6 جنيهات لكل قطعة	74
8.5 جنيهات لكل قطعة	27
6 جنيهات لكل قطعة	50
5.5 جنيهات لكل قطعة	70
8.5 جنيهات لكل قطعة	30
8.5 جنيهات لكل قطعة	35
5.5 جنيهات لكل قطعة	90
5 جنيهات لكل قطعة	95
6.5 جنيهات لكل قطعة	29

المطلوب

تحديد سعر بيع الوحدة عند أكبر كمية إجمالية مجمعة؟

الإجابة

المطلوب في هذا التمرين هو تحديد سعر بيع الوحدة عند أكبر كمية إجمالية مجمعة لكل شحنة علي حدة..

وفي هذا التمرين تم البيع عند أول مستوي تجاري لمشتري غير مرتبط، وبالتالي يمكن حساب هذا السعر علي النحو التالي:

1. الشحنة الأولى

عند الكمية 800 السعر هو 450 جنيه (أكبر كمية بضائع بيعت من هذه الشحنة)

وعليه يكون السعر الذي علي أساسه نقوم بحاسب القيمة الجمركية لهذه الشحنة وفقاً للطريقة الخصمية = 2500 وحدة × 450 جنيه

2. الشحنة الثانية

عند الكمية 400 السعر هو 22 جنيه (أكبر كمية بضائع بيعت من هذه الشحنة)
وعليه يكون السعر الذي علي أساسه نقوم بحاسب القيمة الجمركية لهذه الشحنة وفقاً للطريقة الخصمية = 1000 وحدة × 22 جنيه

3. الشحنة الثالثة

عند السعر 5.5 جنيه توجد كمية قدرها 70 وحدة وأخري قدرها 90 وحدة،
أي أن هناك مبيعات تمت عند هذا السعر قدرها 160 وحدة تمثل أكبر كمية
إجمالية بيعت عند أول مستوي لمشتري غير مرتبط

وعليه يكون السعر الذي علي أساسه نقوم بحاسب القيمة الجمركية لهذه الشحنة وفقاً للطريقة الخصمية = 160 × 5.50 جنيه

التمرين السابع عشر

فاتورة رقم 71 بتاريخ 8 مايو 2000			طلبكم 174 بتاريخ 7 إبريل --- 2	
المورد: مؤسسة XYZ Inc			رحلة أكمي بل رقم 25S	
المشتري ABC Pty Ltd			شروط البيع: CIF المنشأ: دولة كندا	
المبلغ	سعر الوحدة	الكمية	الوصف	عدد البضائع
90000	45 دولار	2000 طقم	أطقم أكواب نبيذ من (6) قطعة + إبريق (كريستال مغطى بالرخاص)	1 بالته
الإجمالي: 90000 دولار			24 كرتونه ميناء الشحن: سياتل بالولايات المتحدة الأمريكية	علامة الشحن GT/VG

فإذا علمت أن:

الثمان الوارد بالفاتورة يتضمن المصروفات التالية:

- شحن داخلي بكندا 500 دولار
- شحن داخلي بالولايات المتحدة الأمريكية 1000 دولار
- الشحن البحري 750 دولار
- التأمين البحري 100 دولار

المطلوب

تحديد القيمة الجمركية وتوضيح طريقة التقييم؟

الإجابة

- السعر الوارد بالفاتورة على مستوى الـ CIF وبالتالي لا يتم أي إضافات للنولون والتأمين البحري.
- لا يوجد أي بيان أو معلومة تستوجب عدم قبول قيمة الصفقة وبالتالي السعر الوارد بالفاتورة حيث أنه لا يوجد ثمة شك في أن هناك عملية بيعاً للتصدير قد تمت وغير ذلك من شروط المادة الأولى.
- ولا يعتد بالتكلفة الخاصة بالشحن الداخلي في كندا أو الولايات المتحدة حيث أن السعر سيف وبالتالي فإن هذه التكاليف قد تضمنها السعر الموضح وهو 45 دولار للطاخم ولا يحتاج الأمر أكثر من التحقق من كون هذه التكاليف فعلية وليست اسمية.
- نظراً لكون الفاتورة بالدولار الأمريكي، يجب أن يتم تحويل القيمة إلى العملة المحلية
وعليه تكون القيمة الجمركية = 90000 دولار أمريكي

التمرين الثامن عشر

- وقد علمت أن:
- ١ - البيان رقم ١ ورقم ٢ من إنتاج نفس المنتج ..
 - ٢ - البيان رقم ٣ ورقم ٤ من إنتاج منتج آخر
 - ٣ - المصدر الموضح أمام كل سلعة هو قيمة صفقة سبق قبولها ..
 - ٤ - كلفة البضائع إنتاج مالايزيا

البيان رقم ٤ مكواة كهربائية	البيان رقم ٣ مكواة كهربائية	البيان رقم ٢ مكواة كهربائية	البيان رقم ١ مكواة كهربائية	اسم الصنف
BASD	BASD	BASD	BASD	
١ دولار	١.٠٨	١.٠٥	١.٠٢	مسحور الوحدة



من خلال بحث الأوراق أتضح عدم إمكان قبول قيمة الصفقة لشحنة مستوردة عبارة عن ١٠٠٠ مكواة كهربائية موديل BASD لوجود علاقة بين المستورد والمصدر أثرت على الصفقة ، وبمراجعة المستورد والبيانات المتوفرة بإدارة الجمرك حصلت على الجدول بعاليه



المطلوب

ما هي القيمة الجمركية للبضائع المستوردة محل التقييم؟

الإجابة

1. لا يمكن تطبيق طريقة قيمة الصفقة لوجود علاقة أثرت علي السعر.
2. بالبحث عن البضائع المطابقة للبضائع المستوردة محل التقييم وجدنا أربعة صفقات تم قبول كل منها كقيمة تعاقدية عند ورودها، مما يعني أنه شرط المادة الثانية توافر فيها.
3. البضائع المطابقة الأولي بالتطبيق هي التي تتوافر كافة شروط المادة الثانية، أي من نفس بلد الإنتاج، ثم من نفس المنتج، وهذا يتوافر فقط في البيان رقم 1 ورقم 2 فقط، لذلك نغض النظر عن البيانات أرقام 3 و4.
4. نأخذ القيمة الأقل بين القيمتين 1 و2 وهي 1.2 دولار قيمة البضائع الواردة بالبيان رقم 1.

التمرين التاسع عشر

Export References (i.e. order no., invoice nos): B1674				Date of Export: 02.07.09			
Recipient: الشركة المصرية للتجارة والتوزيع والتوكيلات الحديثة القاهرة - القنطرة، ٢٢ شارع صيري الحناوي				Shipper/Exporter The Studio inc. 184 London Road, Whetstone, Leicester LE3 6HD			
Importer - if other than recipient (complete name and address): As Above				Country of export: England			
				Country of manufacture: As above			
				Country of ultimate destination: Egypt			
Currency: £				Bill of lading No.: 400-7604-7274			
Total Value	Unit Value	Units of measure Weight	Qty	Full Description of goods	Type of packaging	No. of pkgs	Marks/Notes
45750	15.25		3000	حوسب سيارة مقلد ا			G
48000	16.00		3000	كاوتش سيارة مقلد ب			
51000	17.00		3000	كاوتش سيارة مقلد ج			
51600	17.25		3000	كاوتش سيارة مقلد د			
52500	17.50		3000	كاوتش سيارة مقلد س			
Total Invoice Value		Total Weight				Total No. of Pkgs	
£ 248850						15000	
£ 49770				20% quantity discount			
£ 49770				20 % cash discount/10 days			
Tick Top of Form	I declare all the information contained in this invoice to be true and correct						
	Signature of shipper/exporter (type name and title and sign)				Date: 02.07.09		
<input checked="" type="checkbox"/> FOB <input type="checkbox"/> C&F <input type="checkbox"/> CIF	J Smith, Designer						
Bottom of Form	_____						

إذا علمت أن:

- كل المبيعات في السوق المحلي لبلد التصدير تحصل على 25% خصم من أسعار القائمة لكل أنواع المشتريين..
- الجدول الآتي يوضح نسب خصم الكمية للتصدير فقط:

لا خصم	إلي 500 إطار	من 1
٪15	1000	501
٪20	50000	1001
٪25	100000	50001
٪30		أكثر من 100000

المطلوب

تحديد القيمة الجمركية لكل أنواع الإطارات؟

الإجابة

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 والدفع النقدي.

التمرين العشرين

أمامك البيان الجمركي رقم 1000 والذي استطعت أن تستخلص منه ما يلي:

- المستورد: شركة مصر لاستيراد البطاريات (البائع والمشتري غير مرتبطان)
- المصدر: شركة الخارج لتصدير البطاريات (تاجر جملة يشتري البطاريات من منتج آخر خارجي)
- السعر الوارد بالفاتورة: 0.50 جنيهاً CIF للبطارية الواحدة
- البضائع المستوردة: 1000 بطارية، تم تغليف كل بطارية علي حدة بالبولي إيثيلين والورق المقوي بناء علي طلب المستورد
- المساعدات:

- المستورد قام بتوريد البولي إيثيلين والورق المقوي للبائع بدون مقابل
- أشتري المستورد هذه الخامات من السوق المحلي في مصر بمبلغ 40 جنيه

- المصدر تعاقد مع شركة تغليف لتغليف البطاريات مقابل 60 جنيه

المطلوب

تحديد القيمة الجمركية للصفقة المكونة من 1000 بطارية؟

الإجابة

بمراجعة البيانات الواردة بالبيان الجمركي، لم نجد ما يمنع من تطبيق أحكام المادة الأولي، ويجب علينا إجراء التسويات اللازمة وفقاً لأحكام المادة الثامنة..

- المساعدات التي قام المستورد بتوريدها بدون قيمة يتم إضافة قيمتها إلي القيمة الجمركية، أي نضيف إلي القيمة مبلغ 40 جنيه
- تكلفة التغليف التي تحملها المصدر لا تضاف إلي القيمة حيث أن المستورد لم يدفعها، وبديهي أن يكون المصدر قد ضمنها في الثمن.

التمرين الحادي والعشرين

Export References (i.e. order no., invoice no.): B1674				Date of Export: 02.07.09			
Recipient: الشركة المصرية للتجارة والتوزيع والتوكيفت الحديثة القاهرة .. القجالة, ٢٢ شارع صيري الحناوي				Shipper/Exporter The Studio inc. 184 London Road, Whetstone, Leicester LE3 6HD			
Importer - if other than recipient (complete name and address): As Above				Country of export: England			
				Country of manufacture: As above			
				Country of ultimate destination: Egypt			
Currency: £				Bill of lading No.: 400-7604-7274			
Total Value	Unit Value	Units of measure Weight	Qty	Full Description of goods	Type of packaging	No. of pkgs	Marks/Notes
45750	15.25		3000	كارتس سيارة مقلس ا			G
48000	16.00		3000	كارتس سيارة مقلس ب			
51000	17.00		3000	كارتس سيارة مقلس ج			
51600	17.25		3000	كارتس سيارة مقلس د			
52500	17.50		3000	كارتس سيارة مقلس س			
Total Invoice Value		Total Weight				Total No. of Pkgs	
£ 248850						15000	
£ 49770				20% quantity discount			
£ 49770				20 % cash discount/20 days			
Tick Top of Form	I declare all the information contained in this invoice to be true and correct						
	Signature of shipper/exporter (type name and title and sign)				Date: 02.07.09		
<input checked="" type="checkbox"/> FOB <input type="checkbox"/> C&F <input type="checkbox"/> CIF	J Smith, Designer				_____		
Bottom of Form	_____						

تحديد القيمة الجمركية للصفحة موضوع هذه الفاتورة؟

الإجابة

✓ الخطوة الأولى:

تحديد مدى توافر شروط المادة الأولى:

الشرط الأولي: ألا تكون هناك قيود على تصريف البائع في السلع أو استخدامها لها غير القيود

(أ) التي يفرضها أو يشترطها القانون أو السلطات العامة في مصر.

(ب) التي تحدد المساحة الجغرافية التي يمكن للمستورد إعادة بيع السلع فيها.

(ت) التي لا تؤثر تأثيراً كبيراً على قيمة السلع.

الشرط الثاني: ألا توجد شروط أو قيود يتعذر معها تحديد قيمة السلعة محل التقييم.

الشرط الثالث: ألا يستحق للبائع أي جزء من حصة إعادة البيع أو التصرف أو الاستخدام في السلع المستوردة في مرحلة تالية ما لم يكن في الإمكان إجراء التعديل المناسب وفقاً لأحكام المادة (8).
(راجع الفقرة (6) من الطريقة الأولى).

الشرط الرابع: ألا يكون البائع والمشتري مرتبطين وإذا كان مرتبطين،
ألا يتأثر السعر بهذه العلاقة.

وعليه نجد أن كل الشروط متوافرة، ولا يوجد ما يمنع من قبول قيمة
هذه الصفقة.

✓ الخطوة الثانية:

تحديد مدي توافر أركان الصفقة:

• إمكان تحديد السعر المدفوع فعلاً أو القابل للدفع عن البضائع
المستوردة.

• وجود عملية بيع بغرض التصدير لبلد الاستيراد.

• إجراء التسويات علي هذا السعر وفقاً لأحكام المادة الثامنة.

وبناءً علي ذلك ينبغي أن تسير عملية التقييم علي النحو التالي:

** قبول قيمة الفاتورة بمبلغ \$ 12.5 للوحدة مع إجراء التسويات التالية:

• لم يتم توضيح نوع العملة المقدرة بـ 10٪ (عمولة وكلاء) ويجب علي
رجل الجمارك أن يستوضح نوعها من المستورد، حيث يتم إضافتها إلي
القيمة الجمركية إذا ما كانت عمولة بيع لأنها في هذه الحالة سوف
تشكل جزءاً من القيمة للأغراض الجمركية للبضائع المستوردة محل
التقييم، (راجع المادة الثامنة فقرة 1 - أ - 1) وإذا ما تبين أنها كانت

عمولة شراء فلا تضاف إلي القيمة الجمركية للبضائع المستوردة محل التقييم.

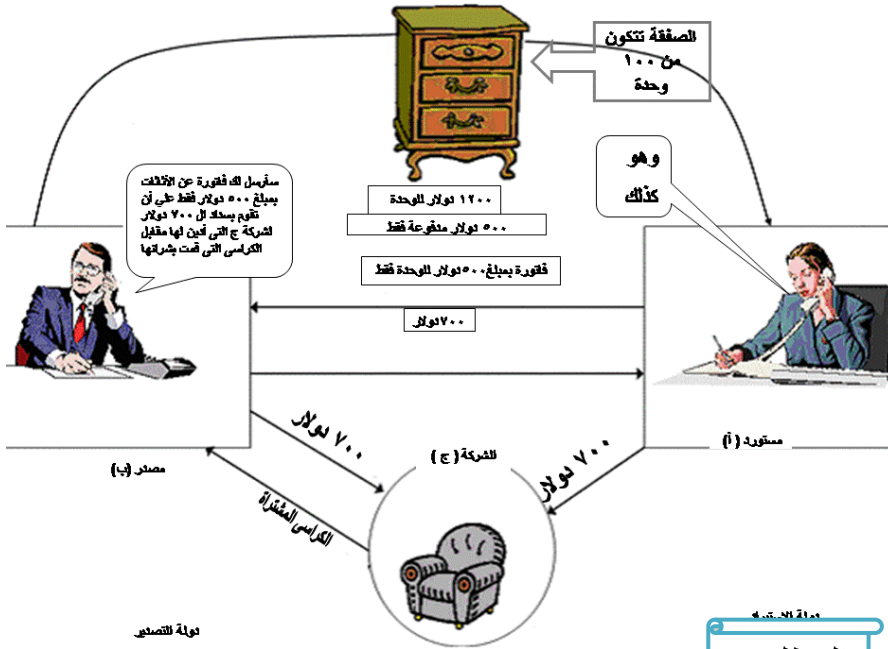
- يجب التحقق من أن الفائدة الموضحة قد تم دفعها لكي يمكن ضمها إلي القيمة الجمركية، حيث أن دفعها في الواقع هو المعيار الأساسي لاعتبارها جزء من القيمة الجمركية للبضائع المستوردة محل التقييم، وفي كل الأحوال سيكون علي رجل الجمارك الرجوع إلي المستورد لتقديم نسخة من عقد التمويل لمراجعته والتأكد من وجود فائدة مدفوعة بالفعل.

- توجد نسبة خصم قدرها 50٪، وهو خصم مرتفع للغاية ولا توجد معلومات حول طبيعته، ولذلك لن ينظر إليه ويتم أخذ القيمة بكامل الفاتورة دون الخصم، وفي حالة إذا ما أتضح من مراجعة عقد البيع أن هذا الخصم هو خصم كمية أو خصم نقدي أو غير ذلك من الخصومات المقبولة بشرط أن يكون متاحاً لكافة المستوردين الآخرين.

- القيمة الموضحة بالفاتورة (فوب) وعليه يجب إضافة مبلغ التأمين ومبلغ النولون للوصول إلي القيمة (سيف) والتي وفقاً للتشريعات المحلية في مصر تعتبر القيمة الجمركية للبضائع المستوردة محل التقييم.

- ورد في هذا التمريم معلومة عن سعر الصرف المحدد للتحويل من الدولار الأمريكي إلي اليورو، ولما كانت العملة المحلية هي الجنيه المصري، فإن هذا السعر لن يعتد به حيث توجد أسعار رسمية من البنك المركزي للدولار، علي أنه في الحالات التي لا يكون فيها هناك سعر صرف معلن للعملة الواردة به الفاتورة، فيتم الأخذ بسعر الصرف المحدد للوصول إلي القيمة الجمركية للبضائع المستوردة محل التقييم.
- القيمة الواردة بالفاتورة واردة بالدولار، ويجب إجراء عملية التحويل إلي العملة المحلية في تاريخ تسجيل البيان الجمركي حسب التشريع المحلي في مصر.

التمرين الثاني والعشرين



المطلوب

كيفية تحديد القيمة الجمركية لهذه الصفقة؟

الإجابة

من أهم الشروط الواجب توافرها لتطبيق المادة الأولى أن تكون القيمة الواردة متعلقة بالبضائع المستوردة وتمثل قيمتها المدفوعة أو القابلة للدفع، وفي هذه الحالة، سيجد رجل الجمارك أن القيمة متدنية للغاية لمثل هذا النوع من

الأثاث، وعليه يجب أن يتوجه للمستورد بطلب تفسير هذا التدني في السعر، فإذا ما قدم المستورد عقد البيع الذي يوضح هذا الاتفاق بينه وبين البائع علي توريد 700 دولار لطرف ثالث، ففي هذه الحالة يمكن قبول قيمة الصفقة كما وردت بعقد البيع بـ 1200 دولار للوحدة، أما إذا لم يقدم المستورد عقد البيع ولم يستطع رجل الجمارك أن يصل من الأوراق المقدمة لما يفيد أن المستورد دفع 700 دولار لطرف ثالث كجزء من الصفقة، فلن يتم قبول هذه القيمة وعلي الجمارك اللجوء إلي الطرق البديلة.

العبرة في هذه الحالة بتوافر معلومات رسمية عن كل أطراف الصفقة، مثل تقديم عقد البيع الذي يوضح السعر الأساسي المتعاقد عليه وطرق الدفع والمبلغ الواجب دفعه لكل طرف، وهنا فقط يتم تطبيق الطريقة الأولى وقبول قيمة الصفقة، ولكن عدم تقديم مستندات توضح هذه المعلومات، وحتى لو تمكن رجل الجمارك من الوصول إلي هذه المعلومات، فلن يمكنه قبول قيمة الصفقة لأن القيمة المقدمة له في هذه الحالة ستكون 500 دولار ولا يحق له رفع هذه القيمة إلي 1200 دولار من تلقاء نفسه بناء علي معلومات توصل إليها.

التمرين الثالث والعشرين

البيان الجمركي رقم 5555555555555555 يمثل شحنة 4000 كيلو جرام من النتروجين السائل تم استيرادها بمعرفة شركة الغازات السائلة من إنجلترا من شركة إنجليش جاز كوربورشن بسعر 60 جنيه إسترليني للسلندر الواحد سعة 10 كيلو جرام من النتروجين، وقد أقر المستورد في إقرار القيمة عدم وجود علاقة بينه وبين المنتج، وأوضح أيضاً أنه قام بتوريد السلنדרات إلي الشركة المنتجة بقيمة مخفضة قدرها 100 جنيه إسترليني للسلندر الواحد مع أن تكلفة شرائها من السوق المحلي في مصر بلغت 600 جنيه إسترليني للسلندر ويمكن استخدامها في تعبئة النتروجين لعدد عشرين مرة فقط، وقد أتضح وجود عمولة سمسة لم يتضمنه السعر قدرها 0.5٪ دفعها البائع لأحد الوسطاء في الصفقة.

المطلوب

تحديد القيمة الجمركية لهذه الشحنة؟

الإجابة

1. لا يوجد من المعلومات ما يفيد وجود عائق أو شرط يمنع تطبيق المادة الأولى أو قبول قيمة الصفقة.
2. الشحنة تعبر عن واقعة بيع فعلي بين بائع ومشتري مستقل كل منهما عن الآخر.

3. يتم إجراء التسويات الواردة بالمادة الثامنة علي النحو التالي:

- عمولة السمسة لا تضاف لأن المصدر لم يضمنها في السعر ولم يستوفها من المستورد.

- إضافة فرق القيمة المخفضة لتكلفة السلندرات.

$$600 - 100 = 500 \text{ جنيه إسترليني لكل سلندر}$$

$$\text{عدد السلندرات} = 4000 \text{ كيلو} \div 10 = 400 \text{ سلندر}$$

وحيث أن السلندر يكفي لنقل النتروجين 20 مرة

فتكون تكلفة النقل لهذه الشحنة 20/1 من ال 600 جنيه إسترليني

600 ÷ 20 = 30 جنيه إسترليني، ولكن المنتج تحمل 6/1 هذه

التكلفة أي 5 جنيهات، وبالتالي يكون المبلغ الواجب إضافته للقيمة

الجمركية هو 25 جنيه عن كل سلندر × 400 سلندر = 10.000 جنيه

إسترليني

وبناءً عليه يكون حساب القيمة الجمركية علي النحو التالي:

القيمة الواردة بالفاتورة = 60 جنيه × 4.000 كيلو = 240.000 جنيه إسترليني

يضاف إليها تكلفة السلندرات = 10.000 جنيه إسترليني

وعليه تكون القيمة الجمركية = 250.000 جنيه إسترليني

التمرين الرابع والعشرين

شركة الأثاث الحديثة تقوم باستيراد أثاث مكتبي من شركة أسبانية متخصصة في أثاث المكاتب والشركات، وقد تم الاتفاق علي توريد عدد 300 كرسي فوتيل جلد، ولما كانت الشركة المصدرة متخصصة في الأثاث المكتبي ولا تقوم بإنتاج المصنوعات من جلد، فقد تعاقدت مع مورد محلي أسباني لكساء الأثاث بالجلد بالمواسفات المتفق عليها والتي تحتوي علي رسومات فرعونية قام المستورد بتوريدها بدون قيمة للشركة الأسبانية.

وقد تضمنت الفاتورة قيمة إجمالية للفوتيل الواحد قدرها 250 دولار سيف

فإذا علمت أن الرسومات كانت تكلفتها 1500 دولار

وأن المنتج دفع للشركة الأخرى مبلغ 75 دولار عن كل فوتيل مقابل التكبسية

بالجلد والدمغ بالرسومات



المطلوب

ما هي القيمة الجمركية لهذه الشحنة؟

الإجابة

المستورد قام بتوريد الرسومات بدون قيمة وبالتالي تدخل في القيمة الجمركية

تكلفة التكبسية والدمغ بالرسومات هي جزء من القيمة التي تضمنتها الفاتورة وبالتالي لا تدخل في القيمة لسابق حسابها

وبناء علي ذلك تكون القيمة الجمركية هي القيمة الواردة بالفاتورة سيف
 $250 \text{ دولار} \times 300 \text{ فوتيل} = 75000 \text{ دولار}$

يضاف إليها قيمة الرسومات الموردة بدون قيمة = 15000 دولار

وعليه فالقيمة الجمركية = 90000 دولار

الباب الخامس التشريعات

الفصل الأول

التشريعات المحلية في مصر

قرار رئيس جمهورية مصر العربية رقم 72 لسنة 1995

قرار وزير الخارجية رقم 42 لسنة 1995

قانون رقم 160 لسنة 2000

اللائحة التنفيذية لقانون الجمارك " قرار وزير المالية رقم

10 لسنة 2006"

قرار رئيس جمهورية مصر العربية رقم 72 لسنة 1995

بالموافقة على انضمام جمهورية مصر العربية

لمنظمة التجارة العالمية والاتفاقات التي تضمنتها الوثيقة الختامية المتضمنة
نتائج جولة أوروغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف وجداول تعهدات
جمهورية مصر العربية في مجالي تجارة السلع والخدمات والموقعة في مراكش
بالمملكة المغربية بتاريخ 1994/4/15.

رئيس الجمهورية

بعد الاطلاع على الفقرة الثانية من المادة 151 من الدستور:

ق ر ر

(مادة وحيدة)

ووفق على انضمام جمهورية مصر العربية لمنظمة التجارة العالمية.

كما ووفق على الاتفاقيات التي تضمنتها الوثيقة الختامية المتضمنة نتائج جولة
أوروغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف وجداول تعهدات جمهورية مصر العربية
في مجالي تجارة السلع و الخدمات والموقعة في مراكش بالمملكة المغربية بتاريخ
1994/4/15 وذلك مع التحفظ بشرط التصديق.

صدر برئاسة الجمهورية في 19 شوال سنة 1415هـ

(الموافق 20 مارس 1995 م)

حسنى مبارك

قرار وزير الخارجية رقم 42 لسنة 1995

وزير الخارجية

بعد الإطلاع على قرار السيد / رئيس الجمهورية رقم 72 لسنة 1995 الصادر بتاريخ 1995/3/20 بشأن الموافقة على انضمام جمهورية مصر العربية لمنظمة التجارة العالمية والاتفاقات التي تضمنتها الوثيقة الختامية المتضمنة نتائج جولة أوروغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف وجداول تعهدات جمهورية مصر العربية في مجالي تجارة السلع والخدمات، الموقعة في مراكش بالمملكة المغربية بتاريخ 1994/4/15.

وعلى موافقة مجلس الشعب بتاريخ 1995/4/16.

وعلى تصديق السيد / رئيس الجمهورية بتاريخ 1995/4/19.

قـرـر

(مادة وحيدة)

ينشر في الجريد الرسمية انضمام جمهورية مصر العربية لمنظمة التجارة العالمية والاتفاقات التي تضمنتها الوثيقة الختامية المتضمنة نتائج جولة أوروغواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف وجداول تعهدات جمهورية مصر العربية في مجالي تجارة السلع والخدمات والموقعة في مراكش بالمملكة المغربية بتاريخ 1994/4/15.

ويعمل به اعتبارا من 1995/1/1

صدر بتاريخ 1995/5/17

وزير الخارجية

عمرو موسى

قانون رقم 160 لسنة 2000
بتعديل بعض أحكام قانون الجمارك

مادة 22

" مع عدم الإخلال بالاتفاقيات الدولية التي تكون جمهورية مصر العربية طرفاً فيها , تكون القيمة الواجب الإقرار عنها للأغراض الجمركية في حالة البضائع الواردة , هي قيمتها الفعلية مضافاً إليها جميع التكاليف والمصروفات الفعلية المتعلقة بالبضائع حتى ميناء الوصول في أراضي الجمهورية. وإذا كانت القيمة محددة بنقد أجنبي فتقدر على أساس سعر الصرف المعلن من البنك المركزي في تاريخ تسجيل البيان الجمركي , وفقاً للشروط والأوضاع التي يقررها وزير المالية".

مادة 23

" على صاحب الشأن تقديم عقود الشراء أو الفواتير الأصلية موضحاً بها شروط التعاقد وكذلك المستندات المتعلقة بالبضاعة معتمدة من جهة تحددها أو قبلها مصلحة الجمارك , وإذا تبين للمصلحة نقص المستندات أو عدم صحتها كلها أو بعضها أو أحد بياناتها جاز لها عدم الاعتداد بها , ويجب إخطار صاحب الشأن كتابة , عند طلبه , بالأسباب التي استندت عليها المصلحة في ذلك".

ثم صدرت بعد ذلك اللائحة التنفيذية لقانون الجمارك بقرار وزير المالية رقم 10 لسنة 2006 والتي تضمنت كافة الأحكام التفصيلية التي تحكم تطبيق اتفاقية تنفيذ المادة السابعة من الجات، والآتي بعد المواد المتعلقة بالتقييم الجمركي من اللائحة التنفيذية لقانون الجمارك المصري

اللائحة التنفيذية للقيمة
من القرار الوزاري 10 / 2006
باب تمهيدي - تعريفات

1- السلع المنتجة:

المنتجات المعدنية المستخرجة من الأرض والخردة والمنتجات الصناعية والمنتجات الزراعية والحيوانات الحية ومنتجاتها التي تم تربيتها في البلاد والمنتجات المتحصل عليها بالصيد.
2- سلع من نفس الفئة والنوع:

السلع التي تدخل في مجموعة أو دائرة من السلع التي تنتجها صناعة معينة أو قطاع صناعي معين وتشمل السلع المطابقة والمماثلة.

3- السلع المطابقة:

السلع التي سبق قبول قيمتها التعاقدية والتي تتطابق في كل النواحي بما في ذلك الخصائص المادية والنوعية والجودة والسمعة التجارية، ولا يؤثر في ذلك الاختلافات الطفيفة في المظهر، ولا يشمل تعبير السلع المطابقة السلع التي تجسد أو تعكس الهندسة والتطوير والأعمال الفنية وأعمال التصميم والخطط والرسومات التي صممت في مصر.

ولا تعتبر السلع مطابقة ما لم تكن قد أنتجت في نفس بلد إنتاج السلع محل التقييم ولا تؤخذ السلع التي ينتجها منتج آخر في الاعتبار إلا في حالة عدم وجود سلعة مطابقة ينتجها نفس المنتج الذي ينتج السلعة محل التقييم.

4- السلع المماثلة:

السلع التي سبق قبول قيمتها التعاقدية ولها خصائص ومكونات مادية متشابهة يمكنها من أداء نفس الوظائف وتكون قابلة للتبادل فيما بينها تجارياً، مع مراعاة الجودة والسمعة التجارية وما إذا كانت تحمل أو لا علامة تجارية حتى ولو لم تكن متشابهة في جميع النواحي. ولا تشمل السلع التي تجسد أو تعكس الهندسة والتطوير والأعمال الفنية وأعمال التصميم والخطط والرسومات التي صممت في مصر.

ولا تعتبر السلع مماثلة ما لم تكن قد أنتجت في نفس بلد إنتاج السلع محل التقييم ولا تؤخذ السلع التي ينتجها منتج آخر في الاعتبار إلا في حالة عدم وجود سلعة مماثلة ينتجها نفس المنتج الذي ينتج السلعة محل التقييم.

5- سعر بيع الوحدة الذي يبيع به أكبر كمية إجمالية:

السعر الذي يبيع به أكبر عدد من الوحدات لأشخاص لا يرتبطون بالأشخاص الذين يشترون منهم عند أول مستوي تجاري بعد الاستيراد.

يجب أن تعامل السلطات الجمركية المعلومات السرية بطبيعتها أو المعلومات السرية المقدمة لأغراض التقييم الجمركي علي اعتبار أنها سرية تماماً، ولا تقوم بالإعلان عنها دون تصريح محدد من الشخص أو الحكومة التي قدمت هذه المعلومات إلا بقدر ما تتطلبه الإجراءات

القضائية.

التقييم

مادة (14):

تكون القيمة الجمركية للسلع أو البضائع وفقاً لأحكام اتفاقية تنفيذ المادة السابعة من الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات هي القيمة التعاقدية للصفقة أي الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق عن بيع السلع أو البضائع للتصدير إلى مصر بعد إضافة عناصر التكاليف بالقدر الذي تحمله المشتري ولم يدرج في الثمن. - وهذه التكاليف هي: -

- أ) العمولات والسمسرة باستثناء عمولات الشراء.
 - ب) تكلفة الأوعية التي تعتبر مع تكلفة البضاعة وحدة واحدة لأغراض التقييم الجمركي.
 - ت) تكلفة التعبئة والتغليف سواء من حيث العمل أو المواد.
 - ث) قيمة السلع والخدمات التالية التي يقدمها المشتري - بشكل مباشر أو غير مباشر مجاناً أو بتكلفة مخفضة لتستخدم في إنتاج السلع المستوردة , وبالقدر الذي لا تكون فيه هذه القيمة قد أدخلت في الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق الدفع:
1. المواد والمكونات والأجزاء والعناصر المماثلة الداخلة في تكوين البضاعة المستوردة.
 2. الأدوات واللقم والقوالب والأصناف المماثلة المستخدمة في إنتاج السلع المستوردة.
 3. المواد التي استهلكت في إنتاج السلع المستوردة.

4. أعمال الهندسة والتطوير والأعمال الفنية وأعمال التصميم و الخطط والرسومات التي نفذت في بلد آخر غير مصر واللازمة لإنتاج السلع المستوردة.

(د) العوائد والترخيص لحقوق الملكية المتعلقة بالسلع المستوردة والتي التزم المشتري بسدادها إما مباشرة أو بصورة غير مباشرة كشرط لبيع البضاعة.

(ذ) قيمة أي مستحقات للبائع من حصيلة إعادة البيع أو التصرف أو الاستخدام للسلع لمستوردة سواء كانت هذه المستحقات مباشرة أو غير مباشرة.

(ر) تكلفة شحن السلع, وتكاليف النقل والتحميل والتفريغ والتأمين وسائر الخدمات المتعلقة بنقل السلع، أو حتى تفريغها في ميناء الوصول، وبالنسبة للنولون والتأمين في حالة عدم تقديم مستند فعلي يتم الأخذ بالأسعار المثيلة في تاريخ معاصر والتي يصدر بتحديددها شهرياً قرار من رئيس مصلحة الجمارك.

مادة (15):

يراعي عند إضافة التكاليف المنصوص عليها في المادة السابقة أن تكون علي أساس بيانات موضوعية وكمية، وأن تكون شرطاً من شروط البيع.

ولا تجوز أي إضافة إلي الثمن المدفوع بالفعل أو المستحق عند تحديد القيمة الجمركية إلا وفقاً لأحكام المادة السابقة ما لم تكن شرطاً من شروط البيع.
مادة (16):

لا تشمل القيمة الجمركية العناصر الآتية:

- أ) تكلفة النقل بعد الاستيراد.
- ب) الضرائب والرسوم المفروضة في مصر.
- ت) مصاريف وأعباء التشييد أو البناء أو التجميع أو الصيانة أو المساعدة الفنية التي أجريت بعد الاستيراد على السلع المستوردة.
- ث) عمولة الشراء.
- ج) تكلفة الأنشطة التسويقية داخل مصر التي تتعلق بتسويق السلع المستوردة.
- ح) تكلفة الأعمال الهندسية والخطط والرسوم والأعمال الفنية التي تم تنفيذها في مصر والمتعلقة بالسلع المستوردة محل التقييم.
- خ) التكاليف المتعلقة بحق إعادة إنتاج السلع المستوردة في مصر.
- د) الفوائد المترتبة نتيجة عقد تمويل وهي الفوائد المدفوعة نتيجة عقد تمويل تم توقيعه من المشتري سواء كان هذا التمويل مقدم من البائع أو من طرف آخر بشرط تقديم هذا العقد إلي الإدارة لجمركية عند التقييم الجمركي.
- ذ) عوائد الأسهم المقدمة من المشتري إلي البائع. وذلك كله بشرط أن تكون هذه العناصر مميزة ومنفصلة عن الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق لدفع مقابل السلع المستوردة.

مادة (17):

يشترط لقبول قيمة الصفقة كقيمة للأغراض الجمركية توافر الشروط الآتية:-

(أ) ألا تكون هناك قيود على تصرف المشتري في البضائع أو استخدامه لها ولا تعد قيوداً للحالات الآتية:-

1- القيود التي يفرضها القانون أو السلطات العامة في مصر.

2- القيود التي ليس لها تأثير جوهري على قيمة السلع.

3- القيود التي تحدد المناطق الجغرافية التي يمكن إعادة بيع السلع فيها.

(ب) ألا يكون البيع أو الثمن خاضعاً لشرط أو مقابل لا يمكن تحديد قيمته بالنسبة للبضائع محل التقييم.

(ت) ألا يستحق للبائع أي جزء من حصيلة إعادة بيع السلع أو التصرف فيها أو استخدامها في مرحلة لاحقة من قبل المشتري سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، ما لم يكن من الممكن إضافته للقيمة.

(ث) ألا يكون بين البائع والمشتري علاقة ارتباط تؤثر في قيمة الصفقة سواء كانا شخصين طبيعيين أو معنويين.

مادة (18):

في تطبيق حكم البند (د) من المادة السابقة يعتبر الشخص مرتبباً في

أي من الحالات الآتية:

(أ) إذا كان أحدهما يعمل لدى الآخر.

- (ب) إذا كان معترفاً بهما قانوناً كشركاء في العمل.
- (ت) إذا كان أحدهما يملك - بشكل مباشر أو غير مباشر 5 % على الأقل من الحصص والأسهم التي تمنحه حق التصويت لدى الآخر.
- (ث) إذا كان أحدهما يشرف على الآخر - بشكل مباشر أو غير مباشر.
- (ج) إذا كان كلاهما خاضعاً - بشكل مباشر أو غير مباشر - لإشراف شخص ثالث.
- (ح) إذا كانا يشرفان معاً - بشكل مباشر أو غير مباشر - على شخص ثالث.
- (خ) إذا كان أحدهما مديراً مسؤولاً في مؤسسة تابعة للآخر.
- (د) إذا كانا من الأقارب حتى الدرجة الرابعة.

ويعتبر الأشخاص الذين تربطهم علاقة عمل يكون أحدهم بمقتضاها الوكيل الوحيد أو الموزع الوحيد أو صاحب الامتياز الوحيد للآخر، مرتبطين معاً إذا انطبقت عليهم أحدي هذه الحالات.

مادة (19):

إذا توافرت احدي علاقات الارتباط المنصوص عليها في المادة السابقة فعلي الإدارة الجمركية بحث الظروف والملابسات المحيطة بالصفقة للتأكد من عدم تأثير هذه العلاقة علي ثمن السلعة محل التقييم، ولالإدارة الجمركية أن تطلب

من المستورد معلومات أو مستندات أو تبريرات علي النموذج المعد لذلك ويمنح المستورد مهلة للرد بعد التشاور مع مدير المجمع المختص لا تجاوز ثلاثين يوماً. فإن ظلت الإدارة الجمركية عند رأيها بأن علاقة الارتباط قد أثرت علي الثمن جاز للمستورد أو من ينيبه خلال ثلاثين يوماً إثبات أن علاقة الارتباط لم تؤثر علي الثمن وأن القيمة المقر عنها لا تقل عما هو في حدود 10٪ من أحد القيم الآتية:

(أ) القيمة التعاقدية لسلع مستوردة مطابقة أو مماثلة بين أطراف غير مرتبطين تم تصديرها إلي مصر خلال ستين يوماً قبل أو بعد تاريخ تصدير السلع محل التقييم.

(ب) القيمة الجمركية لسلع مطابقة أو مماثلة تم تحديدها طبقاً لأحكام المادتين (22 و 23) من هذا القرار.

يراعي عند تطبيق الاختبارات السابقة الآتي:

- 1- الاختلافات في مستويات التجارة ومستويات الكميات.
- 2- عناصر التكاليف والمصاريف المنصوص عليها في المادة (14) من هذا القرار.

ويكون استخدام الاختبارات السابقة بناء علي مبادرة من المستورد ولأغراض المقارنة، ولا يجوز إحلال القيم الإختبارية محل القيم المقر عنها.

مادة (20):

لانطبق قيمة الصفقة للسلع والبضائع طبقاً للمادة (14) من هذا القرار في

الحالات الآتية:

- أ) الأصناف الواردة للاستخدام الشخصي.
- ب) وجود بعض الأصناف في الفاتورة لا تمثل القيمة الفعلية ويتعذر علي صاحب الشأن تبرير ذلك بمستندات يقبلها الجمرك.
- ت) الهدايا والهبات والعينات والدعاية والإعلان.
- ث) البضاعة الواردة علي سبيل الإيجار أو الأمانة.
- ج) الأصناف الواردة لحساب المورد من الأصل إلي الفرع.

مادة (21):

في حالة وجود شك في صحة القيمة المقر عنها يراعي الآتي:

- أ) إذا كان لدي الجمارك أسباب تدعو إلي الشك في صحة البيانات أو المستندات أو في صحة القيمة المقر عنها كقيمة للأغراض الجمركية فعلي المجمع الجمركي قبل تطبيق أي مادة أخري للتقييم أن يقوم بإبلاغ المستورد أو من يمثله كتابه بأسباب الشك ويعطي فرصة معقولة للرد علي أن يتم تحديد المهلة الزمنية للرد بالتشاور مع مدير المجمع المختص بما لا يجاوز ثلاثين يوماً من تاريخ علم المستورد أو من يمثله.
- ب) إذا كانت المستندات المقدمة من المستورد والمبررات الدالة علي صحة القيمة مقنعة للمجمع الجمركي فيجب قبول قيمة

الصفقة، أما إذا كانت المستندات المقدمة أو مبررات صحة القيمة غير مقنعة للجنة التقييم بالمجمع الجمركي وكذلك في حالة انتهاء المهلة الممنوحة المنصوص عليها في الفقرة السابقة تصدر لجنة التقييم بالمجمع الجمركي قراراً مكتوباً موضحاً به الحالة محل النزاع وأسباب ومبررات رفض قيمة الصفقة، ويتم إخطار المستورد بهذا القرار كتابة إذا طلب ذلك.

مادة (22):

إذا تعذر تحديد القيمة الجمركية للسلع محل التقييم وفقاً لأحكام المواد السابقة تكون القيمة الجمركية هي قيمة التعاقد على سلع مطابقة بيعت للتصدير إلى مصر وصدرت خلال ستين يوماً قبل أو بعد تاريخ تصدير السلع محل التقييم ، على نفس المستوى التجاري وبذات الكميات تقريباً.

فإذا كان المستوي التجاري أو الكميات أو كليهما مختلفين تستخدم قيمة الصفقة لبضائع مطابقة بيعت على مستوى تجاري مختلف أو بكميات مختلفة أو كليهما بعد تعديلها لمراعاة الاختلافات في المستوى التجاري أو الكميات أو كليهما بشرط أن تكون هذه التعديلات قد تمت على أساس أدلة تثبت دقة التعديل سواء أدى التعديل إلى زيادة أو نقص لقيمة السلع المطابقة. وفي حالة وجود أكثر من قيمة تعاقدية لسلع مطابقة تستخدم أدنى هذه القيم لتحديد القيمة الجمركية للسلع محل التقييم.

مادة (23):

إذا تعذر تحديد القيمة الجمركية للسلع محل التقييم وفقاً لأحكام المواد السابقة تكون القيمة الجمركية هي قيمة التعاقد على سلع مماثلة بيعت للتصدير إلى مصر وتطبق بشأنها أحكام المادة (22) من هذا القرار.

مادة (24):

في حالة تعذر تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة وفقاً لأحكام المواد السابقة فتقدر القيمة وفقاً لأحكام المادتين التاليتين، ما لم يطلب المستورد تطبيق عكس هذا الترتيب بشرط موافقة الإدارة الجمركية.

مادة (25):

(1) إذا كانت السلع المستوردة تباع بالحالة التي وردت عليها يتبع الآتي:-

أ) يعتبر سعر بيع الوحدة في السوق المحلي هو الأساس الذي يبنى عليه تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة وفقاً لأحكام هذه المادة، وهو السعر الذي بيعت به نفس السلع المستوردة أو السلع المطابقة أو السلع المماثلة في السوق المحلي على حالتها عند الاستيراد بأكبر كمية إجمالية خلال ستين يوماً قبل أو بعد تاريخ وصول السلع محل التقييم إلى مصر لأشخاص غير مرتبطين بعد إجراء الاستقطاعات الآتية:

1- العمولات التي تدفع عادة أو التي أتفق علي دفعها من المورد إلى المستورد أو التي تدفع عادة وفقاً للأعراف التجارية السائدة،

أو إجمالي الربح والمصروفات العامة لسلع من نفس الفئة أو النوع والمعمول بها في مصر.

2- تكاليف النقل والتأمين المعتادة وما يرتبط بها من تكاليف في مصر.

3- الضرائب الجمركية وغيرها من الضرائب والرسوم المفروضة في مصر والمتعلقة باستيراد السلع أو بيعها.

(ب) في حالة عدم وجود عمليات بيع في السوق المحلي لسلع مستوردة مطابقة أو مماثلة علي حالتها عند الاستيراد خلال المدة المشار إليها بالبند (أ) من هذه المادة يعتد بسعر بيع الوحدة في السوق المحلي خلال مدة لا تجاوز 90 يوماً من تاريخ وصول البضاعة محل التقييم.

(2) إذا بيعت السلع المستوردة بعد تجهيزها:

إذا لم تكن السلع المستوردة أو المطابقة أو المماثلة قد بيعت بالحالة التي وردت عليها في السوق المحلي فيتم تحديد القيمة الجمركية علي أساس سعر الوحدة الذي تباع به السلع المستوردة بعد تجهيزها بأكثر كمية إجمالية لأشخاص غير مرتبطين، بعد استقطاع القيمة المضافة نتيجة التجهيز بالإضافة إلي الاستقطاعات المنصوص عليها في البند (1) من هذه المادة.

ويشترط أن تستند الاستقطاعات مقابل القيمة المضافة نتيجة تجهيز السلع المستوردة علي معلومات موضوعية وكمية وذلك بموجب مستندات فعلية وبيانات من واقع السجلات بما يعبر عن تكلفة التجهيز بدقة.

(3) يراعي عند تطبيق هذه المادة الأتي:

لا تؤخذ في الاعتبار عند تحديد سعر بيع الوحدة طبقاً لهذه المادة أي عملية بيع لشخص يقدم بشكل مباشر أو غير مباشر مجاناً أو بتكلفة منخفضة أي من العناصر المحددة في الفقرة (د) من المادة(14) من هذا القرار لاستخدامها في إنتاج السلع المستوردة.

ويتم الحصول علي سعر بيع الوحدة في السوق المحلي للسلع المستوردة من واقع سجلات ودفاتر مستورد السلعة محل التقييم أو مستوردي السلع المطابقة أو المماثلة.

ويتعين أن تكون الاستقطاعات الواجبة الخصم من سعر بيع الوحدة للوصول إلي القيمة للأغراض الجمركية محده علي أسس موضوعية وكمية.

يحدد مقدار الربح والمصروفات العامة الواجبة الخصم بصفة إجمالية وعلي أساس المعلومات التي يقدمها المستورد أو من ينيبه، بشرط أن تكون هذه المعلومات متسقة مع المعلومات المستمدة من مبيعات سلع من نفس الفئة أو النوع. وتشمل السلع من نفس الفئة أو النوع السلع المستوردة من نفس البلد الذي استوردت منه السلع التي يجري تقييمها فضلاً عن السلع المستوردة من

بلدان أخرى. وتشمل عبارة (المصروفات العامة) التكاليف المباشرة وغير المباشرة لتسويق السلع محل التقييم.

وتكون القواعد المحاسبية والأعراف التجارية التي يسترشد بها في تطبيق أحكام هذه المادة هي القواعد المطبقة في مصر.
مادة (26):

إذا تعذر تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة طبقاً لأحكام المواد السابقة تكون القيمة الجمركية هي القيمة المحسوبة طبقاً للعناصر الآتية:

أ) تكلفة أو قيمة المواد الداخلة في التصنيع وتكلفة التصنيع أو غيره من أعمال التجهيز التي دخلت في إنتاج السلع المستوردة.

ب) مقدار الربح والمصروفات العامة (مباشرة وغير مباشرة) بما يعادل عادة الربح عن مبيعات السلع من ذات الفئة والنوع للسلع محل التقييم والمنتجة في بلد الإنتاج وعلي أن يقدر الربح والمصروفات العامة بصورة إجمالية.

ت) تكلفة أو قيمة النفقات الأخرى المتعلقة بالنقل والتأمين والشحن والتفريغ والمناولة.

وتكون القواعد المحاسبية والأعراف التجارية التي يسترشد بها في تطبيق أحكام هذه المادة هي القواعد المطبقة في مصر.

مادة (27):

إذا تعذر تحديد القيمة للأغراض الجمركية للسلع المستوردة طبقاً لأحكام المواد السابقة يتم تحديد القيمة باستخدام ذات الطرق المنصوص عليها في تلك

المواد مع قدر من المرونة , وتعتبر الحالات التالية من المرونات التي يجوز تطبيقها وفقاً لأحكام هذه المادة:

- أ) إذا لم توجد سلع مستوردة مطابقة أو مماثلة تم تصديرها إلى مصر خلال المواعيد المحددة بالمواد السابقة تستند القيمة الجمركية لسلع مستوردة مطابقة أو مماثلة تم تصديرها إلى مصر خلال 120 يوماً قبل أو بعد تاريخ تصدير السلع محل التقييم.
- ب) إذا لم توجد سلع مطابقة أو مماثلة مستوردة من نفس المنتج للسلع محل التقييم يعتد بالقيمة الجمركية لسلع مطابقة أو مماثلة مستوردة من منتج آخر من ذات دولة المنشأ فإذا لم يوجد يعتد بالقيمة الجمركية لسلع مطابقة أو مماثلة مستوردة من دولة أخرى.
- ت) يجوز الاعتماد بالقيمة الجمركية التي تم تحديدها لسلع مطابقة أو مماثلة طبقاً لأحكام المادتين (22 , 23) من هذا القرار.
- ث) في حالة عدم وجود سعر بيع للسلع المستوردة محل التقييم أو المطابقة أو المماثلة بالسوق المحلي خلال التوقيتات المحددة بالمادة الثانية والعشرين فإنه يجوز أن تستند القيمة الجمركية لسلع بيع الوحدة في السوق المحلي خلال مدة لا تتجاوز 180 يوماً من تاريخ الاستيراد.

ويجب إبلاغ المستورد بناء علي طلبه بالقيمة الجمركية بمقتضي أحكام هذه المادة وبالأسلوب المستخدم لتحديد كل قيمة.

مادة (28):

لا يجوز تحديد القيمة الجمركية بمقتضى أحكام هذه المادة على أساس:

- (أ) سعر بيع الوحدة المنتجة محلياً في السوق المحلي.
- (ب) أي نظام يقضي بقبول أعلى القيمتين البديلتين للأغراض الجمركية.
- (ت) سعر بيع السلع في السوق المحلي لبلد التصدير أو بلد الإنتاج.
- (ث) تكلفة الإنتاج بخلاف القيمة الحسائية التي حددت في المادة (26) من هذا القرار.

(ج) سعر التصدير إلى دولة غير مصر.

(ح) القيم الجمركية الدنيا أو القيم الجزافية.

مادة (29):

تمنح السيارات المستعملة التي ترد للاستعمال الشخصي أو الخاص اعتباراً من أول شهر أكتوبر لسنة الموديل خصماً مقداره (10 %) من القيمة (فوب) وذلك حتي نهاية سبتمبر من العام التالي، وبشرط أن تكون مستوفاة للقواعد الاستيرادية. وتمنح السيارات المشار إليها التي ترد بعد ذلك التاريخ خصماً مقداره (5 %) عن كل سنة تالية محسوباً اعتباراً من أول شهر أكتوبر من كل عام دون الإخلال بالخصم والشروط المشار إليها بالفقرة السابقة. ولا يجوز أن تزيد نسب الخصم المنصوص عليها بالفقرتين السابقتين علي 50 %.

مادة (30):

يلتزم المستورد أو من يمثله قانوناً بتقديم المستندات الآتية:

أ) إقرار القيمة بعد استيفاء بياناته مرفقاً بة فاتورة الشراء الأصلية معتمدة من الغرف التجارية وغيرها من المستندات المتعلقة بتكاليف ونفقات الشحن والتأمين وكافة المصاريف والأعباء المترتبة على استيراد البضاعة حتى تفريغها في ميناء الوصول. ويجب أن تتضمن فاتورة الشراء بيانات كاملة عن اسم البائع والمشتري وإجمالي الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق دفعه, الوصف الكامل للبضائع المستوردة وشروط التعاقد.

ب) العقود والمراسلات الإعتمادات المستندية، وغيرها من المستندات اللازمة لإثبات صحة قيمة الصفقة التي تطلبها الجمارك إذا كان تحديد القيمة يتطلب ذلك.

مادة (31):

يجوز بناء علي طلب المستورد الإفراج عن البضائع مع تقديم كفالة مالية بقيمة الضريبة الجمركية وغيرها من الضرائب والرسوم إذا كان تحديد القيمة كوعاء لهذه الضريبة يستغرق وقتاً لتقديم مستندات أو إيضاحات لأغراض التقييم.

مادة (32):

تعامل السلطات كل معلومات سرية بطبيعتها أو قدمت على أساس السرية لأغراض التقييم الجمركي باعتبارها سرية تماماً و لا تقوم بالإعلان عنها دون تصريح محدد من الشخص أو الحكومة التي قدمت هذه المعلومات إلا بقدر ما قد يطلب إفشاؤها في سياق إجراءات قضائية.

مادة (33):

للمستورد بناء علي طلب مكتوب يقدم لرئيس الموقع الجمركي الحصول علي تفسير مكتوب من الجمارك عن الكيفية التي تم بها تحديد القيمة الجمركية للسلع محل التقييم.

مادة (34):

للمستورد أو من ينيبه قانوناً الحق في التظلم من قرار لجنة التقييم بالموقع الجمركي أمام مدير الموقع أو المدير العام أو رئيس الإدارة المركزية المختص وذلك قبل العرض علي التحكيم.

مادة (35):

إذا كانت قيمة السلع الواردة محددة بالعملة الأجنبية فيتعين تحويلها إلي العملة المصرية وفقاً لسعر الإقفال المعلن من البنك المركزي للعملات الأجنبية في آخر يوم عمل سابق علي تاريخ تسجيل البيان الجمركي.

الفصل الثاني

الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (جات 1947)

مبنى منظمة التجارة العالمية في جنيف بسويسرا



الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة
(جات 1947)
المادة السابعة
التقييم للأغراض الجمركية
=====

1. تقر الأطراف المتعاقدة بسريان المبادئ العامة للتقييم المنصوص عليها في الفقرات التالية من هذه المادة، وتتعهد بتنفيذ مثل هذه المبادئ فيما يتعلق بالمنتجات التي تخضع للرسوم الجمركية والضرائب الأخرى أو لقيود الاستيراد أو التصدير، والتي يكون أساسها أو تحكمها (القيمة) بأية كيفية. وبالإضافة إلى ذلك، فإنه علي الأطراف المتعاقدة إعادة النظر - بناء علي طلب من طرف متعاقد آخر - فيما يتعلق بتطبيق قوانينها ولوائحها الخاصة بالقيمة الجمركية علي ضوء هذه المبادئ. ويجوز للأطراف المتعاقدة الأخرى أن تطلب تقارير تتعلق بالخطوات التي اتخذت لتطبيق نصوص هذه المادة.
2. (أ) يجب أن تبني القيمة للأغراض الجمركية للبضاعة المستوردة علي (القيمة الفعلية) للبضاعة المستوردة المفروض عليها الرسوم أو البضاعة المماثلة، ولا يجب أن تبني علي أساس قيمة البضاعة ذات المنشأ المحلي أو علي أساس قيم تحكمية أو افتراضية.
- (ب) ويجب أن تكون (القيمة الفعلية) هي الثمن الذي تباع أو تعرض به هذه البضاعة أو البضاعة المماثلة - في الوقت والمكان المحددين في

تشريعات البلد المستورد . في ظل ظروف التجارة العادية وفي ظل منافسة كاملة.

وإلي الحد الذي يكون فيه ثمن البضاعة أو البضاعة المماثلة محكوماً بالكمية في صفقة معينة، فإن الثمن الذي يؤخذ في الاعتبار يجب أن يتعلق بأسلوب موحد بأي من الأسلوبين الآتيين:

- الكميات القابلة للمقارنة.

- الكميات التي لا تقل تفضيلاً لدي المستورد عن تلك

الكميات التي يباع بها الحجم الأكبر من هذه البضاعة

في التجارة بين بلاد التصدير والاستيراد.

(ج) وعندما لا يمكن التأكد من القيمة الفعلية طبقاً لنص الفقرة الفرعية

(ب) من هذه الفقرة، فإن القيمة للأغراض الجمركية يجب أن تبني

علي أقرب قيمة مؤكدة مساوية لهذه القيمة.

3. لا يجب أن تشمل القيمة للأغراض الجمركية لأية سلعة مستوردة علي

قيمة أي ضريبة داخلية مطبقة في بلد المنشأ أو التصدير، تكون هذه

السلعة المستوردة قد أعفيت منها، أو تم رد الرسوم عنها كإعفاء لها أو سوف

يتم رد هذه الرسوم.

4. (أ) وعدا ما يخالف نصوص هذه الفقرة، فإنه حيث يكون ضرورياً لأغراض

الفقرة (2) من هذه المادة لطرف متعاقد أن يحول إلي عملته ثمناً قد

تم التعبير عنه بعملة بلد آخر، فإن سعر الصرف الواجب الاستخدام،

يجب أن يكون (لكلا العملتين) مبنياً علي أساس القيمة الاسمية التي

تقرها مواد اتفاقية صندوق النقد الدولي أو علي أساس سعر الصرف الذي يقره الصندوق أو علي القيمة الاسمية التي تقرها اتفاقية نقد خاصة مبرمة طبقاً للمادة (15) من هذه الاتفاقية.

(ب) عند عدم وجود قيمة اسمية أو سعر صرف معلن، فإن معدل التحويل يجب أن يعكس طريقة فعالة القيمة الجارية لهذه العملة في المعاملات التجارية.

(ج) تضع الأطراف المتعاقدة بالاتفاق مع صندوق النقد الدولي قواعد تحكم تحويل العملات بمعرفة الأطراف المتعاقدة لأية عملة أجنبية، والتي تكون لها معدلات صرف متعددة متفقة مع نصوص اتفاقية النقد الدولي. ويجوز لأي طرف متعاقد تطبيق مثل هذه القواعد فيما يتعلق بتلك العملات الأجنبية والتي تفي بأغراض الفقرة (2) من هذه المادة كبديل عن استخدام القيم الاسمية، وحتى يأتي الوقت الذي تقر فيه الأطراف المتعاقدة مثل هذه القواعد يجوز لأي طرف متعاقد فيما يتعلق بمثل هذه العملة الأجنبية، استخدام معدلات التحويل التي تتفق وأغراض نص الفقرة (2) من هذه المادة، والتي تهدف إلي أن تعكس بطريقة فعالة قيمة تلك العملة الأجنبية في المعاملات التجارية.

(د) لا يتضمن أي نص في هذه الفقرة تفسيراً يتعلق بإلزام أي طرف متعاقد بتغيير طريقة تحويل العملات الأجنبية للأغراض الجمركية المطبقة في إقليم هذا الطرف المتعاقد في تاريخ هذه الاتفاقية، إذا كان لهذا التغيير أثراً ينشأ عنه زيادة عامة في مبالغ الرسوم الجمركية المستحقة الأداء.

5. إن أسس وطرق تحديد قيمة المنتجات الخاضعة للرسوم الجمركية أو للضرائب الأخرى أو للقيود التي يكون أساسها أو تحكمها القيمة، يجب أن تكون مستقرة ومعلومة للجميع، وذلك لتمكين التجار من تقدير القيمة للأغراض الجمركية بدرجة معقولة من التأكد.

وبعد 1947 وحتى عام 1994 تمت عدة جولات للمفاوضات التجارية، جرت في عدة مدن وعلي فترات زمنية لمناقشة كافة شؤون التجارة الدولية، والجدول التالي يتضمن قائمة بجولات المفاوضات وتواريخ انعقادها وأماكنها والموضوعات التي نوقشت في كل منها..

جولات المفاوضات الخاصة بالجات ومنظمة الجمارك العالمية				
اسم الجولة	التاريخ	المدة	الدول المشاركة	موضوع الجولة
جنيف	ابريل 1947	7 أشهر	23	التعريفية
نيس	ابريل 1949	5 أشهر	13	التعريفية
توركواي	سبتمبر 1950	8 أشهر	38	التعريفية
جنيف 2	يناير 1956	5 أشهر	26	التعريفية الجمركية، وانضمام اليابان
ديلون	سبتمبر 1960	11 شهر	26	التعريفية
طوكيو	سبتمبر 1973	74 شهر	102	التعريفية الجمركية، والتدابير غير التعريفية، اتفاقات "الإطار العام"
كنيدي	مايو 1964	37 شهر	62	التعريفية ومكافحة الإغراق
أورجواي	سبتمبر 1986	87 شهر	123	التعريفية الجمركية، والتدابير غير التعريفية، والقواعد، والخدمات والملكية الفكرية وتسوية المنازعات، والمنسوجات، والزراعة، وإنشاء منظمة التجارة العالمية، الخ
دوحة	نوفمبر 2001		141	التعريفية الجمركية، والتدابير غير التعريفية، والزراعة، ومعايير العمل والبيئة والمنافسة والاستثمار، والشفافية، وبراءات الاختراع الخ

اتفاق

بشأن تطبيق المادة السابعة من الاتفاقية
العامة للتعريفات و التجارة

=====

تعليق تمهيدي عام

1. الأساس الأول للقيمة الجمركية بمقتضى هذا الاتفاق هو " القيمة التعاقدية " كما حددتها المادة (1)، وتفسر المادة (1) جنباً إلى جنب مع المادة (8) التي تنص، بين أمور أخرى، على تعديلات الأثمان المدفوعة فعلاً أو المستحقة في الحالات التي يتحمل فيها البائع عناصر محددة تعتبر جزءاً من القيمة لأغراض الجمارك، لكنها لا تندرج في الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق مقابل السلع المستوردة، كما تنص المادة (8) على بعض حالات قد ينتقل فيها المقابل من المشتري إلى البائع في شكل سلع أو خدمات محددة وليس في شكل نقدي في قيمة التعاقد، وتنص المواد من (2 إلى 7) على أساليب تحديد القيمة الجمركية حيثما لا يمكن تحديدها بمقتضى أحكام المادة (1).

2. وحيثما لا يمكن تحديد القيمة الجمركية بمقتضى أحكام المادة (1) تجرى عادة عملية تشاور بين إدارة الجمارك والمستورد بغية التوصل إلى أساس للقيمة وفقاً لأحكام المادتين (2, 3) وقد يحدث مثلاً أن تكون لدى المستورد معلومات عن القيمة الجمركية لسلع مطابقة أو مماثلة ليست متاحة مباشرة لإدارة الجمارك في ميناء الاستيراد، ومن الناحية الأخرى قد تكون لدى إدارة الجمارك معلومات عن القيمة الجمركية لسلع مطابقة أو مماثلة

مستوردة ليست متاحة بسهولة للمستورد، و ستتيح عملية التشاور بين الطرفين إمكانية تبادل المعلومات، مع مراعاة اشتراطات السرية التجارية، للتوصل إلى تحديد أساس سليم للقيمة للأغراض الجمركية.

3. وفر المادتان (5، 6) أساس لتحديد القيمة حيثما لا يمكن تحديدها على أساس قيمة التعاقد على السلع المستوردة أو سلع مستوردة مطابقة أو مماثلة، وبمقتضى الفقرة (1) من المادة (5) تتحدد القيمة الجمركية على أساس السعر الذي تباع به السلع بحالتها المستوردة إلى مشتر غير مرتبط في البلد المستورد، ومن حق المستورد كذلك تقييم السلع التي تمر بمرحلة تجهيز بعد الاستيراد وفق المادة (5) إذا طلب ذلك، وبمقتضى المادة (6) تحدد القيمة الجمركية على أساس القيمة المحسوبة، و يثير هذان الأسلوبان مصاعب معينة، ولهذا يعطى المستورد الحق، بمقتضى أحكام المادة (4) في اختيار الترتيب الذي يتبع في تطبيق الأسلوبين.

4. تحدد المادة (7) كيفية تحديد القيمة الجمركية حيثما لا يمكن تحديدها بمقتضى أحكام أي من المواد السابقة.

أخذين في الاعتبار المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، ورغبة منهم في تعزيز اتفاقية جات 1994 ولضمان مزايا إضافية للتجارة الدولية للدول النامية.

وإذ يسلمون بأهمية أحكام المادة السابعة من اتفاقية جات 1994 ورغبة كلاً منهم في وضع قواعد لتطبيقها من أجل تحقيق قدر أكبر من التماثل واليقين في تنفيذها.

وإذ يسلمون بالحاجة إلى نظام منصف وموحد ومحيد لتقييم السلع للأغراض الجمركية في استخدام قيم جمركية جزافية أو صورية.

وإذ يسلمون بأن أساس تقييم السلع للأغراض الجمركية ينبغي، إلى أقصى حد ممكن أن يكون قيمة التعاقد على السلع التي يجري تقييمها.

وإذ يسلمون بأن القيمة الجمركية ينبغي أن تقوم على معايير بسيطة ومنصفة تتفق مع الممارسة التجارية، وبأن إجراءات التقييم ينبغي أن تكون عامة التطبيق دون تمييز بين مصادر التوريد، وإذ يسلمون بأن إجراءات التقييم ينبغي ألا تستخدم في مقاومة الإغراق.

يتفقون هنا على ما يلي:

الجزء الأول
قواعد التقييم الجمركي

المادة (1)

1. تكون القيمة الجمركية للسلع المستوردة هي القيمة التعاقدية أي الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق عن بيع السلع للتصدير إلى البلد المستورد مع تعديله وفقاً لأحكام المادة (8)، وذلك بشرط:-

(أ) ألا تكون هناك قيود على تصرف البائع في السلع أو استخدامه لها غير القيود:

- التي يفرضها أو يشترطها القانون أو السلطات العامة في البلد المستورد.
- التي تحدد المساحة الجغرافية التي يمكن إعادة بيع السلع فيها.
- التي لا تؤثر تأثيراً كبيراً على قيمة السلع.

(ب) وألا يخضع البيع أو الثمن لشرط أو مقابل لا يمكن تحديد قيمته بالنسبة للسلع التي يجري تقييمها.

(ت) وألا يستحق البائع أي جزء من حصة إعادة بيع السلع أو التصرف فيها أو استخدامها في مرحلة تالية من جانب المشتري، بشكل مباشر أو غير مباشر ما لم يكن من الممكن إجراء التعديل المناسب وفقاً لأحكام المادة (8).

(ث) وألا يكون البائع والمشتري مرتبطين " فإذا كانا مرتبطين تكون القيمة التعاقدية مقبولة للأغراض الجمركية وفقاً لأحكام الفقرة(2)".

.2

(أ) عند تحديد ما إذا كانت قيمة التعاقد مقبولة لأغراض الفقرة(1)، لا يكون وجود ارتباط بين البائع والمشتري بالمعنى الوارد في المادة (5) في حد ذاته أساساً لاعتبار القيمة التعاقدية غير مقبولة، وفي هذه الحالة يجب بحث الظروف المحيطة بالبيع وتعتبر القيمة التعاقدية مقبولة بشرط ألا تكون العلاقة قد أثرت على الثمن فإذا رأت إدارة الجمارك، على ضوء المعلومات التي قدمها المستورد أو غيره، أن هناك أساساً لاعتبار أن العلاقة قد أثرت على الثمن فإن عليها أن تبلغ هذه الأسس للمستورد فرصة معقولة للرد ويكون إبلاغ الأسس كتابة إذا طلب المستورد ذلك.

(ب) تقبل القيمة في عملية بيع بين أشخاص مرتبطين وتقييم السلع وفقاً لأحكام المادة(1) إذا أثبت المستورد أن هذه القيمة قريبة جداً من إحدى القيم التالية في نفس الوقت أو نحوه:

- القيم التعاقدية على بيع سلع مطابقة أو مماثلة لمشتريين غير مرتبطين من أجل تصديرها إلى نفس البلد المستورد.
- القيمة الجمركية لسلع مطابقة أو مماثلة كما تحددها أحكام المادة(5).

- القيمة الجمركية لسلع مطابقة أو مماثلة كما تحددها أحكام المادة(6).

وعند تطبيق الاختبارات السابقة تراعى الاختلافات الثابتة في مستويات التجارة ومستويات الكميات، والعناصر التي عدتها المادة (8)، والتكاليف التي

تحملها البائع في عمليات بيع لا يكون البائع والمشتري فيها غير مرتبطين ولا يتحملها في عمليات بيع يكون البائع والمشتري فيها مرتبطين.

(أ) تستخدم الاختبارات الواردة في الفقرة (2 ب) بناء على مبادرة من المستورد ولأغراض المقارنة. ولا يجوز إقرار قيم بديلة بمقتضى أحكام الفقرة (2 ب).

المادة (2)

.1

(أ) إذا لم يمكن تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة وفقاً لأحكام المادة (1) تكون القيمة الجمركية هي قيمة التعاقد على سلع مطابقة بيعت للتصدير إلى نفس بلد المستورد وصدرت في نفس الوقت الذي صدرت فيه السلع التي يجري تقييمها أو نحوها.

(ب) عند تطبيق هذه المادة تستخدم قيمة التعاقد على سلع مطابقة في عملية بيع على نفس المستوى التجاري وبنفس كميات السلع التي يجري تقييمها أساساً لتحديد القيمة الجمركية. فإذا لم توجد مثل هذه الصفقة تستخدم قيمة التعاقد على سلع مطابقة بيعت على نفس مستوى تجاري مختلف أو بكميات مختلفة مع تعديلها لمراعاة الاختلافات الراجعة إلى المستوى التجاري و/ أو الكمية بشرط أن تكون هذه التعديلات ممكنة على أساس أدلة مؤكدة تثبت بجلاء معقولية التعديل ودقته، سواء أدى التعديل إلى زيادة القيمة أو إنقاصها.

2. حيثما تدرج التكاليف والأعباء المشار إليها في الفقرة (2) من المادة (8) في قيمة التعاقد يجري تعديل لمراعاة الاتفاقات الهامة في هذه التكاليف والأعباء بين السلع المستوردة والسلع المطابقة نتيجة الاختلافات في المسافات ووسائل النقل.

3. إذا وجد عند تطبيق هذه المادة أكثر من قيمة تعاقد على سلع مطابقة تستخدم أدنى هذه القيم لتحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة.

المادة (3)

.1

أ) إذا لم يمكن تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة بمقتضى أحكام المادتين (1، 2) تكون القيمة الجمركية هي قيمة التعاقد على سلع مماثلة بيعت للتصدير إلى نفس البلد المستورد وصدرت في نفس وقت تصدير السلع التي يجري تقييمها أو نحوه.

ب) عند تطبيق هذه المادة تستخدم قيمة التعاقد على سلع مماثلة في صفقة على نفس المستوى التجاري وبنفس الكمية تقريباً من السلع التي يجري تقييمها لتحديد القيمة الجمركية، فإذا لم يوجد مثل هذه المبيعات استخدمت قيمة التعاقد بالنسبة لسلع مماثلة بيعت على مستوى تجارى مختلف و/ أو بكميات مختلفة مع تعديلها لمراعاة الاختلافات الراجعة إلى المستوى التجاري و/ أو الكمية، بشرط أن تكون هذه التعديلات ممكنة على أساس أدلة مؤكدة تثبت بجلاء معقولية التعديل ودقته، سواء أدى التعديل إلى زيادة القيمة أو إنقاصها.

2. حيثما تدرج التكاليف والأعباء المشار إليها في الفقرة (2) من المادة (8) في قيمة التعاقد يجري 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 تعاقد على السلع المماثلة استخدمت أدنى هذه القيم لتحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة.

المادة (4)

1. إذا لم يمكن تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة بمقتضى أحكام المادتين (1، 2، 3) تحدد القيمة الجمركية بمقتضى أحكام المادة (5)، فإذا لم يمكن تحديد القيمة الجمركية بمقتضى أحكام هذه فتحدد وفق أحكام المادة (6) إلا إذا عكس ترتيب المادتين (5، 6) بناء على طلب المستورد.

المادة (5)

1. أ) إذا بيعت السلع المستوردة أو السلع المطابقة أو المماثلة المستوردة في البلد المستورد بحالتها عند الاستيراد تستند القيمة الجمركية للسلع المستوردة بمقتضى أحكام هذه المادة إلى سعر الوحدة الذي بيعت به السلع المستوردة أو السلع المطابقة أو المماثلة المستوردة بأكثر كمية إجمالية وقت استيراد السلع التي يجري تقييمها أو نحوه لأشخاص لا يرتبطون بالأشخاص الذين اشتروا منهم هذه السلع على أن تجري الاستقطاعات التالية:-

- إما العملات التي تدفع عادة أو التي أتفق على دفعها أو الإضافات التي تضاف عادة مقابل الربح والمصروفات العامة في بلد السلع المستوردة من نفس الفئة أو النوع.
- تكاليف النقل والتأمين المعتادة وما يرتبط بها من تكاليف في البلد المستورد.
- وعند الاقتضاء التكاليف المشار إليها في الفقرة (2) من المادة (8).
- الرسوم الجمركية وغيرها من الضرائب الوطنية المستحقة في البلد المستورد بسبب استيراد السلع أو بيعها.

(ب) إذا لم تكن السلع المستوردة أو السلع المطابقة أو المماثلة قد بيعت وقت استيراد السلع التي يجري تقييمها أو نحوه. تستند القيمة الجمركية، مع عدم الإخلال بأحكام الفقرة (أ) إلى سعر الوحدة التي تباع به السلع المستوردة أو السلع المطابقة أو المماثلة المستوردة في البلد المستورد بحالتها عند الاستيراد في اقرب موعد بعد استيراد السلع التي يجري تقييمها ولكن قبل مرور 90 يوماً من هذا الاستيراد.

2. إذا لم تكن السلع المستوردة أو المطابقة أو المماثلة المستوردة قد بيعت في البلد المستوردة بحالتها عند الاستيراد تستند القيمة الجمركية، إذا طلب المستورد ذلك، إلى سعر الوحدة الذي تباع به السلع المستوردة بعد تجهيزها بأكثر كمية إجمالية لأشخاص في البلد المستورد لا يرتبطون بالأشخاص الذين اشتروا منهم السلع، مع مراعاة القيمة التي أضيفت نتيجة التجهيز ومراعاة الاستقطاعات المنصوص عليها في الفقرة (1) (أ).

المادة (6)

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 السلعة 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.

(ت) تكلفة أو قيمة كل المصروفات الأخرى اللازمة لتعكس طريقة التقييم التي اختارها 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 أن يسمح 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 المعنى وعدم اعتراض هذه الأخيرة على التحقيق.

المادة (7)

1. إذا لم يمكن تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة بمقتضى أحكام المواد (من 1 إلى 6)، تحدد هذه القيمة باستخدام وسائل مناسبة تتسق مع المبادئ والأحكام العامة في هذا الاتفاق ومع المادة السابعة من اتفاقية جات 1994 وعلى أساس البيانات المتاحة في البلد المستورد.

2. لا يجوز تحديد القيمة الجمركية بمقتضى أحكام هذه المادة على أساس:

(أ) سعر بيع سلع في البلد المستورد تكون من إنتاج هذه البلد.

(ب) أو نظام ينص على قبول القيمة الأعلى من قيمتين بديلتين لأغراض الجمارك.

(ت) أو سعر السلع في السوق المحلي في البلد المصدر.

(ث) أو تكلفة إنتاج أخرى غير القيم المحسوبة التي حددت لسلع مطابقة أو مماثلة وفقاً لأحكام المادة (6).

(ج) أو أسعار السلع المصدرة إلى بلد آخر غير البلد المستورد.

(ح) أو القيم الجمركية الدنيا.

(خ) أو قيم جزافية أو صورية.

3. يجب إبلاغ المستورد كتابة، بناء على طلبه، بالقيمة الجمركية بمقتضى أحكام

هذه المادة وبالأسلوب المستخدم لتحديد كل قيمة.

المادة (8)

1. عند تحديد القيمة الجمركية بمقتضى المادة (1)، تضاف إلى الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق عن السلع المستوردة:-

(أ) البنود التالية بقدر ما يتحمله المشتري دون أن تكون مدرجة في الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق عن السلع:

- العمولات والسمسرة باستثناء عمولات الشراء.
- تكلفة الحاويات التي تعتبر للأغراض الجمركية واحدة مع تكلفة السلع المعنية.
- تكلفة التعبئة سواء من حيث العمل أو المواد.

(ب) قيمة السلع والخدمات التالية التي يقدمها المشتري - بشكل مباشر أو غير مباشر - مجاناً أو بتكلفة مخفضة للاستخدام بالنسبة لإنتاج السلع المستوردة ويبيعها للتصدير، بقدر ما لا تكون هذه القيمة مدرجة في الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق. ومع تقسيمها بالتناسب:

- المواد والمكونات والأجزاء والبنود الداخلة في السلع المستوردة.
- الأدوات والأصباغ والقوالب والبنود المماثلة المستخدمة في إنتاج السلع المستوردة.
- المواد التي استهلك في إنتاج السلع المستوردة.
- أعمال الهندسة والتطوير والأعمال الفنية وأعمال التصميم والخطط والرسوم التي تنفذ في مكان آخر غير البلد المستورد واللازمة لإنتاج السلع المستوردة.

ت) العوائد ورسوم الترخيص المتعلقة بالسلع التي يجري تقييمها والتي يجب أن يدفعها المشتري سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، كشرط لبيع السلع التي يجري تقييمها حيثما لا تكون هذه العوائد والرسوم مدمجة في الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق.

ث) قيمة أي جزء من حصيلة أي عملية إعادة بيع تالية أو تصرف أو استخدام سلع مستوردة تستحق للبائع بشكل مباشر أو غير مباشر.

2. على كل عضو عند وضع تشريعاته أن ينص على إدراج أو استبعاد ما يلي من القيمة الجمركية كلياً أو جزئياً.

أ) تكلفة نقل السلع المستوردة إلى الميناء أو مكان الاستيراد.

ب) تكاليف الشحن والتفريغ والمناولة المرتبطة بنقل السلع المستوردة إلى ميناء أو مكان الاستيراد.

ت) تكلفة التأمين.

3. لا تجوز أي إضافة إلى الثمن المدفوع بالفعل أو المستحق بمقتضى هذه المادة إلا على أساس بيانات موضوعية وكمية.

4. لا تجوز أي إضافة إلى الثمن المدفوع بالفعل أو المستحق عند تحديد القيمة الجمركية إلا وفقاً لأحكام هذه المادة.

المادة (9)

1. حيث يكون تحويل عملة ضروريا لتحديد القيمة الجمركية يكون سعر الصرف المستخدم هو السعر الذي تعلنه بشكل صحيح السلطات المختصة في البلد المستورد، ويعكس بصورة فعالة، بقدر الإمكان، بالنسبة للفترة التي يغطيها كل وثيقة تشر بهذا الشكل، القيمة التجارية لهذه العملة في المعاملات التجارية بالنسبة لعملة البلد المستورد.

2. يكون سعر التحويل المستخدم هو السعر الساري في وقت التصدير أو وقت الاستيراد حسب المنصوص عليه عند كل عضو.

المادة
(10)

تعامل السلطات كل معلومات سرية بطبيعتها أو قدمت على أساس السرية لأغراض التقييم الجمركي باعتبارها سرية تماما ولا تقوم بالإعلان عنها دون تصريح محدد من الشخص أو الحكومة التي قدمت هذه المعلومات إلا بقدر ما قد يطلب إفشاؤها في سياق إجراءات قضائية.

المادة
(11)

1. ينص تشريع كل عضو بالنسبة لتحديد القيمة الجمركية على حق المستورد أو أي شخص آخر يتحمل سداد الرسوم في الاستئناف دون جزاء.

2. يجوز أن يكون الحق الأولي في الاستئناف دون جزاء أمام سلطة في إدارة الجمارك أو أمام هيئة مستقلة، وينص تشريع كل عضو على الحق في الاستئناف دون جزاء أمام سلطة قضائية.

3. يخطر المستأنف بالقرار الصادر في الاستئناف، و تقدم أسباب هذا القرار كتابة كما يجب إبلاغ المستأنف بأي حقوق في استئناف لاحق.

المادة

(12)

ينشر البلد المستورد المعنى القوانين واللوائح والأحكام القضائية والقواعد الإدارية ذات التطبيق العام لإنقاذ هذا الاتفاق وفقاً للمادة العاشرة من اتفاقية جات 1994.

المادة

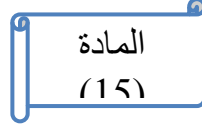
(13)

إذا أصبح من الضروري أثناء تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة، تأخير التحديد النهائي لهذه القيمة الجمركية يكون من حق مستورد السلع مع ذلك سحبها من الجمارك إذا قدم المستورد - حيثما يطلب ذلك - ضمانات كافية في شكل كفالة أو ودیعة أو أي صك مناسب، لتغطية دفع الرسوم التي قد تخضع لها السلع في نهاية الأمر، وينص تشريع كل عضو على هذه الظروف.

المادة

(14)

تكون الملاحظات الواردة في الملحق الأول لهذا الاتفاق جزءاً لا يتجزأ منه، وتفسر مواد الاتفاق وتطبق جنباً إلى جنب مع الملاحظات المرفقة الخاصة بها، كذلك يكون الملحقان الثاني والثالث جزءاً لا يتجزأ من هذا الاتفاق.



1. في هذا الاتفاق:

- (أ) تعنى القيمة الجمركية للسلع المستوردة قيمة السلع لأغراض فرض رسوم جمركية قيمية على السلع المستوردة.
- (ب) يعنى البلد المستورد البلد أو المنطقة الجمركية المستوردة.
- (ت) يشمل مصطلح "المنتجة" المزروعة والمصنوعة والمستخرجة.

2. في هذا الاتفاق:

- (أ) تعنى عبارة "السلع المطابقة" سلع تتطابق في كل النواحي، بما في ذلك الخصائص المادية والنوعية والجودة والسمعة التجارية، ولا تؤدي الاختلافات الطفيفة في المظهر إلى استبعاد السلع المتوافقة فيما عدا ذلك من تعريف السلع المطابقة.
- (ب) تعنى "السلع المماثلة" السلع التي تكون لها، وإن لم تكن مشابهة في كل النواحي خصائص مشابهة ومكونات مادية تمكنها من أداء نفس وظائفها، ومن قابليتها للتبادل معها تجارياً، ومن

بين العوامل التي ينبغي بحثها عند تحديد ما إذا كانت السلع مماثلة جودة السلع وسمعتها التجارية ووجود علامة تجارية لها من عدمه.

(ت) لا يشمل تعبير " السلع المطابقة " و" السلع المماثلة " حسب الحالة. السلع التي تجسد أو تعكس الهندسة والتطوير والأعمال الفنية وأعمال التصميم والخطط والرسوم التي لم يتم إدخال أي تعديلات عليها بمقتضى الفقرة (١ ب) "4" من المادة (8) بسبب أن هذه العناصر قد تم تنفيذها في البلد المستورد.

(ث) لا تعتبر السلع " سلع مطابقة " أو " سلع مماثلة " ما لم تكن قد أنتجت في نفس البلد الذي أنتجت فيه السلع التي يجري تقييمها.

(ج) لا تؤخذ السلع التي ينتجها شخص آخر في الاعتبار إلا حين لا توجد سلع مطابقة أو سلع مماثلة حسب الأحوال ينتجها نفس الشخص الذي ينتج السلع التي يجري تقييمها.

3. في هذا الاتفاق: تعنى عبارة " سلع من نفس الفئة أو النوع " السلع التي تدخل في مجموعة أو دائرة من السلع التي تنتجها صناعة معينة أو قطاع صناعي وتشمل السلع المطابقة أو المماثلة.

4. في مفهوم هذا الاتفاق لا يعتبر الأشخاص مرتبطين إلا إذا:

- (أ) كانوا موظفين أو مديرين أحدهم لدى الآخر.
- (ب) كان معترفاً بهم قانوناً كشركاء في العمل.
- (ت) كانوا صاحب عمل ومستخدميه.
- (ث) كل شخص يملك أو يسيطر أو يحتفظ بشكل مباشر أو غير مباشر بخمسة في المائة من الحصص أو الأسهم التي لها حق التصويت أو كليهما.
- (ج) كان أحدهما يشرف على الآخر بشكل مباشر أو غير مباشر.
- (ح) أو كان كلاهما خاضعاً بشكل مباشر أو غير مباشر لإشراف شخص ثالث.
- (خ) أو كانوا معاً يشرفون بشكل مباشر أو غير مباشر على شخص ثالث.
- (د) أو كانوا من أفراد نفس الأسرة.
5. يعتبر الأشخاص الذين تربطهم علاقة عمل يكون أحدهم بمقتضاها هو الوكيل الوحيد أو الموزع الوحيد أو صاحب الامتياز الوحيد للآخر مرتبطين في مفهوم هذا الاتفاق إذا انطبقت عليهم معايير الفقرة (4).

المادة

(16)

من حق المستورد أن يحصل بناء على طلب مكتوب، على تفسير مكتوب من إدارة الجمارك في البلد المستورد عن الكيفية التي حددت بها القيمة الجمركية للسلعة المستوردة.

المادة

(17)

ليس في هذا الاتفاق ما يعنى تقييداً أو تشكيكاً في حقوق الإدارات الجمركية في أن تقتنع بصدق أو دقة أي بيان أو وثيقة أو إعلان يقدم للجمارك لأغراض التقييم.

الجزء الثاني
الإدارة والمشاورات وتسوية المنازعات

المادة (18)
المؤسسات

1. تشكل بمقتضى هذا لجنة معنية بالتقييم الجمركي (يشار إليها في هذا الاتفاق باسم " اللجنة ") تتألف من ممثلي كل الأعضاء. وتنتخب اللجنة رئيسها وتجتمع عادة مرة كل سنة، أو وفق الأحكام ذات الصلة في هذا الاتفاق بغية إتاحة الفرصة للأعضاء للتشاور في المسائل المتعلقة بنظام التقييم الجمركي لدي أي عضو بقدر ما قد يؤثر علي سير الاتفاق أو تعزيز أهدافه وللاضطلاع بأي مسؤوليات أخرى قد يسندها إليها الأعضاء. وتعمل أمانة منظمة التجارة العالمية كأمانة للجنة.

2. تشكل لجنة فنية معنية بالتقييم الجمركي (يشار إليها في هذا الاتفاق باسم " اللجنة الفنية ") تحت إشراف مجلس التعاون الجمركي، وتتولى المسؤوليات الواردة في الملحق الثاني بهذا الاتفاق، وتعمل وفقاً لقواعد الإجراءات الواردة فيه.

المادة (19)
المشاورات وتسوية
المنازعات

1. يطبق تفاهم تسوية المنازعات علي المشاورات وتسوية المنازعات بمقتضى هذا الاتفاق ما لم ينص علي غير ذلك.
2. إذا رأي أي عضو أن هناك ما يبطل المزايا التي يتيحها له هذا الاتفاق بشكل مباشر أو غير مباشر أو يعرقل إنجاز أي من أهداف هذا الاتفاق، نتيجة تصرفات عضو آخر أو أعضاء آخرين جاز له بغية التوصل إلى حل مرض للطرفين، أن يطلب إجراء مشاورات مع العضو أو الأعضاء المعنيين، وينظر كل عضو بعين العطف إلى أي طلب من عضو آخر لإجراء المشاورات.
3. تقدم اللجنة الفنية المشورة والمساعدة للأعضاء الداخليين في مشاورات عند طلبها.
4. يجوز لفريق تحكيم أنشئ لبحث نزاع متعلق بأحكام هذا الاتفاق أن يطلب من اللجنة الفنية، بناء علي طلب أحد أطراف النزاع أو بمبادرة منه، بحث أي مسائل تتطلب دراسة فنية. ويحدد فريق التحكيم اختصاصات اللجنة الفنية في النزاع المعين، ويحدد مهلة زمنية لتلقى تقرير اللجنة الفنية ويأخذ فريق التحكيم تقرير اللجنة الفنية في اعتباره، فإذا لم تستطع اللجنة الفنية التوصل إلى توافق للآراء في مسألة أحيلت

إليها بمقتضى هذه الفقرة يتيح فريق التحكيم لأطراف النزاع فرصة لعرض آرائهم أمامه.

5. لا يتم الإعلان عن المعلومات السرية المقدمة إلى فريق التحكيم دون تصريح رسمي من الشخص أو الهيئة أو السلطة التي قدمت هذه المعلومات، وإذا طلبت هذه المعلومات من فريق التحكيم ولم يكن مصرحاً له بإفائها، يقدم ملخصاً غير سري لهذه المعلومات يأذن به الشخص أو الهيئة أو السلطة التي قدمت المعلومات.

الجزء الثالث
المعاملة الخاصة والتفضيلية

المادة
(٢٧)

1. يجوز للدول النامية الأعضاء التي ليست طرفاً في الاتفاق بشأن تطبيق المادة السابعة من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة التي عقدت في 12 نيسان / أبريل 1979 أن تؤجل تطبيق أحكام الاتفاق الحالي لفترة لا تتجاوز خمس سنوات من تاريخ سريان اتفاق منظمة التجارة العالمية بالنسبة لهؤلاء الأعضاء، وعلى البلدان النامية الأعضاء التي اختارت تأجيل تطبيق الاتفاق أن تبلغ المدير العام لمنظمة التجارة العالمية بذلك.
2. بالإضافة إلى الفقرة (1) يجوز للبلدان النامية الأعضاء التي ليست طرفاً في الاتفاق بشأن تنفيذ المادة السابعة من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة المعقودة في 12 نيسان / أبريل 1979 أن تؤجل تنفيذ الفقرة 2 (ب) " 3 " من المادة (6) لفترة لا تتجاوز ثلاث سنوات عقب تطبيقها لكل أحكام الاتفاق الأخرى. وعلى البلدان النامية الأعضاء التي اختارت تأجيل تطبيق الأحكام المحددة في هذه الفقرة إبلاغ المدير العام لمنظمة التجارة العالمية بذلك.
3. تقدم البلدان المتقدمة الأعضاء المساعدة الفنية للبلدان النامية الأعضاء التي تطلبها بالشروط التي يتفق عليها الطرفان، وعلى هذا الأساس تضع

البلدان المتقدمة الأعضاء برامج للمساعدة الفنية يمكن أن يكون من بين ما تتضمنه تدريب العاملين والمساعدة في إعداد إجراءات التنفيذ والوصول إلى مصادر المعلومات المتعلقة بمناهج التقييم الجمركي، والمشورة في تطبيق أحكام هذا الاتفاق.

الجزء الرابع
أحكام ختامية

المادة (21)
التحفظات

لا يجوز إبداء أي تحفظات على أي من أحكام هذا الاتفاق دون موافقة الأعضاء الآخرين.

المادة (22)
التشريع الوطني

1. يكفل كل عضو توافق قوانينه ولوائحه و إجراءاته الإدارية مع أحكام هذه الاتفاق في موعد لا يتجاوز تاريخ بدء تطبيق هذه الأحكام.
2. على كل عضو إبلاغ اللجنة بأي تغييرات في قوانينه ولوائحه ذات الصلة بهذا الاتفاق، وفي إدارة هذه القوانين واللوائح.

المادة (23)
المراجعة

تقوم اللجنة سنوياً بمراجعة تنفيذ وسير هذا الاتفاق مع مراعاة أهدافه وتبلغ اللجنة سنوياً مجلس التجارة في السلع بالتطورات التي جرت أثناء المدة التي تغطيها هذه المراجعات.

المادة (23) الأمانة

تقوم أمانة منظمة التجارة العالمية بخدمة هذا الاتفاق إلا بالنسبة للمسؤوليات المسندة تحديداً إلى اللجنة الفنية والتي تقوم بخدمتها أمانة مجلس التعاون الجمركي.

الجزء الثاني

الملاحظات التفسيرية

لطرق التقييم الجمركي

الملحق الأول ملاحظات تفسيرية ملحوظة عامة التطبيق التتابعي لأساليب التقييم

- 1- تحدد المواد من 1 إلى 7 كيفية تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة بمقتضى أحكام هذا الاتفاق. وقد رتبت أساليب تطبيق التقييم ترتيباً تتابعياً، وتحدد المادة 1 الأسلوب الأول للتقييم الجمركي، ويجري تقييم السلع المستوردة وفقاً لأحكام هذه المادة حيثما توفرت الشروط الواردة فيها.
- 2- حيثما لا يمكن تحديد القيمة الجمركية بمقتضى أحكام المادة 1 تحدد هذه القيمة بالتتابع بتطبيق المواد التالية للمادة 1 أول مادة يمكن بمقتضاها تحديد القيمة الجمركية ، وباستثناء ما تنص عليه المادة 4 لا يجوز تطبيق أحكام مادة تالية في الترتيب إلا حين لا يمكن تحديد القيمة الجمركية وفقاً لأحكام المادة معينه.
- 3- إذا لم يطلب المستورد عكس ترتيب المادتين 5،6 يتبع الترتيب العادي للسلسلة، وإذا طلب المستورد عكس الترتيب ولكن اتضح أن من المستحيل تحديد القيمة الجمركية بمقتضى أحكام المادة 6 حددت هذه القيمة وفق أحكام المادة 5 أن كان هذا ممكناً.
- 4- عندما لا يمكن تحديد القيمة الجمركية وفق أحكام المواد من 1 إلى 6 تحدد وفق أحكام المادة 7.

استخدام مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً:

1- تشير " مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً " إلى التوافق المعترف به أو ما استقر عليه الرأي في بلد ما في وقت معين عن أي موارد والتزامات اقتصادية ينبغي أن تسجل كأصول وخصوم، وعمما يجب تسجيله من تغييرات في الأصول والخصوم، وكيف يمكن قياس الأصول والخصوم والتغييرات فيها، وأي معلومات ينبغي الكشف عنها وكيف، وأي بيانات مالية ينبغي إعدادها وقد تكون هذه المقاييس مبادئ توجيهية عريضة عامة الانطباق أو ممارسات وإجراءات تفصيلية.

2- في تطبيق هذا الاتفاق تستخدم إدارة الجمارك في كل عضو المعلومات المعدة بطريقة تتسق مع مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً في البلد الذي يتناسب مع المادة المعنية، وعلي سبيل المثال يجري تحديد الربح العادي والمصروفات العامة بمقتضى أحكام المادة 5 باستخدام المعلومات المعدة بطريقة تتسق مع مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً في البلد المستورد ومن الناحية الأخرى يجري تحديد الربح العادي والمصروفات العامة بمقتضى المادة 6 باستخدام المعلومات بطريقة تتسق مع مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً في البلد المنتج وكمثال آخر فإن تحديد عنصر منصوص عليه في الفقرة 1 (ب) 2 من المادة 8 في البلد المستورد يجري باستخدام المعلومات بطريقة تتسق مع مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً في هذا البلد.

ملاحظات المادة (1) الثلث المدفوع فعلاً أو المستحق

- 1- الثمن المدفوع فعلا أو المستحق هو إجمالي ما دفعه أو سيدفعه المشتري للبائع أو لمصلحته مقابل السلع المستوردة. ولا يلزم بالضرورة أن يتخذ الدفع شكل تحويل نقود، فقد يكون الدفع بواسطة خطابات الضمان أو صكوك قابلة للتداول. ويجوز أن يكون الدفع مباشرا أو غير مباشر. ومن أمثلة الدفع غير المباشر تسوية المشتري لدين علي البائع كليا أو جزئيا.
- 2- لا تعتبر الأنشطة التي يضطلع بها المشتري لحسابه هو، باستثناء التعديل المنصوص عليه في المادة 8 دفعا غير مباشر للبائع حتى لو اعتبرت مفيدة للبائع. و من ثم لا تضاف تكاليف هذه الأنشطة إلى الثمن المدفوع فعلا أو المستحق في تحديد القيمة الجمركية.
- 3- لا تشمل القيمة الجمركية الأعباء أو التكاليف التالية، بشرط أن يكون ممكنا تمييزها عن الثمن المدفوع فعلا أو المستحق مقابل السلع المستوردة.

أ) أعباء التشييد أو البناء أو التجميع أو

الصيانة أو المساعدة الفنية التي أجريت

بعد الاستيراد علي سلع مستوردة مثل

المصانع أو الآلات أو المعدات.

ب) تكلفة النقل بعد الاستيراد.

ت) الرسوم والضرائب في البلد المستورد.

4- يشير الثمن المدفوع أو المستحق إلى ثمن السلع المستوردة، وهكذا فإن تدفق عوائد الأسهم من المشتري إلى البائع أو غيرها من المدفوعات والتي لا تتعلق بالسلع المستوردة ليس جزءاً من القيمة الجمركية.

الفقرة 1 (أ) 3

من بين القيود التي لا تجعل الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق غير مقبول القيود التي لا تؤثر جوهرياً على قيمة السلع. ومن أمثلة هذه القيود الحالة التي يشترط فيها البائع على مشتري سيارات إلا يبيعها أو يعرضها قبل موعد محدد يمثل بداية طراز العام.

الفقرة 1 (ب)

1- إذا خضع البيع أو الثمن لشروط أو مقابل لا يمكن تحديد قيمة لها بالنسبة للسلع التي يجري تقييمها، لا تكون قيمة التعاقد مقبولة لأغراض الجمارك. ومن أمثلة ذلك:

(أ) أن يحدد البائع قيمة السلع المستوردة بشرط أن يقوم المشتري كذلك بشراء كميات محددة من سلع أخرى.

(ب) أن يتوقف ثمن السلع المستوردة على الثمن أو الأثمان التي يبيع بها مشتري هذه السلع سلع أخرى إلى بائع السلع المستوردة.

(ت) أن يحدد الثمن على أساس طريقة دفع خارجة عن السلع المستوردة كما يحدث حين تكون السلع المستوردة سلع نصف

مصنعة قدمها البائع بشرط أن يتلقى كمية محددة من السلع النهائية.

2- علي أن الشروط أو المقابل المتعلقة بإنتاج أو تسويق السلع المستوردة لا تؤدي إلى رفض قيمة التعاقد. وعلي سبيل المثال لا يؤدي قيام المشتري بتزويد البائع بالمعدات الهندسية والخطط التي تنفذ في البلد المستورد إلى رفض قيمة التعاقد في تطبيق المادة 1.

وبالمثل فإذا اضطلع المشتري علي حسابه، حتى بالاتفاق مع البائع، بأنشطة تتعلق بتسويق السلع المستوردة فان قيمة هذه الأنشطة لا تكون جزءا من القيمة الجمركية كما لا تؤدي هذه الأنشطة إلى رفض قيمة التعاقد.

الفقرة 2

- 1- تقدم الفقرتان 2 (أ) و2 (ب) وسائل مختلفة لإقرار قبول قيمة التعاقد.
- 2- وتنص الفقرة 2 (أ) علي أنه عندما يكون المشتري والبائع مرتبطين لا يجوز فحص الظروف المحيطة بالبيع، وتقبل قيمة التعاقد باعتبارها القيمة الجمركية إلا إذا لم تكن العلاقة قد أثرت علي الثمن، فليس المقصود هو إجراء فحص للظروف في كل الحالات التي يكون فيها المشتري والبائع مرتبطين، فلن يكون هذا الفحص مطلوباً إلا حين تكون هناك شكوك في قبول الثمن. وحين لا تكون لدي إدارة الجمارك شكوك في قبول الثمن فان عليها أن تقبله دون طلب مزيد من المعلومات من المستورد. وعلي

سبيل المثال قد تكون إدارة الجمارك قد سبق أن بحثت العلاقة، أو قد تكون لديها بالفعل معلومات تفصيلية بشأن المشتري والبائع، وقد تكون قد اقتنعت بالفعل من هذا البحث أو المعلومات بأن العلاقة لم تؤثر علي الثمن.

3- عندما لا تستطيع إدارة الجمارك قبول قيمة التعاقد دون مزيد من الاستفسار تتيح للمستورد فرصة تقديم هذا المزيد من المعلومات التفصيلية التي قد تلزم لتمكينها من فحص الظروف المحيطة بالصفقة. وفي هذا السياق تكون إدارة الجمارك علي استعداد لبحث الجوانب ذات الصلة بالصفقة، بما فيها الطريقة التي ينظم بها المشتري والبائع علاقاتهما التجارية وطريقة التوصل إلى الثمن المعني، لكي تحدد ما إذا كانت العلاقة قد أثرت علي الثمن. وحيثما اتضح أن المشتري والبائع، وان كانا مرتبطين وفق أحكام المادة 15، يشتريان وبيعان لبعضها البعض وكانهما غير مرتبطين، فسيبين هذا أن الثمن لم يتأثر بالعلاقة. وعلي سبيل المثال إذا كان الثمن قد تحدد بطريقة تتسق مع ممارسات تحديد الأثمان العادية في الصناعة المعنية، أو بالطريقة التي يحدد بها البائع أسعاره للمشتريين الآخرين غير المرتبطين به فمعني هذا أن الثمن لم يتأثر بالعلاقة. وكمثال آخر حين يتبين أن الثمن يكفي لاسترجاع كل التكاليف بالإضافة إلى ربح يماثل إجمالي أرباح الشركة المتحقق في فترة زمنية تمثيلية (مثلا علي أساس سنوي) من إجمالي مبيعات سلح من نفس الفئة أو النوع فيبين هذا أن الثمن لم يتأثر.

4- تتيح الفقرة 2 (ب) فرصة للمستورد لإثبات أن قيمة التعاقد قريبة للغاية من قيمة " اختباريه " سبق لإدارة الجمارك قبولها ومن ثم فإنها مقبولة بمقتضى أحكام المادة 1.

وحيثما يستوفي الاختبار الوارد في الفقرة 2 (ب) لا يكون من الضروري بحث مسألة التأثير وفق الفقرة 2 (أ) وإذا كان لدى إدارة الجمارك بالفعل معلومات كافية تقنعها، دون مزيد من الاستفسارات التفصيلية، فإن أحد الاختبارات المنصوص عليها في الفقرة 2 (ب) قد استوفي فليس هناك ما يدعوها إلى أن تطلب من المستورد إثبات أن الاختبار يمكن أن يستوفي. وتعني عبارة " المشتريين غير المرتبطين " في الفقرة 2 (ب) المشتريين الذين لا يرتبطون بالبائع في أي حالة معينة.

الفقرة 2 (ب)

لابد من أخذ عدد من العوامل في الاعتبار في تحديد ما إذا كانت قيمة ما " قريبة للغاية " من قيمة أخرى. وتشمل هذه العوامل طبيعة السلع المستوردة وطبيعة الصناعة ذاتها، والموسم الذي استوردت فيه السلع، وما إذا كان للاختلاف في القيمة أهمية تجارية. ولما كانت هذه العوامل قد تختلف من حالة إلى أخرى فان من المستحيل تطبيق معيار موحد، مثل نسبة مئوية محددة، في كل حالة. وعلي سبيل المثال فان اختلافا صغيرا في القيمة في حالة تتعلق بنوع ما من السلع يكون غير مقبول في حين أن اختلافا كبيرا في حالة تتعلق بنوع آخر من السلع قد يكون مقبولا في تحديد ما إذا كانت قيمة التعاقد قريبة للغاية من قيم " الاختبار " الواردة في الفقرة 2 (ب) من المادة 1.

ملاحظات المادة 2

- 1- تستخدم إدارة الجمارك حيثما أمكن، عند تطبيقها للمادة 2، بيع سلع مطابقة للسلع التي يجري تقييمها علي نفس المستوى التجاري وبنفس الكميات تقريبا. وحيثما لا توجد مثل هذه المبيعات يستخدم بيع سلع متطابقة جرت في أي من الظروف الثلاثة التالية:
 - أ) بيع علي نفس المستوى التجاري وإنما بكميات مختلفة.
 - ب) أو بيع علي مستوى تجاري مختلف وإنما بنفس الكميات تقريبا.
 - ت) أو بيع علي مستوى تجاري مختلف وبكميات مختلفة.
- 2- وبعد التوصل إلى بيع تم في أي من الظروف السابقة تجري التعديلات حسب الأصول من اجل:
 - أ) عوامل الكمية وحدها.
 - ب) أو عوامل المستوى التجاري وحدها.
 - ت) أو كل من عوامل الكمية وعوامل المستوى التجاري.
- 3- يسمح تعبير "و/أو" بالمرونة في استخدام المبيعات وإجراء التعديلات اللازمة في أي من الظروف الثلاثة سالفة الذكر.
- 4- في مفهوم المادة 2 تعني قيمة التعاقد لسلع مستوردة مطابقة القيمة الجمركية المعدلة علي النحو المبين في الفقرتين 1 (ب) و2، وقبلت بالفعل بمقتضى المادة 1.
- 5- ومن شروط التعديل بسبب اختلاف المستويات التجارية أو اختلاف الكميات ألا يتم التعديل سواء أدى إلى زيادة أو إلى نقص، إلا علي

أساس أدلة قاطعة تثبت بوضوح معقولية التعديلات ودقتها وعلي سبيل المثال قائمة أسعار صحيحة تحوي أسعار تشير إلى مستويات مختلفة أو كميات مختلفة: وكمثال علي هذا إذا كانت السلع المستوردة التي يجري تقييمها تتألف من شحنة من 10 وحدات وكانت السلع المستوردة المطابقة الوحيدة الموجودة لها قيمة تعاقد تتضمن بيع 500 وحدة، وكان من المسلم به أن البائع يمنح خصما للكميات الكبيرة، علي أن يتم التعديل المطلوب باللجوء إلى قائمة أسعار السلع واستخدام الأسعار المطبقة علي بيع 10 وحدات. ولا يتطلب هذا أن تكون عملية بيع لعشر وحدات قد تمت طالما ثبت أن قائمة الأسعار حسنة النية من خلال مبيعات بكميات أخرى، غير أنه في غيبه هذا المقياس الموضوعي لا يكون تحديد القيمة الجمركية بمقتضى المادة 2 مناسباً.

ملاحظات المادة 3

- 1- تستخدم إدارة الجمارك حيثما أمكن عند تطبيق المادة 3 عملية بيع سلع مماثلة علي نفس المستوي التجاري وبنفس الكميات تقريبا مثل السلع التي يجري تقييمها. فإذا لم يوجد مثل هذا البيع. يستخدم بيع سلع مماثلة جرت في أي من الظروف الثلاثة التالية:

- (أ) بيع علي نفس المستوي التجاري وإنما بكميات مختلفة.
- (ب) أو بيع علي مستوي تجاري مختلف وإنما بنفس الكميات تقريبا.
- (ت) أو بيع علي مستوي تجاري مختلف وبكميات مختلفة.
- 2- وبعد التوصل إلى بيع تم في أي من الظروف السابقة تجري التعديلات حسب الأحوال من أجل:
- (أ) عوامل الكمية وحدها.
- (ب) أو عوامل المستوي التجاري وحدها.
- (ت) أو كل من عوامل الكمية وعوامل المستوي التجاري.
- 3- يسمح تعبير " و / أو " بالمرونة في استخدام عمليات البيع وإجراء التعديلات اللازمة في أي الظروف الثلاثة سالفه الذكر.
- 4- في مفهوم المادة 3 تعني قيمة التعاقد لسلع مستوردة مماثلة قيمة جمركية معدلة علي النحو المبين الفقرتين 1 (ب) و2 وقبلت بالفعل بمقتضى المادة 1.
- 5- ومن شروط التعديل بسبب اختلاف المستويات التجارية أو اختلاف الكميات إلا يتم التعديل سواء أدى إلى زيادة أو إلى نقص، إلا على أساس أدلة قاطعة تثبت بوضوح معقولة التعديلات ودقتها وعلي سبيل المثال قائمة أسعار صحيحة تحوي أسعار تشير إلى مستويات مختلفة أو كميات مختلفة وكمثال علي هذا إذا كانت السلع المستوردة التي يجري تقييمها تتألف من شحنة من 10 وحدات وكانت السلع المستوردة المماثلة الوحيدة التي توجد لها قيمة تعاقد تتضمن بيع 500 وحدة،

وكان من المسلم به أن البائع يمنح خصما للكميات الكبيرة يمكن أن يتم التعديل باللجوء إلى قائمة أسعار البائع واستخدام الأسعار المطبقة علي بيع 10 وحدات.. ولا يتطلب هذا أن تكون عملية بيع لعشر وحدات قد تمت طالما ثبت أن قائمة الأسعار حسنة النية من خلال مبيعات بكميات أخرى. غير انه في غيبه هذا المقياس الموضوعي لا يكون تحديد القيمة الجمركية بمقتضى المادة 3 مناسبة.

ملاحظات المادة 5

1- تعني عبارة " سعر الوحدة الذي بيعت به... بأكبر كمية إجمالية " السعر الذي بيع به اكبر عدد من الوحدات في عمليات بيع لأشخاص لا يرتبطون بالأشخاص الذين يشترون منهم هذه السلع علي أول مستوي تجاري بعد الاستيراد تتم فيه هذه العمليات.

2- وكمثال علي هذا تباع السلع من قائمة أسعار تمنح أسعار وحدات مواتية للمشتريات بكميات كبيرة:

إجمالي الكمية المباعة بكل سعر	عدد المبيعات	سعر الوحدة	كميات المبيعات
----------------------------------	--------------	---------------	----------------

65	10 مبيعات من 5 وحدات	100	10-1 وحدات
55	5 مبيعات من 3 وحدات	95	11-25 وحدة
80	1 عملية بيع من 30 وحدة	90	أكثر من 25 وحدة
	1 عملية بيع من 50 وحدة		

واكبر عدد من الوحدات بيع بسعر ما هو 80 ومن ثم فان سعر الوحدة في اكبر كمية إجمالية هو 90

3- وكمثال ثان جرت عمليتا بيع، في العملية الأولى بيعت 500 وحدة بسعر 95 وحدة عملة لكل منها، وفي عملية البيع الثانية بيعت 400 وحدة بسعر 90 وحدة عملة لكل منها.
وفي هذا المثال بيع اكبر عدد من الوحدات بسعر معين هو 500، ومن ثم فان سعر الوحدة لأكبر كمية إجمالية هو 95.

4- والمثال الثالث هو الوضع التالي الذي بيعت فيه كميات مختلفة بأسعار مختلفة بأسعار.

(أ) المبيعات

سعر الوحدة	كمية البيع
100	40 وحدة

90	30 وحدة
100	15 وحدة
95	50 وحدة
105	25 وحدة
90	35 وحدة
100	5 وحدة

(ب) المجماميع

سعر الوحدة	إجمالي الكمية المباعة
90	65
95	50
100	60
105	25

وفي هذا المثال كان اكبر عدد من الوحدات يبع بسعر معين هو 65، ومن ثم فان سعر الوحدة في اكبر كمية إجمالية هو 90.

5- لا تؤخذ في الاعتبار عند تحديد سعر الوحدة بحسب المادة الخامسة أي عملية يبع في البلد المستورد، كما وصفتها الفقرة 1 فيما سبق، لشخص يقدم بشكل مباشر أو غير مباشر مجاناً أو بتكلفة منخفضة أياً من العناصر المحددة في الفقرة 1 (ب) من المادة 8 للاستخدام بالنسبة لإنتاج السلع المستوردة وبيعها للتصدير.

6- ينبغي ملاحظة أن تعبير " الربح والمصروفات العامة " المشار إليه في الفقرة 1 من المادة 5 ينبغي أن يؤخذ في مجموعة. وينبغي أن يتحدد الرقم لأغراض هذا الاستقطاع علي أساس المعلومات التي قدمها المستورد أو قدمت نيابة عنه ما لم تكن أرقام المستورد غير متسقة مع الأرقام المستمدة من مبيعات السلع المستوردة من نفس الفئة أو النوع في البلد المستورد. وحين لا تكون أرقام المستورد متسقة مع هذه الأرقام يجوز أن يستند مقدار الربح و المصروفات العامة إلى معلومات أخرى ذات صلة قدمها المستورد أو قدمت نيابة عنه.

7- تشمل المصروفات العامة " التكاليف المباشرة وغير المباشرة لتسويق السلع المعنية.

- 8- تستقطع بمقتضى الفقرة (أ) 1 من المادة 5 الضرائب المحلية المستحقة بسبب بيع السلع التي لا يجري بالنسبة لها استقطاع بمقتضى الفقرة (أ) 4 من المادة 5.
- 9- عند تحديد العمولات أو الأرباح العادية والمصروفات العامة وفق أحكام الفقرة 1 من المادة 5 تحدد مسألة ما إذا كانت سلع معينة تعد " من نفس الفئة أو النوع " في كل حالة علي حدة بالرجوع إلى الظروف المحيطة. ويجب أن تبحث المبيعات في البلد المستورد من أضيق مجموعة أو دائرة من السلع المستوردة من نفس الفئة أو النوع التي تشمل السلع التي يجري تقييمها، والتي يمكن توفير المعلومات الضرورية بشأنها، وفي مفهوم المادة 5 تشمل السلع من نفس الفئة أو النوع " السلع المستوردة من نفس البلد الذي استوردت منه السلع التي يجري تقييمها فضلا عن السلع المستوردة من بلدان أخرى.
- 10- في مفهوم الفقرة 1 (ب) من المادة 5 يكون " أقرب موعد " هو الموعد الذي تباع فيه السلع المستوردة أو السلع المطابقة أو المماثلة بكميات تكفي لتحديد سعر الوحدة.
- 11- إذا استخدم الأسلوب الوارد في الفقرة 2 من المادة 5 تستند الاستقطاعات مقابل القيمة المضافة نتيجة المزيد من التجهيز علي المعلومات الموضوعية والكمية المرتبطة بتكلفة هذا العمل. وتشكل صيغ التصنيع ووصفاته وأساليب البناء وغير ذلك من الممارسات الصناعية أساس هذه الحسابات.

12- من المسلم به أن أسلوب التقييم المنصوص عليه في الفقرة 2 من المادة 5 ليس عادة قابلاً للتطبيق حين تكون السلع المستوردة قد فقدت هويتها نتيجة المزيد من التجهيز، إلا أنه قد توجد حالات يمكن فيها رغم ضياع هوية السلع المستوردة تحديد القيمة المضافة نتيجة التجهيز بدقة دون صعوبة غير معقولة. ومن الناحية الأخرى قد توجد كذلك حالات تحتفظ فيها السلع المستوردة بهويتها لكنها تكون عنصراً ثانوياً في السلع التي يبعث في البلد المستورد بحيث لا يكون هناك ما يبرر استخدام هذا الأسلوب للتقييم. ونظراً لما سبق فإن أي وضع من هذا النوع ينبغي أن يبحث في كل حالة علي حدة.

ملاحظات المادة 6

1- كقاعدة عامة تتحدد القيمة الجمركية بمقتضى هذا الاتفاق علي أساس المعلومات المتوافرة بسهولة في البلد المستورد. غير انه قد يكون من الضروري لتحديد القيمة المحسوبة بحث تكاليف إنتاج السلع التي يجري تقييمها وغيرها من المعلومات التي يجب الحصول عليها من خارج البلد المستورد. وفضلاً عن هذا ففي معظم الحالات يكون منتج السلع خارج ولاية سلطات البلد المستورد. ويقتصر استخدام أسلوب القيمة المحسوبة عموماً علي الحالات التي يكون فيها المشتري والبائع

- مرتبطين، ويكون المنتج علي استعداد لان يقدم لسلطات البلد المستورد التكلفة الضرورية، ويوفر التسهيلات لأي تحقق قد يلزم فيما بعد.
- 2- تحدد " التكلفة أو القيمة " المشار إليها وفق الفقرة 1 (أ) من المادة 6 علي أساس المعلومات المتعلقة بإنتاج السلع التي يجري تقييمها والتي يقدمها المنتج أو تقدم نيابة عنه.
- 3- وتستند إلى الحسابات التجارية للمنتج، شريطة أن تكون هذه الحسابات متسقة مع مبادئ المحاسبة المطبقة في البلد الذي أنتجت فيه السلع.
- 4- تشمل " التكلفة أو القيمة " تكلفة العناصر المحددة في الفقرات 1 (أ) " 2 " و " 3 " من المادة 8. كما تشمل القيمة المقسمة بالتناسب بمقتضى أحكام الملاحظات ذات الصلة للمادة 8، لأي عنصر محدد في الفقرة 1 (ب) من المادة 8 قدمه المشتري بشكل مباشر أو غير مباشر لاستخدامه فيما يتعلق بإنتاج السلع المستوردة. ولا تدرج قيمة العناصر المحددة في الفقرة 1 (ب) " 4 " من المادة 8 والتي يضطلع بها في البلد المستورد إلا بقدر ما تحمل هذه العناصر للمنتج. ومن المفهوم أن أي تكلفة أو قيمة للعناصر المشار إليها في هذه الفقرة لن تحسب مرتين عند تحديد القيمة المحسوبة.
- 5- يحدد " مقدار الربح والمصروفات " المشار إليه في الفقرة 1 (ب) من المادة 6 علي أساس المعلومات التي يقدمها المنتج أو تقدم نيابة عنه ما لم يكن الرقم الذي قدمه المنتج غير متسق مع الأرقام التي تنعكس عادة

في مبيعات السلع من نفس فئة ونوعية السلع التي يجري تقييمها، والتي يصنعها المنتجون في البلد المصدر للتصدير إلى البلد المستورد.

6- ينبغي ملاحظة أن " المقدار مقابل الربح والمصروفات العامة " لابد أن يؤخذ في مجموعة. وينتج عن ذلك أنه إذا كان رقم أرباح المنتج منخفضا، في أي حالة محددة ومصروفاته العامة مرتفعة، فإن أرباح المنتج ومصروفاته العامة مأخوذة معاً قد تتسق مع ذلك مع الأرقام التي تنعكس عادة في مبيعات السلع من نفس الفئة أو النوع. وقد يحدث هذا الوضع مثلا إذا كان منتج ما قد بدأ يبعه في البلد المستورد، ويقبل المنتج ربحا معدوماً أو منخفضا لموازنة المصروفات العامة المرتبطة ببدء البيع. وحيثما استطاع المنتج أن يثبت انخفاض أرباح مبيعات السلع المستوردة بسبب ظروف تجارية تؤخذ أرقام الربح الفعلي للمنتج في الاعتبار شريطة أن تكون لدي المنتج أسباب تجارية صحيحة تبررها، وان تعكس سياسة المنتج في تحديد الأسعار سياسات تحديد الأسعار العادية في فرع الصناعة المعني.

وقد يحدث هذا الوضع مثلا حين يجبر المنتجون علي تخفيض الأسعار مؤقتا بسبب هبوط غير متوقع في الطلب، أو حيث يبيعون السلع لاستكمال دائرة من السلع التي تنتج في البلد المستورد ويقبلون ربحا قليلا للحفاظ علي قدرتهم علي المنافسة. وحين لا تتسق الأرقام التي قدمها المنتج عن الربح والمصروفات العامة مع الأرقام التي تنعكس عادة في مبيعات سلع من نفس فئة ونوع السلع التي يجري تقييمها يقوم بها

منتجون في البلد المصدر للتصدير إلى البلد المستورد يجوز أن يستند تحديد مقدار الربح والمصروفات العامة علي معلومات ذات صلة غير التي قدمها منتج السلع أو قدمت باسمه.

7- حين تستخدم معلومات أخرى غير المعلومات التي قدمها المنتج أو قدمت باسمه لأغراض تحديد القيمة المحسوبة تقوم سلطات البلد المستورد بإخطار المستورد، بناء علي طلبه، بمصدر هذه المعلومات، والبيانات المستخدمة، والحسابات المبنية علي هذه البيانات مع مراعاة أحكام المادة 10.

8- تغطي " المصروفات العامة " المشار إليها في الفقرة 1 (ب) من المادة 6 التكاليف المباشرة وغير المباشرة لإنتاج وبيع السلع للتصدير والتي لم ترد في الفقرة 1 (أ) من المادة 6.

9- يتحدد ما إذا كانت سلع معينة " من نفس فئة أو نوع " سلع أخرى في كل حالة علي حدة مع الرجوع إلى الظروف المحيطة، وعند تحديد الأرباح والمصروفات العامة المعتادة وفقا لأحكام المادة 6 تبحث مبيعات أضيق مجموعة أو دائرة من السلع تشمل السلع التي يجري تقييمها للتصدير للبلد المستورد التي يمكن تقديم المعلومات اللازمة بشأنها. وفي مفهوم المادة 6 لا بد أن تكون " السلع من نفس الفئة أو النوع " من نفس بلد السلع التي يجري تقييمها.

ملاحظات المادة 7

- 1- تستند القيمة الجمركية المحددة وفقا لأحكام المادة 7 إلى أكبر حد ممكن إلى قيم جمركية سبق تحديدها.
- 2- تكون أساليب التقييم المستخدمة بمقتضى المادة 7 هي الأساليب التي وضعتها المواد من 1 إلى 6، لكن قدرا معقولا من المرونة في تطبيق هذه الأساليب سيتوافق مع أهداف المادة 7 وأحكامها.
- 3- وترد فيما يلي بعض أمثلة المرونة المعقولة:
 - أ) السلع المطابقة - يمكن تفسير اشتراط أن تكون السلع المطابقة قد صدرت في وقت تصدير السلع التي يجري تقييمها أو نحوه تفسيراً مرناً، ويمكن أن تكون السلع المستوردة المطابقة المنتجة في بلد آخر غير البلد المصدر للسلع التي يجري تقييمها أساساً للتقييم الجمركي، ويجوز أن تستخدم القيم الجمركية لسلع مستوردة مطابقة حددت بالفعل وفقاً لأحكام المادتين 6.5.
 - ب) السلع المماثلة - يمكن تفسير اشتراط أن تكون السلع المماثلة قد صدرت في وقت تصدير السلع التي يجري تقييمها أو نحوه تفسيراً مرناً. ويمكن أن تكون السلع المستوردة المماثلة المنتجة في بلد آخر غير البلد المصدر للسلع التي يجري تقييمها أساساً للتقييم الجمركي، ويجوز أن تستخدم القيم الجمركية لسلع مماثلة حددت بالفعل وفقاً لأحكام المادتين 6.5.

ت) أسلوب الاستقطاع - يمكن أن يفسر اشتراط أن تكون السلع قد بيعت بحالتها عند الاستيراد في الفقرة 1 (أ) من المادة 5 تفسيرا مرنا، مع المرونة في تطبيق شرط 90 يوما.

ملاحظات المادة 8

الفقرة 1 (أ) 1

يعني تعبير " عمولات الشراء " الرسوم التي يدفعها المستورد إلى وكيل المستورد مقابل خدمة تمثيل المستورد في الخارج في شراء السلع التي يجري تقييمها.

الفقرة 1 (ب) 2

- 1- هناك عاملان يتدخلان في التقسيم النسبي للعناصر المحددة في الفقرة (0 1 ب) 2 من المادة 8 علي السلع المستوردة - قيمة العنصر ذاتها والطريقة التي يجري بها التقسيم النسبي لهذه القيمة علي السلع المستوردة. وينبغي أن يتم التقسيم النسبي لهذه العناصر بطريقة معقولة تناسب مع الظروف ووفق مبادئ المحاسبة المقبولة عموما.
- 2- وفيما يتعلق بقيمة العنصر فإذا كان المستورد يحصل علي العناصر من بائع لا يرتبط بالمستورد بتكلفة معينة تكون قيمة العناصر هي هذه التكلفة. وإذا كان المستورد أو شخص يرتبط بالمستورد هو الذي ينتج العنصر

تكون قيمته هي تكلفة إنتاجه. وإذا كان المستورد قد سبق له استخدام العنصر، وبغض النظر عما إذا كان قد اكتسبه أو أنتجه، تعدل التكلفة الأصلية للحصول عليه في اتجاه التخفيض ليعكس استعماله من أجل التوصل إلى قيمة هذا العنصر.

3- عندما تحدد القيمة بالنسبة لعنصر ما يكون من الضروري إجراء التقسيم النسبي لهذه القيمة على السلع المستوردة. وتوجد هنا احتمالات مختلفة. فمثلاً يجوز التقسيم النسبي لهذه القيمة على أول شحنة إذا أراد المستورد دفع الرسوم المستحقة على القيمة كلها في وقت واحد. وكمثال آخر يجوز أن يطلب المستورد التوزيع النسبي للقيمة على عدد الوحدات المنتجة حتى تاريخ أول شحنة ومن الأمثلة الأخرى أن يطلب المستورد التوزيع النسبي طيلة فترة الإنتاج المتوقع عندما توجد عقود أو تعهدات قاطعة بشأن هذا الإنتاج. ويتوقف أسلوب التقسيم النسبي المتبع على الوثائق التي يقدمها المستورد.

4- وكمثال لتوضيح ذلك قد يقدم المستورد للمنتج قالباً يستخدم في إنتاج السلع المستوردة، ويتعاقد مع المنتج على شراء 10000 وحدة. وفي وقت وصول الشحنة الأولي وقدرها 1000 وحدة، ويكون المنتج قد أنتج بالفعل 4000 وحدة. ويجوز للمستورد أن يطلب من سلطات الجمارك التقسيم النسبي لقيمة القالب على 1000 وحدة أو 4000 وحدة أو 10000 وحدة.

الفقرة 1 (ب) 4

- 1- تستند الإضافات مقابل العناصر المحددة في الفقرة 1 (ب) 4 من المادة 8 علي بيانات موضوعية وكمية. وتخفيفا للعبء علي كل من المستورد و إدارة الجمارك في تحديد القيم التي ينبغي إضافتها تستخدم بقدر الإمكان البيانات المتوافرة بالفعل في السجل التجاري للمستورد.
 - 2- وبالنسبة للعناصر التي قدمها المشتري والتي كان قد اشترها أو استأجرها تكون الإضافة هي تكلفة الشراء أو الاستئجار. ولا يجوز إضافة مقابل العناصر المتاحة في الدومين العام إلا تكلفة الحصول علي نسخ منها.
 - 3- تتوقف السهولة التي سيمكن بها حساب القيم التي ينبغي إضافتها علي هيكل الشركة المعنية وأساليبها الإدارية وكذلك أساليب المحاسبة فيها.
 - 4- وعلي سبيل المثال يمكن للشركة التي تستورد منتجات متنوعة من عدة بلدان أن تحتفظ بسجلات مركز التصميمات التابع لها خارج البلد المستورد بطريقة تبين بدقة التكاليف التي يتحملها منتج ما. وفي هذه الحالات يمكن إجراء تعديل مباشر مناسب بمقتضى أحكام المادة 8.
 - 5- وفي حالة أخرى قد تسجل شركة تكلفة مركز تصميماتها خارج البلد المستورد كمصروفات عامة دون تخصيصها لمنتجات محددة.
- وفي هذه الحالة يمكن التوصل إلى تعديل ملائم وفقاً للمادة 8 بالنسبة للسلع المستوردة عن طريق التقسيم النسبي لكل تكاليف مركز التصميمات علي كل الإنتاج المستفيد من مركز التصميمات، وإضافة هذه التكلفة التناسبية إلى الواردات علي أساس الوحدة.

- 6- وتتطلب التغيرات في الظروف السابقة - بالطبع اختلافا في العوامل التي ينبغي بحثها عند تحديد أسلوب التخصيصي السليم.
- 7- إذا شمل إنتاج العناصر المعنية عددا من البلدان عبر فترة زمنية يقتصر التعديل علي القيمة المضافة بالفعل لهذا العنصر خارج البلد المستورد.

الفقرة 1 (ج)

- 1- يجوز أن تشمل العوائد ورسوم الترخيص المشار إليها في الفقرة 1 (ج) من المادة 8 من بين ما تشمله المدفوعات المتعلقة بالبراءات والعلامات المسجلة وحقوق النشر إلا أن الأعباء مقابل حق إعادة إنتاج السلع في البلد المستورد لا تضاف إلى الثمن المدفوع بالفعل أو المستحق عن السلع المستوردة عند تحديد القيم الجمركية.
- 2- لا تضاف المدفوعات التي يدفعها المشتري مقابل الحق في توزيع أو إعادة بيع السلع المستوردة إلى الثمن المدفوع بالفعل أو المستحق عن السلع المستوردة إذا لم تكن هذه المدفوعات شرطا لتصدير السلع المستوردة إلى البلد المستورد.

الفقرة 3

حيثما لا توجد بيانات موضوعية وكمية عن الإضافات التي يطلب إجراؤها بمقتضى أحكام المادة 8 لا يمكن التعاقد وفق أحكام المادة 1. وكمثال لإيضاح ذلك تدفع إتاوة علي أساس ثمن البيع في البلد المستورد عن كل لتر من منتج معين استورد بالكيلو جرام وحول إلى محلول بعد الاستيراد. فإذا كانت الإتاوة تستند جزئيا إلى

السلع المستوردة وجزئياً إلى عوامل أخرى لا صلة لها بالسلع المستوردة (كأن تكون السلع المستوردة قد مزجت مثلاً بمكونات محلية ولم يعد من الممكن فصلها وتمييزها، أو عندما لا يمكن التمييز بين العوائد و الترتيبات المالية الخاصة بين المشتري والبائع) يكون من غير المناسب محاولة إضافة العوائد. أما إذا كانت قيمة الإتاوة لا تستند إلا إلى السلع المستوردة، ويمكن بسهولة تحديدها كمياً فيمكن إجراء إضافة إلى الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق.

ملاحظات المادة 9

في مفهوم المادة 9 يجوز أن يشمل " وقت الاستيراد " وقت الدخول لأغراض الجمارك.

ملاحظات المادة 11

- 1- توفر المادة 11 للمستورد حق استئناف تحديد التقييم الذي وضعته الإدارة الجمركية للسلع المستوردة. ويجوز أن يكون الاستئناف أولاً أمام مستوى ارفع في الإدارة الجمركية إلا أنه يكون من حق المستورد في النهاية أن يستأنف أمام القضاء.
- 2- تعنى " دون جزاء " ألا يخضع المستورد لغرامة أو تهديد بغرامة لمجرد اعتباره لممارسة حقه في الاستئناف ولا يعتبر دفع تكاليف المحكمة وأنعاب المحامي غرامة.

3- ألا أنه ليس في المادة 11 ما يمنع العضو من أن يشترط الدفع الكامل للرسوم الجمركية المقدرة قبل الاستئناف.

ملاحظات المادة 15

الفقرة 4

في مفهوم المادة 15 يعنى تعبير " أشخاص " الأشخاص المعنويين عند الاقتضاء.

الفقرة (4) هـ

في مفهوم هذا الاتفاق يعتبر شخص ما مشرفا على شخص آخر حين يكون الأول في وضع قانوني أو عملي يمكنه من ممارسة قيد أو توجيه على الأخير.

الملحق الثاني

اللجنة الفنية المعنية بالتقييم الجمركي

1- بمقتضى المادة 18 من هذا الاتفاق تنشأ اللجنة الفنية تحت إشراف مجلس التعاون الجمركي بغية ضمان توحيد تفسير هذا الاتفاق وتطبيقه على المستوى الفني.

2- تشمل مسؤوليات اللجنة الفنية ما يلي:

أ) بحث المشكلات الفنية المحددة الناشئة في مجرى الإدارة اليومية لنظام التقييم الجمركي لدى الأعضاء، وتقديم آراء استشارية عن الحلول الملائمة القائمة على الوقائع المعروضة.

ب) دراسة قوانين وإجراءات وممارسات التقييم في علاقتها بهذا الاتفاق عند الطلب، وأعداد تقارير بنتائج هذه الدراسات.

ت) إعداد وتوزيع تقارير سنوية عن الجوانب الفنية لسير الاتفاق وحالته.

ث) تقديم المعلومات والمشورة عن أي مسائل تتعلق بتقييم السلع المستوردة لأغراض الجمارك عندما يطلبها أي عضو أو تطلبها اللجنة. ويجوز أن تتخذ هذه المعلومات والمشورة شكل آراء استشارية أو تعليقات أو مذكرات إيضاحية.

ج) تسهيل المساعدة الفنية للأعضاء عند طلبها، بغية تعزيز القبول الدولي لهذا الاتفاق.

ح) إجراء بحث لمسألة يحيلها لها فريق التحكيم بمقتضى المادة 19 من هذا الاتفاق.

خ) ممارسة أي مسؤوليات أخرى قد تسندها اللجنة إليها.

عموميات:

- 3- تحاول اللجنة الفنية إنهاء أي عمل بشأن مسائل محددة، خاصة تلك التي يحيلها إليها الأعضاء أو اللجنة أو فرق التحكيم، في فترة زمنية قصيرة معقولة. وتحدد فرق التحكيم - كما تنص الفقرة 4 من المادة 19 فترة زمنية محددة لتلقي تقرير من اللجنة الفنية، وتقدم اللجنة الفنية تقريرها خلال هذه الفترة.
- 4- تساعد أمانة مجلس التعاون الجمركي اللجنة الفنية في عملها حسبما تقتضي الضرورة.

التمثيل:

- 5- يحق لكل عضو التمثيل في اللجنة الفنية. ويجوز لأي عضو أن يعين مندوبا ومنوبا أو أكثر لتمثيله في اللجنة الفنية. ويشار إلى مثل هذا العضو الممثل في اللجنة الفنية في الملحق باسم "عضو اللجنة الفنية" ويجوز لأعضاء اللجنة الفنية الاستعانة بمستشارين.

كما يجوز لسكرتارية منظمة التجارة العالمية حضور هذه الاجتماعات كمراقب.

- 6- يجوز تمثيل أعضاء مجلس التعاون الجمركي الذين ليسوا أعضاء في اللجنة الفنية في اجتماعات اللجنة الفنية بمندوب واحد ومندوب بديل أو أكثر ويحضر هؤلاء الممثلون اجتماعات اللجنة الفنية كمراقبين.
- 7- يجوز لأمين عام مجلس التعاون الجمركي (الذي يشار إليه في هذا الملحق باسم " الأمين العام ") و بشرط موافقة رئيس اللجنة الفنية، أن يدعو ممثلين لحكومات ليست أعضاء في منظمة التجارة العالمية و لافي مجلس التعاون الجمركي و ممثلين للمنظمات الحكومية الدولية و للمنظمات التجارية إلى حضور اجتماعات اللجنة الفنية كمراقبين.
- 8- تقدم تعيينات المندوبين و المناوبين و المستشارين في اجتماعات اللجنة الفنية إلى الأمين العام.

اجتماعات اللجنة الفنية:

- 9- تجتمع اللجنة الفنية عند الضرورة، مرتين على الأقل كل سنة، و تحدد اللجنة الفنية في دورتها موعد الاجتماع بالأغلبية البسيطة لأعضائها أو بناء على طلب الرئيس في الحالات التي تتطلب اهتماماً عاجلاً و دون إغفال أحكام العبارة الأولى من هذه الفقرة تجتمع اللجنة الفنية عند الضرورة لبحث المسائل المحالة إليها من فريق التحكيم بمقتضى أحكام المادة (19) من هذا الاتفاق.
- 10- تعقد اجتماعات اللجنة الفنية في مقر مجلس التعاون الجمركي ما لم يتقرر غير ذلك.

11- يقوم الأمين العام بإبلاغ كل أعضاء اللجنة الفنية و الأعضاء المشار إليهم في الفترتين (6 , 7) بموعد افتتاح كل دورة للجنة الفنية قبل 30 يوم على الأقل إلا في الحالات العاجلة.

جدول الأعمال:

12- يضع الأمين العام جدول أعمال مؤقت لكل دورة يوزع على أعضاء اللجنة الفنية و على من تشملهم الفقرتان (6 ، 7) قبل 30 يوماً على الأقل من بدء الدورة إلا في الحالات العاجلة و يضم جدول الأعمال كل البنود التي أقرت اللجنة الفنية إدراجها في دورتها السابقة، و كل البنود التي أدرجها الرئيس بمبادرته، و كل البنود التي طلب الأمين العام أو اللجنة أو أي عضو في اللجنة الفنية إدراجها.

13- تحدد اللجنة الفنية جدول أعمالها عند افتتاح كل دورة، و يجوز للجنة الفنية أن تغير جدول الأعمال في أي وقت أثناء الدورة.

مكتب اللجنة الفنية و سير أعمالها:

14- تنتخب اللجنة الفنية من بين مندوبي أعضائها رئيساً و نائباً أو أكثر للرئيس، و يشغل الرئيس و نواب الرئيس مناصبهم لمدة سنة، و يجوز ترشيح الرئيس و نواب الرئيس السابقين لإعادة انتخابهم، و تنتهي تلقائياً ولاية الرئيس أو نائب الرئيس الذي لم يعد يمثل عضواً.

- 15- إذا تغيب الرئيس عن أي اجتماع أو عن جزء منه يتولى أحد نواب الرئيس الرئاسة، و تكون لهذا الأخير في هذه الحالة كل سلطات الرئيس وواجباته.
- 16- يشارك رئيس الاجتماع في أعمال اللجنة الفنية بصفته هذه و ليس كممثل لعضو في اللجنة الفنية.
- 17- إلى جانب ممارسة السلطات الأخرى التي تعهد بها هذه القواعد إلى الرئيس يكون هو الذي يعلن افتتاح الدورة و انتهائها، و يوجه المناقشة و يعطى حق الكلام، و يشرف بحكم هذه القواعد على سير الجلسات، و يجوز للرئيس أن يلفت نظر المتحدث إذا كانت ملاحظاته غير ذات صلة.
- 18- يجوز لأي عضو أن يثير نقطة نظام أثناء مناقشة أي مسألة، و في هذه الحالة يبت الرئيس في هذه النقطة فوراً، فإذا حدث اعتراض طرحه الرئيس على الاجتماع، و يظل قرار الرئيس قائماً ما لم ينقض.
- 19- يؤدي الأمين العام أو موظفو مجلس التعاون الجمركي الذين يعينهم الأمين العام أعمال السكرتارية لاجتماعات اللجنة الفنية.

النصاب و التصويت:

- 20- يشكل ممثلو الأغلبية البسيطة لأعضاء اللجنة الفنية النصاب القانوني.
- 21- يكون لكل عضو في اللجنة الفنية صوت واحد، و تصدر قرارات اللجنة بأغلبية تضم على الأقل ثلثي الأعضاء الحاضرين، و بغض النظر عن نتيجة التصويت في مسألة معينة فإن من حق اللجنة الفنية أن تضع تقريراً كاملاً للجنة و لمجلس التعاون الجمركي عن هذه المسألة يبين مختلف الآراء التي أبديت في المناقشة ذات الصلة، و مع عدم الإخلال بالأحكام السابقة تصدر قرارات اللجنة في المسائل التي يحيلها إليها فريق التحكيم بالتوافق العام، فإذا لم يتم التوصل إلى اتفاق في اللجنة الفنية على مسألة أحالها إليها فريق التحكيم قدمت تقريراً تفصيلياً بوقائع المسألة يبين آراء الأعضاء.

اللغات و السجلات:

- 22- اللغات الرسمية للجنة الفنية هي الإنجليزية و الفرنسية و الأسبانية و تتم على الفور ترجمة الخطابات و البيانات الصادرة بإحدى هذه اللغات الثلاثة إلى اللغتين الرسميتين الأخرين ما لم يتفق كل المندوبين على الاستغناء عن الترجمة، أما الخطابات و البيانات الصادرة بأي لغة أخرى فتترجم إلى الإنجليزية أو الفرنسية أو الأسبانية بنفس الشرط و لكن في هذه الحالة يقدم المندوب المعنى للترجمة إلى الإنجليزية أو الفرنسية أو الأسبانية و لا تستخدم في الوثائق الرسمية للجنة الفنية إلا اللغات الإنجليزية و الفرنسية و الأسبانية و لا بد أن تقدم المذكرات و المراسلات قيد في اللجنة الفنية بإحدى اللغات الرسمية.

23- تضع اللجنة الفنية تقريراً عن كل دوراتها وكذلك محاضر لاجتماعها أو سجلات مختصرة إذا رأى الرئيس ذلك ضرورياً. ويقدم الرئيس أو من يعينه تقريراً عن عمل اللجنة الفنية إلى كل اجتماع للجنة وكل اجتماع لمجلس التعاون الجمركي.

الملحق الثالث

- 1- يجوز في الواقع العملي أن تكون مهلة السنوات الخمس المنصوص عليها في الفقرة (1) من المادة (20) لتطبيق أحكام الاتفاق في البلدان النامية الأعضاء غير كافية بالنسبة لبعض هذه البلدان، وفي هذه الحالات يجوز للبلد النامي العضو قبل انتهاء الفترة المشار إليها في الفقرة (1) من المادة (20) أن تطلب تمديد هذه الفترة و من المفهوم أن الأعضاء سينظرون بعين العطف إلى هذا الطلب في الحالات التي يستطيع فيها البلد النامي العضو إثبات صحة موقفه.
- 2- يجوز أن تبدي البلدان النامية التي تقيم السلع حالياً على أساس قيم دنيا محددة رسمياً أن تحتفظ لتمكينها من الإبقاء على هذه القيم على أساس محدود و مؤقت و بالأحكام و الشروط التي يوافق عليها الأعضاء.
- 3- يجوز أن تبدي البلدان النامية التي ترى عكس الترتيب التتابعي بناء على طلب المستورد و المنصوص عليها في المادة (4) قد يثير أمامها مصاعب حقيقية أن تبدي تحفظاً على المادة (4) بالعبارات التالية:

" أن الحكومة..... تحتفظ بحقها في تقرير أن حكم المادة (4) من الاتفاق لن ينطبق إلا إذا وافقت السلطات الجمركية على عكس ترتيب المادتين (5, 6) وإذا أبدت البلدان النامية هذا التحفظ يوافق الأعضاء عليه بمقتضى المادة(12) من الاتفاق "

4- يجوز أن تبدي البلدان النامية تحفظاً على الفقرة(2) من المادة (5) من الاتفاق بالعبارات التالية " أن الحكومة..... تحتفظ بحقها في تقرير تطبيق الفقرة(2) من المادة (5) من الاتفاق وفقاً للأحكام ذات الصلة في ملاحظاتها سواء طلب المستورد أو لم يطلب " و إذا أبدت البلدان النامية هذا التحفظ يوافق الأعضاء عليه بمقتضى المادة(21) من الاتفاق.

5- قد تواجه بعض البلدان النامية مشاكل في تنفيذ المادة(1) من الاتفاق من حيث ارتباطها بالواردات التي يجلبها إلى بلدانهم الوكلاء الوحيدون و الموزعون الوحيدون و أصحاب الامتياز الوحيدون فإذا ظهرت مثل هذه المشاكل في الممارسة في بلد نام عضو يطبق الاتفاق و تجرى دراسة لهذه المسألة بناء على طلب العضو، بغية التوصل إلى حلول مناسبة.

6- تسلم المادة (17) بأن الإدارات الجمركية قد تحتاج عند تطبيقها للاتفاق إلى إجراء بعض التحقيقات بشأن صدق أو دقة أى بيان أو وثيقة أو يقدم لها لأغراض التقييم الجمركي، و من هنا فإن المادة تسلم بأن من الممكن إجراء تحقيقات ترمي مثلاً إلى التحقق من أن عناصر القيمة

المعلنة أو المقدمة إلى الجمارك عند تحديد القيمة الجمركية كاملة و
صحيحة.

و من حق الأعضاء وفق قوانينهم و إجراءاتهم الوطنية، أن يتوقعوا
التعاون الكامل من المستوردين في هذه التحقيقات.

7- يشمل الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق كل المدفوعات التي دفعها
المشتري فعلاً أو سيدفعها للبائع أو لطرف ثالث وفاء لالتزام على البائع،
كشرط للبيع.

الفصل الثالث

- بعض المصطلحات والمسميات المتعارفة عليهما في العمل الجمركي
- بعض نماذج اللقواتير

بعض المصطلحات والمسميات المتعارف عليها في العمل الجمركي

بوليصة شحن Bill of Lading

وثيقة تصدرها الشركة الناقلة وهي عبارة عن عقد نقل بين المصدر والشركة الناقلة وتبين ميناء الشحن وميناء الوصول ووسيلة النقل وتكلفة الشحن وكيفية دفعها . وتعتبر بوليصة الشحن تأكيداً من قبل الشركة الناقلة باستلام البضاعة في عنابر السفينة، وهي أيضاً عقد تملك للجهة المصدرة إليها حيث تصف البوليصة البضاعة والجهة المرسلة إليها.

بوليصة الشحن الجوي Airway Bill

وثيقة تشكل تأكيد الناقل بالاستلام واستعداده لنقل البضائع.

قائمة الشحن البري Waybill

هي قائمة مكتوبة بأسماء وأوصاف البضائع المشحونة على عربة أو قطار أو سيارة، وهي الوثيقة الرسمية التي تقبل بها شركة النقل في حالة مطالبة صاحب البضائع شركة النقل أو شركة التأمين باسترداد ثمن ما فقد أو عطب منها أثناء الشحن.

تسليم على ظهر السفينة Free On Board (FOB)

شروط تسعير يشير إلى أن السعر يشمل ثمن البضاعة محملة على ظهر الناقلة في مكان محدد، ولا يعود المصدر مسؤولاً عن البضائع بعد وضعها على ظهر السفينة في ميناء الشحن، وبذلك يتحمل المشتري جميع النفقات والأخطار التي قد تلحق بالبضاعة بعد وضعها بالسفينة .

تكلفة التأمين والشحن (Cost Insurance and Freight CIF) شرط تسعير يشير إلى أن السعر يشمل تكلفة البضائع وتكلفة التأمين وتكاليف الشحن حتى م وصول البضاعة إلى بلد المستورد

التسليم في موقع البائع Ex-Works or EX-Factory (EXW) هو شرط تسعير تنحصر فيه مسؤولية البائع في تحضير البضائع للمشتري في الأماكن التابعة للبائع مثل المصنع أو المخزن، ويتحمل المشتري جميع تكاليف نقل البضاعة بالإضافة إلى أية مخاطر تنتج عن استلام البضائع من ارض البائع إلى أماكن الوصول، ويمثل هذا الشرط الحد الأدنى من الالتزام المترتب على البائع .

التسليم والرسوم مدفوعة إلى مكان الوصول المعين Deliver Duty Paid (DDP) شرط تسعير ينص على أن البائع يفي بالتزاماته بالتسليم عندما يقوم بتسليم البضاعة إلى المشتري مخلصاً للاستيراد غير منزلة عن وسيلة النقل في مكان الوصول المعين، ويمثل هذا الشرط الحد الأعلى من الالتزام المترتب على البائع .

التمن لا يشمل الرسوم الجمركية DDU مصطلح تجاري دولي (انكوتيرم) يعني "تمن البضاعة لا يشمل الرسوم الجمركية" يستخدم في عقود البيع الدولية للدلالة على أن البائع مسئول عن كافة المخاطر

والنفقات حتى تسليم البضائع إلى جهة محددة في البلد المستورد. ويشتمل ذلك الالتزام بالتعاقد على ودفع أجور الشحن والنقل، وأجور رخصة التصدير، والضرائب الأخرى (إلا ما استثنى منها طرحه في العقد). ويكون المشتري مسؤولاً عن الحصول على رخصة الاستيراد، والقيام بالإجراءات الجمركية الرسمية اللازمة لاستيراد البضائع، ودفع أية رسوم جمركية على تلك البضائع.

التسليم عند الرصيف DEQ

مصطلح تجاري دولي (انكوتيرم) يعني "التسليم عند الرصيف" يستخدم في عقود البيع الدولية للدلالة على أن البائع يتحمل كافة المسؤولية والتكلفة المتعلقة بتوصيل البضائع وتفريغها في ميناء الوصول المحدد وهذا يضم الالتزام بدفع قيمة الشحن والتوصيل بحراً أو عبر الممرات المائية الداخلية، ومصاريف التنزيل ورخص التصدير والاستيراد وغيرها من الضرائب (إلا إذا استثنى ذلك بشكل محدد في عقود التوريد) ويتوجب على المشتري فقط المساعدة في الحصول على أية رخص للاستيراد أو الموافقات الرسمية الضرورية لاستيراد البضائع.

التسليم عند السفينة DES

مصطلح تجاري دولي (انكوتيرم) يعني "يسلم عند السفينة"، يستخدم في عقود البيع الدولية للدلالة على أنه يتوجب على البائع التخليص على الصادرات

والتعاقد على ودفع أجور تسليم عن طريق البحر أو الممرات المائية الداخلية إلى ميناء متفق عليه، ولكن لا يكون البائع مسؤولاً عن تنزيل البضائع عن ظهر السفينة. ويتحمل البائع المسؤولية عن المخاطر والنفقات حتى وصول البضائع إلى جهة المتفق عليها، وعندئذ وبعد استلام البضائع تنتقل المسؤولية إلى المشتري لتنزيل البضائع والتخليص عليها.

الحصص الكوتا Quotas

الكمية المسموح بها من البضائع المستوردة بتعريفه مخفضة تم التفاوض عليها في اتفاقية تجارية

الدولة الأكثر رعاية (MFN) Most Favored Nation

هو نص يضاف إلى المعاهدات والاتفاقيات الاقتصادية والمالية والجوية والبحرية، والذي تتعهد بموجبه كل من الدولتين بأن تمنح الأخرى نفس الامتيازات أو التسهيلات أو الإعفاءات التي سبق أن منحتها أو قد تمنحها في المستقبل لدولة ثالثة، وهو أحد مبادئ منظمة التجارة العالمية .

بدل أعطال حاويات Demurrage

رسوم يدفعها المستورد لتأخره في إرجاع حاويات الشحن في ميناء الوصول بعد إعطائه فترة أسبوع أو أسبوعين أو حسب الاتفاق بين شركة الشحن والمستورد .

وتحسب الفترة من تاريخ وصول البضاعة في ميناء المقصد لغاية إعادة الحاويات فارغة إلى الميناء .

رسوم تخزين – أراضيات Storage Fees
مقابل التخزين في ساحات الميناء أو مخازنه ويدفعها المستورد أو المفوض بالتخليص على البضاعة بعد انقضاء فترة السماح المعطاة .

رسوم جمركية Customs Duties
هي الضرائب والرسوم الجمركية التي تفرض عادة على السلع المستوردة، وقد تكون هذه الضرائب قيمية تقدر بنسبة مئوية من قيمة السلعة، أو قد تتخذ شكل مبلغ ثابت يفرض على السلعة مهما كانت قيمتها وتعرف هذه باسم الضرائب النوعية..

فاتورة تجارية Commercial Invoice
فاتورة تبين كمية وقيمة البضائع المرسله ومواصفاتها وشروط التسليم المقترن بالسعر وتصدر عن المصدر وتصدّق من قبل الغرف التجارية عند الحاجة لتوثيقها من قبل سلطات بلد الاستيراد

التعريفية الجمركية customs tariff
تحتوي على جميع الفئات التعريفية للرسوم الجمركية.

البيان الجمركي Customs Declaration

وثيقة رسمية تصدر عن مصلحة الجمارك وتعتبر الملف والوثيقة الرسمية الجمركية للشحنة المستوردة

Bonded Areas المناطق المخازن الجمركية هي مخازن عامه أو خاصة تعمل تحت الإشراف الجمركي ويتم فيها تخزين البضائع بعد نقلها من موانئ الوصول بغرض تخزينها وخضوعها لإجراءات التخليص، وتبقي البضائع مخزنة بها لحين الرغبة في الإفراج عنها من هذه المخازن حيث يتم سداد الرسوم الجمركية عليها بدلا من القيام بذلك وقت الاستيراد في ميناء الوصول، أما إذا أعيد تصدير السلعة فلا حاجة إلى دفع أية ضرائب .

Rules of Origin قواعد المنشأ مجموعة من القواعد تتضمنها الاتفاقيات التجارية بهدف تسهيل تحديد بلد المنشأ، حيث يستفاد من تحديد بلد المنشأ في الحصول على إعفاءات جمركية تفضيلية منصوص عليها في اتفاقيات التجارة الحرة .

فاتورة أولية Pro-Forma Invoice فاتورة يقوم بإعدادها المصدر بناء على استعلام أو استفسار أو أمر بيع، واستلام المستورد لهذه الفاتورة لا يمثل أي إزام تجاري عليه لشراء البضائع. وتحتوي هذه الفاتورة على وصف كامل للبضائع وأسعارها و مواصفات الاستيراد ومواعيد

التسليم المتوقعة، شروط ومواعيد الدفع، الطريق المتبع، التعبئة، الشحن، التأمين، تفرغ البضائع. وقد تكون هذه الوثيقة ضرورية للمستورد للحصول على موافقات أو فتح الاعتماد المستندي .

بيان العبوة - قائمة التعبئة Backing List
مستند هام أو وثيقة يصدرها المصدر وتحتوي علي وصف لمحتويات كل طرد ورقمه، وزن الشحنة، اسم المستورد، ورقم الفاتورة التجارية، وتصف البضائع ومواصفاتها بدقه .

استعادة رسوم الاستيراد Drawback
استعادة رسوم دفعت على البضائع المستوردة لدى إعادة تصديرها.

النظام الموحد Harmonized System
نظام تصنيف دولي متعارف عليه للبضائع التي يتم تبادلها تجارياً علي المستوي الدولي ويعطي هذا التصنيف رمز سلعي واحد، حيث توضع المواد في مجموعات وفقاً لطبيعة المواد المصنوعة منها .

شهادة الوزن Weighting list
شهادة تبين الوزن الحقيقي للبضاعة وتطلب للبضاعة المتجانسة التي تعتمد على الوزن مثل الأرز والسكر والحديد .

شهادة التحليل Analysis Certificate

تطلب هذه الشهادة للمواد التي تحتاج إلى تحليل مثل المواد الكيماوية لمعرفة نسبة مكوناتها والتركيب الكيماوي لها ويجب أن تكون صادرة عن جهات متخصصة مثل المختبرات .

وسيط أو مخلص جمركي Customs Broker هو أي شخص طبيعي أو معنوي يكون مفوضاً أو موكلاً من المستورد / المصدر ليتولى القيام بالإجراءات اللازمة للإفراج عن البضائع المستوردة ودفع الرسوم والضرائب الجمركية ويكون مسؤولاً بالتبعية عن إعداد أوراق البضائع المستوردة أو المصدرة وتقديمها إلى السلطات الجمركية، وكذلك تقديم المستندات والوثائق الأخرى التي تطلبها السلطات الحكومية في البلدان الأجنبية .

البضائع الترانزيت Transit Goods هي تلك البضائع العابرة أي نقل البضائع والسلع من أماكن تصديرها إلى أماكن وموانئ الاستيراد المؤقت بقصد إيداعها مؤقتاً أو إجراء بعض عمليات التصنيع عليها أو تغليفها أو تعبئتها ثم إعادة تصديرها دون أن تؤدي عنها رسوماً جمركية .

بيان حمولة السفينة- المانيفست Manifest هو البيان الذي يعده ربان السفينة عن البضائع التي تفرغ من السفينة إلى ميناء معين وترسل صورة منه إلى مصلحة الجمارك ووكلاء الشحن . ويحتوي هذا البيان على وصف كامل للبضاعة، اسم المستورد، الوزن، عدد الطرود، حجم البضاعة، اسم الباخرة، رقم الرحلة، ميناء التحميل، ميناء التفريغ .

إعادة التصدير Re-exportation

هو تصدير البضائع أو السلع التي سبق وأن استوردت من بلد أجنبي دون تصنيغها أو إحداث أي تغيير أساسي فيها. وتحدث هذه العملية عادةً في حالة رفض البضاعة من قبل المستورد بسبب وجود مخالفات في شروط الشحن. ويتم كذلك إعادة تصدير البضاعة إلى بلد المنشأ أو إلى أي بلد آخر في حالة رفض الرسالة من قبل أي من السلطات المختصة (الصحية، الزراعية، الأمنية) لأي سبب من الأسباب.

تعريف جمركية قيمية = AD VALOREM TARIFF
وتعني التعريف الجمركية المحتسبة على أساس "القيمة" أي كنسبة مئوية من قيمة البضائع التي يتم تقييمها للأغراض الجمركية. مثلاً 10% (بالمائة) من التعريف الجمركية القيمة تعني 10% من قيمة البضائع التي تم تحديدها كقيمة للأغراض الجمركية.

التسويات : ADJUSTMENTS
هي تلك التعديلات التي تجرى على القيمة الواردة بالفاتورة عند قبولها كقيمة صفقة وفقاً لأحكام المادة الأولى من اتفاقية تنفيذ المادة السابعة من الجات والتي تناولها علي سبيل الحصر الأحكام الواردة بالمادة الثامنة من هذه الاتفاقية.

الدعاية والإعلان : ADVERTISING

الأنشطة والإجراءات التي تتخذها الشركة أو المنظمة للتعريف بمنتجاتها أو خدماتها التي تقدمها للعملاء وتدفع مقابل عنها لمن يقوم بهذه الأنشطة والإجراءات.

اتفاقية تطبيق المادة السابعة من الجات لعام 1994 = AGREEMENT ON IMPLEMENTATION OF ARTICLE VII OF GATT 1994

هي من اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، حلت محل قانون التثمين الجمركي الذي جرى التفاوض بشأنه خلال جولة طوكيو من اجل وضع نظام دولي متماثل وعادل ويمكن التنبؤ به لتثمين السلع لأغراض جمركية ولتلافي الاستخدام العشوائي لأنظمة التثمين الوطنية كحواجز غير جمركية أمام التجارة. لقد أقر قانون التثمين الجمركي "قيمة الصفقة" أو الثمن المدفوع فعلا مقابل السلع المستوردة زائد نفقات إضافية مسموح بها، كوسيلة أساسية للتثمين من قبل موظفي الجمارك، كما حددت هذه الاتفاقية قائمة هرمية من الطرق الأخرى التي يمكن تطبيقها عندما لا يكون بالإمكان استخدام طريقة "قيمة الصفقة".

الاتفاقية حول المعاينة / الفحص قبل الشحن = AGREEMENT OF PRESHIPMENT INSPECTION

هي إحدى اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، وهي تنظم استخدام البائعين والمشتريين من القطاع الخاص لإجراءات الكشف ما قبل الشحن وذلك للتأكد من أن كمية ونوعية السلع المتاجر بها تطابق مواصفات عقد البيع. وتلبي هذه الاتفاقية احتياجات الأطراف المستوردة للسلع من الدول الأخرى وذلك من

حيث حماية مصالحها عن طريق منع حدوث الاحتيال التجاري، والاحتيال الجمركي، والتهرب من الرسوم الجمركية، وغيرها من الأعمال الضارة المتصلة بالآثار المشوشة على التجارة التي قد تنجم عن إجراءات الكشف ما قبل الشحن. وتنطبق الاتفاقية على كافة أنشطة الكشف ما قبل الشحن الخاضعة لسلطة الحكومات والتي تتم على أراض الدول (أي في الدول المصدرة قبل التصدير).

رسوم مكافحة الإغراق ANTIDUMPING DUTIES

هي تلك الرسوم التي تقوم أي من البلدان بتطبيقها علي بضائع معينة ثبت أنها تباع بأقل من التكلفة بهدف إحداث الضرر للبضائع المنتجة في السوق المحلي.

التحكيم = ARBITRATION

مجموعة الإجراءات التي ترتب نظاماً معيناً يتفق من خلاله طرفا النزاع على تعيين شخص محايد أو مجموعة من الأشخاص من ذوي الكفاءة لإصدار قرار في القضية المتنازع عليها مع الموافقة المسبقة بالالتزام بالقرار الذي يتم التوصل إليه.

سلة العملات BASKET OF CURRENCIES

مجموعة العملات الأجنبية التي يصدر بها البنك المركزي قائمة أسعار التحويل الرسمية بينها وبين العملة المحلية لبلد ما.

بضائع مزيفة BOGUS GOODS

بضائع تم إنتاجها بواسطة آخرين غير أولئك المخول لهم إنتاج البضائع التي تحمل العلامة الأصلية، وتعتبر مزيفة حتي وإن كانت صالحة للاستعمال.

BONDED GOODS بضائع مودعة في مستودع جمركي
بضائع مستوردة يتم تخزينها في مستودع جمركي عادة بعد أن يقوم أصحاب
البضائع بإيداع سند يضمن دفع الرسوم عندما يتم سحب البضائع للبيع المحلي.

BONDED WAREHOUSE مستودع جمركي
منطقة تخزين يتم فيها تخزين البضائع التي تخضع لضرائب محلية أو الرسوم
الجمركية إلى أن يتم دفع الضرائب أو الرسوم.

BROKER سمسار/وسيط
هو الوسيط بين المشتري والبائع في سوق عالي التنظيم كما هي حالة سمسار
البورصة أو في التجارة الدولية أو المستخلص الجمركي الذي ينوب عن المستورد
في إنهاء الإجراءات الجمركية.

COMMODITY سلعة
التعريف الواسع لهذا المصطلح هو أية مادة يتم تبادلها تجارياً، لكن الاستخدام
الشائع له يشير إلى المواد الخام بما فيها المعادن مثل القصدير والنحاس
والمنجنيز والمنتجات الزراعية المنتجة بكميات كبيرة مثل القهوة والشاي
والمطاط.

CONSULTATIONS مشاورات

مناقشات رسمية بين طرفين أو أكثر في اتفاقية ما فيما يتعلق بحقوق كل منهم بموجب هذه الاتفاقية.. وتكون هذه المشاورات الخطوة الأولى في تسوية النزاعات. ولأغراض اتفاقية التقييم، تجري المشاورات بين المستورد والإدارة الجمركية لتوضيح ما يستتف فهمه من بيانات أو مستندات علي الإدارة الجمركية في عملية التقييم للبضائع المستوردة.

CONTRACTING PARTY طرف متعاقد

بلد أو كيان اقتصادي التزم بالاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة، وبالتالي قبل بمجموعة الواجبات والمزايا المحددة التي تتضمنها هذه الاتفاقية. ويشار إلى الموقعين على اتفاقية الجات في وثائق الجات "بالأطراف المتعاقدة.

CURRENCY عملة

الوسائط المتداولة للصرف في دولة معينة. قبل الحرب العالمية الأولى كانت كلمة عملة تعني عموماً القطع والأوراق النقدية. ولكن مع توسع استخدام آليات الائتمان، أصبحت الكلمة تشمل الشيكات المسحوبة على الحسابات المصرفية، وأوامر الصرف النقدي البريدية، والشيكات السياحية المسبقة الدفع والتي عادة تستلزم التعرف بمصدرها أو المصدق عليها. إن أغلبية المعاملات التجارية تتم بواسطة الشيكات المصرفية.

CUSTOMS CLASSIFICATION تصنيف جمركي

إدراج الصنف في البند المخصص له بجدول التعريفات الجمركية الذي هو " نظام تصنيف التعريفات التي يصنف فيها منتج" ما لأغراض المعاملة الجمركية.

DEVALUATION خفض القيمة

تخفيض القيمة الموضحة لبضائع مستوردة بغرض التهرب من جزء من الضرائب والرسوم الجمركية المقررة عنها كضريبة وارد، ويمتد المعنى أيضاً إلى تخفيض مقابل تحويل عملة وطنية أمام عملات الدول الأخرى. ويؤدي خفض القيمة إلى انخفاض الطلب المحلي على الواردات في الدولة المعنية عن طريق رفع أسعارها بالعملة المحلية المخفضة، وإلى زيادة الطلب الخارجي على صادرات تلك الدولة عن طريق تخفيض أسعارها بالعملات الأجنبية. وبالتالي، فإن خفض القيمة يمكن أن يساعد على تصحيح العجز في ميزان المدفوعات وأحياناً على توفير أساس قصير المدى للتكيف الاقتصادي للاقتصاد الوطني.

DEVELOPED COUNTRIES الدول المتقدمة

مصطلح يستخدم لتمييز الدول الأكثر تقدماً في الصناعة - بما فيها معظم الدول الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية - عن البلدان النامية أو البلدان الأقل تقدماً. ويشار إلى البلدان المتقدمة أحياناً بشكل جماعي ببلدان المجموعة "ب" أو دول الشمال، لأن معظمها يقع في النصف الشمالي من الكرة الأرضية.

DEVELOPING COUNTRIES الدول النامية

نطاق واسع من الدول التي تفتقر عموماً للمستوى العالي من التصنيع، والبنية التحتية، وأشكال الاستثمار الرأسمالي الأخرى، والتكنولوجيا المتطورة، والانتشار الواسع للتعليم، والمستويات المعيشية المتقدمة بين سكانها بشكل كامل. ويشار إلى البلدان النامية أحياناً بشكل جماعي ببلدان العالم الثالث، وأحياناً بدول الجنوب لأن مجموعة كبيرة منها تقع في النصف الجنوبي من الكرة الأرضية. وتعتبر جميع دول إفريقيا (باستثناء جنوب إفريقيا)، وآسيا (باستثناء هونغ كونغ، سنغافورة، كوريا الجنوبية وتايوان)، والمحيط الهادئ (باستثناء استراليا، اليابان، ونيوزلندا)، و أمريكا اللاتينية، والشرق الأوسط، تعتبر عموماً بلدانا نامية، وذلك بالإضافة إلى بعض الدول الأوروبية (قبرص، مالطا، تركيا، بولندا، والمجر، على سبيل المثال) ويصنف بعض الخبراء البلدان النامية إلى أربع مجموعات لكل منها حاجاتها الاقتصادية ومصالحها المختلفة.

تسوية النزاعات DISPUTE SETTLEMENT

في الإطار التجاري، فإن تسوية النزاعات تشير عادة إلى إجراءات التشاور والتوفيق وإمكانية اللجوء إلى طرف محايد ثالث فيما يتعلق بنزاع ناشئ بين أطراف في اتفاقية تجارية.

استرداد الرسوم الجمركية DRAWBACK

هي عملية رد الجمارك للرسوم السابق تحصيلها عن واردات دخلت إلى البلاد بسبب إعادة تصدير هذه البضائع بحالتها أو بعد عملية تصنيعها كلياً أو جزئياً.

تسعير مزدوج DUAL PRICING

هي عملية تسعير ذات البضائع بأكثر من سعر (غالباً سعرين) حيث يكون أحدهما معبراً عن حقيقة الصفقة والآخر بناء علي طلب أحد أطراف الصفقة لتحقيق فائدة معنية من هذا التسعير سواء في بلد التصدير أو بلد الاستيراد.



Via Felice Novati, 17/a
40026 Imola (Bo) Italy
Tel. +39 0542 607111
Fax +39 0542 642354
e-mail: sacmi@sacmi.it
www.sacmi.com

SACMI IMOLAS C.
Altra Nazionale Società Cooperativa s. A.129509
Reg. Imp. BO e Codice Fiscale N. 00287010375
P.IVA N. IT00498321207
R.E.A. Bologna N. 8924
Azienda certificata ISO 9001, ISO 14001 e OHSAS 18001

30022303

Order REG115059 RP	Cod. Cliente 409091	Invoice Delivery Address Messrs. AL RAJAA COMPANY TAKSEEM EL SHORTA, END OF GESR EL SUEZ 6HSTREET NEW NOZHA EG Egypt
Payment DIRECT REMITTANCE UPON 270 DAYS		
VAT ID		
Collective no.	Client Ref EMAIL DD. 01.10.09	
Forwarding Agent		
Shipment BY SEA - ITALIANSPED		Invoice Heading Messrs. AL RAJAA COMPANY TAKSEEM EL SHORTA, END OF GESR EL SUEZ 6HSTREET NEW NOZHA EG Egypt
Delivery Terms EXW		
Invoice 2009408395	Date 14.10.2009	

SPARE PARTS FOR CERAMIC MACHINES

9-10-09

Delivery
80455046 Car.P.
T3

Description	Quantity	Price EUR	Amount EUR	VAT
000020 EVA90215900	2	1.862,35	3.724,70	NC
BOX				
000030 EVA90215901	2	1.862,35	3.724,70	NC
BOX				
000040 03115380	2	2.464,59	4.929,18	NC
REDUCTION UNIT				
000050 EVA17015043	20	4,24	84,80	NC
POINT				
000060 EVA14015052	20	0,29	5,80	NC
SPRING				
000070 EVA90215007	30	14,28	428,40	NC
PIN				
000080 EVA90215001	30	10,40	312,00	NC
WHEEL				
000090 EVA90204001	6	41,62	249,72	NC
ARM				
000100 EVA90204047	3	49,78	149,34	NC
ARM				
000110 EVA90204002	3	49,78	149,34	NC
ARM				
000120 EVA90204005	4	25,30	101,20	NC
LINK				
000130 EVA90204049	30	1,67	50,10	NC
SPACER				
000140 01312097	20	0,57	11,40	NC
THRUST BLOCK				
000150 EVA90204007	10	2,73	27,30	NC
WASHER				
000160 EVA90204006	6	3,39	20,34	NC
HALF-RING				
000170 01312095	20	0,37	7,40	NC
THRUST BLOCK				
000180 CERTIFICATE OF ORIGIN			10,50	NC
000190 PACKING CHARGES			213,78	NC
TOTAL AMOUNT		EUR	14.200,00	



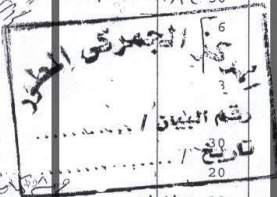
Via Selice Prov.le 17/a
40026 Imola (Bo) Italy
Tel. +39 0542 607111
Fax +39 0542 642354
e-mail: sacmi@sacmi.it
www.sacmi.com

SACMI IMOLAS C.
Albo Nazionale Società Cooperative n. A129509
Reg. Imp. BO e Codice Fiscale N. 00287010375
P.N.A. N. IT00498321207
R.E.A. Bologna N. 8924
Azienda certificata: ISO 9001, ISO 14001 e OHSAS 18001

80062203

Order	Cod. Cliente	Invoice Delivery Address
Payment		
VAT ID		
Collective no.	Client Ref	
Forwarding Agent		
Shipment		
Delivery Terms		
Invoice	Date	
14.10.2009 تاريخ إيداع فاتورة الماكينات من ٢٢ ديسمبر ٢٠٠٩		
SPARE PARTS FOR CERAMIC MACHINES		Delivery Car.P.

Description	Quantity	Price EUR	Amount EUR	VAT
000020 EVA90215900 BOX	2	1.862,35	3.724,70	NC
000030 EVA90215901 BOX	2	1.862,35	3.724,70	NC
000040 03115380 REDUCTION UNIT	2	4.929,18	4.929,18	NC
000050 EVAL7015043 POINT	20	4,24	84,80	NC
000060 EVA14015052 SPRING	20	0,29	5,80	NC
000070 EVA90215007 PIN	30	14,28	428,40	NC
000080 EVA90215001 WHEEL	30	10,40	312,00	NC
000090 EVA90204001 ARM	6	41,62	249,72	NC
000100 EVA90204047 ARM	3	49,78	149,34	NC
000110 EVA90204002 ARM	3	49,78	149,34	NC
000120 EVA90204005 LINK	1	25,30	101,20	NC
000130 EVA90204049 SPACER	30	1,67	50,10	NC
000140 01312097 THRUST BLOCK	20	0,57	11,40	NC
000150 EVA90204007 WASHER	10	2,73	27,30	NC
000160 EVA90204006 HALF-RING	6	3,39	20,34	NC
000170 01312095 THRUST BLOCK	20	0,37	7,40	NC
000180 CERTIFICATE OF ORIGIN			10,50	NC
000190 PACKING CHARGES			213,78	NC
TOTAL AMOUNT		3 EUR	14.200,00	



Handwritten notes and signatures at the bottom of the invoice, including a large '3' and various Arabic annotations.

COMMERCIAL INVOICE

25 Interchange Way · Vaughan, Ontario L4K 5W3 · Canada · Telephone: (905) 660-4655 · Fax: (905) 660-4113

Ship To:

Invoice To:

Customer # :
PO Number(s) :
Order Number(s) :

Date :
Ship Via :
Terms :

Quantity	Part Number	Description	Unit Price (US Dollars)	Total Distributor Cost (US Dollars)
750	5601P	135 DEG. FIXED TEMP/ RATE OF RISE HEAT DETC.	\$5.50	\$4,125.00
350	5602	194 DEG. FIXED TEMP/ RATE OF RISE HEAT DETEC	\$5.50	\$1,925.00
210	FA-300-6DR	6 ZONE FIRE ALARM PANEL	\$300.00	\$63,000.00
400	MS-401U	1 STAGE P/STN UL	\$7.25	\$2,900.00
Regards, Igor Logoveev Ex-Factory Vaughan, Ontario, Canada			Net Prices:	\$71,950.00

بني ياس للتجارة
D/S No
North Khalifa Branch

Christina Joanne Priest,
A Commissioner, etc.,
Regional Municipality of York,
for the Vaughan Chamber of Commerce
Expires April 22, 2011

The Vaughan Chamber of Commerce, a recognized Chamber of Commerce under the laws of Canada, upon examination of the documents submitted to it by the aforesaid shipper in connection with the above described merchandise, is of the best of its knowledge and belief that the prices stated and declared are the current export market prices and that the origin of the goods described herein is Canada.

The Vaughan Chamber of Co-

COMMERCIAL INVOICE

25 Interchange Way · Vaughan, Ontario L4K 5W3 · Canada · Telephone: (905) 660-4655 · Fax: (905) 660-4113

Ship To:

Invoice To:

1

Customer #:
PO Number(s):
Order Number(s):

Date:
Ship Via: OCEAN FREIGHT
Terms:

Quantity	Part Number	Description	Unit Price (US Dollars)	Total Distributor Cost (US Dollars)
750	5601P	135 DEG. FIXED TEMP/ RATE OF RISE HEAT DETC.	\$5.50	\$4,125.00
350	5602	194 DEG. FIXED TEMP/ RATE OF RISE HEAT DETEC	\$5.50	\$1,925.00
210	FA-300-6DR	6 ZONE FIRE ALARM PANEL	\$300.00	\$63,000.00
400	MS-401U	STAGE P/STN UL	\$7.25	\$2,900.00
Prices Shown in US Dollars Ex-Factory Vaughan, Ontario, Canada			Net Prices:	\$71,950.00

Regards,
Igor Logoveev

Handwritten notes in Arabic script, including a signature and a circular stamp.

3

Christina Jhanne Priest,
A Commissioner, etc.,
Regional-Municipality of York,
for the Vaughan Chamber of Commerce
Expires April 22, 2011

The Vaughan Chamber of Commerce, a recognized Chamber of Commerce under the laws of Canada, upon examination of the documents submitted to it, has investigated and in connection with the above described merchandise has examined the origin and is satisfied and believes that the prices stated on this invoice are the current export market prices and that the origin of the goods described herein is Canada.

The Vaughan Chamber of Commerce

UNCONTROLLED DOCUMENT



Unifrax France
17 Rue Antoine Durafour
42420 Lorette - France

Telephone:
Telefax:

Page. 1

INVOICE No.90198344

Bill to	Cient: 111722	Ship To
V.A.T. No.		

Customer Reference:	Date Invoiced/Reprinted: 09.10.2009/12.10.2009
Our Reference No.	Incoterms: CFR ALEXANDRIA
Delivery No./Date	Gross Weight: 840,000 KG
Forwarding Agent	Net Weight: 750 KG

Packaging Details

Item	Description	Commodity Code	Qty	UOM	Unit Price	Total Price EUR
10	1000025606 Fiberfrax Durafelt HD 6 x 1000 x 1250mm, 16 per carton	680610000000S	400	EA	13,50	5.400,00
20	3000000310 Transportation Charge		1	EA	630,00	630,00

End of Line Items

Exonération de la TVA, article 262 i du CGI	Item(s) Total	6.030,00 EUR
	+ V.A.T. 0,00%	0,00 EUR
	Amount Payable	6.030,00 EUR

Please join Unifrax in adopting the 'Green Attitude' policy - Shortly our invoices will be automatically emailed.
We will be contacting you shortly with additional information!

Sales Information:

Origin : FRANCE

UNIFRAX FRANCE
17, rue Antoine Durafour
F-42420 LORETTE
Tél. (33) 4 77 73 70 00
Fax (33) 4 77 73 70 02

Pour le Président de la
Chambre de Commerce et d'Industrie
de SAINT-ETIENNE / MONTBRISON

M^{me} Nathalie DEAL

SAINT-ETIENNE LE

13 OCT. 2009

Contact: Delphine CALTAGIRONE phone:

Payment Terms: Cash against documents

Payment Due Date:

Bank references for wire transfer: Societe Generale.
C/ Unifrax France 30003-04250-00020162510-46.
IBAN : FR76 3000 3042 5000 0201 6251 046.
SWIFT(BIC) : SOGEFRPP.

Unifrax France 17 Rue Antoine Durafour.
42420 Lorette - Tel 04.77.73.70.01 - Fax 04.77.73.70.02
VAT #: /FR 90331270546.

Late Payment Penalty : Legal Interest * 1.5

SAS au Capital de 10.500.000 Euros - 331 270 546 RCS Saint-Etienne - APE 262L



Unifrax France
17 Rue Antoine Durafour
42420 Lorette - France

Telephone:
Telefax:

INVOICE No.90198344

Page. 1

Bill to Client: 111722 Ship To

1

V.A.T. No. *61000/1750*
 Customer Reference: 27509/MSH/FM
 Our Reference No. 10179853
 Delivery No./Date 80317396 / 09.10.2009
 Forwarding Agent SDV LOGISTIQUE INTERNATIONALE
 Packaging Details 2 PALETTES
 Date Invoiced/Reprinted:
 Incoterms: CFR ALEXANDRIA
 Gross Weight: 840,000 KG
 Net Weight: 750 KG

Item	Description	Commodity Code	Qty	UOM	Unit Price	Total Price EUR
10	1000025606 Fiberfrax Durafelt HD 6 x 1000 x 1250mm, 16 per carton	680610000000S	400	EA	13,50	5.400,00
20	3000000310 Transportation Charge		1	EA	630,00	630,00
End of Line Items						
Exonération de la TVA, article 262 i du CGI						Item(s) Total 6.030,00 EUR + V.A.T. 0,00% 0,00 EUR Amount Payable 6.030,00 EUR

Please join Unifrax in adopting the 'Green Attitude' policy - Shortly, our invoices will be automatically emailed. We will be contacting you shortly with additional information!

Sales Information:
Origin: FRANCE

UNIFRAX FRANCE
17 Rue Antoine Durafour
42420 LORETTE
Tel: 04 77 73 70 00
Fax: (33) 4 77 73 70 02
 Pour le Président de la
Chambre de Commerce et d'Industrie
de SAINT-ETIENNE / MONTBRISON
 Mme Nathalie DEAL
 3 OCT 2009

Contact: Delphine CALTAGIRONE phone:
Payment Terms: Cash against documents

Payment Due Date:

Bank references for wire transfer:
C/ Unifrax France
IBAN :
SWIFT(BIC) :

Unifrax France 17 Rue Antoine Durafour.
42420 Lorette - Tel 04.77.73.70.01 - Fax 04.77.73.70.02
VAT #: /FR 90331270546.

Late Payment Penalty : SAS au Capital de 10.500.000 Euros - 331 270 546 RCS Saint-Etienne - APE 262L

SHANDONG DUCTILE IRON PIPES CO., LTD

25 Tieqi Rd, Northern Industrial Rd, Jinan, Shandong, P.R.OF China
Tel: +86-531-88981080 Fax: +86-531-88981080

商业发票
COMMERCIAL INVOICE

TO:

Invoice Number:
Port of Loading:
Port of Delivery:
L/C No.: NBD22831

Date:

THE GOODS SHIPPED AND INVOICED ARE STRICTLY COMPLIED WITH
SPECIFICATIONS STIPULATED IN P/I NO.SDIPPI090327 DATED 11/07/2009.

DUCTILE IRON PIPES AS PER P/I NO.SDIPPI090327 DATED 11/07/2009
COVERING CIF ALEXANDRIA SEA PORT.

Description of Goods	Quantity PCS	CIF ALEXANDRIA (USD/PCE)	SUBTOTAL (USD)
D I PIPES DN100	43	108	4644
D I PIPES DN1200	65	3150	204750
TOTAL:			209394

SAY: TWO HUNDRED AND NINE THOUSAND THREE HUNDRED AND NINETY FOUR ONLY.

SHANDONG DUCTILE IRON PIPES CO., LTD
 25 Tieqi Rd, Northern Industrial Rd, Jinan, Shandong, P.R.OF China
 Tel: +86-531-88981080 Fax: +86-531-88981080

商业发票
COMMERCIAL INVOICE

TO:

Invoice Number: ZGY090824 Date: **1**
 Port of Loading: XINGANG PORT, CHINA
 Port of Delivery: ALEXANDRIA SEA PORT, EGYPT
 L/C No.: NBD22831

لدى البورصة
 مرفقة 100
 مرفقة 1200

THE GOODS SHIPPED AND INVOICED ARE STRICTLY COMPLIED WITH SPECIFICATIONS STIPULATED IN PI NO.SDIPPI090327 DATED 11/07/2009.

DUCTILE IRON PIPES AS PER PI NO.SDIPPI090327 DATED 11/07/2009 COVERING CIF ALEXANDRIA SEA PORT.

Description of Goods	Quantity PCS	CIF ALEXANDRIA (USD/PCE)	SUBTOTAL (USD)
DI PIPES DN100	43	108	4644
DI PIPES DN1200	65	3150	204750
3 TOTAL:			209394

SAY: TWO HUNDRED AND NINE THOUSAND THREE HUNDRED AND NINETY FOUR ONLY.

الجمهورية العربية السورية
 دمشق
 11/09/09

البنك العربي السوري
 دمشق
 11/09/09

البنك العربي السوري
 دمشق
 11/09/09



บริษัท เบลล์ ที.เอส.เอ็ม. จำกัด
BELL T.S.M. CORPORATION LIMITED

ORIGINAL

สำนักงาน
LOCAL SALES OFFICE
:
:
ฝ่ายสินค้าพิเศษและต่างประเทศ
SPECIAL & INTERNATIONAL
CORRESPONDENCE OFFICE

โรงงาน : FACTORY
82 หมู่ 9 ต.ปู่เจ้าสมิงพราย
ต.ลำไทรกลาง จ.สมุทรปราการ
82 MOO 9 PUCHAOSMINGPRAY
SOMRONGKLANG SAMUTPRAKARN
TEL :
FAX :

INVOICE

NO.		DATE SEPTEMBER 7, 2009		THAILAND ORIGIN	
DESSERT WAY EGYPT.		SHIPPING MARKS			
TEL :	FAX :		TERM OF PAYMENT		
CARRIER :		IRREVOCABLE RESTRICTED DOCUMENTARY CREDIT NO.			
SAILING ON OR ABOUT :		DATE OF ISSUE 090216 ISSUED BANK : NATIONAL SOCIETE GENERALE BANK S.A.E. -			
PORT OF LOADING	FINAL DESTINATION		CAIRO, EGYPT		
BANGKOK, THAILAND	ALEXANDRIA PORT, EGYPT				
NO	DESCRIPTION OF GOODS	PART NO.	QUANTITY (PCS)	UNIT PRICE PER PC (USD)	AMOUNT IN USD C.I.F ALEXANDRIA PORT
1	ELBOW HOSE AS PER PROFORMA INVOICE NO.EKL/EG/01/2009 DATED 10/02/2009	96232170	5,008	1.10	5,500.00
2	ELBOW HOSE	S12-3406300-02	3,000		4,350.00
TOTAL (C.I.F. ALEXANDRIA PORT)					9,850.00
SAY US DOLLARS : NINE THOUSAND EIGHT HUNDRED AND FIFTY ONLY					

TOTAL 20 BAGS (8,000 PCS)
N.WEIGHT 688.00 KGS
G.WEIGHT 690.00 KGS
ORIGIN THAILAND



FREIGHT + INS 250.00
F.O.B. BANGKOK 9,600.00

BELL T.S.M. CORPORATION LIMITED



บริษัท เบลล์ ที.เอส.เอ็ม. จำกัด

ORIGINAL

BELL T.S.M. CORPORATION LIMITED

สำนักงาน
LOCAL SALES OFFICE

ฝ่ายสินค้าพิเศษและต่างประเทศ
SPECIAL & INTERNATIONAL
CORRESPONDENCE OFFICE

โรงงาน : FACTORY
82 หมู่ 9 ต.บ้านดง อ.บ้านดง
จ.สกลนคร 47100
82 Moo 9 Poochadongmoo
SOMRONGKLANG SAMUTPRAKARN
TEL : (66) 0-275-4030, 0-2754-4033
FAX : (66) 0-2394-1126

INVOICE

NO. TSM2009006 DATE SEPTEMBER 7, 2009 THAILAND ORIGIN

FOR ACCOUNT & RISK OF MESSRS. SHIPPING MARKS

TEL : FAX : NO. 1-20

CARRIER : BY SEA FREIGHT (ANAN BHUM V.482S) TERM OF PAYMENT

SAILING ON OR ABOUT : SEPTEMBER 13, 2009 IRREVOCABLE RESTRICTED DOCUMENTARY CREDIT NO.

PORT OF LOADING FINAL DESTINATION DATE OF ISSUE 090216 ISSUED BANK : NATIONAL SOCIETE GENERALE BANK S.A.E.

BANGKOK, THAILAND ALEXANDRIA PORT, EGYPT CAIRO, EGYPT

NO	DESCRIPTION OF GOODS	PART NO.	QUANTITY (PCS)	UNIT PRICE PER PC (USD)	AMOUNT IN USD C.I.F ALEXANDRIA PORT
	ELBOW HOSE AS PER PROFORMA INVOICE NO.EKL/EG/01/2009 DATED 10/02/2009				
1	ELBOW HOSE	96232170	5,000	1,100	5,500.00
2	ELBOW HOSE	S12-3406300-02	3,000	1,450	4,350.00
TOTAL (C.I.F. ALEXANDRIA PORT)					9,850.00

SAY US DOLLARS - NINE THOUSAND EIGHT HUNDRED AND FIFTY ONLY

FREIGHT + INS 250.00
F.O.B. BANGKOK 9,600.00

TOTAL 20 BAGS (8,000 PCS)
N.WEIGHT 688.00 KGS
G.WEIGHT 690.00 KGS
ORIGIN THAILAND



BELL T.S.M. CORPORATION LIMITED

(AUTHORIZED SIGNATURE)

Fläkt Woods

INVOICE No : Original Page: 1

DATE :
Customer Correspondant :
Y/REF :

-State in all correspondance
O/REF :
Customer
REF B :

Delivery : Invoicing address :

LINE No	QTY	DESIGNATION	Unit Price (Net)	Total Net Amount	Tax	Tax Amount
Expedition slip : 77167 on 21-09-2009						
10	3.00	ACCESSOIR COOLING IMPELLERS	2230,00	6690,00		
		COOLING IMPELLERS				
		SPARES FOR FAN TYPE FN TD 274 3TDBA RD330				
Expedition slip : ##### on 21-09-2009						
20	1.00	EMBALLC EMBALLAGE CHALON	360,00	360,00		
		SEAWORTHY PACKING TYPE 4A				
30	1.00	TRSPFC TRANSPORT CHALON	480,00	480,00		
		INLAND TRANSPORTATION AND FOB FEES				
40	1.00	TRSPFC TRANSPORT CHALON	240,00	240,00		
		SEAFREIGHT TO ALEXANDRIA , INSURANCE				
				Total Net:	7770,00	EUR
				Tax:		EUR
Total amount				EUR:	7770,00	EUR
Vendeurs Industriels Industrial Fans www.flaktwoods.com	Ets de Chalons / Chalons Plant 30, rue Paul Sabatier - BP 23 F-71102 Chalons-sur-Saône Cedex Tel : +33 (0)3 85 41 73 11 Fax : +33 (0)3 85 41 73 22	Siège social / Head Office Ets de Meyzieu / Meyzieu Plant 143, rue de la République - BP 67 F-69882 Meyzieu Cedex Tel : +33 (0)4 72 45 13 00 Fax : +33 (0)4 72 45 13 42	SAS au capital de 2 150 000 € 327 657 631 R.C.S. Lyon 1 Siren 327 657 631 - 5711 TVA : FR 28 327 657 631 APE : 2825 z			

FläktWoods

INVOICE No : _____ Original Page: 1

DATE : _____ State in all correspondence
 Customer Correspondant : _____ O/REF : _____
 Y/REF : _____ Customer REF B : _____

Delivery : _____ Invoicing address : _____

1

15 اهداء ملابغ صناعية Impeller لخدمة مشاتير

LINE No	QTY	DESIGNATION	Unit Price (Net)	Total Net Amount	Tax	Tax Amount
10	3,00	ACCES508 COOLING IMPELLERS	2230,00	6690,00		
		COOLING IMPELLERS				
		SPARES FOR FAN TYPE FN TD 274 3TDBA RD330				
		Expedition slip : ##### on 21-09-2009				
20	1,00	EMBALC EMBALLAGE CHALON	360,00	360,00		
		SEAWORTHY PACKING TYPE 4A				
30	1,00	TRSPTC TRANSPORT CHALON	480,00	480,00		
		INLAND TRANSPORTATION AND FOB FEES				
40	1,00	TRSPTC TRANSPORT CHALON	240,00	240,00		
		SEAFREIGHT TO ALEXANDRIA, INSURANCE				

2

9 OCT. 2009

Claudine KRUMB

MAÇON le 9 OCT. 2009

POUR LE PRÉSIDENT DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE SAÛNE-ET-LOIRE

Total Net: 7770,00 EUR
 Tax: EUR
 Total amount: 7770,00 EUR

3

SEAFREIGHT TO ALEXANDRIA, INSURANCE

Delivery term / Incoterms: CIF

Payment: _____
 Date date: _____
 Bank info: _____

Fläkt Solyvent-Ventec
 30, rue Paul Sabatier - BP 23
 /1102 Chalonsur Saône Cedex
 Tél. +33 (0)3 85 41 73 11
 Fax +33 (0)3 85 41 73 22

Fläkt Solyvent-Ventec
 Siège social / Head Office
 Ets de Meyzieu / Meyzieu Plant

SAS au capital de 2 150 000 €
 327 857 831 R.C.S. Lyon

Sales Invoice


Invoice No : [REDACTED] Invoice Date : [REDACTED]

Page 5 of 5

doc ref: sales_invoice.rpt v2.0.0

Talaris International Distribution Business* (DTP)

A trading name of Talaris Limited
Talaris House, Crookford Lane
Chineham Business Park
Hampshire
Basingstoke
RG24 8QZ
UNITED KINGDOM
Registered No. 6559621 England
Vat Registration No. GB 827280220 (021)
www.talaris.com



A former De La Rue company

For and on behalf of Talaris Limited

[Signature]



For the attention of: [REDACTED]

*** Invoice Summary ***

Charges Summary	Charge Type	Net Price	Tax Rate	Tax Code	Tax Amount	G
	SEA FREIGHT	2,044.02	0.00		0.00	
	DOCUMENTATION	244.50	0.00		0.00	
VAT Summary				Currency: USD	Totals:	
	Taxable:	0.00		CIF ALEX		
	Non-Taxable:	108088.52				
	VAT Total:	0.00				

Customers VAT Number:

The conditions printed on the back hereof comprise the contract entered into between the Supplier and the Customer relating to this order or any other order for goods unless expressly varied on the front of the Sales Order Acknowledgment form.

Talaris International Distribution Business (DTP)


Sales Invoice

Invoice No : _____ Invoice Date : _____

Page 5 of 5

doc-ref: sales_invoice.01 v2.0.0

A trading name of Talaris Limited
Talaris House, Crookford Lane
Chilworth Business Park
Hampshire
Basingstoke
RG24 8DZ
UNITED KINGDOM
Registered No. 6569621 England
Vat Registration No. GB 927280220 (021)
www.talaris.com



For and on behalf of Talaris Limited

[Handwritten Signature]

For the attention of: Mr. Hesham Amin

***** Invoice Summary *****

Charges Summary	Charge Type	Net Price	Tax Rate	Tax Code	Tax Amount	Gr
	SEA FREIGHT	2,044.02	0.00		0.00	
	DOCUMENTATION	244.50	0.00		0.00	
VAT Summary						
		Currency: USD		Totals:		
Taxable:		0.00		(C)		
Non-Taxable:		108098.52		(CIF)		
VAT Total:		0.00				

The conditions printed on the back hereof comprise the contract entered into between the Supplier and the Customer relating to this order or any other order for goods unless expressly varied on the front of the Sales Order Acknowledgment form.

إلى السيد هشام أمين
مدير قسم التقييم الجمركي
البنك التجاري الدولي - فرع القاهرة
20112 - القاهرة - مصر

[Handwritten Signature]

BARCLAYS BANK, EGYPT
رقم الحساب: _____
شركة باركليز - فرع القاهرة
REF. NO.: _____

Gruppo Zoppas Industries

ORIGINAL


 IRCA DIVISIONE IRCA - 31020
 Accounting dpt.fax - e-mail

FATTURA

Pagina di pag: 1/ 1

Numero / Number	Data / Date	Cod. Cliente / Customer code
-----------------	-------------	------------------------------



Partita IVA - Customer V.A.T. Nr.

 Spedizione / Shipment :
 Merce resa / delivery terms :
 Agente/agent :
 Pagamento/ Payment :
 valuta/Currency :
 rif.int/Int.ref :

Pos.	Codice Code	Descrizione Description	U.M.	Quantità Quantity	Prezzo Price	Sc. Disc.	Imp. Netto Net amount
0010	1AFAS1713017	YR ORDER MAIL DATE 03/08/09 RES. 220V 10W MADE IN: ROMANIA -RO HEATING ELEMENT 220 V 10 W	NR	1.029	0,320		329,28
		IL COMPRATORE ACQUISTA LA PROPRIETA' DEI BENI SOLO CON IL PAGAMENTO INTEGRALE DEL PREZZO FATTURATO DELLE FORNITURE MA ASSUME I RISCHI DAL MOMENTO DELLA CONSEGNA.					
		L'ESPORTATORE DELLE MERCI CONTEMPLETE NEL PRESENTE DOCUMENTO, AUTORIZZAZIONE NO. IT/015/VE/02, DICHIARA CHE, SALVO INDICAZIONE CONTRARIA, LE MERCI SONO DI ORIGINE PREFERENZIALE CE. SAN VENDEMIANO FRANCO PILAT ***** SI DICHIARA CHE LA MERCE DESCRITTA DALLA PRESENTE FATTURA NON E' COMPRESA NELL'ELENCO DI CUI AL REG. CER NR.1934/2000 DEL 22.06.2000 E SUCCESSIVE MODIFICHE E INTEGRAZIONI *****					
		Totale merce\total goods					329,28
		ANTICIPO					-329,28
		Importo totale/Tot.amount EUR					329,28
		Peso netto/Net Weight KG : 12,3	Peso lordo/Gross Weight KG :	15,1	Volume :		0,216
		Imballo/packing: 1 SCATOLA					

 IRCA SpA
 Gruppo Zoppas Industries
 Viale Venezia 31
 31020 S. VENDEMIANO (TV)
 P.IVA 01168660262

 La compravendita relativa al presente documento è regolata dalla Condizioni Generali di Vendita il cui
 testo è disponibile in formato pdf per la riproduzione e la stampa nel rs. sito www.irca.biz
 The sale concerning this document is subject to the Standard Terms and Conditions of Sale available for
 copy and print in our web site www.irca.biz

IRCA S.p.A.

 IRCA S.p.A - INDUSTRIA RESISTENZE CORAZZATE E AFFINI
 31020 San Vendemiano (TV) - Viale Venezia, 31 - C.P.248 - Tel. +39 0438 4901 - Fax +39 0438 401240/400045
 E-mail: irca@zonnas.com - Web: www.zonnas.com - Cap. Soc. € 7.378.800 i.v. - R.E.A. n. 145204 CCIAA TV

Gruppo Zoppas Industries

ORIGINAL



IRCA DIVISIONE IRCA - - 31020 SAN VENEMIANO TV
Accounting dpt. fax - e-mail

FATTURA

Pagina di pag: 1/ 1

Numero / Number	Data / Date	Cod. Cliente / Customer code
-----------------	-------------	------------------------------



1

Partita IVA - Customer V.A.T. Nr.

Handwritten notes in Arabic and Italian, including 'Spedizione / Shipment : NAVE / فيا', 'Merce resa / delivery terms: (CFR) INCOTERMS', and 'Pagamento / Payment :'. Includes a handwritten number '220V' and '10W'.

Pos.	Codice Code	Descrizione Description	U.M.	Quantità Quantity	Prezzo Price	Sc. Disc.	Imp. Netto Net amount
0010	1AFAS1713017	YR ORDER MAIL RES. 220V 10W MADE IN: ROMANIA -RO HEATING ELEMENT 220 V 10 W	DATE 03/08/09 NR	1.029	0,320		329,28
<p>IL COMPRATORE ACQUISTA LA PROPRIETA' DEI BENI SOLO CON IL PAGAMENTO INTEGRALE DEL PREZZO FATTURATO DELLE FORNITURE MA ASSUME I RISCHI DAL MOMENTO DELLA CONSEGNA.</p> <p>L'ESPORTATORE DELLE MERCI CONTEMLATE NEL PRESENTE DOCUMENTO, AUTORIZZAZIONE NO. IT/015/VE/02 DICHIARA CHE, SALVO INDICAZIONE CONTRARIA, LE MERCI SONO DI ORIGINE PREFERENZIALE CE. SAN VENEMIANO FRANCO PILAT</p> <p>SI DICHIARA CHE LA MERCE DESCRITTA DALLA PRESENTE FATTURA NON E' COMPRESA NELL'ELENCO DI CUI AL REG. CEE NR. 1834/2000 DEL 22.06.2000 E SUCCESSIVE MODIFICHE E INTEGRAZIONI</p>							
<p>Totale merce/total goods ANTICIPO</p> <p>Importo totale/Total amount Peso netto/Net Weight KG : 12,3 Imballo/packing: 1 SCATOLA</p>							<p>329,28 -329,28 329,28 329,28 0,216</p>

La presente vendita relativa al presente documento è regolata dalle Condizioni Generali di Vendita il cui testo è disponibile in formato pdf per la riproduzione e la stampa nel rs. sito www.irca.biz

IRCA S.p.A.

IRCA S.p.A - INDUSTRIA RESISTENZE CORAZZATE E AFFINI
31020 San Vendemiano (TV) - Viale Venezia, 31 - C.P.248 - Tel. +39 0438 4901 - Fax +39 0438 401240/400045
E-mail-irca@zoppas.com - WEB: www.zoppas.com - Cap. Soc. € 7.378.800 i. v. - R.E.A. n. 145904 CIRCA TV

D.M.N. FURNITURE S.A.R.L.

SHIP TO: ADDRESS:		INVOICE		
TEL:		DATE	NO.	
CONTAINER No:		PACKAGE # 259 cartons		
SEAL No:		GROSS WEIGHT 6756.48 kg		
CONDITION OF PAYMENT:		NET WEIGHT 6624 kgs		
SHIPPING AGENT:		PAGE: 1 / 1		
ITEM	DESCRIPTION	QTY	UNIT PRICE US\$	TOTAL PRICE US\$
<u>CAROLINE</u>	COMPLETE SET (W=170cm x D=195cm Mattress) (1 BED, 2 NSTANDS, 1 TOILETTE, 1 MIRROR)	3	546.00	1,638.00
	WARDROBE 3 DOORS SLIDING	3	560.00	1,680.00
<u>JOELLE</u>	COMPLETE SET (W=170cm x D=195cm Mattress) (1 BED, 2 NSTANDS, 1 TOILETTE, 1 MIRROR)	4	557.00	2,228.00
	WARDROBE 3 DOORS SLIDING	4	560.00	2,240.00
<u>DIALA</u>	COMPLETE SET (W=170cm x D=195cm Mattress) (1 BED, 2 NSTANDS, 1 TOILETTE, 1 MIRROR)	4	448.00	1,792.00
	WARDROBE 6 DOORS	4	357.00	1,428.00
<u>ZARA</u>	COMPLETE SET (W=120cm x D=195cm Mattress) (2 BEDS, 1 NSTAND, 1 DRESSER, 1 MIRROR)	2	410.00	820.00
	WARDROBE 4 DOORS	2	368.00	736.00
	CHIPBOARD FOR BED 120CM	4	11.00	44.00
	CHIPBOARD FOR BED 170CM	3	23.00	69.00
	METAL MATTRESS SUPPORT 170CM FOR DIALA AND JOELLE	8	34.00	272.00
<p>We hereby declare that the goods stated in this invoice are of Lebanese origin, that their value is real, authentic and in conformity with our records. This invoice is the only one issued by us for the goods mentioned in it.</p>		<p>D.M.N. FURNITURE S.A.R.L.</p>		
<p>(19,517,603 LBP NINETEEN MILLION FIVE HUNDRED SEVENTEEN THOUSAND SIX HUNDRED THREE LEBANESE POUNDS ONLY</p> <p>TWELVE THOUSAND NINE HUNDRED FORTY SEVEN U.S.DOLLARS ONLY</p>		<p>TOTAL AMOUNT IN U.S.\$</p>		12,947.00

FURNITURE S.A.R.L.
 14 A STREET - INDUSTRIAL ZONE
 ANON
 TEL. : 961-9-477755/477757-FAX: 961-9-477756

SHIP TO: ADDRESS:		INVOICE		
		DATE	NO.	
TEL:				
CONTAINER No:		PACKAGE # 259 cartons		
SEAL No:		GROSS WEIGHT 6756.48 kgs		
CONDITION OF PAYMENT:		NET WEIGHT 6624 kgs		
SHIPPING AGENT:		PAGE: 1 / 1		
ITEM	DESCRIPTION	QTY	UNIT PRICE US\$	TOTAL PRICE US\$
CAROLINE <i>كارولين</i>	COMPLETE SET (W=170cm x D=195cm Mattress)	3	546.00	1,638.00
	(1 BED, 2 NSTANDS, 1 TOILETTE, 1 MIRROR)			
	WARDROBE 3 DOORS SLIDING	3	560.00	1,680.00
JOELLE <i>جوليت</i>	COMPLETE SET (W=170cm x D=195cm Mattress)	4	557.00	2,228.00
	(1 BED, 2 NSTANDS, 1 TOILETTE, 1 MIRROR)			
	WARDROBE 3 DOORS SLIDING	4	560.00	2,240.00
DIALA	COMPLETE SET (W=170cm x D=195cm Mattress)	4	448.00	1,792.00
	(1 BED, 2 NSTANDS, 1 TOILETTE, 1 MIRROR)			
	WARDROBE 6 DOORS	4	357.00	1,428.00
ZARA	COMPLETE SET (W=120cm x D=195cm Mattress)	2	410.00	820.00
	(2 BEDS, 1 NSTAND, 1 DRESSER, 1 MIRROR)			
	WARDROBE 4 DOORS	2	368.00	736.00
	CHIPBOARD FOR BED 120CM	4	11.00	44.00
	CHIPBOARD FOR BED 170CM	3	23.00	69.00
	METAL MATTRESS SUPPORT 170CM FOR DIALA AND JOELLE	8	34.00	272.00
<p style="font-size: small;">We hereby declare that the goods stated in this invoice are of Lebanese origin that their value is real, authentic and in conformity with the records. This invoice is the only one issued by us for the goods mentioned in it.</p>		D.M.N. FURNITURE S.A.R.L. Beirut - Lebanon		
TWELVE THOUSAND NINE HUNDRED FORTY SEVEN U.S.DOLLARS ONLY		TOTAL AMOUNT IN U.S.\$		12,947.00



AL FURKAN

Turizm Uluslararası Nakliyat ve Dış Tic. Ltd. Şti.

INVOICE

Date:
Invoice no :

Consignee:	Shipper:
Mob :	
Fax :	

REF.NO	DESCR PTION	Bales	Bales / USD	TOTAL USD
1	Nixi Baby Eco Pack Mini 3-6 kg 33 pcs (6x1) NAKLIYE	680	\$16,20	\$11.016,00 \$667,00

ÖDEME ŞEKLİ : MAL MUKABİLİ
TESLİM ŞEKLİ : (F.C.A)
TESLİM YERİ : MERSİN LİMAN KAPISI
MENŞELİ : TÜRKİYE
İMALATÇI : LEVENT KİMYA SAN. VE TİC A.Ş
KURUMLAR VD. 608 004 4893
BANKA : VAKIFBANK AKSARAY ŞUBESİ
IBAN NO : TR59 0001 5001 5804 8011 1859 07
KAP : 680 BALLYA
NET AĞIRLIK : 2720 KG
BRÜT AĞIRLIK : 2992 KG

ONBİRBİN ALTI YÜZ SEKSEN ÜÇ USD

680

* PRICES ARE EXW MERSİN PORT GATE (DOOR)
NET WEIGHT : 2720 KG
GROSS WEIGHT : 2992 KG

TOTAL \$11.683,00

Made in Turkey 2009

TURİZM ULUSLARARASI
NAKL. ve DİŞ TİC. LTD. ŞTİ.
Millet Cad. Muratpaşa
Yenişehir Yusufpaşa F.
GSM: 06534
Tel: 0080
K.M. Paşalı V.D. 047-053 6

Millet Cad. Muratpaşa Sok. No:2/106 Yusufpaşa-Aksaray-Fatih-İstanbul-TÜRKİYE
Tel.: 0090 212 533 48 65 - GSM: 0090 534 525 28 21 - 0090 536 216 52 01
e-mail: al-furkan.k@hotmail.com - a.alfurkan@yahoo.com - Skype: alfurkan.k
Ticaret Sicil No: 675463 - Kocamustafapaşa V.D.: 047 0539 505

AL FURKAN
Turizm Uluslararası Nakliyat ve Dış Tic. Ltd. Şti.

1

ميرزا اهدار ضابطان نظف 2008
Nixi baby

Date:
Invoice no :

INVOICE

Consignee: Shipper :

Mob : Phone :
Fax :

REF.NO	DESCRIPTION	Bales	Bales / USD	TOTAL USD
1	Nixi Baby Eco Pack Mini 3-6 kg 33 pcs (6x1) NAKLIYE	680	\$16,20	\$11.016,00 \$667,00

ÖDEME ŞEKLİ : MAL MUKABİLİ
TESLİM ŞEKLİ : (F.C.A)
TESLİM YERİ : MERSİN LİMAN KAPISI
MENŞEİ : TÜRKİYE
İMALATÇI : LEVENT KİMYA SAN. VE TİC A.Ş.
KURUMLAR VD. 608 004 4893
BANKA : VAKIFBANK AKSARAY ŞUBESİ
IBAN NO : TR59 0001 5001 5804 8011 1859 07
KAP : 680 BALYA
NET AĞIRLIK : 2720 KG
BRÜT AĞIRLIK : 2992 KG

ONBİRBİN ALTI YÜZ SEKSEN ÜÇ USD

680

2

3

TOTAL \$11 683,00

PRICES ARE EXW MERSİN PORT GATE (DOOR)
NET WEIGHT : 2720 KG
GROSS WEIGHT : 2992 KG

MİLLİET ULUSLARARASI
NAKİYE VE DİŞ TİC. LTD. ŞTİ.
Millet Cad. Akarapasa Sok. No: 2/106
Yenihaç Yusufpaşa Fatih-İSTANBUL
BSM:0634
Tel: 0090 2
K.N.Pasa V.D. 047-053

Millet Cad. Muratpaşa Sok. No:2/106 Yusufpaşa-Aksaray-Fatih-Istanbul-TÜRKİYE
Tel.: 0090 212 533 48 65 - GSM: 0090 534 525 28 21 - 0090 536 216 52 01
mail: al-furkan.k@hotmail.com - a.alfurkan@yahoo.com - Skype: alfurkan.k
K.N.Pasa V.D.: 047 0539 505

Alcatel-Lucent

SHIPPING INVOICE

VAT registration n°
R.C.S PARIS

Ship by

Phone :

Invoice No	C093501	
Invoice Date	05/10/09	
Kind of shipment	DEFINITIVE	
Weight Kg	nett	
	gross	13 447
Volume M3	31,402	
Incoterm	DDU	
Commodity code	see details	

Phone :

Customers Order TE-N-54243	Despatched by SEAFREIGHT	Packing List :	Quantity and Type of Packages 10
Consignee & Bill to :	Ship to :	Notify : CFTI 17 AL AHRAM ST HELIOPOLIS CAIRO EGYPT 20226905655 helio@cfti.com.eg seas@cfti.com.eg	

Quantity	Description	Origin	HS Code	price USD	
				UP	TP
SECTION 3 LAND CABLE PLANT					
6.550	Item 1.1 LAND CABLE (included spare)	France	85447000	8 411.00	55 092.05
6.093	Item 5.1 RETURN EARTH CABLE (included spare)	France	85446010	10 078.00	61 405.25
2	Item 3.1 LAND CABLE JOINTING BOXES (included 1 spare)+accessories	France	85359000	2 000.00	4 000.00
1	Item 5.4 RETURN SEA EARTH ELECTRODES		85359000	13 000.00	13 000.00
				TOTAL FOB	133 497.30
				FREIGHT & INSURANCE	4 004.92
CERTIFIED TRUE AND CORRECT				TOTAL CIF	137 502.22

لغوي / البورد كابلان المياه لمدبرة دنايزا سمرات افوا جيسيند نهران ايرضا كسوم

SHIPPING INVOICE

Alcatel-Lucent
Alcatel-Lucent Submarine Networks
Centre de Villarcieux
Route de Villejust
91620 Nozay
France
Phone :

VAT registration n° 33 389 534 256
R.C.S PARIS 389 534 256

Ship by :
Phone :

Invoice No	C093501
Invoice Date	05/10/09
kind of shipment	DEFINITIVE
Weight Kg	nett
	gross
Volume M3	31.402
Incoterm	DDU
Commodity code	see details

Quantity and Type of Packages: 10

Customers Order: TE-
Despatched by: SEAFREIGHT
Packing List:

Consignee & Bill to :
Ship to :
Notify :

Quantity	Description	price USD	
		UP	TP
6.550	Item 1.1 LAND CABLE (included spare) Origin France 4-2280	8 411.00	55 092.05
6.093	Item 5.1 RETURN EARTH CABLE (included spare) 9-292280 France	10 078.00	61 405.25
2	Item 3.1 LAND CABLE JOINT BOXES (included 1 spare)-accessories France	2 000.00	4 000.00
1	Item 3.4 RETURN SEA EARTH ELECTRODES ORIGINE UK PARIS 9-9-0871117 7-1-000000 9-0-0000 11-1-0000	13 000.00	13 000.00
TOTAL FOB		133 497.30	
FREIGHT & INSURANCE		4 004.92	
CERTIFIED TRUE AND CORRECT			
TOTAL CIF			137 502.22

SECTION 9 LAND CABLE PLANT

ORIGINE UK PARIS

CEDEX

Handwritten notes and stamps are present throughout the document, including a large 'ORIGINE UK PARIS' stamp and various handwritten numbers and signatures.



المؤلف :

محمود محمد أحمد أبو العلاء

من مواليد 1954 بالإسكندرية

يشغل وظيفة رئيس قطاع الموارد البشرية

وبناء القدرات بالجمارك بدرجة وكيل

أول وزارة

حاصل علي دبلوم في الإدارة التنفيذية العليا من جامعة

هارفارد بأمريكا

ودبلوما في إدارة الأعمال من الأكاديمية العربية للعلوم

والتكنولوجيا

يحمل شهادة البكالوريوس في التجارة من جامعة الإسكندرية

عام 1977

يعمل في الجمارك المصرية منذ 1980 ومارس جميع

الوظائف الجمركية، حيث عمل كمفتش جمركي ثم مئمن ثم

رئيس قسم تئمين، ثم بعد ذلك تولي مسؤولية تنفيذ مشروع

الكشف بالأشعة في الجمارك المصرية بدءاً من عام 1998،

وعلي أثرها تم اختياره ضمن فريق العمل الأول الذي تم

اختياره لتطوير الجمارك المصرية في أكتوبر عام 2002 قبل أن يتم تعيينه نائباً لرئيس مصلحة الجمارك للتطوير والإصلاح الجمركي وأشرف علي تنفيذ كافة أنشطة تطوير الجمارك منذ نهاية 2004 وحتى نهاية 2007 حيث حققت الجمارك المصرية نجاحات منقطعة النظير في التطوير والتحديث، كانت وراء توليه منصب رئيس قطاع الموارد البشرية وبناء القدرات بالجمارك
الكتابات:

صدر عام 1999 كتاب بعنوان " دليل التقييم الجمركي " بالمشاركة مع الأستاذ / كمال شوشان
صدر له كتاب " النصوص الكاملة لاتفاقيات الجات " عام 2000 والذي تناول جميع الاتفاقيات المنبثقة عن منظمة التجارة العالمية
محاضر في موضوعات :
تسهيل التجارة الدولية
التقييم الجمركي
استخدام الكشف بالأشعة في العمل الجمركي

المراجع

الكتب و
الموسوعات

- دليل التقييم الجمركي .. أ. كمال شوشان وأ. محمود أبو العلا طبعة 1999
 - موسوعة القيمة للأغراض الجمركية - الجمارك الأمريكية من 1980 إلى 2003.
 - كتاب القيمة الجمركية (منظمة الجمارك العالمية).
 - نص الاتفاقية الدولية للتعريفات والتجارة (موقع منظمة الصحة العالمية).
 - الاتفاقية الدولية والنصوص الخاصة بالقيمة للأغراض الجمركي - وملحقاتها (موقع منظمة التجارة العالمية).
 - كتاب الجات: ترجمة وجمع وإعداد: محمود محمد أبو العلا
 - تطوير الأداء الجمركي واتفاقيات منظمة التجارة العالمية أمثلة عربية مختارة.
- تأليف: مجموعة خبراء
- الناشر: المنظمة العربية للتنمية الإدارية

- **Customs valuation under the Trade Agreements Act of 1979.**

Customs valuation rulings under the Trade Agreements Act of 1979

by U.S. Customs Service. Office of Commercial Operations

نشرت في 1984

Dept. of the Treasury, U.S. Customs Service, Office of Commercial Operations ([Washington, D.C.]

- **Customs valuation rulings under the Trade Agreements Act of 1979.**

Customs valuation rulings under the Trade Agreements Act of 1979.

Author:

**U.S. Customs Service.
Office of Commercial
Operations.**

Publisher:

**[Washington, D.C.] : Dept.
of the Treasury, U.S.
Customs Service, Office of
Commercial Operations,
1984-**

Edition/Format:

**Book : National government
publication : English**

- **Customs modernization handbook**

Luc De Wulf . Jose B. Sokol

- **Transfer pricing and customs valuation: two worlds to tax as one**

Editors: Anuschka Bakker and Belema Obuoforibo

- **Customs valuation : law and regulations**

**Washington, D.C.?) : U.S. Customs Service, [1992]
[1992]**

Customs valuation: WTO agreement and texts of the Technical Committee on Customs Valuation.

Compendium : customs valuation; WTO agreement and texts of the technical committee on customs valuation

by World Customs Organization.;

Language: English

Publisher: Brussels, 2004

- **Notice of amendment to Customs Valuation**

Agreement: communication from the president of the United States transmitting notice of his intention to enter into a supplementary agreement on customs valuation with certain developing countries, pursuant to section 102(e) (1) of the Trade Act of 1974.

by **United States. President (1977-1981 : Carter)**

Washington : U.S. G.P.O., 1981. 1981.

- **Approval of protocol to the trade agreement relating to customs valuation: report (to accompany H.R. 7942) (including cost estimate of the Congressional Budget Office).**

Author:

**United States. Congress.
House. Committee on Ways
and Means.**

Publisher:

**[Washington, D.C. : U.S.
G.P.O., 1980]**

Series:

**United States.; Congress.;
House.; Report**

Edition/Format:

**Book : National government
publication : English**

- **WWW.MFTI.GOV.EG**
- **www.wto.org/english/tratop_e/cusval/cusval_e.htm**
- **www.asycuda.org/pdf%20docs/val.pdf**
- **WWW.WCOOMD.ORG**
- **fedex.com/us/customersupport/ftn/faq/ias.html**
- **ec.europa.eu/...customs/customs/customs.../index_en.htm**
- **www.infotechaccountants.com/.../showthread.php?**



- **www.gom.com.eg/algomhuria/2006/.../detail00.shtml**
- **www.customs.gov.sa/CustomsNew/.../newsview.aspx**
- **www.customs.gov.qa/signin/UploadedFiles/1181634871828_18.do**

المفهرس

الصفحة		
3	إهداء
5	تقديم
9	مقدمة
17	تاريخ التقييم الجمركي من البداية وحتى الجات	الباب الأول
19	التطور التاريخي لآليات التقييم الجمركي	الفصل الأول
27	مقارنة بين تعريف بروكسل للقيمة وتعريف الجات	الفصل الثاني
43	التقييم في ظل الجات	الفصل الثالث
53	طرق التقييم الجمركي في ظل الجات	الباب الثاني
55	الطريقة الأولى للتقييم	الفصل الأول
129	المراجعة المحاسبية اللاحقة	الفصل الثاني
153	الطريقة الثانية - طريقة السلع المطابقة	الفصل الثالث
163	الطريقة الثالثة - طريقة السلع المماثلة	الفصل الرابع
175	الطريقة الرابعة - الطريقة الإستنتاجية	الفصل الخامس
191	الطريقة الخامسة - طريقة القيمة المحسوبة	الفصل السادس
205	الطريقة السادسة - الطريقة المرنة	الفصل السابع
227	نماذج ولوازم التطبيق	الباب الثالث
229	النماذج	الفصل الأول
249	التعرف علي الفواتير المزورة	الفصل الثاني
الصفحة		

259	تطبيقات عملية	الباب الرابع
315	التشريعات	الباب الخامس
317	التشريعات المحلية في مصر	الفصل الأول
345	الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة	الفصل الثاني
423	بعض المصطلحات والمسميات ونماذج للفواتير	الفصل الثالث