

قواعد التقييم الجمركي

وفقاً للجات

من النظرية والنص إلى التطبيق العملي

إعداد

محمود أبو العلا

2003

المقدمة التاريخية

تعتبر الرسوم الجمركية هي أحد الوسائل الهامة في تطبيق السياسة المالية والتجارية لدى أي دولة، ويتم احتساب الرسوم الجمركية إما علي أساس الرسم النوعي أو علي أساس الرسم القيمي أو بالجمع بينهما .

وإختيار طريقة معينة يعتمد علي عوامل مختلفة ، من هذه العوامل : .

أولاً : الهدف من سياسة التعريف الجمركية والذي قد يكون تحقيق كل أو بعض ما يلي :

- زيادة الحصيلة
- حماية الصناعة المحلية
- تسهيل عملية تحصيل الرسوم الجمركية
- التشجيع علي استيراد سلعة معينة
- الحد من استيراد سلعة معينة

ثانياً : التنظيم الإداري للدولة

وذلك لأن طريقة الرسم القيمي تتطلب وجود تنظيماً إدارياً أكثر تطوراً وأكثر تخصصاً . وتطبق أغلبية الدول في الوقت الراهن نظام الرسوم علي أساس الرسم القيمي ، ولا يعني هذا أن نظام الرسوم القيمية هو نظام حديث بل أن تاريخه يرجع إلي العصور الوسطي أو ما قبلها . إلا أن الجانب الذي كان ينقص هذا النظام هو عدم وجود طرق دقيقة وموحدة لتقييم الجمركي لذلك فإن الرسوم التي كانت تقدر كانت إجتهادية أو جزافية أو إعتباطية . وقد نال الرسم القيمي مجدداً الأفضلية في الوقت الحاضر في العصر الصناعي ، حيث تبين أنه يوفر حماية وعدالة أكثر نظراً لما يتميز به هذا النظام من المرونة كبيرة ، حيث يمكن تكيفه حسب الاختلاف في جودة السلع . إلا أن مزايا نظام الرسم القيمي سرعان ما تنقلب إلي مساوي إذا استخدمت فيه طرق غير دقيقة لتحديد القيمة .

وكان انتشار أنظمة مختلفة وغير ثابتة وغير موحدة لتحديد القيمة الجمركية تعتبر عائقاً في سبيل نمو التجارة الدولية باعتباره أحد القيود الغير تعريفية التي تعوق حرية التجارة الدولية . لذلك فقد دأبت الدوائر المهمة بتوسيع التجارة الدولية وتحريرها من القيود والعقبات علي إجراء دراسات بهدف استبدال الطرق الاجتهادية والجزافية والاعتباطية والغير ثابتة والتي كانت مطبقة ومنتشرة في ذلك الحين بنظام دولي لتحديد القيمة يكون عادلاً ومحاييداً وموحداً .

وخاصةً أنه بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية كانت القدرة الاقتصادية لمعظم الدول قد تم تدميرها ولم تعد الدول قادرة علي الحصول علي إحتياجاتها من السلع والخدمات ، كما لم تعد قادرة علي سداد قيمة مشترياتها الخارجية بسبب عدم وجود موارد مالية لديها ، مما اضطرها إلي إتباع سياسات بعيدة عن مبدأ حرية التجارة منها سياسة فرض القيود التعريفية ، وذلك برفع فئات التعريفية الجمركية علي الواردات الصادات .

فرفع فئات التعريفية الجمركية علي الواردات بغرض زيادة الحصيلة ضماناً لتمويل الواردات والخزانة العامة من حصيلة الضرائب الجمركية باعتبارها وسيلة سهلة لتحصيل الموارد المالية . وكذلك فإن رفع فئات التعريفية الجمركية علي الصادات لمنع خروج السلع والخدمات المحلية اللازمة للسوق المحلي .

كما لجأت الدول أيضاً إلي فرض قيود غير تعريفية ، والتي أخذت عدة صور أهمها : -

- التقييد الكمي للواردات في صورة فرض نظام الحصص والتراخيص وأسلوب الحظر . . و
- استخدام أسعار صرف بعيدة عن التوازن .. وكذلك ..
- استخدام قيم جمركية جزافية مغالي فيها وطرق تقييم مختلفة ومتعددة وغير موحدة .

وهكذا توقفت حركة المبادلات السلعية بين الدول وبعثت العلاقات التجارية عن مبدأ حرية التجارة الذي يعود بالفائدة علي الأطراف المتعاملة عن طريق الاستخدام الأمثل للموارد الطبيعية والاقتصادية المتوفرة علي مستوي العالم .

وفي ظل هذه الظروف قامت الدوائر المهمة بحرية التجارة بإجراء دراسات بهدف الحد من هذه القيود والعقبات وذلك بالعمل علي استبدال الطرق الاجتهادية والجزافية في التقييم والتي كانت سائدة عن طريق إيجاد نظام دولي للتقييم الجمركي يكون عادلاً ومحايداً .

وأصبحت الحاجة ملحة إلي وجود تنظيمات دولية قوية لتحقيق التعاون والتفاهم بين دول العالم في المجالات السياسية والاقتصادية والاجتماعية .

وظهرت الأمم المتحدة كمنظمة عالمية لتحقيق التعاون والتفاهم بين الدول في المجالات السياسية والاقتصادية والاجتماعية .

كما تم إنشاء صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير لتحقيق التعاون الدولي في المجال المالي والاقتصادي .

وكانت دول العالم تأمل في إنشاء منظمة دولية متخصصة في النواحي التجارية علي غرار الأمم المتحدة لكي تتولي تحقيق التعاون والتفاهم بين الدول في مجال المبادلات التجارية ، وخاصة بعد الانكماش الشديد في حجم التجارة الدولية وإتباع سياسة الأسوار الحديدية .

وظهرت فكرة توقيع إتفاقية دولية تشمل معظم دول العالم المعنية بالتجارة الخارجية ولذلك دعا مجلس التعاون الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة إلى عقد مؤتمر دولي عرف بمؤتمر التجارة والعمل سنة 1947 تحت إشراف الأمم المتحدة .

وكان عقد هذا المؤتمر (مؤتمر التجارة والعمل) لتحقيق الأهداف التالية : -
أولاً :

وضع ميثاق إنشاء منظمة دولية متخصصة في مجال التجارة الدولية يهدف إلى تقنين الأسلوب التجاري وتسهيل عملية المبادلات وسهولة تدفق وانسياب السلع بين الدول .

ثانياً :

دراسة الحلول الكفيلة بإزالة القيود والعقبات والحواجز التي تعترض حرية التجارة والمبادلات سواء كانت قيود تعريفية أو قيود غير تعريفية .

ولتحقيق هذه الأهداف تم تشكيل مجموعتين عمل تاملان تحت إشراف مجلس التعاون الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة :

المجموعة الأولى :

وتجتمع في هافانا بكوبا، وتقوم بإعداد ميثاق إنشاء منظمة التجارة الدولية، وقد انتهت هذه المجموعة إلى إعداد هذا الميثاق، وسمي بميثاق هافانا وتم التوقيع عليه من جانب الدول المشاركة، ولكن عند التصديق عليه من جانب برلمانات الدول المشاركة لم يوافق الكونجرس الأمريكي علي التصديق عليه، وبالتالي لم يدخل حيز التنفيذ ولم يكتب له النجاح .

ويرجع رفض الكونجرس الأمريكي التصديق علي الميثاق للأسباب التالية :

- اعتبر الكونجرس أن ميثاق هافانا يضع بعض القيود علي سيادة الدول في المجال التجاري
- أن الدخل القومي الأمريكي كان يعادل ضعف الدخل القومي العالمي آنذاك

أما بالنسبة للمجموعة الثانية : -

فقد كلفت من جانب المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة ببحث المشاكل والعقبات والقيود والحواجز التي تعوق حرية التجارة والمبادلات السلعية والعمل علي إزالة القيود، وبالتالي فإن هذه المفاوضات كانت تهدف إلى تنفيذ أحد الأهداف الهامة لميثاق هافانا، وكانت المفاوضات تجري جنباً إلى جنب مع مجموعة الميثاق، وإذا كانت المجموعة الأولى لم تنجح في إنشاء منظمة التجارة الدولية، فإن المجموعة الثانية قد نجحت في التوصل لأول مرة إلى إتفاقية لعلاج العقبات والحواجز التي تحول دون تدفق السلع والمبادلات وكانت هذه الإتفاقية هي الإتفاقية العامة للتعريفات والتجارة

الباب الأول

معلومات مرتبطة بالموضوع

نتناول في هذا الباب التعريف ببعض الإتفاقيات أو التعريفات أو النقاط التي نري أن لها إرتباط وثيق بموضوع الكتاب " التقييم الجمركي وفقاً لإتفاقية تنفيذ المادة السابعة من الإتفاقية العامة للتعريفات والتجارة

أولاً : " الإتفاقية العامة للتعريفات والتجارة 1947"

General Agreement on Tariff and Trade

عرفت هذه الإتفاقية باسم " الجات " " GATT " هي عبارة عن الحروف الأولى من المسمي الإنجليزي للإتفاقية ..
التعريف بالإتفاقية : -

الإتفاقية العامة للتعريفات والتجارة هي عبارة عن معاهدة متعددة الأطراف تفرض حقوق وإلتزامات لأطرافها فيما تشبه العقد ، ولذلك يسمي الأعضاء المنضمون إليها بالأطراف المتعاقدة .
ولا يحصل العضو علي العضوية إلا بتحقيق الإلتزامات التالية : -

- تقديم جدول التنازلات الجمركية لباقي الأعضاء أي القيام بتخفيض فئات التعريفات الجمركية ، ولا يحصل العضو علي العضوية إلا بتقديم هذه التنازلات الجمركية .
- أن تلتزم الدول الأعضاء بأن تكون سياستها التجارية مسايرة لنظام حرية التجارة الذي تبناه الإتفاقية

أهداف الإتفاقية العامة لتجارة والتعريفات : -

الهدف الأساسي من إتفاقية الجات هو :

- تحرير التجارة العالمية
- والغاء التمييز في التعامل بين الدول ، وذلك عن طريق التقليل من الطرق الحمائية التقليدية المتبعة
- والتخفيف من القيود الكمية والتعريفية في محاولة لوضع تقنيين سليم للسلوك التجاري الجيد بين الدول يقوم علي أساس حرية المبادلات ،
- والإسهام في النمو والتنمية الاقتصادية العالمية ورفاهية الشعوب .

وحيث أن الإتفاقية العامة للتجارة والتعريفات كانت هي أهم نتائج مؤتمر التجارة والعمل ، فإن أهم ما تضمنته هذه الإتفاقية بشأن موضوع إختلاف طرق التقييم للأغراض الجمركية واستخدام قيم

جزافية هو ما جاء بنص المادة السابعة من الإتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ، حيث جاء هذا النص متضمناً مجموعة من الأسس والقواعد العامة للقيمة للأغراض الجمركية بحيث تشكل هذه المجموعة من القواعد الإطار العام للقيمة الجمركية لأول مرة .

هذه المجموعة من القواعد والأسس هي : -

- إيجاد نظام عادل وموحد ومحيد للقيمة الجمركية
- استخدام طرق تقييم مبسطة عادلة ومنصفة
- استخدام طرق تقييم تتمشى والممارسات التجارية
- عدم استخدام القيمة الجمركية في محاربة الإغراق
- عدم استخدام قيم جمركية جزافية أو افتراضية
- عدم التمييز بين مصادر التوريد
- تحقيق قدر أكبر من الثقة والموثوقية
- تحقيق مزايا إضافية للدول النامية
- تعزيز أهداف الإتفاقية العامة للتعريفات والتجارة

وبالرغم من أن هذا النص يحتوي على مبادئ عامة ولا يقدم توجيهاً بسيطاً بخصوص التطبيق العملي إلا أنه كان يعتبر خطوة إيجابية كبيرة في هذا الإتجاه .

ثانياً : تعريف بروكسل للقيمة

وكانت الخطوة الثانية تجاه التعاون الدولي في مجال القيمة الجمركية قد جاءت من جانب مجموعة الدراسة التابعة للإتحاد الجمركي الدولي ، والتي تم تشكيلها في بروكسل عام 1947 ، حيث قامت هذه المجموعة بإعداد دراسة في محاولة لإعداد مسودة لتعريف القيمة الجمركية . بالإضافة إلي دراسة الوسائل والإجراءات الكفيلة بتطبيق هذا التعريف .

وقد تم الانتهاء من إعداد نص التعريف في منتصف عام 1949 ، وكان مبنياً على الأسس الواردة

في نص المادة السابعة من الجات ، وكان يعرف بـ "تعريف بروكسل للقيمة " Brussels

Definition of value

وأدخل هذا التعريف في إتفاقية حول القيمة للأغراض الجمركية والتي تم التوقيع عليها في بروكسل عام 1950 ، ووضع موضع التنفيذ في 1953/7/28 .. وقد صادف هذا التعريف قبولاً واسعاً من عدد كبير من الدول المتقدمة والنامية .

ويقوم هذا التعريف علي أساس المفهوم النظري أو الافتراضي للقيمة الجمركية ، والقيمة الجمركية وفقاً لهذا التعريف هي الثمن الذي تباع به البضائع المستوردة في سوق تنافسية حرة بين بائع ومشتري مستقل كل منهما عن الآخر ، وبشرط تحمل البائع لكافة التكاليف والنفقات المتعلقة بتسليم البضائع المستوردة إلي المستورد في ميناء الوصول ببلد الإستيراد .

وقد تم صياغة التعريف في ثلاث مواد بالإضافة إلي خمس ملاحظات تفسيرية للمادة الأولى ، وثلاث ملاحظات تفسيرية للمادة الثانية بالإضافة إلي عدة توصيات صدرت عن مجلس التعاون الجمركي .

ونستعرض فيما يلي مواد التعريف وملاحظاته كما يلي : -

المادة الأولى : -

وقد نصت علي المفهوم الأساسي المأخوذ به والذي قصد به أن يكون التعريف موحد وغير منحاز ومعقول ومتفق مع الأعراف التجارية ، بحيث يمكن الإدارات الجمركية من محاربة التهرب كما يمكن المستورد الشريف من حماية مصالحه ضد المنافسة غير المشروعة ، بمعنى أن يكون سهل التطبيق ، وقد قام التعريف علي التالي : -

• إختيار السعر العادي كقيمة جمركية **Normal Price** وهو : -

أ - السعر العادي الذي أتفق عليه في عقد بيع يخص البضاعة المستوردة

ب - في سوق منافسة حرة

ج - بين بائع ومشتري مستقل كل منهما عن الآخر

• وبشرط تسليم البضائع إلي المشتري في ميناء أو مكان الوصول في بلد الإستيراد ،

وهذه القاعدة الوضعية يمكن تطبيقها فقط في الحالات التي تكون فيها البضائع المستوردة موضوع بيع فعلي ، ولكن في الحالات التي لا تكون فيها البضائع المستوردة محل بيع فعلي مثل البضائع الواردة علي سبيل الأمانة أو الإهداء أو الإيجار أو كعينات أو للعرض فإن التعريف قد تم وضعه في صورة مفهوم نظري يعبر عنه في صورة : -

السعر الذي يمكن أن تساويه البضائع إذا بيعت في سوق حرة منافسة بين بائع ومشتري مستقل كل منهما عن الآخر ، وعلي ذلك فإن القيمة الجمركية وفقاً للتعريف لمعظم البضائع الواردة يتم تحديدها علي أساس أسعار الفواتير المقدمة عنها بعد إجراء بعض التصحيحات عليها .

المادة الثانية : -

وتوضح هذه المادة طبيعة البيع في سوق مفتوحة بين بائع ومشتري مستقل كل منهما عن الآخر، أي يجب أن يكون البيع حر معقود بسعر غير متأثر بأي تحفظات أو ظروف تخالف المفهوم النظري، وعلي ذلك تضع المادة الثانية الشروط التالية : -

- الشرط الأول : - أن السعر هو الاعتبار الوحيد
- الشرط الثاني : - أن السعر يكون غير متأثر بأي علاقة بين البائع والمشتري
- الشرط الثالث : - البائع لن يستفيد من أي تصرف لاحق في البضاعة المباعة

المادة الثالثة :

وهي تتعلق بكيفية معاملة الجعالة والإتاوات التي تدفع مقابل استعمال حق الملكية أو حق الترخيص أو العلامات التجارية أو براءة الاختراع، وإذا كان تعريف بروكسل للقيمة قد تم له الذبوع والإنتشار الكبيرين ، إلا أنه لم ينعقد عليه إجماع كل الدول ، بل إن بعضاً منها لم تلتزم حتى بأحكام المادة السابعة من الجات باعتبارها إطار عام نظري للقيمة .

وذلك بالإضافة إلي المشاكل التي أسفر عنها التطبيق العملي لتعريف بروكسل للقيمة ، واختلاف ممارسات الدول له ، وعلي ذلك فإنه تتضح لنا أن مشكلة توحيد القيمة الجمركية ما زالت قائمة بدون حل جذري ، وذلك راجع للأسباب التالية : -

- 1 - أن تعريف بروكسل للقيمة أوروبي الفكرة والمنشأ ووضع ليناسب إقتصاديات الدول الأوروبية التي تقوم بصفة أساسية علي تصدير المنتجات الصناعية ، واستيراد الخامات والمواد الأولية وهي السلع التي يمكن أن يكون لها سوق منافسة حرة أو سعر عادي
- 2 - أن هذا التعريف لا يناسب في نفس الوقت الإقتصاد الأمريكي الأكثر حيوية ونشاط والذي يقوم في جانب كبير منه علي نشاط الشركات ذات الفروع علي المستوي العالمي ، ويحتاج إلي قواعد تجارية تساعد علي استمرار هذا النشاط ، وبالتالي فإن فكرة السوق المنافسة الحرة لا تتماشى معه وهو الذي يعتمد علي فكرة نظرية القيمة التي تعطي للجمارك الحق في التدخل والتعديل والتحكم في القيمة
- 3 - لوحظ أن تعريف بروكسل للقيمة يعطي الإدارة الجمركية سلطات كبيرة في التدخل لتحديد القيمة بحجة مراجعة الفواتير والأسعار ومدى إتفاقها مع الفكرة النظرية للسعر العادي في السوق المنافسة مما تشكل عقبة غير تعريفية لا يستهان بها يمكن أن تستخدم في تحقيق حماية جمركية مستترة .

لهذه الأسباب التي سبق بيانها ظل اتفاق بروكسل للقيمة حيبس الدول الأوروبية التي تبنته واحتفظت الولايات المتحدة الأمريكية ومعها بعض الدول الأخرى بتشريعاتها الخاصة بالقيمة والتي تقوم بصورة أساسية علي فكرة واقعية تعمل علي تيسير وتسهيل النشاط الضخم والمتنوع للاقتصاد الأمريكي.

ثالثاً : جولة طوكيو للمفاوضات المتعددة الأطراف 1973 – 1979

مع بداية فترة السبعينات ، بدأت مرحلة جديدة في تاريخ القيمة الجمركية حيث أنه خلال الفترة 1973 وحتى 1979 عقدت المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف والتي عرفت بجولة طوكيو ، وهي تعتبر من الأحداث الهامة في مجال السياسة التجارية في عصرنا الحاضر .

وكانت هذه المفاوضات تهدف تحقيق التوسع والحرية المتنامية في التجارة الدولية وحل المشاكل وإزالة القيود والحواجز الموجودة وعلي رأس هذه القيود مشكلة اختلاف طرق التقييم واستخدام قيم جزافية باعتبارها أحد القيود الغير تعريفية الهامة والتي لا يستهان بها .

وكانت إحدى الوسائل الكفيلة بتحقيق هذا الهدف هو إقرار نظام دولي عام لتحديد القيمة ينال القبول العام

وكان من أهم النتائج التي توصلت إليها المفاوضات في جولة طوكيو هي التوصل إلي إتفاقية حول تطبيق المادة السابعة من الجات التي كان قد تم صياغتها عام 1947، وذلك بإيجاد نظام إيجابي للقيمة يقوم علي أساس الثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه عن البضائع المستوردة .

ويهدف هذا النظام إلي بلورة نظام عادل وموحد ومحاييد لتحديد القيمة للأغراض الجمركية

وبتلاءم مع الحقائق التجارية ويمنع استخدام القيم الجزافية

وتقوم الإتفاقية علي أساس أن تكون القيمة للأغراض الجمركية مبنية بقدر الإمكان علي

أساس القيمة الفعلية للبضائع والتي تظهر عادة بالفواتير وهي تسمى بقيمة الصفقة **Transaction Value**

وإذا كانت هذه القيمة من المستحيل تحديدها بسبب عدم وجود بيع فعلي في بعض الحالات مثل حالة ورود بضاعة علي سبيل الأمانة أو في حالة الإيجار أو الوارد عينات أو هدايا أو من الأصل للفرع أو واردة للعرض فكل هذه الحالات لا تعتبر بيع فعلي ، وبالتالي لا توجد قيمة الصفقة ، أو أن تكون هناك قيمة حقيقية ولكن لا يمكن قبولها لأنها تحتاج إلي تسوية وفقاً لأحكام المادة (8) ولكن عناصر التكلفة غير قابلة للقياس ، وفي هذه الحالات يتم اللجوء إلي الطرق الإحتياطية أو ما يسمى بطرق التقييم البديلة ، والتي حددت ووضعت في تسلسل هرمي تدريجي ملزم ، وهذه الطرق البديلة هي :

Transaction value for identical goods	قيمة الصفقة لبضائع مطابقة
Transaction value for similar goods	قيمة الصفقة لبضائع مماثلة
Deductive Value	القيمة الخصمية
Computed Value	القيمة الحسائية
	الطريقة المرنة ، وفقاً للمادة السابعة

وقد دخلت هذه الإتفاقية حيز التنفيذ إعتباراً من أول يناير 1981، وقد وصل عدد الدول المنضمة للإتفاقية بعد جولة طوكيو حوالي 77 دولة . وبذلك يكون قد تم استكمال الجانب التطبيقي للمادة السابعة بإيجاد نظام إيجابي للقيمة يقوم علي أساس القيمة الفعلية للبضائع الواردة

رابعاً :

المادة السابعة

من الإتفاقية العامة للتعريفات والتجارة

لا يعرف الكثيرون سبب إطلاق أسم " إتفاقية تنفيذ المادة السابعة " علي إتفاق القيمة للأغراض الجمركية ، بل إن البعض يظن أن المادة السابعة من إتفاقية تنفيذ المادة السابعة هي الأساس في التطبيق ويقومون دائماً بتحديد القيمة الجمركية علي أساس الطريقة السادسة من طرق التقييم البديلة والتي تسمى الطريقة المرنة ظناً منهم أنهم بهذا يقومون بتطبيق المادة السابعة ، وفي هذا خلط كبير ووجدنا أنه لا بد أن نوضح هذه النقطة بأن نورد هنا النص الأساسي للمادة السابعة من الإتفاقية العامة لتعريفات والتجارة والتي تم الإتفاق عليها عام 1947 من بين 36 مادة أخرى تتعلق بكافة نواحي التجارة الدولية ، والمادة السابعة التي يرد نصها فيما بعد ، كانت الأساس والمادة الخام للإتفاقية الجديدة التي نسميها " إتفاقية تنفيذ المادة السابعة " وقد جرت كافة جولات المفاوضات التجارية الخاصة بالقيمة الجمركية علي أساس الوصول من خلال المادة السابعة إلي أفضل أساس أو إتفاق عصري موحد بين دول العالم للقيمة للأغراض الجمركية وهذا نصها :

المادة (7)

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 علي الإستيراد والتصدير يكون أساسها أو تحكمها (القيمة) بأية كيفية .. وبالإضافة إلي ذلك فإنه علي الأطراف المتعاقدة إعادة النظر - بناء علي طلب من طرف متعاقد آخر - فيما يتعلق بتطبيق قوانينها ولوائحها التي تتعلق بالقيمة للأغراض الجمركية علي ضوء هذه المبادئ ..

ويجوز للأطراف المتعاقدة أن تطلب من الأطراف المتعاقدة الأخرى تقارير تتعلق بالخطوات التي اتخذتها طبقاً لنصوص هذه المادة ..

2 - أ - يجب أن تبنى القيمة للأغراض الجمركية للبضاعة المستوردة على (القيمة الفعلية) للبضاعة المستوردة المفروض عليها الرسوم أو للبضاعة المماثلة ولا يجب أن تبنى على قيمة البضاعة ذات المنشأ المحلي أو على أساس قيم حكومية أو افتراضية ..

ب - ويجب أن تكون (القيمة الفعلية) هي الثمن الذي تباع به أو تعرض للبيع به هذه البضاعة أو البضاعة المماثلة - في الوقت والمكان المحددين في تشريعات البلد المستورد - في ظل ظروف التجارة العادية وفي ظل منافسة كاملة ..

وإلى الحد الذي يكون فيه ثمن هذه البضاعة أو البضاعة المماثلة محكوماً بالكمية في صفقة معينة فإن الثمن الذي يؤخذ في الاعتبار يجب أن يتعلق بأسلوب موحد بأي من : -

1 - الكميات القابلة للمقارنة أو

2 - الكميات التي لا تقل تفضيلاً لدى المستوردين عن تلك الكميات التي يباع بها الحجم الأكبر من هذه البضاعة في التجارة بين بلاد التصدير وبلاد الإستيراد ..

ج - وعندما لا يمكن التأكد من القيمة الفعلية طبقاً لنص الفقرة الفرعية (ب) من هذه الفقرة ، فإن القيمة للأغراض الجمركية يجب أن تبنى على أقرب قيمة مؤكدة مساوية لهذه القيمة ..

3 - لا يجب أن تشمل القيمة للأغراض الجمركية لأية سلعة مستوردة علي قيمة أية 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 هذا الرد مستقبلاً ..

4 -

أ - عدا ما يخالف نصوص هذه الفقرة ، فإنه حيث يكون ضرورياً لأغراض الفقرة (2) من هذه المادة لطرف متعاقد أن يحول إلى عملته ثمناً قد تم التعبير عنه بعملة بلد آخر ، فإن سعر الصرف الواجب إستخدامه يجب أن يكون (لكل العملتين) مبنياً علي أساس القيمة الأسمية التي تقرها مواد إتفاقية صندوق النقد الدولي أو علي أساس سعر الصرف الذي يقره الصندوق أو علي أساس القيمة الأسمية التي تقرها إتفاقية نقد خاصة مبرمة طبقاً للمادة (15) من هذه الإتفاقية ..

ب - عند عدم وجود قيمة أسمية أو سعر صرف معلن فإن معدل التحويل يجب أن يعكس بطريقة 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 إتفاقية صندوق النقد الدولي ، ويجوز لأي طرف متعاقد تطبيق مثل هذه القواعد فيما يتعلق بتلك العملات الأجنبية والتي تفي بإغراض الفقرة (2) من هذه المادة كبديل عن استخدام القيم الاسمية وحتى يأتي الوقت الذي تقرر 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 إلى أن تعكس بفعالية 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 الإتفاقية ، إذا كان لهذا التغيير أثر ينشأ عنه زيادة عامة في مبالغ الرسوم الجمركية المستحقة الأداء ..

5 - أن أسس وطرق تحديد قيمة المنتجات الخاضعة للرسوم الجمركية أو للضرائب الأخرى أو القيود التي يكون أساسها أو تحكمها القيمة يجب أن تكون مستقرة ومعلومة للجميع وذلك لتمكين التجار من تقدير القيمة للأغراض الجمركية بدرجة معقولة من التأكد ..

هذا هو نص المادة السابعة الذي تم الإتفاق عليه عام 1947 ، وهو الأساس الذي بنيت عليه الدول الأعضاء في المفاوضات التجارية متعددة الأطراف الأحكام والنصوص الجديدة التي تضمنتها " إتفاقية تنفيذ المادة السابعة من الإتفاقية العامة للتعريفات والتجارة " والتي هي موضوع هذا الكتاب ..

الباب الثاني

إتفاق تنفيذ المادة السابعة

من الإتفاقية العامة للتعريفات والتجارة

1994

نظراً لأن تعريف بروكسل للقيمة والذي يقوم علي أساس التصور النظري لم يحقق الأهداف المرجوة منه بشأن توحيد القيمة للأغراض الجمركية ، ونظراً لما أسفرت عنه الممارسات التطبيقية العملية عن اختلاف في عمليات التقييم ، ولذلك عندما عقدت دورة طوكيو للمفاوضات من 1973 وحتى 1979 كانت مشكلة اختلاف التقييم من أهم الموضوعات المطروحة للتفاوض ، وتوصل المفاوضات إلي إتفاق جديد هو إتفاق تنفيذ المادة السابعة يعتمد علي القيمة الفعلية للصفقة وقد وجد الأمريكيون . أن هذا النظام يتوافق مع إمكانياتهم الاقتصادية الكبيرة والضخمة المنتشرة في أرجاء العالم في صورة شركات متعددة الجنسيات لذلك فقد رحبوا بهذا النظام .

بالإضافة إلي أن هذا الإتفاق يقوم علي أساس التشريع الذي يعتمد علي ذكر تفاصيل كثيرة للنصوص يلتزم بها المنفذ ومن ثم لا يترك مجالاً كبيراً للاجتهد والتقدير ، بعكس تعريف بروكسل الذي كان يعتمد علي وضع قاعدة عامة مجردة ويترك أمر تطبيقها إلي اجتهد وتقدير المنفذ ، لذلك نجد أن

إتفاق تنفيذ المادة السابعة قد تمت صياغته في 24 مادة بينما تعريف بروكسل كان قد تم إعداده في 3 مواد فقط .

ويقوم هذا الإتفاق علي أساس أن الطريقة الأساسية في التقييم هي قيمة الصفقة أي السعر المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه في ظل بيع فعلي ، وتتوافر شروط محددة ، فإذا لم يتحقق البيع الفعلي أو لم تتوافر الشروط يتم الانتقال إلي طرق احتياطية أو بديلة ، وهي قيمة الصفقة لبضائع مطابقة ، ثم قيمة الصفقة لبضائع مماثلة ، ثم الطريقة الخصمية ، ثم الطريقة الحسابية ، ثم طريقة التقدير المرن ، مع الإلتزام بهذا التدرج وعدم الانتقال من طريقة إلي الطريقة التالية إلا في حالة تعذر تطبيق الطريقة السابقة لها .

وقد حرص هذا الإتفاق الجديد علي أن يشتمل في نفس الوثيقة القواعد التفسيرية والملاحظات الإيضاحية الخاصة بالإتفاق ، بحيث تعتبر جزءاً لا يتجزأ منه ومكماً له لضمان وحدة التفسير للنصوص علي عكس تعريف بروكسل الذي اعتبرته المذكرات التفسيرية له مجرد دراسة توضيحية لا تكتسب صفة الإلزام.

الفصل الأول

هيكل إتفاق

تنفيذ المادة السابعة من الإتفاقية

رغم أننا سوف نستهل كل طريقة من طرق التقييم بذكر النص الكامل للمادة التي تتعلق بالتقييم وفقاً للطريقة التي ستكون بصدها ، إلا أنه يجب أن ننوه أولاً علي أن إتفاق تنفيذ المادة السابعة من الإتفاقية العامة للتجارة والتعريفات قد تمت صياغته في 24 مادة تشكل في مجموعها القواعد المنفذة لهذا الإتفاق علي النحو التالي : -

- هيكل الإتفاق ويتضمن :

استهلال عام

المقدمة

- أجزاء الإتفاق

- الملاحق الخاصة به

ونتناول عناصر الهيكل بشيء من الإيضاح كما يلي : -

أولاً : - الاستهلال العام

وهذا الاستهلال يتضمن فكرة عن التطور التاريخي للجهود الدولية المبذولة في مجال القيمة للأغراض الجمركية منذ 1947 باعتبارها أحد القيود الغير تعريفية والتي لا يستهان بها ، حيث أنها تعوق حرية التجارة ولذلك كان الاهتمام بهذا الموضوع من أجل الوصول إلي طريقة موحدة للتقييم تعتمد علي نظام عادل وموحد ومحايد يساهم في تحقيق الأهداف العامة للإتفاقية

ثانياً : المقدمة

وفي هذه المقدمة تم إدراج القواعد العامة الواردة في نص المادة السابعة من الإتفاقية العامة للتجارة والتعريفات باعتبارها هي الإطار العام لعمليات التقييم والمرجع الأساسي الذي اعتمدت عليه كل نظم التقييم السابقة ، وحتى تكون هدفاً مطلوب تنفيذه في ظل هذا الإتفاق ، وهي :

- إيجاد نظام عادل وموحد ومحايد للقيمة الجمركية
- تعزيز أهداف الإتفاقية العامة
- استخدام طرق تقييم مبسطة عادلة ومنصفة
- استخدام طرق تقييم تتمشى والممارسات التجارية
- عدم استخدام القيمة الجمركية في محاربة الإغراق
- عدم استخدام قيم جمركية جزافية أو اعتبارية
- عدم التمييز بين مصادر الإنتاج
- تحقيق أكبر قدر ممكن من الثقة والموثوقية
- تحقيق مزايا إضافية للدول النامية

ثالثاً : أجزاء الإتفاق :

- الجزء الأول : - قواعد التقييم الجمركي وتنظمه المواد من (1 - 17)
- المادة (1) وهي تختص بالطريقة الأساسية في التقييم وهي قيمة الصفقة أي الثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه عن بيع بضائع بغرض تصديرها إلي بلد الإستيراد
- المادة (2) : وهي قيمة الصفقة للبضائع الواردة علي أساس قيمة الصفقة لبضائع مطابقة
- المادة (3) وهي قيمة الصفقة لبضائع مماثلة

- المادة (4) عندما يتعذر تحديد القيمة الجمركية وفقاً لأحكام المادة 1 ، 2 ، 3 ، فإنه يتم تحديد القيمة الجمركية وفقاً لأحكام المادة (5) ثم المادة (6) أو العكس بناءً على طلب صاحب الشأن .
- المادة (5) إذا تعذر تطبيق القيمة وفقاً للقواعد السابقة فإنه يمكن تقدير قيمة السلعة المستوردة على أساس الطريقة الخصمية
- المادة (6) وهي الطريقة الحسابية
- المادة (7) طريقة التقدير المرن
- المادة (8) التسويات الخاصة بالقيمة الموضحة بالفاتورة والتي يجب إجراؤها عن تطبيق طريقة قيمة الصفقة فقط دون سواها ، ولذلك تشير الإتفاقية إلي أن المادة الأولى يجب أن تقرأ مقرونة بالمادة الثامنة
- المادة (9) تحويل العملات وهو الأخذ بسعر التحويل الذي ينشر بمعرفة السلطات المختصة في بلد الإستيراد وقت تسجيل البيان الجمركي
- المادة (10) سرية المعلومات ، وتنص على أن جميع المعلومات والبيانات التي قدمت على أساس سري يجب أن تعامل بصفة سرية ويجب عدم الإعلان عنها
- المادة (11) حق الإستئناف أو التظلم
- المادة (12) نشر الأنظمة واللوائح والقرارات الإدارية المتعلقة بموضوع التقييم
- المادة (13) في حالة وجود مشكلة في التقييم يمكن سحب البضائع ودفع الرسوم
- أمانة
- المادة (14) المذكرات التفسيرية والشروح الإيضاحية جزء لا يتجزأ من الإتفاق
- المادة (15) التعاريف
- المادة (16) حق المستورد في معرفة كيفية تحديد القيمة الجمركية لبضائعه
- المادة (17) حق الجمارك في التأكد من صحة المعلومات والبيانات المقدمة عن القيمة

● الجزء الثاني : - إدارة المشاورات وفض المنازعات من (18 - 19)

- المادة (18) المؤسسات
- المادة (19) المشاورات وتسوية المنازعات

- الجزء الثالث : - المعاملة الخاصة والتفضيلية المادة (20)
- المادة (20) المعاملة الممنوحة للدول النامية

- الجزء الرابع : - أحكام ختامية المواد (21 - 24)
- المادة (21) التحفظات
- المادة (22) التشريع الوطني
- المادة (23) المراجعة
- المادة (24) الأمانة

رابعاً : الملاحق : - وعددها ثلاث ملاحق كما يلي : -

- الملحق الأول : - ويتضمن المذكرات التفسيرية والشروح الإيضاحية لجميع مواد الإتفاق بهدف توحيد التفسيرات وعدم ترك أي مجال للاجتهاد وتعتبر هذه المذكرات التفسيرية والشروح الإيضاحية جزء لا يتجزأ من الإتفاق ولها نفس قوة الإلزام في التطبيق
- الملحق الثاني : اللجنة الفنية التي تشرف علي عمليات التنفيذ والتطبيق الفني لبنود الإتفاق وحل أي مشاكل فنية تتعلق بالتقييم
- الملحق الثالث : - ويختص بالحقوق والمزايا الممنوحة للدول النامية ..

الفصل الثاني

موقف الدول النامية

من إتفاقية تنفيذ المادة السابعة

في البداية لم ترحب الدول النامية بهذا الإتفاق الجديد ولم تسارع بالإنضمام إليه وخاصة أن الأمر في البداية كان متروك للاختيار المطلق .

وقد تركزت أسباب إحجام الدول النامية فيما يلي : -

أ - الإتفاق يلزم الإدارة الجمركية بقبول قيمة الصفقة ويلقي عليها عبء إثبات عدم صحتها في حالة عدم قبولها

ب - الإتفاق يتيح مساحة كبيرة من الحرية للمتعاملين مع الجمارك في الإختيار بين القيمة الخصمية والقيمة الحسابية عن طريق طلب عكس ترتيب ورودها

ج - الإتفاق يحتاج إلي خبرة فنية في إدارته لا تتوفر لديها بالشكل المطلوب لذلك فقد حرصت الدول المتقدمة والمنظمات الدولية المعنية بتوحيد القيمة وخاصة منظمة التجارة العالمية علي طمأنة الدول النامية وإزالة مخاوفها عن طريق : -

التأكيد علي أن الإتفاق الجديد لا يخل بحق الإدارة الجمركية في طلب أي مستندات جديدة أو التحقق من صحة ما يقدم لها بموجب المادة (17)

لكل دولة أن تفرض ما تشاء من إلتزامات علي المستوردين للوصول إلي صحة المعلومات عن القيمة مثل مكافحة الغش التجاري أو المراجعة اللاحقة للقيمة

استعداد الدول المتقدمة لتقديم المساعدة الفنية للإدارات الجمركية في الدول النامية علي شكل منح دراسية للمساعدة في تطوير وتحديث العمل الجمركي

منح الإتفاق مهلة لتأخير التطبيق بصورة عامة مدتها خمس سنوات تبدأ من تاريخ الإنضمام إلي منظمة التجارة العالمية وكذلك 3 سنوات أخرى لتطبيق الطريقة الحسابية تبدأ بعد نهاية الخمس سنوات الأولى وذلك تشجيعاً للدول النامية

منح الإتفاق أيضاً الدول النامية حق التحفظ علي بعض النصوص وبالرغم من ذلك فإن الدول النامية الراغبة في الإنضمام إلي هذا النظام الجديد ، اعتبرت أن ذلك

يعتبر غير كافي مما أدي إلي صياغة بروتوكول ملحق بالإتفاق يقرر مزايا إضافية علي النحو التالي :

أ - إمكانية الدول النامية طلب إمتداد فترة تطبيق التعريف المقررة وهي خمس سنوات لمدة أطول من ذلك

ب - إمكانية إستبقاء نظام القيم الجمركية ذات الحدود الدنيا لفترة إنتقالية محددة

ج - إمكانية التحفظ علي الحق المقرر للمستورد بشأن عكس ترتيب الطريقة الخصمية وطريقة القيمة الحسابية وجعل هذا الأمر مرهون بموافقة الإدارة الجمركية

الفصل الثالث

موقف مصر

من إتفاق تنفيذ المادة السابعة

إنضمت مصر إلي منظمة التجارة العالمية في يناير 1995 بموجب القرار الجمهوري رقم 72 لسنة 1995 التالي نصه :

• قرار

رئيس جمهورية مصر العربية

رقم 72 لسنة 1995

بالموافقة علي إنضمام جمهورية مصر العربية لمنظمة التجارة العالمية

والإتفاقات التي تضمنتها الوثيقة الختامية المتضمنة نتائج جولة أوجواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف وجداول تعهدات مصر في مجالي تجارة السلع والخدمات والموقعة في مراكش بالمملكة

المغربية في 15/4/1994

رئيس الجمهورية

بعد الإطلاع علي الفقرة الثانية من المادة 151 من الدستور

قرر :

مادة وحيدة

ووفق علي إنضمام جمهورية مصر العربية لمنظمة التجارة العالمية .

كما ووفق علي الإتفاقات التي تضمنتها الوثيقة الختامية المتضمنة نتائج جولة أوجواي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف وجداول تعهدات جمهورية مصر العربية في مجالي تجارة السلع والخدمات والموقعة في مراكش بالمملكة المغربية بتاريخ 15/4/1994 ، وذلك مع التحفظ بشرط التصديق .

صدر برئاسة الجمهورية في 19 شوال سنة 1415 الموافق 20 مارس سنة 1995 م

حسنى مبارك

وافق مجلس الشعب علي هذا القرار بجلسته المعقودة في 16 ذي القعدة سنة 1515 هـ ، الموافق

16 إبريل سنة 1995م

• الجريدة الرسمية - العدد 24 (تابع) في 15/6/1995

ثم صدر قرار السيد الأستاذ الدكتور / وزير الخارجية رقم 42 لسنة 1995 والذي أعلن بموجبه تاريخ الانضمام وسريان الإتفاق ..

• قرار

وزير الخارجية

رقم 42 لسنة 1995

وزير الخارجية

بعد الإطلاع علي قرار السيد/ رئيس الجمهورية رقم 72 لسنة 1995 الصادر بتاريخ 1995/3/20 بشأن الموافقة علي إنضمام جمهورية مصر العربية لمنظمة التجارة العالمية . والإتفاقات 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 ؛ وعلي موافقة مجلس الشعب بتاريخ 1995/4/16 ؛ وعلي تصديق السيد رئيس الجمهورية بتاريخ 1995/4/19 ؛

قرر :

(مادة وحيدة)

ينشر في الجريدة الرسمية إنضمام جمهورية مصر العربية لمنظمة التجارة العالمية ، والإتفاقات 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 ؛ ويعمل به إعتباراً من 1995/1/1

صدر بتاريخ 1995/5/17

وزير الخارجية

عمرو موسى

* نشر بالجريدة الرسمية - العدد 24 (تابع) في 1995/6/15

ووفقاً لنص المادة 14 من إتفاق إنشاء منظمة التجارة العالمية فإن بداية سريان الإتفاق يصبح نافذاً في اليوم الثلاثين التالي لتاريخ القبول بالمنظمة وبناءً علي ذلك فإن مصر تصح ملزمة بتنفيذ الإتفاق الخاص بالمادة السابعة إعتباراً من يناير 2000 بعد المهلة المحددة بخمس سنوات ثم القيمة الحسابية إعتباراً من 2003 ، ولكن نظراً لعدم كفاية هذه الفترة للقيام بكافة المتطلبات اللازمة لتطبيق الإتفاقية والتحول من " تعريف بروكسل للقيمة " إلي " تعريف القيمة وفقاً لمنظمة التجارة العالمية " لذلك رفعت الحكومة المصرية طلباً إلي منظمة التجارة العالمية للحصول علي فترة إنتقالية أخرى لمدة عام ، ووافقت المنظمة الدولية علي الطلب المصري ووافقت علي :

- 1 - تأجيل تطبيق مصر للإتفاقية حتي أول يوليو 2001 .
 - 2 - تقديم المعاونة الفنية والمادية للجمارك المصرية من خلال جهات التعاون الدولي لمساعدة مصر في الاستعداد للتطبيق وتوفير كافة الإمكانيات المطلوبة سواء من ناحية التدريب أو من ناحية تزويد الجمارك بالمستندات والمناهج التدريبية
 - 3 - المساعدة في تقديم المشورة اللازمة لعمل التعديلات التشريعية والإجرائية اللازمة للتطبيق .
- وقد بدأ التطبيق في اليوم الأول من يوليو عام 2001 ، وبذلت الجمارك المصرية جهداً كبيراً لتسهيل الإجراءات الجمركية وتطبيق المفهوم الجديد للقيمة دون تعطيل أو تأخير ..

الفصل الرابع

الإطار التشريعي للإتفاقية في جمهورية مصر العربية

يجب ونحن بصدد الحديث عن الإجراءات التي قامت بها الجمارك المصرية من أجل تسهيل تطبيق الإتفاقية وضمن إجراؤه دون معوقات أو مشاكل ، وعدم المساس بالدخل القومي الناتج من الحصيلة الجمركية ، أن نتناول التعديلات التي تمت فيما يتعلق بالجانب التشريعي :

- تعديل القانون الجمركي رقم 66 لسنة 1963 وخاصة المادتين (22) و (23)
- إصدار اللائحة التنفيذية والتي صدرت بالقرار الوزاري رقم 765 لسنة 2001
- إصدار القرارات التنظيمية من رئاسة مصلحة الجمارك والتي تنظم كافة التفاصيل الخاصة

بالتطبيق

ونورد فيما يلي الجانب التشريعي من التطبيق في جمهورية مصر العربية ونتعرض لكل منها بتناول النص أولاً ثم التعقيب عليه بما يخدم موضوع هذا الكتاب " التقييم الجمركي "

التعديلات التشريعية لتطبيق الإتفاقية في مصر

أولاً : تعديل القانون الجمركي رقم 66 لسنة 1963

لقد قامت لجنة عليا من مصلحة الجمارك بمراجعة القانون الجمركي وإقتراح التعديلات التي يجب إجراؤها علي هذا القانون ليتناسب مع التطورات العالمية الجديدة من ناحية ومن ناحية أخرى لأن القانون الجمركي السابق كان قد صدر عام 1963 ، وتمت عليه العديد من التعديلات صدرت بالقانون

88 لسنة 1976 والقانون رقم 158 لسنة 1997 والقانون رقم 75 لسنة 1980 والقانون رقم 61 لسنة 1998 والقانون رقم 175 لسنة 1989 وأخيراً القانون رقم 160 لسنة 2000 ، وكانت هذه التعديلات الأخيرة (القانون 160 لسنة 2000) ضرورية ولازمة لسلامة التطبيق من ناحية وكمال التزام دولي لجمهورية مصر العربية بعد انضمامها إلي منظمة التجارة العالمية .. وقد اشتملت علي تعديل المادتين 22 و 23 بما يتناسب تماماً مع انضمام مصر إلي منظمة التجارة العالمية وتطبيق إتفاقية تنفيذ المادة السابعة من الإتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ، ويعرف كل من يقرأ المادة 22 الجديدة أن الاختلاف بين النصين الجديد والقديم اختلاف كامل وجوهري حيث أصبح تعريف القيمة الجديد هو " القيمة الفعلية " وفقاً للإتفاقية الجديدة ، بينما كان التعريف القديم هو " القيمة الجارية " وفقاً لتعريف بروكسل للقيمة ..

وفيما يلي النص الجديد للمادة 22 والمادة 23 :

المادة 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 حتي ميناء الوصول في أراضي الجمهورية إذا كانت القيمة محددة بنقد أجنبي فتقدر علي أساس سعر الصرف المعلن من البنك المركزي في تاريخ تسجيل البيان الجمركي وفقاً للشروط والأوضاع التي يقررها وزير المالية ..

المادة 23

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

ويتضح من هذا النص أمرين هما مبلغ اهتمامنا :

1. أن القيمة الجمركية الجديدة وفقاً للقانون الجمركي الذي يحكم جميع التعاملات الجمركية هي القيمة الفعلية للصفقة المستوردة وليست القيمة الجارية وشتان الفارق بين هذه وتلك ..

2. أن هذا النص يحيل التفاصيل الخاصة بكيفية التطبيق إلي وزير المالية (وفقاً للشروط والأوضاع التي يقررها وزير المالية) والذي يقوم تطبيقاً لهذا القانون بإصدار اللائحة التنفيذية

التي توضح وتفسر وتحكم جميع التفاصيل التي تحكم التعامل داخل محيط هذه المادة ،
ولذلك نورد فيما يلي النص الكامل لللائحة التنفيذية للمادة 22 من القانون الجمركي لأنها
تعتبر من الإطار القانوني والتشريعي الذي يتم من خلاله تطبيق مفهوم القيمة الجديد " قيمة
الصفقة أو القيمة الفعلية "

ونظراً للأهمية البالغة لهذه اللائحة التنفيذية نورد النص الكامل لها ثم نعقبه ببعض التفسير لما ورد بها
من نقاط تستوجب التفسير :

وزارة المالية*

قرار رقم 765 لسنة 2001

بشأن تحديد قيمة البضائع للأغراض الجمركية

وزير المالية

بعد الإطلاع علي قانون الجمارك الصادر بالقانون رقم 66 لسنة 196 والقوانين المعدلة له ؛
وعلي قرار رئيس الجمهورية رقم 72 لسنة 1995 بالموافقة علي انضمام جمهورية مصر العربية
لمنظمة التجارة العالمية والإتفاقيات التي تضمنتها الوثيقة الختامية المتضمنة نتائج جولة أوروجواي
للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف وجداول تعهدات جمهورية مصر العربية في مجالي تجارة السلع
والخدمات والموقعة في مراكش بالمملكة مغربية بتاريخ 15/4/1994 ؛

قرر

(الفصل الأول)

أحكام تمهيدية

أولاً - في نطاق أحكام هذا القرار يقصد بالعبارات التالية المعني المبين قرين كل منها :

السلع المنتجة : السلع الزراعية والصناعية والمستخرجة

القيمة الفعلية :

القيمة الحقيقية أو التعاقدية أو إجمالي الثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه عند بيع بضائع للتصدير
إلي مصر أو هي الثمن الذي بيعت به أو تعرض البضاعة المستوردة للبيع علي أساسه أو البضاعة
المطابقة أو المماثلة في المجري العادي للتجارة وفي ظل ظروف المنافسة الكاملة .

*الجريدة الرسمية العدد 141 تابع في 25 يونية 2001

السلع المطابقة : هي السلع التي سبق قبول قيمتها التعاقدية والتي تتطابق في كل النواحي بما في ذلك الخصائص المادية والنوعية والجودة والسمعة التجارية ول تختلف اختلافاً طفيفاً في المظهر .

السلع المماثلة : هي السلع التي سبق قبول قيمتها التعاقدية ولها ذاتالخصائص والمكوناتالمادية المتشابهة التي تمكنها من أداء ذاتالوظائف وتكون قابلة للتبادل فيما بينها تجارياً ، مع مراعاة الجودة والسمعة التجارية وما إذا كانت تحمل أو لا تحمل علامة تجارية حتي ولو لم تكن متشابهة في جميع النواحي .

ولا يشمل تعبير السلع المطابقة أو المماثلة السلع التي تعكس الرسومات أو الدراسات أو الأعمال الفنية والتصاميم التي أجريت في مصر ، ولا تعتبر السلع مطابقة أو مماثلة إلا إذا كانت قد أنتت في ذات المصنع الذي أنتجت فيه السلع محل التقييم وبيعت من أجل التصدير إلي مصر ولا يعتد بالسلع التي ينتجها مصنع آخر إلا عندما لا توجد سلع مطابقة أو مماثلة بحسب الأحوال ينتجها ذات المصنع الذي ينتج السلع محل التقييم .

السلع من ذات الفئة والنوع : هي السلع التي تدخل في مجموعة أو دائرة السلع التي تنتجها صناعة معينة أو قطاع صناعي معين بما فيها السلع المطابقة والسلع المماثلة .

عمولة الشراء : كل النفقات التي يدعها المشتري إلي من يمثله في الخارج متي كانت متعلقة بالبضائع محل التقييم .

ثانياً - لتقدير القيمة للأغراض الجمركية للبضائع المستوردة يعد الأشخاص مرتبطين أو تقوم علاقة الارتباط في الحالات الآتية :

- (1) إذا كانوا موظفين أو مديرين لدي بعضهم البعض .
- (2) إذا كانوا شركاء قانوناً في العمل
- (3) إذا كان صاحب عمل ومستخدميه .
- (4) 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 .
- (5) إذا كان أحدهم يشرف علي الآخر بشكل مباشر أو غير مباشر أو كانا خاضعين لإشراف شخص ثالث .
- (6) إذا كانوا يشرفون معاً بشكل مباشر أو غير مباشر علي شخص آخر .
- (7) إذا كانوا أقارب حتي الدرجة الرابعة نسباً أو مصاهرة .

(الفصل الثاني)

قواعد التقييم الجمركي

(المادة 1)

أولاً - تكون القيمة للأغراض الجمركية هي القيمة الفعلية أو قيمة الصفقة أو الثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه المبين في عقود الشراء والفواتير وغيرها من المستندات المتعلقة بالصفقة علي أن تكون معتمدة من جهة تحددها أو تقبلها مصلحة الجمارك ، مع مراعاة أحكام المادة (8) وبشرط :

1 - ألا تكون هناك قيود علي تصرف المشتري في البضاعة أو استخدامه لها ولا يعد قيوداً :

(أ) القيود التي يفرضها القانون المحلي .

(ب) القيود التي تحدد المساحة الجغرافية التي يمكن إعادة بيع السلعة فيها .

(ج) القيود التي لا تؤثر تأثيراً كبيراً علي قيمة السلع .

2 - ألا يكون البيع أو الثمن قد خضع لشروط أو مقابل يتعذر معه تحديد قيمة السلعة محل التقييم .

3 - ألا يستحق للبائع أي جزء من حصيلته إعادة البيع أو التصرف أو الاستخدام للسلع في مرحلة تالية ما لم يكن في الإمكان إجراء التعديل المناسب وفقاً لأحكام المادة (8) .

4 - ألا يكون بين البائع والمشتري علاقة ارتباط تؤثر في قيمة الصفقة ، فإن وجدت وجب علي السلطات الجمركية المختصة إخطار المستورد بناء علي طلبه كتابةً بالأسس التي بنت عليها السلطة الجمركية رأيها في اعتبار علاقة الارتباط مؤثرة .

ثانياً - تقبل قيمة الصفقة في عملية بيع بين أشخاص مرتبطين إذا أثبت المستورد خلال 15 يوماً من تاريخ إخطاره أن قيمة الصفقة مساوية أو قريبة جداً من أحد القيم التالية :

(1) القيمة التعاقدية لسلع مستوردة مطابقة أو مماثلة بين أطراف غير

مرتبطين تم تصديرها إلي مصر خلال 30 يوماً قبل أو بعد تاريخ

تصدير السلع محل التقييم .

(2) القيمة الجمركية لسلع مطابقة أو مماثلة تم تحديدها طبقاً لأحكام

المادة (5) أو (6) .

ثالثاً - إذ كان لدي الجمارك شك في صحة البيانات المقدمة أو المستندات أو في صحة القيمة التي أقر عنها المستورد يحق للجمارك أن تطلب من المستورد تقديم مستندات إضافية خلال 15 يوماً لتأكيد صحة القيمة المقدمة وأنها تتوافق مع القيم التبادلية للسلع المطابقة والمماثلة للسلع محل التقييم .

وبالرغم من ذلك فإن لم تقتنع الجمارك بصحة القيمة المقر عنها حتي بعد تقديم المستندات الإضافية ، أو إذا لم تقدم هذه المستندات خلال الفترة المحددة بالفقرة السابقة يجوز للجمارك عدم قبول قيمة الصفقة علي أن يخطر المستورد كتابةً بناء علي طلبه بالأسس التي بني عليها الجمر ك قراره .

(المادة 2)

إذا تعذر تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة طبقاً لأحكام المادة (1) تكون القيمة الجمركية هي قيمة التعاقد علي سلع مطابقة بيعت للتصدير إلي مصر وصدرت خلال 30 يوماً قبل أو بعد تاريخ تصدير السلع محل التقييم وبيعت بشروط تجارية مطابقة وبذات الكميات للبضاعة محل التقييم فإن لم يتوافر ذلك جاز تقدير قيمة السلع محل التقييم علي أساس قيمة سلع مطابقة مختلفة سواء بالنسبة إلي الكمية أو المستوي التجاري أو كليهما مع إجراء التعديل اللازم لتوحيد الكمية والمستوي سواء أدي التعديل إلي زيادة القيمة أو خفضها ، وذلك كله بمراعاة مصروفات النقل والتأمين ومع الأخذ في الاعتبار الاختلافات الجوهرية في هذه التكاليف بين السلع محل التقييم والسلع المطابقة نتيجة الاختلاف في المسافات ووسائل النقل .
وفي حالة وجود أكثر من قيمة للسلع المطابقة يعتد بالقيمة الأدنى .
وفي حالة عدم وجود سلع مطابقة مستوردة من نفس المنتج فيجوز القياس علي سلع واردة من منتج آخر من ذات بلد الإنتاج .

(المادة 3)

إذا تعذر تحديد القيمة للسلع المستوردة طبقاً لأحكام المادتين السابقتين تكون القيمة الجمركية هي قيمة التعاقد علي سلع مماثلة بيعت للتصدير إلي مصر وتطبق بشأنها أحكام وشروط لمادة السابقة .

(المادة 4)

في حالة عدم قبول قيمة الصفقة أو عدم الاهتمام لقيمة سلعة مطابقة أو مماثلة وفقاً للشروط المبينة بالمواد السابقة جاز تقدير قيمة السلع محل التقييم وفقاً للأحكام المنصوص عليها في المادتين (5،6) ما لم يطلب المستورد تطبيق عكس هذا الترتيب .

(المادة 5)

1 - تحدد القيمة الجمركية للسلع المستوردة وفقاً لأحكام هذه المادة علي أساس سعر بيع الوحدة الذي بيعت به السلع المستوردة أو المسلع المطابقة أو السلع المماثلة المستوردة في السوق المحلي علي حالتها عند الاستيراد بأكبر كمية إجمالية خلال 30 يوماً قبل أو بعد تاريخ وصول السلع محل التقييم إلي مصر لأشخاص غير مرتبطين بعد إجراء الاستقطاعات الآتية :

(أ) العمولات التي تدفع عادةً أو التي اتفق علي دفعها أو المبالغ التي تضاف مقابل إجمالي الربح والمصروفات العامة في السوق المحلي .

(ب) تكاليف النقل والتأمين التي يتحملها المستورد داخل البلاد .

(ج) الضرائب الجمركية وغيرها من الضرائب والرسوم المفروضة في مصر .

2 - في حالة عدم وجود عمليات بيع في السوق المحلي لسلع مستوردة مطابقة أو مماثلة علي حالتها عند الاستيراد خلال المدة المشار إليها بالبند (1) من هذه المادة ، يعتد بسعر بيع الوحدة في السوق المحلي بما لا يجاوز 90 يوماً بعد تاريخ وصول البضاعة محل التقييم .

3 - إذا لم تكن السلع المستوردة أو المطابقة أو المماثلة قد بيعت علي حالتها في السوق المحلي في مصر تقدر القيمة الجمركية (إذا طلب المستورد ذلك) علي أساس سعر بيع الوحدة الذي تباع به السلع المستوردة بعد تجهيزها بأكبر كمية إجمالية لأشخاص غير مرتبطين بعد استقطاع القيمة المضافة نتيجة التجهيز بالإضافة إلي الاستقطاعات الموضحة بالبند (1) .

4 - تكون القواعد المحاسبية والأعراف التجارية التي يسترشد بها في تطبيق أحكام هذه المادة هي القواعد المطبقة في مصر .

(المادة 6)

1 - إذا تعذر تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة طبقاً لأحكام المواد السابقة تكون القيمة الجمركية هي القيمة المحسوبة التي تتألف من العناصر 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 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 .

(ج) تكلفة أو قيمة النفقات الأخرى المتعلقة بالنقل والتأمين والشحن والتفريغ
والمناولة .

2 - تكون القواعد المحاسبية والأعراف التجارية التي يسترشد بها في تطبيق أحكام هذه المادة هي القواعد المعمول بها في بلد الإنتاج .

(المادة 7)

أولاً - 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 الرونات التي يجوز تطبيقها وفقاً لأحكام هذه المادة :

(1) إذا لم توجد سلع مستوردة مطابقة أو مماثلة تم تصديرها إلي مصر خلال

المواعيد المحددة بالمواد السابقة تستند القيمة الجمركية لسلع مستوردة مطابقة أو مماثلة تم تصديرها إلي مصر خلال 120 يوماً قبل أو بعد تاريخ تصدير السلع محل التقييم .

(2) 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 .

(3) يجوز الاعتماد بالقيمة الجمركية التي تم تحديدها لسلع مطابقة أو مماثلة طبقاً

لأحكام المادتين (5،6)

(4) في حالة عدم وجود سعر بيع للسلع المستوردة محل التقييم أو المطابقة

أوالمماثلة بالسوق المحلي خلال التوقيتات المحددة بالمادة (5) فإنه يجوز أن تستند القيمة الجمركية بسعر بيع الوحدة في السوق المحلي خلال مدة لا تتجاوز 180 من تاريخ الاستيراد .

ثانياً - لا يجوز تحديد القيمة الجمركية بمقتضى أحكام هذه المادة علي أساس :

(1) سعر بيع الوحدة المنتجة محلياً في السوق المحلي .

(2) نظام يقضي بقبول أعلي القيمتين البديلتين للأغراض الجمركية .

(3) سعر بيع السلع في السوق المحلي لبلد التصدير أو بلد الإنتاج .

(4) تكلفة الإنتاج بخلاف القيمة الحسابية التي حددت في المادة (6) .

(5) سعر التصدير إلى دولة غير مصر .

(6) القيمة الجمركية الدنيا أو القيمة الجزافية .

(المادة 8)

عند تقدير القيمة للأغراض الجمركية علي أساس قيمة الصفقة طبقاً لأحكام المادة (1) يضاف إلي الثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه للسلع المستوردة العناصر الآتية :

1 - النفقات التالية إذا دفعت بمعرفة المستورد وكانت غير مدرجة بالثمن المدفوع فعلاً أو لمستحق دفعه :

(أ) العمولات والسمة فيما عدا عمولة الشراء .

(ب) تكلفة الوعاء الذي يعتبر جزءاً من تكلفة السلع المستوردة ويعامل كوحدة واحدة .

(ج) تكلفة التعبئة وتكلفة مواد التعبئة والتغليف .

2 - قيمة السلع والخدمات التالية التي يقدمها المشتري مجاناً أو بتكلفة مخفضة وتدخل في إنتاج السلع المستوردة وتكون الإضافة بمقدار التخفيض :

(أ) المواد المكونات والأجزاء والبنود المماثلة الداخلة في إنتاج السلع ، فإذا كانت منتجة أو مصنعة بمعرفة أشخاص مرتبطين تكون قيمتها هي تكلفة إنتاجها .

(ب) العدد والأدوات والقوالب والأصباغ والبنود المماثلة المستخدمة في إنتاج السلع المستوردة .

(ج) المواد المستهلكة في إنتاج السلعة محل التقييم .

(د) أعمال الهندسة والتطوير والأعمال الفنية وأعمال التصميم والخطط والرسومات اللازمة لإنتاج السلع المستوردة والتي تنفذ خارج مصر .

3 - العوائد والرسوم والتراخيص المتعلقة بالسلع محل التقييم والتي يدفعها المستورد كشرط لبيع السلعة إليه إذا كانت غير مدرجة في الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق دفعه سواء بشكل مباشر أو غير مباشر .

4 - قيمة أي جزء من حصيلة عمليات إعادة بيع تالية أو تصرف أو استخدام لسلع مستوردة تستحق للبائع بشكل مباشر أو غير مباشر .

5 - تكلفة النقل والتأمين والنفقات المرتبطة بها والمتعلقة بالشحن والتفريغ والمناولة لتسليم السلع المستوردة في ميناء أو مكان الدخول بمصر .

وأية إضافة وفقاً لبنود هذه المادة يجب أن تكون علي أساس بيانات موضوعية وتفصيلية .

6 - لا تشمل القيمة للأغراض الجمركية الأعباء والتكاليف التالية بشرط ورود قيمتها منفصلة أو يمكن تمييزها عن الثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه :

(أ) التكاليف والنفقات المتعلقة بالنقل والتأمين داخل مصر بعد إتمام عملية الاستيراد

(ب) أعباء التشييد والبناء أو التجميع أو الصيانة أو المساعدة الفنية والهندسية وما يماثلها التي تتم في مصر .

(ج) الضرائب والرسوم المستحقة داخل مصر .

(الفصل الثالث)

أحكام ختامية

(المادة 9)

إذا كانت قيمة السلع محددة بنقد أجنبي يتم احتساب سعر الصرف للعملة الأجنبية علي أساس السعر المعلن من البنك المركزي المصري في تاريخ تسجيل البيان الجمركي .

(المادة 10)

يلتزم المستورد أو من يمثله قانوناً بتقديم عقود الشراء أو الفواتير الأصلية أو أي مستندات أخرى تطلبها السلطات الجمركية علي أن تكون معتمدة من جهة تحددها أو تقبلها مصلحة الجمارك ، وفي حالة ما إذا تبين للجمارك عدم كفاية المستندات المقدمة أو عدم صحة ما ورد بها من بيانات جاز لها عدم الاعتداد بها ويخطر المستورد بذلك كتابةً عند طلبه .

(المادة 11)

علي المستورد أو من يمثله قانوناً أن يقدم للسلطات الجمركية المختصة عند بدء الإجراءات إقراراً بقيمة البضائع المستوردة علي النموذج المعد لهذا الغرض وأن يستوفي جميع البيانات المدرجة به .

(المادة 12)

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 .

(المادة 13)

لا يعد الإفراج عن البضائع مبرئاً لذمة المستورد إلا بعد إجراء جميع المراجعات اللاحقة خلال مدة لا تتجاوز سنتين من تاريخ الإفراج .

(المادة 14)

ينشر هذا القرار في الوقائع المصري ، ويعمل به اعتباراً من أول يوليو سنة 2001 .
صدر في 2001/6/25

وزير المالية
دكتور / مدحت حسانين

ثم تلي ذلك صدور عدد من القرارات من السيد / رئيس مصلحة الجمارك بهدف استكمال منظومة التطبيق السليم للإتفاقية ، وضمان عدم استغلال البعض للمرونة والثقة التي تضيفها الإتفاقية علي التعامل مع الجمارك ونورد فيما يلي بعض هذه القرارات :

(1)

قرار رئيس مصلحة الجمارك
رقم (18) لسنة 2002

رئيس مصلحة الجمارك

- بعد الإطلاع علي القانون رقم 66 لسنة 1963 بإصدار قانون الجمارك وتعديلاته .
- وبناء علي كتاب السيد الأستاذ الدكتور وزير المالية رقم 1765 /عام بيتاريخ 2002/3/16

قرر

مادة (1) :

ينشأ بكل قطاع جمركي مجموعة إستشارية أو أكثر للنظر فيما قد ينشأ من خلافات بين مصلحة الجمارك والمتعاملين معها وذلك بناء علي طلبهم ، ويتكون من :

- (1) رئيس الإدارة المركزية للقطاع الجمركي المختص رئيساً
- (2) ممثل عن المجمع الجمركي المختص عضواً
- (3) صاحب الشأن أو ممثلاً عنه عضواً
- (4) ممثلاً عن إتحاد الغرف التجارية أو إتحاد الصناعات حسب الحالة المعروضة عضواً

مادة (2) :

تعقد هذه المجموعة جلساتها في الموعد والمكان الذي يحدده رئيسها علي أن يتولي الرئيس إخطار الجمرك المختص بما انتهى إليه الرأي في حل الخلاف إذا ما تم الإتفاق عليه .

مادة (3) :

يتم بحث تسوية هذه الخلافات عند توافر المستندات المطلوبة وذلك خلال أسبوع من تقديم الطلب من صاحب الشأن .

مادة (4) :

ينخطر المجمع الجمركي المختص بالقرار خلال 24 ساعة من إتخاذه .

مادة (5) :

في حالة عدم الوصول إلي حل للمشكلة المعروضة يرفع هذا الأمر بمستنداته للسيد رئيس مصلحة الجمارك لإتخاذ اللازم في شأنه .

مادة (6) :

يعمل بهذا القرار من تاريخ صدوره .

رئيس مصلحة الجمارك

(محمد أبو شعيع)

(2)

قرار

رئيس مصلحة الجمارك

رقم (20) لسنة 2002

رئيس مصلحة الجمارك

- بعد الإطلاع علي القانون رقم 47 لسنة 1978 بإصدار قانون العاملين المدنيين بالدولة وتعديلاته .
- وعلي قانون الجمارك رقم 66 لسنة 1963 وتعديلاته .
- وعلي قرار رئيس الجمهورية رقم 72 لسنة 1995 بالموافقة علي إنضمام جمهورية مصر العربية لمنظمة التجارة العالمية .
- وعلي قرار وزير المالية رقم 499 لسنة 1995 بتحديد الهيكل التنظيمي لمصلحة الجمارك .
- وعلي قرار رئيس مصلحة الجمارك رقم 7 لسنة 1985 بإنشاء إدارات فرعية للمراجعات
- وعلي كتاب دوري رقم 2 لسنة 1996 بشأن قواعد وإجراءات المراجعات .
- وعلي قرار رئيس مصلحة الجمارك رقم 99 لسنة 1997 بشأن تحديد الهيكل التنظيمي لمصلحة لجمارك .

قرر

مادة (1) : علي الإدارة العامة للمراجعات إنشاء وحدات للمراجعات اللاحقة بكل المواقع التنفيذية لمراجعة البيانات الجمركية بعد سداد الضرائب والرسوم وذلك بدلاً من وحدات المراجعة الفورية .

- مادة (2) : تولى وحدة المراجعة اللاحقة دراسة البيانات الجمركية في اليوم التالي لسداد الضرائب والرسوم من ناحية القيمة ، وفي حالة الشك فس صحة القيمة للأغراض الجمركية يتم إحالة البيان الجمركي إلى إدارة تحريات القيمة الجمركية لإتخاذ شئونها .
- مادة (3) : يقتصر دور إدارة المراجعات الفرعية علي مراجعة البند الجمركي والنواحي الاستيرادية وغيرها من المهام المكلفة بها وفقاً للإجراءات الحالية .
- مادة (4) : علي مديري عموم الشؤون المالية والإدارية بقطاعات الجمارك المختلفة اتخاذ كافة الإجراءات اللازمة لتوفير احتياجات العمل التي يحددها مدير عام المراجعات .
- مادة (5) : يلغي كتاب دوري رقم 2 لسنة 1996 وكل ما يخالف هذا القرار .
- مادة (6) : علي الجهات المختصة تنفيذ هذا القرار .

رئيس مصلحة الجمارك

2002/3/17

(محمد أبو شعيشع)

(3)

قرار

رئيس مصلحة الجمارك

رقم (21) لسنة 2002

رئيس مصلحة الجمارك

- بعد الإطلاع علي القانون رقم 47 لسنة 1978 بإصدار قانون العاملين المدنيين بالدولة وتعديلاته .
- وعلي قانون الجمارك رقم 66 لسنة 1963 وتعديلاته .
- وعلي قرار رئيس الجمهورية رقم 72 لسنة 1995 بالموافقة علي إنضمام جمهورية مصر العربية لمنظمة التجارة العالمية .
- وعلي قرار وزير المالية رقم 765 لسنة 2001 بشأن تحديد قيمة البضائع للأغراض الجمركية .
- وعلي قرار وزير المالية رقم 499 لسنة 1995 بتحديد الهيكل التنظيمي لمصلحة الجمارك .
- وعلي قرار رئيس مصلحة الجمارك رقم 99 لسنة 1997 بشأن تحديد الهيكل التنظيمي لمصلحة لجمارك .

قرر

مادة (1) : تنشأ بالإدارة العامة لبحوث القيمة إدارة تحريات للقيمة الجمركية .

مادة (2) : تختص هذه الإدارة بما يلي : -

- التأكد من صحة البيانات الواردة بإقرار القيمة المقدم من أصحاب الشأن المرفق بمستندات البيان الجمركي وفقاً لما يحال إليها من مديري عموم المواقع التنفيذية علي مذكرة تحررها إدارات التعريفة المختصة وذلك خلال المهلة المقررة بقرار وزير المالية رقم 765 لسنة 2001 بشأن تحديد القيمة للأغراض الجمركية في حالة عدم الاقتناع بصدق أو دقة أي بيان أو وثيقة أو إعلان يقدم للجمارك لأغراض التقييم ..

• التأكد من صحة البيانات الواردة بالمستندات المرفقة بالبيانات الجمركية
الحالة إليها من وحدات المراجعة اللاحقة خلال المدة القانونية المقررة بالمادة
(13) من القرار الوزاري سالف الذكر .

مادة (3) : يتولى رئيسي الإدارة المركزية للبحوث الاقتصادية والتعريفات والتنظيم والتدريب
الإجراءات اللازمة في ضوء الهيكل التنظيمي لمصلحة الجمارك .

مادة (4) : علي الجهات المختصة تنفيذ هذا القرار .

رئيس مصلحة الجمارك

2002/3/17

(محمد أبو شعيشع)

(4)

منشور تعليمات

رقم (1) لسنة 2002

بشأن تقدير قيمة البضائع للأغراض الجمركية

إلي السادة رؤساء الإدارات المركزية بمصلحة الجمارك ،
وتنفيذاً لتوجيهات السيد الأستاذ الدكتور وزير المالية ،

وتذكيراً بما سبق صدوره من قرارات وتعليمات في شأن تقدير القيمة للأغراض الجمركية بما يحد من حالات الخلاف بين المستوردين والجمارك ويحقق العدالة في أعباء الضرائب والرسوم المقررة ، يراعي التأكيد علي تنفيذ هذه القرارات والتعليمات والإلتزام بكل دقة بأحكام وقواعد تحديد القيمة الجمركية وفقاً لأحكام المادة 22 من قانون الجمارك رقم 66 لسنة 1963 والمعدلة بالقانون رقم 160 لسنة 2000 وقرار وزير المالية رقم 765 لسنة 2001 الصادر تنفيذاً لأحكام المادة السابعة من إتفاقية " الجات " منظمة التجارة العالمية .

يراعي عدم اللجوء بأي حال من الأحوال إلي إجراء الضم الجزافي طالما توافرن شروط قبول القيمة الفعلية للصفقة .

سيتعرض أي موظف يلجأ إلي إجراء عمليات الضم الجزافي دون مبرر حقيقي إلي المساءلة ، مثله في ذلك مثل من يتهاون في تحصيل مستحقات الدولة .

رجاء التنبيه مشدداً علي كافة العاملين تحت قيادتكم بمارعاة ما تقدم ، مع إجراء التفتيش الدوري والمفاجئ علي حسن تطبيق تلك التعليمات وسوف تتحمل القيادات مسئولية أعمال مرؤوسيههم حيث تكرررت التعليمات الصادرة في هذا الشأن .

رئيس مصلحة الجمارك

2002/3/17

(محمد أبو شعيشع)

الباب الثالث

طرق تحديد القيمة للأغراض الجمركية

الفصل الأول

الطريقة الأولى : طريقة قيمة الصفقة

1 - تنص المادة الأولى من إتفاقية تنفيذ المادة السابعة علي :

المادة الأولى

1 - تكون القيمة الجمركية للسلع المستوردة هي القيمة التعاقدية أى 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 :

(1) التي يفرضها أو يشترطها القانون أو السلطات العامة في البلد المستورد ؛

(2) التي تحدد المساحة الجغرافية التي يمكن إعادة بيع السلع فيها ؛

(3) التي لا تؤثر تأثيراً كبيراً على قيمة السلع ؛

(ب) وألا يخضع البيع أو الثمن لشرط أو مقابل لا يمكن تحديد قيمته بالنسبة للسلع التي يجرى تقييمها ؛

(ج) وألا يستحق البائع أى جزء من حصيله إعادة بيع السلع أو التصرف فيها أو استخدامها فى مرحلة تالية من جانب المشتري ، بشكل مباشر أو غير مباشر ما لم يكن من الممكن إجراء التعديل المناسب وفقاً لأحكام المادة (8) ؛

(د) وألا يكون البائع والمشتري مرتبطين⁽¹⁾ 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 فى المادة (5) فى حد ذاته أساساً لاعتبار القيمة التعاقدية غير مقبولة وفى 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 التى قدمها المستورد أو غيره ، أن هناك أساساً لاعتبار أن العلاقة قد أثرت على الثمن فإن عليها أن تبلغ هذه الأسس للمستورد ، ويعطى المستورد فرصة معقولة للرد ، ويكون إبلاغ الأسس كتابة إذا طلب المستورد بذلك .

(ب) تقبل القيمة التعاقدية فى عملية بيع بين أشخاص مرتبطين ، وتقييم السلع وفقاً لأحكام المادة (1) إذا أثبت المستورد أن هذه القيمة قريبة جداً من إحدى القيم التالية فى نفس الوقت أو نحوه :

(1) القيم التعاقدية على بيع سلع مطابقة أو مماثلة لمشتريين غير مرتبطين من أجل تصديرها

إلى نفس البلد المستورد ؛

(2) القيم الجمركية لسلع مطابقة أو مماثلة كما تحدها أحكام المادة (5) ؛

(3) القيم الجمركية لسلع مطابقة أو مماثلة كما تحدها أحكام المادة (6) ؛

وعند تطبيق الاختبارات السابقة تراعى الاختلافات الثابتة فى مستويات التجارة ، ومستويات الكميات ، والعناصر التى عدتها المادة (8) ، والتكاليف التى تحملها البائع فى عمليات بيع لا يكون البائع والمشتري فيها غير مرتبطين ولا يتحملها فى عمليات بيع يكون البائع والمشتري فيها مرتبطين .

(ج) تستخدم الاختبارات الواردة فى الفقرة (2) (ب) بناء على مبادرة من المستورد ولأغراض المقارنة فقط . ولا يجوز إقرار قيم بديلة بمقتضى أحكام الفقرة (2) (ب) .

2 - ينص الملحق الأول من الإتفاقية والخاص ب " الملاحظات التفسيرية " على :

ملاحظات المادة (1)

الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق :

1 - الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق هو إجمالى ما دفعه أو سيدفعه المشتري للبائع أو

لمصلحته مقابل السلع المستوردة . ولا يلزم بالضرورة أن يتخذ الدفع شكل تحويل نقود ، فقد يكون

(1) المقصود بلفظ "مرتبط" هو الموضح تفصيلاً بالمادة رقم (15) فقرة (4).

الدفع بواسطة خطابات الضمان أو صكوك قابلة للتداول . ويجوز أن يكون الدفع مباشرًا أو غير مباشر . ومن أمثلة الدفع غير المباشر تسوية المشتري لدين على البائع كليًا أو جزئيًا .

2 - لا تعتبر الأنشطة التي يضطلع بها المشتري لحسابه هو ، باستثناء التعديل المنصوص عليه في المادة (8) دفعًا غير مباشر للبائع حتى لو اعتبرت مفيدة للبائع . ومن ثم لا تضاف تكاليف هذه الأنشطة إلى الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق في تحديد القيمة الجمركية .

3 - لا تشمل القيمة الجمركية الأعباء أو التكاليف التالية ، بشرط أن يكون ممكناً تمييزها عن الثمن فعلاً أو المستحق مقابل السلع المستوردة :

(أ) أعباء التشييد أو البناء أو التجميع أو الصيانة أو المساعدة الفنية التي أجريت بعد الاستيراد على سلع مستوردة مثل المصانع أو الآلات أو المعدات ؛

(ب) تكلفة النقل بعد الاستيراد ؛

(ج) 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 و التي لا تتعلق بالسلع المستوردة ليس جزءًا من القيمة الجمركية .

الفقرة (1) (أ) (3)

من بين القيود التي لا تجعل الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق غير مقبول القيود التي لا تؤثر جوهريًا على قيمة السلع . ومن أمثلة هذه القيود الحالة التي يشترط فيها البائع على مشتري سيارات ألا يبيعها أو يعرضها قبل موعد محدد يمثل بداية طراز العام .

الفقرة (ب)

1 - إذا خضع البيع أو الثمن لشروط أو مقابل لا يمكن تحديد قيمة لها بالنسبة للسلع التي يجرى 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 الائتمان التي يبيع بها مشتري هذه السلع سلع أخرى إلى بائع السلع المستوردة ؛

(ج) 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 - على أن الشروط أو المقابل المتعلقة بإنتاج أو تسويق السلع المستوردة لا تؤدي إلى رفض قيمة التعاقد . وعلى 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 ، على حسابه ، حتى بالاتفاق مع البائع ، بأنشطة تتعلق بتسويق السلع المستوردة فإن قيمة هذه الأنشطة لا تكون جزءاً من القيمة الجمركية كما لا تؤدي هذه الأنشطة إلى رفض قيمة التعاقد .

الفقرة 2

تقدم الفقرتان (2) (أ) و(2) (ب) وسائل مختلفة لإقرار قبول قيمة التعاقد . وتنص الفقرة (2) (أ) على 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 على الثمن ، فليس المقصود هو إجراء فحص للظروف في كل الحالات التي يكون فيها المشتري والبائع مرتبطين ، فلن يكون الفحص مطلوباً إلا حين تكون هناك شكوك في قبول الثمن . وحين لا تكون لدى إدارة الجمارك شكوك في قبول الثمن فإن عليها أن تقبله دون طلب مزيد من المعلومات من المستورد . وعلى سبيل المثال 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 على 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 على استعداد لبحث الجوانب ذات الصلة بالصفقة، بما فيها الطريقة التي يدير بها المشتري والبائع علاقتها التجارية وطريقة التوصل إلى الثمن المعنى ، لكي تحدد ما إذا كانت العلاقة قد أثرت على الثمن . وحيثما اتضح أن المشتري والبائع ، وإن كانا مرتبطين وفق أحكام المادة (15) ، يشتريان ويبيعان لبعضهما البعض وكأنهما غير مرتبطين ، فسيبين هذا أن الثمن لم يتأثر بالعلاقة . وعلى سبيل المثال إذا كان الثمن قد تحدد بطريقة تتسق مع ممارسات تحديد الائتمان العادية في الصناعة المعنية ، أو بالطريقة التي يحدد بها البائع أسعاره للمشتريين الآخرين غير المرتبطين به فمعنى 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 (مثلاً على أساس سنوي) من إجمالي مبيعات سلع 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 " إختبارية " سبق لإدارة الجمارك قبولها ومن ثم فإنها مقبولة بمقتضى أحكام المادة (1) . وحيثما يستوفى الاختبار الوارد فى الفرقة (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 ، بأن أحد الاختبارات المنصوص عليها فى الفقرة (2) (ب) قد استوفى فليس هناك ما يدعوها إلى أن تطلب من المستورد إثبات أن الاختبار يمكن أن يستوفى . وتعنى عبارة " المشترين غير المرتبطين " فى الفقرة (2) (ب) المشترين الذين يرتبطون بالبائع فى أى حالة معينة .

الفقرة (2) (ب)

لابد من أخذ عدد من العوامل فى الاعتبار فى تحديد ما إذا كانت قيمة ما " قريبة للغاية " من قيمة أخرى . وتشمل هذه العوامل طبيعة السلع المستوردة ، وطبيعة الصناعة ذاتها ، والموسم الذى استوردت فيه السلع ، وما إذا كان للاختلاف فى القيمة أهمية تجارية . ولما كانت هذه العوامل قد تختلف من حالة إلى أخرى فإن من المستحيل تطبيق معيار موحد ، مثل نسبة مئوية محددة ، فى كل حالة وعلى سبيل المثال فإن اختلافاً صغيراً فى القيمة فى حالة تتعلق بنوع ما من السلع قد يكون غير مقبول فى حين أن اختلافاً كبيراً فى حالة تتعلق بنوع آخر من السلع قد يكون مقبولاً فى تحديد ما إذا كانت قيمة التعاقد قريبة للغاية من قيم " الاختبار " الواردة فى الفقرة (2) (ب) من المادة (1) .

3 - تنص اللائحة التنفيذية علي بعض الأحكام المتعلقة بالمادة الأولى وردت كما يلي :

(المادة 1)

أولاً - تكون القيمة للأغراض الجمركية هي القيمة الفعلية أو قيمة الصفقة أو الثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه المبين فى عقود الشراء والفواتير وغيرها من المستندات المتعلقة بالصفقة علي أن تكون معتمدة من جهة تحددها أو تقبلها مصلحة الجمارك ، مع مراعاة أحكام المادة (8) وبشرط :

1 - ألا تكون هناك قيود علي تصرف المشتري فى البضاعة أو استخدامه لها ولا يعد قيداً :

(ت) القيود التي يفرضها القانون المحلي .

(ث) القيود التي تحدد المساحة الجغرافية التي يمكن إعادة بيع السلعة فيها .

(ح) القيود التي لا تؤثر تأثيراً كبيراً علي قيمة السلع .

2 - ألا يكون البيع أو الثمن قد خضع لشرط أو مقابل يتعذر معه تحديد قيمة السلعة محل التقييم

3 - ألا يستحق للبائع أي جزء من حصيله إعادة البيع أو التصرف أو الاستخدام للسلع في مرحلة تالية ما لم يكن في الإمكان إجراء التعديل المناسب وفقاً لأحكام المادة (8) .

4 - ألا يكون بين البائع والمشتري علاقة ارتباط تؤثر في قيمة الصفقة ، فإن وجدت وجب علي السلطات الجمركية المختصة إخطار المستورد بناء علي طلبه كتابةً بالأسس التي بنت عليها السطة الجمركية رأيتها في اعتبار علاقة الارتباط مؤثرة .

ثانياً - تقبل قيمة الصفقة في عملية بيع بين أشخاص مرتبطين إذا أثبت المستورد خلال 15 يوماً من تاريخ إخطاره أن قيمة الصفقة مساوية أو قريبة جداً من أحد القيم التالية :

(1) القيمة التعاقدية لسلع مستوردة مطابقة أو مماثلة بين أطراف غير مرتبطين تم تصديرها إلي مصر خلال 30 يوماً قبل أو بعد تاريخ تصدير السلع محل التقييم .

(2) القيمة الجمركية لسلع مطابقة أو مماثلة تم تحديدها طبقاً لأحكام المادة (5) أو (6) .

ثالثاً - إذ كان لدي الجمارك شك في صحة البيانات المقدمة أو المستندات أو في صحة القيمة التي أقر عنها المستورد يحق للجمارك أن تطلب من المستورد تقديم مستندات إضافية خلال 15 يوماً لتأكيد صحة القيمة المقدمة وأنها تتوافق مع القيم التبادلية للسلع المطابقة والمماثلة للسلع محل التقييم .

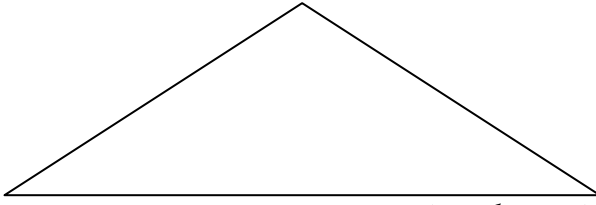
وبالرغم من ذلك فإن لم تقتنع الجمارك بصحة القيمة المقر عنها حتي بعد تقديم المستندات الإضافية ، أو إذا لم تقدم هذه المستندات خلال الفترة المحددة بالفقرة السابقة يجوز للجمارك عدم قبول قيمة الصفقة علي أن يخطر المستورد كتابةً بناء علي طلبه بالأسس التي بني عليها الجمر كقراره .

ووفقاً لما ورد بنص المادة الأولى من الإتفاقية وتفسيرات هذا النص الواردة بالملحق الأول ، وأيضاً من خلال الإطار القانوني والتشريعي للإتفاقية في مصر نستخلص ما يلي بشأن كيفية تطبيق الطريقة الأولى من طرق التقييم :

• إن نص المادة (1) يذكر علي وجه التحديد أن تكون القيمة الجمركية للسلعة المستوردة هي القيمة التعاقدية أي الثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه عن بيع سلع للتصدير إلي بلد الاستيراد ، علي أن يكون مستوفياً للشروط الأربعة ومعدلاً وفقاً لأحكام المادة (8)

- وهذا يعني أن القيمة الجمركية وفقاً لأحكام المادة (1) تتشكل من ثلاث جوانب أساسية ومكاملة لبعضها ، وأن عدم توفر أي جانب من هذه الجوانب يتعذر معه تحديد القيمة الجمركية علي أساس قيمة الصفقة .

وهذا يعني أن القيمة الجمركية وفقاً لأحكام المادة (1) تتشكل من :



1 – الثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه

2 – مستوفياً للشروط الأربعة

3 – معدلاً وفقاً لأحكام المادة (8)

ونتناول هذه الجوانب الثلاث بشيء من الشرح والإيضاح كما يلي :

- أولاً : الثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه عن بيع بضائع للتصدير إلي بلد الإستيراد ، بمعنى أن يكون هناك بيع فعلي ، وأن دلائل البيع الفعلي تتمثل في التعاقد ، الفواتير التجارية ، أوامر الشراء **Purchase Order** حيث أن هناك حالات لا تعتبر عمليات البيع فيها بيع فعلي مثل :
- ** إرسال بضاعة علي سبيل الأمانة
 - ** بضاعة واردة للعرض
 - ** بضاعة واردة للإيجار
 - ** بضاعة واردة كعينات
 - ** بضاعة واردة كهدايا
 - ** بضاعة واردة من الأصل للفرع

ثانياً : الشروط الأربعة الواردة بالمادة (1) وهي :

- ألا تكون هناك قيود علي تصرف المشتري في البضاعة أو استخدامها ..
- ألا يخضع البيع أو الثمن لشروط أو اعتبارات يترتب عليها عدم إمكان تحديد القيمة ..
- ألا يستحق للبائع أي جزء من حصيلة إعادة البيع أو التصرف في البضاعة أو استخدامها في مرحلة تالية من جانب المشتري بشكل مباشر أو غير مباشر
- ألا يكون البائع والمشتري مرتبطين

- ونتناول هذه الشروط بالتفصيل كما يلي :

الشرط الأول :

ألا يكون هناك قيود علي تصرف المشتري في السلع أو استخدامها ، وذلك لأن وجود أي قيود علي استعمال البضاعة أو التصرف فيها بمعرفة المشتري تؤثر علي قيمة البضاعة ، ويترتب علي ذلك عدم قبول قيمة الصفقة ، إلا أن هناك إستثناءات من هذا الشرط وهي :

أ – القيود التي تحدد المنطقة الجغرافية التي يجوز إعادة البيع فيها

ب – القيود المفروضة من السلطات المحلية في بلد الاستيراد ، مثل شرط الحصول علي ترخيص استيراد أو فرض قيود علي أنواع أغلفة تلك المنتجات .

ج – القيود التي لا تؤثر علي قيمة البضاعة مثل أن يطلب بائع سيارات من المشتري عدم بيعها أو عرضها إلا بعد بداية الموديل .

الشرط الثاني :

ألا يكون البيع أو الثمن خاضعاً لشروط أو إعتبرات يترتب عليه عدم إمكان تقدير القيمة ..

وقد أوردت الملاحظة التفسيرية للمادة (1) ثلاثة أمثلة لهذه الشروط والإعتبرات كما يلي :

أن يحدد البائع ثمن البضاعة المستوردة علي أساس أن يشتري المستورد بضاعة غيرها بكميات محددة :

مثال : شركة منتجة (و) تبيع مصنوعات جلدية إلي المستورد (س) في بلد الإستيراد (ط) بسعر الوحدة \$ 50 بشرط أن يشتري (س) إرسالية أخرى من الأحذية بسعر الوحدة \$ 30

مصنوعات جلدية بسعر الوحدة \$ 50

المصدر (و) → المستورد (س)

بشرط أن يستورد رسالة أخرى بسعر الوحدة \$ 30

أن يحدد البائع ثمن البضاعة المستوردة علي أساس الثمن الذي بيع به المشتري بضاعة أخرى للمصدر :

مثال :

الشركة المنتجة (و) في بلد التصدير (هـ) عقدت إتفاق مع المستورد (س) أن تصدر له وحدات من إنتاجها بسعر الوحدة \$ 1000 بشرط أن يقوم المستورد (س) بتزويد المصدر (و) بمواد تستخدم في الإنتاج بسعر الوحدة \$ 100

مصنوعات من إنتاجه بسعر الوحدة \$ 1000

المستورد (س) → المصدر (و)

بشرط أن يزود المشتري المصدر بوحدة بسعر \$ 100

(ج) يحدد السعر علي أساس تبادل سلعي بين البائع والمشتري :

مثال :

المستورد (س) يشتري أخشاب من المصدر (و) لإنتاج مكاتب بشرط أن يلتزم المشتري بإرسال عدد معين من المكاتب إلي البائع مقابل الأخشاب

يصدر أخشاب

المصدر (و)

المستورد (س)

بشرط أن يلتزم المستورد بإرسال عدد من المكاتب الجاهزة مقابل الأخشاب

الشرط الثالث :

ألا يستحق أي جزء من حصيلة إعادة البيع أو التصرف أو الاستخدام للبضاعة المستوردة بمعرفة المشتري ، ما لم يكن بالإمكان إجراء تسوية مناسبة وفقاً لأحكام المادة (8)

الشرط الرابع :

ألا يكون هناك علاقة بين البائع والمشتري ، وذلك لإفترض أن تكون هذه العلاقة قد أثرت علي السعر وقد أوردت المادة (15) في الفقرة الرابعة حدود العلاقات التي تؤثر علي القيمة علي سبيل الحصر وهي كما يلي وفقاً لنص هذه المادة :

• الفقرة 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 ؛

(ج) كانوا صاحب عمل ومستخدميه ؛

(د) كل شخص يملك أو يسيطر أو يحتفظ بشكل مباشر أو غير مباشر بخمسة في المائة من

الحصص أو الأسهم التي لها حق التصويب أو كليهما ؛

(هـ) كان أحدهما يشرف علي الآخر بشكل مباشر أو غير مباشر ؛

(و) أو كان كلاهما خاضعاً بشكل مباشر أو غير مباشر لإشراف شخص ثالث ؛

(ز) أو كانوا معاً يشرفون بشكل مباشر أو غير مباشر على شخص ثالث ؛
(ح) أو كانوا من أفراد نفس الأسرة .

أما اللائحة التنفيذية فقد قررت في الفصل الأول منها (أحكام تمهيدية) علي :
يعد الأشخاص مرتبطين أو تقوم علاقة الارتباط في الحالات الآتية :

- 1 – إذا كانوا موظفين أو مديري لدي بعضهم البعض
- 2 – إذا كانوا شركاء قانوناً في العمل
- 3 – إذا كان صاحب عمل ومستخدميه
- 4 – إذا كان أحد طرفي الصفقة يمتلك أو يسيطر أو يحتفظ بشكل مباشر أو غير مباشر بما لا يقل عن 5% من الحصص أو الأسهم التي لها حق التصويت لدي الآخر
- 5 – إذا كان أحدهم يشرف علي الآخر بشكل مباشر ، أو كانا خاضعين لإشراف شخص ثالث
- 6 – إذا كانوا يشرفون معاً بشكل مباشر أو غيرمباشر علي شخص آخر
- 7 – إذا كانوا أقارب حتي الدرجة الرابعة نسباً أو مصاهرة

و يتضح للوهلة الأولى وجود اختلاف بين ما ورد بالإنفاقية كتعريف لعلاقات الارتباط وبين ما ورد باللائحة التنفيذية ، علي أننا نرجح أن يكون السبب في هذا إلي تلك الترجمة الأولية التي تمت بها ترجمة الإنفاقية والتي تسببت في هذا الاختلاف ، ومن خلال اللقاءات والندوات التي خضناها وإلتقينا فيها بخبراء القيمة سواء من منظمة التجارة العالمية أو من منظمة الجمارك العالمية خلال السنوات الماضية نوضح فيما يلي تلك العلاقات كما أرادتھا الإنفاقية :

- 1 – إذا كانوا موظفين أو مديرين أحدهما علي عمل الآخر

1- They are officers or directors of one another's businesses

- 2 – إذا كانوا ممن يعتبرون شركاء قانوناً في العمل

2 - They are legally recognized partners in business;

- 3 – إذا كانوا صاحب عمل ومستخدميه (لا يوجد أي اختلاف في هذه العلاقة)

- 4 – أي شخص يملك أو يسيطر أو يحتفظ بشكل مباشر أو غير مباشر 5 % أو أكثر من الحصص أو الأسهم التي لها حق التصويت لدي كل منهما

4 - Any person directly or indirectly owns, controls or holds 5 per cent or more of the outstanding voting stock or shares of both of them

وهذه العلاقة تعني :

إذا كانت هناك علاقة بين أي شخص يملك أو يسيطر أو يحتفظ بشكل مباشر أو غير مباشر 5 % أو أكثر من الحصص أو الأسهم التي لها حق التصويت لدي كل منهما وبين أي من البائع والمشتري ، فيمكن اعتباره مصدر ضغط علي كل منهما ، وبالتالي يمكن أن يؤثر علي السعر موضوع الصفقة ..

مثال : رجل الأعمال (A) له علاقة مباشرة بالمستورد (M) ويملك 7 % من الأسهم التي لها حق التصويت في الشركة التي يملكها A ، وهو في نفس الوقت ليس علي علاقة مطلقاً بالمنتج S ولكنه يحتفظ ب5 % من الحصص التي لها حق التصويت في شركته ..

هذه تعتبر علاقة بين المستورد والمصدر يمكن أن تؤثر علي سعر الصفقة

5 - كان أحدهما يشرف على الآخر بشكل مباشر أو غير مباشر

6 - أو كان كلاهما خاضعاً بشكل مباشر أو غير مباشر لإشراف شخص ثالث ؛

(ولا يختلف هذا النص عن ذلك الذي ورد باللائحة التنفيذية اللهم إلا في أن اللائحة جمعت علاقيتين

معاً وكان يجب أن توضع علامة (،) بدلاً من كلمة (أو))

7 - أو كانوا معاً يشرفون بشكل مباشر أو غير مباشر علي شخص ثالث ؛ (النص صحيح والترجمة

صحيحة ولا يوجد اختلاف)

8 - أو كانوا من أفراد نفس الأسرة .

8 – They are members of the same family.

ولم تحدد الإتفاقية إلي أي درجة ، ولكن نظراً لأن القانون المصري يأخذ في الاعتبار درجة القرابة حتي الدرجة الرابعة لذلك فقد ورد ذكر هذا باللائحة التنفيذية ، ولا نظن أن ذلك ينطوي علي إختلافاً جوهرياً عن ما جاء بالإتفاقية ..

• وعندما يكون البائع والمشتري مرتبطين ، فإن هذا لا يعتبر أساساً لرفض قيمة الصفقة ، ولكن يمكن أن تقبل قيمة التعاقد باعتبارها القيمة الجمركية إذا كانت هذه العلاقة لم تؤثر علي السعر .

• وبالتالي فإن عملية بحث الظروف والملايسات ليست مطلوبة في كل الحالات ، ولكن في الحالات التي تكون فيها شكوك حول القيمة ، وحين لا تكون لدي إدارة الجمارك شكوك في قبول الثمن فإن عليها أن تقبله دون طلب مزيد من المعلومات من المستورد ..

• ولكن عندما لا تستطيع إدارة الجمارك قبول قيمة التعاقد لوجود شك فيها دون مزيد من الاستفسارات تتيح للمستورد فرصة لتقديم المزيد من المعلومات التفضيلية التي قد تكون ضرورية لتمكينها من فحص الظروف المحيطة بالصفقة ، وفي هذا السياق تكون إدارة

الجمارك علي استعداد لبحث الجوانب ذات الصلة بالصفقة ودراسة الظروف المحيطة بها لتحديد ما إذا كانت العلاقة قد أثرت علي السعر من عدمه ..

فعلي سبيل المثال : إن الثمن نفسه سوف يوضح ذلك ، فإذا كان الثمن قد تحدد بطريقة تتسق والممارسات الخاصة بتحديد الأسعار العادية للبضاعة المعنية ، أو بنفس الطريقة التي يحدد بها البائع أسعاره للمشتريين الآخرين غير المرتبطين ، فمعني هذا أن الثمن لم يتأثر بالعلاقة .. ومثال آخر :

حين يتبين أن الثمن يكفي لاسترجاع كل التكاليف بالإضافة إلي ربح يماثل الربح المعتاد لمبيعات سلع من نفس الفئة والنوع ، وهنا أيضاً يتبين أن الثمن لم يتأثر بالعلاقة ..

• إن الطريقة الأساسية لتحديد القيمة الجمركية هي الطريقة الأولى ، وهي قيمة الصفقة للبضاعة المستوردة ، أي الثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه مقابل البضاعة عند بيعها للتصدير إلي بلد الإستيراد ..

• إن أطراف إتفاقية تنفيذ المادة السابعة يدركون أن قيمة صفقتهم هي أساس تحديد القيمة للأغراض الجمركية إلي أقصى حد ممكن .

• إن قيمة صفقة البضاعة المستوردة تعتمد علي ثمن تلك البضاعة عند بيعها وبالتالي فلا بد من وجود بيع فعلي للبضاعة المطلوب تحديد قيمتها ، أي أنه إذا لم يكن هناك بيع فعلاً فإنه لا تكون هناك قيمة الصفقة ..

• يقصد بالثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه هو الثمن المدفوع فعلاً أو الذي سيدفع ، أو هو إجمالي ما يدفعه المشتري إلي البائع عن البضاعة المستوردة ..

• ويقصد بعارة المدفوع فعلاً أو الذي سيدفع أنه لو دفعت قيمة البضاعة قبل تشمينها بالجمارك ، فإن الثمن المدفوع سوف يؤخذ أساس لهذا الثمين ، وإن لم يكن قد دفع ، فإن الثمن الذي سيدفع يؤخذ أساساً لذلك ..

وتشير الملاحظة التوضيحية للمادة (1) إلي أنه لا يلزم أن يتم الدفع بشكل تحويل نقدي ، بل يتم أيضاً بشكل خطابات اعتماد أو بسندات مالية قابلة للتفاوض ..

كما يمكن أن يتم الدفع بشكل مباشر أو غير مباشر ، ومن أمثلة الدفع الغير مباشر ، أن يقوم المشتري باستيفاء دين علي البائع جزئياً أو كلياً ..

• إن البيع الذي ورد بالمادة (1) هو بيع البضاعة المطلوب تحديد قيمتها عند بيع هذه البضاعة بقصد تصديرها إلي بلد الإستيراد ، وبأي كمية كانت ومن هنا فإن قيمة الصفقة وفقاً لأحكام المادة (1) لا تتضمن أية إشارة إلي مدة زمنية أو بكمية محددة ..

• أما فيما يتعلق بالسلف التي تدفع من قيمة الصفقة مقدماً فقد اعتمدت اللجنة الفنية الرأي الاستشاري رقم 1/8 والذي يشترط أن مبلغ السلفة يعتبر مبلغ دفع فعلاً إلي البائع وعليه تشمل الملاحظة الإيضاحية للمادة (1) أن الثمن المدفوع فعلاً أو الذي سيدفع هو مجموع ما دفع أو سيدفع لقاء البضاعة المستوردة ، وبذلك فإن السلفة تعد جزء من الثمن المدفوع وتدخل في قيمة الصفقة لأغراض التقييم

إن إجمالي ما يدفعه المشتري إلي البائع عن البضاعة المستوردة لا يلزم بالضرورة أن يكون الدفع نقداً عن كامل الصفقة ، بل يمكن أن يقدم المشتري جزء في شكل سلع أو خدمات تدخل في السلعة المستوردة

وتوضح الملاحظة التفسيرية للمادة (1) بأن أي مدفوعات يقوم بها المشتري علي حسابه الخاص ولا تدخل في العناصر الموضحة بالمادة (8) لا تعتبر جزء من قيمة الصفقة ، مثل مصاريف التسويق والضمان والصيانة والإعلان ..

وكذلك وفقاً للملاحظة التفسيرية للمادة (1) فإن بعض النفقات التي تلي عملية الإستيراد والتي يتحملها المشتري لا تدخل ضمن القيمة الجمركية وهي :

** أعباء التشييد والبناء أو التجميع أو الصيانة أو المساعدات الفنية التي أجريت علي السلع المستوردة بعد الإستيراد مثل المصانع والآلات أو المعدات
** تكلفة النقل بعد الإستيراد
** الرسوم والضرائب في بلد الإستيراد

ثالثاً : التسويات الخاصة بالمادة (8)

إن قيمة الصفقة إذا ما تم قبولها مبدئياً من السلطات الجمركية ، يتم إجراء التعديلات عليها وفقاً للأحكام الواردة بالمادة الثامنة ، وتنص المادة الثامنة من الإتفاقية علي :

المادة الثامنة

1 - عند تحديد القيمة الجمركية بمقتضى المادة (1) ، تضاف إلى الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق عن السلع المستوردة :

(أ) البنود التالية بقدر ما يتحملها المشتري دون أن تكون مدرجة في الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق عن السلع :

(1) العمولات والسمسرة باستثناء عمولات الشراء ؛

(2) تكلفة الحاويات التي تعتبر للأغراض الجمركية واحدة مع تكلفة السلع المعنية ؛

(3) 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 وبيعها للتصدير ، بقدر ما لا تكون هذه القيمة مدرجة في الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق ، ومع تقسيمها بالتناسب :

(1) المواد والمكونات والأجزاء والبنود المماثلة الداخلة في السلع المستوردة ؛

(2) الأدوات والأصباغ والقوالب والبنود المماثلة المستخدمة في إنتاج السلع المستوردة ؛

(3) المواد التي استهلك في إنتاج السلع المستوردة ؛

(4) أعمال الهندسة والتطوير والأعمال الفنية وأعمال التصميم والخطط والرسوم التي تنفذ في

مكان آخر غير البلد المستورد واللازمة لإنتاج السلع المستوردة ؛

(ج) 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 ؛

(د) قيمة أى جزء من حصيلة أى 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 ؛

(ج) تكلفة التأمين .

3 - لا تجوز أى إضافة إلى الثمن المدفوع بالفعل أو المستحق بمقتضى هذه المادة إلى على أساس بيانات موضوعية وكمية .

4 - لا تجوز أى إضافة إلى الثمن المدفوع بالفعل أو المستحق عن تحديد القيمة الجمركية إلا وفقاً لأحكام هذه المادة .

وقد ورد بالملحق الثالث من الإتفاقية بعض الملاحظات التي تفسر هذه المادة :

ملاحظات المادة (8)

الفقرة (1) (أ) (1)

يعنى تعبير " عمولات الشراء " الرسوم التي يدفعها المستورد إلى وكيل المستورد مقابل خدمة تمثيل المستورد فى الخارج فى شراء السلع التي يجرى تقييمها .

الفقرة (1) (ب) (2)

1 - هناك عاملان يتدخلان فى التقسيم النسبى للعناصر المحددة فى الفقرة (1) (ب) (2) من المادة (8) على السلع المستوردة - قيمة العنصر ذاتها والطريقة التي يجرى بها التقسيم النسبى لهذه القيمة على السلع المستوردة و ينبغى أن يتم التقسيم النسبى لهذه العناصر بطريقة معقولة تتناسب مع الظروف ووفق مبادئ المحاسبة المقبولة عمومًا .

2 - وفيما يتعلق بقيمة العنصر فإذا كان المستورد يحصل على العناصر من بائع لا يرتبط بالمستورد بتكلفة معينة تكون قيمة العناصر هي هذه التكلفة . وإذا كان المستورد أو شخص يرتبط بالمستورد هو الذى 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 فى اتجاه التخفيض ليعكس استعماله من أجل التوصل إلى قيمة هذا العنصر .

3 - عندما تحدد القيمة بالنسبة لعنصر ما يكون من الضروري إجراء التقسيم النسبى لهذه القيمة على السلع المستوردة . وتوجد هنا احتمالات مختلفة . فمثلاً لا يجوز التقسيم النسبى لهذه القيمة على أول شحنة إذا أراد المستورد دفع الرسوم المستحقة على القيمة كلها فى وقت واحد ، وكمثال آخر يجوز أن يطلب المستورد التوزيع النسبى للقيمة على عدد الوحدات المنتجة حتى تاريخ أول شحنة . ومن الأمثلة الأخرى أن يطلب المستورد التوزيع النسبى 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 قالبًا يستخدم في إنتاج السلع المستوردة ، ويتعاقد مع المنتج على شراء 10000 وحدة . وفي وقت وصول الشحنة الأولى وقدرها 1000 وحدة ، يكون المنتج قد أنتج بالفعل 4000 وحدة . ويجوز للمستورد أن يطلب من سلطات الجمارك التقسيم النسبي لقيمة القالب على 1000 وحدة أو 4000 وحدة أو 10.000 وحدة .
الفقرة (1) (ب) (4)

1 - تستند الإضافات مقابل العناصر المحددة في الفقرة (1) (ب) (4) من المادة (8) على بيانات موضوعية وكمية . وتخفيفًا للعبء على كل من المستورد وإدارة الجمارك في تحديد القيم التي ينبغي إضافتها تستخدم بقدر الإمكان البيانات المتوافرة بالفعل في السجل التجاري المستورد .

2 - وبالنسبة للعناصر التي قدمها المشتري والتي كان قد اشتراها أو استأجرها تكون الإضافة هي تكلفة الشراء أو الاستئجار . ولا يجوز إضافة مقابل العناصر المتاحة في الدومين العام إلا تكلفة الحصول على نسخ منها .

3 - تتوقف السهولة التي سيمكن بها حساب القيم التي ينبغي إضافتها على هيكل الشركة المعنية وأساليبها الإدارية وكذلك أساليب المحاسبة فيها .

4 - وعلى 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 تصميمات خارج البلد المستورد كمصروفات عامة دون تخصيصها لمنتجات محددة . وفي هذه الحالة يمكن التوصل إلى تعديل ملائم وفقًا للمادة (8) بالنسبة للسلع المستوردة عن طريق التقسيم النسبي لكل تكاليف مركز التصميمات على كل الإنتاج المستفيد من مركز التصميمات ، وإضافة هذه التكلفة التناسبية إلى الواردات على أساس الوحدة .

6 - وتتطلب التغييرات في الظروف السابقة ، بالطبع اختلافًا في العوامل التي ينبغي بحثها عند تحديد أسلوب التخصيص السليم .

7 - إذا شمل العناصر المعنية عددًا من البلدان عبر فترة زمنية يقتصر التعديل على القيمة المضافة بالفعل لهذا العنصر خارج البلد المستورد .

الفقرة (1) (ج)

1 - يحوز 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 القيمة 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 شرطاً 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 تحديد قيمة التعاقد وفق أحكام المادة (1) . وكمثال لإيضاح ذلك تدفع إتاوة على أساس ثمن البيع في البلد المستورد عن كل لتر من منتج معين استورد بالكيلو جرام وحول إلى محلول بعد الاستيراد . فإذا كانت الإتاوة تستند جزئياً 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 والترتيبات المالية الخاصة بين المشتري والبائع) يكن من غير المناسب محاولة إضافة العوائد . أما إذا كان قيمة الإتاوة لا تستند إلا إلى السلع المستوردة ، ويمكن بسهولة تحديدها كمياً فيمكن إجراء إضافة إلى الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق .

أما اللائحة التنفيذية فقد اشتملت على أحكام بالغة الأهمية تتعلق بالتسويات الواجب إجراؤها على قيمة الصفقة وفقاً للتشريع المصري ، حيث نصت المادة (8) من اللائحة التنفيذية على :

(المادة 8)

عند تقدير القيمة للأغراض الجمركية على أساس قيمة الصفقة طبقاً لأحكام المادة (1) يضاف إلي الثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه للسلع المستوردة العناصر الآتية :

1 - النفقات التالية إذا دفعت بمعرفة المستورد وكانت غير مدرجة بالثمن المدفوع فعلاً أو لمستحق دفعه :

(ت) العمولات والسمرة فيما عدا عمولة الشراء .

(ث) تكلفة الوعاء الذي يعتبر جزءاً من تكلفة السلع المستوردة ويعامل كوحدة واحدة .

(ح) تكلفة التعبئة وتكلفة مواد التعبئة والتغليف .

2 - قيمة السلع والخدمات التالية التي يقدمها المشتري مجاناً أو بتكلفة مخفضة وتدخل في إنتاج السلع المستوردة وتكون بالإضافة بمقدار التخفيض :

(ت) المواد المكونات والأجزاء والبنود المماثلة الداخلة في إنتاج السلع ، فإذا كانت منتجة أو مصنعة بمعرفة أشخاص مرتبطين تكون قيمتها هي تكلفة إنتاجها .
(ث) العدد والأدوات والقوالب والأصباغ والبنود المماثلة المستخدمة في إنتاج السلع المستوردة .

(ح) المواد المستهلكة في إنتاج السلعة محل التقييم .

(ذ) أعمال الهندسة والتطوير والأعمال الفنية وأعمال التصميم والخطط والرسومات اللازمة لإنتاج السلع المستوردة والتي تنفذ خارج مصر .

3 - العوائد والرسوم والتراخيص المتعلقة بالسلع محل التقييم والتي يدفعها المستورد كشرط لبيع السلعة إليه إذا كانت غير مدرجة في الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق دفعه سواء بشكل مباشر أو غير مباشر .

4 - قيمة أي جزء من حصيله عمليات إعادة بيع تالية أو تصرف أو استخدام لسلع مستوردة تستحق للبائع بشكل مباشر أو غير مباشر .

5 - تكلفة النقل والتأمين والنفقات المرتبطة بها والمتعلقة بالشحن والتفريغ والمناولة لتسليم السلع المستوردة في ميناء أو مكان الدخول بمصر .

وأية إضافة وفقاً لبنود هذه المادة يجب أن تكون علي أساس بيانات موضوعية وتفصيلية .

6 - لا تشمل القيمة للأغراض الجمركية الأعباء والتكاليف التالية بشرط ورود قيمتها منفصلة أو يمكن تمييزها عن الثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه :

(ت) التكاليف والنفقات المتعلقة بالنقل والتأمين داخل مصر بعد إتمام عملية الاستيراد

(ث) أعباء التشييد والبناء أو التجميع أو الصيانة أو المساعدة الفنية والهندسية وما يماثلها التي تتم في مصر .

(ج) الضرائب والرسوم المستحقة داخل مصر .

ورد في التعليقات العامة للإتفاقية بأن المادة (1) تقرأ مقرونة بالمادة (8) ، والتي تنص علي التسويات في الثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه في الحالات التي يتحمل فيها المشتري بعض العناصر التي تشكل جزء من القيمة للأغراض الجمركية ، ولكنها لا تكون داخلة في الثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه عن البضاعة المستوردة ، وفي هذه الحالة ووفقاً لأحكام المادة (8) فإنه يمكن إجراء التسويات اللازمة في قيمة الصفقة بحيث يتم تضمينها قيمة هذه العناصر التي تحملها المشتري والتي تشكل جزء من القيمة للأغراض الجمركية ، وقد حددت المادة (8) هذه العناصر علي سبيل الحصر لإتخاذ اللازم نحو التسوية اللازمة لهذه العناصر في حالة ما إذا كانت القيمة التعاقدية لا تشمل عليها ، وبالتالي فإن قيمة الصفقة لا يجوز التدخل بالتعديل فيها إلا وفقاً لأحكام المادة (8) فقط ..

لأنه وفقاً لأحكام المادة (1) تقبل قيمة الصفقة كقيمة للأغراض الجمركية إذا كانت مستوفية للشروط الواردة بالمادة (1) ومعدلة وفقاً لأحكام المادة (8) ، أما إذا كانت غير مستوفية للشروط الواردة بالمادة (1) أو يصعب إجراء تعديل وفقاً للمادة (8) ، فيتم الإنتقال إلي المادة (2) لتقدير القيمة وفقاً لطريقة قيمة البضائع المطابقة

حالات تطبيقية علي قيمة الصفقة

Practical Cases on Transaction Value

الحالة الأولى

المستورد (I) يستورد سنانير صيد Fishing Rod من المصنع (M) في بلد التصدير ، عادة أمامك رسالة للتقييم تم استيرادها من حلال مكتب تجاري للتصدير في بلد التصدير ، هذا المكتب دفع للمصنع كل التكاليف ، وأضاف نسبة 10 % علي السعر ex-work ، وكانت بيانات الفاتورة كما يلي :

Charges included :-

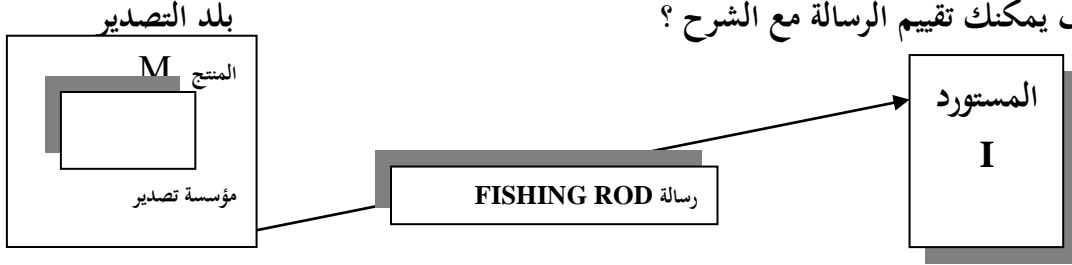
Price Ex Work	3.50
FOB and loading	0.05
Ocean Fright	0.20
Marine Insurance	0.02
Export packing	0.05

Commission

0.35
4.17

وقد أوضح المستورد أنه يمكنه الاستيراد مباشرة من المصنع M وكان يفعل ذلك من قبل ، ولكن هذه الرسالة بصفة خاصة تم استيرادها من خلال الوكيل ..

كيف يمكنك تقييم الرسالة مع الشرح ؟



يتم تقدير قيمة الرسالة علي أساس قيمة الصفقة **Transaction Value** وتكون القيمة 4.017 \$ للوحدة

والعمولة في هذه الحالة هي عمولة مبيعات وبالتالي تدخل ضمن القيمة للأغراض الجمركية

الحالة الثانية

أستورد I رسالة طماطم معلبة ، والسعر الموضح بالفاتورة \$ 15 للكرتونة من المصدر S في بلد التصدير X ..

من واقع القيودات البائع والمشتري غي مرتبطين طبقاً للمادة 4/15 ، ولا يوجد أي قيود علي التصرف في البضاعة أو استخدامها بمعرفة المشتري .

وفي نفس الوقت وردت رسائل من أربع مصدريين لبضائع مطابقة **Identical** ومستوردة بمعرفة مستوردين غير مرتبطين ، وكانت أسعار هذه الرسائل كما يلي : -

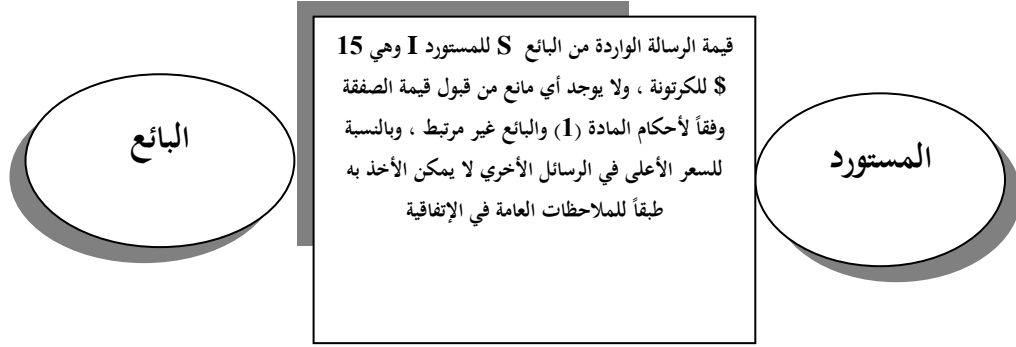
17.90

18.00

18.05

18.10

ما هي قيمة الرسالة الواردة من المصدر S ؟



الحالة الثالثة

المستورد I له أعمال تجارية مع المورد S منذ مدة كبيرة ويستورد تقريباً 25% من إنتاج S ، ونظراً لأنه وافق علي إستيراد كل إحتياجاته من لعب الأطفال من S فقد منحه S نسبة خصم قدرها 5 % بالرغم من وجود مستوردين آخرين من نفس المنتج فإنهم لا يحصلون علي نسبة خصم .. أمامك رسالة واردة للتقييم وكانت بيانات الفاتورة كما يلي :

STYLE	QUANTITY	PRICE	TOTAL
DOLL # 225	1000	\$ 8.45	\$ 8450
LESS 5 %			\$ 422
			\$ 8028

وفي نفس الوقت أمامك رسالة للتقييم للمستورد B مطابقة للرسالة المستوردة بمعرفة I وكانت بيانات الفاتورة (الرسالة واردة من نفس المصدر S)

DOLL # 225	1000	\$ 8.45	\$ 8450
------------	------	---------	---------

قيم كل من الرسالتين ؟

كل رسالة تقبل كما هي :

الأولي بعد الخصم والثانية بدون خصم لأن المبلغ يمثل المدفوع فعلاً مقابل الصفقة

الحالة الرابعة

رسالة تتكون من 500 وحدة براويز للصور من كل الأنواع ، A,B,C,D,E, مستوردة بمعرفة موزع DISTRIBUTER في بلد الإستيراد I بسعر قائمة الأسعار / مع تخفيض 25 % خصم تجاري ، 20 % خصم كميات ، 2 % للدفع النقدي خلال 10 أيام .

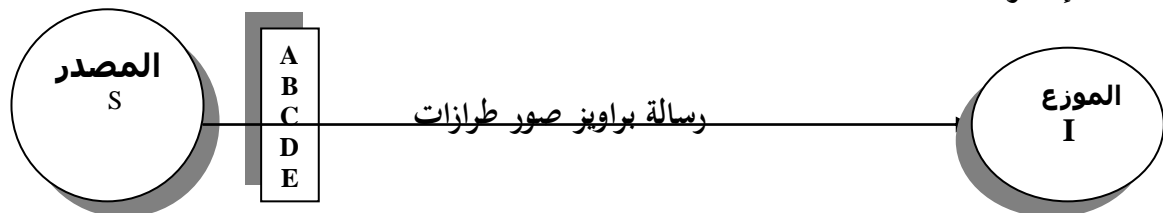
وهذه أول رسالة مستوردة إلي بلد الإستيراد من هذه البراويز المنتجة بمعرفة المصدر في بلد التصدير .

والقائمة توضح الأسعار طبقاً لاختلاف الأحجام ، والمستورد دفع القيمة نقداً ، كل المبيعات في السوق المحلية لبلد التصدير تتم وفقاً لقائمة الأسعار مع خصم 35 % ، 2 % خصم نقدي CASH DISCOUNT وكانت بيانات قائمة الأسعار كما يلي :

EXPORT & HOME MARKET PRICE LIST		TRADE DISCOUNT FOR EXPORT	QUANTITY DISCOUNT FOR EXPORT
A	\$ 5.00	WHOLE SALER 20 %	1 – 50 NET
B	\$ 4.15		51 – 100 10 %
C	\$ 7.00	DISTRIBUTER 25 %	101 - 500 20 %
D	\$ 8.00		501 - 1000 25 %
E	\$ 6.00	RETAILER 15 %	OVER 1000 30 %

قدر القيمة لكل نوع مع الشرح ؟

بلد الإستيراد



كل الخصومات الواردة علي السعر الخاص بالتصدير وهي :

TRADE DISCOUNT
QUANTITY DISCOUNT
CASH DISCOUNT

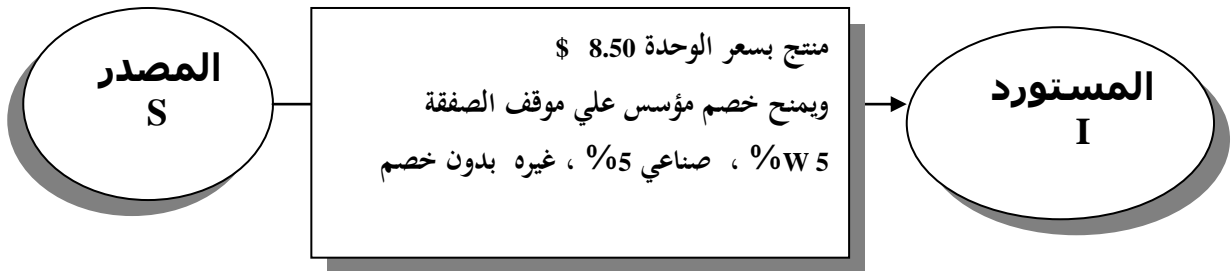
تعتبر مقبولة ..

أما بالنسبة للخصم في السوق المحلي فليس له علاقة بقيمة الصفقة وبالتالي ستكون أسعار الوحدات للأغراض الجمركية : -

A	\$ 5.00	LESS 25 % LESS 2 %	LESS 20 %	\$ 2.94
B	\$ 4.15	LESS 25 % LESS 2 %	LESS 20 %	\$ 2.40
C	\$ 7.00	LESS 25 % LESS 2 %	LESS 20 %	\$ 4.116
D	\$ 8.00	LESS 25 % LESS 2 %	LESS 20 %	\$ 4.704
E	\$ 6.00	LESS 25 % LESS 2 %	LESS 20 %	\$ 3.528

الحالة الخامسة

مصدر أجنبي في بلد التصدير X أصدر قائمة أسعار لمنتج بسعر \$ 8.50 للوحدة مع خصم للمستوي التجاري كما يلي **WHOLE SALER 10% INDUSTRIAL 5 % OTHERS NET** الرسالة التي أمامك واردة لتاجر جملة في بلد الإستيراد والفاتورة بسعر \$ 8.50 وخصم 10% للمشتري غير المرتبط ، والسعر متضمن مصاريف النقل الداخلي في بلد التصدير X حتي الميناء بمبلغ 0.10 للوحدة ، وغير متضمن التولون البحري 0.25 ، التأمين \$ 0.05 ، قيم الرسالة علي أساس القيمة CIF ؟

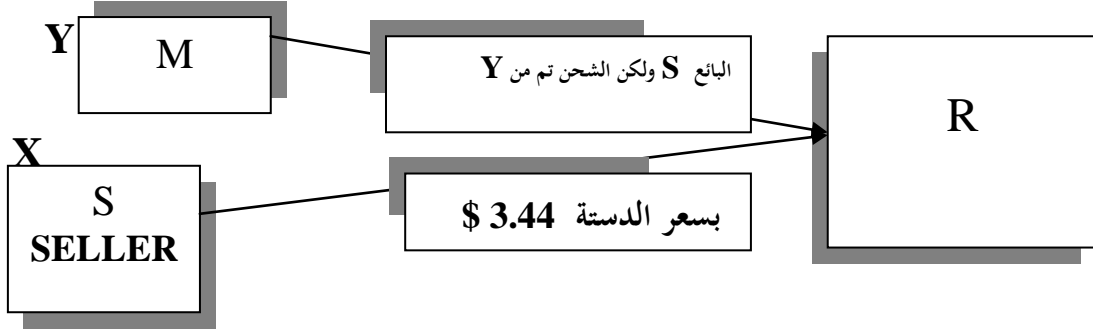


القيمة الجمركية للرسالة =

$$8.5 \text{ LESS } 10 \% = 7.65 + 0.25 + 0.05 = 7.95$$

الحالة السادسة

البائع S في البلد X بصدد بيع مناديل الزينة المصنعة بمعرفة M في البلد Y وذلك بتصديرها في شكل رسائل تجارية إلى بلد الاستيراد R بسعر الدسته \$ 3.44 ، المنتج M لا يقوم بتصدير أي رسائل بنفسه إلا من خلال S ولكنه يبيع إنتاجه في السوق المحلي لبلد الإنتاج بسعر الدسته \$ 3.50 ، وفي حالة عدم وجود صفقات فعلية في بلد الإستيراد R فإنه يمكن أن تكون القيمة الجمركية طبقاً للمادة (5) علي أساس \$ 3.35 للدسته ، ما هو أساس القيمة الجمركية لرسالة مناديل يبع بمعرفة S بسعر \$3.44 للدسته وتم شحنها مباشرة من بلد الإنتاج Y إلى بلد الإستيراد R ؟



RESELL

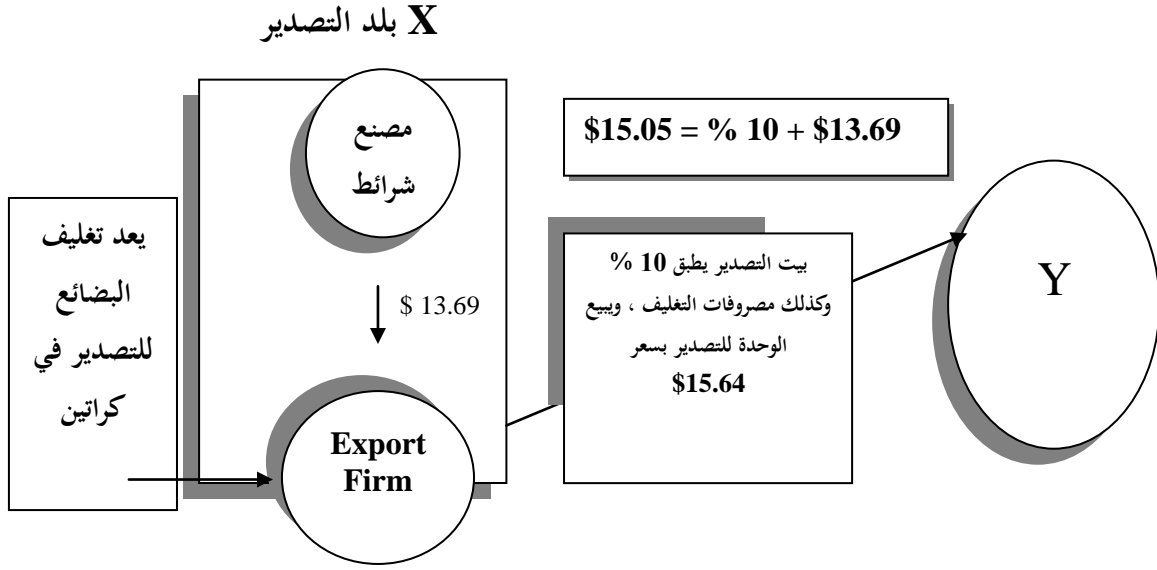
في حالة عدم وجود صفقات القيمة الجمركية وفقاً لأحكام المادة 5 تكون \$3.35 للدسته

الحالة السابعة

مصنع لشرائط التسجيل **tape recorder** في البلد x (بلد التصدير) يبيع كامل إنتاجه لمكتب تصدير في نفس بلد التصدير x بسعر \$ 13.69 للوحدة ، ومكتب التصدير يعيد بيع الأشرطة للتصدير لأحد المستوردين بسعر CIF \$15.64 مع ضم نسبة 10% علي تكلفة المصنع ، وكانت بيانات الفاتورة للوحدة متضمنة النفقات التالية : -

Price Ex Work	\$13.69
FOB Charges	\$ 0.05
10 % Commission	\$1.37
Ocean Fright	\$0.42
Insurance	\$0.04
Packing Cartons	\$0.07
	\$15.64

قيم الرسالة علي الأساس CIF ؟



العنصر المضاف علي الفاتورة وهو عمولة المبيعات . يعتبر جزء من الثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه لإضافة إلي مصاريف التغليف وبذلك تكون القيمة الجمركية هي = \$15.64

الحالة الثامنة

البائع S يحدد أسعار منتجاته (كروت تهنئة Greeting Cards) علي أساس فصول السنة

كما يلي :

أبريل ، مايو ، يونية يمنح خصم 15 %

يوليو ، أغسطس ، سبتمبر يمنح خصم 25 %

No Discount

باقي شهور السنة

رسالة تم التعاقد عليها بسعر \$1000 بتاريخ سبتمبر ، ولكنها استوردت في نوفمبر ، هل تحصل علي

خصم أم لا ؟



الخصم تم منحه ، ونتج عنه السعر المدفوع فعلاً ، لذلك يقبل هذا الخصم والعبرة بتاريخ التعاقد وليس بتاريخ الإستيراد

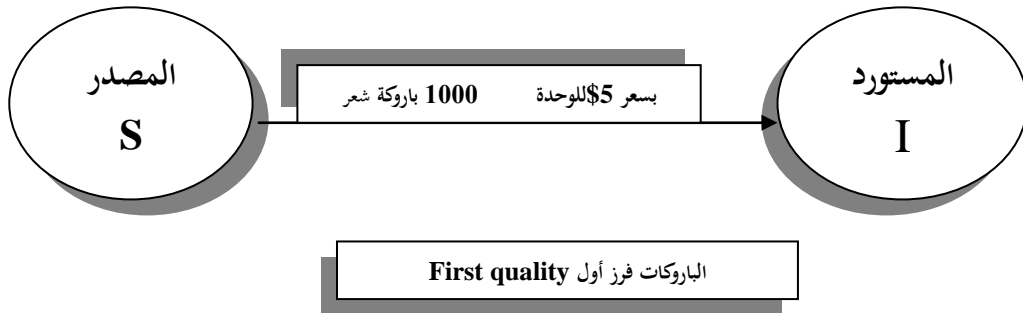
الحالة التاسعة

أمامك رسالة للتقييم عبارة عن 1000 باروكة شعر مستوردة من المصدر S في بلد التصدير X لأحد المستوردين I ،

سعر الباروكة بالفاتورة \$5 للوحدة CIF

القيودات الجمركية أوضحت أن **SECOND QUALITY** من الباروكات عادة بسعر \$5 ، تم فحص الرسالة ، وتبين أن الباروكات الواردة **First Quality** والقيودات الجمركية أوضحت أن سعر باروكات الشعر من المستوي الأول للرسائل السابقة **\$10 Transaction Value** للوحدة ، أخطر المستورد وقام بالرد حيث أوضح أن الباروكات في الرسالة الحالية فعلاً من المستوي الأول ، ولكنه دفع فعلاً \$5 لأن المصنع خصم \$5 من السعر تصحيحاً لرسالة سابقة استوردت علي أنها درجة أولي ولكنها وردت بالخطأ درجة ثانية ..

علي أي سعر يتم تحديد القيمة للأغراض الجمركية ، وما هو أساس التقييم ؟



الارتباط

بين البائع والمشتري

وكيفية معالجة القيمة في حالة وجود ارتباط

وفقاً لأحكام الفقرة (2) من المادة الأولى

الارتباط : - معناه وجود علاقة بين طرفين ،

وقد تكون هذه العلاقة علاقة أسرية ، أو علاقة مالية أو علاقة عمل أو علاقة تجارية ..

ونظراً لأن السعر يكون هو محصلة تفاوض بين البائع والمشتري ، فالبائع يطلب أعلى سعر لسلعته ، والمشتري يرغب في الحصول عليها بأقل سعر ممكن ، وعلي ذلك يجري التفاوض بينهما للوصول إلي السعر الذي يتفق عليه الطرفان ..

فإذا فرض وكان البائع والمشتري علاقة ، فيكون هناك احتمال أن تكون هذه العلاقة قد أثرت علي السعر ..

وقد أوضحت المادة 15 فقرة 4 الحالات التي يعتبر فيها طرفي الصفقة مرتبطين ، وقد سبق الحديث عن بعض الخلافات بين ما ورد بالإتفاقية وبين ما ورد باللائحة التنفيذية ، وقد رأينا أن يقتصر تناولنا لهذه العلاقات الآن هو " المقصود من الإتفاقية ، وهي الحالات التالية :

- 1 - إذا كانوا موظفين أو مديرين أحدهما علي عمل الآخر
- 2 - إذا كانوا ممن يعتبرون شركاء قانوناً في العمل
- 3 - إذا كانوا صاحب عمل ومستخدميه
- 4 - أي شخص يملك أو يسيطر أو يحتفظ بشكل مباشر أو غير مباشر 5 % أو أكثر من الحصص أو الأسهم التي لها حق التصويت لدي كل منهما
- 5 - إذا كان أحدهما يشرف علي الآخر بشكل مباشر أو غير مباشر
- 6 - أو كان كلاهما خاضعاً بشكل مباشر أو غير مباشر لإشراف شخص ثالث ؛
- 7 - أو كانوا معاً يشرفون بشكل مباشر أو غير مباشر علي شخص ثالث ؛
- 8 - أو كانوا من أفراد نفس الأسرة .

وبالرغم من ذلك فإن وجود علاقة بين البائع والمشتري حتي ولو كانت في أحد الصور الموضحة بعاليه ، فإن ذلك لا يعتبر أساس في حد ذاته لرفض قيمة الصفقة إلا إذا كانت هذه العلاقة قد أثرت علي السعر بالفعل .

ومعني هذا أن وجود علاقة بين البائع والمشتري فإنه ليس بالضرورة أن تكون تلك العلاقة قد أثرت علي القيمة التعاقدية .

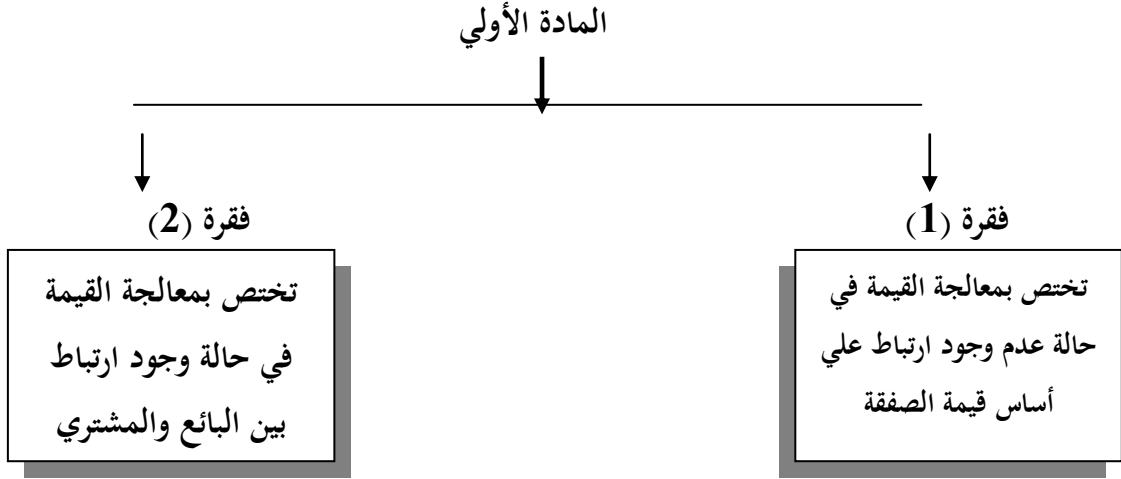
ويستتبع ذلك ضرورة البحث حول الظروف والملابسات المحيطة بالصفقة ، فإذا ما تبين أن السعر لم يتأثر بهذه العلاقة تقبل قيمة الصفقة طبقاً لأحكام المادة (1)

أما إذا كانت العلاقة قد أثرت علي السعر فإن المادة (1) فقرة (2) تعالج هذه الحالات بالتفصيل ، وذلك إذا كان لدي الجمارك أساس لاعتبار أن العلاقة قد أثرت علي السعر .

حيث جاءت أحكام المادة الأولى كما يلي :

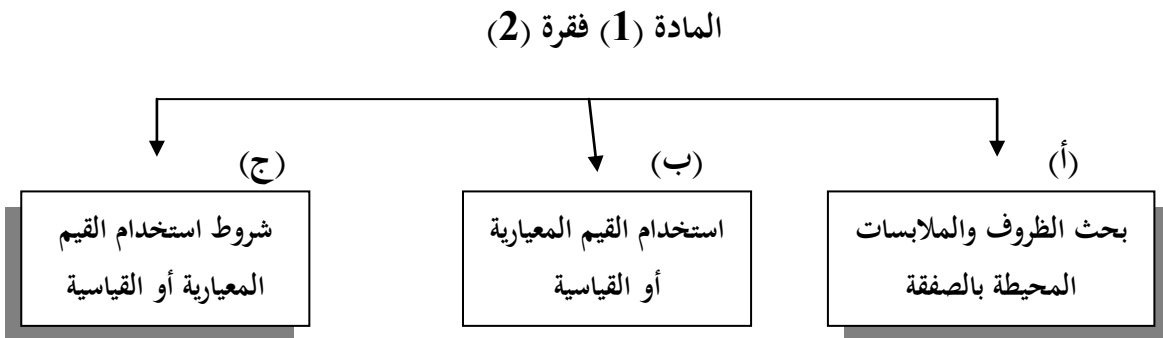
المادة الأولى :

فقرة (1) وهي تختص بمعالجة القيمة في حالة عدم وجود ارتباط
فقرة (2) وهي تختص بمعالجة القيمة في حالة وجود ارتباط بين البائع والمشتري



فبالنسبة للفقرة (2) فإنها تنقسم إلى ثلاث فقرات فرعية كما يلي :

- أ – دراسة الظروف والملابسات المحيطة بالصفقة للتعرف عما إذا كان هناك أساس لاعتبار العلاقة قد أثرت علي السعر من عدمه .
- ب – استخدام القيم المعيارية
- ج – شروط استخدام القيم المعيارية



نص الفقرة (أ)

عند تحديد ما إذا كانت قيمة التعاقد مقبولة وفقاً لأحكام الفقرة (1) لا يكون وجود ارتباط بين البائع والمشتري في حد ذاته أساس الاعتبار القيمة التعاقدية غير مقبولة وفي هذه الحالة يجب بحث الظروف والملابسات المحيطة بالبيع .

وتعتبر القيمة التعاقدية مقبولة بشرط ألا تكون العلاقة قد أثرت علي القيمة ، أما إذا رأت الجمارك علي ضوء المعلومات والبيانات والظروف المحيطة بالصفقة أن هناك أساس لاعتبار أن العلاقة قد أثرت علي الثمن ، فتبلغ هذه الأسس للمستورد ويعطي الفرصة المناسبة للرد ، ويكون إبلاغ المستورد بهذه الأسس كتابةً إذا طلب المستورد ذلك .

نص الفقرة (ب)

تقبل القيمة التعاقدية في عملية بيع بين أشخاص مرتبطين وتقييم السلع وفقاً لأحكام المادة (1)

فقرة (1) إذا أثبت المستورد أن هذه القيمة قريبة جداً من أحد القيم التالية : -

القيمة التعاقدية لبيع سلع مطابقة أو مماثلة لمشتريين غير مرتبطين

القيمة الجمركية لسلع مطابقة أو مماثلة كما تحددها أحكام المادة (5)

القيمة الجمركية لسلع مطابقة أو مماثلة كما تحددها المادة (6)

وعند تطبيق هذه الإختبارات يراعي المستوي التجاري والكمية والعناصر التي حددتها المادة 2/8

نص الفقرة ج

تستخدم الإختبارات الواردة في الفقرة (ب)

بناءً علي طلب المستورد

لأغراض المقارنة فقط

لا يجوز إقرار قيم بديلة بمقتضي أحكام الفقرة 2/ب

ويراعي بالنسبة للفقرة (ب) الأخذ في الاعتبار عدد من العوامل عند تحديد ما إذا كانت قيمة ما قريبة

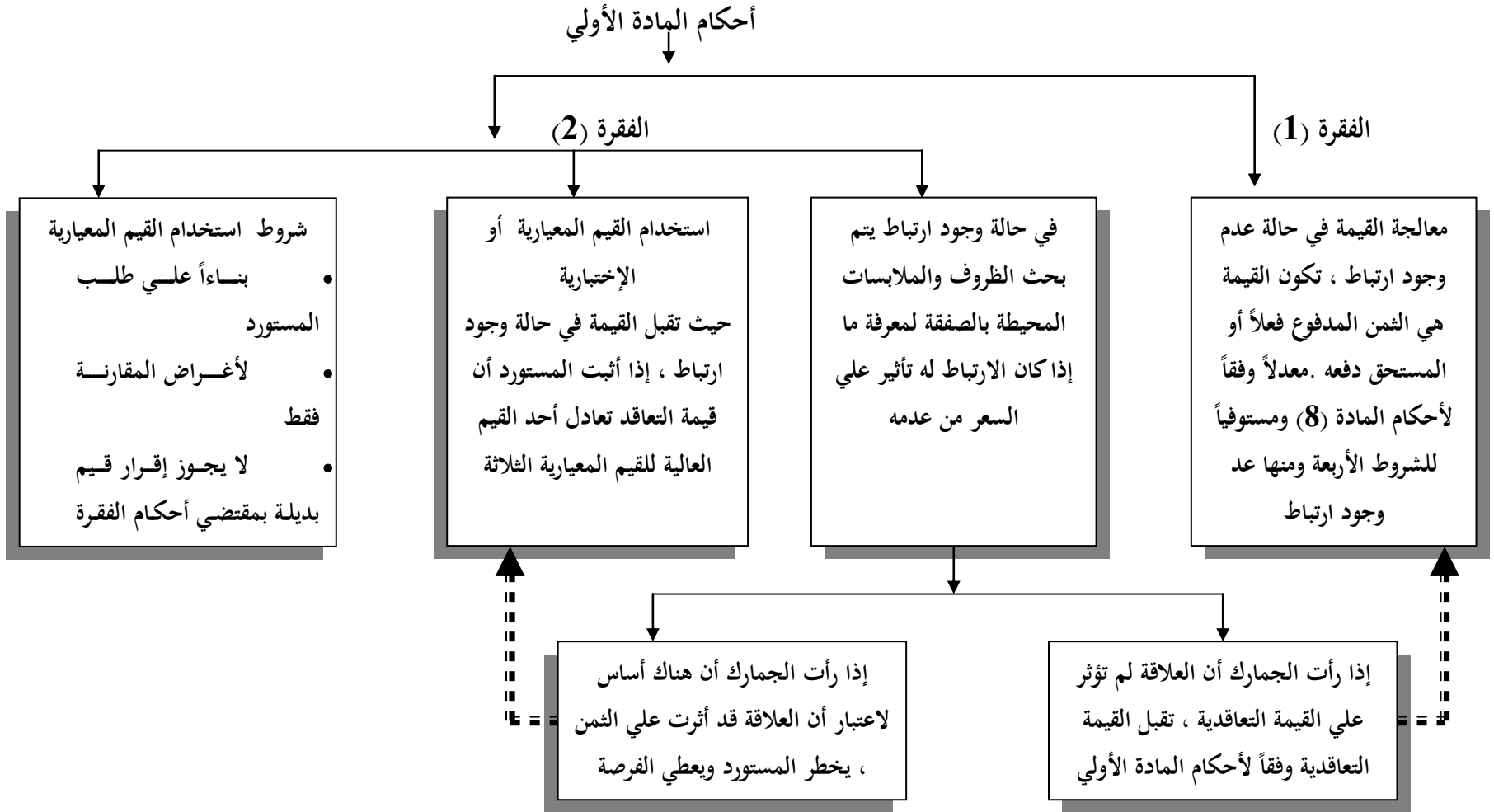
جداً من قيمة أخرى ، وتشمل هذه العوامل طبيعة السلعة المستوردة ، وطبيعة الصناعة ذاتها ، والموسم

الذي استوردت فيه السلع ، وما إذا كان للاختلاف في القيمة أهمية تجارية من عدمه ..

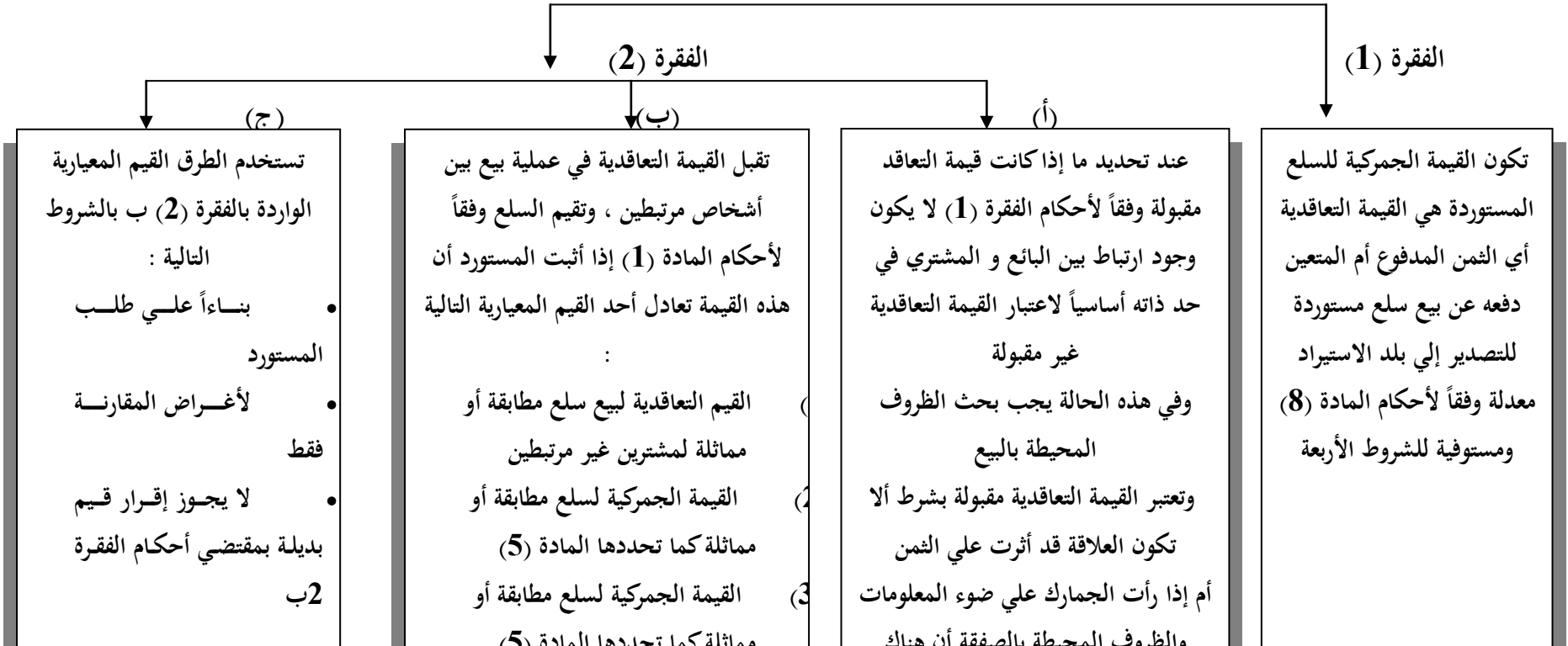
ولما كانت هذه العوامل تختلف من حالة لأخرى فإنه من المستحيل تطبيق معيار موحد مثل نسبة مئوية

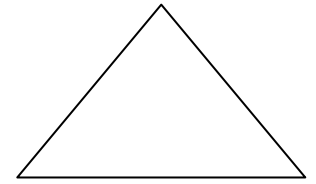
موحدة في كل حالة ، وعلي سبيل المثال ، فإن اختلافاً صغيراً في القيمة في حالة تتعلق بنوع معين من

السلع يكون غير مقبول ، في حين أن اختلاف كبير في حالة سلعة أخرى يكون مقبول في تحديد ما إذا كانت قيمة التعاقد قريبة للغاية من قيم الاختبار الواردة بالفقرة 2 ب



المادة الأولى





القيم المعيارية

TEST VALUE

وفقاً لأحكام الفقرة (2) ب من المادة الأولى : -

تقبل قيمة الصفقة للمبيعات التي تتم إلي مشتري مرتبطين ، إذا أثبت المستورد أن تلك القيمة تساوي أو قريبة من أحد القيم التالية : -

قيمة الصفقة للمبيعات التي تتم إلي مشتري غير مرتبطين لبضائع مطابقة أو مماثلة لتصديرها إلي نفس بلد الإستيراد ..

القيمة الجمركية التي تحدد لبضائع مطابقة أو مماثلة وفقاً لأحكام المادة (5)

القيمة الجمركية التي تحدد لبضائع مطابقة أو مماثلة وفقاً لأحكام المادة (6)

وهي ما تعرف بالطرق المعيارية أو الإختبارية

ويجب أن نأخذ النقاط التالية في الإعتبار عند استخدام الطرق المعيارية :

1 - إذا ثبت لنا المقاربة الوثيقة لأي من القيم المعيارية ، فإنه يجب قبول الصفقة ، ويتم تحديد القيمة وفقاً

لأحكام الفقرة (1) من المادة الأولى **T. Value**.

2 - يجب استخدام مقارنات القيمة فقط من أجل تحديد القبول التلقائي دون استفسارات أخرى

3 - لا يجوز استعمال القيمة المعيارية لتحديد قيمة بديلة للصفقة ..

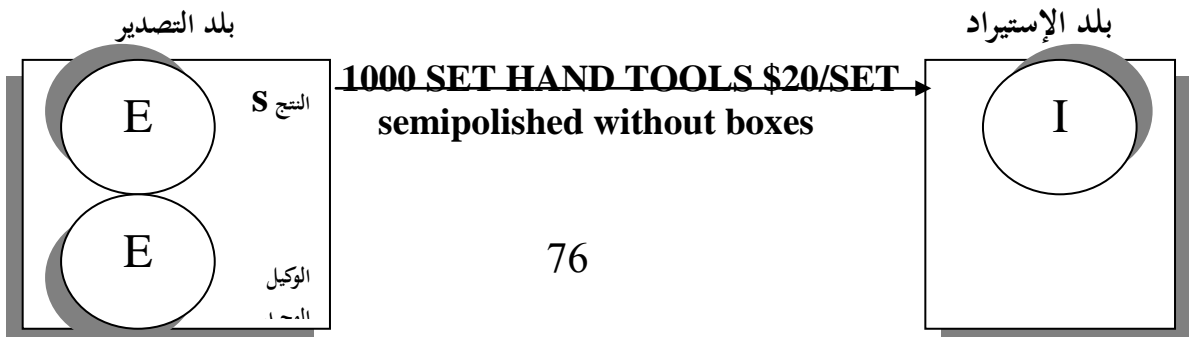
حالات تطبيقية حول علاقة الارتباط Practical Cases On Related Parties

الحالة الأولى

المستورد I استورد 1000 طقم عدد يدوية من المصدر E في بلد التصدير X وكان السعر بالفاتورة \$20 للطقم ، والمصدر E هو الوكيل الوحيد للشركة المنتجة S في بلد التصدير X والشركة S تتحكم في نصيب I رأس مال الشركة S بنسبة 90% ، ونتيجة لهذه العلاقة بين المستورد I والمصدر E اعتبر أن السعر منخفض بنسبة تتراوح من 15% إلى 20% وذلك بالمقارنة بالأصناف المشيلة من العدد اليدوية .. وطلب من المستورد أن يثبت صحة السعر الموضح بالفاتورة ، أحضر المستورد المستندات التي توضح أنه لا توجد علاقة مالية بينه وبين المصدر ، وأن كل منهما مستقل تماماً عن الآخر ، وأحضر صور المراسلات والمكاتبات المتبادلة بينه وبين المصدر والتي أوضحت أن السعر تفاوضي وتم في ظل ظروف تنافسية .. ولكن الجمارك أوضحت أن الواضح من المستندات أن السعر المقدم منخفض لهذا الصنف ، ولكن المستورد أثبت أنه بالرغم من أن السعر يبدو منخفضاً وأن الوارد يبدو متماثلاً ومتشابهاً ، إلا أنه في الحقيقة أقل بكثير من تلك الرسالة المستوردة بمعرفة المستوردين الآخرين وذلك للأسباب التالية :

العدد اليدوية المستوردة بمعرفة المستوردين الآخرين مصنوعة من الصلب المطلي طلاء كامل ، ولكن الرسالة موضوع التقييم نصف مطلية Semi Polished وبالتالي أقل جودة وكذلك فإن الرسالة الأخرى مستوردة ومعبأة في كرتين ولكن الرسالة موضوع التقييم واردة غير معبأة ، وأن المستورد لديه مصنع لصناعة العلب في بلد الإستيراد ويقوم بتعبئة العدد اليدوية بعد الإستيراد ويقوم بضم 10 % علي قيمة الفاتورة لكل طقم مقابل التعبئة والتغليف ..

فما هي القيمة الجمركية للرسالة .. مع الشرح

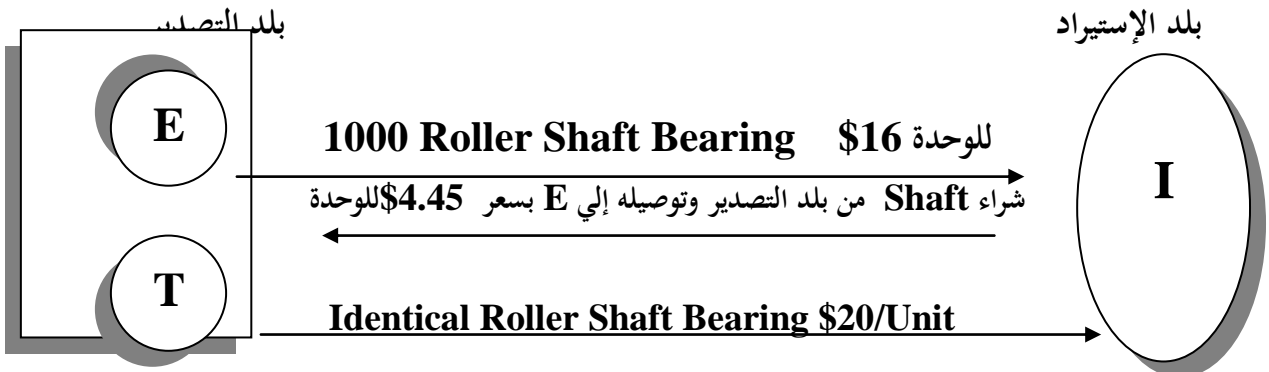


الحالة الثانية

المستورد **I** تعاقد علي رسائل منظمة من **Roller Shaft Bearing** وذلك من الوكيل الوحيد وهو المصدر **E** في بلد التصدير **X** بسعر الوحدة \$16 ، وصلت أول رسالة وهي تتكون من 1000 وحدة وهي أمامك للتقييم والمعلومات أوضحت أن **I** هو المستورد الوحيد لهذا الصنف في بلد الإستيراد ..

بالإضافة إلي ذلك فقد سبق له إستيراد رسالة مطابقة من مصدر غير مرتبط **T** في بلد التصدير **X** أيضاً بسعر الوحدة \$20 وذلك منذ شهر ونصف فقط ، الجمارك علي ضوء هذه المعلومات السابقة أوضحت للمستورد أن السعر منخفض ، وأن العلاقة بين المستورد والمصدر ربما تكون أثرت علي القيمة ، قدم المستورد تفاصيل عن الصفقات السابقة المستوردة من المصدر **T** حيث أوضح أن المصدر **T** كان يمد المستورد **I** بهذا الصنف المستورد **Roller Shaft Bearing** لمدة طويلة إلا أنه نظراً لإغلاق المصنع فقد أصبح من غير الممكن الإستيراد من **T** ، لذلك بدأت المفاوضات بين **I** و **E** وهو عبارة عن مصنع **Bearing** فقط و لا يوجد لديه إمكانية إنتاج **Roller Shaft Bearing** ..

وعلي ضوء ذلك فقد وافق **I** علي إمداد **E** بالعمود **Shaft** بدون قيمة ، ويتم وصل العمود مع ال **Bearing** بالمصنع عن طريق اللحام ، وبرهن المستورد **I** علي أن تكلفة هذا هو \$4.45 متضمنة النولون والتأمين حتي تسليمها إلي **E** علي أي أساس يمكن تقدير القيمة للصفقة ؟ وما هي القيمة للأغراض الجمركية ؟



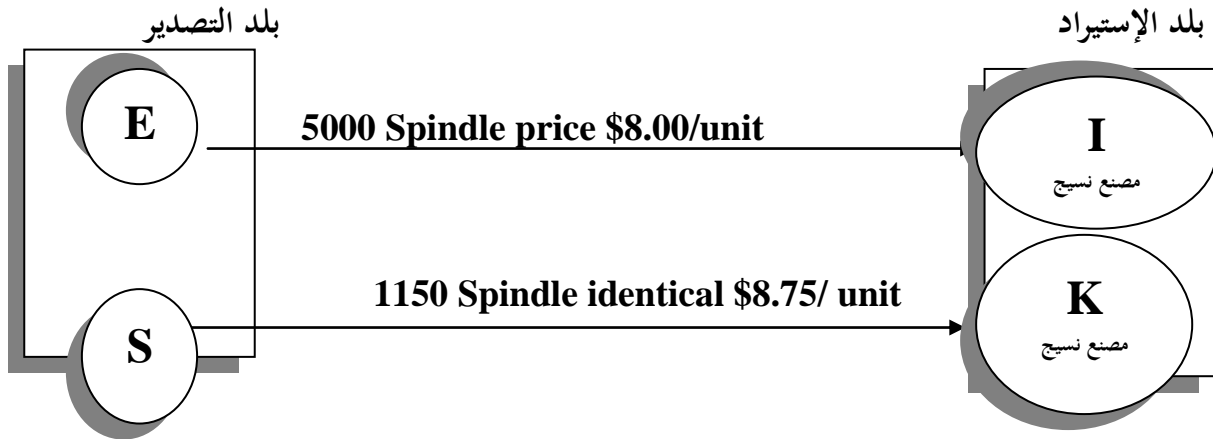
الحالة الثالثة

مصنع نسيج **I** استورد في أول مارس 1993 رسالة مكونة من 5000 مغزل من وكيله المعتد والوحيد **E** في بلد التصدير **X** وكانت الفاتورة بسعر \$8.00 للمغزل ..

سبق في الماضي أن استورد **I** بعض الأجزاء الآلية بسعر التكلفة بدون إضافة أي أرباح من **E** إلي **I** ، ولذلك لم تقبل قيمة الصفقة كقيمة للأغراض الجمركية ، ونظراً للعلاقة بين المستورد **I** والمصدر **E** مع الأخذ في الاعتبار عدم مقبول قيمة الصفقة السابقة – طلب من المستورد أن يثبت صحة السعر المقدم منه ، المستورد **I** شرح بالمستندات أنه طبقاً للإتفاق الموقع بينه وبين المصدر والذي يقضي بأنه في حالة إستيراد قطع غيار فإنه يحصل عليها بسعر التكلفة دون أن تتضمن أرباح ، بينما الرسالة الحالية مستوردة من أجل التوسع في المصنع وهي عبارة عن مغازل كاملة وليست قطع غيار ، وبالتالي فإن السعر قد يتم تحديده علي اعتبار عدم وجود علاقة بينه وبين المصدر لأن التخفيض يتم فقط عند إستيراد قطع غيار .

كما أوضح المستورد أن هناك رسالة مغازل مطابقة **Identical Spindles** قد أستوردت في 20 فبراير في رسالة قدرها 1150 مغزل بمعرفة مستورد آخر **K** من مصدر آخر **S** من نفس بلد التصدير **X** بسعر \$8.75 للمغزل وقبل السعر .

ما هو أساس القيمة للأغراض الجمركية ؟



أوضح المستورد أن الرسالة السابق رفضها كانت قطع غيار والتي يقضي أنه في حالة إستيراد قطع غيار يحصل عليها بسعر التكلفة

أما الرسالة الحالية موضوع التقييم فليست قطع غيار بل هي مغازل للتوسع ، وبالتالي هي خارج الإتفاق وواردة بسعر عادي وغير مخفض .

كما دلت المستورد علي صحة دفعه بأن هناك رسالة مطابقة مستوردة من نفس بلد التصدير بمعرفة مستورد آخر وقبل سعرها بسعر \$8.75 للوحدة T. Value وبالتالي يقبل سعر الرسالة الواردة موضوع التقييم.

الحالة الرابعة

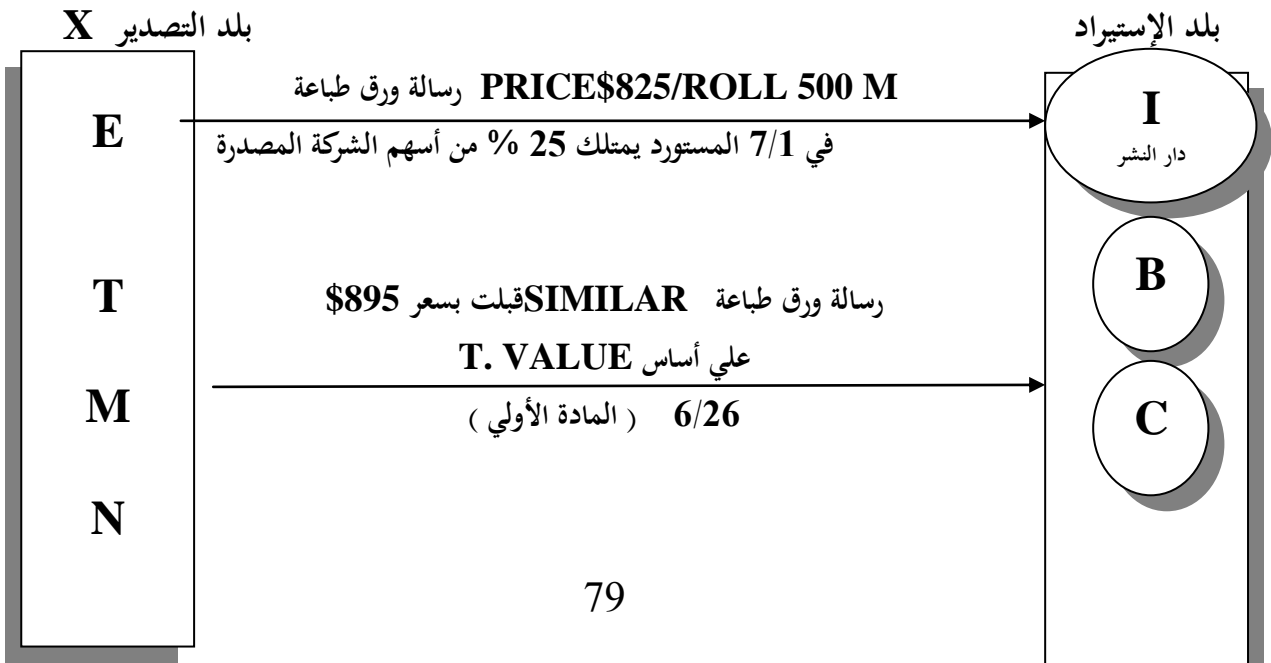
دار للنشر I في بل الإستيراد ، أستوردت في يوليو رسالة ورق طباعة وسعر الفاتورة \$825 للفة 500 ROLL متر ، من المصدر E في بلد التصدير X .

دار النشر I تمتلك 25% كحصة في رأس مال الشركة المصدرة E ومن أجل التأكد من أن هذه العلاقة لم تؤثر علي السعر ، طلب من المستورد إحضار المكاتبات والمراسلات المتبادلة بخصوص هذه الصفقة ، وبدلاً م تقديم المراسلات والمكاتبات ، فإن المستورد أوضح هذه البيانات عن الرسائل التالية لبضائع مماثلة

SIMILAR

DATE OF IMPORT تاريخ الإستيراد	IMPORTER المستورد	EXPORTER المصدر	COUNTRY OF EXPORTATION	القيمة الجمركية المقبولة	أساس التقييم
26 JUNE	B	T	X	\$895	T. Value
15 JUNE	C	M	X	\$800	D.V.
5 MAY	D	N	X	\$795	C.V.

ما هي القيمة للأغراض الجمركية ؟



رسالة ورق طباعة SIMILAR قبلت بسعر \$800 علي أساس القيمة الخصمية

(المادة الخامسة) D.VALUE 6/15

رسالة ورق طباعة SIMILAR قبلت بسعر \$795 علي أساس الطريقة الحسابية

COMPUTED VALUE 5/5 (المادة السادسة)

D

وبذلك يكون المستورد قد أثبت أن سعر الصفقة موضوع التقييم تعتبر قريبة من الرسالتين المستوردتين بمعرفة كل من C و D ، والمستوردة في نفس توقيت الرسالة موضوع التقييم ، لذلك تقبل القيمة للرسالة الواردة علي أساس قيمة الصفقة (T. VALUE)

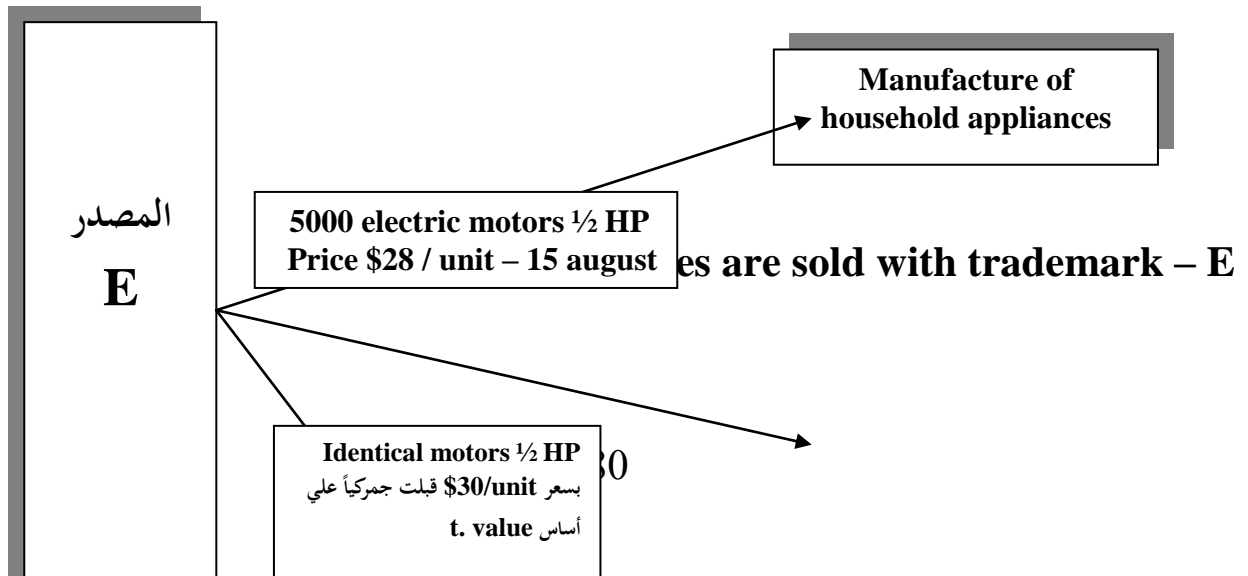
الحالة الخامسة

رسالة مكونة من 5000 موتور كهربى ذات قدرة 1/2 حصان أستوردت في 15 سبتمبر ، والفاتورة بسعر \$28 للموتور ، والرسالة أمامك للتقييم ، والمستورد I لهذه الرسالة عبارة عن مصنع للأدوات والأجهزة المنزلية ، والمصدر E في بلد التصدير X هو والد المستورد ، وتباع الأجهزة بمعرفة I بعلامة تجارية لـ E في السوق المحلية لبد الإستيراد والمصدر I أوضح أنه توجد بالمواني المختلفة في بلد الإستيراد رسائل مطابقة للمواثير المستوردة استوردت في 20 أغسطس وهي كما يلي :

المستورد B وهو مصنع لتصنيع أجهزة الحدائق وهو الأبن الثاني للمصدر E يستورد المواثير الكهربائية من E بسعر \$22 بالفاتورة ، ولم يقبل هذا السعر ، وقدرت قيمة جمركية للرسالة بسعر \$27.10 للموتور علي أساس الطريقة الحسابية .

وعلي أساس البيانات المتوافرة بالجمارك تبين وجود رسالة مطابقة أستوردت بمعرفة المستورد T وهو غير مرتبط بالمصدر E في بلد التصدير ، وسعر الوحدة \$30 وقبلت كقيمة جمركية علي أسا قيمة الصفقة . T.VALUE

ما هي القيمة الجمركية للرسالة الواردة بمعرفة I مع ذكر الأسباب ؟
المستورد I الأبن الأول للمصدر E



Identical motors - price \$22 / unit
قبلت جمركياً علي أساس الطريقة الحسابية بسعر \$27.10 في 20 أغسطس

المستورد B الأذن الثاني للمصدر E
Manufacture of garden
appliances

Appliances are sold with trademark – E

المستورد T
UNRELATED

النتيجة : قبول سعر الرسالة الواردة موضوع التقييم طبقاً للمادة (1)

ثالثاً : تسويات القيمة وفقاً لأحكام المادة (8)

ورد في التعليقات العامة للاتفاقية أن المادة (1) تقرأ مقرونة مع المادة (8) والتي تنص علي التسويات في الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق دفعه في الحالات التي يتحمل فيها المشتري بعض العناصر والتي تشكل جزء من القيمة للأغراض الجمركية لكنها ليست داخلية في الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق دفعه عن البضاعة الواردة .

وقبل دراسة ذلك بالتفصيل نلقي نظرة علي شرطين هامين ورد ذكرهما في المادة (8) بشأن تسويات القيمة وهما :

أ – الفقرة (8) (3)

وهي تنص علي أن لا يجوز أي إضافة إلي الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق دفعه إلا علي أساس بيانات موضوعية وقابلة للقياس وذلك بهدف تطبيق موحد لهذا النظام علي مستوي العالم والحد من حرية الإدارات الجمركية ، وفي حالة عدم توفر هذه البيانات فلا يمكن تحديد قيمة الصفقة وفقاً لأحكام المادة (1)

ب – الفقرة (8) (4)

وهي تنص علي أنه لا يجوز أي إضافة إلي الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق دفعه إلا وفقاً لأحكام المادة (8)

وذلك كإجراء وقائي فيما يتعلق بتطبيق التسويات ، ولكنه لا يؤثر علي إضافة أي مبالغ تشكل مدفوعات مباشرة من قبل المشتري لصالح البائع ، حيث أن تلك المبالغ لا تعتبر إضافة إلي الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق دفعه ، بل هي جزء مكمل له وفقاً للمادة (1)

وأحكام المادة (8) عبارة عن أربعة فقرات رئيسية وهي كما يلي : -
الفقرتين الأولى والثانية ، وتعلقان بكيفية إجراء التسويات

الفقرة (8) (1) وتختص بالتسويات الإجبارية : -

عند تحديد القيمة للأغراض الجمركية طبقاً للمادة الأولى ، يضاف إلي الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق دفعه النفقات الواردة بالفقرات (أ) (ب) (ج) (د)

الفقرة (8) (2) وتختص بالتسويات الاختيارية : -

علي كل عضو في الإتفاقية عند وضع تشريعاته أن ينص علي إدراج أو استبعاد من القيمة الجمركية كلياً أو جزئياً نفقات نقل السلع إلي بلد الاستيراد ونفقات الشحن والتفريغ والمناولة وتكلفة التأمين

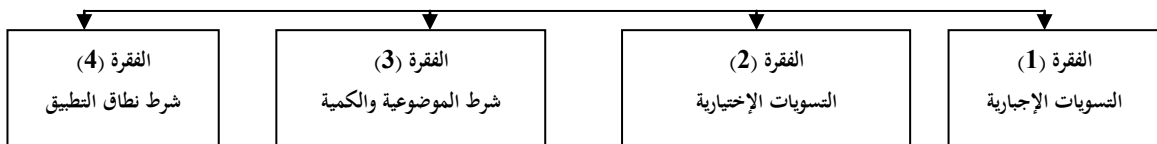
الفقرتين الثالثة والرابعة وتعلقان بشروط إجراء هذه التسويات

الفقرة (8) (3) : - لا يجوز أي إضافة إلي الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق دفعه بمقتضي هذه المادة إلا علي أساس بيانات موضوعية وكمية أي قابلة للقياس .

الفقرة (8) (4) : - لا يجوز أي إضافة إلي الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق دفعه عند تحديد القيمة للأغراض الجمركية إلا وفقاً لأحكام المادة (8)

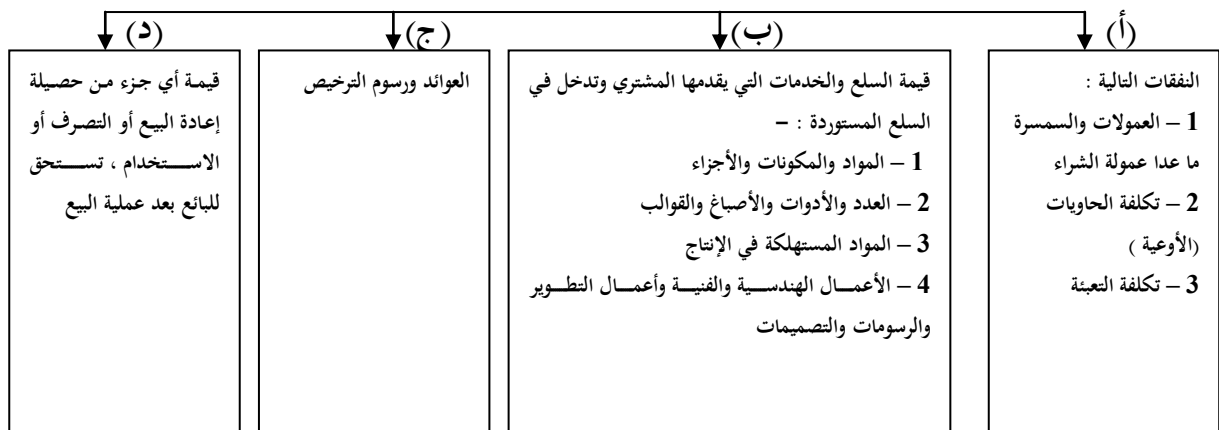
ويمكن أن نوضح أحكام المادة (8) كما يلي

المادة الثامنة



ونتناول أحكام المادة (8) بالتفصيل كما يلي :

أولاً : الفقرة (8) (1) التسويات الإجبارية :



أولاً : الفقرة {أ}

(1) : العمولات والسمسرة ما عدا الشراء

وهي تمثل الأجر الذي يتقاضاه الوسيط في الصفقة وهم :

وكيل البائع : وهو الشخص الذي عمل لحساب البائع حيث يقوم بالبحث عن العملاء وتجميع أوامر الشراء ، كما يقوم في بعض الأحيان بخدمات التخزين وتسليم البضائع ، وأجرة وكيل البائع التي يتقاضاها عن الخدمات والتي يقوم بها لحساب البائع تسمى عمولة مبيعات

وبالتالي ، فإن عمولة المبيعات هي : - المصاريف المدفوعة بمعرفة البائع لوكيله مقابل الخدمات التي يقوم بها لحسابه مثل البحث عن العملاء ، تجميع أوامر الشراء ، وكذلك في بعض الأحيان يقوم بخدمات الاستلام والتسليم وتخزين البضائع ويتقاضى مقابل ذلك أجر من البائع يسمى عمولة مبيعات .

والبائعين أو الموردين الذين يقومون بتسليم بضائعهم بناءً على الطلبات المقدمة لهم عن طريق وكيل المبيعات يقومون بدفع عمولة الوكيل بحيث تكون مضمنة في الأسعار المقدمة منهم لعملائهم ، وبالتالي فلا حاجة لإجراء التسويات ..

أما إذا استلزم شرط الصفقة أن يدفع المشتري مباشرة إلى الوسيط العمولة بالإضافة إلى الثمن الموضح بالفاتورة ، فإن هذه العمولة يجب أن تضم إلى الثمن عند تحديد قيمة الصفقة وفقاً للمادة (1)

أما وكيل المشتري : - فهو الشخص الذي يعمل لحساب المشتري ويقدم له خدماته مثل البحث عن الموردين وإشعار البائع برغبات المشتري وتجميع العينات والقيام بمعاينة البضائع وفي بعض الحالات يقوم بخدمات التأمين والنقل والتخزين وتسليم البضائع .

وأجرة وكيل الشراء تدفع له مستقلة عن قيمة الصفقة من قبل المشتري وتسمى عمولة الشراء ..

وبالتالي فإن عمولة الشراء هي المصاريف المدفوعة من قبل المشتري إلى وكيله ، مقابل خدمة تمثيله في الخارج في شراء البضائع موضوع التقييم الجمركي ، وقد يكون ذلك باسمه ولكن لحساب الموكل ، كما يشترك في إبرام عقد البيع ممثلاً للمشتري كما يقوم بالبحث عن الموردين وإشعار البائع برغبات المشتري وتجميع العينات ومعاينة البضائع ، وقد يقوم بخدمات التخزين والنقل والتأمين ..

السمسار : -

وهو الوسيط الذي يعمل لحساب كل من البائع والمشتري ، وينحصر دوره عادةً في تحقيق الاتصال بين طرفي الصفقة ، وتسمى أجرته " عمولة السمسرة "

وهي تمثل نسبة مئوية من قيمة العمل التجاري الذي يتم ، وتشير الملاحظة للفقرة 1/1/8 ، أنه يلزم عند تحديد قيمة الصفقة للبضائع الواردة يجب أن يضاف إلى القيمة العمولة والسمسرة المستحق دفعها علي المشتري فيما عدا عمولة الشراء

الفقرة {أ} (2) و(3) : الأوعية والأغلفة :

تنص المادة (8) (1) (أ) 2 ، 3 علي إضافة تكلفة الأوعية التي تعتبر مع البضائع وحدة واحدة للأغراض الجمركية ، وكذلك تلك الأغلفة بما فيها تكلفة المواد المستخدمة في التغليف أو تكاليف العمالة الخاصة بها

ولا تدخل تكلفة الحاويات الكبيرة الخاصة بالنقل - ولكن تكلفة الأوعية والأغلفة التي تسلم إلي المستورد مع البضاعة الواردة ، أما تكلفة الحاويات الكبيرة المستخدمة كوسيلة لنقل البضائع فإنها تخضع لتسوية إختيارية بموجب المادة 2/8 ضمن مصروفات النقل ..

ويجب أن يأخذ ذلك في الاعتبار لأغراض تحديد القيمة ، وذلك بإضافة جميع التكاليف المتعلقة بالصناديق والأوعية الأخرى مع مواد التغليف الداخلية والخارجية ، والتي تستخدم من أجل تسليم البضائع بحالة جيدة إلي الجمرك أو مكان الدخول ، وكذلك تكلفة التعبئة ..

ثانياً : الفقرة (ب)

تنص المادة (8) (1) (ب) أنه عند تحديد القيمة الجمركية وفقاً لأحكام المادة (1) ، يضاف إلي الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق دفعه قيمة السلع والخدمات التي يقدمها المشتري وتدخل في ثمن البضائع موضوع التعاقد ما لم تكن مضافةً فعلاً إلي الثمن وهي :

المواد والمكونات والأجزاء

الأدوات والعدد والأصباغ والقوالب واللوازم المماثلة

المواد المستهلكة في إنتاج البضائع المستوردة

الأعمال الهندسية والفنية والتطويرية والرسومات والخرائط والتصميمات المنجزة في غير بلد الاستيراد واللازمة لإنتاج البضائع المستوردة

و يتلاحظ بالنسبة لهذه المجموعة من السلع والخدمات التي يقدمها المشتري والمشار إليها بالفقرة

1/8 ب من (1) إلي (4) أنها تسمى ب " المساعدات ASSISTS " وهنا يجب ملاحظة :

أولاً : لا تضاف قيمة هذه المواد والمساعدات إلا إذا كان الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق دفعه لا يتضمن تكلفة هذه المواد والمساعدات

ثانياً أن تكون الإضافة تعادل قيمة التخفيض أو بقدر ما يتحملة المشتري ، بمعنى أنه إذا تم توريد هذه المواد والأدوات من جانب المشتري مجاناً تضاف كامل قيمتها ، أما إذا وردت مخفضة فيضاف ما يعادل مقدار هذا التخفيض فقط ..

ثالثاً : أن هذه المواد يمكن توريدها بمعرفة المشتري بطريقة مباشرة أو غير مباشرة ..

والتوريد غير المباشر أن يكون للمشتري فرع لشركته في بلد التصدير أو في بلد ثالث .

مع ملاحظة أن المواد والخدمات المذكورة في الفقرة 1/8/ب في الفقرات من (1) إلي (4) تعرف بالمساعدات ASSISTS ولا يطلق عليها أسم مساعدات إلا إذا تم توريدها مجاناً أو بتكلفة مخفضة من قبل المستورد ، وتدخل في صناعة السلعة المستوردة موضوع التقييم ، مع ملاحظة أنه فيما يتعلق بالخدمات المشار إليها بالفقرة 1/8/ب/4 والخاصة بالمساعدات الفنية والهندسية والتطويرية وأعمال الهندسة والرسومات والخرائط والتصميمات المنجزة في بلد الإستيراد لا تضاف إلي قيمة البضائع المستوردة حتي ولو كانت موردة مجاناً أو بتكلفة مخفضة ، أما إذا كانت منجزة في غير بلد الإستيراد فيضاف قيمتها إلي قيمة السلعة موضوع التعاقد ..

ثالثاً : الفقرة (ج)

وفقاً لنص المادة الثامنة فقرة(1) (ج) فإن رسوم الترخيص وحقوق الملكية يجب أن تسوى بها قيمة الصفقة التي تنطبق عليها شروط للمادة الأولى ، ورسوم الترخيص وحقوق الملكية هو عبارة عن مبلغ يتم دفعه مقابل الحق في استخدام حق من حقوق الملكية (الفكرية . التجارية . الصناعية) وليس مقابل للحصول على البضائع ،

وهناك تعريف شامل ورد بدليل التعريفات الذي تصدره منظمة التجارة العالمية ينص على أن رسوم الترخيص وحقوق الملكية هي : " مبلغ مدفوع لاستخدام أو حق استخدام حق من حقوق الملكية الفكرية " مثل حق نشر معلومات فنية أو علمية أو أدبية (حق من حقوق الطبع) بما في ذلك الأفلام السينمائية أو أى اختراع مسجل أو علامة تجارية مسجلة أو أى (تصميم أو نموذج محفوظ الحقوق) أو ملاحظة مسجلة أو صيغة سرية أو يدفع من أجل حق استخدام المعدات الصناعية أو التجارية أو العلمية أو حق استخدام أى حق من حقوق الامتياز أو من أجل استخدام الخبرات الصناعية . التجارية . العلمية

وعلي هذا فإنه من بين ما يمكن أن يندرج تحت هذا التعريف نذكر: الرسوم وعوائد الترخيص ، ومقابل براءة الإختراع ، والتصميمات ، والعلامات التجارية ، وحق الإنتاج ، وحق التأجير ، وحق النشر ، وتتم إضافتها إلي قيمة الصفقة ، بالشروط التالية :

يجب أن تكون ذات علاقة بالبضاعة المراد تحديد قيمتها

أن يكون المشتري قد دفعها بصورة مباشرة أو غير مباشرة ، ولا يهم إلي من ؟

ألا تكون مضافة إلي الثمن المدفوع أو المستحق دفعه .

رابعاً : الفقرة (د) :

وفقاً لنص هذه الفقرة فإنه تضاف إلي قيمة الصفقة قيمة أي جزء من إيراد أي عملية إعادة بيع للبضائع التي تم استيرادها ، أو أي عوائد تستحق للبائع بشكل مباشر أو غير مباشر كنتيجة لإعادة بيع أو التصرف في أو استخدام البضائع المُستوردة .

ثانياً : الفقرة (8) (2) التسويات الاختيارية :

وتتضمن النفقات التالية : -

تكلفة نقل السلع المستوردة إلي بلد الإستيراد

(ب) تكاليف الشحن والتفريغ والمناولة

تكلفة التأمين

ثالثاً الفقرة (8) (3) شرط الموضوعية والكمية :

لا يجوز أي إضافة إلي الثمن المدفوع أو المستحق دفعه بمقتضي هذه المادة إلا علي أساس بيانات موضوعية وكمية

رابعاً : (8) (4) شرط نطاق تطبيق التسويات

لا يجوز أي إضافة إلي الثمن المدفوع فعلاً أو المستحق دفعه عند تحديد القيمة للأغراض الجمركية إلا وفقاً لأحكام هذه المادة ..

حالات تطبيقية

علي كيفية تطبيق طريقة قيمة الصفقة

والتسويات وفقاً للمادة (8)

الفقرة (1) (أ)

الحالة الأولى

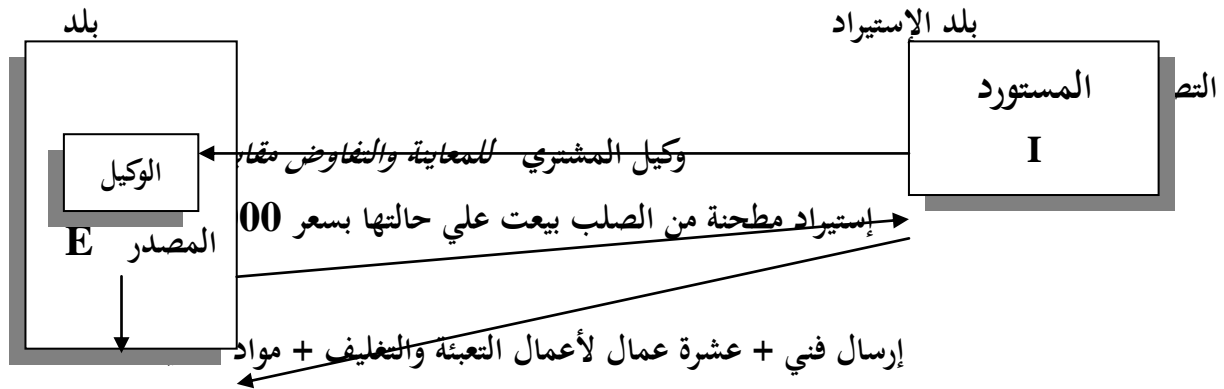
المستورد I في بلد الإستيراد Y استورد مطحنة مستعملة من الصلب بسعر \$65000 وقد أوضحت الفاتورة وصورة التعاقد ما يلي :

أن هذه الطاحونة بيعت علي حالتها ، ولمتطلبات إتمام الصفقة استلزم الأمر وجود وكيل في بلد التصدير ليمثل المشتري وينوب عنه في إتمام الصفقة ومعاينة الطاحونة والطراز المطلوب والتفاوض علي السعر مع

البائع ، ومقابل هذا النشاط تسلم الوكيل نسبة 2 % عمولة علي سعر البيع من المشتري ، ونظراً لأن البائع قد باع الطاحونة علي حسب حالتها كما هي ، وأن سعر العمالة مرتفع في بلد التصدير ، فإن المستورد أرسل من بلد الإستيراد عدد واحد فني وعشرة عمال إلي بلد التصدير لعمل صندوق من الخشب وتعبئة الطاحونة ، وقد أرسل المشتري مواد التعبئة لبلد التصدير ، وكانت تفاصيل الفاتورة كما يلي :

\$65000	سعر الطاحونة
\$4750	تكلفة رحلة الذهاب والعودة للفني والعمال
\$4400	الأجور اليومية لمدة 15 يوم
\$3500	تكلفة الفندق
<u>\$1300</u>	<u>تكلفة مواد التعبئة</u>
\$78950	الإجمالي

فما هي القيمة للأغراض الجمركية ؟



وبناءً عليه فإن القيمة الجمركية ستكون **\$78950**

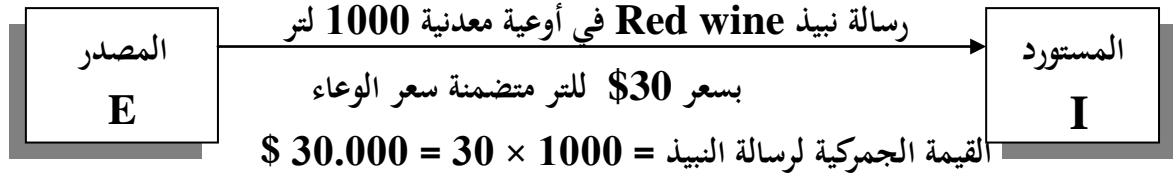
حيث أن مواد التعبئة وتكاليف التعبئة وتكلفة مواد التعبئة تدخل ضمن القيمة ، أما عمولة الشراء التي ستدفع لوكيل المشتري لا تدخل ضمن القيمة للأغراض الجمركية ..

الحالة الثانية

المستورد I أستورد رسالة نبيذ من المصدر X والرسالة مستوردة في أوعية معدنية بسعر \$30 / اللتر متضمنة سعر الوعاء المعدني ، والرسالة قدرها 1000 لتر ، ويتم بعد الإستيراد تعبئة النبيذ في زجاجات وبيع بالعلامة التجارية للمصدر ، وكانت بيانات الفاتورة كما يلي :

سعر النبيذ	\$ 30	لكل لتر
سعر الزجاجات الفارغة سعة (1) لتر	\$600	لكل 100 زجاجة
سعر العلامات التجارية (LABELS)	\$4	لكل 100 وحدة

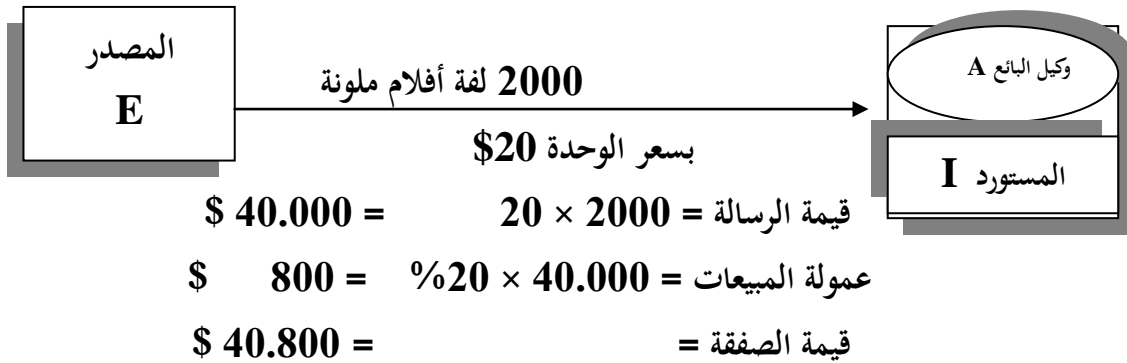
ما هي القيمة الجمركية لرسالة النبيذ والمكونة من 1000 لتر ؟



الوعاء المعدني يعتبر وحدة واحدة مع البضائع ، أم الزجاجات والماركة التجارية فيتم تقدير قيمة منفصلة لكل منهما ، وبالتالي لا تدخل ضمن قيمة النبيذ ..

الحالة الثالثة

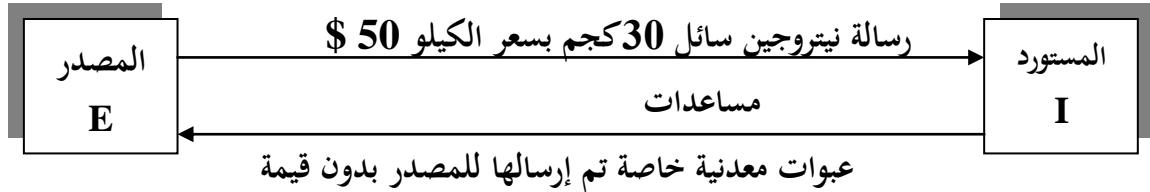
المستورد I مستورد منتظم للأفلام الملونة ، أستورد رسالة أفلام من خلال الوكيل A وهو وكيل مبيعات في بلد الإستيراد ، حيث أن المصدر E في بلد التصدير يقوم بتصدير أفلامه من خلال هذا الوكيل A ، ألزم المصدر جميع المستوردين لأفلامه بأن يدفعوا نسبة 2% علاوة علي سعر الفاتورة كعمولة لوكيل المبيعات A ، ولتعظيم الفائدة وافق المستوردون فيما بينهم علي دفع 1 1/2 % لتغطية أعمال الدعاية والإعلان علي أوسع نطاق وذلك للوكيل A و أضاف ذلك للفاتورة ، ما هي القيمة لرسالة بكمية 2000 لفة واردة بسرر \$20 ؟



بالنسبة لنسبة 1 1/2 % المدفوعة بمعرفة المستورد للوكيل في بلد الإستيراد للدعاية والإعلان فهو يعتبر مصروف في بلد الإستيراد لا يدخل ضمن القيمة الجمركية ..

الحالة الرابعة

المستورد I استورد رسالة سائل نيتروجين من المصدر E في بلد التصدير X بكمية قدرها 30 كجم بسعر الكيلوجرام \$50 ، تم إمداد المصدر E بأوعية معدنية خاصة بسائل النيتروجين بدون قيمة بمعرفة المستورد I ، وقد تأكدت من أن المستورد يقوم ببيع هذه الأوعية بالسوق المحلي بسعر \$1000 للوعاء سعة 10 كجم ، ولدواعي الأمن فإن الوعاء يمكن استعماله لعدد 20 مرة فقط ، ما هي القيمة للأغراض الجمركية لاستيراد 30 كجم من سائل النيتروجين ؟



$$\text{قيمة سائل النيتروجين} = 50 \times 30 = \$ 1500$$

$$\text{سعر العبوة} = 1000 \div 20 \text{ مرة استخدام} = \$ 50 \text{ للمرة الواحدة}$$

$$\text{الكمية المستوردة تحتاج 3 عبوات} \times 50 = \$ 150 \text{ تكلفة العبوات}$$

$$\text{قيمة الرسالة} = 150 + 1500 = \$ 1650$$

الحالة الخامسة

المستورد I دخل في مفاوضات من خلال سمسار من أجل استيراد رسالة زيت ذرة قدرها 8000 طن ، السمسار وضع المصدر E في حالة اتصال مع المستورد I وقام السمسار بدور الوسيط بينهما لإنهاء الصفقة ، وانتهت المفاوضات بالموافقة علي تسليم الرسالة 8000 طن بسعر الطن \$ 100 ، وافق المستورد علي أن يدفع للسمسار عمولة سمسرة قدرها 0.5% من السعر ، ونظراً لطول فترة التعامل بين المستورد والسمسار ، فقد طلب المستورد سلفة من السمسار لإتمام الصفقة ، علي أن يدفع ضمان مالي مقابل السلفة للسمسار وأن تكلفة السلفة هي 2% ، كما أضاف السمسار 0.3% علي قيمة الفاتورة للمصدر ووافق المصدر علي دفع هذه النسبة نظراً لأن السمسار قام بإنهاء الكثير من الصفقات من خلاله .

أحسب القيمة الجمركية للرسالة 8000 طن المستورد مع الشرح ؟

الإجابة :

$$\text{قيمة الزيت} = 8000 \times 100 = \$ 800.000$$

$$\text{قيمة السمسرة} = 800.000 \times 0.5\% = \$ 4000$$

$$\text{القيمة الجمركية للرسالة} = 800.000 + 4000 = \$ 804.000$$

بالنسبة لنسبة 0.3% التي دفعت بمعرفة المصدر لا تخص الصفقة

بالنسبة لنسبة 2% تكلفة الدين لا تعتبر عمولة ولا سمسرة ولا تدخل ضمن القيمة الجمركية ..

الحالة السادسة

المستورد **I** هو تاجر جملة للمنتجات البحرية ، تعاقد علي رسالة جمبري مجمد يتم استيرادها من المصدر **E** في بلد التصدير **X** بكمية **5000** كجم كل شهر ، وقد أوضحت الفاتورة البيانات التالية :

جمبري مجهز ومصنف \$ 40 للكيلو

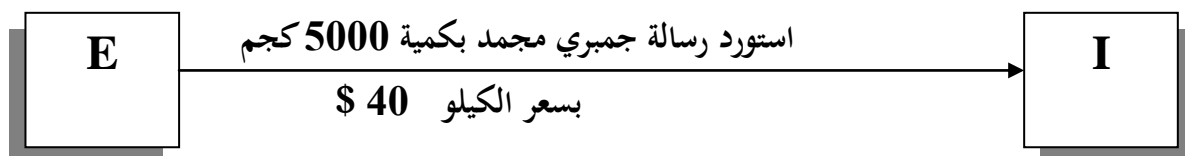
تعبئة الجمبري الطازج في أكياس سعة 1 كجم \$ 2 للشنطة سعة 1 كجم

تبريد الجمبري بوضعه في أكياس خاصة للتبريد \$ 1 1/2 للشنطة سعة 1 كجم

تغليف كل 10 عبوات في عبوة واحدة \$ 5 للعبوة

مصاريف إيجار كونتينر تبريد لمدة 6 أيام هي مدة التبريد \$ 600 في اليوم

ما هي القيمة الجمركية للرسالة موضوع التقييم التي قدرها **5000** كجم CIF



\$ 200.000 = $4 \times 5000 =$ ثمن الجمبري

\$ 10.000 = $2 \times 5000 =$ ثمن أكياس للتعبئة سعة 1 كجم

\$ 7500 = $1 \frac{1}{2} \times 5000 =$ ثمن أكياس التبريد

\$ 2500 = $5 \times 500 = (10 \div 5000)$ ثمن العبوات

\$ 3600 = $6 \times 600 =$ قيمة الشحن والتبريد

\$ 223.600 = القيمة الإجمالية CIF

حالات تطبيقية

علي كيفية تطبيق طريقة قيمة الصفقة

والتسويات وفقاً للمادة (8)

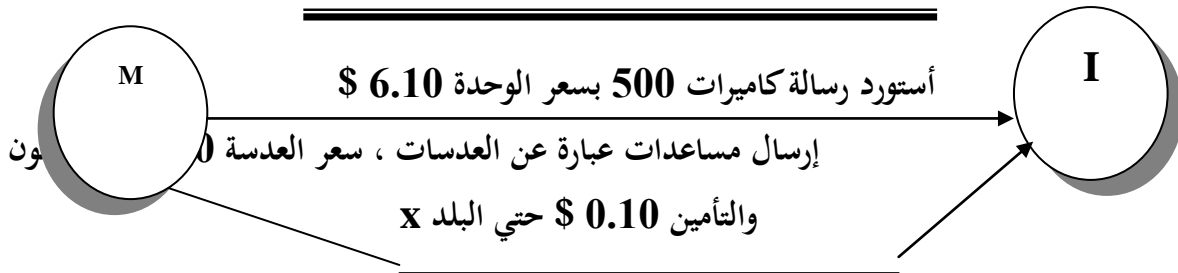
الفقرة (1) (ب)

الحالة الأولى

المستورد **I** يقوم بالإستيراد من الشركة **M** في بلد التصدير **X** وهي شركة منتجة للكاميرات وغير مرتبطة ، وذلك للإستفادة من إنخفاض أجور التصنيع في بلد التصدير **X** .
 أرسل المستورد **I** العدسات إلي المصنع **M** الذي قام بعملية التجميع مع بعض الأجزاء المحلية في بلد التصدير وأنتج كاميرات كاملة ، وقام بتصديرها إلي **I** ، وكانت الرسالة الأولى عبارة عن 500 وحدة بسعر الوحدة \$ 6.10 ، وكانت تكلفة عملية التجميع بالفاتورة للوحدة كما يلي :

\$ 3.00	المواد
\$ 2.00	عمال
\$ 0.10	تعبئة وتغليف
<u>\$ 1.00</u>	مصرفات عامة وربح
\$ 6.10	الإجمالي
\$ 0.40	عدسات مرسله من المشتري
\$ 0.10	نولون وتأمين للعدسات

وضح ما هو أساس القيمة الجمركية ، وما هي القيمة للأغراض الجمركية ؟



أساس القيمة الجمركية هي قيمة الصفقة **T. Value**

القيمة هي 6.60 بما فيها المساعدات تم حسابها علي النحو التالي :

$$6.10 \text{ (قيمة الفاتورة) } + 0.40 \text{ (قيمة المساعدات) } + 0.10 \text{ (قيمة التأمين) } = 6.60 \text{ القيمة الكلية}$$

الحالة الثانية

أمامك رسالة مسدسات للتقييم ، المسدسات تم إنتاجها في البلد (X) بمعرفة المصنع (M) ، وقدم المستورد (I) بعض المساعدات للمصنع (M) وهي كما يلي :

(أ) التصميمات والرسومات المنتجة في بلد الإستيراد بمعرفة المستورد بتكلفة \$ 20.000

(ب) مواسير للمسدسات منتجة في بلد الإستيراد وتكلفتها :

\$ 11.00

تكلفة الماسورة FOB بلد الإستيراد

\$ 0.50

نولون بحري حتي بلد التصدير X

\$1.15	رسوم جمركية في البلد X دفعها المستورد I
\$ 2000	قوالب مستعملة لإنتاج التتك المجمع
40000 قطعة	القيمة الأصلية لقوالب في بلد الاستيراد
25000 قطعة	عمرها الافتراضي عندما كانت جديدة
\$ 200	عمر الافتراضي المتبقي
\$ 50	تكلفة النولون لإرسالها إلى البلد (X)
	تكلفة جمارك في البلد X

عند حساب القيمة هناك بعض التكاليف يجب أن تضاف للقيمة طبقاً لأحكام المادة (8) .
ما هي المبالغ التي يتم ضمها عند حساب قيمة الصفقة المكونة من 1000 وحدة بالنسبة لكل من (أ) (ب)
(ج) ، علماً بأن المستورد تعاقد علي 10.000 وحدة والرسالة الواردة عبارة عن 1000 وحدة ، وأنه سوف يستهلك قيمة القوالب علي كامل قيمة التعاقد ..

بالنسبة ل (أ) التصميمات والرسومات ليس لها علاقة بالرسالة لأنها منتجة في بلد الإستيراد ..
بالنسبة ل (ب) تكلفة المواسير :

$$\text{فإن التكلفة التي يجب أن تضاف هي } 1000 \times 12.65 = 12.650 \$$$

بالنسبة ل (ج) تكلفة القوالب :

$$= 25.000 \div 40.000 = 8/5 \text{ وهو العمر الباقي } \times 2000 = 1250 \$$$

\$ 200

يضاف قيمة النولون

\$ 50

يضاف قيمة الجمارك

التكلفة الإجمالية للقوالب **\$ 1500**

ما يخص الوحدة $1500 \div 10.000 = 0.15 = 1000 \times 150 = 150 \$$ وهو المبلغ الذي يخص هذه الشحنة

الحالة الثالثة :

A هو الموزع الوحيد في بلد الإستيراد لمنتجات M من السبائك الصلب م ضمن ثلاث موزعين في بلد الإستيراد ، وكل موزع له منطقة بيع محددة ومعتمدين بمعرفة M المنتج في البلد X ، أوضحت المعلومات التي حصلت عليها أن سعر الصفقة موضوع التقييم للمستورد A قد تم حسابها علي أساس التكاليف التالية :

\$30.00

مواد خام

\$20.00

عمال وتصنيع

ربح ومصروفات عامة \$20.00

تغليف \$ 5.00

الإجمالي \$75.00

وقد تبين أن الأسلوب المعتاد هو توضيح الربح والمصروفات العامة بالإضافة إلي المواد الخام وتكلفة التصنيع من أجل استبعاد تكلفة مساعدات القوالب ، وأن ما تم إضافته بمعرفة المنتج مقابل الربح والمصروفات العامة مناسب لما يتم ضمه في مثل هذه البضائع من نفس الرتب والنوع والتي ترد إلي بلد الإستيراد ..

كما أن السعر الموضح لا يتضمن تكلفة القوالب التي أرسلت إلي M بمعرفة A المستورد بدون قيمة وتكلفة القوالب الفعلية هي \$25.00 وأرسلت إلي البلد X بتكلفة قدرها \$10.00 وقد تعاقد المستورد A علي شحنتين ، الأولى في 6 يناير والثانية في 16 يونية ، وأن كل رسالة تتكون من 500 وحدة بالشروط التالية :

سعر الوحدة \$ 75.00

المستورد A طلب استهلاك قيمة القوالب علي أول رسالة

فما هي القيمة وأساس التقييم للسبائك المستوردة في 6 يناير ؟

وما هي القيمة وأساس التقييم للسبائك المستوردة في 16 يونية ؟

وفي أول يوليو أعلن المنتج أن سعر بيع الوحدة هو \$79.00 وتعاقد معه الوكلاء الآخرون علي رسالة مكونة من 500 وحدة

بالنسبة للمستورد A فإن أساس التقييم هو T. Value طبقاً للمادة الأولى ، وتحسب القيمة كما يلي :

الرسالة الأولى في 6 يناير تكلفة القوالب 10.000 تستهلك علي أول رسالة $500 \div 20.00 =$ وبالتالي

يكون سعر الوحدة $95 = 20 + 75$

الرسالة الثانية في 16 يونية يكون سعر الوحدة هو \$75.00 فقط لأن القوالب تم استهلاكها علي أول رسالة فقط

الرسالة الثالثة سيكون السعر هو \$79.00 بدون إضافة أي مساعدات طبقاً لأسعار التعاقد الجديدة في يوليو ..

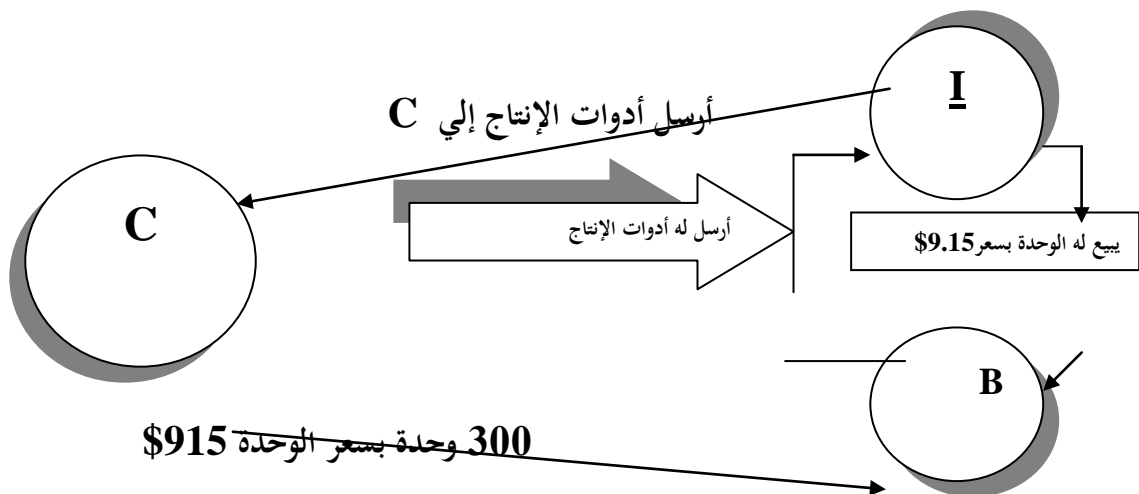
الحالة الرابعة :

المصنع I في بلد الإستيراد يقوم بإنتاج " فورم " صب للشركة B في بلد الإستيراد B بسعر \$9.15 للوحدة من هذه الفورم ، وقد تعاقد I مع B لإنتاج هذه الفورم ، وقد قام B بإمداد I بالمعدات اللازمة للإنتاج بدون قيمة ، وفي الفترة من مايو - يوليو حدث إضراب عمالي في الشركة I وتوقف الإنتاج ولكي يستمر I في إمداد B بالأجزاء المتعاقد عليها طبقاً للإتفاق ، قام I بشحن الأدوات إلى الشركة C ولا توجد علاقة بها وهي في دولة أجنبية X حتي يتمكن C من الإنتاج باستخدام هذه المساعدات خلال فترة الإضراب ، ودفع I إلي C مبلغ \$ 9.15 للوحدة ، الشركة C أنتجت الأجزاء خلال فترة الإضراب في مصنع I باستخدام أدوات B ، وأنتجت الشركة C 300 وحدة التي هي أمامك للتقييم .

والمعلومات التالية خاصة بالأدوات :

\$35.000	التكلفة الأصلية
\$70.000	العمر الافتراضي لها
\$ 40.000	العمر المستخدم في مصنع I
\$30.000	العمر الباقي عندما أرسلته إلي C
300 قطعة	القطع المنتجة في C
29.700 قطعة	العمر الباقي عند عودتها إلي I

I نصح باستهلاك قيمة الأدوات علي كامل عمرها الافتراضي ..



طبقاً لطلب المستورد توزع تكلفة الأدوات علي كامل عمرها الافتراضي

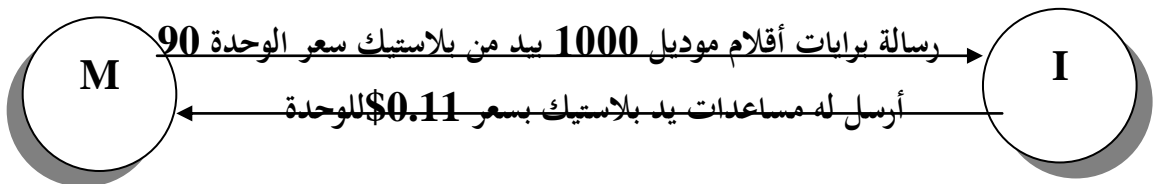
$$\$ \frac{1}{2} = 70.000 \div 35.000$$

$$\text{قيمة الوحدة} = 9.15 + 0.5 = \$9.65 \text{ للوحدة}$$

الحالة الخامسة :

البضاعة المستوردة بمعرفة المستورد I عبارة عن برايات أقلام موديل 1000 بيد من بلاستيك ، يوجد مصنع بالسوق المحلي في بلد الإستيراد يقوم بإنتاج برايات أقلام بيد من خشب ، وتباع في السوق المحلي بسعر \$1 تسليم المصنع معبأة ، وحتى عهد قريب كان يتم استيراد البرايات بيد من البلاستيك بسعر \$1.01 تسليم المصنع معبأة ، ونظراً للصعوبات مع المتعهد الفرعي فإن المصنع لم يتمكن من الحصول علي اليد البلاستيك وسحب عرضه لهذا الموديل .

المستورد حصل علي صور لهذا الموديل بالكتالوجات وما زال عنده الرغبة في شراء هذا الموديل باليد البلاستيك ، عرض شراء هذه المقابض من بلد الإستيراد وإمداد المصنع بها ، والسعر الذي تحمله المستورد I للبراية المجمعة باليد البلاستيك هو \$0.90 تسليم المصنع معبأة ، وهذا السعر لا يتضمن كل التكاليف . تكلفة اليد البلاستيك المسلمة \$0.11 متضمنة الرسوم إلي بلد التصدير ما هي القيمة للأغراض الجمركية مع ذكر السبب ؟



القيمة الجمركية = 0.90 + 0.11 = \$1.01 للوحدة
 السعر المدفوع أو المستحق دفعه هو 0.90 مع تعديلات المادة (8) يتم ضم 0.11 = \$1.01

الحالة السادسة :

المستورد I في بلد الإستيراد Y متخصص في صناعة مشروعات الطاقة المتكاملة ، أستورد I توربين تم
 صناعته بالشركة M في بلد التصدير X وقد تم إمداد المنتج M بتصميم التوربين بمعرفة I عن طريق
 مركز التصميم يتبع له في بلد التصدير X ، وكذلك بعض المهندسين للإشراف علي مراحل صناعة التوربين .
 مركز التصميم تكفل بإعداد عمل التصميم طبقاً للأسس القياسية كما قام أيضاً بإمداد المصنع بالملاحظين
 الفنيين خلال مراحل التصنيع ولم يوضح التسويات الخاصة بكل عملية منفصلة .

المستورد I قام بدفع كل التكاليف لمركز التصميم بالإضافة إلي 1 % من الربح السنوي لمركز التصميم ،
 كما قام I بإمداد المصنع M بدون قيمة وخالص النولون سكاكين مصنوعة من صلب خاص لزوم التوربين

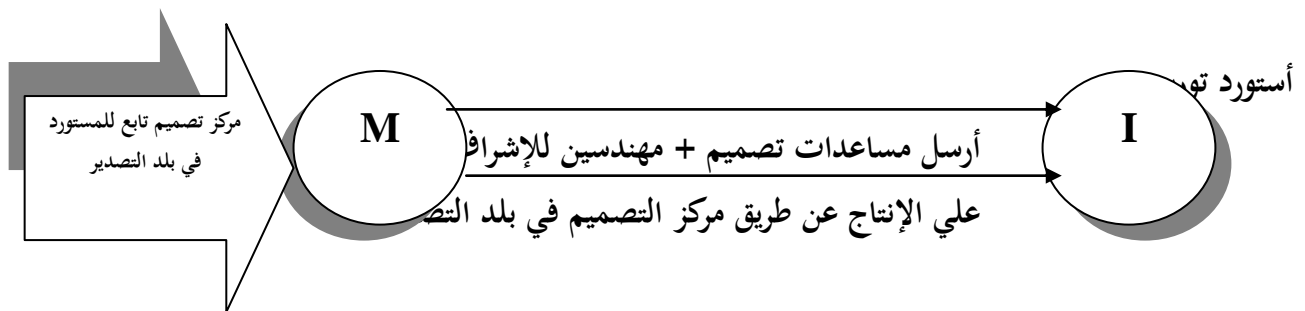
تحتوي علي عدد 20 سكينة تكلفة الواحدة \$20 والنولون \$ 1.8

والقيمة الموضحة في الجمرك للتوربين هي \$1500

أشرح كيف يمكنك تقدير التوربين ، وما هي قيمة الإضافات التي يجب إضافتها ؟

بين قيمة المساعدات التي تم إمداد المصنع بها بمعرفة مركز التصميم في بلد التصدير ؟

كيفية معالجة السكاكين ؟



من الصعب حساب القيمة التي يجب إضافتها مقابل المساعدات وبالتالي يصعب تطبيق تعديلات المادة (8)

للوصول إلي القيمة طبقاً لأحكام المادة (1) T. Value

القيمة الجمركية سيتم تقديرها طبقاً للطرق البديلة

قيمة السكاكين للوحدة = 20 + 1.8 = \$ 21.8 وهذا أصبح غير ضروري نظراً لما توضحه بالفقرة (1)

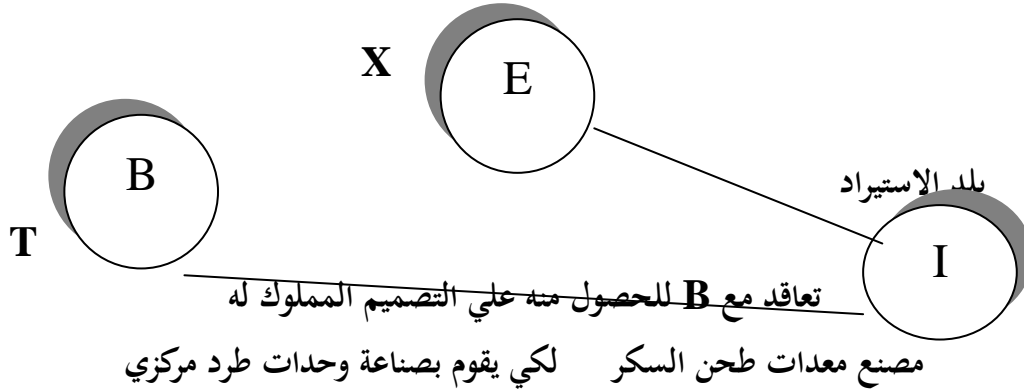
PRACTICAL CASES ON 8/1 C- D

حالات تطبيقية علي تسويات المادة 1/8 ج ، د

الحالة الأولى :

I عبارة عن مؤسسة لصناعة معدات طحن السكر في بلد الاستيراد ، دخل في تعاقد مع B في البلد T ، وفي مقابل ذلك وافق I علي دفع نسبة ثابتة مقابل حق الاختراع عن كل وحدة طرد مركزي يتم صنعها .. إلا أن I لم يتمكن من صناعة وحدات الطرد المركزي بمعرفته ، لذلك عقد تعاقد خاص مع الشركة E في البلد X لتصنيع هذه الوحدات ، وعندما تم صناعة هذه الوحدات في المصنع E بالبلد X تم استيرادها إلي بلد الاستيراد بمعرفة I ..

وضح ما هو موقف حق الاختراع الذي يدفعه I إلي B ؟
وهل يمكن إضافته إلي قيمة الرسالة الواردة من E ؟



الحالة الثانية :

ثلاثة مستوردين $K' J' I$ في بلد الاستيراد ، استوردوا أحذية رياضية من الماركات التجارية الشهيرة من المصانع E إلي I ، ومن F إلي J ، ومن G إلي K ، والمصانع الثلاثة $K' J' I$ في بلد التصدير X وهذه الثلاثة تقوم بصناعة هذه الأحذية بترخيص من المؤسسة B في البلد T .
وهذه التعاقدات الثلاثة كما يلي :

1 - المصنع E يقوم بتصنيع الأحذية من مواد أولية ينتجها بنفسه ، ولذلك E مطالب بأن يدفع إلي B نسبة ثابتة من سعر البيع للأحذية مقابل حق الترخيص ، وعندما يصدر E الأحذية إلي I ، الفاتورة تتضمن مقابل حق الترخيص المدفوع من E إلي B .

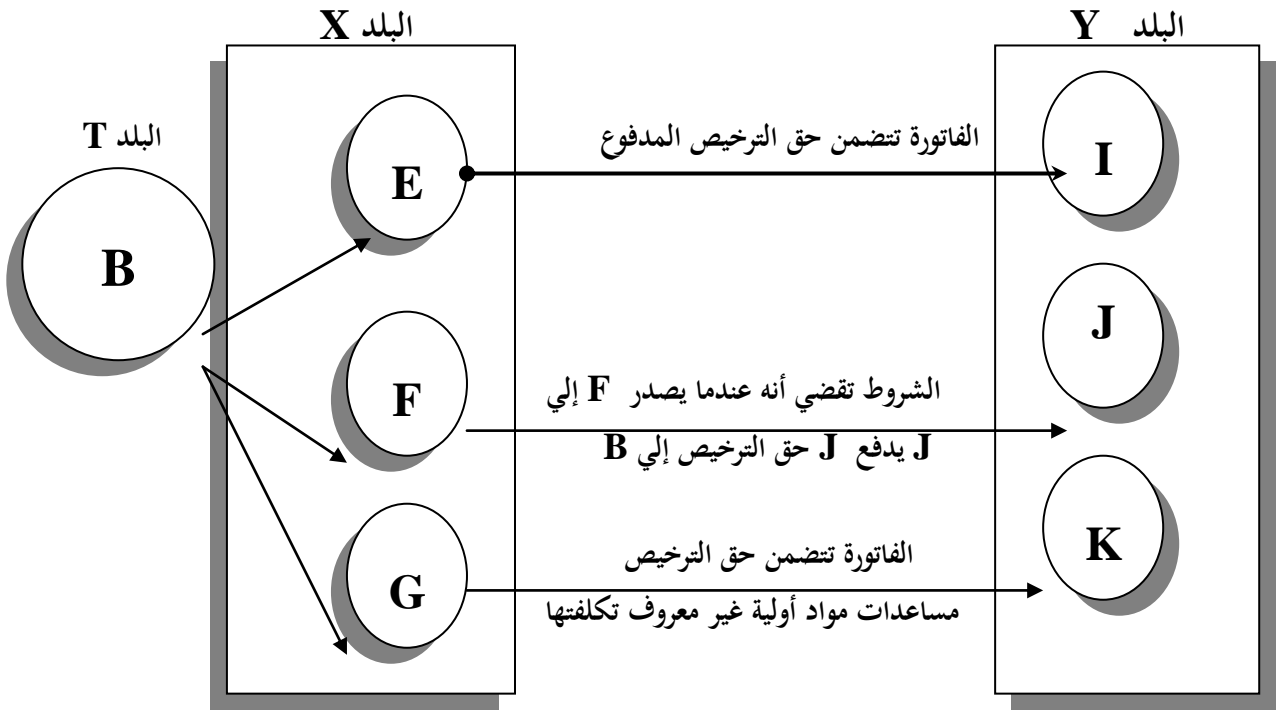
2 - المصنع F يقوم بتصنيع الأحذية من مواد أولية ينتجها بنفسه ويستطيع إمداد هذه الأحذية فقط للمستوردين في بلد الاستيراد المعتمدين لدي B والذين يدفعون حق الترخيص إلي B ، وبناءً علي ذلك عندما يصدر F إلي J يكون هناك شرط بأن يقوم J بدفع حق الترخيص بنسبة معينة من المبيعات إلي B مباشرة ..

3 - المصنع G يقوم بصناعة الأحذية من مواد أولية تصل له بدون قيمة من المستورد k ويقوم G بدفع حق الترخيص الذي يضيفه علي سعر الفاتورة عندما يصدر الأحذية إلي K ، ولم تتمكن من معرفة تكلفة المواد الأولية الموردة من K إلي G بدون قيمة ..

علي ضوء ذلك ، أجب عن الاستفسارات التالية :

- أ - عن الحالة رقم (1) وضح هل يمكن ضم قيمة حق الترخيص عند حساب القيمة من عدمه ؟
ب - عند تقدير القيمة ، وضح إذا كان حق الترخيص المدفوع بمعرفة J إلي B يعتبر جزءاً من القيمة من عدمه في الحالة رقم (2) ؟
ج - كيف يمكنك في الحالة رقم (3) تقدير القيمة للأغراض الجمركية ؟

الإجابة :



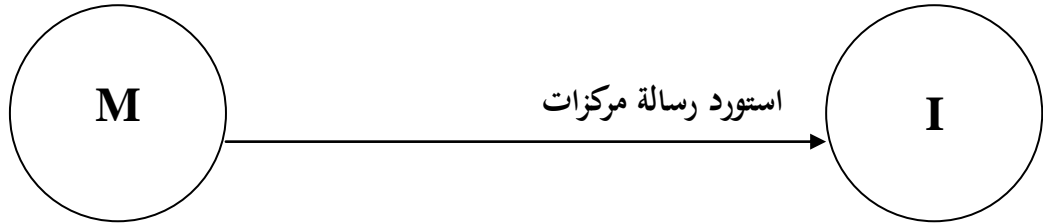
في الحالة (1) مصاريف الترخيص جزء من قيمة الصفقة وداخلة فيها وبالتالي لا تسويات ..

في الحالة (2) طبقاً لشروط التعاقد فإنه يتم ضم قيمة مصاريف الترخيص ..

في الحالة (3) قيمة مصاريف الترخيص موجودة أصلاً داخل السعر إلا أنه يتعذر حساب قيمة المواد الأولية ،
وبالتالي يتعذر الأخذ بقيمة الصفقة ..

الحالة الثالثة :

المصنع M في البلد X هو المصنع صاحب الإمتياز في صناعة مشروب الليمونادة ، المستورد I في بلد الاستيراد Y استورد من المصنع M مركبات لصناعة الليمونادة ، وبالإضافة إلي سعر المركبات فإن I مطالب بدفع مقابل حق استخدام المركبات وتحسب قيمة هذا المقابل طبقاً لشروط العقد علي السعر الذي تباع به المشروبات في السوق المحلي في بلد الاستيراد ..
 وضح ما إذا كانت براءة الاختراع التي دفعت بمعرفة I إلي M تعتبر جزء من القيمة الخاصة بالمركبات المستوردة من عدمه ؟



طبقاً لشروط العقد فإن براءة الاختراع تدفع إلي M وبالتالي فهي جزء من القيمة ..

الحالة الرابعة :

مزرعة زهور E في البلد X استطاعت أن تحصل علي نوع جديد من الزهور بالتطوير وأصبح لها حق الاختراع لهذا النوع في سوق الزهور حيث تباع هذه الزهور بعلامة تجارية مميزة ..
 المستورد I في بلد الاستيراد Y عقد إتفاقية مع E للحصول علي غفل من جذور هذه الزهور لزراعتها والحصول علي نباتات هذه الزهور .
 وبالإضافة إلي ثمن هذه القطع فإن المستورد يقوم بدفع نسبة إلي سعر البيع مقابل حق الترخيص له بإنتاج هذه الزهور طبقاً لشروط العقد .
 هل حق الترخيص المدفوع يعتبر جزء من القيمة ؟

الطرق البديلة لتحديد القيمة الجمركية

القيمة الجمركية علي أساس قيمة الصفقة لبضائع مطابقة

Identical goods

المادة (2)

علمنا أن القيمة الجمركية وفقاً للمادة (1) هي القيمة التعاقدية للسلع المستوردة ، أي الثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه عن بيع بضائع للتصدير إلي بلد الاستيراد في ظل وجود عملية بيع فعلية وبتوافر شروط معينة ، ومعدلاً وفقاً لأحكام المادة (8)

ولكن قد تكون هناك حالات لا يمكن فيها معرفة قيمة الصفقة للبضائع المستوردة ، وذلك :

- لعدم وجود بيع فعلي
- لأن البضائع المستوردة ليست خاضعة لصفقة بيع مثل بضائع واردة علي سبيل الأمانة
- أو أنها بضائع واردة عن طريق الإيجار أو العرض
- أو أن القيمة تأثرت بالقيود أو الشروط الواردة بالمادة الأولى والتي تمنع قبول تلك القيمة
- أو أن القيمة تحتاج إلي تسوية بوموجب أحكام المادة (8) ولكن يتعذر ذلك بسبب عدم معرفة العرض
- أو عدم توافر بيانات قابلة للقياس .

- إذا كان المشتري والبائع مرتبطين بحيث تكون القيمة غير مقبولة وفقاً لأحكام المادة (1) (2)

في كل هذه الحالات إما لا توجد قيمة صفقة أو موجودة ولا يمكن قبولها ، وإذا حدث هذا تقضي الإتفاقية باللجوء إلي الطرق البديلة ..

والبديل الأول لتقدير القيمة الجمركية هو قيمة الصفقة لبضائع مطابقة طبقاً لأحكام المادة (2) : وفيما يلي نجد نص المادة الثانية كما ورد بالإتفاقية ..

المادة الثانية

(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 البلد المستورد ، وصدرت في نفس الوقت الذي صدرت فيه السلع التي يجرى تقييمها أو نحوه .

(ب) عند تطبيق هذه المادة تستخدم قيمة التعاقد على سلع مطابقة في عملية بيع على نفس المستوى التجاري وبنفس كميات السلع التي يجرى تقييمها أساساً لتحديد القيمة الجمركية . فإذا لم توجد مثل هذه الصفقة تستخدم قيمة التعاقد على سلع مطابقة 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 معقولة التعديل ودقته ، سواء أدى التعديل إلى زيادة القيمة أو إنقاصها .

حيث تدرج التكاليف والأعباء المشار إليها في الفقرة (2) من المادة (8) في قيمة التعاقد يجرى تعديل لمراعاة الاختلافات الهامة في هذه التكاليف والأعباء بين السلع المستوردة والسلع المطابقة نتيجة اختلافات 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 .

وقد ورد بالملحق الأول للإتفاقية بعض الملاحظات الخاصة بتطبيق المادة الثانية نصها كالتالي :
ملاحظات المادة (2)

1- تستخدم إدارة الجمارك حيثما أمكن ، عند تطبيقها للمادة (2) ، بسلع مطابقة للسلع التي يجرى تقييمها على نفس المستوى التجارى وبنفس الكميات تقريباً . وحيثما لا توجد مثل هذه المبيعات يستخدم بيع سلع متطابقة جرت في أى من الظروف الثلاث التالية :

(أ) بيع على المستوى التجارى وإنما بكميات كبيرة ؛

(ب) أو بيع على مستوى تجارى مختلف وإنما بنفس الكميات تقريباً ؛

(ج) أو بيع على مستوى تجارى مختلف وبكميات مختلفة .

2 - وبعد التوصل إلى بيع تم في أى من الظروف السابقة تجرى التعديلات حسب الأصول من أجل :
(أ) عوامل الكمية وحدها ؛

(ب) أو عوامل المستوى التجارى وحدها ؛

(ج) أو كل من عوامل الكمية وعوامل المستوى التجارى .

3 - يسمح تعبير "و/ أو" بالمرونة في استخدام المبيعات وإجراء التعديلات اللازمة في أى من الظروف الثلاثة سألقة الذكر .

4 - في مفهوم المادة (2) تعنى قيمة التعاقد لسلع مستوردة مطابقة القيمة الجمركية المعدلة على النحو المبين في الفقرتين (1) (ب) و (2) 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 على أساس أدلة قاطعة تثبت بوضوح معقولة التعديلات ودقتها فعلى سبيل المثال قائمة أسعار صحيحة تحوى أسعاراً تشير إلى مستويات مختلفة أو كميات مختلفة . وكمثال على هذا إذا كانت السلع المستوردة التي يجرى 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

خصمًا للكميات الكبيرة ، على أن يتم التعديل المطلوب باللجوء إلى قائمة أسعار السلع باستخدام الأسعار المطبقة على 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 كبيرة أخرى ، غير أنه في غيبة هذا المقياس الموضوعي لا يكون تحديد القيمة الجمركية بمقتضى المادة (2) مناسبًا .

وقد نصت اللائحة التنفيذية في مادتها الثانية أيضاً علي :

(المادة 2)

إذا تعذر تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة طبقاً لأحكام المادة (1) تكون القيمة الجمركية هي قيمة التعاقد علي سلع مطابقة بيعت للتصدير إلي مصر وصدرت خلال 30 يوماً قبل أو بعد تاريخ تصدير السلع محل التقييم وبيعت بشروط تجارية مطابقة وبذات الكميات للبضاعة محل التقييم فإن لم يتوافر ذلك جاز تقدير قيمة السلع محل التقييم علي أساس قيمة سلع مطابقة مختلفة سواء بالنسبة إلي الكمية أو المستوي التجاري أو كليهما مع إجراء التعديل اللازم لتوحيد الكمية والمستوي سواء أدي التعديل إلي زيادة القيمة أو خفضها ، وذلك كله بمراعاة مصروفات النقل والتأمين ومع الأخذ في الاعتبار الاختلافات الجوهرية في هذه التكاليف بين السلع محل التقييم والسلع المطابقة نتيجة الاختلاف في المسافات ووسائل النقل .

وفي حالة وجود أكثر من قيمة للسلع المطابقة يعتد بالقيمة الأدنى .

وفي حالة عدم وجود سلع مطابقة مستوردة من نفس المنتج فيجوز القياس علي سلع واردة من منتج آخر من ذات بلد الإنتاج .

ومن جميع ما سبق نخلص إلي :

- وفقاً للتعريف الوارد بالمادة 15 فقرة (2) تعني " البضائع المطابقة " البضائع التي تتطابق من جميع الوجوه مع البضائع المستوردة موضوع التقييم ، بما في ذلك الخصائص الطبيعية ، المواصفات ، الجودة ، السمعة التجارية ، ولا تؤثر هنا علي كونها مطابقة للاختلافات الطفيفة في المظهر وعلي سبيل المثال : تعتبر سلعة مطابقة :

سيارة بيجو حمراء اللون موديل 2001 طراز DSR 405

سيارة بيجو زرقاء اللون موديل 2001 طراز DSR 405

• وفقاً للمادة الثانية فإن التقييم يجب أن يؤسس علي قيمة صفقة سابقة أستوفت الشروط المذكورة بالمادة الأولى عند ورودها ، وأن تكون العناصر الأساسية لها نفس العناصر الأساسية للبضائع موضوع التقييم ، بمعنى :

- البضائع مطابقة للبضائع المستوردة موضوع التقييم
- بلد الإنتاج هو نفس بلد الإنتاج للبضائع المستوردة موضوع التقييم ، و إن أمكن نفس المنتج ايضاً ..

- تاريخ التصدير هو نفس تاريخ التصدير للبضائع المستوردة موضوع التقييم
- الكمية والمستوي التجاري هما نفس الكمية والمستوي التجاري للبضائع المستوردة موضوع التقييم

- سبق للجمارك قبول قيمتها التعاقدية عند ورودها
فإذا لم تتوافر هذه العناصر ، فلن يمكن تطبيق المادة الثانية ويجب اللجوء إلي طرق التقييم البديلة التالية في الترتيب ..

القيمة الجمركية علي أساس قيمة الصفقة لبضائع مماثلة

المادة (3)

المادة الثالثة

1 - (أ) إذا لم يكن 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 يجرى 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 يجرى تقييمها ، لتحديد القيمة الجمركية ، فإذا لم توجد 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 يجرى تعديل لمراعاة الاختلافات الهامة في هذه التكاليف والأعباء بين السلع المستوردة والسلع المماثلة نتيجة لاختلافات في المسافات ووسائل النقل .

3 - إذا وجد عند تطبيق هذه المادة أكثر من قيمة على السلع المماثلة استخدمت أدنى هذه القيم لتحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة .

ووفقاً لأحكام المادة (2) فإن قيمة الصفقة لبضائع مطابقة أو القيمة الجمركية لبضائع مستوردة مطابقة هي قيمة الصفقة لبضائع مطابقة بيعت لتصديرها إلي نفس بلد الاستيراد وقد تم تصديرها بنفس الوقت الذي يتم فيه تحديد القيمة ..

بينما القيمة الجمركية وفقاً للمادة (3) هي قيمة الصفقة لبضائع مشابهة بيعت لتصديرها إل نفس بلد الاستيراد ، وقد تم تصديرها بنفس الوقت الذي يجري فيه تحديد القيمة ..
وعلي ضوء ذلك يتبين لنا : -

أن الأختلاف الأساسي بين المادة (1) من جهة وبين المادتين (2) و(3) من جهة أخرى يتلخص في :
أن المادة (1) تقرر قيمة الصفقة علي أساس قيمة البضاعة التي يجري تقييمها من قبل الجمارك ،
بينما تقرر المادتين (2) و (3) قيمة الصفقة علي أساس قيمة البضائع الأخرى التي تكون مطابقة أو مشابهة للبضائع موضوع التقييم من قبل الجمارك حيث يؤخذ بها كقيمة جمركية .
وذلك بشرط أن يكون البيع قد تم بنفس المستوى التجاري وبنفس الكميات ، فإذا لم يوجد البيع أو تم البيع بستوي مختلف أو بكميات مختلفة فيتم إجراء تسوية هذا الأختلاف ..
تعريف البضائع المطابقة : -

ورد تعريف البضائع المطابقة في المادة 15 / 2 ، حيث أوضحت أن :
البضائع المطابقة هي البضائع المشابهة من كل النواحي بما فيها الخصائص الفعلية والجودة والسمعة الجارية ، أما الأختلافات البسيطة فيها فلا تمنع من اعتبارها مطابقة ..
كما ورد بالقرار الوزاري رقم 765 لسنة 2001 (اللائحة التنفيذية) تعريفاً مستقماً للسلع المطابقة يحدد تلك البضائع علي أنها :

السلع التي سبق قبول قيمتها التعاقدية ، والتي تتطابق في كل النواحي بما في ذلك الخصائص المادية والنوعية والجودة والسمعة التجارية ولو اختلفت اختلافاً طفيفاً في المظهر .
وبالتالي ، وبناءً علي هذه التعريفات للبضائع المطابقة وفقاً لنص الإتفاقية أو اللائحة التنفيذية فإنه لكي تعتبر البضائع مطابقة يجب أن :

تكون هذه البضائع قد سبق للجمارك قبول قيمتها وفقاً للمادة الأولى ..

أن يكون الاختلاف بينها وبين البضائع موضوع التقييم اختلافاً طفيفاً في المظهر

أن تتطابق مع البضائع موضوع التقييم من حيث : الخصائص المادية ، و النوعية ، الجودة ، السمعة التجارية

..

لا تعتبر بضائع مطابقة : البضائع التي تمت عليها عمليات هندسية أو فنية أو تطويرية أو استخدمت في إنتاجها التصميم والرسومات التي لم يتم إجراء تسوية لها بموجب المادة (1/8 ب 4) إذا كانت هذه المساعدات منتجة في بلد الاستيراد .

أن تكون تم إنتاجها في نفس بلد البضائع موضوع التقييم ، ومن نفس المنتج ، فإذا تعذر من نفس المنتج فأخذ في الاعتبار البضائع الواردة من منتج آخر ..

قيمة الصفقة لبضائع مطابقة وفقاً لما جاء بنص المادة (2)

أ - القيمة التعاقدية لسلع مطابقة :

لا يمكن بأي حال من الأحوال أن يتم تطبيق المادة الثانية (طريقة قيمة البضائع المطابقة) إلا إذا تعذر تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة طبقاً لأحكام المادة (1) ، وبالتالي تكون القيمة الجمركية هي قيمة الصفقة لسلع مطابقة بيعت للتصدير إلى نفس بلد الاستيراد وتم تصديرها في نفس الفترة الزمنية ، أو حولها التي يجري فيها تقييم هذه السلعة ..

ب - عند تطبيق هذه المادة تستخدم قيمة الصفقة لسلع مطابقة في عملية بيع علي نفس المستوي التجاري وبنفس الكميات للسلعة موضوع التقييم ، فإذا لم يوجد تستخدم قيمة صفقة لسلع مطابقة بيعت علي مستوي مختلف أو بكميات مختلفة مع التعديل ..

حيث أن التكاليف والأعباء المشار إليها بالفقرة (2) من المادة (8) من التكاليف الاختيارية ، فإذا ما تم تضمينها قيمة الصفقة ، يجب أن يأخذ في الحسبان الاختلافات الجوهرية لمثل هذه التكاليف والأعباء بين السلعة المستوردة موضوع التقييم والسلعة المطابقة من حيث اختلاف المسافات ووسائل النقل .

ويجب ملاحظة أنه إذا وجدت عند تطبيق هذه المادة أكثر من قيمة صفقة لسلع مطابقة تستخدم أدني هذه القيم لتحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة ..

وقد جاء بالملاحظات التفسيرية للمادة (2) ما يلي : -

في حالة تطبيق المادة (2) ، فإن إدارة الجمارك تستخدم عمليات بيع لبضائع مطابقة علي نفس المستوي التجاري وبنفس الكميات الفعلية للبضائع موضوع التقييم ..

وفي حالة عدم وجود بيع فعلي بنفس المستوي وبنفس الكميات ، فإنه يمكن استخدام مبيعات سلع مطابقة تمت في أي من الظروف التالية :

أ - عملية بيع بنفس المستوى التجاري وبكميات مختلفة

ب - عملية بيع بنفس الكميات وبمستوي تجاري مختلف

ج - عملية بيع بمستوي تجاري مختلف وبكميات مختلفة

عند وجود عملية بيع في ظل أحد الظروف الموضحة بعاليه ، يجب إجراء التعديل حسب الأحوال بحيث يتم توحيد

(أ) عامل الكمية (ب) عامل المستوى (ج) عامل الكمية والمستوي

طبقاً لمفهوم المادة (2) ، فإن قيمة الصفقة لسلع مطابقة مستوردة تعني القيمة الجمركية المعدلة طبقاً للكميات والمستوي وكذا بالنسبة للاختلاف في تكاليف النقل ، أي وفقاً للفقرة (1/2) ب و 2 / 2

الطريقة الثالثة :

طريقة قيمة البضائع المماثلة :

بالنسبة للبضائع المشابهة فقد ورد تعريفها بالمادة 2/15 علي النحو التالي :

البضائع المشابهة : هي البضائع التي ليست مشابهة من جميع النواحي ولكن لها خصائص ومكونات مماثلة وتؤدي نفس الوظائف ويمكن الاستبدال بينهما تجارياً ومن العوامل التي يؤخذ بها في تحديد ما إذا كانت البضائع مشابهة :

الكمية السمعة التجارية الجودة العلامة التجارية

ووفقاً للتعريف الذي ورد بالقرار الوزاري رقم 765 لسنة 2001 (اللائحة التنفيذية) والذي ينص علي :

السلع المماثلة هي السلع التي سبق قبول قيمتها التعاقدية وله ذات الخصائص والمكونات المادية المتشابهة التي تمكنها من أداء ذات الوظائف ، وتكون قابلة للتبادل فيما بينها تجارياً ، مع مراعاة الجودة والسمعة التجارية ، وما إذا كانت تحمل أو لا تحمل علامة تجارية حتي ولو لم تكن متشابهة في جميع النواحي ،

وبناءً عليه فإن البضائع لكي تكون متماثلة يجب أن تكون :

سبق قبول قيمتها التعاقدية وقبلت وفقاً للمادة الأولى من قبل عند ورودها ..

لها ذات الخصائص والمكونات المادية المتشابهة مع البضائع موضوع التقييم ..

تقوم بذات الوظائف التي تقوم بها البضائع موضوع التقييم ..

تكون قابلة للتبادل التجاري مع البضائع موضوع التقييم ..

تحمل أو لا تحمل ذات العلامة التجارية ..

قيمة الصفقة لسلع مشابهة وفقاً لنص المادة (3) :

لا يمكن بأي حال من الأحوال أن يتم تطبيق المادة الثالثة (طريقة قيمة البضائع المماثلة) إلا إذا : -

تعذر تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة طبقاً لأحكام المادة (1)

تعذر تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة طبقاً لأحكام المادة (2)

وبالتالي تكون القيمة الجمركية هي : -

1 -

أ - قيمة الصفقة لسلع مشابهة بيعت للتصدير إلى نفس بلد الاستيراد وصدرت في نفس الفترة الزمنية التي يجري فيها تقييم السلعة المستوردة موضوع التقييم أو نحوه .

ب : عند تطبيق هذه المادة تستخدم قيمة التعاقد علي سلع مشابهة في عملية بيع بنفس المستوي

التجاري وبنفس الكميات للسلعة موضوع التقييم .

فإذا لم توجد تستخدم قيمة صفقة سلعة مشابهة بمستوي تجاري مختلف أو بكميات مختلفة مع التعديل

بشرط أن تكون هذه التعديلات ممكنة وعلي أساس أدلة مؤكدة تثبت معقولية التعديل ..

2 - حيثما تدرج التكاليف والمصروفات والأعباء الواردة في الفقرة 2/8 (بالنسبة للرسالة التي سبق قبولها

كقيمة صفقة) يجري التعديل لمراعاة اختلاف المسافات ووسائل النقل ..

3 - إذا وجد عند تطبيق هذه المادة أكثر من قيمة صفقة لسلع مشابهة ، تستخدم أدني هذه القيم لتحديد

القيمة الجمركية ..

حالات تطبيقية
علي المادتين الثانية والثالثة

الحالة الأولى :

الأسعار الموضحة فيما بعد توضح قيمة الصفقة لبضائع سبق قبولها كقيمة للأغراض الجمركية كما يلي :

A	المصنع B	المصنع C	المصنع D
	PRODUCT PRODUCT X	W	PRODUCT Y
\$ 1.02	\$ 1.05	\$ 1.08	\$ 1.00

كل البضائع منتجة في البلد A كل البضائع متماثلة SIMILAR لا توجد بضائع متطابقة ..
ما هي القيمة للأغراض الجمركية لكل منتج لافتراض عدم إمكان قبول قيمة هذا المنتج عند تقييمك لكل
رسالة علي حدة ؟

الجواب :

المنتج Y	المنتج Z	المنتج X	المنتج W
\$ 1.00	\$1.02	\$ 1.02	\$ 1.05

الحالة الثانية :

وردت رسالة خشب خام صنوبر **PINE LUMBER GRADE B** أبعاد "8 × 4" × 2 من المصنع **M** وذلك علي سبيل الأمانة **ON CONSIGNMENT** وكان السعر المقدم هو \$18 للوحدة من بلد التصدير **X** ، ومن واقع قيوداتك وسجلاتك للمصانع الأخرى التي تقوم بتصدير الخشب الخام لنفس الدرجة والمقاس والتي تم قبولها طبقاً للمادة (1) وجدت ما يلي :

المصنع	PRODUCT	بلد الإنتاج	PRICE
B	FIR	X	\$24
c	pine	y	\$ 23
D	Fir	Y	\$22
E	Pine	Y	\$21

قدر القيمة الجمركية للرسالة الواردة حالياً من المصنع **m** مع الشرح ؟

الجواب :

الرسالة الواردة من المصنع **m** واردة علي سبيل الأمانة وبالتالي لا يوجد بيع فعلي ويتعذر تحديد القيمة علي أساس قيمة الصفقة ..

الخطوة الثانية هي البحث عن الرسائل المطابقة ثم المماثلة ،

نبدأ بالرسائل المتطابقة ، نجد أن الرسالة الواردة من المصنع **E** رسالة متطابقة وسعرها \$21 ويكون هو السعر الواجب التطبيق كقيمة للأغراض الجمركية

الحالة الثالثة :

رسالة عبارة عن علب أقلام خشبية مطعمة بالصدف مقاس "4 × 8" مصنعة بمعرفة المنتج **S** في بلد التصدير **X** أمامك للتقييم والفاتورة بسعر \$6 للوحدة ، والرسالة مستوردة بمعرفة المستورد **I** ، وهذا المستورد له حق الرقابة علي الشركة **S** وعلي علاقة بالمنتج والسعر متأثر بهذه العلاقة ، ولم يتمكن المستورد من مواجهة القيم المعيارية **TEST VALUE**

S
seller

I
له حق الرقابة علي S

حافضة أقلام خشبية مطعمة بالصدف مقاس 4 × 8”

بسر الوحدة \$6 واردة علي سبيل الأمانة

وبالرجوع إلي سجلات الجمارك تبين وجود صفقات أخرى واردة من نفس بلد التصدير X لمستوردين غير مرتبطين والجودة والمصنعية قريبة من الرسالة موضوع التقييم ، وهي كما يلي "

م	نوع الرسالة	المقاس	السعر	البائع	بلد التصدير
1	رسالة حافضة أقلام معدنية	4 × 8”	\$ 5.22	S	X
2	حافضة أقلام خشبية مطعمة بالصدف	4 × 8”	\$ 8.00	T	Y
3	حافضة أقلام خشبية مطعمة بالصدف	3 × 7”	\$ 5.00	U	X
4	حافضة أقلام خشبية مطعمة بالصدف	4 × 8”	\$ 9.00	U	X
5	حافضة أقلام خشبية مطعمة بالصدف	4 × 8”	\$ 9.60	V	X

الإجابة :

بالنسبة للرسالة الأولى الوارد مختلف وبالتالي لا تعتبر سلعاً مطابقة أو مماثلة ..

بالنسبة للرسالة الثانية واردة من بلد غير بلد التصدير وبالتالي لا تصلح ..

بالنسبة للرسالة الثالثة غير مطابقة وغير مماثلة لأن المقاسات مختلفة ..

بالنسبة للرسالة الرابعة تعتبر مطابقة **Identical** وسعر الوحدة لها هو \$ 9.00

بالنسبة للرسالة الخامسة تعتبر مطابقة **Identical** وسعر الوحدة لها هو \$ 9.60

وبالتالي يكون السعر الواجب التطبيق هو السعر الأدنى وهو \$9.00

الحالة الرابعة

المستورد I استورد رسالة أحذية من المصدر M في بلد التصدير X بسعر الدسته \$20 بتاريخ 13

سبتمبر ، والمستورد I هو الأبن الأكبر للمصدر M والسعر متأثر بهذه العلاقة ولم يطلب عمل Test

Value كما أنه يعتبر تاجر جملة **Whole Saler** ، ويعمل التحريات علي سجلات أسعار الأحذية

الواردة من M في البلد X أوضحت ما يلي :

1 - المصدر A في بلد التصدير X مصدر منظم للأحذية المشابهة **Similar** لكل المستوردين في بلد

الاستيراد لمن يرغب بسر \$ 30 للدسته ، وآخر رسالة كانت في 12 سبتمبر لتاجر جملة .

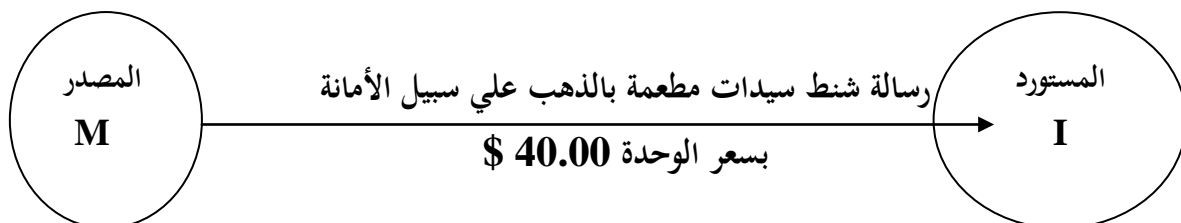
2 - المصدر B يصدر أحذية مطابقة **Identical** للرسالة موضوع التقييم للعملاء **Selected retailer** وآخر رسالة كانت في 7 سبتمبر بسعر \$ 29 للدسته وعرض لتجار الجملة بسعر \$ 26 للدسته لكن لا يوجد أسعار صفقات .

3 - المصدر C يصدر أحذية مطابقة **Identical** للرسالة موضوع التقييم لبعض تجار الجملة بسعر \$ 29.5 للدسته وآخر صفقة تم قبولها في 9 سبتمبر ..
علي ضوء ذلك قيم الرسالة الواردة ؟
الإجابة :

الرسالة الأولى **Similar** واردة بسعر \$ 30.00 وهي مشابهة من حيث البضاعة والمستوي .
الرسالة الثانية **Identical** مطابقة ولكن مختلفة من حيث المستوي .
الرسالة الثالثة **Identical** مطابقة من حيث البضاعة والمستوي .
وبالتالي تكون القيمة الجمركية \$ 29.50 للدسته

الحالة الخامسة

أمامك رسالة للتقييم واردة علي سبيل الأمانة ، عبارة عن شنت سيدات من جلد فاخر مطعمة بالذهب ومصنعة بالمصنع M في بلد التصدير X والفاخرة بسعر \$ 40.00 للوحدة والمستورد I هو المستورد الوحيد لهذا الصنف .



والجدول التالي يبين الشنط الأخرى التي يتم صناعتها بمعرفة مصانع أخرى تعلن أسعارها كما يلي :

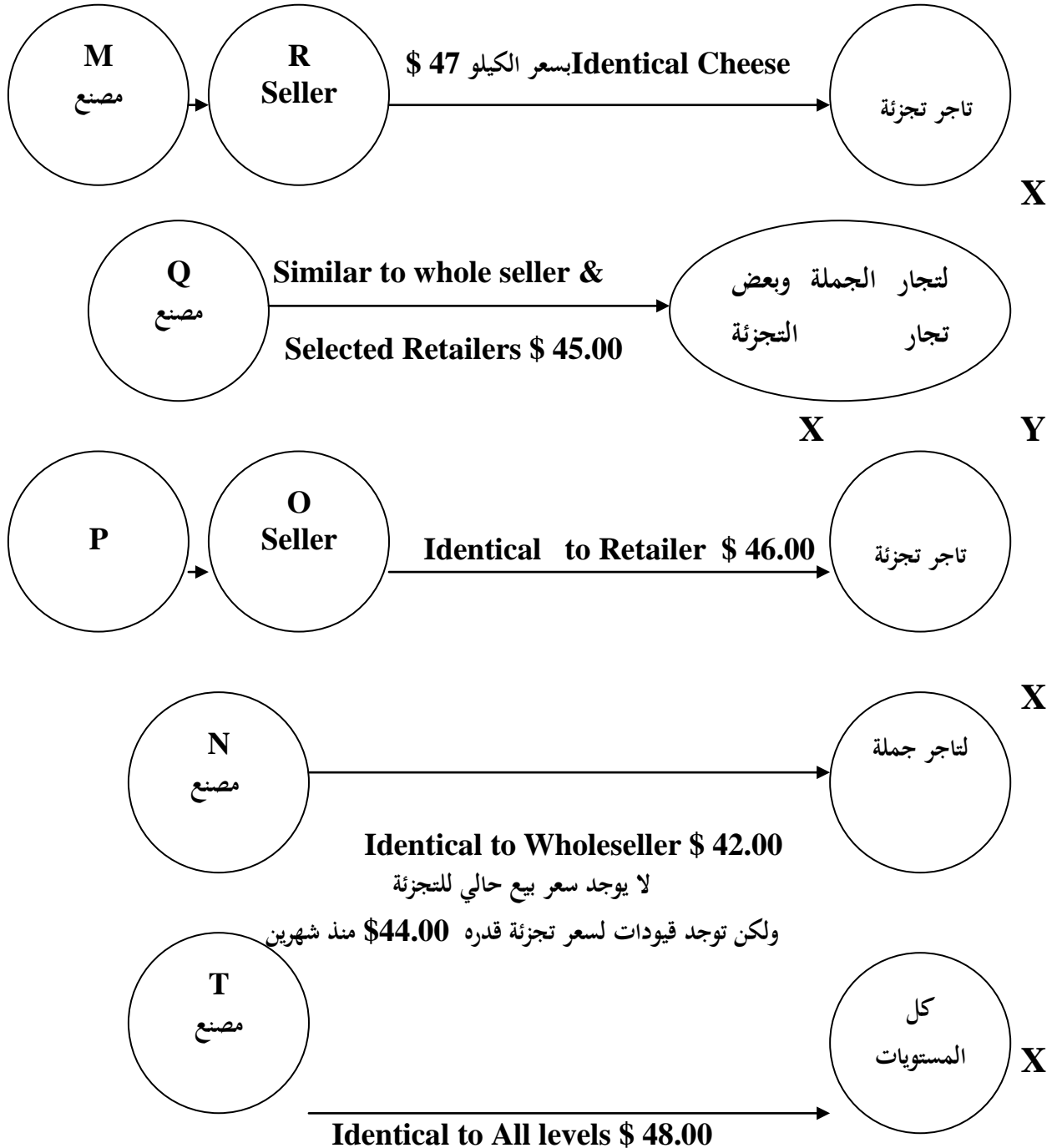
م	الشنط	السعر	المتج	بلد التصدير
1	شنط Identical	\$ 60.00	N	Y
2	شنط مطعمة بالفضة	\$ 50.00	O	X
3	شنط Identical	\$ 60.00	P	X
4	شنط مطابقة Identical	\$ 58.00	Q	Y
5	شنط Identical	\$ 65.00	R	X

يوجد رسالتين متطابقتين بسعر \$ 65.00 , \$ 60.00 فيكون السعر الأقل هو القيمة الجمركية أي السعر \$ 60.00

الحالة السادسة

رسالة جبنة Cheese تم تصديرها بمعرفة المصدر S في بلد التصدير X واستوردت بمعرفة المستورد I Retail Store , في بلد الاستيراد ، وليك معلومات توضح أن السعر الموضح بالفاتورة غير مقبول كقيمة للصفقة .

وقد قبلت القيمة الجمركية لرسائل أخرى استوردت خلال نفس الفترة وهي كما يلي :



- أ - قيم الرسالة الواردة للمستورد I آخذاً في الاعتبار كل البيانات الموضحة
 ب - قيم الرسالة الواردة للمستورد I آخذاً في الاعتبار البيانات الخاصة بالرسائل 1 ، 2 ، 4 فقط

ج - قيم الرسالة الواردة للمستورد I آخذاً في الاعتبار البيانات الخاصة بالرسائل 1 ، 4 فقط
الإجابة :

بالنسبة للحالة (أ) :

الرسالة الأولى مرفوضة حيث أنها ليست مطابقة أو مماثلة لاختلاف بلد التصدير .

الرسالة الثانية مماثلة من حيث البضاعة والمستوي

الرسالة الثالثة والخامسة مطابقة ولا تحتاج إلي تعديل

الرسالة الرابعة تحتاج إلي تعديل

إذا قيمة الرسالة الثالثة هي القيمة الجمركية للرسالة موضوع التقييم لأنها الأقل بين رسالتين متطابقتين ويكون

سعر الرسالة موضوع التقييم هو \$ 46.00

الطريقة الخصمية

القيمة للأغراض الجمركية وفقاً لأحكام المادة (5)

Deductive Value

تناولنا فيما سبق ثلاثة طرق لتحديد القيمة الجمركية ، وأول هذه الطرق وأهمها هي قيمة الصفقة وفقاً لأحكام المادة الأولى ، فإذا لم تقبل قيمة الصفقة فإننا نلجأ إلي تطبيق الطريقة الثانية وهي قيمة الصفقة لسلع مطابقة ، فإذا لم تتوافر قيمة الصفقة لسلع مطابقة يتم تطبيق قيمة الصفقة لسلع مماثلة ، ويتلاحظ أن هذه الطرق الثلاث تعتمد علي قيمة الصفقة .

والآن سوف نعرض بالدراسة للطريقة الرابعة من طرق التقييم الجمركي وهي الطريقة الخصمية **Deductive Value Methode** طبقاً للمادة (5) وعليه نعرض أولاً النص الأساسي للمادة (5) كما ورد بالإتفاقية :

المادة الخامسة

1 - (أ) إذا بيعت السلع المستوردة أو السلع المطابقة أو المماثلة المستوردة في البلد 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 بأكبر كمية إجمالية وقت استيراد السلع التي يجري تقييمها أو نحوه لأشخاص لا يرتبطون بالأشخاص الذين اشترؤا منهم هذه السلع على أن تجرى الاستقطاعات التالية :

- (1) إما العمولات التي تدفع عادة و التي اتفق على دفعها ، أو الإضافات التي تضاف عادة مقابل الربح والمصروفات العامة في بلد السلع المستوردة من نفس الفئة أو النوع ؛
- (2) تكاليف النقل والتأمين المعتادة وما يرتبط بها من تكاليف في البلد المستورد ؛
- (3) وعند الاقتضاء التكاليف المشار إليها في الفقرة (2) من المادة (8) ؛

(4) 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 في وقت استيراد السلع التي يجري تقييمها أو نحوه تستند القيمة الجمركية ، مع عدم الإخلال بأحكام الفقرة (1) (أ) إلى سعر الوحدة الذي تباع به السلع المستوردة أو السلع المطابقة أو المماثلة المستوردة في البلد المستورد بحالتها عند الاستيراد في أقرب موعد بعد استيراد السلع التي يجري تقييمها ولكن قبل مرور 90 يوماً من هذا الاستيراد .

(ج) إذا لم تكن السلع المستوردة أو السلع المطابقة أو المماثلة قد بيعت في البلد المستورد 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 (أ) .

وقد اشتملت اللائحة التنفيذية أيضاً علي نصوص تتعلق بكيفية تحديد القيمة للأغراض الجمركية علي أساس الأحكام الواردة بالمادة (5) ونصت اللائحة علي :

(المادة 5)

1 - تحدد القيمة الجمركية للسلع المستوردة وفقاً لأحكام هذه المادة علي أساس سعر بيع الوحدة الذي بيعت به السلع المستوردة أو السلع المطابقة أو السلع المماثلة المستوردة في السوق المحلي علي حالتها عند الاستيراد بأكثر كمية إجمالية خلال 30 يوماً قبل أو بعد تاريخ وصول السلع محل التقييم إلي مصر لأشخاص غير مرتبطين بعد إجراء الاستقطاعات الآتية :

العمولات التي تدفع عادةً أو التي اتفق علي دفعها أو المبالغ التي تضاف مقابل إجمالي الربح والمصروفات العامة في السوق المحلي .

تكاليف النقل والتأمين التي يتحملها المستورد داخل البلاد .

الضرائب الجمركية وغيرها من الضرائب والرسوم المفروضة في مصر .

2 - في حالة عدم وجود عمليات بيع في السوق المحلي لسلع مستوردة مطابقة أو مماثلة علي حالتها عند الاستيراد خلال المدة المشار إليها بالبند (1) من هذه المادة ، يعتد بسعر بيع الوحدة في السوق المحلي بما لا يجاوز 90 يوماً بعد تاريخ وصول البضاعة محل التقييم .

3 - إذا لم تكن السلع المستوردة أو المطابقة أو المماثلة قد بيعت علي حالتها في السوق المحلي في مصر تقدر القيمة الجمركية (إذا طلب المستورد ذلك) علي أساس سعر بيع الوحدة الذي تباع به السلع المستوردة

بعد تجهيزها بأكثر كمية إجمالية لأشخاص غير مرتبطين بعد استقطاع القيمة المضافة نتيجة التجهيز بالإضافة إلى الاستقطاعات الموضحة بالبند (1) .

4 - تكون القواعد المحاسبية والأعراف التجارية التي يسترشد بها في تطبيق أحكام هذه المادة هي القواعد المطبقة في مصر .

ونجد أن نص المادة (5) قد انقسم إلى 3 تفرعات . علي النحو التالي :

المادة (5)

المادة الخامسة	
أ - تحديد القيمة علي أساس سعر بيع الوحدة :	ب . تحديد القيمة علي أساس سعر بيع الوحدة في بلد الاستيراد بعد تجهيزها مع مراعاة تكلفة التجهيز
(1) - في بلد الاستيراد علي حالتها وقت استيراد السلع موضوع التقييم	
(2) - إذا لم تتوافر عمليات بيع في نفس وقت الاستيراد فإنه يمكن أن يكون في حدود 90 يوم	

ويتضح من نص المادة (5) ومن التقسيم السابق ، أنه عندما يتعذر تحديد القيمة علي أساس قيمة الصفقة للبضاعة المستوردة أو للبضاعة المطابقة أو المماثلة ، تتحدد القيمة علي أساس الثمن الذي بيعت به البضاعة المستوردة أو المطابقة أو المماثلة لأي مشتري لا يرتبط بعلاقة في بلد الاستيراد وبأكثر كمية إجمالية ، وأن يكون البيع في وقت استيراد البضاعة موضوع التقييم أو نحوه . مع خصم القيم الدخيلة علي ثمن هذه السلع

للوصول إلى القيمة الجمركية مثل العمولات أو الأرباح والمصروفات العامة ، وكذلك مصاريف ما بعد الاستيراد مثل مصاريف النقل والتسليم والرسوم الجمركية وغيرها .

والطريقة الخصمية كأحد طرق التقييم تتميز بالمرونة ، وبعض الخصائص نوضحها فيما يلي :

1 - أن نطاق تطبيق القيمة الخصمية يقوم علي أساس ثمن بيع الوحدة المستوردة أو علي أساس سعر بيع السلعة المستوردة المطابقة أو المماثلة ، وهذا من شأنه أن يخلق نوع من المرونة لأنه إذا كان التطبيق يقتصر علي ثمن بيع البضاعة المستوردة فقط ، فإن ذلك يخلق قيوداً أكبر علي تطبيق هذه المادة وذلك لأنه في بعض الحالات يكون الاستيراد للاستخدام الشخصي وليس للبيع ولذلك فإن المادة (5) نصت علي جواز أن تبني القيمة علي ثمن بيع بضاعة مطابقة أو مماثلة ..

2 - يجب أن يكون البيع في بلد الاستيراد ما بين أشخاص غير مرتبطين ، ونلاحظ هنا أن العلاقة في المادة (1) ما بين المصدر والمستورد بينما العلاقة في المادة (5) بين البائع والمشتري وكلاهما من بلد الاستيراد ، وأن تعريف الارتباط الوارد بالمادة 4/15 ينطبق علي المادة (5) ..

3 - أن بيع البضائع في بلد الاستيراد يجب أن يكون علي نفس الحالة التي وردت بها ، وأن إزالة مواد التعبئة والتغليف أو إعادة تعبئة البضاعة لا تعتبر مخالفة لهذا الشرط ..

4 - إذا لم توجد مبيعات للبضاعة المستوردة أو المطابقة أو المماثلة في نفس وقت الاستيراد أو حوالي هذا الوقت ، تبني القيمة علي أساس سعر الوحدة الذي تباع به البضاعة المستوردة أو المطابقة أو المماثلة في بلد الاستيراد ، فإنه يلزم إجراء بعض خصومات لخفض الثمن والوصول به إلي القيمة الجمركية المناسبة ، وسوف نتناول فيما يلي كيفية إجراء هذه الخصومات :

خصم المصروفات العامة والأرباح أو العمولات :

والعمولات المقصودة هنا هي عمولات البيع التي تدفع عادة في البلد المستورد للبضاعة بنفس الدرجة والنوع ، وتطبق هذه الخصومات عندما يكون البيع علي أساس وكالة

خصم نفقات النقل والتأمين من ثمن البضاعة عندما تدفع في بلد الاستيراد .

خصم النفقات المتعلقة بالمادة 2/8 ، إذا كان التشريع الوطني يسمح بذلك ..

خصم الرسوم الجمركية وغيرها من الضرائب التي تدفع في بلد الاستيراد عند استيراد أو بيع البضاعة المستوردة ..

ويجدر الإشارة إلي أنه بالنسبة للمصروفات العامة والأرباح التي تخصم وفقاً لأحكام المادة (5) والمشار إليها بالفقرة (1) هي تلك التي تتعلق بالبيع في بلد الاستيراد للبضاعة ، وتطبق هذه الخصومات عندما يعمل البائع لحسابه الخاص ، أي بدون استخدام وكيل ، وبالتالي فإنه عند خصم العمولة - لا تخصم المصروفات العامة والأرباح والعكس إذا تم خصم المصروفات العامة والأرباح لا تخصم العمولات ..

كما تنص المادة (5) علي أنه إذا لم تباع البضاعة المستوردة علي حالتها ، فعندئذ إذا طلب المستورد ذلك يجب أن تبني القيمة الجمركية علي سعر الوحدة الذي بيعت به بعد المعالجة أو التصنيع بأكبر كمية إجمالية إلي أشخاص غير مرتبطين في بلد الاستيراد مع مراعاة القيمة المضافة بسبب المعالجة والتصنيع بالإضافة إلي الخصومات الواردة في المادة (1/5) أ .

إلا أنه يجوز للدول النامية بموجب بروتوكول الإتفاقية الاحتفاظ بحقها في تطبيق المادة 2/5 سواء طلب المستورد ذلك أم لم يطلب ..

ويعرف التوصل إلي القيمة الجمركية بموجب المادة (5) بالطريقة الاستدلالية ..

وبناء علي ما توضح بعاليه يتبين لنا أن الطريقة الخصمية وفقاً لأحكام المادة (5) تعتمد علي سعر بيع السلعة المستوردة بالسوق المحلي لبلد الاستيراد يعد استبعاد المصاريف التي أضيفت إلي سعر الاستيراد ، وأن يكون سعر البيع لأكبر كمية إجمالية ممكنة ، ومعني أكبر كمية إجمالية : -

هو إجمالي عدد الوحدات المباعة للوحدة بالمقارنة إلي مجموع مبيعات نفس الوحدة بأسعار أخري مختلفة ، وتعتبر أكبر كمية إجمالية بيعت بسعر واحد هي التي تتخذ كأساس لاعتبار سعر البيع عند هذه الكمية هي الأساس لحساب القيمة الجمركية .

مثال (1) : -

إجمالي الوحدات المباعة عند كل سعر	إجمالي الوحدات المباعة	عدد مرات البيع	سعر الوحدة	الكمية المباعة
65	50 15	10 مبيعات × 5 وحدة لكل 5 مبيعات × 3 وحدة لكل	100 دولار	1 - 10 وحدة
55	55	5 مبيعات × 11 وحدة لكل	95 دولار	11 - 25 وحدة
80	50	1 × 30 وحدة 1 × 50 وحدة	90 دولار	أكثر من 25

وبالتالي فإن أكبر كمية إجمالية بيعت هو عدد 80 وحدة بسعر 90 دولار ويعتبر هو سعر الأساس ..

مثال (2) : -

كميات مختلفة بيعت بأسعار مختلفة وكانت بيانات البيع كما يلي : -

سعر الوحدة	كمية المبيعات
100	40
90	30
100	15
95	50
105	25
90	35
100	5

ويمكن تحليل هذه البيانات علي النحو التالي :

سعر البيع	100 دولار	105 دولار	95 دولار	90 دولار
عدد الوحدات المباعة	40	25	50	30 35
الإجمالي	60	25	50	65

وبالتالي تكون أكبر كمية إجمالية بيعت بسعر واحد هو 90 دولار والكمية هي 65 وحدة وعليه يكون سعر

البيع الأساسي هو 90 دولار

أمثلة تطبيقية علي الطريقة الخصمية

مثال (1)

(سلع يتم بيعها بالسوق المحلي علي حالتها)

أمامك رسالة عبارة عن رولمان بلي عجل سيارات بكمية قدرها 10.000 وحدة وصلت إلي البلاد في 15

مارس ، ولا توجد صفقة بيع فعلية كما لا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة للرسالة موضوع التقييم ، وطلب

المستورد تطبيق الطريقة الخصمية ، ومنحه الفرصة لتقديم البيانات المطلوبة لتطبيق هذه الطريقة ، وكانت

البيانات المقدمة من المستورد كما يلي ك -

الاستيراد تم في 15 مارس ، والكمية قدرها 10.000 وحدة ، وكانت عمليات البيع بالسوق المحلي كما

يلي : -

م	الكمية المباعة	تاريخ البيع	سعر الوحدة
1	2500	30 مارس	110 دولار
2	1000	10 إبريل	110 دولار
3	1000	12 إبريل	110 دولار

4	1200	10 مايو	120 دولار
5	1200	25 مايو	91 دولار
6	1500	10 يونيو	110 دولار
7	1100 500	23 يونيو باقية بالمخزن	100 دولار

كما أوضح المستورد أن كل هذه المبيعات تمت لمشتريين غير مرتبطين فيما عدا عملية البيع رقم (5) وقام المستورد بخصم نسبة 10 % عمولة مبيعات من سعر البيع .
وأن مصاريف النقل الداخلي في بلد الاستيراد 10 دولار للوحدة
وأن الضرائب بنسبة 15%
وبمراجعة البيانات المقدمة من المستورد تبين ما يلي :
أن نسبة العمولة المعتادة في مثل هذه الأصناف 10 %
وأن الضرائب المحلية 20 %
وأن مصاريف النقل الداخلي هي 5 %
الإجابة :

الخطوة الأولى هي تحديد سعر البيع لأكبر كمية إجمالية وهي كالاتي :

أولاً : تستبعد عملية البيع رقم (5) لأنها تمت إلي مشتري مرتبط

ثانياً : نستبعد عملية البيع رقم (7) أيضاً لأنها تمت بعد مرور 90 يوم وهي المدة المحددة بالمادة (5) ،
وبناءً علي ذلك فإن السعر 110 دولار هو سعر أكبر كمية مجمعة لعمليات البيع رقم (1) ، (2) ، (3) ،
(6) الإجمالي 6000 وحدة بسعر 110 دولار ، وبذلك يتم حساب القيمة وفقاً للطريقة الخصمية علي النحو التالي :

سعر البيع	110 دولار
يطرح العمولة 10 %	11 دولار
يطرح النقل الداخلي	5 دولار
يطرح الرسوم	16 دولار
وعلي .. فالقيمة الخصمية =	78 دولار للوحدة

مثال رقم (2) : -

(سلع يتم بيعها بالسوق المحلي للاستيراد بعد إجراء عمليات عليها)

وردت رسالة عبارة عن 500 كيلوجرام من مركب (AA) وهو عبارة عن مستحضر طبي وتبين عدم وجود قيمة صفقة ، وقد قام المستورد بتدعيم البيانات التالية : -

المركب المستورد (AA) يتحد ويتماسك بواسطة عامل مساعد ويصبح في شكل أقراص ثم يتم إختيار درجة النقاء .

والأقراص يتم تعبئتها كل 100 قرص في زجاجة وكل 100 زجاجة في كرتونة تباع بعد ذلك للصيادلة تجار الجملة بسعر 200 دولار للصندوق أوالكرتونة ، كل كرتونة تحتوي علي 1/2 كيلو من المركب المستورد (AA)

وقد أوضح المستورد بيانات سعر البيع والتكلفة كما يلي :

سعر بيع الكرتونة سعة 100 زجاجة	200 دولار
تكلفة إنتاج الأقراص	25 دولار
تكلفة الفحص والاختبار	10 دولار
تكلفة الزجاجات والكراتين	15 دولار
رسوم حق الملكية المدفوعة للمصدر	20 دولار
المصروفات العامة	25 دولار
الرسوم	20 %

من واقع قيوداتك للمستوردين العاملين في هذا المجال فإن طريقة حساب التكلفة المتبعة بصفة عامة تعتبر مقبولة ، وأن اربح المعتاد في هذا المجال 20 % وأن المصروفات العامة 10 % وعلي ذلك يكون تقدير القيمة الخصمية للرسالة سيكون علي النحو التالي :

سعر البيع (لكل عبوة 1/2 كيلو)	200 دولار
يطرح المصروفات العامة	20 دولار
الأرباح (200×20%)	40 دولار
	<hr/>
	140 دولار
	<hr/>
يطرح تكلفة التسغيل (15+10+25)	50 دولار
	<hr/>
يطرح الرسوم (90×(20÷120))	15 دولار
	<hr/>
وبناءً عليه تكون القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الخصمية =	75 دولار

حالات تطبيقية علي الطريقة الخصمية

الحالة الأولى :

الآتي عبارة عن مبيعات لسلع مطابقة في السوق المحلي للاستيراد في تاريخ الاستيراد

المنتج A		المنتج B		المنتج C		المنتج D	
السعر	الكمية	السعر	الكمية	السعر	الكمية	السعر	الكمية
00	00	19	300	20	75	00	00
21	125	00	00	21	20	21	175
22	75	23	50	22	15	23	125

وضح علي أي سعر يمكن أن تبدأ بالتقييم بالطريقة الخصمية ؟

الإجابة :

23	22	21	20	19	السعر
50	75	125	00	300	الكمية
125	15	20	75	00	
00	150	175	00	00	
175	240	320	75	300	الإجمالي

وبالتالي تكون أكبر كمية مبيعات هي 320 وحدة بيعت بسعر 21 دولار للوحدة ويكون هذا السعر هو أساس التقييم للوصول إلي القيمة الجمركية وفقاً للطريقة الخصمية .

الحالة الثانية :

المصنع M في بلد التصدير X أودع مكبس هيدرو ليك نصف أوتوماتيك بمكتب مبيعاته في بلد الاستيراد Y . المصنع M لم يقم بأي مبيعات للتصدير إلى بلد الاستيراد Y مباشرة ولكن عن طريق وكيل مبيعاته ، استوردت رسالة مكابس مطابقة من بلد التصدير X وبيعت علي أساس البيع بالعمولة بسعر 575 دولار مع خصم 3% سيف والرسوم دفعت وقت استيراد الرسالة ، كان سعر بيع الوكيل في السوق المحلي يتضمن ما يلي : -

25	رسوم جمركية في البلد Y
45	عمولة
20	نقل بحري
25	مصروفات إدارية
5	تأمين بحري
3	مصروفات تمويل لدي المستورد
5	تخزين في البلد Y
5	رسوم دخول
5	مصروفات نقل بعد الاستيراد

لا توجد قيمة صفقة لسلع مطابقة أو مماثلة
التكاليف الموضح أمامها علامة * وضعت منفصلة بمعرفة المستورد ولكنه اعتبرها مصروفات عامة
قيم الرسالة الحالية مع بيان الأسباب ..

الإجابة :

طالما أن الرسالة مودعة ، فلا يوجد بيع فعلي ، وبالتالي لا يوجد لدينا قيمة للصفقة ، ولكن لدينا بضاعة مطابقة تباع في السوق المحلي ، ويتم حساب القيمة كما يلي : -

دولار	575	سعر البيع
دولار	17.25	يطرح 3% خصم
دولار	<u>45</u>	يطرح العمولة
دولار	512.75	

يطرح مصروفات نقل في بلد الاستيراد 5 دولار

يطرح الرسوم الجمركية 25 دولار

الصافي = القيمة الخصمية 482.75 دولار

نظراً لأن البضاعة بيعت علي أساس العمولة لذلك لا يتم خصم المصروفات العامة وبناءً عليه تكون قيمة الضرائب الجمركية :

$$(المبلغ شامل الضريبة \times \text{فئة الضريبة}) \div (100 + \text{فئة الضريبة}) = (180 \times 20\%) \div 120$$

الحالة الثالثة :-

أمامك رسالة للتقييم مستوردة بمعرفة المستورد I من البلد X بسعر 0.60 دولار للدسته ، وهذا السعر

يتضمن :-

نقل بحري 0.10

تأمين بحري 0.02

والرسالة استوردت في 20 أغسطس وبسبب وجود بعض القيود لم تقبل قيمة الصفقة ولا توجد قيمة صفقة لبضائع مطابقة أو مماثلة ، والرسالة لم يعاد بيعها بعد ، في 5 يونيو أرسل البائع S رسالة مطابقة لأحد الوكلاء في بلد الاستيراد علي أساس البيع بالعمولة ، وعلي أن يدفع لوكيل عمولة قدرها 8% من سعر بيع البضاعة في السوق المحلي لبلد الاستيراد ..

الوكيل باع البضاعة لمشتري غير مرتبط في 18 أغسطس بسعر 105 دولار للدسته وهذا السعر يتضمن :-

مصروفات نقل بحري 0.10

تأمين بحري 0.02

مصروفات عامة 0.05

الرسوم الجمركية المقدرة 25%

الرسوم الجمركية الفعلية 20%

التشريعات المحلية تأخذ بالقيمة " سيف "

هل هناك قيمة خصمية يمكن قبولها ، وإذا كانت الإجابة بنعم ، فما هي هذه القيمة ؟

الإجابة :

المشكلة هنا هي عدم وجود قيمة صفقة ، ولا توجد أيضاً قيمة صفقة لبضائع مطابقة أو مماثلة ، ولا توجد مبيعات محلية للبضاعة موضوع التقييم ..

وحيث أنه توجد أمانة سابقة من نفس البائع S لبضائع مطابقة ، وتباع منذ يومين فقط بالسوق المحلي قبل استيراد الرسالة الحالية ، وبالتالي فإنه يمكن تقييم الرسالة علي أساس القيمة الخصمية علي النحو التالي :

1.00	سعر البيع	
0.08	العمولة	يطرح
0.154	الرسوم الجمركية (20%)	يطرح
<hr/>		

وبالتالي تكون القيمة الخصمية = 0.766 للدسته

الحالة الرابعة :

الرسالة الأولى :

استوردت في أول فبراير وهي عبارة عن بضائع خاصة مرسله للوكيل I في بلد الاستيراد Y وتباع بالعمولة وقدرها 8% ، تدفع للوكيل عندما تباع البضائع في بلد الاستيراد ، الوكيل باع البضائع في أول مارس بسعر 105 دولار ، وكانت البيانات السعرية المتعلقة بهذه الرسالة كالتالي :

0.10 نقل بحري وتأمين

0.04 مصروفات فوب في بلد التصدير

0.05	مصروفات عامة
20%	الرسوم الجمركية
12%	الرسوم المقدرة

الرسالة الثانية :

وهي من نفس البضائع التي أرسلت للوكيل I وينفس الشروط السابقة ، واستوردت في 5 مارس ، والسعر الذي توضح للأغراض الجمركية هو 0.60 دولار سيف للدسته ، هذا السعر يتضمن :

0.10 نقل بحري

0.04 مصروفات قوب

التشريعات المحلية تأخذ بالقيمة سيف ،

ما هي القيمة الخصمية للرسالة الثانية إذا لم يكن هناك قيمة صفقة ؟

الإجابة :

يمكن استخدام البيانات السعرية لرسالة الأولى لتقييم الرسالة الثانية علي أساس القيمة الخصمية :

1.00	سعر البيع
0.08	العمولة 8%
0.10	الرسوم الجمركية 12%

وبالتالي تكون القيمة الخصمية 82 دولار للدسته

الحالة الخامسة :

الرسالة موضوع التقييم عبارة عن ماكينة لإزالة الصدأ ، المصنع M في بلد التصدير X صدرها علي سبيل الأمانة للمستورد I في بلد الاستيراد Y وهي تعتبر طراز جديد من هذا النوع ويرد للمرة الأولى ، ومن قبل كان المصنع M قد أمد المستورد I بماكينة عينة Sample تستخدم لتجميع الطلبات الشرائية ، وبسبب ارتفاع تكلفة هذا الماكينة لا توجد أي بيانات تفصيلية عنها في بلد الاستيراد ، والمستورد I قدم إليك البيانات التالية :

الماكينة التي استوردت علي سبيل الأمانة قد بيعت علي الفور بعد استيرادها بسعر 7500 دولار ، وخصم 5% للدفع النقدي ، ولا توجد أي قيود علي البيع والسعر يتضمن ما يلي :

نولون وتأمين	120.00 دولار
نولون بري في بلد التصدير	60.00 دولار
مصرفات عامة (إكراميات)	50.00 دولار
نولون في بلد الاستيراد	150.00 دولار
الرسوم الجمركية	50.00 + 10 %
العمولة	650.00
المصرفات العامة	200.00

المطلوب : تقييم الرسالة ؟

الإجابة :

لدينا رسالة أمانة ، ولا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة ، وبالتالي تكون الطريقة واجبة التطبيق هي الطريقة الخصمية ..

وتوجد عمليات بيع محلية في خلال مدة 90 يوم من تاريخ الاستيراد ، وبناءً عليه تكون القيمة الخصمية هي القيمة الجمركية ، ويتم حسابها علي النحو التالي :

سعر البيع	7500.00 دولار	
الخصم النقدي 5 %	375.00 دولار	يطرح
	<u>7125.00</u> دولار	
العمولة	650.00 دولار	يطرح
	<u>6475.00</u> دولار	
النولون في بلد الاستيراد	150.00 دولار	يطرح
	<u>6325.00</u> دولار	
الرسوم الجمركية		يطرح
	<u>620.00 = \{ (50 - 6325 = (110 \div 100 \times 6275) \}</u> دولار	
وعليه تكون القيمة الخصمية	5704.55 دولار	

الحالة السادسة :

المصنع M يقوم بإنتاج المثلث الصناعي للبيع في السوق المحلي ، وكذلك للتصدير إلى بلد الاستيراد ، وتم كل مبيعاته من خلال مشتري مرتبط هو المستورد A ، ولا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة تباع في السوق المحلي لبلد الاستيراد .

أسعار المصنع M للمستورد A ، لهذه الرسالة هي 115 دولار للوحدة سيف ، والسعر يتضمن ما يلي :

نولون	3.00	دولار
تأمين	1.00	دولار
تعبئة	8.00	دولار
نولون بري في البلد x	2.00	دولار

الرسالة الحالية استوردت في أول أكتوبر ..

المستورد A قدم عروض للبيع للمثلث لأي مشتري يرغب في الشراء بسعر 175.00 دولار ، وخصم 2 % للدفع النقدي خلال عشرة أيام ، المستورد A قد قام بعمليتين بيع فقط من هذه البضاعة لمستهلكين ، كلا العمليتين تمت في 20 سبتمبر ، واحدة لتاجر جملة والثانية لمستخدم صناعي ، وسعر ابيع في الحاليتين 175 دولار وخصم 2 % والسعر يتضمن ما يلي :

مصرفات نقل بعد الاستيراد إلى المخازن	0.75	دولار
رسوم جمركية	1.00	دولار
رسوم وأتعاب تخليص جمركي	1.25	دولار
هامش الربح	25.00	دولار
مصرفات عامة	25.00	دولار
نولون وتأمين	4.00	دولار
رسوم جمركية	25 %	

المطلوب : تقييم الرسالة علي أساس القيمة الخصمية إذا علمت أن التشريعات المحلية تأخذ بالقيمة فوب

الحالة السابعة :

رسالة مكونة من 1000 دسطة من بضاعة ما ، واردة من البائع S في بلد التصدير X استوردت إلي بلد الاستيراد Y في أكتوبر والرسالة أمكالك للتقييم .

هذه الرسالة استوردت بمعرفة المستورد I الذي قام ببيعها إل يمشترين غير مرتبطين ، تم مراجعة طرق التقييم الثلاث الأولى والثانية والثالثة ، وتعذر تطبيق أي منها لعدم إستيفاء شروط هذه الطرق ، واعتبرت الطريقة الخصمية هي الطريقة واجبة التطبيق علي هذه الرسالة ، أول عملية بيع تمت بمعرفة المستورد A لمشتري غير مرتبط في 30 نوفمبر بسعر 60 دولار للدسطة ، وهذا المشتري اشترى كل البضاعة البالغ عددها 1000 دسطة ، وقد تضمن السعر التكاليف التالية :

0.75	نولون وتأمين
0.25	نولون بري في البلد X
0.35	رسوم جمركية
0.54	نولون بري لميناء الوصول
0.60	مصروفات عامة وهامش الربح

استوردت بضاعة مطابقة لتلك المطلوب تقييمها بمعرفة شركة مستوردة أخرى B في مدينة أخرى من نفس بلد الاستيراد ، وفي نفس وقت تقييم الرسالة ، أول عملية بيع فعلي لمشتريين غير مرتبطين بمعرفة B تمت في 6 أكتوبر ، وعددهم ثلاث مشتريين اشترى كل منهم 100 دسطة بسعر 55 دولار للدسطة ، وكانت شروط البيع تسليم مخازن الميناء وقد تضمن السعر النفقات التالية :

0.75	نولون وتأمين
0.40	رسوم جمركية
0.65	مصروفات عامة وهامش الربح

علماً بأن المصروفات العامة وهامش الربح لهذه البضاعة من نفس النوع والدرجة هي 0.61 دولار .. هل القيمة الخصمية لديك مقبولة ، وإذا كانت مقبولة فما هي ؟
الإجابة

في هذه الحالة لم يمكن تطبيق الطرق الثلاث الأولى من طرق التقييم ، وبالنسبة للقيمة الخصمية توجد ثلاث أمور للإختيار بينها :

1 - الرسالة الحالية : وقد تم بيع جزء منها صغير خلال شهر بعد الاستيراد

2 - وهناك عدة مبيعات من البضائع المطابقة بيعت بعد 6 أيام من تاريخ الاستيراد للرسالة الحالية ..

3 - ويجب أولاً النظر إلي المبيعات في نفس تاريخ الاستيراد واختيار عمليات إعادة البيع للبضائع المطابقة بمعرفة الشركة B بسعر 55 دولار للدسته ، مع الأخذ في الاعتبار خصم الرسوم الفعلية (0.40) وكذلك المصروفات العامة وهامش الربح من نفس الدرجة والنوع (0.61)

55.00	دولار	سعر إعادة البيع
0.40	دولار	الرسوم الجمركية الفعلية
0.61	دولار	المصروفات العامة وهامش الربح (نسبة الصناعة)
<u>1.01</u>		
53.99	دولار	القيمة الخصمية =

الطريقة الحسابية

Computed Value Method

القيمة للأغراض الجمركية وفقاً لأحكام المادة (6)

قبل أن نخوض في تفاصيل كيفية تطبيق هذه الطريقة من طرق التقييم ، يلزم أن ننوه إلي بعض النقاط التي نعتقد أنها في غاية الأهمية : -

الأولي : تنص الإتفاقية في المادة (20) الفقرة (2) علي :

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 أبريل 1979 أن تؤجل تنفيذ الفقرة (ب) (3) والمادة (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 .

وبناءً علي ذلك فإن تطبيق هذه الطريقة في مصر يبدأ بصورة رسمية يوم الأول من يوليو عام 2004 ، ولا يمكن تطبيقها قبل هذا التاريخ علي أي من المعاملات الجمركية ..

الثانية : أن المادة الرابعة من الإتفاقية تنص علي :

المادة الرابعة

إذا لم يكن تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة بمقتضى أحكام المواد (1) ، (2) ، (3) تحدد القيمة الجمركية بمقتضى أحكام المادة (5) ، فإذا لم يكن تحديد القيمة الجمركية بمقتضى هذه المادة فتحدد وفق أحكام المادة (6) إلا إذا عكس ترتيب تطبيق المادتين (5) ، (6) بناء علي طلب المستورد .

وبالتالي فإنه يمكن للمستورد أن يطلب كتابة من السلطات الجمركية أن تطبق الطريقة الخاصة بالقيمة المحسوبة كبديل عن القيمة الخصمية حتي وإن توافرت شروط القيمة الخصمية ..

الفقرة الثالثة من الملحق الثالث من الإتفاقية :

ينص الملحق الثالث في الفقرة (3) علي :

3 - يجوز أن تبدى البلدان النامية التي ترى أن عكس الترتيب التابعى بناء علي طلب المستورد والمنصوص عليه في المادة (4) قد يثير أمامها مصاعب حقيقة أن تبدى تحفظاً علي المادة (4) بالعبارات التالية :

" إن حكومة.... تحتفظ بحقها في تقرير أن حكم المادة (4) من الاتفاق لن ينطبق إلا إذا وافقت السلطات الجمركية علي عكس ترتيب المادتين (5) و (6) . "

وإذا أبدت البلدان النامية هذا التحفظ يوافق الأعضاء عليه بمقتضى المادة (12) من الاتفاق .
ومبلغ علمنا أن الحكومة المصرية لم تبدي تحفظاً علي هذه الفقرة بما يعني أن لن يوجد لدي السلطات الجمركية ما يمنع أن يطلب المستورد عكس المادتين الخامسة والسادسة دون اعتراض من الجمارك ..

الطريقة الحسابية

أو

طريقة القيمة المحسوبة

تنص إتفاقية تنفيذ المادة السابعة من الإتفاقية العامة للتعريفات والتجارة في مادتها السادسة علي :

المادة السادسة

1 - تستند القيمة الجمركية للسلع المستوردة وفقاً لأحكام هذه المادة إلى القيمة المحسوبة وتتألف

القيمة المحسوبة من مجموع :

(أ) تكلفة أو قيمة المواد والتصنيع أو غيره من أعمال التجهيز التي دخلت في إنتاج السلع المستوردة

؛

(ب) مقدار مقابل الربح والمصروفات العامة يعادل المقدار الذى ينعكس عادة فى مبيعات السلع من نفس فئة أو نوع السلع التى يجرى تقييمها والتى يصنعها منتجون فى البلد المصدر لتصديرها إلى البلد المستورد ؛

(ج) تكلفة أو قيمة كل المصروفات الأخرى اللازمة لتعكس طريقة التقييم التى اختارها العضو بمقتضى الفقرة (2) من المادة (8) .

2 - لا يجوز لأى عضو أن يشترط أو يجبر أى شخص غير مقيم فى أراضيه بأن يقدم للفحص أى حساب أو سجل آخر لأغراض تحديد القيمة المحسوبة أو أن يسمح بالإطلاع عليه ، غير أنه من الممكن لسلطات البلد المستورد التحقق من المعلومات التى يقدمها منتج السلع لأغراض تحديد القيمة الجمركية وفق أحكام هذه المادة فى بلد آخر بموافقة المنتج بشرط منهج مهلة كافية لحكومة البلد المعنى وعدم اعتراض هذه الأخيرة على التحقيق .

كما اشتل الملحق الأول من الإتفاقية على بعض الملاحظات الخاصة بتطبيق هذه الطريقة نورد نصها فيما يلي :

ملاحظات المادة (6)

1 - كقاعدة عامة تتحدد القيمة الجمركية بمقتضى هذا الاتفاق على أساس المعلومات المتوافرة بسهولة فى البلد المستورد . غير أنه قد يكون من الضرورى لتحديد القيمة المحسوبة بحث تكاليف إنتاج السلع التى يجرى تقييمها وغيرها من المعلومات التى يجب الحصول عليها من خارج البلد المستورد . وفضلاً عن هذا ففى معظم الحالات يكون منتج السلع خارج ولاية سلطات البلد المستورد . ويقتصر استخدام أسلوب القيمة المحسوبة عموماً على الحالات التى يكون فيها المشتري والبائع مرتبطين ، ويكون المنتج على استعداد لأن يقدم لسلطات البلد المستورد التكلفة الضرورية ، ويوفر التسهيلات لأى تحقيق قد يلزم فيما بعد .

2 - تحدد " التكلفة أو القيمة " المشار إليها فى الفقرة (1) (أ) من المادة (6) على أساس المعلومات المتعلقة بإنتاج السلع التى يجرى تقييمها و التى يقدمها المنتج أو تقدم نيابة عنه . وتستند إلى الحسابات التجارية للمنتج ، شريطة أن تكون هذه الحسابات متسقة مع مبادئ المحاسبة المطبقة فى البلد الذى أنتجت فيه السلع .

3 - تشمل " التكلفة أو القيمة " تكلفة العناصر المحددة فى الفقرات (1) (أ) (2) و (3) من المادة (8) . كما تشمل القيمة المقسمة بالتناسب بمقتضى أحكام الملاحظات ذات الصلة للمادة (8) ، لأى عنصر محدد فى الفقرة (1) (ب) من المادة (8) قدمه المشتري بشكل مباشر أو غير مباشر لاستخدامه فيما يتعلق بإنتاج السلع المستوردة . ولا تدرج قيمة العناصر المحددة فى الفقرة (1) (ب) (4) من المادة

(8) والتي يضطلع بها في البلد المستورد إلا بقدر ما تحمل هذه العناصر للمنتج . ومن المفهوم أن أى تكلفة أو قيمة للعناصر المشار إليها في هذه الفقرة لن تحسب مرتين عند تحديد القيمة المحسوبة .

4 - يحدد "مقدار الربح والمصروفات" المشار إليه في الفقرة (1) (ب) من المادة (6) على 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 يجرى تقييمها ، والتي يصنعها المنتجون في البلد المصدر للتصدير إلى البلد المستورد .

5 - ينبغي ملاحظة أن " المقدار مقابل الربح والمصروفات العامة " لا بد أن يؤخذ في مجموعه . وينتج عن ذلك أنه إذا كان رقم أرباح المنتج منخفضاً ، في أى حالة محدودة، ومصروفاته العامة مرتفعة ، فإن أرباح المنتج ومصروفاته العامة مأخوذة مما قد تتسق مع ذلك مع الأرقام التي تنعكس عادة في مبيعات السلع من نفس الفئة أو النوع . وقد يحدث هذا الوضع مثلاً إذا كان منتج ما قد بدأ بيعه في البلد المستورد ، ويقبل المنتج ربحاً معدوماً أو منخفضاً 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 لدى المنتج أسباب تجارية صحيحة تبررها ، وأن تعكس سياسة المنتج في تحديد الأسعار سياسات تحديد الأسعار العادية في فرع الصناعة المعنى . وقد يحدث هذا الوضع مثلاً حين يجبر المنتجون على تخفيض الأسعار مؤقتاً بسبب هبوط غير متوقع في الطلب ، أو حي يبيعون السلع لاستكمال دائرة من السلع التي تنتج في البلد المستورد ويقبلون ربحاً قليلاً للحفاظ على قدرتهم على 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 يجرى تقييمها يقوم بها منتجون في البلد المصدر للتصدير إلى البلد المستورد يجوز أن يستند تحديد مقدار الربح والمصروفات العامة على معلومات ذات صلة غير التي قدمها منتج السلع أو قدمت باسمه .

6 - حين تستخدم معلومات أخرى غير المعلومات التي قدمها المنتج أو قدمت باسمه لأغراض تحديد القيمة المحسوبة تقوم سلطات البلد المستورد بإخطار المستورد بناء على طلبه ، بمصدر هذه المعلومات ، والبيانات المستخدمة ، والحسابات المبنية على هذه البيانات ، مع مراعاة أحكام المادة (10) .

7 - 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) .

8 - يتحدد ما إذا كانت سلع معينة "من نفس فئة أو نوع" سلع أخرى في كل حالة على حدة مع الرجوع إلى الظروف المحيطة ، وعند تحديد الأرباح والمصروفات العامة المعتادة وفقاً لأحكام المادة (6) تبحث مبيعات أضييق مجموعة أو دائرة من السلع تشمل السلع التي يجرى 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 .

وقد اشتملت اللائحة التنفيذية أيضاً علي نصوص تتعلق بكيفية تحديد القيمة للأغراض الجمركية علي أساس الأحكام الواردة بالمادة (6) ونصت اللائحة علي :

(المادة 6)

1 - إذا تعذر تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة طبقاً لأحكام المواد السابقة تكون القيمة الجمركية هي القيمة المحسوبة التي تتألف من العناصر الآتية :

تكلفة أو قيمة المواد الداخلة في التصنيع وتكلفة التصنيع أو غيره من أعمال التحضير التي دخلت في إنتاج السلع المستوردة .

مقدار الربح والمصروفات العامة 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 .

تكلفة أو قيمة النفقات الأخرى المتعلقة بالنقل والتأمين والشحن والتفريغ والمناولة .

2 - تكون القواعد المحاسبية والأعراف التجارية التي يسترشد بها في تطبيق أحكام هذه المادة هي القواعد المعمول بها في بلد الإنتاج .

ويتضح من كل تلك النصوص والأحكام التي تتعلق بالمادة (6) من إتفاقية تنفيذ المادة السابعة ، أن القيمة الحسابية هي عبارة عن خلاصة العناصر التالية :

(1) تكلفة أو قيمة المواد والتصنيع أو المعالجة الأخرى التي تدخل في إنتاج السلعة المستوردة

(2) مقدار هامش الربح والمصروفات العامة ، وهو المقدار الذي تنطوي عليه عادةً عمليات بيع

البضاعة من نفس الدرجة أو النوع ، والتي هي من صنع منتج في بلد التصدير لتصديرها

إلي بلد الاستيراد ..

(3) تكلفة أو قيمة كافة المصروفات الأخرى المتعلقة بالنقل والتأمين والشحن والتفريغ والمناولة

.. إلخ

ونلاحظ أن :

- الفقرة (أ) تنص علي أن القيمة الحسابية تتكون من تكلفة أو قيمة المواد والتصنيع أو المعالجة الأخرى الداخلة في عملية إنتاج البضاعة المستوردة ، وهذه البيانات توجد بطبيعة الحال في سجلات المصدر ، ولذلك يعتبر تطبيق هذه الطريقة صعباً بالنسبة

للدول النامية ، حيث يحتاج الأمر إلى شبكة اتصالات ضخمة وتكنولوجيا معلومات متقدمة جداً تمكن من الاتصال السريع بالمنتج وأخذ البيانات المتعلقة بالتكلفة والتصنيع منه ، أو التأكد من أن البيانات التي قدمها المستورد نيابة عن المنتج والخاصة بتكلفة أو قيمة الإنتاج صحيحة

- استخدام الإتفاقية لمصطلحي القيمة أو التكلفة ، ينطوي علي معالجة لتلك الحالات التي قد يرفض فيها المنتج تقديم البيانات من واقع سجلاته ، خاصة وأن المادة (6) تنص الفقرة الثانية منها علي عدم جواز الاشتراط أو إجبار أي شخص خارج أراضيه علي أن يخضع سجلاته للفحص من سلطات بلد الاستيراد ، ويكون هنا البديل هو مجرد التحقق من تلك البيانات المقدمة نيابة عن المنتج عن قيمة المواد أو التصنيع وذلك لعدم إمكان الحصول علي التكلفة الفعلية لهذه المواد وتكلفة التصنيع ..
- ووفقاً لهذه الطريقة فإنه يتم دراسة المعلومات التي يقدمها المستورد عن التكلفة أو القيمة للتأكد من صحتها إلي أقصى حد ممكن من ناحية ، ومن ناحية أخرى للتأكد من أنها تتناسب مع النسب السائدة في الصناعة ،
- يجب أن يؤخذ في الاعتبار أن بعض الإضافات إلي التكلفة مثل المدفوعات كرسوم جمركية عن المواد الداخلة في الإنتاج قد يكون من بينها بعض المساعدات المقدمة من المستورد للمنتج للمساعدة في إنتاج البضائع موضوع التقييم .
- يجب دراسة كافة الظروف المحيطة بالإنتاج في بلد التصدير وكذلك السوق المحلي ، وعلي سبيل المثال قد تسمح التشريعات المحلية في بلد التصدير للمصدر أن يسترد تلك الرسوم الجمركية التي دفعها عن المواد الداخلة في الإنتاج بعد إتمام التصدير (مثلما هو الحال في مصر) ، وبالتالي يجب استبعاد هذه الرسوم من أي تكلفة للتصنيع أوقيمة للإنتاج يتم احتسابها وفقاً لهذه الطريقة لأنه يستردها بعد التصدير ..

حالات تطبيقية علي كيفية تطبيق طريقة القيمة المحسوبة

الحالة الأولي :

شحن البائع S في البلد X رسالة توريدات لوكيله الوحيد في بلد الاستيراد وهو المستورد I بسعر لم يمكن قبوله بطرق التقييم السابقة في الترتيب ، هذه التوريدات تم إنتاجها بناءً علي طلب خاص من المستورد والذي قام بتقديم الرسومات الهندسة الخاصة بهذه التوريدات إلي المنتج بدون قيمة ،

وقد تم تقديم البيانات التالية إليك بغرض تطبيق طريقة القيمة الحسابية **Computed Value**

4000	تكلفة المواد
3500	تكلفة التصنيع
350	مصروفات عامة
1570	هامش الربح
580	مصروفات تعبئة

مع ملاحظة :

- النسبة السائدة لهامش الربح والمصروفات العامة في البلد X لهذا النوع من الصناعة ولنفس المستوي هي 25 %
 - الرسومات الهندسية غير متضمنة في التكلفة الموضحة بعاليه وقدرت قيمتها ب 500 دولار للتوربين ، وتستخدم هذه المرة فقط ..
 - الرسومات الهندسية تم إنتاجها في بلد الاستيراد ..
- والمطلوب : تقدير القيمة الجمركية للتوربين مع الشرح ..
- الإجابة :

تكلفة المواد 4000

تكلفة التصنيع 3500

هامش الربح والمصروفات العامة 1920

النسبة السائدة في الصناعة = $(4000 + 3500 \times 25\%) = 1875$ دولار ، وهي قريبة من

النسبة الفعلية ، وعليه تقبل النسبة الفعلية $(350 + 1570 = 1920)$

تكلفة التعبئة 580

القيمة للأغراض الجمركية وفقاً للمادة (6) = 10.000

الحالة الثانية :

البائع S في بلد التصدير X قام بتصدير رسالة علي سبيل الأمانة (أجهزة بيانو) لوكيله الوحيد

المستورد I في بلد الاستيراد Y وكان سعر الوحدة بالفاتورة = 235 دولار ، وقد تبين لك أن

المستورد I قد قام بإرسال أدوات خاصة تستخدم في إنتاج البيانو إلي المنتج بالسعر العادي ، وأن

تكلفة هذه الأدوات لم تظهر في بيان التكلفة الإنتاجية من المنتج S

فإذا علمت أن :

1. العمر الافتراضي لهذه الأدوات قدرت علي أساس إنتاج 1.100.000 وحدة

2. طلب المستورد تقسيم قيمة الأدوات علي 100.000 وحدة فقط ..

3. لا توجد قيمة صفقة او بضائع مطابقة أو مماثلة ..

4. لا توجد مبيعات من هذه البضائع في بلد الاستيراد

5. قيمة الأدوات بلغت 1.000.000 دولار

وكانت قائمة التكاليف المقدمة إليك تشمل :

100.00 دولار	مواد
50.00 دولار	تكلفة الإنتاج
20.00 دولار	تكلفة تعبئة البيانو
30.00 دولار	تكلفة تغليف البيانو
38.00 دولار	هامش الربح والمصروفات العامة

النسبة هامش الربح والمصروفات العامة لدي المنتجين الآخرين في بلد التصدير لهذه البضائع كانت كالتالي :

المنتج V	المنتج U	المنتج T	المنتج
20 %	38 %	38 %	النسبة
من قيمة المواد			
25 %	75 %		نسبة مبيعاته من إجمالي مبيعات السوق

قيم الرسالة الواردة علي ضوء هذه البيانات ..

الإجابة :

- الرسالة واردة علي سبيل الأمانة ، وبالتالي لا توجد قيمة صفقة ولا يمكن تطبيق المادة (1)
- لا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة ، وبالتالي لا يمكن تطبيق المادتين (2،3)
- لا توجد مبيعات في بلد الاستيراد من هذه البضائع ، وبالتالي لا يمكن تطبيق المادة (5)

وعليه يتم تطبيق المادة (6) القيمة الحسابية :

100.00	تكلفة المواد
50.00	تكلفة الإنتاج
38.00	هامش الربح والمصروفات العامة
50.00	م . تعبئة (20 + 30)
10.00	المساعدات
248.00	وعليه تكون القيمة وفقاً للمادة (6) =

الحالة الثالثة :

مستورد عاكسات **Reflectors** مما يستخدم في التحكم بإشارات المرور ، أستورد الرسالة التي أمامك للتقييم والتي أشتملت علي سعر الفاتورة **24.10** دولار للوحدة ، وقد توفرت لك البيانات التالية :

- أن القيمة الحسابية هي الأساس المحتمل للتطبيق .
- البائع باع هذه العاكسات لبلد الاستيراد وثلاث بلاد أخرى
- لا توجد بضائع من نفس النوع والمستوي تصنع في بلد التصدير ..
- السعر تم حسابه علي النحو التالي :

7.00	تكلفة المواد
5.00	تكلفة الكاوتشوك
3.00	تكلفة مواد الربط
3.00	تكلفة العمالة
3.70	المصروفات العامة
1.10	تكلفة التعبئة
1.30	هامش الربح
24.10	= السعر

وقد أوضح المصدر أنه دفع ضريبة إنتاج علي مكونات مواد الربط قدرها **0.20** دولار ، وهذه الضريبة يتم فرضها علي العاكسات المصدرة ، وليست متضمنة في التكاليف الموضحة ، قدر القيمة للأغراض الجمركية ..

الإجابة :

تكلفة المواد والإنتاج (3.00+ 5.00+ 7.00) **15.00** دولار

تكلفة التعبئة 1.10 دولار

هامش الربح والمصروفات العامة (3.70 + 1.30) 5.00 دولار

القيمة للأغراض الجمركية وفقاً لطريقة القيمة الحسابية = 24.10 دولار

بالنسبة لضريبة الإنتاج في بلد التصدير لا تدخل ضمن القيمة للأغراض الجمركية لأنها ليست عنصر من عناصر الإنتاج

الحالة الرابعة :

أمامك رسالة ترد لأول مرة عبارة عن 40.000 عمود قيادة Drive Shaft من طراز K ، والفاتورة بسعر 2.35 دولار للوحدة معبأة ، مصنعة بمعرفة المصنع M في بلد التصدير X ، ونظراً لأن هذا الصنف ينتج بمواصفات خاصة لا توجد بضائع مطابقة أو مماثلة ، المستورد والمستهلك الأخير لهذا الصنف هو المستورد I وى توجد علاقة ، وقد توضح لك أن سعر الرسالة للمستورد I قد تم حسابه بناءً علي عناصر التكلفة التالية :

مواد خام 1.20 للوحدة

عمالة 0.80 للوحدة

مصروفات عامة وهامش الربح 0.30 للوحدة

تعبئة 0.06 للوحدة

2.36 للوحدة

- أن قيمة المصروفات العامة وهامش الربح عبارة عن نسبة مئوية ثابتة علي تكلفة المواد والعمالة والمنتجين لنفس الصنف من نفس الدرجة والنوع في بلد التصدير عادة يقومون بضم نسبة 15% من قيمة المواد والعمالة لحساب قيمة المصروفات العامة وهامش الربح
- هناك تكلفة مضافة تم ضمها وقدرها 2.225 تحملها المشتري في إعداد الرسومات والتوضيحات أنتجت في بلد الاستيراد لاستخدامها في عملية إعداد الرسومات النهائية بمعرفة المصنع ،
- ما هي القيمة للأغراض الجمركية ؟

الإجابة :

لا توجد لدينا قيمة صفقة ، ولا توجد أيضاً بضائع مطابقة أو مماثلة ، ولا توجد قيمة خصمية لأن المستهلك النهائي هو المستورد ، وبالتالي فإن أساس التقييم الآن هو القيمة الحسابية ..
وعليه يتم حساب السعر علي النحو التالي :

1.20	تكلفة المواد
0.80	تكلفة التصنيع
0.30	هامش الربح والمصروفات العامة
0.06	تعبئة
<hr/>	
2.36	القيمة الحسابية =

- قيمة المصروفات العامة وهامش الربح مطابقة لنسبة ال 15 % من تكلفة المواد والعمالة وبالتالي تؤخذ بالنسبة الفعلية
- الرسومات الهندسية لا تعتبر جزء من التكلفة ..

طريقة التقييم المرن

القيمة للأغراض الجمركية وفقاً لأحكام المادة (7)

تناولنا فيما سبق الطرق الأربع البديلة لتحديد القيمة الجمركية ، وكان أول هذه الطرق وأهمها والأساس في كل عملية تقييم جمركي هي قيمة الصفقة وفقاً لأحكام المادة الأولى ، فإذا لم تقبل قيمة الصفقة فإننا نلجأ إلي تطبيق الطريقة الثانية وهي قيمة الصفقة لسلع مطابقة ، فإذا لم تتوافر الشروط اللازمة لتطبيقها يتم تطبيق قيمة الصفقة لسلع مماثلة ، فإذا تعذر ذلك أيضاً قمنا بالتقييم وفقاً للقيمة الخصمية مسترشدين بأحكام المادة (5) ما لم يطلب المستورد تطبيق أحكام المادة (6) قبلها ، وإذا تعذر تطبيق القيمة الخصمية لجأنا إلي القيمة الحسائية وفقاً لأحكام المادة (6) ، والآن نجد أنفسنا أمام آخر طرق التقييم البديلة والتي لا بد من أن يتم التطبيق وفقاً لها إذا ما تعذر الوصول إلي قيمة جمركية للرسالة المستوردة ، وذلك بتطبيق أحكام المادة (7)

..

وقد تلاحظ من خلال متابعة أداء بعض الإدارات الجمركية أن البعض يقوم بتطبيق أحكام المادة (7) التي نحن بصدددها الآن منذ البداية ظناً منهم أنهم بذلك يقومون بتطبيق إتفاقية تنفيذ المادة السابعة ، ولكن ذلك ليس له أي أساس من الصحة ، حيث أن هذه المادة التي نحن بصدددها تعتبر الطريقة الخامسة من طرق التقييم البديلة ولا يمكن اللجوء إليها إلا إذا تعذر تطبيق أي من طرق التقييم السابقة في الترتيب .

تنص المادة السابعة من إتفاق تنفيذ المادة السابعة من الإتفاقية العامة للتعريفات والتجارة علي :

المادة السابعة

1 - إذا لم يكن 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 هذا البلد ؛

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

(ج) أو سعر في السوق المحلي في البلد المصدر ؛

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

المادة (6) ؛

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

(و) أو القيم الجمركية الدنيا ؛

(ز) أو قيم جزافية أو صورية .

3 - يجب إبلاغ المستورد كتابةً بناءً على طلبه ، بالقيمة الجمركية بمقتضى أحكام هذه المادة

وبالأسلوب المستخدم لتحديد كل قيمة .

وقد وردت الملاحظات الآتية بالملحق الأول من الإتفاق : -

ملاحظات المادة (7)

1 - تستند القيمة الجمركية المحددة وفقاً 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 قدر معقولاً 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

يجرى تقييمها أو نحوه 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 حدد بالفعل لأحكام المادتين (5) و (6) .

(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 (5) و (6) .

(ج) أسلوب الاستقطاع - يمكن أن يفسر اشتراط أن تكون السلع قد بيعت " بحالتها عند الاستيراد " في

الفقرة (1) (أ) من المادة (5) تفسيراً مرناً ، مع المرونة في تطبيق شرط " 90 يوماً .

وقد صدر القرار الوزاري رقم 765 لسنة 2001 متضمناً أيضاً الأحكام الآتية المتعلقة بتطبيق المادة السابعة

وفيما يلي نص المادة السابعة من هذا القرار :

(المادة 7)

أولاً - 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 الرونات التي يجوز تطبيقها وفقاً لأحكام هذه المادة :

(5) إذا لم توجد سلع مستوردة مطابقة أو مماثلة تم تصديرها إلي مصر خلال

المواعيد المحددة بالمواد السابقة تستند القيمة الجمركية لسلع مستوردة مطابقة أو مماثلة تم تصديرها إلي مصر خلال 120 يوماً قبل أو بعد تاريخ تصدير السلع محل التقييم .

(6) 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 .

(7) يجوز الاعتداد بالقيمة الجمركية التي تم تحديدها لسلع مطابقة أو مماثلة طبقاً

لأحكام المادتين (5،6)

(8) في حالة عدم وجود سعر بيع للسلع المستوردة محل التقييم أو المطابقة

أوالمماثلة بالسوق المحلي خلال التوقيتات المحددة بالمادة (5) فإنه يجوز أن تستند القيمة الجمركية بسعر بيع الوحدة في السوق المحلي خلال مدة لا تتجاوز 180 من تاريخ الاستيراد .

ثانياً - لا يجوز تحديد القيمة الجمركية بمقتضى أحكام هذه المادة علي أساس :

(7) سعر بيع الوحدة المنتجة محلياً في السوق المحلي .

(8) نظام يقضي بقبول أعلى القيمتين البديلتين للأغراض الجمركية .

(9) سعر بيع السلع في السوق المحلي لبلد التصدير أو بلد الإنتاج .

(10) تكلفة الإنتاج بخلاف القيمة الحسابية التي حددت في المادة (6) .

(11) سعر التصدير إلي دولة غير مصر .

(12) القيمة الجمركية الدنيا أو القيمة الجرافية .

ومن خلال تلك النصوص وهذه الأحكام التي تضمنتها ، نستخلص ما يلي :

a. أن المادة السابعة لا تعطي طريقة محددة للتقييم ، ولكن تقضي بأن يتم التقييم بإتباع

الأساليب المنطقية التي تتفق والمبادئ والأحكام العامة ..

b. أن نص المادة السابعة بالإتفاقية لا يوضح الوسائل المقبولة الواجب تطبيقها ، بينما تنص

الملاحظات الواردة بالملحق الأول علي الآتي :

i. أن القيمة الجمركية التي تحدد وفقاً لأحكام هذه المادة يجب أن تبني لأبعد

حد ممكن علي القيم الجمركية التي سبق أن حددت وفقاً للقواعد السابقة ..

ii. أن طرق تحديد القيمة الواجب اتباعها بمقتضي أحكام المادة (7) هي تلك

المنصوص عليها في المواد من (1) إلي (6) ، إلا أنه توجد هناك مرونة معقولة

في تطبيق هذه الطرق بما يتفق وأحكام وأهداف المادة (7)

• أن اللجنة الفنية للقيمة أصدرت رأياً استشارياً يجيب علي التساؤل الآتي :

هل بالإمكان استعمال طرق تقييم غير تلك الموضحة في المواد من (1) إلي (6) ؟

وكانت الإجابة :

أنه إذا تعذر تحديد القيمة باستعمال هذه الطرق حتي في شكلها المرن (وفقاً لهذه الطريقة) فإنه

وكمحاولة أخيرة يجوز تحديد القيمة باستعمال طرق منطقية أخرى وبشرط ألا تكون أحد هذه الطرق من

الطرق الموضحة بالفقرة (2) من المادة (7)

وفيما يلي نعرض لبعض الأمثلة للمرونة في التطبيق :

1 - بالنسبة لقيمة الصفقة لسلع مطابقة :

• من الممكن استخدام المرونة في تفسير الشروط التي تقضي بتصدير السلع

المطابقة في أو حول نفس التوقيت الذي يجري فيه تقييم السلع موضوع التقييم

• يمكن اعتبار السلع المطابقة المستوردة المنتجة في دولة غير بلد التصدير

للسلعة الجاري تقييمها كأساس للتقييم الجمركي

2 - بالنسبة لقيمة الصفقة لسلع المماثلة :

• من الممكن استخدام المرونة في تفسير الشرط الأساسي الخاص بوجود تصدير السلع

المماثلة في نفس أو حول نفس التوقيت الذي يجري فيه تقييم السلع موضوع التقييم

• اعتبار السلع المماثلة المستوردة والتي تم إنتاجها في بلد غير بلد التصدير للبضائع موضوع

التقييم كأساس للتقييم الجمركي

3 - بالنسبة للطريقة الخصمية :

• يمكن التفسير بطريقة مرنة للشرط الأساسي الذي يقضي ببيع البضائع علي حالتها التي

استوردت بها ،

• يمكن تنفيذ الشرط الأساسي لتسعون يوماً بطريقة مرنة .

الطرق الممنوعة وفقاً للإتفاقية :

ونظراً لأهمية أن نأخذ في الاعتبار تلك الطرق التي يجب عدم الأخذ بها عند حساب القيمة الجمركية وفقاً لهذه الطريقة ، نعيد مرة أخرى التذكير بهذه الطرق الممنوعة والتي يجب عدم تطبيقها بأي حال من الأحوال عند حساب القيمة الجمركية بعد تعذر الوصول إلي القيمة للأغراض الجمركية وفقاً لأي من الطرق الواردة بالإتفاقية سواء طريقة قيمة الصفقة أو الطرق البديلة للتقييم ، والتي تنص عليها الفقرة الثانية من المادة السابعة وتؤكد علي عدم جواز استخدام هذه الطرق في تحديد القيمة للأغراض الجمركية ، وهي :

- سعر البيع في بلد الاستيراد للبضائع المنتجة في هذا البلد
- أي نظام يقضي بالأخذ بأي القيمتين أعلي عند المقارنة بين قيمتين جمركيتين
- سعر البضائع في السوق المحلي لبلد التصدير
- تكلفة الإنتاج ، خلاف المقدرة باستخدام القيمة الحسابية ، حيث يجب وفقاً لأحكام هذه المادة أن يتم تحديد القيمة علي أساس البيانات المتاحة في بلد الاستيراد
- سعر البضائع المباعة للتصدير إلي بلد خلاف بلد الاستيراد (تعتبر الإتفاقية أن السعر المحسوب في هذه الحالة لبلد ما لا يجب أن يؤثر علي القيمة الجمركية لبلد آخر .
- القيم الجمركية الدنيا (مع الأخذ في الاعتبار أنه يسمح للدول النامية أن تستبقي استخدام القيم الدنيا في حدود ضيقة ولفترة معينة)
- القيم الحكومية أو الجزافية (هذه القيم محظورة لتفادي تطبيق أنظمة تقييم تخالف في جوهرها المبدأ الأساسي لهذه الإتفاقية ، والذي مؤداه أن القيمة الجمركية يجب أن تبني علي أساس معيار يتوافق مع الأنظمة التجارية ..

حالات تطبيقية علي المادة (7)

الحالة الأولى :

أماك رسالة للتقييم عبارة عن أدوات مطبخ من حديد زهر مستوردة بمعرفة المستورد I من بلد الاستيراد S من المصدر E في بلد التصدير X وهذه الأدوات منتجة بمعرفة المنتج M في البلد Y تم استيرادها أولاً بمعرفة E في البلد X تم تعبئتها وتغليفها ثم بعد ذلك تصديرها إلي I سوف تستورد أيضاً خلال الستة شهور القادمة شحنة أخرى عبارة عن 500 دستة من الأدوات

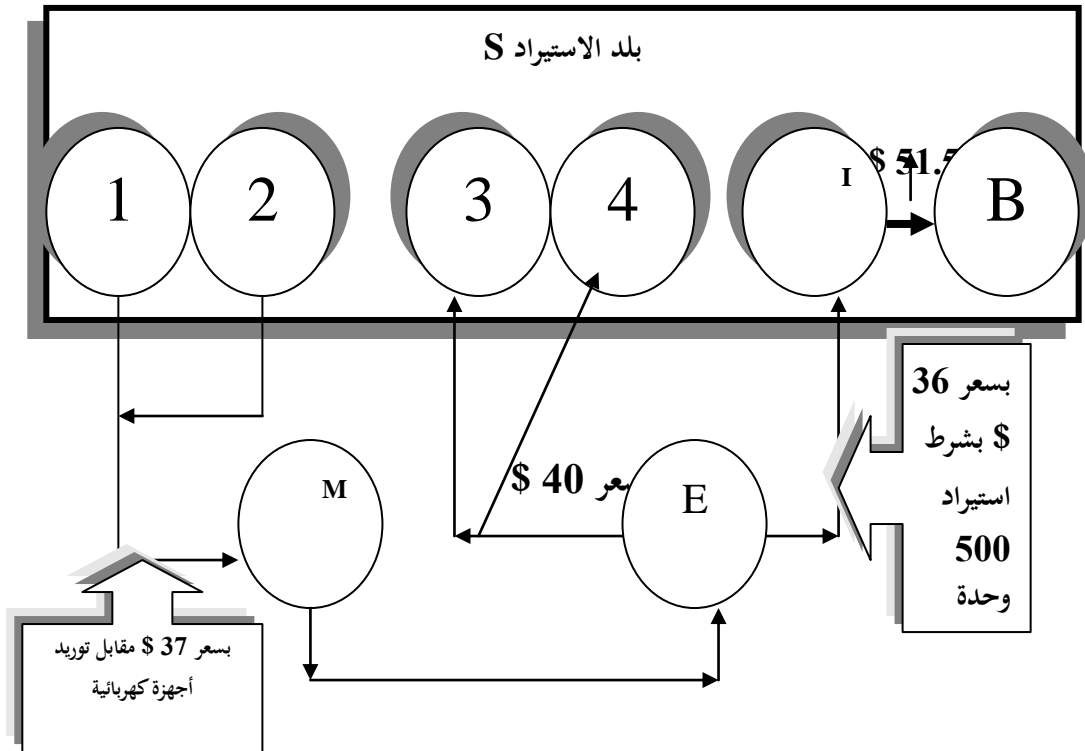
- المصدر E يصدر أدوات مماثلة مصنعة في البلد X إلي إثنين مستوردين آخرين في نفس بلد الاستيراد S بسعر 40 دولار للدسته ولا توجد أي شروط لشراء وحدات إضافية كما في الحالة السابقة .

- المنتج **M** يصنع ويصدر من البلد **Y** أدوات مماثلة إلي بائعين آخرين في بلد الاستيراد **S** بسعر 37 دولار للدسته ، ولكن هذا السعر للمستوردين في بلد الاستيراد **S** يعتمد علي سعر وحدات كهربائية يشتريها **M** من هؤلاء المستوردين ، ولا يوجد بائع آخر لمثل هذه الأجهزة أو أجهزة مماثلة في بلد التصدير **Y** يبيع لبلد الاستيراد **S**
- يعيد **I** بيع الأدوات التي استوردها لشركته الوكيل التي تمتلك سلسلة محلات للبيع بالتجزئة في بلد الاستيراد وهي الشركة **B** بسعر 51.5 دولار والسعر يتضمن المصروفات التالية :

نولون وتأمين	4.00	دولار
مصروفات عامة	1.00	دولار
هامش الربح	1.00	دولار
نقل داخلي	0.50	دولار
رسوم جمركية	1.50	دولار

علماً بأن **M** لا يعطي مفردات سعره ، وهو لا يتعامل مع **I** مباشرة

الإجابة :



- 1 - لا يمكن تطبيق طريقة قيمة الصفقة لوجود شروط في عملية البيع تؤثر علي السعر
- 2 - لا توجد سلع مطابقة حيث أن السلع الأخرى ليست مطابقة
- 3 - لا توجد سلع مماثلة حيث أن السلع الأخرى منتجة في غير بلد التصدير
- 4 - يتعذر تطبيق القيمة الخصمية لوجود علاقة بين المستورد والشركة B
- 5 - يتعذر تطبيق القيمة الحسابية حيث أن المنتج لا يتعامل مباشرة مع المستورد وبناءً علي ذلك يتم التقدير بتطبيق المادة (7) ..

- 1 - لا تطبق قيمة الصفقة لأن العلاقة أثرت علي السعر وهو ما لا تطبق بشأنه المرونة
- 2 - لا تطبق قيمة البضائع المطابقة لأن السلع الأخرى ليست مطابقة

ويتم تطبيق طريقة قيمة السلع المماثلة ، مع تطبيق المرونة الخاصة بالأخذ بالسلع التي تم إنتاجها في غير بلد التصدير ، وهو ما ينطبق علي هذه الحالة ، وعليه تكون القيمة الجمركية 40 دولار للدسته

الحالة الثانية :

- 1 - أمامك رسالة للتقييم عبارة عن معدات علمية استوردت بمعرفة المستورد I في بلد الاستيراد y من المصدر M في بلد التصدير X بسعر الوحدة 57.000 دولار ، وهذا السعر يتضمن مبلغ 10.000 دولار مقابل عمليات التجميع والمعايرة والإختبار

وقد رأت الجمارك أن هذا المبلغ كبير جداً كمقابل لعمليات التجميع والمعايرة والإختبار ، وطلبت من المستورد تقديم بيانات ومعلومات إضافية تشرح تفاصيل هذا المبلغ ، وأوضح المستورد أنه أشتري هذه الوحدات لاستخدامه الخاص لعمل بعض الأبحاث عن تأثير المواد الكيماوية علي عينات الأنسجة ، وبالنسبة لمبلغ 10.000 دولار أوضح المستورد أنها تشمل تكاليف انتقال المهندسين من الشركة M إلي بلد الاستيراد لشيت الأجهزة ومعايرتها وإختبارها

- 2 - المستورد I طلب وضع تسجيل خاص بداخل كل وحدة لكي تعطي عدداً زائداً من نتائج الإختبارات ، وقد أوضح المصنع M للمستورد بأن الوحدة كجهازه فعلاً بجهاز التسجيل ، ولكنه ليس لديه إمكانية إضافة دوائر كهربائية تكميلية لزيادة عمليات القياس ، ولذلك وافق المستورد علي أن يقوم هو بإرسال هذه الدوائر المكتملة إلي M واللازمة للوحدات ..

ولهذا الغرض تعاقد مع شركة إلكترونيات هي الشركة T في نفس بلد الاستيراد ، وعند سؤاله عن قيمة ما دفعه إلي T مقابل هذه الدوائر ، أوضح أنه طبقاً للعقد بينه وبين T فإنه في كل مرة يورد دائرة كهربائية

تكميلية واحدة يقوم I بتوريد 100 كجم من مادة كيماوية PCB إلى T ثم يقوم I بتوريد الدوائر الكهربائية إلى M بدون أي مصروفات إضافية حيث أن M اوضح أنها سهلة التركيب .

3 - قررت الجمارك أنه بالرغم من أن I لا يدفع سعر الدوائر الكهربائية بصورة مباشرة ، إلا أنه قام بتوريد 100 كجم من مادة PCB عن كل دائرة ، ولكن المستورد لم يستطيع موافاة الجمارك بتكلفة المادة الكيماوية وليس لدي الجمارك معلومات سعرية عنها ، ولكن توجد معلومات عن أسعار مواد كيماوية أخرى مشابهة لهذه المادة ولكن ليست بنفس التركيب ، ولكنها تؤدي نفس الغرض وسعر هذه المادة المثيلة هو 25 دولار للكيلو ..

علي ضوء المعلومات المعطاة بالفقرة (1) :

أ - ما هو أساس التقييم الواجب الأخذ به ؟

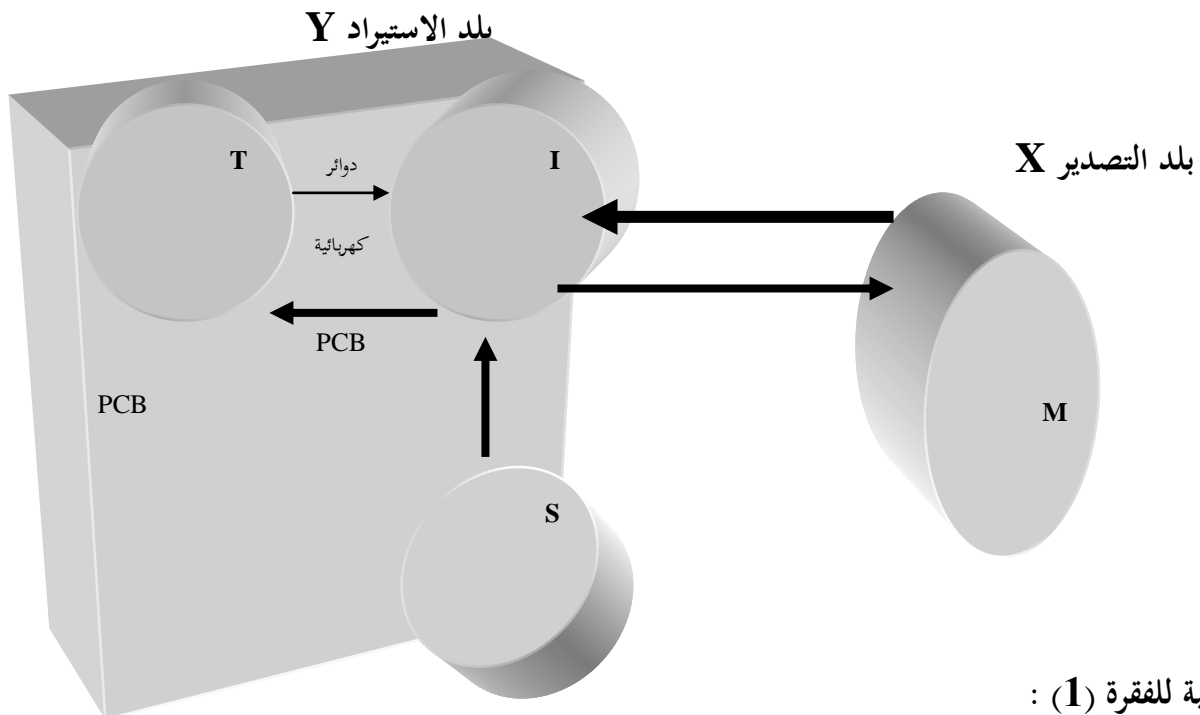
ب - ما هي القيمة الجمركية ؟

وعلي ضوء المعلومات المعطاة في الفقرتين (2) و (3) :

أ - ما هو أساس التقييم الواجب الأخذ به ؟

ب - ما هي القيمة الجمركية ؟

الإجابة :



بالنسبة للفقرة (1) :

1 - الأساس الذي يتخذ للتقييم هو قيمة الصفقة ، وذلك بعد استئزال مبلغ 10.000 دولار باعتباره

مصروف في بلد الاستيراد

2 - القيمة الجمركية = 57.000 - 10.000 = 47.000 دولار

بالنسبة لفقرتين (1) و (2) معاً نجد :

- أن هناك مساعدات لو أمكن تقدير قيمتها ، وهي الدوائر الكهربائية لأمكن تطبيق قيمة الصفقة بتطبيق المادة الأولى بعد تعديل القيمة وفقاً لأحكام المادة الثامنة ..
- ولكن حيث أن المساعدات لم يدفع ثمنها المستورد إلي الشركة T مباشرة ، وبالتالي لا توجد مبيعات فعلية ، وعليه لا يمكن تطبيق المادة الأولى ،
- لا توجد قيمة صفقة لبضائع مطابقة أو مماثلة لهذه الوحدات محل التقييم ، وبالتالي يتعذر تطبيق المادة الثانية أو المادة الثالثة ..
- لا توجد مبيعات بالسوق المحلي في بلد الاستيراد ، وبالتالي يتعذر تطبيق المادة الخامسة
- لم يتقدم M بقائمة التكاليف ، كما أن هناك جزء هو الدوائر الكهربائية غير معروف قيمته ، وبالتالي يتعذر تطبيق المادة السادسة ..

وعلي ضوء ذلك يتم تقدير القيمة وفقاً للمادة السابعة كما يلي :

دولار	57.000	سعر الفاتورة	
دولار	10.000	مصروف في بلد الاستيراد	يطرح
دولار	47.000		
دولار	2.500	قيمة الدوائر (100×25)	يضاف
دولار	49.500	=	القيمة الجمركية

مقارنة

بين تعريف بروكسل للقيمة وإتفاق تنفيذ المادة السابعة

أولاً : تعريف بروكسل للقيمة :

لقد وضع تعريف بروكسل للقيمة موضع التنفيذ في 28 يوليو 1953، حيث كان وقتئذ هو المعيار الوحيد للتقييم في التجارة الدولية ، وقد قامت دول عديدة بالأخذ به وصل أقصى عدد لها إلي 33 دولة ، في حين طبقت أكثر من 70 دولة أخرى أنظمة تقييمية تستند إلي هذا التعريف ، ويتضمن هذا التعريف ثلاث مواد :

1. تتعلق المادة الأولى منه بالمفهوم الأساسي والذي ينص علي أن قيمة البضائع المستوردة يجب أن تستند إلي السعر " الطبيعي " لهذه البضائع ، بمعنى السعر الذي في وقت استحقاق الرسوم عن هذه البضائع يكون واجب الدفع عن البضائع المباعة في سوق منافسة مفتوحة بين بائع ومشتري مستقل كل منهما عن الآخر

2. بينما تحدد المادة الثانية منه المقصود بمصطلح " بيع في سوق مفتوحة " بين بائع ومشتري مستقل كل منهما عن الآخر

3. وتوضح المادة الثالثة منه أن السعر الطبيعي يشمل تلك الإضافات الواجب أخذها في الاعتبار

ومن خلال هذا التعريف نجد أنه يشمل خمسة عناصر أساسية :

- السعر : والمقصود به " السعر الطبيعي "
- الزمان : والمقصود به " وقت تسجيل البيان الجمركي عن البضائع المستوردة "
- المكان : مكان الدخول في بلد الاستيراد
- الكمية : والمقصود بها الكمية التي بيعت بها البضائع موضوع التقييم
- المستوي : والمقصود بها المستوي التجاري الذي تمت عنده عملية بيع البضائع المستوردة

ثانياً : تعريف القيمة وفقاً لإتفاق تنفيذ المادة السابعة :

تنص الإتفاقية في مطلع المادة الأولى علي :

تكون القيمة الجمركية للسلع المستوردة هي القيمة التعاقدية أى 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 فى السلع أو استخدامه لها غير القيود :

(1) التى يفرضها أو يشترطها القانون أو السلطات العامة فى البلد المستورد ؛

(2) التى تحدد المساحة الجغرافية التى يمكن إعادة بيع السلع فيها ؛

(3) التى لا تؤثر تأثيراً كبيراً على قيمة السلع ؛

(ب) وألا يخضع البيع أو الثمن لشروط أو مقابل لا يمكن تحديد قيمته بالنسبة للسلع التى يجرى تقييمها ؛

(ج) وألا يستحق البائع أى جزء من حصيله إعادة بيع السلع أو التصرف فيها أو استخدامها فى مرحلة تالية من جانب المشتري ، بشكل مباشر أو غير مباشر ما لم يكن من الممكن إجراء التعديل المناسب وفقاً لأحكام المادة (8) ؛

(د) وألا يكون البائع والمشتري مرتبطين⁽¹⁾ فإذا كانا مرتبطين تكون القيمة التعاقدية مقبولة للأغراض الجمركية وفقاً لأحكام الفقرة (2) .

بعد استعراض كل من تعريف بروكسل للقيمة وإتفاق تنفيذ المادة السابعة نحاول أن نوضح الفرق بين النظامين من حيث : -

أولاً : أوجه الإختلاف الأساسية :

إن أوجه الإختلاف الأساسية بين النظامين تتمثل فيما يلي :

- أن تعريف بروكسل يقوم على أساس تصور نظري إفتراضي
 - أما إتفاقية تنفيذ المادة السابعة فتقوم على أساس تصور إيجابي أو فعلي
 - التصور النظري للقيمة يوجد به مقياس واحد للقيمة وهو القيمة العادية للبضائع إذا كان البيع فى سوق منافسة حرة بين بائع ومشتري مستقل كل منهما عن الآخر
 - بينما التصور الإيجابي يقوم على أساس أن الطريقة الأساسية للتقييم هي قيمة الصفقة للبضائع المستوردة ، وهو الثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه إذا توافرت شروط معينة ، فإذا لم يوجد بيع فعلي أو لم تتوافر الشروط المحددة يتم الانتقال إلى طرق بديلة للتقييم حيث أوردت الإتفاقية تفاصيل دقيقة لتلك الطرق البديلة والطرق البديلة واردة بترتيب تسلسلي محدد
- ثانياً : أوجه التماثل الأساسية :

(1) المقصود بلفظ "مرتبط" هو الموضح تفصيلاً بالمادة رقم (15) فقرة (4).

علي الرغم من أن النظامين يوجد بينهما أوجه خلاف أساسية ، إلا أن كليهما ناشئاً عن الأسس العامة التي وضعت في نص المادة السابعة من الإتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) ، لذا فإنه ليس من الغريب أنهما في أغلب الحالات يؤديان إلي نتيجة واحدة حيث أن الملاحظة التفسيرية بالمادة (1) من تعريف بروكسل تتضمن توجيهه بقبول القيمة المدفوعة أو المستحق دفعها في سوق مفتوحة للبيع كأساس للقيمة الجمركية ، مع خضوعها لإجراء تسوية بالنسبة لظروف البيع التي تختلف عما هو منصوص عليه بالتعريف .

كما ورد في إتفاقية الجات للقيمة ضرورة الأخذ بالأساس الأول وهو قيمة الصفقة إلي أقصى حد ممكن ، وهي القيمة المدفوعة فعلاً أو المتعين دفعها ، وهكذا نجد أنه يتم التقييم في كثير من الحالات بموجب النظامين علي أساس القيمة المدفوعة فعلاً أو المستحق دفعها

ثالثاً : مقارنة التفاصيل :

عند المقارنة بين النظامين من حيث النظامين فإن أول ما يأخذ في الاعتبار هو العناصر الأساسية للقيمة وهي :

- (1) الثمن
- (2) الزمن
- (3) المكان
- (4) الكمية
- (5) المستوي
- (6) الخصومات

ونتناول دراسة هذه العناصر كما يلي :

الثمن :

إن السعر في ظل التعريف هو الثمن المدفوع فعلاً عن بضائع مباعه في سوق مفتوحة ، بمعنى أن السعر هو الاعتبار الوحيد ، أي أن هناك مقياس واحد للقيمة .

أما في ظل الجات فهو الثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه عن البضائع عندما تباع بقصد التصدير إلي بلد الاستيراد في ظل توافر شروط محددة ، وعند توافر هذه الشروط تقبل قيمة الصفقة ، وفي حالة عدم وجود بيع فعلي أو عدم توافر الشروط المحددة يتم التقييم وفقاً للطرق البديلة ، بمعنى أنه وفقاً للجات يوجد أكثر من مقياس للقيمة

الزمن :

عنصر الزمن تناوله التعريف ، حيث اشترط وجوب تحديد القيمة وقت استحقاق الرسوم ، وهو تاريخ تسجيل البيان الجمركي .

أما الإتفاقية فهي لا تشير إلي معيار الوقت ، وبالتالي فإذا ما توافرت الشروط المنصوص عليها لقيمة الصفقة فإن هذه القيمة تعتبر مقبولة دون إعتبار للوقت الذي أبرم فيه العقد

أما بالنسبة للطرق البديلة فقد ورد نص علي معيار الزمن

المكان :

ينص تعريف بروكسل علي أن الثمن يتضمن كل ما يتحمله البائع من تكاليف ونفقات تتعلق بالبضائع المباعة حتي تسليم البضاعة المباعة إلي المستورد في ميناء أو مكان الوصول في بلد الاستيراد ، أي أن القيمة تكون علي أساس CIF

أما الإتفاقية فقد نصت علي أن تكاليف النقل والشحن والتفريغ والتأمين من العناصر الاختيارية ، والتي تترك للدول الأعضاء للإتفاق بشأنها علي ما تراه .

الكمية :

يقضي تعريف بروكسل بتقييم الكمية الواردة فعلاً ، فإذا كانت البضاعة الواردة والمراد تحديد قيمتها هي جزء من صفقة كبيرة ، حيث تم إرسال الكمية الباقية إلي بلد آخر ، فإنه يتم تسوية الثمن لكي يمثل السعر العادي للكمية المراد تحديد قيمتها .

أما إذا كانت البضاعة المشتراة بموجب عقد واحد أو عدة عقود وسيتم استيرادها علي شحنات متتالية ، فهي في هذه الحالة يمكن أن يقبل خصم الكمية بشرط أن ترد الكمية إلي بلد الإستيراد خلال فترة معقولة .

أما الإتفاقية .. فإنها لا تتضمن أي نص بشأن الكمية عند تحديد قيمة الصفقة ، لذا فإن الثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه عن البضائع المستوردة لا يخضع لأي تسوية ، ويسمح بخصم الكمية عن الرسالة موضوع التقييم .

المستوي :

لم يرد في الإتفاقية ولا في التعريف إشارة إلي تطبيق مستوي محدد ، ذلك لأن المستوي يعتبر محدداً في حد ذاته ، ويأخذ المستوي في الاعتبار عندما لا يتضمن الإستيراد عملية بيع فعلية أو أن هناك عملية بيع غير مؤهلة للقبول ، حيث يجب في هذه الحالة استعمال المستوي الذي ستباع به البضاعة في السوق إلي مشتري مستقل أي غير مرتبط ، وذلك لتطبيق القيم المعيارية (المادة (1) فقرة (2)) وكذلك عند الأخذ بقيمة البضاعة المتطابقة والمماثلة .

الخصومات :

يوجد نوعان من الخصومات ، خصومات لها صفة العمومية ، أي التي تمنح لكل العملاء ، وهي تعتبر من الخصومات المقبولة جمركياً ، ونأخذ في الاعتبار عند تحديد القيمة وفقاً لتعريف بروكسل مثل خصم الكمية والخصم التجاري .

أما الخصومات التي لها صفة الخصوص والتي تسمى بالخصم الخاص **Special discount** فهي لا تقبل جمركياً وترد إلي وعاء الضريبة .

أما وفقاً للجات فإن الأساس هو الثمن المدفوع فعلاً أو المتعين دفعه دون النظر إلي ما يحتويه من خصومات
عدا العمولات والسمسرة ، فإنه يتم ضم قيمة العمولات والسمسرة عدا عمولة الشراء .