

المحاضرة الخامسة

المحور الثالث : القيمة لدى الجمارك¹

تعتبر القيمة لدى الجمارك عنصرا مهما من عناصر التشريع الجمركي الذي يخص تحديد الحقوق والرسوم الجمركية ، فتعبر عن القيمة التي يصرح بها المستورد او المصدر ن من أجل تمكين إدارة الجمارك من إعداد وعاء الحقوق والرسوم الجمركية.

أولا – مفهوم القيمة لدى الجمارك

لقد اكتسب مفهوم القيمة عند الجمارك ، تعاريف مختلفة وفقا للاتفاقيات التي كانت موضوعا لها ، فهناك تعريف للقيمة حسب اتفاقية بروكسل، وتعريف حسب ،فما هو تعريف القيمة لدى المادة السابعة من GATT هذه المنظمات ؟

أ – مفهوم القيمة حسب تصريح بروكسل 15-12-1950 :

لقد صدر مفهوم القيمة نتيجة لمجموعة من الدراسات التي وصل إليها الاتحاد الجمركي منذ تاريخ 15-12-1950 وقد أصبحت هذه الاتفاقية سارية المفعول انطلاقا من تاريخ 28 جويلية 1953 ، فقد تبنى هذا المفهوم العديد من الدول من بينها الجزائر وكان ذلك بموجب المرسوم 14-76 المؤرخ في 22 فيفري 1976 ، والمادة 16 من قانون الجمارك تأخذ بمفهوم المادة الأولى لتعريف بروكسل التي تعتبر أن من اجل تطبيق الحقوق والرسوم الجمركية فان قيمة البضائع المستوردة الموجهة للاستهلاك هي السعر العادي الذي يمكن تحديده لهذه البضاعة عندما تصبح الحقوق الجمركية واجبة الأداء .

وهذا التعريف أدى إلى استعمال بعض الدول لطريقة المتوسطات المرجحة لتحديد القيمة لدى الجمارك ، وهو ما يسمى القيمة الإدارية ، التي تكون في غالب الأحيان مبالغ فيها نظرا لهدفها الحمائي².

وتجدر الإشارة إلى أن هذا المفهوم لم يأخذ طابع العالمية في التطبيق بالإضافة إلى اعتماده على أساس المفهوم النظري للقيمة مما حدا بالولايات المتحدة واليابان ودول أخرى بالإضافة إلى الاتحاد الأوروبي إلى الاتفاق على مجموعة من المبادئ اخذ الصفة العالمية في التطبيق معتمدة على المفهوم الحقيقي للقيمة بما يعرف ب " المادة السابعة من اتفاقية الجات عام 1981 (القيمة للأغراض الجمركية)"³.

ب- مفهوم القيمة حسب المادة السابعة من اتفاقية الجات GATT.

التي تنص في فقرتها الأولى على أن القيمة لدى الجمارك هي " القيمة التعاقدية(التعاملية) أي الثمن المدفوع او الذي سيدفع فعلا من البضاعة محل عملية العبور وهذا المفهوم يجب أن يطبق بالموازاة مع الفقرة الثامنة التي تبين بعض التصريحات على هذا الثمن أخذا بعين الاعتبار كل مفاهيم الممارسة التجارية بما فيها العمولات ، التخفيضات والعلاقات المتميزة بين المتعاملين مثلما هو الحال بين المؤسسة الأم وفروعها .

ولكن للعمل بهذه التعاريف يجب أن يستند إلى أسس عامة متعلقة بالمبادلات التجارية الدولية وأخرى خاصة بكل واحدة .

- سلطاني سلمى ، دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية حالة الجزائر ، شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التسيير ، جامعة الجزائر ، 2003-200 ، ص 121.

- سلطاني سلمى ، المرجع السابق ، المرجع السابق ، ص 121 .²

- عزيز أمينة ، المرجع السابق ، ص³

1 – أسس عامة : وهي معتمدة في غالبية القوانين المتعلقة بالقيمة :

* يجب أن تكون مبسطة ، عادلة سهلة التطبيق

* أن تكون مفهومة ، سواء لدى المستورد والمصدر او الجمركي .

* لا يجب أن تعطل او تعيق عملية الجمركة .

* يجب أن تضمن المنافسة النزوية بين المتعاملين .

* على عملية التقييم أن تقلل من الإجراءات الإدارية .

* يجب أن تراعى مستلزمات الممارسات التجارية .

2 – أسس خاصة : جاءت بها المنظمة العالمية للتجارة OMC حسب قانون المادة

السابعة من الجات المتعلقة بالتقييم الجمركي والتي توصي بـ :

* أن تكون القواعد المحددة للقيم ثابتة وواضحة ، ومتوفرة لكل متعامل يود الاطلاع عليها ، أن تكون موضوع نشر وإشهار .

أن تكون القيمة لدى الجمارك فعلية وليست عشوائية او اعتباطية ، وان لا تعتمد على سعر السلعة في البلد المصدر إليه .

* أن تحترم التسلسل في طرق تحديد القيمة إلى غاية المادة التي تسمح بذلك والتي توفر التراضي بين المورد وإدارة الجمارك .

* الاعتماد حسب الإمكانيات على الأوراق والمستندات التجارية وقواعد المحاسبة التحليلية لتكاليف المحاسبة العامة⁴.

ومن خلال هذا التعريف نجد أن التقييم الجمركي حسب المادة السابعة من الجات يأخذ بعين الاعتبار مفهوم البيع ، مفهوم الوقت ومفهوم السعر في تحديد القيمة لدى الجمارك (القيمة التعاقدية أو التعاملية) .

أولا / مفهوم البيع :

إن مفهوم عملية البيع لم يحظ بتعريف دقيق وواضح من خلال المادة السابعة من الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة (المنظمة العالمية للتجارة حاليا)، حيث أهملت بعض المعطيات التي تدخل في إطار الصفقة التعاقدية ، بل اكتفت بالإشارة إلى بعض العمليات التي لا تدخل في نطاق عمليات البيع والمتمثلة :

أ – البضائع المؤجرة والبضائع المستعارة : في هذه الحالة لا تخرج البضاعة عن ملكية المصدر وبالتالي لا يمكن اعتبار هذه العملية عملية بيع .

ب - البضاعة المودعة : تعتبر البضائع المستوردة قصد إعادة بيعها بالمزاد العلني لحساب المورد لأجنبي وبذلك لا تكون هذه البضاعة محلا لعملية البيع .

ج - **التسليمات المجانية** : يدخل ضمن هذا النوع من العمليات ، العينات التجارية، الإشهارية او الهدايا حيث لا يدفع المستورد ثمن البضائع كله او جزء منه للمصدر ومنه فإنها لا تعتبر عملية بيع .

ثانيا / مفهوم الوقت : إن المادة السابعة من الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية والتجارة لا تضع شروط ولا معايير متعلقة بعنصر الوقت بل تعمل بالقيمة التعاملية بغض النظر عن الوقت الفاصل بين تاريخ إبرام عقد البيع وتاريخ عقد البيع وتاريخ الاستيراد فهي تأخذ بعين الاعتبار لتحديد القيمة الجمركية تاريخ تسجيل التصريح لدى مصلحة الجمارك .

ثالثا / مفهوم السعر: أن السعر حسب المادة السابعة المذكورة أعلاه ، هو السعر المدفوع فعلا او الذي سيدفع ، حيث إذا كان سعر البضاعة مدفوع قبل عملية التقييم فان هذا الأخير سيرتكز على السعر المدفوع فعلا ، أما إذا كان العكس فيأخذ بالسعر الذي سيدفع ، حيث يمكن للمستورد أن يدفع ثمن البضاعة لحظة الاستيراد وهو ما يسمى بالدفع الفوري ، او أن يكون الدفع بعد عملية الاستيراد وفق أجل محدد متفق بين المستورد والمصدر وهو ما يعرف بالدفع المؤجل.

وإما أن يكون الدفع قبل عملية تقييم البضاعة وهو الدفع المسبق ، هذا فيما يخص المعنى الضيق ، أما المفهوم الواسع للسعر فان عبارة السعر المدفوع فعلا او الذي سيدفع فإنها تعني السعر الإجمالي الذي دفعه او الذي سيدفعه المشتري للبائع وذلك حتى تأخذ بعين الاعتبار التخفيضات في السعر نظرا لوجود دين في ذمة المصدر إزاء المستورد.⁵

ثانيا / طرق تحديد القيمة لدى الجمارك :

يتم التقييم الجمركي طبقا لاتفاقية القيمة لمنظمة التجارة العالمية- كما أشرنا أعلاه -على أساس طريقة قيمة الصفقة حيث انها تعبر الطريقة الأساسية للتقييم الجمركي .وفي حالة تعذر التقييم طبقا لطريقة الصفقة يتم التقييم على أساس طرق بديلة أخرى.

وهذا تجدر الاشارة الى أن هذا الترتيب يأخذ الطابع الترتيب التتابعي الملزم ، بمعنى آخر أن يتم التقييم أساسا طبقا للطريقة الاولى (قيمة الصفقة) وفي حالة عدم امكانية تطبيقها يتم اللجوء الى طريقة السلع المطابقة وفي حالة صعوبة استخدام الطريقة الثانية يتم الانتقال الى الطريقة التي تليها في الترتيب وهكذا.

أ - الطريقة الأولى للتقييم قيمة الصفقة أو القيمة التعاقدية :

ب - الطريقة الثانية : التقييم على أساس القيمة طريقة السلع المطابقة

ج - الطريقة الثالثة للتقييم : التقييم على أساس القيمة المشابهة .

د - الطريقة الرابعة الاستنباطية (الاستنتاجية) .

و - الطريقة الخامسة طريقة القيمة المحسوبة .

ي - الطريقة المرنة او طريقة قيمة الملجأ الأخير .

أ - الطريقة الأولى للتقييم (قيمة الصفقة - القيمة التعاقدية) :⁶

- مراد زايد ، المرجع السابق ، ص 340 .⁵
- محمود محمد أبو العلاء، التقييم الجمركي في ظل الجات - اتفاقية تنفيذ المادة السابعة من الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية- الدار المصرية للنشر والتوزيع ، الإسكندرية ، مصر ، بدون سنة نشر ، ص ص 53-155

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

إن الاتفاقية تشير إلى ضرورة إجراء المشاورات بين الجمارك والمستورد للوصول إلى القيمة الجمركية ، أي أنها تشجع إشراك كل من المستورد والجمارك في عملية التقييم ، وتستوجب التشاور بينهما للوصول إلى القيمة الصحيحة لما في ذلك من أثر بالغ في دعم المنافسة الحرة والشريفة بين جميع المستوردين وتحقيق العدالة بينهم وتوحيد المعاملة الجمركية والضريبة على الجميع ، وهذا يتطلب توافر العلم والمعرفة ليس فقط لدى العاملين بالجمارك ، ولكن أيضا لدى المتعاملين معها من المستوردين او من ينوب عنهم ويمثلهم حيث لا بد أن يكونوا على دراية كاملة بالقوانين التقييم المطبقة وقت الاستيراد والإجراءات الواجب إتباعها عند تقديم الإقرار الجمركي والمستندات المرفقة والأدلة التي يجب الاحتفاظ بها لتقديمها للجمارك عند الحاجة لإجراء عملية تحقق او مطابقة للبيانات والمستندات المقدمة للجمارك ، ولكي تتمكن الجمارك من القيام بدورها لابد وان تقوم بتوفير كافة المعلومات عن القوانين واللوائح الجمركية للمستوردين كي يشاركوا في العمل من منطلق علمي معرفي.

ويعد تقديم الإقرار الجمركي تقوم الجمارك بمطابقة البيانات والمستندات المقدمة من المستورد للتحقق من صحتها ودقة المعلومات الواردة بها قبل السير في إجراءات التقييم الجمركي وتحديد القيمة التي ستخذ أساسا لتقدير الرسوم الجمركية .

وعليه نقول : تكون القيمة الجمركية للسلع المستوردة هي القيمة التعاقدية أي الثمن المدفوع فعلا أو المستحق عن بيع السلع للتصدير إلى البلد المستورد ، ويضاف الى هذا الثمن للتكاليف التي تحملها المستورد نظير استيراد البضائع الواردة ولم يتضمنها هذا الثمن . وهنا نشير أنه لا يلزم بالضرورة أن يتخذ الدفع شكل تحويل نقود ، فقد يكون الدفع بواسطة الضمان أو الائتمان أو صكوك قابلة للتداول أو أية وسيلة أخرى يتم الاتفاق عليها . ويجوز أن يكون الدفع مباشرا وغير مباشر . ومن أمثلة الدفع غير المباشر تسوية المشتري لدين على البائع كليا أو جزئيا .

ملاحظة : أما بالنسبة للتكاليف الإضافية (خارج الثمن)

وهي تكاليف واجبة الاضافة للثمن المدفوع فعلا أو المتعين دفعه عند تقدير القيمة للأغراض الجمركية ، والتي تتمثل في كل من :

1- النفقات التالية بشرط أن تكون مدفوعة بمعرفة المستورد و ان تكون غير مدرجة بالثمن المدفوع فعلا أو المستحق دفعه – العمولة والسمسرة .-تكلفة العبوة أو الوعاء الذي يعتبر جزءا من تكلفة السلع المستورد يعامل معها كوحدة واحدة ، تكلفة التعبئة وتكلفة مواد التعبئة والعمالة .

2-قيمة السلع والخدمات التالية بشرط أن تكون مقدمة من المشتري الى البائع مجانا أو بتكلفة مخفضة و أن تكون داخلة في إنتاج السلع :

-المواد والمكونات والاجزاء الداخلة في إنتاج السلع .

-المعدات والادوات والقوالب المستخدمة في إنتاج السلع المستوردة .

-المواد المستهلكة في إنتاج السلعة محل التقييم .

-أعمال الهندسة والتطوير والأعمال الفنية والتصاميم والخطط والرسومات اللازمة لإنتاج السلع المستوردة والتي يتم تنفيذها خارج بلد الاستيراد

3-العوائد والرسوم والتراخيص المتعلقة بالسلع محل التقييم والتي يدفعها المستورد كشرط لبيع السلعة إليه.

4-الجزء المستحق للمورد من جراء إعادة البيع(أو التصرف أو الاستخدام) للسلع المستوردة في بلد الاستيراد ، في حالة وجود اشتراط من المورد باستحقاقه جزءا من حصيله إعادة البيع ، ويشترط لإضافة هذا الجزء من حصيله إعادة البيع أن يكون غير مدرج بالثمن المدفوع فعلا وبموجب مستندات فعلية .

5-تكلفة النقل والتأمين والنفقات المرتبطة بها والمتعلقة بالشحن والتفريغ و المناولة حتى تسليم السلع المستوردة في ميناء الوصول (ميناء الاستيراد).

أما التكاليف التي لا تشملها القيمة للأغراض الجمركية في كالتالي مع ايضاح شروطها :

هي كافة النفقات والتكاليف التي ينفقها المستورد بعد الاستيراد داخل بلده وان عادت بالنفع على المورد ومثالها :

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 والتأمين بعد الاستيراد ؛

ج-الرسوم والضرائب التي يتم دفعها في بلد الاستيراد

***شروط الطريقة الأولى للتقييم (قيمة الصفقة – القيمة التعاقدية):**

- **الشرط الأول :** وجود دليل على أن البيع تم بغرض التصدير إلى بلد الاستيراد مثل الفواتير...أوامر الشراء...عقود البيع ولا بد أن يكون البيع فعلي ، وان يتم البيع وفقا للممارسات التجارية بين بائع ومشتري مستقل كل منهما عن الآخر ويتعلق ببضائع مستوردة ومجهزة للبيع بغرض التصدير إلى بلد الاستيراد.

- **الشرط الثاني :** عدم وجود قيد او شروط من البائع على تصرف المشتري او استخدامه او تحويله لملكية البضائع المستوردة للغير عند إعادة البيع ..

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

إلا أن هناك قيود واردة على هذا الشرط وهي القيود القانونية التي تفرضها بلد الاستيراد والقيود ذات المدى الجغرافي والذي لا يجب أن يمس بالصفة الجوهرية لقيمة البضائع ، وكذا القيود التي لا تؤثر على قيمة البضاعة .

- **الشرط الثالث :** ألا يكون الثمن او البيع خاضعا لأي شروط واعتبارات يتعذر بسببها تحديد القيمة للبضائع موضوع التقييم ...

وذلك يعني ألا يكون السعر او البيع خاضعا لشرط او مقابل لا يمكن تحديد أثره وتحويله إلى قيمة نقدية تضاف إلى السعر المدفوع او القابل للدفع وفق بيانات ومعلومات دقيقة بالتسوية المنصوص عليها بالمادة الثامنة .

-**الشرط الرابع :** وألا يكون البائع والمشتري مرتبطين خاصة اذا كان هذا الارتباط يؤثر على السعر أو قيمة الصفقة ؛

-الشرط الخامس : ألا يستحق البائع أي جزء من حصيلته إعادة بيع السلع أو التصرف فيها أو استخدامها في مرحلة تالية من جانب المشتري ، بشكل مباشر أو غير مباشر.

ملاحظة :

بالنسبة لعلاقة الارتباط بين البائع والمشتري ممكن أن تكون في صورة :

- 1-موظفون أو مديرون لدى بعضهم البعض ،
- 2- شركاء في العمل من الناحية القانونية
- 3-أصحاب عمل وموظفين ،
- 4-امتلاك أحد طرفي الصفقة ما لا يقل عن 5 بالمائة من الحصص أو الاسهم التي لها حق التصويت لدى الطرف الآخر ،
- 5-الطرفان يخضعان لإشراف طرف ثالث ،
- 6-الطرفان يشرف كل منهما على الآخر ،
- 7-الطرفان يشرفان معا على طرف ثالث ،
- 8- أفراد في أسرة واحدة حتى الدرجة الرابعة (نسيبا أو مصاهرة)

ب – الطريقة الثانية : التقييم على أساس القيمة التبادلية المماثلة (طريقة السلع المطابقة) :

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