

بررسی و تحلیل مقررات و قواعد ارزش گذاری گمرکی ایران براساس قانون امور گمرکی مصوب ۱۳۹۰

(تاریخ دریافت ۱۳۹۹/۰۹/۱۵، تاریخ تصویب ۱۴۰۰/۰۱/۱۸)

دکتر بهنام اسدی^۱

استاد دانشگاه

چکیده

ارزش گمرکی کالای وارد شده به معنای ارزش کالا از لحاظ تعلق حقوق گمرکی و عوارض حاصله برحسب ارزش کالای وارد شده می باشد. برای تعیین این ارزش می بایست براساس اصول وقواعدی اقدام گردد که مبنای اصلی تعیین ارزش گمرکی برطبق مقررات سازمان تجارت جهانی ارزش معاملاتی کالای وارد شده می باشد و در مواردی که نتوان ارزش گمرکی را براین اساس تعیین نمود باید به طور عادی یک روند مشورت میان اداره ی گمرک و واردکننده به منظور رسیدن به مبنایی جهت ارزش گذاری برطبق سایر معیارهای معرفی شده درموافقت نامه ارزش گذاری گمرکی کالا اقدام گردد. همچنین هیچیک از کشورها مجاز نیستند که در تعیین "ارزش گمرکی" کالای وارداتی، قیمت فروش کالای با منشأ ملی (تولید داخلی) را مبنا قرار داده و یا قیمت کالا در بازار داخلی کشور صادر کننده و یا قیمت کالا برای صدور به کشور ثالث را مبنای تعیین "ارزش گمرکی" قرار دهند. همچنین در این موافقت نامه مثل تمامی موافقت نامه های

^۱ مدیر عامل و صاحب امتیاز بنیاد علمی آموزشی قانون یار

آدرس ایمیل نویسنده: Drbehnamasadi@yahoo.com

شماره تماس دفتر مرکزی تهران ۰۲۱۶۶۹۷۹۵۱۹ و ۰۲۱۶۶۹۷۹۵۲۶ - شماره تماس دفتر استان کرمانشاه ۰۸۳۳۷۲۹۶۱۳۳



سازمان تجارت جهانی بر ضرورت عدم تبعیض و رعایت شفافیت و برخورداری از حق استیناف در موارد بروز اختلاف تأکید شده و در این زمینه رویه های اجرایی مربوطه را توصیه و تعیین نموده است.

۱۰۷۴



فصلنامه علمی - حقوقی قانون‌یار - دوره پنجم - شماره ۱۷ - بهار ۱۴۰۰

واژگان کلیدی: ارزش گذاری گمرکی، تجارت بین المللی، گمرک، سازمان تجارت جهانی، تجارت کالا

بخش اول: کلیات

در قیمت گذاری ارزش صادراتی کالاهای صادراتی به طور قطع بازارهای هدف و ارزش معاملاتی کالاهای مشابه دیگر صادرکنندگان از سایر کشورها به این بازارها اهمیت زیادی دارد و مورد توجه ویژه ای قرار میگیرد. همچنین بهای عمده فروشی در درون کشور، هزینه های ارزی که در زنجیره تولید صرف شده و سایر عوامل تعیین کننده به لحاظ بازاریابی کاربرد دارد. کالاهای صادراتی چون عمدتاً از حقوق صدوری معاف هستند، بنابراین از این لحاظ در گمرک حساسیتی بروز نمی کند، ولی در هر حال برای استفاده های دیگر، مثلاً در زمینه تسهیلات بانکی، جوایز صادراتی، یارانه های صادراتی و همچنین امتیازاتی از قبیل استرداد، واردات در مقابل صادرات، تعهدات ارزی، که ممکن است تعهد ارزی باشد مورد توجه قرار می گیرد. مبنای اصلی ارزش گمرکی کالای وارداتی ارزش معاملاتی می باشد، که عبارت است از قیمت واقعا پرداخت شده یا قابل پرداخت که شامل کل وجهی است که خریدار می بایست آن را پرداخت نماید.

بند اول: روش های تعیین حقوق و عوارض گمرکی

روش های تعیین حقوق و عوارض گمرکی را می توان به طور کلی به سه روش تقسیم بندی نمود: تعیین حقوق و عوارض گمرکی برحسب ارزش، تعیین حقوق گمرکی و عوارض بر حسب واحد و تعیین حقوق و عوارض گمرکی به صورتی مختلط از دو روش قبلی. با توجه به اصول و اهداف سازمان تجارت جهانی می توان گفت که روش تعیین حقوق و عوارض گمرکی برحسب ارزش کالای وارداتی به اجرای عدالت و کسب رضایت مندی تجار نزدیکتر می باشد.^۱ با توجه به نقشی که گمرکات در تجارت خارجی کشورها به عنوان خط مقدم نقاط

¹ - [http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO Agreements](http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO%20Agreements)



تماس تجاری بر عهده دارند محاسبه حقوق و عوارض گمرکی مورد توجه و دستمایه اختلافات تجاری برای کشورها بوده و هست. کلیه ی عوارض، مخارج و مالیاتهای مقرر از هرنوع (غیر از عوارض متعلق به واردات و صادرات و دیگر مالیاتهای واقع در قلمرو ماده ۳ موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت ۱۹۹۴) که توسط کشورهای عضو در رابطه با ورود یا صدور دریافت می شوند باید از نظر میزان به هزینه تقریبی خدمات ارائه شده محدود بوده و نباید متضمن حمایت غیرمستقیم از محصولات داخلی یا وضع مالیات در مورد واردات یا صادرات برای مقاصد مالی باشد.^۱ وضع حقوق و عوارض گمرکی در مورد واردات و در برخی از کشورها در مورد صادرات می تواند تاثیر قابل ملاحظه ای بر جریان داد و ستد بازرگانی داشته باشد. بنابراین هر صادر کننده و یا وارد کننده ای شایسته است درباره میزان ونحوه محاسبه این حقوق گمرکی که به عنوان مالیات وصول می گردد اطلاع داشته باشد.^۲ حقوق ورودی را بر طبق قوانین ملی می توان بر حسب واحد کالا^۳ یا بر اساس ارزش^۴ آن یا به صورت ترکیبی از دو روش^۵ قبلی تعیین نمود. ارزش گذاری گمرکی^۶ که موضوع موافقت نامه ارزش گذاری گمرکی است به چگونگی تعیین ارزش کالا (کالاهای وارداتی) مربوط می گردد. واضح است که در مورد روشهای دیگر یعنی «واحد کالا» یا «ترکیب دو روش» با بدست آوردن واحد کالا موقع اظهار کالا به گمرک که از طریق دیدن و یا نمونه برداری و یا با استناد به اسناد ارائه شده ممکن می باشد ونیازی به موافقت نامه خاص نداشته فقط در قسمت مربوط به ارزش کالا معیارهای

^۱- اصول وقواعد ماهوی حاکم بر سازمان جهانی تجارت، پیشین، ص ۹۵

^۲- [http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO Agreements](http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO%20Agreements)

^۳- ad valorem duty

^۴- specific duty

^۵- Mix duty

^۶- Custom Valuation

موافقت نامه مستند می باشد. برای روشن تر شدن جنبه های گوناگون موضوع ابتدا انواع روشهای تعیین حقوق ورودی و صدوری مورد کنکاش واقع می شود.^۱

بند دوم: روشهای تعیین حقوق گمرکی

الف) تعیین حقوق و عوارض گمرکی برحسب ارزش

ارزش گذاری گمرکی یک روش است که برای تعیین ارزش گمرکی کالای وارداتی به کار می رود. بنابراین چنانچه نرخ برحسب ارزش کالا باشد ارزش گمرکی برای تعیین و وصول حقوق و عوارض متعلق به کالای وارداتی از جنبه اصلی و اساسی برخوردار می باشد. لذا بدست آوردن این ارزش پایه ای هم برای تاجران و هم ارادت گمرک دارای اهمیت بسیاری است. در روش گفته شده که به طور مستقیم تابعی از میزان ارزش کالای وارد شده است و برپایه آن محاسبه می گردد. در این روش، ارزش گمرکی کالا در نرخ های تعیین شده مضروب شده و حقوق و عوارض متعلق به کالای (وارداتی) معین می گردد.^۲

ب) تعیین حقوق گمرکی و عوارض برحسب واحد

چنانچه حقوق و عوارض برحسب واحد کالا مورد نظر باشد حقوق گمرکی و عوارض حاصله، واحد متعارف کالا که در ادارات گمرک با رویت فیزیکی یا به استناد اسناد ارائه شده بدست می آید، تعیین می شود.^۳ برای نمونه برای هر واحد کالای وارداتی مبلغ ۵۰۰۰ به عنوان عوارض گمرکی محاسبه می گردد، ولی به اعتبار این نرخ واحدی حقوقی، نباید از امر مهم

^۱ - [http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO Agreements](http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO%20Agreements)

^۲ - برطبق مقررات صادرات و واردات اکثر کشورها از جمله ایران ماخذ دریافت حقوق و عوارض متعلق به کالای وارداتی به استثنای موارد خاص، ارزش کالای وارده می باشد.

^۳ - دربرخی موارد وزن کالای وارد شده از جهان مختلف ملاک عمل می باشد.

ارزش گذاری که مقاصد مهم و متعدد دیگری از تعیین آن موردنظر گمرک است غافل بماند. بنابراین مشخص کردن ارزش در گمرک همواره دارای اهمیت است.

ج) تعیین حقوق و عوارض گمرکی به صورتی مختلط از دو روش قبلی

در این روش دوشیوه فوق با هم به کار گرفته می شود و علاوه بر وصول حقوق و عوارض گمرکی براساس درصد معین از ارزش کالا، مبلغ معینی نیز به ازاء هر واحد کالای وارداتی گرفته می شود.^۱ مثلاً "۵ درصد ارزش کالای وارداتی به علاوه ۵۰۰۰ دلار به ازای هر واحد از کالا - همچنین از این روش می توان برای تعیین حداقل یا حداکثر سطح حمایت نیز استفاده کرد. مثلاً ۵ درصد ارزش کالا به شرط آنکه از ۵۰۰۰ دلار در هر واحد کمتر یا بیشتر نشود یا ۵۰۰ دلار در هر تن یا ۵ درصد هر کدام که بیشتر یا کمتر باشد (بنا به مورد حمایت) با اندک استثنائاتی اکثر کشورها حقوق و عوارض گمرکی را برحسب ارزش تصویب می کنند. سه دلیل قابل ذکر در این زمینه وجود دارد:

اولاً: برای مقامات گمرکی آسانتر است که حقوق و عوارض قابل وصول را براساس ارزش محاسبه کنند تا برحسب مقدار که بر مبنای کمیت کالا تعیین می گردد و بدست آوردن آن مستلزم توزیع و شمارش است.

ثانیاً: وضع حقوق و عوارض برحسب ارزش منصفانه تر از تعیین حقوق و عوارض برحسب مقدار است زیرا برحسب مرغوبیت کالا، محصولات ارزانتر هزینه تعرفه ای کمتر و به کالای گرانتر هزینه بالاتری تعلق می گیرد. برای نمونه عوارض برحسب واحد به میزان ۴۰۰ دلار در لیتر بر مبنای ۵۰٪ درصد مالیات است برای یک بطری جیوه یک لیتری به ارزش ۸۰۰ دلار و

^۱ - [http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO Agreements-products-origin rules](http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO%20Agreements-products-origin%20rules)

۲۰ درصد برای جیوه گرانتر یک لیتری که قیمت آن ۲۰۰۰ دلار است. در حالی که حقوق و عوارض بر حسب ارزش به میزان ۱۰٪ به معنای ۸۰ دلار و برای محصول گرانتر ۲۰۰ دلار می باشد.

ثالثاً: در مذاکرات بین المللی در مورد کاهش تعرفه ها چنانچه حقوق و عوارض بر حسب ارزش اعلام گردد مقایسه سطح تعرفه ها و مذاکره برای کاهش آنها بسیار سهل تر است.^۱

بند سوم: شیوه های ارزش گذاری تا انعقاد موافقت نامه ارزش گذاری گمرکی

ارزش گذاری کالای وارداتی در گمرک برای وصول حقوق و عوارض گمرکی تا پیش از انعقاد موافقت نامه ارزش گذاری گمرکی در سازمان تجارت جهانی از معیارهای گوناگونی تبعیت کرده است. این معیارها به ترتیب در موافقت نامه عمومی تعرفه و تجارت گات، کنوانسیون ارزش گذاری کالا برای مقاصد گمرکی که به تعریف بروکسل از ارزش گمرکی معروف است و سرانجام مجموعه مقررات ارزش گذاری دور توکیو که در واقع مبنای موافقت نامه ارزش گذاری گمرکی در سازمان تجارت جهانی است یک مسیر تحولی راطی کرده است که عبارتند از:^۲

بند چهارم: ارزش گذاری گمرکی کالا در گات

در ماده ۷ گات، اصول کلی مورد نیاز برای یک نظام بین المللی ارزش گذاری تعیین شده است. مطابق بند الف این ماده ارزش گمرکی کالای وارداتی باید بر اساس ارزش واقعی کالای وارداتی موضوع ارزش گذاری حقوق و عوارض گمرکی یا کالای مشابه مبتنی باشد و نباید

^۱ - اسفندیار امیدبخش مرکز تجارت بین المللی و دبیرخانه مشترک المنافع راهنمای تجاری دورارو گونه، موسسه مطالعات

و پژوهشهای بازرگانی، ۱۳۷۵، ص ۱۱۶

^۲ - Kumar Ratnesh/Op.Cit/p.48





براساس ارزش کالای دارای منشأ ملی یا ارزشهای ساختگی یا دلخواه استوار گردد. به علاوه به موجب بند ب «ارزش واقعی باید قیمتی باشد که این کالای مشابه در زمان و مکان تعیین شده در قوانین کشور وارد کننده به آن قیمت فروخته یا جهت فروش به جریان عادی تجارت، تحت شرایط رقابتی کامل عرضه می شود. تاحدی که قیمت این کالا یا کالای مشابه برحسب مقدار در معامله ای خاص تعیین می گردد، قیمت مورد رسیدگی باید همواره:

(۱) مقادیر قابل مقایسه مرتبط گردد.

(۲) مقادیری که برای وارد کنندگان نامطلوب تر از مقادیری نباشد که حجم بیشتری از کالای مزبور در تجارت میان کشورهای صادر کننده و وارد کننده فروخته می شود. ^۱ بالاخره براساس بند ج این ماده «هنگامی که ارزش واقعی طبق بند ب قابل تقویم نباشد ارزش گمرکی باید در نزدیک ترین معادل قابل تقویم چنین ارزشی مبتنی می باشد ^۲ گرچه ماده ۷ تعریفی از ارزش واقعی بیان می دارد (به شرحی که گفته شد) ولی در عین حال امکان استفاده از روشهای بسیار گوناگون برای ارزش گذاری کالا را باز می گذارند.

بند پنجم: ارزش گذاری طبق کنوانسیون بروکسل

این کنوانسیون در ۲۸ ژانویه ۱۹۵۳ لازم الاجرا شد و از این تاریخ حقوق و عوارض گمرکی در بسیاری از کشورها بر طبق تعریف این کنوانسیون از ارزش محاسبه می گردید. طبق این

^۱ - مسعود طارم سری، بررسی لایحه امور گمرکی از دیدگاه مقررات سازمان جهانی تجارت، به سفارش انجمن علمی بازرگانی، ۱۳۸۴، ص ۳۵

^۲ - اسفندیار امیدبخش و مسعود طارم سری آشنایی با موافقت نامه عمومی تعرفه و تجارت گات، موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی ۱۳۸۳، ص ۲۳۰

روش قیمت عادی بازار^۱ به عنوان قیمتی است که «کالا در یک بازار آزاد میان خریدار و فروشنده مستقل از یکدیگر به آن قیمت معامله می گردد» بنابراین قیمت مزبور برای تعیین ارزش کالا به منظور اخذ حقوق و عوارض گمرکی به عنوان مبنای محاسبه قرار می گیرد. در این روش تنها انحرافات واقعی از این قیمت به طور کامل در نظر گرفته می شد که ارزش اظهار شده توسط صاحب کالا بیش از فهرست ارزشهای تعیین شده بود. در غیر این صورت وقتی ارزش تعیین شده بیشتر از ارزش اظهار شده بود این انحراف حداکثر تا ۱۰٪ مورد قبول واقع می شد. روش فوق نارضایتی شدیدی را در میان تجار به وجود آورد، چرا که تغییرات قیمت و تفاوت قیمت ناشی از مزیت های بنگاه را تازمانی که فهرست قیمت های ملی توسط مقامات گمرکی دوره های زمانی معین تعدیل نمی شد، به هیچ وجه در نظر گرفته نمی شد. به علاوه قیمت محصولات جدید و کمیاب اغلب در فهرست قیمت ها وجود نداشت و بنابراین بدست آوردن «ارزش تجاری» در مورد آنها دشوار می نمود. بر همین اساس تعدادی از کشورها از جمله ایالات متحده هرگز به عضویت کنوانسیون بروکسل در نیامدند و لذا این روش ارزیابی تبعیت نمی کردند. به این ترتیب آشکار شد که روش ارزش گذاری هماهنگ تری مورد نیاز است تا بتواند نظامهای همه کشورها در زمینه ارزش گذاری گمرکی را دربر می گیرد.^۲

بند ششم: ارزش گذاری گمرکی کالا در مقررات دور توکیو

عملاً تا تاسیس سازمان تجارت جهانی نظام ارزش گذاری گمرکی در بسیاری از کشورها بر کنوانسیون بروکسل مبتنی بود، اما مذاکرات دور توکیو در سال ۱۹۷۹ که بر پایه ماده ۷ گات انجام پذیرفت، منتهی به تصویب روش ارزش گذاری گمرکی دیگری شد که با کنوانسیون بروکسل تفاوت های قابل توجهی داشت. قیمت گذاری در کنوانسیون مزبور بر یک مفهوم

^۱ - normal market price

^۲ - [www.wcoomd.org/lielen/about us/c he 5-ang.pdf](http://www.wcoomd.org/lielen/about%20us/c%20he%205-ang.pdf)



ذهنی استوار^۱ است و کالای وارداتی دارای قیمتی است که مقامات گمرک می‌توانند آنرا از جمله با در نظر گرفتن چگونگی رابطه میان وارد کننده و صادر کننده و اطلاعات موجود راجع به قیمت کالاهای همسان یا مشابه تعیین کنند. در مقابل مفهوم ارزش گذاری در مجموعه مقررات دور توکیو بر مفهوم عینی^۲ مبتنی است بر طبق این مقررات، به گونه ای دقیق قیمتی را که باید در تشخیص ارزش کالای وارداتی در نظر گرفته شود، تعیین می‌گردد. قاعده اساسی و بنیادی در این موافقت نامه عبارت است از آن که گمرک باید به طور معمول «قیمت پرداختی یا قابل پرداخت» توسط وارد کننده در معاملات مورد ارزش گذاری را به عنوان «ارزش واقعی» کالا به عنوان مبنای وصول حقوق و عوارض گمرکی بپذیرد. با تصویب این مجموعه مقررات در دور توکیو^۳ که اجرای آن جنبه داوطلبانه و اختیاری داشت، شمار زیادی از کشورهای در حال توسعه بر این اعتقاد بودند که اجرای قاعده فوق در مورد ارزش معاملاتی بجز، در مورد حالتی که در مقررات مذکور بر شمرده شده است، می‌تواند برای ادارات گمرکات آنها مسائل و مشکلاتی در ارتباط با رویه های پذیرفته شده توسط تجار، که قیمت کالای وارداتی را عمداً کمتر از آنچه است، اعلام می‌دارند تا حقوق و عوارض کمتری بپردازند، پدید آورند. به همین دلایل نرخ حقوق گمرکی وضع شده در چنین کشورهایی به جز دلایل حمایتی، در مقایسه با کشورهای توسعه یافته همواره بالاتر بوده است.^۴ این ملاحظات سبب شد که شمار زیادی از کشورهای در حال توسعه تصمیم بگیرند که از قبول مجموعه مقررات دور توکیو در مورد ارزش گذاری خود داری نمایند.^۵

^۱ -notional concept

^۲ -positive concept

^۳ -The tests of the Tokyo Round Agreements

^۴ -[http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO Agreements](http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO%20Agreements)

^۵ -UNCTAD, multilateral Trade Negotiations (Geneva UNCTAD, 2004)

بند هفتم: مذاکرات دور اروگوئه و موافقت نامه ارزش گذاری گمرکی کالا

مجموعه مقررات دور توکیو در مورد ارزش گذاری گمرکی علیرغم عدم استقبال کشورهای در حال توسعه عضو گات، در قالب یک موافقت نامه توسط بیش از ۴۰ کشور طرف متعاهد گات^۱ امضا شد که رعایت آن صرفاً در روابط فی مابین همان کشورها جنبه الزام آور داشت. تا این که در دور بعدی مذاکرات تجاری گات که در سالهای ۱۹۹۳-۱۹۸۶ در اروگوئه برگزار شد، مقررات مذکور با اصلاحاتی که در آن بوجود آمد در قالب یکی از موافقت نامه های الزام آور که کلیه اعضای گات سابق و بعداً اعضای سازمان تجارت جهانی که در قالب بسته واحد از تعهدات، متعهد به قبول آن بودند، مورد قبول واقع شد که بعضاً تفاوت هایی با مقررات دور توکیو داشت. در خصوص تفاوت های مجموعه مقررات دور توکیو با مفاد «موافقت نامه ارزش گذاری گمرکی» که اسم اصلی آن «موافقت نامه اجرای ماده ۷ گات^۲» می باشد باید گفت که مقررات دور توکیو اختیارات گمرک برای رد ارزش معاملاتی را بسیار محدود می کرد. به موجب مقررات دور توکیو مواردی که گمرک می توانست ارزش معاملاتی اعلام شده از سوی واردکننده را رد کند عبارت بودند از:

الف- در مواردی که هیچ فروشی وجود ندارد

ب- در مواردی که خریدار در عرضه یا استفاده از کالا با محدودیت هایی روبه رو است. در صورتی که قرارداد فروش محدودیت هایی بر استفاده یا عرضه کالاها اعمال نماید، لزوماً ارزش معاملاتی پذیرفته نخواهد شد بجز در موارد زیر

^۱ - از میان کشورهای فوق فقط ۱۱ کشور در زمره کشورهای در حال توسعه بودند.

^۲ - Agreement on Implementation of Article VII of GATT 1994/Agreement on customs valuation



۱- محدودیت به موجب قانون وضع شده باشد (مثلا الزامات بسته بندی)

۲- محدودیت در مورد حوزه جغرافیایی که ممکن است کالا در آن جا فروخته شود (مثلا قرارداد توزیع که فروش را به کشورهای اروپایی محدود می کند).

۳- محدودیت ارزش کالا را تحت تاثیر قرار ندهد (مثل محدودیت مدل جدید وارد شده باید قبل از موعد خاصی فروخته شود)^۱

ج- هنگامی که فروش یا قیمت تابع شرایط است که در آن نمی توان ارزش را تعیین نمود (مثلا فروشنده قیمت کالای وارداتی را با این شرط تعیین کند که خریدار کالاهای دیگری را خریداری نماید)

د- هنگامی که بخشی از عواید فروش مجدد به وسیله خریدار به فروشنده تعلق می گیرد.

ه- در موردی که خریدار و فروشنده با یکدیگر ارتباط دارند و این رابطه بر قیمت تاثیر بگذارد این مسئله مورد توجه شمار زیادی از کشورهای در حال توسعه قرار گرفت آنها توجه داشتند که قاعده مزبور، به طور ناصحیح مانع ادارات گمرک آنها برای مقابله با رویه تجار در ارزش گذاری کمتر از قیمت واقعی کالاهای وارداتی به منظور کاهش حقوق گمرکی متعلقه خواهد بود که به آن اشاره شد.

در نتیجه ابتکار عمل این دسته از کشورها در خلال دور اروگوئه تصمیم راجع به «مواردی که ادارات گمرک مواردی دارند تا در خصوص صحت یا دقت ارزش اعلامی تردید وجود دارد که تحت عنوان «تصمیم راجع به انتقال بااثبات» نیز شناخته می شود اتخاذ گردید و در واقع

^۱ - [http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO Agreements](http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO%20Agreements)

خلاء موجود در مقررات دور توکیو را پر می کند و اختیارات گمرک را در مورد عدم پذیرش ارزش معاملاتی افزایش می دهد. بنابراین برخلاف مقررات دور توکیو که در صورتی که گمرک ارزش معاملاتی اعلامی وارد کننده را رد می کرد با مسئولیت اثبات به عهده گمرک قرار می گرفت بنابر تصمیم متخذه در دورارو گونه هنگامی که گمرک بر پایه اطلاعات راجع به قیمت ها یا سایر داده های موجود دلایلی داشت تا در مورد صحت یا دقت اسنادی که وارد کنندگان در پشتیبانی از اظهارنامه ارائه داده اند تردید کند بار اثبات را بر عهده وارد کنندگان قرار می دهد.^۱ برای تضمین این امر که گمرک ارزش معاملاتی را در این موارد بر مبنای عینی رد می نماید، موافقت نامه جدید تصریح می کند که باید در قوانین ملی برخی حقوق برای وارد کنندگان در موارد زیر در نظر گرفته شود:

۱) در مواردی که گمرک در خصوص صحت یا دقت ارزش اعلامی تردید می کند وارد کنندگان باید حق داشته باشند تا توضیحاتی به انضمام اسناد یا سایر مدارک را برای اثبات این مطلب که ارزش اعلامی آنها بازتاب صحیح کالاهای وارداتی است ارائه دهند.

۲) اگر گمرک با توضیحات ارائه شده قانع نشود وارد کنندگان باید حق داشته باشند از گمرک درخواست کنند که کتباً دلایل تردید در خصوص صحت یا دقت ارزش اعلامی را به آنها اعلام کنند. در هر حال این شرط با در نظر گرفتن حق تقاضای تجدید نظر نسبت به تصمیم متخذه از مقامات بالاتر در مراجع اداری در گمرک یا حتی در مراجع قضایی برای حمایت از منافع وارد کنندگان در نظر گرفته شده است.^۲

^۱ -www.wcoomd.org lielen/about us/c he 5 -ang .pdf

^۲ -مرکز تجارت بین المللی و دبیرخانه مشترک المنافع، راهنمایی تجاری دورارو گونه، پیشین ص ۱۲۱، ۱۱۹

بخش دوم: مقررات ارزش گذاری گمرکی کالا در سازمان تجارت جهانی

مجموعه مقررات دورتوکیو درمورد ارزش گذاری گمرکی کالا در جریان مذاکرات دور اروگوئه جای خود را به موافقت نامه اجرای ماده ۷ گات ۱۹۹۴ یا موسوم به موافقت نامه ارزش گذاری گمرکی داد.^۱

بند اول: ماده ۷ موافقت نامه عمومی تجارت کالا و خدمات ۱۹۹۴

این ماده درپنج بند چارچوب کلی رفتار اعضا درخصوص ارزش گذاری گمرکی را ترسیم می نماید.

۱) اعضا وصول کلی ارزش گذاری مقرر در بندهای ذیل از این ماده را مورد تایید قرار می دهند و متعهد می شوند در مورد تمامی محصولات مشمول حقوق و عوارض یا دیگر هزینه ها یا محدودیت های وارداتی و صادراتی مبتنی بر ارزش و یا به هر ترتیب تنظیم شده بر مبنای ارزش به این اصول عمل نمایند. به علاوه آنها بنابر درخواست هر عضو دیگری، عملکرد هریک از قوانین یا مقررات خود در مورد تعیین ارزش گمرکی را با توجه به این اصول بررسی و بنابر درخواست عضو گزارشات لازم در مورد اقدامات انجام شده را انجام دهند.

۲) الف) ارزش گمرکی کالای وارداتی می بایست بر ارزش واقعی کالای وارداتی موضوع تعیین حقوق و عوارض گمرکی و یا کالای مشابه مبتنی باشد و نباید بر ارزش کالای دارای منشاء ملی و یا ارزشهای دلخواه و موهوم استوار گردد.

ب) «ارزش واقعی» باید قیمتی باشد که کالای مورد نظر یا مشابه در زمان و مکان تعیین شده توسط قوانین کشور وارد کننده، در جریان عادی تجارت و تحت شرایط رقابت کامل به آن

¹ -Kumar Ratnesh/op.cit/p.28

قیمت فروخته یا پیشنهاد فروش آن داده شود. تا حدی که قیمت این کالا یا کالای مشابه بر حسب مقدار در معامله ای خاص تعیین می گردد. قیمتی که در نظر گرفته خواهد شد باید به طور ثابت بایکی از مقادیر ذیل مرتبط باشد.^۱

(۱) مقادیر قابل مقایسه

(۲) مقادیری که برای واردکنندگان مطلوب تر از مقادیری باشد که در آنها حجم بیشتری از کالای مزبور در تجارت میان کشورهای صادرکننده و وارد کننده فروخته می شود.

(ج) هنگامیکه ارزش واقعی طبق قسمت (ب) این بند قابل تعیین نباشد، ارزش گمرکی باید به نزدیک ترین معادل قابل تعیین برای ارزش واقعی مبتنی باشد.

(۳) در ارزش گمرکی کالا هیچ محصول وارداتی، نباید مبلغ مالیات داخلی قابل اعمال در کشور مبدا یا صادرکننده که محصول وارداتی مزبور از آن معاف بوده است یا با استرداد آن مورد بخشودگی قرار گرفته یا خواهد گرفت، گنجانده شود.^۲

(۴) الف) به استثنای موارد این بند، اگر در اجرای بند دوم این ماده عضوی مجبور گردد قیمت اظهار شده به پول کشوری دیگر را به پول خود تبدیل کند نرخ تبدیل در نظر گرفته شده برای هر ارز مورد بحث باید بر ارزش برابری تعیین شده طبق اساس نامه صندوق بین المللی پول یا نرخ ارز مورد تایید صندوق یا بر ارزش برابر تعیین شده بر اساس موافقت نامه ویژه منعقد شده ماده ۱۵ گات ۱۹۹۴ مبتنی باشد.



^۱ - [http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO Agreements](http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO%20Agreements)

^۲ - [http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO Agreements-products-protections.asp](http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO%20Agreements-products-protections.asp)

ب) در مواردی که چنین ارزش برابری ای تعیین نشده باشد نرخ تبدیل باید به گونه ای انتخاب شود که واقعا ارزش جاری پول مزبور را منعکس کند.

ج) هیچ چیز در این بند به گونه ای تفسیر نخواهد شد که عضوی را ملزم سازد روش تبدیل ارز برای مقاصد گمرکی را که در تاریخ این موافقت نامه در سرزمینش قابل اعمال است به گونه ای تغییر دهد که موجب افزایش کلی میزان عوارض گمرکی گردد.^۱

۵) مبانی و روشهای تعیین ارزش محصولات مشمول حقوق و عوارض گمرکی یا هزینه ها یا محدودیت های دیگر که بر ارزش مبتنی بود یا به طریقی بر اساس ارزش تعیین می شوند باید ثابت بوده و به نحو مقتضی به اطلاع عموم بررسند تا بازرگانان بتوانند با داشتن حد معقول از اطمینان ارزش گمرکی را برآورد نمایند.^۲

بند دوم: موافقت نامه ارزش گذاری گمرکی

بر خلاف تفاوت هایی که در گذشته اشاره شد این موافقت نامه اساسا همان مجموعه مقررات ارزش گذاری در دور توکیو است که:

اولا: تنها ناظر بر ارزش گذاری کالاهای وارداتی از لحاظ مشخص نمودن حقوق و عوارض متعلقه بر اساس ارزش چنین کالاهایی است.

ثانیا: در این موافقت نامه تعهداتی برای ارزش گذاری گمرکی به منظور تعیین حقوق و عوارض صادراتی یا مدیریت سهمیه ها بر اساس ارزش کالا به چشم نمی خورد.

^۱- اسناد حقوقی سازمان جهانی تجارت پیشین، ص ۷۱۱

^۲ - [http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO Agreements](http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO%20Agreements)

ثالثاً: در آن هیچ گونه شرايطی برای ارزش گذاری کالا برای وضع ماليات در داخل یا اعمال کنترل های ارزی مشاهده نمی شود. بنابراین محدوده تعهدات بین المللی الزام آور در قالب این موافقت نامه اعمال معیارهای ارزش گذاری گمرکی مقرر در این موافقت نامه صرفاً برای کالای وارداتی می باشد. هر نوع استفاده یا تسری مقررات موافقت نامه مذکور به سایر موارد صرفاً به قوانین داخل کشورها مربوط بوده و در شمول الزامات و مقررات سازمان تجارت جهانی نیست.^۱

بند سوم: روش های ارزش گذاری گمرکی کالا

بر اساس قوانین سازمان تجارت جهانی شش روش اصلی برای تعیین ارزش کالای وارداتی معین گردیده است که مهترین و پایه ای ترین آنها بر اساس ارزش معاملاتی می باشد که بر مبنای مدارکی دال بر انجام معامله (فاکتور فروش) و موارد اظهار شده از سوی وارد کننده، تعیین می گردد و در صورت تردید در مورد ارزش اعلامی، مشخص وارد کننده می بایست در مورد صحت ارزش اعلامی ادارات گمرک را متقاعد نماید.

بند چهارم: اصل پایه ای برای ارزش گذاری گمرکی، ارزش معاملاتی (روش اولیه)

موافقت نامه ارزش گذاری گمرکی مقرر می دارد که ارزش گمرکی بجز در اوضاع و احوال معین شده باید بر قیمت واقعی کالا منطبق گردد که غالباً در فاکتور فروش مشخص شده است. این قیمت به انضمام تعدیلاتی که از بابت عوامل مذکور در ماده ۸ موافقت نامه ارزش گذاری گمرکی است، صورت می گیرد.

الف) در تعیین ارزش گمرکی طبق ماده ۱ موافقت نامه ارزش گذاری گمرکی موارد زیر به قیمت واقعا پرداخت شده یا قابل پرداخت برای کالای وارد شده افزوده خواهد شد:

- ۱- مبالغ زیر، تا اندازه ای که خریدار متقابل شده اما در قیمت پرداخت شده یا قابل پرداخت برای کالا منظور نشده است.

¹ - [http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO Agreements-products](http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO%20Agreements-products)



۱،۱- حق العمل دلالی، جز حق العمل خرید.

۱،۲- هزینه محفظه‌هایی که برای مقاصد گمرکی چنان تلقی شود که با کالای موضوع بحث یک کاسه است.

۱،۳- هزینه بسته بندی چه از لحاظ نیروی کار یا مواد مورد استفاده^۱

ب) ارزش کالاها و خدمات، زیرا که به نحو مناسب سرشکن شده اند، در موردی که خریدار آنها را به طور رایگان یا به قیمت تخفیفی برای استفاده در زمینه تولید و فروش صادراتی کالای وارد شده به طور مستقیم یا غیرمستقیم تامین می کند. تا آن اندازه که چنین ارزشی در قیمت واقعا پرداخت شده یا قابل پرداخت منظور نشده باشد.

۱- مواد، اجزا تشکیل دهنده قطعات، واقلام مشابهی که در کالای وارد شده ترکیب گردید است.

۲- ابزارها، حدیده ها، قالبها، اقلام مشابهی که در تولید کالای وارد شده مورد استفاده قرار گرفته است.

۳- مواردی که در تولید کالای وارد شده مصرف شده است.^۲

۴- کارهای مهندسی، تکمیلی، هنری، طراحی و نقشه ها و طرحهای که در جای دیگری غیر از کشور وارد کننده کالا برعهده گرفته شده است. و برای تولید کالای وارد شده لازم است.^۳

ج) حق امتیازها و وجوه اخذ پروانه ها، مربوط به کالایی که ارزش گذاری می شود و خریدار باید به عنوان یک شرط فروش کالایی که ارزش گذاری می شود آنها را بطوط مستقیم یا غیر

^۱ - [http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO Agreements-products](http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO%20Agreements-products)

^۲ - [http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO Agreements-products-protections.asp](http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO%20Agreements-products-protections.asp)

^۳ - اسناد حقوقی سازمان جهانی تجارت، پیشین ۲۷۹

مستقیم پرداخت نماید تا آن اندازه که این حق امتیازها و وجوه در قیمت واقعا پرداخت شده منظور نشده باشد.

د) ارزش هر بخشی از عایدات فروش مجدد، واگذاری یا استفاده بعدی از کالای وارد شده که به طور مستقیم یا غیر مستقیم به فروشنده تعلق می گیرد.

ه) هر عضو، در تدوین قوانین خود مقرر خواهد داشت که موارد زیر به صورت کلی یا جزئی در ارزش گمرکی منظور گردند، یا در آن در نظر گرفته نشوند.

۱- هزینه حمل و نقل کالای وارد شده به بندر یا محل ورود.

۲- مخارج بارگیری، تخلیه و جابجایی مرتبط با حمل و نقل کالای وارد شده به بندر یا محل ورود.^۱

۳- هزینه بیمه

۱۰۹۱



و) افزایش موارد به قیمت واقعا پرداخت شده یا قابل پرداخت طبق این ماده تنها بر مبنای داده های واقعی و کمیت پذیر صورت خواهد گرفت. در تعیین ارزش گمرکی، جز موارد مقرر در این ماده هیچ چیز به قیمت واقعا پرداخت شده یا قابل پرداخت افزوده نخواهد شد. معادل «ارزش معاملاتی»^۲ است که نخستین و پایه ای ترین روش ارزش گذاری در موافقت نامه به حساب می آید. بنابراین در ارزش معاملاتی قیمت واقعا پرداخت شده یا قابل پرداخت کلی مبلغی است که خریدار به فروشنده یا به نفع فروشنده از بابت کالای وارداتی می پردازد و همه مبالغ پرداختی خریدار به فروشنده یا توسط خریدار به شخص ثالث برای انجام تعهد فروشنده، به عنوان شرط

^۱ - <http://www.irtr.gov.ir/pages/wto-agreements-products>

^۲ - Transaction value

فروش کالای وارداتی را شامل می شود. قیمت واقعا پرداخت شده یا قابل پرداخت عبارت است از کل وجهی که خریدار می بایست برای کالاهای وارد شده به فروشنده یا به نفع اوپردازد. بنابراین نیازی نیست که پرداخت مزبور ضرورتا به شکل انتقال پول صورت گیرد. پرداخت رامی توان با اعتبارات اسنادی با دیگر اسناد قابل انتقال به عمل آورد ویا می تواند به شکل کلی ویا جزیی صورت گیرد. قیمت واقعا پرداخت شده اشاره به قیمت کالای وارد شده دارد. پس انتقال سودسهم یا دیگر وجوه از خریدار به فروشنده که به کالای وارد شده ارتباطی نداشته باشد بخشی از ارزش گمرکی محسوب نمی شود.^۱

بخش سوم: شرایط لازم برای اعمال روش ارزش معاملاتی

به منظور این که ارزش گمرکی کالا بر مبنای ارزش معاملاتی محاسبه گردد لازم است شرایط زیر محقق شود:

الف) وجود مدارکی دال بر انجام معامله

در گام نخست لازم است مدارکی که حاکی از انجام فروش صادراتی کالا به کشور وارد کننده باشد، ارائه گردد. این مدارک میتواند فاکتور فروش، قرارداد بیع و سفارش خرید و مواردی از این دست باشد.

ب) عدم محدودیت در مورد واگذاری کالا به خریدار

همچنین هیچ گونه محدودیتی در زمینه واگذاری یا استفاده از کالا توسط خریدار بجز در موارد زیر وجود نداشته باشد:

^۱ - اسناد حقوقی سازمان جهانی تجارت پیشین، ص ۲۸۰

۱- محدودیت های مقرر شده توسط قانون در کشور وارد کننده

۲- محدودیت های ناظر بر یک محدودده جغرافیایی خاص که کالا در آن جا می تواند مجدداً به فروش می رسد.

۳- محدودیت هایی که اساساً بر ارزش کالا اثر نمی گذارد^۱

ج) عدم وجود شرایط اضافی در مورد قیمت یا فروش

در محاسبه ارزش معاملاتی نباید فروش کالا یا قیمت آن مشمول شرایط و ملاحظات گردد که به خاطر آن نتوان کالای موضوع ارزش گذاری را تعیین قیمت کرد، ذکر مثالهای زیر خالی از لطف نمی باشد:

۱- فروشنده قیمت کالای وارداتی را مشروط به آن کند که خریدار کالای دیگری را نیز به مقادیر تعیین نشده خریداری کند.

۲- قیمت کالای وارداتی بستگی به قیمت یا قیمت هایی داشته باشد که خریدار کالای وارداتی، کالاهای دیگری را به فروشنده کالای وارداتی می فروشد.

۳- قیمت بر مبنای شکلی از پرداخت قرار گرفته باشد که برای کالای وارداتی غیر معمول میباشد. مانند موردی که کالای وارداتی، کالای نیمه تمامی است که فروشنده بدان شرط آن را عرضه می کند که مقدار مشخص از کالای تمام شده را دریافت کند.

د) کامل بودن قیمت کالای فروخته شده مگر در موارد خاص



¹ -kumar Ratnesh/op.cit/p.58



در ارزش گذاری رای کالای وارداتی نباید هیچ بخشی از عایدات حاصل از فروش مجدد، واگذاری یا استفاده بعدی خریدار از کالا به طور مستقیم یا غیرمستقیم به فروشنده تعلق می گیرد مگر آنکه بتوان مطابق مقررات ماده ۸ (موافقت نامه ارزش گذاری گمرکی) تعدل مناسب در قیمت بدست آورد.^۱ در این رابطه باید اطلاعات کافی وجود داشته باشد تا بتوان تعدیل های خاصی را طبق ماده ۸ در قیمت پرداختی (قابل پرداخت) اعمال نمود مانند:

- ۱- حق العمل ودلالی، به جز دلالی خرید کالا.
- ۲- هزینه محفظه هایی که در محاسبه برای منظور های گمرکی محرز می گردد که با کالای مورد ارزش گذاری باید یکی شود.
- ۳- هزینه بسته بندی چه از لحاظ نیروی کار یا مواد مورد استفاده.
- ۴- ارزش کالاها و خدمات مشخص که به نحو مناسبی سرشکن شده است.
- ۵- حق امتیاز ها و وجوه اخذ پروانه مربوط به کالایی که ارزش گذاری می شود و اجبارا باید توسط خریدار پرداخت گردد، بجز آنکه قبلا در بهای صادراتی منظور و در قالب "ارزش معاملاتی" عرضه شده باشد.
- ۶- ارزش هر بخشی از عایدات فروش مجدد واگذاری شده یا استفاده بعدی از کالای وارداتی که به طور مستقیم یا غیر مستقیم به فروشنده تعلق می گیرد.
- ۷- هزینه حمل و نقل، بیمه و مخارج مرتبط تا محل ورود

^۱- موافقت نامه ارزش گذاری گمرکی قسمت ج از بند ۱ ماده ۱

در هر حال هزینه هایی که پس از ورود به کالا تعلق می گیرد عبارتند از^۱:

اولاً: مخارج ساختن، برپا داشتن، سوار کردن، نگهداری یا کمک فنی که در مورد کالاهایی وارد شده مانند دستگاه ها، ماشین آلات یا تجهیزات صنعتی که پس از ورود برعهده گرفته می شود.

ثانیاً هزینه حمل و نقل پس از ورود

ثالثاً: حقوق و مالیاتهای کشور وارد کننده

ه) عدم ارتباط خریدار و فروشنده

خریدار و فروشنده نباید با یکدیگر ارتباط داشته باشند یعنی نباید:

۱- اعضای ارشد یا مدیران کسب و کار یکدیگر باشند.

۲- قانوناً شریک در کسب و کار یکدیگر شناخته شوند.

۳- کارفرما و مستخدم باشند.

۴- شخصی باشد که به طور مستقیم یا غیر مستقیم ۵ درصد یا درصد بیشتری از رای تعیین کننده مبتنی بر سرمایه سهام هر دو طرف را در تملک داشته یا کنترل کند.

۵- یکی از آنان به طور مستقیم یا غیر مستقیم دیگری را کنترل کند. (یادداشت تفسیری ضمیمه ۱ ماده ۱۵ ابراز می دارد که از لحاظ این موافقت نامه هنگامی پذیرفته است که یک شخص، شیخ دیگر را کنترل می کند که اولی از لحاظ حقوقی، یا عملاً

¹ -kumar Ratnesh/op.cit/p.59





در موقعیت اعمال محدودیت بردیگری باشد و یا تحت هدایت آن قرارداد شده باشد و ضمناً اصطلاح اشخاص در موارد مورد نیاز شامل اشخاص حقوقی نیز می‌گردد)

۶- هر دوجه طور مستقیم یا غیرمستقیم تحت کنترل شخص ثالثی باشد.

۷- اعضای یک خانواده باشند^۱

البته علی‌رغم وجود این ارتباط که می‌تواند مانع از اعمال روش ارزش معاملاتی در محاسبه حقوق و عوارض گمرکی گردد چنانچه وارد کننده موارد زیر را اثبات نماید رابطه فوق مانع استفاده گمرک از روش های ارزش معاملاتی نخواهد شد.

۱- رابطه موجود تاثیری به قیمت کالا نداشته باشد.^۲

۲- ارزش معاملاتی کالا به یکی از ارزشهای موجود در همان زمان یا حدوداً در همان زمان نزدیک است که عبارتند از:

اولاً: ارزش معاملاتی در فروش کالاهای همسان یا مشابه به خریداران غیر مرتبط جهت صدور به همان کشور وارد کننده.

ثانیاً: ارزش گمرکی کالای همسان یا مشابهی که طبق مقررات ماده ۵ موافقت نامه تعیین شده است.

ثالثاً: ارزش گمرکی کالای همسان یا مشابهی که طبق مقررات ماده ۶ موافقت نامه تعیین شده است.

^۱- موافقت نامه ارزشگذاری گمرکی ماده ۱۵ بند ۴

^۲ - <http://www.irtr.gov.ir/pages/WTO>

لازم به توضیح است که در اعمال سه معیار فوق به تفاوت‌های محرز در سطوح تجاری، سطوح مقداری و عناصر برشمرده شده جهت تعدیلات لازم (ماده ۸ موافقت نامه ارزش گذاری گمرکی) و هزینه هایی که فروشنده در فروشهایی متقبل می شود که در آنها او خریدار غرمرتبط اند و در فروشهایی که او خریدار مرتبط اند و متقبل نمی شود توجه مقتضی خواهد شد.^۱

بنابراین، این واقعیت که خریدار و فروشنده در قالبهای اشاره شده با یکدیگر مرتبط هستند به خودی خود دلیلی برای غیرقابل قبول تلقی کردن ارزش معاملاتی می تواند باشد. در صورتی که با توجه به اطلاعاتی که واردکننده ارائه کرده یا به طریق دیگر فراهم آمده برای ادارات گمرک آشکار گردد که ارتباط مزبور بر قیمت کالا اثر داشته است باید ادله خود را در صورت درخواست (واردکننده) به صورت کتبی به وی ابلاغ و به او فرصت مقتضی جهت پاسخگویی دهد.^۲

بخش چهارم: سایر روشهای ارزش گذاری گمرکی

در مواردی که ارزش معاملاتی وجود ندارد یا به دلایل انحراف قیمت، در نتیجه وجود بعضی شرایط این ارزش به عنوان ارزش گمرکی مورد قبول نیست موافقت نامه پنج روش دیگری را برای ارزش گذاری گمرکی تعیین می کند که می بایست به ترتیب به اجرا گذاشته شوند. این ۵ روش در موافقت نامه ارزش گذاری گمرکی مورد بررسی قرار گرفته اند که عبارتند از:

روش ۱: ارزش معاملاتی کالای همسان^۳

^۱ - <http://www.gov.ir/pages/WTO>

^۲ - ماده ۱ بند ۲ قسمت الف و ب و یادداشت تفسیری همین ماده

^۳ - Transaction value of similar goods



روش ۲: ارزش معاملاتی کالای مشابه^۱

روش ۳: ارزش استنتاجی یا قیاسی^۲

روش ۴: ارزش محاسباتی^۳

روش ۵: روش مرکب ب استفاده از روش های قبلی.

گرچه برای تعیین ارزش گمرکی کالای وارداتی روشهای فوق باید به ترتیب به مرحله اجرا گذاشته شوند اما استثنائا در صورت درخواست وارد کننده (گان) امکان جابجایی روش های قیاسی و محاسباتی با یکدیگر وجود دارد ولی به هر صورت ادارات گمرک بنابه تشخیص خود نمی تواند چنین اقدامی را به عمل آورد.

نتیجه گیری

قواعد ارزش گذاری گمرکی باعث اطمینان کشورهای عضو می گردد زیرا هر کشور عضو منافع مقرر شده در جداول تعرفه ای خود را به طور واقعی و بدون توسل به عوامل و مسائل پنهانی و غیر آشکار و موثر در نرخ های تعرفه ای به دیگر اعضا اعطا می نماید که قواعد مرتبط با امور گمرک و ارزش گذاری گمرکی در جهت رعایت اصل دولت کامله الوداد، حذف، موانع تجاری و آزادی تجارت می باشد. از آنجا که بر طبق مقررات دور توکیو ادارات گمرکات کشورهای عضو برای رد ارزش اعلامی از سوی وارد کنندگان با محدودیت هایی مواجه بود، در نتیجه ابتکار عمل این دسته از کشورها در خلال دور اروگوئه تصمیم راجع به

¹ - Transaction value of similar goods

² - Deductive value

³ - computed value

«مواردی که ادارات گمرک درخصوص صحت یا دقت ارزش اعلامی تردید دارند که تحت عنوان «تصمیم راجع به انتقال بار اثبات» نیز شناخته می شود اتخاذ گردید که در واقع نقص موجود در مقررات دور توکیو را پر می کرد و اختیارات ادارات گمرک را درمورد عدم پذیرش ارزش معاملاتی افزایش می داد. بنابراین برخلاف مقررات دور توکیو که در صورتی که گمرک ارزش معاملاتی اعلامی وارد کننده را رد می رد بار مسئولیت اثبات به عهده گمرک قرار می گرفت بنابر تصمیم متخذه در دور اروگوئه هنگامی که گمرک برپایه اطلاعات راجع به قیمت ها یا سایر داده های موجود دلایلی داشت تا در مورد صحت یا دقت اسنادی که وارد کنندگان در پشتیبانی از اظهارنامه ارائه داده اند تردید کند بار اثبات را برعهده وارد کنندگان قرار می دهد. برای تضمین این امر که گمرک ارزش معاملاتی را در این موارد بر مبنای عینی رد نماید تاثیر گذاری مقررات سازمان تجارت جهانی برای ایجاد نظم هرچه بیشتر در ارزش گذاری گمرکی کالا بسیار قابل توجه می باشد، که این تاثیر گذاری با ایجاد روش مبتنی بر ارزش واقعی کالا نمایان تر می گردد. ارزش واقعی باید قیمتی باشد که کالای مورد نظر در زمان و مکان تعیین شده در قوانین کشور وارد کننده به آن قیمت فروخته یا جهت فروش به جریان عادی تجارت، تحت شرایط رقابتی کامل عرضه گردد. تاحدی که قیمت این کالا یا کالای مشابه بر حسب مقدار در معامله ای خاص تعیین می گردد. در صورتی که ارزش واقعی کالا موجود نباشد ارزش گذاری برپایه روش های کالای همسان یا مشابه، یا استنا جی، محاسباتی و یا ترکیبی از تمام روش های گفته شده قبل می باشد. بنابراین روش های ارزش گذاری سازمان تجارت جهانی مکمل روش های قبل بوده و نواقص سیستم های قبل را برطرف می نماید. باتوجه به اهمیت مطلب و به منظور هماهنگ کردن مقررات بین کلیه کشورهای عضو سازمان و اجتناب از اینکه قوانین مبدا متعدد و مختلف کشورها خود تبدیل به مانعی فرا راه تجارت نشوند و به حقوق اعضا لطمه نزنند این قواعد (مبدا) در جهت تسهیل اصل رقابت



منصفانه، شفاف سازی و قابلیت پیش بینی اعمال می شوند. به واقع می توان گفت اصول سازمان تجارت جهانی در جهت اهداف، قواعد شکلی و ماهوی این سازمان و به نحوی تبیین و تدوین شده اند که هم جهت بامناف اکثر کشورهای جهان خاصه کشورهای در حال توسعه هستند که نقایص موجود در این قواعد به دلیل عدم دقت در زمان تدوین و نبود مرز بندی شفاف در این زمینه می باشد. لذا یکی از اصلی ترین موضوعاتی که در خصوص سازمان تجارت جهانی مطرح است بحث تجزیه و تحلیل هزینه ها و فایده های آثار الحاق ایران به آن و شفاف سازی فضای پیش روی اقتصاد ایران است. بنابراین برداشتن گامها موثر در استفاده حداکثری از این فرصت لازم است مراجع مربوط از تمام ظرفیت ها برای کسب توانمندی های علمی، فنی و تخصصی و افزایش قدرت چانه زنی در جهت پیشبرد منافع کشور طی مراحل الحاق استفاده نمایند.



منابع و ماخذ

- ۱- . امید بخش اسفندیار، مرکز تجارت بین المللی و دبیرخانه مشترک المنافع راهنمای تجاری دور اروگوئه، موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، ۱۳۷۵.
- ۲- ایروانی محمدجواد، تجارت در آینده و درآمدی بر سازمان تجارت جهانی، انتشارات موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی ۱۳۸۸
- ۳- امید بخش اسفندیار، سازمان تجارت جهانی ساختار قواعد و موافقت نامه ها، شرکت چاپ و نشر بازرگانی، ۱۳۸۵.
- ۴- اشرف زاده حمیدرضا، سازمان تجارت جهانی، تهران وزارت امور خارجه مرکز چاپ انتشارات ۱۳۸۸
- ۵- امید بخش اسفندیار و مسعود طارم سری، آشنایی با موافقت نامه عمومی تعرفه و تجارت گات، موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، ۱۳۷۵.
- ۶- ایروانی محمد جواد، شناخت سازمان تجارت جهانی، موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، ۱۳۸۵
- ۷- خزایی حسین، حقوق تجارت بین الملل جلد پنجم، نشر قانون، ۱۳۸۸.
- ۸- صادقی یارندی و طارم سری مسعود، فرهنگ توصیفی اصطلاحات تجارت بین الملل و سازمان تجارت جهانی، انتشارات موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی ۱۳۸۷.
- ۹- زاهدان طلبان علی، سازمان تجارت جهانی ساختار قواعد و موافقت نامه ها، شرکت چاپ و نشر بازرگانی ۱۳۸۷.



۱۰- طارم سری مسعود، اینکو ترمز ۲۰۰۰، اتاق بازرگانی بین المللی، موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، ۱۳۸۵.

۱۱- طارم سری مسعود... اسناد حقوقی سازمان تجارت جهانی، موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، ۱۳۸۵.

۱۲- آندره ساپر، تنظیم و ویرایش احمد اخوی، مسایل و تحولات تجارت بین المللی از گات تا سازمان جهانی تجارت، موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی، ۱۳۸۵.

۱۳- آئیائو کو آمکا، مترجم مرتضی محمد خان، سازمان تجارت جهانی قوانین و رویه ها، ۱۳۸۹.

