

التاريخ: ٢٠٠٦/٣/١٨

## سياسة جمركية

رمز السياسة: DCP9

### اسم السياسة : معالجة الخصومات التجارية للأغراض الجمركية

#### تفاصيل السياسة

عملاً بمفهوم المادة (٢٦) من قانون الجمارك الموحد لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية وبالإشارة إلى القرارات ذات الصلة الصادرة عن منظمتي التجارة والجمارك العالميتين، فإنه يتعين معالجة الخصومات التجارية وفق ما يلي:

#### المادة (١)

تقبل جميع الخصومات التجارية للأغراض الجمركية بتوفر الشروط التالية:

١. الخصومات الممنوحة لجميع المشتريين بنفس المستوى التجاري.
٢. الخصومات الممنوحة للمشتريين في الوقت الذي يجري فيه التقييم للأغراض الجمركية.
٣. الخصومات المتعلقة بالبضائع قيد التقييم.
٤. الخصومات الممنوحة وفقاً للعرف التجاري السائد وتشمل ما يلي:

- الخصومات النقدية.
- الخصومات الكمية.
- الخصومات النوعية.
- الخصومات المبدئية الخاصة.



### المادة (٢)

يمكن الأخذ بعين الاعتبار وقبول الخصومات التجارية التالية بعد التأكد من ظروف العقود التجارية والمراسلات الداعمة:

١. خصومات مستحقات الشحن المتأخر.
٢. خصومات مستحقات الكسر والتحطم ( للبضاعة الهشة).
٣. خصومات العقود ( نوع من الخصومات الكمية).
٤. الخصومات التفاوضية ( خصم يتم تبريره في ظروف خاصة لعملية البيع).

### المادة (٣)

لا تقبل الخصومات التجارية التالية للأغراض الجمركية:

١. الخصومات الخاصة الناتجة عن علاقات الارتباط.
٢. الخصومات التعويضية.
٣. الخصومات المبهمة غير المبررة.
٤. خصومات البيع والسمسرة.

### المادة (٤)

تتولى إدارة القيمة الجمركية مراقبة تنفيذ هذه السياسة باعتبارها المرجع الفني المختص واتخاذ القرار بآليات قبول الخصومات أو رفضها في حال عدم إمكانية التوصل لذلك في المراكز الجمركية، والأخذ بعين الاعتبار ما جاء بالقرار الإداري رقم ٢/٢٠٠٦ بشأن تشكيل لجنة الفصل بالقيمة.

### المادة (٥)

يعمل بهذه السياسة الجمركية اعتباراً من الأول من أبريل ٢٠٠٦، وعلى كافة الجهات والإدارات المعنية تنفيذها كل حسب اختصاصه.



أحمد بطي أحمد