

الإجراءات المطبقة في عمليتي التصدير والاستيراد:

I - إجراءات التصدير:

أولاً: الإجراءات التحضيرية لعملية التصدير:

إن عملية التصدير تتطلب التحضير الجيد والدقيق فالمصدر يبحث عن الأسواق يتعرف عليها و يختارها، ويجب ان يتأكد أن الشخص الذي يتعامل معه ذو يسر مالي و يبحث عن ملائمة بلده، و أخيراً عليه التعرف عن النظام القانوني لكل من بلده وبلد المشتري.

1- كيفية البحث عن الأسواق و معرفتها :

إن البحث عن الأسواق الأجنبية بهدف التصدير تعتبر المرحلة الأكثر أهمية التي تستغلها المؤسسة بقصد إيجاد شركاء تجاريين يمكنون المؤسسة من تطوير بائعاتها في الأسواق الخارجية. و يتوقف البحث عن أسواق على مجموعة من العوامل يمكن للمؤسسة الاعتماد عليها نجد منها الترويج عن طريق الإعلانات عن منتجاتها أو يكون الترويج عن طريق التنقل إلى الخارج وفتح مكاتب خاصة بها لتمثيل المؤسسة أو المشاركة في المعارض والصالونات التجارية.

2- معرفة ملاءة المشتري:

إن المصدر أثناء قيامه بالاتصال بالزبائن (المستوردين) يسعى دائما للحصول على ضمانات اتجاهه، لكون أن هذا الأخير يمكن أن يكون عسير المال أو ما يعرف بخطر عدم التسديد، لهذا يقوم المصدر باللجوء إلى البنك الذي يعينه لإجراء عملية توطين الصادرات من أجل منحه المعلومات المتعلقة بالمشتري والتي يحصل عليها بدوره من طرف مراسيه في الخارج والتي تتضمن رقم أعمال المشتري، رأسماله الاجتماعي مدى تنفيذه للالتزامات والتعهدات التي قام بها.

3- معرفة ملاءة بلد المشتري :

لتفادي تحقق خطر عدم الدفع عندما يتعلق الأمر بتواجد المشتري في بلد آخر يجب إنشاء نظام لضمان الصادرات ، ولتطبيق هذا الضمان يجب أن يخضعان لأنظمة قانونية صارمة ، لذلك على المؤسسة المصدرة أن تأخذ بعين الاعتبار خطر البلد بصفة مستقلة أي ضرورة التقصي عن الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية لبلد المتعامل خاصة الأوضاع المالية الداخلية أو الخارجية لبلد المتعامل ، النظام القانوني للنظام المالي لبلد المشتري من بنوك ومؤسسات مالية، فهي أوضاع تؤثر سلبا على تنفيذ المشتري لالتزاماته بتسديد ديونه أو بسبب حدوث حرب أهلية أو أجنبية أو اضطرابات أو فتن وكوارث طبيعية وغيرها من الاوضاع التي تؤثر سلبا على عدم تنفيذ المشتري بالتزاماته الخاصة .

4- الإحاطة بالنظام القانوني الساري المفعول الجزائري والأجنبي :

إن كل من المصدر والمستورد قبل إبرامهم لأي صفقة يحدد في العقد القانون الواجب التطبيق لكون أن جميع الأطراف يسعون للتمسك بالنظام القانوني الذي يخدم مصالحهم ، حيث هناك العديد من الاتفاقيات التي نصت على مسألة القانون الواجب التطبيق من بينها نجد معاهدة واشنطن في مادتها 42 في عام 1965، وكذلك كل ما يتعلق بالنظام الجبائي ونظام الجمارك ورقابة حركة رؤوس الأموال وعملية الصرف.

ثانياً: الإجراءات البعدية للتصدير

تتمثل الإجراءات البعدية لعملية التصدير في المراحل التي تسبق عملية الشحن، وهي:

1- المراحل التي تسبق عملية الشحن : توجد عدة مراحل تسبق عملية الشحن وهي :

- 1- إرسال عينات من السلع المراد تصديرها إلى الخارج وذلك عن طريق فروع الشركات المصدرة أو مكاتب تجارية بالخارج ، أو عن طريق الاتصال المباشر مع العملاء ، وهذه العينات مرفقة بعروض كتابية يبين فيها مدة سريان هذه العروض و الشروط المطلوبة والأسعار المتعامل بها .
- 2- إذا تم قبول هذه العينات يحرر العقد بين المصدر و العميل الخارجي ، و تذكر فيه جميع المواصفات الخاصة بالسلعة المتفق عليها ، قيمتها ، طريق الدفع و التعبئة ، مواعيد الشحن ، والمستندات اللازمة .
- 3- تجهيز السلعة: يتم التعاقد مع مورد أو منتج محلي وذلك حسب الشروط التي تم التعاقد الخارجي.
- 4- توطين عملية التصدير : يجب على المصدر ان يختار بنكا او مؤسسة مالية معتمدة حيث يلتزم أمامها بالقيام بعمليات و الإجراءات المصرفية التي نص عليها التنظيم المعمول به.

فالبنك يقوم بتسجيل عقد تصدير السلع والخدمات ، ويقوم المصدر بفتح ملف التوطين بتقديم اصل العقد التجاري و نسختين منه ، وبعدها يتم التأكد من تطابق الأصل مع النسختين تعاد اليه احدهما تحمل رقم ملف التوطين و ختم البنك، ولا يتم التوطين الا بترخيص من المصالح المختصة في بنك الجزائر، و تسديد التصدير يتم في مدة لا تتعدى 120 يوم ، وينبغي على المصدر أن يبين في التصريح الجمركي مراجع التوطين المصرفي في عقد التصدير.

2- المستندات المبدئية:

نعني بالمستندات المبدئية المستندات الأولية التي يجب توفرها في عملية التصدير و هي كالتالي :

أ- شهادة التصدير :

تقدم شهادة التصدير الى مصلحة الجمارك المختصة تبين فيها الأصناف المطلوب تصديرها و قيمتها.

ب- الحصول على الترخيص :

إذا كان الصنف مصرح به من طرف الجمارك فيؤشر هذا الأخير بالموافقة على التصدير، و ذلك من خلال حصوله على الاستمارة النقدية الصادرة من البنك لقيمة البضاعة مع عرضه في الوقت ذاته من جهات أخرى للحصول على موافقتها مثل مصلحة الرقابة .

ج- استخراج شهادة الإجراءات الجمركية :

يقوم المالك الشرعي للسلعة أو الوكيل لدى الجمارك بإعداد التصريح الجمركي الذي يودع في مكتب الجمارك الذي يكون تابعا له مكان تخزين هذه السلع في اجل 21 يوما ، عند انقضاء هذا الأجل تصبح هذه السلع تحت نظام الإيداع لدى الجمارك ويوضع التصريح الجمركي المرفق بالوثائق المطلوبة في حافظة ورق مقوى تدعى حافظة التصريح، يتم الشحن على أساس هذه الشهادة، و أهم البيانات التي تحتويها: اسم المصدر، جنسيته ، رقم سجل المصدرين ، نوع البضاعة ، قيمتها ، الوزن ،الجهة المصدر اليها ، ووسيلة الشحن .

د- إعداد فاتورة مبدئية :

تعتبر هذه الفاتورة عرض على المواصفات الأساسية الخاصة بالبضاعة بطبيعة المنتج ، مدة صلاحية العرض، أساس مراجعة الأسعار تطلب احيانا من أجل الحصول على رخصة الاستيراد وتعتبر أحيانا تبرير لتحويل رؤوس الأموال من بلد المستورد الى البلد المصدر وتحويل قيمة البضاعة بالعملة الصعبة و هي تحرر قبل تنفيذ المعاملة التجارية .

وتحتوي هذه الفاتورة على اسم العميل المرسل إليه البضاعة ، البلد المصدر إليها ، الكمية و الصنف، السعر القيمة الإجمالية و نوع العملة .

هـ - شهادة صحية :

هي شهادة تصدر عن الغرف الصحية بعد قيام مندوبين عن الصحة بفحص السلع خاصة السلع الغذائية والتحقق من مطابقتها لشروط التصدير والشحن، وتبين هذه الشهادة بيانات تحليلية للبضاعة المطلوبة وماهية المواد الداخلة فيها وتشهد أن المنتج صالح للاستهلاك البشري أو الحيواني.

و - كشف المحتويات أو قائمة السلع:

وهي عبارة عن كشف تفصيلي لأرقام السلع المعبأة وصفاتها وكميتها في كل تعبئة الأوزان الإجمالية والصافية.

ز- **إذن الشحن** : يصدر من طرف الوكيل البحري والذي يعتبر بمثابة أمر منه لقبطان الباخرة من أجل استلام السلع المطلوب شحنها على الباخرة، ويصدر بعد تقديم إخطار الشحن من طرف المصدر الذي يبين فيه كافة البيانات التي على أساسها تستخرج بوليصة الشحن.

3- المستندات النهائية :

بعد الانتهاء من عملية الشحن نتطرق الى دراسة المستندات النهائية والتي يجب تقديمها للبنك فاتح الاعتماد .

أ- بوليصة الشحن :

تعد بمثابة إيصال من قبطان الباخرة أو الوكيل البحري بصفته وكيلا عن ملاك الباخرة يفيد باستلامه للسلعة وتعهدا بتسليمها في ميناء التفريغ بنفس الحالة التي تم استلامها بها.

ب- الفاتورة التجارية :

وثيقة محاسبة حيث يطالب فيها البائع المشتري بدفع قيمة البضاعة التي تم الاتفاق عليها و هي تعتبر من المستندات بالغة الأهمية التي يجب على البنك أن يحرص عليها، و يتأكد من شروطها و كامل البيانات التي تحتويها كما أنها تعتبر فاتورة تبين فيها كمية وقيمة البضائع المرسلة و مواصفاتها و شرط التسليم المقترن بالسعر و تصدر عن المصدر و تصدق من قبل الغرف التجارية .

ج- السفتجة :

هي ورقة تجارية تتضمن أمر من المصدر هو الساحب إلى المسحوب عليه هو فاتح

الاعتماد بدفع قيمة مالية بعد الإطلاع أو في تاريخ معين قابل للتعيين لإذن المستفيد.

د- كشف التعبئة والأوزان :

تعتبر وثيقة أو كشف تفصيلي يتضمن محتويات كل طرد من حيث العلامة، الرقم، الوزن الإجمالي والوزن الصافي.

هـ - شهادة المنشأ :

تصدرها الغرف التجارية بعد إتمام الشحن طبقا للبيانات المقدمة من المصدر، والتي يجب أن تكون مؤيدة بالمستندات اللازمة كبوليصة الشحن والفاتورة النهائية، كما يطلب عادة تصديق مثل هذه الشهادات من سفارة أو قنصلية بلد المستورد في بلد المصدر.

و- شهادة بيطرية :

تصدر من المركز البيطري بالنسبة للحيوانات والمواشي، و أهم ما تتضمنه: التأكد من سلامة السلعة وخلوها من الأمراض وعدم تشكيلها خطر على صحة الإنسان أو الحيوان.

ز- شهادة مرجعية:

قد يشترط المتعاقدون تقديم شهادة مرجعية، وذلك بضرورة قيام إحدى شركات المراجعة بمعاينة السلعة قبل و أثناء شحنها، من أجل التحقق من استيفائها لمواصفات وشروط التعاقد عليها.

ح- استمارة التصدير :

تصدر عن بضائع معاد تصديرها أو معاد شحنها، تعتمد من البنك، حيث يقدمها المصدر إلى إدارة الجمارك من أجل أن يتمكن بموجبها من شحن البضاعة، وتشمل بيانات البضاعة المطلوب تصديرها، شروط الدفع، تعهد التصدير، بيانات عن المصدر، إقرار البنك بمراجعة المستندات والبيانات .

II - إجراءات الاستيراد:

أولاً: الإجراءات القبلية لعملية الاستيراد

إن عملية الاستيراد تحتاج لإجراءات قبلية لإجرائها يعتمد عليها من أجل الحصول على الأسعار و على العروض، تعتمد عملية الاستيراد على مجموعة من الإجراءات والتي يجب الوقوف عليها لضمان سيرورة العملية بنجاح ويمكن توضيح ذلك من خلال ما يلي:

1- اتخاذ القرار:

يتم استناداً على توافر مجموعة من المعلومات الهامة والتي تفرضها طبيعة المشروع (تجاري أو صناعي)، وطبيعة السلعة والمواد التي يتم التعامل بها وفقاً لقوانين الدولة . فيكون بذلك الاستيراد إما بغرض عملية التصنيع أو الاستيراد من أجل إعادة التصدير أو من أجل التوزيع والبيع في السوق المحلي، لذا لا بد من دراسة الطلب واحتمالات توقعه التنبؤ به " الذي بدوره يختلف باختلاف طبيعة المشروع.

2- دراسة أسواق الاستيراد: يتم في هذه المرحلة البحث عن مصادر التوريد المناسبة في الأسواق الدولية، وتتمثل أهم المصادر التي تقدم معلومات عن الموردين فيما يلي:

- أ- النشرات الدورية : وخصت عدة مجلات ونشرات اقتصادية لنشر الأسعار خاصة الخامات والمنتجات النصف المصنعة النمطية.
- ب- نشرات البورصات العالمية : يعد حضور البائع والمشتري غير مشروط أثناء انعقاد المؤتمرات من أجل الاطلاع على الأسعار اليومية ، إذ يمكن أن يمثلهم السماسرة أو الوكلاء التجاريون، وأثناء نشر أسعار هذه البورصات يتم توضيح أسعار الفتح والإقفال وهو المؤشر الذي يعتمد عليها أثناء التفاوض وتحديد أسعار الصفقات.
- ج- البورصات بالدول المنتجة : يتم تحديد الأسعار من طرف الدول المنتجة باختيار السعر الأدنى للتصدير ، إذ لا يمكن الشراء بأقل منها .
- د- وسائل وأجهزة متطورة : بفضل التطور التكنولوجي السائد (الأقمار الصناعية، الانترنت..) الذي سهل وفسح المجال للحصول على أسعار السلع في وقت قصير، حققت الشركات تقدماً ملحوظاً في مجال تحديد الأسعار وهذا بفضل الأجهزة السلكية واللاسلكية المتطورة.
- هـ- الملحق التجاري لسفارات بعض الدول التي تزود بالمعلومات المناسبة.
- و- الكاتالوجات Catalogues التي تصدرها الشركات العالمية عن طريق وزارة الصناعة و التجارة والغرف التجارية المساعدة في جلب المعلومات.

3- كيفية الحصول على العروض :

تجري دراسة مفصلة لأسواق الموردين الذين تم اختيارهم و طلب عروضهم و بيان شروط البيع و التسليم و الدفع ، و يطلب منهم أحيانا عينات من السلع التي ينتجونها، يمكن الحصول على العروض وذلك عن طريق إتباع الخطوات التالية:

- أ- تحديد مواصفات السلعة المراد استيرادها وذلك يكون بشكل منفصل.
- ب- يجب التعرف على الدولة المنتجة والموردة للسلعة وذلك بالحصول على أسمائهم عن طريق السفارات التابعين لها أو إرسال الطلب إلى الغرفة التجارية لتلك الدولة أو عن طريق الدليل التجاري للمصدرين والمستوردين في تلك الدولة.
- ج- يجب وجود الوكالة التجارية للتمكن من المشاركة في المناقصات التي تعلنها الجهات الحكومية حتى لا ترفض العرض.
- د- عن طريق البنوك التجارية يتم الاستعلام عن الموردين الذين يتم التعامل معهم.

4- الاستراتيجية:

تقوم المؤسسة بعد استلام العروض المطلوبة من الموردين بوضع استراتيجية مناسبة للاستيراد معتمدة في ذلك على بعدين، البعد الأول هو طبيعة السوق المحلية و قدرته الاستيعابية و حاجته لهذه السلع، والبعد الثاني هو إمكانيات و موارد الشركة و مدى قدرتها على التفاوض و قبول شروط الموردين سواء الإمكانيات المالية أو التسويقية أو أي عناصر أخرى

5- اعداد البرامج:

تتم في هذه المرحلة ترجمة مختلف السياسات وكذا الأهداف والتي تكون عملية حيث تضع الشركة خطة دقيقة تعكس هذه الاستراتيجيات، أي أنها تقوم بتوزيع مختلف المعلومات وكذا البيانات الكاملة عن المورد وفقا لنموذج محدد و معين، يتضمن مجموعة من أسماء و عناوين الموردين ، وطرق الشراء و شروط البيع والدفع والتسليم . وبعد ذلك يجري ترتيبهم حسب نقاط معينة تضعها الشركة وفقا لأهدافها و سياساتها.

6 - التفاوض و التعاقد :

في هذه المرحلة تقوم المؤسسة بالاتصال وكذا التفاوض مع الموردين الذين وقع عليهم الاختيار من اجل تحديد شروط الدفع و التسليم والبيع وباقي الشروط الأخرى . وفي حالة الاتفاق يجري تنظيم العقد حسب الشروط التي تم الاتفاق عليها و يتم تدوين ذلك والتوقيع عليه.

يعتبر التفاوض مسألة في غاية الأهمية و الضرورة في التجارة الدولية، فالمستورد القوي هو المستورد القادر على التفاوض و الذي يكون لديه نقاط القوة و القدرة التي تمكنه من اكتساب الصفقة و تحويلها لصالحه، وقبل المباشرة بالاستيراد يجب التأكد من عدم وجود عوائق حكومية أو جمركية أو سياسية أو أي تحفظات أخرى.

7- إبرام العقد و إصدار أمر بالشراء :

يخطر المستورد الوكيل التجاري بقبوله للعرض مع تحديد الكمية والسعر وكل الشروط المتعلقة بالعقد ومنها وسائل الدفع، فالوكيل التجاري يقوم باختيار موكله، ويتم تحرير العقد الذي يعد إجراء يكمل إجراء أمر الشراء، فالعقد يحتوي على جميع البيانات والشروط ، وكل ما يتعلق بالاتفاق.

ثانيا : الإجراءات البعدية لعملية الاستيراد

سوف يتم التطرق الى مختلف الإجراءات المعمول بها بعد دراسة مستفيضة لقرار الاستيراد.

1- التراخيص:

يتمثل نظام التراخيص في عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص أو ما يعرف كذلك بإذن سابق من الجهة الإدارية المخول لها ذلك و المختصة به. وقد يكون الغرض من هذا النظام تحديد حصة من سلعة دون الإعلان عنها، و قد يستعمل أيضا لحماية الإنتاج المحلي من واردات بعض الدول التي تشكل تهديدا لمنتجات الدولة المحلية فيفرض الترخيص متى كان خاصا بالمنتجات غير المرغوب دخولها الدولة . وقد تمنح السلطات هذه التراخيص في حدود الحصة او الكميات الواجب دخولها و المقررة بلا قيد أو شرط و قد تصدرها وفقا لأسس وشروط معينة.

2- التمويل و الائتمان:

إن عملية دفع مقابل السلع والخدمات بين المصدر والمستورد تختلف باختلاف شروط الدفع وكذا التسليم وطريقته والصيغة التمويلية، فحسب شروط الاتفاق المبرم بين المستورد للسلعة والمصدر لها، وحسب النقد المتفق عليه وحتى سعر الصرف وهناك عدة طرق في هذا الإطار والمعتمدة في التجارة الدولية بدءاً من المبادلة أو ما يعرف كذلك بالمقايضة إلى الدفع المقدم أو الدفع بالأجل، الكمبيالات و الاعتماد المستندي وهي تعتبر أهم الطرق شيوعاً في التجارة الدولية.

كبدأ عام في الجزائر لا يمكن للموردين دفع مقابل وارداتهم إلا عن طريق الاعتماد المستندي، فلفتحه هناك آجال يجب الالتزام بها، فإذا كان هناك تأخير في فتحه يجوز للمصدر أن يتحلل من العقد تأسيساً على عدم التزام المستورد بالموعد المتفق عليه، وذلك إن وجد أو عدم فتح الاعتماد في موعد مناسب في حالة عدم تحديد مهلة معينة.

3- التوطين البنكي للواردات:

تخضع كل عملية استيراد للسلع والخدمات لتوطين لدى بنك تجاري أو مؤسسة مالية وذلك يكون من اختيار المستورد بنفسه وذلك من أجل تسوية التزاماته المادية، وعند إجراء عملية الاستيراد يجب عليه:

- أن يفتح الوسيط المعتمد الموطن ملف توطين يسمح له بمتابعة عملية الاستيراد.

- يتعهد المستورد بإنجاز العمليات والإجراءات البنكية المنصوص في تنظيم التجارة والصرف.

أما فيما يخص البنك التجاري المعتمد فيجب عليه إنجاز العمليات والإجراءات التي نص عليها التنظيم المتعلق بالتجارة الخارجية والصرف وهذا لحساب زبونه المستورد، وتنفيذ التسديدات بالدينار والتحويلات بالعملة الأجنبية .

و يتم من خلال الاستمارة المصرفية مراقبة تحويل النقد إلى الخارج، وذلك بعد وصول السلعة، ويعلن عن وصولها للجمارك بالتظهير على هذه الاستمارة.

4- بوالص الشحن:

إن بوصلة الشحن تختلف وتتباين حسب الجهة المسؤولة عن صدورها ووسيلة النقل المستخدمة، وهي وثيقة تصدر من طرف الشاحن أو الوكيل عنه حتى يتم إثبات استلامه للبضائع التي سيقوم بنقلها، وهي تمثل مسؤولية الحيازة للبضاعة التي تم نقلها، ويقوم المصدر بتسليم البوليصة والفاتورة التجارية المصدقة وكذا شهادة المنشأ وأي وثائق أخرى مطلوبة إلى البنك لغايات التحصيل.

عند وصول البضاعة المستوردة إلى الميناء يتم تفريغ الشحن بناء على الشروط المذكورة بالبوليصة ولا تسلم البضائع إلا لحامل البوليصة الأصلية أو لمن خول له ذلك باسمه أو بواسطة وكيل يقدمها إلى وكلاء الشحن بغية الحصول على إذن بالاستلام يظهر وبوضوح حالة البضائع حين وصولها موجهة لدائرة الجمارك للتخليص على هذه البضاعة.

5- التخليص:

بعد أن يتسلم المستورد إذن بالتسليم المقدم من قبل وكيل الشحن يقوم بتعبئة نموذج من قبل دائرة الجمارك مدعم بمجموعة من المستندات و الوثائق التجارية والتي قد تكمن في:

أ- الفاتورة التجارية:

الفاتورة التجارية نوع من المستند المحاسبي يتم من خلالها توضيح قيمة البضاعة ونوعيتها وتكاليف نقلها.

ب- شهادة المنشأ:

شهادة المنشأ شهادة يتم تحريرها من قبل الغرف التجارية، وتتضمن تحديد البلد الذي صدرت فيه البضاعة، حيث يثبت فيها مصدر (منشأ) السلع و البضائع، أي في أي بلد أنشئت هذه الأخيرة، و يجب أن يذكر بها اسم و عنوان المصنع المنتج للبضاعة و منشئها. ومنشأ الخامات الداخلة في إنتاج البضاعة.

ج- شهادة الصحة و النوعية : تعتبر شهادة الصحة والنوعية وثيقة إدارية صادرة من المصالح الإدارية

المخول لها الجانب الصحي للمنتوج، حيث يتوجب على جميع المنتجين ضبط تاريخ الإنتاج و نهاية

الصلاحية على الغلاف الخارجي أو الداخلي لها، و هذا لكي تسهل الرقابة على البضائع على المستوى

الوطني، و ذلك لضمان صحة المستهلك و عدم تصدير بضاعة فاسدة.

وفي الغالب تقوم مصلحة الجمارك بطلب هذه الوثيقة الصحية لتقديم إذن بعبور البضاعة إلى الخارج، نفس الشيء في حالة استيرادها، حيث تأخذ عينة من هذا المنتج و تحلله اعتمادا على مصلحة التحليل و المراقبة الكائن مقرها في البلد المستورد أو المصدر، وتتضمن هذه الأخيرة معلومات خاصة بالبضاعة كطبيعة و نوعية البضاعة . و يوم وصولها ووسيلة نقلها ورقم الحاويات واسم المستورد و المصدر بالتصريح عن المواد و مدة صلاحيتها، ابتداء من تاريخ إصدار شهادة الصحة و النوعية.

د- قائمة التعبئة: قائمة التعبئة تحوي في طياتها قائمة خاص بالطرود المشحونة مع توضيح لأوزانها وكذا أحجامها ومحتوياتها بالتفصيل

زيادة إلى مجموعة من الوثائق وتعتبر وثائق ثبوتية كفاتورة النولون البحري، الشهادة الزراعية وشهادة مراجعة، بيان الحمولة وإذن بالتسليم وغيره.

6- الحيابة:

بعدها يتم استيفاء العمليات الجمركية و الرسوم يتم منح البضاعة لصاحبها حتى يتمكن المستورد أو من يوكل عنه من استلامها ونقلها للمستودعات . و في بعض الحالات يتم السماح للمستورد بموجب قانون الجمارك و بعد موافقة السلطات بحجب البضاعة قبل إتمام العملية الجمركية لقاء ضمان نقدي أو بنكي يقدمه للسلطات كتعهد بإتمام الإجراءات الجمركية خلال فترة لاحقة.