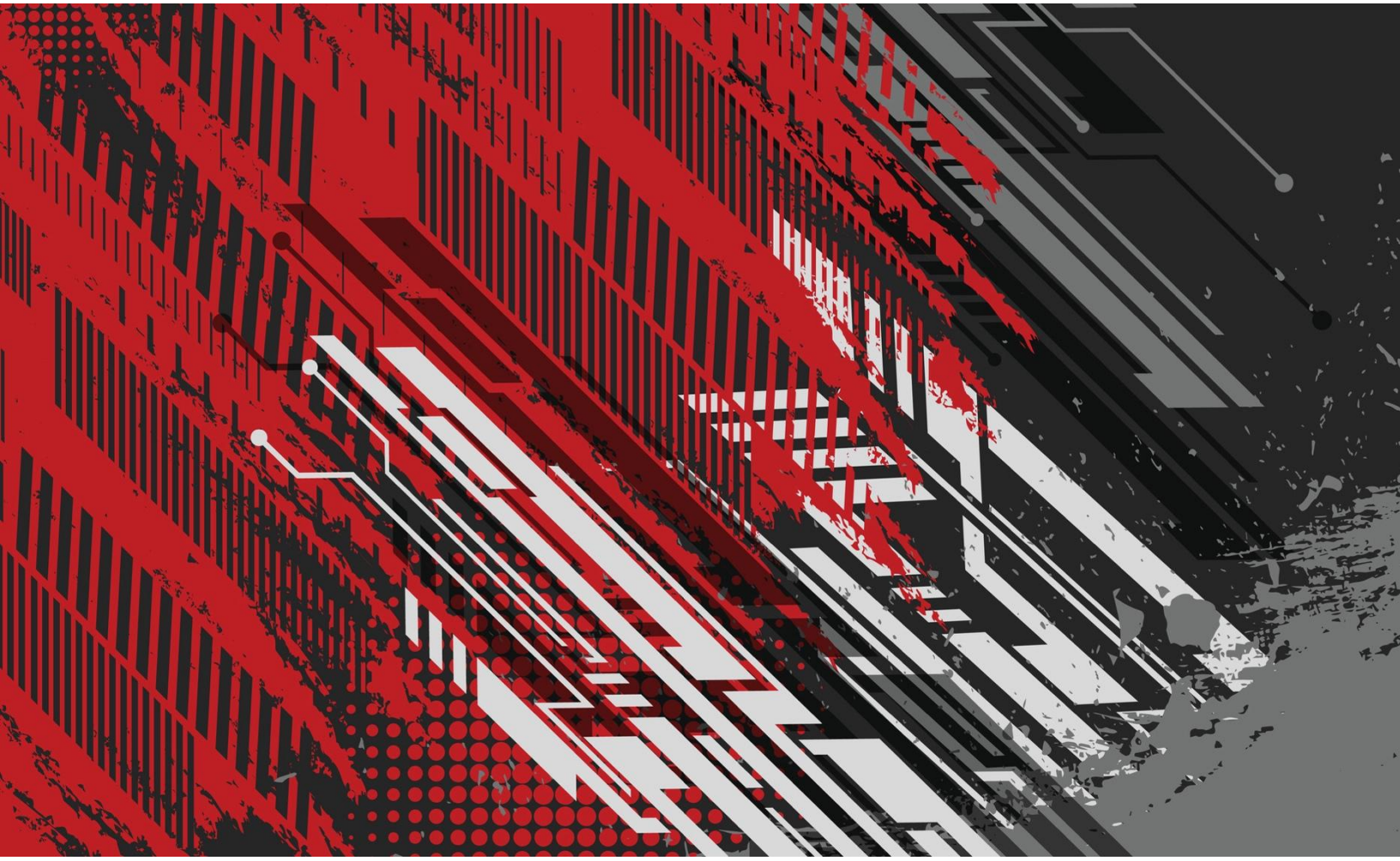
التصميم الذكي للسياسات
حين تتحول الجمارك من (عبء جباية) الى (حافز امتثال)
تشديد القبضة، أم توسيع القاعدة؟

د. مهدي البناي

26 شباط 2026



حقوق النشر محفوظة © 2025 | iraqieconomists.net | info@iraqieconoists.net | الهاتف: ٠٠٩٦٤٧٨٦٦٢٩٦٦٠٠+ | منذ عام ٢٠٠٩

التصميم الذكي للسياسات حين تتحول الجمارك من (عبء جباية) الى (حافز امتثال) تشديد القبضة، أم توسيع القاعدة؟

أثار تطبيق النظام الجمركي الجديد موجة اعتراضات واسعة بين التجار والمستوردين، وأدى الى تباطؤ في النشاط التجاري، وتكدس الحاويات في الموانئ، وارتفاع في الأسعار، وتراجع في الايرادات الجمركية مع انتقال جزء من الحركة إلى معابر أخرى أو إلى قنوات غير رسمية، أي أن النتيجة النهائية لم تكن كما كان مأمولاً! هذه المفارقة تعيدنا إلى سؤال اقتصادي كلاسيكي.. هل يُبنى الامتثال بالقوة أم بالمصلحة؟

الامتثال Compliance بوصفه تَقَّيد الافراد والشركات بالأنظمة والإجراءات المعمول بها ، بطريقة صحيحة وموثقة وقابلة للتدقيق، هو سلوك هذه الجهات تجاه تطبيق الأنظمة والقوانين. وذهب الاقتصادي الأسكتلندي آدم سمث إلى أن الأفراد يتصرفون بدافع المصلحة الذاتية، وأن التصميم الذكي للسياسات هو الذي ينسجم مع هذه الحقيقة بدلاً من إنكارها. أما الفيلسوف الإنجليزي توماس هوبز فكان يرى أن الردع والقوة هما ما يضبط السلوك.

بين الرؤيتين، اختارت العديد من الدول الحديثة مقاربة ثالثة، اذ رأت ان (الامتثال) أكثر ربحية وأقل كلفة من (التهرب Evasion). في علم الاقتصاد المؤسسي، يشير دوغلاس نورث إلى أن المؤسسات الناجحة هي التي تُخفّض تكاليف المعاملات، وتمنح الفاعلين الاقتصاديين حوافز واضحة للالتزام بالسياسات. فإذا كان النظام الجديد يزيد التعقيد والكلفة والوقت والمخاطر، فإنه يرفع (كلفة الامتثال)، ويدفع المتعاملين إلى البحث عن بدائل.

الاقتصادي الأمريكي آرثر لافر اشتهر بفكرته القائلة أن رفع الضرائب أو الرسوم إلى مستويات مفرطة قد يؤدي إلى انخفاض الإيرادات بدلاً من زيادتها ! ، الفكرة ليست أيديولوجية بقدر ما هي سلوكية، فحين تصبح الكلفة الرسمية مرتفعة جداً تتقلص القاعدة الخاضعة، ويزداد الحافز للتهرب أو الانسحاب من النشاط.

العبرة ليست بنسبة الرسم بحد ذاتها، بل بحجم قاعدة الامتثال، اذ يؤدي التشدد المفاجئ أو رفع الرسوم أو تعقيد الإجراءات إلى خروج عدد من المستوردين من المنظومة الرسمية، عندها تخسر الدولة أكثر مما تكسب.. تخفيض الرسوم مع تبسيط الإجراءات قد يبدو تنازلاً على الورق، لكنه عملياً قد يوسّع القاعدة ويزيد الإيراد الكلي.

في الاقتصاد السلوكي، طرح ريتشارد ثايلر مفهوم الدافع (Nudge) أي تصميم السياسات بطريقة تجعل الخيار المرغوب من قبل الدولة هو الأسهل والأسرع والأقل كلفة. أي أن الدولة أو المؤسسة **لا تفرض قراراً، ولا تمنع الخيارات الأخرى**، لكنها **تجعل الخيار الأفضل (المستهدف) أسهل أو أكثر وضوحاً** ، يسمي ثايلر هذا النهج (**الأبوية التحررية(Libertarian Paternalism** ، هذا ينطبق تماماً على الجمارك، حيث يصبح الامتثال للنظام الجديد يعني تخليصاً أسرع، ومساراً أخضر واضحاً، وكلفة أقل، وضماناً قانونياً أكبر، عندها سيجد التاجر مصلحة مباشرة في الالتزام.

أما إذا كان الامتثال للنظام الجديد يعني فترة تخليص أطول، وكلفاً مضاعفةً، وعدم يقين، فإن التاجر (بوصفه فاعلاً عقلانياً) سيبحث عن أقرب منفذ بديل، سواءً كان معبراً آخر ، أو قناة غير رسمية.

في الاقتصاد الريعي، اعتادت الدولة النظر إلى الجمارك بوصفها مورداً مالياً ، لا أداة لتنظيم التجارة ، لكن التجربة العالمية تُظهر أن الجمارك الحديثة تُؤدي ثلاث وظائف متوازنة .. تسهيل التجارة، حماية الاقتصاد، وتحقيق الإيرادات. عندما يُغلَّب هدف الجباية على حساب تسهيل التجارة، ترتفع الكلف، وتتقلص الكميات المستوردة رسمياً، فتتراجع الإيرادات ، وتُعاقب السوق والمُستهلك معاً.

هنا يحضر قول الفيلسوف الاقتصادي جون ستيوارت مِل (إن القوانين التي تتجاهل طبيعة البشر تنتهي إلى نتائج عكسية) فالتاجر ليس خصماً للدولة بطبيعته، بل شريك محتمل إذا صُمِمَت القواعد بما يخلق له منفعة.

الفكرة الأساسية أن يصبح الامتثال هو الخيار الأرخص والأسرع والأكثر أماناً، لا الخيار المفروض تحت طائلة العقوبة فقط . والرؤية الاذكى في تحويل النظام الجمركي من (عبء) الى (حافز) عن طريق:

1. خفض الرسوم مقابل توسيع القاعدة، عن طريق تقليل العبء على المكلفين لزيادة عدد الملتزمين.
2. تسريع التخليص للممتثلين ، بنظام مسار أخضر حقيقي مبني على سجل الامتثال.
3. تقليل عدم اليقين ، تثبيت التعليمات نسبياً، وعدم تغيّرها بشكل مفاجئ.
4. التحفيز لا المعاقبة فقط، عبر مكافأة الملتزم بتسهيلات ائتمانية أو أولوية في الإجراءات.

الدولة بسلطانها تستطيع أن تُجبر، لكنها لا تستطيع أن تُراقب كل شيء دائماً. الامتثال القائم على الخوف هشّ، بينما الامتثال القائم على المصلحة مستدام. في الجمارك كما في الضرائب، ليست المسألة بمقدار التعليمات بل بتصميم الحوافز بذكاء.

إذا أردنا زيادة الإيرادات، فربما يكون الطريق الأقصر ليس عبر تشديد القبضة، بل عبر توسيع القاعدة وخلق مصلحة حقيقية للتاجر في أن يكون جزءاً من المنظومة الرسمية. عندها فقط يتحول النظام الجديد من عبء يُقاوَم إلى فرصة يُسارَع إليها.

تجارب دول أخرى تؤيد هذه الفكرة ، فبرفع شعار (حسابات المكلف هي الأساس) أي باعتماد نظام التقييم الذاتي Self-Assessment System (SAS) حققت الحكومة المصرية نمواً حقيقياً في الإيرادات الضريبية وصلت إلى حوالي 83٪ في فترة سنتين دون فرض ضرائب جديدة ، فقط من خلال توسيع القاعدة وضمان الامتثال الطوعي سواء عبر تبسيط الإجراءات أو جذب مكلفين جدد. اذ شجعت الشركات على دخول المنظومة الضريبية، ووفرت تسهيلات كبيرة في الإجراءات مما دفع 170ألف طلب لتسوية منازعات ضريبية قديمة و70 ألف طلب لانضمام للمنظومة الضريبية المبسطة، وهذا ساهم في زيادة الالتزام والمحصلة الإجمالية .

العبرة هنا أن الهدف لم يكن رفع نسب الضريبة، بل جعل الامتثال سهلًا ومربحاً للممولين (المكلفين)، مما عزز الإيرادات بشكل كبير.

تجربة كينيا أظهرت أن استخدام التكنولوجيا الحديثة في الإدارة الجمركية مثل أنظمة المسح بالأشعة وتتبع الشحنات والنظام المتكامل لإدارة البيانات الجمركية، أدى إلى زيادة أداء الإيرادات بفضل تحسين الامتثال ، وتقليل التهرب والممارسات غير الرسمية دون رفع النسب بالضرورة. وهذا أثبت أن تحسين الخدمات والأنظمة يزيد من عدالة وجاذبية الامتثال التجاري، وبالتالي تزيد الإيرادات دون الحاجة لرفع الرسوم.

دول متنوعة مثل اندونيسيا كمبوديا وغويانا وليبيريا حسّنت نظم تسجيل ودفع الضرائب، وأنظمة التدقيق والمراجعة على أسس مخاطر وبيانات حديثة ، ورسائل التوعية والتحفيز للمشروعات الصغيرة.هذه التجارب تؤكد أن التركيز على الامتثال الفعّال والتسهيلات غالبًا يولد إيرادات أعلى من رفع نسب الضريبة فحسب.أسهمت هذه السياسات بتحفيز الامتثال الطوعي، اذ تمنح التاجر والمستورد مصلحة مباشرة في العمل ضمن النظام الرسمي، مما يقلل التهرب واللجوء إلى قنوات غير رسمية. كما أن تبسيط الإجراءات وتحديث أنظمة المعلومات في منافذ الجمارك يخلق بيئة تشجع على الامتثال بدل إصدار تعليمات رادعة فقط وبالنتيجة زيادة قاعدة المكلفين (سواء في الضرائب أو الجمارك) يعني أن مجموع الإيرادات سيرتفع حتى لو بقيت النسب نفسها.

عن الكاتب: د. مهدي البناي . باحث اقتصادي اكاديمي و رجل أعمال عراقي

عن الشبكة:

تهدف شبكة الاقتصاديين العراقيين الى التأسيس لمرجعية اقتصادية في العراق تعمل على اعطاء الاولوية للاقتصاد قبل السياسة وتنشر الثقافة الاقتصادية بين افراد الطبقة السياسية خاصة وأفراد المجتمع العراقي عامةً متبنّية خطابا اقتصاديا علميا وساعية الى موقعاً مؤثراً في الرأي العام والمجتمع العراقي يمكنها من إيصال كلمتها الى صاحب القرار السياسي والتأثير على قرارات السياسة الاقتصادية.

ملاحظة:

-لا تعبر الآراء الواردة في الإصدار بالضرورة عن آراء أو اتجاهات تتباها الشبكة، وانما تعبر عن رأي كاتبها.

iraqieconomists.net
info@iraqieconomists.net
WhatsApp +964 786 629 6600