



FILE COPY

Distr.
GENERAL

A/CN.9/362/Add.7
28 February 1992
ARABIC
ORIGINAL: ENGLISH



الأمم المتحدة

الجمعية العامة

لجنة الأمم المتحدة للقانون

التجاري الدولي

الدورة الخامسة والعشرون

نيويورك ، ٤ - ٢٢ أيار/مايو ١٩٩٢

التجارة المكافئة الدولية

مشروع الدليل القانوني بشأن صفقات التجارة المكافئة الدولية

تقرير الأمين العام

إضافة

سادسا - تسعير البضائع

المحتويات

<u>المفحة</u>	<u>الفقرات</u>	
٣	٦ - ١	ألف - ملاحظات عامة
٤	١٠ - ٧	باء - العملة التي يجب دفع الثمن بها
٥	٢٧ - ١١	جيم - تحديد الثمن بعد إبرام اتفاق التجارة المكافئة
٥	٢٠ - ١١	١ - المعايير
		(أ) أسعار السوق الخاصة بالبضائع أو الخدمات ذات
٥	١٣	النوعية القياسية
٦	١٤	(ب) تكلفة الانتاج

المحتويات (تابع)

<u>الصفحة</u>	<u>الفقرات</u>	
٦	١٨ - ١٥	(ج) الثمن الذي يتقاضاه المنافس
٧	١٩	(د) شرط العميل الأكثر رعاية
٨	٢٠	(هـ) استخدام أكثر من معيار
٨	٢٤ - ٢١	٢ - التفاوض
٩	٢٦ - ٢٥	٣ - تحديد الثمن بواسطة الغير
٩	٢٧	٤ - تحديد الثمن بواسطة أحد الطرفين
١٠	٣١ - ٢٨	دال - تسعير الخدمات
١١	٣٨ - ٣٢	هاء - تسعير نقل التكنولوجيا
١٣	٥٢ - ٣٩	واو - تنقيح الثمن
١٤	٤٤	١ - اعادة تطبيق الشرط المتعلق بالثمن
١٤	٤٧ - ٤٥	٢ - الأحكام المتعلقة بمؤشرات الأسعار
١٥	٥٢ - ٤٨	٣ - تغيير سعر صرف العملة التي يجب دفع الثمن بها ...
١٥	٥٠ - ٤٨	(أ) شرط العملة
١٦	٥٢ - ٥١	(ب) شرط وحدة الحساب

[ملاحظة تحريرية : مشروع الفصل السابع الحالي هو صيغة منقحة من مشروع الفصل السادس "تسعير البضائع" ، المنشور باعتباره الوثيقة A/CN.9/332/Add.5 . والملاحظة الواردة بين قوسين معقوفين في بداية كل فقرة تشير إما الى الرقم الذي وردت به الفقرة في الوثيقة A/CN.9/332/Add.5 أو يشير الى أن الفقرة جديدة . وقد وضع خط تحت التنقيحات التي أُدخلت على الفقرات الواردة في الوثيقة A/CN.9/332/Add.5 .]

ألف - ملاحظات عامة

١ - [١] من المستصوب أن يحدد الطرفان في اتفاق التجارة المكافئة ثمن البضائع التي سيبرم بشأنها عقد التوريد . وإذا لم يتمكننا من تحديد الثمن في اتفاق التجارة المكافئة ، يستصوب اعتماد طريقة يحدد الثمن بمقتضاها عند إبرام عقد التوريد . وعندما يراد إبرام عقود في كلا الاتجاهين ، يجوز الاتفاق على طرائق تحديد الثمن في كل من الاتجاهين . ويتناول هذا الفصل طرائق تحديد الثمن بعد إبرام عقد اتفاق التجارة المكافئة كما يتناول بعض المسائل المعينة التي تواجه في السياقات المحددة لتوريد الخدمات . ونقل التكنولوجيا . وبالإضافة الى ذلك ، يبحث هذا الفصل في العملة التي يعين بها الثمن وكيفية تنقيحه .

٢ - [٢] وقد يحتاج الطرفان الى ارجاء تحديد الثمن ، مثلا : لأن نوع البضائع المعين لم يكن قد حدد عند إبرام اتفاق التجارة المكافئة ، لأنه ستنقضي فترة طويلة بين إبرام اتفاق التجارة المكافئة وإبرام عقد توريد معين - ويمكن أن تدفع هذه الفترة الطرفين الى ارجاء تحديد الثمن ، بسبب احتمال حصول تقلبات في الأسعار أو تغييرات في الاحوال الاقتصادية الأساسية خلال الفترة الفاصلة . وثمة حالات يمكن أن يحدد الطرفان فيها ثمن الشحنة الاولى مع ترك تحديد ثمن الشحنات التالية الى وقت لاحق . وقد يكون وضع طريقة لتحديد الثمن وسيلة تساعد الطرفين على ملافاة الخلافات المتعلقة بما ينبغي أن يكون عليه الثمن ، وهي خلافات قد تؤخر أو تمنع إبرام عقد التوريد وقد تتضاعف تلك الخلافات حينما يتوقع طرف أن عقد التوريد المبرم في واحد من الاتجاهين لن يكون مربحا ويرغب في تعويض الخسارة المتوقعة وذلك بتحديد سعر العقد في الاتجاه الآخر .

٣ - [٣] وقد لا يلزم ، في صفقة مقايضة ، ادراج نص حكم يتعلق بالثمن ، لأن البضائع التي تشحن في اتجاه ما تشكل تسديدا للبضائع المشحونة في الاتجاه الآخر . وعلى الرغم من ذلك ، قد تنشأ في صفقة المقايضة مسائل تتعلق بالثمن اذا قرر الطرفان قياس القيمة النسبية لشحنتهما في شكل نقدي ، بدلا من مجرد تحديدها من ناحية الحجم والنوعية ، أو اذا اختلفت قيمة الشحنات وتعين تسوية الفروق نقدا . كما ان تحديد الثمن سيكون ضروريا اذا تطلبت اللوائح الجمركية في أحد البلدان توضيح القيمة النقدية للبضائع التي تدخل هذا البلد .

٤ - [٤] ومن المستصوب أن يبين الطرفان ، لدى تحديد ثمن البضائع المتداولة في التجارة المكافئة ، ما اذا كان الثمن يتضمن ، أو لا يتضمن ، التكاليف المتفرعة من تكاليف البضائع ذاتها ، مثل النقل أو التأمين ، أو الاختبار ، أو الرسوم الجمركية والضرائب . ويمكن توضيح بعض عناصر الثمن باستخدام مصطلح تجاري ملائم ، على غرار المصطلحات المعروفة في مصطلحات الغرفة التجارية الدولية الانكوتيرمز لعام ١٩٩٠ .

٥ - [٥] وقد يرغب الطرفان في تعيين الوقت الذي ينبغي احتساب الثمن فيه ، ولا سيما في حالة البضائع التي يمكن أن تتقلب أسعارها . وبالإمكان الاتفاق على تاريخ محدد اذا تكونت صفقة التجارة المكافئة من شحنة واحدة أو عدد من الشحنات يقتضي إرسالها خلال فترة قصيرة نسبياً ، وتعيّن تحديد الثمن مرة واحدة فقط . وفي بعض الحالات ، يمكن أن يبدأ عمل آلية تحديد الثمن في مناسبة معينة ، مثل بدء تشغيل منشأة ما في إطار صفقة لاعادة الشراء أو تقديم طلب توريد . وحيث تتوزع الشحنات المتعددة على فترة أطول ، يمكن الاتفاق على عدة تواريخ لتحديد الثمن أو النص في اتفاق التجارة المكافئة على آلية لاعادة النظر في الثمن الأصلي .

٦ - [٦] وينبغي أن يأخذ الطرفان في الاعتبار احتمال وجود قواعد الزامية تؤثر على المستوى الذي يمكن تحديد الثمن على أساسه . فعلى سبيل المثال ، اذا حدد السعر على مستوى منخفض بالنسبة لسعر السوق ، قد تخضع البضائع لرسم استيراد يتعلق بمكافحة اغراق السوق .

باء - العملة التي يجب دفع الثمن بها

٧ - [٧] قد ينطوي دفع الثمن بعملة معينة على مخاطر مردها الى التقلبات في أسعار الصرف لهذه العملة ولأسعار صرفها بعملة أخرى . فاذا توجب دفع الثمن بعملة بلد المورد ، تحمل المشتري تبعات حدوث تغيير في سعر الصرف بين تلك العملة وعملة بلده . غير أن المورد يتحمل تبعات حدوث تغيير في سعر الصرف بين عملة بلده وعملة أي بلد آخر يتعين عليه أن يدفع قيمة المعدات أو المواد أو الخدمات اللازمة لانتاج البضائع . واذا توجب دفع الثمن بعملة بلد المشتري ، تحمل المورد تبعات حدوث تغيير في سعر الصرف بين هذه العملة وعملة بلده . واذا توجب دفع الثمن بعملة بلد ثالث ، تحمل كل من الطرفين تبعات حدوث تغيير في سعر الصرف بين هذه العملة وعملة بلده . وعندما تمنح مؤسسة تمويلية المشتري قرضاً لشراء البضائع فقد يفضل المشتري دفع الثمن بالعملة التي منح بها القرض .

٨ - [٨] ينبغي أن يراعي الطرفان ، في النص على العملة التي يجب دفع الثمن بها ، لوائح النقد الأجنبي والمعاهدات الدولية النافذة في بلدي المورد والمشتري والتي يمكن أن تسري على هذه المسألة بصفة الزامية . كما ينبغي أن يأخذ في الاعتبار أن بعض النظم القانونية توجب دفع الثمن المحدد في العقد الدولي بالعملة

التي يسمى بها ، بينما تجيز نظم قانونية أخرى ، بل توجب دفع الثمن بعملة مكان الدفع ، حتى لو كان معيناً بعملة قابلة للتحويل .

٩ - [٩] يمكن لاتفاق التجارة المكافئة أن يعين الثمن بعملة يعتبرها الطرفان مستقرة أو بوحدة حساب ليست من العملات الوطنية ، انما مع اشتراط دفعه بعملة أخرى . وقد تكون آثار هذا النهج مشابهة ، في جوهرها ، للآثار الناجمة عن شرط العملة (انظر الفقرات ٤٨ إلى ٥٠ ، أدناه) ، ويمكن أن تنطبق على هذه الأحكام أيضا القيود التي يفرضها القانون الواجب التطبيق فيما يتعلق بشروط العملة . فاذا استخدم هذا النهج ، يستصوب التوافق ، في اتفاق التجارة المكافئة ، على أن يكون سعر الصرف هو السعر السائد في مكان محدد وفي تاريخ محدد .

١٠ - [١٠] ومن غير المستصوب أن يسمى العقد الثمن الكامل لعمليتين أو أكثر ، وأن يسمح للدائن أو للمدين بأن يقرر العملة التي يجب دفع الثمن بها . فبموجب شرط من هذا النوع لا توفر الحماية إلا للطرف الذي يتمتع بالاختيار ، وقد يجلب له الاختيار مكاسب لا مسوغ لها .

جيم - تحديد الثمن بعد إبرام اتفاق التجارة المكافئة

١ - المعايير

١١ - [١١] قد ينص اتفاق التزام التجارة المكافئة على تحديد الثمن استنادا الى معيار ما (انظر الفصل الرابع ، "التزام التجارة المكافئة" ، الفقرة ٤٤) ، وذات نهج يحدد الثمن في اطاره وقت ابرام عقد التوريد ، وبطريقة موضوعية لا تتأثر بارادة الطرفين .

١٢ - [١٢] وقد يرغب الطرفان في النص على اجراء يتعين تطبيقه اذا ثبت أن المعيار المختار غير ممكن التطبيق (مثلا ، لاختلاف سعر السوق الراهن عما كان متوقعا) . ويمكن أن ينص الطرفان ، مثلا ، على أن يحدد الثمن عن طريق استخدام معيار بديل أو على أن يحدده طرف ثالث .

(١) أسعار السوق الخاصة بالبضائع أو الخدمات ذات النوعية القياسية

[العنوان معدل]

١٣ - [١٣] عندما تكون البضائع المحددة في اتفاق التجارة المكافئة سلعا أساسية أو منتجات نصف مصنعة (مثلا : الحبوب ، الزيوت ، المعادن ، الصوف) يفاد بأثمانها في تقارير منتظمة ، يمكن أن يتفق الطرفان على ربط ثمن بضائع التجارة المكافئة بالثمن الوارد في التقارير . وذلك الربط بسعر قياسي يمكن أن يستخدم أيضا لتحديد سعر

الخدمات إذا كانت الخدمة قياسية وإذا كان يوجد ثمن وارد في التقارير . وقد تكون تلك الخدمات القياسية ، على سبيل المثال ، خدمات نقل ؛ أو حصاد ؛ أو تنظيف ؛ أو فرز ؛ أو تعبئة أنواع معينة من البضائع ؛ أو دهان سطوح قياسية كالسفن مثلا . وإذا كان سعر البضائع أو الخدمات معروضا في عدة أسواق ، يشار على الطرفين بتحديد يورصة أو سوق معينة يمكنهما اتخاذها مرجعا . وبغية الحماية من تقلبات الأسعار ، يمكن أن يتطلب المعيار اعتماد متوسط للأسعار المفاد بها في عدة أوقات يتفق عليها (مثلا ، الأسعار المفاد بها في أول يوم عمل من الشهر خلال الأشهر الستة السابقة لتاريخ تحديد الثمن) .

(ب) تكلفة الإنتاج

١٤ - [١٤] قد يتفق الطرفان على تحديد الثمن استنادا الى التكلفة التي يتكبدها المورد في إنتاج البضائع ، مضافا اليها مبلغ يغطي نفقاته العامة وربحه . ويمكن اختيار هذا النهج إذا لم يتيسر ، وقت إبرام اتفاق التجارة المكافئة اجراء توقع دقيق لتكلفة المدخلات المختلفة . وتوخيا للحد من خطر اضطرار المشتري الى دفع ثمن باهظ ، يستصوب أن يعين الطرفان في اتفاق التجارة المكافئة ، إذا أمكنهما ذلك ، كمية المدخلات (مثلا : المواد الأولية ، والطاقة ، واليد العاملة) التي ستلزم لإنتاج كل وحدة من البضائع . وقد يرغب الطرفان أيضا في النص على الزام المورد بالاحتفاظ بسجلات تبين تكاليف الإنتاج وفقا للأشكال والإجراءات التي يتطلبها المشتري ، واعطاء المشتري حق الاطلاع على هذه السجلات . وقد يستخدم هذا النهج عندما ينطوي العقد المراد إبرامه على تقديم حل تكنولوجي لم يتم بعد تطويره ولا يمكن التنبؤ بالتكلفة المضبوطة لتطويره .

(ج) الثمن الذي يتقاضاه المنافس

١٥ - [١٥] قد يحدد الثمن على أساس الثمن الذي يستوفيه منافس محدد ينتج النوع نفسه من البضائع التي تسلم بموجب عقد التوريد . فإذا لم يحدد المنافس في اتفاق التجارة المكافئة أمكن أن تدرج فيه معايير اختيار هذا المنافس (مثلا : معايير جغرافية أو معايير مرتبطة بحجم إنتاج النوع نفسه من البضائع) . ونظرا لأن المنافس يمكنه بيع المنتج بأسعار متباينة في مناطق جغرافية وأسواق مختلفة ، يستصوب أن يحدد اتفاق التجارة المكافئة السوق التي سيشار إليها . كما أن الشرط المتعلق بالثمن يمكن أن يوضح كيفية الحصول على المعلومات المتعلقة بالثمن والتاريخ الذي سيحدد فيه السعر الذي يستوفيه المنافس . وعلاوة على ذلك ، قد يتفق الطرفان على استبعاد الأسعار التي تجرى عليها تخفيضات خاصة وتستوفى من عملاء معينين (الأسعار التفضيلية) . فعلى سبيل المثال ، يمكن أن يستبعد المعيار الاثمان التي تستوفى عن البضائع التي تشتريها منظمات الإغاثة ضد الكوارث أو موظفو المورد .

١٦ - [١٦] وقد يصبح الثمن الذي يتقاضاه المنافس غير ذي موضوع اذا لم تدخل عليه تعديلات واذا استند الى كمية أكبر أو أصغر بكثير من الكمية المزمع شراؤها بمقتضى اتفاق التجارة المكافئة . كما ان هذا الثمن قد يصبح غير ملائم اذا كانت بضائع المنافس من نوعية مختلفة ، أو اذا ارتكز على شروط دفع مثلا : (سداد مؤجل) لا يقدمها مورد بضائع التجارة المكافئة ، أو اذا كانت قيمة تكاليف النقل أو التأمين والرسوم العامة التي يتضمنها مختلفة عنها ضمن ثمن بضائع التجارة المكافئة . فيستحسن النسب على الا يراعي المعيار إلا أثمان الشحنات التي تماثل ما ينص عليه عقد التوريد المزمع ابرامه ، في الكمية والنوعية وشروط التسليم والدفع ، أو أن تضاف الى الثمن الذي يتقاضاه المنافس ، أو تخصم منه ، مبالغ تعوّض عن الفروق .

١٧ - [١٧] وربما اتفق الطرفان على تحديد الثمن على أساس الأثمان التي يتقاضاها عدة منافسين . فيمكن ، في هذا الشرط ، تحديد المنافسين أو اقتضاء حصول كل من الطرفين على تسعيرات عدد محدد من المنافسين . ومن المستصوب ، اذا لم يُحدد المنافسون ، ادراج شرط من هذا القبيل يعيّن البلدان أو المناطق التي سيحصل فيها الطرفان على التسعيرات . ويستصوب أيضا أن يوضح اتفاق التجارة المكافئة الطريقة التي يجب احتساب الثمن بها (مثلا بحساب سعر متوسط أو وسيط) وقد يرغب الطرفان في تحديد الفترة التي ينبغي خلالها الحصول على التسعيرات . فينبغي ، في هذه الحالة ، أن يأخذوا في اعتبارهما طول المدة اللازمة لذلك والحاجة الى اسناد الحساب الى الاسعار الجارية .

١٨ - [١٨] وعندما يكون الطرف الذي يتعهد بشراء البضائع منتجا للنوع نفسه من البضائع ، يمكن أن يتفق الطرفان على تحديد الثمن بالاستناد الى الثمن الذي يفرضه المشتري مستندا الى تكلفة الانتاج الخاصة به . ويمكن اتباع هذا النهج ، مثلا ، في صفقة اعادة شراء يقوم فيها منتج صنف معين من البضائع ببيع منشأة تنتج ذلك النوع من البضائع ويوافق على اعادة شراء منتجاتها .

(د) شرط العميل الأكثر رعاية

١٩ - [١٩] يمكن الاتفاق على اسناد ثمن بضائع التجارة المكافئة الى أدنى سعر يورد به المورد بضائع من نفس النوع الى عملاء آخرين . وفي بعض الحالات ، يمكن أن يقصر الطرفان الشرط على فئة محدودة من العملاء (مثلا : على عملاء موجودين في بلد معين أو عملاء محددين في اتفاق التجارة المكافئة) . وقد يرغب الطرفان في توضيح الوسيلة التي يتعين استخدامها في تحديد العملاء الأكثر رعاية . فيمكن أن يطلب من المورد ، مثلا ، تقديم أنواع معينة من المعلومات تبين الأثمان التي يتقاضاها من عملاء آخرين . ويستصوب أيضا التيقن من أن الثمن المخصص للعميل الأكثر رعاية يتصل بالشحنات التي ستتم تنفيذها لاتفاق التجارة المكافئة (أنظر الفقرة ١٦ أعلاه) . وقد يرغب الطرفان كذلك في تحديد التاريخ الذي يقرر فيه الثمن المخصص للعميل الأكثر

رعاية . كما انهما قد يرغبان في تحديد أي أثمان تنطوي على تخفيضات خاصة (الأثمان التفضيلية) ويقدمها المورد الى عملاء معينين لا ينبغي أخذهم في الاعتبار (أنظر الفقرة ١٥ أعلاه) . ويمكن توسيع نطاق شرط العميل الأكثر رعاية بالاتفاق على تحديد الثمن على أساس أدنى سعر يتقاضاه المورد ، أو موردون محددون آخرون ، عن النوع نفسه من البضائع .

(هـ) استخدام أكثر من معيار

٢٠ - [٢٠] يمكن أن يقضي اتفاق التجارة المكافئة بتحديد الثمن بواسطة صيغة تشمل معيارين أو أكثر . فبالإمكان ، مثلا ، تحديده باستخراج متوسط الأثمان المستمدة من المعايير المنتقاة . وثمة احتمال آخر يتمثل في مقارنة الثمن المستمد من معيار ما بالأثمان المستمدة من معيار آخر أو أكثر . فاذا لم يصل الفارق بين السعر المستمد من المعيار المختار والأسعار المستمدة من المعايير المتخذة أساسا للمقارنة الى عتبة محددة ، كان السعر المستمد من المعيار المختار هو المنطبق . وإذا تجاوز الفرق عتبة محددة ، كان الثمن النهائي ، مثلا ، متوسط الأسعار المستمد من المعايير الأخرى . وقد تكون هذه الطرائق مفيدة اذا توافرت الرغبة في أن يجتنب احتمال عدم ظهور القيمة السوقية لمنتج معين ، متى اعتزم شراؤه ، في الثمن المستمد من استخدام معيار وحيد .

٢ - التفاوض

٢١ - [٢١] من الجائز أن ينص الطرفان في اتفاق التجارة المكافئة على أن الثمن المراد دفعه بموجب عقد التوريد الذي سيدخلان فيه في المستقبل سيجري التفاوض عليه في وقت لاحق لإبرام اتفاق التجارة المكافئة . ومن المستصوب أن يتفق الطرفان ، قدر الامكان ، على مبادئ توجيهية يتبعانها في تحديد الثمن . (للاطلاع على مناقشة الاجراءات بشأن التفاوض وعلى المبادئ التوجيهية بشأن تحديد الثمن ، أنظر الفصل الرابع ، "التزام التجارة المكافئة" ، الفقرات ٤٤ الى ٤٦ ، و ٥٧ الى ٦٠) .

٢٢ - [٢٢] ويمكن أن تعين المبادئ التوجيهية بشأن تحديد الثمن الحدود الدنيا والقصى التي سيتفاوض ضمنها على الثمن . وقد يستخدم الطرفان ، لدى تعيين هذه الحدود ، معايير للثمن من النوع المبين في الفقرات ١١ الى ٢٠ أعلاه . فبالإمكان ، مثلا ، الاتفاق على ألا يزيد الثمن أو يقل بأكثر من ٥ في المائة عن الثمن الذي يتقاضاه أحد المنافسين .

٢٣ - [٢٣] ويمكن ، بدلا من ذلك ، أن تقتصر المبادئ التوجيهية على تحديد ثمن مرجعي يؤخذ في الاعتبار أثناء المفاوضات . وربما استخدم الطرفان ، في صياغة هذا النوع من المبادئ التوجيهية ، معايير للثمن تشبه المعايير المبينة في الفقرات ١١

الى ٢٠ أعلاه . وقد يتفقان ، مثلا ، على التفاوض بشأن الثمن مع مراعاة الثمن الذي يتقاضاه منافس معين .

٢٤ - [٢٤] وقد تتخذ المبادئ التوجيهية الخاصة بالتفاوض شكل بيان مؤداه أن ثمن البضائع ينبغي أن يكون "تنافسيا" ، أو "معقولا" ، أو من مستوى "السوق العالمية" . وقد يحظى هذا الشرط بالقبول اذا كانت نوعية البضائع قياسية . ويمكن زيادة الدقة في مبدأ من المبادئ التوجيهية التي هي من هذا النوع بأن يحدد ، مثلا ، ما اذا كان ينبغي عدم اسناد الثمن إلا الى الاسعار التي يدفعها للمورد مشتركون آخرون ، أو ما اذا كان ينبغي اسناده أيضا الى الاسعار التي يتقاضاها الموردون الآخرون ؛ وبأن تبيّن الفترة التي ينبغي أن يشير اليها الطرفان في تحديد معنى "تنافسي" أو "معقول" أو سعر "السوق العالمية" ؛ ثم ، اذا تباينت الاسعار في الأسواق المختلفة ، بأن تعيّن الأسواق أو أنواع الجهات المشترية أو المناطق الجغرافية التي يشار اليها .

٣ - تحديد الثمن بواسطة الغير

٢٥ - [٢٥] ينص الطرفان أحيانا على تحديد الثمن بواسطة طرف ثالث مستقل (مثلا ، اختصاصي في تسويق البضائع المعنية) . وللإطلاع على المناقشة المتعلقة بتحديد شروط العقد بواسطة الغير ، أنظر الفصل الرابع ، "التزام التجارة المكافئة" ، الفقرات ٤٧ الى ٥٤ . وربما استخدم هذا النهج مقترنا بشرط بشأن تحديد الثمن بالتفاوض لكي يُعهد بمسألة تحديد الثمن الى طرف ثالث ، في حالة إخفاق الطرفين على التفاوض على ثمن .

٢٦ - وينبغي أن يعين اتفاق التجارة المكافئة حدود ولاية الغير بالنص على مبادئ توجيهية من النوع الذي نوقش فيما يتعلق بالتفاوض (الفقرات ٢١ الى ٢٤ أعلاه) . وقد يرغب الطرفان في تحديد موعد نهائي لإحالة المسألة الى طرف ثالث ، حتى يتسنى تحديد الثمن في وقت يسمح بإبرام العقود وفقا للخطة الموضوعة .

٤ - تحديد الثمن بواسطة أحد الطرفين

٢٧ - [٢٧] يجري الاتفاق أحيانا على أن يقوم بتحديد الثمن أحد طرفي اتفاق التجارة المكافئة . ويُنصح بتوخي أقصى قدر من الحذر في الاتفاق على حل من هذا النحو ، بما انه يترك مسألة تحديد الثمن منوطة بشخص لديه اهتمام بحصيلة ذلك التحديد . وفي كثير من النظم القانونية لا يعتبر اتفاق من هذا النوع قابلا للنفذ . (للاطلاع على المزيد من النقاش في هذا الصدد ، أنظر الفصل الرابع ، "التزام التجارة المكافئة" ، الفقرتين ٥٥ و ٥٦ .)

دال - تسعير الخدمات

٢٨ - [فقرة جديدة] عندما يعين الطرفان في اتفاق التجارة المكافئة خدمة ما على أنها موضوع عقد التوريد الذي سيبرم في المستقبل (مثلا خدمات الصيانة أو الإصلاح أو النقل أو التشييد) ، من المستصوب للطرفين أن يعمدا في اتفاق التجارة المكافئة ، وبالقدر الممكن ، الى تسوية بعض المسائل المعينة ذات الصلة بسعر الخدمات . فقد ييسر الطرفان ، بصنيعهما ذلك ، اجراء المفاوضات بشأن ابرام عقد التوريد المتوخى .

٢٩ - [فقرة جديدة] ومن الجائز أن تستخدم نهج مختلفة في تحديد سعر الخدمات . وواحد من تلك النهج الاتفاق على معدل سعر الوحدة بشأن وحدات العمليات التي ينطوي عليها العمل المطلوب . وقد تتكون تلك الوحدات ، على سبيل المثال ، من وحدة كمية بالنتيجة المطلوبة (على سبيل المثال ، متر مربع من عمل الدهان ، كيلومتر من نقل البضائع ، متر مكعب من مواد الحفريات ، ساعة من العمل) . وقد يكون هذا النهج مناسباً حينما تكون الخدمات المقصودة ذات طابع روتيني أو حينما لا يستطاع تصور كمية الخدمات اللازمة تصورا دقيقا وقت الدخول في اتفاق التجارة المكافئة . فان لم يكن هناك نص حكم بشأن تنقيح سعر الوحدة في حال حدوث تغييرات في تكاليف الوحدات ، تقسم بين الطرفين تبعة الزيادة في التكاليف والمنافع الناجمة عن النقصان في التكاليف . ويتحمل المورد تبعة أي زيادة في تكاليف المواد والعمل بخصوص كل وحدة ، أو ينال المنفعة الناجمة عن أي نقصان في تلك التكاليف .

٣٠ - [فقرة جديدة] والنهج الآخر هو في تبيان السعر باعتباره مبلغا مقطوعا يجب دفعه من أجل الخدمة المحددة . وبمقتضى هذه الطريقة ، يعرف المشتري سعر الخدمة الاجمالي ، ويتحمل المورد تبعة الزيادة في تكلفة الخدمة وينتفع بها اذا اتضح أن التكلفة هي أدنى مما كان متوقعا من قبل . وبما أن السعر بالمبلغ المقطوع قد يتضمن مبلغا لتعويض المورد عن تحمل تبعة زيادة التكلفة ، فقد يكون السعر أعلى في بعض الحالات منه اذا استخدمت طريقة التسعير باسترداد التكاليف من أجل الخدمة نفسها (أنظر الفقرة التالية) . واطافة الى ذلك ، فان طريقة التسعير بالمبلغ المقطوع تقتضي توصيفا دقيقا في العقد لنطاق الخدمة المقصودة . وقد يكون من المستصوب للمشتري أن يتناول في اتفاق التجارة المكافئة طريقة رصد الاداء من جانب المورد لضمان عدم لجوء المقاول الى تخفيض تكاليفه باستخدام مواد أو طرائق عمل دون المستوى القياسي .

٣١ - [فقرة جديدة] وقد يتبع نهج آخر أيضا ويتمثل في النص على أن يدفع لمورد الخدمة أجرة لتغطيته نفقاته العامة والربح ، وأن يعرض المورد عن مصروفاته على أساس استرداد التكاليف . ومن المستصوب أن يحدد اتفاق التجارة المكافئة تحديدا واضحا التكاليف القابلة للاسترداد والتكاليف التي ينبغي أن يتحملها المورد من أجوره هو . وعلى سبيل المثال ، قد تكون من المصروفات القابلة للاسترداد أجور الموظفين

المعنيين مباشرة بأداء العقد ، أو بنود المواد أو المعدات التي تستخدم عادة في أداء الخدمة ، أو التكاليف المتكبدة في استخدام فئات محددة من المقاولين من الباطن . وفي العادة ، يقتضي الحل المتوخى الذي يتيح لكل طرف فرصة أفضل لتوقع مقدار تكاليفه ، احتساب التكاليف التي ينبغي استردادها والنس على أن يتحمل المورد جميع التكاليف الأخرى ؛ بيد أن الطرفين قد يقرران أحيانا احتساب التكاليف غير القابلة للاسترداد والنس على استرداد جميع التكاليف الأخرى المعقولة .

هـ - تسعير نقل التكنولوجيا

٣٢ - [فقرة جديدة] يتوخى اتفاق التجارة المكافئة أحيانا احتمال إبرام عقد توريد في المستقبل يتضمن نقل التكنولوجيا (أنظر الفصل السادس ، "نوع البضائع ونوعيتها وكميتها" ، الفقران ١٦ إلى ٢٣) . وفي تلك الحالات ، من المستصوب للطرفين أن يتناولا ، بالقدر الممكن ، في اتفاق التجارة المكافئة طائفة متنوعة من المسائل الخاصة بتسعير التكنولوجيا . فان تسوية تلك المسائل في اتفاق التجارة المكافئة قد تيسر وضع الصيغة النهائية لعقد التوريد الذي ينطوي على نقل التكنولوجيا . وتلك المسائل المشار إليها ، والتي تناقش في الفقرات التالية ، يرد تحليلها في منشورات تعنى بموضوع نقل التكنولوجيا بصفة عامة . (١)

٣٣ - [فقرة جديدة] ويتمثل الشكلان الرئيسيان في تسعير عمليات نقل التكنولوجيا في دفع مبلغ مقطوع أو دفع ريع . أما في طريقة المبلغ المقطوع ، فيحدد السعر الاجمالي في بداية الامر . ومن بين المسائل الرئيسية التي تثيرها هذه الطريقة مسألة وقت الدفع وما اذا كان ينبغي دفع المبلغ في دفعة واحدة أو على أقساط . وبموجب القانون في بعض البلدان ، قد يكون استخدام طريقة المبلغ المقطوع رهنا ببعض الشروط المعينة . وقد تقتضي تلك الشروط ، على سبيل المثال ، تقييد أنواع عمليات النقل (مثلا شراء حقوق الملكية أو أنواع محددة من الخدمات والمساعدات التقنية) ، أو تقييد القطاعات التي يجوز أن تستخدم فيها طريقة المبلغ المقطوع ؛ وقد تنص تلك الشروط أيضا على تحديد الأساس الذي ينبغي أن يحسب عليه المبلغ المقطوع ، وكذلك قد تقتضي الحصول على تصريح حكومي خاص .

٣٤ - [فقرة جديدة] وأما اذا استخدمت طريقة دفع الريع ، فان السعر الواجب دفعه (أي الريع) يحدد بالرجوع الى بعض النتائج الاقتصادية الناجمة عن استخدام التكنولوجيا المنقولة . ويلزم القانون في بعض البلدان باستخدام طريقة دفع الريع في بعض الأنواع المعينة من تراخيص الملكية الصناعية أو اتفاقات نقل التكنولوجيا . ويرتبط الريع من الناحية النمطية بالانتاج أو المبيعات أو الأرباح الناجمة عن استخدام التكنولوجيا . وفي حال استخدام حجم الانتاج باعتباره عاملا مرجعيا ، من الجائز أن يحدد الريع ، على سبيل المثال ، باعتباره مبلغا محددًا لكل وحدة أو كمية منتجة (مثلا لكل طن أو لكل لتر) ، ويقيد القانون في بعض البلدان من حرية الأطراف في

الاتفاق على مدفوعات ربيع على أساس الإنتاج . وعلى سبيل المثال ، قد يقتضي القانون بشأن بعض الأنواع المعينة من التراخيص أو التكنولوجيات المنقولة ، أن تكون مدفوعات الربيع مرتبطة بحجم المبيعات .

٣٥ - [فقرة جديدة] ولربط مدفوعات الربيع بالمبيعات بمزية في أنه لا يفرض على المنقولة اليه التكنولوجيا التزاما بدفع ربيع عن البضائع التي أنتجت ولكنها لم تبع . ويجب على الطرفين اللذين يرغبان في استخدام هذا النهج أن يقررا ما اذا كان ينبغي أن يكون الربيع محسوبا على أساس سعر البيع الاجمالي أو الصافي . والطريقة الأخيرة تتيح الامكانية لأن يستثنى من حساب الربيع عدد من البنود المشمولة في سعر المبيع ولكنها غير متصلة بالتكنولوجيا أو كانت من قبل مصدرا للربح لدى الطرف الناقل . وقد تشمل تلك البنود ، على سبيل المثال ، مصروفات التعبئة والتغليف والضرائب وتكاليف النقل والتأمين وتكلفة المواد الخام والنسبة المئوية من السعر التي تغطي مدفوعات الربيع . وقد يحدد القانون في بعض البلدان تلك السلسلة المسموح بها من العناصر التي قد تكون مشمولة في سعر البيع الصافي . وعلاوة على ذلك ، قد يرغب الطرفان في النص على حساب الربيع على أساس سعر السوق العادل على المنتج المقصود . وقد يستخدم هذا النهج احتراسا من حدوث نقصان في مستوى العائد الاقتصادي الذي حققه الطرف الناقل ، مما ينجم في حال لجوء الطرف المنقول اليه الى بيع المنتجات المقصودة بسعر منخفض الى طرف آخر تربطه ، أي الطرف المنقول اليه ، به علاقة خاصة . وتوجد بالتالي طرق مختلفة لتعريف سعر السوق العادل . وتشمل المسائل الأخرى التي يثيرها ربط مدفوعات الربيع بالمبيعات الحد الزمني الذي يعتبر عنده المنتج مبيعا ، والوقت الذي يصبح فيه تحويل الربيع مستحقا .

٣٦ - [فقرة جديدة] والاساس الآخر الذي يقوم عليه حساب مدفوعات الربيع هو ربط مبالغ الربيع بالأرباح التي يحصل عليها الطرف المنقول اليه نتيجة لاستغلال التكنولوجيا المنقولة . وتشمل النهج الأخرى المتبعة في حساب مدفوعات الربيع ترتيبات الربيع الأدنى ، التي يستحق فيها دفع حد أدنى ، بصرف النظر عما اذا كان قد تحقق مستوى معين من الإنتاج أو المبيعات أو الأرباح ؛ وترتيبات الربيع المتناقص ، التي يتناقص فيها مقدار الربيع بحسب زيادة الإنتاج أو المبيعات ؛ والحدود القصوى المفروضة على مقدار مدفوعات الربيع المستحقة . هذا وان استخدام بعض من هذ الترتيبات قد يكون ، في بعض الحالات ، الزاميا ، وفي بعض الحالات الأخرى ، مقيدا ، وذلك بموجب قانون بعض البلدان . وعلى سبيل المثال قد لا يسمح ، في بعض البلدان ، باللجوء الى ترتيبات الربيع الأدنى عندما تكون مدفوعات الربيع مرتبطة بالإنتاج أو المبيعات أو الربح ، وقد تكون مدفوعات الربيع المتناقص الزامية ، كما تفرض حدود الربيع القصوى على بعض الأنواع المعينة من عمليات نقل التكنولوجيا . وينبغي أن يوجه انتباه الطرفين أيضا الى مسألة أي من الطرفين يكون ملزما بدفع الضرائب على الربيع . ومما يجدر ذكره أن القوانين في بعض البلدان تنظم هذه المسألة (مثلا ، قد يطالب الطرفان بأن يبينا في عقد نقل التكنولوجيا من الذي عليه أن يدفع منهما الضرائب) .

٣٧ - [فقرة جديدة] لدى النظر في استخدام طريقة المبلغ المقطوع أو طريقة الريع ، ينبغي للطرفين أن يضعوا في اعتبارهما ، بالإضافة الى أحكام القانون المعمول به ، أن كلا من هاتين الطريقتين في حساب السعر قد ينطوي على بعض المزايا والمساوىء المعينة ، في ضوء نوع الصفقة والظروف الاقتصادية المعنية . وعلى سبيل المثال ، اذا كانت مبالغ الريع تدفع على مدى فترة طويلة من الزمن ، فقد تتغير الظروف الاقتصادية خلال تلك الفترة ، مما يؤثر في حجم المبيعات ، وتبعاً لذلك في مبالغ الريع الواجب دفعها ؛ وأما في مشروع مشترك يكون فيه ناقل التكنولوجيا شريكا ، فقد يعتبر اللجوء الى طريقة الريع المرتبط بالمبيعات مفضلاً في الترتيب القائم على المبلغ المقطوع وذلك بسبب الدوافع الإضافية التي توفرها لناقل التكنولوجيا من أجل تنمية المبيعات . وفي بعض الحالات ، قد يكون من المستحسن الدمج بين الطريقتين معا (مثلاً دفع مبلغ مقطوع أولي يليه دفع مبالغ الريع) . والطريقة المعينة التي ينظم بها الترتيب القائم على الريع لا بد لها كذلك من أن تعكس الظروف الاقتصادية والالتزامات التعاقدية المعنية . وعلى سبيل المثال ، اذا ما كان على الطرف المرخص أو ناقل التكنولوجيا أن يساعد في مبيعات المنتجات الناجمة عن نقل التكنولوجيا ، فقد يكون من المستصوب توخي الحذر في تطبيق ترتيب الريع المتناقص إذ أن مثل هذا الترتيب قد يكون له أثر غير مقصود في تشييط همة ذلك الناقل في بذل جهوده على نحو تام في اتجاه زيادة المبيعات . وفي الأحوال التي يدفع فيها الريع ، من شأن الطرفين ، من الناحية النمطية ، أن يتفقا على طريقة التبليغ عن البيانات القابلة للتغير (مثلاً حجم الانتاج أو المبيعات أو الأرباح) التي تستخدم أساساً لحساب الريع . ويحتاط في العادة لكي يحتفظ الطرف المنقول اليه ببعض السجلات المعنية ولكي يعطى الطرف الناقل فرصة للاطلاع على تلك السجلات .

٣٨ - [فقرة جديدة] ولدى التفاوض على شرط تسعير التكنولوجيا ، قد تثار مسألة فيما اذا كان ينبغي دفع أي أجور مستقلة عن الخدمات والمساعدات التقنية المحددة التي يقدمها ناقل التكنولوجيا . وقد تشمل تلك الخدمات والمساعدات ، على سبيل المثال ، تقديم البرامج التدريبية لموظفي المرخص له حق الملكية أو العلامة التجارية ، أو تقديم الخبراء من جانب الطرف المرخص أو الناقل ، أو تقديم مختلف الخدمات التقنية المتعلقة بشراء السلع الانتاجية ، أو تقديم خدمات الادارة والتخطيط والبحث والتطوير . ولدى بعض البلدان أحكام تتعلق بهذه المسألة .

واو - تنقيح الثمن

٣٩ - [٢٨] حينما تتوزع الشحنات المتعددة على فترة ما ، قد تدعو الحاجة الى تنقيح الثمن بحيث يعكس التغييرات التي تطرأ على الأحوال الاقتصادية التي يرتبط بها . ويمكن الاتفاق على اجراء التنقيح في فترات محددة . فينبغي تنسيق هذه الفترات مع الجدول الزمني للوفاء بالتزام التجارة المكافئة (مثلاً : يتعين اجراء التنقيح قبل أربعة أسابيع من بدء فترة فرعية ما) .

٤٠ - [٢٩] وثمة نهج آخر يمكن الاتفاق في إطاره على إجراء التنقيح بغية الاستجابة لتغيرات محددة في الأحوال الاقتصادية التي يرتبط بها الثمن (مثلا ، ثقلب سعر الصرف بما يتجاوز نسبة مئوية معينة من السعر المرجعي النافذ في تاريخ إبرام اتفاق التجارة المكافئة ، أو حصول تغيرات تتجاوز مستوى متفق عليه في مكونات معينة لتكلفة الانتاج ، مثل المواد الأولية أو اليد العاملة) . وهناك نظم قانونية تسري الزاما على الاحكام التعاقدية المتصلة بتنقيح الثمن نتيجة لتغير قيمة العملة التي يجب دفعه بها . فينبغي للطرفين أن يفحصا ما اذا كان الشرط الذي يعتزمان ادراجه في اتفاق التجارة المكافئة مسوحا به في قانون بلد كل منهما .

٤١ - [٣٠] لكن هناك نهجا غير ذلك يتمثل في النص على تنقيح الثمن على فترات منتظمة (مثلا : كل ستة أشهر) ، وكذلك على إجراء تنقيحات غير مجدولة تستجيب لتغيرات محددة في الأحوال الاقتصادية التي يرتبط بها الثمن . وتوخيا للحد من تكرار تنقيح الثمن ، يمكن الاتفاق على حظر القيام بأي تنقيح غير مجدول خلال فترة محددة تلي تنقيحا ما ، أو خلال فترة محددة تسبق تنقيحا مجدولا . غير أن هناك نهجا آخر يتمثل في البدء بإجراء تنقيح الثمن متى سُلم جزء محدد من الكمية الاجمالية للبضائع التي ستشترى .

٤٢ - [٣١] ويمكن أن ينص اتفاق التجارة المكافئة على أن شرط تنقيح الثمن لا يكون منطبقا الا في الحالات التي يؤدي فيها الى تنقيح يتجاوز نسبة مئوية معينة من الثمن .

٤٣ - [٣٢] وعندما يتضمن اتفاق التجارة المكافئة شرطا لتنقيح الثمن ، قد يرغب الطرفان في تحديد الشحنات التي يتعين تطبيق التنقيح عليها . فيمكن الاتفاق ، مثلا ، على أن الثمن الذي ينطبق على شحنة معينة هو الثمن الذي يكون نافذا في تاريخ التوصية على البضائع أو تاريخ اصدار خطاب الاعتماد .

١ - اعادة تطبيق الشرط المتعلق بالثمن

٤٤ - [٣٣] يمكن أن ينص الطرفان في اتفاق التجارة المكافئة على أن تستخدم ، في تنقيح الثمن ، نفس الطريقة التي استخدمت في تحديد الثمن الاول (المعايير (الفقران ١١ الى ٢٠) ، التفاوض (الفقرتان ٢١ و ٢٤) ، تحديد الثمن بواسطة الغير (الفقرتان ٢٥ و ٢٦) ، تحديد الثمن بواسطة أحد الطرفين (الفقرة ٢٧) .

٢ - الاحكام المتعلقة بمؤشرات الاسعار

٤٥ - [٣٤] الغرض من الاحكام المتعلقة بالمؤشرات هو إجراء تنقيح في ثمن بضائع التجارة المكافئة عن طريق ربط هذا الثمن بمستويات أسعار بعض السلع أو الخدمات السائدة في تاريخ معين . ويكون ذلك الربط في العادة بسعر المواد الخام أو الخدمات المستخدمة في انتاج بضائع التجارة المكافئة . فاذا حدث تغير في المؤشرات المتفق

عليها ، تغير الثمن تلقائيا . وعند صياغة حكم خاص بالمؤشرات ، يستصوب استخدام معادلة جبرية لتحديد كيفية تضمين الثمن ما قد يطرأ من تغييرات على المؤشرات المحددة . ويمكن أن تستخدم في المعادلة معدلات كثيرة ، لكل منها وزن ترجيحي مختلف ، وذلك لتبیین نسبة مختلف عناصر التكلفة (المواد أو الخدمات مثلا) الى مجموع تكاليف البضائع . ويمكن أن تتضمن معادلة واحدة مؤشرات مختلفة تبين تكاليف مختلف أنواع المواد والخدمات . وعندما تكون مصادر عنصر التكلفة نفسه (مثلا : الأيدي العاملة أو الطاقة) واقعة في بلدان مختلفة ، يمكن أن يكون هناك معادلة واحدة تتضمن عدة مؤشرات تخص هذا العنصر .

٤٦ - [٣٥] وقد ينطوي البت في المؤشرات اللازم استخدامها على عدة عوامل ، منها سهولة توفرها (مثلا : اذا كانت تنشر بانتظام) ، وامكان الاطمئنان اليها . ويمكن اختيار المؤشرات التي تنشرها هيئات معترف بها (مثل الغرف التجارية أو وكالات حكومية أو دولية حكومية) . وينبغي للطرفين التزام الحذر من أن يستخدم ، في المعادلة ، مؤشرات تستند الى عملات مختلفة ، إذ أن التغييرات التي تطرأ على العلاقات بين العملات قد تؤثر في تطبيق المعادلة بحيث تستخدم خلافا للعرض المقصود .

٤٧ - [٣٦] وقد تكون المؤشرات المتوفرة للاستخدام محدودة في بعض البلدان ، وخاصة في البلدان النامية . فاذا لم يتوفر مؤشر لعنصر ما من عناصر التكاليف ، فقد يرغب الطرفان في استخدام مؤشر متوفر لعنصر آخر . ويستصوب اختيار عنصر يحتمل أن يتقلب سعره بنسب وأوقات تقارب النسب والأوقات التي يحتمل أن يتقلب بها سعر العنصر الذي سيستخدم فعلا . مثلا : حيث يُرغب في تأمين مؤشر لتكاليف اليد العاملة ، يستخدم أحيانا مؤشر لأسعار السلع الاستهلاكية أو مؤشر لتكاليف المعيشة اذا لم يتوفر مؤشر للأجور .

٣ - تغير سعر صرف العملة التي يجب دفع الثمن بها

(أ) شرط العملة

٤٨ - [٣٧] بموجب شرط العملة ، يربط الثمن الواجب السداد بسعر صرف بين العملة التي يجب الدفع بها وعملة معينة أخرى (يشار اليها بوصفها "العملة المرجعية") تحدد وقت ابرام عقد التجارة المكافئة . واذا تغير سعر الصرف هذا قبل وقت السداد ، يُزاد الثمن الواجب السداد أو يُخفّض بحيث يظل مبلغه ثابتا بالعملة المرجعية . وربما استحسن ، لاغراض تحديد أسعار الصرف المنطبقة ، الأخذ بوقت السداد الفعلي بدلا من وقت استحقاق الدفع . فاذا اعتمد الثاني ، فقد تلحق بالمورد خسارة لو تأخر المشتري في الدفع . ويمكن ، بدلا من ذلك ترك المورد يختار بين سعر الصرف السائد وقت استحقاق الدفع وسعر الصرف السائد وقت الدفع الفعلي . ويستصوب النص على سعر الصرف السائد في مكان محدد .

٤٩ - [فقرة جديدة] القصد من شرط العملة هو ، من الناحية النمطية ، تثبيت استقرار القوة الشرائية الدولية للمبلغ المراد دفعه بموجب العقد . ولذا فان شرط العملة قد لا يكون ساري المفعول على النحو المقصود اذا كان سعر الصرف بين العملة التي يدفع بها السعر والعملة المرجعية يحدد بقرارات ادارية مستقلة عن الاحداث التي تجري في سوق العملة .

٥٠ - [٣٨] يجب أن تكون العملة المرجعية مستقرة . ويمكن باعتماد عدة عملات مرجعية ، التخفيف من عدم الاطمئنان الذي ينشأ من احتمال عدم استقرار العملة المرجعية الواحدة . ويمكن أيضا أن يحدد العقد متوسطا حسابيا لأسعار الصرف بين العملة التي يجب دفع الثمن بها وعدة عملات محددة أخرى ، وأن ينص على تنقيح الثمن وفقا للتغيرات التي تطرأ على هذا المتوسط .

(ب) شرط وحدة الحساب

٥١ - [٣٩] اذا استخدم شرط وحدة الحساب ، يحدد الثمن بوحدة حساب نقدية تتكون من نسب تراكمية لعدد من العملات المختارة . وخلافا للشرط الذي تستخدم فيه عدة عملات (الفقرة ٥٠ أعلاه) ، يعطى الوزن الترجيحي لكل عملة مختارة تدخل في تكوين وحدة الحساب النقدية هذه ، ويخص الوزن الأكبر للعملات التي تستخدم بصفة عامة في التجارة الدولية . ويمكن أن تكون وحدة الحساب وحدة تقررت بواسطة مؤسسة دولية حكومية أو اتفاق بين دولتين أو أكثر تحدد فيه العملات المختارة التي تتكون منها الوحدة ، والترجيح النسبي المعطى لكل عملة (مثلا : حق السحب الخاص ، أو وحدة النقد الأوروبية ، أو وحدة حساب منطقة التجارة التفضيلية لدول شرق وجنوبي افريقيا) . وينبغي ، عند اختيار وحدة حساب تستخدم في هذا الشرط ، أن يبحث الطرفان ما اذا كان من السهل تحديد العلاقة بين العملة التي يجب دفع الثمن بها ووحدة الحساب ، وذلك في الأوقات المعنية ، أي وقت إبرام عقد التوريد ووقت الدفع الفعلي .

٥٢ - [٤٠] ولوحدة الحساب التي تتكون من سلة من العملات قيمة مستقرة نسبيا ، لأن ضعف احدى العملات التي تكوّنها توازنه ، في العادة ، قوة عملة أخرى . لذلك فان استخدام شرط وحدة الحساب يوفر حماية قوية ضد التغيرات التي تطرأ على أسعار صرف العملة التي يجب الدفع بها ، في علاقتها بالعملات الأخرى .

حاشية

(١) الطرائق المختلفة في تحديد السعر الذي يجب دفعه مقابل التكنولوجيا يرد بحثها بتفصيل في دليل التراخيص المعد لصالح البلدان النامية (المنظمة العالمية للملكية الفكرية) وكذلك في المبادئ التوجيهية بشأن تقييم نقل التكنولوجيا (اليونيدو) ، أنظر الحاشية السفلى رقم ١ في الفصل السادس ، "نوع البضائع ونوعيتها وكميتها" .