FILE COPY

Distr.
GENERAL

A/CN.9/362/Add.4
17 February 1992
ARABIC
ORIGINAL: ENGLISH

الأمم المتحدة

الجمعيّة العامة

لجنة الامم المتحدة للقانون التجاري الدولي
الدورة الخامسة والعشرون
نيويورك ، ٤ الى ٢٢ أيار/مايو ١٩٩٢

التجارة المكافئة

مشروع دليل قانوني بشأن صفقات التجارة المكافئة الدولية

تقرير الامين العام

اضافة

رابعا - التزام التجارة المكافئة

المحتويات

	الفقرات	الصفحة
الف - ملاحظات عامة	١ - ٢	٣
باء - مدى التزام التجارة المكافئة	٣ - ٦	٤
جيم - مهلة الوفاء بالتزام التجارة المكافئة	٧ - ٢٠	٥
١ - طول مهلة الوفاء	٧ - ١٢	٥
٢ - تمديد مهلة الوفاء	١٣ - ١٦	٧
٣ - تقسيم مهلة الوفاء الى فترات	١٧ - ٢٠	٨

4892 V.92-51205

المحتويات (تابع)

	الفقرات	الصفحة
دال - تحديد عقود التوريد المعتمدة	٢١ - ٣٠	٩
١ - حسب نوع البضائع	٢٢ - ٢٥	٩
٢ - حسب المنشأ الجغرافي	٢٦ - ٢٧	١٠
٣ - حسب هوية المورد	٢٨	١٠
٤ - حسب هوية المشتري	٢٩	١١
٥ - المشتريات غير المستوفية للشروط	٣٠	١١
هاء - معدل قيمة الاستيفاء المحتسبة	٣١ - ٣٤	١١
واو - المرحلة التي يتم عندها الوفاء بالالتزام	٣٥ - ٣٧	١٣
زاي - تحديد شروط عقود التوريد المقبلة	٣٨ - ٦٠	١٤
١ - شروط عقود التوريد المقبلة	٣٨ - ٥٦	١٤
(أ) المعايير أو المبادىء التوجيهية	٤٤ - ٤٦	١٦
(ب) تقرير شروط العقد من جانب طرف ثالث	٤٧ - ٥٤	١٧
(ج) تقرير شرط العقد من جانب أحد طرفي العقد	٥٥ - ٥٦	١٩
٢ - اجراءات التفاوض	٥٧ - ٦٠	١٩
حاء - رصد وتسجيل الوفاء بالتزام التجارة المكافئة	٦١ - ٧٤	٢٠
١ - تبادل المعلومات	٦٢ - ٦٤	٢١
٢ - الاقرار بالوفاء بالتزام التجارة المكافئة	٦٥ - ٦٧	٢١
٣ - الحسابات المثبتة	٦٨ - ٧٤	٢٢

[ملاحظة صياغية : يتضمن المشروع الحالي للفصل الرابع مشروعا منقحا للفصل السابع ، "الوفاء بالتزام التجارة المكافئة" على النحو الوارد في الوثيقة A/CN.9/332/Add.8 ، وصيغة منقحة للفقرتين ٢٦ و ٢٧ من مشروع الفصل الخامس "نوع البضائع ونوعيتها وكميتها" كما ورد في الوثيقة A/CN.9/332/Add.4 ، وصيغة منقحة للفرع جيم من مشروع الفصل الثالث "النهج التعاقدي" على النحو الوارد في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2 . وقد وضع خط تحت التنقيحات التي أدخلت على الفقرات . وتشير الملاحظة الواردة بين معقوفتين في مستهل بعض الفقرات الى أن الفقرات جديدة . أما الملامة النجمية (*) فتشير الى موضع حذف منه نص دون اضافة نص جديد .]

ألف - ملاحظات عامة

١ - [فقرة جديدة] يعتبر التزام التجارة المكافئة ، وهو تعهد بابرام عقد مقبل ، سمة أساسية في نوعين من صفقات التجارة المكافئة . ففي النوع الاول يضع الطرفان في مستهل الصفقة عقدا في صيغته النهائية في اتجاه واحد (عقد تصدير) وبعدئذ يتعهدان بابرام عقد تصدير مكافىء (انظر الفصل الثالث ، الفقرات ١٣ الى ١٩) ؛ وفي النوع الثاني يتعهد الطرفان في مستهل الصفقة بابرام مجموعة من عقود التوريد في الاتجاهين (انظر الفصل الثالث ، الفقرتين ٢٠ و ٢١) . ويرد في الفصل الثاني ، الفقرة ٢٥ ، شرح لمصطلح التزام التجارة المكافئة .

٢ - [فقرة جديدة] وقد يتراوح المدى الذي يذهب اليه الطرفان في الالتزام بابرام عقد مقبل بين الالتزام "الثابت" بابرام عقد توريد ، الى نوع من الالتزام المحدود المتمثل في ابداء "النية الجادة" (ويشار اليه أيضا بالتزام بذل "أقصى الجهود" أو التزام "حسن النية") . وبموجب التزام التجارة المكافئة الثابت ، يتعهد الطرفان بابرام عقد وفقا للشروط المنصوص عليها في اتفاق التجارة المكافئة ، دون الاحتفاظ بحق حرية التقدير في رفض ابرام عقد . وبموجب الالتزام المتمثل في ابداء النية الجادة ، يقتصر التعهد على الالتزام بالتفاوض بحسن نية ، مع احتفاظ أحد الطرفين بالحق في رفض ابرام عقد اذا لم يكن أي من العقود المعروضة مقبولا لديه . وبموجب الالتزام الاخير ، لا تطبق أية جزاءات عن عدم الوفاء بالالتزام إلا في حالات محدودة عندما يمتنع الطرف عن الاشتراك في المفاوضات أو عندما لا يتفاوض بحسن نية . ويركز الدليل القانوني على التزامات التجارة المكافئة الثابتة . فهو لا يعرض لالتزامات النية الجادة حيث أن هذه الالتزامات لا توفر للطرفين قدرا كافيا من ضمان أن أهداف صفقة التجارة المكافئة سوف تتحقق .

باء - مدى التزام التجارة المكافئة

٣ - [فقرة جديدة] كثيرا ما يعبر عن مدى التزام التجارة المكافئة بقيمة نقدية . وفي صفقات الشراء المكافىء أو اعادة الشراء أو الاعاضة غير المباشرة ، التي يبرم فيها الطرفان أولا عقد توريد في اتجاه واحد (عقد تصدير) (انظر الفصل الثالث ، الفقرات ...) ، كثيرا ما يعبر عن مدى التزام التجارة المكافئة بنسبة مئوية من قيمة البضائع المسلمة بموجب عقد التصدير . أما في صفقات التجارة المكافئة التي يبرم فيها الطرفان اتفاق التجارة المكافئة قبل ابرام عدد غير معين من العقود في الاتجاهين (انظر الفصل الثالث ، الفقرتان ٢٠ و ٢١) ، فان مدى اتساع عمليات الشراء المعتزم اجراؤها في الاتجاهين كثيرا ما تحدد بمبلغ نقدي مطلق . على أنه يحدث أحيانا أن تحدد كمية التزام التجارة المكافئة بالاشارة الى كمية محددة من نوع معين من البضائع . وتجدر الاشارة الى أن مدى التزام التجارة المكافئة قد يخضع للوائح حكومية .

٤ - [فقرة جديدة] وفي صفقات التجارة المكافئة التي تتضمن عمليات تسليم متتالية (صفقات اعادة الشراء مثلا) ، أو في الصفقات الطويلة الأجل ، أو في الصفقات التي تكون فيها تكاليف تمويل المصدّر المكافىء غير مؤكدة وقت ابرام اتفاق التجارة المكافئة (مثلا بسبب ترتيب ائتماني بسعر غير ثابت) ، توجد أحيانا شروط تقضي بزيادة أو انقاص التزام التجارة المكافئة تبعا لحركة أسعار البضائع المعنية أو لحركة تكاليف التمويل . ففي حالة السلع الرأسمالية ، قد يتفق على زيادة الالتزام بالتناسب مع ما ينفق على قطع الغيار أو على المساعدة التقنية .

٥ - [من A/CN.9/332/Add.4 ، الفقرة ٢٦] عندما يكون المشتري قد أجرى صفقات شراء سابقة من مورد نوع معين من البضائع ، قد تتضمن الأحكام الواردة في اتفاق التجارة المكافئة بشأن الكمية مفهوما كثيرا ما يشار اليه بتعبير "التجميعية" . ووفقا لهذا المفهوم ، فان المشتريات التي تتجاوز الكميات المشتراة عادة هي وحدها التي يعتبر أنها تفي بتعهد التجارة المكافئة . وسيكون الطرفان قادرين عادة على تقرير عتبة التجميعية عن طريق الاتفاق على الكمية التي ستعتبر شراء عاديا أو دارجا . وعندما لا يحدد الطرفان نوع البضائع في اتفاق التجارة المكافئة ، يجوز أن يضمناها نصا عاما يقضي بأنه اذا كانت البضائع التي يقع عليها الاختيار في النهاية هي من نوع يقوم المشتري فعلا بشرائه ، فان المشتريات التي تتجاوز المستويات الراهنة هي وحدها التي ستؤخذ في الحسبان لأغراض الوفاء بتعهد التجارة المكافئة .

٦ - [من A/CN.9/332/Add.4 ، الفقرة ٢٧] وعندما يسمح الترتيب للمشتري بأن يختار من بين عدد من الموردين غير الطرف الذي يكون تعهد التجارة المكافئة مستحقا له (كأن يكون في صفقة اعاضة غير مباشرة مثلا) ، لن تنهض عتبة التجميعية على أساس حجم التجارة السابق بين طرفي اتفاق التجارة المكافئة ، بل على أساس حجم التجارة مع

الموردين المختارين أو على أساس حجم المشتريات السابقة التي أجراها الطرف المتعهد في بلد الموردين . فقد يرغب الطرفان مثلا في تقرير عتبة التجميعية ، في الاتفاق على كمية المشتريات التي تعتبر كمية معتادة أو دارجة من المشتريات التي لن تحتسب لأغراض الوفاء بالتزام التجارة المكافئة . وقد ينص الطرفان أيضا على أن المشتريات من أنواع معينة من الموردين أو من موردين معينين ، أو المشتريات من هؤلاء الموردين التي لا تتجاوز قيمتها مبلغا متفقا عليه ، تعتبر مشتريات معتادة أو دارجة . وفي بعض الحالات ، قد يرغب الطرفان في قصر تطبيق عتبة التجميعية على أنواع معينة من البضائع . وقد ينص الطرفان في اتفاق التجارة المكافئة على أن الطرف الملتزم بالشراء يمكنه احتساب مشترياته لأغراض الوفاء بالتزام التجارة المكافئة بعد أن يثبت على نحو متفق عليه أن المشتريات المتفق على اعتبارها معتادة أو دارجة قد تحققت .

جيم - مهلة الوفاء بالتزام التجارة المكافئة

[يتضمن الفرع جيم الحالي ، بالاضافة الى التعديلات الموضوع تحتها خط ، الفقرات ١٧ الى ٣٠ من مشروع الفصل السابع "الوفاء بالتزام التجارة المكافئة" على نحو ما ورد في الوثيقة A/CN.9/332/Add.8 .]

١ - طول مهلة الوفاء

٧ - ينبغي للطرفين أن يحددا في اتفاق التجارة المكافئة طول المهلة التي يسمح بها للوفاء بالتزام التجارة المكافئة (ويشار الى هذه المهلة في ما يلي بعبارة "مهلة الوفاء") . ويجوز أن يحدد اتفاق التجارة المكافئة طول مهلة الوفاء بالنص على بدء هذه المهلة في موعد محدد وانقضائها في موعد محدد .

٨ - وهناك طريقة أخرى تتمثل في جعل بدء سريان مهلة الوفاء مرهونا بواقعة محددة في اتفاق التجارة المكافئة ، وتحديد طول هذه المهلة . وقد يستحسن اعتماد نهج كهذا في ظروف مختلفة . فعلى سبيل المثال ، عندما يبرم اتفاق التجارة المكافئة قبل بدء نفاذ عقد التصدير ، يجوز أن يتفق الطرفان على ألا يبدأ سريان مهلة الوفاء إلا عندما يبدأ نفاذ عقد التصدير . وعندما يكون هناك وقت ابرام اتفاق التجارة المكافئة تشكك بشأن توفر بضائع التجارة المكافئة أو بشأن قدرة المشتري على استخدامها أو تسويقها ، يجوز أن يتفق الطرفان على أن يبدأ سريان مهلة الوفاء عند اتمام أنشطة تحضيرية معينة (تحديد البضائع ، مثلا ، أو قيام المشتري بفحصها ، أو اثبات المقدرة التقنية للمصنع الذي ينتج تلك البضائع ، أو الاتفاق مع طرف ثالث مشتر ، أو انجاز دراسة تسويقية مشتركة) . واذا كان المصدر يود ضمان قطع شوط متقدم في تنفيذ عقد التصدير أو الانتهاء من تنفيذه قبل بدء تنفيذ التزام التجارة المكافئة ، فانه يمكن أن ينص الطرفان في اتفاق التجارة المكافئة على أن يكون بدء سريان مهلة الوفاء

مرهونا باتمام اجراء من اجراءات تنفيذ عقد التصدير ، كفتح خطاب الاعتماد ، أو تسليم جزء معين من البضائع ، أو الدفع ؛ وقد تكون اللحظة المناسبة في صفقات اعادة الشراء هي لحظة البدء في انتاج بضائع صفقة اعادة الشراء في المرفق الانتاجي المورد بموجب عقد التصدير . وابعادا للشك في ما اذا كانت شروط بدء سريان مهلة الوفاء قد استوفيت ، يستصوب أن ينص اتفاق التجارة المكافئة بأقصى ما يمكن من الدقة على هذه الظروف وعلى ما يرتبط بها من التزامات على الطرفين .

٩ - وعلى الطرفين ، عند تقرير طول مهلة الوفاء ، أن يضعا في الاعتبار عددا من العوامل التي يتمثل أحدها في حجم ونوع الصفقة المراد عقدها . فعلى سبيل المثال ، عندما يكون التزام التجارة المكافئة كبيرا ومنطويا على سلسلة من عمليات الشحن ، عادة ما يحتاج الوفاء به الى مدة أطول منها في حالة الصفقات الصغيرة نسبيا . وعندما يحدد اتفاق التجارة المكافئة بضائع التجارة المكافئة بصورة عامة ، قد يحتاج الأمر الى مهلة وفاء أطول لاتاحة وقت كاف للعثور على البضائع المناسبة . وقد يكون لنوعية بضائع التجارة المكافئة أثر في طول مهلة الوفاء ، اذ كلما ارتقت النوعية زاد احتمال تمكن المشتري من تسويقها أو استعمالها في منشأته ، مما يتيح تقصير مهلة الوفاء .

١٠ - وتحدد مهلة الوفاء ، في بعض الحالات ، بحيث تمتد الى ما بعد تاريخ استحقاق السداد بموجب عقد التصدير . ويتيح هذا النهج الوقت اللازم للمصدر كي يفي بالتزام التجارة المكافئة بعد استحقاق السداد بموجب عقد التصدير . ومن مصلحة المستورد في هذه الحالة تضمين اتفاق التجارة المكافئة جزاءات فعالة على الاخلال بالتزام التجارة المكافئة .

١١ - وللطرفين أن يتفقا على أن تكون مهلة الوفاء المحددة للشحن في أحد الاتجاهين مساوية في طولها لمهلة الوفاء المحددة للشحن في الاتجاه الآخر . وقد يكون هذا النهج مناسبا في حالة عدم تعليق أهمية خاصة على الترتيب الزمني لعمليات الشحن (مثال ذلك التجارة المكافئة المنفذة في اطار حساب اعاضة) (الفصل العاشر ، "الدفع" ، الفقرات ــــ) أو حساب مثبت (الفقرات ٦٨ الى ٧٤ أدناه) . وقد يكون هذا النهج مناسبا أيضا في صفقة الشراء المكافىء التي يكون المستورد المكافىء فيها مستعدا لبدء الوفاء بالتزام التجارة المكافئة دون انتظار تقاضي المبلغ المستحق له بموجب عقد التصدير .

١٢ - وينبغي أن تكون مهلة الوفاء طويلة بقدر كاف لكي تأخذ في الحسبان الصعوبات التي قد يصادفها المورّد في توفير بضائع التجارة المكافئة . ويستطيع المشتري ، اذا لم توفر البضائع في الموعد المحدد ، أن يعترض على لجوء المورّد الى سبل الانتصاف لتبرير عدم وفائه بالتزام التجارة المكافئة بدعوى أن عدم الوفاء راجع الى عدم توفر البضائع . واذا كان يحق للمشتري أن يختار البضائع من قائمة بضائع معتمدة

للتجارة المكافئة ، فانه ينبغي أن تؤخذ في الحسبان ، عند حساب طول مهلة الوفاء ، المدة اللازمة لتوفير كل من البضائع المختلفة المدرجة في القائمة .

٢ - تمديد مهلة الوفاء

١٣ - قد يحتاج الطرفان للوفاء بالتزام التجارة المكافئة الى مدة أطول من المدة التي ينص عليها الاتفاق ، اذ قد يصادف المشتري مثلا صعوبات غير متوقعة في استعمال أو اعادة بيع البضائع المراد شراؤها ، وقد يصادف المورّد صعوبات في توفير البضائع المتفق عليها في الموعد المحدد .

١٤ - ويمكن أن ينص القانون المنطبق على اتفاق التجارة المكافئة على تمديد المهلة المعطاة لطرف ما لينفذ التزاماته التعاقدية ، في حالة تأثر امكانية التنفيذ بظروف خارجة عن ارادة ذلك الطرف . وقد يود الطرفان تضمين اتفاق التجارة المكافئة بنودا تتناول هذه الحالات (للاطلاع على مناقشة لشروط الاعفاء ، * انظر الفصل الثالث عشر ، الفقرات ــــ) .

١٥ - وقد ينص اتفاق التجارة المكافئة على أن يتفاوض الطرفان على التمديد اذا كان الطرف الذي يلتمس التمديد قد بذل جهودا معقولة للوفاء بالالتزام . وقد يتفق الطرفان ، عوضا عن ذلك ، على أنه يحق للطرف إن هو بذل جهودا معقولة للوفاء بالالتزام ، أن يمنح تمديدا مناسبا لمهلة الوفاء . وقد يترك للطرفين أمر الاتفاق على مدة الوفاء الجديدة . وقد يبين اتفاق التجارة المكافئة الطريقة التي يستطيع بها المشتري أن يثبت أنه بذل جهودا معقولة . ففي حالة الاعاضة غير المباشرة مثلا ، قد ينص على أنه يتعين على المشتري أن يثبت أنه قد قدم عروضا معقولة الى موردين محتملين لشراء البضائع ، أو أنه قد اتصل بعدد معقول من الموردين المحتملين بحثا عن بضائع ملائمة للتجارة المكافئة ، أو أن موردين محتملين قد أبدوا استعدادهم لابرام عقود توريد في وقت ما بعد انقضاء مهلة الوفاء . ويشار أحيانا في الممارسة العملية الى الادلة المثبتة لبذل هذه الجهود المعقولة وإن كانت غير ناجحة بعبارة "ملفات سلبية" . وقد ينص اتفاق التجارة المكافئة أيضا على أنه يحق للمورد التمديد في حالة عدم تمكنه من توفير البضائع نتيجة لظروف محددة في اتفاق التجارة المكافئة . وقد يكون من بين هذه الظروف مثلا ، تأخر المشتري في ارسال أمر الشراء أو اجراؤه تغييرات في مواصفات مشترياته . وقد يتفق الطرفان على أنه لا يمكن للطرف أن يطلب تمديد مهلة الوفاء ما لم يكن قد وفى بجزء من التزام التجارة المكافئة .

١٦ - ومن المستصوب ، متى كان التزام التجارة المكافئة مشفوعا بكفالة ، أن ينص الطرفان على تمديد فترة الكفالة لتغطي مهلة الوفاء الممددة (انظر الفصل الثاني عشر ، "ضمان الاداء" ، الفقرات ــــ) .

٣ - تقسيم مهلة الوفاء الى فترات

١٧ - قد يود الطرفان ، عندما ينطوي الوفاء بالتزام التجارة المكافئة على العديد من الشحنات على مدى فترة طويلة ، أن يقسما مهلة الوفاء الى فترات . فيمكن ، مثلا ، تقسيم مهلة وفاء مدتها خمس سنوات الى خمس فترات مدة كل منها سنة واحدة ينفذ خلالها جزء محدد من الالتزام الكلي . وميزة هذا النهج أنه يساعد الطرفين على تخطيط عمليتي تسليم وتسويق بضائع التجارة المكافئة ، كما يساعد على ضمان عدم تأخر الوفاء بالالتزام الى حد يتعذر معه على الطرفين ، في المراحل الاخيرة من مهلة الوفاء ، أن يفيا بالجزء المتبقي من التزام التجارة المكافئة .

١٨ - وقد يتيح اتفاق التجارة المكافئة مرونة في معالجة أوجه القصور في الوفاء بالالتزامات المقرونه بكل فترة على حدة ، وذلك بالسماح بترحيل كل القصور أو جزء منه الى الفترة التالية . ويصبح على المشتري والحالة هذه أن ينفذ في الفترة التالية جزء الالتزام المخصص لتلك الفترة وكذلك جزء الالتزام المرحل من الفترة السابقة . ويخضع الجزء غير المرحل للجزاءات المترتبة على عدم الوفاء بالتزام التجارة المكافئة (أنظر الفصل الحادي عشر ، "التعويضات المقطوعة والشروط الجزائية" ، والفصل الثاني عشر ، "ضمان الاداء") . ومن شأن هذه المرونة أن تمكّن المشتري من مواءمة الكمية المراد شراؤها في فترة معينة لظروف مثل تقلبات السوق القصيرة الاجل . ومع ذلك فقد يترتب على المرونة المفرطة أثر سيىء على مصالح المورد اذا كان يراد استخدام حصيلة المبيعات في كل فترة لتمويل المدفوعات الواجبة بمقتضى عقد التوريد في الاتجاه الآخر .

١٩ - ولمعالجة احتمال تجاوز مقدار الوفاء المحقق في فترة معينة الحجم المطلوب ، يمكن أن يتفق الطرفان على قيد بعض المشتريات الزائدة أو جميعها على حساب الالتزام المستحق في الفترة التالية . ويمكن للطرفين عوضا عن ذلك أن يتفقا على ألا يكون للقيمة المستوفاة الزائدة في احدى الفترات تأثير على حجم الالتزام المستحق في الفترة التالية .

٢٠ - وقد يود الطرفان تحديد مواعيد نهائية ، داخل مهلة الوفاء ، لاتمام اجراءات مختلفة تسبق الوفاء بالتزام التجارة المكافئة . فعلى سبيل المثال ، يمكن أن يحدد الطرفان مواعيد نهائية لتوفير عينات من بضائع التجارة المكافئة أو لاختيار بضائع من قائمة ببضائع التجارة المكافئة ، أو لارسال أوامر الشراء ، أو شحن البضائع ، أو فتح خطابات الاعتماد .

دال - تحديد عقود التوريد المعتمدة

[يتضمن الفرع دال الحالي ، بالاضافة الى فقرتين جديدتين ، الفقرات ٢ الى ٩ من مشروع الفصل السابع "الوفاء بالتزام التجارة المكافئة" على نحو ما ورد في الوثيقة A/CN.9/332/Add.8]

٢١ - يحدد الطرفان في العادة عقود التوريد التي ستحتسب جزءا من الوفاء بالتزام التجارة المكافئة ("عقود التوريد المعتمدة") بأن يبينا في اتفاق التجارة المكافئة نوع البضائع المراد شراؤها في اطار عقود التوريد المقبلة هذه . ويدرج الطرفان أحيانا في اتفاق التجارة المكافئة معايير اضافية تتصل بالمنشأ الجغرافي للبضائع أو هوية المورّد أو هوية المشتري . ويمكن ادراج بعض هذه المعايير من أجل تحديد عقود التوريد المعتمدة ، عندما لا يكون في وسع الطرفين أن يذكرا نوع البضائع في اتفاق التجارة المكافئة .

١ - حسب نوع البضائع

٢٢ - عندما يحدد الطرفان العقود التي يجدر احتسابها جزءا من الوفاء بالالتزام بتبيان نوع البضائع المراد شراؤها ، يستصوب أن يفعلا ذلك بأقصى دقة ممكنة . والدقة مستصوبة بوجه خاص عندما تكون هذه البضائع متوفرة بأصناف مختلفة . (للاطلاع على مناقشة الشروط المتعلقة بنوع البضائع والمدرجة في اتفاق التجارة المكافئة ، أنظر الفصل الخامس المعنون "نوع البضائع ونوعيتها وكميتها" ، الفقرات ٣ الى ٢٣) .

٢٣ - وينص الطرفان أحيانا في اتفاق التجارة المكافئة على أنه توجد ، الى جانب شراء بضائع التجارة المكافئة ، أشياء أخرى مرتبطة بها يتعين احتسابها جزءا من الوفاء بالتزام التجارة المكافئة . وقد تتمثل هذه الأشياء الاضافية مثلا في شراء عينات ونماذج أولية في سياق اختيار بضائع التجارة المكافئة ، أو في التعاقد مع عمال محليين ، أو شراء بضائع وخدمات محلية لابد منها لتنفيذ عقد التوريد ، أو اضطلاع المشتري في بلد المورد بأنشطة غير مفوترة (مثال ذلك تعيين موظفين ، وتنظيم برامج تدريبية ، واعادة موظفين ، وغير ذلك من أشكال المساعدة التقنية) ، أو الشراء من مورد خدمات النقل ، أو أداء المشتري خدمات ما بعد البيع لبضائع التجارة المكافئة . ويجوز أن ينص اتفاق التجارة المكافئة على ألا تتجاوز هذه البنود قسما محدودا من الوفاء بالتزام التجارة المكافئة .

٢٤ - عندما تكون للمشتري مشتريات سابقة من المورد ، جاز النص في اتفاق التجارة المكافئة على وجوب استيفاء عقود التوريد شرط "التجميعية" كي تحتسب جزءا من الوفاء بالالتزام (أنظر أعلاه ، الفقرتين ٥ و ٦) .

٢٥ - [فقرة جديدة] وتجدر الاشارة الى أن الشروط المتعلقة باعتماد عقود التوريد التي تستند الى المنشأ الجغرافي للبضائع قد تتعارض مع القواعد الالزامية لقانون ولوائح التنافس المعتمدة وفقا للاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة (الغات) .

٢ - حسب المنشأ الجغرافي

٢٦ - يمكن تحديد ماهية عقود التوريد المعتمدة بالنص على شرط مؤداه أن بضائع التجارة المكافئة يجب أن تنتج في منطقة جغرافية معينة . وترد أحيانا شروط من هذا القبيل في صفقات الاعاضة غير المباشرة حيث يريد المستورد توصيل المشتريات المكافئة الى منطقة معينة . ويجوز فضلا عن ذلك أن يشترط اتفاق التجارة المكافئة حدا أدنى من المحتوى المحلي . وقد تنص هذه الشروط على وجوب انتاج مكونات معينة من البضائع محليا أو على أن تشكل قيمة المكونات المحلية نسبة معينة من القيمة الكلية . وترد اشتراطات المحتوى المحلي أحيانا في اللوائح الحكومية .

٢٧ - [فقرة جديدة] وكما في الحالة المشار اليها أعلاه في الفقرة ٢٥ ، قد تتعارض الشروط التي تقتضي من أحد الطرفين أن يشتري بضائع من موردين معينين مع القواعد الالزامية لقانون التنافس والاحكام المعتمدة وفقا للاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارة (الغات) .

٣ - حسب هوية المورد

٢٨ - من الجائز أن يتفق الطرفان على أن يفي المصدر بالتزام التجارة المكافئة بشراء بضائع من أشخاص غير المستورد . وهذه هي الحالة النمطية في الاعاضة غير المباشرة (أنظر الفصل الثاني ، الفقرة ١٧) . ومن المستصوب في حالات كهذه تحديد عقود التوريد المعتمدة بتحديد هوية الموردين الذين يتعين شراء البضائع منهم . ويجوز أن يدرج اتفاق التجارة المكافئة أسماء الموردين المعتمدين أو ينص على معايير يتعين على المشتري مراعاتها في اختيار المورد . فيمكن النص ، مثلا ، على أن المورد الذي يقع عليه الاختيار يجب أن يكون من قطاع اقتصادي معين ، أو ذا حجم أعمال معين ، أو لديه برنامج انتاجي معين ، أو واقعا في منطقة معينة ، أو مملوكا لجهة محلية . وفي حالة تحديد عدة موردين معتمدين ، يجوز أن تترك للمشتري حرية توزيع صفقات الشراء بين موردين مختلفين ، أو أن يشترط هيكل معين للمشتريات من الموردين المحددين . وتحديد الموردين المعتمدين لا يعني بالضرورة أن هؤلاء الموردين قد تعهدوا بتوفير بضائع التجارة المكافئة . وقد يقدم المستورد في بعض الحالات ما يؤكد استعداد الموردين المعتمدين للتفاوض على ابرام عقد توريد ، أو قد يقدم المستورد وعدا بمساعدة المشتري في العثور على مورد مستعد لإبرام عقد توريد . (للاطلاع على مناقشة لمسألة مشاركة الغير كموردين ، أنظر الفصل الثامن ،

الفقرة) . ويجوز أن يبين اتفاق التجارة المكافئة الاثر الذي يترتب على التزام التجارة المكافئة اذا لم يكن أي من الموردين المعتمدين مستعدا لإبرام عقد توريد .

٤ - حسب هوية المشتري

٢٩ - ثمة عنصر تقييدي يرد أحيانا في تحديد عقود التوريد المعتمدة ويتعلق بهوية المشتري . فعلى سبيل المثال ، قد يقضي اتفاق التجارة المكافئة بألا تحتسب لاغراض الوفاء بالالتزام إلا المشتريات التي يقوم بها الطرف الذي تعهد بشراء البضائع أو الاغيار المحددين (مثال ذلك أغيار من بلد معين أو منطقة جغرافية معينة) . وللاطلاع على مناقشة للقيود المفروضة على مشاركة الغير كمشترين ، أنظر الفصل الثامن ، الفقرة .

٥ - المشتريات غير المستوفية للشروط

٣٠ - يجوز للطرفين أن يتفقا ، في ظروف معينة ، على أن المشتريات غير المستوفية لشروط الاعتماد المنصوص عليها في اتفاق التجارة المكافئة تحتسب مع ذلك لاغراض الوفاء بالالتزام . فعلى سبيل المثال ، يمكن احتساب المشتريات غير المستوفية للشروط اذا كان المشتري قد بذل جهودا حسنة النية للعثور على بضائع ملائمة من الموردين المعتمدين أو في المناطق الجغرافية أو القطاعات الاقتصادية المحددة في اتفاق التجارة المكافئة ، وباءت جهوده بالفشل . ويمكن لحكم من هذا القبيل أن يقضي بأن يقدم المشتري ما يثبت أنه بذل جهودا لشراء بضائع من النوع الذي ينص عليه اتفاق التجارة المكافئة (للاطلاع على مناقشة للحالة المماثلة التي يطلب فيها الطرف تمديد مهلة الوفاء ، أنظر الفقرات ١٣ الى ١٦ أعلاه) . ويمكن الاتفاق على ضرورة الحصول على موافقة مسبقة خاصة من الطرف الملتزم تجاهه لكي تحتسب المشتريات غير المستوفية لشروط الاعتماد جزءا من الوفاء بالالتزام . ومن أجل تعزيز جهود التقيد بشروط المنشأ يمكن لاتفاق التجارة المكافئة أن يقصر تقديم أي استثناء على المراحل الاخيرة من مهلة الوفاء . وللطرفين ، بالاضافة الى ذلك ، أن يتفقا على أن المشتريات المحتسبة جزءا من الوفاء بالالتزام دون أن تكون مستوفية للشروط تحتسب بأقل من قيمتها الكاملة (أنظر الفقرتين ٣٢ و ٣٣ أدناه) .

هاء - معدل قيمة الاستيفاء المحتسبة [تغيير العنوان]

[يتضمن الفرع هاء الحالي ، بالاضافة الى التعديلات الموضوع تحتها خط ، الفقرات ١٣ الى ١٦ من مشروع الفصل السابع ، "الوفاء بالتزام التجارة المكافئة" على نحو ما ورد في الوثيقة A/CN.9/332/Add.8]

٣١ - في العديد من صفقات التجارة المكافئة ، يقتطع ثمن الشراء الكامل المنصوص

عليه في عقد التوريد من التزام التجارة المكافئة القائم (ويشار فيما يلي الى المبلغ المقتطع من هذه القيمة بعبارة "قيمة الاستيفاء المحتسبة") . ويتفق الطرفان أحيانا على اعطاء عقد التوريد قيمة استيفاء محتسبة مغايرة لثمن الشراء . وقد يكون من دواعي هذا النهج رغبة الطرفين في اعطاء قيمة استيفاء محتسبة لبعض التكاليف غير المشمولة في ثمن البضائع ذاتها (كتكاليف النقل والتأمين مثلا) أو في أن تستبعد من هذه القيمة بعض التكاليف المشمولة في ثمن الشراء . ويمكن أن يوافق المورد على احتساب عناصر التكلفة هذه اذا كانت تتعلق مثلا بشراء خدمات في بلد المورد تتصل بتنفيذ عقد التوريد . وقد تنص الأحكام الالزامية للقانون أيضا على معدل قيمة الاستيفاء المحتسبة (الفصل الرابع عشر ، "اختيار القانون" ، الفقرات) .

٣٢ - ويجوز أن ينص اتفاق التجارة المكافئة على احتساب المشتريات لأغراض الوفاء بالتزام التجارة المكافئة بمعدلات مختلفة تتوقف على نوع البضائع المشتراة . فعلى سبيل المثال ، يمكن اعطاء قيمة استيفاء محتسبة لنوع من البضائع بمعدل ٥٠ في المائة من قيمة الشراء ، وبمعدل ١٥٠ في المائة لنوع آخر ، أو أن تحتسب قيمة الاستثمارات أو نقل التكنولوجيا بأكثر من قيمة الاسهام الرأسمالي للاستثمار أو القيمة النقدية للتكنولوجيا المنقولة (١٥٠ في المائة مثلا) . وهذا المعدل المتغير لقيمة الاستيفاء المحتسبة قد يستخدم بوجه خاص في صفقات الاعاضة غير المباشرة ، التي يبرم فيها المصدر عقودا مع أطراف ثالثة ، ويريد فيها المورد ترويج أنواع معينة من البضائع .* وفي صفقات الاعاضة المباشرة ، وكذلك في اعادة الشراء ، يجوز أن ينص اتفاق التجارة المكافئة على احتساب قيمة استيفاء معينة لمبيعات التصدير التي ينتجها المرفق الانتاجي الذي يوفره المصدر ، خلافا لتلك الموجهة الى المستورد المكافىء . ويمكن أيضا اعطاء قيمة محتسبة لنسبة معينة من قيمة المبيعات الموجهة الى مشترين مقيمين في بلد المصدر المكافىء . وقد يستخدم أيضا معدل متغير لقيمة الاستيفاء المحتسبة في الصفقات التي يعتزم فيها ابرام عقود توريد بين طرفي اتفاق التجارة المكافئة ، وبخاصة اذا توفرت للمشتري امكانية الاختيار من بين عدة أنواع من البضائع ، وفي مثل هذه الحالة قد يكون المعدل المتغير حافزا على شراء نوع معين من البضائع .

٣٣ - ويمكن أن ينص اتفاق التجارة المكافئة أيضا على معدلات مختلفة لقيمة الاستيفاء المحتسبة تتوقف على هوية المورد أو المنشأ الجغرافي للبضائع أو هوية المشتري . والهدف المنطقي لادراج حكم كهذا هو توجيه أنشطة المشتري نحو موردين معينين أو مناطق معينة ، أو ادخال البضائع الى أسواق معينة .

٣٤ - ويمكن أيضا جعل معدل قيمة الاستيفاء المحتسبة يتغير تبعا للوقت الذي يجري فيه الشراء . فيستطيع المشتري في حالة اعتماد مخطط من هذا القبيل ، أن يفي بالتزام التجارة المكافئة بشراء كمية أقل من البضائع اذا ما أبرم عقد التوريد في مرحلة مبكرة من مهلة الوفاء بالتزام التجارة المكافئة . ويستهدف هذا النهج حفز

المشتري على الوفاء بالالتزام في أبكر وقت ممكن من مهلة الوفاء . ومن الاهمية بمكان ، في حالة كهذه ، أن يحدد اتفاق التجارة المكافئة النقطة التي تحتسب عندها قيمة الاستيفاء (عند توجيه أمر الشراء ، مثلا ، أو عند دفع الثمن) .

واو - المرحلة التي يتم عندها الوفاء بالالتزام

[يتضمن الفرع واو الحالي ، بالاضافة الى التعديلات الموضوع تحتها خط ، الفقرات ١٠ الى ١٢ من مشروع الفصل السابع ، "الوفاء بالتزام التجارة المكافئة" على نحو ما ورد في الوثيقة A/CN.9/332/Add.8] .

٣٥ - من المستصوب أن يبين اتفاق التجارة المكافئة الاجراءات المحددة التي يجب أن تتخذ لكي يتحقق الوفاء بالالتزام . وللطرفين الاختيار بين نهجين أساسيين . فبموجب أحد هذين النهجين يعتبر التزام التجارة المكافئة مستوفى لحظة ابرام عقد توريد . وفي هذه الحالات يكون الاخلال بأي تعهد بموجب عقد التوريد خاضعا لسبل انتصاف يتيحها عقد التوريد . وللطرفين أن يتفقا على انه في حالة عدم تنفيذ عقد التوريد لسبب يعزى الى أحد الطرفين ، يمكن ، اذا اختار الطرف الآخر ذلك ، اعادة ادراج قيمة العقد غير المنفذ في التزام التجارة المكافئة .

٣٦ - أما في النهج الثاني فيعتبر الالتزام مستوفى عند مرحلة متفق عليها من مراحل تنفيذ عقد التوريد . فقد يتفق الطرفان ، مثلا ، على أن التزام المشتري يستوفى عند فتح خطاب الاعتماد أو عند تحويل الاموال الى المورد ، وعلى أن التزام المورد المقابل له يستوفى متى سلمت البضائع للمشتري أو وضعت تحت تصرفه بالاسلوب المتفق عليه . وفي حالات كهذه ، يمكن عند الاخلال بعقد التوريد أن يكون باستطاعة الطرف المتضرر اللجوء الى سبل الانتصاف لا بسبب الاخلال بعقد التوريد فحسب بل بسبب الاخلال باتفاق التجارة المكافئة اذا ظل التزام التجارة المكافئة غير مستوفى . ومن مثالب هذا النهج الثاني أنه أكثر تعقيدا وبُعدا عن اليقين من النهج الاول الذي يقضي باعتبار التزام التجارة المكافئة مستوفى بمجرد ابرام عقد توريد . فالنهج الثاني فقد يترتب عليه التباس عندما تؤثر عوائق مُعفية في قدرة أحد الطرفين على اتخاذ الخطوات اللازمة لوفائه ، لدى تنفيذ عقد التوريد ، بالتزام التجارة المكافئة . وتجنبا لهذا الالتباس ، ستقضي الحاجة بتضمين اتفاق التجارة المكافئة أحكاما اضافية بشأن أثر هذه العوائق .

٣٧ - وقد يرغب الطرفان في أن يتناولا مسألة ما يترتب على عدم ابرام عقد توريد أو تنفيذه من أثر في التزام التجارة المكافئة . فقد يتفق مثلا على أنه اذا أمكن عزو السبب في هذا التخلف الى أحد الطرفين جاز ، اذا ما اختار الطرف الآخر ذلك ، اعتبار التزام التجارة المكافئة الواقع على ذلك الطرف الآخر مستوفى بقدر قيمة العرض

التعاقدي المرفوض أو قيمة العقد غير المنفذ (أنظر الفصل الثالث عشر ، "عدم انجاز صفقة التجارة المكافئة" ، الفقرة) .

زاي - تحديد شروط عقود التوريد المقبلة

[الفرع زاي الحالي هو صيغة معدلة للفرع جيم ، الفقرات ٣٧ الى ٦١ من مشروع الفصل الثالث "النهج التعاقدي" ، على نحو ما ورد في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2 . وقد أدرجت الفقرات ٣٩ الى ٤٢ من الفرع جيم السابق ، A/CN.9/332/Add.2 المعنون "اجراءات التفاوض" في نهاية القسم الفرعي ٦ الحالي .]

١ - شروط عقود التوريد المقبلة

٣٨ - [الفقرة ٤٣ في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] كثيرا ما لا تنص الالتزامات بابرام عقود التوريد بصورة محددة على جميع شروط العقود المزمع ابرامها . وأحيانا لا يكون الطرفان قد قررا بعد نوع البضائع التي ستشملها عقود التوريد المقبلة أو ما ستكون عليه شروط التنفيذ . وحتى عندما يكون باستطاعة الطرفين أن يحددا في اتفاق التجارة المكافئة شروط عقد التوريد المقبل ، فانهما لا يفعلان ذلك في بعض الاحيان لانهما يتوقعان أن يفي كل منهما بالتزامه ابرام عقد في المستقبل وإن لم تكن شروط ذلك العقد محددة بقدر كبير من التفصيل في اتفاق التجارة المكافئة .

٣٩ - [فقرة جديدة] وقد يسفر عدم وضوح التزام التجارة المكافئة عن حالات تأخر أو التباس في التفاوض على عقد توريد بالنظر الى ما تنطوي عليه المفاوضات من احتمالات اتساع النطاق . لذلك فمن المستصوب أن يدرج الطرفان ، بقدر الامكان ، في اتفاق التجارة المكافئة شروط العقد المقبل أو أن ينصا على الوسائل الكفيلة بتحديد لتلك الشروط في وقت لاحق (أنظر الفقرات ٤٤ الى ٥٦ أدناه) . وعلاوة على ذلك ، قد يرغب الطرفان في أن يتناولا في اتفاق التجارة المكافئة الاجراءات المعتزم اتباعها فيما يجريانه من مفاوضات (أنظر الفقرات ٥٧ الى ٦٠ أدناه) . ومن شأن ذلك أن ييسر المفاوضات ، ويزيد من احتمال ابرام عقد التوريد ، ويزيد من امكان استطاعة الطرف المهتم بابرام العقد أن يحمل الطرف الآخر مسؤولية رفضه ابرام العقد . فاذا عيّن اتفاق التجارة المكافئة ، مثلا ، البضائع التي التزم أحد الطرفين بشرائها ، أو تضمن الاتفاق على الاقل قائمة بالبضائع كأساس للمفاوضات ، فقد يستطيع المصدر المكافىء أن يثبت أن رفض المستورد المكافىء شراء أي بضائع يشكل اخلالا بالتزام التجارة المكافئة . وفي حالة تعيين البضائع ، يُستصوب أيضا توفير آلية لتحديد السعر ؛ ويتسم ذلك بأهمية بالغة عندما لا تنتمي بضائع التجارة المكافئة الى نوع قياسي ومن ثم تختلف الآراء فيما يكونه سعر السوق المنصف .

٤٠ - [الفقرة ٤٦ الواردة في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] وكلما كان اتفاق التجارة

المكافئة أكثر تحديدا في تعيين الشروط الاساسية اللازمة لوجود عقد قابل للانفاذ ، قرّبه ذلك من النقطة التي يكون فيها الطرفان قد حسما فيها جميع شروط عقد التوريد ولم يرجئا سوى فعل ابرام العقد . وعندما يتضمن اتفاق التجارة المكافئة الشروط الاساسية للعقد المقبل لشراء البضائع . يوجد في بعض النظم القانونية إمكانية التعويل على اتفاق تجارة مكافئة من هذا القبيل بوصفه عقد بيع قابل للانفاذ . وتجنبا للخلافات ، من المستصوب أن ينص الطرفان بوضوح ، لدى عقد اتفاق تجارة مكافئة يتضمن الشروط الاساسية للعقد المعتزم ابرامه ، على ما اذا كان من المراد تنفيذ عقد منفصل عملا باتفاق التجارة المكافئة .

٤١ - [الفقرة ٤٧ في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] ويتضمن العديد من النظم القانونية أحكاما يجوز أن يلجأ اليها الطرفان لتحديد تعريف واضح لبند من بنود العقد . فعلى سبيل المثال ، تقدم نظم قانونية عديدة حلا عندما لا يكون الطرفان قد حددا ثمن البضائع ؛ فقد يكمن الحل مثلا في أن يكون الثمن هو "السعر الاعتيادي المفروض وقت ابرام العقد بالنسبة لنفس البضائع المبيعة في ظروف مماثلة في نفس النوع من التجارة" (المادة ٥٥ من اتفاقية الامم المتحدة لعقود البيع الدولي للبضائع) . وقد يكون من الامثلة الاخرى الحكم المتعلق بنوعية البضائع الواجب تسليمها بموجب العقد عندما لا يحسم العقد تلك المسألة ، والحكم الوارد في المادة ٣٥ (٢) (أ) من الاتفاقية السالفة الذكر هو أن تكون البضائع "صالحة للاستعمال في الاغراض التي تستعمل من أجلها عادة بضائع من نفس النوع" . وفي بعض النظم القانونية ، يجوز للطرفين ، ضمن حدود معينة ، اللجوء الى المحكمة بغرض تحديد هذا العنصر من عناصر العقد . على أن المحاكم ، في نظم قانونية أخرى ، ليست لها صلاحية التدخل على هذا النحو في علاقة تعاقدية .

٤٢ - [الفقرة ٤٨ في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] وعلى الرغم من وجود وسائل من هذا القبيل لاستيفاء العقد في كثير من النظم القانونية ، فانها لا تقدم عادة حلا في جميع حالات عدم وضوح التعريف . وعناصر العقد التي تركت دون تحديد في اتفاق التجارة المكافئة قد لا يتيسر تحديدها بالرجوع الى القانون الواجب التطبيق . فاذا لم يكن الطرفان قد اتفقا مثلا على نوع بضائع تدخل في التصدير المكافىء ، فمن المرجح استحالة تحديد النوع على أساس القانون الواجب التطبيق . وحيث يكون نوع البضائع محددا ، فان المعايير المنصوص عليها في القانون الواجب التطبيق فيما يتعلق بثمن البضائع قد لا تؤدي الى حل واضح . وعلاوة على ذلك ، فان استكمال العقد تشوبه بلبلة ناتجة مما بين النظم القانونية من اختلافات من حيث أساليب الاستيفاء ؛ أو دور المحاكم أو هيئات التحكيم في تعيين الشرط المفقود ، أو دور الطرفين ، أو السلطة القضائية فيما يتعلق بنتيجة الاستيفاء .* لذلك ، قد يرغب الطرفان في النظر في الوسائل التعاقدية التي تتناولها المناقشة التالية لتوضيح تعريف شرط من شروط العقد ترك دون تحديد في اتفاق التجارة المكافئة .

٤٣ - [الفقرة ٤٩ في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] ان الشروط التي كثيرا ما تترك دون تحديد في اتفاق التجارة المكافئة والتي قد تكون الوسائل التعاقدية لاستكمال ما هو غير المحدد منها مفيدة للغاية هي نوع بضائع التجارة المكافئة ونوعيتها وثمنها وكميتها . وتناقش بوجه عام الوسائل التعاقدية التي قد ينظر الطرفان في اتباعها بالنسبة لأي شرط واحد أو أكثر من تلك الشروط في الاقسام الفرعية (أ) الى (ج) أدناه . وفي الأجزاء الأخرى من الدليل القانوني سوف يشار الى هذه الوسائل التعاقدية في سياقات معينة .

(أ) المعايير أو المبادىء التوجيهية

٤٤ - [الفقرة ٥٠ في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] قد يرغب الطرفان في توفير معايير أو مبادىء توجيهية تستخدم في تحديد شروط معينة من شروط العقد . واستعمال قاعدة معيارية من شأنه أن يسمح للطرفين بتحديد شرط من شروط العقد بالتقدير الحسابي أو بأي أسلوب موضوعي آخر لا يعتمد على تقدير الطرفين . وتضم أمثلة هذه القواعد الصيغة أو التعريفة أو التسعيرة أو المعدل أو المؤشر أو رقم احصائي أو أي معيار آخر لا يتأثر بإرادة أي من الطرفين . فقد يحدد مثلا ثمن بضائع التجارة المكافئة بالرجوع الى السعر الذي بيع به نفس نوع البضائع في سوق بعينها أو تبادل بعينه ، أو قد تعرف نوعية بضائع التجارة المكافئة بالرجوع الى معيار قياسي معين للجودة وطني أو دولي . وتعترف نظم قانونية عديدة بصحة حكم ينص على أن يحدد الثمن أو أي شرط آخر من شروط العقد الى قاعدة من القواعد المعيارية .

٤٥ - [الفقرتان ٥٠ و ٤٥ الواردتان في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] ومن جهة أخرى ، تحدد المبادىء التوجيهية الضوابط التي تعين في اطارها شروط العقد وتتضمن درجة من حرية التصرف في التوصل الى اتفاق بشأن شروط العقد . فقد يحدد اتفاق التجارة المكافئة مثلا ، مدى يتفاوض الطرفان في حدوده حول الثمن ، أو قد يتفق على وجوب أن يكون الثمن "معقولا" (وتناقش هذه الشروط المتعلقة بالسعر بمزيد من التفصيل في الفصل السابع ، "تسعير البضائع" ، الفقرات) .[وقد اقتبس النص التالي الموضوع تحته خط من الفقرة ٤٥ في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] : وأحيانا لا يكون الطرفان في وضع يسمح لهما بأن يكونا أكثر تحديدا ازاء شروط عقد التوريد المتوقع سوى النص على أن تكون شروط العقد منصفة أو أن تكون متوافقة مع أوضاع السوق السائدة . وقد تكون هذه الأحكام مفيدة عندما يتم الاتفاق على بضائع من نوعية قياسية للتجارة المكافئة ، مما يسمح بتحديد ثمن منصف . على أنه اذا لم يكن نوع بضائع التجارة المكافئة محددا أو اذا كانت بضائع التجارة المكافئة منتجات غير محددة بسعر قياسي ، فان مثل هذا التعهد "المنصف الشروط" قد لا يعزز بقدر كبير وضع الطرف المهتم بابرام العقد . وفي مثل هذه الحالات ، قد تختلف الآراء فيما اذا كانت شروط العقد منصفة ، مما يطيل أمد المفاوضات ويبعث على التشكك في نجاح دعوى ترفع على الطرف الذي يرفض ابرام العقد . واذا لم يكن نوع البضائع قد تحدد ، يجوز للطرفين

أن يتفقا على قائمة بالبضائع تركز عليها المفاوضات أو تقتصر عليها (وتناقش هذه القوائم في الفصل الخامس "نوع البضائع ونوعيتها وكميتها") . وفيما يتعلق بالشروط الاخرى للعقد المقبل مثل التسليم ، يجوز للطرفين أن يتفقا على أن يجري التفاوض على عقد التوريد على أساس ظروف السوق السائدة . وحيث ترد الاشارة الى ظروف السوق يستصوب أن يشير الطرفان الى سوق بعينها .

٤٦ - [الفقرة ٥٢ في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] وبالنظر الى حرية التقدير المتروكة للطرفين ، فان ادراج مبدأ من المبادىء التوجيهية في اتفاق التجارة المكافئة فيما يتعلق بشرط معين في العقد المقبل لا يكفل وضع هذا الشرط في صيغته النهائية . ومع ذلك فان وجود مدى ضيق لا بد أن يكون قد تم في حدوده التوصل الى اتفاق ، أو وجود مبادىء توجيهية واضحة تحد من حرية التصرف المتاحة للمتفاوضين ، لن يقتصر أثره على زيادة احتمال ابرام العقد بل سيجعل أيضا من الايسر اثبات أن أي طرف يرفض عرض عقد بعينه يعد مخلا بالتزام التجارة المكافئة .

(ب) تقرير شروط العقد من جانب طرف ثالث

٤٧ - [الفقرة ٥٣ في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] يتفق الاطراف أحيانا على أن يقوم طرف ثالث بتحديد شرط معين من شروط العقد . وعلى حين أن هذا النهج يكفل درجة كبيرة من التيقن بأن الشرط سيكون محددا ، فقد تعزى ندرة استعماله الى عزوف الطرفين عن التخلي عن تحكمهما في شروط العقد . وعندما يستخدم مثل هذا الاسلوب ، فعادة ما يكون لتحديد ثمن البضائع (انظر الفصل السابع ، الفقرتين و) . وقد يبدي الطرفان استعدادهما للاتفاق على مثل هذا الاسلوب لتحديد شرط من شروط العقد اذا وضعت مبادىء توجيهية واضحة ومن المفضل أن تكون ضيقة المدى ، يكون للغير أن يقرر بموجبها ، أو اذا كان تدخل الغير هو الملاذ الاخير بعد أن تفشل سائر الاساليب المتفق عليها (مثل التفاوض ، وتطبيق قاعدة معيارية متفق عليها) . واذا لم يرغب الطرفان في أن يعهدا الى طرف ثالث بالبت في شرط من شروط العقد لكنهما يريدان مع ذلك الاسترشاد برأي الغير ، يجوز الاتفاق على اعتبار ما يقرره ذلك الطرف مجرد توصية .

٤٨ - [الفقرة ٥٤ في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] ويعترف عدد من النظم القانونية بحق الطرفين في أن يعهدا الى الغير بمهمة تحديد شرط من شروط العقد . وعلى وجه التحديد ، فان رجوع الطرفين الى الغير فيما يتعلق بتحديد الثمن تعد من المسائل التي يتكرر تناولها في النظم القانونية ومع ذلك ، فان هناك اختلافات فيما بين النظم . ففي حين أن بعض النظم القانونية تعترف مثلا بأنه يجوز أن يعهد الى هيئة تحكيم بل الى محكمة بمهمة تقرير شرط من شروط العقد ، فان بعضها الآخر لا يسمح بتقرير الشرط الا اذا لم يتم كجزء من اجراءات التحكيم أو الاجراءات القضائية . وتختلف النظم القانونية أيضا فيما يتعلق بعواقب فشل الطرفين في الاتفاق على الغير أو عجز الغير عن التصرف . ولا يجوز للطرفين ، بموجب بعض النظم القانونية ، حق

الرجوع الى اجراء لتعيين الشخص أو استبداله ، ويتعين عليهما تحمل العواقب المترتبة على ترك شرط من شروط العقد دون تحديد . وفي نظم أخرى ، اذا كان للغير حق تحديد الثمن ، قد تعالج الحالة كما لو كان الطرفان قد اتفقا على ثمن معقول . وهناك أيضا نهوج مختلفة ازاء امكانية ومدى اعادة النظر قضائيا في قرار اتخذه الغير .

٤٩ - [الفقرة ٥٥ في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] وتناقش في الفقرات التالية المسائل التي يرغب الطرفان في تناولها في حكم يخول للغير صلاحية تقرير شرط من شروط العقد .

٥٠ - [الفقرة ٥٦ في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] الشخص الذي يحق له طلب تحديد الشرط . قد يرغب الطرفان في تناول مسألة ما اذا كان لأي طرف من الطرفين ، عندما يعجز الطرفان عن الاتفاق على هذا الشرط ، الحق في أن يطلب الى الغير تحديد الشرط أو ما اذا لم يكن يجوز للغير أن يتصرف إلا بناء على طلب كلا الطرفين .

٥١ - [الفقرة ٥٧ في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] هوية الغير أو اجراء التعيين . قد يرغب الطرفان في أن يذكرا في اتفاق التجارة المكافئة اسم الشخص الذي يحق له تحديد شرط من شروط العقد . وفي هذه الحالة ، قد يرغب الطرفان أيضا في أن يحددا اجراء تعيين يتّبع في حالة عجز الشخص المسمى عن التصرف أو عدم قدرته على التصرف . واذا لم يرغب الطرفان في تسمية الشخص الذي يحق له تحديد شرط العقد ، فقد يكون من المستصوب أن يتفقا على أنهما سيقومان بتعيين طرف ثالث عندما يعجزان عن التوصل فيما بينهما الى اتفاق بشأن شرط العقد . وفي مثل هذه الحالة ، قد يرغب الطرفان في الاتفاق على اجراء للتعيين بحيث يصبح نافذا اذا تعذر على الطرفين التوصل الى اتفاق بشأن تعيين طرف ثالث .

٥٢ - [الفقرة ٥٨ في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] المبادىء التوجيهية أو القواعد التي يجب على الغير مراعاتها . يجدر بالطرفين تعيين حدود المهمة الموكلة الى الغير بتقديم مبادىء توجيهية أو قواعد يتعين على الغير مراعاتها لدى تحديد شرط العقد . وقد نوقشت هذه المبادىء التوجيهية أو القواعد بوجه عام في الفقرات ٥٠ الى ٥٢ ، أما المبادىء المتعلقة بالثمن فتناقش في الفصل السابع "تسعير البضائع" ، الفقرات الى .

٥٣ - [الفقرة ٥٩ في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] طبيعة قرار الغير . قد يتفق الطرفان على أن يكون قرار الغير ملزما بوصفه شرطا تعاقديا للطرفين . وقد يتمثل نهج آخر في النص على اعتبار ما يقرره الغير توصية ينظر فيها الطرفان بحسن نية .

٥٤ - [الفقرة ٦٠ في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] الاجراء المتعلق بالطعن في قرار اتخذه الغير . في بعض الحالات ، مثلا حيث يتضمن القرار الملزم الذي يتخذه الغير مسألة لها أهمية اقتصادية بالغة ، قد يرغب الطرفان في النص على جواز الطعن في القرار باللجوء الى شخص آخر أو الى فريق من الأشخاص أو الى مؤسسة . وفيما يتعلق بطبيعة القرار الذي يتخذ بشأن الطعن ، قد ينص على أن يعتبر القرار ملزما للطرفين أو على أن يكون في شكل توصية . وقد يرغب الطرفان في النص على المهمة الموكلة للشخص الذي يبت في الطعن (أي أن يؤيد الطعن أو يرفضه أو أن يعدل القرار المطعون فيه) . وقد يرغب الطرفان في حالة الغاء القرار المطعون فيه في بيان كيفية اتخاذ قرار بشأن شرط العقد (مثلا من جانب الطرفين بذاتهما أو من جانب الشخص الثالث ذاته أو شخص ثالث مختلف) .

(ج) تقرير شرط العقد من جانب أحد طرفي العقد

٥٥ - [الفقرة ٦١ في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] يترك اتفاق التجارة المكافئة أحيانا تقرير شرط العقد لأحد طرفي التجارة المكافئة . ومن المستصوب توخي أقصى قدر من الحذر لدى الاتفاق على مثل هذا الحل الذي يترك أمر تقرير شرط العقد لشخص له مصلحة في نتيجة ما يقرره .

٥٦ - [الفقرة ٦١ في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] وينبغي للطرفين أن يدركا أن وجود حكم يخول لأحد طرفي العقد تحديد شرط من شروط العقد لا يمكن انفاذه في كثير من النظم القانونية . وحيثما يعترف بحكم من هذا القبيل ، فان انفاذه يخضع لشروط صارمة . واذا كان موضوع القرار هو الثمن فان عددا من النظم يقر منح مثل هذا الحق لأحد الطرفين اذا رسمت حدود ممارسته معايير مثل المعقولية أو حسن النية أو الانصاف . وسيفسر بعض هذه النظم أي اتفاق لا يشير صراحة الى معيار كهذا بأنه يشير ضمنا اليه . وتقتضي نظم قانونية أخرى أن يحد من حرية تعيين الثمن معيار أكثر تحديدا مثل أسعار السوق التي يمكن التحقق منها بصورة موضوعية ، أو متوسطات الأسعار ، أو حدود مطلقة يشترطها الطرفان . وتطبق قيود مماثلة على تقرير شروط مثل كمية البضائع المعتزم تسليمها بموجب العقد أو موعد تنفيذ العقد .

٢ - اجراءات التفاوض

٥٧ - [الفقرة ٣٩ في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] يجوز أن تحدد اتفاقات التجارة المكافئة ، بدرجات مختلفة من التفصيل الاجرائي ، الطريقة التي تجرى بها المفاوضات . وتحديد اجراءات التفاوض يزيد احتمال انتهاء المفاوضات الى نتيجة موفقة . ويصدق ذلك بوجه خاص عندما يرجح أن تتسم المفاوضات بالتعقيد ، اما بسبب موضوع العقود المراد ابرامها أو بسبب عدد الأشخاص الذين قد يشتركون في تلك المفاوضات .

٥٨ - [فقرة جديدة] وينبغي توخي الحرص على أن تشكل اجراءات التفاوض جزءا من تعهد ثابت بابرام عقد توريد . ذلك أنه اذا اقتصر التعهد على مجرد التزام بالتفاوض ، فلن يتوفر للطرفين ، حسبما ذكر في الفقرة ٢ أعلاه ، سوى قدر ضئيل من التأكد من أن أهداف الصفقة ستحقق . وحتى اذا اقترنت اجراءات التفاوض بالتزام ثابت بالتجارة المكافئة ، فان هذه الاجراءات لن تكفل وحدها نجاح المفاوضات . وتتمثل أكثر الطرق فعالية لزيادة احتمال نجاح المفاوضات إما في أن ينص في اتفاق التجارة المكافئة على شروط العقد المقبل أو ، في حالة تعذر ذلك ، أو في أن يتفق على وسائل التحديد الدقيق لالتزام التجارة المكافئة . وقد نوقشت هذه الوسائل فيما تقدم وبخاصة في الفقرات ٤٤ الى ٥٦ .

٥٩ - [الفقرة ٤٠ في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] ويمكن ، على أقل تقدير ، أن ينص اتفاق التجارة المكافئة على الزام أحد الطرفين بالرد على اقتراحات الطرف الآخر بابرام عقد . وتتناول الاجراءات الاكثر تحديدا ، مسائل مثل : الطرف الذي عليه أن يقدم عرضا بعقد ؛ والمسائل التي يتعين أن يتناولها العقد المعروض ؛ ومهلة تقديمه ؛ وشكل الاتصال ووسيلته وتواتره ؛ ومهلة الرد ؛ والمهلة التي يجب التوصل الى اتفاق في غضونها والتي تعتبر المفاوضات بانقضائها دون اتفاق قد فشلت . وفضلا عن ذلك يجوز للطرفين أن ينصا على امكانية اعفاء أحد الطرفين ، في ظروف معينة ، من واجب التفاوض ، (كأن يكون هذا الطرف قد تقدم بعرض يفي بالشروط المتفق عليها ولم يحظ عرضه هذا بالقبول ، أو أن يكون على الطرف الآخر أن يقدم العرض ولم يقدمه) .

٦٠ - [الفقرة ٤١ في الوثيقة A/CN.9/332/Add.2] والنص على اجراءات تفاوض كالمذكورة في الفقرة السابقة ، قد يؤدي أيضا الى زيادة امكانية تحميل الطرف الذي لم يتفاوض بحسن نية تبعة عدم ابرام العقد . وقد تمكن هذه الاجراءات الطرف المتضرر من أن يثبت ، مثلا ، أن الطرف الآخر رفض التفاوض أو فرض شروطا لا يصح أن يفرضها ، أو استخدم أساليب تعويقية غير منصفة أو أعاد فتح باب المناقشة حول مسائل سبق الاتفاق عليها ، أو تفاوض مع أطراف أخرى ولم يكن يصح أن يفعل ذلك ، أو قطع المفاوضات قبل الأوان .

حاء - رصد وتسجيل الوفاء بالتزام التجارة المكافئة

[يتضمن الفرع حاء الحالي ، بالاضافة الى بعض التعديلات الموضوع تحتها خط ، الفقرات ٣١ الى ٤٤ من مشروع الفصل السابع ، "الوفاء بالتزام التجارة المكافئة" على نحو ما ورد في الوثيقة A/CN.9/332/Add.8.]

٦١ - قد يرغب الطرفان في النظر في اقرار الاجراءات اللازمة لرصد وتسجيل التقدم المحرز في الوفاء بالتزام التجارة المكافئة . وقد تكون هذه الترتيبات مفيدة بوجه خاص في صفقات التجارة المكافئة الطويلة الأجل التي تنطوي على شحنات متعددة في أحد الاتجاهين أو في كليهما .

١ - تبادل المعلومات

٦٢ - وقد يرغب الطرفان في اقرار الاجراءات اللازمة لتبادل المعلومات بشأن سير عملية الوفاء بالتزام التجارة المكافئة ، وقد يكون لهذه الاجراءات فائدتها بوجه خاص في صفقات الاعاضة غير المباشرة (الفصل الثاني ، الفقرة ١٧) نظرا لأن التزام التجارة المكافئة يكون في هذه الحالة تجاه شخص لا يقوم بدور مورّد بضائع التجارة المكافئة ولا يكون المورّدون المحتملون ، بالتالي ، أطرافا في اتفاق التجارة المكافئة . وقد يكون لنظام تبادل المعلومات فائدته أيضا عندما يكون حجم التبادل التجاري بين الطرفين كبيرا ، ولا سيما عندما يكون جزء فقط من هذه التجارة ناشئا عن اتفاق التجارة المكافئة .

٦٣ - وللطرفين أن يدرجا في اتفاق التجارة المكافئة مبادىء توجيهية تتعلق بمضمون هذا التبادل وتواتره وتوقيته . ويمكن أن تشمل المعلومات المطلوبة ، مثلا ، العقود المبرمة التي يجدر احتسابها لغرض الوفاء بالالتزام (ولا سيما اذا كانت مبرمة مع الغير) ، والبضائع التي تم شحنها ، والمبالغ المسددة وفقا للاجراءات المتفق عليها ، والمشتريات المزمعة للفترة المقبلة من مهلة الوفاء . يضاف الى ذلك أن طرفي اتفاق التجارة المكافئة يريان أحيانا أنه من المستحسن أن يجتمعا دوريا لتقييم التقدم المحرز في الوفاء بالالتزام . ويمكن استخدام هذه الاجتماعات لاستعراض حالة العقود المبرمة والعقود قيد التفاوض وللنظر في التعديلات الممكن ادخالها على اتفاق التجارة المكافئة . ويمكن أن يتناول اتفاق التجارة المكافئة مسائل معينة مثل مدى تواتر الاجتماعات ومكان انعقادها ، وكيفية تمثيل الجانبين .

٦٤ - وفي الصفقات البالغة التعقد التي تتطلب رصدا وتنسيقا متواصلين ، قد يرغب الطرفان في أن ينشئا لجنة تنسيق مشتركة في اطار اتفاق التجارة المكافئة . ومن المستصوب أن يتناول الطرفان مسائل معينة كتواتر الاجتماعات ومكان انعقادها ، وتمثيل الجانبين ، وأسلوب التبليغ عن نتائج الاجتماعات ، وولاية اللجنة . وعادة ما تتمثل ولاية هذه اللجنة في تقييم التقدم المحرز في تنفيذ الصفقة ، وتحليل الصعوبات ، والنظر في الحلول الممكنة ، وانشاء أفرقة عاملة لمعالجة مشاكل معينة ، والنظر في المقترحات الخاصة بتعديل اتفاق التجارة المكافئة .

٢ - الاقرار بالوفاء بالتزام التجارة المكافئة

٦٥ - للطرفين أن يتفقا على أن يكون للمشتري حق الحصول من الطرف المتعهد تجاهه بالتزام التجارة المكافئة على اقرار كتابي بالوفاء بالتزام التجارة المكافئة . وقد يكون هذا الاقرار على هيئة بيان من المورّد (يشار اليه أحيانا بعبارة "خطاب مخالصة") . ويجوز أن يتفق الطرفان على أن يكون تقديم خطاب المخالصة من بين شروط الدفع بموجب عقد التوريد المبرم وفاء بالتزام اتفاق التجارة المكافئة (على سبيل

المثال ، يجوز أن تقضي شروط خطاب الاعتماد بأن يكون خطاب المخالصة ضمن المستندات التي يتعين ابرازها أمام المصرف لتقاضي المبلغ المدفوع) . ومن الجائز أيضا اثبات الوفاء بالتزام التجارة المكافئة بادراج بند في عقد التوريد ينص على أن هذا العقد مبرم وفاء بالتزام التجارة المكافئة .

٦٦ - والقصد من الاقرار الكتابي بالوفاء هو تفادي الخلافات التي قد تقع إثر تنفيذ عقد توريد معين ، حول ما اذا كان العقد يحتسب جزءا من الوفاء بالتزام التجارة المكافئة . وقد يكون للاقرار الكتابي فائدته للطرف الذي يريد أن يثبت (عند التفاوض على اتفاقات تجارة مكافئة أخرى ، مثلا) أن لديه سجلا من الوفاء بالتزامات التجارة المكافئة .

٦٧ - وعندما ترتأى الاقرارات الكتابية في صفقة متعددة الأطراف (انظر الفصل الثامن ، "مشاركة الغير" ، الفقرات الى) ، يستصوب أن يبين اتفاق التجارة المكافئة ما اذا كان على مورّد البضائع أن يحرر الاقرار بالوفاء أم على الطرف الملتزم تجاهه أن يقوم بهذه المهمة . واذا لم يبين الاتفاق ذلك ، فقد ينشأ خلاف بين المشتري والطرف الملتزم تجاهه حول أهمية اصدار مورّد من الغير بيانا يقر فيه بأن عقد التوريد يفي بالتزام التجارة المكافئة أو ادراج بند بهذا المعنى في عقد توريد مبرم مع مورّد من الغير .

٣ - الحسابات المثبتة

٦٨ - للطرفين أن يتفقا على تسجيل عقود التوريد في الاتجاهين في دفتر يتوليان هما امساكه أو يمسكه مصرف أو هيئة رقابية . ويشار الى هذا الدفتر هنا بعبارة "الحساب المثبت" ، وهو مصطلح كثيرا ما يستخدم في واقع الممارسة . ومن المبارات الأخرى المستخدمة في واقع الممارسة "حساب السجلات" و "الحساب التجاري" . والحساب المثبت ليس آلية دفع وانما يستعمل فحسب لتسجيل ابرام عقود التوريد وتنفيذها وقيمتها ، بينما توضع ترتيبات التمويل والدفع بشكل مستقل . ومع وجود حساب مثبت ، يرتبط الطرفان بالتزام تجارة مكافئة بقيمة معينة ثم يبرمان عقود توريد في الاتجاهين دون الاضطرار الى التفاوض على التزام تجارة مكافئة لكل عقد توريد على حدة . ويمكن أن تضم الحسابات المثبتة عدة أطراف على أحد الجانبين أو كليهما . وقد يكون الحساب المثبت عظيم الفائدة في صفقات التجارة المكافئة الطويلة الأجل لرصد القيمة التراكمية للمشتريات في الاتجاهين ، وبالتالي مساعدة الطرفين على معالجة ما قد ينشأ من خلل في التوازن .

٦٩ - وقد يخضع استخدام الحساب المثبت للوائح حكومية يمكن أن تقرر الطريقة التي يتعين أن يعمل بها هذا الحساب وأن تقضي بأن تديره هيئة رقابية كالمصرف المركزي ، أو مصرف تجاري أجنبي . وقد يتيح الحساب المثبت الذي تديره هيئة رقابية للمشتري

فرصة الوصول الى طائفة من بضائع التجارة المكافئة ومن شركاء التبادل التجاري أكثر تنوعا مما قد يكون متاحا بدون حساب كهذا تديره الهيئة الرقابية . وقد تقضي اللوائح الحكومية أيضا باستصدار ترخيص للحساب المثبت . وقد تنص على عدم اعطاء ترخيص كهذا الا لصفقات التجارة المكافئة التي يتجاوز رقم أعمالها حدا أدنى معينا وللأطراف الذين لديهم اقامة مستقرة في بلد معين . ويرخص للحساب المثبت أحيانا على أن لا تحتسب مشتريات الغير جزءا من الوفاء بالتزام التجارة المكافئة ؛ فقد يفرض قيد كهذا عندما يكون دافع السماح بالحساب المثبت هو انشاء علاقة تبادل تجاري طويلة الأجل مع طرف معين . ويجوز أن تكون بضائع التجارة المكافئة مقصورة على البضائع التي يتفق عليها الطرفان أو على البضائع التي للهيئة الرقابية مصلحة في ترويجها .

٧٠ - وعندما يكون للطرفين الحرية في انشاء حساب مثبت ، فلهما أن يقررا تولي ادارة هذا الحساب بنفسيهما أو أن يعهدا بادارته الى مصرف واحد أو أكثر . وهناك طائفة متنوعة من التراكيب الممكنة تبعا لما اذا كان يتولى ادارة الحساب أحد الطرفين أو كلاهما أو مصرف واحد أو اثنان يعينهما الطرفان . فعلى سبيل المثال ، يمكن أن ينشىء أحد الطرفين أو أحد المصرفين ، على كل من جانبي الصفقة التجارية ، حسابات موازية تضاف عليها التوريدات وتحسم منها المشتريات . ويمكن أن يتكون كل حساب مواز بدوره من دفترين تدرج في أحدهما العقود العبرمة في كل من الاتجاهين وتسجل المدفوعات في الآخر . واذا أريد اسناد ادارة الحساب المثبت الى المصارف فقد يود الطرفان أن يستخدما المصارف التي تتولى الدفع لعقود التوريد .

٧١ - وينبغي أن يحدد اتفاق التجارة المكافئة المستندات المطلوبة لاجراء القيد في الحساب المثبت (كنسخ العقود مثلا أو ما يثبت وجود خطابات الاعتماد أو مستندات الشحن) . وينبغي أن تتفق المستندات المطلوبة مع أحكام اتفاق التجارة المكافئة بشأن المرحلة التي يعتبر التزام التجارة المكافئة مستوفى عندها (انظر الفقرات ٣٥ الى ٣٧ أعلاه) . وقد يود الطرفان ، بغية تخفيف العبء الاداري الى الحد الأدنى ، أن يجعلا المتطلبات المستندية للحساب المثبت متسقة قدر الامكان مع ما تطلبه أي هيئة حكومية تقوم برصد صفقة التجارة المكافئة .

٧٢ - ومن المستصوب أن يتناول الطرفان في اتفاق التجارة المكافئة موضوع الحيدان عن النسبة المتفق عليها بين قيم الشحنات في الاتجاهين . وقد يتفق على أنه يجوز أن تحيد الشحنات عن النسبة المتفق عليها خلال مدة الوفاء أو بين نقاط معينة منها ، شريطة أن تبلغها عند انتهاء مدة الوفاء أو عند نقاط معينة منها . وللطرفين أن يتفقا كذلك على وجوب بقاء الحيدان أثناء مهلة الوفاء ضمن حدود معينة . فعلى سبيل المثال ، ينبغي خلال مهلة الوفاء ألا تقل قيمة الشحنات في أحد الاتجاهين عن ٦٠ في المائة ، وألا تزيد على ١٢٠ في المائة من قيمة الشحنات في الاتجاه الآخر . وقد يتفق على أنه في حالة عجز أحد الطرفين عن ابرام عقود التوريد اللازمة لبلوغ النسبة المتفق عليها ، يحق للطرف الآخر إرجاء ابرام العقود ، أو التوقف عن شحن البضائع ،

في الاتجاه الآخر حتى يتم بلوغ النسبة (انظر أيضا الفصل الثالث عشر "عدم انجاز صفقة التجارة المكافئة" الفقرة والعجز عن بلوغ النسبة المتفق عليها قد يخضع أيضا لجزاءات (انظر الفصل الحادي عشر "التعويضات المقطوعة والشروط الجزائية" والفصل الثاني عشر "ضمان الاداء" . ومن المستصوب أن يحدد اتفاق التجارة المكافئة ما يمكن السماح به من حيدان طفيف عن هذه النسبة .

٧٣ - وبغية تقليل الخطأ والتضارب في الحساب المثبت الى الحد الادنى ، من المستصوب أن يتفق الطرفان على التحقق ، عند نقاط زمنية معينة ، من صحة المعلومات المدخلة في هذا الحساب .

٧٤ - ويجوز ، في حالة اشتراك مصرفين في ادارة الحساب المثبت ، أن تكون التفاصيل التقنية لهذا الحساب موضوع اتفاق بين المصرفين . ولطرفي التجارة المكافئة مصلحة في محتويات هذا الاتفاق وان لم يكونا عادة طرفين فيه . ويستحسن بالتالي أن يتشاور الطرفان مع هذين المصرفين للتأكد من أن الحساب المثبت الذي أنشأه المصرفان مقبول لدى الطرفين .

- - - - -