

الفصل الأول: الأحكام العامة لعقد التجارة الدولي

مع اختلاف مفهوم التنمية وانتقال الدول لإيجاد بديل عن نظريات الاكتفاء الذاتي ظهرت النظريات التي تسمح بدخول المؤسسات الاقتصادية للاستثمار داخل الدول. ونظراً لأن عمليات انتقال الأموال مادية كانت أم معنوية، أو الخبرات فنية كانت أم إدارية إنما تتم في غالبيتها العظمى ضمن إطار عقدي، فمن هنا تأتي أهمية دراسة موضوع «العقود الدولية The international contracts» على مختلف أنواعها.

المبحث الأول: ماهية العقد التجاري الدولي

المطلب الأول: تعريف العقد الدولي

يعرف العقد الدولي عموماً بأنه: «العقد غير الداخلي الناظم لعلاقات الأفراد على الصعيد الدولي، وهو يستمد صفته الدولية من طبيعة العلاقة التي يحكمها، ويتخذ عادة شكل شروط عامة أو عقد نموذجي».

وعلى الرغم من ذلك فإن تحديد دولية العلاقة قد أثار بعض الصعوبات، وأدى إلى اختلاف الفقه حول المعيار الواجب الاتباع لتحديد دولية العقد بوصفه شرطاً لأعمال قواعد القانون الدولي الخاص، فبينما استقر الفقه التقليدي على تبني المعيار القانوني الذي يعتد بعناصر الرابطة العقدية أخذ جانب من الفقه الحديث بالتركيز على المعيار الاقتصادي الذي يعبر عن مدى اتصال العقد بمصالح التجارة الدولية.

الفرع الأول: المعيار القانوني لدولية العقد:

وفقاً لهذا المعيار فإن العقد يعد عقداً دولياً فيما لو اتصلت عناصره القانونية بأكثر من نظام قانوني واحد. أي إن الصفة الأجنبية تكون قد تطرقت لأحد عناصره (الأطراف . الموضوع . واقعه المنشئة . هدفه . محل إبرامه).

ولكن اختلاف أحد العناصر القانونية للعقد كجنسية المتعاقدين أو اختلاف مجال إقامتهما، كالبيع الذي يبرم بين أجنيين من جنسيتين مختلفتين يقيمان في الجزائر مثلاً وموضوعه سلع موجودة في الجزائر وليس في النية نقلها إلى مكان آخر، أو البيع الذي يبرم في الجزائر بين جزائري يقيم بالجزائر وفرنسي يقيم بفرنسا لكنه في زيارة للجزائر وموضوعه سلع موجودة بالجزائر وليس في النية نقلها وبثمن يدفع في الجزائر وبالعلة الجزائرية، فالبيع في الحالتين تغلب فيه الصفة الوطنية على الرغم من اختلاف جنسية المتعاقدين ومجال إقامتهما.

وهذا ما أدى إلى وقوع الخلاف بين أنصار المعيار القانوني أنفسهم حول مدى فاعلية العناصر القانونية للرابطة العقدية، وأثر كل منها في اتسام هذه الرابطة بالطابع الدولي.

الفرع الثاني: المعيار الاقتصادي لدولية العقد

استند القضاء الفرنسي (محكمة النقض) في تحديد الصفة الدولية للعقد على معيار اقتصادي يعد بموجبه العقد دولياً إذا كان يتصل بمصالح التجارة الدولية. أي ينطوي على رابطة تتجاوز الاقتصاد الداخلي لدولة ما، ويترتب عليها حركة للأموال وانتقالها من مكان إلى آخر. وهذا يعني أن أعمال المعيار الاقتصادي لدولية العقود لا يتعارض مع المعيار القانوني، لأن العقد الذي يترتب عليه حركة للأموال وانتقالها من دولة إلى أخرى. أي يتعلق بمصالح التجارة الدولية. هو عقد دولي وفقاً للمعيار الاقتصادي، وهو عقد يتصل بالضرورة بأكثر من نظام قانوني واحد، وبالتالي يكون عقداً دولياً وفقاً للمعيار القانوني في الوقت نفسه. إلا أن الأمر يختلف فيما لو اكتسب العقد طابعه الدولي وفقاً للمعيار القانوني (الواسع تحديداً)، إذ ليس بالضرورة أن يتحقق معه المعيار الاقتصادي لدولية العقود. ومن هنا يتبين أن المعيار القانوني لدولية العقد أوسع من المعيار الاقتصادي، وأن الأخذ بالمعيار الاقتصادي سيفضي بالضرورة إلى المعيار القانوني في حين أن العكس غير صحيح بالضرورة.

وتجدر الإشارة إلى أن تكييف القاضي للعلاقة العقدية المطروحة أمامه، وتحديد ما إذا كانت تنسم بالطابع الدولي وبالتالي تطبيق قواعد الإسناد، أو أنها تنسم بالطابع الداخلي الذي يحتم عليه تطبيق قانونه الوطني هي مسألة قانونية تخضع لرقابة المحكمة العليا.

المطلب الثاني: شروط العقد الدولي

الفرع الأول: الشروط الموضوعية

إنّ توافر المقومات الموضوعية الأربعة في أي عقد كان لازمة وضرورية لقيام ذلك العقد صحيحاً، وهذه المقومات هي:

أ. الرضا: يشترط لقيام العقد الدولي أن تكون إرادة عاقيه موجودة أصلاً وغير معيبة، فإن كانت إرادة أحد المتعاقدين غير موجودة كان العقد باطلاً، أمّا إذا كان واقعاً تحت تأثير الإكراه أو التدليس (أي كانت الإرادة موجودة لكن معيبة) يكون العقد قابلاً للإبطال. وتكون الإرادة معيبة في كلّ من:

التدليس: وهو خديعة توقع الشخص في وهم يدفعه إلى التعاقد.

الغش: هو الخديعة التي تقع عند تنفيذ العقد بعد تمام انعقاده.

الغلط: بما يعنيه من وهم يقع به المتعاقد من تلقاء نفسه ويحمله على التعاقد.

الإكراه: ويقصد به ذلك الضغط (المادي أو المعنوي) الذي تتأثر به إرادة الشخص فيندفع إلى

التعاقد من دون حق.

الاستغلال: أي استغلال هفوات الطرف الآخر للحصول على مزايا من دون مقابل، أو

للتوصل إلى مزايا غير متعادلة.

ب. الأهلية: يشترط في العقد الدولي أهلية عاقيه، ويمكن الرجوع لمعرفة وجود الأهلية من عدمها من خلال القانون المنظم لها.

ج. المحل: بداية لأبداً من القول إن محل العقد يختلف عن محل الالتزام: فمحل الالتزام هو كل ما يلتزم به المدين، وقد يكون عملاً أو امتناعاً عن عمل أو إعطاء شيء ما، في حين محل العقد: يراد به موضوعه الذي يتحقق عن طريق إنشاء الالتزامات ذاتها. وبما أن العقد ينشئ عدة التزامات لكل منها محله يتسنى القول إن المحل ركن في العقد لكنه حقيقة ركن في الالتزام لا في العقد.

أما عن شروط المحل: فيعد محل العقد الدولي صحيحاً (فيما لو كان ذلك المحل شيئاً ما)، إذا كان:

. موجوداً أو يمكن وجوده في المستقبل.

. معيناً أو قابلاً للتعين.

. داخلياً في دائرة التعامل.

د. السبب: يستخدم مفهوم السبب للدلالة على عدة معانٍ، يعد أهمها:

. السبب القصدي: أي الغرض المباشر الذي يرمي إليه الملتزم.

. السبب الدافع: وهو الغرض الشخصي البعيد غير المباشر الذي دفع المتعاقد للتعاقد.

الفرع الثاني: الشروط الشكلية

فيما يتعلق بشكل العقد يُميز بين ما يسمى بالعقود الشكلية من جهة، وبين العقود التي تتطلب شكلية معينة من جهة أخرى، وهذا التمييز ليس شكلياً فثمة اختلافات بينهما:

أ. العقود الشكلية: ترد إلى نوعين:

(1). الرسمية: أي تحرير العقد من قبل موظف (جهة) خاصة.

(2). الكتابة: والكتابة تعني هنا (بوصفها شرطاً شكلياً) شريطة جوهرية خامسة لقيام العقد، وإلا فإن العقد يقع باطلاً أو معدوماً، وهذا ما يميزها من الكتابة بوصفها شرطاً للإثبات لا يفرز تخلفه النتائج نفسها.

وقد تثبت شكلية الكتابة باشتراك العاقلين «وهذه هي الشكلية الاتفاقية».

كما قد تثبت الشكلية بحكم القانون ومثالها: المادة 1/74 من قانون التجارة المصري الجديد الواردة في الفصل الخاص بعقود نقل التكنولوجيا الدولية إذا اشترطت صراحةً كتابة العقد وإلا وقع باطلاً.

ب. العقود التي تستلزم شكلية معينة: لا يتطلب القانون في هذه العقود الشكل (بالمعنى الدقيق للكلمة) لتكوين العقد، إنما يقتصر على فرض شكلية معينة لا تعد استثناءً على مبدأ الرضاية بقدر ما هي تلطيف له، ومن هنا فإن تخلف تلك الشكلية لا يترتب عليها بطلان العقد كما في الحالة السابقة، إنما قد يؤدي إلى حجب بعض آثار العقد أو إلى عدم نفاذه.

المطلب الثالث: أنواع العقود الدولية

للعقود الدولية نماذج كثيرة ومختلفة ولعلّ أهمها على سبيل المثال لا الحصر: عقود امتياز البترول، عقود الأشغال الدولية، وعقود نقل التكنولوجيا...

وتعدّ عقود امتياز البترول . زمنياً . من أولى عقود الدولة، إلا أن صراع المصالح بين أطراف العقد (الدول المنتجة للبترول والشركات الأجنبية العاملة في هذا المجال) كان السبب وراء تطويرها إلى عقود مشاركة أو عقود المشروعات المشتركة.

ويعرف عقد امتياز البترول في صورته التقليدية: «بأنه التصرف الذي تمنح بواسطته الدولة لمشروع أجنبي حقاً خالصاً له وقاصراً عليه في البحث في إقليمها عن البترول واستخدامه واستغلاله خلال مدة زمنية محدودة»، أما عقود المشاركة فهي تعني مشاركة الدول المنتجة للبترول في عمليات الاكتشاف والاستغلال، وتتحقق هذه المشاركة إما عن طريق إنشاء شركة تشمل الدولة مع المشروع الأجنبي، وإما عن طريق خلق مشروع مشترك باعتباره علاقة تعاقدية تقوم على الاستغلال المشترك لما يقدمه أطراف العلاقة من مال ومهارات وجهد بغرض اقتسام أرباح نشاطهم.

أما عقود الأشغال الدولية: «فهي تمثل توافق إرادتي جهة الإدارة مع أحد الأشخاص الأجنبية الخاصة من أجل تنفيذ أعمال عقارية معينة، لحساب شخص معنوي عام، وتحقيقاً للمصلحة العامة، على نحو معين ولقاء ثمن معين» مما يعني تطابق دلالتها مع دلالة عقد الأشغال الداخلي باستثناء إضفاء الصفة الدولية عليها.

وبذلك تعد عقود BOT من الصور الحديثة لعقود الأشغال الدولية، التي تعني «قيام مستثمر أو شركة خاصة بعملية إنشاء مرفق من مرافق البنية الأساسية لحساب إحدى الحكومات على أن يحتفظ بحق تشغيل ذلك المرفق تجارياً والحصول على أرباحه لفترة معينة ثم يلتزم بنقل ملكيته إلى السلطة المتعاقدة».

إلا أن الصور العقدية الأكثر حداثة هي حقيقة التي نشأت في مجال «نقل التكنولوجيا»، حيث ظهر مؤخراً أن الغالبية العظمى من عمليات نقل التكنولوجيا التي تتم على الصعيد الدولي إنما ترد في قوالب عقدية تمثل الدول النامية الطرف المتلقي فيها.

وعقد نقل التكنولوجيا . بوصفه مصطلحاً . يشار إليه للدلالة على مجموعة واسعة من العقود التي تتضمن نقلاً للمعارف والمهارات العملية مع الالتزام بنتائج معينة تختلف من نمط عقدي إلى آخر، وأبرز هذه العقود على المستوى الدولي:

الفرع الأول: عقد الترخيص

يعرف بأنه العقد الذي يرخص بموجبه صاحب حق ملكية صناعية بحق استغلالها مدة زمنية معينة لقاء مقابل معين، ومثاله عقد الترخيص المبرم نجد علامة "VIRGIN" التي استفادت

منها مؤسسة خاصة جزائرية (مجمع عنتر بعنابة) حيث يستغل هذه التسمية للمشروبات وذلك لصنعها وتجارها.

الفرع الثاني: عقد تسليم مفتاح باليد

ويعرف بأنه العقد الذي يلتزم فيه المورد بتسليم مشروع (مجمع صناعي) في حالة تسمح بتشغيله، ومثاله عقد تسليم مشفى الأسد الجامعي المبرم بين جامعة دمشق وشركة Babcoc Bau الألمانية في عام 1981.

الفرع الثاني: عقد الترخيص Franchiser الذي يعرف بأنه الاتفاق الذي يعطي بموجبه مانح الحق للغير حق استثمار الماركات والأسماء التجارية والشعارات والمعرفة الفنية...

الفرع الثالث: عقد التعاون الصناعي والتقني

ومثاله عقد مشاركة التصنيع بين مؤسسة للاتصالات السلكية واللاسلكية وشركة Samsung عام 1995.

الفرع الرابع: عقود الخدمات التكنولوجية على اختلافها

ومنها عقود الاستشارة الهندسية وعقود تقديم المساعدة التقنية.

البحث الثاني: طرق تسوية المنازعات الناشئة عن العقد الدولي

المطلب الأول: الطرق الودية

عندما يثور نزاع ما بين الأطراف المتعاقدة. بصرف النظر عن سببه. يفكر هؤلاء الأطراف بحله سريعاً عبر مختلف الطرق والوسائل، إلا أنهم يفضلون عادة البدء بالطرق الودية قبل اللجوء إلى الطرق الأخرى.

فهذا الالتزام شبه المعمم باللجوء إلى التسوية الودية قبل اللجوء إلى أي وسيلة أخرى إنما تمليه طبيعة العقد التي تفرض نوعاً من التعاون المستمر ما بين أطراف العقد.

وكثيراً ما يظهر انعكاس له عبر أسلوبٍ وقائي يتمثل بإدراج شرط يسمح باستمرار التفاوض «المراجعة المنتظمة» بهدف المحافظة على توازن الالتزامات العقدية.

وإما أن تقتصر إجراءات المصالحة الودية على الأطراف المتعاقدة فحسب، كما لو شكلوا (لجنة مشتركة) لفصل النزاع، وإما أن تقتضي تدخل شخصٍ خارجي كالخبير أو الوسيط...

الفرع الأول: التوفيق Conciliation

والتوفيق هو وسيلة اتفاقية لحل المنازعات، تعتمد على تدخل شخصٍ غريبٍ بما يولده من انعكاسات نفسية لدى المتعاقدين تترجم بالرغبة في حسم الخلاف، كما أنها وسيلة غير ملزمة قانوناً نظراً لأن الموفق لا يملك على غرار القاضي أو المحكم صلاحية اتخاذ أي قرار، وكل ما له هو مساعدة الأطراف على الوصول إلى حل، وقد أخذت بهذه الطريقة قواعد واتفاقيات وأجهزة دولية على قدر عالٍ من الأهمية في سياق محاولة تسوية منازعات العقود الدولية، ولعلّ أهم ما يذكر هنا:

الفرع الثاني: الخبرة الفنية

إنَّ اللجوء إلى خبير فني هو أسلوب حديث نسبياً فرض نفسه نتيجةً للتحليل العملي لغالبية العقود الدولية، التي أظهرت ارتباط الكثير من المنازعات بأسبابٍ فنية بحتة، كمدى الوفاء بالتزام الضمان عموماً.

المطلب الثاني: القضاء الدائم

الفرع الأول: قضاء الدولة

يلجأ الأطراف عادة إلى أحد خيارين مع إخفاق الطرق الودية في تسوية النزاع، وهما التحكيم أو القضاء الدائم.

إلا أن المتعاقدين يستبعدون عادةً اللجوء إلى القضاء الدائم لعدة أسباب، ولعلَّ أهمها صعوبة تحديد المحاكم التي يمكن أو ينبغي اللجوء إليها نظراً لانتمائهم إلى بلدان مختلفة، إضافة إلى توقف نجاح القضية على إقامة المدعى عليه في البلد ذاته الذي ترفع فيه تلك الدعوى، وعلى الإلمام المعقول بالقانون واجب التطبيق على موضوع المنازعة ولغة المناقشات والإجراءات المتبعة أمام المحاكم الوطنية المختارة، هذا فضلاً عن خشية عدم حياد هذا القضاء أصلاً.

الفرع الثاني: التحكيم

التحكيم هو قضاء متخصص لحل المنازعات، يبيحه القانون ويتم عن طريق شخص أو عدة أشخاص يستمدون سلطتهم من اتفاق أطراف النزاع.

وتَرِدُ اتفاقية التحكيم بأحد شكلين، إما على «مشاركة أو اتفاق التحكيم» وهي عقد مستقل يتعلق بنزاعٍ قد وقع فعلاً، وإما على شكل «شرط أو بند التحكيم» وهو شرط يرد في العلاقة الأصلية ويتعلق بنزاعٍ محتمل الوقوع.

وقد أفرز العمل الدولي طريقتين أساسيتين في اللجوء إلى التحكيم، وهما طريقة التحكيم الخاص وذلك حين اللجوء إلى أشخاصٍ معينين يحدددهم الأطراف لنظر النزاع على أن تنتهي مهمتهم بإصدار القرار، والتحكيم المؤسسي الذي يتم عن طريق (منظمات مهنية) أو (مؤسسات دائمة متخصصة) تستمر في أداء مهامها في حل المنازعات من خلال هيئة يتم تعيينها وفقاً لنظام التحكيم المعمول فيه لديها.

ويفضل غالبية المتعاقدين اللجوء إلى التحكيم لما يمتاز به من خصائص عملية كالسرعة مثلاً، حيث يتمكن المحكم من حسم مسائل النزاع. كتقدير التعويض. مباشرة، ولعل أكثر ما يشجع أطراف العقد الدولي للاحتكام إليه هو محافظته على السرية: وخاصة أن القرارات التحكيمية لا تنشر عادة، وإذا ما نشرت فيتم ذلك من دون ذكرٍ لأسماء الخصوم أو صفاتهم، ويرى جانب من أنصار التحكيم أنَّ مرونته كافية لترجيحه على وسائل التسوية الأخرى

المطلب الثالث: القانون الواجب التطبيق على العقد الدولي

إذا عرض النزاع الناشئ عن عقد دولي على القضاء العادي فإن القاضي الوطني سيلجأ إلى تطبيق قواعد الإسناد في قانونه، ومن هذا القبيل قاعدة الإسناد المنصوص عليها في المادة (18) من القانون المدني الجزائري، التي تقضي بما يلي:

«يسري على الالتزامات التعاقدية، القانون المختار من المتعاقدين إذا كانت له صلة حقيقية بالمتعاقدين أو بالعقد. وفي حالة عدم إمكان ذلك، يطبق قانون الموطن المشترك أو الجنسية المشتركة. وفي حالة إمكان ذلك، يطبق قانون محل إبرام العقد. غير أنه يسري على العقود المتعلقة بالعقار قانون موقعه».

أما إذا عرض النزاع على التحكيم فإن المحكم عادة ما يكون أكثر تحملاً في البحث عن القانون الواجب التطبيق، ففيما يتعلق بقانون الإرادة وهو القانون الأهم في مجال الالتزامات العقدية فإنه يمكن القول إن مبدأ سلطان الإرادة مقيد في نطاق التشريعات الوطنية بعدد جدي من الضوابط اللازمة لإعماله، يأتي في مقدمتها عادة عدم مخالفة القانون الواجب التطبيق للقواعد الآمرة في الدولة المعنية.

وتظهر إمكانية تدخل المحكم في تحديد القانون الواجب التطبيق كلما غاب اتفاق الأطراف على ذلك التحديد، أو تمّ منحه تلك المهمة، ونظراً لعدم انتماء المحكم الدولي إلى قانون وطني محدد، فإنه غير مقيد. من حيث المبدأ. باللجوء إلى قواعد إسناد معينة في معرض ذلك التحديد.

المبحث ثالث: العقود المنظمة للعقد الدولي وأساليب توحيد قانون التجارة الدولية

المطلب الأول: العقود النموذجية والاتفاقيات الدولية المنظمة للعقد الدولي

تحتل العقود التجارية الدولية مقدمة الركائز الأساسية التي يقوم عليها الاقتصاد الدولي في الوقت الحاضر، وقد بدأت علاقات التجارة الدولية حقيقة تبتعد منذ وقت بعيد عن سيطرة القوانين الداخلية، لتحكم أو تنظم عن طريق قواعد ذات طابع مهني وقواعد عرفية لا تنتهي بأصلها إلى قواعد مستمدة من قانون دولة ما.

وقد عملت بعض الهيئات الدولية على وضع قواعد موضوعية موحدة دولية تخضع لها مباشرة معاملات التجارة الدولية، منها المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص الذي أولى اهتماماً لعدة مسائل في القانون الخاص تتعلق بموضوعات التجارة الدولية من أهمها البيوع الدولية.

وقد أسفرت جهوده في هذا المجال عن توقيع اتفاقيتي لاهاي في أول يوليو سنة 1964، وتتضمنان قواعد موحدة للبيوع الدولية؛ الأولى منهما تتعلق بالقانون الموحد للبيع الدولي للمنقولات المادية، والثانية تشتمل على قواعد موحدة خاصة بتكوين هذا العقد.

وقد دخلت الاتفاقيتان حيز التنفيذ منذ 18 و23 أغسطس سنة 1972 بالنسبة للدول التي صدقت عليهما. إلا أنها أخفقت في تحقيق الغرض المقصود منها، إذ لم يصدق عليها سوى عدد قليل من الدول.

كما. وأنشأت الجمعية العامة للأمم المتحدة في 17 ديسمبر 1966 لجنة دائمة أسمها «لجنة الأمم المتحدة لقانون التجارة الدولي United Nations Commission on International Trade Law»، بقصد تشجيع التنسيق والتوحيد التدريجي لقانون التجارة الدولية. وحدد قرار إنشائها نوعية الأعمال التي يتسنى للجنة القيام بها لتحقيق هذا الغرض، ومنها على وجه الخصوص إعداد مشروعات اتفاقيات دولية وقوانين نموذجية وقوانين موحدة جديدة، أو تشجيع الأخذ بهذه الأدوات، وتشجيع تدوين المصطلحات التجارية والقواعد والعادات والممارسات الخاصة بالتجارة الدولية ونشرها.

وقد أنجزت لجنة قانون التجارة الدولية التابعة للأمم المتحدة حتى الآن عدداً لا بأس به من الاتفاقيات الدولية والقواعد النموذجية أهمها:

اتفاقية مدة التقادم في البيع الدولي للبضائع في نيويورك سنة 1974، و«البروتوكول» المعدل لاتفاقية مدة التقادم في البيع الدولي للبضائع في فيينا سنة 1980.

اتفاقية الأمم المتحدة للنقل البحري للبضائع لعام 1978 في هامبورغ وتعرف باسم قواعد هامبورغ التي دخلت حيز النفاذ في أول نوفمبر سنة 1992 فيما يتعلق بالدول المنضمة إليها.

اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع في فيينا سنة 1980 التي دخلت دور النفاذ في أول يناير سنة 1988 فيما يتعلق بالدول التي انضمت إليها.

القانون النموذجي للتحكيم التجاري الدولي في يونيو 1985.

اتفاقية الأمم المتحدة بشأن السفناتج (الكمبيالات) الدولية والسندات الإذنية الدولية التي أقرتها اللجنة في اجتماعها في فيينا بتاريخ 14 أغسطس 1987.

الدليل القانوني لصياغة العقود الدولية لتشديد المنشآت الصناعية على حسب ما أقرته مجموعة العمل التي انعقدت في نيويورك في أبريل 1987، وقد أقرته اللجنة في فيينا بتاريخ 14 أغسطس عام 1987.

المطلب الثاني: أساليب التوحيد الدولي لقانون التجارة الدولية

تعدد أساليب التوحيد الدولي لقانون التجارة الدولية والتي يمكن أن تتم بأحد الطرق التالية:

عقد اتفاقية دولية متعددة الأطراف من دون اعتماد قانون نمطي (اتفاقيات الغات).

عقد اتفاقية دولية متعددة الأطراف تعتمد قانوناً موحداً (اتفاقية فيينا للبيوع الدولية للبضائع).

عقد مجموعة من الاتفاقيات الدولية ثنائية الأطراف (اتفاقيات الازدواج الضريبي).

عن طريق التشريعات الإقليمية (مثل توصيات الاتحاد الأوروبي).

عن طريق قانون نمطي أو نموذجي (مثل قانون اليونيسترال للتحكيم التجاري الدولي والقانون الموحد للتجارة الإلكترونية).

. عن طريق صياغة قواعد الأعراف والعادات الدولية من قبل منظمة غير حكومية (الاعتماد المستندي).

. عن طريق تعابير موحدة تنشر من قبل منظمة غير حكومية INCOTERMS.

. عن طريق عقود نمطية وشروط عامة نمطية (نموذج joint venture).

. عن طريق المقترحات العلمية والخبرات الدولية (في مجال القانون التجاري البحري . تقاسم الخسائر).

ولكن يلاحظ أن التوحيد يجب أن يقتصر على وضع الشروط العامة للتعاقد مع ترك التفاصيل للاتفاقات الخاصة في كل حالة على حدة، ولمواجهة الظروف المختلفة للتعاقدات الدولية.