

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/D2026-86-207>

УДК 339.9:339.5:316.77

# ДИПЛОМАТИЧНІ ТА КРОС-КУЛЬТУРНІ АСПЕКТИ УКЛАДАННЯ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ КОНТРАКТІВ

## DIPLOMATIC AND CROSS-CULTURAL ASPECTS OF CONCLUDING INTERNATIONAL COMMERCIAL CONTRACTS

**Франко Людмила Сергіївна**кандидат економічних наук, доцент,  
Полтавський університет економіки і торгівлі  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0597-1960>**Пожар Артем Анатолійович**кандидат економічних наук, доцент,  
Полтавський університет економіки і торгівлі  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8662-9074>**Туль Світлана Іванівна**кандидат економічних наук, доцент,  
Полтавський університет економіки і торгівлі  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3637-4197>**Franco Lyudmila, Pozhar Artem, Tul Svitlana**  
Poltava University of Economics and Trade

У статті досліджено дипломатичні та крос-культурні аспекти укладання міжнародних комерційних контрактів. Обґрунтовано, що міжнародний контракт є не лише юридичним документом, а й результатом переговорної, комунікативної та міжкультурної взаємодії сторін. Запропоновано поняття дипломатично чутливих розділів міжнародного комерційного контракту, зміст і формулювання яких залежать від статусу сторін, рівня довіри, культурного контексту, мовної точності та потенційної конфліктності умов. Виокремлено статусно-представницькі, змістовно-комерційні, конфліктно-регулятивні та комунікативно-мовні положення контракту. Сформовано матрицю дипломатичної чутливості, яка може використовуватися під час підготовки, погодження та перевірки міжнародних контрактів перед їх підписанням і виконанням.

**Ключові слова:** міжнародний комерційний контракт; крос-культурна комунікація; дипломатичне забезпечення; міжнародний бізнес; переговори; дипломатично чутливі розділи контракту.

The article examines the diplomatic and cross-cultural aspects of concluding international commercial contracts. The relevance of the study is determined by the fact that international business agreements are formed not only within the legal and economic framework, but also in the context of intercultural communication, negotiation practices and diplomatic coordination of interests. The paper substantiates that an international commercial contract should be considered not merely as a formal legal document, but also as the result of interaction between parties that may belong to different legal systems, business cultures and communicative traditions. The study proposes the concept of diplomatically sensitive sections of an international commercial contract. These are understood as contractual provisions whose content and wording significantly depend on the status of the parties, the level of mutual trust, cultural context, negotiation history, linguistic accuracy and the potential conflict sensitivity of specific terms. The article identifies four groups of such provisions: status and representative provisions, substantive commercial provisions, conflict-regulatory provisions, and communicative and linguistic provisions. Special attention is paid to those parts of the contract that may generate misunderstandings or disputes: the preamble, definition of the parties, subject matter, payment terms, delivery conditions, guarantees, claims procedure, liability, force majeure, dispute resolution, contract language and official communication channels. A matrix of diplomatic sensitivity of contractual provisions is developed. It links specific sections of the contract with potential cross-cultural, negotiation and communicative risks and may be used during preparation for negotiations, contract drafting, legal review and final verification before signing. It is concluded that consideration of diplomatic and cross-cultural factors helps reduce misunderstandings, strengthen trust between partners and ensure more stable performance of international commercial obligations.

**Keywords:** international commercial contract; cross-cultural communication; diplomatic support; international business; negotiations; diplomatically sensitive contract sections.



**Постановка проблеми.** У сучасних умовах глобалізації та поглиблення міжнародної економічної взаємодії міжнародний комерційний контракт є ключовим інструментом фіксації домовленостей між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Він визначає права й обов'язки сторін, предмет угоди, умови оплати, поставки, відповідальності та вирішення спорів. Водночас у міжнародному бізнесі контракт укладається не лише в правовому чи економічному вимірі, а й у середовищі міжкультурної комунікації, переговорної взаємодії та дипломатичного узгодження інтересів.

Актуальність дослідження зумовлена тим, що міжнародні угоди часто укладаються між партнерами, які належать до різних правових систем, ділових культур і комунікативних традицій. Це створює ризики неоднакового тлумачення домовленостей, різного сприйняття строків, гарантій, відповідальності, усних обіцянок, письмових формулювань, претензій і способів вирішення спорів. Навіть за наявності міжнародно визнаних норм і правил, зокрема Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів [8], Принципів міжнародних комерційних договорів UNIDROIT [7] або правил Incoterms [4], ефективність контрактної взаємодії залежить від здатності сторін правильно інтерпретувати позицію партнера й чітко фіксувати досягнуті домовленості.

Практичне значення проблеми полягає в тому, що помилки на етапі переговорів або підготовки тексту контракту можуть спричинити фінансові втрати, затримки, претензії, арбітражні спори та втрату ділової довіри. Нечітке визначення повноважень представників, предмета контракту, умов поставки чи мовної версії договору здатне перетворити погоджену угоду на джерело тривалого конфлікту.

З наукового погляду проблема полягає в поєднанні підходів крос-культурної комунікації, дипломатичного забезпечення міжнародного бізнесу та практики укладання міжнародних контрактів. Саме це дозволяє пояснити, чому окремі положення контракту потребують уваги не лише з правової, а й із переговорної, комунікативної та дипломатичної позицій.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Проблематика крос-культурної взаємодії у міжнародному бізнесі має широку теоретичну базу. Е. Холл одним із перших показав значення контексту комунікації, невербальних сигналів і прихованих культурних кодів у

міжкультурному спілкуванні [2]. Г. Гофстеде розкрив вплив культурних вимірів на організаційну поведінку, сприйняття влади, невідзначеності та відповідальності, що є важливим для розуміння переговорної поведінки сторін [3]. Ф. Тромпенаарс і Ч. Гемпден-Тернер доповнили цей підхід аналізом культурних відмінностей у ставленні до правил, відносин, статусу, емоційності та часу [6].

Безпосередньо проблеми міжнародних переговорів розглядає Дж. Бретт, яка акцентує увагу на тому, як культура впливає на підготовку до переговорів, вибір стратегій, обмін інформацією та ухвалення рішень [1]. Дж. Салак'юз досліджує міжнародну угоду не лише як момент досягнення домовленості, а як процес, що охоплює підготовку, укладання, управління виконанням і відновлення відносин у разі конфлікту [5].

Разом з тим у зазначених працях крос-культурні та переговорні аспекти здебільшого аналізуються ширше – у контексті комунікації, менеджменту або міжнародних переговорів. Менш дослідженим залишається питання того, як саме дипломатичні й крос-культурні чинники мають відобразитися у структурі конкретного міжнародного комерційного контракту. Саме тому потребує подальшого опрацювання підхід до виокремлення дипломатично чутливих розділів контракту та визначення механізмів їхнього практичного врегулювання.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування підходу до виокремлення дипломатично чутливих розділів міжнародного комерційного контракту та визначення їх ролі у запобіганні крос-культурним непорозумінням, переговорним конфліктам і різному тлумаченню зобов'язань сторін.

Для досягнення цієї мети передбачено: розкрити взаємозв'язок між крос-культурною комунікацією, дипломатичним забезпеченням міжнародного бізнесу та процесом укладання контрактів; визначити критерії дипломатичної чутливості окремих контрактних положень; згрупувати такі положення за їх функціональним призначенням; запропонувати матрицю дипломатичної чутливості розділів міжнародного комерційного контракту; окреслити практичні підходи до врахування дипломатичних і крос-культурних чинників під час підготовки та погодження міжнародних контрактів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Міжнародний комерційний контракт є не лише юридичним документом, у

якому фіксуються права та обов'язки сторін, а й результатом переговорної, комунікативної та міжкультурної взаємодії суб'єктів міжнародного бізнесу. На відміну від внутрішніх угод, він укладається в умовах перетину різних правових систем, ділових традицій, мовних практик, моделей управління та способів сприйняття зобов'язань. Тому зміст міжнародного контракту не можна зводити лише до погодження ціни, строків, умов поставки чи відповідальності сторін. Він одночасно виконує правову, економічну, комунікативну та репутаційну функції.

Правова природа міжнародного комерційного контракту передбачає чітке визначення статусу сторін, предмета договору, порядку виконання зобов'язань, відповідальності та способів вирішення спорів. Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів спрямована на формування уніфікованого режиму міжнародної купівлі-продажу, що має забезпечувати більшу визначеність комерційного обігу та зменшувати трансакційні витрати [8]. Водночас навіть наявність уніфікованих норм не усуває потреби у врахуванні культурного, мовного та переговорного контексту конкретної угоди. Принципи міжнародних комерційних договорів UNIDROIT також виходять із необхідності формування загальних правил, придатних для різних правових і комерційних середовищ [7].

Крос-культурний вимір укладання міжнародного контракту проявляється в тому, що сторони можуть по-різному тлумачити сам процес переговорів, значення усних домовленостей, ступінь деталізації письмового тексту, роль особистої довіри, часові межі виконання зобов'язань і способи врегулювання розбіжностей [9]. У дослідженнях міжкультурної комунікації підкреслюється відмінність між культурами з переважно прямою та контекстною комунікацією, що має особливе значення для міжнародних переговорів [2].

Дипломатичний аспект укладання міжнародного комерційного контракту полягає у здатності сторін поєднувати захист власних економічних інтересів із підтриманням конструктивного діалогу, ділового етикету, поваги до статусу партнера та довгострокової перспективи співробітництва. Це особливо важливо під час погодження умов, пов'язаних із розподілом ризиків. Наприклад, правила Incoterms використовуються для визначення обов'язків продавця і покупця щодо поставки, витрат і переходу ризиків [4]. Проте навіть стандартні умови потребують спіль-

ного розуміння сторонами їхніх практичних наслідків.

Отже, міжнародний комерційний контракт доцільно розглядати як результат взаємодії правової, переговорно-дипломатичної та крос-культурної площин. Правова площина забезпечує формальну визначеність домовленостей; переговорно-дипломатична – узгодження інтересів і збереження партнерського характеру взаємодії; крос-культурна – правильне тлумачення поведінки, очікувань і комунікативних сигналів сторін. Саме на перетині цих площин виникає потреба у виокремленні дипломатично чутливих розділів міжнародного комерційного контракту, тобто таких положень, зміст і формулювання яких найбільшою мірою залежать від культурного контексту, переговорної історії, рівня довіри, статусу сторін, мовної точності та потенційних ризиків конфлікту.

У межах цього дослідження дипломатично чутливими розділами міжнародного комерційного контракту доцільно вважати такі його положення, зміст, структура та формулювання яких істотно залежать від крос-культурного контексту, переговорної історії сторін, рівня взаємної довіри, статусу представників, мовної точності та потенційної конфліктності відповідних умов. Ідеться не про виділення окремого виду контрактних положень у юридичному сенсі, а про аналітичний підхід, який дозволяє визначити, які саме частини контракту потребують особливої уваги під час міжнародних переговорів.

Потреба у такому підході зумовлена тим, що міжнародний контракт часто формується в умовах асиметрії досвіду, інформації та переговорних позицій сторін. Компанії можуть по-різному розуміти межі відповідальності, значення усних домовленостей, порядок погодження змін, роль особистої довіри та допустимий рівень деталізації письмового тексту. У культурах із високим рівнем контекстності частина змісту ділової взаємодії може передаватися через ситуацію, попередні відносини, невербальні сигнали або непрямі формулювання, тоді як у культурах із низьким рівнем контекстності перевага надається прямим, формалізованим і докладним повідомленням [2]. У контрактній роботі така різниця може перетворюватися на ризик різного тлумачення однакових положень.

Критерієм дипломатичної чутливості контрактного розділу є насамперед його здатність впливати на баланс інтересів і сприйняття справедливості домовленості

сторонами. Якщо певна умова стосується розподілу ризиків, фінансових гарантій, відповідальності, способів вирішення спорів або порядку офіційної комунікації, вона має не лише юридичне, а й переговорно-дипломатичне значення. Надмірно жорстке формулювання може бути сприйняте партнером як прояв недовіри, тоді як занадто загальна або нечітка умова створює ризик майбутнього конфлікту. Тому завдання сторін полягає у пошуку таких формулювань, які одночасно захищають комерційні інтереси, забезпечують юридичну визначеність і не руйнують партнерський характер взаємодії.

Другим критерієм є залежність відповідного розділу від статусу сторін і повноважень їхніх представників. У міжнародному бізнесі переговори можуть вести менеджери, власники, посередники, юристи, торговельні агенти або інші уповноважені особи. У різних ділових культурах рішення може ухвалюватися індивідуально або колегіально, швидко або після тривалого внутрішнього погодження. Дослідження культурних вимірів Г. Гофстеде показують, що відмінності у сприйнятті ієрархії, невизначеності та відповідальності можуть істотно впливати на організаційну поведінку й процес ухвалення рішень [3]. Для контракту це особливо важливо на етапі визначення сторін, перевірки повноважень підписантів і фіксації порядку погодження змін.

Третім критерієм є мовна та комунікативна вразливість положення. Міжнародні контракти часто укладаються двома або більше мовами, а переговори можуть вестися мовою, яка не є рідною для однієї чи обох сторін. У таких умовах особливого значення набувають точність термінології, узгодженість мовних версій, визначення пріоритетного тексту, а також порядок офіційного листування. Невдало перекладений термін або нечітке формулювання може змінити зміст зобов'язання, створити підстави для спору або послабити позицію однієї зі сторін.

Четвертим критерієм є конфліктний потенціал відповідного розділу. До дипломатично чутливих належать ті положення, які визначають порядок подання претензій, відповідальність за невиконання зобов'язань, застосування штрафних санкцій, форс-мажор, медіацію, арбітраж або інший спосіб вирішення спорів. Саме ці розділи мають забезпечити перехід від потенційного конфлікту до керованої процедури його врегулювання. У цьому сенсі контракт виконує не лише регуляторну, а й превентивну функцію: він має не

тільки фіксувати домовленості, а й попереджати ситуації, у яких різне культурне або правове розуміння домовленостей може перерости у комерційний спір.

Отже, дипломатична чутливість контрактного розділу визначається не його формальною назвою, а тим, наскільки відповідне положення залежить від довіри, статусу сторін, культурних очікувань, точності комунікації та здатності запобігати конфліктам. Такий підхід дозволяє перейти від загального твердження про важливість крос-культурної комунікації до практичного аналізу конкретних частин міжнародного комерційного контракту.

Наступним етапом є виокремлення основних груп дипломатично чутливих положень міжнародного комерційного контракту. Такий поділ дає змогу не перераховувати всі розділи договору ізольовано, а показати їхню функціональну роль у запобіганні крос-культурним непорозумінням, переговорним конфліктам і різному тлумаченню зобов'язань.

Першу групу становлять статусно-представницькі положення. До них належать преамбула контракту, визначення сторін, реквізити, підтвердження правосуб'єктності, зазначення представників і підстав їхніх повноважень. На перший погляд ці елементи мають переважно формальний характер, однак у міжнародному бізнесі вони можуть мати суттєве дипломатичне значення. У різних ділових культурах статус особи, яка веде переговори або підписує контракт, сприймається по-різному: в одних випадках достатньо участі уповноваженого менеджера, в інших очікується залучення власника, керівника вищого рівня або представника з особливим протокольним статусом. Невраховання цих очікувань може бути сприйняте як неувага до партнера або як сигнал недостатньої зацікавленості в угоді. Водночас із юридичного погляду неточне визначення сторін чи повноважень підписанта може створити ризик оспорування контракту або окремих його положень.

Другу групу формують змістовно-комерційні положення, що охоплюють предмет контракту, кількість, якість, комплектність, ціну, валюту платежу, порядок оплати, умови поставки, строки виконання та гарантії. Саме в цих розділах найбільш чітко фіксується економічний інтерес сторін. Їхня дипломатична чутливість зумовлена тим, що сторони можуть мати різні очікування щодо рівня деталізації домовленостей і допустимої гнучкості виконання. Наприклад, загальний опис товару або

послуги може бути достатнім для партнера, який покладається на попередню довіру, але недостатнім для сторони, орієнтованої на формалізоване письмове закріплення кожної істотної умови. Аналогічно, різне ставлення до строків може впливати на розуміння того, чи є затримка істотним порушенням, чи лише робочою обставиною, яку можна врегулювати в межах партнерських відносин. Тому змістовно-комерційні положення мають бути сформульовані так, щоб мінімізувати простір для неоднакового тлумачення.

Особливе місце в цій групі займають умови поставки та переходу ризиків. Використання правил Incoterms допомагає стандартизувати розподіл обов'язків продавця і покупця щодо поставки, витрат і ризиків [4]. Проте у практиці міжнародних переговорів важливо не лише зазначити відповідний термін, а й переконатися, що обидві сторони однаково розуміють його наслідки для логістики, страхування, митного оформлення та моменту виконання зобов'язань. Інакше навіть стандартне формулювання може стати джерелом конфлікту.

Третю групу становлять конфліктно-регулятивні положення. До них належать порядок подання претензій, відповідальність сторін, штрафні санкції, форс-мажор, медіація, застосовне право, юрисдикція та арбітраж. Ці розділи мають найбільший потенціал напруження, оскільки прямо стосуються ситуацій порушення зобов'язань або розбіжностей між сторонами. У крос-культурному вимірі важливо враховувати, що ставлення до конфлікту може суттєво відрізнятись. Для одних ділових культур пряма претензія є звичайною процедурою захисту інтересів, тоді як для інших вона може сприйматися як загострення відносин або втрата обличчя. Тому положення про претензії та відповідальність мають поєднувати юридичну визначеність із можливістю попереднього переговорного врегулювання.

Форс-мажорні положення також мають підвищену дипломатичну чутливість. У міжнародному бізнесі вони можуть бути пов'язані не лише зі стихійними лихами, а й із війнами, санкціями, транспортними блокуваннями, змінами митного чи валютного регулювання. Тому важливо чітко визначити перелік таких обставин, порядок повідомлення, спосіб підтвердження та наслідки для виконання контракту. Водночас надмірно широке формулювання форс-мажору може створити ризик зловживань, а надто вузьке – не врахувати реальних загроз міжнародній комерційній операції.

Четверту групу становлять комунікативно-мовні положення. Вони охоплюють мову контракту, автентичність мовних версій, порядок офіційного листування, канали повідомлень, контактних осіб, строки відповіді та процедуру внесення змін. Їхня роль часто недооцінюється, хоча саме ці положення забезпечують стабільність комунікації після підписання договору. Якщо контракт укладається кількома мовами, необхідно визначити, чи всі тексти мають однакову юридичну силу, або яка версія матиме пріоритет у разі розбіжностей. Так само важливо встановити, які повідомлення вважаються офіційними: електронні листи, паперові документи, повідомлення через визначені платформи чи інші канали.

Отже, дипломатично чутливі положення міжнародного комерційного контракту можна згрупувати у чотири блоки: статусно-представницький, змістовно-комерційний, конфліктно-регулятивний і комунікативно-мовний. Така класифікація дозволяє системно оцінити, у яких частинах контракту крос-культурні відмінності та переговорно-дипломатичні чинники найбільшою мірою впливають на юридичну визначеність, довіру між сторонами та стабільність виконання домовленостей.

Для узагальнення запропонованого підходу доцільно сформувати матрицю дипломатичної чутливості розділів міжнародного комерційного контракту (таблиця 1).

Матриця дозволяє пов'язати окремі контрактні положення не лише з їхньою юридичною функцією, а й із тими крос-культурними, переговорними та комунікативними ризиками, які можуть виникати під час підготовки, підписання та виконання договору. Така матриця може використовуватися як аналітичний інструмент на етапі підготовки до переговорів, юридичного редагування контракту або перевірки його проекту перед підписанням.

Запропонована матриця показує, що дипломатична чутливість контракту не обмежується лише положеннями про спори чи відповідальність. Вона присутня вже на етапі визначення сторін, оскільки помилки у статусі або повноваженнях представників можуть мати як юридичні, так і репутаційні наслідки. Не менш важливими є змістовно-комерційні положення, адже саме в них фіксується економічний баланс угоди. Якщо сторони по-різному розуміють предмет поставки, якість товару, строки або момент переходу ризиків, контракт може формально існувати, але фактично не забезпечувати стабільного виконання домовленостей.

Таблиця 1

**Матриця дипломатичної чутливості розділів міжнародного комерційного контракту**

Група положень	Основні розділи контракту	Причина дипломатичної та крос-культурної чутливості	Потенційний ризик	Інструмент мінімізації
Статусно-представницькі	преамбула, сторони, реквізити, повноваження підписантів	значення статусу, ієрархії та легітимності представників	сумнів щодо повноважень, оспорювання контракту, протокольне непорозуміння	перевірка реєстраційних даних, довіреностей, права підпису
Змістовно-комерційні	предмет, кількість, якість, ціна, оплата, поставка, гарантії	різні очікування щодо деталізації умов, строків, якості та розподілу ризиків	неоднакове тлумачення обсягу зобов'язань, затримки, фінансові втрати	технічні специфікації, чіткі строки, Incoterms, погоджений порядок оплати
Конфліктно-регулятивні	претензії, відповідальність, штрафи, форс-мажор, арбітраж	різне ставлення до конфлікту, санкцій, переговорного врегулювання та нейтральної юрисдикції	загострення спору, втрата довіри, неможливість швидкого врегулювання	претензійний порядок, медіація, арбітраж, чітка процедура повідомлення
Комунікативно-мовні	мова контракту, автентичність текстів, офіційні повідомлення, зміни до договору	мовні бар'єри, відмінності ділового листування, різні канали комунікації	розбіжності перекладу, втрата повідомлень, неофіційні домовленості	визначення пріоритетної мови, офіційних каналів, контактних осіб і строків відповіді

*Джерело: сформовано авторами*

Конфліктно-регулятивні положення виконують превентивну функцію: вони мають не лише визначити наслідки порушення зобов'язань, а й запропонувати сторонам прийнятний шлях врегулювання розбіжностей без руйнування партнерських відносин. Комунікативно-мовні положення, своєю чергою, забезпечують технічну й мовну визначеність подальшої взаємодії. Отже, матриця дипломатичної чутливості дозволяє розглядати міжнародний комерційний контракт як цілісну систему положень, у якій юридична точність має поєднуватися з крос-культурною обізнаністю, переговорною гнучкістю та дипломатичною коректністю.

Завершальним елементом запропонованого підходу є визначення практичних дій, які дозволяють враховувати дипломатичну чутливість контрактних положень ще до підписання міжнародного комерційного контракту. Насамперед ідеться про попередню крос-культурну та переговорну діагностику

майбутньої угоди. Вона має включати аналіз країни походження партнера, особливостей його ділової культури, типового стилю комунікації, способу ухвалення рішень, ставлення до строків, формальностей, ієрархії та конфліктних ситуацій. Такий аналіз не замінює юридичної експертизи, але дозволяє краще зрозуміти, які положення контракту можуть потребувати додаткового пояснення або деталізації.

На етапі підготовки до переговорів доцільно заздалегідь визначити ті умови, які мають підвищену дипломатичну чутливість для конкретної угоди. Для одних контрактів такими положеннями можуть бути умови оплати й фінансові гарантії, для інших – строки поставки, порядок приймання товару, форс-мажор або вибір арбітражу. Особливої уваги потребують умови, що прямо пов'язані з розподілом ризиків між сторонами. Їх варто не лише фіксувати в тексті договору, а й окремо проговорювати під час переговорів, щоб

переконалися в однаковому розумінні їхнього змісту та наслідків.

На етапі підготовки тексту контракту важливо поєднати юридичну точність із комунікативною зрозумілістю. Формулювання мають бути достатньо чіткими для захисту інтересів сторін, але водночас не створювати враження необґрунтованої недовіри або надмірного тиску. Це особливо стосується положень про відповідальність, штрафи, претензії, одностороннє розірвання договору та вирішення спорів. У таких випадках доцільно передбачати не лише санкції, а й послідовність дій сторін: повідомлення про проблему, строк для реагування, можливість переговорного врегулювання, а вже потім застосування більш жорстких механізмів захисту.

Окремого значення набуває мовна перевірка контракту. Якщо договір укладається кількома мовами, необхідно узгодити термінологію, перевірити еквівалентність ключових понять і визначити, яка мовна версія матиме пріоритет у разі розбіжностей. Так само варто чітко встановити офіційні канали комунікації, контактних осіб, строки відповіді та порядок внесення змін до контракту. Це зменшує ризик ситуацій, коли сторони по-різному оцінюють юридичну силу електронного листування, усних домовленостей або неформальних повідомлень.

Отже, врахування дипломатично чутливих розділів контракту має стати частиною загальної культури підготовки міжнародної комерційної угоди. Йдеться про поєднання правової експертизи, крос-культурної обізнаності, переговорної підготовки та дипломатичної коректності. Такий підхід дозволяє розглядати контракт не лише як засіб фіксації домовленостей, а й як інструмент запобігання непорозумінням, збереження довіри та забезпечення стабільного виконання міжнародних комерційних зобов'язань.

**Висновки.** Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що укладання міжнародного комерційного контракту є не лише юридичною процедурою, а й складним процесом переговорної, дипломатичної та крос-культурної взаємодії. Його зміст формується в умовах перетину різних правових систем, ділових традицій, мовних практик і моделей прийняття рішень. Тому ефективність міжнародного контракту залежить не тільки від юри-

дичної точності його положень, а й від здатності сторін правильно інтерпретувати наміри, очікування, статус і поведінку партнера.

У статті обґрунтовано доцільність використання поняття «дипломатично чутливі розділи міжнародного комерційного контракту». Під ними запропоновано розуміти такі положення договору, зміст і формулювання яких істотно залежать від крос-культурного контексту, переговорної історії сторін, рівня взаємної довіри, статусу представників, мовної точності та потенційної конфліктності відповідних умов. Такий підхід дозволяє перейти від загального твердження про важливість міжкультурної комунікації до аналізу конкретних частин контракту, які потребують підвищеної переговорної та дипломатичної уваги.

Визначено чотири основні групи дипломатично чутливих положень міжнародного комерційного контракту: статусно-представницькі, змістовно-комерційні, конфліктно-регулятивні та комунікативно-мовні. Перша група пов'язана з визначенням сторін, повноваженнями підписантів і протокольною коректністю взаємодії. Друга фіксує економічний зміст угоди та охоплює предмет контракту, якість, ціну, строки, умови поставки й гарантії. Третя забезпечує порядок реагування на порушення, претензії, форс-мажорні обставини та спори. Четверта визначає мову контракту, автентичність текстів, офіційні канали комунікації та порядок внесення змін.

Запропонована матриця дипломатично чутливості дозволяє пов'язати окремі контрактні положення з відповідними крос-культурними, переговорними й комунікативними ризиками. Її практичне значення полягає в можливості використання під час підготовки до переговорів, розроблення проєкту контракту, юридичного редагування та перевірки документа перед підписанням.

Отже, врахування дипломатичних і крос-культурних аспектів має бути складовою підготовки міжнародних комерційних контрактів. Поєднання правової експертизи, крос-культурної обізнаності, переговорної підготовки та дипломатичної коректності дозволяє розглядати контракт не лише як засіб фіксації домовленостей, а й як інструмент запобігання конфліктам, підтримання довіри та забезпечення стабільного виконання міжнародних комерційних зобов'язань.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Brett J.M. *Negotiating Globally: How to Negotiate Deals, Resolve Disputes, and Make Decisions Across Cultural Boundaries*. 3rd ed. San Francisco : Jossey-Bass, 2014. 320 p.
2. Hall E.T. *Beyond Culture*. New York : Anchor Books, 1976. 298 p.
3. Hofstede G. *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*. 2nd ed. Thousand Oaks : Sage Publications, 2001. 596 p.
4. Incoterms® 2020. International Chamber of Commerce. URL: <https://iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/incoterms-2020/> (дата звернення: 25.04.2026).
5. Salacuse J.W. *The Global Negotiator: Making, Managing and Mending Deals Around the World in the Twenty-First Century*. New York : St. Martin's Press, 2003. 320 p.
6. Trompenaars F., Hampden-Turner C. *Riding the Waves of Culture: Understanding Diversity in Global Business*. 4th ed. New York : McGraw Hill, 2020. 432 p.
7. UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts 2016. International Institute for the Unification of Private Law. Rome : UNIDROIT, 2016. URL: <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2016-English-bl.pdf> (дата звернення: 25.04.2026).
8. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. United Nations Commission on International Trade Law. URL: [https://uncitral.un.org/en/texts/salegoods/conventions/sale\\_of\\_goods/cisg](https://uncitral.un.org/en/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg) (дата звернення: 25.04.2026).
9. Пожар А., Франко Л., Туль С. Роль індивідуалізму у крос-культурних переговорах при укладанні угод. *Економіка та суспільство*. 2025. № 71. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-71-64>

## REFERENCES:

1. Brett J. M. (2014) *Negotiating Globally: How to Negotiate Deals, Resolve Disputes, and Make Decisions Across Cultural Boundaries*. 3rd ed. San Francisco: Jossey-Bass. 320 p.
2. Hall E. T. (1976) *Beyond Culture*. New York: Anchor Books. 298 p.
3. Hofstede G. (2001) *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*. 2nd ed. Thousand Oaks: Sage Publications. 596 p.
4. International Chamber of Commerce (2020) *Incoterms® 2020*. Available at: <https://iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/incoterms-2020/> (accessed April 25, 2026).
5. Salacuse J. W. (2003) *The Global Negotiator: Making, Managing and Mending Deals Around the World in the Twenty-First Century*. New York: St. Martin's Press. 320 p.
6. Trompenaars F., Hampden-Turner C. (2020) *Riding the Waves of Culture: Understanding Diversity in Global Business*. 4th ed. New York: McGraw Hill. 432 p.
7. UNIDROIT (2016) *UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts 2016*. Rome: UNIDROIT. Available at: <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2016-English-bl.pdf> (accessed April 25, 2026).
8. United Nations Commission on International Trade Law (1980) *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Available at: [https://uncitral.un.org/en/texts/salegoods/conventions/sale\\_of\\_goods/cisg](https://uncitral.un.org/en/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg) (accessed April 25, 2026).
9. Pozhar A., Franko L., Tul S. (2025) Rol indyvidualizmu u kros-kulturnykh perehovorakh pry ukladanni uhod [The role of individualism in cross-cultural negotiations when concluding agreements]. *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 71. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-71-64> (in Ukrainian).

Дата надходження статті: 20.04.2026

Дата прийняття статті: 13.05.2026

Дата публікації статті: 26.05.2026