

27. Mahmood, Hassan Khawar, et al. "Impact of TQM practices on motivation of teachers in secondary schools empirical evidence from Pakistan." *Journal of basic and applied scientific research*, no. 4.6, 2014, pp.1-8.
28. Ferrell, Odies C., et al. *Marketing strategy*. Cengage Canada, 2023.
29. Lim, Weng Marc. "A marketing mix typology for integrated care: the 10 Ps." *Journal of Strategic Marketing*, no. 29.5, 2021, pp. 453-469.
30. Olagbaye, Abdul-Ahmed Olajide. *Impact of Financial Motivation on Job Satisfaction in Ireland's Retail Sector*. Diss. Dublin, National College of Ireland, 2020.
31. Kwok, Linchi, Yingying Tang and Bei Yu. "The 7 Ps marketing mix of home-sharing services: Mining travelers' online reviews on Airbnb." *International Journal of Hospitality Management*, no. 90, 2020, pp.102616.
32. Zwakala, Kuhle M. and Pieter Steenkamp. "Brand identity-image congruence: a framework for business-to-business banks in South Africa." *Journal of Business-to-Business Marketing*, no. 28.3, 2021, pp. 283-305.
33. Wegner, Trevor. *Applied business statistics: Methods and Excel-based applications - (Paperpack, 4<sup>th</sup> ed)*. Juta and Company Ltd, 2016.
34. Moustaghfir, Karim, Sara El Fatih and Mohammed Benouarrek. "Human resource management practices, entrepreneurial orientation and firm performance: what is the link?" *Measuring Business Excellence*, no. 24.2, 2020, pp. 267-283.
35. Fatoki, Olawale. "The entrepreneurial alertness of immigrant entrepreneurs in South Africa." *Mediterranean Journal of Social Sciences*, no.5.23, 2014, pp. 722-726.

УДК 339.5

doi: <https://doi.org/10.15330/apred.1.20.110-117>

Ткач О. В.

### ЗМІСТ УСПІШНОЇ СТРАТЕГІЇ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Прикарпатський національний університет імені  
Василя Стефаника,  
Міністерство освіти і науки України,  
кафедра менеджмент і маркетингу,  
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,  
78018, Україна,  
тел.: +380677284569,  
e-mail: oleg.tkach@pnu.edu.ua,  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1368-673X>

**Анотація.** Ефективність участі будь якої країни на світових ринках обумовлена активністю її суб'єктів господарювання різних форм власності їх ефективних стратегій просування товарів на зовнішні ринки та успішних зовнішньоекономічних угод, укладених з торговими партнерами. В статті розглядаються особливості врахування в стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств світових правил та норм щодо принципів укладання, структури та виконання міжнародних угод в розрізі принципів вільного вибору характеру угод, відповідності цих угод міжнародним нормам та їх виконання за умов інтеграційних процесів до Європейської спільноти. Основна мета публікації: представлення необхідних важелів для застосування суб'єктами господарювання при підготовці, опрацюванні та укладанні зовнішньоекономічних контрактів купівлі продажу товарів, вільного вибору місця та норм правового забезпечення зовнішньоекономічної угоди. Представлений порівняльний аналіз застосування при укладанні міжнародних договорів купівлі продажу товарів принципів та норм Віденської конвенції про право міжнародних договорів та міжнародно-правової системи для регулювання відносин у сфері міжнародної торгівлі на основі комерційних правил та принципів (*lex mercatoria*). В представленій публікації як висновок і наукова новизна пропонується врахування в стратегіях зовнішньоекономічної діяльності підприємств і

організацій як положень Віденської конвенції про право міжнародних договорів так і міжнародно-правової системи для регулювання відносин у сфері міжнародної торгівлі на основі комерційних правил та принципів (*lex mercatoria*). Обмеженість втручання в зовнішньоекономічну діяльність при укладанні міжнародних договорів купівлі-продажу товарів є практичною значущістю, що обумовлена як основними принципами Віденської конвенції про право міжнародних договорів та міжнародно-правової системи для регулювання відносин у сфері міжнародної торгівлі на основі комерційних правил та принципів *lex mercatoria*, так і вимогами конвергентних процесів до Європейського економічного простору.

**Ключові слова:** зовнішньоекономічна діяльність підприємств, система регулювання міжнародних торговельних операцій, міжнародний контракт, Віденська Конвенція ООН «Про договори міжнародної купівлі-продажу», уніфікація міжнародної торгівлі, міжнародна торговельна діяльність, міжнародні норми та правила, торгові звичаї, *lex mercatoria*.

*Tkach O. V.*

### **THE CONTENT OF A SUCCESSFUL FOREIGN TRADE STRATEGY OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES**

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,  
Ministry of Education and Science of Ukraine,  
Department of management and marketing,  
Shevchenko str.,57, Ivano-Frankivsk,  
78018, Ukraine,  
тел.: +380677284569,  
e-mail: oleg.tkach@pnu.edu.ua,  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1368-673X>

**Abstract.** The effectiveness of any country participation in world markets is determined by the activity of its business entities of various ownership forms, their effective strategies for promoting goods to foreign markets and successful foreign economic agreements concluded with trading partners. The article examines the peculiarities of taking into account in the strategy of foreign economic activities of enterprises world rules and norms regarding the principles of conclusion, structure and execution of international contracts in the context of their compliance with international norms and principles of free choice of the nature of agreements and their execution under the conditions of integration processes into the European Community. The main purpose of the publication: presentation of the necessary levers for use by business entities in the preparation, processing and conclusion of foreign economic buy and sale contracts, free choice of location and norms of legal support for foreign economic agreements. A comparative analysis of the application of the principles and norms of the Law of International Treaties Vienna Convention and the international legal system for regulating relations in the field of international trade based on commercial rules and principles (*lex mercatoria*) is presented when concluding international purchase and sale of goods contracts. In the presented publication, as a conclusion and a scientific novelty, it is proposed to take into account in the strategies of foreign economic activity of enterprises and organizations both the provisions of the Vienna Convention on the Law of International Treaties and the international legal system for regulating relations in the field of international trade based on commercial rules and principles (*lex mercatoria*). The limitation of interference in foreign economic activity when concluding the purchase and sale of goods international contracts of practical importance, which is determined by the basic principles of the Vienna Convention for regulating relations in the field of international trade based on commercial rules and principles of *lex mercatoria*, as well and requirements of convergent processes to the European Economic Community.

**Key words:** foreign economic activity of enterprises, system of regulation of international trade operations, international contract, UN Vienna Convention "On International Sales Contracts", unification of international trade, international trade activity, international norms and rules, trade customs, *lex mercatoria*.

**Вступ.** Успішне проведення підприємствами та організаціями зовнішньоекономічної діяльності є складовою успіху держави на зовнішньому ринку. Важливим документом в зовнішньоекономічній діяльності є міжнародний контракт. Особливістю укладення міжнародного контракту є те, що він узагальнює документально оформлені результати проведення переговорів між зацікавленими сторонами. Кожна із сторін представляє окрему взятую країну з власною внутрішньою системою регулювання зовнішньоекономічної діяльності та сталими звичаями, які в окремих випадках можуть не відповідати вимогам існуючого внутрішнього законодавства партнера. Це окреслило необхідність пошуку оновлених, міжнародних уніфікованих, більш сучасних і відповідних методів та способів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Особливо це загострюється в умовах Євроінтеграційних процесах.

**Постановка завдання.** Провести аналіз щодо міжнародного контракту як основного елементу успішної зовнішньоекономічної діяльності підприємств та організацій. Дослідити основний процес укладання та структуру міжнародного контракту в розрізі міжнародних правил та звичаїв. Визначити в якій мірі окреме місцеве державне законодавство може впливати на результат переговорів між сторонами учасниками зовнішньоторговельного обміну і чи є цей вплив правомірним.

**Результати.** При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємства та організації інші учасники керуються означеними правилами та нормами, що регламентують права та обов'язки сторін. Як результат - успішне дотримання вищезгаданих умов приносить суб'єктам міжнародного торгового обміну ефективні результати своєї ділової активності.

В працях українських авторів та науковців: І.В. Багрової «Зовнішньоекономічна діяльність підприємств» зовнішньоекономічний контракт, угода купівлі продажу товарів розглядається як документ, що представляє собою оформлений документ у формі угоди двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної та їхніх іноземних партнерів, спрямованої на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав і обов'язків у міжнародній торговельній діяльності [2 с.362].

І.В. Багорова, посилаючись на Віденську Конвенцію ООН «Про договори міжнародної купівлі-продажу» стверджує, що не є необхідним укладання контракту в письмовій формі, контракт може бути підпорядкований будь-якій іншій існуючій вимозі, або ж правилу щодо форми. Але І.В. Багорова розглядає необхідність оформлення зовнішньоекономічного контракту в письмовій формі, якщо інше не встановлено законом або застосовуваним правом у відповідності до Закону України № 959 (ст.1). У відповідності до вказаного вище І.В. Багорова підкреслює рішенням Конституційного суду України від 26.11.1998 року №161-рп/98:

- зміст Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» ч. II ст.6 треба розуміти так, що визначена ним письмова форма є обов'язковою для будь-якої зовнішньоекономічної угоди, що укладається суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України та їх іноземними партнерами. Винятки цього правила можуть бути передбачені тільки окремим законом або міжнародним договором України.

І.В. Багорова констатує, що права та обов'язки сторін зовнішньоекономічної угоди окреслені правом місця його укладення, якщо контрагенти не узгодили інше, щодо форми, змісту та порядку укладання та виконання договорів. Щодо форми та порядку укладання зовнішньоекономічних договорів рекомендується керуватися Цивільним Кодексом України.

У вищезазначених рекомендаціях представлено явну колізію: з одного боку, представляються норми міжнародного права конвенцій ООН, з протилежного боку

ставиться під сумнів їх сила і основний наголос робиться на внутрішнє українське законодавство, яке потребує відповідної уніфікації та гармонізації з міжнародними нормами та правилами.

Сьогодні суперечливість та невідповідність українського внутрішнього законодавства стосовно норм міжнародного права, міжнародних звичаїв, які стосуються зовнішньоекономічної діяльності стає вагомим перешкодою і стоїть на заваді не тільки успішного проведення суб'єктами господарювання України своєї міжнародної торгівельної діяльності, але негативно впливає на конкурентні переваги українських підприємств в глобальному торговельному середовищі обміну товарами та послугами, а також суттєво зменшує можливості українського бізнесу перемогти в арбітражних процедурах, особливо, якщо останні мають місце поза територію України.

Під уніфікацією в сфері зовнішньоекономічної діяльності мається на увазі створення загальних матеріально-правових норм та правил в національних юридичних системах у вигляді укладання міжнародних контрактів, як наслідок потреба в застосуванні так званого колізійного методу в даній сфері зникає.

У порівнянні від уніфікації гармонізація вбачає використання не тільки міжнародних договорів, але також і інших інструментів: модельних законів, торгових звичаїв, типових контрактів для досягнення визначеної ступені єдності норм, які регулюють міжнародну торгівлю. Тобто, термін «гармонізація» охоплює більш широке значення, ніж термін «уніфікація», оскільки гармонізація логічно включає в себе та охоплює уніфікацію як один із методів.

Держава є ініціатором процесу уніфікації, вона направлена на досягнення кінцевого результату в рамках національного права. Наглядним прикладом на сучасному етапі є намагання України стати членом Європейського Союзу (ЄС) та уніфікація власного законодавства з вимогами членів цієї організації.

Ініціатором гармонізації поза державою виступають інші суб'єкти міжнародного процесу торгового обміну, юридичні та фізичні особи, які приймають участь в зовнішньоекономічній діяльності. Разом з тим гармонізація, що знову ж таки лобюється та просувається підприємствами, намагається заповнити пробіли і проблеми, залишені уніфікацією, її кінцева мета – створення нормативного масиву матеріальних правил, звичаїв та поведінки в сфері зовнішньоекономічної діяльності всіх учасників ЄС [4].

У зв'язку з цим, слід зазначити, що європейський бізнес та інші учасники глобального торговельного обміну, керуючись чисто прагматичними намірами, почали самостійний пошук альтернативних засобів регулювання їхніх взаємних торгових стосунків. Результатом такого пошуку в другій половині ХХ століття починається спонтанне формування нового способу регулювання та управління зовнішньоекономічними операціями – *lex mercatoria*.

В даний час концепція *lex mercatoria* включає певні протиріччя, які обумовлені головним чином недостатньою визначеністю. Ця невизначеність пояснюється тим, що це відносно нове явище, котре знаходиться в стані становлення під впливом змін та динаміки розвитку світової економіки.

Основою регулювання зовнішньоекономічних операцій - *lex mercatoria* – розглядає міжнародні контрактні зобов'язання – як основний і центральний елемент предмету правового регулювання. Найбільш значущі елементи в сфері міжнародних торговельних відносин *lex mercatoria* наступні:

- 1) купівля-продаж товарів, що мають міжнародний характер;
- 2) міжнародна логістика;
- 3) валютно-фінансові розрахунки в контрактах з купівлі чи продажу товарів;

4) хеджування ризиків іноземних інвестицій.

Створення системи єдиних правил і норм, які окреслюють порядок укладання, дій, структури і умов терміну дії міжнародних комерційних контрактів купівлі і продажу товарів є важливою передумовою ефективною дії міжнародних торгівельних зв'язків.

В розрізі цього основною сферою діяльності *lex mercatoria* вважаємо сукупність норм, що регулюють питання підготовки, обговорення, укладання, припиненні дії і розірвання міжнародних контрактів купівлі і продажу товарів.

Глобальне торговельне товариство, розуміючи необхідність створення єдиних правил і норм у сфері міжнародних контрактів купівлі-продажу товарів для безперешкодного розвитку світової торгівлі, неодноразово намагалися і приймало спроби сформулювати універсальну міжнародну конвенцію, яка б включала подібні правила і норми. В 1964 році були розроблено два варіанти Гаагські Конвенції, одна з яких включала норми, стосовно питань укладання міжнародних угод, інша – норми, правила і зобов'язання за міжнародним контрактом. Ці Конвенції вступили в силу в 1972 році, але вони не надбали універсального змісту, враховуючи кількості їх учасників. Більшість країн, що активно приймали участь у міжнародній торгівлі відмовилися від участі з таким обґрунтуванням, що вони безпосередньо не приймали участь і не були пов'язані з процесом розробки цих Конвенцій.

Враховуючи те, що Гаагські Конвенції не стали універсальними почалася робота щодо обговорення створенню нової більш сучасної Конвенції, яка продовжувалася протягом 10 років і завершилася схваленням та прийняттям міжнародної Віденської конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу [6].

У відповідності з першою статтею Віденською конвенцією, в основу поняття міжнародної угоди купівлі-продажу товарів вкладений основний зміст і принцип: в момент його укладання суб'єкти господарювання, а саме продавець та покупець повинні знаходитися на території різних країн. При цьому Конвенція має силу і використовується в тих випадках, коли ці країни є учасниками Конвенції. Слід зазначити, що при застосуванні положень Віденської Конвенції не приймаються до уваги ні національна приналежність сторін, ні їхній торговий чи громадський характер [5].

Необхідно зазначити і наголосити, що застосування Віденської конвенції не веде до єдиного і виключного застосування Конвенції. Конвенція дає право і дозволяє сторонам контракту взагалі запобігти застосуванню та імплементації її положень. Так, стаття шоста Конвенції надає можливість сторонам контракту право виключити застосування всієї цієї Конвенції, чи не застосовувати будь-які з її положень, чи змінити його дію [1, ст 6].

Підсумовуючи вищенаведене можна зробити висновок, що Віденська Конвенція є невід'ємною частиною національного внутрішнього законодавства країни, що є учасником Конвенції, однак сторони зовнішньоекономічного контракту, який регулюється Віденською Конвенцією мають можливість і вправі самостійно вирішувати питання щодо застосування Конвенції до укладеного контракту.

Таким чином сьогодні виникла ситуація, у якій для сторін контракту купівлі і продажу товарів постала дилема, які нормами і правилами застосовувати при укладенні міжнародного контракту. Авторська позиція включає необхідність вільного вибору українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності і учасниками міжнародної торгівельної діяльності форми міжнародного контракту та невтручання держави в особі державних органів управління чи комерційних банківських установ, щодо конкретних рекомендацій та правил по укладанню міжнародних контрактів є запорукою успіху українських підприємств на зовнішньому ринку.

Можливі випадки, коли комерційні банки дозволяють собі впливати на діяльність українських підприємств в період проведення комерційних зовнішньоторговельних платежів. Некомпетентність окремих працівників банків ставить перед українським підприємством проблему, коли зовнішньоторговельний платіж може бути затриманий уповноваженим комерційним банком за причиною, що у банку де обслуговується українська сторона міжнародного контракту купівлі-продажу виникли питання стосовно відповідності структури та умов угоди українському законодавству. В цьому випадку під загрозу ставиться не тільки виконання українським підприємством своїх обов'язків, щодо зовнішньоторговельної угоди, але і великий об'єм робіт, що передували самій процедурі підпису зовнішньоекономічному контакту.

Виникає питання, чи можуть комерційні банківські установи прямо або скісно впливати на вибір сторонами учасниками міжнародного контракту змісту, форми міжнародної угоди та її основних статей та положень, навіть у ситуаціях, коли це прямо відноситься до питання валютного регулювання?

Враховуючи міжнародне право та практику Віденська Конвенція є частиною національного законодавства учасника Конвенції. Багатьма фахівцями висловлюється позиція, що принцип автономії волі сторін учасників міжнародного контракту купівлі-продажу дозволяє можливість застосування Конвенції до міжнародного контракту, навіть у випадках, коли згідно положень самої Конвенції, вона не застосовується до даної угоди, а також, що вибір сторонами угоди відповідного внутрішнього національного права держави-учасника Конвенції в якості використовуваного у окремому контракті права і розуміє вибір Конвенції, крім тих випадків, коли зрозуміло, що тільки норми внутрішнього національного права країни були обрані в якості права, що застосовується [7].

Наступний приклад більш практично це продемонструє. Українська фірма уклала контракт купівлі-продажу з Японською фірмою щодо імпорту в Україну певної групи товару. В угоді вказано: «Значення, форма, конструкція та виконання цього контракту повинно відповідати і керуватися відповідними законами Японії». Це означає, що сторони, що уклали і погодили міжнародний контракт, схвалили застосування правил, норм та структури виконання контракту однієї з країни учасниці Віденської Конвенції, тобто любі особливі конструкції, форми, чи процедура виконання контракту повинні прийматися обома сторонами, які є сторонами міжнародного контракту купівлі-продажу. І жодна із інших сторін, тим більше комерційні банківські установи чи урядові структури не мають права і не повинні впливати на форму, структуру чи процедуру виконання міжнародного контракту, якщо це не суперечить Віденській Конвенції, нормам *lex mercatoria* положенням та принципам автономії волі сторін-учасниць міжнародного договору [7].

Слід зауважити, що у випадку вибору сторонами контракту купівлі-продажу Віденської Конвенції 1980 року в якості застосовуваного до міжнародної угоди права одночасно є вибором основних принципів *lex mercatoria*, оскільки між ними, самою Конвенцією і нормами *lex mercatoria*, існує прямий тісний взаємозв'язок.

Вибір сторонами контракту купівлі-продажу Віденської конвенції не означає автоматичного застосування норм *lex mercatoria*, якщо тільки сторони контракту не окреслили наміри застосовувати Конвенцію в якості *lex mercatoria*. З іншого боку, якщо сторони міжнародної угоди купівлі-продажу товарів обрали в якості застосовуваних норм права *lex mercatoria*, то основні норми, які складають Конвенцію, слід розглядати як норми *lex mercatoria*, оскільки положення Конвенції є відображенням транснаціональних і міжнародних норм принципів комерційного характеру. Таким чином, якщо сторони угоди купівлі-продажу товарів не домовилися про інше ніж *lex mercatoria* в якості норм, принципів та права, яке застосовується, то в якості

застосовуваного права, норм та принципів слід керуватися одночасним вибором змісту та основних положень Віденської Конвенції [9].

Для успішного проведення зовнішньоекономічної діяльності сторонам міжнародного контракту купівлі-продажу слід звернути увагу, що Віденська конвенція не має чіткого змісту визначення договору купівлі-продажу товарів, але згідно статті 3, контракти на поставку товарів, які належать виготовленню або виробництву, вважаються договорами купівлі-продажу, якщо сторона, яка замовляє товари, бере на себе зобов'язання поставити суттєву частку матеріалів, які необхідні для виготовлення або виробництва таких товарів [10].

Конвенція регулює тільки укладання купівлі-продажу товарів і ті обов'язки і права покупця і продавця, які виникають з такого договору.

Разом з тим Конвенція не використовується у випадку продажу:

- а) товарів, що придбані для домашнього, сімейного чи особистого використання;
- б) товарів з аукціону;
- в) обігових цінних паперів, фондових цінних паперів, грошей;
- г) водних та повітряних транспортних засобів;
- д) електричної енергії.

Віденська конвенція також не застосовується до угод, в яких зобов'язання сторони контракту, яка поставляє товари полягає в основному у виконанні робіт або наданні інших послуг [8].

З вищенаведеного слідує, що Віденська конвенція застосовується по відношенню тільки до матеріальних речей. В той же час є виключення, які мають місце і обумовлені тим, що до них застосовуються норми внутрішнього права держави.

У відповідності до статті 4, Конвенція не стосується дійсності самої угоди, або будь-якого з її положень, а також будь-якого звичаю, чи наслідків, які може мати угода по відношенню до права власності на проданий товар. Конвенція також залишає в сфері національного внутрішнього законодавства питання, що стосуються прав кредиторів та споживачів.

**Висновки.** Віденська Конвенція не регулює всі аспекти міжнародного комерційного контракту купівлі-продажу, відповідно, не може бути автономною. Таким чином, можна стверджувати, що для функціонування і формування комплексної системи здатної до регулювання міжнародного «інтернаціоналізованого» контракту купівлі і продажу при здійсненні суб'єктами господарювання зовнішньоекономічної діяльності слід розширити положення Віденської конвенції основними принципами *lex mercatoria*. Підприємствам суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності при формуванні власних стратегій розвитку підприємств в розрізі активного поширення ділової активності на зовнішні ринки слід керуватися основними положеннями та принципами Віденської Конвенції та *lex mercatoria*. Для успішного проведення зовнішньоекономічної діяльності та поступової інтеграції господарської системи України в світове співтовариство є необхідним обмежити вплив органів влади, комерційних банківських установ та інших державних інституцій на характер, структуру, зміст чи процес виконання міжнародних угод купівлі-продажу товарів. Методи управління на зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання можуть приймати форму тільки синергічного інституційного впливу на основі прийнятих законодавчих норм релевантних європейським та світовим, а, ні в жодному разі, приймати адміністративні форми.

1. Віденська Конвенція про право міжнародних договорів. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_118#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_118#Text) (дата звернення: 13.09.2023)
2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підруч. / Багрова І.В., Редіна Н.І., Власюк В.С., Гетьман О.О.; За ред. Багрової І.В.; Дніпропетр. Держ. Фінансово-екон. Ін-т. Донецьк, 2011. 584 с

3. Про міжнародне приватне право : Закон України від 23 червня 2005 р. № 2709-IV. URL: <https://zakon.rad.gov.ua/laws/show/2709-15> (дата звернення: 13.09.2023).
4. Звернення Генерального секретаря до Конгресу Міжнародної ради з комерційного арбітражу // ООН. Порт-Луїс, Маврикій, 09 травня 2016 р. URL: <https://www.un.org/sg/en/content/sg/statement/2016-05-09/secretarygenerals-address-international-council-commercial> (дата звернення: 13.09.2023)
5. Вишневецький Ю. Особливості участі України у Віденській Конвенції про право міжнародних договорів 1969 року. URL: <https://rb.gy/uh2vjf> (дата звернення: 13.09.2023)
6. Мануїлова К.В. Гаазька Конвенція про право, що застосовується до трастів, та їх визнання. Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія юридичні науки. URL: <https://rb.gy/cjw6ql> (дата звернення: 13.09.2023)
7. Юлія Кабрера. Особливості застосування торгових звичаїв у міжнародних комерційних арбітражних спорах. *European Political and law discourse*. Volume 7 issue 4 2020. URL: <https://rb.gy/oc4f60> (дата звернення: 13.09.2023)
8. Діковська Ірина Андріївна. Застосування Lex mercatoria міжнародним комерційним арбітражем. *Журнал східноєвропейського права*. 2015. № 12.
9. Кабрера Ю.Ф. Генезис «lex voluntatis» у виборі матеріального права. *Європейський політико-правовий дискурс*. 2020. Т. 7. Вип. 1. URL: <https://eppd13.cz/wp-content/uploads/2020/2020-7-1/13.pdf> (дата звернення: 13.09.2023)
10. Ткач О. Управління контрактною діяльністю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в умовах розвитку просторо-економічних систем. *Вісник Дніпропетровського науково-дослідного інституту судових експертиз Міністерства юстиції України*. 2022. С.19-26. URL: <http://e-visnyk.dniprondise.in.ua/uk/1-05-2022> (дата звернення: 13.09.2023)

#### References

1. *Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Vienna, 1980. DSpace.UzhNU, rb.gy/uh2vjf. Accessed 13 Sep .2023
2. Bagrova, I.V., Redina, N.I., Vlasyuk, V.E., and O.O.Hetman. *Foreign economic activity of enterprises*; edited by Bagrova I.V. Donetsk, 2011.
3. On private international law: Law of Ukraine dated June 23, 2005 No. 2709-IV.” Verkhovna Rada of Ukraine, zakon/rad/ gov / ua/laws/show/2709-15 Accessed 13 Sep .2023
- 4.” Secretary-General's address to International Council for Commercial Arbitration Congress. United Nations. Port-Louis, Mauritius, 09 May 2016, www.un.org/sg/en/content/sg/statement/2016-05-09/secretarygenerals-address-international-council-commercial Accessed 13 Sep .2023
5. Vyshnevskiy, Yu. “Peculiarities of Ukraine's participation in the 1969 Vienna Convention on the Law of International Treaties.” *Academic notes of TNU named after V.I. Vernadskyi. Series of legal sciences*, rb.gy/cjw6ql Accessed 13 Sep .2023
6. Manuelova, K.V. “The Hague Convention on the Law Applicable to Trusts and Their Recognition.” *Academic notes of TNU named after V.I. Vernadskyi. Series of legal sciences*, rb.gy/cjw6ql. Accessed 13 Sep .2023
7. Karbera, Julija. “Peculiarities of the trade customs application in international commercial arbitration disputes.” *European Political and law discourse*, issue 4(7), 2020, rb.gy/oc4f60. Accessed 13 Sep .2023
8. Dikovska, I. “Application of Lex mercatoria by international commercial arbitration.” *Journal of East European Law* , no. 12, 2015.
9. Kabrera, Yu.F. “The genesis of “lex voluntatis” in substantive law choice.” *European Political and Law Disclosure*, no. 7(1), 2020, pp. 72–85, eppd13.cz/wp-content/uploads/2020/2020-7-1/13.pdf/. Accessed 13 Sep .2023
10. Tkach, O. ”Management of contractual activities of subjects of foreign economic activity in the conditions of development of spatial and economic systems.” *Bulletin of the Dnipropetrovsk Research Institute of Forensic Expertise of the Ministry of Justice of Ukraine*, 2022, pp. 19-26, e-visnyk.dniprondise.in.ua/uk/1-05-2022 Accessed 13 Sep .2023