

УДК 339.138

*Лизакова Р. А., канд. экон. наук, доцент
доцент кафедры «Теоретическая и прикладная экономика»
УО «Барановичский государственный университет»
г. Барановичи, Беларусь*

**ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ КОНТЕКСТНОСТИ КУЛЬТУР В
ПРОЦЕССЕ УСТАНОВЛЕНИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ОТНОШЕНИЙ**

Аннотация. В статье оценивается вопрос важности фактора культуры деловых отношений при формировании торгово-экономических соглашений Беларуси и КНР, даются характеристики деловых культур Беларуси и КНР в аспекте их различия и схожести.

Ключевые слова: Беларусь, КНР, экспорт, культура

*Lizakova R. A., Candidate of Economic Sciences, Associate
Professor, Associate Professor of the Department of Theoretical and
Applied Economics, Baranovichi State University,
Baranovichi, Belarus*

**THE PROCESS OF ESTABLISHING TRADE AND ECONOMIC
RELATIONS**

Annotation. The article assesses the importance of the culture factor of business relations in the formation of trade and economic agreements between Belarus and the People's Republic of China, gives characteristics of the business cultures of Belarus and the People's Republic of China in terms of their differences and similarities.

Keywords: Belarus, China, export, culture

Отношения между Беларусью и Китаем находятся на особом уровне. Подписан ряд документов, выражающих общее стремление к повышению

уровня двухсторонних отношений, образцовость и большое значение связей между государствами, заинтересованность в последующем продвижении сотрудничества. Внешнеторговый оборот за небольшой промежуток времени вырос с 3866 млн долл (2017 г.) до 8,44 млрд долл (2023 г.). В 2023 году из Беларуси в Китай было поставлено 330 различных товарных позиций [1]. Беларусь и Китай заинтересованы во взаимном сотрудничестве, хотя и находятся на большом расстоянии друг от друга, и имеют разный вес в мировой экономике. Беларуси важен огромный китайский рынок и тот фактор, что с введением западных санкций КНР стала поставщиком в Беларусь альтернативных технологий и комплектующих. Для Китая Беларусь интересна как транспортный коридор для доставки товаров в Европу. Эти базовые обстоятельства открывают возможности для белорусского бизнеса.

У торговых партнёров во взаимоотношениях могут существовать две дистанции: географическая и психологическая. Между Республикой Беларусь и Китайской Народной Республикой присутствует не только географическая, но и психологическая дистанция, которая заключается в различном восприятии мотивов, разных темпераментов и т. д. Любое партнёрство предполагает знание специфики социокультурной среды потенциального партнёра и является условием успешной разработки экспортной стратегии. Психологическая дистанция между славянской (белорусской) и китайской культурой достаточно значительна, но не разнополярна. Если говорить о контекстуальности наших культур, то Республика Беларусь и Китайская Народная Республика имеют разные сравнительные характеристики культур.

Эдвард Холл ввел понятие высокого и низкого контекста в 1960 году, чтобы определить культурную ориентацию общества. По словам Холла, трудности межкультурного общения в первую очередь связаны с непониманием контекста, а вовсе не с незнанием языка. Информация в

данном случае не может восприниматься полным образом без учёта контекста. Представители низкоконтекстной культуры полагают, что их информацию декодируют адекватно отправленному содержанию, что не является обязательным фактом. В лестнице контекстности на первом месте у Э.Холла стоит Китай [2]. Здесь важна манера речи, не что сказано, а как сказано, какие были паузы и т.п. Славянская культура достаточно полна эмоциональных категорий, большое значение, например, имеет улыбка, что позволяет судить о высоком контексте русской (белорусской) культуры. Следует отметить, что процессы глобализации затронули не только белорусскую экономику, но и повлияли на культуру общения, приблизив ее к западной (низкоконтекстной манере коммуникаций), что и необходимо при деловых переговорах с западными партнёрами. Однако, традиции национальной культуры позволяют белорусам оставаться на «золотой середине».

Р.Льюис в своей теории выделил три типа культур по критерию анализа организации деятельности человека во времени, где сравнивает не только культурные особенности различных наций, но и особенности их мышления, характер взаимоотношений: полиактивные, моноактивные и реактивные [3]. По данной классификации Китай относится к реактивным культурам, у которой стиль делового общения отличается дипломатичностью, осторожностью и сдержанностью. Основные ценности – гармония в отношениях, почтительность, терпеливость, бережное отношение к своей репутации и репутации других. Данная культура ориентирована на процедуру взаимодействия, придающая наибольшее значение вежливости и уважению. Что касается славянского менталитета, то здесь по Р.Льюису идет приближение к полиактивной культуре. В данном случае основными ценностями являются – ориентация на людей при выполнении задач. Представители данной культуры считают, что межличностное взаимодействие – это лучшая форма инвестирования

времени в отличие от моноактивной культуры, где чувства и эмоции в деловых переговорах исключены. Такая классификация подтверждает вывод о том, что белорусская культура делового общения занимает среднюю позицию. В бизнесе представители полиактивных культур могут использовать связи, доверять информации из устной коммуникации, что характерно и для реактивного типа.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что в вопросах взаимоотношений и установлении торгово-партнерских отношений между беларусами и китайцами имеются трудности так как это представители стран с разными путями исторического и экономического развития. Однако и в данном случае, можно найти общие характеристики, в которые будут вписываться две стороны. Например, как беларус так и китаец большое значение придаёт личным взаимоотношениям и устным договоренностям: установление взаимовыгодных связей, обмен услугами между людьми одинакового социального статуса. В китайской и русской (белорусской) культуре в личных отношениях наблюдаются формальные подходы к общению: присутствует обращение на «Вы» и «ты», обращение по этикету. Также между этими культурами присутствует в ряде случаев низкая причинно-следственная связь между явлениями. Например, всем нам знакомое: «мне захотелось», «так получилось», «авось пронесёт». что характерно для высококонтекстных культур.

Таким образом, можно сказать, что психологическая дистанция между этими двумя культурами не является полярно противоположной. Обе нации очень гостеприимны, любят создавать вокруг себя тёплую, приятную атмосферу, что, естественно влияет и на установление длительных торгово-экономических отношений.

Использованные источники:

1. Экономика [Электронный ресурс] // Мінская праўда URL:

<https://mlyn.by/05032024/eksport-tovarov-iz-belarusi-v-kitaj-vyros-na-20-v-2023-godu/> (дата обращения 25.10.2024)

2. Холл Эдвард и его концепции [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://fb.ru/article/290465/holl-edvard-i-ego-kontseptsii> (дата обращения 25.10.2024)

3. Классификация деловых культур по Р. Льюису [Электронный ресурс] // Кипер-Педия URL: <https://cyberpedia.su/16x13eb4.html> (дата обращения 25.10.2024)