

**Сигида Л.О., к.е.н.,**  
*асистент кафедри маркетингу та  
управління інноваційною діяльністю  
Сумського державного університету;*

**Рязанцева Ю.М.,**  
*магістрант ННІ ФЕМ імені Олега Балацького  
Сумського державного університету*

## **КУЛЬТУРА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В НІМЕЧЧИНІ ТА КИТАЇ: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА**

Рішення підприємства щодо географічного розширення меж ринків і виходу на міжнародний ринок має бути детально проробленим та обґрунтованим. Адже ведення міжнародного бізнесу є складним процесом, що вимагає врахування великої кількості нюансів. Зокрема, особливої актуальності набувають питання дослідження культури ведення бізнесу в тій чи іншій країні. Як показує практика, саме незнання чи неврахування специфіки ведення бізнесу в певній країні може бути причиною зірвання переговорів та недосягнення домовленостей.

Розглянемо детальніше культуру ведення бізнесу в Німеччині і Китаї. Насамперед, виділемо спільні риси у веденні бізнесу в цих двох країнах:

1. Німці, так само, як і китайці, дуже пунктуальні. Не прийнято спізнюватися на зустрічі, це розцінюється як неповага до ділового партнера.
2. Бізнес для представників цих двох країн – це виключно ділове спілкування. Не вітається родинне відношення до ділового партнера.
3. Ідучи на ділову зустріч треба бути добре підготовленим. Експромти на переговорах не вітаються. Під час переговорів розглядаються тільки ділові питання.
4. У Німеччині та Китаї дуже не люблять затягувати час зустрічі. Люди можуть прийти раніше і раніше закінчити. Стислість у всьому – відмітна риса.

5. Не можна посилати на зустріч підлеглого, це вважається неповагою. На зустріч повинна приходити особа найвищого рангу, так як вважається, що вона є більш компетентною в усіх питаннях.

6. Німці і китайці дуже рідко посміхаються на зустрічах. Вони вважають це недоцільним.

7. І ті, й інші не люблять, коли їх розхвалюють. Це жодним чином не впливає на прийняття рішень.

8. Китайці, як і німці, вкрай недовірливі в питаннях ведення бізнесу. Так як ці дві країни є країнами з високим рівнем ведення бізнесу, бажаючих мати з ними спільну справу досить багато.

У той самий час відмінними рисами ведення бізнесу в Китаї та Німеччині є:

1. У Німеччині в процесі ведення переговорів головне – досягти особистого результату, у Китаї важливим є суспільний результат. Вираз «не втратити обличчя» в прямому сенсі означає соціальний статус ділового партнера і є невід'ємним від країни в цілому.

2. У Німеччині на першому місці – ділова сторона питання, у Китаї вона нерозривно пов'язана з повагою до культури країни. Незнання культури Китаю вважається неповагою до ділового партнера.

3. Відмовляти китайцеві різко не можна, тим більше на людях. Така відповідь на пропозицію як «ні» є образливою. Це змусить китайця думати, що потенційний партнер є некомпетентним. У Німеччині ж відповідь «ні» є чіткою і стислою. Самі німці дуже небагатослівні.

4. Не можна квапити під час переговорів китайських партнерів, це поганий знак. У Німеччині швидке вирішення питання є запорукою успіху.

5. У Китаї прийнято відвідувати культурні заходи разом з діловими партнерами, відмовляти не можна. У Німеччині цей фактор не враховується. Дуже рідко німці запрошують партнерів на такі заходи. Але якщо вже запросили – іти треба обов'язково.

Таким чином, як бачимо, у культурі ведення бізнесу цих двох країн набагато більше спільного. Це пов'язано з високим рівнем розвитку бізнесу та ділових відносин як у Німеччині, так і в Китаю.

Тому, враховуючи вищезазначене, можна стверджувати, що починаючи переговори з представниками будь-якої країни керівникам українських підприємств, насамперед потрібно враховувати характер і культуру ведення бізнесу в цих країнах.

Сигида Л.О. Культура ведення бізнесу в Німеччині та Китаї: порівняльна характеристика / Л.О. Сигида, Ю.М. Рязанцева // Актуальні проблеми економіки та управління в умовах системної кризи : збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції, 29 листопада 2016 року. – Львів: Львівський інститут МАУП, 2016. – Ч. 1. – С. 96-98.