

Es ist eine Frage der Zeit, wie sich beide Unternehmen zeigen, trotzdem steht eines fest: wer einen neuen kulturellen Wert schafft, gewinnt neue Kunden und steigert seinen Umsatz. Und ganz umgekehrt: diejenigen, die lediglich auf eine strengere Regulation seines Produktes setzen, werden in seinem Wachstumspotenzial begrenzt bleiben.

К. Лапко

Е. В. Лапко

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель Е. В. Молчанова

VERHANDLUNGSSTRATEGIEN IN VERSCHIEDENEN LÄNDERN

Стратегии переговоров в разных странах

„Andere Länder – andere Sitten“ – dieses Sprichwort gilt gleichermaßen für das Verhalten am Verhandlungstisch. Internationale Verhandlungen sind ein Schlüsselement der globalisierten Wirtschaftswelt. Unterschiedliche nationale Kulturen prägen Kommunikationsstile, Entscheidungsprozesse und Strategien, die sich in Verhandlungen widerspiegeln.

Das Ziel dieser Studie ist es, die Verhandlungsstrategien in Ländern wie Belarus, Deutschland und Italien zu vergleichen und ihre charakteristischen Merkmale herauszufinden.

Verhandlungen sind eine Form der Kommunikation, meist in Form eines Dialogs, über Fragen, die widersprüchliche Bedürfnisse und Motive der Parteien betreffen. Grundlage des Verhandlungsprozesses ist das Streben nach einem Interessenausgleich, bei dem die Teilnehmer ihre Positionen und die Bedeutung ihrer Ziele abgleichen und so zu einem für alle Seiten akzeptablen Ergebnis gelangen.

Die charakteristischen nationalen Merkmale der Belarussen sind Offenheit und ein vertrauensvolles Verhältnis zu Menschen. Daher wird im geschäftlichen Umfeld großer Wert auf die Einhaltung von Vereinbarungen und die Wahrung des guten Rufs gelegt. Verhandlungen in Belarus werden in der Regel offiziell, korrekt und zurückhaltend geführt. Um die Würde des Partners nicht zu verletzen, versuchen die Belarussen, kritische Ansprüche und offene Konflikte zu vermeiden. Langfristige Beziehungen werden oft als wichtiger angesehen als kurzfristige Vorteile. Das für Belarus typische Verhandlungsmodell basiert auf Zusammenarbeit, Konsequenz und Ausdauer. Entscheidungen werden nach sorgfältiger Abwägung getroffen – nach einer detaillierten Analyse der Situation und in der Regel nach internen Abstimmungen.

Deutschland ist ein typisches Beispiel für eine Niedrig-Kontext-Kultur. Deutsche Verhandlungsführer sind bekannt für ihre sorgfältige Vorbereitung, logische Argumentation und hohe Präzision in der Formulierung. Emotionen bleiben meist im

Hintergrund, da Offenheit und Klarheit als Zeichen von Professionalität gelten. Unklare Äußerungen oder Ausflüchte in der Argumentation werden als Zeichen von Unsicherheit interpretiert. Pünktlichkeit und Effizienz sind grundlegende Werte der deutschen Geschäftskultur. Deutschland gilt als monochronische Kultur, in der Zeit als streng strukturierte Ressource wahrgenommen wird. Die Verhandlungen werden dynamisch, aber durchdacht geführt, außerdem werden unnötige Abweichungen und Wiederholungen vermieden. Die deutsche Verhandlungsstrategie ist rational-analytisch und ihr Hauptziel ist es, eine klare schriftliche Vereinbarung zu erzielen, die auf Fakten und Logik basiert.

Italien ist ein Vertreter von Hoch-Kontext-Kulturen, daher werden die meisten Informationen durch eine nichtsprachliche Situation übertragen: Position in der Hierarchie, Status, Aussehen, Manieren und so weiter. Italiener haben eine flexible Zeitwahrnehmung und sind weniger besorgt über eine genaue Einhaltung des Zeitplans. Im Mittelpunkt stehen persönliche Beziehungen, geschäftliche Aufgaben werden oft parallel dazu erledigt und persönliche Sympathie, Vertrauen und Improvisationsfähigkeit spielen eine größere Rolle als formale Verfahren. Italienische Entscheidungen hängen oft von der Meinung bestimmter Führungskräfte ab und nicht von einer gemeinsamen Diskussion. Italien verfolgt eine flexible und auf zwischenmenschliche Beziehungen ausgerichtete Strategie.

Aus der oben dargestellten Analyse von Verhandlungsstrategien in verschiedenen Ländern folgt, dass jeder, der in der modernen Geschäftswelt erfolgreich sein will, muss sich im internationalen Geschäftsumfeld sicher bewegen können.

D. Lyashko

Д. В. Ляшко

БНТУ (Минск)

Научный руководитель С. А. Сласси Мутабир

STAATLICHE UNTERSTÜTZUNG FÜR KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN IN BELARUS: CHANCEN UND GRENZEN

Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Беларуси: потенциал и ограничения

Das Thema der staatlichen Unterstützung für kleine und mittlere Unternehmen ist sicherlich relevant. Die Bedeutung dieses Themas nimmt jedes Jahr aufgrund der folgenden Ursachen zu: Wirtschaftskrisen, Pandemien, geopolitische Konflikte, technologischer Fortschritt, digitale Transformation und andere. Das Ziel ist eine umfassende Analyse des Supportsystems, um Chancen und Einschränkungen zu identifizieren. Kleine und mittlere Unternehmen sind ein integraler Bestandteil des Wirtschaftssystems jedes modernen Staates. Der Begriff "Geschäft" ist eng mit dem Begriff «Unternehmertum» verbunden. Unternehmertum wiederum ist eine kommerzielle Aktivität, die darauf abzielt, durch den Verkauf von Waren und Dienstleistungen Gewinne