

ные расходы на приспособление к требованиям ЕС и условиям членства (например, в Польше 7—10 % ВВП в год). Также сам стандартный подход, применяемый к нынешним претендентам, зачастую не учитывает индивидуальную специфику присоединяющихся стран.

Очевидно, что для успешного прохождения процесса присоединения потребуются значительные усилия обеих сторон. Подтягивание стран ЦВЕ займет многие годы, и в рамках ЕС будет складываться система “разноскоростной интеграции”, что, с одной стороны, не будет способствовать укреплению ЕС как единого целого, но с другой — выведет ЕС на кардинально новый уровень развития.

Н.И. Болвако,
студентка БГЭУ (Минск)

УЧЕТ ИСЛАМСКОГО ФАКТОРА ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ БЕЛОРУССКИХ ПАРТНЕРОВ С ПАРТНЕРАМИ ИЗ ГОСУДАРСТВ БЛИЖНЕГО ВОСТОКА И СЕВЕРНОЙ АФРИКИ

Стремление Беларуси к становлению в качестве подлинно суверенного субъекта современного мира невозможно без развития отношений со странами Ближнего Востока и Северной Африки, занимающим выгодное геополитическое положение и достаточно динамично развивающимся. В значительной степени взаимный интерес к развитию отношений определяется уже созданной во времена бывшего СССР базой отношений с этими странами, сохраняющейся конкурентоспособностью белорусской продукции на азиатских рынках, а также перспективами наращивания экспорта белорусской продукции в данные регионы.

В настоящее время основными партнерами Республики Беларусь в ближневосточном и североафриканском регионе являются Египет, Турция, Алжир, ОАЭ, Ирак, Сирия, Кувейт. Торговые отношения с данными странами характеризуются общим увеличением товарооборота, однако неустойчивой колеблющейся его тенденцией и чрезвычайно низким импортом. С данными государствами Беларусь имеет большой потенциал развития отношений в области внешней политики, реализации сложной технической продукции, импорта продуктов питания и товаров массового спроса. Чрезвычайно перспективными является также инвестиционное сотрудничество, совместное осуществление научно-технических проектов. Однако белорусские бизнесмены по каким-то причинам уверены,

что все кругом с нетерпением ждут их, надеясь на сотрудничество. Даже подписав соглашения, они не всегда могут убедить исламских партнеров заключить выгодный для белорусов контракт. Для более успешного развития связей Беларуси с рассматриваемым регионом необходим учет культурного и религиозного факторов.

Для менеджера, человека, который должен работать с людьми, способность к общению с учетом культурных особенностей целевой страны, жизненно необходима. Эта специфика проявляется во взаимодействии с иностранными партнерами и информационном обмене. В своей полноте сложности кросснационального подхода будут проявляться в функциональном разрезе управления фирмой в областях мотивации и контроля, поскольку именно здесь культурные константы дают о себе знать особенно сильно. Стержнем культурной среды и ее внутренней детерминации является религия.

При ведении бизнеса в арабских странах следует принять во внимание огромную веру населения в Аллаха и его представителей (духовенства). В качестве целевых групп могут быть выбраны уважаемые члены общины или главы семей, имеющие несомненный авторитет. Неплохо было бы компании проводить акты благотворительности в целях рекламы организации, а коммерческая реклама должна быть недифференцированной. К женщинам-покупательницам Востока доступ может быть обеспечен с помощью торговых агентов, женских каталогов и специальных магазинов. Что касается кредитной системы, то стоит иметь в виду, что всякий процент с долга запрещен, а кредит выдается только на реальные (не финансовые) сделки.

При общении с исламским партнером необходимо уделять большое внимание на установление доверия между партнерами, которое требует времени и терпения. Рекомендуется их не подгонять и дать время детально проработать контракт. Стоит иметь в виду, что мусульмане любят торговаться, а торговую сделку считают маленьким спектаклем. При контакте с этими людьми необходимо следить за вербальной стороной общения, за собственным внешним видом. Эти народы любят подарки, развлекательные мероприятия, изысканные комплименты, но не потерпят резких слов и вмешательства в их внутренние дела.

Комплексный анализ и оценка внешней среды и ее культурных особенностей, в которой действует и развивается международный бизнес фирмы, — важнейший момент подготовки всех стратегических и многих тактических решений менеджера.