

Aus der Arbeit folgt, dass das Business in Deutschland seine eigenen Feinheiten bei der Auswahl einer Tätigkeitform, der Organisation und Unterhalten eines Unternehmens hat. Aber mit richtig organisierten Aktivitäten im Allgemeinen bietet dieses Land eine vielversprechende Geschäftsentwicklung.

**P. Maksimuk**

**П. А. Максимук**

БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель Л. А. Бода*

## **MERKMALE DER GESCHÄFTE IN MUSLIMISCHEN LÄNDERN**

### **Особенности ведения бизнеса в мусульманских странах**

In den modernen Globalisierungsbedingungen steigt der internationale Austausch von Experten und die internationale Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Wissenschaft und der Wirtschaft ständig. Und die arabischen Länder, insbesondere die Vereinigten Arabischen Emirate, Katar, Saudi-Arabien und Kuwait, die mit hohen wirtschaftlichen Entwicklungsraten gekennzeichnet sind, erregen immer mehr Aufsehen.

West und Ost unterscheiden sich deutlich im Verständnis und in der Führung des Geschäftes. Dies wird durch verschiedene Geschichte, Traditionen, Kultur und Religion vorbehalten. Das Ziel dieser Arbeit besteht darin, die Besonderheiten des Unternehmens in den Ländern des Ostens zu studieren und zu analysieren, um geschäftliche Bindungen mit Vertretern dieser Region ohne Fehler festzulegen.

Der häufigste Ansatz für die Geschäftsführung im Osten ist Kollektivismus [1]. Die Zelle der Gesellschaft ist keine einzige Person, sondern eine organisierte Gruppe, in der alle Menschen richtig zusammenwirken. Die Arbeit selbst ist eine Pflicht vor der Familie, Eltern und Kollegen. Daher gilt es als normal, die Interessen der einzelnen Mitarbeiter für den Erfolg des gesamten Geschäfts zu opfern. Eine strikte Hierarchie und eine Unterordnung sind beibehalten. Ausdrücklich höfliche Ansprache, persönliche Arbeitszimmer und sogar Bücklinge sind dort weit verbreitet. Eine wichtige Rolle spielen dabei die östlichen Sprachen, in denen der Status der Person betont wird [1].

Eine weitere Funktion, die eine wichtige Rolle in der muslimischen Gesellschaft spielt, ist die Religion Islam, die die kommerziellen Aktivitäten ermuntert. Es gibt jedoch schwere Beschränkungen davon: Gerechtigkeit, Ehrlichkeit, gegenseitiges Verständnis und Transparenz. Respekt für andere Geschäftspartner wird

gefördert. Wenn ein Gläubiger Schwierigkeiten hat, seine Schulden zu tilgen, ist ein Muslim einfach verpflichtet, ihm eine Verschiebung zu geben, ohne zusätzliche Zahlungen zu erfordern. Wenn es bei dem Gläubiger mit dem Geld wirklich schlecht steht, ist es besser, Schulden insgesamt aufzugeben [2].

Araber haben keine freien Tage am Samstag und am Sonntag wie Europäer, aber sie arbeiten am Donnerstag und Freitag nicht. Es ist unhöflich, sie mit Geschäftsfragen an diesen Tagen abzulenken.

Muslimen sind ihren Einheimischen sehr respektvoll, die ihr Geschäft ehrlich mit Vertrauen tun. Um es zu gelingen, ein Geschäft im Nahen Osten zu eröffnen, wird es empfohlen, einen muslimischen Partner zu finden [2]. Ohne ihn ist es unmöglich, eine Nische in irgendeinem Geschäftsbereich zu besetzen, auch wenn ein Unternehmer genügend Ressourcen und frische Ideen hat.

Araber brauchen eine lange Zeit, um sich auf das Geschäft vorzubereiten und einen Partner auszuwählen. Lokale Traditionen in diesem Fall zu studieren, ist eine der wichtigsten Investitionen für diejenigen, die in die östliche Geschäftswelt akzeptiert werden wollen. Araber studieren die Geschäftspartner sorgfältig, bevor sie einen engeren Kontakt knüpfen, und prüfen ihr Wissen über muslimische Traditionen. Eine respektlose Einstellung zu Muslimen kann einer Ausländerkarriere ein Ende setzen.

Ein weiteres Merkmal des Geschäfts mit Arabern ist ihre Gewohnheit, nur in privaten Treffen zu verhandeln [2]. Die Geschäftskorrespondenz in diesen Ländern funktioniert nicht gut und telefonisch kann man nur den Ort und die Uhrzeit des Treffens vereinbaren. Die Organisation eines solchen Treffens während einer Mahlzeit ist keine gute Idee. Frühstück, Mittag- und Abendessen sind der Familie gewidmet [2]. Sie können einen Geschäftspartner für Tee oder Kaffee einladen, um das Geschäft mit ihm zu besprechen und auch die Beziehungen zu verbessern.

Jeder Araber ist ein Händler von Natur. Beim Kauf von etwas in arabischen Ländern ist es daher einfach notwendig, sich zu verhandeln, auch wenn der Preis bereits zufriedenstellend ist. Hier ist die Frage des Handels eine Frage der kulturellen Kommunikation [2]. Verhandlungen ist noch ein Weg, einen Geschäftspartner zu schätzen. Dies zeigt Geschäftsmöglichkeiten des Partners, seine Fähigkeiten die Perspektiven des Geschäfts effizient auszuwerten.

Während des Aufbaus eines Geschäftes in den arabischen Ländern, ist das Wichtigste, den richtigen Partner unter den Ortsbewohnern zu wählen und die arabische Kultur kennen zu können. Das wird einem Geschäftsmann helfen, einen guten Ruf als den höchsten Wert in der muslimischen Welt zu erhalten [2].

## **Referenzen**

1. Kultur von Ost- und Westen im internationalen Geschäft [Elektronische Ressource] // BiznesProst. – Modus des Zugangs: <https://biznes-prost.ru/kultura->

zapada-i-vostoka-v-mezhdunarodnom-biznese.html. – Datum des Zugangs: 30.10.2021.

2. Wie fängt an, Geschäfte in arabischen Ländern zu tätigen [Elektronische Ressource] BiznesProst. – Modus des Zugangs: <https://biznes-prost.ru/osobennosti-biznesa-v-arabskix-stranax.html>. – Datum des Zugangs: 30.10.2021.

**V. Sinyavskaya, D. Zhlutkova**  
**В. А. Синявская, Д. С. Жлуткова**  
БГЭУ (Минск)  
*Научный руководитель Н. Н. Сеницына*

## **BELARUSSISCHE UND DEUTSCHE KLEINUNTERNEHMEN: ORGANISATIONSFORMEN UND WIRTSCHAFTLICHE EFFIZIENZ**

### **Малый бизнес Беларуси и Германии: организационные формы и экономическая эффективность**

Kleinunternehmen sind ein wichtiger Teil der wirtschaftlichen Entwicklung sowohl in Belarus als auch in Deutschland. In Belarus machen Kleinunternehmen 24,7 % des BIP aus, in Deutschland – 46,7 %. Das Ziel des vorliegenden Beitrags besteht darin, die Organisationsformen der belarussischen und deutschen Kleinunternehmen zu untersuchen und die Maßnahmen der staatlichen Unterstützung von Kleinunternehmen zu vergleichen.

In Deutschland zählt man zu den Kleinunternehmen die Betriebe mit der Beschäftigtenzahl bis zu 50 Personen. Die Rechtsformen solcher Unternehmen sind unterschiedlich: von Einzelunternehmen über Offene Handelsgesellschaften bis zu GmbH. Daneben gibt es eine offizielle Form der Organisation eines eigenen Unternehmens – Freiberufler. Diese Form eignet sich für diejenigen, die ein großes Unternehmen nicht eröffnen können oder wollen. Ein weiteres deutsches Phänomen ist «Unternehmer-Teilzeit». Die jungen, die nicht sehr mit der Hauptarbeit eines großen Unternehmens beschäftigt sind, organisieren ihr eigenes kleines Unternehmen. Dies ist besonders häufig bei Anwälten, Buchhaltern, Wirtschaftsprüfern. Die Existenzgründer haben in Deutschland das Recht auf die ermäßigten Kredite bei den Banken.

Folgende Faktoren haben einen größeren Einfluss auf die Entwicklung von kleinen Unternehmen in Deutschland: in der Entwicklung der Infrastruktur und Kommunikationsmittel gab es einen Sprung; die Reduktion der Größe Kosten und Vereinfachung der Nutzung von Informationssystemen; größere