

В то же время, если Ливия хочет выйти из текущего состояния кризиса, она должна решить экономические проблемы.

Продолжающаяся борьба вокруг Триполи и последующая неспособность политических соперников достичь устойчивого мирного соглашения нанесли тяжелый урон экономике, которая усугубляется пандемией COVID-19.

Политический тупик еще больше осложняется вовлечением в ливийский конфликт внешних сторон с различными повестками дня и интересами. В таких условиях устойчивая стабилизация представляется маловероятной в краткосрочной перспективе. По состоянию на конец 2021 года ни одно позитивное событие не свидетельствует о том, что устойчивое политическое соглашение будет достигнуто в этом году, хотя представляется, что между двумя сторонами может быть достигнута договоренность о начале ограниченного экспорта нефти.

Исследование динамических социально-экономических процессов в Ливии позволяет заключить:

- восстановление Ливийской экономики в краткосрочной перспективе зависит от политической стабильности и роста темпов добычи нефти. Но эти факторы ничего не будут значить, если не сопровождаются структурными реформами;
- несмотря на разрушительные последствия политического раскола и вооруженных столкновений, проблемы Ливийской экономики нельзя обобщать и рассматривать как простой побочный эффект политической нестабильности;
- структурные недостатки Ливийской экономики гораздо глубже, чем военный конфликт, поэтому необходимые реформы должны быть осуществлены в соответствии с долгосрочным стратегическим видением развития национальной экономики.

**Ху Вэйхан**

**Hu Weihang**

БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель О. Е. Ефимчик*

## **ВЛИЯНИЕ КИТАЙСКИХ КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ НА ВЕДЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ**

### **The influence of Chinese cultural values on the conduct of international negotiations**

Эффективность современных межкультурных коммуникаций зависит от умения учитывать национальные особенности участников переговоров. Данная

работа посвящена анализу влияния культурных ценностей китайцев на переговоры с международными партнерами. Цель исследования – описать нормы поведения китайской стороны во время деловых переговоров. Предмет исследования: китайский национальный стиль ведения переговоров.

На китайский стиль ведения переговоров влияет путь золотой середины конфуцианства. В конфуцианстве издавна были важными пять видов отношений: императора и подданного, отца и сына, старшего брата и младшего, мужа и жены, двух друзей. На переговорах эта вертикальная структура отношений видна в иерархии китайской делегации. Отношения равных (начальник – начальник, подчиненный – подчиненный) имеют гораздо меньшее значение, чем отношения подчинения (начальник – подчиненный) [1]. Любые руководители очень почитаются. «Отношения между высшими и низшими подобны отношениям между ветром и травой: трава должна склониться, когда подует ветер» – говорит конфуцианская мудрость [2].

Такие установки со временем выработали определенные черты национального характера китайцев: они исполнительны, дисциплинированы, почтительны. Спокойствие, гармония, подчинение личности интересам группы – важные ценности китайского стиля переговоров.

Кроме того, в культуре китайских переговоров важен традиционализм. В качестве аргументов часто используют исторические факты и цитаты древних философов.

Очень важен также высокий уровень влияния контекста на переговорный процесс. Нужно следить за интонацией, жестами, мимикой, внутренними подтекстами беседы. Это имеет очень большое значение.

В конфуцианстве существует правило «управлять не действуя». В переговорном процессе это выражается в том, что китайцы обычно ждут, что партнеры первыми сделают предложение. На уступки китайцы идут по преимуществу под самый конец, оценив все возможности и используя все ошибки и промахи противоположной стороны.

Китайцы никогда не принимают решений без всестороннего изучения дела. Их делегация обычно имеет в своем составе большое количество экспертов. По самым важным вопросам решения принимаются совместно, но при этом соблюдается строгая иерархия.

В делегации партнеров китайцы обычно стараются найти тех, кто симпатизирует им, и через этих людей оказать влияние на противоположную сторону. Важную роль играют неформальные отношения с иностранными партнерами. Китайцы проявляют по отношению к ним гостеприимство, радушие, искренний интерес.

Таким образом, видно, что в переговорной культуре Китая существует детально разработанная стратегия взаимодействия с иностранцами, основанная на традициях и китайском национальном характере.

## Литература

1. Китайский национальный стиль ведения переговоров [Электронный ресурс] // Studme.org. – Режим доступа: [https://studme.org/166701195971/politologiya/kitayskiy\\_natsionalnyu\\_stil\\_vedeniya\\_peregovorov](https://studme.org/166701195971/politologiya/kitayskiy_natsionalnyu_stil_vedeniya_peregovorov). – Дата доступа: 05.11.2021.

2. Жемчугов, А. А. Китайская головоломка [Электронный ресурс] / А. А. Жемчугов // ЛитВек – время электронных книг. – Режим доступа: <https://litvek.com/br/115379?p=17>. – Дата доступа: 05.11.2021.

**Ян Чжицзюнь**

**Yang Zhijun**

БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель С. В. Кухта*

## **ИНДУСТРИЯ ПИТАНИЯ КИТАЯ И ЕЁ ОТЛИЧИЕ ОТ ЗАПАДНОЙ КУХНИ**

### **Food industry in China and how it differs from western food**

Цели: проследить историю возникновения и развития индустрии общественного питания как Китая, так и западных стран; доказать непосредственную связь индустрии питания с историей и культурой страны; показать, что индустрия общественного питания может быть классифицирована в соответствии с различными стандартами.

Индустрия общественного питания Китая тесно связана с экономическим развитием страны. Согласно данным Национального бюро статистики, ВВП Китая составил 15,87 трлн долларов США в 2020 году по сравнению с 15,42 трлн долларов США в 2019 году. Экономическая тенденция Китая продолжает расти и в 2021 году. Согласно опросу западных ботаников, китайцы едят более 600 видов овощей, что в шесть раз больше, чем западные жители планеты. Китайцы используют растения в качестве основного блюда. Это неразрывно связано с буддизмом. Некоторые люди называют китайцев «растительным персонажем», а представителей западных стран – «животным персонажем».

В Китае любой банкет, независимо от его цели, будет иметь только одну форму: все сидят группами за круглыми столами. Такая атмосфера создает форму единства и вежливости. Люди произносят тосты, угощают друг друга.