

УДК 339.926

## **РОЛЬ «ГУАНЬСИ» В УСТАНОВЛЕНИИ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ БЕЛОРУССКИМИ И КИТАЙСКИМИ БИЗНЕС-ПАРТНЕРАМИ**

*Ковальчук Д. А.*

*Полесский государственный университет*

*e-mail: dkwayu@mail.ru*

*Summary. This article explores the role of the concept of "guanxi" in establishing trust relationships between Belarusian and Chinese business partners. The main elements of "guanxi" are identified. Practical recommendations aimed at the effective use of the "guanxi" concept to establish and strengthen trust in business relationships are provided.*

Сегодня Китай является важнейшим игроком как на политической, так и на экономической мировой арене, и его роль только увеличивается. В связи с этим многие страны видят в Китае потенциально важного партнера для развития бизнеса и торговли. Знание специфики китайской деловой культуры не только способствует гармонии в многонациональных фирмах, но и помогает белорусским компаниям определить, какие ее компоненты следует учесть при работе с китайскими партнерами.

Китайская деловая культура характеризуется наличием системы взаимоотношений, известной как «гуаньси». Успешное ведение бизнеса для китайцев невозможно без широких и прочных связей «гуаньси».

Термин «гуаньси» (关系, *guānxi*) часто переводится на русский язык как «связи, отношения». Однако такой перевод недостаточно полно передает суть этого слова. Слово «гуаньси» (关系) состоит из двух иероглифов: первый «гуань» (关) исходно обозначает «дверь», а второй «си» (系) – «связь, происхождение». Метафорически интерпретируя, понятие, заключенное в слове «гуаньси», подразумевает, что, пройдя через дверь, вы становитесь «своим человеком» [1].

В целом, «гуаньси» является системой личных взаимоотношений, где стороны чувствуют свои обязательства друг перед другом. Эти отношения являются стойкими и основаны на долгосрочной взаимосвязи, а также на ощущении преданности и ответственности по отношению к своему партнеру.

Однако, китайские и белорусские бизнесмены придают различное значение таким «связям». Для белорусских предпринимателей, «связи» представляют собой отношения, направленные на получение выгоды от деловых сделок. Китайские бизнесмены рассматривают такие «связи» как принадлежность к особой группе, где каждый член способен сделать что-то в

ущерб себе, ожидая того же взамен. Для китайских бизнесменов «гуаньси» является краеугольным камнем этической деловой практики, а для бизнесменов Беларуси – лишь средством достижения цели.

Основополагающим компонентом «гуаньси» являются этические обязательства и взаимные чувства между людьми (人情, rénqíng), способность человека разделять эмоции окружающих и в нужный момент поддерживать их. Особую важность также имеют взаимная ответственность и благодарность (回报, huíbào), так как, когда китаец оказывает услугу, предполагается, что она будет возвращена в будущем. Большую роль играет также составляющая, которая отражает близость отношений между людьми в процессе социального взаимодействия (感情, gǎnqíng). Возможность построения прочных отношений невозможна без наличия доверия (信任, xìnrèn) и надежности (可信, kěxìn), так как неформальные отношения часто используются в бизнесе и не закрепляются юридически.

Роль «гуаньси» в установлении доверия между белорусскими и китайскими бизнес-партнерами не может быть недооценена. Во-первых, она помогает преодолеть языковые и культурные барьеры. Китай и Беларусь имеют разные культурные традиции, и понимание этих различий является ключевым аспектом взаимного доверия.

Во-вторых, строить бизнес на основе «гуаньси» означает строить его на основе личных отношений и взаимодействия. Это включает в себя частые встречи, обмен визитами, участие в общественных мероприятиях и другие способы укрепления отношений. Более того, «гуаньси» также может быть применена для решения спорных вопросов или преодоления препятствий на ранних этапах бизнес-партнерства.

В-третьих, «гуаньси» помогает создавать доверие между бизнес-партнерами. Белорусские и китайские предприниматели могут использовать «гуаньси» для подтверждения своей надежности и надежности своего партнера. Стороны, демонстрирующие социальную ответственность, прозрачность, исполнительность и другие положительные особенности, через «гуаньси» могут вызвать доверие у своих бизнес-партнеров. Именно грамотное использование «гуаньси» когда-то позволило появиться таким крупнейшим проектам как индустриальный парк «Великий Камень», предприятие «Белджи», гостиница «Пекин» и многим другим. Изучение этого феномена позволит разработать эффективные стратегии коммуникации и взаимодействия с партнерами из Китая, учитывая их особенности и культурные нюансы. Благодаря глубокому пониманию концепций таких взаимоотношений, компании смогут установить прочные деловые связи, повысить уровень доверия и создать долгосрочные взаимовыгодные отношения.

#### **Список использованных источников**

1. Luo, Y. Guanxi and Business / Y. Luo // Asia-Pacific Business Series. – 2000. – Vol. 5. – P. 340