

Источник

1. ФРС США исчерпала традиционные меры по борьбе с кризисом [Электронный ресурс] // rbc.ru. — Режим доступа: www.rbc/economics/16/03/2020/. — Дата доступа: 18.03.2020.

О.В. Рыжанкова, канд. экон. наук, доцент
gogovenko@inbox.ru
БГЭУ (Минск)

ДЕЛОВЫЕ КУЛЬТУРЫ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ: ВРЕМЕННЫЙ ИЛИ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЫБОР

Новые представления о вызовах и угрозах неуклонно требуют от государств нового самоопределения и поиска соответствия требованиям устойчивого развития. В эпоху глобализации эта задача захватывает практически все государства, даже те, которые традиционно рассматривались в качестве периферии международного пространства. Мировые и региональные центры силы все более становятся объектами и участниками так называемого гео-политико-экономического состязания по самоопределению в рамках необходимости глобального взаимодействия. При этом продекларированные ранее в определенных международных документах основы взаимодействия стран то и дело обостряют поиск не просто временного, но стратегического выбора самого характера и методов сотрудничества во всех сферах, в том числе, безусловно, в области экономической. Стоит задача долговременной ориентации на сотрудничество, учета изменений не просто с укреплением своего места в мире, но формирования устойчивых связей внутри самого этого мира, которые бы отражали интересы и состояние общества как общества глобального с единым характером ценностных взаимодействий.

В этом контексте взаимодействия в международном бизнесе при всех безусловных желаниях экономической выгоды довольно очевидно требуют не просто взаимодействия, а взаимопроникновения. Причем речь уже идет не столько об особенностях хозяйственной деятельности, сколько — в отнюдь не меньшей степени — о национальных культурных особенностях участников, которые не в состоянии нивелировать даже общие экономические интересы. Более того, на деле все чаще оказывается, что значимость обретают именно коммуникативные факторы и культурное своеобразие, вплоть до речевых характеристик ведения переговоров, что не в состоянии сгладить даже профессиональные переводчики.

В этих условиях деловые культуры уже довольно навязчивы, ибо неотступным образом являют собой не только тактический фактор конкурентоспособности, что уже заявило о себе в международных переговорах, но и комбинированный стратегический производственный ресурс, способный удерживать социально-экономические связи и формировать потенциал ведения бизнеса, вплоть до глобально международного. Даже тех представителей международного бизнеса, у которых еще недостаточно желания это признать, все чаще настигают примеры, когда поведение партнеров сделки, акценты речи и интонирование фраз во многом определяют ход деловых встреч, а влияние учета деловых культур на заключение договоров с иностранными партнерами — решающее. У тех же, кто обращает внимание еще и на воздействие невербальной коммуникации, оценка эффективности деловых встреч с точки зрения учета деловых культур и вовсе зачастую превышает итоги экономических расчетов и предстает объемной задачей изучения культурного своеобразия сторон сделки.

Так, волей неволей, но речь все чаще идет о формировании ценностного пространства между «нами» и «ними» для обеспечения долговременности процесса взаимопроникновения, доведения его до реального глубинного взаимодействия, что явит собой учет культур-

ного национального своеобразия уже не просто в качестве правил этикета и ориентации на стереотипы ведения дел, но восприятие специфически ментальной для всех государств предопределенности общественного сосуществования. Влиять на паттерны поведения, усвоенные и переданные от одного поколения к другому, чрезвычайно сложно, но учесть их — стратегический выбор всех участников международного бизнеса как субъективная актуализация влияния культуры в качестве деловой культуры на инновационное развитие экономики.

*В.В. Рымкевич, канд. экон. наук, доцент
v.v.rymkevich@gmail.com
БГЭУ (Минск)*

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА КАК СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В последнее время многие ученые стали исследовать поведенческую экономику, особенно после того, как Нобелевскую премию по экономике в 2017 г. присудили Ричарду Талеру из Чикагского университета «за вклад в изучение поведенческой экономики».

Существует ряд трактовок понятия «поведенческая экономика». Так, К.В. Рудый дает следующее определение: «это экономика, основанная на жизненной практике, свойственной ей иррациональности, эмоциях, социальных нормах, стереотипах поведения людей» [1, с. 22]. Здесь не совсем четко прослеживается исследование данной категории с точки зрения предмета, субъекта и объекта. Заслуживает внимания определение Н.И. Захарова: «поведенческая экономика является наукой, занимающей важное место в семействе экономических наук и основным смыслом (предметом) которой является исследование поведения людей в процессе производства, распределения и потребления материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов» [2, с. 11]. Данная трактовка в большей степени связана с экономическими процессами, чем предыдущая.

Система экономических отношений, как известно, является чрезвычайно сложной, многомерной и требует многоаспектного исследования.

В исследованиях системы экономических отношений и категорий, их классификации используется, как правило, не весь комплекс форм и методов системного анализа: субстанциональный, элементный, структурный, функциональный, интегративный, генетический, прогностический, метод уровней, метод целей и др. В подавляющем большинстве случаев речь идет об использовании тех или иных отдельных аспектов системного анализа, а не об их совокупности.

Применение отдельно взятых методов не позволяет дать полного представления об изучаемом объекте и даже может исказить его действительное содержание, особенности функционирования или перспективы развития.

Экономическая наука изучает экономические отношения в процессе деятельности человека. Важно отметить, что на первом месте должно быть исследование экономических отношений, а не поведение. Поведенческая экономическая теория (Behavioural Economics) представляет собой один из исследовательских подходов, описывающих процесс принятия решений в различных областях экономики. Иногда ее называют также бихевиористской.

В неоклассической микроэкономике исходной является рациональная модель поведения домохозяйства или фирмы (соответственно, максимизация полезности или прибыли), а затем результаты данной модели сопоставляются с реальным поведением. В поведенческой теории господствует не рациональное, а конвенциональное поведение (т.е. подчиняющееся принятым правилам и условностям). Признанным основоположником поведен-