

Юридична спільнота сьогодні одностайна: КПК є кроком уперед, але основна проблема його застосування — відкритий саботаж з боку органів досудового розслідування. І в основі такого стану справ лежать наші невраховані пропозиції, які були спрямовані саме на запобігання цьому.

Є велика імовірність того, що писати кляузи один на одного почнуть бізнес-конкуренти, політичні опоненти та звичайні сусіди. Навіть якщо зрештою людину виправдають, унесення справи до ЄРДР коштуватиме їй нервів і часу, до того ж на час розслідування справи вона перебуватиме під пильним оком слідчих органів. На щастя, за новим КПК, строки досудового розслідування істотно скорочені (2 місяці після повідомлення особи про підозру в скоєнні злочину, при цьому строк може бути подовжений, але не більш ніж до 12 місяців). Отже, в усякому разі під дамокловим мечем людина перебуватиме не нескінченно довго, як раніше.

Закони та інші нормативно-правові акти повинні прийматися на основі Конституції України і повинні відповідати їй. У даному випадку проект КПК, на мою думку, не тільки не відповідає Конституції України, але й суперечить їй.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Примаченко О. КПК: умовно прогресивний кодекс // «Дзеркало тижня. Україна»;
2. Центр політико-правових реформ – http://www.pravo.org.ua/files/___2013-3.pdf;
3. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 996.–№30.– ст.141.
4. «Юридична консультація № 28: Презумпція невинуватості та інститут угод у кримінальному процесі (за новим КПК), їх співвідношення.»;
5. «Українська правда» pravda.com.ua/articles/2013/01/22/6981952/;
6. Кримінальний процесуальний кодекс України від 25.05.2012р. // Офіційний вісник України. – 2012. – №37. – ст. 11.;
7. «Закон і бізнес» – <https://www.google.com.ua/url> ;
8. Офіційний веб-сайт МВС України\mvs.gov.ua/mvs/doccatalog/.

УДК 17.021.1:330.16

НЮАНСЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА В ЭТИКЕ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ

К. И. Синицына, А. Г. Коновалов

Резюме. Предметом данной работы является этно-культурные особенности деловых отношений. Благодаря целостно-ценностному методу был проведен анализ моделей поведения индивидов в деловой сфере. На основе социолого-эмпирических данных и статистических выкладок ведущих специалистов данной проблематики были выделены главные черты, которые имеют огромное влияние в контексте реальной украинской экономики.

Ключевые слова: национальный характер, деловое общение, культура и цивилизация, проксемика, кинесика.

"Умение общаться с людьми – это товар, и я заплачу за него больше, чем за что-либо другое на свете".

Джон Д. Рокфеллер

Актуальность проблемы. Неоспорим тот факт, что процветанию бизнеса способствует не только экономическая основа, но и этическая. Вместе с выполнением общепринятых правил предпринимательства и коммерции, недопустимо нарушение правил делового этикета. Успеху в бизнесе способствует строгое соблюдение определенных норм, на основе которых и строится этика деловых отношений. Иными словами, необходимым элементом профессионализма является следование правилам деловой этики.

Для мировых экономических связей вопрос стоит еще более остро. Деловым людям важно знать правила этикета, принятые в других государствах, поскольку элементарное нарушение правил хорошего тона чревато потерей рынков сбыта, разрыва деловых связей.

Однако этикет делового человека со временем претерпевает некоторые изменения. Поэтому надо идти в ногу со временем и, чтобы не выглядеть абсурдно, изучать деловую этику современного бизнесмена.

Цель исследования сформулировать практические рекомендации по совершенствованию делового этикета с иностранными партнерами.

Анализ последних публикаций. Данный вопрос нашел свое выражение у таких авторов, как: Подопригора М.Г., Соловьев Э. Я., Кузнецов И. Н., Честар Д., Лебедева М.М. и др.

Интересно, что представители различных стран не только ведут переговоры и деловые встречи по-разному, но также и воспринимают друг друга различным образом. Предприниматели должны не только хорошо знать правила этикета, но и неукоснительно соблюдать их в своей практической деятельности.

При межнациональном общении в случае отсутствия языкового понимания на первый план могут выходить мимика и жесты. Совокупность мимики, жестов и поз – это настоящий, хотя и бессловесный, язык. Один и тот же выразительный жест у разных народов может иметь совершенно различное толкование. Вот здесь и появляются недоразумения. Так, жест приглашения у японцев совпадает с нашим жестом прощания. Указательный жест японца является жестом попрошайки для американца.

В общении мы не придаем особого значения левой или правой руке. Однако в этом отношении надо быть предельно осторожным в ближневосточных странах: не вздумайте протянуть кому-либо деньги или подарок левой рукой. У тех, кто исповедует ислам, левая рука считается нечистой, и вы можете нанести оскорбление собеседнику. Аналогично положение дел и с ногами: последним также приписывается нечистая сила. По этой причине у мусульманских народов считается недозволительным при беседе, сидя на стуле, забрасывать ногу на ногу. [1, с.54]

Ближний Восток – это земля, в основном населенная арабами, а также турками (Турция) и евреями (Израиль). Ближний Восток включает в себя страны Северной Африки (Египет), Малой Азии (Турция), а также Сирию, Израиль, Ливан, Ирак, Иран, Иорданию и страны Аравийского полуострова.

На Ближнем Востоке каждая страна имеет свою специфику делового общения, в частности, в зависимости от того, насколько сильны традиции ислама, и тем не менее есть ряд общих моментов.

Ритуал приветствия довольно сложен в арабских странах. Если вне дома могут ограничиться рукопожатиями, то при приглашении домой, например, в Саудовской Аравии, сначала говорят «салям алейкум», потом обмениваются рукопожатием, после чего одновременно произносят «кейф халак»; затем хозяин кладет гостю левую руку на правое плечо и целует в обе щеки.

Пунктуальность является обязательной для гостей, но сами хозяева далеко не всегда следуют ей, поэтому не нервничайте, если ваш партнер опаздывает. О деловых встречах обычно договариваются заранее. Пять раз в день в мусульманских странах работа прерывается для совершения молитвы (намаза). Если вы не мусульманин, то вам не обязательно молиться, но вы должны с уважением относиться к вашему мусульманскому партнеру и не назначать деловые встречи на время, приходящееся на молитвы. Во время рамадана (девятый месяц по лунному календарю) работа прекращается в полдень. [2, с. 267]

В некоторых арабских странах принято во время переговоров попутно с главной проблемой решать и второстепенные дела. В этом случае вы должны проявить терпение. Напористость, торопливость могут только помешать.

Арабский мир славится своей щедростью и гостеприимством, любезностью и обходительностью. Ужин, как правило, обилен. Свинина, алкогольные напитки запрещены исламом, поэтому подарком не могут быть бутылки вина, водки или виски, а также изделия из свиной кожи. Избегайте дарить произведения изобразительного искусства: здесь можно легко ошибиться, не зная, что позволяет изображать ислам. Хорошим подарком могут быть ручка с золотым пером, изделия из фарфора, серебра. На Ближнем Востоке умение дарить подарки является искусством, которое сопровождается особыми ритуалами и церемониями.

Не называйте Персидский залив Персидским: для арабов он – арабский.

Не садитесь так, чтобы подошвы ваших ботинок были видны хозяину – это считается неприличным. Приготовьтесь к тому, что ваш арабский партнер может взять вас за руку, часто дотрагиваться до вас. Учтите, что мужчина не может касаться женщины.

Так же достаточно конфузов может произойти и с американскими партнерами. Жители США обычно ведут разговор на расстоянии не ближе 60 см друг от друга. Латиноамериканец в разговоре с жителем США стремится приблизиться к собеседнику. Если спросить североамериканца его мнение о латиноамериканце, то он ответит, что тот излишне настойчив и претендует на установление слишком близких отношений. А латиноамериканец в ответ на тот же вопрос скажет, что его собеседник – высокомерный и надменный человек. И оба, таким образом, ошибутся в своем суждении, поскольку при разговоре нарушилась привычная для каждого из них дистанция. [3, с.65]

Прагматизм американцев проявляется в том, что при деловых беседах, на переговорах они концентрируют свое внимание на проблеме, подлежащей обсуждению, причем стремятся выявить и обсудить не только общие возможные подходы к решению, но и детали, связанные с реализацией договоренностей.

Стиль делового общения отличает профессионализм. В американской делегации трудно встретить человека, некомпетентного в обсуждаемых вопросах. Однако они нередко проявляют эгоцентризм, так как полагают, что при ведении дел их партнеры должны руководствоваться теми же правилами, что и они. Поэтому партнеры по переговорам нередко считают американцев слишком напористыми, агрессивными.

Живя в огромной и по размерам, и по экономической мощи стране, американцы предпочитают крупные сделки и склонны подчеркивать масштабы деятельности, оборота, размеры и т.п. своей фирмы. Американцы предпочитают знать, с кем имеют дело. Входя в рабочий кабинет американского партнера, поражает обилие развешенных по стенам различных фотографий. Если у вас обширные отношения с американцами, то подобное «оформление» вашего офиса может оказаться полезным.

В деловых отношениях на производстве доминирует беспрекословное подчинение и жесткая дисциплина. Американцы ревностно относятся к соблюдению прав человека, в конфликтных ситуациях чаще всего прибегают к закону, к услугам адвокатов. В неформальных взаимоотношениях американцы общаются друг с другом просто. Они достаточно открыты, несколько фамильярны даже с людьми, старшими по возрасту и положению, вольно обращаются с правилами светского этикета, улыбки, внимательно и бережно относятся к своему здоровью.

Они имеют простую философию бизнеса – сделать как можно больше денег, в как можно более сжатые сроки, используя для этого упорный труд и власть. Идут на риск,

но при этом всегда придерживаются четкого финансового плана. Очень ценят свое и чужое время, пунктуальны.

При подборе руководителей ориентируются на организаторские способности, а не на знания специалиста. В практике распространена быстрая оценка результатов, ускоренное продвижение по службе. Карьера находится в зависимости от личных результатов.

Американцы демократичны в общении и манере одеваться, но с подчиненными преобладает формальный тип отношений.

Существуют значительные различия у народов и в отношении восприятия пространства. Так, американцы привыкли работать либо в больших помещениях, либо – если помещений несколько – только при открытых дверях, поскольку считают, что «американец на службе обязан быть открытым для окружающих». По-американски открытый кабинет свидетельствует о том, что хозяин на месте и ему нечего скрывать от посторонних глаз. Многие небоскребы в США построены из стекла и просматриваются почти насквозь. Здесь все, начиная от директора фирмы и кончая посыльным, постоянно на виду. Это создает у служащих вполне определенный стереотип поведения, вызывая ощущение, что «все сообща делают одно общее дело». [4, с.38]

У немцев подобное рабочее помещение вызывает лишь недоумение. У них каждое рабочее помещение должно быть снабжено надежными (нередко двойными) дверями. Распахнутая настежь дверь символизирует крайнюю степень беспорядка.

Так, немецкой деловой культуре свойственны такие черты, как стремление к порядку, дисциплинированность, пунктуальность, экономность, дотошность. Главное отличие немецкой манеры вести дела — степень официальности. Все встречи назначаются заблаговременно. Весьма неодобрительно воспринимаются внезапные предложения, изменения. Очень высоко ценится профессионализм. Вместе с тем немцы достаточно коммуникабельны, любят повеселиться, развлечься.

Деловые связи с немецкими фирмами можно установить путем обмена письмами с предложениями о сотрудничестве. Для установления деловых отношений можно использовать принятую в Германии практику организации сотрудничества через агентские и посреднические фирмы. Время предстоящей встречи обязательно согласовывается. Это можно сделать по телефону.

Немецкие служащие достаточно строго относятся к выбору одежды. Основной вид одежды – строгий деловой костюм. Необходимо обращать внимание на выбор обуви и не одевать к любому костюму светлые ботинки. Для женщин в деловой одежде исключаются брюки.

Переговоры ведутся с участием одного или нескольких партнеров. Немцы предпочитают те переговоры, в которых они с достаточной очевидностью видят возможность нахождения решения. При заключении сделок немцы будут настаивать на жестком выполнении принятых обязательств, а также уплате высоких штрафов в случае их невыполнения.

При обращении к немцу, надо называть титул каждого, с кем разговариваете. Если титул неизвестен, то можно обращаться так: "Herr Doctor!". Слово доктор не зарезервировано, как у нас только для медиков, а употребляется в любом случае при указании специальности или профессии. При знакомстве первым полагается назвать того, кто находится на более высокой ступени.

Для деловых встреч чаще всего используется обед. О делах следует говорить по-немецки или через переводчика.

Они с почтением относятся к собственности, чтут родственные узы.

В деловом общении немцев не приняты любые подарки.

Для установления деловых отношений можно использовать принятую в Германии практику организации сотрудничества через агентские и посреднические фирмы. [2, с.126]

В отличие от немцев англичане в меньшей степени уделяют внимание вопросам подготовки к переговорам. Они подходят к ним с большей долей прагматизма, полагая, что в зависимости от позиции партнера на самих переговорах и может быть найдено наилучшее решение. При этом они достаточно гибки и охотно отвечают на инициативу противоположной стороны.

Грубым поведением считается, когда слишком много говорят, т. е., как считают англичане, силой навязывают себя другим. По традиции англичанин сдержан в суждениях, избегает категоричных утверждений, старательно обходит в разговоре любые личностные моменты, то есть все то, что было бы расценено как вторжение в частную жизнь. Иностранец, привыкший считать, что молчание – знак согласия, часто ошибочно полагает, что убедил англичанина, в своей правоте. Однако, на самом деле, умение терпеливо выслушать собеседника, не возражая ему, далеко не всегда означает в Британии согласие.

В Англии господствует правило «соблюдай формальности». Обращение на «ты» к англичанину абсолютно немыслимо, так же, как и обращение к кому-либо по имени без специального разрешения. Британцы очень строго соблюдают процедуру знакомства. Обмен рукопожатиями принят только при первой встрече. Говорить с англичанином о делах после окончания рабочего дня считается дурным тоном, даже если вы выпиваете или ужинаете со своим деловым партнером.

У них высоко развито чувство справедливости, поэтому при ведении дел они исповедуют честную игру. Англичане ценят юмор, очень наблюдательны. В одежде соблюдают строгие правила этикета.

Пунктуальность в Великобритании – жесткое правило. Переговоры могут вестись с одним или несколькими участниками. Они достаточно гибки и охотно откликаются на инициативу противоположно стороны. Традиционным для британцев было и есть умение избегать острых углов во время переговоров. [1, с.135]

Французы, родина которых считается законодательницей в деловом протоколе и этикете, очень галантны, изысканны, стремятся придерживаться этикета, при этом в поведении раскованы и открыты для собеседников. Они очень ценят интеллект, умение изъясняться, точно формулировать условия контрактов и сделок. Чувство удовлетворения у французов вызывает интерес к их культуре и языку (при этом с досадой воспринимается плохое знание французского языка). В деловых отношениях очень ценятся личные связи. Многие важные решения принимаются на деловых приемах (завтраках, обедах, коктейлях и пр.).

При проведении переговоров французы стараются избегать официальных обсуждений вопросов «один на один», стремятся сохранить свою независимость. В то же время их поведение может изменяться самым кардинальным образом в зависимости от того, с кем они обсуждают проблему. Французы большое внимание уделяют предварительным договоренностям. Любят досконально изучать все аспекты и последствия поступающих предложений, поэтому переговоры с ними проходят в значительно более медленном темпе. Любые попытки ускорить переговоры могут лишь навредить делу. При обсуждении вопросов, аргументация французов традиционно ориентируется на логические доказательства. Они достаточно жестко ведут переговоры и, как правило, не имеют «запасной» позиции. Французские партнеры могут перебивать собеседника, чтобы высказать критические замечания или контраргументы, но они не склонны к торгу. По сравнению с американцами они менее свободны и самостоятельны при принятии окончательного решения. Подписанные контракты — предельно

корректны и не допускают разночтений. Французы негативно относятся к компромиссам.

В одежде ценят классический стиль, наличие макияжа и изящных аксессуаров. Во время первой деловой встречи не принято обмениваться подарками.

Французы не отличаются точностью и не всегда пунктуальны. На приемах они следуют правилу: чем выше статус гостя, тем позднее он приходит. Если вы приглашены на ужин с президентом французской компании, то рискуете сесть за стол на пол часа позже назначенного срока.

Отличается своеобразием деловая культура Востока. Так, японская деловая культура определяется в первую очередь коллективизмом, основанном на традиционном общинном сознании, отождествлении работниками себя с фирмой. Коллективистский характер труда во многом обуславливает и стиль принятия управленческих решений «снизу-вверх». Коллективизм проявляется в одинаковой рабочей одежде рядовых сотрудников и управляющих, в совместном проведении досуга. Почти все фирмы имеют моральные кодексы, и хотя они не являются формальными атрибутами, их требования добросовестно выполняются. Японцы избегают противоречий и конфликтов, стремятся к компромиссам. Конфликты решаются не столько с использованием юридических законов и адвокатов, сколько посредством переговоров с целью нахождения согласия. [3, с.78]

В деловой этике очень ценятся трудолюбие, усердие. Японцы отличаются пунктуальностью и практически никогда не опаздывают на встречи. Характерной чертой японцев является чувствительность к общественному мнению, предельная точность и обязательность. Преобладают неформальные отношения менеджера с подчиненными.

В японском национальном характере выделяются: трудолюбие, приверженность традициям, чувство долга, вежливость, стремление к согласованным действиям в группе. Японцев как нацию, помимо высокой организованности и отсутствия чувства юмора, выделяет еще одна черта – искренняя самокритичность, которая, каким – то образом связана с организованностью.

При знакомстве с людьми, необходимо назвать свои имя и фамилию, добавив к фамилии слово «сан» – господин. Рукопожатие при знакомстве в Японии не принято. В процессе налаживания отношений с японцами огромную роль играет процесс обмена визитными карточками. На первых встречах принято вести разговоры, не связанные с делами, после возникновения ощущения взаимного доверия переходят к делам. На этом этапе обмениваются подарками.

При проведении переговоров большое внимание японцы уделяют развитию личных отношений с партнерами. Во время неофициальных встреч они стараются по возможности подробнее обсудить проблему. В ходе самих переговоров стремятся избегать столкновения позиций. Японцы часто демонстрируют внимание, слушая собеседника. Часто такое поведение интерпретируется как выражение согласия с излагаемой точкой зрения. На самом же деле он лишь побуждает собеседника продолжать. Стремление японцев не употреблять слово «нет» и употреблять слова «да» в значении, что вас слушают, не знающего об этом человека может ввести в заблуждение. Знакомый с японским этикетом иностранец увидит отказ в словах «Это трудно», в ссылке на плохое самочувствие и т. п., а согласие — в словах «Я понимаю». Механизм принятия решений у японцев предполагает довольно длительный процесс согласования и утверждения тех или иных положений. Терпение считается в Японии одной из главных добродетелей, поэтому обсуждение деловых вопросов часто начинается с второстепенных деталей, и идет оно очень неспешно. Японцы не любят рисковать, и стремление не проиграть может оказаться у них сильнее, чем желание

выиграть. Когда японцы встречаются с очевидной уступкой со стороны партнеров, они часто отвечают тем же. Японцы чрезвычайно щепетильны и очень ответственно относятся к принятым на себя обязательствам. [4, с.86]

Иностранец, впервые встретившийся с японскими бизнесменами, бывает крайне удивлен медленным темпом деловых переговоров.

Китай – одна из самых самобытных стран мира, но поездка туда связана с большими психологическими нагрузками.

В китайской делегации, как правило, много экспертов, например, эксперт по движению финансовыми вопросами и т.д. Китайцы ведут переговоры, довольно четко разграничивая отдельные этапы: первоначальное уточнение позиций, их обсуждение и заключительный этап переговоров. На переговорах с китайской стороной следует ожидать, что партнер первым «откроет свои карты». Китайская сторона делает уступки обычно под конец переговоров, после того, как оценит возможности противоположной стороны. [2, с.355]

Окончательные решения обычно принимаются китайскими участниками не за столом переговоров с партнером, а дома. В Китае придают большое значение налаживанию неформальных отношений с зарубежными партнерами. Вас могут спросить о возрасте, семейном положении, детях – не обижайтесь, это искренний интерес к вам.

Вывод. Несмотря на существующие отличия в традициях и правилах в разных странах, основные принципы остаются постоянными – уважение к партнеру и его времени, уважение его права на личную жизнь и поддержание определенной дистанции между вами, уважение к культуре и истории данной страны. Пожалуй, именно это главное в любых, в том числе и деловых отношениях с жителями других стран.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Все об этике / И.Н. Кузнецов. – Мн.: Книжный дом, 2004. – 672 с.
2. Кузнецов И.Н. Деловое общение. Деловой этикет. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2005. – 431 с.
3. Подопригора М.Г. Деловая этика: учебное пособие / М.Г. Подопригора. – Таганрог: изд-во ТТИ ЮФУ, 2012. – 116 с.
4. Скаженик Е.Н. Практикум по деловому общению: учебное пособие / Е.Н.Скаженик. – Таганрог: изд-во ТРТУ, 2005. – 126 с.

УДК: 94(477.62): 323.11-058.243.4 “1929/1933”

ДИНАМІКА НАЦІОНАЛЬНОГО СКЛАДУ РЕПРЕСОВАНИХ ПРАЦІВНИКІВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ В 1929-1933 РР.

С. В. Славич, В. М. Нікольський

Резюме: В статті розглядаються зміни, що відбулися в 1929 – 1933 рр. в національному складі репресованих працівників сільського господарства Донеччини. Автор з'ясовує причини цього явища.

Ключові слова: репресії, національний склад, працівники сільського господарства, Донеччина.

Національний аспект в репресивній діяльності органів державної безпеки СРСР вже достатньо тривалий час привертає до себе увагу дослідників цієї проблематики. Переважна більшість з них зосереджувалися на періоді 1937-1938 рр. (т.зв. «великої чистки»), коли національний компонент репресій був виражений найяскравіше, або ж розглядали більш загальний хронологічний відрізок – 20-30-ті рр. ХХ ст. Підтвердженням тому – велика кількість досліджень як у формі аналітичних статей так і ґрунтовних монографій, що стали творчим доробком В.М. Нікольського, Б.В. Чирка, О.С. Рубльова, В.Ф. Репринцева, Г.І. Сторонського та ін. Проте, стосовно років суцільної колективізації, розкуркулення і Голодомору існує набагато менше наукових розвідок, в територіальних межах Донецької області – ще менше, відносно