

УДК 33 DOI: 10.14451/1.243.530

Арабо-китайское экономическое сотрудничество: взгляд на основе сравнительного анализа цивилизационных культур

© 2025 **Матвеев Игорь Александрович**

Доцент Кафедры международного бизнеса Факультета международных экономических отношений, кандидат исторических наук. Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва.

E-mail: iamatveev@fa.ru

© 2025 **Гануи Мария Фаделевна**

Студент Факультета международных экономических отношений. Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва.

E-mail: ganuimariaa@gmail.com

© 2025 **Вдовина Полина Алексеевна**

Студент Факультета международных экономических отношений. Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва.

E-mail: 223100@edu.fa.ru

© 2025 **Сороко Петр Андреевич**

Студент Факультета международных экономических отношений. Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва.

E-mail: ps20_00@mail.ru

Ключевые слова: деловая этика, цивилизационная культура, государство-цивилизация, кросс-культурная коммуникация, арабо-китайское экономическое сотрудничество, Глобальная цивилизационная инициатива КНР, модель культурных типов Льюиса.

В статье рассматривается влияние арабской и китайской цивилизационных культур, в частности, под углом истории, философии и религии на становление арабо-китайского экономического сотрудничества, которое постепенно становится неотъемлемым признаком и важным вектором формирующегося многополярного мира, чем объясняется актуальность и практическая значимость выбранной темы. В рамках сравнительного анализа на базе принципа историзма и с использованием конвергентного и синергетического подходов разбираются основные традиции, этические ценности и другие особенности менталитета, подходы к ведению бизнеса, характерные для Китая и арабских стран. Объектом исследования является деловое партнерство между Китаем и арабским миром в свете имплементации принятой в КНР в 2023 году Глобальной цивилизационной инициативы, которая нацелена на построение «новой эры» арабо-китайского

партнерства и совместного процветания. Предметом изучения служит совокупность общих и особенных черт китайской и арабской деловых и коммуникационных культур как один из главных факторов для успешной реализации данной инициативы, что составляет научную новизну данной статьи. Анализируются конкретные вопросы, связанные с идентичностью, самоидентификацией китайцев и арабов, их представлениями об окружающем мире, отношением к другим нациям и народам, бизнес-этикетом и дресс-кодом, корпоративной иерархией, особенностями вербального общения и тактическими приемами ведения деловых переговоров. Авторы ссылаются на концепт государства-цивилизации и известную модель культур Р. Льюиса, теоретические труды отечественных, европейских и китайских ученых, учение Конфуция, толкования Священного Корана и, следуя принципу связи теории с практикой, сверяют соответствующие постулаты и идеи с обширным массивом эмпирических данных, полученных посредством полевых исследований: интервьюирования представителей деловых кругов Китая и арабских стран, а также визуального наблюдения. В статье были использованы источники на арабском, китайском и русском языках, некоторые из которых впервые вводятся в российский научный оборот.

Цели и задачи исследования реализовывались при помощи хронологического метода, а также научных методов дедукции, выборки, наблюдения, сравнения, обобщения, систематизации и визуализации данных, на основе общей методики сравнительного анализа, принципов историзма и связи теории с практикой.

Анализ через призму философско-религиозных дискурсов достаточно широкого пласта источников на русском, китайском и английском языках позволил идентифицировать наиболее значимые для исследования общие и особенные черты, характерные для сложившихся в Китае и арабском мире ценностей и подходов к ведению бизнеса и деловому общению. Рассматривался, в частности, понятийный аппарат, ранее разработанный европейскими учеными, включая модель культурных типов Р. Льюиса.

Задействованный авторами конвергентный подход основывался на признании того факта, что арабские страны и Китай становятся важными игроками в рамках нового многополярного мира. Проводился синтез накопленных сведений, позволявший готовить рекомендации по ведению совместного бизнеса.

С другой стороны, синергетический подход предоставил возможность предметно взглянуть

на текущую и будущую гармонизацию арабо-китайского диалога с учетом ментальных, религиозных, правовых, этических и профессиональных особенностей китайской и арабской цивилизационных культур, которые в настоящий исторический момент могут выступать катализаторами либо, напротив, ингибиторами качественных трансформаций двусторонних и многосторонних отношений между государствами.

Об уникальных культурных традициях восточных цивилизаций

В процессе исторической эволюции различные цивилизации, общества и государства сформировали уникальные культурные традиции. Они во многом влияют, а в некотором смысле даже определяют коммуникативные и деловые модели. Здесь стоит упомянуть концепцию государств-цивилизаций, которая в ее современной форме, пожалуй, впервые была упомянута британским ученым М. Жаком, который на примере Китая противопоставляет национальное государство и государство-цивилизацию, выделяя в качестве атрибута последнего непрерывную историческую и культурную последовательность различных форм государства, образующую фундамент цивилизации [25]. При этом на что справедливо обращает внимание З. П. Рожкова, в китайском языке термин 文化 одновременно означает и цивилизацию, и культуру [17].

При рассмотрении специфики китайской цивилизации, наряду с ее глубокой исторической укорененностью, большую роль играет содержательное наполнение самого концепта «история». В китайской традиции история зачастую позиционируется в качестве верховного арбитра, способного вынести справедливое решение, и подчеркивается необходимость проявления ответственного отношения к ней. Тем самым, возможно провести аналогию между китайским пониманием истории и некой божественной сущностью, которой все подвластно. Поэтому в отличие от западных подходов, в Китае сложилась устойчивая историческая память при преемственности между поколениями и интенсивном накоплении прошлого опыта и знаний.

На фоне быстрорастущей динамики глобализационных процессов в мировом масштабе ценность упомянутых традиций с точки зрения облегчения кросс-культурных коммуникаций, разрешения конфликтов или снижения напряженности в международной торговле представляется очевидной. Исследования общих и особенных культурных традиций цивилизаций, национальных государств и государств-цивилизаций становятся особенно востребованными в контексте «новой эры» арабо-китайского экономического партнерства и совместного процветания [28] в русле Глобальной цивилизационной инициативы, провозглашенной Председателем КНР Си Цзиньпином в марте 2023 года, равно как и попыток Пекина воплотить в жизнь трансконтинентальную транспортно-логистическую инициативу «Пояс и путь». Полезной, на наш взгляд, является эта тематика и для России, которая в Концепции внешней политики Российской Федерации от 31 марта 2023 г. признана государством-цивилизацией [7]. Перечисленными обстоятельствами объясняются актуальность и практическая значимость темы настоящей статьи.

Основные концепты, связанные с генезисом и эволюцией различных культур, изначально были сформулированы в классических европейских исследованиях [9]. Так, по мнению М. Вебера, современный капитализм и его рациональ-

ность с высокой вероятностью связаны с особенностями культурного менталитета нации. В работе «Протестантская этика и дух капитализма» он раскрыл наиболее значимые вопросы, связанные с формированием рационального экономического мышления под влиянием определенной социальной среды, которая в свою очередь обусловлена национальной религией и культурой – правда, с той более чем спорной оговоркой, что только на Западе возникли такие явления культуры, которые развивались в направлении, получившем универсальное значение [2].

В своей работе «Великая трансформация» К. Поланьи определяет социокультурный фон как сдерживающий фактор на пути к стабильному экономическому развитию страны либо региона, в то время как социальные институты, на его взгляд, гарантируют продолжительное развитие государства и всего общества [15].

Д. Ландес в работе «Культура объясняет почти все» пришел к заключению, что проявление ценностей и принципов конкретной цивилизации через ее культуру определяет экономическое поведение в рамках данного общества, подталкивая его представителей к осуществлению экономической деятельности. По его словам, культура и экономическая деятельность взаимосвязаны, и изменения одного отражаются на другом [8].

Г. Хофстеде в рамках собственной типологии культурных измерений определяет культуру как «ментальное программное обеспечение», которое предопределяет наше восприятие мира и создает ощущение общности с другими представителями нашей нации, региона или группы, в то же время отличая нас от представителей других наций и групп [13]. Он также отмечает, что различные особенности национальной культуры и менталитета могут служить инструментами для решения многих проблем в коммуникации между представителями государств. В национальной культуре Г. Хофстеде выделяет четыре концепта и дихотомии: Индивидуализм – коллективизм, Дистанция власти, Избегание неопределенности, Маскулинность – феминность [13].

Впоследствии К. Лёнг, М. Бонд и С. Шварц добавили в этот список пятый концепт, характеризующий отношение к краткому и долгому времени, назвав его «конфуцианским динамизмом» [26].

В дальнейшем при проведении исследований выяснилось, что всех упомянутых параметров не хватает для адекватного понимания модальностей экономического поведения жителей Востока, хотя они и достаточно точно описывают поведение европейцев и североамериканцев. Более того, в эпоху глобализации возникла настоящая необходимость преодоления объективного недостатка, связанного с изучением западных культурных традиций в отрыве от восточных и наоборот. Актуальным становится сравнение различных цивилизаций и культур с целью определения их общих и особенных черт.

Например, следует отметить восточную самобытность и уникальность китайской и арабской культур при том, что китайская цивилизация до сих пор остается в значительной степени географически изолированной, тогда как культура арабов имеет масштабный территориальный охват, оказавшись интегрированной, причем в качестве оригинальной основы в исламский мир. Вследствие этого и арабская, и китайская цивилизации могут быть отнесены к цивилизационным культурам. С. Хантингтон в своем историко-философском трактате «Столкновение цивилизаций и преобразование мирового порядка» обозначил синскую (китайскую) и исламскую цивилизации. К первой он причислил материковый Китай с островом Тайвань, Вьетнам, обе Кореи, ко второй — обширное пространство, а точнее объединенные пространства Ближнего Востока, Северной Африки, включая часть Восточной Африки, Центральной Азии, частично Закавказья, Южной и Юго-Восточной Азии, выделяя в рамках исламской цивилизации арабскую, тюркскую, персидскую и малайскую субцивилизации [19]. Со своей стороны, А. Дугин отдельно выделил китайскую и семитскую цивилизации, последняя из которых включала в себя арабо-исламскую цивилизацию, в качестве цивилизаций «за Западом» в Евразии [4].

На прикладном уровне при изучении особенностей функционирования китайской корпоративной культуры Сонг Илин отмечает, что данная культура представляет собой совокупность общепризнанных ценностей, принципов и правил поведения, которые являются ключевым компонентом в управлении и долгосрочном развитии корпорации [6]. В свою очередь, Ли Гуйцзи отмечает, что конфуцианская культура, доминирующая в Китае на протяжении многих столетий, действительно оказывает глубокое влияние на обычаи, этику, жизненные ориентиры, ценности и иные цивилизационные установки китайцев [3].

В то же время арабский мир, охваченный исламской цивилизацией, остается колыбелью исламской религии. Ислам, объединяющий сейчас более 2 миллиардов последователей, не менее, а возможно, и в большей степени, нежели конфуцианство в Китае, влияет на экономическую и социальную жизнь арабских стран, формируя почти 1400-летние культурные традиции. Основы этики арабов (*акхлак*), делового поведения и торговли, включая разрешенные (*халяль*) и запрещенные (*харам*) действия, освящены положениями Священного Корана, Сунны и толкованиями авторитетных восточных мыслителей [22].

Таким образом, в ходе исследования удалось выявить реально значимые для деловых коммуникаций особенности китайской и арабской культур, что, вероятно, будет способствовать выстраиванию эффективного общения и партнерств на уровне государств, компаний и людей.

Основы китайской цивилизационной культуры и стратегия ведения бизнеса

Цивилизация Китая насчитывает свыше пяти тысяч лет, причем даже при смене династий традиционная китайская семья поддерживала подлинную культуру, оставаясь в относительно устойчивом, спокойном состоянии. Невзирая на частые потрясения, такие как внешние интервенции в эпоху монгольского господства (XIII век) или во время Опиумных войн (XIX век),

китайские ценности смогли трансформироваться и адаптироваться, став неотъемлемой частью генетического кода народа. Они также нашли свое место в рамках процесса модернизации современного Китая, гармонично вписавшись в социальную жизнь общества на различных его уровнях.

Одной из ключевых составляющих китайских традиций является иерархичность семейных уз. Наиболее почитаемыми членами семейного круга являются бабушки и дедушки, олицетворяя мудрость и опыт. За ними по нисходящей следуют родители и остальные члены семьи в порядке рождения — дети, внуки и правнуки. Основная ответственность за защиту и процветание семьи лежит на плечах отца, наделяя его особым положением. Впрочем, в современной китайской семье роли полов становятся более гибкими, и можно заметить появление матриархальных черт, когда женщина вносит свой вклад в финансовое благополучие семьи. Тем не менее, императивы преклонения перед старшим поколением и заботы о младших остаются центральными, передаваясь из поколения в поколение.

По аналогии с доминирующей ролью отца в семье, традиционные ценности экстраполируются на сферу бизнеса через особое отношение к руководителям предприятий. В китайском обществе значимость семейных связей обуславливает определенный уровень ответственности за общее благополучие на каждого члена семьи, что находит должное отражение как в повседневной жизни, так и экономической сфере [23].

Присущий китайской деловой и корпоративной среде «семейный дух» широко затрагивает семейные предприятия, которые, как предприятия малого бизнеса в целом составляют основу китайской экономики, пользуясь поддержкой государства в виде льготного налогообложения и других привилегий. По словам одного из руководителей отдела кадров крупнейшего китайского производителя бытовой техники, становятся все более частыми случаи, когда в компаниях работают представители сразу нескольких поколений одной семьи.

В древности китайцы представляли себе мир в виде квадрата, где Китай занимал центральное положение. Горы и моря создали природные барьеры, фактически изолировав Китай от других народов и цивилизаций и способствуя развитию самобытной культуры, которая с трудом поддавалась внешним влияниям вплоть до середины XIX века. Данное обстоятельство, что важно для целей и задач данного исследования, коррелируется с социальной иерархией в китайском обществе, в рамках которой стоит указать несколько центральных понятий. Среди них: *тяньцзы* (глава государства, император или верховный правитель), *нэйчжэнь* (близкое окружение императора, которое образуют его доверенные лица, министры, советники), *вайчжэнь* и *чаогун* (иностранные подданные, находящиеся в вассальной зависимости) [5].

По мнению экспертов, подобная система представляла собой попытку реализовать идею утопического государства, что стало актуальным во время правления династии Цинь (221 г. — 206 г. до н. э.). Тогда весь регион вокруг Восточной Азии должен был выплачивать дань китайским правителям. Тем самым, Китайский мир оказался представлен государством *Тянься Чжунсинь* (Китаем как центром всей Земли) и варварской периферией, в связи с чем китайцы относились к другим народам негативно либо снисходительно [22].

В свете изложенного становится понятным, почему китайцы до сих пор отказываются слепо копировать западные методы ведения бизнеса, элементы деловой культуры и коммуникации, предпочитая при необходимости трансформировать их под собственные технократические интересы, то есть вплетая в культурную идентичность Китая.

В деловой коммуникации китайцы предпочитают использовать не прямые стили общения и избегать тактики конфронтации [20], используя вместо слова «нет» идиому «*даошихоу*», которая в переводе с китайского означает «когда придет время». Долгое молчание зачастую вводит в заблуждение представителей западной

культуры, которые полагают, что их китайским коллегам нечего сказать. Однако на деле китайским партнерам просто требуется время для обдумывания делового предложения и принятия коллективно одобренного решения, поскольку вне зависимости от строгой иерархии в местной корпоративной среде решения принимаются в интересах всей команды.

На переговорах с представителями Поднебесной важным требованием является соблюдение китайского протокола, который по праву можно признать органичной составляющей азиатской традиционной культуры. Не зря в «Разговорах и суждениях» Конфуций подчеркивал: «Если не усвоишь протокол, то не сумеешь быть» [16]. Это означает, что только уделяя должное внимание учтивости, возможно реализовать поставленные цели.

Среди главных императивов китайского протокола целесообразно выделить следующие:

1. Внешний вид. Китайцы тщательно следят за одеждой, обувью и аксессуарами, одеваясь скромно, но исключая небрежность. Китайцы предпочитают носить простые стильные украшения, чтобы подчеркнуть собственную элегантность, поскольку в местном дресс-коде любая бросающаяся деталь образа может создать у присутствующих чувство непостоянства и легкомыслия.
2. Поведение. Стремясь быстро снискать уважение у партнеров, китайцы демонстрируют подчеркнутую учтивость на переговорах. При позитивном ходе диалога иностранцам не следует показывать излишнюю радость, а при негативном — огорчаться, поскольку китайцы неизменно высоко ценят самообладание и эмоциональную сдержанность оппонентов.
3. Столовый этикет. Китайцы концентрируются на порядке рассадки за столом, следуя корпоративным правилам иерархического распределения власти. Люди занимают места с юга на север в порядке понижения должностного статуса, в связи с чем место в дальней части стола признается самым престижным, а место ближе всего к двери — наиболее

скромным.

4. Приветствия и прощания. Раньше китайцы часто использовали поклоны и коленопреклонения, которые теперь заменяют обычным рукопожатием. Тем не менее, они по-прежнему могут поклониться при прощании в знак глубокого уважения к собеседнику. Протягивая китайскому партнеру визитку, следует держать ее двумя руками, что расценивается как демонстрация уважения.

Основываясь на концепции «гармонии», Конфуций выдвинул идею «достижения согласия при наличии разногласий», подчеркивая реализацию общей гармонии и единства на основе сохранения своей индивидуальности, поэтому китайцы стараются достичь согласия путем переговоров. Вследствие этого они крайне редко опаздывают на встречи, справедливо полагая, что ради успеха на переговорах необходимо выразить почтение к собеседнику, подчеркивая ценность его времени [21].

Поздравления китайцев с традиционными праздниками и общие трапезы являются залогом построения дружеских отношений с деловыми партнерами. Китайцы внимательно относятся к совместным ужинам или обедам, считая, что в их процессе происходит обмен энергией между людьми и устанавливается та самая конфуцианская гармония, требующаяся для будущей успешной реализации проектов.

В качестве резюме необходимо сказать несколько слов о современной политической системе Поднебесной, отметив ведущую и направляющую роль Коммунистической партии Китая в создании благоприятной деловой среды и культивировании условий для государственно-частного партнерства. Для решения соответствующих задач Компартия Китая старается интегрировать предпринимателей в долгосрочные совместные проекты с государственными предприятиями на национальном и международном уровнях в рамках формата «бизнес для государства» (B2B).

Основы арабской цивилизационной культуры и подходы к бизнесу

В современных арабских обществах сохраняется сложная иерархия идентичностей (*хавийят*), которая определяет набор маркеров «свой-чужой», особенности самовосприятия арабов и их отношения к неарабам, в том числе в контакте деловых кросс-культурных коммуникаций.

В первую очередь этнические арабы воспринимают самих себя как представителей определенной нации: в качестве алжирцев, египтян, ливийцев, марокканцев, йеменцев, признавая, однако, общую принадлежность к арабам (называя себя сирийскими арабами, саудовскими арабами, т.д.) и принципиально отделяя себя от любых неарабов, которых независимо от принадлежности к дружественным или недружественным странам называют иностранцами или «людьми по другую сторону» (арабск. *аджаниб*). При этом арабские бизнесмены в ходе реализации совместных проектов с иностранцами часто пытаются привлекать посредников-арабов.

Следующим маркером является религиозная принадлежность (*даяна*), с которой нередко связано разделение арабских обществ по конфессиональному признаку (*таифийя*). В многосоставных этноконфессиональных обществах подобными соображениями могут руководствоваться не только при найме на работу в компании, но и при распределении государственных должностей, будь то на основе Национального пакта 1943 года в Ливане или следуя принципу «*мухасаса таифийя*» в Ираке [10].

На феномен *таифийя* во многих арабских кейсах накладывается деление с маркером принадлежности к конкретному региону в рамках одной страны (принцип регионализма *иклимийя*) — примером является историческое разделение йеменцев на «северян» и «южан». Причем иногда, особенно в африканских странах Арабского Магриба (Ливия, Мавритания) существенную роль играет деление общества по этно-племенному признаку, вызывающее трайбализм, то есть, племенную рознь (*кабилийя*), когда центры принятия государственных и экономических реше-

ний и права на ликвидные деловые активы концентрируются в руках представителей самых сильных племенных группировок. По совокупности, все эти негативные явления обуславливают возникновение глубоко разделенных обществ, о которых писал А. Гелке. Глубоко расколотые общества характеризуются тем, что их конфликты протекают по специфическим, глубоко укоренившимся и систематически повторяющимся линиям разлома. Эти линии, в свою очередь, формируют значительный потенциал для возникновения насилия между различными сегментами населения. Такой феномен указывает на наличие структурных факторов, способствующих напряженности и конфликтам, что требует детального анализа и понимания динамики социальных взаимодействий в этих сообществах [23]. При этом, как подчеркивал В. В. Наумкин на примере Ирака, Сирии, Ливии и Афганистана, уровень насилия во внутреннем конфликте и степень радикализации выше в тех ближневосточных и средневосточных обществах, которые можно отнести к глубоко разделенным и которые стали объектом силового внешнего вмешательства [14].

Наконец, еще одной отличительной чертой арабских обществ, например, в аравийских монархиях остается традиционная иерархическая племенная и семейно-клановая структура, маркером которой является принадлежность к семье/клану (*насаб*) [1]. Стоит ли удивляться, что представители наиболее влиятельных кланов занимают наиболее престижные государственные посты, ответственные должности в силовых ведомствах и дипкорпусе, а также в крупнейших сырьевых компаниях.

Несмотря на глобализацию, когда официальный протокол, деловая и корпоративная этика в арабских странах носят интернациональный характер, отвечая мировым трендам, лидеры арабских государств пытаются сохранить арабскую идентичность, противодействуя жесткому навязыванию извне западной потребительской культуры. При этом ключевая ставка делается на сохранение жесткой привязки деловой этики

Таблица 1. Основные различия между китайской и арабской моделями коммуникаций [27, с. 33–34].

Критерий сравнения	Китайская модель коммуникации	Арабская модель коммуникации
Способность выслушать партнера	Хорошие слушатели	Общительные
Отношение к делу	Реагируют	Делают несколько вещей одновременно
Отношение к планированию	Смотрят на общие принципы, вносят небольшие изменения	Планируют только общее, затем могут изменить план
Тип поведения	Интроверты	Экстраверты
Язык тела	Тонкий язык тела	Неограниченный язык тела
Степень терпеливости	Терпеливы	Нетерпеливы
Делегирование полномочий	Надежным людям	На основе отношений / родства
Эмоциональность	Сдержанные	Эмоциональные
Черты поведения	Молчаливые	Разговорчивые
Склонность перебивать говорящего	Не перебивают	Часто перебивают
Смешение социального и профессионального	Соединяют социальное и профессиональное	Переплетают социальное и профессиональное
Личные амбиции	Защищают лицо других	Ищут выгоду
Предпочтительный способ сбора информации	Используют информацию из первых рук и в ходе исследований	Используют информацию из первых рук (данную устно)
Пунктуальность, отношение к расписанию	Соответствуют расписанию партнера	Непредсказуемы
Тактики по сохранению лица	Не должны потерять лицо (совершить ошибку)	Готовы извиниться

и коммуникативной культуры к исламской религии и традициям, которая, правда, при необходимости может адаптироваться к условиям современной жизни с высокой долей кросс-культурных коммуникаций.

Так, основу арабского этикета по-прежнему составляет мусульманское гостеприимство (*икрам аль-деиф*), императивы которого восходят к кодексу бедуинского мужества (*мурувва*) доисламского периода *джахилийя* [18]. К числу данных ценностных установок относятся доброжелательность, щедрость, верность слову и взаимное уважение, причем, в отличие от западных культур, в общей шкале ценностей нарративы исламской религии в арабском мире стоят выше, нежели коммерческие идеалы и задачи получения прибыли.

Важной отличительной чертой арабской цивилизационной культуры является ориентация на коммуникацию в большей степени, чем на результат. При этом арабские бизнесмены могут вести сразу несколько проектов, полагаясь на государство, семью или «рабочих лошадок» из неарабов. Для арабов характерно небрежное отношение ко времени, которое рассматривается как товар, связанный с событиями или личностью [27]: опоздания на встречи с незнакомыми людьми и младшими партнерами являются нормой, хотя на переговоры с проверенными или перспективными партнерами арабы стараются приходить вовремя.

Установление перспективных деловых контактов может происходить не только и не столько на полях форумов, торгово-промышленных выставок, при содействии дипломатов и бизнес-

ассоциаций, но и при помощи авторитетных людей. Даже в цифровую эпоху арабы продолжают ценить прежде всего общение лицом к лицу, предпочитая задействовать личные связи для решения сложных деловых вопросов.

Подспорьем в укреплении дружественных отношений между арабскими и неарабскими бизнес-партнерами могут служить поздравления арабов с праздниками, в первую очередь, мусульманскими. При знакомстве и встречах у арабов принято обмениваться подарками, примерно равными по размеру и стоимости, при этом нельзя дарить алкогольные напитки, изделия из свиной кожи и предметы личной гигиены.

Тактика ведения деловых переговоров в арабских странах имеет ряд особенностей, которые необходимо учитывать иностранцам для достижения успешного результата. Прежде всего, необходимо принимать в расчет, что, невзирая на все более широкое использование английского языка в деловых коммуникациях, местными партнерами по-прежнему высоко ценится хорошее знание арабского языка иностранцами.

Перед началом деловой встречи гостей, как правило, приглашают в «комнату ожидания» (*маджлис*) на 15–20 минут, причем хозяин входит туда раньше гостей. Данная традиция восходит к доисламским временам, когда бедуин первым входил в шатер, чтобы показать отсутствие опасности.

Как и китайцы, арабы редко используют слово «нет», заменяя его выражением «*Иншалла*» (если Богу будет угодно) в двусмысленных или непонятных ситуациях [11]. Ставшее крылатым словосочетание «*букра Иншалла*» (даст Бог, завтра) означает отсутствие гарантий выполнения обещания. В противном случае араб скажет «*гадан*» (завтра).

Нередко арабские предприниматели стараются оперативно перевести общение в дружеский формат, приглашая перспективных иностранных партнеров на неформальные обеды или ужины, чтобы поближе познакомиться и понять их слабые стороны для извлечения максимальной выгоды в будущем.

Таким образом, стиль ведения бизнеса и подходы к кросс-культурным коммуникациям в арабском мире определяются главным образом религиозными традициями, семейно-клановыми интересами и дружескими отношениями.

Сравнительный анализ китайской и арабской цивилизационных культур

Модели деловых коммуникаций, присущие китайской и арабской цивилизационным культурам, содержат в себе ряд характерных отличий (табл. 1).

Сущность различий между китайской и арабской культурами сводится прежде всего к тому, что центральное место в китайской культуре занимают конфуцианская философия и этика, тогда как в основе арабской культуры лежит религия. Кроме того, с политической, экономической и идеологической точек зрения Китай в большей степени ориентирован на защиту суверенитета, нежели большинство арабских стран: некоторые из них открыты внешнему миру, полагаясь на финансовую помощь стран-доноров и используя западные модели бизнеса, хотя на практике до сих пор заимствуют на порядок меньше западных технологий, чем Китай.

Согласно треугольнику Льюиса, китайцы и арабы принадлежат к разным культурным типам: реактивному и мультиактивному. Однако данная модель не случайно изображает их на одной стороне треугольника, показывая наличие общих черт. Так, китайцы и арабы отделены друг от друга всего четырьмя позициями, тогда как от представителей западной линейно-активной культуры — 9–10 позициями [27]. Реактивная и мультиактивная цивилизационные культуры ориентированы на людей в отличие от запрограммированной на результат западной культуры [27].

При этом треугольник Льюиса и его последующие исследования доказывают, что не все линейно-активные, мультиактивные или реактивные нации схожи по ключевым признакам, подходам, этическим установкам и общим ценностям. Так, арабы больше похожи на китайцев:

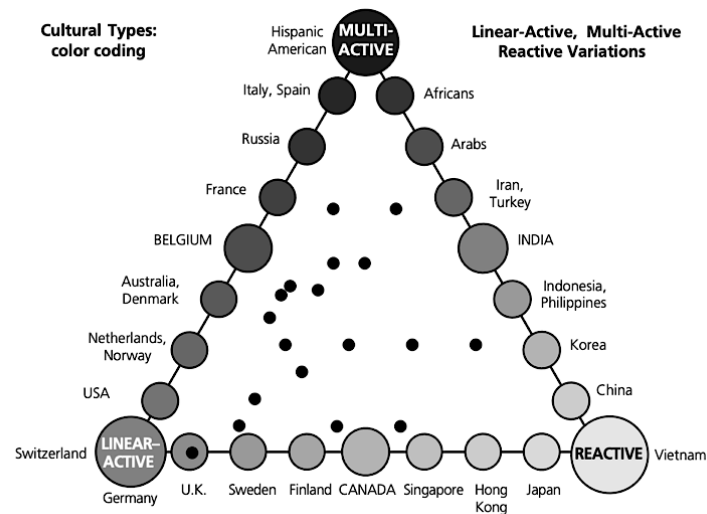


Рис. 1. Модель культурных типов Льюиса [27, с. 42].

всегда стараются избегать конфронтаций, не говоря слова «нет» и таким образом отличаются от многих других мультиактивных наций, которые склонны к эмоциональной конфронтации [27].

Наряду с вышеупомянутым сходством арабской и китайской культур, у них есть и другие общие черты, характеризующиеся традиционностью и даже патриархальностью, в их числе:

1. нисходящая семейная иерархия, требующая послушания и почитания старших;
2. уважение к иностранцам, демонстрирующим глубокое знание местной культуры, религии, этики, традиций и языка и/или желание изучать их;
3. большое внимание и мужчин, и женщин к одежде как инструменту представления личности;
4. примат моральных ценностей (справедливость, благочестие, страх перед Богом и т. д.) над коммерческой выгодой;
5. поздравления друг друга с праздниками, вручение подарков и совместные трапезы как ключи к поддержанию дружеских и долгосрочных партнерских отношений.

Заключение

С точки зрения кросс-культурного общения наличие у китайцев и арабов общих этических принципов, ценностных установок и ориентиров,

несмотря на глубокие географические, цивилизационные, исторические, религиозные и языковые различия, создает благоприятную среду для претворения в жизнь арабского вектора Глобальной цивилизационной инициативы Китая 2023 г.

Не случайно на десятый юбилейной министерской встрече в рамках Форума сотрудничества Китая и арабских государств (*China-Arab States Cooperation Forum, CASCF*) основным направлением работы было заявлено построение арабо-китайского сообщества с общим будущим с целью открытия новой эры отношений и создания лучшего будущего для планеты [12].

Все упомянутые факторы подтверждают важность задач по детальному изучению как культурных разногласий, так и определению общих детерминант и факторов, способствующих укреплению арабо-китайских партнерств. Здесь многолетний советский опыт выстраивания отношений с государствами Ближнего Востока, который сейчас перенимает Россия, может оказаться в значительной степени востребованным и для Китая.

Ввиду масштабного характера темы статьи, а также того обстоятельства, что ее объем ограничен, императивы расширения и углубления

деловых кросс-культурных коммуникаций между Китаем и арабским миром с возможным участием России способны послужить базисом для дальнейших исследований. Потребуется, в частности, систематизация знаний о роли культурных детерминант в развитии арабо-китайских экономических связей.

Авторы, являясь участниками Временного творческого студенческого коллектива, в рамках которого готовилась настоящая статья, рекомендуют с целью предметного научного обсуждения арабского вектора китайской Глобальной цивили-

зационной инициативы организовать на базе российских вузов, в частности Финуниверситета при Правительстве РФ, цикл дискуссий по компаративному анализу китайской и арабской цивилизационных культур, этики и специфики деловых коммуникаций, с последующей подготовкой коллективных научных трудов. Такие обсуждения (форумы, конференции, семинары, круглые столы и т. п.) можно было бы проводить с участием университетов и мозговых центров КНР, что позволило бы на равноправной и взаимовыгодной основе наладить регулярный обмен экспертными мнениями, знаниями и опытом.

Библиографический список

1. Бибикова О. П. «Неграждане» в странах аравийского полуострова. // Россия и мусульманский мир. — 2023. — 2 (328). — С. 68–85. — DOI: [10.31249/rimm/2023.02.06](https://doi.org/10.31249/rimm/2023.02.06). — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/negrazhdane-v-stranah-araviyskogo-poluostrova> (дата обр. 20.02.2025).
2. Вебер М. Избранное. Протестантская этика и дух капитализма. — 4-е изд. — М.; СПб.: Центр гуманитарных инициатив, 2017. — 656 с.
3. Гуйцзы Л. Краткий анализ негативного влияния китайской культуры на финансовый менеджмент и стратегии выживания = 李桂子 浅析中国文化对财务管理的负面影响及应对策略 // 现代商业 // Современный бизнес. — 2015. — № 12. — С. 216–217.
4. Дугин А. Г. Ноомахия. Войны ума. По ту сторону Запада. Индоевропейские цивилизации. Иран, Индия. — М.: Академический проект, 2015. — 492 с.
5. Жуй Л. «Внешние» официальные и «внутренние» официальные лица при династиях Цинь и Западная Хань = 刘瑞 秦、西汉的“内臣”与“外臣” // 民族研究 // Этнические исследования. — 2003. — № 3. — С. 69–79.
6. Илин С. Дискуссия о влиянии корпоративной культуры на экономическое развитие предприятий = 宋奕霖 企业文化对企业经济发展的影响探讨 // 企业观察家 // Деловой обозреватель. — 2024. — № 6. — С. 84–87.
7. Концепция внешней политики Российской Федерации (утверждена Президентом Российской Федерации В. В. Путиным 31 марта 2023 г.) / Министерство иностранных дел Российской Федерации. — 2024. — URL: https://www.mid.ru/foreign_policy/official_documents (дата обр. 15.02.2025).
8. Ландес Д. Культура объясняет почти все / под ред. Л. Харрисона, С. Хантингтона; пер. с англ. А. Захарова. — М.: Московская школа политических исследований, 2002. — 315 с.
9. Лымарь М. П. К вопросу о влиянии социокультурных особенностей на хозяйственно-культурные практики (на примере Китая) // Восток. Афро-Азиатские общества: история и современность. — 2019. — № 3. — С. 67–78. — DOI: [10.31857/S086919080005239-9](https://doi.org/10.31857/S086919080005239-9).
10. Мамедов Р. Ш. Ирак в начале XXI века: на пути к новой государственности. — М.: Институт востоковедения РАН, 2023. — 256 с.
11. Матвеев В. Э. Национально-культурные особенности вербальных и невербальных средств аргументации в арабском официально-деловом стиле общения // Русистика. — 2012. — № 4. — С. 85–90. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/natsionalno-kulturnye-osobennosti-verbalnyh-i-neverbalnyh-sredstv-argumentatsii-v-arabskom-ofitsialno-delovom-stile-obscheniya> (дата обр. 20.02.2025). — EDN PFGYXL.
12. Министерство иностранных дел Китайской Народной Республики. В Пекине состоялась 10-я министерская встреча в рамках Форума китайско-арабского сотрудничества. — 2024. — URL: <https://golnk.ru/QavK3> (дата обр. 15.02.2025).
13. Минков М., Соколов Б., Ломакин И. Эволюция модели культурных измерений Хофстеде: параллели между объективной и субъективной культурой // Социологическое обозрение. — 2023. — № 3. — DOI: [10.17323/1728-192x-2023-3-287-317](https://doi.org/10.17323/1728-192x-2023-3-287-317).
14. Наумкин В. В. Глубоко разделенные общества Ближнего и Среднего Востока: конфликтность, насилие, внешнее вмешательство // Вестник Московского университета. Серия 25. Международные отношения и мировая политика. — 2015. — № 1. — С. 66–73. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gluboko-razdelennye-obschestva-blizhnego-i-srednego-vostoka-konfliktnost-nasilie-vneshnee-vmeshatelstvo/viewer> (дата обр. 21.02.2025). — EDN YYTNQL.

15. Поланьи К. «Великая трансформация» Карла Поланьи: прошлое, настоящее, будущее. – М. : ГУ-ВШЭ, 2007. – 321 с.
16. Применение традиционной китайской культуры в маркетинговых переговорах – на примере ведения переговоров и управления многонациональными компаниями = 齐伟伟, 陈入画, 曹文屹, 李鑫垚, 常怡萌 中国传统文化在营销谈判中的应用——以跨国公司谈判经营为例 // 中国市场 / Ц. Вэйвэй [и др.] // Китайский рынок. – 2022. – № 27. – С. 118–121.
17. Рожкова З. П. Инициативы Китая в рамках диалога цивилизаций // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. – 2024. – Т. 17, № 4. – С. 50–63. – DOI: [10.31249/kgt/2024.04.04](https://doi.org/10.31249/kgt/2024.04.04).
18. Рудакова М. В. Куртуазная любовь в европейской и арабо-мусульманской традиции // Пространство и время. – 2018. – Т. 1-2 (31–32). – С. 66–75. – DOI: [10.24411/2226-7271-2018-11031](https://doi.org/10.24411/2226-7271-2018-11031).
19. Хантингтон С., Велимеева Т., Новикова Ю. Столкновение цивилизаций. – М. : АСТ, 2003. – 603 с.
20. Цой Г., Кочеткова Д. Д. Кросс-Культурный анализ управленческих и культурных ценностей России и Китая // Управленческие науки. – 2023. – № 2. – С. 96–108. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kross-kulturnyy-analiz-upravlencheskih-i-kulturnyh-tsennostey-rossii-i-kitaya> (дата обр. 21.02.2025).
21. Чеджу Ч., И Ц. Генезис и направления развития современной семейной этики в китайском стиле = 郑济洲, 崔翼 中国式现代化的家庭伦理基因与发展向度 // 深圳社会科学 // Шэньчжэнь: Общественные науки. – 2024. – 7(05). – С. 125–133.
22. Юнхао Д. Взгляд китайской нации на «внутренний мир»: концепции, измерения и практики = 都永浩 中华民族的“内天下”观：概念、维度与实践 // 民族学刊 // Этнологический журнал. – 2024. – 15(01). – С. 1–13.
23. Юэ Ч. Обзор исследований по истории современной китайской семьи за последние два десятилетия = 陈玉娥 近二十年中国近代家庭史研究述评 // 宁夏大学学报 (人文社会科学版) // Журнал Университета Нинся (издание по гуманитарным и социальным наукам). – 2023. – 45(04). – С. 77–87.
24. al-Buhari M. (Imam). Book 34, Hadith 133. Sunnah.com // Sahih Al-Bukhari: Sales and Trade. – 2024. – URL: <https://sunnah.com/search?q=muzabana&didyoumean=true&old=munabaza> (accessed 21.02.2025).
25. Guelke A. Politics in Deeply Divided Societies. – Cambridge : Polity Press, 2012. – 178 p.
26. Leung K., Bond M. H., Schwartz S. H. How to Explain Cross-Cultural Differences: Values, Values, and Expectancies? // Asian Journal of Psychology. – 1995. – No. 1. – P. 70–75.
27. Lewis R. D. When Culture Collide: Leading Across Cultures. – 3rd ed. – Boston; London : Nickolas Bradley International, 2006. – 593 p.
28. Xi Calls for Greater Efforts to Build China-Arab Community with Shared Future. – 2024. – URL: <https://english.www.gov.cn> (visited on 02/15/2025).