

УДК 395.6

К ВОПРОСУ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКО- ТУРЕЦКИХ ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Бабанова М.Д., студент гр. АОб-161, IV курс

Научный руководитель: Тюленева Т.А., к.э.н., доцент

Кузбасский государственный технический университет

имени Т.Ф. Горбачева

г. Кемерово

Особенностью современной эпохи является активное развитие деловой и торговой деятельности в мире. Таким образом, коммуникация, связанная с торговлей, является особенно важным инструментом для партнеров в стране и сотрудничества на международном уровне. Ведь коммерческий сектор, предприниматели, бизнес-коммуникация, терминология, язык, развитие, общепринятые профессиональные стандарты немыслимы без знания психологии бизнеса.

Деловой имидж, деловой этикет являются наиболее распространенными чертами делового общения. Они предполагают определенные формы коммерческой коммуникации, которые определяют фон для понимания партнера. Эти концепции важны до, во время и после коммерческого общения. Независимо от того, входят ли две страны в разные международные организации, российско-турецкое сотрудничество в настоящее время активно развивается [1; 2]. Москва является одним из самых важных партнеров Анкары как поставщик сырья, промышленных продуктов и военных технологий, а также как потребитель турецких товаров и услуг. Такое успешное экономическое сотрудничество обеспечит прочную основу для постоянного роста неизбежного политического подхода и взаимного доверия в отношениях.

Основной статьей экспорта в Турцию из России, как показано на рисунке 1, является топливо, в разные годы его удельный вес составлял 63-67 %. Наиболее существенные изменения в структуре экспорта затронули товарную группу «Злаки» - их доля возросла по сравнению с 2014 годом с 5 до 7 %. Основной статьей импорта из Турции в Россию в каждом из лет анализируемого периода являлись фрукты и орехи, причем за 2014-2019 год доля данной товарной группы выросла с 12 до 16 %. Также увеличился удельный вес товарной группы «Одежда» - с 7 до 10 %. Наиболее высокие удельные веса в импорте товаров из Турции, кроме фруктов и орехов, в порядке убывания являются реактор ядерные и средства наземного транспорта (соответственно 11 и 10 %).

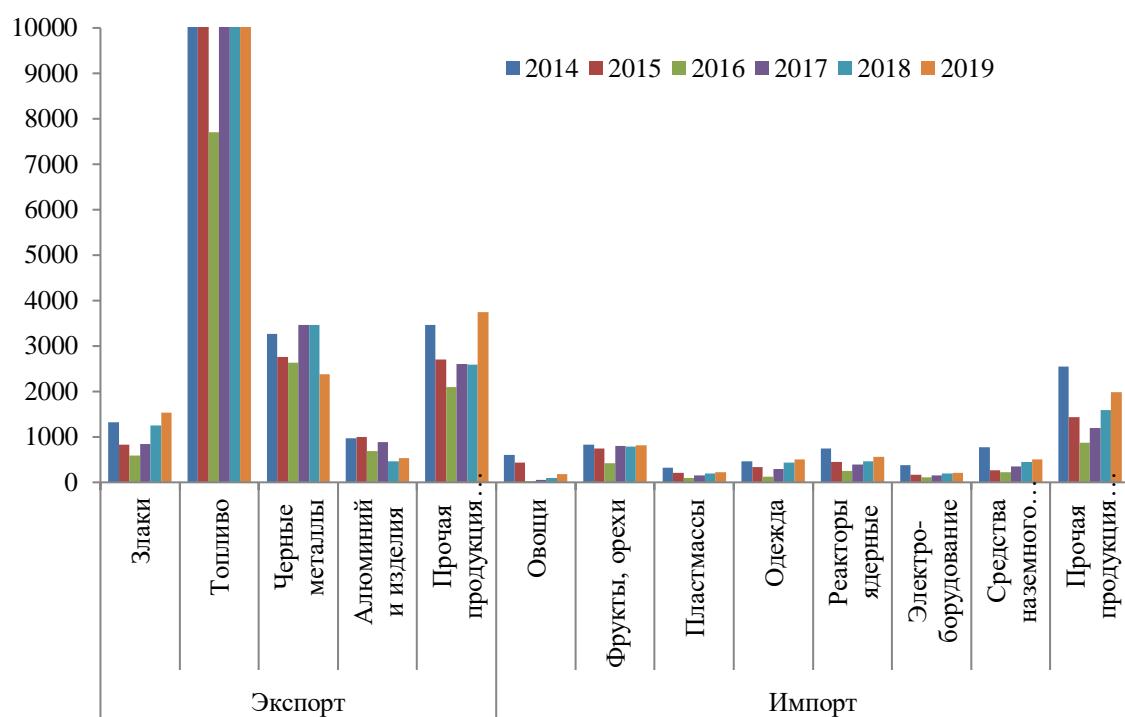


Рисунок 1. Состав российско-турецкого экспорта и импорта в 2014-2019 гг., млн долл. [3]

В национальном характере русских и турок есть много общего, которые заслуживают взаимного уважения и может значительно объединить потенциальных партнеров. В деловой среде как России, так и Турции принято гостеприимство, забота за детьми, межличностное общение на высоком уровне. Национальные особенности турецких государственных структур также интуитивно понятны и знакомы российским экспортерам. Общий порядок коммуникаций можно представить следующей формулой: сначала встретиться с партнером, который может совершать согласованные покупки с российским экспортером, затем постепенно развивать деловые отношения, а затем расширять формат сотрудничества.

Как правило, турецкие партнеры ожидают похвалы своей стране, своей культуре, национальной футбольной команде, по крайней мере, в начале переговоров. Такие комплименты будут восприняты положительно, а умная лесть покажет высокий интеллект и внимание российского партнера. Прежде всего, турецкие бизнесмены пытаются понять, каким человеком и предпринимателем являются их российские партнеры. Когда турецкие партнеры разъясняют вопросы о технических характеристиках российской продукции, очень часто пытаются получить более полную картину профессионализма российского собеседника.

Цена экспортных продуктов / услуг, безусловно, является важным фактором в переговорах, но не определяющим. Такие факторы, как качество продукции, репутация компании, честность, целостность и гибкость ее представителей, элегантность и уважение к турецким партнерам, могут служить сильным аргументом для начала сотрудничества. Эксперты предполагают,

что турецким партнерам не следует давать жесткие сроки для принятия решений по сделкам, насколько это возможно. В частности, для отечественных экспортёров на первом этапе сотрудничества с турецкими клиентами требуется хорошее терпение. Грубо категорически отклонять предложение о работе партнера в Турции. Гораздо логичнее мягко объяснить, что предлагаемое предложение может вызвать серьезные трудности для россиян и привести к негативным последствиям в долгосрочной перспективе. В целом во время общения имеет смысл попытаться свести к минимуму эмоции, чтобы выбрать более спокойных представителей экспортной компании, а также переговорщиков с российской стороны.

Центральноазиатский регион ценен как для России, так и для Турции. Существует ряд объективных факторов, которые помогают в сотрудничестве [4]:

- Благоприятное географическое положение Турции, которая контролирует Черноморский пролив и служит мостом между Европой и Азией, создает больше возможностей для России и стран Центральной Азии реализовать свои экономические и политические интересы;
- Россия и Турция поддерживают проекты регионального сотрудничества и имеют доверие и взаимный интерес для всех участников интеграционного процесса, способствуют снижению напряженности в регионе.

Еще одним важным фактором, который, несомненно, побудил Турцию и Россию сотрудничать, являются экономические интересы двух стран. Россия является вторым торговым партнером Турции, для российской стороны, Турция занимает 8 место.

Список литературы:

1. Проблемы развития исламского банкинга в России / Тюленева Т.А., Тахтаева Р.Ш., Молдажанов М.Б. // Вестник НГУЭУ. 2019. № 3. С. 175-185.
2. Рекреационные ресурсы как фактор устойчивого развития туристских организаций / Левченко Т.П., Тюленева Т.А., Хасенова К.Е., Молдажанов М.Б. // Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2019. № 3 (37). С. 204-211.
3. Внешняя торговля России. Режим доступа: <https://russian-trade.com/countries/> (Дата обращения 28.02.2020).
4. Гришаева, Л. И. Специфика деятельности коммуникантов в межкультурной среде: кол. монография / Л. И. Гришаева, И. А. Стернин, М. А. Стернина. Воронеж: Воронеж, гос. ун-т, 2009. - 262 с.