

МОВНІ БАР'ЄРИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ: РОЛЬ ПЕРЕКЛАДАЧА В КОМУНІКАЦІЇ МІЖ КИТАЙСЬКИМИ ТА ІНШИМИ БІЗНЕС-КУЛЬТУРАМИ

Катрич О. Г.

*асистент кафедри іноземних мов та перекладу
Волинський національний університет імені Лесі Українки
просп. Волі, 13, Луцьк, Волинська область, Україна
orcid.org/0009-0002-8151-6991
katrych.olha@vnu.edu.ua*

Ключові слова: *міжкультурна комунікація, мовні бар'єри, ділове спілкування, китайська бізнес-культура, роль перекладача, культурна адаптація, міжмовна медіація, глобалізація, комунікативна стратегія, міжкультурна компетентність.*

У статті розглядаються мовні бар'єри як один із найвагоміших чинників, що впливають на ефективність міжнародної ділової комунікації, особливо в контексті взаємодії представників китайської культури з іншими світовими бізнес-середовищами. Акцент зроблено на особливостях міжкультурного спілкування, що зумовлюють складність у передаванні змісту, значень і прагматичних намірів у процесі перемовин та ділової взаємодії. У центрі дослідження – професійна діяльність перекладача як посередника, який забезпечує не лише точну трансляцію мовного коду, а й глибоку культурну адаптацію висловлювань, що критично важливо в китайському контексті з огляду на домінування непрямих комунікативних стратегій, важливість збереження «обличчя» та дотримання принципу гармонійності у взаєминах.

Автор аналізує соціокультурні специфіки китайської ділової комунікації включно з ключовими поняттями, такими як «ієрархічність», «контекстність», «колективізм» і «прихильність до формалізованих ритуалів». Зазначається, що перекладач у такому середовищі повинен не лише досконало володіти мовними засобами, а й демонструвати глибоке розуміння ментальних установок, етичних норм і комунікативних табу, властивих кожній зі сторін ділового діалогу. Успішне подолання мовних бар'єрів потребує комплексної міжкультурної компетентності, уміння інтерпретувати підтексти, невербальні сигнали та ситуативні контексти спілкування.

Розглянуто типові сценарії ділових комунікативних ситуацій між китайськими компаніями та зарубіжними партнерами, де невірна інтерпретація через мовний або культурний бар'єр призводила до непорозумінь, втрати довіри чи навіть провалу переговорів. Водночас проаналізовано позитивні приклади, коли професійна діяльність перекладача відіграла ключову роль у забезпеченні результативної комунікації. Підкреслено, що в умовах глобалізованої економіки роль перекладача значно розширюється – він стає медіатором між культурами, носієм комунікативної гнучкості та рушієм стратегічної інтеграції.

У межах дослідження використано міждисциплінарний підхід, що включає інструменти прикладної лінгвістики, міжкультурної комунікації, менеджменту, соціальної психології та теорії перекладу. Практична цінність результатів полягає у формулюванні рекомендацій для підготовки перекладачів у сфері бізнесу, розроблення освітніх програм, орієнтованих на міжкультурну адаптацію, а також для компаній, що працюють із китайськими партнерами, із метою мінімізації ризиків, зумовлених комунікативними бар'єрами.

LANGUAGE BARRIERS IN INTERNATIONAL BUSINESS: THE ROLE OF THE TRANSLATOR IN COMMUNICATION BETWEEN CHINESE AND OTHER BUSINESS CULTURES

Katrych O. H.

Assistant at the Department of Foreign Languages and Translation

Lesya Ukrainka Volyn National University

13 Voli Ave., Lutsk, Volyn region, Ukraine

orcid.org/0009-0002-8151-6991

katrych.olha@vnu.edu.ua

Key words: *intercultural communication, language barriers, business interaction, chinese business culture, translator's role, cultural adaptation, cross-linguistic mediation, globalization, communication strategy, intercultural competence.*

This article delves into the complex phenomenon of language barriers in international business communication, focusing on the significant role of translators in facilitating effective dialogue between representatives of Chinese and other global business cultures. In the context of growing globalization, the interdependence of national economies, and China's increasing participation in international trade and investment, the ability to navigate linguistic and cultural differences has become a crucial component of successful cross-border cooperation. Language barriers often go beyond simple lexical or grammatical challenges—they encompass deeper layers of cultural meaning, implicit communication styles, and differing expectations regarding politeness, hierarchy, and decision-making processes.

The study emphasizes the dual role of translators not only as linguistic intermediaries but also as cultural brokers who must interpret and adapt messages in a way that preserves both the intended meaning and the communicative intent. Particular attention is given to the unique characteristics of Chinese business communication, such as the preference for indirect speech, high-context messaging, non-verbal cues, and the deeply embedded concepts of «guanxi» (personal networks) and «mianzi» (face or reputation). These elements are often unfamiliar or interpreted differently in Western business environments, which can result in miscommunication, tension, or lost opportunities.

Through a combination of theoretical insights and analysis of real-world case studies, the article identifies frequent sources of misunderstanding in Sino-foreign business interactions and highlights the strategies employed by experienced translators to mitigate these risks. These include pragmatic adaptation, cultural substitution, context-sensitive interpretation, and the application of intercultural communication models. The research also discusses the growing need for specialized training of translators who work in international business settings, including the development of both linguistic competence and intercultural sensitivity.

The paper concludes that in an increasingly interconnected world, the translator's role is vital not only in ensuring accurate message transmission but also in building mutual trust, preventing conflicts, and enhancing the overall effectiveness of international business negotiations. The results of the study are of practical value to professional translators, international business practitioners, linguists, and policymakers interested in fostering productive and respectful communication across cultures.

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобалізації, коли міжнародні зв'язки стають дедалі інтенсивнішими, мовні бар'єри відіграють важливу роль, особливо в контексті міжнародного бізнесу. Комунікація між представниками різних бізнес-культур, зокрема з китайськими партнерами, часто ускладнюється не лише мовними відмінностями, а й культурними особливостями, які впливають на характер переговорів, процес прийняття рішень та загальний формат взаємодії.

Як зазначає Хофстеде [Hofstede, 2010], рівень контексту, ієрархічності та колективізму значно відрізняється у китайській культурі порівняно із західною. Це зумовлює необхідність глибшого розуміння культурного коду для успішної ділової комунікації. Зокрема, на відміну від універсалістської моделі комунікації, притаманної західному світові, китайський підхід ґрунтується на ситуативних контекстах і міжособистісних зв'язках [Ting-Toomey, 1999].

Традиційні методи перекладу здебільшого орієнтовані на буквальну передачу інформації і виявляються недостатніми, коли слід адаптувати повідомлення до іншої культурної системи. У зв'язку із цим постає потреба у переосмисленні ролі перекладача не лише як мовного посередника, а й культурного медіатора, здатного транслювати зміст з урахуванням культурних норм, систем цінностей та специфіки комунікативної поведінки партнерів.

Мета і завдання статті. Мета статті – дослідити функції перекладача в міжкультурній діловій комунікації, зокрема у взаємодії з китайськими партнерами, та обґрунтувати необхідність розширення ролі перекладача як культурного медіатора.

Завдання:

- проаналізувати мовні та культурні бар'єри, що виникають у міжнародному бізнесі;
- розкрити значення культурно зумовлених понять (як-от гуансі) для ефективної бізнес-взаємодії;
- дослідити вплив культурної компетенції перекладача на успішність переговорного процесу;
- запропонувати приклади практичного впливу міжкультурних чинників на бізнес-комунікацію.

Предмет та об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження є міжкультурна комунікація в міжнародному бізнес-середовищі. Предметом дослідження є роль перекладача як культурного медіатора у процесі міжкультурної взаємодії, зокрема в китайсько-європейському діловому контексті.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах глобалізації міжнародний бізнес відіграє ключову роль у світовій економіці, що вимагає ефективної міжкультурної комунікації. Одним із головних викликів у цьому процесі є мовні бар'єри, особливо у взаємодії з країнами, де мова й культура суттєво відрізняються від західних

стандартів, як-от Китай. Через тональність китайської мови та складну ієрогліфічну систему перед перекладачем стоїть завдання не лише технічно точно перекласти текст, а й передати культурні контексти і нюанси значень. Недотримання цих аспектів може призвести до суттєвих непорозумінь у ділових перемовинах. Таким чином, перекладач відіграє вирішальну роль у забезпеченні успішної комунікації між китайськими партнерами та представниками інших бізнес-культур.

Міжнародний бізнес у XXI ст. потребує не лише знання мов, а й глибокого розуміння культурного контексту. Китай як один із ключових глобальних економічних гравців пропонує чимало викликів для міжкультурної комунікації. Китайська мова має особливі граматику, тональність та ієрогліфічну систему, що створює труднощі у технічному перекладі. Однак ще більші труднощі виникають у контекстуальних і культурних шарах повідомлень. У цьому сенсі перекладач має виконувати роль посередника між культурами, а не лише між мовами [House, 2006].

Слід підкреслити, що для сучасної лінгвістики характерним є підвищений інтерес до проблем перекладу, що є важливою умовою зростання ролі процесів міжкультурної комунікації у реаліях сьогодення [Чередник Л.А., 2021].

Окрім мовних бар'єрів, міжкультурна комунікація з китайськими партнерами ускладнюється через специфічні соціокультурні норми, притаманні китайській традиції ведення бізнесу. Одним із важливих понять у китайській культурі є «гуансі» [关系] – система міжособистісних зв'язків, які формують основу довіри та співпраці. У китайській бізнес-практиці юридичний контракт не є головним інструментом забезпечення домовленостей; натомість значення має встановлення особистих зв'язків, що передбачає дотримання норм ввічливості, поваги та соціальної ієрархії [Zhang, 2015]. На відміну від західного підходу, що зосереджений на юридичній точності та формальності контрактів, китайська сторона більше орієнтується на неформальні відносини та взаємну повагу. Ігнорування цих культурних відмінностей може призвести до комунікативних збоїв і розриву співпраці. У зв'язку із цим перекладач виконує не лише лінгвістичну, а й медіаторську функцію, забезпечуючи адаптацію змісту відповідно до місцевих норм, етикету та економічного контексту. Наприклад, у ситуації, коли обговорювалися умови передавання технологій, нехтування перекладачем значущістю «гуансі» [关系] призвело до нерозуміння з боку китайської сторони, що, врешті-решт, викликало конфлікт і юридичні труднощі. Отже, ефективна міжкультурна бізнес-комунікація значною мірою залежить від професійної компетенції перекладача як культурного посередника.

Крос-культурній взаємодії з китайськими партнерами має передувати ретельна підготовка. Багатогранна китайська культура потребує уважного вивчення та розуміння. Базовий рівень підготовки має включати загальне розуміння фундаментальних цінностей, традицій та норм поведінки, прийнятих у Китаї, з урахуванням специфіки регіону, який представляє ваш бізнес-партнер [Ліфінцев].

Наприклад [Бондаренко, Цзехао, 2024], у переговорному процесі, де китайський постачальник мав підписати контракт з європейським споживачем, перекладач, не врахувавши концепцію «гуансі» [关系], надав перевагу сухому переводу числових даних і умов контракту, ігноруючи необхідність створення особистих зв'язків, що є важливим елементом успішної співпраці в Китаї. Це спричинило затримки в підписанні угоди та навіть змусило китайську сторону переглянути умови поставки через недооцінку соціального складника контракту.

Іншим прикладом є ситуація, коли в контракті не були чітко визначені правові наслідки порушення термінів постачання продукції. У китайському контексті було важливо не тільки юридичне оформлення, а й створення умов для подальших особистих відносин і гарантій на рівні соціальної відповідальності. Перекладач не врахував цю специфіку, що призвело до юридичних ускладнень та потреби в повторних переговорах.

Відповідно, незаперечним стає той факт, що у сфері міжкультурної комунікації в міжнародному бізнесі роль перекладача значно виходить за межі виконання суто мовної функції. Перекладач стає важливою ланкою культурного посередництва, яка вимагає не лише досконалого володіння іноземною мовою, а й глибокого розуміння ментальних, етичних і поведінкових особливостей кожної культури, зокрема китайської. Ефективність комунікації значною мірою залежить від здатності перекладача враховувати не лише лінгвістичну точність, а й соціокультурне, емоційне і контекстуальне тло, яке може безпосередньо впливати на динаміку переговорного процесу.

Правильно зроблений переклад може вплинути на успішність укладання угод, підписання контрактів та розширення бізнесу на міжнародному рівні. Недоліки в перекладі можуть призвести до непорозумінь, збоїв у комунікації та втрати можливостей розвитку. Тому важливо мати на увазі, що якісний переклад відіграє вирішальну роль в успішній діяльності підприємства на зовнішньому ринку. Основні аспекти, які варто враховувати у процесі перекладу для міжнародного бізнесу, включають мовну компетентність, культурну специфіку різних країн, а також граматичну правильність та стилістику тексту. Перекладач повинен уміти точно та грамотно передати сенс

оригіналу, уникати непорозумінь та враховувати вимоги цільової аудиторії [Роль перекладу...].

Китайський термін *laowai* [老外] «іноземець» уживається в розмовному стилі, часто з нейтрально-позитивною конотацією, але може мати різне сприйняття залежно від тону й ситуації. Переклад без урахування контексту може призвести до помилок у сприйнятті.

Waiguoren [外国人] – більш нейтральний варіант, часто використовується в офіційних документах.

Наприклад, під час переговорів між європейським імпортером та китайським постачальником перекладач зосередився виключно на технічному перекладі умов контракту, ігноруючи створення довірчих стосунків, що було вирішальним для китайської сторони. Неврахування значущості «гуансі» [关系] призвело до зниження мотивації китайської компанії, зволікання з підписанням договору та переоцінки партнерства.

В іншому випадку під час обговорення затримки постачання перекладач не врахував потреби в «збереженні обличчя» [概念 *mianzi*], ще одного ключового поняття китайської культури. У результаті пряме звинувачення китайського партнера у недотриманні термінів було сприйнято як образа, що призвело до розірвання контракту.

Тобто успішність міжнародної співпраці з Китаєм значною мірою залежить від здатності перекладача враховувати соціокультурний контекст, у якому відбувається комунікація.

Ефективна реалізація бізнес-проектів у міжнародному середовищі вимагає не лише фахових знань у галузі лінгвістики, а й глибокої обізнаності із соціокультурними чинниками, які регламентують специфіку міжкультурної взаємодії. Особливої уваги заслуговують особливості ділового спілкування з представниками Китаю, де культурні й мовні відмінності істотно відрізняються від європейських традицій ведення бізнесу. Вони охоплюють широкий спектр норм – від лінгвістичних формулювань до усталених моделей поведінки, що істотно впливають на процес перемовин, укладення контрактів і розвиток партнерських відносин. У цьому контексті перекладач відіграє ключову роль як міжкультурний посередник, функціональне навантаження якого полягає не лише у точному перекладі мовленнєвих одиниць, а й у врахуванні соціокультурних особливостей, що є визначальними для формування стійких і результативних міжнародних бізнес-комунікацій.

Саме перекладачам варто знати таку особливість ведення переговорів, як те, що якщо переговори проводяться на території китайської сторони (до речі, вони це люблять), китайці можуть посылатися на те, що, згідно з їхніми традиціями, «гість говорить першим». Спроби ж отримати інформацію від китайської сторони часто виявляються

безрезультатними: вона зводиться переважно до загальних положень. Китайці роблять поступки зазвичай під кінець переговорів, після того, як оцінять можливості партнера по переговорах. Причому тоді, коли здається, що переговори зайшли в глухий кут, вони раптом вносять нові пропозиції, що передбачають поступки. У результаті переговори поновлюються. Однак помилки, допущені партнером у ході перемовин, уміло використовуються [Національні особливості...].

Потрапивши до Китаю, іноземці швидко стикаються з терміном «лаовай» [老外], що означає «чужинець» і має переважно нейтральне або зневажливе забарвлення, хоча дедалі частіше вживається слово «вайгожень» [外国人] із більш нейтральним змістом. Водночас успішне ведення бізнесу в Китаї значною мірою залежить від особистих зв'язків – «гуансі» [关系], які, згідно з конфуціанською традицією, важливіші за формальні домовленості. І знову ж основним важливим елементом стає перекладач.

Наприклад, Д. Кириченко [Кириченко, 2023] зазначає, що проблематика перекладу офіцій-

но-ділових текстів із китайської на українську мову залишається актуальною з огляду на активізацію українсько-китайських дипломатичних та економічних відносин. При цьому перекладачеві необхідно враховувати специфіку китайського ділового стилю, зокрема стислість, ритмічність та використання службових ієрогліфів, які не мають лексичного значення, але виконують граматичну функцію.

Для комплексності дослідження нами було проведено порівняння ключових аспектів китайської та європейської бізнес-культур, що мають безпосередній вплив на переклад і процеси бізнес-комунікації. Представлена табл. 1 ілюструє, як різні підходи до мовної, етичної та контрактної практики можуть змінювати динаміку переговорів і успішність укладення угод між китайськими та європейськими партнерами (табл. 1).

Відповідно таке комплексне порівняння ключових аспектів впливу на бізнес-комунікацію між китайськими та європейськими партнерами підкреслює важливість ролі перекладача як культурного і лінгвістичного посередника. У процесі

Таблиця 1

Порівняльна характеристика культурних аспектів китайського та європейського бізнесу

Аспекти бізнес-культури	Китайська бізнес-культура	Європейська бізнес-культура	Вплив на комунікацію	Роль перекладача
Мова та стиль спілкування	Формальна, обережна мова, часто використовується непрямий підхід до вираження думок	Прямий, чіткий стиль, з акцентом на ефективність	У китайській культурі відсутність прямолінійності може призвести до непорозумінь	Перекладач повинен мати глибоке розуміння не лише мовних аспектів, а й культурних тонкощів, щоб уникнути непорозумінь
Значення взаємин	Велике значення надається довгостроковим особистим стосункам, створенню довіри	Основний акцент на професіоналізмі та швидкості укладення угод	Важливість особистих зв'язків у Китаї може вплинути на тривалість переговорів та укладання угоди	Перекладач допомагає в установленні довіри між партнерами, враховуючи не лише слова, а й невербальні сигнали
Підхід до контрактів	Підхід до контракту як формальності, але зі значною увагою до згоди на особистому рівні	Контракт розглядається як юридичний документ, що фіксує умови угоди	Підписання контракту в Китаї може бути затримане через необхідність затвердження на особистому рівні	Перекладач забезпечує точне передавання не лише юридичних термінів, а й культурних очікувань стосовно контракту
Етика та соціальні норми	Значний вплив мають колективізм, прагнення до гармонії та уникнення конфліктів	У європейських країнах велике значення надається індивідуалізму та відкритій дискусії	Відмінності в підходах до конфліктів можуть впливати на ефективність переговорів	Перекладач повинен орієнтуватися на різницю в етичних стандартах, щоб допомогти партнерам уникнути соціальних і культурних помилок
Вартість часу	Час сприймається менш строго, час для прийняття рішень може бути більшим	Висока цінність часу, переговори та укладання угод зазвичай займають менше часу	Часові відмінності можуть стати джерелом розчарування для європейських партнерів	Перекладач має враховувати різницю в сприйнятті часу та допомогти налаштувати партнера на відповідний ритм переговорів

* Джерело: розроблено автором

міжнародних переговорів із китайськими партнерами перекладач виконує критично важливу роль не лише в передачі мовного змісту, а й у забезпеченні культурної точності комунікації. Зокрема, характерна для китайської культури непряма манера висловлення думок вимагає від перекладача високої гнучкості у виборі мовних конструкцій для збереження ввічливості та запобігання непорозумінням. Водночас установлення довірливих стосунків, які мають ключове значення для успішного ведення переговорів у Китаї, потребує від перекладача здатності точно інтерпретувати невербальні сигнали та культурні контексти. Контракт у китайському бізнес-середовищі часто розглядається не лише як юридично зобов'язуючий документ, а як результат особистих домовленостей, тому перекладач повинен бути надзвичайно уважним до змістових нюансів. Окрім того, дотримання соціальних норм та етичних принципів обох сторін є важливим аспектом, що також потребує делікатного культурного посередництва з боку перекладача. Окрему увагу слід приділяти різному сприйняттю часу: тоді як у західних країнах акцент робиться на швидкості прийняття рішень, китайська сторона може діяти в повільнішому ритмі, що вимагає від перекладача відповідної адаптації темпу переговорів до національних особливостей учасників.

Варто відзначити суттєві відмінності між китайською та європейською бізнес-культурами, що можуть суттєво впливати на ефективність міжнародних переговорів. У китайській культурі важливим є не лише офіційний текст контракту, а й побудова особистих зв'язків та взаємної довіри, що позначається на бізнес-підходах і темпах укладення угод. Перекладач у такому контексті має виступати не лише лінгвістичним посередником, а й культурним консультантом, ураховуючи соціальні та психологічні чинники, що можуть змінювати хід переговорів.

Своєю чергою, європейська бізнес-культура більше акцентує увагу на формальних аспектах контракту, юридичній точності та швидкості укладення угод, де роль перекладача часто обмежується технічним перекладом документів. Відповідно, під час роботи з китайськими партнерами необхідно враховувати не лише мовні бар'єри, а й соціокультурні чинники, які можуть значно впливати на результат переговорів та укладення угоди. Таким чином, успішна міжнародна бізнес-комунікація вимагає від перекладача глибокого розуміння не лише лінгвістичних аспектів, а й культурних особливостей, що робить його роль значно більшою, ніж просто технічний посередник.

Висновки і перспективи подальших розробок. У результаті проведеного дослідження було встановлено, що мовні бар'єри та міжкультурні

відмінності суттєво впливають на якість і результативність комунікацій у міжнародному бізнес-середовищі, зокрема під час взаємодії з представниками китайської бізнес-культури. Перекладач у цьому контексті виконує функцію не лише лінгвістичного посередника, а й культурного інтегратора, здатного нівелювати потенційні непорозуміння, адаптувати комунікативні стратегії до специфіки культурного середовища та забезпечувати ефективний обмін інформацією. Виявлено необхідність підготовки перекладачів з урахуванням міждисциплінарних знань: міжкультурної комунікації, міжнародного етикету, основ права та економіки. Глобалізаційні процеси, що активізуються, зумовлюють підвищення попиту на кваліфікованих перекладачів як на важливий складник міжнародної співпраці.

Подальші наукові дослідження мають бути спрямовані на розроблення ефективних комунікативних моделей за участі перекладача, які враховуватимуть галузеві та національні особливості. Перспективним напрямом є дослідження синергії між традиційною лінгвістичною підготовкою перекладача та цифровими технологіями, що використовуються в бізнес-комунікаціях. Важливим залишається питання створення єдиних професійних стандартів для перекладачів у сфері міжнародного бізнесу з урахуванням культурної специфіки окремих країн.

У сучасному міжнародному бізнес-середовищі перекладач відіграє значно ширшу роль, аніж просто мовний посередник. Він стає ключовим елементом міжкультурної взаємодії, забезпечуючи не лише лінгвістичну, а й культурну адекватність комунікації. Роль перекладача в китайсько-європейській бізнес-взаємодії виходить за межі перекладу слів – вона охоплює передавання змісту, інтерпретацію невербальних сигналів, адаптацію комунікативних стратегій до культурних реалій. Для уникнення непорозуміння і підвищення ефективності міжнародних переговорів перекладач має володіти не лише мовною, а й культурною компетенцією. Його завдання – не лише передати інформацію, а й створити умови для побудови довіри, поваги та взаєморозуміння між сторонами.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бондаренко В., Цзехао Л. Концептуальні основи формування маркетингу партнерських відносин між підприємствами аграрного сектору України та КНР. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 70. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-70-120>
2. House J. Communicative styles in English and German. *European Journal of English Studies*. 2006. Vol. 10, No. 3. P. 249–267. URL: <https://doi.org/10.1080/13825570600967721>

3. Hofstede G. *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. McGraw-Hill, 2010. URL: <https://geerthofstede.com>
4. Кириченко Д. Специфіка перекладу офіційно-ділових документів з китайської мови українською. *Актуальні проблеми філології і професійної підготовки фахівців у полікультурному просторі: міжнародний журнал*. 2023. Вип. 6. С. 20–22.
5. Ліфінцев Д. Крос-культурні комунікації в українсько-китайських ділових відносинах. URL: <https://sinologist.com.ua/lifintsev-d-kros-kulturni-komunikatsiyi-v-ukrayinsko-kytayskyh-dilovyh-vidnosynah/> (дата звернення: 18.04.2025).
6. Національні особливості ведення переговорів з представниками країн Далекого Сходу. URL: <https://crupp.org/uk/osoblivosti-peregovoriv-dalekogo-shodu/> (дата звернення: 21.04.2025).
7. Роль перекладу в міжнародному бізнесі: ключові аспекти. URL: <https://profpereklad.com.ua/rol-perekladu-v-mizhnarodnomu-biznesi-klyuchovi-aspekty/> (дата звернення: 20.04.2025).
8. Ting-Toomey S. *Communicating Across Cultures*. Guilford Press, 1999. URL: <https://www.guilford.com/books/Communicating-Across-Cultures/Stella-Ting-Toomey/9781572304450>
9. Zhang W. *Guanxi and Business Strategy: Theory and Implications for Multinational Companies in China*. Springer, 2004. URL: <https://www.amazon.com/Guanxi-Business-Strategy-Multinational-Contributions/dp/3790819557>
10. Чередник Л.А. Роль перекладу в кроскультурній комунікації. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Філологія»*. 2021. № 51.Т. 3. С. 78–81. URL: <https://surl.li/tffzgb>
2. House J. Communicative styles in English and German. *European Journal of English Studies*. 2006. Vol. 10, No. 3. P. 249–267. URL: <https://doi.org/10.1080/13825570600967721>
3. Hofstede G. *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. McGraw-Hill, 2010. URL: <https://geerthofstede.com>
4. Kyrychenko D. Cpetsyfika perekladu ofitsiino-dilovykh dokumentiv z kytaiskoi movy ukrainskoiu [Specifics of translating official business documents from Chinese into Ukrainian]. *Aktualni problemy filolohii i profesiinoi pidhotovky fakhivtsiv u polikulturnomu prostori: mizhnarodnyi zhurnal*. Vol. 6. Odesa; Kharbin: Kharbinskyi inzhenernyi universytet, 2023. pp. 20–22.
5. Lifintsev D. Kros-kulturni komunikatsii v ukrainsko-kytayskykh dilovykh vidnosynakh. URL: <https://sinologist.com.ua/lifintsev-d-kros-kulturni-komunikatsiyi-v-ukrayinsko-kytayskyh-dilovyh-vidnosynah/> (data zvernennia 18.04.2025).
6. Natsionalni osoblyvosti vedennia perehovoriv z predstavnykamy krain Dalekoho Skhodu. URL: <https://crupp.org/uk/osoblivosti-peregovoriv-dalekogo-shodu/> (data zvernennia 21.04.2025).
7. Rol perekladu v mizhnarodnomu biznesi: kliuchovi aspekty. URL: <https://profpereklad.com.ua/rol-perekladu-v-mizhnarodnomu-biznesi-klyuchovi-aspekty/> (data zvernennia 20.04.2025).
8. Ting-Toomey S. *Communicating Across Cultures*. Guilford Press, 1999. URL: <https://www.guilford.com/books/Communicating-Across-Cultures/Stella-Ting-Toomey/9781572304450>
9. Zhang W. *Guanxi and Business Strategy: Theory and Implications for Multinational Companies in China*. Springer, 2004. URL: <https://www.amazon.com/Guanxi-Business-Strategy-Multinational-Contributions/dp/3790819557>
10. Cherednyk L.A. (2021). Rol perekladu v kroskulturnii komunikatsii [The role of translation in cross-cultural communication]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Ser.: Filolohiia*. № 51 tom 3. pp. URL: <https://surl.li/tffzgb>

REFERENCES

1. Bondarenko V., Tszechao L. Kontseptualni osnovy formuvannia marketynhu partnerskykh vidnosyn mizh pidpriemstvamy ahrarnoho sektoru Ukrainy ta KNR [Conceptual foundations of the formation of marketing partnerships between agricultural enterprises in Ukraine and the PRC].