

## ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ В КИТАЕ

Горшкова М.А.

Пензенский государственный университет, Россия, г. Пенза, e-mail: [r.00@list.ru](mailto:r.00@list.ru)

В современном мире в условиях глобализирующейся экономики очень важно выстроить надежные деловые отношения с представителями различных стран, главной основой которых служит проведение переговоров. Стоит отметить, что эффективность проведения международной коммуникации во многом определяется умением учитывать национальные особенности, традиции и ценности участников международных переговоров. Для Российской Федерации не малую роль особенно в экономическом плане играют международные отношения с Китайской Народной Республикой. Исходя из этого, в данной статье рассмотрены основные особенности китайского бизнес-этикета. Выявлены некоторые характерные черты культуры Китайской Народной Республики, которые оказывают влияние на особенности поведения, и, в частности формируют определенный стиль ведения деловых переговоров в Китае. Также в этой статье отражены основные правила приветствия, представления, вручения и приема визитных карточек, непосредственно самого процесса ведения переговоров с китайскими деловыми партнерами, и правила поведения при встречах в неформальной обстановке, в том числе вручение подарков. Приведены алгоритмы правильного поведения и рассмотрены основные ошибки, которые чаще всего совершаются при деловой коммуникации с китайскими бизнес-партнерами.

Ключевые слова: культура, деловое общение, особенности, Китай, бизнес-партнер, правила поведения, переговоры.

## FEATURES OF CONDUCTING BUSINESS NEGOTIATIONS IN CHINA

Gorshkova M.A.

Penza State University, Russia, Penza, e-mail: [r.00@list.ru](mailto:r.00@list.ru)

In today's world, in a globalizing economy, it is very important to build reliable business relations with representatives of various countries, the main basis of which is negotiation. It is worth noting that the effectiveness of international communication is largely determined by the ability to take into account national characteristics, traditions and values of participants in international negotiations. For the Russian Federation, international relations with the People's Republic of China play a small role, especially in economic terms. Based on this, this article discusses the main features of Chinese business etiquette. Some characteristic features of the culture of the People's Republic of China that have an impact on behavior, and, in particular, form a certain style of conducting business negotiations in China, have been identified. This article also reflects the basic rules for greeting, presenting, presenting and receiving business cards, the very process of negotiating with Chinese business partners, and the rules of conduct when meeting in an informal setting, including giving gifts. Algorithms for correct behavior are given and the main mistakes that are most often made during business communication with Chinese business partners are considered.

Keywords: culture, business communication, features, China, business partner, rules of conduct, negotiations.

В условиях глобализации экономики все больше компаний ведут переговоры с представителями разных культур. Эффективность современных кросс-культурных коммуникаций во многом зависит от умения учитывать национальные особенности, традиции и ценности участников международных переговоров. Выстраивая стратегию и тактику переговоров, необходимо учитывать культурные особенности партнеров. Эти знания помогают быстрее найти общий язык с партнерами по международным переговорам. В течение последних нескольких десятилетий число международных переговоров стремительно растет, что связано с активным развитием внешнеэкономической деятельности стран мира. Эта тенденция также присуща России. Экономическая интеграция со странами БРИКС способствовала тому, что международные переговоры стали довольно распространенным явлением для России. Китай является главным торгово-инвестиционным партнером России [7]. Соответственно, необходимо разобраться более подробно в особенностях культуры Китая, и, в частности в ведении переговоров.

Культура общения в Китае основывается на их традициях и принципах общности. Жители Китая ведут себя достаточно скромно. Они не проявляют резких эмоций и бурного восторга. Подобное поведение проявляется в повседневной жизни. По этой причине, в процессе общения с китайцами не следует хлопать их по спине, обнимать, целовать или слегка прикасаться. Также будет считаться неуважительно, если притрагиваться к женщине, брать ее под руку, помогать надевать верхнюю одежду, открывать перед ней дверь и уступать место в общественном транспорте. Если женщина и мужчина передают какой-либо предмет друг другу, то они не должны соприкасаться руками [4]. В публичных местах Китая следует контролировать свою жестикуляцию, а также воздерживаться от поцелуев и тактильных контактов. Данные действия считаются неприличными. Также не следует показывать на человека указательным пальцем, делать щелчки пальцами и подзывать кого-либо пальцем.

Нужно заметить, что любая торговая сделка, от покупки фруктов на рынке до закупки технических оборудования, в Китае может быть рассмотрена как бизнес. И, следовательно, нормы делового этикета для каждой сделки едины.

Рассмотрим особенности ведения делового общения, согласно основной структуре проведения переговоров:

- 1) Приветствие, знакомство и начало разговора;
- 2) Ведение переговоров;
- 3) Поддержание общения с деловыми партнерами [1, с. 18].

Самым популярной формой приветствия, вопреки распространенному мнению о том, что китайцы приветствуют друг друга поклоном, сложив ладони вместе на уровне груди, является рукопожатие. Поклон тоже используется, но только в некоторых китайских сельских районах, а также на семейных встречах. Во время поклона нужно на уровне груди сложить ладони одну к другой и перемещать их вверх и вниз. Стоит отметить, что рукопожатие не должно быть излишне долгим, не быстрым, оно должно быть простым, легким и не слишком энергичным.

Также нужно знать важные моменты о инициаторстве рукопожатия. По китайским традициям инициатором рукопожатия в начале встречи должен выступать хозяин, но на прощание первым руку подает гость. Как правило, в Китае инициатором рукопожатия является человек занимающий более высокое положение или же старший по возрасту. В таком случае, ответная сторона в знак приветствия использует две руки. В целом, согласно китайским традициям первым всегда должен приветствовать: более старший по возрасту; имеющий более высокий статус; преподаватель (по отношению к студенту или ученику); женщина; женатый или замужняя (по отношению к неженатому либо незамужней); начальник по отношению к подчиненному [3].

Нужно заметить, что во время представления человека группе китайцев, вторые могут начать аплодировать. Стоит сделать то же самое в ответ, это будет воспринято как вежливый знак.

При представлении очень важно выбрать правильную форму обращения. Если известна должностная позиция партнера (например, менеджер, президент, председатель), то нужно использовать ее во время общения. Также принято обращаться к собеседнику, используя его профессиональный титул или академическую степень (т.е. профессор, юрист, инженер, офицер). Если отсутствуют профессиональные и другие отличия, то можно использовать вежливые формы обращения на английском языке [5].

Китайцы при общении с деловыми партнерами ведут себя сдержанно. В незнакомой обстановке они предпочитают не показывать свои эмоции и предпочтения.

Следующим этапом является обмен визитными карточками. Визитки должны содержать информацию на двух языках (на русском или английском и китайском). Для визитной карточки стоит отдать свои предпочтения черному цвету, т.к. он самый распространенный, или золотому, который означает высокую степень почтения. И стоит отказаться от красного цвета. На визитной карточке должны быть указаны контактные данные и реквизиты организации. Важно, что текст на китайском языке должен быть на лицевой стороне. При передаче и получении визитки следует держать ее двумя руками. [7].

Ведя речь непосредственно о ведении переговоров, то можно также выявить особенности свойственные китайцам, которые необходимо знать. Стиль ведения переговоров с китайскими партнерами отличается длительностью, которая может занять как несколько дней, так и несколько месяцев. Это объясняется тем, что китайцы никогда не принимают решений без досконального изучения всех аспектов и возможных последствий предполагаемых сделок, и стоит заметить, что по важным вопросам решения принимаются коллегиально, с многочисленными согласованиями на всех уровнях, что, конечно же, требует немало времени [1, с.19].

Исходя из этого, для ускорения процесса проработки предложения, можно отправить его подробное описание деловым партнерам за три или четыре недели до запланированной поездки в Китай, для обсуждения и получения результатов по переговорам.

На встречу следует прийти в указанное время или даже на час раньше, поскольку в Китае предпочтительна черта пунктуальности. Опоздание же, в свою очередь, может вызвать неуважение со стороны китайцев или оскорбить деловых партнеров.

Деловой стиль в Китае довольно прост. Мужчины носят официальные костюмы черных и синих тонов, а женщины могут надеть строгие платья или костюмы. Не следует надевать обувь с высоким каблуком.

В Китае придают важное значение налаживанию дружественных, неформальных отношений с иностранными партнерами. Поэтому, перед началом обсуждения, китайские партнеры могут спросить о семейном положении, детях, возрасте и здоровье, что служит знаком проявления дружелюбия [2]. Также радушно могут пригласить в гости или в ресторан на обед, где подадут не менее 20 блюд. Если вы не готовы попробовать предлагаемое вам экзотическое блюдо, попытайтесь съесть хотя бы маленький кусочек.

При проведении переговоров нужно обязательно соблюдать несколько правил. Во-первых, следует полностью быть подготовленным к данным переговорам. Во-вторых, необходимо проработать все детали контракта перед его подписанием. В-третьих, нужно внимательно относиться ко всем исправлениям и замечаниям. В-четвертых, необходимо во время переговоров оставаться спокойным, терпеливым и невозмутимым [1, с.19].

Рассматривая характерные особенности переговоров с китайскими партнерами, надо иметь в виду, что во время деловых встреч они очень внимательны к сбору информации относительно предмета обсуждения, а также партнеров по переговорам.

На переговорах не нужно ожидать, что китайский партнер первым выскажет свою точку зрения или сделает предложение. При проведении переговоров на китайской территории китайцы могут сослаться на то, что, согласно их традициям, гость должен говорить первым. Но даже если же пытаться все получить первоначально информацию от

китайской стороны, то чаще всего такие попытки окажутся безрезультатными, и информация будет содержать лишь общие положения [4].

Уступки китайская сторона обычно делает под конец переговоров, после того, как оценит возможности партнера. В момент, когда кажется, что переговоры зашли в тупик, китайцы вдруг могут внести новые предложения, предлагающие уступки, что даст возможность продолжить переговоры.

После заключения договора, китайские партнеры могут пригласить на мероприятие или ужин. Ни в коем случае не следует отказываться от приглашения, угощения и подарков. Отказ может восприниматься неуважительно и унижительно по отношению к китайскому деловому партнеру.

В качестве благодарности можно преподнести подарки или сувениры, (алкоголь, качественные зажигалки, коллекционные книги, картины). Но не стоит забывать, что не рекомендуется дарить дорогие подарки, чтобы не поставить партнеров в неловкое положение. Также, следует отказаться дарить такие предметы, как: монеты и зарубежная валюта; различные сорта сыра, поскольку китайцы его не едят; фрукты, т.к это считается подарком для бедных; столовое вино; часы («часы» на их диалекте созвучно слову «погребение»); головные уборы зелёных тонов, т.к. данный подарок воспринимается как намек на измену в семье [5].

Подарки необходимо упаковать в красную оберточную бумагу, в Китае данный цвет является предпочтительным. Упаковка должна быть простой. Подарок не следует обертывать в белую бумагу, поскольку в Китае этот цвет означает смерть. Вручать подарок нужно двумя руками [3]. Также нужно отметить, что нельзя дарить четыре подарка и любое другое число, кратное данному.

Таким образом, успех в бизнесе в большей степени заключается в знании и соблюдении этикета и традиций той страны, с которыми планируется заключение сделки и сотрудничество. Не соблюдения этих правил, установленных, в той или иной стране, может унижить или даже оскорбить чувства делового партнера.

Поэтому следует учитывать, что основными чертами культуры КНР являются: стремление к гармонии и спокойствию, почитание традиций, коллективность, пунктуальность, проявление уважения к партнерам и их личному пространству.

### **Список литературы:**

1. Сельдииков, А.М. О некоторых особенностях деловой коммуникации в Китае /

А.М. Сельдииков, Е.А. Эрдниева // Научный электронный журнал Меридиан. – 2019. – №5 (23). – С. 18–20

2. Деловая культура Китая. Этикет – URL: <http://www.rusexporter.ru> (Дата обращения: 20.12.19)

3. Китай в зеркале делового этикета. Б.А. Шардаков – URL: [https://www.profiz.ru/sr/11\\_2010/kitai\\_etiket](https://www.profiz.ru/sr/11_2010/kitai_etiket) (Дата обращения: 19.12.19)

4. Культура межличностных отношений. Сайтарлы И.Л. – URL: <https://uchebnikionline.com> (Дата обращения: 20.12.19)

5. Национальные особенности общения в Китае – URL: <https://vuzlit.ru> (Дата обращения: 20.12.19).

6. Особенности делового общения в Китае – URL: <http://mykonspekts.ru/2-131021.html> (Дата обращения: 20.12.19)

7. Особенности китайского делового общения. – URL: <http://eksdan.ru> (Дата обращения: 19.12.19)