

УДК 395.6

## **ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ С КИТАЙСКИМИ ПАРТНЕРАМИ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО РОССИЙСКО- КИТАЙСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА**

Николенко А.Е., 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

В последние годы Китай значительно укрепляет свои позиции в мире. Благодаря росту китайской экономики люди в этой стране стараются адаптироваться к правилам бизнеса, европейскому этикету. Тем не менее, если российская компания хочет выйти на китайский рынок, равно как если китайская компания хочет выйти на российский рынок, трудности неизбежны. Российские бизнесмены не имеют полной информации о китайском этикете. Китайская нация огромна, экономика развивается во многих направлениях, поэтому очень важно определить место на рынке [1].

В китайской культуре не принято показывать свои чувства, поэтому, на встрече китайцы ведут себя сдержанно и избегают улыбок. Бессознательно они воспринимают незнакомцев как чужих и незваных гостей. Но в обычной жизни китайцы очень дружелюбны и гостеприимны. Любая форма физического контакта между незнакомцами, такая как объятия, негативно воспринимается китайцами, особенно если они связаны с женщинами. Для любого китайца престиж фирмы, в которой он работает, выходит за рамки личного успеха. В Китае из-за неосторожного действия одного из членов группы можно потерять репутацию всей группы. В Китае не принято обсуждать с пожилыми людьми возраст, ранг, статус и должность.

При ведении бизнеса с китайскими партнерами стоит иметь много терпения, так как бюрократия Китая огромна, а координация различных вопросов требует много времени и усилий [2]. Кроме того, китайцы очень осторожные люди, которые не принимают решения без детального изучения всех аспектов дела.

Китайский бизнес крайне небезопасен, поэтому трудно найти хорошего делового партнера в этой стране. Дело в том, что китайцы рассматривают европейское предложение о работе как трюк, извлечь преимущество. Продолжительность переговоров с китайскими партнерами варьируется от дней до месяцев. Это потому, что китайцы никогда не будут принимать решения без детального изучения всех аспектов. Китайцы обычно соглашаются подписать письмо о намерениях перед первой деловой встречей. Однако, вопреки западной традиции, этот факт не гарантирует дальнейших положительных шагов со стороны Китая. На Востоке не принято говорить "нет". Это считается не-

приемлемой грубостью. Вместо ответа "нет" можно услышать тонкие, причудливые фразы, подразумевающие "предложение должно быть рассмотрено", "в настоящее время невозможно принять такое сложное решение" и т. д.

В Китае очень важно не нарушать иерархию, всегда прислушиваться к мнению высокопоставленного чиновника и принимать неоспоримое решение высшего лидера. В Китае ведущие позиции могут занимать как мужчины, так и женщины, но последние по-прежнему менее распространены в деловых кругах из-за традиций китайского иерархического общества. Решение главы делегации или главы компании всегда будет играть важную роль и все всегда будут придерживаться этого решения с естественным смирением. Для проведения эффективных переговоров глава делегации должен иметь высокий титул, такой как директор или исполнительный директор. Большим плюсом в делегации станет наличие опытного высококвалифицированного специалиста, способного убедить партнеров в серьезности своих намерений.

Китай является одним из ведущих промышленных, торговых и финансовых центров в мире. Гибкая экономическая и фискальная политика государства в отношении иностранных предприятий и национальных экспортеров способствует росту инвестиционной привлекательности страны. Практика показывает, что работа с Китаем выгодна не только гигантам экономики, крупным торговым структурам, но и среднему и малому бизнесу [3].

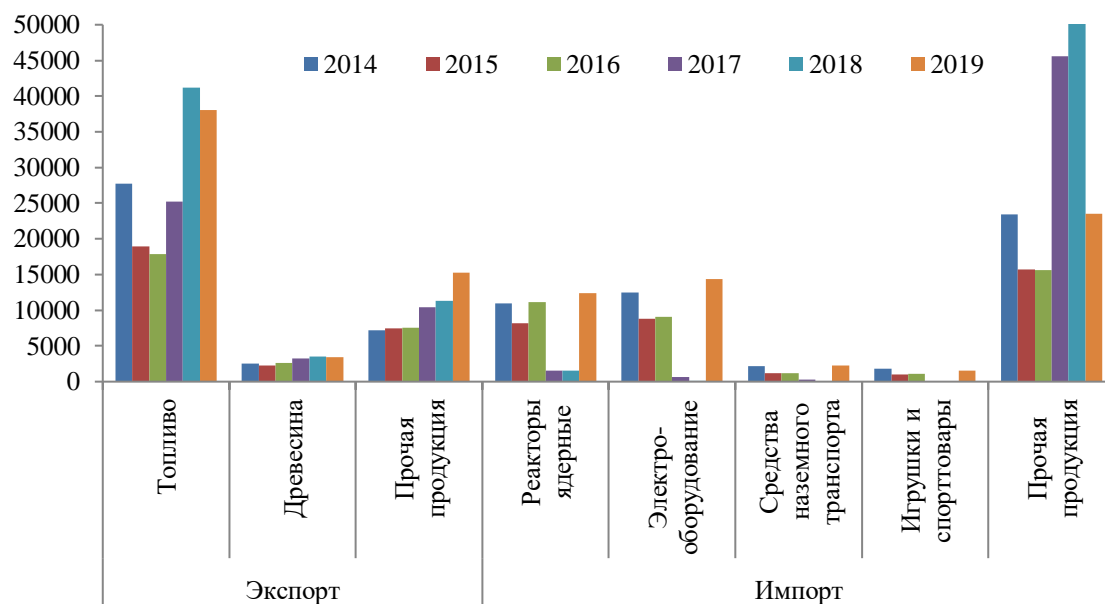


Рисунок 1. Состав российско-китайского экспорта и импорта в 2014-2019 гг., млн долл. [4]

Как показано на рисунке 1, в структуре экспорта наибольший удельный вес в каждом из лет анализируемого периода занимало топливо, его доля в разные годы составляла от 63 до 74 %, а по сравнению с 2014 годом данный показатель снизился с 74 до 67 %. В структуре импорта товаров в Россию из Китая в течение 6 лет происходили существенные изменения. Прежде всего,

это выражалось в значительном снижении в 2017 и 2018 годах удельных весов двух основных видов продукции – реакторов ядерных и электрооборудования – до 1-3 %. Также изменения в составе импортных операций выразились в его значительной диверсификации в последние три года – доля продукции, составляющей менее 5 %, стала занимать большую часть импорта и являлась определяющим фактором изменения его общей величины в 2017-2019 годах.

Ведение бизнеса с Китаем часто имеет много преимуществ. После введения санкционного режима против России многие иностранные поставщики покинули российский рынок, освободив некоторые продуктовые ниши. Российские бизнесмены ищут новых, надежных партнеров и поставщиков, и у нас есть все основания полагать, что китайские производители в этот период смогут значительно укрепить свои позиции в России.

### Список литературы:

1. Маслов, А. А. Наблюдая за китайцами. Скрытые правила поведения / А. А. Маслов. М.: Рипол Классик. 2010.- 288 с.
2. Васильев, Л. С. Культы, религии, традиции в Китае / Л. С. Васильев. М.: Восточная литература. 2001. - 488 с.
3. Особые экономические зоны как инструмент экономической безопасности Российской Федерации / Шех Ю.Н., Ерукова Е.Е., Круковская Т.А. // Экономика и эффективность организации производства. 2009. № 11. С. 70-72.
4. Внешняя торговля России. Режим доступа: <https://russian-trade.com/countries/> (Дата обращения 28.02.2020).