

ДЕНИС КОСЬЯНЕНКО



КИТАЙ

БИЗНЕС-ПУТЕШЕСТВИЯ

Денис Косьяненко

Китай. Бизнес-путешествия с Денисом Косьяненко

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=73437718
Китай. Бизнес-путешествия с Денисом Косьяненко:
ISBN 978-5-9965-3399-2*

Аннотация

Эта книга – не сухой учебник по ведению переговоров, а захватывающий путеводитель по лабиринту китайского бизнеса. Вы получите не только проверенные стратегии и тактические ходы, но и ключ к расшифровке кода местного менталитета. Вы поймете, как превратить неловкое молчание в начало прочного партнерства, а обед из двенадцати блюд— в краеугольный камень многомиллионной сделки. Прочтите ее до того, как купите билет в Шанхай или Гуанчжоу, и вы прилетите туда не наивным чужеземцем, а готовым игроком, для которого Китай станет не только надёжным партнёром, но и настоящим другом.

В формате PDF А4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Введение	5
Как устроена книга?	11
Глава 1	15
Мировоззрение	15
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Денис Косьяненко
Китай
Бизнес-путешествия
с Денисом Косьяненко

© Денис Косьяненко, 2026

© СУПЕР Издательство, оформление, 2026

Введение

Китай

*Великих воинов и правителей земля.
Вчера был храбрый полководец Цзы,
А ныне – председатель Си здесь у руля.
Медведь с пятном на голове несет повестку мира
В страны, где бывал и я...
О огненный Китай – скорей ужe встречай меня!!!
Ты храбро победил COVID
И сохранил тот рынок,
Что в Ухане до сих пор стоит,
КВЖД преобразил ты ровно век спустя,
Инициативой Belt & Road
Рельсы до Европы проведя.
Надежной партией сегодня ты обзавелся,
Трубу имеешь с севера – с гарантией тепла,
Из яркой Африки караваны кораблей идут в твои врата,
Сегодня ты крутой, как никогда!!!
Но старая Китайская шкатулка помнит времена —
Где Ден из поднебесной, с Генри из США,
Историю писали, сидя у камина, не спеша...*

Китай – удивительное сочетание древней философии, вековых традиций и современных технологий. Огромная держава, с сочетанием различных культур, взглядов, кухонь и диалектов. Она привлекает многих и славится не только своей Китайской стеной, пандами, разнообразием меню и медициной. Поднебесная – страна возможностей для предпринимателей, в том числе из России.

В Китае огромное количество предприятий разного формата. На местных фабриках можно заказать практически всё. Задумайтесь, 80 % бизнеса китайской экономики – это малое и среднее предпринимательство, в то время как у нас всего 25 %. Только одна провинция Шаньдун¹ сопоставима с размерами экономики РФ.

Глядя на эту преуспевающую державу, трудно поверить, что совсем недавно КНР была одной из беднейших стран мирового сообщества. Все изменилось, когда в 1978 году к власти пришел Дэн Сяопин. Именно он поспособствовал выходу страны на мировой рынок. Менее чем за пятьдесят лет

¹ Восточной китайской провинцией на берегу Желтого моря является Шаньдун. Она славится как место, где возникли даосизм и конфуцианство. Именно здесь в древние века правил Цинь Шихуанди в своем царстве Цинь. На горе Тайшань он в 219 г. до н. э. провозгласил себя первым царем в Китае. И сегодня эта гора в Поднебесной является священной, здесь сосредоточено много храмов, целебные горячие источники. У провинции самая протяженная пляжная береговая линия в Китае. Это высокотехнологический регион страны, здесь родился философ Конфуций. В истории и культуре китайской цивилизации у этой провинции важнейшая роль. Сегодня провинция выступает как одна из самых густонаселенных и богатых в Китае.

Китай стал государством с экономикой в \$17 трлн. Кто-то спишет этот стремительный рост на удачу, но на самом деле это взвешенное и детально продуманное планирование. При Сяопине страну открыли для мировой торговли и отказались от коммунистической политики Мао. В 1980 году были введены налоговые льготы, выгодные законы для инвесторов, изменил условия землепользования. Иностранцы несли в КНР не только свои активы, но и новые технологии, и управленческие знания. Уже к 90-м годам страна превратилась в крупную промышленную площадку. По сей день она удерживает первенство на мировом рынке. Западные инвестиции обеспечили для жителей миллионы рабочих мест. Например, Шэньчжэнь за 40 лет вырос из рыбацкой деревушки в город с населением 17,5 миллионов граждан². Первое, с чего начал Сяопин, это аграрные реформы. И не прогадал. Следом была политика конфиденциальности. Она внесла доверие и соблюдение законодательства. И в начале 1980-го правитель ввел систему семейной ответственности. Это позволило арендовать земельные участки у правительства, а доход, остающийся сверх плана оставлять себе. В совокупности все это и принесло мгновенный эффект. Сельское хозяйство росло на 8 % ежегодно. Доходы населения выросли, а трудовой потенциал устремили в новые промышленные программы. Следующим шагом Сяопин стала реформа государственных предприятий. Он допустил

² Данные актуальны для 2024–2025 года в период написания книги.

компании к принятию самостоятельных решений и отдал им прибыль. Это привело к рыночной модели экономики.

Реформы привели к росту рабочих мест и снижению бедности. В 2001 году Китай вступил в ВТО, чем окончательно укрепил статус «мировой фабрики». Суммарный эффект впечатляет:

- увеличение продолжительности жизни;
- почти миллиард человек улучшили финансовое положение;
- инвестиции извне составили \$163 миллиарда;
- среднегодовой прирост ВВП дошел до 9,5 %.

Правление Дэна Сяопина преподнесло основной посыл. Любое развитие, особенно экономическое, предполагает смелые решения, целесообразной политики и быть открытыми для новых экспериментов. Сяопин занимал пост верховного лидера вплоть до 1989 года.

*«Пересеки реку, чувствуя камни под ногами»
Д.Сяопин*

За время посещения Китая, в рамках бизнес-переговоров и в качестве туриста, мне открылись интересные особенности жизни в этой стране. Например, в большинстве квартир нет выделенной обеденной зоны. Китайцы привыкли питаться вне дома. В каждой провинции своя кухня и свои традиции. В бизнесе тоже есть негласные правила и традиции. Не удивляйтесь, если китайские партнёры на финальной стадии согласования крупного договора могут отказаться от сотруд-

ничества. Причина – вы случайно нарушили одно из этих правил. К примеру, не так взяли визитку, или грубо обошлись с ней. На первый взгляд мелочь, но для китайцев – признак неуважения.

Для одного-двух посещений в рамках туристического путешествия такими фактами можно и пренебречь. Но для предпринимателя, который хочет наладить здесь прочные связи, любой совет, инструкция, инсайдерская информация о том, как сделать это правильно, будет ценной. В своей книге я собрал более чем пятнадцатилетний опыт ведения бизнеса в этой стране. Страница за страницей делюсь собственными наблюдениями о том, как вести переговоры, как общаться вне офиса, чтобы в итоге заключить выгодный контракт. Уверен, эти советы дадут вам точку опоры, с которой начнётся ваше успешное бизнес-путешествие в Китай.

На страницах книги вы найдёте описание уникальной азиатской культуры, которая существенно влияет на бизнес. Эту страну нельзя изучать частями. К примеру, познакомиться только с деловым этикетом. Чтобы наладить долгосрочные отношения, сделать их взаимовыгодными и комфортными, нужно погрузиться глубже. И в этом вам помогут мои знания. С их помощью вы проложите свой путь к китайской нации, обойдёте возможные препятствия и наладите крепкие дружеские связи с этим удивительным народом надолго.

Из книги вы получите информацию о логистике, закупках в Китае, его культурно-экономических особенностях. Узна-

ете, как правильно выстраивать отношения с китайскими партнёрами, чтобы избежать ошибок. Поймёте, что может стать краеугольным камнем при сотрудничестве с ними и чего никогда не стоит делать. Я всегда за стратегический подход. В Китае это работает максимально эффективно.

Вам предстоит узнать некоторые малоизвестные факты о Поднебесной. Думаю, эти знания помогут не только бизнесменам вывести сотрудничество на новый уровень. Обычным туристам будет интересно раннее выяснить об образовательных учреждениях, достопримечательностях и развлекательных местах, чтобы поездка оставила только приятные впечатления и воспоминания. Книга станет настоящим путеводителем для всех, кто хочет просто поехать в Китай.

Еще я поэт. В книге вы встретите небольшие поэтические отступления, навеянные путешествиями. Эти лирические размышления добавляют красок и эмоций, отражая моё отношение к великой стране с многовековой историей. Надеюсь, мне удалось передать атмосферу Китая, чтобы вы мысленно перенеслись туда и почувствовали всю его красоту и самобытность.

Мне нравится путешествовать и делиться знаниями. Поэтому в книге много размышлений и наблюдений из поездок по разным странам и континентам, в том числе по Антарктиде.

Как устроена книга?

Всё просто.

Допустим, вы планируете работать с Китаем, и уже выбрали интересное для вас направление бизнеса, для которого будете заказывать здесь товар. Для начала вам необходимо понять образ мыслей местных жителей. С ними предстоит часто и много общаться: бизнес будет расширяться, возможно, вы захотите освоить дополнительную нишу. Поэтому **первая глава «Китай, какой он на самом деле»** покажет вам жизнь Поднебесной в целом, особенности мировоззрения китайцев, их отношение к работе и жизни. Вы узнаете, как лучше передвигаться по стране и что обязательно стоит попробовать из местных блюд.

Вот вы определились с бизнес-направлением. Изучили основных производителей в Китае, фабрики, где готовы изготовить то, что вам требуется. Но всё необходимо увидеть самостоятельно, как говорится, «прощупать». Для этого надо ехать и разговаривать, знакомиться и проводить переговоры. Из второй главы «Подготовка к поездке» вы узнаете особенности делового этикета, как лучше подготовиться к визиту, какие подарки привезти с собой, чтобы показать свою готовность к плодотворному сотрудничеству.

Из прочитанного вы уже поняли, что китаец – особенный человек со своим, отличным от европейского, мировоззре-

нием. Поэтому вам придется тщательно готовиться к переговорам. От этого будет зависеть ваша карьера и перспективы бизнеса. Подготовка к переговорам, о которой поговорим в **третьей главе «Встреча с китайскими партнёрами»**, часто важнее, чем сами переговоры. И дальше вы поймёте почему.

Встреча прошла, на первый взгляд, успешно. Но что-то вас беспокоит, либо та сторона продавливают подписание контракта как можно скорее. Или, напротив, не выходит на связь. В чём дело? Прошли ли переговоры успешно или в этой поездке вас постигла неудача? Из **четвёртой главы «Постпродажа»** вы узнаете, что сами переговоры с китайцами – это ещё не заключённый контракт. Поэтому важно то, как вы ведёте себя после.

В **пятой главе «Заключение контракта»** расскажу как подписывать документы, кого лучше иметь рядом, на что обращать внимание. Чтобы ваша деятельность в Китае имела перспективы, делюсь своим видением развития этой страны с учётом длительного опыта работы с ней.

Также в книге есть «Мысли вслух» и «Лайфхаки».

Лайфхаки. Советы, проверенные мной в процессе общения и работы с китайскими предпринимателями и просто жизнью в Китае. Выделил их в отдельный параграф. Рекомендую перечитать несколько раз и запомнить.

Мысли вслух. Мысли, относящиеся к тематике книги или отдельной главы. Специально выделены курсивом или

выведены на поля книги, чтобы взгляд «цеплялся» за них каждый раз, когда будете перелистывать страницы. Возможно вы захотите ещё раз прочитать какие-то главы, когда отправитесь в поездку, и переосмыслить уже с точки зрения своего опыта.

Мир постоянно меняется. Цифры, которые были актуальны сегодня, могут устареть завтра. Статистика, финансовые показатели, результаты исследований в этой книге приводятся по состоянию на момент сдачи рукописи в издательство (сентябрь 2025 года). Для дальнейшей работы рекомендую использовать первоисточники и официальные сайты организаций для проверки актуальности данных.

Книга выстроена по типу **тезисов**. Такой подход даёт возможность получить максимум от чтения и не тратить время на связующие абзацы, которые в некоторых книгах могут занимать до двух страниц. Вся информация – это сплошная практика. Вы можете использовать мои рекомендации, как пошаговую инструкцию. В конце книги специально оставлено несколько пустых страниц для ваших заметок. Они обязательно появятся, когда вы будете знакомиться с Китаем самостоятельно. Итак, дорогой читатель, в путь...

Приятного чтения и успешного путешествия!

Шанхай

*Горит огнем ночной Шанхай,
Тех узких улиц полных тайн,
Где англичанин маршевал,
И Франции сапог ступал.
Открой истории врата,
Там опиум пленил уста,
Солдатам пьяным жизнь давал,
И также быстро отнимал.
Платаны стелят лист густой,
Я чувствую вновь запах твой,
Пороховым парфюмом я пленен,
Шанхайский полдень клонит мягко в сон.*

Глава 1

Китай (CN). Какой он на самом деле

Мировоззрение

«Учиться – значит меняться.»

Будда

Баланс в жизни – это наслаждаться тем, что делаешь, и делать то, что любишь.

Я именно так и поступаю. Читаю книги, смотрю фильмы, путешествую, веду бизнес по всему миру, занимаюсь спортом. Дома я люблю гулять по утренней столице. Это тот кайф, который заряжает и даёт силы двигаться дальше. Самые невероятные ощущения испытываешь ранним утром, особенно если день обещает быть солнечным. Вот так идёшь по городу, вдыхаешь его ароматы. Размышляешь, мечтаешь, строишь планы. Наполняешься вдохновением, энергией, жизнью.

Недалеко от моего дома есть церковь. Утром, если поймать момент, можно увидеть, как восходящее солнце словно рождается из неё. В эти мгновения я и сам как будто возрож-

даюсь. Все неудачи, всё плохое остаётся там, во вчерашнем дне. Баланс – это про ощущение свободы с чётким пониманием куда идёшь и зачем.



У меня трое детей. Обычно они просыпаются рано: одна дочка собирается в садик, другая в школу. Сын ещё маленький. Он остаётся дома, но всё равно просыпается, чтобы подольше побыть с сёстрами. Каждое утро проходит одинаково: неспешный завтрак с семьёй, разговоры, созерцание любимых. Но при этом каждый день уникален и неповторим. После завтрака еду на встречу в офис, другой город или другую страну, заниматься своими привычными делами. Важный момент – я делаю то, что мне по душе. В этом и есть гармония: всё приносит радость и приближает к цели.

Такая жизнь даёт не только хорошие финансовые результаты, но и позволяет доброжелательно относиться ко всему. Когда приезжаешь в КНР, складывается ощущение, что китайцы познали такой подход намного раньше. Я бы сказал у них это заложено на генетическом уровне.

Жители одной из самых населённых стран мира очень доброжелательны. Если предложить им сотрудничество, они с удовольствием пообщаются на эту тему. Будьте готовы к такому диалогу:

- Когда прилетаете? Во сколько самолёт?
- В следующий четверг. В час дня.
- Хорошо, мы вас встретим.

И встречаются, и занимают всё ваше время. Согласитесь, очень напоминает наше гостеприимство. У такого подхода есть две стороны. Первая: эти люди действительно хотят с

вами работать, потому что их сумасшедшая конкуренция не позволяет расслабиться ни на минуту. С другой стороны, они словно пантеры, которые даже во сне сканируют пространство и контролируют, чтобы никто не зашёл на их территорию.

Если приехать в Шанхай в понедельник утром, а самолёт обратно только в среду, будьте готовы к тому, что ближайшие три дня вы проведёте в обществе своих новых знакомых. Особенно если пообещаете им партнёрство. Вас буквально оградят от потенциальных конкурентов, которые тоже знают, что вы прилетели и планируете инвестировать в производство их страны.

При этом китайский народ самодостаточен и уважает себя. Не говорите с ними прямолинейно. Хотите поделиться чем-то сокровенным – воспользуйтесь аллегориями, сравнениями, примерами. Этот народ любит изъясняться афоризмами и притчами. Попробуйте перенять их привычки, тогда будет проще высказать своё мнение или опасения. Не переживайте, вас поймут. Если боитесь, что не получите оплаты, расскажите о негативном опыте работы с другим китайским партнёром, где были сложности с платежами. Но вы всё же решили ситуацию достойно для обеих сторон. Вас обязательно услышат, примут во внимание сказанное и сделают вывод, что вы надёжный человек. При этом неукоснительно будут следовать условиям заключённого договора.

«Уважать всякого человека, как самого себя, и

поступать с ним, как мы желаем, чтобы с нами поступали, – выше этого нет ничего»

Конфуций

Магия цифр

В Китае числа имеют особое значение. Это не просто инструмент счёта, но и носитель сакрального, символического смысла, который влияет как на повседневную жизнь, так и на принятие важных решений, в том числе в бизнесе. Особое отношение к цифре «три». Она символизирует рост, развитие и стремление к реализации задуманной цели. Возьмём ключевые отрасли в Китае, где есть компании с государственным участием. Три отрасли, в каждой по три компании.

Авиалинии:

- Air China
- China Eastern
- China Southern

Мобильная связь:

- China Mobile
- China Unicom
- China Telecom

Нефтяная отрасль:

- Sinopec
- Petrochina
- CNOOC

Так проще контролировать рынок, делить прибыль и держать в тонусе игроков.

Когда я впервые летел Китайскими авиалиниями, немного смутился, прочитав билет. Там часто летают Боинги-737. Это около 28–30 посадочных рядов с креслами. На российских и западных авиалиниях первые пять рядов кресел обычно относятся к бизнес-классу, с 6-го начинается эконом-класс. В самолётах Китая нумерация рядов начинается с 20-х или 30-х рядов. Я слышал много версий почему так, но мало кто реально может объяснить почему. Мой билет был с местом в 52-м ряду. Хотя вместимость боинга одинаковая.

Стюардессы говорят, что в них нумерация кресел в экономическом классе начинается с 31-го ряда. Такое решение принято, **чтобы пассажиры могли занимать одинаковые** места во время стыковочных рейсов или при замене самолётов на другой тип.

Также есть мнение, что для разных классов в самолётах выделена своя нумерация рядов, независимо от типа воздушного судна.

Но вернёмся к числам. Цифра «два» считается благополучным, счастливым числом. У китайцев даже есть выражение: «Всё хорошее удваивается». «Двойка» символизирует пары: два начала, баланс и взаимодействие между двумя противоположностями, партнёрство и творчество. А ещё она приравнивается к понятиям «легко» и «быстро».

Характер

«Когда идти легко, а возвращаться трудно, такая местность называется наклонной»

Сунь-Цзы

Генри Киссинджер в своей книге «О Китае» писал, что этот народ склонен всё тщательно анализировать и серьёзно готовиться. Большое внимание уделяют психологическим и политическим факторам. Такой подход помогает молниеносно принять решение, склонить чашу весов в нужную сторону, либо полностью отказаться от идеи. Для Китая выход на международный уровень – это долгосрочная кампания, которая позволяет нарастить свои преимущества и в будущем усилить и укрепить их. Гнаться за призрачной выгодой в моменте не в привычках китайцев.

Если вы настроены на долгосрочное сотрудничество, никогда не рассказывайте китайцам как отлично вы отдохнули в Японии и как вам приглянулись местные жители. Не говорите: «Какая хорошая принимающая страна! А работать с японскими партнёрами над их проектами – одно удовольствие». Для жителей Поднебесной это все равно что красная тряпка для быка, вызывает одно желание – сломать вас.

Запомните раз и навсегда: Корея, Япония, Тайвань – табу в разговоре с китайцами. Ни слова. Если хотите поговорить

про другие страны, возьмите нейтральные: Арабские Эмираты, страны Африки или Латинской Америки. Даже Европу. Про США тоже упоминайте очень аккуратно.

Социальный статус и выдержка

Речь китайца для нас всегда плавна и тягуча, как песня, которая льётся из радиоприёмника. Вам может показаться, что ваш собеседник спокоен, как гепард после сытного обеда. Отчасти впечатление верное. Но чаще это всего лишь маска. Открыто никто не скажет, что действительно о вас думает. Эмоции местных жителей скрыты, а чувства всегда находятся под контролем. Подобная выдержка формирует их статус.

Китайцы уверены, тот, кто всегда соблюдает рамки и правила приличия, заслуживает уважения и внимания. Это признак высокого статуса. Только сильные личности и предприниматели способны быть по-настоящему собранными и волевыми.

«Совершенство воина – в бдительности, постоянной боевой готовности, строгости, в искренности, в непроницаемом спокойствии»

Лао-цзы

Такого мнения придерживаются жители Поднебесной. И от окружающих они требуют того же. Поэтому запоминайте **несколько правил:**

1. При любом исходе переговоров и повороте событий сохраняйте хладнокровие и спокойствие, не конфликтуйте. Так вы сохраните свой авторитет и повысите статус в глазах оппонента. Выдохните и перейдите на другую тему. Когда эмоции перестанут напоминать девятый вал Айвазовского, вернитесь к обсуждаемому вопросу.

2. Не ставьте китайца в трудное положение и не игнорируйте его. Не спорьте, не кричите, не злитесь. Не «убивайте» его взглядом, даже если внутри бушует ураган. Собеседник уйдет и не поймёт, что вывело вас из себя. Закономерный исход такой ситуации – прекращение сотрудничества и общения в целом.

Все разговоры, переговоры, приветствия должны идти от сердца, с улыбкой, а не диктоваться лишь рабочим стилем. Общайтесь легко, с пониманием и принятием обычаев другой стороны.

Гуанси

«Никогда не прекращайте вашей самообразовательной работы и не забывайте, что, сколько бы вы ни учились, сколько бы вы ни знали, знанию и образованию нет ни границ, ни пределов.»

Восточная мудрость

В Китае есть принцип «гуанси». Это один из самых древних, изящных и мощных понятий в местной культуре. По

сути он напоминает знакомое русскому человеку «ты мне – я тебе». Только более непринужденно, тактично, на основе взаимных договоренностей и опорой на репутацию. Неформальные отношения в этой стране выше официальных. Поэтому здесь крайне редко работник обращается в трудовую инспекцию с просьбой покарать своего работодателя.

Глубокое уважение, дружеское расположение друг к другу, готовность помочь, в том числе деловому партнёру, превыше разногласий. Китайцы уверены, что личные отношения более долговечны, нежели официальное соглашение. Так они создают себе возможность в будущем если не избегать сложностей, то хотя бы решать их за считанные минуты, благодаря доверию и открытости. Они верят, что сила рукопожатий способна творить чудеса. Поэтому «гуанси» для них – это и помощь, и подарки, и приглашение в гости или на ужин. Такая своеобразная форма дружбы и бизнеса: партнёры должны доверять друг другу. Если вам доверяют, значит бизнес будет расти и развиваться.

Если понять принцип гуанси, то можно легко стать частью культуры. Любое дело стоит начинать с подробного знакомства. Но процесс этот не быстрый. Гуанси требует полного погружения, искренности и уважения. Будьте готовы принимать активное участие в жизни и делах вашего потенциального компаньона. Делайте это бескорыстно и от души. Помните – это вклад в ваше будущее совместное дело. Если вы оступились, то второго шанса не будет. Взаимодейство-

вать нужно не только с основными персонажами, но и всеми, кто имеет к ним отношение. Даже с семьями. Гуанси, как капризное растение, которое требует тщательного присмотра. Совместные ужины, подарки, проявление элементарного внимания. В Китае все основано на стабильности. Здесь доверяют только проверенным, ответственным и постоянным личностям. Но не стоит лицемерить. Просто будьте собой и уважайте окружающих.

Мысли вслух. В Китае каждый второй молодой человек пробовал себя в бизнесе: что-то продавал на местных маркетплейсах или в ВиЧате, имел маленький магазинчик или оказывал какие-либо услуги. Но не всем удаётся продержаться: слишком высокая конкуренция. Из-за неё же сложно устроиться на стабильную работу в офис. Да и не все хотят сидеть в офисе и работать по 12 часов в день, пусть и с перерывом. Поэтому пробуют работать на себя.

Находясь в Китае, помните, что здесь очень уважительно относятся к старшему поколению. Родственник, коллега, прохожий – неважно. Даже начальник, если он младше по возрасту, будет оказывать вам почтение. Учитывайте это. Но эмоции китайцы при этом сдерживают. Пусть вас не вводит в заблуждение ничего не выражающее лицо. Это всего лишь видимость. На самом деле жители Поднебесной чтят традиции, уважают иерархию и коллективизм.

Обобщая сказанное, ниже оставлю некоторые ключевые моменты, которые важны для выстраивания правильных «гуанси»:

- личные отношения: важно инвестировать в личные связи, делиться временем и общаться вне рамок бизнеса. Это способствует укреплению взаимоотношений и доверия;
- уважение к культуре: понимание и уважение китайской культуры, традиций и ценностей являются основой построения «гуанси»;
- долгосрочность: «гуанси» строится на продолжительных отношениях. Стабильность и последовательность поддержания связей играют важную роль;
- взаимовыгодность: строить отношения, которые выгодны обеим сторонам, помогать партнерам и коллегам, когда есть возможность;
- доверие и честность: искренность и соблюдение договоренностей укрепляют доверие и открывают двери для дальнейших деловых отношений;
- сообщество и репутация: сплочённая работа в команде, участие в общественной жизни устанавливают связи и улучшают вашу репутацию;
- сетевое взаимодействие: поддерживайте связь не только с ключевыми лицами, но и с их окружением. В Китае рекомендации и связи играют огромную роль;
- постоянное развитие: «гуанси» – это процесс, который требует постоянного совершенствования и развития. Непре-

рывное поддержание отношений важно для результативности в бизнесе.

Пять самых важных культурных вещей в жизни любого китайца

Жители Поднебесной серьезно относятся к праздникам. Особое место занимает Новый год. Это самое важное торжество. Китайцы украшают дом предметами красного цвета – это символизирует удачу, счастье и процветание. Едят пельмени, носят алую одежду и традиционно проводят время с семьей. Старшие дарят молодым деньги в красных конвертах на удачу. Запускают петарды в полночь, чтобы поприветствовать приход нового года, нового начала.

Китай еще в глубокой древности был признан чайной страной. Здесь зародилась чайная культура – органичное сочетание культуры и духа через чайную церемонию. В Китае выращивают различные сорта чая: зеленый, коричневый, чай пуэр. Последний немного специфичный, но обладает уникальным, запоминающимся вкусом.

Говоря о КНР, нельзя не упомянуть праздник середины осени. Это одно из самых важных торжеств, начиная с династии Тан. Его отмечают на 15-й день восьмого лунного месяца. В эту особенную дату люди стараются вернуться домой пораньше, собираются всей семьей за столом и любят-ся полнолунием. Женщины пекут лунные пироги с начинкой

из сладких бобов и семян лотоса, которыми угощают родных, друзей и клиентов. Круглая форма лунных лепешек, их еще называют пряниками, символизирует завершенность и воссоединение.

Рассказывая о традиционных торжествах, хочется упомянуть еще один – подметание могил – поминовение усопших. Он приходится на первый день пятого солнечного семестра китайского лунно-солнечного календаря, то есть на начало апреля. В праздник Цинмин³ китайские семьи посещают могилы своих предков и проявляют уважение к умершим: убирают могилы, молятся и совершают ритуальные подношения. По традиции приносят блюда с едой и сжигают палочки и бумагу для благовоний. Завершается всё развлекательной весенней прогулкой. Считается, что в этот период солнце возвращает все к жизни. Почти на всей территории Китая этот день признан выходным. Поэтому, отдав дань памяти предкам, самое подходящее время насладиться прекрасными пейзажами. Мягкая температура и свежий воздух успокаивают и снимают стресс. Такая весенняя прогулка – отличный выбор для тех, кто ведет напряженный образ жизни.

³ Праздник чистого света, во время которого поминают усопших. Праздник чистоты и ясности.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.