

ТРУДЫ АКАДЕМИИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ
ИНСТИТУТ РОССИЙСКО-КИТАЙСКОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Андрей ДЕВЯТОВ

По заданию инстанции

БИЗНЕС С КИТАЙЦАМИ

ЧТО У КИТАЙЦЕВ НЕ ТАК, КАК У ДРУГИХ,
И КАК ЭТО ЗНАНИЕ ПРИМЕНЯТЬ С ПОЛЬЗОЙ ДЛЯ ДЕЛА



Печатается по постановлению Издательского совета
общественной Академии управления развитием

Оформление, схемы и иллюстрации: Александр Ачлей

Рекомендовано экспертным советом академии
в качестве учебного пособия для курса
«Интеллектуальный спецназ»

Москва
2013

Бизнес с китайцами — четвертая книга в серии наставлений по китайской специфике:

1. Китайская специфика: как понял ее я в разведке и бизнесе. М., 2002.
2. Практическое китаеведение. Базовый учебник. М., 2007.
3. Китайская грамота. Учебное пособие. М., 2011.

Д25 **Девятков А.**
Бизнес с китайцами / Андрей Девятков – М.: Lennex Corp, — Подготовка макета: ООО «Книга по Требованию», 2013. – 298 с.

ISBN 978-5-458-66681-7

Китай — это уникальная цивилизация «желтых людей», единственная из сохранившихся на планете с допотопных времен. Китайцы всегда осознавали себя в центре Земли, никуда не переселялись и строили свое Срединное государство, ни у кого ничего не списывая. Для Поднебесной китайской империи весь остальной мир — это «окраина», чуждая китайцам

по быту и нравам, призванная служить интересам центра Земли «дарами местных продуктов» и подлежащая «умиротворению».

Что думают китайцы о себе и о мире. Как мыслят и ведут себя. Чего от них можно ожидать. Как выиграть или хотя бы не проиграть на переговорах. Как находить компромисс с китайцами, не ущемляя своих интересов. Обо всем этом — в книге китаевода-практика, понявшего китайскую специфику за десятилетия работы в разведке и бизнесе.

В помощь тем, кто имеет дело с китайцами.

ПРЕДИСЛОВИЕ

РЕКОМЕНДАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛА

Читатель, признающий тезис о том, что «критерием истины является практика», найдет в этом пособии главное для успеха практики — метод.

Тот же читатель, которому по роду деятельности приходится на практике противостоять «китайскому нашествию» и волей-неволей планировать это противостояние, возможно, с благодарностью отметит, что изложенный в этой книге метод может служить основанием и для оценки обстановки, и для принятия решения действовать.

Любой лидер, включая «хозяйствующих субъектов», суть полководец в своем деле. Победа или поражение для него зависят от верности принятого им перед боем решения, оформленного в схему действий.

Троичную формулу метода $(1+1) + 0 = 0$ словесно можно изъяснить фразой «враг моего врага — мой друг». Сила таких формул в их простоте.

Многое из того, что изложено в этой книге профессиональным разведчиком, написано им как бы «по данным разведки».

Участник внешнеэкономической деятельности с Китаем, принимая решение действовать в той или иной крупной и рискованной сделке, может, конечно, при наличии времени и свободных денег заказать научные исследования на свой счет и получит объемный труд, позволяющий ориентироваться в теме. Однако для уяснения конкретной схемы получения прибыли и ухода от убытков руководитель, принимающий твердое решение, захочет ознакомиться и с краткими результатами анализа специфической

информации и даже увидеть графически прочерченную «формулу успеха».

Так вот для такого анализа информации о китайском «противнике» и составления «формулы успеха» своих действий эта книга и будет востребована прежде всего теми специалистами, которые по роду работы призваны готовить «оперативные планы» действий на «китайском фронте».

Пособие наверняка найдет читателя и среди не специалистов по Китаю. Особенно среди людей, не связанных с глубоким научным знанием узких направлений культурологии, но по роду своей деятельности и интересов ищущих нетривиальные (отличные от европоцентристских) ориентиры для оценок. А главное, соответствующий масштаб для целостного понимания феноменов яркой несхожести мышления и делового поведения цивилизаций Китая, Запада и России.

ВВЕДЕНИЕ

Что такое бизнес-технологии Запада, знают обладатели дипломов МВА: «мастера бизнес-администрации». Китайским же бизнес-технологиям в высших школах экономики не учат нигде. Ибо умом понять, что такое **«Великое Дао»**, пусть даже и в малой части, касаемой бизнеса, за партой невозможно. А для того чтобы почувствовать, **что же это такое, и как применяется в процессе ведения бизнеса с китайцами**, нужна тяжкая многолетняя практика. Нужны разветвленные связи с китайцами в бизнесе и власти. А также проверенные уроками жизни китайские партнеры.

Лауреат Нобелевской премии по экономике 1993 года Дуглас Норт подтверждает: «Ни одна экономическая теория Запада не может объяснить то, что происходит в Китае».

Так что же делать тем предпринимателям, кто в условиях мирового финансового кризиса принял решение вести бизнес с Китаем, уже ставшим мировой «фабрикой XXI века» и теперь замахнувшимся на технологический прорыв?

Ответ прост: или на свой страх и риск пускаться в длинный путь проб и ошибок, подделок и обмана, рухнувших прогнозов и несбывшихся ожиданий. Или взять в сопровождение бизнеса с китайцами учебник опыта китаеведов, которые за десятилетия суровой практики в китайских портах, банках, судах и арбитражах познали «как ходят, как сдают», научились «решать вопросы» и понимают, что такое «китайская специфика».

В условиях, когда западные демократии мучительно встречают вторую «штормовую» волну финансового кризиса, китайская экономика твердо идет к мировой гегемонии курсом «социализма

с китайской спецификой». И дело тут не в каком-то особом, замысловатом и мудреном социализме, а в том, что эта специфика — китайская!

Выражение, переводимое на европейские языки в значении «социализм с китайской спецификой», при толковании восьми иероглифов, в его исходной записи приводит к следующим истинным смыслам: **«союз кланов вокруг престола предков с оттенками цвета срединного государства»**. И дело тут в том, что иероглифы передают смыслы, минуя звучание слов в речи. Идея социализма на Западе еще не родилась, а иероглифы со смыслами, которыми эту чужеродную идею китайцы зафиксировали на письме, давно были. Что же касается оттенков цвета, то это красный, желтый и синий.

Цвет характеризует вещь по существу, и названный набор цветов китайской специфики можно разглядеть в разных гранях китайской цивилизации.

В религии красный — это цвет конфуцианства, желтый — цвет буддизма, а синий — цвет даосизма. В этике благополучия красный — это цвет богатства, желтый — цвет удачи и радости, а синий символизирует покой и гармонию.

В современной идеологии красный — это цвет коммунистических идей Мао Цзэдуна, желтый — это цвет великоханьского национализма, а синий — это цвет либерализма в мировом масштабе.

При этом все эти три оттенка цвета китайской специфики существуют на палитре политической практики КНР. И для верных оценок достаточно научиться их различать, а различив, составлять расклады в связках трех сил.

Еще Карл Маркс — великий знаток капитала — писал про западную демократию и капиталистическое хозяйство, с одной стороны, и восточную деспотию и азиатский способ производства — с другой. А знаменитый масон, британский писатель и

путешественник Редьярд Киплинг утверждает: «О, Восток есть Восток. Запад есть Запад. И им не сойтись до Судного дня».

Путь Запада — диалектика борьбы двух противоположностей, модерн и прогресс. Китайский путь — срединное следование закону перемен в связке трех сил. Закону, о котором нельзя прочесть ни в одном учебнике, ни в одном словаре, ни в одной европейской энциклопедии.

Суть же китайской специфики в бизнесе — это способность по закону перемен переводить вращательное движение (разговоров вокруг да около) в поступательное движение успешных проектов. Обратной стороной этой специфики в отношении партнеров, с которыми нет искренности и доверия, выступает «бесконечный путь хитрости» в наборе из 36 стратагем (вариантов изворотливого поведения, вводящего партнера в заблуждение). Ну а третьей «совершенно секретной» стороной китайской специфики в бизнесе выступает способность исподволь «подменить игру».

Люди европейского образования приучены применять в делах модель шахматной игры с одно-, двух- и даже трехходовыми комбинациями «белых» против «черных» (свой/чужой). Тогда как китайцы будут играть с вами не в шахматы, а в карты, где игроков по крайней мере три и можно передать ход на другую руку или сделать прорезку на другую масть. А то и в облавные шашки (*вэйци* или *Го*), где выигрыш достигается воспреещением маневра: лишением партнера свободного выбора хода (суть — загнать его в ступор).

В конечном счете, выбор пути делает не логика ума, но «зов сердца». И если ваше «сердце» подсказывает вам путь наименьшего сопротивления тому, что называется обстоятельствами непреодолимой силы китайской специфики, то повысить компетенцию вам поможет эта книга.

КИТАЙ В РАСКЛАДЕ МИРОВЫХ СИЛ

Раскрытию китайской специфики помогают методы разведки, ибо разведка занимает суперпозицию над наукой, искусством и религией как путями познания тайн природы, общества и мышления. Если наука занимается фактами и знаками, анализом того, что есть, то разведка работает с признаками и призвана давать оценки и того, чего нет. Разведывательные признаки — это «уши сущности», которые торчат поверх маскировочных сетей дезинформации и разнообразных легенд прикрытия. Информационная работа стратегической разведки — это работа с сущностями. Там, где настоящая разведка, там всегда шедевр, искусство уникального.

Заявленная тема введения в китайскую специфику: «Китай в раскладе мировых сил» — актуальна в связи с мировым финансовым кризисом. Эта тема будет изложена не с головы до ног, как у ученых, а с ног до головы. Ноги — это практическая политика, туловище — это доктрина, а голова — это смыслы, концептуальная основа политики. В науке же принято начинать с концептуальных основ и спускаться к практике.

Итак, тема расклада мировых сил очень верно заявлена, потому что Китай в практической политике играет в карты. Тогда как западная политика, по формулировке мудреца Зб. Бжезинского, — это «великая шахматная доска». Поэтому аналитическая работа — это шахматные схемы, а китайские реалии — это карточная игра в бридж. Дэн Сяопин лет этак 8—9 был как будто никто. При этом он был императором в китайском понимании, а остальные служили чиновниками низших звеньев. Но при этом Дэн до самой смерти был председателем всекитайской ассоциации любителей карточной игры в бридж. В бридж он играл в паре с министром железных дорог, это был его верный напарник. И вся теория Дэн Сяопина, которая преподнесена миру как теория «реформы и открытости», —

это схемы карточной игры в бридж. При этом игру в карты придумали китайцы, и карты — это часть специфики их особого способа осмысливать взаимодействие разнородных сил.

Западные схемы двоичные — шахматные: черные и белые. Белые начинают и выигрывают. Кто захватывает инициативу, тот имеет преимущество и т.д. Гроссмейстер, играя за черных, может добиться ничьей. Кто не с нами, тот против нас — это шахматная логика.

Небольшая справка. В спортивный бридж играют вчетвером, в политический бридж — вшестером. Китайская колода включает 54 карты с двумя джокерами: красным и черным. Поэтому, играя на четверых, игроки имеют каждый по 13 карт, а играя на шестерых — по 9 карт. В фильме из бондианы «Казино Рояль» эта схема карточного розыгрыша мировой политики показана, но играют там в покер.

Иллюстрация спортивного бриджа на четверых в геополитике такова. Ныне заказали игру США. В паре с США играет та политическая связка, которая называется G8. Вторую пару составляют Китай и Финансовый интернационал евреев. В бридже кто заказал игру, тот, собственно говоря, объявляет козыри, сообщает, сколько он взяток возьмет. Тот, кто играет с ним в паре, играет с открытыми картами и именуется «болван», потому что он должен подыгрывать тому, кто заказал игру. Америка заказала игру, G8 подыгрывает Америке. А задача второй пары, в которой играют каждый сам за себя, не дать тому, кто заказал игру, выиграть — взять те взятки, которые хочет и намеревается взять заказывавший игру. Нынешний кон заказали американцы, козырями объявлена военная сила. Задача тех, кто играет против Америки, не дать им взять заявленное число взяток.

Когда играют на шестерых, каждый играет за себя. Кон заканчивается, и другой игрок будет заказывать игру. А нынешний кон за-

канчивается в 2012–2013 годах. Кон заканчивается второй волной финансового кризиса. И соответственно, будет новая раздача, и заказывать игру теперь будут китайцы. Потому что текущий кон американцы проигрывают. Китайцы же НЕ БУДУТ играть в парах, китайцы будут играть каждый за себя. Потому что китайцы сознают себя «лучшими из лучших», потому что у них культура, а у «белых обезьян» с окраины какие-то там технические придумки — развитая дикость. США предлагали Китаю: давайте сыграем в G2. Китайцы же отказались от этой идеи. Они смотрят на всех остальных с некоторым пренебрежением. Поэтому-то они и не будут играть в паре.

Шесть игроков — это фактически активные мировые проекты:

- Китайский проект объявлен в 2005 году как «Гармония мира».
- Проект США называется «глобализм по-американски».
- Мир ислама мировым проектом хочет сделать новый халифат.
- Финансовый интернационал евреев несет трех тысячелетний план Соломона.
- Объединенная Европа — это романо-германская аристократия, вселенский проект которой держит римская курия, Ватикан.
- А после 4 октября 2011 года можно сказать, что Россия села играть в качестве шестого игрока, потому что тогда было объявлено, что у России появилась концептуальная основа. Это «Евразийский союз от Лиссабона до Владивостока». То есть Евразийский союз не сам по себе, а с большой Европой. Так или иначе, флаг был поднят, заявка на то, чтобы садиться за стол играть, была. В нынешнем же коне, который сейчас заканчивается, Россия — это пока «болван», потому что, начиная со времен Ельцина, она подыгрывает американцам.

Китайцы на XVI съезде КПК в 2002 г. обозначили свое целеполагание как наращивание «совокупной мощи». Совокупная мощь — это тот самый расклад карт, который есть на руках. Бубны — это кар-