

## Учение имьянь



И не только оно помогло нашему соотечественнику бизнесмену Сергею Лесняку за восемь лет стать своим в Китае и научиться вести там бизнес

С Сергеем Лесняком, директором компании RR Commodities (г.Шанхай, КНР; международная торговля; с 2003 г.), корреспондент БИЗНЕСа встретила во время сеанса специальной восточной гимнастики тай-цзы, которую бизнесмен проводил.

После занятий в интервью БИЗНЕСу г-н Лесняк рассказал, почему, выходя на китайский рынок, отечественным бизнесменам желательно менять свои украинские имя и фамилию на китайские аналоги, как привыкнуть к шумному поведению жителей Поднебесной на деловых застольях, почему для зарубежного бизнесмена так важен хороший аппетит и о прочей коммерческой мудрости китайцев (см. также на [www.business.ua](http://www.business.ua) БИЗНЕС №6 от 07.02.11 г., стр.43-45. — Ред.).

От автора

Сначала корреспондента БИЗНЕСа предупредили, что ему придется ощутить себя “растением” на ножках с вытянутыми вперед руками. А для этого — расслабиться и представить, как по телу льется вода, неся тепло в район живота. Это, мол, жизненная энергия, струящаяся в теле, движением которой нужно научиться управлять, чтобы добиться успеха.

“Растение”, признаться честно, у нас получилось такое себе — несуразное. А со второй частью гимнастических упражнений, где надо было изображать воина, охраняющего вход в монастырь, вообще как-то не сложилось. “У китайцев центр тяжести находится в нижней части тела, а у славян — в верхней”, — объяснил проблемы внутреннего преобразования г-н Лесняк, выступавший в роли учителя. А, ну тогда понятно!

Это во многом объясняет нашу украинскую неповоротливость — сходу в “растение” не превратишься. Да и чтобы воином стать, нужно не один год потратить. А вот китайцы наловчились делать все быстро — видать, оттого им и сопутствует коммерческая удача.

— Правда ли, что гимнастика тай-цзы — один из способов ассимиляции в китайском мире?

— В какой-то мере. Хотя этой гимнастикой в самом Китае занимаются преимущественно люди старшего поколения. Она якобы омолаживает дух и тело. Вообще китайцы проникаются уважением к человеку, который ориентируется в их истории, философии. Нужно всячески демонстрировать интерес к какой-либо из сфер их жизни. И ни в коем

случае не критиковать — критику они воспринимают тяжело, хотя сами довольно критично относятся к происходящему в стране. А вот если что-то нравится, не стоит стесняться сообщать об этом. Хорошо, когда ты можешь поговорить о культуре, истории Китая.

Тамошнему партнеру по бизнесу в данный конкретный момент это, может быть, и неинтересно, но в любом случае как человеку ему будет приятно, и он больше “раскроется”. У меня была ситуация, когда с партнером по бизнесу удалось наладить деловые отношения в том числе и благодаря тому, что нам обоим импонировал герой народного эпоса Цао Цао (китайский полководец, автор сочинений по военному мастерству и поэт, первый министр династии Хань. — Ред.).

Несколько лет назад я начал переводить на украинский язык один из китайских философских трудов. Все знакомые китайцы знают, что мой китайский язык не ахти, но когда они узнавали, что я начал перевод книги, реакция была приблизительно такая: “О-о-о!”. Постепенно молва о том, что некий чужестранец занялся переводом этого довольно сложного трактата, разнеслась по принципу сарафанного радио. И когда я знакомился с новыми предпринимателями, оказывалось, что они слышали обо мне как о человеке, который переводит эту книгу. Как следствие, они знали и о моей компании.

— Когда вы попали в Китай, ваши представления о стране и способах ведения дел совпали с увиденным?

— Китай оказался совершенно не таким, как я себе представлял. У нас в голове куча мифов об этой стране: что там древняя архитектура сплошь и рядом, что люди в основном занимаются духовным развитием, по монастырям живут. А приезжаешь и понимаешь, что китайцы прагматичные. И духовности там сильной не ощущается. В Украине народ даже в большей степени “обречен” быть духовным. Взять Шанхай (один из четырех городов центрального подчинения в КНР. — Ред.), например, — одни небоскребы.

Там самые лучшие мосты, китайцы без усталости строят железные дороги по всей Евразии. Чтобы вы понимали масштабы: в Киеве несколько лет не могут построить одну станцию метро, а в Шанхае за один год открыли 90 станций! Если говорить о бизнесе, то основной миф — китайцы все долго решают. И прежде чем начать какой-то проект, скрупулезно налаживают отношения. На самом деле все происходит гораздо быстрее.

Бизнес в Шанхае начинается до того, как выстроены отношения. Был случай: Европа запретила ввоз дешевых китайских бюстгальтеров. В стране были остановлены буквально все предприятия по их производству. И всего за месяц в разных учебных заведениях были организованы специальные курсы и приглашены специалисты по обучению пошиву белья класса “люкс”. За полгода в стране была фактически создана индустрия пошива дизайнерского женского белья.

Это еще раз демонстрирует высокую бизнес-мобильность китайцев — они везде ищут коммерческие возможности. Если занимаются одним бизнесом, но видят прибыль в другой сфере, моментально создают новое производство. У моего знакомого, например, предприятие по производству бюстгальтеров.

К нему однажды приехали заказчики за товаром и невзначай заинтересовались, где можно купить кепки. Тот сразу же, не задумываясь, ответил, что он по предоплате может изготовить нужную партию, хотя у него даже не было соответствующего оборудования. За месяц он организовал производство, набрал 300 работников, которые и пошили

требуемые кепки. Видимо, по тем же лекалам, что и бюстгальтеры (смеется). И такое происходит в Китае постоянно.

— Порекомендуйте, как строить партнерские отношения с китайскими предпринимателями.

— Самое главное — поменьше гордости и, уж простите за сленг, “понтов”. Вести себя желательно как можно проще. Большинство украинских бизнесменов полагают, что у них масштабная компания, если они хотят заказать в Китае аж контейнер товара. Но не следует забывать, что китайский предприниматель может обеспечить 50 таких контейнеров в течение нескольких дней!

И мы со своим одним контейнером для них никто. Увы, наши люди не понимают и не осознают настоящих масштабов китайского бизнеса.

Поэтому, приезжая туда, честно говорим, мол, у нас небольшой бизнес. Ведь в понимании китайцев у нас действительно небольшой бизнес.

— Как быть, если предприниматель хочет организовать свою фирму в Китае?

— Как правило, тот, кто выходит на китайский рынок, делает это через офшорные зоны: Кипр, Багамы, Бермуды, Фиджи. Мой товарищ хотел открыть в Китае компанию с украинским капиталом, но так замучился, столько заплатил в Украине взятки, что в итоге зарекся когда-либо связываться с этими схемами.

Лучше и дешевле идти проверенным путем. Еще один нюанс: если есть желание открыть офис в Китае, лучше сосредоточить все производственные и финансовые ресурсы в этой стране. У меня много друзей, которые начинали бизнес в КНР как некое подспорье имеющемуся бизнесу в Украине.

Но такой подход часто не срабатывает. Если уж выходить на китайский рынок, то ресурсы привлечь по максимуму. И отправить сюда своего человека, который будет постоянно находиться в стране и вести здесь дела. А чтобы гармонично слиться с китайской средой, обязательно нужно взять китайское имя, которое будет фигурировать во всех документах. У меня, например, Лей Шен Сы.

— Все китайские имена что-то обозначают. Что символизирует, например, ваше?

— Лей — гром, Шен — осторожный, Сы — думать. Если эти три иероглифа сложить вместе, получается афоризм: прежде чем что-то сделать, подумай. Это для меня придумали китайские друзья. И китайское имя абсолютно не соответствует украинскому. Чтобы серьезно заниматься бизнесом в Китае, необходимо взять китайское имя для регистрации компании, для оформления документов. Да и китайцы с большим доверием относятся к славянам, если те имеют и китайское имя.

— Какие-либо юридические формальности при этом необходимы?

— Никаких. Это своего рода ваше местное прозвище, которым уместнее представляться, допустим, на переговорах, в деловых кругах, использовать в обиходе, во внутреннем документообороте. В данном случае я бы посоветовал выбирать имя исходя из того, как вы хотите, чтобы вас воспринимали местные партнеры.

По большому счету, это часть персонального брендинга на китайском рынке. Лучше,

чтобы имя помог выбрать китаец. Я знаю людей, имена которым, по всей видимости, подбирали украинцы, знающие китайский язык. В результате фамилия состояла из десяти иероглифов и означала что-то вроде “переверни горб”.

У китайцев таких длинных фамилий не бывает. Если ты, например, Квитка-Основьяненко, нужно взять два-три иероглифа, и все. Для имени Опанас можно взять два иероглифа, которые бы передавали первые три буквы имени. Нет нужды все приводить к соответствующему звучанию, идентичному оригинальному имени. Никогда не догадаетесь, как на китайском языке звучит слово “Украина”, — Вукелан.

— Какими деловыми качествами должен обладать украинский предприниматель, поселившийся в Китае и организовавший там свое дело?

— Главное — быть открытым к общению. В общении с китайцами нужно иметь, скажу я вам, недюжинное терпение. Потому что некоторые их привычки могут показаться, мягко говоря, странными.

— Например?

— Вы наверняка цените гигиену. А за обедом предпочтете посидеть в тихой комфортной обстановке. Так вот, в Китае это не принято. В ресторан они могут ходить большими компаниями. И за столом ведут себя очень шумно и, по нашим меркам, довольно неопрятно. Это напоминает вакханалию. У китайцев настоящий культ еды.

Они любят покушать и уважают людей, относящихся к пище так же неравнодушно. Первое, чем китайцы интересуются во время застолья: что кушают в стране их потенциального партнера по бизнесу. А потом спрашивают — красивая ли в их стране архитектура. Третий вопрос — о женщинах.

Очень любят, когда еду преподносят в качестве подарка. Особенно какие-то местные яства. Вообще, на любые встречи, в том числе и деловые, нужно идти с подарками. Если контракт подписываете, то лучше преподнести подарок подороже, скажем, шариковую ручку известной фирмы.

Или какую-то интересную гравюру. Я, например, всегда привожу расписные тарелки или конфеты. На деловых встречах подарки нужно дарить всем присутствующим. При этом следует всегда покупать чуть больше подарков, чем запланировано людей на встрече. Особенно это актуально для провинции, где любят приходить на встречи целой делегацией.

Если вдруг не запаса подарками, то просто следует подарить все директору компании со словами: “Это вашей фирме”. Если же партнерские отношения давние, нужно знать все памятные семейные даты: дни рождения членов семьи, как минимум.

— Есть ли какие-то неписанные правила проведения подобных встреч?

— Желательно не стесняться и предварительно выяснить “бытовые” нюансы. Например, как здороваться, в какой очередности заходить в помещение. У них иногда важно, как гость переступил порог, — не потревожил ли духов дома. Но этой традиции сейчас мало кто придерживается.

В Китае все очень четко — хозяин, принимающий гостей, должен сидеть лицом ко входу,

потому что он встречает приглашенных. Самые важные гости садятся по правую и левую руки. А далее места распределяются в зависимости от того, насколько близкие отношения между хозяином и приглашенными. Кроме того, есть много вещей, которые нельзя заранее спрогнозировать, например, что будет происходить после деловой встречи. Возможны и песни под караоке, и прочие утехы. Но такое иногда и у нас бывает (улыбается).

— Как вообще в Китае относятся к украинским бизнесменам?

— Нормально. Сейчас очень много наших соотечественников и россиян там живут и работают. Хотя следует заметить, что раньше к славянским предпринимателям относились весьма настороженно. У многих остались в памяти времена, когда славяне за товар расплачивались мешками наличных.

Но сейчас местные предприниматели хорошо различают украинцев и россиян. В Поднебесной популярны украинские рестораны. Например, в Пекине есть ресторан “Киев”, где подают исключительно национальные украинские блюда, а все официанты ходят в вышиванках.

— Какие меры предосторожности должны соблюдать украинские предприниматели, предпринимая попытки выйти на китайский рынок?

— Многие ищут партнеров через интернет. Но если подобная методика поиска не отработана и не проверена годами, лучше этого не делать.

Потому что попадаются китайские фирмы-“однодневки”, которые берут деньги по предоплате и исчезают. Прежде чем платить, нужно поехать и познакомиться с тамошними людьми. Проверить наличие производства, изучить правоустанавливающие документы, чтобы исключить ситуацию, когда вам показывают завод, не принадлежащий данной фирме, — в Китае не брезгуют подобным мошенничеством.

Поэтому нужно просто приехать и провести с этими китайцами некоторое время — узнать, кто такие и что у них за спиной. Если компания большая, лучше развивать индивидуальные отношения. Причем не только с руководителями, но и с менеджментом среднего звена.

— Как понять, что китайские партнеры серьезно настроены?

— Если сразу очень много обещают, это нехороший признак. Если серьезно относятся, то активно интересуются вашей компанией, задают много вопросов, в том числе о рынке, персонале, заработных платах, производстве и т.д.

— Насколько помогает знание китайского языка в бизнесе?

— В принципе, многие китайцы уже знают английский язык. Но если думаете надолго осесть там, лучше выучить китайский. Это только повысит ваши шансы на успех. Но сразу предупреждаю: выучить язык трудно — в нем все гласные имеют четыре тона. Я до сих пор занимаюсь с преподавателем каждый день по часу. В принципе, разговор на бытовые темы могу поддержать, но на переговорах пользуюсь английским.

## **Досье БИЗНЕСа**

Сергей Лесняк, директор компании RR Commodities (г.Шанхай, КНР; международная торговля; с 2003 г.)

Родился: 19 февраля 1973 г. в г.Тернополе.

Образование: Национальный университет “Киево-Могилянская академия” (НаУКМА; 2001 г.), гуманитарный факультет; EMBA в бизнес-школе CEIBS (г.Шанхай, КНР; 2006-2008 гг.).

Карьера: 2003-2007 гг. — возглавлял представительство компании FERREXPO в Китае (экспорт железной руды и окатышей из Украины); с 2007 г. — директор компании RR Commodities.

Семейное положение: женат, двое детей.

Увлечения: востоковедение.

**За помощь в организации интервью благодарим Львовскую бизнес-школу (LvBS) Украинского Католического Университета.**

Адрес материала: [http://www.business.ua/articles/management\\_practice/Uchenie\\_imyan-18318/](http://www.business.ua/articles/management_practice/Uchenie_imyan-18318/)

Автор: Курячая Елена Викторовна

01.08.2011, понедельник