

МІЖНАРОДНЕ ПРАВО

УДК 341.76(510)

DOI <https://doi.org/10.32838/1606-3716/2020.4/42>

Гнатюк Т.М.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ В КИТАЇ

У статті проаналізовано особливість китайських переговорів, а саме: процедуру початку переговорів, культуру поведінки сторін переговорів, правила етикету та міжнародної ввічливості. Доведено, що переговори характеризуються тим, що інтереси сторін можуть частково збігатися та частково розходитися. У Китаї надають важливе значення налагодженню дружніх, неформальних відносин з іноземними партнерами. Для ділових людей Китаю надзвичайно важливим є сам по собі процес переговорів, особлива етика ділового спілкування, страх «втратити обличчя» під час спілкування, особливо ділового. Навіть для сучасного китайського підприємця ведення бізнесу є своєрідною церемонією, де кожна деталь має важливе символічне значення. Міжнародні переговори розглядають як організований процес міжособистісної взаємодії іноземних партнерів, орієнтований на вирішення конфліктів або розвиток співробітництва, що передбачає спільне прийняття певного рішення, яке матиме міжнародне значення. Міжнародні переговори – форма ризикової діяльності, у процесі якої учасники оскаржують один у одного можливість визначати характер майбутніх ділових угод. Вирішальним тут є принцип невизначеності, відбитий у понятті ризику, а мистецтво досвідченого парламентаря полягає в тому, щоб максимально зменшити цей ризик. Так, у статті звернено увагу на те, що заперечні відповіді китайці вважали нечемними, тому і співрозмовнику потрібно шукати альтернативу категоричному «ні». Варто розуміти, що фраза «це не серйозна проблема» з вуст китайця означає, що проблема таки існує і, можливо, ще й серйозна. Знаючи основні принципи спілкування з китайцями, ви можете думати про успішне ведення бізнесу. Вивчивши китайський діловий етикет, ви зможете схилити до себе майже будь-якого китайського бізнесмена, зробивши ваше спілкування більш продуктивним і приємним.

Знання мови тіла і жестів може частково допомогти зрозуміти свого китайського партнера. Коли китайця прямо запитують про щось, він може сказати «так», а поводитися, ніби відповів «ні». У такому разі партнерам китайських бізнесменів варто розуміти, що сказане «так» – лише намагання не втратити добрі ділові відносини.

Ключові слова: міжнародні переговори, конфуціанська етика, китайський стиль переговорів, китайські партнери, процес переговорів.

Постановка проблеми. Міжнародні переговори відіграють важливу роль у політичному, дипломатичному житті країни. Вони вирішують проблеми та питання внутрішньої та зовнішньої торгівлі, роботу міжнародних міждержавних організацій. Переговори виступають ефективним і перевіреном часом комунікаційним засобом, який покликаний сприяти зростанню взаєморозуміння, допомагати здійснювати співробітництво між державами, політичними силами, громадськими організаціями, окремими політиками.

Китай є потужною країною з великими можливостями і найбільш популярним суб'єктом переговорів. Це пов'язано із попитом на товар, який виготовляє Китай, новітніми розробками у будь-якій сфері. Переговори є цивілізованим, демократичним способом відстояти та захистити свої інтереси, окреслити свою позицію з того чи іншого питання, власне бути зрозумілим і почутим не лише на побутовому рівні, але й на державному та міждержавному, бути корисним не лише собі, а й усьому світу чи конкретній країні.

Загальновідомо, що переговори набули важливого значення в різних сферах діяльності людини. Переговори в Китаї мають свою специфіку, яка потребує вивчення, щоб сторони вміли сприймати й розуміти один одного, йти на поступки та приборкувати власні амбіції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналіз теоретичних, практичних і наукових праць у сфері міжнародних переговорів дає змогу виділити низку літературних джерел, у яких ця тематика висвітлюється ретельно, а саме дослідження таких вчених, як І.А. Василенко, М.В. Цюрупа, С.Г. Шеретов, Є.Б. Тихомирова та ін. Проте відсутні наукові дослідження щодо особливостей переговорів у Китаї. Вченими, теоретиками, юристами та політиками проаналізовано всі види переговорів на міжнародному рівні та виділено загальні особливості переговорів, а окремо по країнам мало досліджено, тому доцільно провести аналіз специфіки переговорного процесу у Китаї.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз переговорного процесу у Китаї, виділення особливостей переговорів у Китаї, вивчення етики китайських переговорів. Також завданням є перегляд і розгляд цінностей стилю ведення переговорів цього суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Міжнародні переговори – це спосіб вирішення різнобічних питань міжнародного життя, розробки міжнародно-правових норм, мирного врегулювання суперечок, заснованих на безпосередньому контакті відповідним чином уповноважених на те сторін, які представляють інтереси суб'єктів міжнародного права, вони передбачають спільне прийняття певного рішення, що має міжнародне значення [1].

Переговори у міжнародному житті займають важливе місце, тому що через них виражається сенс і спрямованість міжнародної політики держави. [2] На найвищому рівні переговори проводяться за участі глав держав. Результати переговорів фіксуються у формі двох і багатосторонніх угод, протоколів, меморандумів. Офіційний характер більшості переговорів потребує особливої уваги до протоколу, дипломатичного етикету та міжнародної ввічливості. Переговори виступають стержнем для вирішення міжнародних проблем у сфері політики, економіки та юриспруденції.

У кожній країні ведення переговорів має свою особливість, це пов'язано насамперед із різним нормативним регулюванням, характером відносин між партнерами, традиціями,

загальновідомими правилами поведінки під час спілкування з гостями інших країн. Достатньо вивчити культуру ведення переговорів для успішного їх завершення.

В останні роки українські підприємці почали активно вибудовувати ділові відносини з китайськими партнерами. Зростає число компаній, що будують свій бізнес на ввезенні товарів для масового вжитку з Китаю в Україну. Експортуються іграшки, автомобілі, техніка, одяг, побутова хімія, текстиль, предмети домашнього вжитку, канцтовари, кераміка, велосипеди і т. д. Китайські товари приваблюють українських споживачів доступними цінами та гідними споживчими якостями.

Сьогодні Китай є тією країною, з якою існує найбільший попит співпрацювати, розвиватися по її настановам та бути корисним для неї. Це можна помітити в тім, що Китай може надати інвестиції, кредити для конкретних цілей чи завдань другої країни. Китай, як і раніше, готовий переймати підходи і досвід у таких сферах, як сталий розвиток, зелені міста, транспорт майбутнього. Це йому вигідно, а на деяких з цих напрямів він може претендувати на світове лідерство. Вигода у таких випадках є не тільки країні, яка бере кредити чи інвестиції, а й Китаю – підвищується ділова репутація. Налагодження ділового співробітництва з Китаєм дає низку серйозних переваг європейцям: виробництво на китайських фабриках і заводах значно дешевше; китайським робітникам властива дивовижна працездатність і відповідальність; дешеві ціни на сировину; хороші споживчі якості товарів.

Переговори у Китаї – це довгострокові переговори. Вони часто можуть затягуватися до декількох місяців, що не характерно для країн Заходу. А відбувається це тому, що жителі Китаю є досить відповідальними та педантичними. Перш ніж приймати рішення, вони детально вивчають всі питання у справі. Вивчають кожний пункт договору в усіх аспектах і проявах. Готують на кожне запитання детальну, розкриту відповідь, зрозумілу всім. Китайські партнери є надійними та висококваліфікованими (ця особливість дозволяє китайцям бути лідерами у виборі партнерів у міжнародних відносинах). Успіх переговорів вже на першому етапі залежить від того, наскільки вдасться переконати партнера в реальних перевагах співпраці з вами. Китайські компанії володіють добре підготовленими в комерційному відношенні та досвідченими кадрами, мають у своєму розпорядженні велику кон'юнктуру інформацію й у процесі

переговорів часто посилаються на раніше укладені з великою вигодою для себе контракти.

Слід пам'ятати, що специфіка переговорів із китайськими делегаціями вирізняється такими особливостями:

- гостинністю;
- прагненням схилити партнера до принципів, вигідних китайській стороні;
- терпінням, відсутністю всіляких емоцій, підкресленою увагою до всіх учасників переговорів, не тільки до керівників;
- перевагою у проведенні переговорів на своїй території;
- використанням тактики непрямого тиску, тобто через якусь іншу сторону перемовин.

Зазвичай китайці призначають місце переговорів у себе в офісі чи у великих залах готелю, ресторану. Вони люблять, щоб протилежна сторона цікавилася про місце проведення переговорів і повну програму проведення бесіди. Якщо вибір місця переговорів за Вами, тоді не поспішайте вибирати заклад із західним стилем, китайці полюбляють все своє, із їхніми традиціями та стилем. Китайці економні, старанні, ощадливі, обережні та терпимі. Поєднують гнучкість із жорсткістю і сподіваються, що партнер також володіє цими якостями [3].

Аналізуючи практику проведення китайських переговорів, можна виділити такі їхні (притаманні Китаю) етапи:

Початковий – оцінюють зовнішній вигляд учасників переговорів, манеру їхньої поведінки, відносини між собою та відносини з ними.

Офіційний – означає ознайомлення з офіційними представниками країн, вивчення статусу особи її місце роботи та відгуки про суб'єкта як професіонала у своїй справі. Звертають увагу на наявність всіх необхідних документів для укладення між ними договорів.

Кінцевий – цей етап ще називають заключним. Він характеризується стриманістю китайців та активністю протилежної сторони. Китайці ніколи не скажуть відразу своєї відповіді, яка б вона не була, а від протилежної сторони чекають наполегливої співпраці та рішучих дій. Остаточне рішення китайці можуть надати через декілька днів, зазвичай із поправками та своїми умовами.

У Китаї великого значення надають налагодженню неформальних відносин із зарубіжними партнерами. Вас можуть запитати про вік, сімейний стан, дітей – не ображайтеся, це щирий інтерес до вас. Вас радо запросять у гості або на обід у ресторан. Китайці віддають пріоритет вза-

ємодовірі в довготривалих стосунках. Свої духовні цінності та принципи вони ставлять вище за гроші та миттєву вигоду. Буде не гарно відмовлятися від таких запрошень. Китайська етика ділових переговорів завжди закінчується трапезою.

Китайські партнери звикли до підпорядкованих відносин, де вони завжди на верхньому місці. Клієнт (так вони називають своїх партнерів) у ієрархічній структурі соціальних відносин завжди знаходиться нижче, ніж вони. Будь-який тиск із іншої сторони ними не сприймається і не допускається. Щоб чекати на допомогу від Китаю і на їхню співпрацю, необхідно завжди діяти так, як їм буде вигідно та зручно. Ще необхідно запам'ятати, що китайці при першій зустрічі для обговорення питань звертають увагу на місце проведення переговорів, а саме на фінансову змогу оплатити це місце. Чим дорожче ви заплатили, тим серйозніше вас сприймуть китайці.

Китайці вкрай недовірливі в питаннях ведення бізнесу, особливо якщо це пов'язано з комерційним ризиком. Знайти гідного партнера в Китаї надзвичайно важко? незважаючи на численність населення і високу щільність різних комерційних структур у містах. Будь-яка пропозиція, що виходить від європейця, задалегідь сприймається китайцем як «сюрприз із секретом». Часто-густо можна зіткнутися в Китаї з неприхованою ворожістю щодо незнайомих європейців. Звідси виникає важливий для умов Китаю висновок: будь-який процес із пошуку партнера слід починати з вибору посередника – провідника ваших думок. Це дозволить вам бути більш упевненими у своїх діях.

Китайці відомі своїм терпінням, витримкою, пунктуальністю. Однак знаменита китайська хитрість – категорія номінальна і суб'єктивна. Здебільшого це лише спроба білої людини виправдати відсутність витримки і своє невміння зрозуміти китайську психологію. Незважаючи на те, що не всі китайці мають наведені якості характеру, ігнорувати багато з властивих або приписуваних їм достоїнств у жодному разі не слід. Якщо вам не знайоме слово «витримка», треба подумати про те, чи варто зав'язуватися з китайцями взагалі.

Можна виділити найбільш важливі цінності китайського стилю переговорів:

- слухняність і покірність;
- відданість і старанність;
- дисциплінованість і шанобливість;
- лояльність, спокій;
- гармонія та колективізм.

За будь-яких обставин ви не повинні бути задалегідь впевненим у правильності стилю ведення переговорів. Ввічливі китайці будуть раді дізнатися, чим є ви і ваш стиль, але вони ніколи не дійдуть того, щоб вважати ваш стиль кращим за свій. Підходячи з вами до входу в приміщення, китаєць обов'язково запропонує пройти вам першим. Ви повинні у відповідь запропонувати зробити йому те саме, і тільки після того, як він відмовиться, ви можете проходити вперед. Подібно до цього звичаю весь процес ведення переговорів із китайцями – це безперервна низка відступів, випадів, відволікаючих і обхідних маневрів, обманних рухів, демаршів, блефу і навіть погроз.

Я вважаю, що сильними сторонами китайської стратегії ведення переговорів є:

- цілеспрямованість;
- активність;
- плановість;
- лідерство;
- впертість.

Китайці взагалі дуже гостинні: за обідом вони можуть запропонувати близько 20 страв, і, щоб не образити господарів, необхідно хоч трохи спробувати кожну. Роблячи подарунки китайській делегації, слід мати на увазі, що сувеніри треба дарувати не окремим співробітникам, а делегації загалом.

Мати справу з китайськими партнерами на переговорах досить складно: ця давня культура виробила складні переговорні стратегії із зовнішнім світом, які багато в чому нагадують гру в шахи. Якщо китайці відчули, що ви все прорахували до найдрібніших деталей і що ви впевнені в успіху контракту на 100%, вони можуть навмисно зробити демарш з метою дезорієнтувати вас і змусити сумніватися у власній правоті (кінцева мета – додаткові поступки з вашого боку).

Під час контактів із китайцями нерідко з'являється відчуття, що вони темнять, поведуться нещиро, щось недоговорюють. Це почуття виникає у вас через те, що китайцям властива така манера поведінки через глибокі відмінності в політичній, економічній і соціально-громадській сферах між нашими країнами. Необхідно усвідомити, що китайці вступають у контакт, а тим паче у довірчі відносини дуже обережно і неквапливо, до того ж, недовіра до іноземців є частиною їхньої історичної спадщини.

Сідаючи за стіл переговорів, ви повинні знати всі аспекти ведення бізнесу, включаючи технічні деталі угоди. Будьте готові до того, що вам доведеться давати довгі та докладні роз'яснення із приводу механізму роботи з вашого боку. Будьте

обережні: не давайте важливої комерційної або технічної інформації до повного підписання контракту. Будьте готові змиритися з витратами на поїздку і повернутися додому ні з чим. Уважно ставтеся до всіх зауважень. Залишайтеся спокійними та незворушними під час переговорів. Навіть якщо ви гуляли вночі, як добрі приятелі, намагайтеся заблокувати особистісні моменти під час переговорів. Покажіть китайцям, що на першому місці для вас хороший бізнес.

Офіційні китайські делегації (саме офіційні) справляють враження зіграної команди, коректної в поведінці, психологічно підготовленої до досягнення поставленого завдання, з відчуттям своєї сили та внутрішньої переваги. Якщо до цього додати увагу китайців до формального боку справи (точність у часі, знання протоколу, досить високий рівень представницьких витрат), то вийде закінчена картина гідного і складного партнера.

Можна сказати, що для налагодження ділових зв'язків із китайцями необхідно: бути рекомендованим і представленим ким-небудь із знайомих, які мають хорошу репутацію у світі бізнесу і здатні поручитися за вашу порядність; скористатися професійними послугами посередницьких фірм, щоб вони могли офіційно представити ваше підприємство, а також стати гарантом майбутніх угод. Китайці дуже дбають про благонадійність партнерів по бізнесу і завжди намагаються упевнитися в чесності і спроможності майбутніх замовників, тож хвалебні відгуки посередника не будуть зайвими.

Проаналізувавши практику проведення міжнародних переговорів, де однією зі сторін є Китай, можу сказати, що іншій стороні потрібно враховувати такі правила. Китайські громадяни шанують власні традиції та ієрархію, неохоче переймаючи іноземні віяння. Китайці цінують підкреслену ввічливість, дотримання формальностей і стриманість. Така скрупульозність породжує безліч тонких нюансів і збільшує кількість моментів, в яких можна проявити невивічливість, навіть не підозрюючи про це, наслідком чого буде провал всіх задумів і вигод для іншої сторони переговорів.

Китайці люблять свою країну, культуру, мову і дуже ними пишаються. Тому варто потурбуватися про пошук хорошого перекладача, щоб переговори велися китайською. Незайвим буде вивчити звичайні фрази – вітання, схвалення. Це схилить співрозмовника на ваш бік і допоможе проявити неабияку шану та повагу до них.

Правила, які можуть бути корисними для проведення міжнародних переговорів із Китаєм:

перших 10 хвилин зустрічі будьте готові до простого спілкування на абстрактні теми, і тільки після цього переходьте до бізнес-питань. Важливо пам'ятати, що китайці не люблять сухої конкретики. Манера їх спілкування, навіть під час обговорення серйозних стратегічних питань, все одно має змішану структуру і просякнута швидше натяками, ніж прямолінійними судженнями. Це стосується і негативного результату переговорів, про який вам не скажуть прямо.

Говоріть спокійно, не підвищуючи голос, не говоріть різко.

Підписуючи договір чи інші документи, необхідно прописати детально всі умови, на яких ви хочете співпрацювати, щоб надалі уникнути непередбачуваного розвитку подій. Максимально формалізуйте всі умови співпраці.

Після завершення переговорів і підписання всіх необхідних документів добре було б відвідати ресторан із китайськими партнерами, щоб закріпити співпрацю. На відміну від європейців, у китайців не прийнято обговорювати питання ділового характеру під час вечері. Максимум, на що ви можете розраховувати, так це на гості за успіх вашого подальшого співробітництва. Тому забудьте про ділові розмови, а навпаки, поговоріть про традиції та культуру Китаю (їм це дуже подобається).

У Китаї дійсно унікальні традиції ведення переговорів та укладення угод, яким можна вчитися роками. Тому, якщо ви хочете бути впевненими в успіху, звертайтеся до професіоналів, які допоможуть налагодити бізнес із Китаєм. Це може дати необхідний результат для Вас.

Список літератури:

1. Український дипломатичний словник / за ред. М.З. Мальського, Ю.М. Мороза. Знання, 2011. 495 с.
2. Ходжсон Д. Ефективне ведення переговорів. Тактика швидкого реагування. Дніпропетровськ : Баланс-клуб, 2002. 252 с.
3. Василенко И.А. Международные переговоры : учебник. Москва : Издательство Юрайт, 2016. 486 с.
4. Шеретов С.Г. Ведение международных переговоров : учебное пособие / Ин-т междунар. права и междунар. бизнеса «Данекер». Алматы, 2004. 155 с

Hnatiuk T.M. FEATURES OF THE INTERNATIONAL NEGOTIATION PROCESS IN CHINA

The article analyzes the peculiarities of the Chinese negotiations, namely: the procedure for starting negotiations, the culture of behavior of the parties to the negotiations, the rules of etiquette and international courtesy. It is proved that negotiations are characterized by the fact that the interests of the parties may partly coincide and partly diverge. China attaches great importance to establishing friendly, informal relations with foreign partners. It is analyzed that the negotiation process itself, the special ethics of business communication, the fear of "losing face" during communication, especially business, are extremely important for Chinese business people. Even for a modern Chinese entrepreneur, doing business is a kind of ceremony, where every detail has an important symbolic meaning. International negotiations are seen as an organized process of interpersonal interaction of foreign partners, focused on conflict resolution or the development of cooperation, which involves the joint adoption of a decision that will be of international importance. International negotiations – a form of risky activity in which participants challenge each other's ability to determine the nature of future business agreements. Decisive here is the principle of uncertainty, reflected in the concept of risk, and the art of an experienced parliamentarian is to minimize this risk. Thus, the article draws attention to the fact that the Chinese consider the negative answers to be rude, so the interlocutor should look for an alternative to a categorical "no". It is important to understand that the phrase "this is not a serious problem" from the Chinese means that the problem still exists and may be serious. Knowing the basic principles of communication with the Chinese, you can think about successful business. By learning Chinese business etiquette, you will be able to attract almost any Chinese businessman, making your communication more productive and enjoyable. Knowing body language and gestures can partially help you understand your Chinese partner. When a Chinese person is asked directly about something, he can say "yes" and behave as if he answered "no". In this case, the partners of Chinese businessmen should understand that saying "yes" is just an attempt not to lose a good business relationship.

Key words: international negotiations, Confucian ethics, Chinese style of negotiations, Chinese partners, negotiation process.