

ДВЕ СТРАНЫ, ОДНО ДЕЛО

两国同心 互利共赢

莫斯科 МОСКВА 北京 ПЕКИН

Международный журнал
ИЗДАЕТСЯ НА РУССКОМ И КИТАЙСКОМ ЯЗЫКАХ

国际杂志
中俄双语

ноябрь-декабрь 2016

2016年11-12月刊



moscowbeijing.ru



+16

中国女首富周群飞

在她的职业生涯早期，一天只赚一美元。但这些年来，她靠自己创建的玻璃帝国，成为亿万富翁。

Чжоу Цюньфэй – самая богатая женщина Китая

Она начинала свой трудовой путь, получая один доллар в день...

32 | 中国银行信贷
Кредит в китайском банке

74 | 边境贸易—拦路竿扬起!
Приграничная торговля – шлагбаум поднят!..

86 | 出口食品到中国
Российские продукты в китайском рационе



新华通讯社
XINHUA NEWS AGENCY

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ



МАРИЯ АМЕЖНОВА,
генеральный директор
ООО «Б2Б-Перевод»

Мыслить и говорить по-китайски,

или 8 советов успешного переговорщика от нашего эксперта.

Получив заманчивое предложение от потенциальных китайских инвесторов, важно не забыть, что перспектива заключить прибыльный контракт еще не означает гарантированного успеха. Самый важный этап любой сделки — это переговоры. От подготовленности позиции, знаний специфики контрагентов, умения расположить к себе и вызвать доверие зависит очень многое.

ГОТОВИМСЯ К ПЕРЕГОВОРАМ

- 1 ПРОВЕДИТЕ «РАЗВЕДКУ»** — кто приедет на встречу и какими полномочиями наделен этот человек? Будет ли он лицом, принимающим решение по вашему проекту, или после нескольких раундов переговоров на сцену выйдут новые люди, и нужно будет начать обсуждение с нуля.
- 2 ИЗУЧИТЕ ЦЕЛИ СВОЕГО ПАРТНЕРА И ЕГО МОТИВАЦИЮ.** Мыслите широко, не всегда инвестиционный проект оценивается только по прибыльности, вопросы занятости населения, развития инфраструктуры, важности проектов для конкретного региона могут сыграть не последнюю роль.
- 3 ПРОДУМАЙТЕ ТОЧКИ ВХОДА И ВЫХОДА ИЗ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА, СВОИ ЦЕЛИ И ЛИНИЮ ПОВЕДЕНИЯ.** Если предложению китайской стороны есть альтернативы, как их выгодно преподнести и получить еще более эксклюзивные условия.
- 4 ГРАМОТНО ПРЕДСТАВЬТЕСЬ И ЗАРАНЕЕ ПОДГОТОВЬТЕ ВИЗИТКИ НА КИТАЙСКОМ ЯЗЫКЕ.** Визитные карточки вручают по старшинству, начиная с самого важного участника переговоров, передают их непременно одновременно двумя руками.

- 5 ЗАКАЖИТЕ ПЕРЕВОД ВСЕХ НЕОБХОДИМЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ВСТРЕЧИ,** найдите хорошего специалиста и проверьте все у носителя языка. Важность этого пункта трудно переоценить.
- 6 БУДЬТЕ ЛЮБЕЗНЫМИ И НЕ ПРЕНЕБРЕГАЙТЕ ЭТИКЕТОМ.** Китайские предприниматели и инвесторы любят церемонии и придают огромное значение имиджевой составляющей — приглашенным «свадебным генералам», индивидуальным подаркам, хорошим ресторанам.
- 7 НАЙДИТЕ ПЕРЕВОДЧИКА И ВВЕДИТЕ ЕГО В КУРС ДЕЛА.** Ознакомьте переводчика с материалами по инвестиционному проекту, расскажите о китайских партнерах максимально подробно и убедитесь, что все нормы этикета и протокола на важных для вас переговорах будут соблюдены. Переводчик — ваше лицо за столом переговоров.
- 8 ДУМАЙТЕ «ПО-КИТАЙСКИ», ПРИСТУПАЯ К ПОДГОТОВКЕ ПЕРЕГОВОРОВ.** Продумайте место, время (важно не допустить накладок с обедом или ужином, все китайцы чтят распорядок приема пищи), круг приглашенных и регламент. Про свои реальные проблемы, планы и дедлайны лучше не сообщать — готовьтесь к тому, что китайская сторона затянет с серьезными вопросами под самый отъезд.

ОБСУЖДАЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

- 1 **Заслужите доверие** партнеров, прежде чем доставать кейс. Наладьте контакт, постройте личные отношения с людьми, а потом уже приступайте к деловым вопросам.
- 2 **Одно из китайских правил** ведения переговоров — «прислушиваться к речам, вглядываться в выражение лица». Эта китайская поговорка поможет вам лучше понять своих собеседников.
- 3 **Будьте последовательны**, логичны и деликатны. Последовательность не позволит вашим собеседникам потерять нить беседы, логика убедит в верности решения, а деликатность лишней раз укажет на ваше серьезное и уважительное отношение. Приводите факты и грамотно аргументируйте свои доводы — такой подход принесет успех в любых переговорах.
- 4 **Отдайте должное китайской кухне**, пробуйте то, чем вас угощают, если вы в китайском ресторане, и угощайте партнеров на широкую ногу в ресторане, который выбрали вы. Важно знать, что в Китае принято обсуждать историю и вкус блюд, так как еда — своеобразный культ.
- 5 **«Торгуйтесь» и проявляйте упорство.** Подробное обсуждение условий и торг у представителей этой культуры в крови, и быстрое соглашение может означать, что вы упустили крупную выгоду для себя.
- 6 **Если ваш собеседник отвечает «нет», «может быть», «нам надо обсудить» или «ну ладно»,** важно понимать, что за этим стоит. Профессиональный и опытный переводчик или переговорщик смогут в этом помочь, оценив всю ситуацию комплексно.
- 7 **Контролируйте эмоции** и слушайте собеседника. Например, если вы будете излишне шумны и возбуждены, клиент может от вас устать. Не перегружайте встречу своим выступлением, лучше дайте партнерам высказать свои пожелания.
- 8 **Не поленитесь еще раз тщательно проверить все пункты** договора перед подписанием. Заключение контракта, соглашения, пусть даже протокола о намерениях, — это важная часть встречи, которая не приемлет спешки.



B2B Перевод

ЛИНГВИСТИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА

**ПИСЬМЕННЫЕ И УСТНЫЕ ПЕРЕВОДЫ
57 ЯЗЫКОВ МИРА**



Последовательный перевод на встречах, переговорах.



Синхронный перевод на конференциях, конгрессах и форумах.



Письменный перевод различной тематики.



Перевод в режиме он-лайн.



Носители восточных и редких языков.



Нотариальные услуги, апостиль, легализация.



Работаем 24/7.

+7 (495) 968 34 76
+7 (916) 751 20 05
www.b2bperevod.ru



ООО «Б2Б-Перевод»

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ



玛利亚·阿梅日诺娃
“B2B-翻译” 翻译经理

讲中文和中式思考

我们专家对成功谈判代表的8条建议。

尽管已获得潜在的中方投资商的诱人的建议，重要的是别忘了，签订盈利合同的希望还未意味着保证能成功。任何交易最重要的阶段就是谈判。很多事情取决于对立场的准备、对交易对手特点的了解、善于博取好感和引起信任。

谈判准备

- 1 进行调查：会面的人是谁，他被赋予哪些权利？他是否是对你们的项目作出决定的人物，还是几轮谈判之后还会有新的人员出现，得重新开始讨论？
- 2 研究合作伙伴的目的和动机。深入思考，投资项目并不总是从盈利方面评估，居民就业、基础设施发展和项目对具体区域的重要性等问题也扮演着重要的角色。
- 3 仔细考虑谈判的切入点和出口点、自己的目的和操作线路。若对中方的建议有供选择的比较方案，如何有利地叙述和获得更独家的条件。
- 4 文理通顺地介绍，并提前准备好中文的名片。递交名片时，先从最重要的谈判参与者开始，并且一定要双手同时递交。
- 5 做好所有需要的会面资料的译文，找个好的专家并让中文为母语的人进行检查。很难高估这条建议。
- 6 请彬彬有礼，不要忽视礼节。中国的企业家和投资商喜欢礼节，重视面子，比如像捧场贵宾、单独的礼物和好的餐厅。
- 7 雇翻译，并向翻译介绍情况。让翻译了解投资方案的材料，向其尽可能详细地介绍关于中方合作伙伴的信息，确定在重要的谈判中对礼节礼仪规范的遵守。翻译也是您在谈判桌上的脸面。
- 8 谈判前准备时，按中国人的思维方式思考。考虑好地点、时间（重要的是在午餐或晚餐的安排上不要出错，所有中国人都尊重进食时间）、邀请的人员和会议的议程。不要告知自己的实际问题、计划和最后期限，做好中方会在快动身前拖延重要问题的准备。

坐在谈判桌上

- 1 递交企划前，先赢得合作伙伴的信任。与会面人员建立联络和个人关系，然后就可以开始进入业务上的问题。
- 2 中国谈判的规则之一就是察言观色。这个中文成语会帮助您更好地了解你们的交谈者们。
- 3 要有连贯性、条理性和委婉。连贯性不会让您的交谈者离开讨论的线索；条理性可以使人信服决议的正确性，而委婉则再次地显示您认真和尊敬的态度。列举事实，并通顺地论证自己的论据，这种途径会在任何谈判中带来成功。
- 4 若你们在中餐厅，则对中餐做出应有的评价，尝一下邀请您品尝的。在你们选择的餐厅里阔绰地邀请合作伙伴们。重要的是要知道，在中国通常会讨论食物的历史和味道，因为食物也是一种独特的文化。
- 5 请讨价还价并表现出固执。对条款和交易的详细的讨论是这个文化代表们血液里的，快速的赞同可能会意味着，您放过了对自己的重要的利益。
- 6 若您的交谈者回答“不”、“有可能”、“我们需要讨论一下”或“算了”，重要的是要明白，为此值得。专业的有经验的翻译或谈判者会综合判断情形，并帮助你们。
- 7 控制好情绪，并聆听谈判者们。比如，若您过多地喧闹和激动，则客户可能会对您感到疲乏。不要让自己的发言使得会面超负荷，最好给合作伙伴表达意见的机会。
- 8 签署合同之前，不要懒于重新认真地检查合同的所有项目。签署合同、协议甚至关于意向的纪要，是会面重要的部分，切不可仓促。

B2B Перевод
ЛИНГВИСТИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА

笔译和口译，57个语言



会见、谈判交替翻译



会议、谈判、出差同声翻译



不同的选题笔译



网上翻译



母语笔译



公证服务、海牙认证、认证



24小时营业

+7 (495) 968 34 76

+7 (916) 751 20 05

www.b2bperevod.ru

000 «Б2Б-Перевод»

