



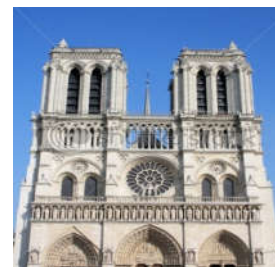
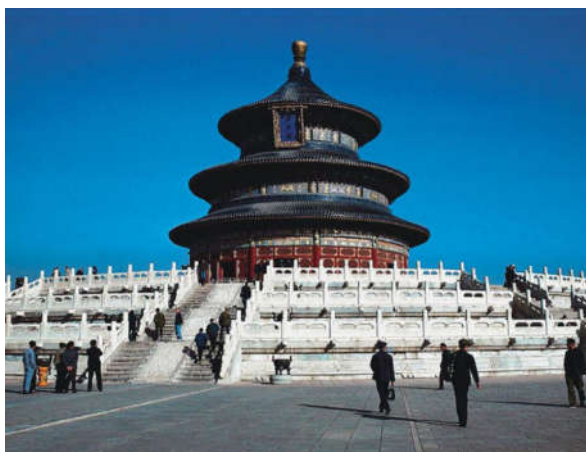
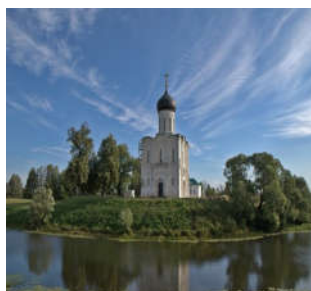
## **ШКОЛА ЗДРАВОВОГО СМЫСЛА**

**Курс «интеллектуальный спецназ»**

*(на правах рукописи)*

**Александр Ибрагимов  
(составитель и редактор)**

**Андрей Девятов  
Дмитрий Регентов**



## **КИТАЙСКАЯ ГРАМОТА**

***ЧТО НЕ ТАК КАК У ДРУГИХ  
И КАК ЭТО ПРИМЕНЯТЬ С ПОЛЬЗОЙ ДЛЯ ДЕЛА***

**Учебное пособие для тех,  
кто ведет бизнес с китайцами**

**Москва - 2011**

ББК-К

Авторы учебного пособия:

Андрей Девятов  
Дмитрий Регентов  
Александр Ибрагимов

**Китайская грамота.** Учебное пособие. – М.: Школа здравого смысла. 2011. 373с.

***В помощь тем, кто имеет дело с китайцами.*** Китай это пяти тысячелетняя цивилизация, единственная из сохранившихся на планете с допотопных времен. Китайцы всегда осознавали себя в центре Земли и строили поднебесную срединную империю «умиротворения окраин», не похожую на Рим. Что думают китайцы о себе и мире, как мыслят и ведут себя, чего от них можно ожидать, как выигрывать переговоры и как идти на компромисс с китайцами, не теряя свои интересы – обо всем этой в книге, составленной практиками, длительное время проработавшими в разведке и бизнесе.

*Рекомендовано экспертным советом Института российско-китайского стратегического взаимодействия (ИРКСВ) для курсов повышения квалификации специалистов-регионоведов, руководителей компаний и чиновников государственной службы.*

На правах рукописи

Подписано в печать 03.02.2011 г.  
Отпечатано в авторском оригинале  
в типографии «Академия небополитики»

©Коллектив авторов, 2011

## Оглавление

Предисловие.....	
Главы:	
1. Картина мира глазами китайцев .....	
Вопросы к главе .....	
2. Письмо, язык, мышление	
Вопросы к главе.....	
3. Китайская душа .....	
Вопросы к главе .....	
4. Богатство по-китайски	
Вопросы к главе .....	
5. Китай и бизнес .....	
Вопросы к главе.....	
6. Как выйти на китайского партнёра.....	
Вопросы к главе.....	
7. Организация переговоров с китайской стороной.....	
Вопросы к главе.....	
8. Особенности переписки с китайцами.....	
Вопросы к главе.....	
9. Состав делегации на переговорах с китайцами.....	
Вопросы к главе.....	
10. Подготовка к переговорам и их проведение.....	
Вопросы к главе.....	
11. Как внушить китайской стороне/партнёру чувство симпатии, доверия и продемонстрировать искренность.....	
Вопросы к главе.....	
12. Китайская история.....	
Вопросы к главе.....	
13. Китайская специфика в теории и в зарисовках с натуры.....	
Вопросы к главе.....	
14. Китайский проект без легенд прикрытия.....	
Вопросы к главе.....	
15. Социализм с китайской спецификой.....	
Вопросы к главе.....	
16. Война, политика и финансы.....	
Вопросы к главе.....	

# Предисловие

## Рекомендация профессионала

Читатель, признающий тезис о том, что «критерием истины является практика», найдёт 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 своём 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 этом пособии профессиональными разведчиками, написано ими 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 счёт и получит объёмный труд, позволяющий ориентироваться в теме. Однако для уяснения конкретной схемы получения прибыли и ухода от убытков, руководитель, принимающий твёрдое 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 это пособие и будет востребовано, прежде всего, теми специалистами, которые по роду работы призваны готовить «оперативные планы» действий на «китайском фронте».

Пособие наверняка найдёт читателя и среди неспециалистов 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.

Александр Горбатов  
Шеф-редактор журнала  
«Служба кадров и персонал»

# Глава I

## Мировоззрение китайцев

### I. С точки зрения пространства

- 1) В китайском мировоззрении весь поднебесный мир делится не на четыре стороны света, а на четыре стороны света и Центр.
- 2) Центр занимает собственно Китай. Поэтому это государство так и называется

### 中 - Чжун го - «Срединное государство»

Никакого «Китая» у китайцев нет. Так его называют в других странах. Для китайцев же их страна – это безусловный пуп Земли. Это на русском языке «Китай» соотносится с определённым местом на земле и населяющим его народом. На западных языках CHINA имеет смысл "фарфор". **На китайском же никакого «Китая» или «Фарфора» нет.** Для китайцев за изобразительным иероглифом 中 стоит объединённое в символ представление: **центр, середина.**

Не звуки и буквы, а картинка иероглифа 中 лишь с чтением «**чжун**» тянет китайскую мысль именно к этому конкретно-символическому смыслу.

Впрочем, проблема разницы смыслов одного и того же у китайцев и не китайцев заслуживает подробного анализа и подробно будет изложена в главе "Китайцы: письмо, язык, мышление, практика".

- 3) Если Китай – центр (**чжун**), то весь остальной мир в глазах китайцев будет окраиной – **вай**.

**Так китайцы и делят весь мир по принципу центр - окраина (по-китайски чжун-вай).**

**Пример:** одно из учрежденных совместных предприятий русские именовали «китайско-российским», в то время как китайцы устно и письменно упорно именовали его «**срединно-окраинным**», всякий раз избегая смысла «российское». Причем, на всех иностранных языках совместные предприятия именовались китайско-американскими, французскими, немецкими и прочими (с обязательным указанием имени страны иностранного учредителя). На китайском же



языке вместо имени страны официально и неофициально употреблялось одно и то же для всех случаев значение **вай** (внешний, наружный, чужой, периферийный, зарубежный). То есть китайцы все эти предприятия воспринимают как «срединно-окраинные».

**Таким образом они по сути весь мир делят на собственную цивилизацию центра и чужую цивилизацию окрестности (периферию).**

**Итак, Китай – центр.** Далее от центра по окрестностям расположен **ближний круг стран**, нашедших в китайских иероглифических названиях явный символический смысл:

1. «Страна восходящего Солнца» (*жи бен го* - Япония)
2. «Страна утренней свежести» (*хань го* - Корея)
3. «Страна крайнего Юга» (*юэ нань* – Вьетнам, ранее *ан нань*)
4. «Цветущее [изобильное] государство» (*тай го* - Таиланд)
5. «Дальние владения» (*мянь дянь* - Бирма).
6. «Государство небесной веры» (*тяньчжу го* - Индия)
7. «Западный кладезь» [истинных, сохранённых неповреждёнными, духовных ценностей] (*си цзан* - Тибет)
8. «Западная граница» (*сиюй* – Туркестан), которая теперь называется «Новой границей» (Синьцзян)
9. «Древняя страна заходящей предрассветной Луны», «Тёмная старина» (*мен гу* - Монголия)



За границами ближнего круга расположена дальняя окраина мира, населённая чужеродными центру народами.

Лишь малая часть этих стран удостоилась смыслового обозначения на китайском языке с добавлением титула «Го» (держава).

1. «Государство выдающегося таланта» (Великобритания) - **ин го**
2. «Государство логики закона» (Франция) - **фа го**
3. «Государство нравственного примера» (Германия) - **дэ го**
4. «Прекрасное государство» (США) - **мэй го**.



Эти государства в китайском мировосприятии являются так сказать странами первого сорта (например, Испания не удостоилась у китайцев титула Го).

Ко второму сорту относятся страны, получившие осмысленные названия, но без титула Го. Так, Португалия в китайском названии имеет дословный смысл «**Страна знатоков винограда**» (**путаоя**). На дальней сухопутной окраине живут народы под общим названием «**Обращённые в себя**» (**хуйцзу - мусульмане**). Такая конкретная осмысленность названия ставит заморскую Португалию и мусульман в китайской мировоззренческой системе сразу после символических смыслов государств удостоенных титула Го.



Все другие запредельные народы титул «го» (государство) или осмысленных и понятных для китайцев названий своих стран в китайском иероглифическом членении мира не заслужили и именуется звуковой бессмысленной транскрипцией.

С потерей исторического величия, смысл в имени и **титул Го** в XX веке **утратили** сначала Индия, а с **1991** и **новая Россия**.

**Присвоила же себе титул Го Япония** (на воротах японского посольства в Пекине теперь написано «*жи бен го*») и **Южная Корея** (с

90-х годов она стала пользоваться древним иероглифическим названием «хань го», данным этой стране китайцами ещё во времена первой морской экспедиции Цинь Шихуана).

## Центр – оплот стабильности

Жизнь вращается по винту времени вокруг центра. Вектор ускорения всего сущего в циклах жизни раскладывается на касательное, центробежное ускорение и центростремительное. В вечном круговращении **наибольшая окружная скорость бытия будет у народов населяющих дальние от центра окрестности**. На ближних окраинах скорость перемен меньше, чем на дальних. Поэтому с точки зрения китайцев:

1. **Наиболее стабилен именно центр**. Здесь скорость бытия самая малая.
2. **Центр успокаивает и поглощает, переваривает и ассимилирует всё, что затягивается**. Поскольку он в соответствии с законами мироздания с одной стороны выталкивает сущее на окраину, а с другой - постепенно затягивает его в центр, где и перемалывает.

Отсюда абсолютное бесстрашие китайцев по поводу того, что они могут быть кем-то ассимилированы. И их чрезвычайная способность к ассимиляции других народов. В том числе с таким мощным генотипом как евреи (сами евреи не считают евреями детей от папы-китайца и мамы-еврейки).

## Ориентация в пространстве

1. **По-китайски компас – это «стрелка, указывающая на ЮГ»!** У других народов та же стрелка компаса, указывает на Север. Эта явная противоположность в пространственной ориентации, конечно, отражает китайскую специфику.
2. Если стоять естественно на Земле головой вверх лицом на Юг, то Запад будет справа (Тибет, Туркестан), а Восток – слева (Япония, Корея). **Именно так из середины видится китайцам окраина ближнего круга**.
3. На **дальнюю окраину** китайцы смотрят как бы с небес, головой вниз лицом на Север (примерно так, как с орбиты, пролетая над Китаем, видит Землю аппаратура спутников видовой разведки). В этом положении **Запад будет уже слева (все западные заморские черти), а Восток справа (Россия и все мусульманские страны)**.



Ничего удивительного в этом нет, ибо Восток это там, откуда встаёт Солнце только с позиции наземного наблюдателя средних широт. Уже на Соловецких островах в Белом море, в 160 километрах от полярного круга, в начале июля солнце заходит и тут же восходит - на севере! В приполярных Тикси и Хатанге летом уже «вечный день» под незаходящим Солнцем, описывающим спирали. А в небесной ориентации Восток - это то, что на математическом горизонте будет справа, если смотреть на Север (в сторону Полярной звезды). Для космонавтов на околоземной орбите в невесомости, может быть и в положении головой вниз, реальный быстро меняющийся горизонт плохой помощник для ориентации. Здесь при определении взаимного расположения естественных и искусственных космических объектов и аппаратов точки Севера, Востока, Юга и Запада выставляются на условном математическом горизонте двух полярной Небесной сферы безотносительно конкретного положения Солнца.



4. Китай для китайцев «Поднебесная империя» и в их воображаемом взгляде с небес:

***Япония находится вместе со странами Запада.***

***Россия же оказывается на Востоке.***

В подтверждение этого тезиса можно привести следующие примеры:

Слово «**православие**» по-китайски **имеет смысл «правильного восточного учения» (дунчжэнцзяо)**

**Новый Свет/Америка – это Западный материк (сидалу)**

**Старый Свет/Евразия – Восточный материк (дундалу).**

В других языках таких смыслов в именах нет.

5. В китайской картине мира любой народ представляет не ось, а спицу колеса истории, замыкающуюся на китайский пуп Земли.

## ***II. С точки зрения времени***

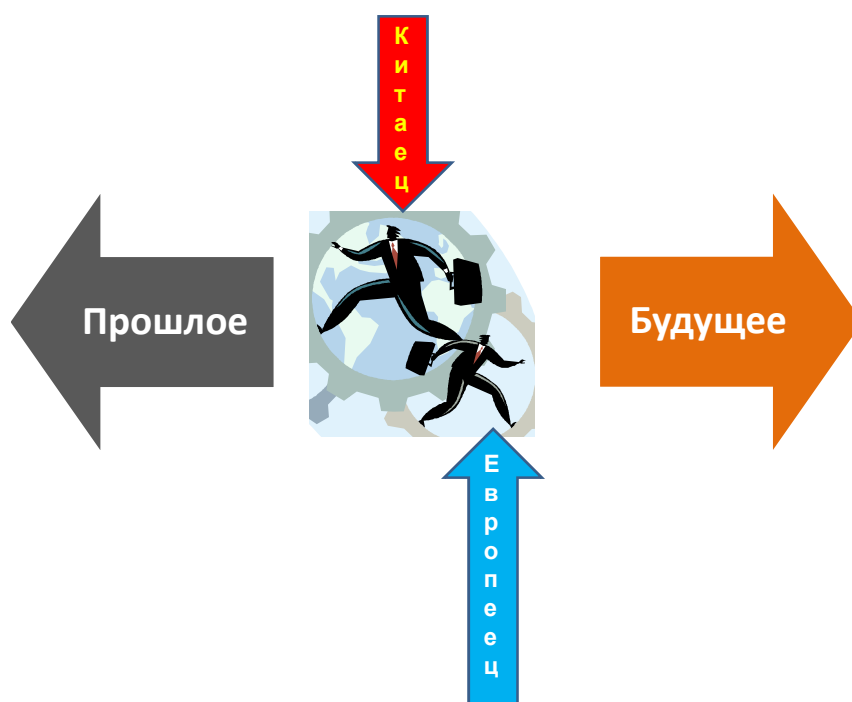
В грамматике китайского языка категории времени (прошлое, настоящее, будущее) нет. Нужно специально либо добавлять слова «вчера», «сегодня», «завтра», либо упоминать какие-то даты, либо имена действующих лиц из истории, а официально для фиксации прошлого обязателен девиз царствования.

Языковая норма предусматривает только совершенный (сделал) или несовершенный (не сделал) вид. И только категория вида как-то упорядочивает то, что расположено на круге времени неопределённо, без указания дат, имен, места в последовательности событий.

Наблюдать время по-китайски, значит:

**Стоять лицом к совершенному** (в европейской традиции наоборот: к прошлому мы обращены спиной).

**Стоять спиной к будущему, предстоящему, ожидаемому** (в европейской традиции опять наоборот: к будущему мы обращены лицом).



Кроме того:

1. **Предыдущий** расположен сверху (*шан*), впереди, по правую руку.
2. **Последующий** расположен снизу (*ся*), сзади, по левую руку
3. До «**Предыдущего**», то есть то, что было **раньше, случилось прежде** «Предыдущего» - находится на переднем плане и выражено смыслом спереди, с фронта (*цзянь*)
4. После «**Последующего**», то есть грядущее через один, выражено смыслом сзади, с тыла (*хоу*).



Отсюда «прошлый год» – это **шан нянь**, а позапрошлый год – **цянь нянь**. Следующий год – это **ся нянь**, а через два года – **хоу нянь**. Согласно своей мировоззренческой традиции будущее для китайцев – неизвестно. Они могут всматриваться только в прошлое. И потому – определенная заикленность на истории (прошлом) и осторожность (размеренность) всего того, что касается будущего.

**Искать в истории ключ к истине, – в этом состоит первая характерная черта мирозерцания китайцев. А исторические примеры имеют для китайцев большее значение, чем поучения мудрецов.**

**Вторая характерная черта – прежде чем что-то сделать, не надо спешить. Надо сначала «замедлиться», потом осмотреться, а затем и действовать (встать совсем, ускориться или сманеврировать).** Так, пожелание «счастливого пути» в китайском языке имеет смысл «двигайтесь помедленнее, размеренно, степенно». «Приятного аппетита» несёт значение «кушайте помедленнее, не торопитесь». А предупреждение об опасности, китайский дорожный знак «внимание», есть не западный призыв «усилить бдительность» (!) или приказ «остановиться» (STOP), но китайское указание замедлиться, сориентироваться и лишь потом действовать.

## Летоисчисление у китайцев

Традиционная китайская система летоисчисления, так называемый «**китайский календарь**» (*Инь-Ян ли*; *Сяли* или 60-летний цикл) уникальна. Китайская система счисления времени не линейна. **Последовательность лет объединяют «круги» (циклы) числом**

**ровно по 60 лет в каждом.** Шестидесятиричный цикл объединяет три поколения по двадцать лет. Шаг цикла в три поколения выбран потому, что в семье одновременно живут дедушки, дети и внуки. То есть – **три поколения, 60 лет, это природный размер семейного счастья, радости за потомство и почитания родителей.**

**Число 60 оказывается тем числом, которое первым объединяет пифагоровы числа 3, 4 и 5 ( $3 \cdot 4 \cdot 5 = 60$ ).** Число 60 является краеугольным и для традиционного китайского календаря, ведь время исчисление по-китайски ведётся 60-ричными циклами. Число 60 уникальным образом объединяет и оба рода циклических знаков – 10 небесных стволов и 12 земных ветвей, являясь их приведением к общему кратному. Этот математический факт удостоверяет небесно – земную природу числа 60 и составляющих его пифагоровых чисел античного мира, тех же чисел китайских «трёх начал» и тех же чисел христианской Святой Троицы, четырёх Евангелий, десяти заповедей, двенадцати апостолов...

Китайская история записана детально в соответствии с этой системой и с опорой на девизы царствования императоров. Так, например, Мао Цзэдун родился в 19-й день 11-й луны лета «гуй сы» (чёрной [стихии вода] Змеи) в 19-й год императорского правления под девизом Гуансюй («блестящее наследие»). Это соответствует 23 декабря 1893 года по Р.Х. Если девиз царствования не указать, то год «чёрной змеи» это и 1833 и 1953 и так далее в прошлое и будущее в периоде 60 по линейке времени от Р.Х.



**Эта нелинейность ощущения времени у китайцев (меряется не длительность, а порядок последовательности) – суть одна из граней краеугольного камня специфики хода китайской мысли.**

**Китайское летоисчисление имеет следующую градацию:**

1. **«Эра»** - включает три поколения (60-летний круг). Текущая эра началась в 1984 году.
2. **«Цикл»** - включает три эры (верхняя, средняя и нижняя), 9 поколений (180-летний круг). Текущий цикл начался в 1864 году и закончится в 2044 году, а текущее седьмое поколение этого цикла началось в 1984 году
3. **«Эпоха»** - включает 20 Циклов, 60 Эр, 180 поколений (3600-летний круг). Это самый большой период в китайской системе летоисчисления.

Со времён Желтого императора (как самая ранняя точка отсчета китайского календаря традиционно фигурирует 2698 год до Р.Х.) миновала лишь одна полная эпоха (нынешняя вторая эпоха началась в 964 году по Р.Х., сейчас идет её 6-й цикл и 18-я эра, то есть уже прошло около трети).

В чем здесь китайская специфика? В отличие от западного летоисчисления от Рождества Христова, делящего историю пополам на прямые отрезки «до» и «после», какого-либо заметного рубежа, «забурены» на винте времени между двумя китайскими эпохами нет.

Примечательно лишь то, что циклы китайского летоисчисления начинаются с первой в китайской истории династии Ся. Т.е. почти сразу после потопа, библейская дата которого – 2850 лет до Р.Х. Иными словами, все цивилизации мира имеют примерно одинаковый пяти тысячелетний кругозор и с этим масштабом соизмеряют свои деяния.

### ***III. Китайская картина мира с точки зрения числа***

Теперь картина мира, изложенная в пространстве и времени европейски словами и снабженная графическими пояснениями, чтобы быть специфически китайской (зафиксированной в образах-символах), требует ещё и обязательного перевода в числа.

Китайцы пользуются:

1. **Десятичной системой счисления** (связанной с пальцевым счётом)
2. **Двоичной системой счисления** (с числовым смыслом: чёт, нечёт).

**Десятичная система**, основополагающая для всей современной науки, впервые возникла в Китае. Примером использования десятичной системы в Древнем Китае может служить надпись, датированная XIII веком до Р.Х., в которой 547 дней обозначены как «пять сотен плюс четыре десятка плюс семь дней». Очевидно, что изобрели десятичную систему гораздо раньше.

В десятичной системе счисления числа выражаются десятью цифрами.

**Китайские цифры** начинаются с символа **нечётности** «один» и заканчиваются **чётным** символом «десять» -



**Некитайские цифры** (современная система счисления) начинаются с **чётного** «ноля» и заканчиваются **нечетным** символом «девять» -



Цифры (специального фигурного значка) с символом «ноль» у китайцев нет. Для передачи числового смысла *наименьшей четной дробности* есть иероглиф *лин* со значением «ноль», как производной ассоциацией с каплей дождя, которая и отдельная, и самая мелкая, но и делимая на брызги.

**В этом несоответствии начала десятичного цифрового ряда у китайцев (с единицы) и не китайцев (с нуля) состоит принципиальнейшее различие противоположностей чжун/вай, без уразумения которого не понять природу китайской специфики.**

**В двоичной системе** счисления каждое число выражается при помощи двух цифр. В современной компьютерной технике это арабские цифры **0** и **1** (чёт и нечёт). В древнекитайской традиции - это разорванная «- -» и сплошная «—» линии (тот же чёт и нечёт).

0 - это разорванная линия «- -», которая несет в себе следующие китайские смыслы:

- раздвоенное
- чётность,
- симметрия,
- равновесие,
- качественное единство противоположностей (+, -),
- притяжение,
- торможение,
- мёртвая точка,
- покой,
- неделание,
- мягкое,
- пустое,
- отсутствие стимула и реакции,

- «нет»,
- негатив,
- пассивность,
- реактивный потенциал,
- поглощение,
- созерцание,
- качество жизни,
- телесное,
- сила *Инь*.

1 – это сплошная « - », которая несет в себе следующие китайские смыслы:

- единое
- нечётное,
- отрицание симметрии,
- сдвигка равновесия,
- импульс,
- отталкивание,
- ускорение,
- порождение,
- движение,
- преодоление,
- твёрдое,
- наполненное,
- наличие стимула и реакции,
- «да»,
- позитив,
- активность,
- импульс,
- выделение,
- делание,
- деловой успех,
- духовное,
- сила *Ян*.

Арифметические символы (числа) способны ёмко (кратко, но глубоко) заменять логические понятия (слова). На языке математической логики: 1 – есть некоторое утверждение - «да», а 0 – некоторое отрицание - «нет».

Важно уяснить, что 0 и 1 контрастны друг другу, но не составляют противоположность, ибо они не равны!

И в китайской комментаторской традиции «И цзина» понимание природы пары *Инь – Ян* не сводится к каким-либо дуальным сущностям-антагонизмам, они не выражают какую-либо борьбу противоположностей. *Инь и Ян* есть символ полярности, пара эмблем, представляющих за целый ряд контрастных сторон вещей; пара

меток, позволяющая осуществлять двоичную классификацию, разделять – разносить всё сущее по двум рубрикам, раз за разом делить всё и вся на «два».

Так, покой, вроде бы однозначно соотнесённый с *Инь* и движение, соотнесённое с *Ян* можно разделить на два ещё раз:

*Ян* Покой есть сосредоточение/ Движение есть прямота.

*Инь* Покой есть смыкание/Движение есть широта.

**В европейской логике** движение - это жизнь, а покой – смерть.

**В китайской же логике движение** (*Ян*, а значит твёрдое), **соотносится со смертью**, а **покой** (*Инь* как мягкое) **соотносится с жизнью**.

*Инь* и *Ян* то и дело сменяют друг друга. Семена (твёрдое и сухое – *Ян*) возвращаются в почву через спелый плод. Из смерти непременно снова возникает росток жизни (мягкое и влажное – *Инь*). Когда дерево умирает, оно опять крепко и сухо (*Ян*). В этом суть цикла перемен (упорядоченных обращений полярностей *Инь - Ян*).

Если человек понял «Путь» (порядок и направление связей между элементами) в этом цикле, то он достиг просветления. Постигнув «Путь» (*Дао*) то есть, снискав благодать (*Дэ*) делания чего-либо (суть любого искусства: поварского, военного, изобразительного и пр.) - это делание получается у него легко и без усилий. Если же он не владеет «Путём», то какие бы усилия человек не прилагал, даже сознательно опираясь на какие-то знания и навыки, результат будет ничтожен, если не противоположен замыслу.

В китайской мировоззренческой парадигме *Инь* и *Ян* – это направленные силы, которые формируют всенаправленные энергии (**Пять стихий-элементов**). Это в западной цивилизации принято различать четыре вида стихий: Земля, Огонь, Вода, Воздух. У китайцев и здесь собственный взгляд на вещи. И главенствует опять число 5.

Итак, у китайцев *Инь* и *Ян* образуют пять элементов (**у син**) с именами следующих стихий:

**Дерево**  
**Почва**  
**Вода**  
**Огонь**  
**Металл**

И в Книге перемен элементы – пять стихий – сводятся к двум значениям: *Инь* (0, чёт) и *Ян* (1, нечёт).





Читаем в каноне Конфуция: «**Пять стихий [образованные] из двоицы Инь и Ян пересекаются [в пространстве] между Небом и Землёй**».

Стихии имеют кольцевую структуру взаимосвязи преодоления (суть пересиливания, так как *Инь* и *Ян* - силы). Дерево преодолевает Почву, Почва преодолевает Воду, Вода преодолевает Огонь, Огонь преодолевает Металл, Металл преодолевает Дерево (на рисунке – красные линии пентаграммы).



**«Янские» элементы – огонь и дерево.**

**«Иньские» элементы – вода и металл.**

**Баланс – почва** (кстати, ассоциирующаяся с Китаем).

«Дао рождает одно,

Одно рождает два,

Два рождает три,

Три рождает десять тысяч вещей» (Даодэцзин,42)

В данном случае:

**Одно** – это **Дэ**, то есть сущность и явление представленный в одной единой форме (в отличие от европейских диалектических пар). Это те энергии, в которых *Дао* проявляет себя вовне, это как бы всепронизывающие лучи сущности, но не сама вечная вездесущность.

Это «**одно**» через две формы *Инь* и *Ян* «оформляется» в следующую субстанцию.

**Два** – когда две формы *Инь* и *Ян* с внешней видимой стороны представляют содержание: ту или иную связь элементов-энергий с алгоритмом *Дэ*, воплощенных в пяти связанных элементах-стихий, что и есть *явление*, открытие, нисхождение к нам невидимой и неопределимой *сущности* в своих энергиях. «**Два**» также формирует мужское и женское начала (*цян* и *кун*). Именно «**Два**», пронизанное духом **Ци**, рождает

**Три** - неравновесную соразмерность небо - земля - человек.

Три рождает десять тысяч вещей, то есть все вещи.

Иными словами, **Дух (Ци - импульс)** порождает числа, затем возникают формы, а уж после форм возникают элементы и все реальные вещи.

**Китайцы – троичны** в своей мировоззренческой парадигме (**находятся в нечёте**). В отличие от европейцев и японцев – которые двоичны (находятся в чёте). А триединое превосходит противопоставления, не может быть сведено к двойственности, а в математическом смысле есть не результат сложения, а аспект нечёта числа. Триединость - не очевидна. Третье *начало* не укладывается в представление о концах линии, которых два. А в замкнутой линии, в цикле, где концов нет, середина, была бы мёртвой точкой, а не протяженным векторным началом. Прохождение цикла через мёртвую точку без остановки есть движение. Цикл не задерживается в мертвой точке, иначе произойдет остановка, покой равновесия. И здесь в цикле отчётливо осознаётся, что начальная проворачивающая сила обусловлена неравновесной динамикой нечетности.

**Китайцы – в нечёте.** А в нечётности всегда остаётся некий иррациональный «остаток», который ускользает от анализа (суть сопоставления свойств, то есть чёта) и потому понятиями не может быть определён; это – непознаваемая основа вещей, то, что составляет их истинную, неопределимую через сопоставления сущность, которая может быть лишь показана в личном откровении. Отсюда непонятность китайцев европейцам с их диалектикой на два (чёт) и наоборот. Скажем сразу, что русским в этом плане проще понять и принять «китайскую душу», ибо мы тоже – троичны и находимся в нечёте. Потому-то и «умом Россию не понять» (не поддается логике то, что мы делаем и способны свершить).

**Пять китайских стихий-энергий**, через которые на человека снисходит Божественная сущность (а стихии «воздух», вотчины дьявола, у китайцев нет), расположены между Небом и Землёй. Они имеют два состояния: то, что ближе к Небу и то, что ближе к Земле. В результате **каждая стихия имеет Небесный нечётный и Земной чётный**

**номер.** Сказанное имеет повседневное практическое применение, например: пять стихий составляют основу теории традиционной китайской медицины, с которой китайцы постоянно связаны в своей обыденной жизни.

## **В чём источник перемен**

### **Или что толкает китайский прогресс**

**В метафизике** источник перемен в наличии неделимого пополам порождающего небесного начала (Бог, Абсолют, Раз, Универсум и т.д.) – то есть **суть нечётность**.

**В диалектике** переменны проистекают от «борьбы противоположностей» (земная суета), которые вроде бы составляют **суть чётность**, ибо противоположности равны. Однако источник перемен у Гегеля – не голая равносильная (диаметральная) противоположность «+» и «-» числа (имеющая по Гегелю же своё третье «0»), а **противоречие!** То есть: возражение, не совместимость с другим, исключение противоположного, направленность против не соответствующего, стремление сделать иначе, то, что в языке слов имеет смысл «Дух противоречия!» Обладая импульсом («1») противоречие в математической логике явно нечётно.

**В китайской логике** – переменны возникают там, где одна **количественно меньшая** третья (всё равно, активная или пассивная) сила, тем не менее, **перетягивает в свою сторону количественно явно большую сумму двух других**, сложенных вместе, противоположных ей по знаку сил. Так, пассивная позиция перетягивает две активные позиции и делает всю ситуацию пассивной и наоборот. В некитайской же логике на чаше весов результат суммы двух одинаковых сил всегда должен быть больше, чем результат действия одной противостоящей силы.

Развитие и у китайцев и у Гегеля складывается из вращательно-поступательных, винтовых циклов. Но **для китайцев** в спирали циклов **главное радиус вращательного движения**, а **для не китайцев** – **шаг линейно-поступательного движения**.

Один и тот же Путь наблюдается с разных точек:

- у китайцев как бы сверху (**отсчёт начинается с нечётного, небесного, «1»**),

- у не китайцев – как бы снизу (**отсчёт начинается с чётного, земного, «0»**). Как при закручивании болта: ось будет вертикальна, винтовая линия резьбы от головки болта будет оборотами спускаться вниз, а находящаяся на резьбе гайка будет поступательно подниматься вверх. Полагаю, правомерной будет и зрительная ассоциация болта с «1», а гайки с «0».

Перейдём из двоичной системы в десятичную и рассмотрим словесные смыслы чисел с позиции метафизики – метода мышления

противоположного диалектическому (по Аристотелю – науке о том, что лежит в основе физических явлений за границей эксперимента, опыта).

«В начале было Слово, и Слово было у Бога, и Слово было Бог» (Ин 1,1). А воплотившийся Бог-Слово Иисус сказал: «Я есмь путь и истина и жизнь» (Ин 14, 6) [11].

**Китайское Дао** – это, можно сказать: «Путь жизни, универсальный принцип или модель вселенной», тоже суть онтологическое начало. *Дао* зарождает (наделяет семенем и прибавляет новое качество). *Дэ* формирует (взрачивает до созревания и приумножает количественно до небесного и земного предела «*тай цзи*»). В мире нет ничего, в чем бы отсутствовало *Дао*. *Дао* не едино (одно), не Первопричина, просто оно самое необходимое условие для появления и существования всех вещей. Так как *Дао* присутствует повсюду (и чётно и нечётно), то его невозможно определить однозначно. Раз повсюду, то значит и нигде, вот почему у даосов говорится, что оно пусто (и у христиан творение нового «из ничего» есть догмат веры). *Дао* не единично и не множественно. Оно совершенно и находится над множественностью, то есть «до» всяких феноменальных форм. **А Дэ** – это «благая сила», «благодать», или в современной терминологии «компьютерная программа», алгоритм которой «раскрывает сущность в форме», то есть спонтанно и естественно без принуждения само собой реализует потенциал *Дао* в каждой вещи.

**Порождающие** числа, символизирующие *Дао* (1,2,3,4,5):

**Один** - явление Божественного начала, потенция, Дух Святой, *Ци*.

**Два** - божественный план мироустройства, всесветная симметрия форм, заурядность, космическая полярность, тьма\свет, *Инь\Ян*.

**Три** -животворящее и порождающее движение природное неравновесие, расширение чётности за счёт неделимого начала, начальный принцип порядка, слаженность различного, интуиция, гармония.

Образной конкретизацией тройки (то есть мы спускаемся от числа «три» к некоторым образам, его воплощающим) в Китае служат **«Три начала» (сань цай): Небо – Земля – Человек.**

**Четыре** -жизневзрачивающая сила, времена года, станы света, прибавление парности, разумность, богатство.

**Пять** - жизнеоснова круговорота (противоположная сама себе); полуцикл пяти стихий (фаз); срединный, должный (такой, каким подобает быть), эмоциональная уравновешенность,



добродетель.

**Формирующие числа**, символизирующие Дэ (6,7,8,9,10 - противоположны по чётности порождающим):

**Шесть** - сугубое три ( $3 \times 2 = 6$ ); оформление природного смысла (Небо-Земля-Человек) в двух ипостасях: Небо в двух «образах» (Солнце и Луна), двуполый человек (мужчина и женщина), Земля в двух «словах» (суша и вода); довольство и комфорт.

**Семь** - надприродный смысл, духовность, небесный порядок на Земле, основа музыки и цвета, добротность и полнота, доведение до предела, благодатность Духа Святого ( $6 + 1 = 7$ ).

**Восемь** - сугубое четыре ( $4 \times 2 = 8$ ); вынашивание до созревания (фа), усугубление богатства до изобилия, процветания; удача и успех.

**Девять** - величие, продолжение изобилия и процветания до завершенности, божественное превышение обычной меры, ( $8 + 1 = 9$ ).

**Десять** - сугубое пять ( $5 \times 2 = 10 = 5 + 5$ ); полный цикл пяти стихий, конец и новое начало всего сущего, опять прах.

Путь в этом мире оправдывается целью доведения (человеком) замысла земной симметрии до совершенства небесной гармонии:

**Дао** присутствует во всём и через всенаправленную энергию Ци наполняет всё спектром пяти стихий.

**Ци** – это начало/одно, которое рождает, раздваиваясь, векторные силы *Инь* и *Ян* – два.

**Небо и Земля** - характеризуются числом три, превосходящим разделяющую двоичность.

По отдельности, только триединое *Ян* суть Небо, а триединое *Инь* суть Земля. **Удвоение триединого** (число 6, первое формирующее число) – **первый результат Дэ** – формирует чётную комбинацию шести сил. Появляется место для человека, но это место раздвоено и неотделимо от Неба и Земли. Двуполому Человеку не дано быть отдельным, он неразрывно связан и с Небом и с Землёй, и мужской принцип символизирован по средствам *Цянь*, а женский – *Кунь*.

**Поэтому-то Дао (Путь соединения с Небом) и является сутью природы человека.** Этот тезис выступает основным не только для конфуцианства, но и для даосизма и китайского буддизма, то есть для всей китайской идеологии. В этом она коренным образом отличается от западной иудо-христианской идеологии, проводящей резкую грань между человеком и природой (космосом).

У китайцев человек не умом, а именно по природе сердца неразделим с *Дао* и Небом, ибо они не причина, а *условие* его существования (Небо) и *способ* взаимосвязи с остальным миром (*Дао*). Здесь кроется причина реактивности мышления и делового поведения китайцев (суть не задавать от ума импульс делания, но по сердцу созерцать и отвечать на меняющийся контекст).

Единство Неба и человека являются и фундаментом конфуцианской морали, а его срединное положение между Небом и Землёй (*чжун*) требует от человека нетенденциозно следовать Путём собственной природы:

- не впадать в крайности активности и пассивности,
- быть естественным, искренним, реалистичным, подлинным, неколебимым духом в искушениях (*чэн*),
- для достижения самореализации проявлять непреднамеренную (не разжигаемую страстями, желанием неперменного успеха или боязнью что-то потерять) активность,
- соблюдать «гармонию срединности» (*чжун юн*).

Если наложенным извне в виде принудительного авторитета конфуцианской морали выступает императив единства Неба и человека, то **характерной чертой обыденного мирозерцания китайского народа является его обращённость к земле.** Наверное, происходит это потому, что **главный страх** для тела **китайцев – голод**, а человеческий желудок и рот – это органы, относящиеся к земле.

Православный о.Серафим (Роуз) считает, что «китайский интеллект по своему духовен, но всё же он не отрывается от существующей реальности. **Иногда человек теряет связь с реальностью, но традиционная китайская культура – никогда**».

Китайская же традиция в сознании китайского народа, по сути, в целом едина. Это учёные в анализе подразделяют китайскую идеологию на конфуцианство, даосизм, культ почитания духа предков и многое другое. В сознании же китайского народа приверженного исторической традиции даосизм отражает духовную жизнь, конфуцианство – общественную, а буддизм - загробную.

Небо имеет числовое значение нечёт «1». Срединное положение человека центрировано - *чжун* (中) - тоже нечёт. И китайское Срединное государство естественно выступает, как нечёт - **«Поднебесная**



**империя»** (а окрестные окраинные страны, разумеется, составляют земной чёт противоположностей Запад – Восток; Север - Юг).

Единое *Ци* раздваивается на две силы *Инь* и *Ян*. Сочетание этих сил по три (перемены следуют в комбинации не двух, а трёх сил) даёт восемь «триграмм» (*ба гуа*): ☰ небо ☰ озеро ☰ огонь ☰ гром ☰ дерево ☰ вода ☰ гора ☰ земля.

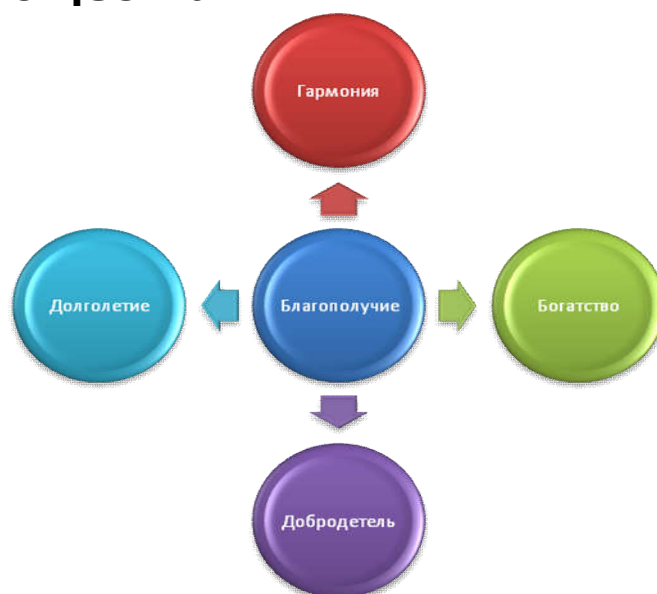
Удвоение (*Дэ*) трёхэлементных сочетаний сил в шестиэлементные «гексаграммы» даёт квадрат восьми основных комбинаций. Возможное число всех вариантов сложения сил мирового процесса – 64. Таков код Книги перемен. Примечательно, что количество возможных вариантов кодовых «слов» в молекуле ДНК – носительнице генетического кода всякого организма на Земле – тоже равно 64. А сам генетический код составляют сочетания трёх нуклеотидов, стоящих рядом в спиральной цепи. То же в механике: движение раздваивается на поступательное и вращательное, а пространство трёхмерно. Поэтому движение твёрдого тела имеет шесть степеней свобод. А именно: три для поступательного и три для вращательного, возможных комбинаций – 64. И если Н. Винер прав, процессы управления и связи в живых организмах, машинах и обществах совершенно подобны, то китайская классическая Книга перемен, авторство которой неизвестно, а Откровение самих символов «гуа» приписывается первому императору древности Фу Си (2852 – 2737 гг до Р.Х.), заслуживает самого пристального внимания, возможно, как содержащая фундаментальные рациональные основания, способные объяснить весь человеческий опыт.

## Четыре условия благополучия Человека Семьи Общества

Именно эти четыре условия традиционно соотнесены в Китае с благополучием человека, семьи и общества.

- 1. Гармония**
- 2. Богатств**
- 3. Добродетель**
- 4. Долголетие**

**Гармония** – это стройность в многообразии, слаженность различного, соразмерность неравновеликих



частей целого. Так, в архитектуре гармоническое деление представлено «золотым сечением» (100% = 62%+38%). А в музыке основной тип гармонического сочетания тонов в одновременном звучании - это аккорд (минимум три звука). Чётное двузвучие не является аккордом и гармонию не составляет, гармония это сложный спектр: чистый тон с призвуками. Несомненно, **минимум для гармонии – это число три**. Отсюда:

**Период гармонии выражается числом 3**

**Период богатства выражается числом 4**

**Период добродетели выражается числом 5**

**Период долголетия – числом 12** (минимальное число, кратное 3 и 4 и некратное 5).

Вопрос теперь в том, что считать за единицу масштаба этих периодов в циклах человеческой истории?

Для человеческой истории за единицу масштаба следует брать человеческое: **продолжительность активной жизни одного поколения**. Она исчисляется в годах, в прошлом неизвестна, а ныне составляет, *примерно 20-30 лет* (по китайскому календарю – 20 лет, а у европейцев – традиционно до 30 лет).

Именно в поколениях меряет историю Библия: «Авраам родил Исаака; Исаак родил Иакова; Иаков родил Иуду и братьев его;...Итак всех родов от Авраама до Давида четырнадцать родов; от Давида до переселения в Вавилон четырнадцать родов; и от переселения в Вавилон до Христа четырнадцать родов» (Мф 1 –2,17). Заранее подчеркну, что здесь в Писании речь идёт о земной родословной Сына Божия и поэтому исторический масштаб используется, хотя и четный (земной)- 14, но кратный не человеческому – 6, а божественному – 7.

Раз так, то и долголетие конструкции власти (системы управления обществом) может мериться в поколениях, и должно быть связано с ростом и убылью благополучия.

**Цикл полной перемены благополучия, считая в поколениях и логике вышеизложенного, равен:**

**3 поколения - для гармонии;**

**4 поколения - для богатства;**

**5 поколений - для добродетели;**

**12 поколений-для долголетия**

То есть:

- полная перемена гармонии наступают после третьего поколения с приходом четвертого поколения (астрономически, примерно через 60-90 лет, среднее - 75 лет).

- разорение богатства в четвёртом поколении, а его полная перемена и новый рост наступают с вступлением в силу пятого



поколения (астрономически, примерно через 80-120 лет, среднее - 100 лет).

- крайний упадок добродетели (это самое устойчивое благополучие) в обществе наступает в пятом поколении, а новое равновесие и новый подъём (полная перемена) начинаются в шестом поколении (астрономически, примерно через 100-150 лет, среднее 125 лет).

Поскольку период долголетия равен двенадцати поколениям, то к его концу:

- «благополучие гармонии» проходит 4 полных круга ( $12:3=4$ )
- «благополучие богатства» проходит 3 полных круга ( $12:4=3$ )
- «благополучие добродетели» находится на подъеме ( $12:5=2\dots$ , то есть «добродетель прошла два полных круга и пошла на третье поколение в третьем круге).

Таким образом, конец долголетия сопряжен с концом гармонии и богатства. И лишь добродетель находится на этапе подъема.

Именно на этом отрезке происходят восстания, реформы, государственные перевороты, революции, смены общественного строя. Наступает хаос. При этом добродетель, находящаяся в противоположной фазе (подъёма - *Ян*), мобилизует **гуманность, справедливость и мудрость** и призывает к прекращению хаоса, дисгармонии и разорения в обществе.

И в этом случае срабатывает китайский закон перемен, когда одна сильная (активная) линия (в данном случае *добродетель*) одолевает две слабые (пассивные) линии (*гармония и богатство*), что «проворачивает» очередной цикл китайской истории.

Происходит обязательная упорядоченная перемена и начинается фаза одновременного подъёма двух благополучий (гармонии и богатства). Это совпадает с вступлением в силу тринадцатого поколения.

Добродетель же в это время переходит в фазу снижения: установление порядка вместо хаоса и перераспределение собственности протекают в жёстких условиях, как правило, насильственным путём, с нарушением норм добродетели.

Период долголетия для всех стран и народов одинаков (двенадцать поколений) и в исторической статистике совпадает с продолжительностью так называемых «династических циклов» (или, по конфуциански, со сроком полномочий «мандата Неба»). Это 20-30 активных лет жизни одного поколения помноженное на 12 поколений. Что составляет, примерно, 240 – 360 лет. И это подтверждается историей:

- династия Чингис-хана (Великая Монголия – 338 лет (1206 – 1544)). При этом сам основатель династии был потомком в 12 колена легендарного предка всех монголов Борте-Чино

- династия Великих Моголов в Индии – 331 год (1526 – 1857)
- династия Романовых в России - 304 года (1613 – 1917)
- династия Стюартов в Шотландии и Англии – 344 года (1370 – 1714)
- династия Капетингов во Франции – 341 год (987 – 1328)
- династия Валуа во Франции – 261 год (1328 – 1589)
- династия Тан в Китае – 289 лет (618 – 907)
- династия Сун в Китае – 319 лет (960 – 1279)
- династия Мин в Китае – 276 лет (1368 – 1644),
- династия Цин в Китае , включая императора Пу И, – 301 год (1644–1945).

Династический цикл часто бывает не полным. Благополучие долголетия нарушается и посреди своего периода, одолеваемое другими силами в комбинации связки из шести сил, и, говоря о полном династическом цикле, речь идёт о максимуме долголетия власти.

Если же считать продолжительность активной жизни одного поколения для мировой истории средней между китайской мерой – 20 лет и европейской – 30 лет, то есть равной 25 лет, то полный период долголетия (12 раз по 12 поколений) и составит аккурат одну эпоху – 3600 лет (12x12x25=3600).

## **Циклы перемены благополучия для России, Запада и Китая**

В китайской традиции:

Восток (Россия и мусульманский мир) – это тройка

Запад - это четвёрка

Китай – это пятёрка

**Россия** – восприятие *целостности* мира на основе Божественной троичности **первопричины всех вещей - Живоначальной Троице**. Тройка у русских присутствует повсюду: от национально-государственной аллегории с «птицей-тройкой» до стойкой народной привычки выпивки «на троих».

**Запад** - физическая картина мира в рационалистической западной мысли включает четыре элемента. Древние греки полагали, что мир состоит из 4-х начал: земли, воды, огня, воздуха. В нынешних основах естествознания учёные утверждают, что, в части квантовой механики, мир построен из 4-х взаимодействий (сил): сильного, слабого, гравитационного и электромагнитного. А в части теории относительности перешли к четырёхмерному пространству-времени.

**Китай** – здесь все традиционно придерживается пяти элементов.

Отсюда **доминантой в историческом цикле перемен благополучия:**

**для России - три поколения, т.е. период гармонии;**

**для Запада – четыре поколения т.е. период богатства;  
для Китая – пять поколений период добродетели.**

**Выводы:**

**1. Китайская специфика, выраженная языком слов, состоит в том, что Среднее государство или Поднебесная – это центр мироздания.**

**2. Китайская специфика, выраженная языком чисел – это нечёт.** В одинаковом с другими народами трёхмерном пространстве история (Путь предков) идёт для китайцев «от тверди небесной» (нечёт) оборотами шестидесятирочных циклов как бы по винтовой линии болта вращательно сверху вниз.

**Будущее для китайцев приходит**, а потому спешить им некуда.

У народов вне центра по окрестностям царит земная симметрия (чёт) и история как бы гайкой поднимается «из глубины веков» шагом в один год поступательно снизу вверх.

**Будущее для иностранцев уходит**, а потому им следует торопиться.

И еще: **китайцы ищут третье (нечёт), а европейцы исключают третье (чёт).**

**3. Китайская специфика, выраженная языком символов через комбинации сил Инь (0) и Ян (1) сводится к формулам:**

$$(0+0)+1=1$$

$$(1+1)+0=0$$

**Отсюда – главный закон перемен:**

Когда две силы пассивны, а одна активна – побеждает активная сила

Когда две силы активны, а одна пассивна – побеждает пассивная сила.

**4. Китайская специфика в десятичной интерпретации говорит о том, что история есть не только линия длительности (хронология – продолжительность), выраженная в количестве лет, но и цикл порядка следования в величине поколений.** А специфика китайского винта времени выводит на то, что этот цикл состоит из колебаний подъёмов и падений, кратных периодам гармонии (3), богатства (4) и добродетели (5), которые складываются в три больших периода: установление хаоса, малое процветание, великое единение; опять скатывание в хаос и так далее.

**5. По-китайски (то есть с центральной, нечётной позиции) – победить противника значит не только переломить его силу, но и увести его силу в нужное или безопасное направление. Поэтому следует не противодействовать силой на силу, как в греко-римской борьбе, но поддаться, как в Ушу и Айкидо. Всё военное искусство Китая, начиная от и кончая стратегией, включая идеи Мао Цзэдуна, опираются на этот принцип. Его применению иностранцев не обучают, по-китайски**

– это «бао» (сокровище, закрытое для непосвященных), которое хранит «Учитель».

6. Китайская специфика заключается и в образе мышления. Китайцы в противоборстве действуют по шаблону, по заученной и натренированной схеме. Пусть комбинаций, которыми владеет китаец много, но комбинации эти отработаны по классическому образцу, от начала и до конца отклонений не будет. Это не значит, что в *Ушу* нет места экспромту, но всё же основой является заготовленный рисунок, разработанный стиль.
7. Следует отметить, что периодически в Китае проводятся программы по «исправлению имён» (конфуцианский термин). Осуществляются они для наведения порядка в обществе, пребывающем в состоянии хаоса. И это-то как раз-таки и есть попытки взорвать уже обветшавшие шаблоны. Цель -изменение ума (покаяние), свежее толкование «замыленных» повторами ложных смыслов, штампов и метафор, нетривиальный ракурс понимания сущности вещей. В европейской мысли такой подход сопоставим с «асимметричным ответом» или «нестандартным решением» в линейном противоборстве.

Из всей приведённой выше констатации китайской инаковости и символизирующей её нумерологии для тактики и стратегии практической работы с китайцами полезны два следующих вывода, методологическая суть которых состоит в нахождении третьего при явном противоборстве двух сторон:

### **В тактике**

Когда противостоящая вам активная сила равна или больше вашей, то по-китайски тактически правильно будет не наращивать поступательное лобовое сопротивление, а поддаться, проявить не силу, а дать слабину. Созданием третьего вращательного момента сделать уступку изначально в том же направлении, куда гнёт противник, но по ходу уже вращения осуществить перехват вектора противостоящей силы и вывернуть сумму сил в противоположное противнику направление или, на худой конец, увести контр силу в безопасное место. А в пассивной патовой ситуации китайского неделания следует привлекать любую третью силу (всё равно, заинтересованного в Вас посредника или даже Вашего конкурента) с тем только, чтобы сдвинуть симметрию, повернуть цикл с мёртвой точки.

### **В стратегии**

Циклы деятельности и синусоиды их периодов всегда можно разложить на комбинации трёх и шести сил с тем, чтобы по ним

провести стратегический прогноз развития ситуации за китайскую сторону. А если расчёт сил невозможен или сомнения после анализа недостоверных данных сохраняются, то для сравнения сомнительных выводов относительно перспективы можно обратиться и к беспристрастному «обезличенному оракулу», то есть - собственно к «Канону перемен», а затем и задуматься об «исправлении имён» (асимметричном ответе).

Начинать же практическое дело с китайцами нужно с тщательного анализа не столько того, что ЕСТЬ (1, Ян), что китайцы декларируют, а с вычленения того, чего НЕТ (0, Инь) и уяснения почему нет. Ведь у китайцев «будущее приходит», «поспешать нужно медленно», а это значит, чуть что не так, позицию, которую китаец займет естественным образом, будет Инь (европеец же будет интуитивно искать и занимать позицию Ян, для него «будущее уходит» и нужно спешить).

Для рационального извлечения пользы с опорой на изложенный метод (то есть:  $(0 + 0) + 1 = 1$  или  $(1 + 1) + 0 = 0$ ) нужен точный расклад всех сил и активных и пассивных. В этом трудность правильного расчёта. Как известно, закономерная связь явлений, изучаемая наукой, такова, что может быть выражена при помощи математических формул и, благодаря этим последним, самый ход явлений может быть предугадан. Как такое можно делать на практике в политике и бизнесе, поясняется в следующих разделах курса.

## **Вопросы к Главе I**

### **1. Как китайцы называют свою страну?**

Варианты ответа: Китай, Маньчжоу-го, Тай Го, Чжун Го

Правильный ответ: Чжун Го. Пояснение:

В китайском мировоззрении весь поднебесный мир делится не на четыре стороны света, а на четыре стороны света и Центр. Центр занимает собственно Китай. Поэтому это государство так и называется **Чжун го** 中 - «**срединное государство**». Никакого «Китая» у китайцев нет. Так его называют в других странах. Для китайцев за изобразительным иероглифом 中 стоит объединённое в символ представление: **центр, середина**.

### **2. Как китайцы делят мир?**

Варианты ответа: по принципу «свой-чужой», на капиталистов и коммунистов, на супердержавы и страны третьего мира, по принципу «центр-окраина».

Правильный ответ: по принципу «центр-окраина».

Если Китай – центр (**чжун**), то весь остальной мир в глазах китайцев будет окраиной – **вай**. **Так китайцы и делят весь мир по принципу центр-окраина или чжун-вай**. То есть, они по сути весь мир делят на собственную цивилизацию центра и чужую цивилизацию окрестности (периферию).

### **3. Как китайцы выделяют в окружающем их многообразии народов те, с которыми надо считаться?**

Варианты ответа: помечают их на политической карте особым цветом; изучают поголовно их язык; наделяют их специальными иероглифическими именами; размещают в общественном транспорте портреты лидеров этих государств.

Правильный ответ: наделяют их специальными иероглифическими именами.

**Китай – центр**. Далее от центра по окрестностям расположен **ближний круг стран**, нашедших в китайских иероглифических названиях явный символический смысл:

1. «Страна восходящего Солнца» (**жи бен** - Япония)
2. «Страна утренней свежести» (**чао сянь** - Корея)
3. «Страна крайнего Юга» (**юэ нань** – Вьетнам, ранее **ан нань**)
4. «Цветущее [изобильное] государство» (**тай го** - Таиланд)
5. «Дальние владения» (**мян дян** - Бирма).
6. «Государство небесной веры» (**тяньчжу го** - Индия)
7. «Западный кладезь» [истинных, сохранённых неповреждёнными, духовных ценностей] (**си цзан** - Тибет)
8. «Западная граница» (**сией** – Туркестан), которая теперь называется «Новой границей» (Синьцзян)
9. «Древняя страна заходящей предрассветной Луны», «Тёмная старина» (**мен гу** - Монголия)

**Это все страны ближнего круга.**

За границами ближнего круга расположена дальняя окраина мира, населённая чужеродными центру народами.

Лишь малая часть этих стран удостоилась смыслового обозначения на китайском языке с добавлением титула «Го» (держава).

1. «Государство выдающегося таланта» (Великобритания) - **ин** го
2. «Государство логики закона» (Франция) - **фа** го
3. «Государство нравственного примера» (Германия) - **дэ** го
4. «Прекрасное государство» (США) - **мэй** го.

Эти государства в китайском мировосприятии являются так сказать странами первого сорта (например, Испания не удостоилась у китайцев титула Го).

Ко второму сорту относятся страны, получившие осмысленные названия, но без титула Го. Так, Португалия в китайском названии имеет дословный смысл «**Страна знатоков винограда**» (**путаоя**). И это соответствует действительности. А на дальней сухопутной окраине живут народы под общим названием «Обращённые в себя» (хуйцзу - мусульмане). Такая конкретная осмысленность названия ставит заморскую Португалию и мусульман в китайской мировоззренческой системе сразу после символических смыслов государств удостоенных титула Го.

Все другие запредельные народы титул «го» (государство) или осмысленных и понятных для китайцев названий своих стран в китайском иероглифическом членении мира не заслужили и именуется звуковой бессмысленной транскрипцией. (У России титула Го нет).

### **5. Куда показывает стрелка китайского компаса?**

Варианты ответа: на Юг, на Восток, на Север, на Запад

Правильный ответ: **По-китайски компас – это «стрелка, указывающая на ЮГ»! У других народов та же стрелка компаса, указывает на север.** Эта явная противоположность в пространственной ориентации, конечно, отражает китайскую специфику.

### **6. Когда Россия утратила в глазах китайцев статус «первосортного государства»?**

Варианты ответа:

- после развала Российской империи;
- Россия никогда не была в глазах китайцев «первосортным государством»;
- после поражения России в русско-японской войне;
- после развала СССР (1991 год).

Правильный ответ: в 1991 году после развала СССР Россия потеряла титул Го, который китайцы присваивают «первосортным» государствам. То есть в глазах китайцев Россия перестала быть «державой».

## **7. В какой части света с точки зрения китайского мировоззрения находится Россия?**

Варианты ответа: на Севере, на Северо-Западе, на Западе, на Востоке.

Правильный ответ: Китай для китайцев «Поднебесная империя» и в их воображаемом взгляде с небес Япония находится вместе со странами Запада, а **Россия оказывается на Востоке**. В подтверждение этого тезиса можно привести следующие примеры:

Слово «**православие**» по-китайски имеет смысл «**правильного восточного учения**» (**дунчжэнцзяо**);

**Новый Свет/Америка – это Западный материк (сидалу);**

**Старый Свет/Евразия – Восточный материк (дундалу).**

В других языках таких смыслов в именах нет.

## **8. Где визуально расположено будущее у китайцев?**

Варианты ответа: сзади, спереди, справа, слева

Правильный ответ: в отличие от стран иудейско-христианско-мусульманской традиции у китайцев будущее находится сзади. Они обращены к нему спиной. И потому столь умело и тщательно вглядываются в прошлое, к которому они обращены лицом. Отсюда и сила традиций и сохранение своего архетипа, и способность ассимилировать другие народы, не будучи ассимилированными самим. Будущее китайцам неизвестно. Поэтому не надо спешить и суетиться.

## **9. Какова продолжительность китайского цикла летоисчисления?**

Варианты ответа: 20 лет, 60 лет, 120 лет, 180 лет.

Правильный ответ: **Последовательность лет объединяют «круги» (циклы) числом ровно по 60 лет в каждом.** Шестидесятиричный цикл объединяет три поколения по двадцать лет. Шаг цикла в три поколения выбран потому, что в семье одновременно живут дедушки, дети и внуки. То есть – **три поколения, 60 лет, это природный размер семейного счастья, радости за потомство и почитания родителей.** Число 60 является краеугольным и для традиционного китайского календаря, ведь время исчисление по-китайски ведётся 60-ричными циклами. Число 60 уникальным образом объединяет и оба рода циклических знаков – 10 небесных стволов и 12 земных ветвей, являясь их приведением к общему кратному. Этот математический факт удостоверяет небесно – земную природу числа 60.



## 10. Какова градация китайского летоисчисления?

Варианты ответа:

- до нашей эры и после нашей эры;
- до рождества Христова и после рождества Христова;
- до Хиджры и после нее;
- круги, включающие в себя эры, эпохи и циклы.

Правильный ответ: круги, включающие в себя эры, эпохи и циклы.

### Китайское летоисчисление имеет следующую градацию:

1. **«Эра»** - включает три поколения (60-летний круг). Текущая эра началась в 1984 году.
2. **«Цикл»** - включает три эры (верхняя, средняя и нижняя), 9 поколений (180-летний круг). Текущий цикл начался в 1864 году и закончится в 2044 году, а текущее седьмое поколение этого цикла началось в 1984 году
1. **«Эпоха»** - включает 20 Циклов, 60 Эр, 180 поколений (3600-летний круг). Это самый большой период в китайской системе летоисчисления.

Со времён Желтого императора (как самая ранняя точка отсчета китайского календаря традиционно фигурирует 2698 год до Р.Х.) миновала лишь одна полная эпоха (нынешняя вторая эпоха началась в 964 году по Р.Х., сейчас идет её 6-ой цикл и 18-я эра, то есть уже прошло около трети).

В чем здесь китайская специфика? В отличие от западного летоисчисления от Рождества Христова, делящего историю пополам на прямые отрезки «до» и «после», какого-либо заметного рубежа, «зазубрены» на винте времени между двумя китайскими эпохами нет.

## 11. Сколько существует китайских цифр и с какой цифры начинается отсчет?

- Варианты ответа: цифр десять и отсчет начинается с нуля;  
цифр десять и отсчет начинается с единицы;  
цифр 9, нуля нет, отсчет идет с единицы;  
цифр 9, нет десяти, отсчет начинается с нуля.

Правильный ответ: цифр десять и отсчет начинается с единицы.

**Китайские цифры** начинаются с символа **нечётности** «один» и заканчиваются **чётным** символом «десять»



Цифры (специального фигурного значка) с символом «ноль» у китайцев нет. Для передачи числового смысла *наименьшей четной дробности* есть иероглиф *лин* со значением «ноль».

**В этом несоответствии начала десятичного цифрового ряда у китайцев (с единицы) и не китайцев (с нуля) состоит принципиальнейшее различие противоположностей чжун/вай (центр/окраина), без уразумения которого не понять природу китайской специфики.**

## **12. Что в китайском представлении есть «движение» и «покой» и совпадает ли это с европейской логикой?**

Варианты ответа:

- движение – это жизнь, покой – это смерть. Полное совпадение с европейской логикой;
- движение – это смерть, покой – это жизнь. Полное несовпадение с европейской логикой
- движение – это немножко жизнь и немножко смерть, тоже с покоем. Совпадение с европейской логикой лишь частичное.
- движение это жизнь, покой – это жизнь. Смерти нет. Ничего общего с европейской логикой.

Вариант ответа: **В китайской логике движение** (Ян, а значит твёрдое), **соотносится со смертью**, а **покой** (Инь как мягкое) **соотносится с жизнью**.

## **13. Сколько элементов стихий выделяет китайская культура? Назовите их**

Варианты ответа: Четыре стихии: вода, воздух, земля, огонь

Шесть стихий: вода, воздух, земля, огонь, металл, дерево

Пять стихий: вода, воздух, земля, огонь, металл

Пять стихий: вода, почва, огонь, металл, дерево

Правильный ответ: пять стихий - вода, почва, огонь, металл, дерево.

Это в западной цивилизации принято различать четыре вида стихий: Земля, Огонь, Вода, Воздух. У китайцев и здесь собственный взгляд на вещи. И главенствует опять число 5.

Итак, у китайцев *Инь* и *Ян* образуют пять элементов (**у син**) с именами следующих стихий:

**Дерево**  
**Почва**  
**Вода**  
**Огонь**  
**Металл**

Стихии имеют кольцевую структуру взаимосвязи преодоления (суть пересиливания, так как *Инь* и *Ян* - силы). Дерево преодолевает Почву, Почва преодолевает Воду, Вода преодолевает Огонь, Огонь преодолевает Металл, Металл преодолевает Дерево (на рисунке – красные линии пентаграммы).

#### **14. В какой ментальной системе координат находятся китайцы?**

Варианты ответа: двоичной, троичной, четверичной, логической  
Правильный ответ: троичной.

**Китайцы – троичны** в своей мировоззренческой парадигме. Во всяком случае, находятся в нечёте. И потому у них счёт начинается с единицы, и потому у них Одно раздваивается, (**находится в нечёте**). В отличие от европейцев и японцев – которые двоичны (находятся в чёте). Отсюда непонятность китайцев европейцам с их диалектикой на два (чёт) и наоборот. Скажем сразу, что русским в этом плане проще понять и принять «китайскую душу», ибо мы тоже – троичны и находимся в нечёте. Потому-то и «умом Россию не понять» (не поддается логике то, что мы делаем и способны свершить).

#### **15. Сколько порождающих чисел Дао и какие они?**

Варианты ответа: Чисел 5: 1, 2, 3, 4, 5  
Чисел 5: 6, 7, 8, 9, 10  
Чисел 5 (только чётные)  
Чисел 5 (только нечётные)  
Правильный ответ: Чисел 5 - 1, 2, 3, 4, 5.

#### **16. Сколько формирующих числе Дэ и какие они?**

Варианты ответа: Чисел 5: 1, 2, 3, 4, 5  
Чисел 5: 6, 7, 8, 9, 10  
Чисел 5 (только чётные)  
Чисел 5 (только нечётные)  
Правильный ответ: Чисел 5 - 6, 7, 8, 9, 10

#### **17. Чего более всего боятся китайцы?**

Варианты ответа: монголов; американцев; стихийных бедствий; голода

Правильный ответ: голода.

**Характерной чертой обыденного мирозерцания китайского народа является его обращённость к земле.** Наверное, происходит это потому, что **главный страх** для тела **китайцев – голод**, а человеческий желудок и рот – это органы, относящиеся к земле.

### ***18. Из каких учений складывается традиционное китайское мировоззрение?***

Варианты ответа:

- буддизм, ислам, конфуцианство;
- буддизм, конфуцианство, даосизм;
- буддизм, синтоизм, даосизм;
- даосизм, конфуцианство, ислам.

Правильный ответ: буддизм, конфуцианство, даосизм.

Китайская традиция в сознании китайского народа, по сути, в целом едина. Это учёные в анализе подразделяют китайскую идеологию на конфуцианство, даосизм, культ почитания духа предков и многое другое. В сознании же китайского народа приверженного исторической традиции даосизм отражает духовную жизнь, конфуцианство – общественную, а буддизм - загробную.

### ***19. Назовите четыре условия благополучия человека, семьи и общества у китайцев? Чем измеряется продолжительность периодов каждого из них?***

Варианты ответа:

- гармония, богатство, добродетель, долголетие. Измеряется поколениями.
- гармония, богатство, любовь, долголетие. Измеряется поколениями.
- гармония, богатство, добродетель, долголетие. Измеряется эпохами.
- гармония, богатство, добродетель, долголетие. Измеряется годами.

Правильный ответ: гармония, богатство, добродетель, долголетие. Измеряется поколениями.

### ***20. Как можно одолеть китайцев тактически и стратегически?***

Варианты ответа:

- китайцев можно одолеть только силой;
- китайцев можно одолеть только умом;
- китайцев можно одолеть только хитростью;
- китайцев можно одолеть только с привлечением к игре третьего.

Правильный ответ: китайцев можно одолеть только с привлечением к игре третьего. Для практической работы с китайцами полезны два следующих вывода, методологическая суть которых состоит **в нахождении третьего при явном противоборстве двух сторон.**

## *Глава II*

### **КИТАЙЦЫ: ПИСЬМО, ЯЗЫК, МЫШЛЕНИЕ, ПРАКТИКА**

*или*

***Что для иностранца примечательно в китайской культуре?***

Ещё древние греки считали, что между языком и разумом существуют системно-структурные связи.

***Отсюда верный и надёжный путь к пониманию того, что таится в мозгу у того или иного человека, лежит через язык.***

#### **1. Письмо и язык**

**Яркой спецификой китайского языка выступает иероглифическое письмо.** Его графическая сторона уникальна и оперирует не столько знаками (условными сигналами), сколько символами (обобщающими признаками, допускающими толкования).

### **Категории иероглифов**

1. **Иероглифы изобразительной категории** продолжают оставаться условно-схематическими изображениями предметов и явлений реального мира (например, 日 – солнце, ранее - ☉).
2. **Иероглифы указательной категории** выступают символами смыслов (например, 上 - верх; 下 - низ).
3. **Иероглифы идеографической категории** выступают логическими объединениями изображений или символов, каждый из которых несёт долю значения (например, 旦 - рассвет, начало дня, идея солнца поднявшегося над линией горизонта).
4. **Иероглифы изобразительно-фонетической категории** находятся на ещё более высоком уровне символического. Они объединяют безотносительный к значению указатель на примерное чтение этого иероглифа в звуках (фонетик), подведённый, тем не менее, под графический указатель на тот

или иной смысловой разряд (т.е. ключ: рыбы, птицы, деревья и т.п.). Так иероглифы, записывающие китайские названия химических элементов периодической таблицы Менделеева терминами, относящиеся к металлам, все имеют смысловой ключ «металл». А относящиеся к неметаллам, - либо ключ «камень» для твёрдых, либо ключ «газ» для газообразных. Чтение же этих терминов лишь обозначает тот или иной элемент, но абсолютно произвольно по отношению к их химической природе.

***В иероглифическом тексте помимо явно выраженного можно искать и трактовать подразумеваемое.***

**Символичность иероглифов** многократно усиливает способность мозга вызывать в памяти чувственные образы. В символах осознаваемые ассоциативно-чувственные образы как бы добавляют к абстрактным понятиям «ореол» вспомогательных, периферийных качеств. Происходит мысленное сопоставление двух или более смыслов в результате чего происходит органическое сопряжение абстрактной мысли с образами и возникает специфический эффект их смыслового «просвечивания» друг через друга, что **приводит к образованию некоторого нового сложного смысла, не сводимого к сумме составляющих его частей.**

Прежде чем излагать некоторые наблюдения относительно связи языка, иероглифической письменности и образа мышления китайцев следует охарактеризовать китайские иероглифы, как специфический графический код, связывающий воедино грамматический строй языка (структуру) и лексические значения (элементы смысла). Такими характеристиками будут:

1. **Дискретность (нелинейность) иероглифов** в тексте, цельность и неизменяемость их композиции. Хотя и существуют разные варианты написания одного и того же иероглифа, называемые разнописями, однако они тоже зафиксированы в словарях, и сами также являются неизменными. **Число отдельных китайских иероглифов (основание кода) достигает 50 тысяч (в известном словаре «Канси» содержится 42174 иероглифа), но в современном употреблении находится только 4 – 7 тысяч.** В связи с тем, что основание иероглифического кода весьма значительно, он обладает огромной дифференцирующей способностью, что обеспечивает четкую фиксацию самых сложных умственных конструкций в сжатом и лаконичном виде, используя меньшее число знаков, чем буквенное письмо на одинаковый смысловой отрезок текста.
2. **Связь иероглифа не со звучанием, а со значением слова,** то есть независимость графического и звукового знака друг от друга при кодировании информации. Именно это делает иероглифическое письмо единственным практическим средством

фиксации одинаковых смыслов, как для всех диалектов китайского языка, так и для пользующихся китайскими иероглифами японцев, корейцев и, реже, вьетнамцев. Например, иероглиф 人 является единой графической формой передачи смысла «человек». При этом этот иероглиф с одним и тем же значением имеет разные чтения. В произношении пекинца он читается «жэнь», у шанхайца - «нин», у шаньдунца - «инь», у кантонца - «янь», у японца - «хито» (китайское чтение в Японии - «цзин»), у корейца - «сарам», у вьетнамца - «нгэй».

3. **Наглядность иероглифов**, особенно изобразительной, указательной и идеографической категорий. 凸 - бугор; 凹 - впадина; 山- гора; 木- дерево; 火- огонь; 网- сетка. Наглядность смысловых ключей (элементов кода) сложносоставных иероглифов, задающая для памяти некоторый вектор соотнесения значений данного иероглифа с каким-либо разрядом общего смысла, в большей степени характерна для иероглифов в полном написании.
4. **Каждый иероглиф служит для записи отдельного слова** либо значимой части (морфемы) многосложного слова. Новые иероглифы никогда не создавались для записи частей слов, они всегда создавались для записи односложных целых слов. Примечательно, что и наибольшее число односложных слов (более половины всей лексики) встречается как раз в повседневной разговорной речи китайцев, не пользующихся современной терминологией.
5. **Графика начертаний иероглифов: линия, штрих и пятно (точка)**; ритм неодинаковых повторов их наклонов, изгибов и промежутков; а также нелинейность с двухмерным (слева направо и сверху вниз) расположением могут создавать художественную выразительность, эмоциональность восприятия и через развёртывающиеся на плоскости композиции изящных силуэтов чёрного на белом вносить в передачу смыслов эстетический момент. Мазок кисти каллиграфа может быть широким, сдержанным, стремительным, медленным, уверенным или робким. Свободная и непринуждённая линия, которая словно струится, медленно и долго, пока не придёт к естественному завершению, вызывает ощущение спокойной, величавой красоты. Линии то срывающиеся в пятна или кляксы, то бессильно угасающие; мелкие штрихи, ломающиеся углами, наоборот, передают состояние внутреннего трагизма, растерянности, душевного разлада и страдания.

Потенциально стоящие за иероглифами чувственные образы в отличие от понятий, стоящих за чистыми знаками буквенного письма, не преподносят читателю квинтэссенцию мысли в готовом виде, но только будят мысль и дают ей направление. В связи с этим опосредствуемую символами идею нередко можно толковать по-разному. И разное толкование иероглифических текстов китайских мыслителей представлено в богатой комментаторской традиции.

Особенности иероглифического письма привели к тому, что китайский язык разделён на вполне самостоятельные письменный и устный. **Причём именно письменный язык, соединяя элементы смысла иероглифической формой, стал основным инструментом развития китайской национальной культуры.**

Наиболее ярко это видно на примере **классической китайской поэзии**. Китайцы дали миру целую плеяду величайших мастеров слова. Китайская поэзия охватила своими чарами умы и сердца разных восточных народов приобщившихся к китайской цивилизации. Но осталась почти совершенно недоступной иным письменностям и языкам в связи с независимым от звуковой речи характером аналитического обозначения представлений в иероглифическом письме.

Выдающийся русский китаевед и замечательный переводчик академик В.М.Алексеев пишет: «Парадокс, но китайская поэзия не имеет связи со слышимой речью, и только у Бо Цзюи иногда достигается этот исключительный эффект, когда стих понятен на слух». И далее: «Всякий перевод китайского литературного текста старинного уклада и так обречён на неуспех в смысле неизбежной упрощенности в переводе, неупрощаемого в природе вещей оригинала... Таким образом и до сих пор китайская изящная литература нам недоступна».

В связи с опорой на иероглифические символы уже в самом словесном выражении образность китайской поэзии исключительно огромна. А потому при фиксации смысла чистыми знаками звуковой речи, будь то китайской или переводной иностранной, она неизбежно упрощается.

В Китае поэзия всегда была связана с иероглификой, поэтому иероглифическая форма неизбежно влияла на развитие и разработку языка, хотя население и было в своём подавляющем большинстве неграмотным.

То же касается и **прозаической литературы**.

В произведениях литературы конкретное в китайском образе мышления нашло отражение в ясной наглядности всех ситуаций и точности изложения частных и общественных условий. Так, классические романы обычно до предела перегружены третьестепенными деталями и справками, которые не имеют, как правило, никакого значения для развития сюжета. **В китайских сказках не встречаются классические для европейца обороты типа «в некотором царстве» или «за тридевять земель». Вместо этого, о каком бы невероятном событии ни шла речь, будет точно указано место и время действия, будут даны все необходимые биографические и прочие справки.**

Иероглифическое письмо обеспечивало и обеспечивает неизменное единство китайской национальной культуры в условиях колоссального



диалектного и социального дробления общества. Поэтому-то письменная традиция и **литературная цитата**, как источник культуры и эстетики для безграмотного населения, **неизменно трогает сердце китайца**, не зависимо от того, сколько он знает иероглифов, и знает ли он их вообще.

## 2. Мышление и практика

**Главным в части специфики китайского языка будет обратное воздействие иероглифов на китайскую ментальность.**

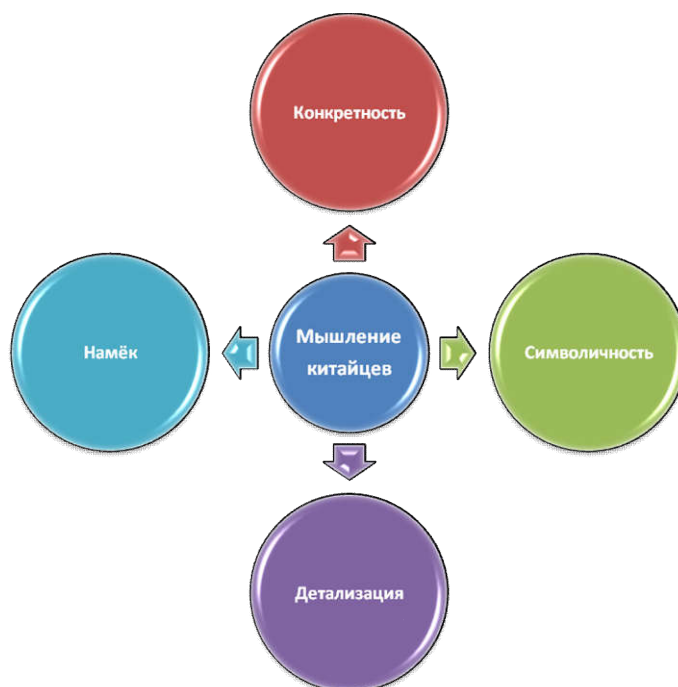
То есть, следует признать, что специфика иероглифов, как способа подробной фиксации (запечатления) смыслов через мотивированные начертания, минуя звуки речи (не алфавитом букв), влияет на саму мысль, делая её конкретно - символической.

1. **Конкретность мышления китайцев** видна на глубоко укоренившейся привычке к точности, четкости и определённости дат, имён и событий. А также к приведению исторических прецедентов, ссылок на аналогии, нелинейному отношению ко времени вообще как к циклическому процессу, как всё вновь возобновляющемуся круговороту.

2. **Символичность мышления китайцев** включает и весьма конкретное отражение живой действительности, и её абстрактно-логическую обработку, «доходящую до общности, выступающей законом всего единичного и взывающей к практически-творческому действию, но не вообще, а направленно по предоставляемой модели, образцу, принципу».

3. **Склонность китайцев к уточнению, детализации и конкретизации** имеет место и в отношении к пространству. Так, например, распространённое в Китае ориентирование по странам света более конкретно, чем принятое на Западе ориентирование посредством левой и правой руки. В китайском обиходе приняты такие выражения, как: «Прибей-ка этот гвоздь севернее», а в поэзии – обороты вроде: «надпись к востоку от кресла».

4. **Склонность китайцев к условности, завуалированному намёку, околичности, поэтическому образу, литературной или исторической ассоциации, мании ребусов, догадкам по интуиции и т.д.**



Иероглифический характер письма сдерживал выработку простых терминов (отвлечённых имён) для точного закрепления абстрактно-понятийной теории, зато способствовал развитию мышления в облечённых в образы представлениях, близких к практике жизни. **Именно поэтому изложение каких-либо доктрин в понятиях, наподобие классической немецкой философии, у китайцев напрочь отсутствует.**

### Абстрактное/конкретное

Китайцы – самая большая нация в мире и одна из старейших цивилизаций на планете. Население Китая превышает население России, США и всех европейских стран вместе взятых. Поэтому **правомерно сопоставление китайского образа мышления с западным, как равных в истории человечества.**

Для характеристики мышления более всего подходит пара «абстрактное/конкретное».

**Крайнее положение абстрактного** – это полное разрушение образа, апелляция к бессознательному. Оно свойственно мистике, познающей истину непосредственно через интуицию, экстаз, озарение, за которыми стоят ранее накопленные знания и приобретённый опыт (в том числе наследственный).

**Крайнему положению конкретного** соответствует предметный образ. Крайнее положение конкретного свойственно искусству.

**Единству абстрактного и конкретного** (середине) соответствует «понятие», как соединение всеобщего с особенным и единичным.

1. **Для мышления китайцев** более свойственна **противоположность** абстрактного и конкретного при отсутствии середины.

2. **Для западного мышления**, наоборот, характерна именно середина (и не характерны крайности).

Противоположность абстрактного и конкретного в мышлении китайцев имеет в качестве результата:

- венец конкретного – практику
- апофеоз абстрактного – мистику
- пустоту середины – теоретическое осмысление мира в понятиях.



### Венец конкретного – практика

I. **В сфере науки и в технике материального производства** конкретность в мышлении китайцев привела к тому, что многие важные в истории Земной цивилизации практические открытия и изобретения

были эмпирически сделаны ими на много веков раньше, чем на Западе. До эпохи Возрождения, знаменовавшей разложение феодализма и становление ростков раннего западного буржуазного общества, техника в Китае была во многом более прогрессивной, чем в Европе. Едва ли не половина важнейших изобретений и открытий, на которых сегодня зиждется жизнь людей, пришла из Китая.

1. **Технология выплавки чугуна** известна в Китае с 4 века до н.э., а **стали** – со 2 века до н.э. В Европе же первые доменные печи появились в Скандинавии в конце 8 века, в то время как бессемеровский процесс выплавки стали был открыт на Западе в 1856 году. Два способа получения стали из чугуна изобрели китайцы две тысячи лет назад, и они были переняты и усовершенствованы в Европе и Америке. Приблизительно в 5 веке в Китае был разработан процесс «сплавления» металлов, при котором чугун и ковкая сталь плавилась для получения «нечто среднего», то есть новой стали. По сути, тот же процесс разработали Мартенн и Симменс в 1863 году. Китайцы же применяли его уже в течение 1400 лет.
2. **Универсальный шарнир «карданов подвес»** был известен в Китае со 2 века до н.э. В Европе он появился через 1100 лет после его изобретения китайцами и сейчас используется в механизме силовой передачи современных автомобилей. Своё название он получил по имени Джероламо Кардано (1501 –1576), который, однако, не только не изобрёл его, но даже и не претендовал на авторство, а лишь описал это устройство.
3. **Цепной насос** для поднятия и подачи питьевой воды и орошения появился в Китае в 1 веке до н.э.
4. **Первый пологий арочный мост** был построен в 610 году.
5. **Первые механические часы с анкерным механизмом** - в 8 веке.
6. **Хомутовая упряжь** появилась в 1 веке до н.э., на тысячу лет раньше чем в Европе. До появления постромок и хомута на Западе пользовались примитивными ошейниками, которые душили лошадей чуть ли не насмерть.
7. **Железные стремяна** появились в Китае в 3 веке, а в Европе лишь во времена раннего средневековья. Без китайских стремян средневековые рыцари не смогли бы мчаться на лошади в доспехах, и не наступил бы век рыцарства.
8. **Изобретение во 2 веке н.э. бумаги**, явилось крупнейшим вкладом китайского народа в мировую цивилизацию, к которому Европа приобщилась лишь в 10 веке в результате Крестовых походов.

9. **Книгопечатание**, сыгравшее огромную роль в социальной и культурной жизни человечества в технике литографии родилось в Китае в 5 –6 веке, в технике ксилографии – в 9 веке, подвижный шрифт был изобретён и впервые применён ими в 1041-48 гг., в то время как в Европе он появился лишь в 15 веке.
10. **Первые бумажные деньги появились в Китае** в эпоху династии Тан (VI-IX вв.).
11. **Магнитный компас**, способствовавший практическому мореплаванию, путешествиям и географическим открытиям, китайцы изобрели во 2 веке до н.э., в Европе же он появился лишь в 12 веке. Ещё в 17 веке стрелки всех магнитных компасов, которыми пользовались топографы и астрономы, указывали не на север, а на юг, как в китайских компасах. Китайцам же принадлежит изобретение таких мореходных устройств, как румпель и многоярусные мачты.
12. **В 3 веке н.э. китайцы открыли секрет фарфора**, в Европе же первый завод по производству твёрдого фарфора был построен в Мейсене (Германия) лишь в 1710 году.
13. **Первые спички** – серные «зажигательные палочки» в Китае появились в 6 веке, а первые известия о появлении спичек в Европе относятся к 1530 году.
14. **В 10 веке китайцы впервые в мире использовали селитру для производства дымного пороха**, а в 11 веке впервые применили его для стрельбы, в Европе же появление и применение дымного пороха произошло в 13 веке.
15. **В 6-2 веках до н.э. уровень развития строительной техники** позволил китайцам начать осуществление таких грандиознейших в мировой истории строительных сооружений как Великий канал и Великая китайская стена.
16. **Что же касается техники выплавки бронзы**, то она была высоко развита в Китае ещё в 17 веке до н.э. И здесь глубоко знаменательно, что и в других культурах древности: Двуречье и Египте, где металлургия бронзы родилась ещё раньше (конец 4 тысячелетия до н.э., начало 2 тысячелетия до н.э.) в тот период первобытной древности шумерами и египтянами также как и китайцами использовалось именно иероглифическое письмо.

И этот факт не противоречит, а скорее подкрепляет тезис о прогрессивности опирающегося на идеографию конкретного склада мышления для необычайной эмпирической изобретательности.



II. **В сфере литературы и искусства:** конкретное в мышлении китайцев проявилось в идеальной форме крайнего реализма точного подражания и превознесения природы. А в материальных формах – в высокой степени совершенства и особом развитии таланта и утончённого мастерства в пейзажной живописи, имеющей предметом изображения реальные виды естественной природы. Лирической поэзии, в пределах которой мироощущения автора раскрываются как непосредственное излияние его чувств, мыслей, впечатлений, настроений и желаний в образах. А также в изящном прикладном искусстве утилитарного назначения и кулинарии.

III. **В сфере языка** конкретное проявилось в богатстве лексического членения мира, детально закрепляющего в значениях слов тончайшие оттенки и модификации предметов чувственного мира и душевных состояний. Например, в диагностике китайской медицины лексически самостоятельно зафиксировано порядка тридцати видов пульса крови, типа: «поверхностный», «шероховатый», «лукообразный»

и т.д. А также в сохранении до настоящего времени собственно иероглифического письма, где едва ли не каждому такому значению соответствует самостоятельный строго фиксированный знак.

**IV. В сфере идеологии** – в практической, посясторонней, прагматической ориентации мировоззрения китайцев, что в отношении к социальной и природной реальности с самого начала поставило религиозно – божественные взгляды на второй план общественного сознания. Даже наиболее ранним истокам истории придало трезвую форму прозаически упорядоченной исторической действительности, а исключительный интерес сосредоточило на социально-политических и морально-этических проблемах, как имеющих непосредственное применение и влияние на устройство государства и общества (начиная с конфуцианства и кончая идеями Мао Цзэдуна).

Конкретность мышления китайцев проявляется и в традиционной жесткой регламентации во всём, строгих моральных предписаниях, часто непоколебимой уверенности в беспорности официально санкционированных истин, склонности к догматизму, консерватизму и конформизму.

**V. В сфере психологии** – в исключительном трудолюбии и упорстве в достижении цели, тщательности и скрупулёзности в работе, любви к естественной красоте, любопытстве, склонности к детализации и конкретизации, а также в тяготении к конкретной ситуативности юмора, в связи с чем европейцам он зачастую кажется мрачным.

## **Апофеоз абстрактного**

**В сфере науки и в технике материального производства** абстрактное в мышлении китайцев проявилось в реальной конечной бесполезности или утилитарной ущербности многих крупных продуктов труда (начиная с Великой китайской стены и кончая кустарной выплавкой миллионов тонн никчемной стали и производства трёхколёсных грузовиков в 50-60х годах 20 века).

А также в особо успешном развитии наиболее абстрактной из всех наук – математики.

Так, возникшая под влиянием практики и основанная на интуиции китайская математическая мысль, ещё во 2-1 веках до н.э. выработала приёмы решения систем уравнений первой степени с двумя и тремя неизвестными. Открыла способы извлечения квадратных и кубических корней и впервые в истории математики ввела понятие отрицательных чисел и указала правила действий с ними.

Между 2 и 6 веками нашей эры, вычисляя отношение длины окружности к её диаметру (необходимо для вычислений площади круга и объёма сферы), китайцы получили для  $\pi$  приближение, дающее семь

верных значащих цифр, в то время как в Европе такой результат был получен лишь в 16 веке. А разработанный китайцами в тот же период способ решения в целых числах систем неопределённых уравнений в Европе был открыт К.Гауссом лишь в 1801 году.

В конце 20 века уровень развития математики в Китае обеспечил самостоятельное практическое осуществление собственных ракетно-космических программ, а в теории, например, доказательство теоремы Гольдбаха.

**В сфере литературы и искусства** – в привязанности к фантастическим героям и сюжетам, а также в существовании с древних времён беспредметного декора и безобразной каллиграфии.

Издrevле китайцы имели эстетический вкус к естественным материалам, включающим в свою структуру заложенный природой беспорядочный набор отвлечённых геометрических форм, хаотических пятен, произвольных линий и объёмов. Плоскостные яшмовые или мраморные доски, огромные глыбы испещрённого известняка, срезы причудливых наростов деревьев и т.п. используются для украшения интерьеров либо непосредственно, как предметы любования, либо включаются в декор прикладных изделий.

Искусственно же бессмысленные сочетания замысловатых разводов, капризных пятен, линий, штрихов и мудрёных колоритов, исключающих ассоциации с реальными предметами, широко используются в технике горячей эмали и в орнаменте.

Примечательно, что на Западе, апеллирующее к иррационализму беспредметное искусство абстракционизма возникло лишь в конце 19-начале 20 века.

**В сфере языка** – в идеальной форме изолирующего грамматического строя, в котором отсутствуют многие конкретизирующие выражение мысли грамматические категории (времени, числа, рода, лица, падежа и т.д.).

**В сфере идеологии** абстрактное в мышлении китайцев проявилось в от века непонятной мистике, так называемых «гуа» - комбинаций целой и раздвоенной линий, скреплённых в Китае дуалистической теорией миропонимания в сложнейшие мистические построения едва ли не ранее всего в мире.

В пронизывающей даосизм мистике «Дао» - выступающей как таинственная целостность вселенской жизни присутствующая во всём, но ничем единичным не исчерпываемая, не познаваемая разумом и не выразимая в словах, но раскрываемая лишь через интуицию и неадекватный намёк.

В исключительном значении музыки, мистически выражающей мысль в тонах, и рассматриваемой конфуцианством как средство непосредственного этического действия способствующего истинному

государственному устройству, а даосизм – как наивысшее выражение «Дао».

А также в склонности к формализму, волюнтаризму, субъективизму и авантюризму.

**В сфере психологии** – в примате абстрактной цели над конкретной целесообразностью способов её достижения и частой неспособности при принятии решения за высокими целями намечаемой, в особенности значительной по масштабам и трудоёмкой деятельности, предвидеть и учесть многосторонние взаимосвязи, последствия и частные применения её результатов.

В невозмутимости перед лицом опасности, стоической выносливости, оптимизме, альтруизме, воздержанности, склонности к намёку, околичности, догадке по интуиции.



### Отсутствие единства абстрактного и конкретного

Возникшая из потребностей практики, древняя китайская наука дала миру первые зачатки астрономии (первый в истории звёздный каталог «Гаши синцзин» - 4 век до н.э.), медицины (древнейшая медицинская книга «Нэйцзин» - 6 век до н.э., первая фармакология «Бэньцао» - 2 век до н.э.), математики, агротехники, этики, и пр. Однако она представляла собой эмпирическую, пассивно-регистрирующую деятельность с целью ответить на практические вопросы ЧТО и КАК и не



носила ищущий, исследовательский характер отвечающий на теоретический вопрос ПОЧЕМУ.

Отсутствие середины абстрактного и конкретного у китайцев не дало миру открытий ими каких-либо законов естествознания и не обеспечило глубокое теоретическое осмысление в Китае накопленного за более чем трёх тысячелетнюю историю огромного запаса эмпирических знаний (особенно богатых в области диагностики и лечения болезней в китайской медицине, а также в области селекции растений и выведения пород животных в сельском хозяйстве).

Примечательно, что единство абстрактного и конкретного в Западном образе мышления, наоборот, проявилось в теоретическом характере мировоззрения и в явном преобладающем интересе к вопросам натурфилософии. Поэтому отнюдь не случайно, что эмпирическое достояние восточных цивилизаций было воспринято и впервые переработано в стройную теоретическую систему именно на Западе, в Древней Греции.

**В сфере литературы и искусства** отсутствие единства абстрактного и конкретного у китайцев проявилось в отсутствии национального эпоса периода древности и средневековья.

**В сфере языка** – в отсутствии резких качественных различий между словом и морфемой.

**В сфере идеологии** – в отсутствии стройных, мировоззренческих, теоретических систем аналогичных системам Платона, Спинозы, Гегеля, Маркса.

**В сфере психологии** – в отсутствии ярко выраженного сознания индивида, я, «эго» и необыкновенной силы организации. В замедленной реакции китайцев перед лицом новых событий и неожиданно складывающейся обстановки, выражающейся в том, что в непредвиденной ситуации они, как правило, теряются и не могут быстро принять логически обоснованное решение. Например, при управлении велосипедом в случае возникновения аварийной ситуации китаец, обычно, начинает слезать с велосипеда, даже не пытаясь осуществить манёвр, чтобы избежать столкновения. Европейец же при управлении транспортным средством в аналогичной ситуации, наоборот стремится маневрировать по направлению и скорости.

**В архитектуре** наблюдается либо точное соблюдение и однообразное повторение чётко определённых размеров, пропорций и планировок строений и ансамблей, со строгой симметричностью и преобладанием горизонтальных линий над вертикальными; либо полная произвольность и самые причудливые и капризные формы.

Простота общих форм сооружений компенсируется обилием затейливых декоративных элементов (драконов, фениксов, фантастических животных и птиц) разбросанных по карнизам, гребню

крыши, на консолях, а также разнообразной резьбой по камню и дереву и кричащими неестественно яркими красками.

Вид китайского города с традиционной архитектурой и планировкой в целом монотонен. Его прямоугольные здания с одинаковыми двух или четырёхскатными крышами с загнутыми вверх углами и отсутствием куполов по большей мере, отличаются друг от друга лишь величиной и большим или меньшим числом украшений.

В то же время в планировке парков царит произвольность, а их убранство составляют замысловатые беседки, причудливые мостики, искусственные хаотические нагромождения камней и скал.

Полярность симметричного однообразия и полной произвольности характерна и для современной многоэтажной городской архитектуры стекла и полированного камня, монотонности или вычурного декора.

**В скульптуре** за вычетом буддийских изваяний развивавшихся под влиянием образцов индийского происхождения, как правило, отмечаются фигуры в застывших безжизненных позах с отсутствием всякого выражения на лице, но с изысканной отделкой деталей точно воспроизводящих натуру. Окоченелым монументам вождей противоположны фантастические гримасничающие чудища человеческих или животных образов с несоразмерными членами, в которых смутно улавливается лишь отдалённое сходство с предельно изуродованными формами реального мира.

**В живописи** преобладает отчётливый контур в мельчайших подробностях передающий очертания предметов при отсутствии теней и нюансов, обуславливаемых их расположением и освещённостью.

Второстепенные детали картины выписываются с такой же тщательностью, как и главные. Животные и рыбы, цветы и птицы изображаются со всеми точно подмеченными особенностями и притом заученными приёмами, следуя обязательным правилам и образцам.

С другой стороны китайская живопись изобилует всякого рода условностями далёкими от навязчивых фотографических подробностей, диспропорциями воздушной перспективы, невозможными ракурсами, утрировкой поз и экспрессий, граничащей с карикатурой. А используемые краски яркие, чисты и приятны, однако лишь намекают на естественные цвета природы или утрируют их.

**В музыке** весь музыкальный материал строго унифицирован. Её интонации организованы предельно просто на базе пентатоники (первоначальной гаммы из пяти музыкальных тонов: фа, соль, ля, до, ре – любой из которых может выполнять функцию главного тона). Общее число тональных отношений – 84. В мелодиях счёт в большинстве двухдольный, наклонение преимущественно мажорное. Гармония в музыке китайцами не применяется. Пение сопровождается инструментами в унисон либо строго в октаву.

С другой стороны китайской музыке характерна произвольность и отсутствие ассоциаций со звуковыми образами природы. В ней ничто не напоминает ни шум ветра, ни шелест листвы, ни журчание ручья.

Вместо этого интонационному комплексу сопутствуют такие атрибуты как громкость, пугающие тембры, резкая неестественная звучность, рождаемая весьма многочисленными ударными и другими специфическими инструментами.

**Китайский театр** полон условности и требует её именно от зрителя, а не от режиссера. В нём царит схематизм, нет бутафории и декораций, минимум реквизита.

Говоря словами В.М.Алексеева: «Китайский театр стремиться к ... изображению предмета, а не к его бутафорской имитации. Если на европейской сцене должна быть дверь с замком и ключом, то так и бывает, в китайском же театре и дверь и ключ будут изображены только жестом актёра. Так же он зажигает несуществующую свечу и гасит её, так же он сражается с врагом, а когда умирает, то не бухается на пол, а просто...уходит влево (если же остаётся жив – то направо)».[31]

С другой стороны костюм, цвет и рисунок грима героев чётко и однозначно соответствует их характерам, набор жестов строго регламентирован, а если актёр, поднимаясь по несуществующей лестнице обозначил пять ступенек, а спускаясь – только четыре, то он будет неминуемо освистан зрителями.

### **Общие замечания**

Отвлекаясь от той бесспорной истины, что мышление в своих логических структурах и основных психических закономерностях носит общечеловеческий характер и исходя из самобытности развития китайской и западной мысли, **китайский образ мышления можно условно назвать конкретно-символическим**, а западный – абстрактно-понятийным.

В историческом плане:

1. **От эпохи Возрождения на Западе и до наших дней**, на этапе фрагментарного освоения мира по отдельным направлениям исследований **абстрактно понятийное мышление было более эффективным, чем конкретно-символическое.**
2. **На современном этапе весьма вероятно, эффективность конкретно-символического склада мышления должна быть опять выше, чем у абстрактно-понятийного.** Примером этому служит механизм открытия трёх фундаментальных законов естествознания: «закона всемирного тяготения» классической физики, «периодического закона химических элементов» и «теории относительности» пространства-времени. Все они были

открыты в результате интуитивного озарения, то есть через самопроизвольную аккумуляцию в новом образе ранее полученных знаний и опыта, а не как итог экспериментов или логических выкладок.

Пользующиеся иероглифами японцы без собственных корифеев теории естествознания уже опередили других во внедрении электроники и на её базе создали многие чудеса техники. Китайцы ныне повторяют японский путь. И за китайцами, когда они в своей массе через систему образования воспримут достижения западной мысли и двинутся от копирования образцов к самостоятельному техническому конструированию, будет большая историческая перспектива замечательных результатов прикладных разработок, а может быть и мистических прорывов к ещё неосознанным и остающимся в тайне столпам мироздания.

## **Вопросы к Главе II**

### **1. В чем специфика китайского языка?**

Варианты ответа:

- в слоговом строе;
- в отсутствии диссонансных гласных;
- в наличии иероглифического письма;
- в наличии большого числа заимствований.

Правильный ответ: спецификой китайского языка выступает иероглифическое письмо.

Его графическая сторона уникальна и оперирует не столько знаками (условными сигналами), сколько символами (обобщающими признаками, допускающими толкования).

### **2. Что характерно для китайского мышления?**

Варианты ответа:

- противоположность абстрактного и конкретного;
- единство абстрактного и конкретного;
- доминирование абстрактного над конкретным;
- доминирование конкретного над абстрактным.

Правильный ответ: для мышления китайцев более свойственна противоположность абстрактного и конкретного при отсутствии середины.

### **3. Что изобрели китайцы?**

Варианты ответа:

- порох, бумагу, компас и паровую машину;

- порох, бумагу, компас и бумажные деньги;
- порох, бумагу, компас и телескоп;
- порох, бумагу, деньги и велосипед.

Правильный ответ: порох, бумагу, компас и бумажные деньги.

#### **4. Каковы психологические черты китайцев?**

Варианты ответа:

- идеализм, эгоизм, созерцательность, пессимизм;
- прагматизм, альтруизм, трудолюбие, оптимизм;
- консерватизм, пофигизм, чувство юмора, оптимизм;
- прагматизм, пессимизм, эгоизм, трудолюбие.

Правильный ответ: прагматизм, альтруизм, трудолюбие, оптимизм.

Китайский характер проявляется в исключительном трудолюбии и упорстве в достижении цели, тщательности и скрупулёзности в работе, любви к естественной красоте, любопытстве, склонности к детализации и конкретизации, а также в тяготении к конкретной ситуативности юмора, в связи с чем европейцам он зачастую кажется мрачным.

## **Глава III**

### **КИТАЙСКАЯ ДУША**

#### **Психологические особенности китайской души**

В глубинах человеческой природы гораздо больше общего, чем различного. Однако яркие факты китайской инаковости позволяют говорить о специфике китайской души и анализировать эту специфику.

Люди соединяют в себе инстинкты тела и проявления сознания (ума и сердца).

#### **В конфуцианской традиции:**

- 1. За тело ответственно Инь,**
- 2. За сознание ответственно – Ян.**

С опорой на координаты китайской традиции:

1. Западную цивилизацию следует подвести под символ образа «Тигра» (**энергия**).
2. Китайскую – под символ образа «Дракона» (**сила**).
3. Российскую – под символ образа «Змеи» (**воля**).
4. На долю остальных цивилизаций планеты приходятся оставшиеся девять традиционных китайских символов-образов животных.



Если характеристики китайской инаковости подвести под обобщающий, единый, наивысший математический символ, то это будет число **пять**:

1. Пять фаз мирового цикла по-китайски.
2. Пять элементов (стихий) - дерево, почва, вода, огонь, металл.
3. Пять нот, на которых строится симфония в китайской музыке – пентатоника.
4. Пять костяшек в пятеричной системе китайских счёт.
5. Пять основных цветов - синий, красный, жёлтый, белый, чёрный.
6. Пять черт кодирующих информацию слов в иероглифическом виде -горизонтальная, вертикальная, наклонная влево, наклонная вправо, точка.
7. Пять внешних телесных чувств (зрения, звука, вкуса, запаха, осязания).
8. Пять вкусовых ощущений (сладкий, кислый, горький, острый, солёный).

Иными словами, **китайская специфика – это совпадение пятёрки духовного Ян с пятёркой телесного Инь. Здесь и зарыт корень китайской срединности и постоянства.**

Рациональная душа Запада резонирует на число *четыре* (земной квадрат = *чёт*). А русская – *натри* (*нечёт*). Отсюда диссонанс «тела и души» у людей русской и западной цивилизации. И явная тяга к взаимности между русскими и китайцами. «Русский с китайцем – братья навек». Это слова из песни «Москва-Пекин» Мурадели. При этом, эти слов спустя более полувека с момента написания по прежнему вызывают улыбку симпатии. А с другой стороны и понимания, что так о российско-американских или российско-европейских отношениях не скажешь! Ну, какое, павда, «Русский с британцем – братья навек», или «Русский и янки – братья навек!». Ну, никак не получается!

**Специфика китайского ума – это поиск третьего в рациональном постижении пути к цели.**

**Специфика китайского сердца – это стремление следовать в лад добродетели, как смысл пути.**

«Было бы абсурдно играть свадебные мелодии на похоронах», - замечал Конфуций. Неоконфуцианцы полагали, что музыка через резонанс с душой должна упорядочивать поведение людей. Как и что, должно быть, объяснял конфуцианский Канон музыки, но текст его утрачен. Поэтому мне остаётся лишь порассуждать о «зове китайского сердца» в понятиях психологии.

Общество приучило нас опираться на определённые понятия и ценности и кросс-культурные проблемы возникают потому, что «опоры» разные. Более того, понятия универсальны, тогда как представления, кроющиеся за ними, индивидуально различны, да ещё и ограничены в опыте словарём языка. Поведению нетрудно подражать, до некоторой степени можно имитировать некоторые особенности речи, но ход мысли

и приоритеты воли – это совсем другое дело. Их нельзя увидеть, невозможно услышать, обычно нам, если и приоткрывают их, то с явной неохотой или с притворной искренностью.

## I. Пять китайских ценностей (в мировосприятии)

Пять основных ценностей:

1. Осознание «лица»
2. Чувство иерархии
3. Чувство смирения
4. Прагматизм
5. Презрение ко всему некитайскому

### 1. Наипервейшая ценность – осознание «лица»

Суть – чувство собственного достоинства и достоинства других. **«Лицо»** – это то глубоко личное, что идентифицирует душу. Ведь личное можно «уловить» только в личном общении. «Лицо» уникально, и поэтому **в любой ситуации взаимоотношений с другими людьми нужно «сохранять лицо», а «потеря лица» – недопустима!**

«Лицо» держится на добродетели сердца.

**Добродетелей у китайцев пять:**

**гуманность, справедливость, долженствование, мудрость и верность.**

**Суть добродетели** состоит в том, чтобы делать то, что правильно, а не то, что логично. В этом же состоит и приверженность китайцев к традиции.

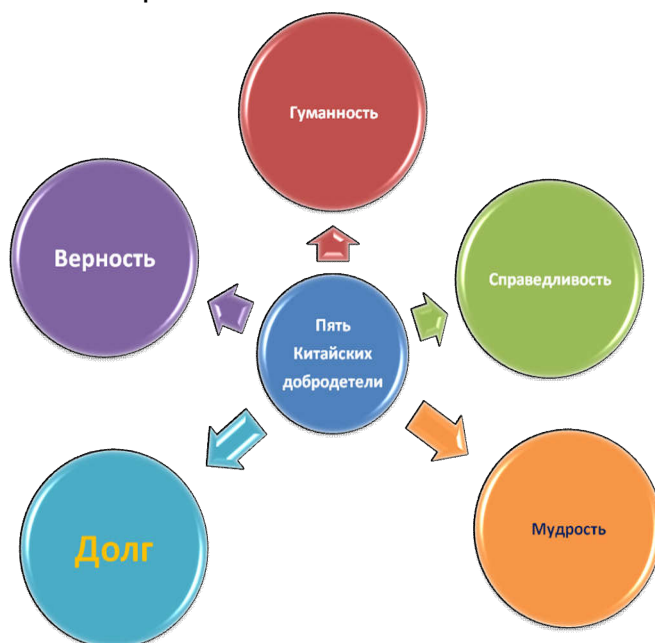
Правда, способная «загнать в угол», причиняет зло личности, означает «потерю лица», что равносильно гражданской смерти.

Ведь с этим «лицом» придётся жить дальше в окружении своего клана, друзей и врагов.

Поэтому **ритуал уважения для китайцев предпочтительнее рационального поиска истины.**

Со смыслом «сохранения лица» связана и такая особенность китайцев, как склонность к **безличному характеру дискуссий**, непроницаемости и **отсутствию контакта глаз**. Примечательно, что русские в общении привержены к местоимениям, а на западе принято использовать имена.

**Образец правильного поведения – семья. Семья – основа китайского общества.** Приоритет большой семьи и клана над



личностью запечатлён в китайских именах, где фамильный иероглиф предшествует имени. Семья держится на соблюдении «пяти постоянных».

- a. Отец умудрён жизнью и должен быть справедлив.
- b. Мать – источает милосердие и верность.
- c. Старший брат должен заботиться о младшем.
- d. Младший брат должен слушаться старшего.
- e. Все дети должны почитать родителей и уважать всех старших.

**Наихудшее наказание для китайцев – не иметь потомства**, то есть быть лишённым родительского почитания. Патриархальной традицией является стремлений обязательно иметь наследника мужского пола. А лучшая награда – долгая жизни в кругу многочисленной семьи и естественная смерть в глубокой старости.

**Смысл и главная ценность бытия китайцев** - достижение гармонии во взаимоотношениях в семье, клане, обществе. Обходительность и достижение консенсуса, а не реализация амбициозных личных целей в противовес всем. Представления же об индивидуальности вне человеческих отношений бессмысленны.

## 2. Вторая ценность - чувство иерархии

Иерархия упорядочивает положение «лица» во взаимоотношении с другими «лицами» и образует семейные и клановые связи (**«гуаньси»**) снизу доверху, связывая «лица» круговой порукой сообразно с занимаемым в иерархии местом.

Общество – паутина со строгой иерархией моральных и социальных обязанностей, как по вертикали, так и по горизонтали - составляют связи, образовавшиеся в семье, потом в средней школе, университете, учреждении или компании (**«даньвэй»**). А возраст и старшинство в этой паутине имеют не только привилегии, но и обязанности. Структура «общества-паутины» при «работе в сети» в своей стране дает китайцам преимущества над иностранцами индивидуалистами, не имеющими подобной опоры и не способными «тянуть связи», уходящие на разные уровни общества.

**Пример ответственности не только отца – за сына (внутри семьи), но и старшего - за младшего (общество):**

Китайская сторона в рамках взаимоотношений с руководителем совместного предприятия (русским) потребовали от него выполнения финансовых обязательств по сделке, к которой он юридически не имел никакого отношения. Требовали только на том основании, что обязательства по сделке с китайской стороной не выполнил его младший партнёр по бизнесу.

Справедливость такого требования не укладывается ни в представление людей европейской (западной) цивилизации о справедливости, ни в нормы контрактного права, в том числе и в самом Китае.



Но для китайцев европейская логика непричастности старшего партнера к делам младшего - не имела значения. Раз партнёр – значит клан, а клан связан круговой порукой. Китайцы могли списать финансовые убытки, но не могли стерпеть, что их грубо «надули» иностранцы. И они «потеряли лицо» прежде всего перед своим окружением, как простофили в бизнесе.

«Сохранить лицо» законным путём через суд было невозможно – не было предмета иска. И тогда китайцы напрягли нужные связи и изощренными ударами по самолюбию иностранцев заставили моего партнёра испытать чувство глубокого унижения, а меня - чувство морального дискомфорта, заставившего разорвать с ним все отношения. Так китайцы компенсировали свои финансовые потери и «сохранили лицо».

### **Чувство иерархии у китайцев составляет суть гуманности.**

Осознание природного неравенства положения «лиц» обеспечивает стабильность общества, точно так же как и в семье. И иероглифический символ гуманности (仁) объединяет смыслы человека и числа два в иерархии верхней и нижней единиц неодинаковой величины. То есть, правильное взаимоотношение людей есть иерархия высших и низших (принцип пирамиды, на верху которой высший руководитель - император). Так одним иероглифическим символом передаётся у китайцев сама идея гуманности.

Для сравнения, в римской цифре «два» единицы расположены рядом вертикально и равны (II). А абстрактная гуманность, которую человек не в силах вообразить, и может только понять, толкуется на Западе пространно фолиантами слов, в том числе и такими: «признание ценности человека как личности, его права на свободное развитие и проявление своих способностей, утверждение блага личности как критерия оценки общественных отношений».

### **3. Третья ценность – чувство смирения**

#### **Китайский символ смирения – человек в лодке без вёсел.**

Течение реки времени определяет жизнь человека. То есть, традиции, государство, природа, определяют путь жизни, поэтому вёсла человеку особенно и не нужны, достаточно руля. Сколько не выгребай против течения (а в Китае и Вьетнаме против течения часто гребут ногами), как стоит сделать - течение обязательно понесёт тебя за собой.

Примечательно, что китаец, плывущий вниз по течению реки жизни, сидит в лодке **лицом к пройденному пути и спиной к предстоящему**, ожидаемому. Будущее у китайцев находится со спины, течет им в затылок, на



котором нет глаз, и потому оно неизвестно и бесполезно для задач настоящего момента. А зримое, уходящее вдаль и скрывающееся за поворотом прошлое влиятельно, так как у него можно учиться извлекать пользу в настоящем и готовиться к неизвестному.

Сам же путь – это не прямая дорога, не путешествие вперёд к цели со стремлением сделать так, чтобы будущее в намеченный срок сбывалось, не прямая линия от начала к «концу жизненного пути» попросту разбиваемая на отрезки для облегчения планирования. А устремлённое вниз по извилистому руслу течение в излучинах, поворотах и изгибах ведущее человека через местность и обстоятельства, очень похожие на те, которые скрылись за предыдущим поворотом. Кривая реки жизни в форме буквы 'S' – это, по сути, развёрнутый в линию синусоиды цикл.

Люди Запада (особенно американцы) считают время, когда не принимались какие-нибудь решения или ничего не сделано, попусту растраченным. Китайцы же не считают такое время потерянным. Они видят время скорее бегущим по виткам пружины, на которых могут возникать те же самые возможности, рискованные ситуации и опасности, что и на предыдущих витках и сейчас, но к предстоящим временам человек станет мудрее.

И события здесь как бы больше провоцируются ситуацией, чем являются результатом намеченного наперёд плана. Время здесь выступает как полезный для практики счётчик регистрации номеров событий в поворотах циклов. Таков традиционный китайский календарь, отмеряющий в циклических знаках не длительность, а порядок последовательности времён.

Наблюдая циклическое время, китайцы менее самоуверенны в своих планах на будущее, поскольку полагают, что им невозможно всецело управлять и что люди облегчат себе жизнь, придя в гармонию с законами и циклическими событиями природы. Правда, планирование в общей форме возможно, так как смена времён года, фаз луны, восходов и закатов солнца строго регулярна. Отсюда одинаковое с Западом построение коммерческих структур на основе линейного времени, соотнесённого с ценностями: повременная оплата, рента, кредит, процентный доход, амортизационные отчисления, страховые взносы. Однако для всех людей, остаётся непреложным тот факт, что землетрясения, смерчи, шаровые молнии, восстания, финансовые кризисы, авиакатастрофы и тому подобные проявления стихий и комбинаций случайных факторов по времени события непредсказуемы.

*Смирение китайцев перед течением реки жизни проявляется в их реактивности, в том, что они редко иницируют действия или дискуссии, не торопятся раскрывать свои карты, предпочитая сначала выслушать и выяснить позицию других, затем откликнуться на неё и сформулировать*

*свою собственную. Китайцы думают и говорят не одновременно, то есть думают молча. Поэтому предоставление китайцу достаточного времени для обдумывания ответа является ключом к достижению прогресса, каким бы медленным он вам не казался.*

Это справедливо, как для коммерческих переговоров, так и для оперативного управления хозяйственной деятельностью предприятия. Так, заместитель руководителя одного из совместных предприятий (китаец) по всегда слушал монолог своего руководителя (русского) в полном молчании, как лекцию, и реагировал на организационные предложения и замечания по делу лишь после долгих размышлений на следующий день, да и то лишь после того, как его специально спрашивали о его мнении.

Смирение китайского сердца проявляется и в способности к кропотливой и монотонной работе в мелких формах (например: изящных вещиц), невозмутимости в жизненных коллизиях, терпении, позволяющим «пересидеть» невзгоды, трудные или тупиковые ситуации.

**В Китае не принято выступать против начальства. И это бесспорный пример смирения китайской души.**

Наверное, «разрядкой» от пяты смирения (*Инь*) можно объяснить и склонность китайцев к бессмысленным издевательствам над другими людьми и их унижению, как оборотному смирению средству собственного самовыражения и морального удовлетворения в чувстве хозяина положения. В этом же ряду естественных противоположностей смирению находится и порой исключительно острая реакция китайцев на эмоционально окрашенные моменты в форме бунта (*Ян*), а также их всплески ничем неоправданной жестокости и насилия.



#### **4. Четвёртая ценность – прагматизм**

Прагматизм - ориентация на практически полезный результат и силу. Однако китайский прагматизм не чета западному. **Китайское сердце тянется к богатству.** Но если для Запада богатство – это количество денег, то для китайца – качество жизни. Показателем богатства на Западе выступает капитал. У китайцев же в ориентирах качества жизни богатство – это роскошь, а среди роскоши главная – **это**



**роскошный гигантский обед.** И именно многочасовой китайский обед более всего контрастирует с быстрой и примитивной едой американских миллионеров. Для сравнения, в России, человек, если живёт в достатке, то и без роскоши или капитала уже ощущает себя богатым.

**Прагматизм в бизнесе означает, что китайцы всегда используют все свои карты: и те, что в руках, и те, что в рукаве.** Следует помнить, что и китайская вежливость, обходительность, гостеприимство и щедрые угощения, подарки, развлечения и рассудительный, скромный стиль обсуждения вопросов – являются прагматичной тактикой для достижения при любой возможности непреложного преимущества.

Приземлённый в устремлениях прагматизм китайцев **пренебрегает возвышенными категориями морали, равнодушен к правде, но всегда принимает во внимание силу.** *Поэтому лучшая политика во взаимоотношениях с китайцами – это политика с позиции силы, которая не применяется, но демонстрируется.* Отсутствие же демонстрации вашей силы приводит, в конце концов, к выказыванию китайского пренебрежения.

Именно прагматизмом Натуральный китаец Лю Сумэй объясняет и то, «что очень многие уголовные и гражданские дела в Китае решаются в соответствии не с буквой закона, а с личным пониманием сути этого закона тем или иным чиновником, облечённым властными полномочиями. При чём не только на местах, но и на высоком уровне. Китай – это страна, в которой начальники поступают так, как им прагматически заблагорассудится».

Подтверждением прагматичному подходу судей к тяжбам является обычная в Китае практика бесконечного откладывания рассмотрения дел и оставления их вовсе без какого-либо судебного решения в случаях, если судью не устраивает решение, которое он обязан вынести в соответствии с законом. Часто причиной этого является сила денег, влияние связей ответчиков или даже простое патриотическое нежелание выносить решение в пользу иностранца. Так или иначе, **в реальной жизни у китайцев сила всегда стоит и выше правды и выше права.**

## **5. Пятая ценность – презрение к некитайскому**

Неравенство лежит в основе картины мира у китайцев, в которой они занимают центр. Срединное государство – страна не только самой большой численности населения в мире, но и самой древней из ныне живых цивилизаций на планете, изумительные достижения которой по многим параметрам не имеют себе равных в мире. Поэтому, в глубине

души китайцы убеждены в исключительной самобытности центра, одна из сторон которой – интеллектуальное, моральное и культурное превосходство над жителями окраины.

Китайцы за глаза считают иностранцев вообще: неполноценными, беспринципными, нетерпеливыми, грубыми, продажными и вероломными. По существу – «дьяволами» с белыми лицами (в китайском театре белое лицо – символ порока). При этом в Китае очень хорошо относятся к конкретным людям из-за рубежа. Китайцы вежливы и гостеприимны к ним, и даже в современном термине «иностранец» («лаовай») употребили смысл «почтенный обитатель окраины», признавая преимущества иностранцев в технологии и сноровке. Однако, смысл полного китайского термина «иностранец» (**вай го жэнь**) обычно трактуемый не китайцами, как «человек *извне*», в логике противоположностей должен был бы иметь контр­смысл «человек *изнутри*» (*нэй*), но в жизни то самоназвание китайцев другое: «человек из центра» (*чжун*). Смыслу «центр» противоположен смысл «окраина», и так в китайской душе формируется лёгкое ощущение возвышенного превосходства как бы «столичного жителя» над жителем провинции «этой планеты».

В ключе чувства морального и культурного превосходства китайцев над иностранцами и отмщения за «потерю лица» предков можно воспринимать и всеобщее ликование нации по поводу **возвращения Гонконга в состав КНР, названного в материалах отдела пропаганды ЦК КПК «избавлением от столетнего позора»**.

В этом же ряду находится и факт обособленности китайских общин за рубежом. В Монреале, Нью-Йорке или Москве китайцы не читают местных канадских, американских или российских газет, они живут в рамках своих землячеств и читают издающуюся в стране пребывания иероглифическую прессу, всегда освещающую и события в Китае и дающую китайскую оценку событиям за рубежом. И если китаец при этом смеётся, то его смех чаще всего выступает проявлением недоумения или презрения к иностранному, **ибо другой источник смеха – иностранный юмор для китайца совершенно невозможен**.

Как пишет Лю Сумэй: «Китайцы обычно очень стремятся получить иностранный вид на жительство. Выходцы из привилегированных слоев, имеющие определённый уровень образования и связей в обществе, решают эту проблему путём брака с иностранкой, но характеризуют это не иначе как «патриотическое действие», как использование иностранцев в китайских целях. Другой популярный способ приобретения иностранного гражданства – через получение статуса беженца, пострадавшего от нарушений «прав человека» в Китае. Однако, тех китайцев, кто искренне и последовательно выступает с

критикой существующего в Китае положения в области прав человека, большинство «беженцев» называют «предателями Родины».

Получив иностранное гражданство, китайцы очень активно получают образование и быстро продвигаются в структуре бизнеса и общественных стратегических организациях. Однако, практически любой китаец – это такой человек, который может жить за границей, честно платя налоги, всю жизнь, но когда Родина попросит, он сделает для неё всё, что сможет. Американские миллионеры китайской национальности, родившиеся и разбогатевшие в США, приезжали в Китай покупали недвижимость и обосновывались заново с тем только, чтобы умереть на Родине предков. А состоятельных китайцев на закате жизни перебирающих на жительство на китайский материк из стран Азии – тысячи.

И в деятельности китайских христианских общин, по свидетельствам самих китайцев, «слова священников и прихожан часто расходятся с делом. Видимо, отчасти это можно объяснить тем, что искренне усвоить духовные ценности иностранного происхождения китайцам не так-то легко».

Тогда как китаец, где бы он ни был, всегда остаётся китайцем, то русский не везде остаётся русским, в эмиграции он уже зачастую другой. Только особенно крепкие духом православные староверы, где-нибудь в Бразилии, как и китайцы, живут замкнутой общиной и внешне подчёркнуто сохраняют ношение русской окладистой бороды и сарафана. Однако, глубокая разница русских с китайцами заключена именно в отношении к иноверцам и инородцам. Русский извиняет их инаковость, а китаец к ней снисходителен.

Также сравните: глубоко укоренённый на Западе европоцентризм исходит из уверенности в том, что Запад есть единственная цивилизация, а все остальные культуры – это недоразвитый Запад («развивающиеся страны»). При этом «на вершину развитости» возведена жизнь индивидуума, которая, якобы, есть высшая и абсолютная ценность. В русской же цивилизации идеи центризма нет потому, что для православных: важнее спасение души, чем земной жизни. У русских оправдано самопожертвование, геройская гибель ради спасения чего-то более ценного (коммунистической идеи, веры Православной, «нашей советской Родины», товарищей).

Идея самопожертвования присутствует и в нравственно - исторических традициях китайцев. Именно в этой идее русский с китайцем противоположны западному индивидуализму, и потому слова из песни Мурадели «русский с китайцем братья на век» не режут ухо диссонансом (в такой мере, как если бы кто-то вздумал говорить о «братстве» русских с американцами, британцами и прочими носителями западных ценностей).

Итак:

- гармония в «сохранении лица»;
- гуманность неравенства в иерархии связей;
- смирение перед судьбой в цикличном времени;
- прагматизм;
- высокомерие к не китайскому –



вот те пять нот, на которых строится вся музыка, весь трепет китайского сердца.

Музыка «коллективного программирования» мыслей и поступков китайцев, образования устойчивого нейрофизического макро-резонатора (формата) для нации в целом.

Чтобы завоевать сердце китайца или хотя бы, чтобы иметь с ними дела на взаимовыгодной основе, нужно учиться этой музыке, столь непохожей на нашу. Практика же убеждает, что попытки найти в китайском сердце отклик на ноты не входящие в китайский душевный ряд, как правило, не только абсолютно безрезультатны, но и зачастую противоположны замыслу. На семи нотах чуждой китайской душе октавы: *идеалы, сантименты, прямота, юмор, логика, жертвенность, размах*, симфонии с вышеназванными пятью нотами созвучного китайскому сердцу ряда, на практике достичь не удаётся.

Предмет данного исследования - "абстрактный китаец", а не тот, который сегодня вовлечен в массовые миграционные процессы, вынужден руководствоваться курсом "одна семья - один ребенок", активно (если не взахлеб) вестернизуется. К тому же у китайской нации, как чрезвычайно многочисленной, и в китайской истории, как чрезвычайно продолжительной есть все, включая тенденции социального утопизма, бунты "младших" против "вышестоящих", детей против отцов, искателей нового против традиционалистов и прочее. Но, тем не менее, и сейчас о подавляющей китайской крестьянской массе нельзя сказать, что это «общество людей, лишенных чувства Родины, почвы, веры предков и живущих интересами потребления и зрелищ, которые несёт им теле- и видеоэкран».

Подтверждением сказанному выступает работавший в совместном предприятии китаец, выбившийся в управленцы из поваров. Выходец из деревни, окончивший только местную школу в годы культурной революции, он поражал глубочайшим знанием китайской традиции, и сам являл образец китайского духа. При проведении специальных экскурсий в музеи китайской мифологии в Бэйдайхэ он был способен в деталях комментировать то сокровенно китайское, что пожилая интеллигентная китаянка из Пекина, получившая высшее образование за границей, ранее служившая редактором в журнале «Китай» и работавшая в нашем СП переводчицей, почти не понимала.

Слова можно опровергнуть словами, но что может опровергнуть опыт жизни человеческой?

### ***Вопросы к Главе III***

#### ***1. За что в конфуцианской традиции отвечают Инь и Ян?***

Варианты ответа:

- Инь отвечает за тело, а Ян – за сознание
- Инь – за сознание, а Ян за тело
- И Инь и Ян – за тело
- И Инь и Ян – за сознание

Правильный ответ: В конфуцианской традиции за тело ответственно *Инь*, а за сознание - *Ян*.

#### ***2. Каковы символы Запада, России и Китая согласно китайской традиции?***

Варианты ответа:

- Запад – слон, Россия – медведь, Китай обезьяна
- Запад - орёл, Россия – медведь, Китай – тигр



- Запад - тигр, Россия – Змея, Китай – дракон
- Запад – тигр, Россия – медведь, Китай – дракон

Правильный ответ:

С опорой на координаты китайской традиции: Запад - тигр, Россия – Змея, Китай – дракон.

Западную цивилизацию следует подвести под символ образа «Тигра» (**энергия**). Китайскую – под символ образа «Дракона» (**сила**). Российскую – под символ образа «Змеи» (**воля**). На долю остальных цивилизаций планеты приходятся оставшиеся девять традиционных китайских символов-образов животных.

### **3. Какое главное число у китайцев? И чем это подтверждается?**

Варианты ответа: три; девять; пять; четыре.

Правильный ответ: пять.

Если характеристики китайской инаковости подвести под обобщающий, единый, наивысший математический символ, то это будет число **пять**:

- пять фаз мирового цикла по-китайски;
- пять элементов (стихий) - дерево, почва, вода, огонь, металл;
- пять нот, на которых строится симфония в китайской музыке – пентатоника;
- пять костяшек в пятеричной системе китайских счёт;
- пять основных цветов - синий, красный, жёлтый, белый, чёрный;
- пять черт кодирующих информацию слов в иероглифическом виде - горизонтальная, вертикальная, наклонная влево, наклонная вправо, точка;
- пять внешних телесных чувств (зрения, звука, вкуса, запаха, осязания);
- пять вкусовых ощущений (сладкий, кислый, горький, острый, солёный).

Иными словами, **китайская специфика – это совпадение пятёрки духовного Ян с пятёркой телесного Инь. Здесь и зарыт корень китайской срединности и постоянства.**

### **4. Перечислите пять основных китайских ценностей в мировосприятии**

Варианты ответа:

- осознание «лица», чувство иерархии, смирение, прагматизм, презрение к смерти;
- осознание «лица», чувство иерархии, гордость, прагматизм, презрение к некитайскому;
- осознание «лица», чувство иерархии, смирение, прагматизм, презрение к некитайскому;
- осознание «лица», гордость, патриотизм, прагматизм, презрение к смерти.

Правильный ответ: осознание «лица», чувство иерархии, смирение, прагматизм, презрение к некитайскому.

### **5. Перечислите пять китайских добродетелей**

Варианты ответа:

- гуманность, справедливость, мудрость, долг, верность;
- гуманность, справедливость, мудрость, патриотизм, вера в светлое будущее
- гуманность, справедливость, мудрость, любовь, сострадания
- гуманность, справедливость, мудрость, верность, любовь

Правильный ответ: гуманность, справедливость, мудрость, долг, верность.

### **6. Что является основой китайского общества?**

Варианты ответа: компартия; семья, община, этническая группа.

Правильный ответ: семья

**Образец правильного поведения – семья. Семья – основа китайского общества.** Приоритет большой семьи и клана над личностью запечатлён в китайских именах, где фамильный иероглиф предшествует имени. Семья держится на соблюдении «пяти постоянных».

- a. Отец умудрён жизнью и должен быть справедлив.
- b. Мать – источает милосердие и верность.
- c. Старший брат должен заботиться о младшем.
- d. Младший брат должен слушаться старшего.

Все дети должны почитать родителей и уважать всех старших.

### **7. Каково наихудшее наказание для китайца?**

Варианты ответа: лишить его богатства; лишить его уважения начальства; лишить его жизни; лишить его потомства.

Правильный ответ: лишить его потомства

**Наихудшее наказание для китайцев – не иметь потомства**, то есть быть лишённым родительского почитания. Патриархальной традицией является стремлений обязательно иметь наследника мужского пола. А лучшая награда – долгая жизнь в кругу многочисленной семьи и естественная смерть в глубокой старости.

**Смысл и главная ценность бытия китайцев** – достижение гармонии во взаимоотношениях в семье, клане, обществе. Обходительность и достижение консенсуса, а не реализация амбициозных личных целей в противовес всем. Представления же об индивидуальности вне человеческих отношений бессмысленны.

### **8. Какую функцию выполняет присущее китайцам чувство иерархии в китайском обществе?**

Варианты ответа:

- мобилизует их на подвиг;
- мобилизует их на достижение богатства;
- дает им чувство превосходства над иностранцами;
- связывает китайцев круговой порукой и консолидирует китайское общество

Правильный ответ: связывает китайцев круговой порукой и консолидирует китайское общество.

Иерархия упорядочивает положение «лица» во взаимоотношении с другими «лицами» и образует семейные и клановые связи (**«гуаньси»**) снизу доверху, связывая «лица» круговой порукой сообразно с занимаемым в иерархии местом. Структура «общества-паутины» при «работе в сети» в своей стране дает китайцам преимущества над иностранцами индивидуалистами, не имеющими подобной опоры и не способными «тянуть связи», уходящие на разные уровни общества. **Чувство иерархии у китайцев составляет суть гуманности.**

## **9. Каков символ китайского смирения?**

Варианты ответа:

- человек, бегущий по замкнутому кругу;
- человек, сидящий в лодке без вёсел спиной к движению;
- человек, сидящий в лодке с вёслами и двигающий против течения;
- человек, сидящий в позе лотоса.

Правильный ответ: человек, сидящий в лодке без вёсел спиной к движению.

**Китайский символ смирения – человек в лодке без вёсел.** Течение реки времени определяет жизнь человека. То есть, традиции, государство, природа, определяют путь жизни, поэтому вёсла человеку особенно и не нужны, достаточно руля. Сколько не выгребай против течения (а в Китае и Вьетнаме против течения часто гребут ногами), как стоит сделать - течение обязательно понесёт тебя за собой. Примечательно, что китаец, плывущий вниз по течению реки жизни, сидит в лодке **лицом к пройденному пути и спиной к предстоящему**, ожидаемому. Будущее у китайцев находится со спины, течет им в затылок, на котором нет глаз, и потому оно неизвестно и бесполезно для задач настоящего момента. А зримое, уходящее вдаль и скрывающееся за поворотом прошлое влиятельно, так как у него можно учиться извлекать пользу в настоящем и готовиться к неизвестному. *Смирение китайцев перед течением реки жизни проявляется в их реактивности, в том, что они редко иницируют действия или дискуссии, не торопятся раскрывать свои карты, предпочитая сначала выслушать и выяснить позицию других, затем откликнуться на неё и сформулировать свою собственную. Китайцы думают и говорят не одновременно, то есть*

*думают молча. Поэтому предоставление китайцу достаточного времени для обдумывания ответа является ключом к достижению прогресса, каким бы медленным он вам не казался.*

## **10. Что для китайцев является символом богатства и роскоши?**

Варианты ответа: счет в банке; большой дом; роскошный обед; наличие дорогой машины.

Правильный ответ: роскошный обед.

**Китайское сердце тянется к богатству.** Но если для Запада богатство – это количество денег, то для китайца – качество жизни. Показателем богатства на Западе выступает капитал. У китайцев же в ориентирах качества жизни богатство – это роскошь, а среди роскоши главная – **это роскошный гигантский обед.** И именно многочасовой китайский обед более всего контрастирует с быстрой и примитивной едой американских миллионеров. Для сравнения, в России, человек, если живёт в достатке, то и без роскоши или капитала уже ощущает себя богатым.

## **11. С какой позиции лучше всего вести дела с китайцами?**

Варианты ответа: с позиции добра; с позиции взаимопонимания; с позиции силы; с позиции уступок.

Правильный ответ: с позиции силы.

Приземлённый в устремлениях прагматизм китайцев **пренебрегает возвышенными категориями морали, равнодушен к правде, но всегда принимает во внимание силу.** *Поэтому лучшая политика во взаимоотношениях с китайцами – это политика с позиции силы, которая не применяется, но демонстрируется.* Отсутствие же демонстрации вашей силы приводит, в конце концов, к выказыванию китайского пренебрежения.

## **12. Какими китайцы видят иностранцев?**

Варианты ответа: добрыми; значимыми; красивыми; неполноценными.

Правильный ответ: неполноценными.

Китайцы за глаза считают иностранцев вообще: неполноценными, беспринципными, нетерпеливыми, грубыми, продажными и вероломными. По существу – «дьяволами» с белыми лицами (в китайском театре белое лицо – символ порока). При этом в Китае очень хорошо относятся к конкретным людям из-за рубежа. Китайцы вежливы и гостеприимны к ним, и даже в современном термине «иностранец» («лаовай») употребили смысл «почтенный обитатель окраины»,

признавая преимущества иностранцев в технологии и сноровке. Однако, смысл полного китайского термина «иностранец» (**вай го жэнь**) обычно трактуемый не китайцами, как «человек *извне*», в логике противоположностей должен был бы иметь контр смысл «человек *изнутри*» (*нэй*), но в жизни то самоназвание китайцев другое: «человек *из центра*» (*чжун*). Смыслу «центр» противоположен смысл «окраина», и так в китайской душе формируется лёгкое ощущение возвышенного превосходства как бы «столичного жителя» над жителем провинции «этой планеты».

## Глава IV

### **БОГАТСТВО ПО-КИТАЙСКИ**

#### ***Сможет ли глобализация поглотить китайскую специфику?***

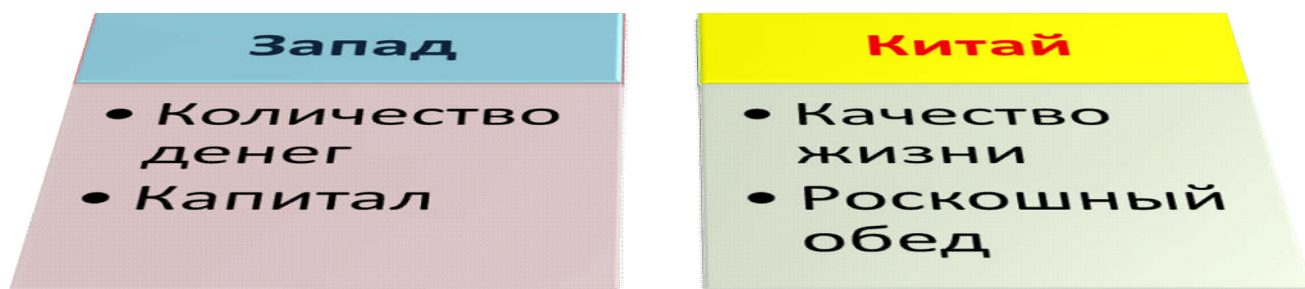
Китаец совершенно не похож на еврея и богаты они по-разному: мера в деньгах одинакова, а путь к богатству и смысл быть богатым разные. Среди русских же действительно богатым в прошлом был лишь самобытный купец-старообрядец по жизни поступавший вопреки и супротив господствовавших порядков. Теперь же на дворе экономическая глобализация с богатством еврейского корня. Возникает вопрос: возможно ли в рамках наступления рациональной глобализации во всемирном масштабе быть богатым традиционно по-китайски или по-русски?

Ответ очевиден: поскольку глобализация ни внешне ликом ни внутренне на генетическом уровне не сравнивает краснокожего индейца с бледнолицым американцем, то и богатство в гармонии с самим собой у них сохранится традиционным. У чудом уцелевшего от полного физического истребления в резервации американского индейца, отказавшегося воспринять достижения западной цивилизации, и у «гражданина мира» в Нью-Йорке чувство богатства и в XXI веке будет разным. Утверждать сказанное позволяет тот факт, что сведение разного к единообразному без полного истребления первого до сих пор не удавалось никому.

#### **Китайское сердце тянется к богатству. Но:**

1. Если для Запада богатство – это количество денег, то для китайца – качество жизни.
2. Показателем богатства на Западе выступает капитал. У китайцев же в ориентирах качества жизни богатство – это роскошь, а среди роскоши главная – это роскошный гигантский обед.

3. Еда – главная ценность китайской цивилизации, и показатель китайского богатства – это не столько абстрактный счёт в банке на завтра, сколько состав и тонкая экзотика вкусов подаваемых Вам блюд сегодня.



И именно многочасовой китайский обед более всего контрастирует с быстрой и примитивной едой американских миллионеров.

Сможет ли глобализация как-то изменить подобное состояние вещей и встроить специфических китайцев в стройные ряды своих адептов? Навязав им те же ценности, которые правят бал на Западе, и, следовательно, фактически ассимилировав китайцев под свои задачи всемирного господства?

### **1. Китайцы и вопросы ассимиляции**

**За пять тысяч лет своей письменной истории китайцы свели к своему роду (ассимилировали) все народы, вступавшие с ними в контакт.**

Некитайские династии пришлых народов Азии, захватывавшие власть в Поднебесной, за три-четыре поколения через кровосмешение полностью растворялись в монолитной китайской массе. Народы, населяющие окраины Срединного государства по ходу Солнца, исподволь перенимали китайскую культуру. Так японцы переняли всю китайскую культуру, впитали и форму и суть (правда, за исключением главного – экзаменационной системы чиновничьей бюрократии). Корейцы и вьетнамцы приняли китайскую культуру в меньшей степени, но и они частично заимствовали столп китайской специфики – код иероглифического письма в записи имен.

**Китай – единственная страна в мире, где еврейская община в Кайфэне в 19 веке полностью потеряла свою идентичность и растворилась без следа, утратив и Храм веры и Завет Моисея.**

Но было и исключение: обитатели «древней страны заходящей предрассветной луны» – **монголы остались самобытными**. Войдя в Китай в 13 веке, основав там династию чингисхидов «Юань», только монголы не приняли почти ничего из китайской культуры, не растворились генетически, в конце 17 – 18 веке пережили азиатскую «глобализацию по-китайски», сохранили свой корень даже в пик

последнего мирового величия Китая в первой половине правления династии Цин. Такая стойкость объясняется, видимо, спецификой генетического кода монголов, ведь страдая от сифилиса у монголов нет болезни иммунодефицита человека – СПИДА.

## 2. Китайская традиция и глобализация

**Цель глобализации - приведение национально разнообразного к транснационально единообразному.** При этом в таком единении всякий должен отбросить свои права и выгоды.

Чем достигается богатство по-китайски или почему им содействует успех в сделках с иностранцами?:

1. Слишком умны в конкретных делах.
2. Ловки в применении знаний и навыков на практике.

3. Считают всех иностранцев людьми низшего сорта («белыми обезьянами», «заморскими чертями», варварами с периферии).

4. Неистребимо эгоистичны в достижении благополучия, «наплевав на благополучие

других» (имеется в виду корпоративный, а не личный эгоизм).

5. Упрямы в непризнании собственных ошибок, в перекладывании вины за провал всегда на других, в уклонении от поиска истины в состязательном процессе из-за боязни проиграть и потерять авторитет.



Кроме того, китайцы искренне полагают, что всякий, чьи действия и убеждения бескорыстны, или законопослушны или прямолинейно последовательны **будет в душе осмеян китайцами, как дурак.** По мнению самих китайцев среди всех народов мира, включая евреев, нет таких умных, как китайцы, а рассуждать иначе для китайца означает «потерю лица» и преклонение перед иностранщиной.

Вы спросите почему? Да потому, что вся современная идеология глобализации, а именно – экономические знания, методы и содержание образования, идея демократии, принцип управления обществом на основе законов – всё это выросло из Пятикнижия Моисея, но отнюдь не является продолжением китайской традиции Пятикнижия Конфуция, применением канонов священной китайской древности.

Что помогает китайцам побеждать иностранцев в деловой схватке один на один:

1. Врождённая дипломатия церемоний.

2. Принцип мягкого в борьбе с твёрдым.
3. Отхода назад там, где иностранец шагнёт вперёд.

***Иными словами китайцы от рождения не способны к единению принципов мирового общежития, которого от них требует экономическая глобализация, ибо такое единение лишает их естественных преимуществ на скользком и не обязательно праведном пути к тому, чтобы «занять пост» и лично разбогатеть.***

#### ***4. Глобализация, индустрия подделок и китайский посредник***

С формальной точки зрения **экономическую глобализацию будет разлаживать и такая китайская специфика, как тысячелетняя индустрия подделок.**

Охраны торговых марок в Китае не было никогда. Примитивность потребления необъятного сельского населения, погоня постоянно за дешевыми изделиями, породили это царство имитации и подделок и эту лёгкость и неосновательность обязательств и надувательств. И теперь внешняя экспансия товаров сделанных в Китае, но снабженных не национально китайской, а транснациональной и широко известной торговой маркой позволяет китайскому продавцу получать за него настоящую цену при грошовой себестоимости. И закон тут ничего не поправит, так как **взаимоотношения в Китае покоятся не на законе и даже не на целесообразности, а на правилах традиции.** За двадцать лет китайских реформ ни один иностранец ничего в Китае толком не отсудил, а если и отсудил формально, то настоящей и полной компенсации на деле не получил. Примеров обратному нет.

Кроме того ***публичная отчётность о торговых делах в Китае всегда была фикцией.*** Исторически, торговец в Китае всегда скрывал обороты, и налоги платил наполовину, на чем всегда и негласно выигрывал. Что делают на практике, чтобы обрести богатство и такие преимущества на внешних рынках, о которых американец или немец и не мечтают?

1. Имеют в портфеле несколько компаний.
2. Обеспечивают наличие двух – трёх контрактов по одной и той же сделке: для иностранного партнёра, своей таможни, банка.
3. Внедряют схемы для завышения или занижения валютного платежа через Гонконг.
4. При сделках **за рубежом** опираются на личные связи среди **китайцев-соотечественников**, а при работе иностранца на китайском **внутреннем рынке** обязательно опираются на китайского **посредника**,



чем обеспечивают *доверительность* и неформальность отношений между китайцами без посвящения иностранца в детали рынка.

Даже **китайская мафия** всегда действует только через этнических китайцев и с иностранным криминалом не смешивается.

Такая система развёртывания китайской торговли по всему миру, такая система связей с патриотически-ориентированной армией коммерсантов «хуацяо» (смысл имени: «мост на китайский берег») самими китайцами при вступлении материкового Китая во Всемирную Торговую Организацию была названа «всесторонней, многоярусной и широкорайонированной *открытостью вовнутрь*»!

5. Действуют в русле партийных установок. Все заметные китайские бизнесмены изначально члены партии, а все незаметные, так или иначе, находятся под наблюдением партийных ячеек.

Ибо, «ушедшая за занавеску» партия, которая и есть государство, которая и есть настоящий рулевой всех процессов внутри и вне Китая, незримо находится над формальной системой управления и контроля. При такой системе передачи команд исполнителям для



внешнего иностранного обозрения можно демонстрировать один курс, а реально гнуть совсем другую линию. А сила партийной китайской бюрократии при гипотетическом сравнении с масонскими методами тайной власти на Западе выигрывает уже потому, что опирается на широчайшую общественную основу в 64 миллиона членов.

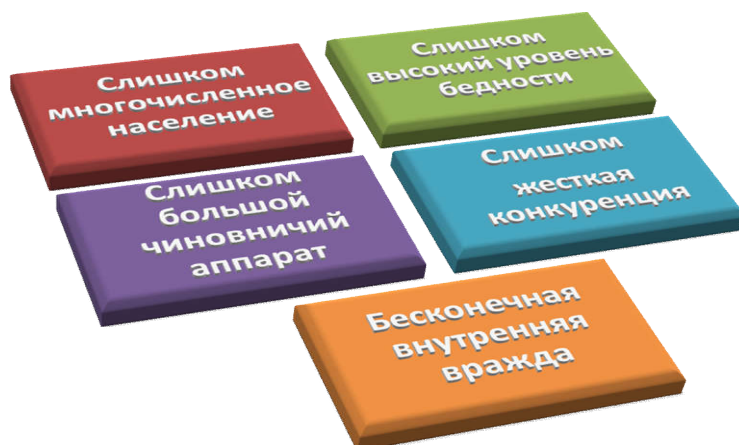
## Выводы

Из сказанного видно, что глобализация по-американски вряд ли состоится. Китайцы вряд ли захотят быть богатыми по-американски. Ездить на «Бентли» и в тоже время питаться гамбургерами они не смогут. И в угоду единообразию никогда не перестанут есть палочками. А китайские дух и специфика с арсеналом традиционных средств наживы наверняка изнутри разладит «новый мировой порядок» и исподволь, незаметно для глобализаторов, возьмет верх. Иными

словами, унывать перед грустными перспективами экономической глобализации не стоит. Традиция всё равно останется в выигрыше.

Что еще помешает включению Китая в процессы глобализации:

1. Слишком многочисленное население.
2. Слишком высокий уровень бедности «в отдалённых сельских и горных районах», где проживает громадное большинство населения.
3. Слишком большой чиновничий аппарат.
4. Слишком жесткая конкуренция друг с другом «за место под солнцем».
5. Скандальная и бесконечная внутренняя вражда на основе только собственной выгоды, без правил и этикета.



## **Вопросы к Главе IV**

### **1. Чем определяется богатство по-китайски:**

Варианты ответа:

- количеством денег;
- количеством драгоценностей;
- качеством жизни – едой;
- наличием значительного числа древних артефактов, связывающих китайца с духом предков.

Правильный ответ:

Качеством жизни – едой. У китайцев в ориентирах качества жизни богатство – это роскошь, а **среди роскоши главная – это роскошный гигантский обед**. Еда – главная ценность китайской цивилизации, и показатель китайского богатства – это не столько абстрактный счёт в банке на завтра, сколько состав и тонкая экзотика вкусов подаваемых Вам блюд сегодня.

И именно многочасовой китайский обед более всего контрастирует с быстрой и примитивной едой американских миллионеров.

### **2. Кого не смогли ассимилировать китайцы ?**

Варианты ответа: японцев, корейцев, монголов, евреев.

Правильный ответ: монголов.

Обитатели «древней страны заходящей предрассветной луны» - **МОНГОЛЫ** - остались самобытными. Войдя в Китай в 13 веке, основав там династию чингисхидов «Юань», только монголы не приняли почти ничего из китайской культуры, не растворились генетически, в конце 17 - 18 веке пережили азиатскую «глобализацию по-китайски», сохранили свой корень даже в пик последнего мирового величия Китая в первой половине правления династии Цин. Такая стойкость объясняется, видимо, спецификой генетического кода монголов, ведь страдая от сифилиса у монголов нет болезни иммунодефицита СПИДа.

### ***3. Какие качества обеспечивают богатство по-китайски?***

Варианты ответа:

- ум, ловкость, упрямство, национальное высокомерие (всех некитайцев считают людьми низшего сорта), не способность признавать собственные ошибки;
- ум, ловкость, упрямство, доброта, уважение к партнеру;
- ум, ловкость, упрямство, высокая самокритика, низкопоклонство перед Западом;
- хитрость, ловкость, эгоизм, презрение к окружающим, жестокость.

Правильный ответ: ум, ловкость, упрямство, национальное высокомерие (всех некитайцев считают людьми низшего сорта), не способность признавать собственные ошибки.

Кроме того, китайцы искренне полагают, что всякий, чьи действия и убеждения бескорыстны, или законопослушны или прямолинейно последовательны **будет в душе осмеян китайцами, как дурак**. По мнению самих китайцев среди всех народов мира, включая евреев, нет таких умных, как китайцы, а рассуждать иначе для китайца означает «потерю лица» и преклонение перед иностранщиной.

### ***4. Что помогает китайцам побеждать иностранцев в деловой схватке один на один?***

Варианты ответа:

- врожденная дипломатия церемоний, принцип "мягкого в борьбе с твердым", отход назад там, где иностранец шагнет вперед;
- врожденная дипломатия церемоний, бескомпромиссность, твердость в отстаивании своей позиции;

- врожденная дипломатия церемоний, силовое давление, использование подкупа и взяток;

- врожденная дипломатия церемоний, "принцип мягкого в борьбе с твердым", исключение посредника.

Правильный ответ:

- врожденная дипломатия церемоний, принцип "мягкого в борьбе с твердым", отход назад там, где иностранец шагнет вперед.

***Иными словами китайцы от рождения не способны к единению принципов мирового общежития, которого от них требует экономическая глобализация, ибо такое единение лишает их естественных преимуществ на скользком и не обязательно праведном пути к тому, чтобы «занять пост» и лично разбогатеть.***

### ***5. На чём основываются деловые взаимоотношения в Китае?***

Варианты ответа: на законе, на целесообразности, на материальной выгоде, на традиции.

Правильный ответ: на традиции.

**Взаимоотношения в Китае покоятся не на законе и даже не на целесообразности, а на правилах традиции.** Что проявляется в том числе, в таком феномене китайской специфики как тотальное производство подделок.

### ***5. На что опирается китаец в сделках с иностранцем?***

Варианты ответа: на местное законодательство, на твёрдое слово, на соотечественника-посредника, на местную мафию.

Правильный ответ: на соотечественника-посредника.

При сделках **за рубежом** опираются на личные связи среди **китайцев-соотечественников**, а при работе иностранца на китайском **внутреннем рынке** обязательно опираются на китайского **посредника**, чем обеспечивают *доверительность* и неформальность отношений между китайцами без посвящения иностранца в детали рынка.

Даже **китайская мафия** всегда действует только через этнических китайцев и с иностранным криминалом не смешивается.

### ***6. Какова роль китайской компартии (КПК) в достижение богатства по-китайски?***

Варианты ответа: никакая, тотальная, директивно-командная, директивно-контрольная

Ответ: директивно-контрольная.

Все заметные китайские бизнесмены изначально члены партии, а все незаметные, так или иначе, находятся под наблюдением партийных ячеек. Все они так или иначе действуют в русле партийных установок (директив).

## **7. Станет ли Китай частью глобализационного процесса по-американски?**

Варианты ответа:

- не станет,
- станет, если КПК отойдёт от власти;
- станет, если сумеют договориться с американцами по всем вопросам политического и экономического взаимодействия;
- станет, если распадётся Российская Федерация и Китаю некуда будет деваться.

Правильный ответ: не станет.

Китайцы вряд ли захотят быть богатыми по-американски. Ездить на «Бентли» и в тоже время питаться гамбургерами они не смогут. И в угоду единообразию никогда не перестанут есть палочками. Что еще помешает включению Китая в процессы глобализации: слишком многочисленное население, слишком высокий уровень бедности «в отдалённых сельских и горных районах», где проживает громадное большинство населения, слишком большой чиновничий аппарат, слишком жесткая конкуренция друг с другом «за место под солнцем».

## *Глава V*

### **КИТАЙ И БИЗНЕС**

*Или шесть способов  
решить дело с китайцами  
в свою пользу*

***Эта глава задумана и построена как пособие для практиков. Для предпринимателей, желающих избежать ненужных коллизий с китайскими партнёрами по бизнесу. Избежать конфликтов по причине узости кругозора по китайской специфике и связанных с этим вполне вероятных финансовых и морально-психологических издержек.***

***Все рекомендации проверены на личном опыте побед и поражений.***

### **1. Роль посредника**

Прежде всего, всяк, имеющий дело с китайцами, должен уяснить, что он, скорее всего, думает и поступает в стандартах западного

мышления, где всё и вся делится на два полюса (необходимое \ случайное; выгода \ убыток; друг \ враг), а перемены возникают в результате линейного противоборства двух сил, где побеждает сильнейшая. Китайцы мыслят также! Но после разделения на два, как правило, ищут третье, тогда как европейцы исключают третье (всё в мире имеет свою противоположность, а третий лишний, третьего не дано).

**По-китайски, единое неизменно раздваивается, но перемены следуют через сочетание не двух, а трёх сил.**

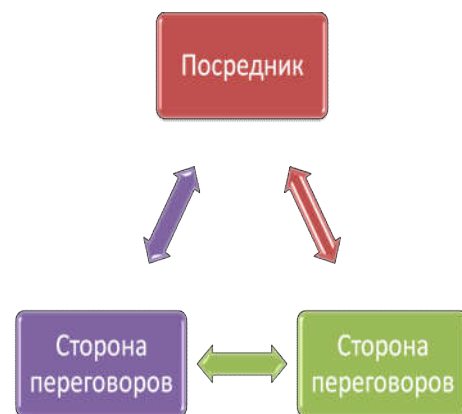
**В бизнесе эта приверженность китайцев выражается в их стремлении, чуть, что не так, действовать через посредника.**

С появлением посредника складывается связка из трёх сил, в которой китаец добивается исключительной эффективности.

Китайская «Книга перемен» оперирует символами состояний, представленными как сочетания из трёх и шести сил. Сила же может быть либо активной *Ян* (нечёт), либо пассивной *Инь* (чёт).

*Ян* – это активная сила выталкивания (1), а *Инь* – пассивная сила поглощения (0).

В практике бизнеса, как и в любой другой сфере, эти силы образуют связки. Самое важное – это заранее, с опорой на знание специфики их приоритетов, просчитать то, как китайцы будут реагировать на Ваши предложения.

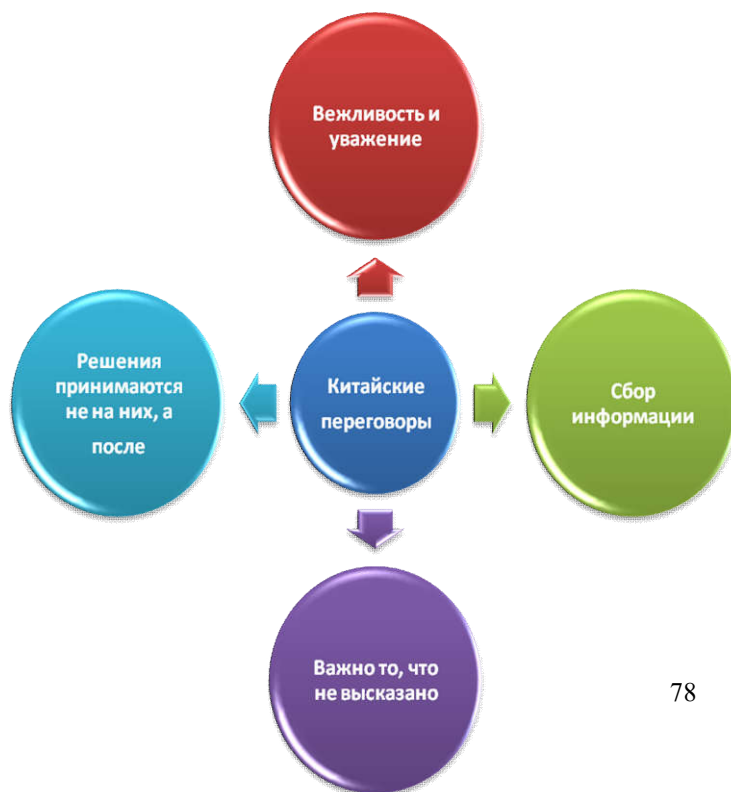


**Здесь следует знать, что китайцы реактивны. То есть**

- они, скорее всего, займут позицию *Инь* (0),
- а Вам дадут быть активным – *Ян* (1).

## 2. Роль переговоров

Сделке предшествуют переговоры и здесь, по началу, **китайцы будут придавать наибольшее значение вежливости и уважению.** Будут предпочитать молча и спокойно слушать монолог партнёра, обдумывать полученную информацию и



изучать его поведение, пытаться уловить логику намерений и нравственную позицию, осторожно реагируя на предложения другой стороны.

Переговоры у китайцев **служат для сбора информации**, а **реальные решения** принимаются ими медленно, на долгосрочной основе, в духе коллективной ответственности и **не на встречах с партнёрами, а после них**.

Человек русской и западной культуры при определении рубрики китайской позиции (1 или, всё же, 0) должен исходить из того, что фактическое содержание ответа, данного китайцами на его предложение, является всего лишь малой частью того значения, которым наполнено происходящее. В ориентированных на контекст высказываниях большую важность неизбежно приобретает не то, **что** говорится, но то, **как** это говорится, кто говорит это и что стоит **за** сказанным. Таким образом, то, что не было сказано, может оказаться основным смыслом китайского ответа. «Кто знает – молчит, а кто не знает – говорит». Важным следует считать то, что **не высказано!** Вот такое поучение древних в ходу и у современных китайцев.

Когда автора этих строк, Девятова, силой удалили из Китая, и новый временный представитель российской стороны, его хороший друг, вел переговоры о дальнейшей судьбе совместного предприятия, получилось так, что у него сложилось впечатление о том, что китайцы удовлетворены сменой неудобного им русского представителя и будут продолжать совместную хозяйственную деятельность с новым человеком. При этом надо отметить, что это был профессиональный китаист высочайшего уровня, но никогда не живший в Китае. Действительная же цель китайцев, что подтвердила практика, состояла в убаюкивании российской стороны с целью: избежать контрмер в пик курортного сезона, выиграть время, ликвидировать СП без открытой схватки за раздел капитала, «сохранить лица» сторон и, тем самым, приток доходной российской клиентуры.

Слыша банальности и обычную лесть, новый представитель поддался мысли о том, что с ним хотят иметь дело. Позднее же, во время переговоров об условиях ликвидации СП, проявилась истинная напряженность, противоречащая, как кажется, имевшим до этого места любезностям. Дошло до того, что с другим заслуженным и убелённым сединами русским представителем-китаистом из бывших старших дипломатов китайцы поставили в переговорщики девочку адвоката, которая не являлась на назначенные встречи, хотя внешне всё было гладко, оскорбительных или неприятных высказываний не было, но презрение к иностранцам было продемонстрировано действием и умолчанием.

То же касается отношений с любыми деловыми партнёрами. Почётный приём, навязчивая забота, роскошный банкет и подношение подарков есть лишь форма, символы и жесты демонстрации уважения, прикрывающего скрытый финансовый и деловой манёвр китайцев. Ни сам китайский партнёр, ни его иностранный оппонент не должны терять своего лица. Целью китайцев, конечно, является победа над партнёром в сделке, но форма победы должна быть обходительной.

***Китаец добивается своего, переигрывая партнёров и конкурентов, как правило, в подходящее время и в корректной манере.***

### **3. Отношение к контракту**

Специфично и отношение китайцев к смыслу «контракта». Если для иностранца западной, да и российской культуры контракт – это главный документ сделки, который подписан сторонами для того, чтобы затем соблюдать его условия (подписи сторон при этом как бы придают ему смысл окончательного и бесповоротного решения). То китаец смотрит на контракт как на некий документ, который принимается сторонами, чтобы избежать лишних споров, и может быть всегда изменён, дополнен или разорван в зависимости от изменившихся обстоятельств. Чем шире и неопределённей смысл условий контракта, особенно в части ответственности китайской стороны, тем быстрее он будет подписан китайцами, ибо ***подпись для китайца придаёт контракту смысл бумаги не для исполнения, но для представления в арбитраж.*** По делу же главным для китайцев выступают не условия контракта, как символической канвы сделки, а конкретные условия других документов: аккредитива (как гарантии точной суммы денег, даты и места платежа) и товарно-транспортной накладной (как гарантии получения точного веса, габаритов и единиц количества груза). ***Реальность важнее плана, так как из неё то и куётся прибыль.***

Следует быть готовым, что китайцы будут очень долго кружить вокруг да около поднятых проблем, прежде чем связать себя обещанием. Зато потом, после того как ударят с Вами по рукам, и будут считать, что чувство взаимного доверия, ясности и решимости достигнуто, они захотят очень быстрого выполнения партнёром взятых обязательств.

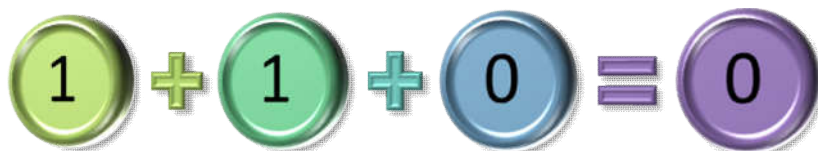
### **4. Формула успеха**

***Формулой успеха у китайцев выступает Закон перемен, который до людей иных цивилизаций не доводится, скрывается маскировочной сетью Книги перемен и прочим информационным мусором. Суть же этого закона в следующем: при равновесии***

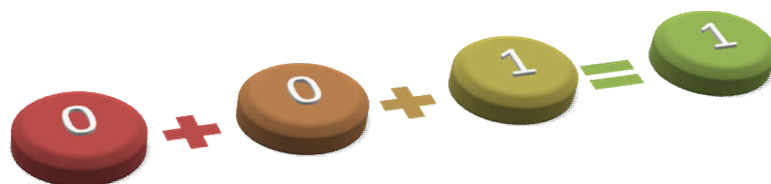
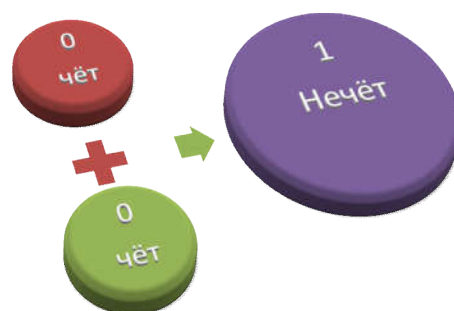


**перемены возникают от преодоления дуальной равносильности контрастной третьей силой.**

1. В связке трех сил, где **две силы активны** (дерущиеся в долине тигры), **выигрывает пассивная сила** (мудрая обезьяна). Или **нечёт + нечёт = чёт**. Математически это можно записать формулой  $(1 + 1) + 0 = 0$



2. В связке трех сил, где **две силы пассивны** (смотрящий друг на друга две не очень мудрые обезьяны), **выигрывает активная сила** (например, Чёрный Дракон). Или **чёт + чёт = нечёт**. Математически это можно записать формулой  $(0 + 0) + 1 = 1$ .



Теперь осталось проиллюстрировать действие этой формулы на примерах. Начнём с поражения и там, где вроде бы намечался и виделся близкий успех. Для примера возьмём очень крупную сделку, провал которой является характерным для понимания механизма неуспеха русского бизнеса в Китае. Основной участник проекта с российской стороны – компания «Энергомашэкспорт». Речь в проекте шла об участии русского бизнеса в оснащении внушительного каскада китайских гидроэлектростанций «трёх ущелий» на реке Янцзы турбинами, генераторами и другим энергетическим оборудованием. Отметим, что «Ленинградский металлический завод» и другие гиганты отечественного энергетического машиностроения, без всякого сомнения, были способны выполнить китайский заказ на оборудование с наилучшим в мире показателем «качество / эффективность». Как передовые технологии, так и опыт у России по этой части с её великими реками и мощной энергосистемой, вполне сравним с российскими технологиями и опытом в освоении космоса.

Проект электростанций «трёх ущелий» разворачивался на фоне подписания президентом России Б.Н. Ельциным и председателем КНР Цзян Цземинем декларации «О стратегическом партнёрстве, направленном в 21 век». Масштабных правительственных соглашений об

увеличении оборота торговли и экономических связей между Россией и Китаем с 6 до 20 миллиардов долларов в год. Создания и регулярной работы двусторонней правительственной комиссии по выполнению этих соглашений на уровне вице-премьеров. На таком впечатляющем воображение политическом фоне, хоть какое-то участие компании «Энергомашэкспорт» в конкретных контрактах на оборудование китайских ГЭС «трёх ущелий» виделось, как само собой разумеющееся производное от уже достигнутых результатов высокой государственной мудрости.

Однако, двусторонние декларации и правительственные соглашения до уровня контрактов в проекте «трёх ущелий» не дошли. Китайцы на выполнение этого масштабного проекта объявили международный тендер. **Тем самым, создали связку из трёх сил: Китай, Россия, Запад.** Сами заняли поглощающее положение *Инь* (0), а российских и западных претендентов вынудили в погоне за выгодными долгосрочными и масштабными контрактами занять активное положение: оба *Ян* (1). При этом, что самое интересное, тендер российская сторона в открытой борьбе с западными компаниями выиграла, а вот подряд на сделку, тем не менее, не получила. Не помогло ничего, ни суета Посольства России, ни попытки продавливания российских интересов в двусторонней правительственной комиссии, ни личный звонок на самый китайский «Верх» аж Всероссийского премьера Черномырдина. Российская сторона не получила ни одного заказа, ни на основное, ни на вспомогательное оборудование, ни на одну лопатку от турбины, то есть - вообще вчистую «мимо денег».

Формула успеха  $(1+1)+0 = 0$ , в созданном китайцами раскладе трёх сил, всё одно гарантировала победу китайских интересов. А проигрыш российских интересов определялся тем, что **в китайской формуле трёх сил выраженной словами: «мы сами, наши враги и наши союзники», китайцы («мы сами») всегда выигрывают за счёт ущерба интересам союзников.** Ибо союзники в сопоставлении с врагом, всегда выступают силой второго разряда, а враги – первого, на то они и враги. Реактивный потенциал третьей силы (0) побеждает две активные силы (1+1), переводя связку трёх сил во взаимовыгодное равенство двух сил ( $0 = 0$ ).

Экономически, подряд, доставшийся европейской компании, конечно можно объяснить крупными взятками, вовремя переданными нужным китайцам западными претендентами на контракт. Или соблазнами выгодного кредита, который западная сторона предоставила китайцам под получаемый ей же подряд. Всё это так. Однако, взятка и кредит всего лишь финансовые механизмы. У российской стороны, не эти, так другие финансовые механизмы и экономические рычаги тоже были, но не сработали.

В координатах логики линейного противоборства, активная российская сторона (1) должна была бороться с западным конкурентом (1), что она и делала к полному удовольствию китайцев (0). Ведь «Энергомашэкспорт» участвовал в тендере с Западом и даже выиграл его. Но в этом случае, в связке трёх сил, российская сторона могла победить только при полном устранении конкурента с рынка, то есть при переводе западной стороны из активного положения «1» в пассивное положение «0». Тогда  $(0+0)+1 = 1$ . Но такой расклад сил был явно нереальным.

Если бы российская сторона действовала в китайской системе координат, то могла бы взять верх переносом своей активности с убеждений китайского заказчика в выгодах, о которых он и так знал, на демонстрацию потерь китайской стороны от отказа сделки с русскими в долгосрочной перспективе. Потерь, потенциальную угрозу которых и нужно было рисовать и ярко и твёрдо, но очень корректно. **То есть, российская сторона в положении активной силы для решения дела в свою пользу должна была бы не взывать к союзническим чувствам китайцев (бесполезным был даже звонок Черномырдина), а давить на китайцев с позиции угрозы, как «вражья сила».**

И смущаться тут не чему. Китайское сердце не откликается на ноту **«жертвенной идейной солидарности»**. **Такой ноты в китайской душе нет. Зато есть нота «презрения к иностранцам» и нота «прагматического уважения силы».**

Российская сторона была бы вообще конгениальна, если бы сумела сама занять позицию поглощающей силы (0). Заставить китайцев проявлять активность (1) и, направив энергию Запада (1) в наращивании своего капитала на выделение кредита под производство оборудования для проекта «трёх ущелий», получить от двух активных сил и заказ на оборудование и деньги на его исполнение. Иными словами, своим бездействием вынудила бы выжидающего, но объятого желанием китайского «дракона» сойти с наблюдательной позиции на горе и, тем самым, перевести ситуацию в обычную для китайской системы координат активную схватку «дракона с тигром» за обладание «жемчужиной» российской технологии и опыта энергетического машиностроения.

Пример успешной операции по вытягиванию долгов от китайцев по такой схеме:

Одна северокорейская компания – посредник в 1993 году поставила из России в КНР крупную партию проката чёрных металлов, собственником которого была российская компания из Томска. Китайский конечный покупатель с русскими контактов не имел, а с корейцами-посредниками до конца не расплатился, и поэтому

образовался долг томичам в размере 800 тысяч долларов, который формально висел на корейцах. Однако, на деле, платить долг русским должны были китайцы, так как российский металл не только получили, но и давно с прибылью продали именно они. Налицо была схема трёх сил:

- активные продавцы русские, поставившие товар вперёд оплаты;
- активные посредники корейцы;
- пассивные благодетели-плательщики китайцы.

Вытаскивать долг реально нужно было с китайцев, но юридически через суд сделать это было нельзя, а судиться с корейцами было бесполезно. Отдавать долг русским китайцы не собирались, так как с корейцами у них уже был сделан сложный зачёт другим товаром, и неоплаченная часть металла была их чистой прибылью.

В этой патовой ситуации китайского неделания русской стороной было принято решение сыграть по-китайски: слепить новую схему из трёх сил. Самое трудное было сделать так, чтобы российская сторона оказалась в пассивном положении *Инь* (0), а китайская в активном положении *Ян* (1). Плюс к этому нужно было включить в связку ещё и третью силу *Ян* (1) – нового активного посредника, теперь уже в вытягивании долгов.

С активным китайским посредником трудности не возникло: за солидное вознаграждение, выплаченное авансом и обещание значительного процента от предполагаемой суммы возврата долга, такой посредник с нужными связями, поднажавшими, где надо, нашёлся. Китайскую сторону же удалось расшевелить, подцепив на идею возможности заработать на возврате долга, сумму которого для этого пришлось уполовинить. Так, две китайские силы проявили активность в достижении замаячившей перед ними цели – стяжании лёгких денег. Долг русским был официально переписан с корейцев на китайцев. Первая маленькая победа на бумаге была вырвана через манёвр долгами.

После этого, китайцы, которые и не собирались за так возвращать долг русским, приступили к реализации понравившейся им идеи получить деньги с русских ещё раз. Суть этой идеи заключалась в следующем. У китайцев в Сингапуре хранилась партия слегка подержанных автомобилей «мерседес-бенц» в количестве 29 штук. Там были машины всех классов: от шикарных представительских до спортивных. Машины эти были куплены китайцами в Германии как раз на прибыль, полученную от продажи упомянутой партии российского металла с целью получить на них ещё и сверхприбыль. Однако, пока машины морем везли из Германии, в КНР резко изменилась таможенная политика и по новым правилам за их ввоз в Китай нужно было заплатить огромную пошлину. Неподъёмная пошлина делала ввоз машин в Китай

убыточным, и наши китайские контрагенты вынуждены были поставить их на хранение в беспошлинный Сингапур. Теперь же, приняв официально долг за металл на себя, китайцы решили отдать его русским этими машинами. Но китайцы были бы не китайцами, если бы просто передали права на машины и этим закрыли долг. Во всей схеме китайцев грела идея получить за «мерседесы» деньги. И они выдвинули перед русскими условие: якобы из-за того, что стоимость партии машин превышает сумму долга (для этого и пришлось долг на бумаге уполовинить), русским предлагалось выплатить китайцам солидную разницу (300 тысяч долларов). Согласиться на такое российская сторона, конечно, не могла, и дело зашло в очередной тупик.

Тогда было принято решение собрать новую связку из трёх сил. Для этого нужен был новый активный посредник. Играя всё на той же струне получения лёгких денег в форме машин, такой китайский посредник был найден. Китайцы – владельцы машин тоже занимали активную позицию. Стало быть, для победы нужно было занять пассивную позицию, а для этого неизбежно подставиться под риск полной потери прав на машины. Ибо бороться за машины с их владельцем должен был посредник, и в случае успеха все машины могли оказаться в руках посредника.

Китайский посредник, действуя по-китайски, не собирался платить за машины 300 тысяч и пошел на мошенничество с открытием фиктивного аккредитива (**взаимное надувательство и недоверие между китайцами – обычное дело**). При этом ответственность за мошенничество посредник планировал в тёмную спихнуть на русскую сторону, и, тем самым, заполучить машины себе.

Так или иначе, владельцы машин, получив аккредитив на 300 тысяч, за свои деньги погрузили машины на пароход, а коносамент с правами на их получение в порту назначения отдали представителю русской стороны в руки. Вторая победа на пути к цели была одержана через товар. Две активные силы китайцев, движимые навстречу друг другу желанием получения денег, в результате проиграли третьей силе, которая пассивно ожидала законного возврата долга. Когда владельцы машин выяснили, что аккредитив фиктивный и денег они с него не получат, разразился скандал, но претензии были не к российской стороне (аккредитив открывала не она). Так схема  $(1+1)+0 = 0$  - сработала.

### **1. Опыт работы совместного китайско-российского («срединно-окраинного» согласно китайской ментальности) предприятия**

Совместное предприятие, как и многие другие, поначалу выглядело многообещающе. Идея вливания нового капитала и совместная деятельность, происходящая из слияния двух пластов опыта

и возможностей, первые годы поддерживали эйфорическое ощущение гармонии между партнёрами. Пока внесённый сторонами капитал осваивался (в форме реконструкции зданий и модернизации инфраструктуры «профсоюзного санатория» до уровня классной гостиницы) и дело шло гладко, национальным «причудам» обе стороны не придавали серьёзного значения. Однако, как только дошло до распределения доходов и клиентуры, китайцы быстро вернулись к своим глубоко укоренённым убеждениям и принялись противодействовать методам руководства хозяйственной деятельностью совместного предприятия со стороны «русского начальника».

С самого начала в совместном предприятии китайцы в первую голову были озабочены разделом сфер влияния, а не собственно получением прибыли, тем более с риском. Для русских на первом месте, была окупаемость затрат, и риск для получения прибыли от коммерческой деятельности был не только вполне приемлем, но и необходим.

У китайцев в условиях жесткой иерархии, гибкость обеспечивается принципом, согласно которому **руководители должны быть чувствительны к проблемам своих подчинённых и вина всегда лежит на начальстве**. Поэтому китайское начальство заинтересовано не столько в сути решаемых проблем, сколько в сохранении своей власти и влияния в компании и обществе.

Русских иерархия вообще не волновала, а гибкость они понимали, как способность руководства к совершению маневра деньгами, недвижимостью, направлениями коммерческой работы (за которым китайцы видели только подвох со стороны иностранца).

**Главным для китайцев была функция власти,  
а для русских – цель.**

*Сопереживание, чувство такта, понимание интересов партнёра, искренность, разъяснение здравого смысла (а не убеждение в своей правоте), деликатность, позитивный настрой – вот ресурсы в достижении компромисса с китайцами, когда силовые методы малоэффективны.* И эти ресурсы позволяли русским находить компромиссы шесть лет. Однако принципиальное различие взглядов на сущность власти в компании и фатальное различие представлений о целях работы и способах их достижения всё же сказались в свой срок.

Когда в руководстве СП начался конфликт из-за риска серьёзными деньгами, китайцы не стали требовать снять русского с должности (как же можно игнорировать мнение российского учредителя), а просто настаивали на лишении его права подписи финансовых документов, то есть основного рычага реальной власти гендиректора.

Русский директор поступил по-китайски - поддался. Прекратил коммерческую и консалтинговую деятельность от имени СП, отдал

печатать и финансовую ответственность в гостинице китайскому заместителю, но, поскольку в его руках был российский клиент, просто сменил схему и стал снимать основную выручку до того, как клиент попадал на стойку регистрации. Заняв позицию *Инь* и перехватив вектор силы в манёвре, он в точном соответствии с формальным желанием китайской стороны, на деле резко увеличил доходы российской части СП, ибо прибыль от иностранного клиента в новой схеме уже не подлежала разделу, а она в гостинице была основной.

Китайцы достигли своего, но выиграл от этого русский. Однако это была пиррова победа. Встретив достойное сопротивление, уяснив суть моего манёвра, и ощутив бессилие что-либо с этим поделаться, китайцы «потеряли лицо», чего никак нельзя было допускать.

Китайцев трудно вызвать на открытый конфликт (из-за потенциальной угрозы всё той же «потери лица»). Более того, младшие и подчинённые по конфуцианской традиции не могут высказывать негативного отношения к каким-либо поступкам лиц, занимающих более высокое место в социальной иерархии. Поэтому **китайцы будут использовать посторонний повод и прикрывать легендой достижение своих целей**, идущих вразрез с мнением старших или подрывающих их авторитет.

В конечном итоге, китайцы одолели русского директора не экономическими методами. Его лишили вида на жительство по постороннему к СП предлогу. Вместо чувства героя-победителя русский потерпел срам и неодолимую досаду из-за потери не денег, но русского присутствия в Бэйдайхэ, начатого сто лет назад первым православным епископом пекинским и китайским Иннокентием.



## 2. **Шесть способов изменить связку сил в свою пользу**

Если известную практику бизнеса с китайцами рассматривать, как взаимодействие активных и пассивных сил в связке и подвести под общий знаменатель принципов достижения успеха, то получится следующая схема шести способов изменить связку сил в свою пользу и одолеть китайского противника. Три из них предусматривают принятие активной позиции *Ян* (1) и три - пассивной *Инь* (0), в том числе:

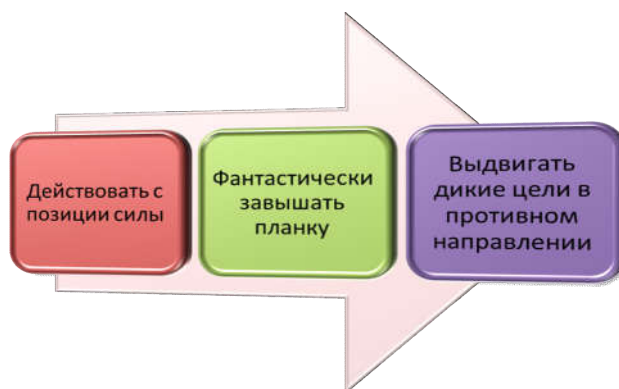
### Три способа Ян

Способ №1 (*Ян*). Прямое действие с целью переломить противника заведомо большей силой.

Способ №2 (*Ян*). Фантастически завышать планку и противиться тому, с чем разумно было бы сразу согласиться. Китайцы всё одно заподозрят обман. Поэтому нужно дать китайцам поторговаться, выиграть бой и понизить планку до

уровня, который изначально был для Вас приемлемым. Иначе китайцы всё равно снизили бы планку, но до неприемлемого Вам уровня.

Способ №3 (*Ян*). Выдвигать дикие требования противные истинным намерениям с тем, чтобы китайцы, сопротивляясь, вывернули направление на то, что и подразумевалось в тайном замысле.



### Три способа Инь

Способ №4 (*Инь*). Поддаваться силе и перехватив вектор китайской силы на конечном отрезке витка выворачивать её в безопасное направление.

Способ №5 (*Инь*). Искренне говорить китайцам всё что думаешь и всё, что намериваешься делать. Всё одно китайцы не поверят и отвергнут, а тем самым проявят действие и выйдут из неделания.

Способ №6 (*Инь*). Ждать «не делая». Заставить китайцев проявить активность и тем самым подставиться.



Для выбора и успешного применения того или иного способа требуется собрать данные о партнёре и оценить Ваши и Его позиции в сделке в категориях сил *Ян* (1) и *Инь* (0). Затем, в случае тупика,



помятуя, что перемены следуют в связке не двух, а трёх сил, заполнить недостающую позицию для достижения просчитанного результата.

Что же касается приведённых примеров, то они, так или иначе, говорят об особой модели китайского бизнеса (частного предпринимательства при государственном социализме и протекционизме, суть *«экономического национализма»*), предназначенной специально для *«экономического космополитизма»* либеральной России.

Товарооборот Китая со всеми странами мира растёт - и только с новой Россией (в денежном выражении) не растёт! И происходит это не столько из-за того, что товара продается мало или он плох, сколько из-за целенаправленного и умелого занижения цен китайцами. Именно на этом направлении сконцентрированы самые отъявленные китайские авантюристы, выражающие скоординированные государством интересы своих многочисленных кланов. А партнеры - россияне перед ними разрознены и часто беззащитны, ибо в условиях предельной рыночной либерализации не имеют ни опоры на клан, ни практической поддержки своего государства. В результате - обогащение и усиление общества в КНР, и - разорение, ослабление и подрыв общества в России.

## **Вопросы к Главе V**

### **1. Зачем китайцам посредник в бизнесе?**

Варианты ответа:

- китайцы опасаются принимать решения самостоятельно;
- этого требует китайское законодательство;
- китайцев много, и надо делиться;
- это требование Закона Перемен, укоренившееся в устойчивую традицию.

Правильный ответ: это требование Закона Перемен, укоренившееся в устойчивую традицию.

Одно из главных положений этого Закона гласит: единое неизменно раздваивается, *но перемены следуют через сочетание не двух, а трёх сил*. Прежде всего, всяк, имеющий дело с китайцами, должен уяснить, как правило, ищут третье, тогда как европейцы исключают третье (всё в мире имеет свою противоположность, а третий лишний, третьего не дано). *В бизнесе эта приверженность китайцев выражается в их стремлении, чуть, что не так, действовать через посредника*. С появлением посредника складывается связка из трёх сил, в которой китаец добивается исключительной эффективности.

### **2. Какую позицию предпочитают китайцы в процессе сделки?**

Варианты ответа: активную, пассивную, нейтральную, безразличную.

Правильный ответ: пассивную.

Китайская «Книга перемен» оперирует символами состояний. Сила же может быть либо активной *Ян* (нечёт), либо пассивной *Инь* (чёт).

**Здесь следует знать, что китайцы реактивны. То есть они, скорее всего, займут позицию *Инь* (0), а Вам дадут быть активным – *Ян* (1).**

### **3. Для чего у китайцев служат переговоры?**

Варианты ответа:

- для принятия в ходе них верных решений;
- для сбора информации;
- для того, чтобы хорошо выпить-закусить;
- для того, чтобы обмануть партнера.

Правильный ответ: для сбора информации.

Переговоры у китайцев **служат для сбора информации**, а **реальные решения** принимаются ими медленно, на долгосрочной основе, в духе коллективной ответственности и **не на встречах с партнёрами, а после них**. Да, сделке предшествуют переговоры и здесь, по началу, китайцы будут придавать наибольшее значение вежливости и уважению. Будут предпочитать молча и спокойно слушать монолог партнёра, обдумывать полученную информацию и изучать его поведение, пытаться уловить логику намерений и нравственную позицию, осторожно реагируя на предложения

### **4. На что следует обращать особое внимание в переговорном процессе с китайцами?**

Варианты ответа:

- на то, что говорится, т.е. обещания и заверения (твёрдое слово) китайской стороны;
- на то, насколько любезны во время переговоров китайцы, при этом остальное не важно;
- на то, что говорится, как это говорится, кто говорит это и что стоит за сказанным;
- на то, как китайская сторона одета и какие подарки приносит.

Правильный ответ: на то, что говорится, как это говорится, кто говорит это и что стоит за сказанным.

Важным следует считать то, что **не высказано!** «Кто знает – молчит, а кто не знает – говорит».

То же касается отношений с любыми деловыми партнёрами. Почётный приём, навязчивая забота, роскошный банкет и подношение подарков есть лишь форма, символы и жесты демонстрации уважения, прикрывающего скрытый финансовый и деловой манёвр китайцев. Ни сам китайский партнёр, ни его иностранный оппонент не должны терять своего лица. Целью китайцев, конечно, является победа над партнёром в сделке, но форма победы должна быть обходительной.

***Китаец добивается своего, переигрывая партнёров и конкурентов, как правило, в подходящее время и в корректной манере.***

## **5. Что для китайцев есть контракт?**

Варианты ответа:

- главный документ сделки;
- не имеющий значения документ;
- контракт – не догма, а руководство к действию;
- главный отчётный документ в вышестоящих инстанциях.

Правильный ответ: контракт – не догма, а руководство к действию.

Поэтому, чем шире и неопределёней смысл условий контракта, особенно в части ответственности китайской стороны, тем быстрее он будет подписан китайцами, ибо ***подпись для китайца придаёт контракту смысл бумаги не для исполнения, но для представления в арбитраж.*** По делу же главным для китайцев выступают не условия контракта, а конкретные условия других документов: аккредитива (как гарантии точной суммы денег, даты и места платежа) и товарно-транспортной накладной (как гарантии получения точного веса, габаритов и единиц количества груза). **Реальность важнее плана, так как из неё то и куётся прибыль.**

## **6. Какое место в раскладе трех сил необходимо занять, чтобы одолеть противника/соперника?**

Варианты ответа:

1. Если две силы пассивны, то надо занимать активную позицию.
2. Если две силы активны, надо занимать активную позицию.
3. Если две силы пассивную надо занимать пассивную позицию.
4. Если одна сила активна, а другая пассивна, надо занимать либо сторону одного, либо другого.

Правильный ответ: если две силы пассивны, то надо занимать активную позицию.

И наоборот, если две силы активны, то надо занимать активную позицию. То есть в поиске посредника для сделки с китайцем всегда

ищите третье, которое бы совпадало по этому параметру с действиями китайской стороны. Если китайская сторона активна, ищите активно посредника, ставьте в растяжку китайца и посредника и выворачивайте ситуацию в свою пользу. Если китаец и посредник пассивны – проявляйте активность и ситуация сама вывернется в вашу пользу.

### ***7. Что помогает в достижении понимания с китайцами, когда силовые методы малоэффективны?***

Варианты ответа:

- искренность, сопереживание, такт, понимание, здравый смысл, деликатность, позитивный настрой;
- холодный расчёт, хитрость, лесть, желание задобрить, настойчивость;
- искренность, уступки, желание задобрить, настойчивость;
- демонстрируемое сопереживание, расчёт, хитрость, лесть, дорогие подарки.

Правильный ответ: искренность, сопереживание, такт, понимание, здравый смысл, деликатность, позитивный настрой.

### ***8. Каковы три способа Ян (активная позиция) изменить связку сил в свою пользу?***

Варианты ответа:

- проявлять грубость, использовать прямые угрозы, давить на китайцев с помощью административного ресурса;
- использовать грамотных адвокатов, обращаться к совести китайцев, просить о посредничестве Триады;
- действовать с позиции силы, фантастически завышать планку, выдвигать дикие цели в противном направлении;
- использовать прямые угрозы, просить о посредничестве Триады, обращаться к совести китайцев.

Правильный ответ: действовать с позиции силы, фантастически завышать планку, выдвигать дикие цели в противном направлении.

### ***9. Каковы три способа Инь (пассивная позиция) изменить связку сил в свою пользу?***

Варианты ответа:

- поддаться силе, проявлять искренность, ждать "не делая";
- демонстрировать обиду, нежелание общаться, избегать контактов;
- нанять хорошего адвоката, обратиться в арбитраж, написать жалобу в ЦК КПК;
- заявить о своем негативном отношении, пристыдить, подкупить.

Правильный ответ: поддаться силе, проявлять искренность, ждать "не делая".

## Глава VI

### Как выйти на китайского партнёра

Китай и Россия расположены достаточно далеко друг от друга. Не территориально, а по практике бизнеса, по направленности развития бизнеса. Ориентированность китайского бизнеса на экспорт в страны западной экономики обусловило построение всей бизнес системы – от систем мер и стандартов на заводах до маркетинговых планов производителей. Поэтому, вопрос как найти партнёра на китайском рынке, которым задаётся бизнесмен из России, решившийся организовать новый канал поставки товара, не является праздным. С чего начать? Что и как сделать в первую очередь? В этой части вы найдёте если не все ответы, то, по крайней мере, узнаете технологию решения таких вопросов.

Бизнес России с КНР в настоящее время концентрируется вокруг двух основных потоков – экспорта из России в Китай природных ресурсов и импорта из Китая в Россию ТНП, продукции машиностроения и далее по списку.



От характера, направленности и объёмов вашего бизнеса зависит выбор технологии выхода на китайского партнёра. Но сначала вам необходимо:

1. Провести ревизию (аудит) вашего бизнеса
2. Иметь для себя точное представление о его ресурсных возможностях.

Это позволит, в последующем, иметь возможность гибко и своевременно реагировать на те или иные изменения внезапного характера, которым славится рынок поставщиков из Китая.

**"Сначала посчитай, а потом иди работать с Китаем" – любят говорить в Специальном административном районе Сянган (Гонконге) Китая.**

### I. Вы – экспортёр

Итак, вы провели ревизию, посчитали как скоро и сколько денег вы можете мобилизовать в случае чего. Теперь обратимся к

формированию своего запроса и выбора варианта подбора китайского партнёра.

Запрос зависит от того, что вы планируете. Если планируете экспортировать в Китай свою продукцию, то помните, что **природные ресурсы в Поднебесной всегда нужны**. Продукция машиностроения, высоких технологий и прочее оборудование в доле экспорта России в Китай составляет небольшую часть, что требует от российского экспортёра значительной подготовительной и тщательной маркетинговой работы.

### **Организация экспорта**

Как видится из практики организации экспорта в Китай, **вывоз** каждого продукта российской промышленности **представляет собой** отдельный **проект с высокой долей риска потерпеть фиаско**. И как всякий проект требует взвешенного подхода при формировании команды проекта.

**В команду**, кроме профессионалов в области маркетинга, производства и так далее, **должен входить специалист по стране**, обладающий необходимым навыком аннотирования и реферирования, владеющий китайским языком,



достаточным для обработки и компиляции соответствующей информации на подготовительном этапе, правильного технического перевода в дальнейшем.

В зависимости от объёма проекта и степени важности для вас в команде проекта могут быть **два-три таких** специалиста с обязательным формированием "региональной" группы со старшим группы.

Главным в группе желательно назначать специалиста старшего возраста, имеющего опыт практической работы, что позволит правильно организовать работу в группе.

В последнее время стали появляться специалисты-регионоведы, способные обеспечивать не только лингвистическое сопровождение и консультирование проекта, но и обладающие определёнными профильными знаниями.

### **Аутсорсинг**

Конечно, вы можете использовать технологию "out sourcing" и прибегнуть к услугам внешних консалтинговых компаний. Вполне

возможно, что это будет прекрасным выходом для средних и небольших компаний.

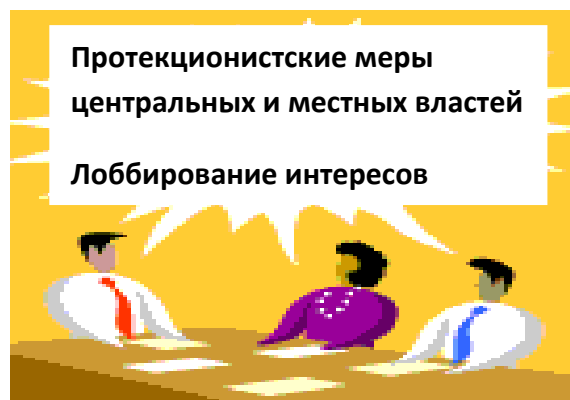
**Для больших компаний** затраты на создание своей команды под проект будут незначительными. Зато **включение такой группы** в единую систему проектов своей компании обеспечит не только лёгкую управляемость и контролируемость деятельности, но и **обеспечит "сохранность" информации**, полученных результатов исследований. Полагаю, что не надо объяснять, что значит в современных условиях любая утечка информации относительно потенциальных заказчиков.

### ***Подготовительный период***

Подготовительная работа должна заключать в себя проведение и SWOT анализа, и выработки концепции поддержки продукции на всём цикле жизни товара и много чего, что необходимо для настоящей наукоёмкой продукции.

**Главное для вас** на этом периоде понять, как позиционируется **ваш продукт на мировом рынке**. После чего вы уже практически готовы к тому, чтобы приступить к изучению рынка вашей продукции в Китае.

При этом помните, что как бы выгодно ни выглядела продукция вашей компании на мировом рынке, в Китае вам придётся бороться не только с объективными факторами (цены, сервис, гарантийные обязательства и т.д.), но в большей степени **с субъективными факторами** (в частности, протекционистскими мерами центрального и местных правительств, лоббированием интересов китайских производителей и т.д.).



### ***С чего начать сбор информации по интересующему вас сегменту рынка?***

1. Каталоги профильных выставок (по всему миру).
2. Интернет, специализированная пресса, получение и обработка информации из которых не потребует значительных затрат. Здесь следует понимать, что, даже не смотря на политику "ши роко открытых дверей" для иностранного бизнеса, в Китае не так много компаний, которые и финансово, и ресурсно способны иметь нормальный, постоянно обновляющийся "живой" англоязычный сайт. И многие китайские компании, интересные, с точки зрения потенциала заказчика или вероятного конкурента, имеют сайт только на китайском языке.

Здесь можно почерпнуть значительно больше информации, чем из каталогов. Специализированная пресса также рассматривается как надёжный источник проверенной информации, как по конкретным компаниям, продукции, так и по рынку, сегменту рынка, в частности.

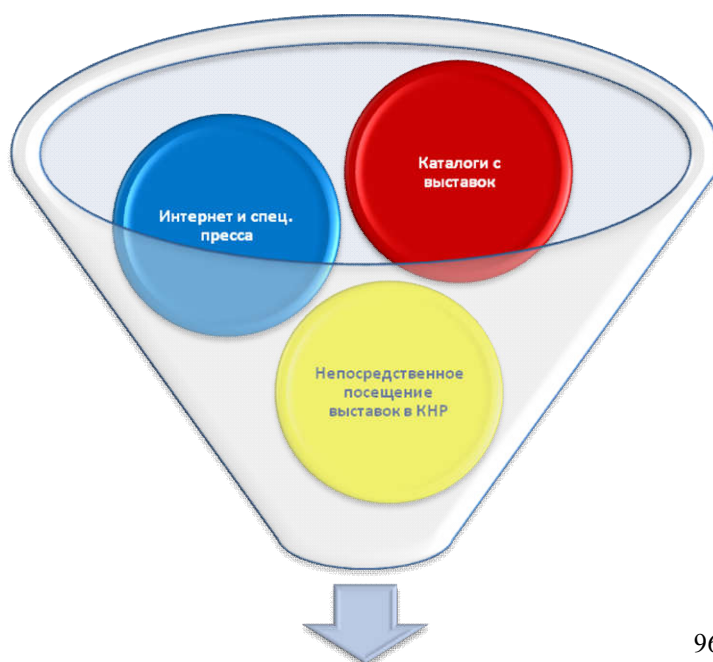
Уже первичный экспресс анализ такой информации в течение месяца-двух позволит вам получить рамки и направление движения в своих исследованиях.

3. Непосредственное посещение профильных выставок на территории Китая.

Организация посещения таких выставок дело техники и возможностей. В таких поездках **самое важное это ваше непосредственное ощущение от увиденного на рынке и от бесед с представителями делового сообщества.** Примите во внимание, что организаторы выставок, как правило, имеют широкие связи среди профильного делового сообщества и могут оказать содействие в организации встреч. Хотя, к моменту организации поездки у вас уже будет общая картина рынка, конкретные адреса потенциальных заказчиков с которыми вы можете списаться и предложить встретиться на той или иной выставке. Вопросы переписки с китайскими партнёрами будет рассмотрена в соответствующей главе, и не будет рассматриваться сейчас.

При посещении выставок **помните, что это не только площадка для продвижения своего товара, общения деловых людей, но и небольшой праздник, который устраивают себе китайские компании.** Не старайтесь сразу включаться в прямые переговоры, обсуждать какое-либо конкретное содержание контракта. Оставьте это для более интересного – конкретных переговоров с заказчиком. Уверяю вас всё, что будет обговорено на выставке, вам придётся вновь обсуждать, только теперь китаец будет в курсе вашей политики и стратегии в отношении товара. Что позволит ему более детально подготовиться к переговорам и построить свою логику сделки. Помните, вы не покупаете товар, вы его продаёте. **И для китайца существует только одно правило – "покупатель устанавливает цену".**

После посещения выставок проектная группа должна подготовить сводный отчёт по результатам выставки. И именно этот



**Сбор информации**



отчёт должен лечь в основу решения о направлении движения вашей компании на китайском рынке. Отчёт должен содержать не только перечисление проведенных бесед, их содержание, анализ цен и условий закупок на китайском рынке по аналогичному вашему товару, действий конкурентов и так далее, но и оценку логистической составляющей, расчёты по банковскому, финансовому обеспечению. **Очень важно иметь примерный расчёт ёмкости рынка вашей продукции, анализ позиций конкурентов и условий ведения бизнеса.**

### ***Вы и партнёр***

После того, как все необходимые материалы будут представлены и у вас появится чёткое понимание, как и на каких условиях вы можете прийти на рынок, вырабатывайте план продвижения товара на рынок и начинайте выстраивать отношения с потенциальными партнёрами.

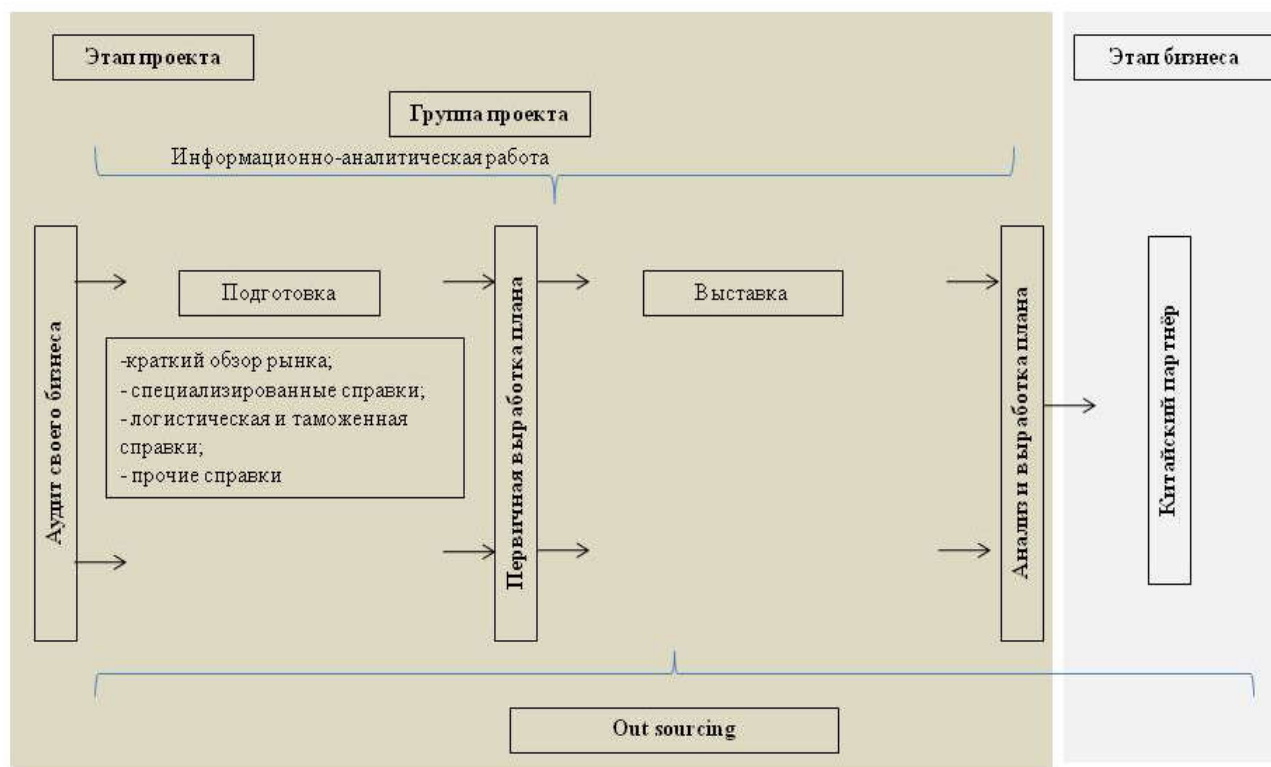
Тут действуют все механизмы общепринятые при продажах. Вместе с тем, если ваша продукция уникальна или несёт определённые новые технологии, новые конструкторские решения вам необходимо заранее, до начала продвижения продукции, озаботиться её охраной и созданием условий для последующей защиты.

Поверьте, китайцы непременно попробуют ваше изделие "на зуб". **Поэтому при предложениях продать малую партию в три – пять образцов отвергайте сразу. Вместо этого предложите им посетить ваш завод (компанию) и покажите своё производство, тестирование вашей продукции. Это будет и жест доверия партнёру, и особого доступа к технологиям китаец не получит.**

Желательно уже иметь на примете патентного поверенного в Китае, способного представить ваши интересы в соответствующих ведомствах, государственных органах и получить патент или охранное свидетельство. Конечно, это достаточно хлопотное дело, даже затратное для некоторой продукции. Но оно обеспечит в нужный момент защиту ваших интересов как владельца и продавца, дав инструмент воздействия на партнёра, других китайских игроков рынка, решившихся нарушить национальный закон. **Удачно выигранное дело хороший маркетинговый ход.**

А китаец, который, по настоящему, заинтересован в продвижении вашего товара на рынок Китая, будет сам предлагать вам дружбу, которую вы, конечно, примете, вместе с пошаговой проверкой его "лояльности". **Помните, что основу китайской экономики сформировал обильный контрафакт.**

Схема. Алгоритм поиска партнёра



## II. Вы - импортёр

Другой случай, если вы являетесь импортёром и хотите организовать не только разовую закупку конкретного товара, но и производство товара, более соответствующего по характеристикам и дизайну потребностям вашего рынка. Не спешите сразу бросаться к первому же китайцу, который, улыбаясь голливудской улыбкой, заверит вас в "европейском качестве и китайской стоимости". **Сами китайские бизнесмены говорят так: "Широкая улыбка и крепкое рукопожатие - не факт качества".**

### Импорт – проект "на нервах"

Как и в случае с экспортом открытие импортного бизнеса с Китаем следует рассматривать как проект со многими неизвестными и требует организацию команды специалистов, способных в короткий срок обеспечить выполнение поставленной задачи - поиска наиболее надежного поставщика с наиболее выгодными условиями и заключение

контракта. Вместе с тем, в работе этой группы должны учитываться все существующие нюансы, связанные с импортной сделкой – от информации о благонадёжности китайского партнёра по качеству до ставки за перевоз от фабрики до места отгрузки. Для чего требуется чёткая и ясная информация, которую могу собрать для вас как специалисты группы проекта в рамках вашей компании или внешние компании (outsourcing).

Говоря об использовании в импортных операциях внешних компаний, следует принимать во внимание то, что все действующие на территории Китая компании-посредники, консалтинговые и инспекторские агентства имеют проработанный рынок поставщиков, обладающих тем или иным уровнем качества, что, соответственно, определяет уровень цен.

Конечно, далеко не все они обеспечат нужное вам соотношение цены и качества. Поэтому требуется проводить маркетинг рынок поставщиков, уже имея у себя чёткие критерии отбора среди них. В таких случаях использование внешней компании позволяет значительно сократить время. Так как зачастую, уже при первом контракте с агентом, можно получить представление об уровне исполнителя. И соответственно, выбрать поставщика (поставщиков) нужного вам товара, услуги. Принятие решения об использовании внешней компании определяется несколькими факторами, в числе которых наличие ресурса времени, средств, концепции построения бизнеса и так далее.

### ***Подготовительный период***

В целом, алгоритм поиска партнёра импортёром во многом схож с алгоритмом поиска партнёра по экспорту в Китай.

**Разницу составляет более краткий период его осуществления, более широкая практика привлечения внешних, сторонних компаний и посредников, использование практики изготовления образцов, наличие готового исходного образца и так далее.**

Вне зависимости от того, выберите ли вы компанию-посредника или решите сами провести маркетинг вы должны пройти подготовительный период. Для чего вам следует провести аудит (ревизию) вашего бизнеса, ваших ресурсов и взвесить все "за" и "против" "скорого бизнеса" с китайским поставщиком. И лишь потом начинать подготовку к проведению маркетинга рынка поставщика.

Подготовительный период для импортных сделок довольно краток, но по наполнению более насыщенный, чем для экспортных сделок. Импортируемый товар должен отвечать предъявляемым в России требованиям к товарам народного потребления по многим показателям – от радиологической безопасности до наклеек на русском языке на товаре с указанием его характеристик и особенностей. Поэтому:



1. Следует составить полный перечень требований, которым этот товар должен соответствовать
2. Продумать вопрос оформления импортируемой продукции соответствующими наклейками, бирками и т.д.  
Помните, что идеального в мире ничего нет и у каждого проверяющего своя мерка. Поэтому, разрабатывая внешний вид необходимых бирок, наклеек и так далее старайтесь сделать её и привлекательной, и вместить туда требуемую информацию.
3. Подготовить к встрече с предполагаемым партнёром полный набор требований к товару, дизайну бирок и так далее.
4. Постараться заранее исполнить бирки в натуральную величину, в цвете, с необходимыми надписями на русском и английском языках.

Это сэкономит вам время при закупке и комплектации товара необходимым.

Многие импортёры изготавливают все необходимые бирки, лейблы так же в Китае, импортируя товар уже полностью отвечающий требованиям российского законодательства. Некоторые же сначала ввозят товар, а потом комплектуют его. Но это уже зависит от модели бизнеса выбранного для той или иной сделки.

### ***Период закупки или размещения заказа***

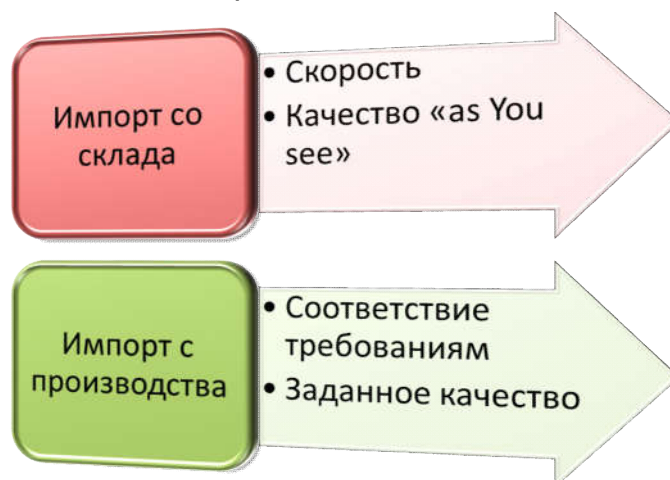
После завершения периода подготовки, когда у вас будет представление о готовности вероятных партнёров исполнить поставку нужного вам товара, переходите к периоду закупки.

Конечно, было бы **желательно провести прямые встречи и консультации с вероятными поставщиками, посетить их заводы и так далее, но современный бизнес по импорту требует скорости в удовлетворении сформировавшегося спроса.**

Во всём мире бизнес по импорту делится на две части:

1. Первая это прямые импортные закупки товара из наличия на складе (сюда включаются покупка стоков)
2. Покупка товара из производства. Это - планомерная и заблаговременно подготовленная импортная сделка.

Преимущество первой - в скорости осуществления, второй - в твёрдой уверенности в том, что ты получишь тот товар, который нужен и качество которого будет соответствовать если не на все сто процентов, то на процентов восемьдесят девять точно. Что немаловажно при оптовом сбыте.



Здесь необходимо помнить, что в первом варианте вы покупаете товар, соглашаясь с принципом определения качества и кондиции товара "as you see". Отчего все претензии по качеству товара вы будете предъявлять себе, а не китайскому партнёру.

Во втором варианте вы сами, через институт представителей или компаний-посредников, контролируете качество производимого товара и можете предъявить претензии производителю, так как в заключаемом вами контракте чётко и ясно оговорено качество товара.

Как правило, к каждому экземпляру контракта прикладывается, заверенный обеими сторонами, образец произведённого поставщиком товар либо его техническое описание, если речь идет о технике, аппаратуре. К тому же, если планируете сделать импорт этого товара одним из основных направлений своего бизнеса по импорту, второй вариант позволяет вам сформировать правильное отношение китайского партнёра к продукции, производимой для вас, позволит ввести на фабрике, заводе тот стандарт производства, который обеспечит нужное вам качество.

Поэтому, если при первичных контактах вы, не раскрывая своих планов, знакомите партнёра с нужным товаром, то уже при переговорах вы должны представить своё видение (в виде презентации или расписанного плана поэтапного развития импорта) совместного с китайским партнёром бизнеса. В котором вы будете покупать и продавать нужный вам товар, а китайский партнёр будет производить и обеспечивать стабильность поставки. **Такой подход будет более понятен китайцу, всосавшему с молоком матери привычку к долгосрочному планированию.** Но при этом не забывайте, что китаец, имеющий свой бизнес по экспорту в Россию, хоть и хороший

производитель, обеспечивающий соблюдение всех норм и требований соответствующего российского законодательства к продукции, может через несколько месяцев стать вашим самым "заклятым другом". С которым вы не сможете завершить бизнес "по-любовно". Но это уже другая тема.

### ***Вы и партнёр***

В импортных сделках отношения между партнёрами, как и в случае экспорта, очень важный элемент. Вместе с тем, не забывайте, что вы покупатель, а в Китае действует правило: **"Покупатель всегда прав"**.

Требуйте от китайца соблюдения своих обязательств по поставке и качеству товара, одновременно с расширением допуска к своему бизнесу. Имея при этом в виду, что монополизация поставок самый прямой путь к гибели бизнеса. **Сформируйте пул из нескольких поставщиков, и, как бы вам не было выгодно разместить производство в одном месте, разбивайте заказ на несколько частей.**

***Старайтесь при этом не демонстрировать китайским партнёрам своё недоверие или там сомнение в их честности. На это вы получите такую реакцию и такую изощрённую месть, что об импорте из Китая на некоторое время придётся забыть.***

Поэтому, демонстрируйте уважение и искренность в объяснении причин разделения заказа фактором ускорения производства партии и так далее. Такое объяснение китайца может удовлетворить полностью, так как он прекрасно понимает принцип "время-деньги".

Не гнушайтесь знакомиться с его партнёрами или "соратниками, друзьями по цеху". Одно слово или бытовая ситуация может помочь вам правильно и своевременно перенести заказ, исправить складывающуюся конфликтную ситуацию и т.д. **При этом помните, что мир вокруг китайца, по его ощущениям, вертится для него и вокруг него.** Он посередине, на краях большого круга вокруг него незначительные лица, поближе более интересные лица, ещё ближе хорошие знакомые и так далее. Частое появление на дальних краях круга позволит вам, при "правильном" бизнесе, передвигаться всё ближе и ближе к центру. А тот, кто допущен до первого круга для китайца уже родственник, которого он, конечно же, сможет продать. Но за очень большую сумму.

### ***III. Использование посредников на территории Китая***

В Китае в силу традиций и действующей системы "доверенных лиц" и системы отношений – "гуаньси" - институт посредников очень сильно

развит. Даже не имеющий необходимых и достаточных знаний и связей китаец будет готов стать вашим "помощником".

Сейчас на рынке Китая существуют специализированные компании, оказывающие услуги по поиску партнёров, проведению каких-то первичных переговоров технического характера, которые созданы как китайцами, владеющими иностранными языками и требуемыми навыками, так и, в нашем случае, русскими, осевшими в Китае. В любом случае **при выборе посредника-консультанта из Китая следует помнить об опасностях, связанных с "out sourcing"**.

Вместе с тем, рекомендация вас нужному вам человеку, компании их доверенным человеком, чиновником из местного правительства или ещё лучше из ассоциации земляков или профессиональной ассоциации позволит избежать определённых вопросов.

**Китай это страна "гуаньси"**. И иногда с вами работают не потому, что ваш товар и бизнес интересен, а потому, что вы им интересны.

### **Резюме**

Вне зависимости от того, кто вы – импортёр или экспортёр для вас важным является:

- чёткое знание своих сил и средств, ресурсов;
- понимание, что поиск партнёра первая часть плана большого проекта, а план должна готовить команда;
- проектная команда должна включать не только профильных специалистов, но и специалистов-регионоведов;
- использование сторонних организаций в рамках проекта возможно только на разовой основе, без доступа к чувствительной информации;
- скоординированность плана действий по времени, по месту и, что немаловажно, по этапам;
- предварительная проработка вопросов охраны прав на продукцию и обеспечения защиты ваших интересов в Китае;
- стабильное и плавное развитие отношений с китайскими партнёрами.

### **Важно!**

Все мероприятия, перечисленные как в первом, так и во втором случае могут осуществляться параллельно со смещением этапов по времени. Как правило, это самое правильное решение – особенно если вопрос касается импорта какой-то партии конкретного товара в связи с проявившейся тенденцией стабильного роста спроса.

**Вместе с тем, помните, что в Китае ничего не бывает быстро. Быстро в Китае обозначает значительные проблемы в последующем.**

## ***Вопросы к Главе VI***

### ***1. Что необходимо сделать, прежде чем выходить на китайского партнёра?***

Варианты ответа:

- съездить в Китай в качестве туриста;
- посетить Китай в составе правительственной делегации;
- провести ревизию (аудит) собственного бизнеса, чтобы иметь для себя точное представление о его ресурсных возможностях;
- провести зондаж через посредников в российском посольстве.

Правильный ответ: провести ревизию (аудит) вашего бизнеса, чтобы иметь для себя точное представление о его ресурсных возможностях.

***"Сначала посчитай, а потом иди работать с Китаем" – любят говорить в Специальном административном районе Сянган (Гонконге) Китая.***

### ***2. В какой области Вы наверняка найдете партнера при экспорте в Китай?***

Варианты ответа:

- еда;
- кредиты;
- природные ресурсы;
- культурные ценности.

Правильный ответ: природные ресурсы.

Если планируете экспортировать в Китай свою продукцию, то помните, что **природные ресурсы в Поднебесной всегда нужны**. Продукция машиностроения, высоких технологий и прочее оборудование в доле экспорта России в Китай составляет небольшую часть, что требует от российского экспортёра значительной подготовительной и тщательной маркетинговой работы.

### ***3. Кто поможет найти хорошего партнера в Китае?***

Варианты ответа:



- специалист по боевым искусствам;
- чиновник, независимо от его ранга;
- грамотный китаевед;
- хороший переводчик.

Правильный ответ: грамотный китаевед.

**Это сможет сделать специалист по стране**, обладающий необходимым навыком аннотирования и реферирования, владеющий китайским языком, достаточным для обработки и компиляции соответствующей информации на подготовительном этапе, правильного технического перевода в дальнейшем (то есть грамотного китаеведа).

#### ***4. Какие факторы будут влиять на Вашего китайского партнера в экспортных сделках?***

Варианты ответа:

- низкая цена на всю завозимую продукцию;
- отсутствие развитой коммерческой инфраструктуры, включая дороги, терминалы и т.д.;
- объективные рыночные факторы;
- протекционистские меры центрального и местного руководства.

Правильный ответ: протекционистскими мерами центрального и местного руководства.

Как бы выгодно ни выглядела продукция вашей компании на мировом рынке, в Китае вам придётся бороться не только с объективными факторами (цены, сервис, гарантийные обязательства и т.д.), но в большей степени **с субъективными факторами** (в частности, протекционистскими мерами центрального и местных правительств, лоббированием интересов китайских производителей и т.д.).

#### ***5. С чего надо начинать начать выбор партнера в интересующем Вас сегменте рынка?***

Варианты ответа:

- с изучения каталогов, китайских сайтов, посещения профильных выставок;
- с просмотра англоязычных сайтов, предварительных поездок в Китай, попытки найти китайского посредника;
- с посещения китайского посольства в стране проживания, изучения Китая по учебника института Дальнего Востока;
- с чтения книг Андрея Девятова и Дмитрия Регентова.

Правильный ответ: с изучения каталогов, китайских сайтов, посещения профильных выставок.

Многие китайские компании имеют сайт только на китайском языке. Здесь можно почерпнуть значительно больше информации, чем из каталогов, которые необходимо изучить. Специализированная пресса

также рассматривается как надёжный источник проверенной информации. Непосредственное посещение профильных выставок на территории Китая, где **самое важное это ваше непосредственное ощущение от увиденного на рынке и от бесед с представителями делового сообщества**. Примите во внимание, что организаторы выставок, как правило, имеют широкие связи среди профильного делового сообщества и могут оказать содействие в организации встреч.

### ***6. Какого главного правила придерживаются китайские партнеры при торге?***

Варианты ответа:

- цену устанавливает продавец;
- цену устанавливает посредник;
- цену устанавливает покупатель;
- цену устанавливает государство.

Правильный ответ: цену устанавливает покупатель.

### ***7. Чего категорически нельзя делать на предварительном этапе партнерства?***

Варианты ответа:

- подписывать предварительный протокол о намерениях;
- допускать китайцев на свое производство;
- поставлять им малыми партиями образцы своих изделий;
- знакомить китайцев с руководством своего региона.

Правильный ответ: поставлять им малыми партиями образцы своих изделий.

Китайцы непременно попробуют ваше изделие "на зуб". Поэтому при предложениях продать малую партию в три – пять образцов отвергайте сразу. Вместо этого предложите им посетить ваш завод (компанию) и покажите своё производство, тестирование вашей продукции. Это будет и жест доверия партнёру, и особого доступа к технологиям китаец не получит. **Помните, что основу китайской экономики сформировал обильный контрафакт.**

### ***8. Как лучше искать китайского партнера?***

Варианты ответа:

- самостоятельно;
- через посредника;
- через государственные органы;

- через хорошо накрытый стол.

Правильный ответ: через посредника.

Алгоритм поиска партнёра предусматривает **широкую практику привлечения внешних, сторонних компаний и посредников...** В Китае в силу традиций и действующей системы "доверенных лиц" и системы отношений – "гуаньси" - институт посредников очень сильно развит. Рекомендация вас нужному вам человеку, компании их доверенным человеком, чиновником из местного правительства или ещё лучше из ассоциации земляков или профессиональной ассоциации позволит избежать определённых вопросов.

**Китай это страна "гуаньси"**. И иногда с вами работают не потому, что ваш товар и бизнес интересен, а потому, что вы им интересны.

### ***9. Какой тип партнерства предпочитают китайские партнеры?***

Варианты ответа:

- краткосрочный;
- многопрофильный;
- долгосрочный;
- бюрократический.

Правильный ответ: долгосрочный.

Уже при переговорах вы должны представить своё видение (в виде презентации или расписанного плана поэтапного развития импорта) совместного с китайским партнёром бизнеса. **Такой подход будет более понятен китайцу, всосавшему с молоком матери привычку к долгосрочному планированию.**

### ***10. Каково правила придерживаются китайцы в торговле?***

Варианты ответа:

- продавец всегда прав;
- всё определяет рынок;
- покупатель всегда прав;
- на все воля Божья.

Правильный ответ: покупатель всегда прав.

В Китае действует правило - **"покупатель всегда прав"**.

### ***11. Что необходимо демонстрировать китайскому партнеру?***

Варианты ответа:

- недоверие и сомнение;

- агрессивность и жесткость в отстаивании своей позиции;
- уважение и искренность;
- силу и напор.

Правильный ответ: уважение и искренность.

Старайтесь не демонстрировать китайским партнёрам своё недоверие или там сомнение в их честности. На это вы получите такую реакцию и такую изощрённую месть, что об импорте из Китая на некоторое время придётся забыть.

## 12. Что важно помнить при сделках с китайцами?

Варианты ответа:

- в Китае ничего не бывает медленно;
- в Китае ничего не бывает по мимо контрактных взаимоотношений;
- в Китае ничего не бывает быстро;
- в Китае ничего не бывает надежным.

Правильный ответ: в Китае ничего не бывает быстро

**Помните, что в Китае ничего не бывает быстро. Быстро в Китае обозначает значительные проблемы в последующем.**

## Глава VII

### Организация переговоров с китайской стороной

*Переговоры с китайцами, особенно из больших корпораций, сродни проведению боя на ограниченном пространстве и требуют от российских участников тщательной и вдумчивой подготовки. Конечно, можно было бы углубиться в анализ трактата Сунь Цзы «О военном искусстве» и вопросам применения его в китайском бизнесе, но краткость самое наилучшее, что можно предложить в такой сложной теме. Получив какие-то отправные точки, вы самостоятельно разработаете свой стиль общения и ведения переговоров с китайцами. И это будет Ваше «ноу-хау», которое будет Вам помогать в достижении цели. **Сами китайцы так говорят о переговорах: "Говорить о воде можно много, но рыба от этого свежее не станет".***

В зависимости от характера бизнеса, состояния и степени проработки сделки, от существующих отношений между участниками переговоров определяется комплекс мероприятий, выполнение которых подготовит российскую сторону к предстоящей встрече. Перечень мероприятий, в



основном, определяется характером предстоящих переговоров.

В практике выделяют **два основных вида переговоров – первичные и последующие**. Технические и предконтрактные переговоры, консультации и прочие формы обмена информацией для обеспечения сделки, как не рассматривай, всё равно имеют характер первичных и последующих.

### **Подготовка к первичным переговорам**

Во всех случаях выхода на тот или иной рынок, а также при поиске нового поставщика, компания проходит стадию первичных переговоров. И такие переговоры определяют особенности процедуры и содержания подготовки.

Вид переговоров и степень проработки сделки определяет содержание подготовки к переговорам. Новая компания, её руководители, контактные лица всё это требует от вас серьёзно отнестись к вопросам сбора информации. Если вы создали проект группу, о которой мы говорили в главе о поиске партнёра, то следует провести полный комплекс мероприятий, включающий сбор информационно-статистического материала по деятельности компании, её положению на рынке, её контрагентах и партнерах.

Требуется также получить сведения по объемам сделок, ценам сделок и котировкам бумаг компании на бирже, если таковая котируется. Всё это позволит более точно определить свои отношения с будущим партнёром.

Переговоры это немного личное и субъективное действие. Поэтому **наиболее ценна в данной ситуации будет информация о руководстве компании, биографии и пристрастиях, хобби, семье и т.д.** Анализ этой информации позволит подготовиться и выработать тактику поведения главы российской делегации на переговорах и выстраивания отношений с главой компании. Опять повторюсь. **В Китае**



**в первый период времени зачастую интересны Вы, а не Ваш бизнес.**

Продумайте, что вы будете говорить о себе, своей компании. **Многие российские компании ведут себя в Китае не совсем правильно, невольно предоставляя китайцам много полезной информации, которая потом используется против них самих.** Информационная безопасность переговоров является важной темой и требует очень внимательного отношения во время подготовки к первичным, так и к последующим переговорам. Здесь складывается довольно противоречивая, с точки зрения европейского бизнеса, ситуация – сказать мало, не представить свою компанию, сказать много, вооружить китайца. Наверно, в такой ситуации следует придерживаться одного золотого правила: **«Не говори того, что ты считаешь говорить не нужно».**

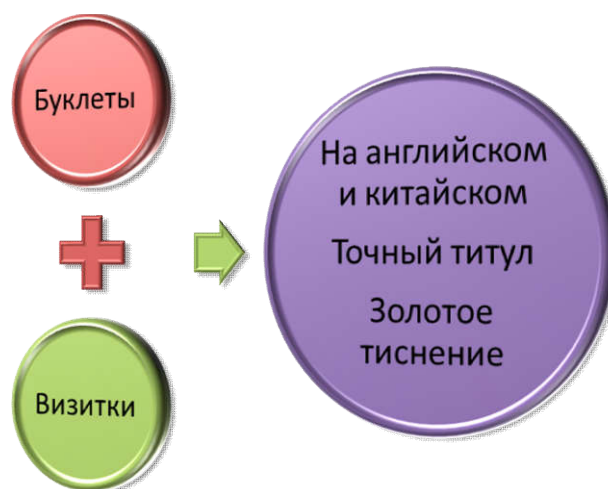
Продумайте вопросы информационного обеспечения первого контакта:

А) Помните, что в Китае тщательно анализируют буклеты и презентационные материалы для определения «весовой категории» российской компании.

Б) Для первых переговоров необходимо подготовить много визиток, презентационного материала и корпоративных буклетов, если таковые имеются. Визитки, по возможности, лучше сделать в двух язычном варианте. На английском и китайском.

В) Обязательно четко указывайте титул, служебное положение в карточке, особенно если в делегации несколько членов из руководства вашей компании. Китайцы по карточкам определяют для себя, кто является главной персоной на переговорах.

Уделите внимание мелочам, определяющим восприятие китайским партнёром вас. Постарайтесь уладить конфликт цветов и стилей. Золотое тиснение на визитке, как на презентационных материалах или буклетах не будет лишним. Золото это небольшой и ненавязчивый знак китайцам, что вы тоже «говорите» на том же языке, что и они – языке создания прибавочной стоимости. Презентационные материалы лучше выдерживать в спокойных тонах с употреблением золота в названии, избегая большого смешения цветов. В Китае цвета несут различные смысловые нагрузки. Иногда - совершенно отличные от европейских и гораздо более эмоционально окрашенные. Поэтому рекомендации



некоторых дизайнеров сделать материалы в черно-белой палитре лучше отвергнуть сразу. Наиболее приемлемыми фонами для представлений материалов можно считать светло синий, серый, легкий стальной цвет. Все зависит от того, что и кому вы хотите сообщить.

Конкретика в информации помогает решить многие вопросы, но надо понимать, что китайцы не очень доверяют "голым фактам". За исключением части менеджеров, прошедших обучение за границей и работавших в западных компаниях, китайские бизнесмены более полагаются на субъективные ощущения и личный опыт при принятии решений и разрешении проблем. Поэтому правильно оформленные презентационные материалы могут сыграть значительную роль при переговорах. Если ваша компания имеет какой-нибудь отличительный признак, как например: "старейшая", "крупнейшая", то лучше выделить этот момент в передаваемых или презентуемых китайцам материалах.

Вообще, всегда помните, что участие в подготовке к переговорам специалиста по стране является залогом того, что материалы будут правильно подготовлены и будут правильно восприняты китайцами. А это немаловажная деталь, при первых переговорах и определении позиций сторон.

Помните также, что очевидные, для вашего восприятия, вещи и объективные факты принимаются китайцами – участниками переговоров в расчет только, если они не противоречат указаниям руководства (если такие имеются) или пониманию, чувствам вашего китайского переговорщика. В больших китайских корпорациях довольно часто принятие решений зависит от партийного руководства и государственных номенклатурных лиц. Однако "местные" решения могут приниматься единолично руководителем того или иного подразделения или коллектива. Поэтому, требуется тщательно продумать свою манеру вести переговоры, учитывая этот фактор.

### **Подготовка к последующим переговорам**

Подготовка к переговорам по уже идущему проекту или уже обсуждавшемуся вопросу имеет свою особенность. Здесь уже определяет направление и комплекс мероприятий весь ход предыдущих переговоров или контактов. Но все равно, вне зависимости как прошли прежние переговоры, следует тщательно готовиться к новым переговорам. Основой для такой подготовки должны быть краткие справки и отчеты, написанные участниками переговоров. Вполне возможно использование магнитофонной записи обмена мнения членами делегации, которая делается по возвращению домой на заключительном совещании по результатам командировки.

Анализ работы, проведённой с момента последней встречи, необходимое условие подготовки к последующим переговорам. Постарайтесь здесь не углубляться вглубь, а разложите пазьянс из общих блоков вопросов. Конечно, в общий замысел китайской стороны проникнуть вам не удастся, но понять, примерно, какие вопросы уже следует учитывать при подготовке.



Краткое резюме по результатам анализа обязательно должно быть включено в пакет документов, которые вы возьмёте с собой. Оно должно содержать все основные события и факты по вопросу, вопросам, которые вы будете обсуждать. Такая форма поможет вам освежить в памяти основные факты, ключевые вопросы, а также поможет освежить память китайскому партнёру, у которого зачастую случаются «провалы памяти» или «перевёрты» при обсуждении какого-нибудь невыгодного для него момента или вопроса.

Организация последующих переговоров опирается на уже имеющийся опыт и результаты предыдущих переговоров. Но, если у вас с китайским партнёром идёт бизнес, то будьте готовы, что он непременно поднимет новые вопросы. Будьте к этому готовы. В Китае ничто не бывает в одной и той же форме.

Не маловажно учитывать также и то, что успешный бизнес требует установления более тесных отношений с партнёром. Продумайте, как и в каком виде следует, на данном этапе отношений, провести мероприятия по укреплению отношений. Немалое место в этом занимает церемония обмена подарками. Китай страна «гуаньси» и старайтесь завести свою сеть «гуаньси» в стране.

### **Подготовка подарка для обмена на переговорах или встрече**

Вне зависимости от того, какие это переговоры – первичные или последующие, вручение (обмен) подарков является одним из ключевых моментов при начале контактов и переговоров компаний. Тем более, если эта компания китайская. Конечно же, если вы встречаетесь каждую неделю, то подарки следует приурочить к какому-либо знаменательному событию – первой встрече, подписанию-завершению контракта и так



далее. Поэтому некоторые советы по выбору подарков будут не лишними.

Подарки отдельным людям могут быть дорогими. Для главы компании например. А так они должны быть относительно недороги – до 20-25 долларов США. Если вы дарите подарки одновременно нескольким людям - убедитесь в том, что это примерно равноценные вещи. И ни в коем случае не обойдите подарком кого-нибудь, особенно из тех людей, которые были вам полезны во время вашего визита. Китайцы часто имеют обыкновение приглашать на заключительную церемонию подписания контракта или на торжественный прощальный ужин людей, которые не принимали непосредственного участия в переговорном процессе, но которые являются важными фигурами для ваших непосредственных партнеров: вице-президента фирмы, начальников отделов и управлений, их замов, а то и своих хороших знакомых. С которыми, возможно, они потом будут обсуждать вас, ваше поведение за столом и переговоры. Словом тех, кто был бы полезен. Это иногда вносит некоторое напряжение при вручении подарков. Поэтому, будьте подготовленным, всегда имейте в сумке 2-3 комплекта подарков «на всякий случай». Не будет ничего страшного, если вы заранее спросите своих партнеров сколько будет присутствовать гостей с китайской стороны на заключительной встрече. Будьте уверены - вас поймут правильно и постараются дать самый точный и правдивый ответ. Тем самым вы заранее можете быть уверены в том, что не поставите себя и партнеров в неловкое положение, не вручив кому-то подарок. Если даже точное количество самим китайцам неизвестно, ориентируйтесь на то, что «сверхнормативных» не может быть более 3 человек.

Подарки компании могут быть несколько дорогими и должны вручаться главе компании или главе делегации, представляющей интересы этой компании на переговорах. Лучше избегать очень дорогих подарков, если конечно у вас не было очень крупной и очень выгодной сделки. А так памятный подарок с видами Москвы, Санкт – Петербурга или ещё какими-то известными для китайца памятными местами будет хорошим украшением стола руководителя и напоминанием о вашей компании. Что в долгосрочной перспективе не маловажно для вашего бизнеса с этим китайским партнёром и в Китае, в целом.

Упаковывать подарки в какие-нибудь бумагу или другую упаковку, особо трудно разворачиваемую в одно мгновение, лучше не надо. Если есть возможность подарок положить в красивую коробку, это будет наилучшим выходом. Если же упаковки не избежать, она должна открываться двумя движениями, без особых затруднений. Суеверия это, конечно же, пережиток прошлого, но китайцы мистики от рождения, сами того не признавая. Поэтому, задержка при вручении подарка и возня с открытием могут возбудить не нужные вам ассоциации. И

ленточку выбирайте только золотого цвета или, на крайний случай, глубокого жёлтого цвета.

### **Вывод**

Независимо от того, к каким переговорам вы готовитесь, рекомендуется помнить, что:

- информационно-аналитические материалы обязательны к активному использованию на подготовительном периоде;

- представление себя партнёру лучше делать как можно более точно со своим реальным положением дел. При этом понимайте, что информация это и оружие, и боеприпасы. Придерживайтесь «золотой середины» - «Не говорите того, что вы считаете говорить не нужно»;

- переговоры субъективны и немного личное. Информация о сидящем напротив может помочь вам правильно подобрать пример и найти аргумент. И отношения (гуаньси) вещь, возникающая не в первые часы знакомства. Работайте над этим – аккуратно, планомерно, спокойно;

- цвет и «политес» взаимосвязанные вещи. Уделяйте этим и другим мелочам внимание. Страна «политеса», не очень доверяющая «голым фактам», субъективна. Это требуется учитывать;

- указания высшего начальника, босса, личное восприятие, понимание момента, вопроса китайского партнёра определяет многое во время переговоров. Дайте ему выговориться, донести это до вашего сведения, а потом ведите переговоры, учитывая это фактор;

- полнота информации в ваших руках – мощный рычаг для поворота переговоров в нужную вам сторону. При этом помните, что «гуаньси» многое значит в Китае. Придерживайтесь политики уважения себя и своего партнёра – «потеря лица» перед иностранцем в самой простой мелочи может означать конец всего вашего бизнеса с ним. А иногда и в Китае.

### **Важно!**

Переговоры требуют тщательности подготовки. Подготовиться к переговорам в полёте можно, но не надо. Информация определяет многое, но не всё. «Гуаньси» может стать хорошим каналом получения нужной вам информации от китайского партнёра, переговорщика и доведения информации в выгодном для вас свете до китайского партнёра.



## **Вопросы к Главе VII**

### **1. Как звучит китайская пословица, раскрывающая смысл переговоров для китайцев?**

Варианты ответа:

- тише едешь, дальше будешь;
- не говори "гоп", пока не перепрыгнул";
- говорить о воде можно много, но рыба от этого свежее не станет;
- сколько не говори "халва-халва", во рту слаще не станет.

Правильный ответ: говорить о воде можно много, но рыба от этого свежее не станет.

Сами китайцы так говорят о переговорах:

**"Говорить о воде можно много, но рыба от этого свежее не станет".**

*Поэтому краткость - самое наилучшее, что можно предложить в ходе переговоров с китайцами.*

## **2. Что особенно важно выяснить перед переговорами с китайцами?**

Варианты ответа:

- точный объем доходности компании;
- зависимость компании от местных органов власти;
- биографии людей, с которыми предстоят переговоры, их руководителей, информация об их семьях, хобби, пристрастиях;
- наличие корр. счетов компании в зарубежных банках.

Правильный ответ: биографии людей, с которыми предстоят переговоры, их руководителей, информация об их семьях, хобби, пристрастиях. Переговоры это немного личное и субъективное действие. Поэтому **наиболее ценна в данной ситуации будет информация о руководстве компании, биографии и пристрастиях, хобби, семье и т.д.** Всё это позволит более точно определить свои отношения с будущим партнёром. Анализ этой информации позволит подготовиться и выработать тактику поведения главы российской делегации на переговорах и выстраивания отношений с главой компании. Опять повторюсь. **В Китае в первый период времени зачастую интересны Вы, а не Ваш бизнес.**

## **3. Каким правилом следует руководствоваться при первичных переговорах с китайцами?**

Варианты ответа:

- молчание – золото;
- вешаем лапшу на оба Ваших уха;
- не говори того, что ты считаешь говорить не нужно;
- не мечи бисер перед свиньями.

Правильный ответ: не говори того, что ты считаешь говорить не нужно.

Информационная безопасность переговоров является важной темой и требует очень внимательного отношения во время подготовки к первичным, так и к последующим переговорам. Здесь складывается довольно противоречивая, с точки зрения европейского бизнеса, ситуация – сказать мало, не представить свою компанию, сказать много, вооружить китайца. Наверно, в такой ситуации следует придерживаться одного золотого правила: **«Не говори того, что ты считаешь говорить не нужно».**

## **4. Что из перечисленного ниже не надо готовить для первичных переговоров с китайцами?**

Варианты ответа:

- анкеты и автобиографии своих сотрудников;
- буклеты и каталоги своей компании;
- визитки;
- банковские справки о наличии средств у Вас на счету.

Правильный ответ:

- анкеты и автобиографии своих сотрудников.

Продумайте вопросы информационного обеспечения первого контакта:

А) Помните, что в Китае тщательно анализируют буклеты и презентационные материалы для определения «весовой категории» российской компании.

Б) Для первых переговоров необходимо подготовить много визиток, презентационного материала и корпоративных буклетов, если таковые имеются. Визитки, по возможности, лучше сделать в двух язычном варианте. На английском и китайском.

В) Обязательно четко указывайте титул, служебное положение в карточке, особенно если в делегации несколько членов из руководства вашей компании. Китайцы по карточкам определяют для себя, кто является главной персоной на переговорах.

### ***5. В каком стиле лучше изготавливать визитки?***

Варианты ответа:

- в холодном европейском стиле;
- в стиле "а ля-рус";
- в модернистском стиле;
- с использованием золотого тиснения.

Правильный ответ: с использованием золотого тиснения.

Золотое тиснение на визитке, как и на презентационных материалах или буклетах не будет лишним. Золото это небольшой и ненавязчивый знак китайцам, что вы тоже «говорите» на том же языке, что и они – языке создания прибавочной стоимости. Презентационные материалы лучше выдерживать в спокойных тонах с употреблением золота в названии, избегая большого смешения цветов.

### ***6. В какой палитре нельзя готовить презентационные материалы?***

Варианты ответа:

- с использованием светло-синего фона;
- с использованием серого фона;
- с использованием легкого стального фона;

- с использованием черно-белой палитры.

Правильный ответ: с использованием золотого тиснения.

В Китае цвета несут различные смысловые нагрузки. Иногда - совершенно отличные от европейских и гораздо более эмоционально окрашенные. Поэтому рекомендации некоторых дизайнеров сделать материалы в черно-белой палитре лучше отвергнуть сразу.

Наиболее приемлемыми фонами для представлений материалов можно считать:

- светло синий,
- серый,
- легкий стальной цвет.

Если ваша компания имеет какой-нибудь отличительный признак, как например: "старейшая", "крупнейшая", то лучше выделить этот момент в передаваемых или презентуемых китайцам материалах.

### ***7. Без чьего участия с российской стороны первичные переговоры с китайцами могут зайти в тупик?***

Варианты ответа:

- без представителя профильного министерства или ведомства;
- без представителя выборных органов власти;
- без опытного китаевода;
- без работников посольства России в КНР.

Правильный ответ: без опытного китаевода.

Всегда помните, что **участие в подготовке к переговорам специалиста по стране** является залогом того, что материалы будут правильно подготовлены и будут правильно восприняты китайцами. А это немаловажная деталь, при первых переговорах и определении позиций сторон.

### ***8. Что должно стать первоосновой последующих переговоров с китайцами?***

Варианты ответа:

- краткие справки и отчеты, написанные участниками первичных переговоров;
- мнение советника посольства России в КНР по экономическим вопросам;
- решение профильного министерства ил ведомства;
- заключение опытного китаевода.

Правильный ответ: краткие справки и отчеты, написанные участниками первичных переговоров.

Анализ работы, проведённой с момента последней встречи - необходимое условие подготовки к последующим переговорам. Постарайтесь здесь не углубляться в тему, а разложите пасьянс из общих блоков вопросов. Конечно, в общий замысел китайской стороны проникнуть вам не удастся, но понять, примерно, какие вопросы уже следует учитывать при подготовке. Вполне возможно использование магнитофонной записи обмена мнения членами делегации, которая делается по возвращению домой на заключительном совещании по результатам командировки. Краткое резюме по результатам анализа обязательно должно быть включено в пакет документов, которые вы возьмёте с собой. Оно должно содержать все основные события и факты по вопросам, которые вы будете обсуждать. Такая форма поможет вам освежить в памяти основные факты, ключевые вопросы, а также поможет освежить память китайскому партнёру, у которого зачастую случаются «провалы памяти» или «перевёрты» при обсуждении какого-нибудь невыгодного для него момента или вопроса.

### **9. Какие подарки следует дарить китайцам?**

Варианты ответа:

- очень дорогие;
- золотые украшения;
- антикварные изделия;
- недорогие подарки.

Правильный ответ: недорогие подарки

Подарки должны быть относительно недороги – до 20-25 долларов США. Если вы дарите подарки одновременно **нескольким людям** - убедитесь в том, что это **примерно равноценные вещи**. И ни в коем случае не обойдите подарком кого-нибудь, особенно из тех людей, которые были вам полезны во время вашего визита. Памятный подарок с видами Москвы, Санкт – Петербурга или ещё какими-то известными для китайца памятными местами будет хорошим украшением стола руководителя и напоминанием о вашей компании. Что в долгосрочной перспективе не маловажно для вашего бизнеса с этим китайским партнёром и в Китае, в целом.

### **10. Сколько подарков надо готовить?**

Варианты ответа:

- по точному количеству официально участвующих во встрече;
- только для главы китайской делегации и его замов;
- только для главного переговорщика и его начальства;

- на всех членов китайской делегации плюс 3 подарка как минимум про запас.

Правильный ответ: на всех членов китайской делегации плюс 3 подарка как минимум про запас.

Китайцы часто имеют обыкновение приглашать на заключительную церемонию подписания контракта или на торжественный прощальный ужин людей, которые не принимали непосредственного участия в переговорном процессе, но которые являются важными фигурами для ваших непосредственных партнеров: вице-президента фирмы, начальников отделов и управлений, их замов, а то и своих хороших знакомых. С которыми, возможно, они потом будут обсуждать вас, ваше поведение за столом и переговоры. Словом тех, кто был бы полезен. Это иногда вносит некоторое напряжение при вручении подарков. Поэтому, будьте подготовленным, **всегда имейте в сумке 2-3 комплекта подарков «на всякий случай»**. Если даже точное количество самим китайцам неизвестно, ориентируйтесь на то, что **«сверхнормативных» не может быть более 3 человек**.

### ***11. Кому можно вручать относительно дорогие подарки?***

Варианты ответа:

- только представителю госаппарат КНР;
- только главе компании (или главе делегации);
- только входящим в состав делегации женщинам;
- только работникам китайского посольства, курирующим сделку.

Правильный ответ: только главе компании (или главе делегации).

**Подарки компании** могут быть дорогими и **должны вручаться главе компании или главе делегации**, представляющей интересы этой компании на переговорах. Лучше избегать очень дорогих подарков, если конечно у вас не было очень крупной и очень выгодной сделки.

### ***11. В каком виде следует дарить подарки?***

Варианты ответа:

- в многослойной бумажной упаковке золотистого цвета;
- в многослойной бумажной упаковке с оттенками сине-красной гаммы цветов;
- в красивой коробке с лентой золотистого или глубокого жёлтого цвета;
- в сложной упаковке из бумаги и пакетов.

Вариант правильного ответа: в красивой коробке с лентой золотистого или глубокого жёлтого цвета.

Упаковывать подарки в какие-нибудь бумагу или другую упаковку, особо трудно разворачиваемую в одно мгновение - лучше не



надо. Если есть возможность подарок положить в красивую коробку, это будет наилучшим выходом. Если же упаковки не избежать, она должна открываться двумя движениями, без особых затруднений. Суеверия это, конечно же, пережиток прошлого, но китайцы мистики от рождения, сами того не признавая. Поэтому, задержка при вручении подарка и возня с открытием могут возбудить не нужные вам ассоциации. И ленточку выбирайте только золотого цвета или, на крайний случай, глубокого жёлтого цвета.

## *Глава VIII*

### **Особенности переписки с китайскими партнёрами**

*В начале 90-х годов многие из бизнесменов новой России, впервые сталкивающиеся с иностранными заказчиками/поставщиками, задавались одним и тем же вопросом – Как с ними разговаривать? И они были правы. Наиболее сложной составляющей деловых контактов с представителями китайского бизнеса является переписка и общение. Но если в начале торговых отношений частного бизнеса России и Китая общение на языке, понимаемом другой стороной, было большой проблемой, так как с обеих сторон испытывался острый дефицит специалистов, то сегодня, в целом, таких проблем не наблюдается. Но тут хотелось бы вновь обратиться к мудрости китайского народа, который по поводу общения на иностранных языках так говорит: "Не боюсь неба, не боюсь земли, только боюсь заморского чёрта говорящего на китайском языке". И строит свои отношения с иностранцами, оглядываясь на опыт предков.*

Если в начале новейшей истории отношений России и Китая проблема общения российских бизнесменов с китайскими партнёрами создавала порой значительные затруднения в развитии взаимовыгодного сотрудничества, то сейчас китайская сторона кардинально изменила положение дел. Как правило, каждая большая корпорация Китая в штате имеет отдел переводов, переводчика и специалиста – регионоведа. Если же в штате нет такого специального отдела, то оперативные работники направлений/отделов владеют либо русским, либо английским языком. Владение последним наиболее распространено. Российская сторона практически всегда имеет сотрудника, владеющего английским, редко китайским и никогда специалиста – регионоведа.

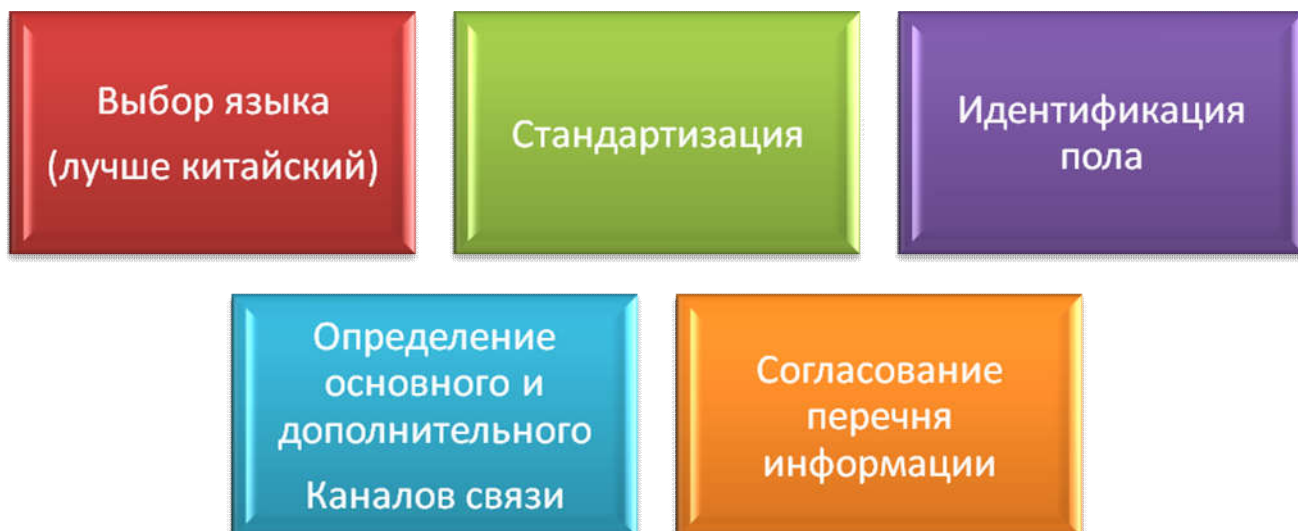
Поэтому, первой особенностью организации переписки с китайским партнёром можно считать выбор языка общения. Конечно, английский решает многие вопросы, но и ставит их не меньше. Помните, что для китайца английский язык не является родным и может быть его третьим,

а в некоторых случаях даже четвертым языком. Например, выходец из провинции Гуандун или Чжэцзян помимо своего родного наречия, учит путунхуа (официально распространяемая версия китайского языка, основанного на пекинском варианте северного диалекта китайского языка), а только затем учит английский. Учитывайте это при выборе языка общения и переписки. Конечно, конкретный выбор языка общения зависит от конкретного состояния дел в компании и концепции развития бизнеса, принятой в отношении проекта сотрудничества с Китаем. Но общение по-китайски позволит вам не только получить более или менее вменяемый ответ на заданный вопрос или пояснения по вопросу, но и дополнительно продемонстрировать китайской стороне серьезность вашего намерения вести дела с Китаем.

Другой особенностью можно считать проблему стандартизации. Помните, что китайцы имеют свою систему исчисления, обозначений цифр и так далее. Даже если вы договорились использовать английский в качестве основного (а порой и единственного) инструмента коммуникации в первых же письмах уточните какой системой мер вы будете пользоваться – метрической, колониальной или ещё какой-то. То есть чем будете считать в фунтах, галлонах, килограммах, тоннах и где будет запятая, и что будет она означать. Это сэкономит ваши нервы и время. Кроме того не забывайте с первых писем ввести систему регистрационных номеров (реферативных кодов), что значительно упростит переписку и ссылки на уже отправленные/полученные сообщения. Желательно в некоторых случаях составить небольшое соглашение по принципам переписки, системе счёта и завизировать его обеими сторонами.

Еще одной специфической проблемой с которой можно столкнуться при общении с китайцами, это сложность идентификации пола при переписке. Большинство южан и зарубежных китайцев (хуацяо) пишут сначала английское имя, потом китайскую фамилию. Что значительно облегчает понимание "мистер" или "миссис" (мисс) пишет вам. Используют эту практику и многие менеджеры прошедшие специализированные курсы английского языка с частичным погружением в среду. Однако, есть довольно большой процент китайцев, которые подписываются только китайским именем. Тут стоит запомнить, что если перед вами имя из трех или двух слогов (напр.: Wang Bo Lu или Li Hua) - то первый слог этого имени - это фамилия. Но так как фамилии в Китае в большинстве своем не имеют полового признака, то узнать мужчина или женщина переписывается с вами без дополнительного уяснения невозможно. Поэтому, в начале переписки допустимо спросить у вашего партнера как к нему обращаться. Проблема эта достаточно характерная для стран Юго-Восточной Азии и нет ничего страшного или

неудобного в том, что вы спросите как будет корреспонденту удобней чтобы к нему обращались.



Не будет лишним уточнить каналы связи на предмет установления основного канала связи, запасного и какой вид корреспонденции будет являться официально признаваемым сторонами. Сейчас в Китае распространено использование таких программ по доставке мгновенных сообщений как MSN, QQ. Skype, ICQ и другие не очень быстро, но всё-таки проникают в практику общения. Но и тут может возникнуть проблема, так как на некоторых фабриках используют только факс и телефон. Поэтому определив для себя наиболее удобный способ общения, согласуйте его с китайским корреспондентом. Согласованию подлежит и перечень информации, который следует передавать устно, письменно. Чем точнее вы продумаете систему обмена информацией и подтверждениями о принятии решения, тем проще будет вам при последующей работе. К тому же письменный ответ китайской стороны всегда можно положить на стол перед ним для получения пояснений и объяснений на предмет почему ваша партия товара поехала в Австралию, когда должна уже быть на пути в Котку.

Другой особенностью можно считать "временной фактор". Будет правильно как можно быстрее отвечать на все запросы, предложения и приглашения китайской стороны или хотя бы уведомляйте о получении и начале "изучения вопроса". По меньшей мере, следует немедленно высылать сообщения о том, что вы ответите в ближайшее время. Одна из самых распространенных жалоб китайских партнеров - это медлительность, с которой западные компании отвечают на их просьбы и заявки. Такие же претензии можно предъявить и к китайским партнёрам. Будьте готовы к тому, что китайская сторона задержит ответ или пришлет непонятный, туманный по смыслу ответ на ваш запрос или предложение. Это может означать несколько ситуаций: а) китайцы поставлены в тупик; б) они имеют отрицательный ответ, но не хотят

портить отношений или идти на обострение отношений по этому вопросу; в) они просто потеряли ваше сообщение (факс) в груде других сообщений. Повторите сообщение, на которое не получен ответ, и попросите дать ответ, хотя бы и устный.

Учитывайте так же разницу во времени. Если вы работаете в западной части России, то все вопросы, накопившиеся у вас направляйте вечером, чтобы пока вы будете спать китайская сторона могла бы прояснить хотя бы часть вопросов и уже утром могла бы ответить вам. Если вы работаете в единой временной зоне запросы лучше всего направлять с утра. И тогда вы точно к утру следующего дня получите ответы. Если не на все вопросы, то хотя бы на часть.

Особенностью коммуникаций является и общение между корреспондентами. Конечно, на первых порах будет много официальнойщины, но не забывайте, что Китай страна "политеса" и соответственно вкрапливайте в переписку такие фразы как "пользуясь случаем, позвольте поблагодарить Вас за быстрый ответ..." и так далее. Но не перебарщивайте. Особо это касается общения при переписке мужчины и женщины. Даже если корреспонденты встретились и познакомились, а потом ещё и подружились, то служебная переписка не канал общения друзей. Глава может направить главе другой стороны поздравления с праздником или удачной сделкой, а вот офисный работник не может добавить в запрос или передаваемую информацию какой-нибудь легкомысленный "приветик" и так далее. Если действительно установились дружеские отношения, ведите обмен любезностями через программы мгновенных сообщений. Крайне необходимо не забывать поздравлять своих партнеров с национальными и народными праздниками и днями рождения. Это позволит вам установить тесный психологический контакт с работником, ответственным лицом и получить, в нужный момент, доступ к дополнительной информации по интересующему вас вопросу. А это зачастую является ключом к успешной сделке.

Вообще, тема обеспечения корректной переписки с Китаем и способов получения дополнительной информации по важному для вас вопросу через переписку обширна и является темой отдельной лекции.

### **Переписка, стресс и человеческие отношения**

Организация переписки важный процесс бизнеса сопровождается сильным стрессом, связанным со спецификой отношения китайской стороны к временному фактору, своевременности ответов, содержанию корреспонденции. Кроме того, не разводите хитросплетенных аргументов. Пишите проще, прямее, но не действуйте как "английский линкор". Конкретика, конкретика и ещё раз конкретика. Китаец живёт в системе координат, подразумевающей конкретность в достигаемой

близости. Пользуйтесь этим и старайтесь в ходе переписки вложить в ум китайца-партнёра свое видение. Если не сразу в виде полной картины, то по частям, по крошке, формируя у китайца нужное вам восприятие ваших предложений.

Человеческие отношения, возникающие в ходе многодневного общения, важны для бизнеса. В Китае, вновь повторяюсь, зачастую интересны вы и ваш мир, ваше отношение к бизнесу, чем ваш бизнес в Китае. Старайтесь чаще в неофициальной обстановке, в письмах поздравлять партнёра с национальными, народными праздниками, с днями рождения.

Вновь вернёмся к стрессу. Хотя в бизнесе стресс и успех шагают рука об руку, следует понимать, что стрессоустойчивость ведущего переписку крайне важна для обеспечения её стабильности, равномерности. Делайте всё, чтобы стресс, ведущий к конфликту, не нашёл отражения в переписке. Хотя, зачастую так хочется написать своё отношение к ответу, пришедшему через два дня после определённого срока, и совершенно не на тот вопрос.

## **Выводы**

Вне зависимости от того, какой язык выбран вами английский или китайский для вас важнейшим является:

1. понимание того, что в любом случае вам надо установить контакт с китайским корреспондентом. Причём наполненность этого контакта позволит вам решить многие вопросы;

2. понимание того, что для вас китайский и английский являются не родными языками, а английский для китайского корреспондента ещё больше неродной;

3. необходимости стандартизации форм корреспонденции, систем мер, порядка направления корреспонденции и определение каналов связи. Для бизнеса на расстоянии важна общая система координат, единое понимание как, когда, в каком виде и в каком порядке направлять корреспонденцию и так далее;

4. наличие, помимо устной договорённости, письменного подтверждения полученного от китайского партнёра, источника;

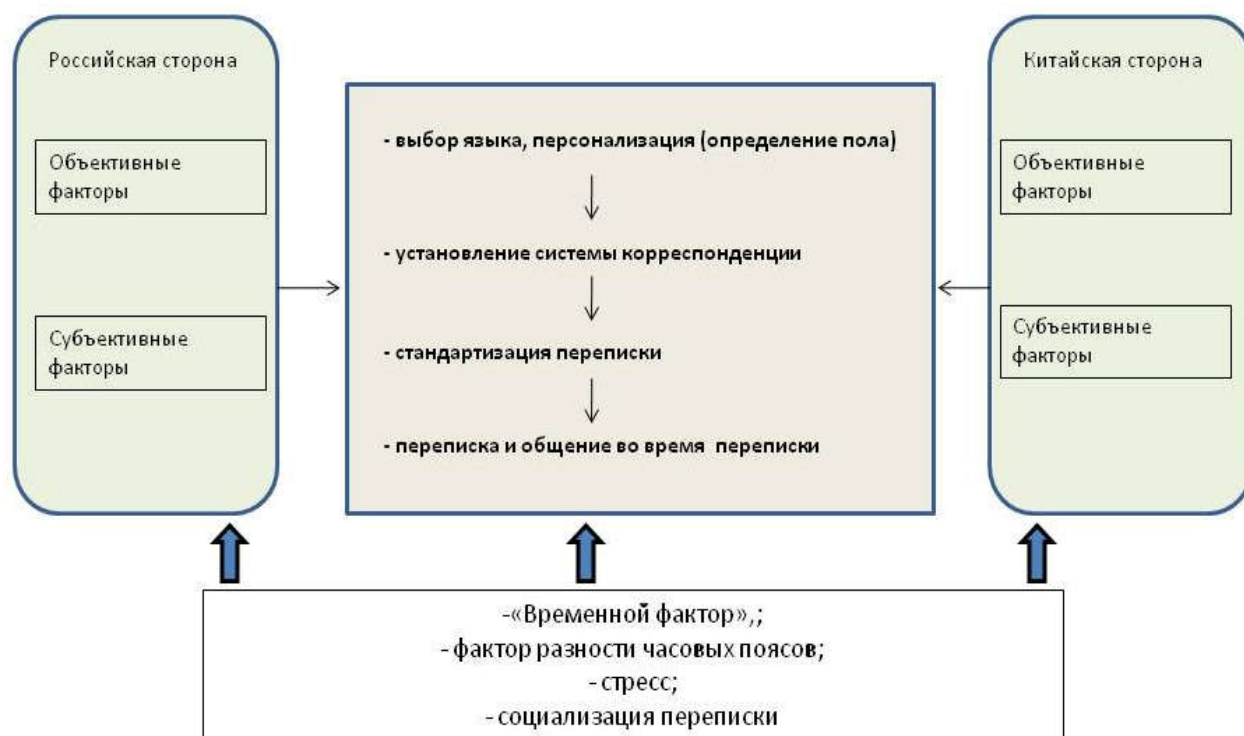
5. понимание влияния "временного фактора" на ведение бизнеса с удалённым партнёром;

6. соблюдение стиля общения, принятого в деловой практике. При этом не забывайте, что Китай страна церемоний и "политеса". Поздравляйте партнёров с национальными, народными праздниками и днями рождения.

**Важно!**

Переписка это мост между вами и партнёром. Уделяйте ей внимание, наполняя конкретикой, закладывая камни в системе отношений с партнёром, понимая, что то, что китаец прочитает в вашем письме, в какой-то момент, может сработать на вас больше, чем чек на оплату товара. Переписка важнейший инструмент бизнеса. Старайтесь поставить на переписку человека коммуникабельного, позитивного, способного выдержать сильнейшие стрессовые нагрузки.

Схема. Особенности переписки с китайскими партнёрами



### Обязательная дополнительная информация к курсу Китайские праздники

**Китайский (или Лунный) Новый год** — это самый длинный и самый торжественный праздник в Китае. По устоявшейся традиции в этот праздник китайцы должны полностью расплатиться с долгами, приобрести новую одежду, сделать генеральную уборку в доме, устроить пышное семейное застолье, принести дары духам, подарить друзьям и близким «красные конвертики» со «счастливыми деньгами». В ночь перед Новым годом в Китае принято в огромных количествах взрывать петарды ( последнее время власти крупных городов наложили ограничения на этот вид увеселения — в связи с участившимися пожарами от взрыва петард и фейерверков).

Канун Лунного Нового года, называемого также Праздником Весны (Чуньцзе), а также несколько дней после него, считаются в Китае народным праздником. Обычно гуляния (и отдых после них) длятся 10–15 дней. На это время прекращают свою работу большинство публичных заведений, в том числе иногда даже кинотеатры, рестораны и гостиницы (зависит от ранга и принадлежности). Бизнес-активности во время этого праздника практически никакой нет. Многие китайцы, в особенности молодые, стараются вернуться в канун Лунного Нового года в места своего рождения, к родителям: праздник принято проводить в кругу семьи. По этой причине пять дней до праздника и неделю-полторы после него все средства транспорта в Китае испытывают совершенно невообразимые перегрузки. К работе население начинает постепенно возвращаться на пятый-восьмой день. Но праздничный настрой длится вплоть до Праздника фонарей, который приходится на пятнадцатый день первого месяца по Лунному календарю.

Если не хотите застрять в Китае, как пробка в узком горлышке — лучше не планируйте никаких коммерческих мероприятий в этот период.

3 февраля 2011 г.

23 января 2012 г.

10 февраля 2013 г.

31 января 2014 г.

19 февраля 2015 г.

8 февраля 2016 г.

28 января 2017 г.

### **Праздник фонарей (Юаньсяоцзе)**

Праздник фонарей приходится на 15 день первого месяца по Лунному восточному календарю. Во время праздника изготавливаются множество разнообразных, иногда причудливых фонарей из бумаги и других подручных материалов. Устраиваются выставки и конкурсы на лучший фонарь. Кроме того в этот праздник проводятся различные игры, фейерверки, танцы, выступления акробатов и цирковых артистов. Вечером люди едят лепешки «юаньсяо», которые издавна считаются символом семейного благополучия, любви и счастья.

18 февраля 2011 г.

07 февраля 2012 г.

25 февраля 2013 г.

15 февраля 2014 г.

06 марта 2015 г.

### **День поминовения усопших (Цинминцзе)**

Праздник Цинминцзе (в переводе — «чистый», «ясный») является одним из 24 важных дней в китайском календаре, которые являются водоразделами различных отрезков лунного года. Часто он приходится на двенадцатый день третьего лунного месяца в Апреле. В этот день многие китайцы выезжают на могилы своих родственников, на общественные кладбища, мемориалы. Горожане все чаще поминают своих усопших дома.

Даты праздника (все — в Апреле)

5 апреля 2011 г.

4 апреля 2012 г.

4 апреля 2013 г.

5 апреля 2014 г.

5 апреля 2015 г.

### **Дуаньцзе (праздник «драконовых лодок»)**

Праздник посвящен великому китайскому поэту-патриоту Цюй Юаню (340–278 вв. до н. э.), который предпочел утопиться в реке, чем предать своё отечество, хотя правитель вражеского княжества и предлагал перейти к нему на службу (очень трогательная и не характерная, на мой взгляд, для китайского менталитета история). Праздник приходится на пятый день пятого месяца по Лунному календарю. Люди с утра идут на реку или другой водоем и бросают рис в бамбуковых листьях в воду, как бы подкармливая рыб, чтобы они не ели тело легендарного китайского героя-поэта. Устраиваются гонки на «драконовых лодках» (большие стилизованные каноэ) и другие народные гуляния и празднества. В этот день принято есть «цзунцзы» — пирамидки из клейкого риса, завернутые в бамбуковый или тростниковый лист, с начинкой из мяса или соевой пасты.

06 июня 2011 г.

23 июня 2012 г.

12 июня 2013 г.

02 июня 2014 г.

20 июня 2015 г.

### **Праздник середины осени («Чжунцзюцзе»)**

По существу — Праздник урожая. Проводится в 15 день восьмого месяца по лунному календарю (сентябрь или октябрь). Полная луна в Китае символизирует семейное благополучие и достаток, поэтому в этот праздник, приходящийся на полнолуние, собираются все члены семьи и отмечают его возлияниями вина и сытным обедом. Неотъемлемым атрибутом Чжунцзюцзе являются «лунные лепешки» — «юэбин», которые выпекают из пшеничной муки с различной начинкой



(в разных районах Китая — разная). Лепешки принято дарить друзьям, знакомым и родственникам. Ценится не только вкус лепешки, но и её внешнее оформление. Многие из них напоминают русские печатные пряники. Упаковка, иногда, стоит больше самих лепешек.

12 сентября 2011 г.

30 сентября 2012 г.

19 сентября 2013 г.

08 сентября 2014 г.

27 сентября 2015 г.

### **Другие государственные праздники**

1 мая — День международной солидарности (выходной день)

4 мая — революционный праздник, годовщина начала патриотического «Движения 4 мая»

1 июля — День образования Коммунистической партии КНР (Основана в 1921 году)

7 июля — Начало антияпонской войны (1937 год)

1 августа — День создания НОАК (народно-освободительной Армии Китая)

1 октября — Годовщина образования КНР. В этот день по всему Китаю проводятся народные гуляния, демонстрации, иногда — военные парады (к круглым датам). Как правило, отдыхают одну неделю.

1 января — Новый Год по Григорианскому календарю (выходной день).

## ***Вопросы к главе VIII***

### ***1. Чего не хватает российским компаниям для организации переговорного процесса с китайцами?***

Варианты ответа:

- материальных ресурсов;
- маркетологов;
- грамотного китаевода;
- технических средств.

Правильный ответ: грамотного китаевода.

Российская сторона практически всегда имеет сотрудника, владеющего английским, редко китайским и **никогда специалиста – регионоведа.**

### ***2. Какой первый шаг при организации деловой переписки с китайцами?***

Варианты ответа:

- выбор посредника;

- выбор языка общения;
- выбор канала связи;
- выбор направления сотрудничества.

Правильный ответ: выбор языка общения.

Первой особенностью организации переписки с китайским партнёром можно считать выбор языка общения. Конечно, английский решает многие вопросы, но и ставит их не меньше. Помните, что для китайца английский язык не является родным и может быть его третьим, а в некоторых случаях даже четвертым языком.

### ***3. Какой второй шаг при организации деловой переписки с китайцами?***

Варианты ответа:

- договориться об оплате за переводы;
- договориться о времени выхода на связь;
- договориться о стандартах исчисления, цифр и т.д.
- договориться о регулярных встречах своих представителей.

Правильный ответ: договориться о стандартах исчисления, цифр и т.д.

Китайцы имеют свою систему исчисления, обозначений цифр и так далее. Даже если вы договорились использовать английский в качестве основного (а порой и единственного) инструмента коммуникации в первых же письмах уточните, какой системой мер вы будете пользоваться – метрической, колониальной или ещё какой-то. То есть чем будете считать: в фунтах, галлонах, килограммах, тоннах и где будет запятая, и что будет она означать. Это сэкономит ваши нервы и время. Кроме того не забывайте с первых писем ввести систему регистрационных номеров (реферативных кодов), что значительно упростит переписку и ссылки на уже отправленные/полученные сообщения. Желательно в некоторых случаях составить небольшое соглашение по принципам переписки, системе счёта и завизировать его обеими сторонами.

### ***4. Какой третий шаг при организации деловой переписки с китайцами?***

Варианты ответа:

- уточнить возраст лица, с которым ведётся переписка;
- уточнить социальное положение лица, с которым ведётся переписка;
- уточнить пол лица, с которым ведётся переписка;
- уточнить наличие детей у лица, с которым ведётся переписка.

Правильный ответ: уточнить пол лица, с которым ведётся переписка.

Есть довольно большой процент китайцев, которые подписываются только китайским именем. Тут стоит запомнить, что если перед вами имя из трех или двух слогов (напр.: Wang Bo Lu или Li Hua) - то первый слог этого имени - это фамилия. Но так как фамилии в Китае в большинстве своем не имеют полового признака, то узнать мужчина или женщина переписывается с вами без дополнительного уяснения невозможно. Поэтому, в начале переписки допустимо спросить у вашего партнера как к нему обращаться. Проблема эта достаточно характерная для стран Юго-Восточной Азии и нет ничего страшного или неудобного в том, что вы спросите, как будет корреспонденту удобней чтобы к нему обращались.

### ***5. Какой четвёртый шаг при организации деловой переписки с китайцами?***

Варианты ответа:

- определить основной и запасной каналы связи и договориться о том, какой вид корреспонденции будет являться официально признаваемым сторонами;
- определить, кто будет оплачивать почтовые расходы;
- определить дату и время первого и последующего выхода на связь;
- определить лицо, ответственное за переписку.

Правильный ответ: определить основной и запасной каналы связи и договориться о том, какой вид корреспонденции будет являться официально признаваемым сторонами.

Не будет лишним уточнить каналы связи на предмет установления основного канала связи, запасного и какой вид корреспонденции будет являться официально признаваемым сторонами. Сейчас в Китае распространено использование таких программ по доставке мгновенных сообщений как MSN, QQ. Skype, ICQ и другие не очень быстро, но всё-таки проникают в практику общения. Но и тут может возникнуть проблема, так как на некоторых фабриках используют только факс и телефон. Поэтому, определив для себя наиболее удобный способ общения, согласуйте его с китайским корреспондентом. Согласованию подлежит и перечень информации, который следует передавать устно, письменно. Чем точнее вы продумаете систему обмена информацией и подтверждениями о принятии решения, тем проще будет вам при последующей работе. К тому же письменный ответ китайской стороны всегда можно положить на стол перед ним для получения пояснений и объяснений на предмет, почему ваша партия товара поехала в Австралию, когда должна уже быть на пути в Котку.

### ***6. Какой пятый шаг при организации деловой переписки с китайцами?***

Варианты ответа:

- научиться отвечать на запросы китайской стороны медленно;
- научиться отвечать на запросы китайской стороны быстро;
- научиться отвечать на запросы китайской стороны абы как;
- научиться не отвечать на запросы китайской стороны.

Правильный ответ: научиться отвечать на запросы китайской стороны быстро

Другой особенностью можно считать "временной фактор". Будет правильно как можно быстрее отвечать на все запросы, предложения и приглашения китайской стороны, или хотя бы уведомлять ее о получении и начале "изучения вопроса". По меньшей мере, следует немедленно высылать сообщения о том, что вы ответите в ближайшее время. Одна из самых распространенных жалоб китайских партнеров - это медлительность, с которой западные компании отвечают на их просьбы и заявки. Такие же претензии можно предъявить и к китайским партнёрам. Будьте готовы к тому, что китайская сторона задержит ответ или пришлет непонятный, туманный по смыслу ответ на ваш запрос или предложение. Это может означать несколько ситуаций: а) китайцы поставлены в тупик; б) они имеют отрицательный ответ, но не хотят портить отношений или идти на обострение отношений по этому вопросу; в) они просто потеряли ваше сообщение (факс) в груде других сообщений. Повторите сообщение, на которое не получен ответ, и попросите дать ответ, хотя бы и устный.

## ***7. Когда лучше отправлять письма китайской стороне?***

Варианты ответа:

- утром;
- вечером;
- в любое время;
- вечером, если Вы на Западе России и утром – если на Востоке.

Правильный ответ: вечером, если Вы на Западе России и утром – если на Востоке.

Если вы работаете в западной части России, то все вопросы, накопившиеся у вас, направляйте вечером, чтобы пока вы будете спать, китайская сторона могла бы прояснить хотя бы часть вопросов и уже утром могла бы ответить вам. Если вы работаете в единой временной зоне запросы лучше всего направлять с утра. И тогда вы точно к утру следующего дня получите ответы. Если не на все вопросы, то хотя бы на часть.

## ***8. Следует ли в переписке с китайским***

### ***партнером придерживаться официальнойщины?***

Варианты ответа:

- следует, но не перебарщивать;
- следует и очень строго;
- следует только на начальном этапе;
- не следует.

Правильный ответ: следует, но не перебарщивать.

Китай страна "политеса". Вкрапливайте в переписку такие фразы как "пользуясь случаем, позвольте поблагодарить Вас за быстрый ответ..." и так далее. Но не перебарщивайте. Особо это касается общения при переписке мужчины и женщины. Даже если корреспонденты встретились и познакомились, а потом ещё и подружились, то служебная переписка не канал общения друзей. Глава может направить главе другой стороны поздравления с праздником или удачной сделкой, а вот офисный работник не может добавить в запрос или передаваемую информацию какой-нибудь легкомысленный "приветик" и так далее. Если действительно установились дружеские отношения, ведите обмен любезностями через программы мгновенных сообщений.

### ***9. Что крайне важно не забывать в деловой переписке с китайским партнёром?***

Варианты ответа:

- поздравить его с днем рождения Чан Кайши;
- поздравить его с днем рождения, а также с национальным или народным праздником;
- поздравить с выходом в свет нового китайского блокбастера;
- поздравить с успехами китайских товаров на внешних рынках.

Правильный ответ: поздравить его с днем рождения, а также с национальным или народным праздником.

Крайне необходимо не забывать поздравлять своих партнеров с национальными и народными праздниками и днями рождения. Это позволит вам установить тесный психологический контакт с работником, ответственным лицом и получить, в нужный момент, доступ к дополнительной информации по интересующему вас вопросу. А это зачастую является ключом к успешной сделке. Человеческие отношения, возникающие в ходе многодневного общения, важны для бизнеса. В Китае зачастую интересны Вы и Ваш мир, Ваше отношение к бизнесу, а не Ваш бизнес в Китае. Старайтесь чаще в неофициальной обстановке, в письмах поздравлять партнёра с национальными, народными праздниками, с днями рождения.

## **10. Какой самый большой китайский праздник?**

Варианты ответа:

- Китайский (или Лунный) Новый год;
- день рождения председателя Мао;
- день китайской революции;
- день рождения Конфуция.

Правильный ответ: Китайский (или Лунный) Новый год

**Китайский (или Лунный) Новый год** - это самый длинный и самый торжественный праздник в Китае. По устоявшейся традиции в этот праздник китайцы должны полностью расплатиться с долгами, приобрести новую одежду, сделать генеральную уборку в доме, устроить пышное семейное застолье, принести дары духам, подарить друзьям и близким "красные конвертики" со "счастливыми деньгами". В ночь перед Новым годом в Китае принято в огромных количествах взрывать петарды ( последнее время власти крупных городов наложили ограничения на этот вид увеселения - в связи с участившимися пожарами от взрыва петард и фейерверков). Канун Лунного Нового года, называемого также Праздником Весны (Чуньцзе), а также несколько дней после него, считаются в Китае народным праздником. Обычно гуляния (и отдых после них) длятся 10-15 дней. На это время прекращают свою работу большинство публичных заведений, в том числе иногда даже кинотеатры, рестораны и гостиницы(зависит от ранга и принадлежности). Бизнес-активности во время этого праздника практически никакой нет. Многие китайцы, в особенности молодые, стараются вернуться в канун Лунного Нового года в места своего рождения, к родителям: праздник принято проводить в кругу семьи. По этой причине пять дней до праздника и неделю-полторы после него все средства транспорта в Китае испытывают совершенно невообразимые перегрузки. К работе население начинает постепенно возвращаться на пятый-восьмой день. Но праздничной настрой длится вплоть до Праздника фонарей, который приходится на пятнадцатый день первого месяца по Лунному календарю. Если не хотите застрять в Китае, как пробка в узком горлышке - лучше не планируйте никаких коммерческих мероприятий в этот период.

## **10. Когда в Китае отмечают праздник фонарей?**

Варианты ответа:

- весной, после Пасхи;
- зимой, после Рождества;
- в 15-день первого месяца по лунному восточному календарю;
- на 40 дней после Хануки.

Правильный ответ: в 15-день первого месяца по лунному восточному календарю.

**Праздник фонарей (Юаньсяоцзе).** Праздник фонарей приходится на 15 день первого месяца по Лунному восточному календарю. Во время праздника изготавливаются множество разнообразных, иногда причудливых фонарей из бумаги и других подручных материалов. Устраиваются выставки и конкурсы на лучший фонарь. Кроме того, в этот праздник проводятся различные игры, фейерверки, танцы, выступления акробатов и цирковых артистов. Вечером люди едят лепешки "юаньсяо", которые издавна считаются символом семейного благополучия, любви и счастья.

**2010 01 Mar**

**2011 8 Feb**

**2012 07 Feb**

**2013 25 Feb**

**2014 15 Feb**

**2015 06 Mar**

## ***12. Когда в Китае отмечает День поминовения усопших?***

Варианты ответа:

- на двенадцатый день третьего лунного месяца (чаще Апрель);
- на пятнадцатый день первого лунного месяца (чаще Февраль);
- на двадцатый день пятого лунного месяца (чаще Июнь);
- на 10 день 12 лунного месяца (чаще Декабрь).

Правильный ответ: на двенадцатый день третьего лунного месяца (чаще Апрель).

**День поминовения усопших (Цинминцзе).** Праздник Цинминцзе (в переводе - "чистый", "ясный") является одним из 24 важных дней в китайском календаре, которые являются водоразделами различных отрезков лунного года. **Часто он приходится на двенадцатый день третьего лунного месяца в Апреле.** В этот день многие китайцы выезжают на могилы своих родственников, на общественные кладбища, мемориалы. Горожане все чаще поминают своих усопших дома. Даты праздника (все - в Апреле)

**2010 - 5 Апреля**

**2011 - 5 Апреля**

**2012 - 4 Апреля**

**2013 - 4 Апреля**

**2014 - 5 Апреля**

**2015 - 5 Апреля**

## ***12. Кому посвящён праздник "драконовых лодок"?***

### 13.

Варианты ответа:

- мыслителю Лао Цзы;
- учителю Конфуцию;
- императору Цин Шихуанди;
- поэту-патриоту Цюй Юаню.

Правильный ответ: поэту-патриоту Цюй Юаню.

**Дуаньцзе (праздник "драконовых лодок").** Праздник посвящен великому китайскому поэту-патриоту Цюй Юаню (340-278 вв. до н. э.), который предпочел утопиться в реке, чем предать своё отечество, хотя правитель вражеского княжества и предлагал перейти к нему на службу (очень трогательная и не характерная для китайского менталитета история). Праздник приходится на пятый день пятого месяца по Лунному календарю. Люди с утра идут на реку или другой водоем и бросают рис в бамбуковых листьях в воду, как бы подкармливая рыб, чтобы они не ели тело легендарного китайского героя-поэта. Устраиваются гонки на "драконовых лодках" (большие стилизованные каноэ) и другие народные гуляния и празднества. В этот день принято есть "цзунцзы" - пирамидки из клейкого риса, завернутые в бамбуковый или тростниковый лист, с начинкой из мяса или соевой пасты.

**2010 16 Jun**

**2011 06 Jun**

**2012 23 Jun**

**2013 12 Jun**

**2014 02 Jun**

**2015 20 Jun**

### 14. Как называется у китайцев праздник урожая?

Варианты ответа:

- курбан-байрам;
- масленица;
- пурим;
- середины осени.

Правильный ответ: праздник середины осени

**Праздник середины осени ("Чжунцюцзе").** По существу - Праздник урожая. Проводится в 15 день восьмого месяца по лунному календарю (сентябрь или октябрь). Полная луна в Китае символизирует семейное благополучие и достаток, поэтому в этот праздник, приходящийся на полнолуние, собираются все члены семьи и отмечают его возлияниями вина и сытным обедом. Неотъемлемым атрибутом Чжунцюцзе являются "лунные лепешки" - "юэбин", которые выпекают из пшеничной муки с различной начинкой (в разных районах Китая - разная). Лепешки



принято дарить друзьям, знакомым и родственникам. Ценится не только вкус лепешки, но и её внешнее оформление. Многие из них напоминают русские печатные пряники. Упаковка, иногда, стоит больше самих лепешек.

**2012 30 Sep**

**2013 19 Sep**

**2014 08 Sep**

**2010 22 Sep**

**2015 27 Sep**

**2011 12 Sep**

## *Глава IX*

### **Состав делегации на переговорах с китайской стороной**

*Когда дело доходит до момента формирования делегации как для посылки в Китай на переговоры, так и для проведения переговоров с приехавшими китайскими партнёрами, вероятными и с которыми вы начинаете бизнес, сразу возникает много вопросов. **Но основной был, есть и остаётся один – кого включить?** Для компаний, как больших, так и небольших, с уже устоявшейся процедурой формирования делегаций вопрос этот хоть и возникает, но значительно в меньшей мере, чем для компаний небольших или вновь сформированных. Ответ на этот вопрос кроется уже в том, что собираются обсуждать с китайским партнёром и каков опыт руководителя компании. Но всё равно, расскажем о «классической» схеме формирования состава делегации. А потом затронем вопрос компоновки делегации, посадки и целесообразности использования "дополнительных факторов".*

*Сами китайцы о проблеме формирования состава делегации говорят так: «Император правит, а чиновники управляют».*

### **С чего начать?**

Конкретных критериев при формировании делегации нет. И, по мнению специалистов, определить таковые маловероятно именно в силу конкретики каждого переговоров. Смотрите на конкретные условия. Оцените общую обстановку. Где, когда и какие переговоры будут проводиться, и какими ресурсами будут обладать стороны. Важно понимать, что от места проведения переговоров зависит не только количество сотрудников и специалистов, привлекаемых к переговорам, но целый комплекс мероприятий. Поэтому, посмотрите на свои возможности, оцените возможности противоположной стороны и принимайте решение.

Существуют несколько правил, которые сформировались в ходе практической работы с китайской стороны. В частности:

- берите с собой только необходимых специалистов, если вы едете в Китай. Помните, что «взять с собой ещё людей можно, но от этого багаж станет ли легче?»;

- при проведении переговоров на территории России привлекайте столько специалистов, сколько необходимо, не забывая о том, что в следующий раз переговоры будут на китайской стороне;

- привлекайте к переговорам только тех, кто имеет прямое отношение к этому проекту. Привлекаемые специалисты со стороны должны участвовать только в той части, которая касается их вопроса.

Сложность принятия решения ещё состоит в том, что руководитель должен соблюсти «золотую середину», включив в состав делегации и специалистов, и помощников. В зависимости от ситуации, рассматривают несколько вариантов подхода к решению вопроса «золотой середины». Но основными являются:

1. Командировка для проведения переговоров это работа. Работа тяжёлая, порой проходящая при высоком напряжении всех сил командиремых. Поэтому, в состав делегации следует включать только тех людей, кто действительно работает по этому направлению, специалистов.

2. Переговоры дома - лучшее, так как позволяет сформировать делегацию на переговоры, включая сразу в состав нужное количество специалистов, так и дополнительно привлекая, в ходе переговоров, нужных специалистов. Хотя чрезмерное насыщение переговоров специалистами может превратить их в простые технические консультации.

Следуя таким простым правилам, вы можете правильно сформировать состав делегации на переговоры. Хотя существуют и общие рекомендации по формированию состава делегации: которые, как правило, разделяют на два вида делегаций:

- делегацию, отправляемую в командировку
- делегацию для переговоров на территории России.



**Для первого варианта** принято так определять состав делегации:

- глава делегации – лицо, принимающее решение (ответственное за подготовку обоснования для последующего принятия решения коллегиальным органом управления);

- помощник главы делегации, роль которого могут взять на себя специалисты, включаемые в состав делегации (обычно – лицо, ответственное за направление, тему, специалист – регионовед);

- специалист – регионовед (ответственный за тему, направление, если он ведёт такое);

- специалист (эксперт) ведущий эту тему или привлекаемый при необходимости, к переговорам;

- переводчик.



**При проведении переговоров на территории России** подход к формированию делегации иной, принимая во внимание расширенные возможности при организации переговоров:

- глава делегации – лицо, принимающее решение (ответственное за подготовку обоснования для последующего принятия решения коллегиальным органом управления);

- помощник главы делегации. В отличие от работы в командировке помощник должен быть ответственным работником, который совместно с главой делегации, после обсуждения, принимает решение или готовит обоснование для последующего решения;

- специалист – регионовед (ответственный за тему, направление, если он ведёт такое);

- специалисты/эксперты, ведущие эту тему или привлекаемые к переговорам;


- переводчик, обслуживающий персонал.

Конечно, это общие положения, не учитывающие конкретики ситуации, но для того и существует анализ, методика и опыт, чтобы самостоятельно находить ответы на такие сложные вопросы.

В теме формирования состава делегации особо хотелось бы остановиться на нескольких моментах, о которых всегда говорят между собой, но никогда не пишут в толстых книгах.


## Первое

*Роль обслуживающего персонала важна при проведении переговоров на своей территории.* Особое внимание при подготовке к переговорам следует уделить привлекаемому персоналу для обслуживания переговоров. Китайские руководители, либо глава, либо его помощник, от которого зависит принятие решения или подготовка обоснования для **решения обращают внимание на такие моменты как красивые женщины, хорошие машины, красивые подарки.** Поэтому, при первичных и последующих переговорах в офисе своей компании привлекайте **персонал, соответствующего вида – красивый, вежливый, отзывчивый.** Способный не только так поставить чашку перед главой делегации, сидящей напротив вас, что он голову свернёт, смотря на неё. Даже некоторое отвлечение внимания китайца от темы, позволит вам перевести дух, собраться с мыслями. Иногда контракт спасает простая чашка кофе, которая подаётся в объявленный сторонами или "случайный" кофейный перерыв. Подаваемый чай, кофе во время переговоров выполняет задачи отвлечения внимания, периодического снятия напряжения, вызывает приятные ощущения. А приятные ощущения формируют иной подход к решению вопроса. Как вы и/ где вы будете набирать такой обслуживающий персонал это уже другой вопрос. Главное, персонал должен чётко понимать свою задачу, свою роль и те цели, которые он должен достичь.




### Красивые женщины

- Обслуживающий персонал
- Красивый, вежливый, отзывчивый



### Хорошие машины

- удобные
- современные



### Значимые подарки

- Сегодня это – зимние виды
- Хрусталь

## Второе

В состав делегации, которая занимается очень сложным проектом, требуется **включать человека, способного говорить обо всём**. Эдакого знатока и анекдотов, и застольных правил, и способного расположить к себе противоположного человека. Тем более, если разговор начинается во время переговоров, когда требуется техническая пауза для обсуждения или обдумывания какого-нибудь вопроса. Тут «постановщик помех» должен проявить себя, разговорами отвлекать членов китайской делегации, заполнять эту паузу. Но надо отдавать себе отчёт, что выполнение только одной части своей роли им будет недостаточно для обеспечения успеха ваших переговоров. Продумайте его роль в составе делегации, принимая во внимание тяжесть последствий вечерних застолий. Включив такого человека, вы сразу решите не только вопрос перенацеливания "китайской карусели" во время приёма вас китайской стороной, но и вопрос нейтрализации некоторых особо внимательных членов китайской делегации, дающих "не те" советы своей главе. И такое надо учитывать, когда идут переговоры по контрактам на значительные суммы. Повторюсь, что переговоры по контракту, а это касается в основном

**Важно!**

Включить в состав делегации

Человека, способного говорить обо всём

таких типов переговоров, сродни бою в городе – время скоротечно, пространство для маневра ограничено, ресурсы минимальные.

### **Третье**

Для получения максимально реальной картины отношений с вашей китайской стороной по переговорам, используйте в полной мере потенциал членов своей делегации. Не обращая внимания на предубеждение в отношении установочных собраний, перед началом переговоров (а их желательно проводить за день-два до начала переговоров) проводите их. На таких собраниях (совещаниях) не только устанавливайте рамки для обмена информацией во время переговоров, уточняйте роли участников с российской стороны, но и нацеливайте их на сбор дополнительной информации, фиксации ощущений, возникшие во время непосредственного контакта с китайской стороной или специалистами для проведения анализа поведения членов китайской делегации, для уточнения подходов китайской стороны к обсуждаемым вопросам и так далее. Особо надо обращать внимание на ощущения, так как это является одним из самых важных источников информации для проведения, в последующем, анализа результатов переговоров.

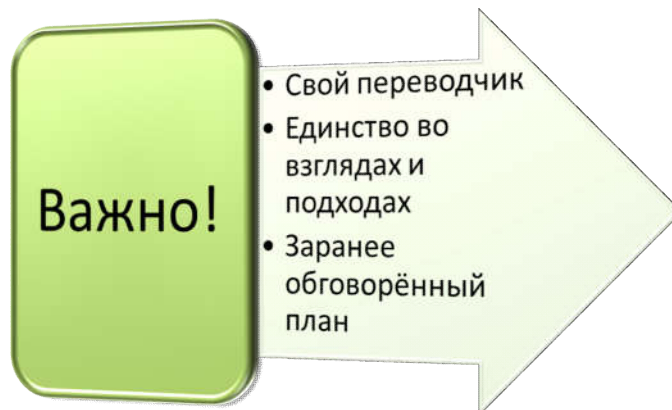
Особую роль на переговорах играет наличие в составе российской делегации квалифицированного переводчика, со страноведческой подготовкой. Наличие такого члена делегации позволит вам более плотно контролировать ситуацию за столом переговоров и вне его, анализировать даже случайно оброненные китайцами фразы, их жесты, мимику и прочее – то есть все то, что является информационной составляющей обоснования для принятия решения на переговорах.

### **О важности единства**

Многие российские предприниматели, отправляясь в Китай, исходят из того, что многие вопросы можно решить на месте. Включая вопрос с обеспечением переговоров, а формирование делегации относится именно к этой сфере. Конечно, нанять переводчика, снять переговорную комнату в Китае можно и будет даже выгодно. Но в какой степени нанятый переводчик будет понимать происходящее во время переговоров? В какой мере он будет отстаивать ваши интересы, играть с вами в одной команде? К тому же, нередки случаи, когда большие китайские корпорации "подводят" своих людей в качестве переводчиков и помощников к российским бизнесменам. Решая, таким образом, сразу две задачи – получая информацию о состоянии переговоров с российской стороны, осуществляя контроль за переговорами и

действиями российского бизнесмена вне рамок переговоров. Даже если у вас есть ещё другие варианты развития бизнеса в Китае, смею заверить, у вас останется только один, с теми условиями, которые определит для вас заинтересованный в вас китайский партнёр. Поэтому, уделяйте больше внимания вопросам формирования делегации на переговоры и всем вопросам, связанным с переговорами. Это позволит вам избежать хотя бы части проблемы в будущем.

Также помните о том, что единство во взглядах, подходах к проблеме, заранее обговорённый план действий консолидирует членов делегации, позволяя выдержать общую позицию российской делегации на переговорах. А для этого следует уделять внимание подбору членов делегации.



### **Выводы**

Помните – переговоры это настоящий бой, ограниченный по ресурсам, пространству для манёвра и времени. И в таких условиях многое значат знания членов делегации, их сплочённость, исповедование одной философии – достижения своих интересов, при минимальных потерях и уступках. Поэтому, при формировании делегации следует:

- исходить из объективных условий;
- исходить из существующих ресурсов у вас;
- исходить из практики, если таковая у вас имеется, взаимодействия с китайскими партнёрами.

### **Важно!**

Как было сказано выше "Император правит, чиновники управляют". Успешные переговоры это шаг вперёд – в вашем бизнесе и в вашем личном росте, как бизнесмена. Поэтому, тратьте время на формирование состава делегации – обдумывайте его, определяйте роли, выстраивайте сценарий и этапы переговоров. И понимайте, участвующие в переговорах должны иметь единую с вами точку зрения, единый подход. От этого, во многом, зависит исход переговоров.

## **Вопросы к главе IX**

## **1. Сколько специалистов желательно включить в делегацию при проведении переговоров в Китае?**

Варианты ответа:

1. Как можно больше.
2. Как можно меньше.
3. Только самых необходимых.
4. Вообще не включать.

Правильный ответ: только самых необходимых.

Берите с собой только необходимых специалистов, если вы едете в Китай. Помните, что «взять с собой ещё людей можно, но от этого багаж станет ли легче?».

## **2. Кого вообще следует привлекать к переговорам с китайцами?**

Варианты ответа:

1. Всех, кто хоть что-то понимает в китайской специфике.
2. Любых специалистов из области – предмета переговоров.
3. Только тех, кто имеет прямое отношение к обсуждаемому проекту.
4. Всех смежников.

Правильный ответ: только тех, кто имеет прямое отношение к обсуждаемому проекту. Привлекаемые специалисты со стороны должны участвовать только в той части, которая касается их вопроса.

## **3. Где лучше проводить переговоры с китайцами?**

Варианты ответа:

1. В Китае.
2. В Гонконге.
3. В России (дома).
4. В Нью-Йорке.

Правильный ответ: В России (дома).

Переговоры дома - лучшее, так как позволяет сформировать делегацию на переговоры, включая сразу в состав нужное количество специалистов, так и дополнительно привлекая, в ходе переговоров, нужных специалистов. Хотя чрезмерное насыщение переговоров специалистами может превратить их в простые технические консультации.

## **4. Кого надо в обязательном порядке включать в состав делегации при переговорах с китайцами в Китае?**



Варианты ответа:

1. Сотрудников российского посольства в Пекине.
2. Сотрудников китайского посольства в Москве.
3. Специалиста – регионоведа, ответственного за тему переговоров.
4. Представителей общественности.

Правильный ответ: Специалиста – регионоведа, ответственного за тему переговоров.

### ***5. В чём отличие помощника главы делегации при переговорах в России и в Китае?***

Варианты ответа:

1. В России это должен быть представитель местных властей.
2. В России это должен быть представитель спецорганов.
3. В России это должен быть известный общественный деятель.
4. В России это должен быть ответственный работник, который совместно с главой делегации, после обсуждения, принимает решение или готовит обоснование для последующего решения.

Правильный ответ: В России это должен быть ответственный работник, который совместно с главой делегации, после обсуждения, принимает решение или готовит обоснование для последующего решения.

### ***6. Чему следует уделить особое внимание при проведении переговоров дома?***

Варианты ответа:

1. Подготовке переговорных комнат.
2. Соблюдению ритуала китайского чаепития.
3. Привлекаемому обслуживающему персоналу.
4. Застольям.

Правильный ответ: привлекаемому обслуживающему персоналу.

*Роль обслуживающего персонала важна при проведении переговоров на своей территории. Особое внимание при подготовке к переговорам следует уделить привлекаемому персоналу для обслуживания переговоров. Китайские руководители, либо глава, либо его помощник, от которого зависит принятие решения или подготовка обоснования для **решения обращают внимание на такие моменты как красивые женщины, хорошие машины, красивые подарки.** Поэтому, при первичных и последующих переговорах в офисе своей компании привлекайте **персонал, соответствующего вида – красивый, вежливый, отзывчивый.***

### ***7. Кого обязательно следует включить***

### ***В состав делегации, занимающейся сложными проектами?***

Варианты ответа:

1. Крупного авторитетного ученого.
2. Представителя властных структур.
3. Человека, способного говорить обо всём.
4. Этнического китайца.

Правильный ответ: Человека, способного говорить обо всём.

В состав делегации, которая занимается очень сложным проектом, требуется **включать человека, способного говорить обо всём**. Эдакого знатока и анекдотов, и застольных правил, и способного расположить к себе противоположного человека. Включив такого человека, вы сразу решите не только вопрос перенацеливания "китайской карусели" во время приёма вас китайской стороной, но и вопрос нейтрализации некоторых особо внимательных членов китайской делегации, дающих "не те" советы своей главе.

### ***8. Что необходимо проводить перед переговорами с китайцами?***

Варианты ответа:

1. Совместный обед.
  2. Обучение участников делегации китайскому языку.
  3. Установочное совещание (репетицию).
  4. Совместный, всей делегацией, поход в китайский музей.
- Правильный ответ: Установочное совещание (репетицию).

Не обращая внимания на предубеждение в отношении **установочных собраний, перед началом переговоров (а их желательно проводить за день-два до начала переговоров) проводите их**. На таких собраниях (совещаниях) не только устанавливайте рамки для обмена информацией во время переговоров, уточняйте роли участников с российской стороны, но и нацеливайте их на сбор дополнительной информации, фиксации ощущений, возникшие во время непосредственного контакта с китайской стороной или специалистами для проведения анализа поведения членов китайской делегации, для уточнения подходов китайской стороны к обсуждаемым вопросам и так далее. Особо надо обращать внимание на ощущения, так как это является одним из самых важных источников информации для проведения, в последующем, анализа результатов переговоров.

### ***9. Кого особенно важно иметь в составе делегации на переговорах с китайцами?***

Варианты ответа:

1. Квалифицированного переводчика.
2. Влиятельного человека.
3. Этнического китайца.
4. Представителя спецслужб.

Правильный ответ: квалифицированного переводчика.

Особую роль на переговорах играет наличие в составе российской делегации квалифицированного переводчика, со страноведческой подготовкой. Наличие такого члена делегации позволит вам более плотно контролировать ситуацию за столом переговоров и вне его, анализировать даже случайно оброненные китайцами фразы, их жесты, мимику и прочее – то есть все то, что является информационной составляющей обоснования для принятия решения на переговорах.

## Глава X

### Подготовка к переговорам и их проведение

*Организация и проведение переговоров дело хлопотное и является важной составной частью переговорного процесса. Особенно в Китае. И от того как и в каких условиях пройдёт та или иная встреча, переговоры можно получить совершенно противоположные результаты. Поэтому, вопросам организации переговоров и их проведения отведена отдельная глава. Хотя, какая это мелочь организовать условия для переговоров? Но мелочей для китайцев не бывает.*

***"Маленькая птичка иногда приносит большую весть" – говорит древнекитайская мудрость. А древние редко ошибались.***

#### ***1. Основные правила организации переговорного процесса с китайцами***

1. Следует придерживаться правила паритета, то есть если с российской стороны будет три человека, то китайская сторона также должна выставлять трёх переговорщиков.

Но на практике китайская сторона игнорирует этот принцип, привлекая значительное количество специалистов со своей стороны, особенно если переговоры проходят на территории Китая, в офисе компании. Поэтому, при проведении последующих переговоров на территории России вы также, с самым благожелательным видом, пригласите специалистов для уточнения множества вопросов, связанных с темой переговоров.

2. При этом помните, что **количество задаваемых вопросов не должно превышать количество заданных китайской стороной.**

**3. Если же вопросов больше,** а такое очень может быть в ходе проработки вопросов поставки сложной технической продукции, **сформируйте их в виде списка вопросов и передайте их китайской стороне в ходе переговоров.** Так вы не создадите прецедент превращения переговоров в технические консультации или совещание.

4. Следует так же помнить, что переговоры должны проходить поочередно: то на территории Китая, то на территории России.

Если же сложилась ситуация так, что вы вынуждены несколько раз подряд вести переговоры на территории Китая, то предусмотрите проведение очередных переговоров на своей территории. И пусть это будет переговорная комната бизнес-центра при гостинице. Главное – вытянуть китайца из привычного кресла, обстановки, создать обстановку новизны.



## **2. Условия для переговоров**

При проведении переговоров на территории России обеспечьте необходимые для китайских партнёров условия. Что под этим подразумевается?

Китайская культура отлична от российской. Это надо понимать, принимать и демонстрировать перед китайской стороной. Таким образом, вы поможете себе не только решить ряд вопросов при проведении переговоров, сформировать условия, при которых вы можете оказать влияние на сидящего напротив, но и позволит расположить к себе китайца. Но о последнем в следующей лекции.

Важны так же и бытовые мелочи, определяющие комфортность для китайца.

1. Необходимым для китайца во время пребывания вне дома **является наличие кипятка.** Обыкновенного кипятка, которым можно и

чай заварить, и просто похлебать. Предусмотрите в комнате для переговоров кулер с горячей и холодной водой или термопот.

2. Печенье, чай (чёрный), лимон должны стоять в досягаемости. А лучше всего позволить персоналу, о котором мы говорили в предыдущей лекции, периодически обходить сидящих за столом переговоров и "обновлять" содержимое чашек.

3. Поставьте фрукты. Китайцы чистят фрукты (яблоки, груши и т.д.) от кожуры, поэтому рядом положите нож, которым можно очистить фрукт. Даже если фрукты будут помыты и натёрты до блеска.

4. Конечно, у вас возник вопрос о зелёном чае, ведь Китай признанный экспортёр и потребитель зелёного чая. Вот поэтому и **не ставьте зелёный чай, продающийся у нас на рынке, на стол**. Как китайцы говорят "не ходите с барабаном перед воротами жилища Грома".

5. Перед началом переговоров представьте китайской стороне программу. Когда и что, а также предусмотрите культурную программу. Не смотря на то, что бизнесмен уже посетил несколько континентов, интерес к новой, тем более русской, культуре у него всегда живой. Учитывайте это.



### **3. Переговоры Что важно знать?**

Время, отведенное на лекцию, слишком мало, чтобы полностью открыть все техники и методы ведения переговоров с китайцами. Но помните всегда, что "сохранение лица" – одна из ключевых концепций китайского бизнеса и китайской культуры вообще. Репутация и социальное положение индивида базируется в основном на этой концепции. Причинение каких-либо неудобств, потеря самоконтроля

вами (даже непреднамеренная) может сказаться на ваших переговорах с китайцами самым деструктивным образом.

Вы как угодно можете строить свои переговоры. Но понимание основных принципов ведения переговоров китайцами должно быть положено в основу построения.

### ***1. Контроль переговоров на основе ваших пожеланий***

Если китайцы почувствуют, что российская сторона потратила много денег и времени на то, чтобы приехать в Китай, и не хочет уехать с пустыми руками, они могут вести себя за столом переговоров нарочито безразлично к результатам, чрезмерно завышать цены или выдвигать жесткие условия. Иногда могут свести переговоры к "практике". В других случаях, в частности, на российской территории, китайцы могут вести "пустые переговоры" для того, чтобы сбить цены накупаемый в России товар ("тактика обманок", когда многочисленные группы китайцев ведут изнурительные переговоры, заканчивающиеся ничем якобы по причине "высоких российских цен").

### ***2. Шантаж, намеки или прямые угрозы вести бизнес где-либо или с кем-либо еще, кроме вас, если их требования не удовлетворяют***

Обычно подобная техника очень эффективно влияет и на китайскую сторону, как, впрочем, и все остальные приемы "китайской хитрости", обращенные против их изобретателей.

### ***3. Демонстрация гнева***

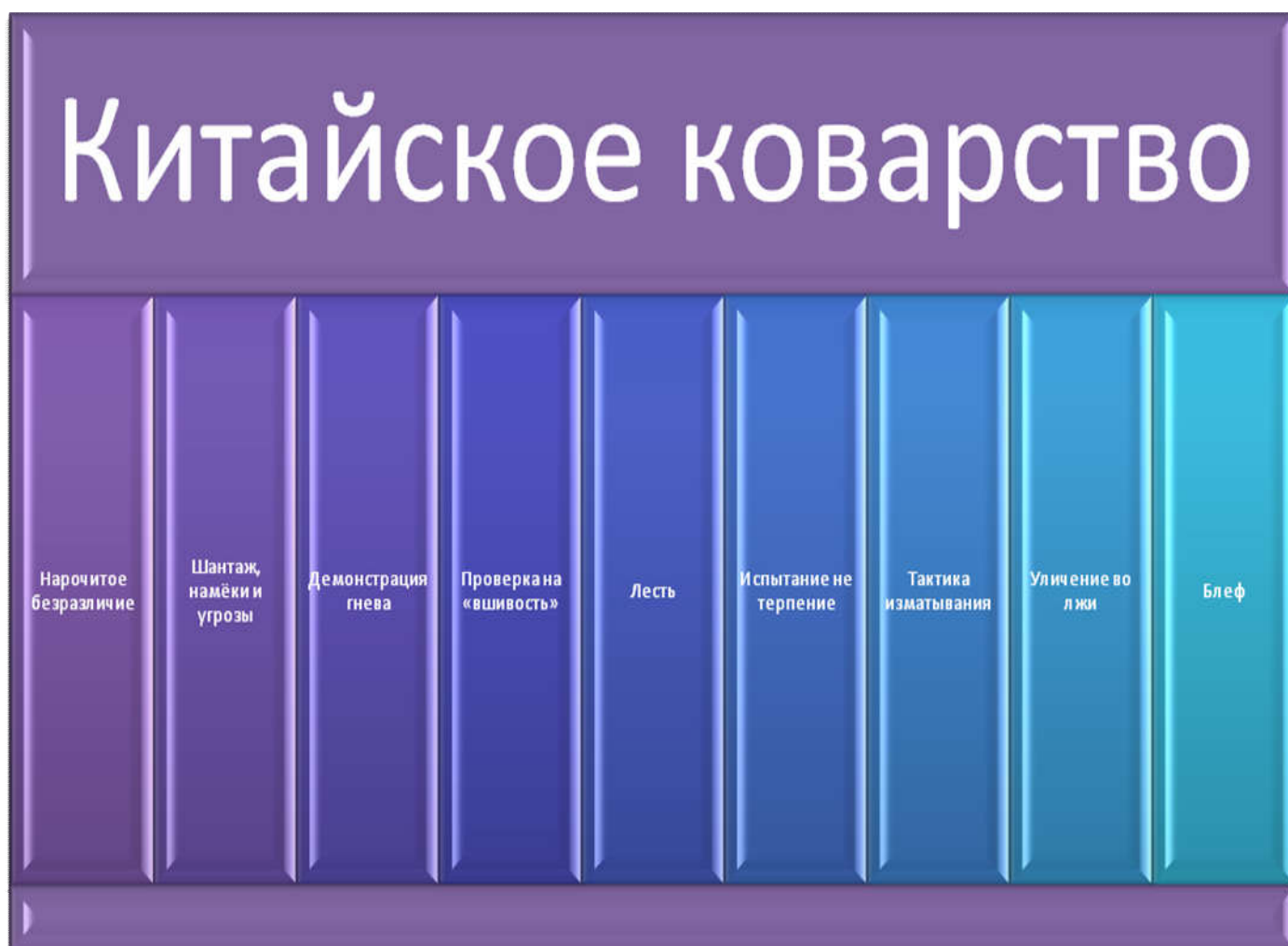
Хотя по конфуцианскому этикету проявление гнева, раздражения, равно как и радости, не приветствуется, китайцы могут позволить себе изобразить контролируемый гнев с целью проверки нервов и хладнокровия противной стороны. Подразумевается, что иностранцы испугаются потери контракта и пойдут на уступки. Просмотрите спектакль, спокойно доведите свою позицию, предложите дальше продолжить переговоры.

### ***4. Проверка на качество***

Если китайцы почувствовали, что вы все просчитали до мельчайших деталей и что вы уверены в успехе контракта на 100 процентов, они могут намеренно совершить демарш с целью дезориентировать вас и заставить сомневаться в собственной правоте (конечная цель – дополнительные уступки с вашей стороны, получения более приемлемых условий).

## 5. Лесть

Иногда китайцы прибегают к грубой и неприкрытой лести – восхваления как ваших личных качеств, так и деловых талантов, ваших успехов в бизнесе. Не следует поддаваться на лесть, отдавая себе отчёт в последствиях такого развития событий.



## 6. Контролируемость сроков

При проведении переговоров знание вашей даты отъезда может стать очередным козырем в руках китайцев. Принятие окончательного решения будет откладываться под разными предлогами до последнего, пока не наступит время вашего отъезда или вашему терпению не придет конец. По мнению китайцев, ваш страх, что вы так и уедете не подписав контракт, заставит вас уступить. Противоядие – зарезервируйте несколько дат отъезда и будьте готовы оставаться дольше запланированного, если чувствуете, что есть реальные шансы на успех. В качестве противодействия перейдите к активной защите: намеренно

скажите китайцам дату отъезда на день позже, и в случае, если они будут затягивать решение каких-то вопросов, сообщите им за день до реальной даты отъезда, что вы уезжаете завтра, а не послезавтра (как планировалось ранее).

### ***7. "Тактика изматывания"***

Затягивание переговоров с целью вызвать нетерпение и раздражение у иностранного партнера. Особенно если русским хочется побыстрее закончить со служебными делами и заняться личными. Китайцы умело поведут вас по пути совмещения изматывающих переговоров днем и нелимитируемых развлечений вечером и ночью.

### ***8. Использование вас же против вас самих***

В ходе переговоров китайцы будут тщательно конспектировать ваши слова и не упустят возможности, чтобы поймать вас на противоречии или "уличить во лжи". Старайтесь быть осторожными, называя конкретные цифры. Лучше обсуждать их со своими товарищами в лифте или на улице

### ***9. Искусственное завышение/занижение цен***

Китайцы всегда выходят на переговоры, имея установленную предельно низкую цену. Поэтому они могут заранее быть готовыми на уступки вплоть до уровня необходимых вам цен, но сначала они занижат (покупка товара китайцами) или завысят (продажа товара китайцами) цены до абсурдно неприемлемого уровня. А потом начнут "мучительную" борьбу на понижение/повышение.

## ***4. Приемы и методы, которые помогут при переговорах с китайцами***

### ***1. Сталкивайте интересы***

Если переговоры идут туго, не зазорно будет напомнить противной стороне, что они не единственные претенденты на роль партнеров. Конкуренция среди китайских производителей очень сильна, и на любой товар в Китае всегда найдется альтернативный производитель или поставщик. Если проблемы в цене - у вас всегда должен быть под рукой список поставщиков, у кого вы можете найти товар дешевле. Если проблема в качестве, то сосед, у которого тайваньский или гонконговский хозяин, может предложить более качественный товар.

### ***2. Будьте готовы смириться с затратами на поездку***



### ***и вернуться домой ни с чем***

Дайте понять китайцам, что отсутствие результата для вас является вполне приемлемой альтернативой невыгодной сделке. Подчеркните, что неуспех вас не страшит, так как вы познакомились с хорошим бизнесменом.

### ***3. Проработайте все детали контракта перед подписанием***

Оговорите все пункты с китайской стороной. Убедитесь, что китайцы истолковывают все пункты так же, как и вы. Не стесняйтесь составить преамбулу в контракте, в которой стороны оговорят содержание терминов и условий.

### ***4. Внимательно относитесь ко всем ремаркам и замечаниям***

Под конец дня переговоров ещё раз просмотрите все записи, сделанные во время переговоров. Вспомните, что и как говорила китайская сторона. А на следующий день попросите прояснить все двусмысленные моменты или непонятные вам вопросы.

### ***5. Торгуйтесь, как это делают китайцы***

Будьте готовы к компромиссам, но не отдавайте ни одной позиции без боя. Говорите на их же языке. Языке прибавочной стоимости.

### ***6. Оставайтесь спокойными, невозмутимыми и терпеливыми во время переговоров***

Даже если вы гуляли ночью, как хорошие приятели, старайтесь заблокировать личностные отношения во время переговоров. Покажите китайцам, что на первом месте для вас хороший бизнес. Также китайцы уверены в том, что европейцы вечно спешат. Они попытаются вынудить вас подписать контракт, прежде чем вы изучите все нюансы сделки и оговорите все детали.

### ***7. Подходите к переговорам и всему бизнесу с китайцами, исходя из стоящих перед вами задач, но не забывая о долговременной стратегии***

Некоторые послабления китайцам в каких-то отдельных моментах сейчас могут обернуться значительными выгодами в долгосрочной перспективе. Если вы настроены на долгосрочный бизнес в Китае.

# Как с этим бороться

Сталкивайтесь  
интересы

Демонстрируйте  
готовность уехать  
без результата

Проработайте  
детали  
заранее

Внимание к  
ремаркам и  
замечаниям

Торгуйтесь  
как  
китайцы

Спокойствие  
Невозмутимость  
Терпение

Не забывайте  
О стратегии

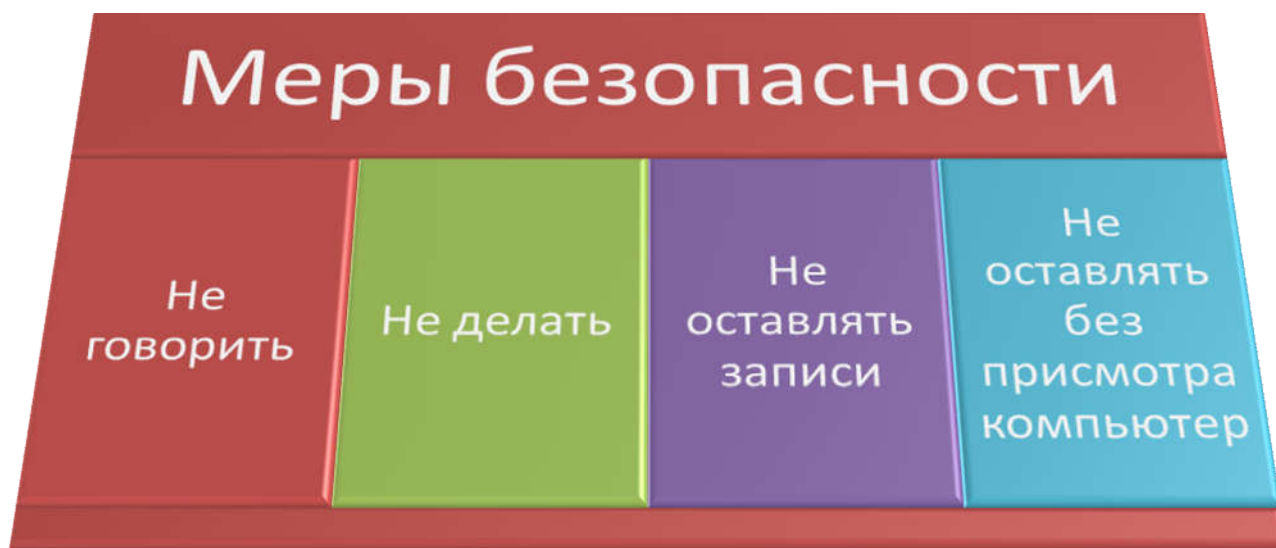
## ***Меры безопасности***

Если вы являетесь продавцом или покупателем товаров двойного назначения или очень важной для китайца продукции, вы наверняка столкнетесь с повышенным вниманием к себе со стороны китайцев. Китайцы будут стараться получить как можно больше информации, во-первых, о ваших планах, во-вторых, о ваших полномочиях, в-третьих, о ваших личных данных. Цель, преследуемая при этом, – получить максимально возможную выгоду от сделки.

Китайцы крайне неохотно идут на применение технических средств, хотя во многих случаях нельзя быть абсолютно гарантированным от этого. Следует при этом учесть, что проживание в гостинице, находящейся в совместной (китайско-американской, китайско-японской) собственности, а тем более в 100-процентном владении иностранной фирмой, дает гораздо больше шансов на то, что китайцы не решатся даже в случае крайней необходимости применять подслушивающие устройства.

Это не гарантирует, однако, того, что младший обслуживающий персонал отеля (всегда – китайский) не проявит повышенного интереса

к содержимому ваших деловых бумаг или к файлам вашего портативного компьютера. Риск резко возрастает, если вы останавливаетесь в ведомственных "домах приема", гостницах, санаториях или в стопроцентно китайской гостинице повышенной комфортности. Шансы быть поселенным в "плюсовой" номер весьма и весьма велики.



Применение различных устройств противодействия техническим средствам, как то сканеры и т.п., крайне нежелательно: китайцы могут обратить ваши действия против вас в 99,9% случаев, даже если вы найдете в своей комнате дюжину "жуков". В целом считается, что технические методы съема коммерческой информации используются только на самом высоком уровне или при проведении каких-либо операций по дезинформации или вербовке. Уровень технической оснащенности китайцев в этой сфере стал в последнее время довольно высок.

Однако даже самому изощренному способу можно противопоставить элементарные приемы: "не говорить", "не делать", всегда держать включенным телевизор или радио, тщательно уничтожать все записи на бумагах для пометок, не оставлять документы и компьютер без присмотра и так далее.

Если все-таки возникают ситуации, когда необходимо оставить компьютер в номере, (не тащить же его с собой на массаж) рекомендуется всю критическую информацию сбрасывать на носитель и брать её с собой вместе с телефоном, или использовать специальные программы для шифрования. Вскрыть информацию, в конечном итоге, они вскрыют, но потребуются время. А время на переговорах это деньги.

Еще одна особенность китайской психологии – "делать все до конца". На практике вы можете столкнуться с этим, когда в заключительный день переговоров китайцы могут "начать всё заново".

### **Выводы**

Организация переговоров и их проведение должно строиться на соблюдении принципа "потери лица". Китаец и вы не должны "потерять лицо". А посему учитывая возможность:

- контроля переговоров на основе ваших пожеланий;
- шантажа, намеков, прямых угроз вести бизнес где-либо или с кем-либо еще, кроме вас, если их требования не удовлетворят и демонстрации гнева;
- проверки на качество, прочность и открытая лесть;
- контролируемости сроков переговоров;
- осуществления в отношении вас "тактики изматывания";
- попытки использования вас же против вас самих;
- стабильное искусственное завышение/занижение цены.

**Помните, что весь процесс ведения переговоров с китайцами – это непрерывная череда отступлений, выпадов, отвлекающих и обходных маневров, обманных движений, демаршей, блефа и даже угроз.**

На переговорах, внимательно анализируя ситуацию, следите за руками китайцев и мускулами на лице – они многое могут рассказать о его состоянии и эмоциях.

### **Важно!**

Каждый раз, завершая переговоры, российская сторона должна отдавать себе отчет, что успехи, достигнутые на этих переговорах, совсем не обязательно являются окончательными и должны быть готовы к тому, что на следующих переговорах китайские партнеры вновь удивят самобытностью и оригинальностью. Ведь Восток – дело тонкое.

Китайский стиль – затягивать сроки переговоров далеко за официально обозначенные рамки, с тем, чтобы выторговать себе те или иные преимущества. Будьте терпеливы, не высказывайте много эмоций, спокойно воспринимайте затягивания. Избегайте обозначать крайние сроки переговоров. Возможно, что вам придется сделать несколько заходов в Китай, прежде чем вы достигните своих целей.

## **Вопросы к Главе X**

### **1. Сколько человек должно участвовать в переговорах с китайцами?**

Варианты ответа:

1. Это зависит от сложности переговоров.
2. Это зависит от Ваших возможностей.
3. Это не имеет никакого значения.
4. Столько же, сколько и со стороны китайцев.

Правильный ответ: Столько же, сколько и со стороны китайцев.

Следует придерживаться правила паритета, то есть обе делегации должны иметь одинаковое количество участников.

## ***2. Сколько вопросов с Вашей стороны должно задаваться во время переговоров?***

Варианты ответа:

1. Это не имеет значения.
2. Чем меньше, тем лучше.
3. Оно не должно превышать количество вопросов с китайской стороны.
4. Китайцев надо заваливать вопросами.

Правильный ответ: оно не должно превышать количество вопросов с китайской стороны.

Помните, что **количество задаваемых вопросов не должно превышать количество заданных китайской стороной. Если же вопросов больше**, а такое очень может быть в ходе проработки вопросов поставки сложной технической продукции, **сформируйте их в виде списка вопросов и передайте их китайской стороне в ходе переговоров**. Так вы не создадите прецедент превращения переговоров в технические консультации или совещание.

## ***3. Где желательно проводить переговоры?***

Варианты ответа:

1. Только в Китае.
2. Только в России.
3. Только в Гонконге.
4. Поочередно, в Китае и в России.

Правильный ответ: поочередно, в Китае и в России.

Следует так же помнить, что переговоры должны проходить поочередно: то на территории Китая, то на территории России. Если же сложилась ситуация так, что вы вынуждены несколько раз подряд вести переговоры на территории Китая, то предусмотрите проведение очередных переговоров на своей территории.

## ***4. Что может сделать сердце китайца более восприимчивым к российскому партнеру?***

Варианты ответа:

1. Хорошая машина.
2. Китайская программа ТВ в гостинице.
3. Постоянное наличие кипятка, на переговорах и на отдыхе.
4. Русские народные песни.

Правильный ответ: постоянное наличие кипятка, на переговорах и на отдыхе.

Необходимым для китайца условием во время пребывания вне дома **является наличие кипятка**. Обыкновенного кипятка, которым можно и чай заварить, и просто похлеbatь. Предусмотрите в комнате для переговоров кулер с горячей и холодной водой или термопот. Печенье, чай (чёрный), лимон должны стоять в досягаемости. А лучше всего позволить персоналу, о котором мы говорили в предыдущей лекции, периодически обходить сидящих за столом переговоров и "обновлять" содержимое чашек.

### ***5. Нужно ли угощать китайцев фруктами и как?***

Варианты ответа:

1. Не обязательно.
2. Надо и обязательно наличие приборов для их очистки.
3. Надо, но не обязательно подавать приборы.
4. Это не имеет никакого значения.

Правильный ответ: надо и обязательно наличие приборов для их очистки.

Поставьте фрукты. Китайцы чистят фрукты (яблоки, груши и т.д.) от кожуры, поэтому рядом положите нож, которым можно очистить фрукт. Даже если фрукты будут помыты и натёрты до блеска.

### ***6. Стоит ли угощать китайцев зеленым чаем?***

Варианты ответа:

1. Обязательно.
2. Не стоит.
3. Только с медом и вареньем.
4. Только с печеньем и сладостями.

Правильный ответ: не стоит. **Не ставьте зелёный чай на стол**. Как китайцы говорят "не ходите с барабаном перед воротами жилища Грома".

### ***7. Что надо дать китайцам заранее в обязательном порядке?***

Варианты ответа:

1. План города пребывания.
2. Подарки.
3. Анкеты.
4. Программы, переговорную и культурную.

Правильный ответ: программы, переговорную и культурную.

Перед началом переговоров представьте китайской стороне программу. Когда и что, а также предусмотрите культурную программу. Не смотря на то, что бизнесмен уже посетил несколько континентов,

интерес к новой, тем более русской, культуре у него всегда живой. Учитывайте это.

### **8. Что будут делать китайцы при переговорах в России, чтобы сбить цены?**

Варианты ответа:

1. Избегать российскую сторону.
2. Жестко настаивать на своих условиях.
3. Начнут вести «пустые переговоры».
4. Прибегнут к помощи своего МИДа.

Правильный ответ: начнут вести пустые переговоры.

На российской территории, китайцы могут вести "пустые переговоры" для того, чтобы сбить цены накупаемый в России товар ("тактика обманок", когда многочисленные группы китайцев ведут изнурительные переговоры, заканчивающиеся ничем якобы по причине "высоких российских цен").

### **9. Что могут сделать китайцы, если их требования не удовлетворят?**

Варианты ответа:

1. Уйти с переговоров.
2. Будут использовать шантаж, намеки или прямые угрозы договориться с Вашим конкурентом.
3. Начнут подкупать ваших сотрудников.
4. Начнут запугивать Вас триадами.

Правильный ответ: Будут использовать шантаж, намеки или прямые угрозы договориться с Вашим конкурентом.

Обычно подобная техника очень эффективно влияет и на китайскую сторону, как, впрочем, и все остальные приемы "китайской хитрости", обращенные против их изобретателей.

### **10. Что будут делать китайцы, чтобы проверить Ваши нервы?**

Варианты ответа:

1. Хамить во время переговоров.
2. Раскидывать бумаги на переговорах.
3. Изображать праведную гневливость.
4. Рассказывать анекдоты на фривольные темы.

Правильный ответ: Изображать праведную гневливость.

Хотя по конфуцианскому этикету проявление гнева, раздражения, равно как и радости, не приветствуется, китайцы могут позволить себе

изобразить контролируемый гнев с целью проверки нервов и хладнокровия противной стороны. Подразумевается, что иностранцы испугаются потери контракта и пойдут на уступки. Просмотрите спектакль, спокойно доведите свою позицию, предложите дальше продолжить переговоры.

**11. Что могут использовать китайцы для достижения своих переговорных целей?**

Варианты ответа:

1. Подкуп.
2. Силу.
3. Лесть.
4. Обман.

Правильный ответ: лесть.

Китайцы прибегают к грубой и неприкрытой лести – восхваления как ваших личных качеств, так и деловых талантов, ваших успехов в бизнесе. Не следует поддаваться на лесть, отдавая себе отчёт в последствиях такого развития событий.

**12. Что надо сделать, чтобы исключить для китайцев возможности манипуляции на сроках Вашей командировки?**

Варианты ответа:

1. Не говорить им ничего о сроках отъезда.
2. Твердо заявить, что дата отъезда – окончательна.
3. Зарезервировать для себя несколько дат отъезда.
4. Это вообще не важно.

Правильный ответ: зарезервировать для себя несколько дат отъезда.

При проведении переговоров знание вашей даты отъезда может стать очередным козырем в руках китайцев. Принятие окончательного решения будет откладываться под разными предлогами до последнего, пока не наступит время вашего отъезда или вашему терпению не придет конец. По мнению китайцев, ваш страх, что вы так и уедете, не подписав контракт, заставит вас уступить. Противоядие – **зарезервируйте несколько дат отъезда** и будьте готовы оставаться дольше запланированного, если чувствуете, что есть реальные шансы на успех. В качестве противодействия перейдите к активной защите: намеренно скажите китайцам дату отъезда на день позже, и в случае, если они будут затягивать решение каких-то вопросов, сообщите им за день до реальной даты отъезда, что вы уезжаете завтра, а не послезавтра (как планировалось ранее).



### **13. Какую тактику переговоров могут избрать китайцы для достижения своих целей?**

Варианты ответа:

1. Резких нападков на российскую сторону.
2. Полной пассивности и апатии.
3. Тактику изматывания.
4. Никакой тактики менять не будут.

Правильный ответ: тактику изматывания.

Затягивание переговоров с целью вызвать нетерпение и раздражение у иностранного партнера. Особенно если русским хочется побыстрее закончить со служебными делами и заняться личными. Китайцы умело поведут вас по пути совмещения изматывающих переговоров днем и нелимитируемых развлечений вечером и ночью.

### **14. Как китайцы работают с ценой?**

Варианты ответа:

1. Для них цена – не главное.
2. Они крайне ригидны и неуступчивы.
3. Они гибки и могут это обсуждать.
4. Они никогда не соглашаются с Вашей ценой..

Правильный ответ: Они гибки и могут это обсуждать.

Китайцы всегда выходят на переговоры, имея установленную предельно низкую цену. Поэтому они могут заранее быть готовыми на уступки вплоть до уровня необходимых вам цен. Но сначала они занижат (покупка товара китайцами) или завысят (продажа товара китайцами) цены до абсурдно неприемлемого уровня. А потом начнут "мучительную" борьбу на понижение/повышение.

### **15. Что может помочь Вам выиграть переговоры?**

Варианты ответа:

1. Ваша предельная компетентность.
2. Помощь китайских спецслужб.
3. Помощь российского посольства.
4. Намек о возможности найти конкурента.

Правильный ответ: Намек о возможности найти конкурента.

Если переговоры идут туго, не зазорно будет напомнить противной стороне, что они не единственные претенденты на роль партнеров. Конкуренция среди китайских производителей очень сильна, и на любой товар в Китае всегда найдется альтернативный производитель или поставщик. Если проблемы в цене - у вас всегда должен быть под рукой список поставщиков, у кого вы можете найти товар дешевле. Если

проблема в качестве, то сосед, у которого тайваньский или гонконговский хозяин, может предложить более качественный товар.

### **16. Что надо сделать, чтобы не было разночтений в договорных обязательствах?**

Варианты ответа:

1. Грамотно перевести контракт.
2. Зарегистрировать контракт в торгово-промышленной палате РФ.
3. Убедиться, что китайцы истолковывают Ваши договоренности также как и Вы.
4. Оговорите все пункты с китайской стороной. Убедитесь, что китайцы истолковывают все пункты так же, как и вы. Не стесняйтесь составить преамбулу в контракте, в которой стороны оговорят содержание терминов и условий.

Правильный вариант ответа: Оговорите все пункты с китайской стороной. Убедитесь, что китайцы истолковывают все пункты так же, как и вы. Не стесняйтесь составить преамбулу в контракте, в которой стороны оговорят содержание терминов и условий.

### **17. Что важно сделать после переговоров?**

Варианты ответа:

1. Выпить с китайцами в баре.
2. Пойти отоспаться в отель.
3. Ещё раз просмотреть все записи, сделанные во время переговоров. Вспомнить, что и как говорила китайская сторона. А на следующий день попросите прояснить все двусмысленные моменты или непонятные вам вопросы.
4. Пойти на прогулку по достопримечательностям города.

Правильный ответ: Ещё раз просмотреть все записи, сделанные во время переговоров. Вспомнить, что и как говорила китайская сторона. А на следующий день попросите прояснить все двусмысленные моменты или непонятные вам вопросы.

### **18. Стоит ли торговаться с китайцами?**

Варианты ответа:

1. Не стоит. Это бесполезно.
2. Не стоит. Это может привести к срыву переговоров.
3. Стоит, но крайне осторожно.
4. Стоит. И делать это надо так же, как китайцы.

Правильный ответ: Стоит. И делать это надо так же, как китайцы.

Будьте готовы к компромиссам, но не отдавайте ни одной позиции без боя. Говорите на их же языке. Языке прибавочной стоимости.

### **19. Какие качества могут произвести впечатление на китайцев?**

Варианты ответа:

1. Демонстрируемая сила.
2. Демонстрируемая слабость.
3. Демонстрируемая гневливость.
4. Спокойствие, невозмутимость, терпение.

Правильный ответ: спокойствие, невозмутимость, терпение.

**Оставайтесь спокойными, невозмутимыми и терпеливыми во время переговоров.** Даже если вы гуляли ночью, как хорошие приятели, старайтесь заблокировать личностные отношения во время переговоров. Покажите китайцам, что на первом месте для вас хороший бизнес. Также китайцы уверены в том, что европейцы вечно спешат. Они попытаются вынудить вас подписать контракт, прежде чем вы изучите все нюансы сделки и оговорите все детали.

## **20. Если у Вас важные переговоры, касающиеся технологий двойного назначения, что могут предпринять китайцы?**

Варианты ответа:

1. Ничего.
2. Постараются подкупить Вас.
3. Постараются завербовать Вас.
4. Начнут добывать о Вас дополнительную информацию.

Правильный ответ: Начнут добывать о Вас дополнительную информацию.

Если вы являетесь продавцом или покупателем товаров двойного назначения или очень важной для китайца продукции, вы наверняка столкнетесь с повышенным вниманием к себе со стороны китайцев. Китайцы будут стараться получить как можно больше информации, во-первых, о ваших планах, во-вторых, о ваших полномочиях, в-третьих, о ваших личных данных. Цель, преследуемая при этом, – получить максимально возможную выгоду от сделки.

## **21. Могут ли китайцы пойти на применение технических средств слежения за Вами?**

Варианты ответа:

1. Могут, но крайне неохотно.
2. Могут и с большой вероятностью.
3. Не могут ни при каких обстоятельствах.
4. Обязательно это сделают.
5. Правильный ответ: могут, но крайне неохотно.

Китайцы крайне неохотно идут на применение технических средств, хотя во многих случаях нельзя быть абсолютно

гарантированным от этого. Следует при этом учесть, что проживание в гостинице, находящейся в совместной (китайско-американской, китайско-японской) собственности, а тем более в 100-процентном владении иностранной фирмой, дает гораздо больше шансов на то, что китайцы не решатся даже в случае крайней необходимости применять подслушивающие устройства. Применение различных устройств противодействия техническим средствам, как то сканеры и т.п., крайне нежелательно: китайцы могут обратить ваши действия против вас в 99,9% случаев, даже если вы найдете в своей комнате дюжину "жуков". В целом считается, что технические методы съема коммерческой информации используются только на самом высоком уровне или при проведении каких-либо операций по дезинформации или вербовке. Уровень технической оснащенности китайцев в этой сфере стал в последнее время довольно высок.

## ***22. Есть ли гарантия того, что за Вами не будет слежки со стороны персонала гостиницы?***

Варианты ответа:

1. Это абсолютно невозможно.
2. Это будет в обязательном порядке.
3. Нет никаких гарантий, что этого не будет.
4. Это возможно только в больших городах.
5. Правильный ответ: нет никаких гарантий, что этого не будет.

Не гарантируется, однако, того, что младший обслуживающий персонал отеля (всегда – китайский) не проявит повышенного интереса к содержимому ваших деловых бумаг или к файлам вашего портативного компьютера. Риск резко возрастает, если вы останавливаетесь в ведомственных "домах приема", госдачах, санаториях или в стопроцентно китайской гостинице повышенной комфортности. Шансы быть поселенным в "плюсовой" номер весьма и весьма велики.

## ***22. Какой самый надежный способ обеспечить собственную безопасность?***

Варианты ответа:

1. Не ездить в Китай.
2. Иметь с собой специалиста по контрмерам.
3. Проявлять осторожность и бдительность.
4. Не селиться в китайских гостиницах.

Правильный ответ: Проявлять осторожность и бдительность.

Однако даже самому изощренному способу можно противопоставить элементарные приемы: "не говорить", "не делать", всегда держать включенным телевизор или радио, тщательно уничтожать все записи на бумагах для пометок, не оставлять документы и компьютер без присмотра и так далее. Если все-таки возникают

ситуации, когда необходимо оставить компьютер в номере, (не тащить же его с собой на массаж) рекомендуется всю критическую информацию сбрасывать на носитель и брать её с собой вместе с телефоном, или использовать специальные программы для шифрования. Вскрыть информацию, в конечном итоге, они вскроют, но потребуется время. А время на переговорах это деньги.

Еще одна особенность китайской психологии – "делать все до конца". На практике вы можете столкнуться с этим, когда в заключительный день переговоров китайцы могут "начать всё заново".

## Глава XI

### **Как внушить китайской стороне/партнёру чувство симпатии, доверия и продемонстрировать искренность**

*Скажем сразу, вы не красна девица, находящаяся на крайнем сроке выхода замуж, чтобы нравиться китайцу. Как бы этот китайский партнёр не был вам нужен, как бы не зависела бы от этой сделки ваша дальнейшая карьера и бизнес – помните, что вы это вы, у вас бизнес, и вы свой бизнес уважаете. И **никогда китайцу вы не внушите чувство симпатии, доверия только внешней демонстрацией чувств и приятного отношения. Он всегда будет вас анализировать, проверять.***

*Скажем ещё больше. Никогда, ни при каких обстоятельствах не выходите на переговоры и не вступайте в контакты, очень близкого характера, если у вас есть негативное отношение к противоположной стороне или конкретно к этому человеку. **Китайцы**, в силу объектно-образного мышления и духопоклонной мистической практики, известны развитой системой интуиции, и, практически, **всегда доверяют своим ощущениям.** Любое негативное восприятие вас, вернее вашего негативного отношения к китайцам, даже не явленного видимо и тщательно скрываемого, в значительной мере может повредить бизнесу в Китае. Если же вы всё-таки полны чувством "решительного отторжения", то тогда либо вообще сократите ваше общение до деловых встреч, либо работайте над собой. Во-первых, поработайте над освоением "20 принципов кросс-культурного общения", во-вторых, при невозможности освоить их, учитесь создавать и держать "радостную ауру" столько сколько необходимо.*

*Вообще, в отношениях с китайцем лучше всего руководствоваться принципом, который сами китайцы формулируют так:*

***"Мы не друзья, но лучше нам ими быть и грести вместе".***

***В основу китайской культуры делового общения положен основной принцип – не допустить потерю «лица».***

Это подразумевает, что:

- необходимо избегать ситуации, в которой вы можете поставить китайца в неловкое положение в присутствии его соотечественников. Когда критика неизбежна, выскажите ее с глазу на глаз. Особенно если речь идет о человеке с высоким социальным статусом

Не ставьте  
китайца в  
неловкое  
положение

Не  
подрывайте  
авторитет  
старшего

Не  
пропускайте  
ритуальные и  
протокольные  
мероприятия

необходимо воспользоваться услугами посредника, имеющего хорошие доверительные отношения с этим человеком;

- нельзя подрывать авторитет старшего по положению китайца, обращаясь в его присутствии с вопросом к его же подчиненному;

- не рекомендуется пропускать ритуалы и протокольные мероприятия. Совместные банкеты, приемы и прочее создают более тесные отношения, столь важные для китайской деловой практики. Рекомендуется на любое подобное мероприятие приходить с подарком;

Вообще, соблюдение писанных и неписанных, но принятых в данном деловом сообществе, правил общения залог восприятия вас китайским партнёром если не благожелательно, то спокойно и уважительно, точно.

Итак, некоторые особенности общения в китайской деловой среде:

- обязательный атрибут деловых отношений – обмен визитными карточками. Рекомендуется иметь визитные карточки, отпечатанные как на английском, так и на китайском языке. Обмен осуществлять, держа карточку двумя руками, пальцами за края, текстом, обращённым в сторону получателя. При этом следует сделать небольшой полупоклон, но не более градусов 10 – 15. Визитку от китайца принимайте также двумя руками. Подчеркните всем своим видом, что вы её внимательно изучаете. Затем бережно положите её перед собой на стол или в визитницу (в портмоне - как вариант). Этим вы демонстрируете и уважение, и принятие его. Простое засовывание переданной вам визитной карточки в задний карман брюк, нагрудный карман пиджака, без прочтения её – считается нарушением неписанного протокола;

- "дресс-кода" в одежде нет, но в последнее время одежда и внешность в китайском обществе стали значить значительно больше, чем

на Западе, особенно на деловых встречах и протокольных мероприятиях. Традиционная деловая одежда топ менеджмента и руководства больших корпораций – консервативный серый или темно синий костюм, строгий галстук, белая рубашка, черные или темные ботинки. Вместе с тем не забывайте о том, что главой делегации может быть и тот, у кого стоптаны задники у полуботинок из крокодиловой кожи;

- здороваться принято крепким рукопожатием. Улыбайтесь при этом. Улыбка мощный инструмент для решения многих вопросов – от выхода из неловкой ситуации до закрепления успеха. Будьте улыбчивы, показывайте знаки дружественного расположения, не упуская вместе с тем, возможность показать непоколебимость своей позиции;

- перебивание главы своей делегации во время переговорного процесса шокирует китайцев. Китайцы свято чтут субординацию. Чрезмерная раскованность вызовет подозрение в валидности главы делегации. Такие случаи будут внимательно отслеживаться и анализироваться;

- подходя с вами к входу в помещение, китаец обязательно предложит пройти вам первым. Вы должны в ответ предложить сделать ему то же самое, и только после того, как он откажется – вы можете проходить вперед. По завершении беседы вы должны покинуть зал переговоров первым. Но будьте начеку. Существуют условия, при которых важно задержаться и пропустить главу китайской делегации первым. Но это надо чувствовать, а это приходит с опытом;

- по протоколу вход в зал переговоров осуществляется в соответствии с должностной иерархией. Китайцы будут настаивать на том, чтобы первым в комнату вошел глава иностранной делегации. Нужно дать себя уговорить после одного



– двух отказов и предложения пройти китайцу как хозяину;

- в китайском деловом общении не принято говорить "нет" напрямую. "Возможно", "я не уверен", "я подумаю об этом", "мы посмотрим", "вы не знакомы с нашими условиями" – это вежливые синонимы отказа. При появлении таких фраз лучше уйти от прямых вопросов и постараться довести свое мнение по этому вопросу или ситуации в другой обстановке. Например, за обедом или за ужином;

### **Обеды и поведение за столом**

Особое место в деловой практике Китая занимает банкеты и приемы, а также ужины с участниками переговоров. В Китае существует

определенный культ пищи. Поэтому многие традиции деловой жизни имеют непосредственную связь с едой. Поэтому остановимся на этом моменте особо.

Принятые на Западе деловые обеды приобретают всё большую популярность в Китае. Однако деловые завтраки пока еще не стали частью китайской деловой культуры. Наиболее популярны в бизнесе вечерние банкеты. Они обычно назначаются на 6:30-7:00 вечера и длятся, как минимум, два часа. Если вы являетесь приглашенным гостем - лучше не опаздывать. Еще лучше - прийти на минут пятнадцать раньше: как правило, китайские партнеры стараются прийти заранее и нередко именно несколько минут в ожидании подачи на стол оказываются наиболее продуктивными для установления психологического контакта.

Банкеты организуются различного ранга и различного стиля. Обычно китайская сторона не рискнет повести вас в ресторан с какой-либо экзотической кухней, предварительно не спросив у вас согласия. Узнав о том, что планируется деловой обед или ужин вы вполне можете, как гость, выразить своё пожелание в зависимости от ваших кулинарных пристрастий: в Китае вы найдете рестораны с кухнями на все вкусы: корейскими, вьетнамскими, мусульманскими, кошерными, сладкими, острыми, рыбными, и прочее. Однако, если вы почувствуете, что ваш запрос вызывает затруднение у хозяев - то лучше остановиться на усредненном варианте - простой китайской кухне. Но не забывайте, скорпионы, саранча, змеиная кожа, желчь и кровь также считаются изысканными деликатесами в китайской кухне.

Прибыв на банкет, подождите усаживаться. В Китае существует особый "посадочный этикет", когда места занимают в иерархическом порядке. Обычно место в центре стола, лицом к двери резервируется для дорогого гостя. Хозяин садится по левую руку от гостя. Остальные рассаживаются в порядке убывания рангов. Важно запомнить, что главное лицо должно сидеть на центральном месте и следовать этому правилу на всех банкетах - будь то в ресторане или в вашем доме, деловой это банкет или простой прием пищи.

Команду для начала трапезы или для тостов дает хозяин стола. Только после того как он попробует какое-либо блюдо можно начинать есть всем остальным. Согласно китайскому этикету, хозяин предлагает почетному гостю первым попробовать новое блюдо.

Хотя считается, что во время приема пищи не принято обсуждать деловые вопросы, дружескую атмосферу застолья можно эффективно использовать для доведения мнения о том или ином вопросе, который вызвал затруднение во время переговоров либо о варианте его разрешения. Помните, что все, что вы скажете, будет обсуждаться после банкета и анализироваться.

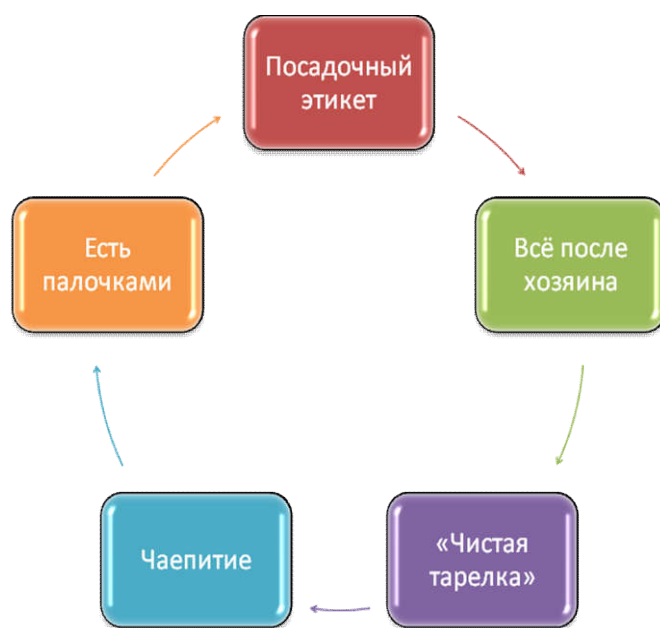


Считается вполне нормальным в Китае заказать на стол из пяти человек блюд как на десять персон. Хозяин или хозяйка "потеряет лицо", если после окончания банкета все тарелки будут пустые. Рис, в отличие от хлеба у русских, подается в конце еды. Поэтому, если вы желаете есть основные блюда с рисом - надо сказать официанту, чтобы рис подали раньше, особенно если основные блюда острые... Во время среднего банкета может быть до 10 смен блюд. Поэтому не стоит наедаться первыми же блюдами. Идеально будет попробовать понемногу каждого блюда. "Чистая тарелка" может быть сигналом того, что вам не хватило еды - ужасный удар для хозяев. С другой стороны - оставлять на столе вообще не тронутые блюда - также верх неуважительности. Даже если что-то даже внешне кажется вам не очень аппетитным - будет лучше, если вы попробуете кусочек. Еще одна важная часть китайского этикета - чаепитие во время приема пищи или, чаще, перед ним. Это своеобразный ритуал, пауза, которая используется для установления контакта с собеседниками. Если вы не желаете чтобы вам доливали чай - просто не допивайте его до конца, оставив немного на дне кружки или стакана.

Если вам подают блюдо, которое едят без столовых приборов, вам могут подать вторую чашку чая или стакан с теплой водой для споласкивания кончиков пальцев. Считается вполне нормальным протягиваться через стол за каким-либо блюдом или кусочком перед лицами своих соседей. Косточки и кости кладутся прямо на стол или в специальную тарелку. Никогда не собирайте их у себя на тарелке. К столу подается пиво либо красное или белое вино. Местные китайские вина очень хороши. Принимающая сторона будет удовлетворена, если вы покажете свое знание страны, заказав местное столовое вино. Как правило, в больших ресторанах есть в наличии вина и иностранного производства, но заказ китайского вина окажет вам дополнительную помощь в установлении психологического контакта с нужным человеком.

Китайский чай подается в течение всего приема пищи. Вежливый хозяин наполнит кружки или пиалы гостей, прежде чем они опустеет. Не обязательно пить чай каждый раз как его доливают. Просто посуда с чаем не должна быть пустой - таков обычай. Вы можете увидеть, как китайцы благодарят друг друга за внимательность и любезность, постукивая двумя пальцами правой руки по краю стола. Говорят, что данный жест вежливости восходит ко временам династии Цин, когда один император получал удовольствие инкогнито "уходя в народ". Сопровождавшие его лица не могли высказать свое уважение правителю словами и выражали его, постукивая двумя пальцами по столу. Сейчас многие находят эту привычку довольно практичной: можно сказать "Спасибо" не прерывая основной беседы.

Во время еды вы будете использовать палочки. Старайтесь не ронять палочки - это нехорошая примета. Класть палочки параллельно друг другу поверх тарелки с едой считается плохой приметой. Ни в коем случае не втыкайте палочки в пиалу с рисом вертикально. Для китайцев это также "нехороший" знак, так как напоминает палочки фимиама, которые втыкаются вертикально в пиалу с песком на похоронных церемониях. Не



размахивайте палочками и не указывайте ими на людей. Не хорошо так же, если ваши палочки скрестятся с чьими-то еще, когда вы берете пищу из общих блюд. Просто плохие приметы!

Нормальным считается, если хозяева занижают качество принимаемой пищи. Не стоит, впрочем, соглашаться с ним или с ней, даже если пища и не очень хороша. Наоборот, считается вежливым всячески восхвалять качество и вкус подаваемых блюд.

Как и в других азиатских культурах - отрыжка за столом - знак удовлетворения пищей. В противоположность европейской культуре. На банкетах, где иногда бывает до двенадцати смен блюд, старайтесь сдерживать себя. Хозяева ожидают, что вы попробуете с каждого блюда. Опять-таки считается вежливым сначала ответить отказом на приглашение хозяина попробовать то или иное блюдо. Если вы сразу соглашаетесь - вы можете быть заподозрены в жадности. Переворачивать рыбу другим боком в блюде - плохая примета. Она символизирует перевернутую лодку. Съедается верхняя сторона рыбы, а кости убираются, освобождая доступ к нижней стороне. Кости убираются обычно или хозяином или официантом.

Не забывайте оставлять чуть-чуть недоеденными лапшу или рис (которые подаются в конце трапезы). Если вы вычистите свою чашку - это будет означать, что вы до сих пор голодны, а хозяева не потрудились накормить вас досыта. После того как прием пищи закончен - гости дружно встают и раскланиваются. Это несколько отличается от европейской привычки "покайфовать" после еды за чашечкой кофе и сигаретой. В чисто китайском ресторане кофе может и не найтись. Но покурить после еды - вполне в порядке вещей (если хозяева тоже курят).

При объявлении тоста необходимо сосредоточиться и слушать тостующего. Это и жест внимания, и возможность получения дополнительной информации о намерениях китайской стороны. При этом бокал следует держать правой рукой, поддерживая ее снизу левой.

В Китае до сих пор встречаются рестораны, особенно в провинции, где найти вилку просто невозможно. Вы можете доставить хозяевам или сопровождающим вас лицам много неприятных минут, попросив их найти вам вилку и не начинать есть, пока они её не найдут. Если пауза на поиски необходимого вам столового прибора затягивается более чем на 2 минуты - смело беритесь за палочки. Тем самым вы избавите китайцев от необходимости посылать человека за вилкой в соседний магазин или в соседнюю деревню

Создание личных взаимоотношений между партнерами - одно из главных условий успешности любого бизнеса в Китае. Иногда сильное возлияние спиртного является неотъемлемой частью этого процесса. Китайцы относятся с некоторым подозрением к тем, кто не участвует в питии, которое сопровождает почти все деловые застолья. Спецификой китайской деловой культуры является то, что многие прорывы в бизнесе имеют место случаться именно во время хороших пьянок с партнерами. Произнесение тостов, особенно под пиво, является неотъемлемой частью китайской культуры питания. Хозяин застолья предлагает первый тост. Если вы не употребляете алкогольные напитки - вы можете чокаться бокалом с соком или минеральной воды. Главное - аргументированно объяснить причину, по которой вы не пьете. Аргументы "Просто не пью" обычно оставляют тень сомнения в душе китайцев. "Больная печень", "Принимаю лекарства, при которых нельзя пить" и пр. являются для китайцев не подлежащими сомнению причинами. Иногда китайцы любят поэкспериментировать на выносливости иностранного гостя. Особенно, когда на стол выставляется крепкая китайская водка, близкая по своим качествам к спирту. Лучше всего начинать "экспериментировать" в середине еды.

Если вам захотелось закурить (при условии, что вы уверены, что ваша компания курит) - лучше сначала предложить сигарету сидящим, а потом уже закуривать самому. Когда подают фрукты (десерт) и/или горячую салфетку - это означает, что застолье близится к завершению. В соответствии с китайским этикетом хозяин никогда не выступит инициатором ухода из-за стола. Придерживайтесь китайского бизнес-протокола и всегда обменивайтесь банкетом одинакового ранга. Не старайтесь перещеголять хозяев, назначив обед или ужин в более фешенебельном и дорогом ресторане: вы поставите китайцев в неудобное положение.

## **Выводы**

Описывать каждую мелочь дело бесперспективное в силу того, что ситуации по своему характеру многообразны. Сколько бы не было написано, сколько бы не было сказано, всё равно только опыт может подсказать вам, что делать в том или ином случае. Главное, чем вы должны руководствоваться во время установления тесных отношений "ИСКРЕННОСТЬ" и недопущение "потери лица". Как своего, так и китайского партнёра.

### **Важно!**

**"Капли воды со временем точат в граните дыры"**, - так гласит китайская пословица. Упорство и терпение окупается с течением времени. Если вы намерены строить свой бизнес с Китаем, прежде всего попытайтесь понять людей, его населяющих, и попытайтесь, чтобы они поняли вас. Добавьте к этому немного упорства и терпения, внимательности и скрупулезности, осторожности и предусмотрительности, пунктуальности и настойчивости, выносливости и невозмутимости – и успех вам почти гарантирован.

## ***Вопросы к Главе XI***

### ***1. Чему, прежде всего, доверяют китайцы?***

Варианты ответа:

1. Аналитическим запискам своих специалистов.
2. Мнению старшего более опытного товарища.
3. Своей интуиции и ощущениям.
4. Анкетным данным.

Правильный ответ: Своей интуиции и ощущениям.

**Китайцы**, в силу объектно-образного мышления и духопоклонной мистической практики, **известны развитой системой интуиции, и, практически, всегда доверяют своим ощущениям.** Любое негативное восприятие вас, вернее вашего негативного отношения к китайцам, даже не явленного видимо и тщательно скрываемого, в значительной мере может повредить бизнесу в Китае.

### ***2. Каким принципом следует руководствоваться в общении с китайцами?***

Варианты ответа:

1. Тише едешь – дальше будешь.
2. Тамбовский волк тебе товарищ.
3. "Мы не друзья, но лучше нам ими быть и грести вместе".
4. На вкус и цвет товарища нет.

Правильный ответ: "Мы не друзья, но лучше нам ими быть и грести вместе".

### ***3. Какой главный принцип положен в основу китайской культуры делового общения?***

Варианты ответа:

1. Принцип уважения к старшим.
2. Принцип абсолютного равенства всех участников.
3. Принцип – «не допустить потерю лица».
4. Вообще никаких принципов нет.

Правильный ответ: Принцип – «не допустить потерю лица».

В основу китайской культуры делового общения положен основной принцип – не допустить потерю «лица». Это подразумевает следующее:

1. Необходимо избегать ситуации, в которой вы можете поставить китайца в неловкое положение в присутствии его соотечественников. Когда критика неизбежна, выскажите ее с глазу на глаз. Особенно, если речь идет о человеке с высоким социальным статусом, необходимо воспользоваться услугами посредника, имеющего хорошие доверительные отношения с этим человеком.

2. Нельзя подрывать авторитет старшего по положению китайца, обращаясь в его присутствии с вопросом к его же подчиненному.

3. Не рекомендуется пропускать ритуалы и протокольные мероприятия. Совместные банкеты, приемы и прочее создают более тесные отношения, столь важные для китайской деловой практики.

4. Рекомендуется на любое подобное мероприятие приходить с подарком.

### ***4. Каков непрменный атрибут делового общения с китайцами?***

Варианты ответа:

1. Рекомендательное письмо от важного китайского чиновника.
2. Рекомендация важных людей из Гонконга или Сингапура.
3. Обязательный обмен визитными карточками.
4. Обязательный обмен анкетными данными.

Правильный ответ: обязательный атрибут деловых отношений – **обмен визитными карточками.**

Рекомендуется иметь визитные карточки, отпечатанные как на английском, так и на китайском языке. Обмен осуществлять, держа карточку двумя руками, пальцами за края, текстом обращенным в сторону получателя. При этом следует сделать небольшой полупоклон,

но не более градусов 10 – 15. Визитку от китайца принимайте также двумя руками. Подчеркните всем своим видом, что вы её внимательно изучаете. Затем бережно положите её перед собой на стол или в визитницу (в портмоне - как вариант). Этим вы демонстрируете и уважение, и принятие его. Простое засовывание переданной вам визитной карточки в задний карман брюк, нагрудный карман пиджака, без прочтения её – считается нарушением неписанного протокола.

### ***5. Как лучше одеваться на деловые встречи?***

Варианты ответа:

1. Смокинг и бабочка.
2. Национальная китайская одежда.
3. Русская национальная одежда.
4. Особого "дресс-кода" в одежде нет, типовая одежда топ-менеджеров.

Правильный ответ: особого "дресс-кода" в одежде нет, типовая одежда топ-менеджеров.

В последнее время одежда и внешность в китайском обществе стали значить значительно больше, чем на Западе, особенно на деловых встречах и протокольных мероприятиях. Традиционная деловая одежда топ менеджмента и руководства больших корпораций – консервативный серый или темно синий костюм, строгий галстук, белая рубашка, черные или темные ботинки.

### ***6. Как принято здороваться?***

Варианты ответа:

1. Кивком головы.
2. Поясным наклоном.
3. Крепким рукопожатием.
4. Реверансом.

Правильный ответ: крепким рукопожатием.

**Здороваться принято крепким рукопожатием.** Улыбайтесь при этом. Улыбка мощный инструмент для решения многих вопросов – от выхода из неловкой ситуации до закрепления успеха. Будьте улыбчивы, показывайте знаки дружественного расположения, не упуская вместе с тем, возможность показать непоколебимость своей позиции;

### ***7. Что китайцы особенно чтут?***

Варианты ответа:

1. Силу.
2. Слабость.

3. Субординацию.

4. Веселость.

Правильный ответ: субординацию.

Китайцы свято чтут субординацию. Поэтому **перебывание главы своей делегации во время переговорного процесса шокирует китайцев.**

А чрезмерная раскованность вызовет подозрение в валидности главы делегации. Такие случаи будут внимательно отслеживаться и анализироваться.

### **8. Что не принято говорить в китайском деловом общении?**

Варианты ответа:

1. Да.

2. Нет.

3. Не знаю.

4. Не понимаю.

Правильный ответ: нет.

"Возможно", "я не уверен", "я подумаю об этом", "мы посмотрим", "вы не знакомы с нашими условиями" – это вежливые синонимы отказа. При появлении таких фраз лучше уйти от прямых вопросов и постараться довести свое мнение по этому вопросу или ситуации в другой обстановке. Например, за обедом или за ужином.

### **9. Какие деловые трапезы наиболее популярны в Китае?**

Варианты ответа:

1. Деловые завтраки.

2. Деловые обеды.

3. Деловые ужины.

4. Банкеты и приемы, ужины с участниками переговоров.

Правильный ответ: Банкеты и ужины с участниками переговоров.

Особое место в деловой практике Китая занимает банкеты и приемы, а также ужины с участниками переговоров. В Китае существует определенный культ пищи. Поэтому многие традиции деловой жизни имеют непосредственную связь с едой. Поэтому остановимся на этом моменте особо. Правда, принятые на Западе деловые обеды приобретают всё большую популярность в Китае. Однако деловые завтраки пока еще не стали частью китайской деловой культуры.

**Наиболее популярны в бизнесе вечерние банкеты.** Они обычно назначаются на 6:30-7:00 вечера и длятся, как минимум, два часа. Если вы являетесь приглашенным гостем - лучше не опаздывать. Еще лучше - прийти на минут пятнадцать раньше: как правило,

китайские партнеры стараются прийти заранее и нередко именно несколько минут в ожидании подачи на стол оказываются наиболее продуктивными для установления психологического контакта.

### **10. Кто садится в центре стола?**

Варианты ответа:

1. Хозяин.
2. Дорогой гость.
3. Не имеет значения.
4. Официальный чиновник.

Правильный ответ: дорогой гость.

Прибыв на банкет, подождите усаживаться. **В Китае существует особый "посадочный этикет"**, когда места занимают в иерархическом порядке.

- **обычно место в центре стола, лицом к двери резервируется для дорогого гостя;**

- **хозяин садится по левую руку от гостя;**

- **остальные рассаживаются в порядке убывания рангов.**

Важно запомнить, что **главное лицо должно сидеть на центральном месте и следовать этому правилу на всех банкетах - будь то в ресторане или в вашем доме, деловой это банкет или простой прием пищи.**

### **11. Кто даёт команду на начало трапезы?**

Варианты ответа:

1. Специальный человек.
2. Дорогой гость.
3. Хозяин стола.
4. Не имеет значения.

Правильный ответ: хозяин стола.

Команду для начала трапезы или для тостов дает хозяин стола. Только после того как он попробует какое-либо блюдо можно начинать есть всем остальным. Согласно китайскому этикету, хозяин предлагает почетному гостю первым попробовать новое блюдо.

### **12. Можно ли оставлять тарелки пустыми?**

Варианты ответа:

1. Можно. Этим Вы покажете, что Вам все понравилось.
2. Можно, если это конец обеда.
3. Можно только в начале обеда, чтобы показать свой голод.



4. Не желательно.

Правильный ответ: не желательно.

**"Чистая тарелка" может быть сигналом того, что вам не хватило еды – ужасный удар для хозяев.** Хозяин или хозяйка "потеряет лицо", если после окончания банкета все тарелки будут пустые. С другой стороны – оставлять на столе вообще не тронутые блюда – также верх неуважительности. Даже если что-то даже внешне кажется вам не очень аппетитным – будет лучше, если вы попробуете кусочек.

### ***13. Произносятся ли в Китае тосты?***

Варианты ответа:

1. Нет. Это не принято.
2. Да – это принято.
3. Всё зависит от обстоятельств.
4. Только на банкетах и официальных приемах.
5. Правильный ответ: Да – это принято.

Произнесение тостов, особенно под пиво, является неотъемлемой частью китайской культуры питания. Хозяин застолья предлагает первый тост. При объявлении тоста необходимо сосредоточиться и слушать тостующего. Это и жест внимания, и возможность получения дополнительной информации о намерениях китайской стороны. **При этом бокал следует держать правой рукой, поддерживая ее снизу левой.**

### ***14. Как пользоваться столовыми приборами?***

Варианты ответа:

1. Требуйте европейских приборов.
2. Обходитесь палочками.
3. Ешьте руками.
4. Ешьте, как вам удобно.

Правильный ответ: ешьте как Вам удобно.

Но имейте в виду, что в Китае есть масса мест и заведений, где вилки просто может не быть. Попросив китайцев найти вам вилку, Вы можете поставить их в неловкое положение. Если пауза на поиски необходимого вам столового прибора затягивается более чем на 2 минуты – смело беритесь за палочки. Тем самым вы избавите китайцев от необходимости посылать человека за вилкой в соседний магазин или в соседнюю деревню.

Итак, во время еды вы будете использовать палочки. Старайтесь не ронять палочки – это нехорошая примета. Класть палочки параллельно друг другу поверх тарелки с едой считается плохой приметой. Ни в коем случае не втыкайте палочки в пиалу с рисом

вертикально. Для китайцев это также "нехороший" знак, так как напоминает палочки фимиама, которые втыкаются вертикально в пиалу с песком на похоронных церемониях. Не размахивайте палочками и не указывайте ими на людей. Не хорошо так же, если ваши палочки скрестятся с чьими-то еще, когда вы берете пищу из общих блюд. Просто плохие приметы!

### **15. Что является неотъемлемой частью процесса создания личных отношений?**

Варианты ответа:

1. Обмен фотографиями детей.
2. Обмен фотографиями жен.
3. Сильное совместное возлияние спиртного.
4. Совместный поход на экскурсию.

Правильный ответ: сильное совместное возлияние спиртного.

Спецификой китайской деловой культуры является то, что **многие прорывы в бизнесе имеют место случаться именно во время хороших пьянок с партнерами.** Создание личных взаимоотношений между партнерами - одно из главных условий успешности любого бизнеса в Китае. Иногда **сильное возлияние спиртного является неотъемлемой частью этого процесса.** **Китайцы относятся с некоторым подозрением к тем, кто не участвует в питии, которое сопровождает почти все деловые застолья.** Иногда китайцы любят поэкспериментировать на выносливости иностранного гостя. Особенно, когда на стол выставляется крепкая китайская водка, близкая по своим качеству к спирту. Лучше всего начинать "экспериментировать" в середине еды.

### **16. Какая причина отказа выпить может быть понята китайцами?**

Варианты ответа:

1. Я не пью.
2. Мне не разрешают парторганы.
3. Я обещал жене не пить.
4. Принимаю лекарства.

Правильный ответ: принимаю лекарства.

"Болезнь печени", "Принимаю лекарства, при которых нельзя пить" и пр. являются для китайцев не подлежащими сомнению причинами. Если вы не употребляете алкогольные напитки - вы можете чокаться бокалом с соком или минеральной воды. Главное - аргументировано объяснить причину, по которой вы не пьете. Аргументы "Просто не пью" обычно оставляют тень сомнения в душе китайцев.

## Глава XII

### Китайская история

Тан, Цзинь, Хань, Мин, Юань – загадочные, ласкающие слух слова на самом деле являются династическими именами китайских императоров, которые в течение 5000 лет официальной китайской истории стояли вот главе этого на сегодняшний день самого интересного, - с точки зрения истоков появления, прошлого, настоящего и перспектив будущего, - проекта-государства. Ибо Китай всегда был тем самым монолитом, история создания и жизни которого неразрывно связана с идеей Срединного государства – Чжун Го.

Китай существовал всегда, и всегда был великим. К такой мысли приходишь после изучения книг по истории и культурному наследию этой страны. Так что, это - древнейший глобальный проект. И в то же время этот проект относится в настоящее время к тем, кто в соответствии с теорией циклического развития цивилизаций, кстати, самими же китайцами и сформированной, находится на самом активном и интересном этапе своего развития – в периоде «малого процветания». То есть если сравнить данный проект с личностью, то мы имеем дело с молодым человеком, где-то 30 лет от роду, полным сил и энергии, а самое главное, знающим, чего он хочет от жизни и как этого добиться.

Всего этот проект пережил пять доимперских циклов и находится на 8 цикле поистине имперского величия. При этом он пережил 7 периодов «малого процветания» и с 1977 года находится в 8-м таком периоде, пик которого ожидается в 2018-2019 годах.

Китай входит в «Большую пятёрку» мировых игроков, контролирует территорию порядка 10 млн. кв. км., население общей численностью под 2 млрд. человек (с учетом его влияния в странах Тихоокеанского региона) и обладает всеми четырьмя проектными признаками, в том числе:

- проектообразующая территория – традиционная территория расселения ханьцев в долинах рек Хуанхэ и Янцзы, и в близлежащих географических зонах ограниченных Великой степью на Севере, горными Хребтами на Западе и Юге, морем на Востоке. В этой естественной «чаше покоя» и «небесной благодати» и развивалась собственно китайская нация;



- проектообразующий народ – великоханьцы, потомки легендарных правителей Китая Фуси и Нюйва, выживших в результате потопа;
- проектообразующая идея – «Воля Неба», о которой будет сказано ниже;

- проектообразующая элита – сегодня это ЦК КПК. Китай – это родина бюрократии. Здесь так и не закрепилась характерная для Запада тенденция стратификации аристократии с ее потомственными титулами, званиями и привилегиями. В Китае испокон веков элиту государства составляет чиновничество, служащее государству под мудрым правлением императора (Председателя и ЦК КПК).

По своей мировоззренческой парадигме – это даосско-конфуцианский проект, опирающийся на доктрину Поднебесного Срединного государства. Инструмент

прозрения тайных знаний – код перемен. В его основе лежит идея «Поднебесной империи» и **Срединоземельной**

цивилизации, которая сумела объединить народы и этносы, проживающие на территории современного Китая несколько тысяч лет тому назад, и скрепляет их монолитом единства до сих пор.

Китайский император (Председатель КПК, Генсек и т.д.) в устоях сознания

китайцев – это сын Неба. На земле выше него никого нет. И управляет он тем, что расположено в Центре земли. Все остальные – это заморские черти и варвары. В картине мира китайцев их Срединное Поднебесное государство – безусловный пуп земли – занимает Центр, тогда как все остальные страны и народы составляют окраину. Чтобы в этом убедиться, достаточно посмотреть на изготовленные в Китае Атласы Мира. Они исполнены в такой конфигурации, что на них Китай всегда находится в центре. Причем, для того, чтобы точно увидеть картину миру по-китайски, надо эту карту перевернуть, как это показано на рисунке. И добавить к ней некоторые пояснения:

- там, где нас Север – у китайцев Юг;
- там где у нас Восток – у них Запад.

Независимо от этой проекции:

- центр (пуп Земли) занят собственно Китаем;
- к силам Севера относятся: США, Великобритания, НАТО;
- к силам Запад – Европа;
- к силам Юга – исламский мир;
- к силам Востока – Россия.



Мы не зря подробно на этом останавливаемся. По китайскому коду перемен

- Центр одолевает Север;
- Север одолевает Юг;
- Юг одолевает Запад;
- Запад одолевает Восток;
- Восток одолевает Центр.

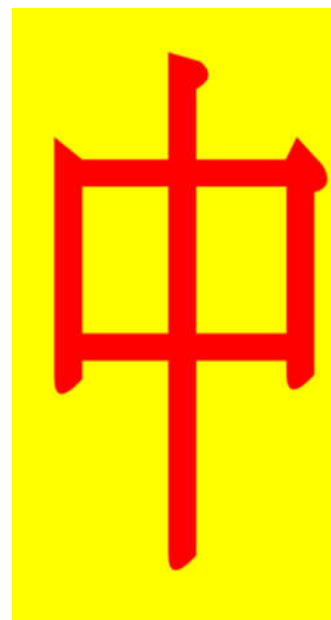
То есть, в противоборстве проектов, если эту модель переводить на уже понятный нам язык:

- Китай одолеет США и их союзников;
- США одолеют находящиеся на Юге страны арабского Востока и Персидского залива (примеры, Афганистан, Ирак, вероятно, Иран);
- страны Юга (с исламской парадигмой): Турция, Магриб, Судан, Кения, в какой-то степени Иран – одолеют Объединенную Европу;
- Объединенная Европа одолеет (и уже одолевает, будем откровенны) Россию;
- в перспективе именно Россия должна одолеть Китай. Понятно, что не в военном и экономическом плане. А духовно и мировоззренчески, что уже в истории было, когда «захвативший» Китай марксизм был завезен в Среднюю империю именно из России.

## Китайская специфика

*(по учению Андрея Девятова)*

Китай – страна древней истории и культуры, которая, впрочем, сама себя так никогда не называла. Сами китайцы именуют себя Чжун Го, что означает «Срединное государство». Есть толкование, что русское имя Китай произошло от диалектного слова «кита» - стена. Поэтому Китай – это то, что лежит за стеной. В английском языке тоже есть созвучное название Китая «Cathay» ныне воспринимаемое как устаревшее и поэтическое. Существует версия, что «китайцами» в Московии называли купцов, ходивших на Восток посуху с вьючными караванами. Одно из значений слова «кита» - свитый кольцом сеной вьюк, который конница приторачивает к седлу. И если Московский Кремль – это стена внутри города, огораживающая дворец, то Китай-город – это стена, огораживающая торговую слободу. Ну а сам Китай – это далекая страна, лежащая за Великой стеной.



Читатель сам вправе выбирать любую понравившуюся ему версию, либо предложить собственную. Сути дела это все равно не изменит – китайская ментальность как 5000 лет тому назад, так и сегодня стоит на прочном осознании того факта, что место их обитания называется **Чжун-го** – Срединное государство. Китай для китайцев безусловный пуп Земли. И если Китай – Центр, то весь остальной мир будет окраиной. Именно так и воспринимают мир китайцы - **чжун/вай**.

Смыслу "центр" противоположен смысл "окраина". Так и формируется в китайской душе легкое ощущение возвышенного превосходства как бы "столичного жителя" над жителями провинции "этой планеты".

Древняя китайская притча повествует о том, как Небом с помощниками создавался человек:

Слепили из глины человека и поместили его в печь для обжига, но он получился черным. Пережгли! Передержали!!!

Слепили вторую, так сказать, заготовку и тоже поместили в печь, но, испугавшись получить результат аналогичный первому, поспешили вытащить наружу пораньше. Человек вышел белым. Недопекли! Недодержали!!!

Слепили третий образец, и тут, наученные горьким опытом первых двух не очень удачных экспериментов, соблюли весь технологический процесс. Результат превзошел ожидания: на свет явился совершенный желтый человек, то есть китаец.

Китайцы за глаза считают иностранцев вообще неполноценными, беспринципными, нетерпеливыми, грубыми, продажными и вероломными. По существу – "дьяволами" с белыми лицами (в китайском театре белое лицо – символ порока). Причиной тому, возможно, является непоколебимая уверенность в духовной ущербности белых, и тем более, черных.

На чем же базируется это, с позволения сказать, высокомерие китайцев? Да только на одном (sic!):

- на древнейшей в мире истории и не имеющей мировых аналогов культуре, в основе которой лежит уникальное иероглифическое письмо;

- на эпохальных изобретениях, в числе наиболее известных из которых: шелк (3000 год до н.э.),

бумага (105 год н.э.),

порох (1044 год),

книгопечатание (1050 год),

компас (1088 год);

– на огромной биологической и генетической силе собственно китайцев.

Одно из "семейств" человека разумного с самоназванием **хань**, возможно, вышедшее 400 тысяч лет из ископаемого человека, названного учеными синантропом (Sina – Китай), оказалось столь сильно биологически, что ныне превратилось в монолитную полутора миллиардную нацию – самую многочисленную на планете.

Малоизвестно, что у современных китайцев доминирует одна (II) группа крови, а генетически от любого кровосмешения с китайцем получается китаец. Негр с китайцем сразу дает китайца, и даже евреи, издревле сохраняющие свои колена по всему миру, уступают силе китайской крови. Единственная еврейская община, появившаяся в Кайфэне в XIX веке, полностью окитаилась уже через три поколения, а иудеи, считающие евреем любого, рожденного еврейской женщиной, для детей от китайских отцов делают исключение и евреями их не признают.

Для того, чтобы показать насколько китайцы отличаются от всех других народов в мире, приведу пример того, как ими воспринимается время: китаец находится **спиной к будущему** и **лицом к прошлому**, в

то время как для иудео-христианско-мусульманского восприятия более характерно вглядываться в будущее, пытаясь там прозреть для себя нечто важное, находясь при этом спиной к тому, что было. Китаец, плывущий вниз по течению реки жизни, сидит в лодке лицом к пройденному пути и спиной к предстоящему, ожидаемому. Будущее у китайцев находится со спины, течет им в затылок, на котором нет глаз, и потому оно неизвестно и бесполезно для задач настоящего момента. А зримое, уходящее вдаль и скрывающееся за поворотом прошлое влиятельно, так как у него можно учиться извлекать пользу в настоящем. Наблюдать время по-китайски – значит стоять лицом к совершённому и спиной к предстоящему, ожидаемому. Спешить китайцу в этом мире некуда. Пожелание "Счастливого пути!" в китайском языке имеет смысл "Двигайтесь помедленнее, размеренно, степенно". "Приятного аппетита" несет значение "кушайте помедленнее, не торопитесь".

Полагаю, что после такого предисловия, читатель вполне подготовлен к восприятию предлагаемых в данной главе картинок китайской истории, которая изобилует именами великих и не очень императоров, которые, однако, во многом предопределили ход развития китайской государственности именно как империи, хотя такого слова в китайском языке, как вы уже догадались, нет.

В Чжун-го вся власть принадлежала вану или хуану, различия между которыми можно было определить исходя из пары царь/император.

Имя «хан» по-китайски записывается иероглифом 王 с чтением «ван». Изобразительный же смысл этого иероглифического символа есть вертикальная черта, соединяющая три горизонтали: небо, человека и землю. Перекрестие приходится на человека. Он находится в фокусе власти «вана» как контура замыкания «воли неба» с инстинктами и рефлексамии тела на земле.

Принципиально, что иероглифический символ «император» (с чтением «хаун», например, в имени Цин Шихуан) изобразительно соединяет смыслы белый и ван (хан, царь). То есть, *если ван не белый, то он и не владыка «духа неба».*

## **Начало истории (III тыс. – I тыс. до н.э.) Династии Ся и Шан**



Первопредком всех людей китайцы считают **Хуанди** (смысл имени – "августейший верховный правитель неба"), который и является первым мифическим китайским императором. Его еще называют "желтым императором" или первым настоящим китайцем, возвестившим миру о появлении на свет первого

совершенного желтого (правильно "испеченного") человека. Жил он в до-Потопное время и, скорее всего, являлся ровесником библейского Адама, который также, правда в иной идеологической системе, почитается как первопредок всех людей. Правда, в отличие от начавшего свой жизненный путь с греха Адама, Хуанди ни в чем порочащем его честное имя замечен не был. Более того, весь его жизненный путь был связан с благими и правильными делами: строительство первого в истории человечества государства, установление первых законов, регулирующих жизнь человеческого общества, установление ритуала жертвоприношений, организация управления обществом. Из китайских мифов следует, что именно Хуанди дал старт летоисчислению, подарив солнечно-лунный календарь (после этого в сознании появились категории времени и числа), а также разделил людей по их сути на мужчин и женщин (появилась категория рода). Ему же приписывают авторство в изобретении повозок, лодок, топора, ступы, лука и стрел, одежды и обуви, наземных жилищ, музыкальных инструментов и письменности, а его жене – шелкоткачества.



*Китайская легенда гласит, что во время чаепития, в чашку императрицы Си Линг Чи упал кокон тутового шелкопряда. Си Линг Чи потянула кокон за торчащую нить, которая тянулась и тянулась, а кокон разматывался. Так была получена первая в мире шелковая нить. А императрица, в благодарность за это, была возведена на Небо и является одним из наиболее почитаемых небожителей китайского пантеона.*

Столица его государства находилась в горах Кунь-Лунь, между Небом и Землей, откуда он и контролировал жизнь всех землян (не только китайцев). Автор (согласно преданию) знаменитого трактата по древнекитайской медицине «Хуан-Ди нэй-цзин» («Трактат Желтого императора о внутреннем»), он был еще и отцом многочисленного потомства.

Легенда утверждает, что и иероглифическое письмо – этот культурологический барьер на пути всех иноземных влияний на китайскую культуру – появилось в правление Хуанди. Именно его придворный историограф Цан Цзе, заметив следы птиц на песке, понял, что этот рисунок можно положить в основу письменности. И с тех пор его изображают с четырьмя глазами – способным заметить то, что другим не удавалось.



Некоторые из его детей вознеслись на Небо и стали владыками стихий, другие спустились на Землю, продолжая там славное дело своего



пращура. Но, видимо не все им удавалось, так как расплодившиеся людишки все чаще стали нарушать установленные Хуанди законы, за что и поплатились. Согласно легенде Нефритовый государь Юй-хуан (один из потомков Хуанди) наслал на людей ветер и дождь, и три дня буйства этих стихий фактически уничтожили человечество (очень созвучно библейскому сюжету о Всемирном Потопе). Но человечество выжило: в странах библейского круга – в результате благополучного плавания ковчега пророка Ноя, а в Китае – благодаря легендарным предкам ханьцев, брату и сестре **Фуси и Нюйве**.



Спаслись они, говорят, в бамбуковой корзине, подаренной им одним бессмертным, который, таким образом, отблагодарил их за оказанное ему гостеприимство. Они вообще были добрыми людьми и праведными даже с точки зрения чуждой китайцам библейской морали. Потому и выжили. А выжив, поженились (а что им еще оставалось делать?), хотя Нюйва всячески этого пыталась избежать и придумывала всяческие испытания для Фуси. В частности, она поставила условие: догонишь меня – женишься. Он догнал ее с помощью, как это не парадоксально звучит, черепахи, которая посоветовала ему бежать не за девушкой вокруг холма, а навстречу ей. Так возник древний китайский брачный обычай, во

время которого жених должен догнать невесту.

В общем, Фуси (смысл имени – "покоряющий солнце") с честью все преодолел, и молодые сочтались законным браком. Нюйва, как это водится у молодоженов, понесла и через определенное время разрешилась от бремени кровавым комочком мяса. Негодование Фуси не было предела: он схватил нож и начал крошить так называемый плод на мелкие кусочки, каждый из которых после отделения превращался в человека. Вот уж, действительно, не было бы счастья – несчастье помогло! Радостные папа и мама с ужасом взирали на бесчинство плоти (в хорошем смысле этого слова), а саморазмножающиеся детишки разбегались тем временем по ближайшим окрестностям с явным намерением поиграть и пошалить: кто в речку плюхнулся (Хэ), кто на сливу влез (Ли), кто персиком заигрался (Тау). Так и появились первые сто фамилий, от которых и пошел весь великий китайский народ.

Фуси был заботливым отцом: он раздобыл для своих детей огонь и показал, как им пользоваться; наблюдая за действиями паука, изобрел способ плетения сетей и научил своих многочисленных потомков ловить

рыбу; начертав восемь мистических триграмм для постижения перемен, заложил основу китайской культуры. Китайцы выжили, расплодились, и стали постепенно строить свою государственность по монархическому принципу.

Первой законной династией ханьских правителей считается **династия Ся, которая правила Китаем с 2033 по 1562 годы до н.э.**, соперничая по древности с ранними царствами Египта. Известно об этой династии крайне мало, так как многие исследователи полагают ее наличие результатом вымысла идеологов третьей китайской династии Чжоу, которые таким способом доказывали легитимность прихода Чжоу к верховной власти.

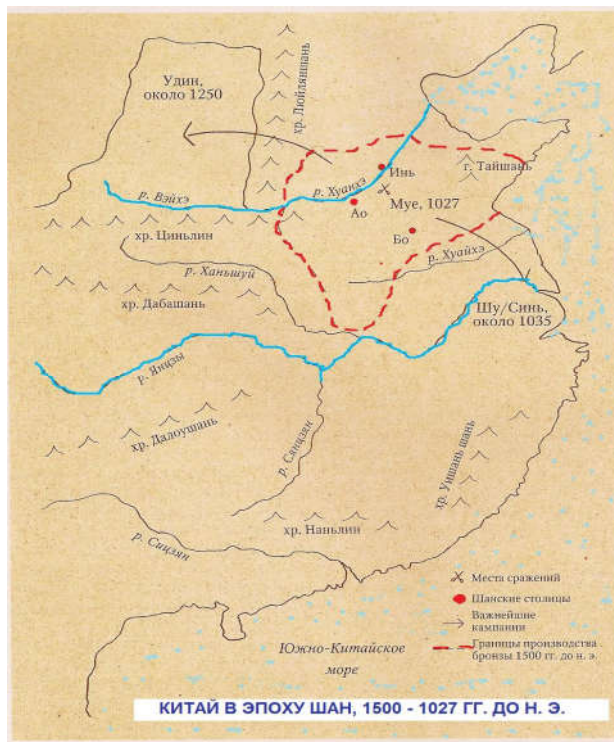
Некоторые основателем династии считают самого Хуанди, другие – легендарного **Юя**, который получил власть из рук не менее мифического потомка Хуанди некоего **Шуня** - за предотвращение наводнений и успехи в борьбе с затоплениями путем углубления каналов и русла рек, а не с помощью строительства заградительных дамб. Здесь, конечно же, возникает путаница: то этот Юй в виде Нефритового императора обрушивает на жителей Земли потоп, то он сам сражается с наводнениями. Но в мифах, также как и в жизни, разночтения каких-то фактов лишь придают им большую значимость, и, вроде как, лишь подтверждают наличие самого персонажа. В спорах о том, что же все-таки он натворил, главный вопрос - а был ли он вообще?! – отходит на второй план.

Первой исторически достоверной династией считается царский дом **Шан, правящий с 1562 по 1027 гг. до н.э.** Это период расцвета древнеегипетского царства, Междуречья и появления очагов высокой античной культуры. Скажем сразу, что шаньцы мало чем уступали своим афро-азиатским и европейским современникам. Их правители именовали себя "ванами", самым добродетельным из которых был **Чэн Тан**, одержавший победу над **Цзе-ваном**, последним правителем династии Ся, запятнавшим себя распутством и многочисленными злодеяниями. Как указывают древние хроники, Чэн Тан несколько раз взывал к совести распоясавшегося Цзе-вана и предлагал ему воспользоваться в делах управления советами жившего в то время мудреца И Чжи, назначив последнего главным министром. Но Цзе-ван не внял его увещаниям, и тогда Чэн Тан пошел войной на упертого вана и, пользуясь поддержкой окружения последнего, сумел получить всю необходимую информации о расположении войск и резервах Ся.

Это, пожалуй, первый в истории пример того, как успешное решение задач стратегической разведки сыграло, в конечном, итоге решающую роль в достижении политических целей. Кроме того, данный случай лишний раз демонстрирует актуальность тезиса о том, что для того чтобы захватить страну, необязательно добиваться этого путем

кровапролитных сражений. Достаточно каким-то образом, - идеологическими ли посулами, политическими дивидендами или обещание материальных благ - заинтересовать ее элиту, верхушку. То есть каким-то образом подкупить правящий класс. И дело можно считать выигранным!

Какие методы использовал Чэн Тан – точно неизвестно. Скорее всего, само государство Ся "созрело" для политических перемен, ведь каждая империя имеет пору рождения и пору смерти. Время Ся истекло, и в Китае воцарилась новая династия, которая сначала называлась Шан, а затем, во время правления потомков Чэн Тана, Шан-Инь. "По преданию, род Шан происходил от сына легендарного императора Хуанди **Сюань-Сяо**. Один из его потомков получил от первого императора Ся Юя удел Шан на левом берегу Хуанхэ...



Есть предположение, что предки шанцев пришли в Китай с Запада. Возможно, в формировании их цивилизации существенное участие сыграла продвинувшаяся далеко на восток группа индо-арийских племен" (Николай Сычев "Книга династий", Москва, Изд. "Восток-Запад", 2005 год).

Первые двести лет в империи Шан власть передавалась от одного вана другому на основании выборного права, когда очередной правитель избирался из представителей правящей династии. Это вполне соответствует общемировым процессам того времени - точно также избирали царей в древней Спарте и Афинах – что лишь подтверждает тезис о том, что в своем развитии земные цивилизации идут бок о бок, иногда опережая своих соперников, а иногда и отставая от них. В любом случае выборность царя (императора) – устойчивый институт власти, через который проходят цивилизации на ранней стадии своего становления: выборными были первые цари Древнего Рима, выборными были князья в Древней Руси (вспомним в этой связи судьбу Александра Невского избранного новгородским посадом на княжение для отражения шведской и немецкой угрозы).

На смену выборному праву во времена шанского императора **У Дин-вана** (1300-1239 гг. до н.э.) было введено право наследования от брата к брату, старшему в роду. Однако, и такой вариант

преемственности власти не является совершенным для укрепления устоев государства, и часто приводит к распрям и междоусобицам. Это очень хорошо видно на примере русской истории, в которой так называемое лествиничное право, по которому власть передавалась от брата к брату, старшему в роду, привело к феодальной раздробленности и ослаблению государства. Обычное же наследственное право, от отца к сыну, было введено в Китае только во время правления императора **У Ивана** (1129-1095 гг. до н.э.).

Более 500 лет пребывания у власти надорвали силы династии Шан-Инь, что особенно сказалось при правлении **Синь Чжоу-вана** (1059-1027 гг. до н.э.), последнего шанского императора, который прославился своей жестокостью. Он был настолько непопулярным, что когда глава чжоуских племен, обитавших — или, точнее, перемещавшихся — на землях, расположенных к западу от Шан, сверг его с престола, народ Китая возликовал и приветствовал начало новой династии.

## **Династия Чжоу и раздробленность**

Конец II тысячелетия – вторая половина I . до н.э.

### **Зарождение идеологических основ государства**

Легенды о происхождение чжоусцев повествуют следующее: *Красавица Цзян, дева столь же достойная сколь и прекрасная, как-то во время прогулки наступила на след великана, после чего зачала и родила мальчика. Со временем мальчик вырос в способного юношу, проявившего множество талантов, особенно в аграрной сфере, за что получил почетный титул хоу-цзи (князь-просо). Его потомки, тем не менее, предпочитали вести полукочевой образ жизни, пока не достигли земель в долине реки Вэй, являющейся притоком Хуанхэ, где, в конце концов, осели и расплодился, а его вожди добились признания со стороны шанской аристократии, с которой со временем породнились с помощью браков.*

Именно от такого брака родился прародитель чжоусской династии **Цзи Ли**, получивший от шаньского вана почетный титул си-бо (правитель Запада). Его сын Чан создал антишанскую коалицию и стал в последствие великим **Вэнь-ваном** – "Царем, Просвещенным знанием символов, на котором в мистическом озарении Небо первому из людей "ниспослало" благу силу".

Китай эпохи династии Чжоу



**Вэнь-ван Великий** (1148 - 1051 гг. до н.э.), по одной из версий принял титул "вана", то есть "царя", лишь к концу своей жизни, получив для этого достаточно оснований и заручившись, прежде всего, поддержкой всех слоев населения империи. По другой же версии – он удостоился этого монаршего звания уже посмертно.

Его матерью была Тай Жэнь, представляющая один из древних аристократических шанских родов, что ставило провинциального князя, с титулом "гун", в один ряд с наиболее знатными людьми империи.

О достоинствах этого, безусловно, выдающегося деятеля китайской истории написаны тома книг: добродетельный и милосердный, усердный и справедливый, свято следующий заветам предков и существующим законам, он не щадил даже своих родных и близких, если те нарушали нормы существующего порядка. Историки подчеркивают его сдержанность и благородство, честность и принципиальность, скромность и аккуратность. Он с уважением относился к старым людям и был требователен к молодым. Но более всего он был требователен к самому себе, не смея расслабляться даже на минуту.

Вэнь Ван не преследовал своих подданных за критику, был дружелюбен, умел выслушивать мнения других людей. Именно эти его качества привели к воцарению мира в его собственном княжестве Чжоу и способствовали его процветанию. Особое внимание при нем уделялось воспитанию подрастающего поколения на примере славных деяний предков. Ему также приписывается начало проведения продуманной кадровой политики, когда отбор чиновников на государственные должности начал осуществляться на основе их личностных качеств и характеристик окружающих. Этот мудрый и добродетельный вождь считается первым "Сыном Неба – Правителем всей Поднебесной". Но стать основателем новой династии он не успел. Это сделал его старший сын, Фа, вошедший в историю Китая под именем **У-вана** ("Царя воинственного").

**У-ван** (1027-1025 гг. до н.э.) стал первым императором новой чжоусской династии, после того, как в 1027 г. разгромил армию последнего шанского вана Чжоу Синя. После этого он вошел в столицу государства Шан и принес там жертвы предкам в соответствии с предписанными Хуанди обычаями. В Китае данный ритуал имел сакральное значение, по силе и степени значимости равное процедуре помазания на царство в христианском мире. Так что, совершив его, У-ван получил



официальное "благословление" Неба на свое воцарение.

Правил он недолго, и после своей смерти оставил трон малолетнему сыну Чэн-вану, регентом над которым был назначен младший брат У-вана - **Чжоу-гун** ("Князь перемен"), который не только прославился как выдающийся военачальник, сумевший подавить восстание стремящихся к реваншу шанцев, но и как и величайший философ и политолог, **автор доктрины "Правления Неба", которая более трех тысяч лет обеспечивает незыблемость китайской государственности.** Именно со времен Чжоу-гуна считалось, что династия правит Поднебесной до тех пор, пока обладает "мандатом Неба". Смена династий происходит по Воле Неба, проявляющегося в различных знамениях, среди которых и народный гнев, и стихийные бедствия, и эпидемии, и неурожай, и военные поражения. Небо вверяет судьбу Поднебесной новой династии. И этот акт всегда представлялся как вполне законная передача "мандата" от одной династии другой в рамках одного и того же государства, как если бы в "труп вдыхалась новая жизнь".

Династия Чжоу находилась у власти в стране около 250 лет, когда ее последний реальный император **Ю-ван Гунн-Шэн** (781-771 гг. до н.э.) погиб в сражении с кочевниками, а государство фактически распалось на отдельные уделы. В стране наступил период "Чуньцу" ("Весны и Осени"), длившейся до середины V века до н.э., во время которого власть чжоусского вана была номинальной. Империя на этом этапе как бы взяла передышку, столь необходимую ей для осмысления всего достигнутого, оценки настоящего и прозрения будущего. Именно в этот период в Китае наблюдается значительное развитие культуры и искусства, живописи и литературы. И именно в это время в Поднебесной появились два величайших мудреца, ставших основоположниками национальной мировоззренческой системы: **Лао-Цзы и Конфуций.**

Первый считается основателем даосизма, а второй – собственно конфуцианства. Первый раскрыл перед китайцами тайны мироздания, а второй научил их, как сохранить достигнутое в прошлом и добиться процветания в будущем. Первый дал народу и его правителям знания о Духе, а второй закрепил в устоях сознания китайцев нормы морали. Сплав этих двух учений, впитавший в себя в последствие этические элементы буддизма, и стал той духовно-нравственной основой китайского общества, обеспечившего его самобытность, специфику и единство на протяжении тысячелетий.



Некоторые историки считают, что Лао Цзы был старшим современником Конфуция, который жил в период с 551 по 479 гг. до н.э. Говорят, что они даже встречались между собой и вели философские беседы:

**"...Когда Конфуций находился в Сиу, то он посетил Лао-Цзы, чтобы услышать мнение его относительно обрядов.**

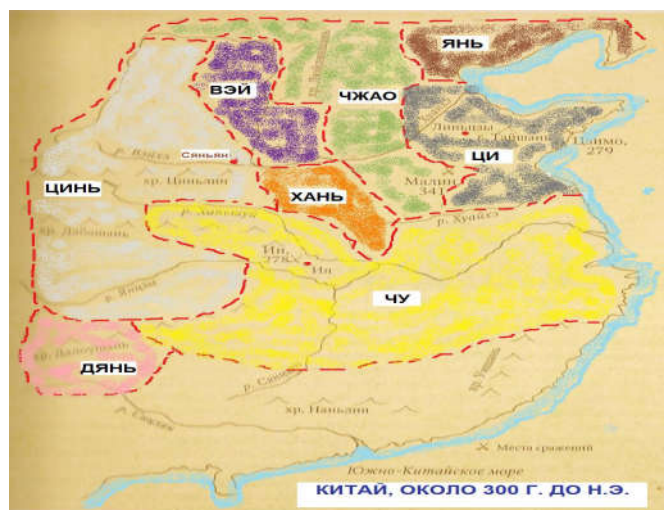
**— Обрати внимание на то, — сказал Лао-Цзы Конфуцию, — что люди, которые учили народ, умерли, и кости их уже давно истлели, но слова их доселе существуют. Когда мудрецу благоприятствуют обстоятельства, он будет разъезжать на колесницах; когда же нет — он будет носить на голове тяжесть, держась руками за края ее. Я слышал, что опытный купец скрывает свой товар, как будто ничего не имеет. Точно так же, когда мудрец имеет высокую нравственность, то наружность его этого не выражает. Ты брось свою гордость, вместе со всякого рода страстями; оставь свою любовь к прекрасному, вместе с склонностью к чувственности, потому что они бесполезны для тебя. Вот что я говорю тебе, и больше ничего не скажу.**

**Удалившись от нашего мудреца, Конфуций сказал своим ученикам:**

**— Я знаю, что птицы умеют летать, — рыбы умеют плавать в воде и животные умеют бегать. Также знаю, что бегущих можно остановить тенетами, плавающих — сетями, а летающих — силками. Но что касается дракона, то я не знаю ничего. Он несется по облакам и поднимается на небо. Я сегодня видел Лао-Цзы. Не дракон ли он?.."**

## **Великая империя (конец I тыс. до н.э. – конец I тыс. н.э.) Династии Цинь, Хань, Суй, Тан**

На смену блистательной эпохе развития китайской культуры пришел наиболее кровавый период ее истории, когда страна, раздираемая братоубийственными войнами, шла к своему объединению. Как и все в китайской традиции эта эпоха также была в последствие опоэтизирована, получив



звучное наименование "**Чжаньго**" ("**Сражающиеся царства**"). Эта эпоха завершилась в 221 году до н.э., после того как правитель царства Цинь Чжэн-ван объединил весь Китай под своей властью и взял себе в качестве тронного имя **Цинь Шихуанди**, став первым формальным императором, объединившим всю Поднебесную в единую державу. Силой усмиривший хаос семи сражающихся царств он провел реформы, унифицирующие письменность, меры веса и длины, денежную единицу, колеи дорог, административное деление и прочее.

**Цинь Шихуанди** (родился в 259 году, правитель царства Цинь с 246 года, император Китая с 221 года, умер в 210 году до н.э.) - великий полководец и государственный деятель, сумевший сломить сопротивление соседних царств и объединить Китай.

Основанием его успеха послужили административная и военная реформы, проведенные в царстве Цинь за 100 лет до рождения самого Цинь Шихуана, а также блестящие победы великого полководца древности, главнокомандующего циньской армии **Бай Ци** (умер в 257 г. до н.э.). В 260 до н.э. в сражении у Чанпина тот одержал победу над армией царства Чжао и захватил в плен 400 тысяч чжаоских солдат, которых, опасаясь возможного бунта, якобы, приказал заживо закопать в землю. Эта история, хотя и маловероятная с точки зрения достоверности, все же весьма показательна для того, чтобы убедиться в том, на каких принципах шло объединение страны. Кстати, циньские власти весьма своеобразно отблагодарили своего верного слугу: в 257 году до н.э. Бай Ци был по ложному обвинению приговорен к смерти, после чего покончил жизнь самоубийством.

Сам Цинь Шихуанди тоже не отличался мягкостью характера, а его конкретные дела свидетельствуют о крайней жестокости и коварстве этого императора, что впрочем, роднит его со многими историческими персонажами, также сумевшими создать великие империи. Обуреваемый идеями собственного величия, он по всей стране затеял грандиозное строительство, о масштабах которого свидетельствует, как дожившая до наших дней Великая китайская стена, первый камень которой был заложен в 215 году до н.э., так и поражающая наших современников огромная терракотовая армия, работы по раскопкам которой все никак не закончатся.

Положив в основу своего царствования идеи абсолютной тиранической власти, разработанные своим придворным советником Ли Сы, Цинь Шихуан стал неограниченным владыкой, сосредоточившим в своих руках все рычаги законодательной, исполнительной и судебной власти. Отменив уложения всех предшествующих царств, он ввел новые порядки казарменно-армейского образца, которые предусматривали суровое наказание за малейшую провинность, как со стороны элиты, так и со стороны простолюдинов. Используя механизм массовых репрессий,



цинское правительство сгоняло на каторжные работы миллионы людей, которые влачили на "стройка века" рабское существование. Пытавшаяся было воспрепятствовать административному беспределу интеллигенция была до смерти запугана показательными актами демонстрации силы, во время которых сначала в 213 году были сожжены многие философские труды и трактаты, а годом позже – преданы смерти 460 конфуцианских ученых, которых заживо закопали в землю по обвинению в подстрекательстве населения к выступлению против императорской власти.

Введенный в стране террор и вертикаль власти поначалу быстро способствовали экономическому росту, возрастанию военной мощи, развитию инфраструктуры. Однако, уже к концу правления "великого тирана" страну стали сотрясать смуты и восстания, что в конечном итоге привело к крушению династии Цинь сразу же после смерти кровавого диктатора.

В этой связи, автор не может не удержаться от одного замечания: приходится только сожалеть о том, что ни Иван Грозный, ни И. Сталин не были знакомы с китайской историей. Потому как, если бы они знали ее, то вряд ли бы с таким энтузиазмом насаждали бы свой стиль власти в стране, которая как после гибели одного, так и после смерти другого, рухнула в хаос смутных времен, перечеркнув все то, в том числе и положительное, что ими было сделано. Это лишний раз подтверждает вывод о том, что устойчивые системы государственности невозможно создать на беззаконии, страхе, репрессиях и жесткости.

Младший сын Цинь Шихуана Эр Шихуанди не смог после смерти своего отца обуздать интриги придворных и заговоры бюрократии, что ослабило центральную власть, на которой все и держалось, после чего по стране волной прокатились восстания, приведшие в конечном итоге к гибели самого Эр Шихуана и всей династии Цинь. У восставших же появился новый харизматический лидер **Лю Бан**, который и стал основателем новой династии Хань.

**Лю Бан/Гао-цзу** (родился в 256, император с 202, умер в 195 году до н.э.) - основатель династии Хань. Выходец из деревенской семьи, он с детства усвоил главные добродетели конфуцианской морали, среди которых справедливость и великодушие были в числе основных. Крестьянская смекалка, природная храбрость, незаурядный ум и сумасшедшее везение довершают картину чудесного вознесения простолюдина к высшей ступени власти в государстве. Примкнув к антиправительственным восстаниям с



относительно небольшим отрядом, он очень быстро возвысился среди своих соратников и стал во главе оппозиционных сил. Лю Бан отменял несправедливые законы прежней династии, даровал свободу рабам, освобождал людей от несправедливых долговых обязательств, беспощадно карал своих солдат за мародерство. Все эти шаги очень быстро снискали ему славу доброго правителя, имеющего право на власть и освященного на это "мандатом Неба", что для китайской ментальности являлось главным доводом в пользу воцарения новой династии. В 202 г. Лю Бан провозгласил себя императором, положив начало новой династии Хань.

После его смерти в 195 году до н.э. власть оказалась в руках его вдовы, **императрицы Люй**, которая состояла регентшей при сыновьях Лю Бана, осуществляя фактическое управление государством. Жестокая и корыстолюбивая правительница оставила в истории Китая весьма печальный след, так как не особо разбиралась в средствах собственного утверждения на троне. Наемные убийцы и яд, пытки и убийства – она ни перед чем не останавливалась. Говорят, что даже ее собственный сын не выдержал подлости матери и отказался от венца после того, как увидел, что его матушка сотворила с другой женой Любана, Ци, и ее сыновьями.

Однако понять императрицу, чисто по-человечески, можно. Она вышла замуж за Лю Бана в то время, когда он был еще простым крестьянским старостой. При этом историки утверждают, что сама Люй была первой красавицей во всем округе, а Лю Бан был не особенно привлекательным юношей. И выбор молоденькой и избалованной вниманием мужчин прелестницы был связан именно с тем фактом, что ей удалось разглядеть за обычной внешностью своего избранника какие-то его особенные черты характера, которые и предопределили в последствие его чудесное восшествие на престол.

К тому времени, как Лю Бан стал императором под именем Гао-цзы, красота Люй стала меркнуть: кожа была уже не так упруга и нежна, грудь перестала быть объектом вожделения супруга, губы утратили былую спелость и сладость персика. Императрице стало трудно соперничать с молодыми придворными девицами ее божественного мужа, которые теснились у трона. И только огромная воля и самообладание, природная хитрость и беспринципность могли сохранить за ней власть и положение. Так она и правила, единолично и в вечном страхе о свержении.

Уничтожив всех претендентов на престол, Люй не смогла справиться лишь с одним из них, принцем Лю Хэном, сыном молоденькой наложницы императора. Она пыталась его отравить как-то на пиру, но он так и не выпил предложенную ему чашу с вином. Именно ему предстояло занять место на китайском троне после смерти легендарной

императрицы в 180 году до н.э. под именем Вэнь-ди. После смерти императрицы в Китае были приняты законы о престолонаследии, исключающие пребывание на престоле лиц женского пола.

**Вэнь-ди**, (родился в 202, император с 179, умер в 156 году до н.э.). Четвертый сын императора Лю Бана стал первым великим монархом времен династии Хань, открыв дорогу многочисленным реформам, приведшим к процветанию страны. Его деяния были величественны и масштабны. Чего стоят только отмена земельного налога, приведшая к резкому росту сельскохозяйственного производства, и всеобщая амнистия, открывшая в Поднебесной эру мира и взаимопонимания между разными противоборствующими группировками!

Рожденный одной из наложниц Лю Бана (по имени Бо) он, после смерти своего отца, естественно сразу же стал объектом интриг и заговоров со стороны императрицы Люй. Однако молодой человек быстро сообразил, что к чему, и бежал подальше от двора. Как только до него дошли вести о плохом самочувствии императрицы, он прибыл в столицу с целью захвата власти. По некоторым сведениям, ворвавшись во дворец, он уже застал свою «врагиню» мертвой, что не помешало ему и его людям убить всех ее родственников, находящихся у смертного одра. Но эта история как-то не вяжется в целом с положительным образом императора, который по китайской традиции являет собой пример конфуцианской добродетели. Наивысшего же расцвета ханьский Китай достиг в период правления внука Вэнь-ди императора У-ди.

**У-ди** (родился 27 августа 156, император с 140, умер 29 марта 97 году до н.э.). Его приход к власти не был предопределен придворной иерархией, так как он был всего лишь десятым сыном своего отца. Но так сложилось, что именно в его руки попал «мандат Неба» после смерти императора Цзин-ди. Став властелином Среднего царства в возрасте всего лишь 16 лет, он в первые годы своего правления прислушивался к советам бабушки и матери, каждая из которых проводила самостоятельную политику, опираясь на собственных последователей, сгруппированных в политические партии. Однако, со временем, У-ди удалось сосредоточить всю власть в своих руках и начать проведение реформ, которые сказались на всем дальнейшем развитии Поднебесной.



Именно при У-ди конфуцианство стало "сознательной прагматической цивилизационной основой жизни китайцев" (А. Девятов), а население страны выросло до 60 млн. человек, превратив Китай в крупнейшую мировую державу. Масштабное строительство дорог



и брожения стране порядок. Добивается он этого отнюдь не мягкими мерами: ужесточается вертикаль власти, репрессиям подвергаются недовольные и оппозиционные трону силы, вводятся суровые законы и дополнительные налоги.

Но и на этом сходство этих двух правлений не заканчивается. На Китай во времена правления Ван Мана обрушиваются стихийные бедствия, неурожай и голод, что никак не свидетельствует о согласии Неба выдать "мандат на правление" новой династии. В результате Срединную империю охватила волна восстаний, которая привела к падению императорского клана Синь и восстановлению на троне династии Хань, которая продержалась у власти еще 200 лет. История возвышения и крушения династий Синь и Годуновых очень схожи между собой, что лишний раз подтверждает тезис о том, что "русский с китаецем – братья навек!".

Продолжительный прогресс эпохи второй династии Хань сменился в конце II века очередным кризисом, который привел к восстанию так называемых "желтых повязок":

***"В 184 г. некий Чжан Цзяо объявил себя "Желтым небом", т.е. "Небом справедливости", в противоположность "Синему небу" насилия, и началось восстание "желтых повязок". Сам Чжан Цзяо был человек, "которому бедность не позволила получить ученую степень". В основу нового учения легла философия Лао-цзы, но на народ большее впечатление производили наговорная вода, которой Чжан Цзяо лечил больных, и приписываемая ему способность вызывать дождь и ветер. К пророку стали стекаться последователи, более 500 его учеников ходили по стране, проповедуя "Великое Спокойствие" и вербуя приверженцев, число которых росло день ото дня. Они объединялись в дружины с полководцами во главе, дабы перед ожидаемым концом мира установить истинную веру. За полгода силы повстанцев выросли до 500.000 бойцов, причем в числе восставших оказались военнопоселенцы в Аннаме и хунны. Правительство потеряло контроль над страной. Ханьские чиновники прятались за городскими стенами. Движение "желтых повязок" не было только крестьянским бунтом или политическим восстанием. Оно ознаменовалось также мощным идеологическим сдвигом: философская система Лао-цзы претворилась в религию - даосизм, вобравший остатки древнекитайского политеизма - почитания шэнов, языческих божеств. Этим даосизм сразу завоевал симпатии широких слоев крестьянства, и, таким образом, крестьянское восстание слилось с проповедью национальной религии, возникшей как противодействие чужеземному буддизму, нашедшему приют при дворе. Понятно,***

**почему именно учение Лао-цзы, а не конфуцианство было использовано в борьбе против ханьского режима. Сам этот режим был делом рук конфуцианцев, и они могли возмущаться лишь бездарным применением принципа, но не самим принципом. Истинные конфуцианцы - всегда немного ретрограды, так как они воспитаны на истории и уважении к предкам. Кроме того, конфуцианцы, получая образование, отрывались от безграмотного народа, поэтому они выступали в защиту династии против правящих вельмож то как заговорщики, то как руководители легитимистов, нигде не смыкаясь с народными массами. Даже перед лицом смертельной опасности, исходившей от евнухов, конфуцианцы оказались не в состоянии возглавить сопротивление; это сделали мистики-даосы, вбиравшие в себя творческие и беспокойные элементы из крестьянской массы, ибо для мистика не нужно учиться наукам, а нужны горячее сердце и пылкая фантазия, а когда к этому добавились социальная ненависть, обида за века притеснений и несправедливостей, отвращение к чужеземным фаворитам, то гражданская война стала свершившимся фактом" (Л.Н.Гумилев "Троецарствие в Китае").**

Восстание "желтых повязок" было подавлено, но авторитет престола пал столь низко, что последние представители династии Хань стали практически заложниками в руках военных, наиболее известным и сильным из которых был Цао Цао.

**Цао Цао** (родился в 155 году, узурпатор с 196 года, умер в 220 году). Великий полководец древности, который "проигрывал битвы, но выигрывал войны". Наиболее дальновидный из всех претендентов на трон, он ранее других своих соперников понял, что для того, чтобы получить высшую власть в стране, надо, прежде всего, как-то оправдать это в глазах подданных хотя бы видимой законностью. Поэтому вместо того, чтобы добивать династию Хань, он предпочел взять ее последнего представителя под свою опеку, предложив императору перебраться из своей разрушенной столицы Лояна в подконтрольный ему город Сюй.

Цао Цао добился неограниченной власти, присвоил себе всевозможные должности и титулы в государстве, но все же не рискнул объявить себя "сыном Неба". О его жестокости и коварстве ходили легенды, одна из которых повествовала:

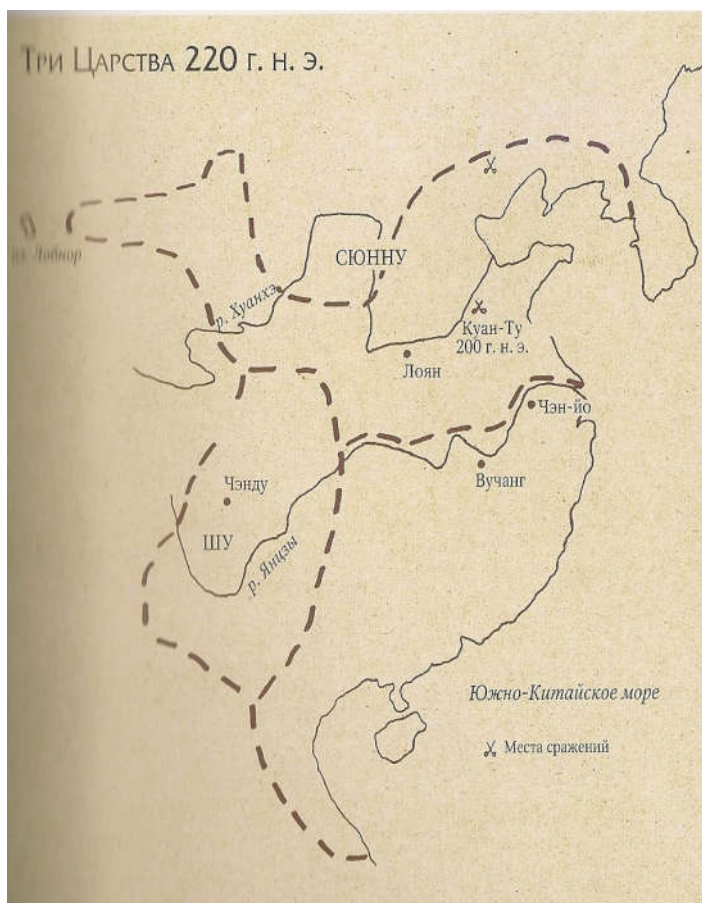
**"В тяжелые годы гражданских войн Цао Цао со своим отрядом пытался уйти от гнавшихся за ним карательных войск противника. Для того, чтобы перевести дух, подкрепиться и пополнить запасы, его отряд остановился в одной придорожной корчме. На следующий день, уже после того, как его отряд покинул гостеприимный дом, Цао Цао вернулся с несколькими**

**солдатами в дом, давший им приют и пропитание, и уничтожил всех его обитателей, не желая оставлять свидетелей".**

Этот диктатор был весьма любвеобилен, и помимо стремления к высшей власти был снедаем и другими, далеко не платоническими желаниями. Ходили слухи, что он даже построил на реке Чжан "Башню Бронзового воробья", куда его верные слуги свозили со всех завоеванных земель самых красивых женщин. Что из всего выше сказанного - правда, а что - вымысел историков - неизвестно. Доподлинно известно лишь то, что власти он добился не лестью и деньгами, а полководческим даром, проведя жизнь в походах и сражениях. Причем, его военные успехи основывались на правильной экономической политике, позволившей обеспечить бесперебойное снабжение его армии всем необходимым для войны. Ему также приписывается создание государственных военных поселений в приграничных районах (что-то типа казачьих станиц).

Цао Цао был талантливым полководцем, но в плане государственного строительства - оказался не столь мудрым. Его время - это время феодальной раздробленности периода **"Сянь Го" / "Троецарствия"** (220-280 гг.), когда наряду с царством Вэй в Китае существовало два других удела: Шу и У. Да и сама династия Вэй, первым представителем которой стал его сын **Цао Пэй** (220-226 гг), недолго продержалась у власти. Уже внук Цао Цао император Юань-ди был свергнут с престола военными во главе с **Сыма Янем**, который основал новую династию - Цзинь. Однако и этой династии, сумевшей, правда, ненадолго, объединить страну, не суждено было царствовать долго. Уже через 60 лет после ее прихода к власти империя Цзинь пала под ударами кочевников.

Единой империи более не было, страна пребывала в хаосе, поэтично названном китайскими историками "Нань бей чао"/"Период Южных и Северных династий", который длился до 581 года, когда тесть



последнего императора Северного Чжоу Ян Цзянь узурпировал власть и провозгласил новую **династию Сюй**.

**Ян Цзянь** (581-604 гг.) был регентом при собственном внуке, шестилетнем императоре Цзин-ди (581 год). Но такое положение дел его явно не устраивало, и он, добившись отречения последнего от престола, провозгласил себя императором и стал, таким образом, основателем новой династии **Сюй**. Талантливый полководец и администратор он достаточно быстро добился объединения Китая после 300 лет распри и гражданских войн, а проведенные им реформы помогли восстановить сельское хозяйство, основу китайской экономики.

По оценке историков Ян Цзянь обладал целым рядом положительных черт, столь необходимых "правильному правителю" в соответствии с конфуцианской моралью: трудолюбие, скромность, бережливость, аккуратность, честность, порядочность, стремление к справедливости и гармонии. И поэтому "Поднебесная» охотно подчинялась ему и уважала его.

Он оказался рачительным хозяином и жестким руководителем, сумел снизить налоги и при этом повысить доходы государства. Он беспощадно боролся с коррупцией и чиновничьим произволом, что открыло шлюзы для развития ремесел, торговли и производства. Но, к сожалению, не сумел воспитать достойного преемника. За что и поплатился.

В 604 году его собственный сын **Гуан** организовал на отца покушение, убил его и второго претендента на престол, и провозгласил себя императором, вошедшим в историю под именем **Ян-ди** (605-617 гг.), который прославился сумасбродством и развратом, огромными тратами на свои прихоти и ненужную роскошь, жестокостью и не мотивированными репрессиями.

При нем масштабы строительства были воистину гигантскими: великолепные дворцы в своей новой столице, чудесный парк с редчайшими видами флоры и фауны, огромные каналы, призванные объединить водные артерии страны в единую транспортную сеть. Все это не могло не надорвать силы народа, который стал выказывать свое неудовольствие и роптать. Окончательно же чашу народного терпения переполнила неудачная военная кампания против





корейского государства Когурё 611 года: огромная полуторамиллионная китайская армия потерпела сокрушительное поражение, потеряв сотни тысяч убитыми. В 613 году в стране вспыхнуло всеобщее восстание, которое привело к падению суйского дома и началу правления новой династии – **Тан**.

**"Родовой фамилией династии (Тан) была Ли. По легендам, её прародителем был Лао-цзы, основатель даосизма" (Н. Сычев "Книга династий").**

Основатель династии **Ли Юань/Гао Цзу** (618-626 гг.) занимал при императорах Суй важные должности, от начальника гарнизона до Первого советника государства, что дало ему возможность тщательно разобраться во всех проблемах страны. Он был одним из немногих китайских политиков, способных договориться с кочевниками-тюрками, угрожающим спокойствию империи, и подавить выступления местных феодалов. Добавим к этому лишь то, что основатель новой династии приходился по женской линии родственником суйским правителям и воздерживался от провозглашения себя императором до тех пор, пока не получил известие о том, что Ян Гуан был убит собственными охранниками в 618 году в г. Цзянду. Новый китайский вождь 8 лет вел войны за укрепление своего положения, а затем отказался от престола в пользу своего младшего сына **Ли Шиминя** (627-649 гг.).

**Ли Шиминь/Тай-цзун** (родился 23 января 599 года, император с 4 сентября 626 года, умер 10 июля 649 года). Незаурядный ум и выдающиеся организационные способности сделали этого человека, еще в молодые годы, талантливым политиком. Именно он предложил своему отцу, Ли Юаню, крупному военачальнику династии Суй, отказаться от поддержки прогнившего режима Ян-ди и, заключив союз с тюрками, свергнуть ненавистного всем самодура. Сразу же после того, как Ли Юань провозгласил себя императором, Ли Шиминь стал вторым человеком в государстве, взяв на себя ответственность за проведение внутренней и внешней политики молодой династии. По одной из версий, его приход к высшей власти стал результатом заговора, причем организованного не им против отца, а его родными братьями против него самого. Именно их неудавшееся покушение на Ли Шиминя заставило последнего принять самые жесткие меры для того, чтобы сосредоточить в своих руках бразды правления страной. За время своего царствования он расширил границы империи, привел в порядок ее экономику и сельское хозяйство, открыл пути для развития торговли и ремесел.

**Самым же великим свершением этого императором стало достижение гармонии в мировоззренческом восприятии мира китайцами. При нем**

<b>Буддизм</b>	• Небо
<b>Конфуцианство</b>	• Человек • Нравственный закон
<b>Даосизм</b>	• Земля • Основы мироздания

**произошел тот самый знаменитый сплав конфуцианства-даосизма-буддизма, который и поныне лежит в основе китайской ментальности.**

Скажем сразу, что базой для этого стали взгляды его предшественников, утверждавшие, что подданные могут верить во что угодно, лишь бы в Поднебесной была гармония, все были спокойны и не отвлекались на религиозные распри.

Кроме того, именно буддисты однажды спасли жизнь императору:

*"После образования династии Тан (618-907 гг.) в стране все еще существовали раздробленность и междоусобицы. Во время похода против Ван Шичуна император Ли Шиминь и его войска были окружены. Ли Шиминь отправил послание в Шаолинь с просьбой о помощи. 13 монахов во главе с Таньцзуном без промедления отправились в путь и спасли императора. С помощью монахов-воинов Ли Шиминь разбил превосходящего по численности врага, и Ван Шичуну пришлось поклониться императору. Позже Таньцзун был награжден должностью генерала, другие же 12 монахов пожелали остаться в монастыре, и император подарил им дорогие ряссы. Благодаря вниманию и поддержке императора, монастырь Шаолинь получил много денег и поля площадью в 40 га. С разрешения императора в Шаолине даже были разрешены определенные исключения из буддийской аскезы: монахи-воины могли не только брать в руки оружие, совершенствуя боевое мастерство ушу, но и есть мясо для укрепления здоровья" (Хуан Ливэй "БУДДИЙСКАЯ СВЯТЫНЯ КИТАЯ", <http://nervana.net.ru/buddism/shaolin/page1.htm>).*

К сожалению, как это часто случается в истории и в жизни, могучему отцу наследовал слабохарактерный сын, китайский император **Гао-цзун/ Ли Чжи** (650—683 гг.), который в 22 года стал властителем Поднебесной. Но внук основателя династии и сын великого правителя стал пленником собственной жены - **У Цзэ-тянь** (683-705 гг.) -, которая держала его в роскошном дворце и не допускала до управления государством. Видимо, она все-таки не плохо за ним следила, так как он прожил в «золотой клетке» более тридцати лет. После его смерти императрица отстранила от власти сыновей и сама заняла трон, повторив «подвиг» вдовы основателя династии Хань, императрицы Люй.

*В 12 лет юная, очаровательная девушка У Чжао стала наложницей пожилого уже Тай Цзуна. Через 13 лет, когда монарх скончался, ее вместе со всеми отправили в буддийский монастырь, где она и должна была провести остаток своих дней. Столь мрачная перспектива мало устраивала хитрую и амбициозную У Чжао. Используя все свое обаяние, она очаровала нового императора, молодого, доброго и ленивого Гао Цзуна. Он забрал ее из монастыря и женился на ней. Так бывшая*



любовница отца У Чжао превратилась в жену сына и императрицу **У Цзэ-тянь**.

Постепенно эта хитрая женщина сосредоточила в своих руках всю полноту власти и стала единолично управлять страной, безжалостно устраняя всех конкурентов, вплоть до собственных детей... У Цзэ-тянь без малейшего колебания убирала со своего пути любого, кто мог посягнуть на ее трон. В их числе оказался и молодой принц королевской крови, кстати, внук грозной правительницы... Благодаря железной воле, У Цзэ-тянь правила необычайно долго - 45 лет, срок огромный не только по китайским, но и по мировым масштабам. В последние месяцы своей жизни императрица тяжело заболела. Только по этой причине она согласилась добровольно передать власть своему сыну Чжун Цзуну, который практически всю жизнь находился в роли государственного пленника. Сама же императрица удалилась в монастырь, где и умерла в возрасте восьмидесяти одного года. Надо отдать должное У Цзэ-тянь. Она имела несомненный талант управления людьми. Это признавали даже ее враги. Именно это и позволило ей создать прекрасно работавший административный аппарат, что, в свою очередь, способствовало процветанию гигантской империи" (<http://china.worlds.ru/articles/china> "Могилы династии Тан").

Эта коварная и властолюбивая женщина фактически свергла танский дом и провозгласила создание новой династии Чжао, но ее смерть все вернула на круги своя, и династия Тан снова оказалась на престоле, достигнув пика могущества и славы при императоре **Сюань-цзуне** (родился в 685 году, император с 712 года, умер в мае 762 года). Он был современником нашему Рюрику, королям англосаксонских династий Британии, одному из основателей франкской империи Пиппину Короткому. За год до его восшествия на престол арабо-берберское войско высадилось на Пиренеях и в одночасье разгромило королевство вестготов, установив власть полумесяца на долгие века в этой западной оконечности Европы. Во время его правления взошла звезда рода Фудзивара в Японии, которая очень скоро скалькирует танский Китай в устройстве собственной страны и жизни ее элиты.

Его восшествие к вершинам власти не было гладким. После смерти У Цзэ-тянь престол унаследовал ее сын **Чжун-цзун** (684 и 705-709 гг.), которого она в свое время отстранила от власти. Однако, тому не долго пришлось наслаждаться положением "Сына Неба": через четыре года после коронации он был отравлен собственной женой Вэй, которая желала править единолично. Убийство императора и переворот создали благоприятные условия для захвата трона, и Сюань-цзун, - он же внук императора Гао-цзуна - Ли Лунцзи, не упустил своего шанса. С верными ему людьми он ворвался во дворец и убил императрицу Вэй и всех ее детей (вполне обычная практика того времени), проявив при

этом незаурядные энергию и решительность. Не зря, говорят, императрица У Цзэ-тянь хотела убить мальчонку еще в детстве, разглядев в нем достойного соперника! И неизвестно, куда бы повернула китайская история, если бы не заступничество и покровительство, оказанные маленькому принцу принцессой Тайпин, дочери императрицы.

Добропорядочный сын, он в начале посадил на трон своего отца, который стал императором **Жуй-цзуном** (709-712 гг.). Но тот страдал алкоголизмом, пристрастившись к спиртному еще в страшные времена У Цзэ-тянь, которая потому и сохранила ему жизнь, что считала его хроническим алкоголиком. Ли Лунцзи ничего не оставалось, как занять престол самому.

Начал он с того, что провел всеобщую перепись населения. Это позволило упорядочить налоговую систему. **Затем он провел денежную реформу, введя первые в мире бумажные деньги.** Все это дало толчок к развитию торговли и ремесел, процветанию городов. В практику, но уже на современном уровне, вновь были введены экзамены для чиновников, во время которых их проверяли на знание основ конфуцианской философии, ритуала и риторики. Это в свою очередь значительно повысило авторитет людей науки и искусства, привело к невиданному развитию литературы, поэзии и живописи. Сам император то же не был равнодушен к прекрасному, и был весьма возвышенной натурой, став героем одной из самых романтических любовных историй раннего средневековья:

*" ...с возрастом он (Сюань-цзун) устал от государственных забот и предпочитал проводить время в дворцовых покоях, занимаясь стихосложением, слушая музыку и наблюдая за танцами юных прелестниц. В императорском гареме было больше тысячи девушек, но эстет Сюань-цзун не слишком их баловал вниманием. По словам поэтов той эпохи, он искал «покорявшую страны», то есть подобную по красоте древней красавице Ли, о которой говорили: «Одним взглядом покорила страну». Когда-то именно такой ему казалась первая супруга У Хуэйфэй, но с годами она утратила очарование, а потом умерла, оставив императора грустить под заунывное пение бамбуковой флейты... Эта история случилась больше тысячи лет назад. С тех пор она, конечно же, обросла новыми легендами, как того и требуют законы жанра. Но в основе ее — чистая правда: была юная красавица, был немолодых лет император, и между ними вспыхнул такой пожар, в огне которого запылала целая империя... Сегодня о тех далеких событиях напоминают разве что выцветшие картинки на шелке да строки стихов, печально*



повествующие о судьбах наложницы **Ян Гуйфэй** и ее возлюбленного — императора Сюань-цзуна...

В 739 году придворный евнух Гао Лиши словно невзначай зазвал Сюань-цзуна в дворцовую купальню, где принимала ванну неизвестная юная красавица. Это не считалось нарушением этикета: Сын Неба мог входить куда угодно. Но что-то заставило его спрятаться за бамбуковую ширму и наблюдать за незнакомкой. Она показалась ему прекрасной: густые черные волосы, алые губы, молочно-белая кожа. Может быть, несколько полновата... Но императору нравились такие красавицы. Казалось, девушка не подозревает, что за ней следят, но перед тем, как взять из рук служанки шелковый халат, она кинула в сторону ширмы лукавый взгляд, поразивший Сюань-цзуна в самое сердце. Поэт Бо Цзюйи так описал этот момент:

«Опершись на прислужниц, она поднялась—  
О, бессильная нежность сама!  
И тогда-то впервые пролился над ней  
Государевых милостей дождь»

Выйдя из купальни, император призвал Гао Лиши и велел разузнать все о ней. Тот явно был готов к такому вопросу и бойко выпалил, что ее зовут Ян Юйхуань, ей девятнадцать лет, и она уже почти три года замужем за сыном императора Ли Мэем. Получается, что если Сюаньцзун и видел ее на дворцовых приемах (женщины появлялись там очень редко), то вряд ли узнал бы в пышном наряде и макияже. Она была дочерью Ян Сюаньяня, служившего казначеем (сыху) в одном из уездов провинции Шэньси. После смерти родителей ее воспитывал богатый дядя. Когда девушке исполнилось шестнадцать лет, он отдал — а фактически продал — Ян Юйхуань в жены принцу Мэю. За это ему полагались пожизненная пенсия и почетное звание «родственника императора».

В 736 году сыграли свадьбу, и Юйхуань вошла в покои дворца в Чанъани, который она могла покинуть только после смерти — своей или супруга. В последнем случае ее ждало заточение в одном из буддийских монастырей. Но жизнь распорядилась иначе. Как говорят в Китае, женщина поймала за хвост золотого феникса. Отчасти это было заслугой хитрого Гао Лиши, который для укрепления своего влияния решил показать императору юную красотку, прекрасно понимая, что она не может не понравиться. Такие попытки он предпринимал не раз, но лишь с Юйхуань евнух «попал в яблочко».

Стоит учесть, что она была не просто красивой куклой, а обладала врожденными способностями и еще в доме у дяди выучилась стихосложению, пению. Она играла на разных инструментах и даже ездил верхом. Это было совсем уж необычно для китайянок, которых воспитывали в уединении женских покоев...

А Сюань-цзун тем временем потерял и сон, и покой. Забыв о делах государства и о готовящемся походе против кочевников, он думал только об одном: как бы заполучить красавицу в свой гарем. Как ни странно, выход придумала она сама, сообщив мужу, что хочет уйти в монастырь. Это было единственной возможностью, когда знатная китаянка могла добиться расторжения брака. Правда, в таком случае она лишалась всего имущества.

И вот принцессе обрили голову и дали монашеское имя Тайчжэнь — «Высшая истина». Очевидно, она нашла способ заранее договориться с влюбленным императором, поскольку ее не отправили в дальнюю обитель, а поселили тут же во дворце, чтобы она вместе с другими монахинями молилась за здоровье императора. Уже через несколько дней Сюань-цзун смог осуществить свою мечту и встретиться с «Высшей истиной». Молитвы монахини Тайчжэнь оказались чудодейственными: здоровье 55-летнего императора явно улучшилось. Днем он с удвоенной энергией занимался делами, а вечером направлялся в павильон, где среди зажженных курильниц его поджидала прелестная монахиня. Конечно, все знали, где государь проводит ночи, но комедия продолжалась целых пять лет, пока принцу Мэю не нашли новую жену. После этого Сюань-цзун официально ввел возлюбленную в свой дворец, присвоив ей звание Гуйфэй — «Драгоценная супруга», как издавна именовали любимую наложницу императора. Настоящей супругой она стать не надеялась, поскольку уже побывала замужем. К тому же она не могла иметь детей, но на императорские чувства это никак не влияло: у него и так было 27 сыновей от разных жен и наложниц...

Китайские историки пишут о Гуйфэй по-разному. Одни считают ее безвольной игрушкой в руках придворных клик, другие — коварной интриганкой, принесшей государство в жертву своим амбициям. Возможно, то и другое справедливо, однако ее любовь к императору вряд ли была неискренней.

Она окружила Сюань-цзуна бесконечной лаской и заботой. «...и в весенней прогулке всегда она с ним, и ночами хранит его сон». Чтобы сберечь здоровье немолодого возлюбленного, она составила для него лечебную диету, от которой сохранились некоторые рецепты. Например, императору готовили молодые побеги бамбука, жаренные в меду. Сама Гуйфэй поддерживала здоровье при помощи кисловатых плодов личжи (личи). Они росли только на юге, в горах Сычуани. За ними Сюань-цзун отрядил специальных гонцов, которые ежедневно за сотни ли доставляли к завтраку фаворитки корзину спелых фруктов.

Эта прихоть была далеко не самой невинной. Практически все ее провинциальные родственники заняли посты при дворе, а сестры стали фрейлинами и вышли замуж за принцев. А кресло первого министра досталось еще одному родственнику фаворитки — Ян Гочжуну. Он

быстро обучился «науке» лихоимства, требуя взятки от всех чиновников, претендующих на должности. Вопреки воле императора высокие посты доставались не знающим людям, а богатым невеждам. Казна начала быстро пустеть, налоги утекали мимо в карманы семейства Ян и примкнувшего к ним главного евнуха. Чтобы компенсировать утраты, власти увеличивали налоговое бремя, вызывая недовольство. Находились те, кто пытался пожаловаться императору на всевластие семейства Ян, но тот ничего не хотел слушать. Несколько раз он все же вызывал возлюбленную на откровенный разговор, но она, чувствуя свою силу, не собиралась уступать.

Дважды она покидала дворец и уезжала в родной уезд, но еще до прибытия на место ее догонял императорский гонец с просьбой — нет, мольбой — поскорее вернуться. И с ее прибытием члены клана получали новые должности, а жалобщиков бросали в тюрьму, на голодную смерть. И если одни шептали бессильные проклятия обнаглевшей фаворитке, то другие растили красавиц-дочерей в надежде, что когда-нибудь они заменят ее при дворе.

В это время на границах страны назревала война. Тангуты объединились с тибетцами и перерезали Великий шелковый путь, который связывал Китай с внешним миром. Армии одна за другой двигались на запад и гибли там от стрел кочевников и пустынных бурь. Насильно мобилизованные крестьяне не желали умирать на чужбине, и их удерживала в строю только боязнь за родных: тот, кто покидал строй, обрекал свою родню на смерть. Для борьбы с врагами китайцы привлекали на службу воинов из кочевых племен, делая их генералами и даже военными губернаторами (цзедуши). Именно к таким наемникам все больше переходила власть на окраинах Китая. Одним из них был **Ань Лушань**, тюрк по происхождению, сделавший карьеру при столичном дворе. Он и его единомышленники убеждали Сюань-цзуна, что победа близка, нужно только собрать еще больше налогов и мобилизовать еще больше солдат.

А император думал совсем о другом. По просьбе любимой он возводил в горах Лишань к западу от Чанъани чудесный дворец Хуацин. Там на горячих источниках были выстроены купальни, где плескались Гуйфэй и ее сестры, а император по старой памяти наблюдал за ними из беседки, поставленной на возвышении. Знатных гостей угощали изысканными блюдами, о чем с негодованием писал еще один знаменитый поэт Ду Фу:

«И супом из верблюжьего копыта  
Здесь потчуют сановных стариков  
Вина и мяса слышен запах сытый,  
А на дорогах — кости мертвецов».

Оберегая репутацию мецената, Сюань-цзун до поры до времени прощал такие выпады. Правда, через пару лет старший друг Ду Фу- поэт Ли Бо - был все-таки посажен за решетку. Это случилось, когда его покровитель принц Линь устроил заговор против своего отца. Принца казнили, а поэта отправили в ссылку, из которой тот уже не вернулся. Говорили, что он, напившись, пытался поймать отражение Луны в реке и утонул. А любимец императора Ду Фу в то время жил в деревне, хороня умирающих от голода детей. Но Сюань-цзуну и его возлюбленной было уже не до поэтов — спастись бы самим.

Смуту затеял тот самый варвар - генерал Ань Лушань. Говорили, что он осмелился домогаться любви Ян Гуйфэй, но красавица отвергла его. Пылая мстью, генерал в 755 году заключил в провинции Ганьсу мир с теми, против кого воевал, и повернул армию на восток. В своем манифесте он обвинял императора, что тот забыл о благе подданных, увлекшись чарами фаворитки. Вместе с жаждущими наживы кочевниками конники Ань Лушаня обрушились на старую столицу Лоян, подвергнув ее страшному разгрому. Чтобы избежать той же участи, Чанъань готовилась к обороне под руководством девятого сына императора Ли Хэна. Сам Сюань-цзун вместе с Ян Гуйфэй и другими придворными бежал на юг. По пути солдаты начали роптать, обвиняя во всем случившемся фаворитку. Говорили, что она со своими родственниками разграбила казну, что из-за нее вспыхнул мятеж. Ее обвиняли в колдовстве, будто она приворожила императора, а красоту свою поддерживала с помощью снадобья из человеческой крови.

**15 июля 756** года на заставе Мавэй в провинции Сычуань разразился открытый мятеж. Солдаты потребовали выдачи фаворитки. После получаса напряженного ожидания двое слуг вынесли из ворот дома тело Ян Гуйфэй. Вышедший следом Гао Лиши объявил, что «Драгоценная супруга» покончила с собой. Возможно, ее задушил сам евнух, мечтавший подняться выше семьи Ян. Увидев свою любимую мертвой, старый Сюань-цзун рухнул без чувств:

«Рукавом заслоняет лицо государь,  
Сам бессильный от смерти спасти.  
Обернулся, и хлынули слезы и кровь  
Из его исстрадавшихся глаз».

Скорбь императора была так велика, что мятежники устыдились и без помех доставили его в Сычуань, где временно разместился двор. Там Сюань-цзун подписал указ о передаче власти Ли Хэну, ставшему отныне императором. Чанъань пришлось отдать врагам, и новый государь отправился на восток собирать армию. Через год, когда Ань Лушань был убит кем-то из своих





соратников, императорские войска отбили столицу. Возвращаясь из изгнания, Сюань-цзун остановился на заставе Мавэй и попытался найти могилу возлюбленной, но — тщетно: то ли грабители, то ли лесные звери не оставили от скромного погребения даже следов.

В поэме «Вечная печаль» («Чанхэньгэ») поэт Бо Цзюйи поведал как раз об этом эпизоде жизни императора. Он писал ее через много лет по рассказам очевидцев, очень напомиавшим легенды. Не случайно история двух влюбленных у него вышла сказочной. Скорбя по любимой, Сюань-цзун якобы обратился к даосскому мудрецу, который в поисках наложницы добрался до небесных чертогов, нашел там Ян Гуйфэй, ставшую бессмертной феей. Она передала императору драгоценный гребень и резную шкатулку вместе со словами:

«Крепче золота, тверже камней дорогих  
Пусть останутся наши сердца,  
И тогда мы на небе иль в мире людском,  
Будет день, повстречаемся вновь».

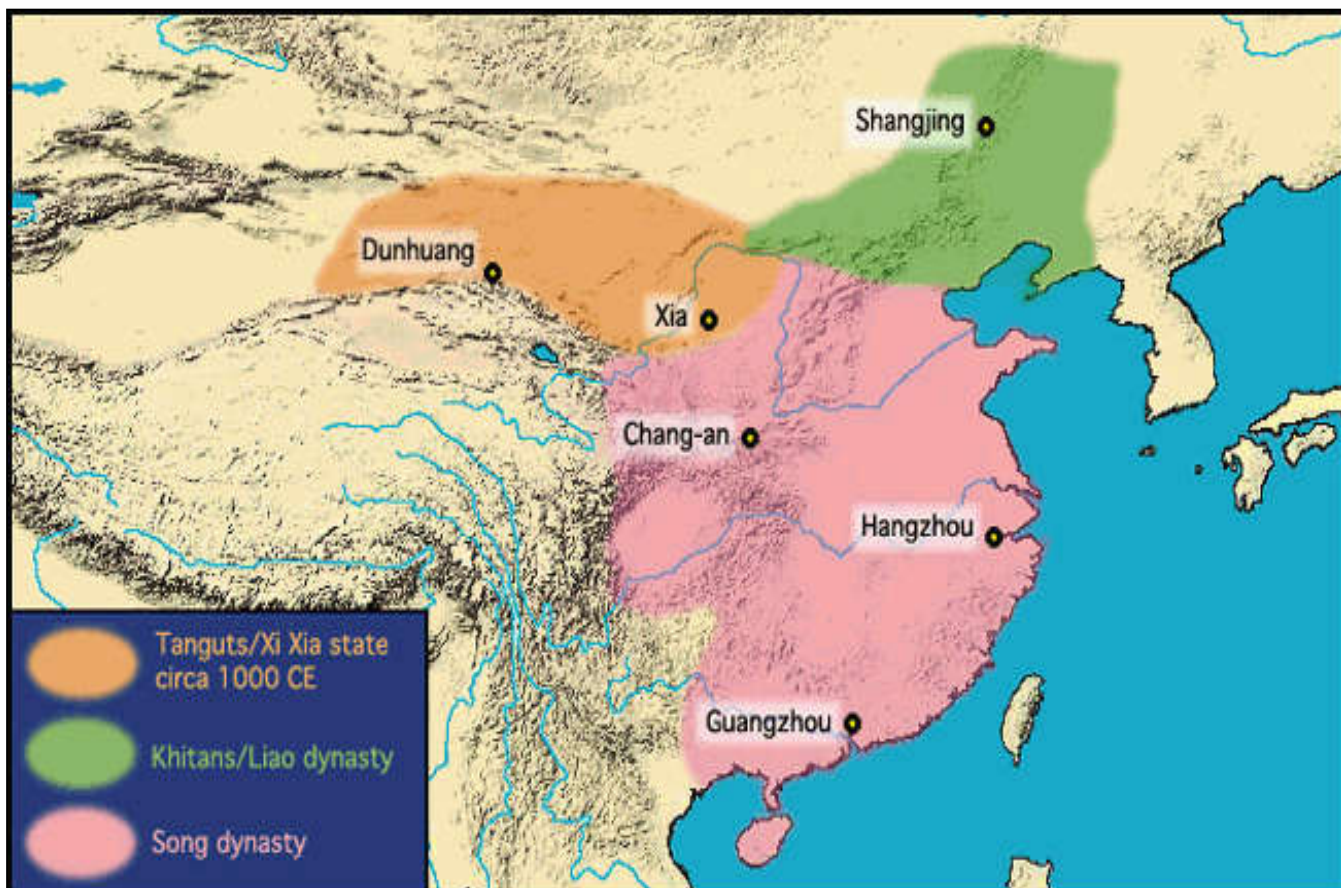
Вернувшись в мир людей, даос передал бывшему императору слова наложницы, и тот со счастливой улыбкой умер, сжимая в руках небесные дары. Под пером поэта банальная история придворной фаворитки превратилась в историю бессмертной любви, известную сегодня всем жителям Китая. К гробнице Ян Гуйфэй, воздвигнутой возле Сиани, до сих пор приходят пары, чтобы повторить клятву влюбленных в вечной верности.

Много веков историю императора и его «Драгоценной супруги» пересказывали историки и поэты. Конфуцианцы осуждали их за забвение своего долга, даосы хвалили за верность чувствам, патриоты воспевали за сопротивление чужеземным варварам. Соседние страны тоже внесли свой вклад в создание легенды. Например, в Японии многие верили, что красавица Ян Гуйфэй спаслась от смерти и нашла здесь убежище, научив местных жителей изящным манерам.

На самом деле все было куда банальнее. Свергнутый император Сюань-цзун умер в мае 762 года, будучи пленником своего сына, который хорошо усвоил уроки борьбы за власть. Немногим позже мятеж в армии был окончательно подавлен и Китай начал залечивать нанесенные раны. Погибли миллионы людей, опустели целые уезды, западные области вместе с Великим шелковым путем были потеряны. Империя Тан так и не смогла восстановить своего могущества. В 906 году она распалась на части, и только через полвека **Китай** воссоединился под властью новой династии Северная Сун. А впереди была долгая череда веков, за которые сменилось множество императоров и их фавориток. Но имя Ян Гуйфэй до сих пор остается в Китае отзвуком той вечной печали, о которой писал обессмертивший ее поэт...



В 1038 году их правитель Юань Хао объявил себя императором. Постоянные войны с кочевыми северными племенами изнуряли силы Сун. К 1126 году династия была изгнана из Северного Китая и обосновалась на юге страны, где просуществовала еще 150 лет, после чего погибла под ударами монгольских орд, возглавляемых внуком Чингисхана Хубилаем, который стал первым китайским императором монгольской династии Юань.



К моменту монгольского завоевания единого Китая уже не существовало: на севере-востоке страны кидане/чжурчжэни основали империю Ляо/Цзинь, тангуты обосновались на северо-западе страны, где создали государство Западное Ся, а собственно китайским оставалась только Южная Сун. И все равно, даже феодальная раздробленность не сделала завоевание страны ордами кочевников делом легким и простым.

Первый поход против земель, входивших когда-то в состав Великой Танской империи, монголы предприняли еще в 1207 году, вторгшись в пределы тангутского государства Западное Ся, которое окончательно было ими покорено лишь к 1227 году. При этом собственно тангуты были поголовно уничтожены. В 1210 году началась военная кампания против империи Цзинь, где чжурчжэни сопротивлялись экспансии вплоть до 1235 года, почти 25 лет, проявив упорство и мужество, достойные уважения. В 1235 году монголы вторглись в пределы государства Южная Сун, где встретили ожесточенное сопротивление местного населения.

В этой войне погиб великий хан монголов Мункэ и возшла звезда полководческого гения Хубилая, сумевшего в результате невероятных усилий захватить в 1276 году столицу сунцев Ханчжоу. Но и это еще был не конец: истинные патриоты своей страны, к которым, безусловно, относился герой китайского эпоса **Вэнь Тяньсян**, отказались служить захватчикам, и, предпочтя «смерть стоя – жизни на коленях», сопротивлялись вплоть до 1280 года.

Таким образом, на покорение Китая у монголов ушло более 70 лет. И это лишний раз доказывает тот факт, что архитипично китайцы – хорошие солдаты и искусные воины. Ведь мало, кто может похвастаться тем, что смог столь долго сопротивляться монгольской военной машине: мусульманские государства Средней и передней Азии рухнули в одночасье, Великая Персия не смогла противостоять напору монгольской конницы, цветущее Закавказье сдалось на милость победителю, а Русь и Восточная Европа были покорены в течение максимум пяти лет.

Китай вновь стал единым, правда, под властью чужеземцев, которые установили свои порядки в стране, низведя собственно китайцев до положения бесправных рабов. И только начиная с четвертого императора династии **Юань Жень-цзуна** ("Гуманный глава рода", 1312-1320 гг.) были сломлены кочевые традиции и сопротивление монгольской знати, в государстве восстановлены конфуцианские нормы жизни, поборы заменены налогами, вновь введены экзамены на занятие государственных должностей, вернулся престиж образования и традиционной китайской медицины, возобновлено составление исторических хроник. Произошло возобладание и даже торжество китайской культуры над военным могуществом варваров-завоевателей.

Монгольское завоевание Китая с исторической точки зрения длилось не долго. Уже в 30-х годах XV начались повсеместные выступления недовольных оккупационным режимом, самым значимым из которых явилось восстание «красных повязок».

*"Среди тайных религиозных учений разных толков и направлений особо популярной была мессианская идея о пришествии «Будды будущего» — Майтрейи — и начале новой счастливой эры, а также учение о свете манихейского толка. Тайное буддийское «Общество Белого лотоса» призывало к борьбе с захватчиками и формировало «красные войска» (красный цвет — символ Майтрейи)"* (<http://www.chinaportal.ru>).

Восставшие «красные войска» к 1350 году изгнали захватчиков из северных районов страны. В 1355 году во главе них встал выходец из крестьян Чжу Юань-чжан, который оказался талантливым полководцем, сумел консолидировать все антимонгольские силы, отвоевал в 1368 году

у захватчиков Пекин и провозгласил новую всекитайскую династию **Мин**.

**Чжу Юань-чжан/Хуньзу** (родился 21 сентября 1328 года, император с 1368 года, умер в 1398 году). Младший ребенок в традиционной китайской крестьянской семье вряд ли мог мечтать о том, что когда-нибудь станет императором великой страны. Но в Китае такие прецеденты уже случались (вспомним основателя династии Хань Лю Бана). И потому у амбициозного, обладающего множеством талантов юноши, были все шансы на восхождение к вершине власти. Необходимы были только терпение, вера в избранность своего пути и, безусловно, удача. Всего этого у Чунбы, так его звали в детстве, хватало с избытком.

Когда ему было 16 лет, его родные и близкие умерли в результате эпидемии. Он спасся чудом, найдя прибежище в буддийском монастыре, где обучился грамоте. Однако, тот вскоре закрылся, и тогда молодой человек стал странствующим монахом, после чего примкнул к одной из многочисленных вооруженных групп, наводнивших Китай в то время. Очень скоро он стал командиром отряда, на которого обратил внимание сам **Го Цысин**, лидер "кранных повязок", ведущих войну против монгольских завоевателей, который выдал за Чжу Юаньчжана свою дочь Ма. Естественно, что после смерти самого Го Цысина именно Чжу стал во главе китайской освободительной армии.

Он был хорошим и справедливым императором, сумевшим урезонить фанатов, возобновить действие конфуцианских норм терпимости, добился отстранения от власти всемогущих евнухов, сыгравших плачевную роль в прежних династиях, способствовал своими реформами развитию сельского хозяйства, ремесел и торговли. Он не боялся критики, не преследовал несогласных, пытался избегать ненужных казней и репрессий.

Рассказывают, что как-то один высокоученый муж-конфуцианец решил сказать сыну Неба правду. Полагая, что тот после этого его сразу же убьет, он пришел во дворец в сопровождении своих учеников, которые внесли за высокочтимым мудрецом гроб. Однако император внимательно выслушал все, что высказал ему его подданный и отпустил его с миром, наградив в придачу ценными дарами.

*"Чжу Юаньчжан, несмотря на свое простое происхождение, был достаточно образованным человеком, сведущим в китайской исторической и философской традициях. Он хорошо знал деяния предыдущих правителей Китая, уже будучи императором, много времени посвящал изучению классических памятников философской и общественно-политической мысли. В частности, ... им были составлены комментарии к наиболее сложному из них — трактату «Дао дэ цзин». Свои представления об идеальном общественном устройстве он черпал,*

что вполне естественно, также в китайской традиции. Его идеи основывались на представлении необходимости могущественной императорской власти, опирающейся на общины, освобожденные от гнета имущественного неравенства. Став, возможно, одним из наиболее влиятельных правителей в истории Китая, Чжу Юаньчжан предпринял небезуспешную попытку реализовать эти планы" (<http://www.chinaportal.ru>).

Первый император минской династии оставил своим потомкам сильное и богатое государство. Однако, в отсутствии жесткого законодательства о престолонаследии, этого бича всех азиатских монархий, после его смерти началась борьба за власть, вылившаяся в войну "Цзиннань" (1399–1402), которую вели между собой унаследовавший трон внук Юаньчжана **Чжу Цзяньвэнь** (1398-1402) и сын умершего императора, младший брат отца самого Цзяньвэня и его родной дядя, **Чжу ди**. Победа оказалась на стороне последнего, и он со своими войсками вошел в Нанкин. Его политический противник со своей женой сгорел в огне охватившего дворец пожара (по другой версии – ушел в монастырь, после чего стал странствующим монахом).

**Чжу Ди** (родился 2 мая 1360 года, император с 17 июля 1403 года, умер 8 августа 1424 года). Третий император династии Мин проявил свой полководческий дар во время войны с монголами, чем вызвал восхищение современников и знаки внимания со стороны своего отца, императора Чжу Юаньчжана, который даровал сыну наместничество, титул вана и город Пекин. Однако не его он назначил своим преемником, а старшего сына Цзюня, который не успел стать "сыном Неба" по причине ранней кончины (умер в 1392 году). И тогда престол унаследовал его сын Цзяньвэнь, ставший императором в 16-летнем возрасте. Юный владыка Поднебесной очень боялся своего могущественного дяди и фактически сразу же после воцарения стал проявлять по отношению к нему враждебность. Противостояние действующего императора и принца крови закончилось гражданской войной, победой Чжу Ди, и казнями всех родных и близких Цзяньвэня.



Чжу Ди, не смотря на свою жесткость, считается одним из самых великих китайских правителей, сумевшим обуздать удельных ванов и

местных князьков, добиться подчинения от аристократии и корпоративного чиновничества, прижать взяточников и коррупционеров, обеспечить процветание ремесел, торговли и сельского хозяйства. **Именно при нем Пекин стал столицей Китая**, народ превратился в монолит, а установление и подавление религиозных сект привело к созданию надконфессиональной идеологии, объединившей в себе лучшие достижения конфуцианства, даосизма и буддизма.

Не обошла этого властителя и лихорадка первооткрывательства, которая в это время охватила европейские страны. По его указанию мореплаватель Чжэн Хэ, евнух-мусульманин, осуществил несколько экспедиций, в ходе которых доплыл до берегов Америки (версия), проложил морские пути до Суматры, Явы, Цейлона, Мадагаскара и восточного побережья Африки. Воинственный Чжу Ди стремился расширить границы своего государства, предпринимая военные акции против соседних государств и племен. Не все из них заканчивались удачно, что приводило импульсивного владыку в ярость, сопровождающуюся insultами, которые и стали причиной его смерти в 1424 году.

**Со смертью Юн-ле фаза благополучия в стране сменилась** упадком, а временщики из числа евнухов у кормила государственной власти стали бедствием добродетельной жизни империи. Их вопиющий непрофессионализм, безудержное казнокрадство и мздоимство никак не способствовали гармонии и богатству державы. В 1498 г. оппозиционному ученому чиновничеству удалось добиться свержения коррумпированной придворной клики. В 1506 г. были начаты реформы, оздоровившие политическую и экономическую жизнь страны на основе конфуцианских канонov.

Срыв же династического цикла в очередной "хаос" начался в первой четверти XVI века. Показателями кризиса как всегда были стихийные выступления народа против властей, безудержная коррупция и политическая борьба, развернувшаяся при императорском дворе. Кроме того, впервые проявилась европейская экспансия. В 1557 году на территории Китая появилось первое владение европейцев - португальская колония Макао. В 1583 году Ватикан прислал в Пекин миссионера-иезуита Матео Риччи. В 1624 году голландцы заняли Тайвань.

Народное восстание 1628-1644 гг. вконец расшатало государство. Под ударами изнутри династия Мин пала. Когда вождь повстанцев Ли Цзычен в апреле 1644 г. взял Пекин, последний минский император повесился на дереве в дворцовом парке Цзиншань.

Смутой в соседнем государстве воспользовались чжурчжени, которые к этому времени вполне оправившись от карательных экспедиций монголов и сумели создать собственное государство, которое, в знак

преемственности о былых завоеваниях этого народа в Китае, назвали Позднее (Хоу) Цзинь.

*«В 1559 году начальником округа Цзяньчжоу назначили Нурхаци. Он сумел объединить чжурчженей под своей властью, в 1609 году отказался посылать дань в Китай, а в 1616 году провозгласил себя ханом, назвав свою династию Позднее (Хоу) Цзинь, подчеркивая этим преемственность своей власти от прежних чжурчженьских императоров. Нурхаци и его преемник Абаха завоевали значительную часть Китая, подчинили территории монгольских княжеств, поставили в вассальную зависимость Корею. В 1639 году Абаха провозгласил себя императором, приняв китайский титул хуанди. Он также переименовал свою династию, назвав ее Цин (чистая). Народ чжурчженей с этого времени получил новое название маньчжуров» (Н. Сычев «Книгам династий»).*

К 1644 году основные очаги сопротивления китайских патриотов были сломлены, и в Пекине утвердился новый императорский дом (Цин). Однако, борьба против захватчиков продолжалась еще долгие годы и закончилась лишь в 1683 году покорением Тайваня.

Маньчжуры приняли китайскую культуру и, хотя и считались захватчиками, но настолько ассимилировались коренным населением, что со временем перестали восприниматься как чужеземцы. Восстановив законность и порядок, им удалось вывести страну на новый виток процветания, который связан с именем третьего императора этой династии Канси.

**Шэн-цзу/Канси** (родился 4 мая 1654 года, император с 7 февраля 1661 года, умер 20 декабря 1722 года). Этот современник Русского Раскола, нашего Петра Великого, шведского короля Карла XII, буржуазной революции в Англии и казни ее короля Карла I; свидетеля начала распада Персидской империи Сефевидов и кризиса Османской Порты; появления первых масонских лож и изоляционизма сёгунов из рода Токугава в соседней «Стране Восходящего Солнца) - стал одним из самых блистательных китайских монархов, более всех просидевших на троне (61 год), который он занял, будучи еще 8-летним мальчиком.

При нем значительно расширились границы империи, которые включали теперь Тайвань, Внешнюю Монголию, Тибет, Джунгарию, Кашгарию и часть Туркестана (ныне Синьцзян-Уйгурский автономный округ), были проведены реформы налогообложения и системы образования. В эпоху Канси были составлены энциклопедии и словари, упорядочены исторические хроники, опубликованы альманахи китайской поэзии. Принятые репрессивные меры в отношении крестьянства привели к его дальнейшему закабалению, что, тем не менее, на первом этапе, способствовало экономическому росту страны. Именно на время правления этого императора приходятся первые столкновения с русскими, которые к этому времени принялись активно осваивать Сибирь



и Дальний Восток, причем сложились они не в пользу наших соотечественников: по Нерчинскому договору 1689 года Россия теряла обширные земли в Приамурье.

## **Закат империи, попытки колонизации** **(1700 – 1912 гг.)**

Заряд энергии, впрыснутый в тело древнейшей мировой цивилизации маньчжурским завоеванием, стал потихоньку иссякать уже к концу XVIII века, когда коррупция, извечный спутник неограниченной власти, начала разъедать устои китайской государственности. Только фаворит императора **Цяньлуна** (1736—1796 гг.) Хэ Шэнь обошелся казне в сумму, превосходящую затраты на присоединение Синьцзяна, а конфискованное у него имущество превосходило по стоимости бюджет страны за 8 лет. Не отставали от него и другие чиновники, которые открыто применяли практику "откатов", когда из выделенных на проведение каких-либо работ средств, половина должна была быть уплачена самому чиновнику. Казнокрадство и мздоимство наряду с нерешенными демографическими проблемами густонаселенной страны приводили к вспышкам неповиновения, бунтам и восстаниям, одно из которых началось в 1796 году и продолжалось вплоть до 1804 года, охватив фактически все районы империи. Очередное крупное восстание потрясло страну в 1813 году.

Но восстания – не самое страшное явление для устойчивости проекта. Восстают, как правило, свои. И делают это, в своем большинстве, во благо самого проекта. Хотя так и не всегда получается.

Вторая половина XVIII века – это начало бурной экспансии англосаксонского проекта. Колонизируется Передняя Азия и Ближний Восток, Индия превращается в жемчужину британской короны, многочисленные экспедиции на Африканский континент приводят к порабощению местных племён и народов. Конечно же, рвущийся к мировому господству проект WASP не мог оставить без внимания такой лакомый кусок как Китай. При этом следует отметить, что Китай умело торговал с европейцами. Торговое сальдо на начало XIX века явно было на стороне Поднебесной. Китайская элита отметала все попытки эмиссаров надменных британцев к панибратству. Знали, чем это закончилось для султанов Империи Великих моголов, которые со временем стали «пенсионерами» английского двора. Сложившуюся к этому времени ситуацию наглядно характеризуют слова императора Цяньлуна, сказанные им в 1793 году лорду Маккартни, послу Георга III: **«Нам никто не нужен. Возвращайтесь к себе. Забирайте свои подарки!»**.

Нельзя сказать, чтобы китайское руководство не понимало исходящей от англичан угрозы. В 1729, а затем и в 1799 году специальные указы императора запрещали ввоз в страну опиума. Но «васпы», используя такие испробованные ими методы, как подкуп должностных лиц, провокации против чиновников, вербовку ответственных бюрократов, сумели обеспечить ввоз и реализацию в стране наркотика. К 1830 году объем продаж «сладкой смерти» превышает 1500 тонн, что приводит еще через три года к положительному сальдо в торговле с Китаем. Это вызвало негодование императорского двора, его стремление поставить «варваров» на место. В 1838 году специальный декрет «сына Неба» закрывает все китайские порты для английских и индийских судов. Лондон использовал это в качестве удачного повода для начала войны.

В начале XIX века Китай был экономически самодостаточен. В импорте товаров из-за границы особо не нуждался. И, при значительно большем населении, имел уровень жизни почти в три раза более высокий, нежели в тогдашней Европе. При этом Китай продавал свои знаменитые ткани, шелк, фарфор и чай только за драгоценные металлы. И за сотни лет золото и серебро Европы, Азии и даже Америки перетекло в Китай. Европейской финансовой олигархии (еврейским банкам) нужно было что-то придумать. И тогда в 1838 году из Британской Индии в Китай было продано 2400 тонн опиума. Понадобилось всего несколько лет, чтобы Китай погрузился в «наркотический сон» и превратился в нищую полуколониальную страну, а золото перетекло в английские банки. Опиумная торговля в Китае началась с создания «китайской внутренней миссии» - общества «христианских миссионеров», на деле занимавшихся торговлей опиумом. Эта торговля одно время была монополией «Ост-Индийской компании». Главными акционерами Ост-Индийской компании были английская монархия, Палата Лордов и секретная служба МИ-6, которая и контролировала наркотрафик, финансовые потоки и прибыль.

Итоги первой «опиумной войны» (1840-1842 гг.) подвёл так называемый Нанкинский договор от 29 августа 1842 года. Китай выплатил Великобритании огромную контрибуцию – серебром на сумму в 21 млн. долларов. Для примера, скажем лишь, что Аляска была продана через 20 лет за сумму в три раза меньшую. Кроме этого, под эгиду британской короны отходил Гонконг, а китайские порты должны были беспрепятственно принимать суда, не чье кроме реял «Юнион Джек». Великая империя впервые за свою историю «потеряла лицо» перед «белыми обезьянами», была унижена и раздавлена. В стране резко увеличивалось число наркоманов (по некоторым оценкам до 2 млн. человек), упала рождаемость. За 50 последующих с момента подписания договора лет общая численность населения упала почти на 50 млн. человек.

Как уже было видно из предыдущих материалов этой главы, китайцы – народ весьма терпеливый. Но когда жизнь становится не в моготу, когда несправедливость и произвол начинают править в стране бал, тогда народные массы поднимаются на борьбу со злом. То же самое случилось и в середине XIX века: в Срединном государстве вспыхнуло очередное крестьянское восстание против феодального гнета, чиновничьего беспредела, новых налогов и



засилья иностранцев. Его возглавил сельский учитель **Хун Сюцюань**, который сумел собрать мощную армию, захватил в 1851 году город Юньэнь в провинции Гуанси и объявил о создании "небесного государства великого благоденствия" – Тайпин тяньго (отсюда и название восстания – "Тайпинское"). Уже к весне следующего года армия восставших, достигавшая к тому моменту численности в 300 тысяч человек, захватила бывшую столицу империи город Нанкин, после чего был предпринят поход на Пекин. Но незначительные силы, выделенные на эти цели, а также разногласия в стане победителей привели к тому, что он завершился неудачно. Тем не менее, тайпинам удалось создать свое государство, в котором было отменено рабство, введено равноправие женщин и равное распределение земли между общинами. В этом царстве уравнильных принципов и общественных кладовых деньги были упразднены. В тайпинских рядах было запрещено употребление табака и наркотиков, а также азартные игры, нарушители сурово карались.

Это государство "крестьянского коммунизма" со своими наивными идеями равенства и братства не могло существовать долго, так как в любой общине рано или поздно возникают споры о том, кто в ней будет "контролировать справедливость". Не избежали этого и тайпины, в среде руководства которых началась борьба за власть, что привело к их ослаблению, чем не замедлило воспользоваться центральное правительство.

На фоне гражданской войны империалистические державы – Англия, Франция и США – развязали против Китая вторую «опиумную войну» (1856-1860), добились заключения целого ряда не выгодных Поднебесной договоров, после чего путем прямой интервенции помогли задушить национально-освободительное движение. С разгромом

тайпинов для Китая начался период унижения и позора, когда иностранные державы хозяйничали в стране, как у себя дома. Положение усугубилось после поражения Китая в Японско-китайской войне 1894-1895 года, развязанной из-за претензий Японии на контроль над Кореей. В результате этой войны Китай потерял флот, ряд территорий в Маньчжурии и был вынужден подписать для себя унижительный "Симоносекский договор".

На рубеже веков Китай оказался на грани распада:

1. В 1897 Германия, выразив протест против убийства двух миссионеров в провинции Шаньдун, получила железнодорожные концессии, а также арендовала на 99 лет Циндао.
2. В 1898 Русско-китайская конвенция закрепила сдачу России в аренду на 25 лет Люйшуня (Порт-Артура) и Дальнего (Даляня) а также дала разрешение на постройку ЮМЖД.
3. В том же году Великобритания арендовала на 99 лет «Новые территории», прилегающие к Гонконгу.
4. Подобные приобретения совершила и Франция.

На деле концессии и аренда означали расчленение территории Китая и превращение его в полуколонию. На рубеже веков Китай стоял перед лицом потери суверенитета. Раздел на «сферы влияния» по существу означал бы раздробление Китая на несколько марионеточных государств.

В этих условиях свободолюбивый китайский народ вновь поднялся на борьбу: в стране, при покровительстве официальных властей вспыхнуло так называемое «Боксерское (Ихэтуаньское) восстание». «Ихэцюань», что переводится на русский язык как "кулак во имя справедливости и согласия", было тайным обществом, члены которого полагали, что они, используя навыки рукопашного боя и традиционных китайских магических и даосских практик, смогут победить интервентов, которых они клялись беспощадно уничтожать. Непосредственным же поводом для открытого вооруженного протеста послужил факт передачи католической миссии старого храма в одной из деревень провинции Шаньдун, используемого общиной для своих нужд, под тем предлогом, что ранее, до запрета христианства, в нем действительно располагалась церковь.

Народ восстал, самоорганизовался в боевые отряды, которые вошли в Пекин, осадили посольский квартал, в ходе боев за который был убит немецкий посол Клеменс фон Кетлер. В ответ на это иностранные державы начали против повстанцев боевые действия, а цинский двор объявил им за это войну. В конфликт втягивались все большие силы, о чем свидетельствует хотя бы тот факт, что командование коалиционными войсками было поручено немецкому фельдмаршалу! В конечном итоге 50-тысячная армия интервентов вошла

в Пекин и уничтожила восставших, а Китаю великими державами был навязан кабальный "Боксерский протокол", предусматривающий выплату им огромных денежных сумм. Следует отметить, что восстание проходило на фоне династийного кризиса, когда действующий император **Гуан-сюй** (1876-1908 гг.) был отстранен от власти императрицей **Цы Си**.

**Цы Си** - родилась в ноябре 1835 года, жена императора Вэнь-цзуна с 1851 года, фактическая правительница страны с 1861 года, умерла в 1908 году. Последний феодальный владыка на китайском троне всеми силами пытающийся удержать в своих руках власть и привилегии императорского дома. Жестокая, хитрая, коварная правительница, использовавшая весь арсенал аморальных и незаконных средств для достижения и удержания власти. Это все о ней, китайской императрице, которая в 1851 году невинной прекрасной девушкой вошла в императорский дворец в качестве одной из многотысячной армии наложниц. Уяснив обстановку, она поняла, что просто, ожидая внимания своего хозяина и сюзерена, - счастья не обретешь. Поэтому для начала надо стать ему интересной. И она с упоением принимается за изучение наук и философских трактатов, не для того, чтобы понять вековую мудрость, - нет! - а для того, чтобы блеснуть перед владельцем нефритового трона. Но, чтобы продемонстрировать воплощению бога на земле свои способности, надо для начала приблизиться к нему. Сделать это удалось с помощью первой жены императора, к которой Цы Си втерлась в доверие.



Итак, «сын Неба» узрел, различил, принял, полюбил и избрал Цы Си в качестве матери наследника. Со своей задачей она блестяще справилась, родив в 1856 году мальчика, при котором после смерти отца, стала регентшей. Тут и стали проявляться ее "лучшие черты": патологический цинизм и необузданная жесткость. Она любит присутствовать при казнях, расправляется с обидчиками, ненавидит все чужеземное, ибо оно проповедует какое-то равенство... Когда ее собственный сын, Тун-чжи, достиг совершеннолетия, он вступил в свои права. Но - не надолго: в 1874 году он скоростижно скончался. Говорят, что он умер от оспы, которой его через распаренную салфетку, подаваемую к столу, заразил придворный евнух по указанию Цы Си. Но на этом она не успокоилась: жена императора Тун-чжи была беременна,

и боявшаяся появления на свет нового конкурента в борьбе за власть императрица приказала забить бедняжку до смерти. Та, не выдержав мук, покончила жизнь самоубийством. Выбранного ею же самой второго претендента на престол, своего племянника Гуан-сюя, она также отстранила от власти во время "боксерского восстания", которое сама же, в какой-то степени, и спровоцировала. Пережив инсульт, она не захотела покидать этот мир в одиночестве и утащила за собой находящегося под домашним арестом Гуан-сюя, который скончался за сутки до нее от общего отравления организма. Эта ужасная историческая фигура стала своеобразной надгробной плитой над агонизирующим феодальным Китаем, перед которым открывались новые, более радужные перспективы.

### **Революция, окончание «Хаоса» и «Малое процветание» 1912 год – настоящее время**

Последним "сыном Неба" стал племянник замученного Гуан-сюя император **Пу И**, которому на момент его возведения на престол было всего два годика. Он так и не успел вкусить всех прелестей дворцовой жизни, так как уже в 1912 году был низложен в результате победы Синьхайской революции и провозглашения 1 января 1912 года республики, первым временным президентом которой стал **Сунь Ятсен**, основатель партии Гоминьдан (Национальная партия), отстаивающей идеи так называемого "государственного социализма".

Свержение монархического режима сразу же обострило борьбу внутри страны за власть между различными политическими партиями. На первом этапе успех сопутствовал последнему премьеру имперского Китая, в последствие его президенту и военному диктатору **Юань Шикаю** (1859-1916 гг.), который не задолго до смерти провозгласил себя императором. В 1923 году к власти в стране приходит партия Гоминьдан, которую возглавил **Чан Кайши**, выступавший с антикоммунистических позиций. Разногласия между Гоминьданом и Коммунистической партией Китая привели к гражданской войне, которая закончилась в 1949 году победой коммунистов, провозглашением



Китайской народной республики и отделением Тайваня, где закрепились чанкайшисты. В ходе гражданской войны и антияпонского сопротивления все более на первый план выдвигался лидер китайских коммунистов **Мао Цзэдун**.

**Мао Цзэдун** - родился 26 декабря 1893 года, глава Китая с 1949 года, умер 9 сентября 1976 года. Как это случилось и ранее в китайской истории, основателем новой ("Красной") династии стал выходец из крестьян. Родившись в деревне Шаошань провинции Хунань на Юге страны, он с детства постигал азы жизни, работая на ферме своего отца, впитывая с потом тяжелого крестьянского труда традиционные конфуцианские ценности. Нельзя сказать, чтобы он с покорностью воспринимал правила жизни в традиционной китайской семье. Его упрямство и стремление к



самостоятельности вызывали неодобрение со стороны родителя, который частенько бил своего первенца, а заодно и его братьев. Но ни домашняя порка, ни телесные наказания в школе не могли смирить его буйный нрав: в возрасте 10 лет он бросил школу, а в 13 – покинул отчий дом. Его становление пришлось на бурную эпоху перемен, когда старый, феодальный Китай трещал по швам под ударами ярых националистов, доморощенных авантюристов и зарубежных сил влияния, что и сказалось на формировании его мировоззрения, представляющего собой, по его же собственным словам, "причудливую смесь либерализма, демократического реформизма и утопического социализма".

В 1918 году будущий архитектор китайской революции и основатель КНР знакомится с марксизмом и вступает на путь революционной борьбы. Уже через три года он выдвигается в число активистов КПК, выполняет важные партийные поручения, а после заключения союза с Гоминьданом в 1923 году становится членом ЦК КПК и ЦИК Гоминьдана. Когда ему было всего 33 года, он начал активно проводить свою линию на опору в революции на крестьянские массы, а не на пролетариат, что в виду начавшейся войны с Гоминьданом, укрепившимся в городах, имело важнейшее для него значение. В 1928 он стал лидером так называемой Китайской советской республики, провозглашенной в сельских районах провинции Цзянси на Юге центрального Китая. Не привыкший сдаваться, на Гоминьдановский террор он ответил "великим походом", во время которого поддерживающие его силы в 1934 году, преодолев 10 тыс. км,

перебазировались на Север, в провинцию Шэньси, где Мао был избран Председателем КПК. Начавшаяся японская агрессия, а затем и II мировая война на время примирили КПК и Гоминьдан, но после капитуляции Японии гражданская война была возобновлена и окончилась полной победой Мао в 1949 году.

Мао Цзэдун всегда был в большей степени китайцем, чем коммунистом и марксистом, что в полной мере отразилось на проводимой им внутренней и внешней политике. Это с европейской точки зрения его отдельные шаги могут показаться несуразными и вредными (такие кампании, как "Пусть процветают 100 цветов, пусть соперничают 100 школ" конца 50-х годов, "Большой скачок" 60-х, "Великая пролетарская культурная революция"). С точки же зрения китайской ментальности он все делал правильно: развивал ученость и пресекал ее, когда она вредила общему делу, предпринимал шаги по ликвидации отсталости Поднебесной и ликвидировал тенденции, угрожающие единству народа и партии. Когда его официальный преемник Линь Бяо увлекся заигрыванием с военными, он твердо заявил, что «партия командует винтовкой, но винтовке никогда нельзя позволять командовать партией».

Мао Цзэдун объединил страну и "возродил дух китайского величия". Он объявил приоритет общественных ценностей над личными. Установил "антиимпериалистическую и антифеодальную диктатуру народа" (практически – КПК). Восстановил центральную бюрократическую вертикаль "начальники-подчиненные". Ввел иерархию 25 разрядов "кадровых работников". Жестоко подавил соперников и стал основателем новой "красной" династии под условным девизом своего царствования "Освобождение и возрождение".

Мао Цзэдун, сам выходец из гонимой деревни, должно быть хорошо понимал крестьян, и в своей деятельности был прежде всего китайцем, а уж потом марксистом. Мао расширил европейское западное учение Маркса, добавив концепцию построения социализма в полукOLONиальной и полуфеодальной стране. Свою теорию "демократической революции" и "диктатуры народа" (по сути, компартии), он построил на понимании национальных реалий и традиций аграрного Китая, и ему удалось успешно применить ее на практике.

Мао вернул Дракону достоинство и ракетно-ядерный рык. Примерно так делал и продолжатель династии император Дэн, который накормил и придел страну.

После Мао власть перешла к **Хуа Гофэну**, который с 1976 года, то есть еще при жизни Мао был избран Председателем КПК Китая. Именно он отстранил





от власти «Банду четырёх» и положил конец «Культурной революции». Но при этом пытался проводить политику Мао Цзэдуна, что не позволило собрать вокруг себя достаточное число сторонников. В конечном итоге он был смещен со своих постов вернувшимся к активной политической деятельности Дэн Сяопином.

**Дэн Сяопин** - родился 22 августа 1904 года, лидер КНР с 1977 года, умер 19 февраля 1997 года. Если Мао был "виновником" возрождения национального самосознания китайцев, то Дэн Сяопин был тем самым вождем, который вывел Китай на передовые позиции в мире, превратив эту отсталую страну в реального мирового лидера. При этом, не смотря на все перипетии его политического восхождения (арест после "культурной революции" и отстранение от власти после смерти Мао), он, достигнув высших государственных постов, не опустился до низменной мести



Мао, который так и остался лежать в своем мавзолее на площади Тяньаньмэнь, оставаясь символом возрождения великой страны. Это свидетельствует не только о политическом чутье и величайшем терпении, усвоенном им мироощущении китайца, но и о мудрости величия этого уникального во всех отношениях человека. В этой связи достаточно вспомнить недавнюю отечественную историю, когда "война" с захоронениями и памятниками привела страну и народ к утере фундамента "славного исторического прошлого" и отсутствию перспектив "радостного светлого будущего".

Дэн Сяопин (девиз правления "Модернизация и наращивание") как правитель, следующий в династии за тираном, усмирившим "хаос", вернул конфуцианские нормы в управление страной и открыто назвал свое правление началом "малого процветания. Это "малое процветание" выразилось сначала в увеличении валового внутреннего продукта в четыре раза... а также в возврате колоний: Гонконга (1997 г.) и Макао (1999 г.) в состав страны. На смену национальному унижению перед Западом пришло достоинство мировой державы... Дэн Сяопин... обратился к конфуцианскому понятию "малое изобилие" ("сяокан": мира в государстве и безбедной жизни народа)...Последние годы жизни, и довольно долго – ряд лет, Дэн Сяопин не занимал никаких официальных государственных постов (он был лишь пожизненным председателем всекитайской ассоциации игры в бридж), но, тем не менее, до смерти он оставался во главе Китая бесспорным правителем. Мао Цзэдун был похоронен как земной император, с блеском внешней демонстрации

могущества, в величественной гробнице, расположенной на главной площади столицы, как бы в центре середины земли. Дэн Сяопин же, завещав развеять пепел по воздуху над водами моря, вслед за Чжоу Энлаем выбрал другой, не парадный, вариант похорон Правителя с символом возрождения из пепла в делах его последователей.

## **Заключение**

Китай для людей западной ментальности по-прежнему остается региональным явлением, мало влияющим на процессы, происходящие в отдаленных от него регионах. Но китайцы так никогда не считали и не считают. В их голове существует совершенно иная модель, где Китай — это Центр, а все остальное — окраина. Причем, Европа — самая дальняя.

Чего хочет Китай сегодня?

1. Обезопасить себя от агрессии со стороны «заморских чертей», чтобы не могла в принципе возникнуть ситуация времён «опиумных войн» и насилия со стороны «васпов» и японцев.

2. Отомстить обидчикам за позор и унижения конца XIX начало XX века.

3. Возродить у элиты и народа представление о своей стране как о центре мироздания, возвышающимся над остальными странами мира как в культурном, так и в экономическом и военном отношении.

При этом китайское руководство не собирается никого завоевывать, используя фактор силы, как это было в прошлом. Для него будут достаточными акты принесения вассальной присяги со стороны мировых проектов.

Это мудрый, если так можно выразиться, и очень мощный проект, экстраполирующий свою основную идею постепенно, за счет расширения ареала присутствия собственно китайцев в иных странах, которые, не зависимо от места своего проживания, считают себя подданными своей исторической родины.

Именно данному проекту принадлежит знание условий гармоничного сосуществования цивилизаций: здесь не должно быть равенства, как не может быть равенства в природе, где сочетание неравновеликих явлений позволяет достичь гармонии завершенности. Например, нельзя представить себе мироздание лишь в черных и белых красках. Совершенство окружающего нас мира расцвечено семью базовыми цветами. Невозможно создать музыкальный аккорд, используя лишь одну ноту или даже две. Для этого понадобится минимум три разных по тональности звучания звука. И поэтому и человеческое сообщество не может быть гармоничным при внешней и внутренней

одинаковости, а должно быть иерархичным, построенным по принципу здоровой семьи, где есть родители, дети и внуки, где есть мужья и жены, сыновья и дочери, старшие и младшие. У каждого из них есть свои права и обязанности, льготы и привилегии, и только точное соблюдение правил способствует процветанию и здоровью всей семьи в целом.

В соответствии с данным видением, на современном этапе, проект «Срединная империя» является «средним братом», а роль «старшего брата» отдана проекту «Вечное Царство Израилево», который в знак своего признания места Китая в планетарной расстановке сил, настоял на своевременном возвращении ему Гонконга, где создал новый финансово-биржевой мировой центр.

В настоящее время проект «Срединная империя» находится на подъеме, его совокупная мощь растет. В силу географических условий возникновения и исторического развития, благодаря своей уникальной культуре и генетическим особенностям ханьцев, Китай на сегодня представляет собой монолит, имеющий высочайшую степень защищенности от влияния иных проектов и глобализации. Здесь не малую роль играет тот факт, что китайцы сумели сохранить свое иероглифическое письмо и свое уникальное мировоззрение. Именно это уникальное мировоззрение китайцев, в основу которого положены законы всемирной гармонии, по типу семьи, музыкального ряда и цветовой гаммы, может получить поддержку громадного большинства человечества, прежде всего, в Индии, Северо-восточной и Юго-восточной Азии и стать лидером глобализации приемлемой для всех.

До развала СССР в китайской политике работал принцип «мудрой обезьяны», которая с горы смотрит, как в долине дерутся два тигра: Советский Союз и Североамериканские Соединенные Штаты. Один тигр (СССР) погиб в схватке. Шкура этого тигра с мощнейшими факторами влияния в Центральной и Передней Азии, в Тихоокеанской зоне и странах так называемого «третьего мира» досталась Китаю. И Китай этим трофеем весьма умело пользуется, используя его для переноса стратегических границ за пределы национальной территории, в Приморье и Приамурье, в страны Африканского континента, на территорию Северной и Южной Америки.

Китай де-факто находится в противоборстве с США и их союзниками (Объединенная Европа, Япония). Фронт этого противоборства для Китая обращен в сторону товарных рынков Азиатско-Тихоокеанского региона. В этом противоборстве Россия выступает стратегическим тылом Китая. А тыл – это там, где находятся запасы средств войны: энергоносители, промышленное сырье, технологии, черная и цветная металлургия, исследовательская и конструкторская база. Тыл – это то, на что можно опереться, куда можно отойти, что прикрывает уязвимые органы жизнедеятельности от воздействия противника. То, что следует беречь, защищать и охранять от дезорганизации и разграбления.

В китайской доктрине, подтвержденной 5000-летней исторической практикой, в соответствующий период исторической волны Центр одолевает Север. В нынешнем политическом раскладе Север – это Североамериканские Соединенные Штаты, Североатлантический союз (НАТО) и Северо-восточная Азия, одолеть которые Китай намерен к 2019 году. Взаимосвязи одоления Север – Юг, Запад – Восток китайский Центр не затрагивают. Но только Восток в соответствующий период исторической волны одолевает Центр. Восток же в глазах китайцев занят Россией. То есть, не взирая на нынешнее ослабление России и её униженное и подчиненное Западу положение, для Китая она остается уважаемым субъектом с возможным статусом «старшей сестры», которого следует добиваться (сам Китай – средний брат, возвышающийся над сестрами).

## **Вопросы к Главе XII**

### **1. В каком цикле своего развития находится Китай?**

Варианты ответа: в 3-м, в 5-м, в 8-м, в 12-м.

Правильный ответ: в 8-м.

Всего этот проект пережил пять доимперских циклов и находится **на 8 цикле** поистине имперского величия.

### **2. В каком периоде цикла находится Китай?**

Варианты ответа:

1. В периоде хаоса воюющих царств.
2. В периоде малого процветания.
3. В периоде великого единения.
4. В периоде тихого ожидания.

Правильный ответ: в периоде малого процветания.

Китай пережил 7 периодов «малого процветания» и с 1977 года находится в 8-м таком периоде, пик которого ожидается в 2018-2019 годах.

### **3. Какие факторы доказывают состоятельность китайской государственности и проектности?**

Варианты ответа:

1. Наличие выхода к морю.
2. Бурный экономический рост.
3. Наличие всех четырех проектно образующих признаков.
4. Членство в Совете безопасности ООН.

Правильный ответ: наличие всех четырех проектно образующих признаков.

Китай обладает всеми четырьмя проектными признаками. Он входит в «Большую пятёрку» мировых игроков.

### ***Какова идейная основа китайской государственности и проектности?***

Варианты ответа:

1. Конфуцианство.
2. Даосизм.
3. Буддизм.
4. Идея «Поднебесной империи».

Правильный ответ: идея «Поднебесной империи».

В основе проекта Срединного государства лежит идея «Поднебесной империи» и Срединоземельной цивилизации, которая сумела объединить народы и этносы, проживающие на территории современного Китая несколько тысяч лет тому назад, и скрепляет их монолитом единства до сих пор. Китайский император (Председатель КПК, Генсек и т.д.) в устоях сознания китайцев - это сын Неба. На земле выше него никого нет. И управляет он тем, что расположено в Центре земли. Все остальные – это заморские черти и варвары. В картине мира китайцев их Срединное Поднебесное государство – безусловный пуп земли – занимает Центр, тогда как все остальные страны и народы составляют окраину.

### ***5. Кто позиционируется у китайцев с Востоком?***

Варианты ответа:

1. Япония
2. Корея.
3. Россия.
4. США.

Правильный ответ: Россия.

Центр (пуп Земли) занят собственно Китаем; к силам Севера относятся США, Великобритания, НАТО; к силам Запада – Европа; к силам Юга – исламский мир; **к силам Востока – Россия.**

### ***6. Кто одолеет Китай (центр) согласно коду перемен?***

Варианты ответа: Запад, Восток, Юг, Север.

Правильный ответ: Восток.

По китайскому коду перемен

- Центр одолевает Север;
- Север одолевает Юг;
- Юг одолевает Запад;

- Запад одолевает Восток;
- Восток одолевает Центр.

### **7. На чём базируется высокомерие китайцев?**

Варианты ответа:

1. На самых мощных в мире Вооруженных силах.
2. На многовековой системе подавления окрестных народов.
3. На древнейшей истории, эпохальных изобретениях и мощном генетическом коде.
4. На самом большом в мире золотом запасе.

Правильный ответ: На древнейшей истории, эпохальных изобретениях и мощном генетическом коде.

### **8. Когда в Китае был изобретен шёлк?**

Варианты ответа:

1. Во время императора Цинь Шихуанди.
2. Во время первого жёлтого императора Хуанди.
3. В период династии Сун.
4. В период династии Тан.

Правильный ответ: во время первого жёлтого императора Хуанди.

Ему же приписывают авторство в изобретении повозок, лодок, топора, ступы, лука и стрел, одежды и обуви, наземных жилищ, музыкальных инструментов и письменности, а его жене – шелкоткачества. *Китайская легенда гласит, что во время чаепития, в чашку императрицы Си Линг Чи упал кокон тутового шелкопряда. Си Линг Чи потянула кокон за торчащую нить, которая тянулась и тянулась, а кокон разматывался. Так была получена первая в мире шелковая нить. А императрица, в благодарность за это, была возведена на Небо и является одним из наиболее почитаемых небожителей китайского пантеона.*

### **9. Чем славен предок китайцев Фуси?**

Варианты ответа:

1. Дал людям огонь.
2. Научил людей говорить.
3. Дал китайцам иероглифическое письмо.
4. Дал китайцам понимание своей избранности.

Правильный ответ: дал людям огонь.

Фуси был заботливым отцом: **он раздобыл для своих детей огонь** и показал, как им пользоваться; наблюдая за действиями паука, изобрел способ плетения сетей и научил своих многочисленных потомков ловить рыбу; начертав восемь мистических триграмм для постижения перемен, заложил основу китайской культуры.

### **10.С какой династии китайцы начинают циклы собственного бытия?**

Варианты ответа: Шань, Цинь, Ся, Тан.

Правильный ответ: Ся.

Первой законной династией ханьских правителей считается **династия Ся, которая правила Китаем с 2033 по 1562 годы до н.э.**, соперничая по древности с ранними царствами Египта.

### **11.Какая первая исторически достоверная китайская династия?**

Варианты ответа: Сун, Юань, Цзин, Шан.

Правильный ответ: Шан.

Первой исторически достоверной династией считается царский дом **Шан, правящий с 1562 по 1027 гг. до н.э.**

### **12.Когда в Китае утвердилось наследственное право (вместо выборного) преемственности на троне?**

Варианты ответа:

- в эпоху Тан
- в эпоху Ся
- в эпоху Шан
- в эпоху Цинь.

Правильный ответ: в эпоху Шан.

На смену выборному праву во времена шанского императора **У Дин-вана** (1300-1239 гг. до н.э.) было введено право наследования от брата к брату, старшему в роду. Однако, и такой вариант преемственности власти не является. Обычное же наследственное право, от отца к сыну, было введено в Китае только во время правления императора **У И-вана** (1129-1095 гг. до н.э.).

### **13.При какой династии были заложены идеологические основы китайской государственности?**

Варианты ответа: Ся, Шан, Чжоу, Цинь

Правильный ответ: Чжоу.

Младший брат фактического основателя династии Чжоу У-вана - **Чжоу-гун** ("Князь перемен») - **автор доктрины "Правления Неба", которая более трех тысяч лет обеспечивает незыблемость китайской государственности.** Именно со времен Чжоу-гуна "считалось, что династия правит Поднебесной до тех пор, пока обладает

"мандатом Неба"... Смена династий происходит по Воле Неба, проявляющегося в различных знамениях, среди которых и народный гнев, и стихийные бедствия, и эпидемии, и неурожай, и военные поражения. Небо вверяет судьбу Поднебесной новой династии. И этот акт всегда представлялся как вполне законная передача "мандата" от одной династии другой в рамках одного и того же государства, как если бы в "труп вдыхалась новая жизнь".

#### **14. Что такое период «Чуньцу» («Весны и осени»)?**

Варианты ответа:

1. Это период сборов урожая в Китае.
2. Это поэтический период развития культуры.
3. Это исторический период, связанный с феодальной раздробленностью эпохи династии Чжоу.
4. Это следующий за «культурной революцией» период китайской истории.

Правильный ответ: Это исторический период, связанный с феодальной раздробленностью эпохи династии Чжоу.

Династия Чжоу реально находилась у власти в стране около 250 лет, когда ее последний император **Ю-ван Гунн-Шэн** (781-771 гг. до н.э.) погиб в сражении с кочевниками, а государство фактически распалось на отдельные уделы. В стране наступил период "Чуньцу" ("Весны и Осени"), длившейся до середины V века до н.э., во время которого власть чжоусского вана была номинальной. Империя на этом этапе как бы взяла передышку, столь необходимую ей для осмысления всего достигнутого, оценки настоящего и прозрения будущего. Именно в этот период в Китае наблюдается значительное развитие культуры и искусства, живописи и литературы.

#### **15. Кто заложил основы национальной мировоззренческой системы китайцев?**

Варианты ответа:

1. Маркс и Энгельс.
2. Ленин и Сталин.
3. Лао Цзы и Конфуций.
4. Будда Шакьямуни.

Правильный ответ: Лао Цзы и Конфуций.

Во времена «Чуньцу» («Весны и осени») в Поднебесной появились два величайших мудреца, ставших основоположниками национальной мировоззренческой системы: **Лао-Цзы и Конфуций**. Первый считается основателем даосизма, а второй – собственно конфуцианства. Первый раскрыл перед китайцами тайны мироздания, а



второй научил их, как сохранить достигнутое в прошлом и добиться процветания в будущем. Первый дал народу и его правителям знания о Духе, а второй закрепил в устоях сознания китайцев нормы морали. Сплав этих двух учений, впитавший в себя в последствие этические элементы буддизма, и стал той духовно-нравственной основой китайского общества, обеспечившего его самобытность, специфику и единство на протяжении тысячелетий. Некоторые историки считают Лао Цзы был старшим современником Конфуция, который жил в период с 551 по 479 гг. до н.э. Говорят, что они даже встречались между собой и вели философские беседы.

### ***16. Кто и когда объединил Китай, сделав его настоящей империей?***

Варианты ответа:

1. Мао Цзэдун в XX веке.
2. Дэн Сяопин в XX веке.
3. Цинь Шихуанди в 221 году до н.э.
4. Цао-Цао в 220 году н.э.

Правильный ответ: Цинь Шихуанди в 221 году до н.э.

На смену блистательной эпохе развития китайской культуры пришел наиболее кровавый период ее истории, когда страна, раздираемая братоубийственными войнами, шла к своему объединению. Как и все в китайской традиции эта эпоха также была в последствие опоэтизирована, получив звучное наименование **"Чжаньго" ("Сражающиеся царства")**. Эта эпоха завершилась в 221 году до н.э., после того как правитель царства Цинь Чжэн-ван объединил весь Китай под своей властью и взял себе в качестве тронного имя **Цинь Шихуанди**.

### ***17. При каком императоре началось строительство Великой китайской стены?***

Варианты ответа: Цинь Шихуанди, Джуди, У-Ди, Хубилае.

Правильный ответ: Цинь Шихуанди.

Цинь Шихуанди не отличался мягкостью характера, а его конкретные дела свидетельствуют о крайней жестокости и коварстве этого императора, что впрочем, роднит его со многими историческими персонажами, также сумевшими создать великие империи. Обуреваемый идеями собственного величия, он по всей стране затеял грандиозное строительство, о масштабах которого свидетельствует, как дожившая до наших дней **Великая китайская стена, первый камень которой был заложен в 215 году до н.э.**, так и поражающая наших современников

огромная терракотовая армия, работы по раскопкам которой все никак не закончатся.

### **18.Что сделал Цинь Шихуанди с конфуцианскими учеными?**

Варианты ответа:

1. Возвёл их в жречество.
2. Возвысил до высшего чиновничьего сословия.
3. Заживо закопал в землю.
4. Отправил в Японию и Корею.

Правильный ответ: заживо закопал в землю.

В 213 году были сожжены многие философские труды и трактаты, а годом позже – преданы смерти 460 конфуцианских ученых, которых заживо закопали в землю по обвинению в подстрекательстве населения к выступлению против императорской власти.

### **19.Кем был основатель династии Хань?**

Варианты ответа:

- крупным чиновником у Цинь Ши Хуанди;
- богатым феодалом;
- выдающимся ученым;
- крестьянином.

Правильный ответ: крестьянином.

**Лю Бан/Гао-цзу** (родился в 256, император с 202, умер в 195 году до н.э.) - основатель династии Хань – был выходцем из крестьянской семьи.

### **20.Восстание «жёлтых повязок» - что это?**

Варианты ответа:

1. Это крестьянское восстание конца II века н.э.
2. Это восстание вьетнамцев против китайского владычества.
3. Это восстание китайцев против японских милитаристов.
4. Это восстание китайской оппозиции в наше время.

Правильный ответ: Это крестьянское восстание конца II века н.э.

Продолжительный прогресс эпохи второй династии Хань сменился в конце II века очередным кризисом, который привел к восстанию так называемых "желтых повязок".

### **21.Что послужило толчком к объединению Китая в VII веке нашей эры?**

Варианты ответа:

1. Резкий рост экономической мощи отдельных царств.
2. Нашествие гуннов.
3. Неудачная военная кампания против Кореи.
4. Нашествие японцев.

Правильный ответ: неудачная военная кампания против Кореи.

Окончательно же чашу народного терпения переполнила неудачная военная кампания против корейского государства Когурё 611 года: огромная полуторамиллионная китайская армия потерпела сокрушительное поражение, потеряв сотни тысяч убитыми. В 613 году в стране вспыхнуло всеобщее восстание, которое привело к падению суйского дома.

## **22. Кто считается основателем династии Тан?**

Варианты ответа: Конфуций, Будда, Лао Цзы, Цинь Шихуанди.

Правильный ответ: Лао Цзы.

Родовой фамилией династии (Тан) была Ли. По легендам, её прародителем был Лао-цзы, основатель даосизма".

## **23. Что можно считать величайшим достижением эпохи Тан?**

Варианты ответа:

1. Превращение Китая в крупнейшую морскую державу.
2. Строительство даосских храмов.
3. Достижение гармонии в мировоззрении китайцев.
4. Завоевание Кореи и Вьетнама.

Правильный ответ: достижение гармонии в мировоззрении китайцев.

Самым великим свершением второго императора династии Тан Ли Шиминь/Тай-цзуна (родился 23 января 599 года, император с 4 сентября 626 года, умер 10 июля 649 год) стало достижение гармонии в мировоззренческом восприятии мира китайцами. При нем произошел тот самый знаменитый сплав конфуцианства-даосизма-буддизма, который и поныне лежит в основе китайской ментальности.

## **24. Когда в Китае были введены бумажные деньги?**

Варианты ответа:

1. В эпоху династии Чжоу.
2. В эпоху династии Тан.
3. В эпоху династии Суй.
4. В эпоху Маньчжурской династии.

Правильный ответ: в эпоху династии Тан.

Династия Тан достигла пика могущества и славы при императоре **Сюань-цзуне** (родился в 685 году, император с 712 года, умер в мае 762 года). Начал он с того, что провел всеобщую перепись населения. Это позволило упорядочить налоговую систему. **Затем он провел денежную реформу, введя первые в мире бумажные деньги.** Все это дало толчок к развитию торговли и ремесел, процветанию городов.

### **25. Сколько лет понадобилось монголам для завоевания Китая?**

Варианты ответа:

1. 3 года.
2. 5 лет.
3. 10 лет.
4. 70 лет.

Правильный ответ: 70 лет.

Первый поход против земель, входивших когда-то в состав Великой Танской империи, монголы предприняли в **1207** году. В этой войне погиб великий хан монголов Мункэ и возшла звезда полководческого гения Хубилая, сумевшего в результате невероятных усилий захватить в **1276** году столицу сунцев Ханчжоу. Но и это еще был не конец: истинные патриоты своей страны, к которым, безусловно, относился герой китайского эпоса **Вэнь Тяньсян**, отказались служить захватчикам, и, предпочтя «смерть стоя – жизни на коленях», сопротивлялись вплоть до 1280 года. **Таким образом, на покорение Китая у монголов ушло более 70 лет.** И это лишний раз доказывает тот факт, что архитипично китайцы – хорошие солдаты и искусные воины. Ведь мало, кто может похвастаться тем, что смог столь долго сопротивляться монгольской военной машине: мусульманские государства Средней и передней Азии рухнули в одночасье, Великая Персия не смогла противостоять напору монгольской конницы, цветущее Закавказье сдалось на милость победителю, а Русь и Восточная Европа были покорены в течение максимум пяти лет.

### **26. Как долго продолжалось владычество монголов в Китае?**

Варианты ответа:

1. Около 50 лет.
2. Около 100 лет.
3. Около 150 лет.
4. Около 200 лет.

Правильный ответ: около 100 лет.

Монгольское завоевание Китая с исторической точки зрения длилось не долго. Уже в 30-х годах XV начались повсеместные

выступления недовольных оккупационным режимом. Все это закончилось победоносным восстанием «красных повязок».

### **27.Кем был основатель династии Мин?**

Варианты ответа:

1. Выходцем из полководческой семьи.
2. Выходцем из древней аристократической семьи.
3. Выходцем из обычной крестьянской семьи.
4. Выходцем из семьи известных конфуцианских ученых.

Правильный ответ: выходцем из обычной крестьянской семьи.

Чжу Юань-чжан/Хуньу (родился 21 сентября 1328 года, император с 1368 года, умер в 1398 году). Младший ребенок в традиционной китайской крестьянской семье вряд ли мог мечтать о том, что когда-нибудь станет императором великой страны. Но в Китае такие прецеденты уже случались (вспомним основателя династии Хань Лю Бана). И потому у амбициозного, обладающего множеством талантов юноши, были все шансы на восхождение к вершине власти. Необходимы были только терпение, вера в избранность своего пути и, безусловно, удача.

### **28.Красные повязки – это что?**

Варианты ответа:

1. Это девушки-комсомолки революционного Китая середины XX века.
2. Это участники крестьянского антимонгольского восстания, приведшего в середине XIV века к освобождению Китая.
3. Это воины-защитники острова Тайвань во время монгольского нашествия.
4. Это воины освободительной армии Китая во время второй мировой войны.

Правильный вариант: это участники крестьянского антимонгольского восстания, приведшего в середине XIV века к освобождению Китая.

### **29.Когда Пекин стал столицей Китая?**

Варианты ответа:

1. Во времена династии Тан.
2. Во времена династии Мин.
3. Во времена династии Цзинь.
4. Во времена Сунь Ятсена.

Правильный ответ: во времена династии Мин.

**Чжу Ди/Чэн-цзу/Юнлэ** (родился 2 мая 1360 года, император с 17 июля 1403 года, умер 8 августа 1424 года). Третий император династии

Мин, не смотря на свою жесткость, считается одним из самых великих китайских правителей, сумевшим обуздать удельных ванов и местных князьков, добиться подчинения от аристократии и корпоративного чиновничества, прижать взяточников и коррупционеров, обеспечить процветание ремесел, торговли и сельского хозяйства. **Именно при нем Пекин стал столицей Китая**, народ превратился в монолит, а установление и подавление религиозных сект привело к созданию надконфессиональной идеологии, объединившей в себе лучшие достижения конфуцианства, даосизма и буддизма.

### ***30. Когда началось активное проникновение европейцев в Китай?***

Варианты ответа:

1. Во второй половине XVI века.
2. Во второй половине XVII века.
3. Во второй половине XVIII века.
4. Во второй половине XIX века.

Правильный ответ: во второй половине XVI века.

В 1557 году на территории Китая появилось первое владение европейцев - португальская колония Макао. В 1583 году Ватикан прислал в Пекин миссионера-иезуита Матео Риччи. В 1624 году голландцы заняли Тайвань.

### ***31. Когда воцарилась династия Цзинь?***

Варианты ответа:

1. В 1556 году.
2. В 1583 году.
3. В 1613 году.
4. В 1644 году.

Правильный ответ: в 1644 году.

Смутой в соседнем государстве воспользовались чжурчжени, которые к этому времени вполне оправались от карательных экспедиций монголов и сумели создать собственное государство, которое, в знак преемственности о былых завоеваниях этого народа в Китае, назвали Позднее (Хоу) Цзинь. К **1644** году основные очаги сопротивления китайских патриотов были сломлены, и в Пекине утвердился новый императорский дом. Однако, борьба против захватчиков продолжалась еще долгие годы и закончилась лишь в 1683 году покорением Тайваня. Маньчжуры приняли китайскую культуру и, хотя и считались захватчиками, но настолько ассимилировались коренным населением, что со временем перестали восприниматься как чужеземцы. Восстановив законность и порядок, им удалось вывести страну на новый виток

процветания, который связан с именем третьего императора этой династии Канси.

### ***32. Когда произошло первое столкновение китайского и русского проектов?***

Варианты ответа:

1. При Иване Грозном.
2. При Борисе Годунове.
3. При Алексее Михайловиче Тишайшем.
4. При Петре I Великом.

Правильный ответ: при Петре I Великом.

**Шэн-цзу/Канси** (родился 4 мая 1654 года, император с 7 февраля 1661 года, умер 20 декабря 1722 года). Этот современник Русского Раскола, нашего Петра Великого, шведского короля Карла XII, буржуазной революции в Англии и казни ее короля Карла I; свидетель начала распада Персидской империи Сефевидов и кризиса Османской Порты, появления первых масонских лож и изоляционизма сёгунов из рода Токугава в соседней «Стране Восходящего Солнца» - стал одним из самых блистательных китайских монархов, более всех просидевших на троне (61 год), который он занял, будучи еще 8-летним мальчиком. Именно на время правления этого императора приходятся первые столкновения с русскими, которые к этому времени принялись активно осваивать Сибирь и Дальний Восток, причем сложились они не в пользу наших соотечественников: по Нерчинскому договору 1689 года Россия теряла обширные земли в Приамурье.

### ***33. С помощью чего англосаксам удалось в начале XIX века добиться внедрения в Китай?***

Варианты ответа:

1. С помощью военной интервенции.
2. С помощью опиума.
3. С помощью активного импорта в Китай своих товаров.
4. С помощью подкупа императора.

Правильный ответ: с помощью опиума.

В 1729, а затем и в 1799 году специальные указы императора запрещали ввоз в страну опиума. Но «васпы», используя такие испробованные ими методы, как подкуп должностных лиц, провокации против чиновников, вербовку ответственных бюрократов, сумели обеспечить ввоз и реализацию в стране наркотика. **К 1830 году объем продаж «сладкой смерти» превышает 1500 тонн.**

### ***34. Что послужило толчком к началу первой опиумной войны?***

Варианты ответа:

1. Закрытие китайских портов для иностранных судов.

2. Захват англичанами Тайваня.
3. Высадка японцев в Маньчжурии.
4. Прибытие немецкого экспедиционного корпуса в Китай.

Правильный ответ: закрытие китайских портов для иностранных судов.

Контрабандный ввоз опиума англосаксами в Китай вызвал негодование императорского двора, его стремление поставить «варваров» на место. В 1838 году специальный декрет «сына Неба» закрывает все китайские порты для английских и индийских судов. **Лондон использовал это в качестве удачного повода для начала войны.**

### ***35. Когда началась вторая опиумная война?***

Варианты ответа: в 1855, 1856, 1857, 1858 году.

Правильный ответ: в 1856 году.

На фоне гражданской войны империалистические державы – Англия, Франция и США – развязали против Китая вторую «опиумную войну» (1856-1860), добились заключения целого ряда не выгодных Поднебесной договоров, после чего путем прямой интервенции помогли задуть национально-освободительное движение.

### ***36. Что стало причиной для начала «боксерского восстания»?***

Варианты ответа:

1. Русская интервенция в Китай.
2. Японская интервенция в Китай.
3. Англо-американская интервенция в Китай.
4. Засилье иностранцев в Китае.

Правильный ответ: засилье иностранцев в Китае.

К концу XIX века Китай оказался на грани полного колониального порабощения. В этих условиях свободолюбивый китайский народ вновь поднялся на борьбу: в стране, при покровительстве официальных властей вспыхнуло так называемое «Боксерское (Ихэтуаньское) восстание». «Ихэцюань», что переводится на русский язык как "кулак во имя справедливости и согласия", было тайным обществом, члены которого полагали, что они, используя навыки рукопашного боя и традиционных китайских магических и даосских практик, смогут победить интервентов, которых они клялись беспощадно уничтожать. Непосредственным же поводом для открытого вооруженного протеста послужил факт передачи католической миссии старого храма в одной из деревень провинции Шаньдун, используемого общиной для своих нужд, под тем предлогом, что ранее, до запрета христианства, в нем действительно располагалась церковь.



### ***37. В результате каких событий Китай был провозглашён республикой?***

Варианты ответа:

1. Великой Октябрьской социалистической революции в России.
2. Синьхайской революции в Китае.
3. Победы СССР на Японию над Маньчжурией и освобождении Китая от японских захватчиков.
4. Культурной революции в Китае.

Правильный ответ: Синьхайской революции в Китае.

Последним "сыном Неба" стал племянник замученного Гуан-сюя император **Пу И**, которому на момент его возведения на престол было всего два годика. Он так и не успел вкусить всех прелестей дворцовой жизни, так как уже в 1912 году был низложен в результате победы Синьхайской революции и провозглашения 1 января 1912 года республики, первым временным президентом которой стал **Сунь Ятсен**, основатель партии Гоминьдан (Национальная партия), отстаивающей идеи так называемого "государственного социализма".

### ***38. Кем, прежде всего, был Мао Цзэдун?***

Варианты ответа: коммунистом, интернационалистом, монархистом, китайским крестьянином.

Правильный ответ: китайским крестьянином.

**Мао Цзэдун всегда был в большей степени китайцем**, чем коммунистом и марксистом, что в полной мере отразилось на проводимой им внутренней и внешней политике. Это с европейской точки зрения его отдельные шаги могут показаться несуразными и вредными (такие кампании, как "Пусть процветают 100 цветов, пусть соперничают 100 школ" конца 50-х годов, "Большой скачок" 60-х, "Великая пролетарская культурная революция"). С точки же зрения китайской ментальности он все делал правильно: развивал ученость и пресекал ее, когда она вредила общему делу, предпринимал шаги по ликвидации отсталости Поднебесной и ликвидировал тенденции, угрожающие единству народа и партии. Когда его официальный преемник Линь Бяо увлекся заигрыванием с военными, он твердо заявил, что «партия командует винтовкой, но винтовке никогда нельзя позволять командовать партией».

### ***39. Какой китайский вождь вывел страну на передовые позиции в мире?***

Варианты ответа:

1. Сунь Ятсен.
2. Чан Кайши.
3. Мао Цзэдун.
4. Дэн Сяопин.

Правильный ответ: Дэн Сяопин.

**Дэн Сяопин** - родился 22 августа 1904 года, лидер КНР с 1977 года, умер 19 февраля 1997 года. Если Мао был "виновником" возрождения национального самосознания китайцев, то **Дэн Сяопин был тем самым вождем, который вывел Китай на передовые позиции в мире, превратив эту отсталую страну в реального мирового лидера.**

#### ***40. В какой период цикла бытия ввёл Дэн Сяопин Китай?***

Варианты ответа:

1. В хаос.
2. В малое процветание.
3. В великое единение.
4. В гармонию мира.

Правильный ответ: в малое процветание.

Дэн Сяопин (девиз: "Модернизация и наращивание") как правитель, следующий в династии за тираном, усмирившим "хаос", вернул конфуцианские нормы в управление страной и открыто **назвал свое правление началом "малого процветания»**. Это "малое процветание" выразилось сначала в увеличении валового внутреннего продукта в четыре раза... а также в возврате колоний: Гонконга (1997 г.) и Макао (1999 г.) в состав страны. На смену национальному унижению перед Западом пришло достоинство мировой державы... Дэн Сяопин... обратился к конфуцианскому понятию "малое изобилие" ("сяокан": мира в государстве и безбедной жизни народа)...

## ***Глава XIII***

### **Китайская специфика в теории и в зарисовках с натуры**

#### **1. Признаки различения от других**

Цивилизационная автономия китайцев не вызывает сомнения. Про них ничего не сказано в Библии. Они не отмечены в Вавилоне на строительстве башни. Молчат про китайцев и египетские фараоны, и ацтеки – толтеки с их пирамидами. Собственно же китайские цивилизационные признаки диаметрально противоположны библейским, да и от всех других явно разнятся.

## Единого Бога – Создателя и Вседержителя у китайцев нет.

Но есть Небо, оно одно и безлично. В связи с отсутствием Бога в душе у китайцев нет ни стыда, ни совести. Вместо стыда, как чувства страха Божьего, есть «лицо», которое нельзя потерять во взаимосвязях с другими лицами на Земле. А вместо иррациональной и бессмысленной совести есть прагматичные «долг-справедливость».



Так, в коммерческих сделках, китаец почитает за доблесть бессовестно обмануть иностранца, однако никогда не «кинет» его полностью, ибо совесть потерять можно, а «лицо» - нет.

Китайский язык уникален. Его идеальная форма – грамматический строй не несет категорий времени, числа, рода и ещё многих прочих, за что называется «изолирующей» (от других). По этому признаку ближайшим родственником китайскому языку выступает только язык общения людей в «царстве духов и бесов» на «крыше мира» - тибетский. Может быть это так потому, что по преданию в незапамятные времена в горном массиве Куньлунь между Небом и Землей находилась «нижняя столица» мифического правителя Центра, почитаемого великого **первопредка всех людей Хуанди** (смысл имени «августейший верховный владыка неба»). Хуанди жил в центре девяти слоев Неба и наблюдал за четырьмя странами света на Земле. Среди дворцов, посещаемых Хуанди на земле за пределами Куньлуня, был ещё один на горе Циньъяошань (в современном уезде Синьань, провинции Хэнань). Из китайских мифов следует, что именно Хуанди дал старт летоисчислению, подарив солнечно-лунный календарь (после этого в сознании появились категории времени и числа), а также разделил людей по их сути на мужчин и женщин (появилась категория рода). Выходит, что изолирующая идеальная форма для смыслов была ещё до Хуанди, и ныне она сохранилась в китайском языке как единственная в своем роде.

**Первопредками же собственно китайцев** в мифах выступают **Фуси и Нюйва** (женщина-дух, соединяющая браки в продолжение рода). Фуси появился из райской страны бессмертных, располагавшейся к северо-западу от Куньлуня (совпадает с направлением от г. Улугмузтаг на г. Арарат). Считается, что Фуси был сыном духа Грома и также поднимался на Небо, но уже тогда, когда центр Земли и Неба сдвинулся на равнину Дугуан (по оценкам, Лессовое плато в средней части

бассейна р. Хуанхэ). Когда «небо покосилось» на земле случился потоп. От полной гибели китайцев избавила Нюйва. Фуси же добыл китайцам огонь и научил их пользоваться огнем для приготовления пищи, а начертав восемь мистических триграмм для постижения перемен, заложил основу китайской культуры. В легендах древности Фуси (смысл имени «Покоряющий Солнце») выступает верховным владыкой Востока, ведающим веснами и ростом деревьев. Иероглифический же смысл нынешнего имени Тибет (Сицзан) – «западный кладезь». Толкование имени таково: на «крыше мира» к западу от нынешнего центра Земли в заоблачной выси «парка духов» находится сокровищница духовных ценностей цивилизации.

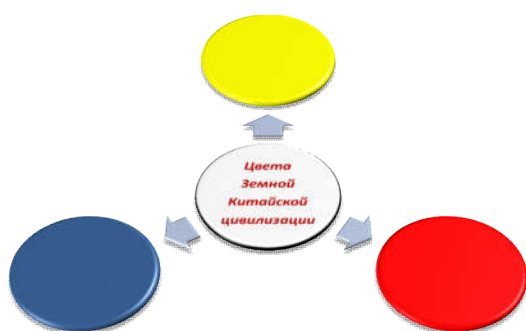
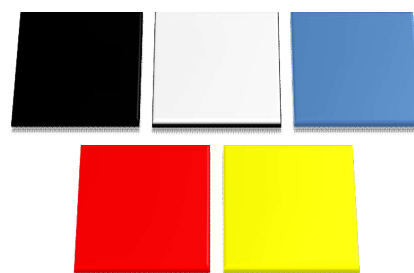
Материальная форма китайского языка – **иероглифическое письмо** вообще единственна и неповторима. По преданию **его изобрел Цан Цзэ**, живший много позже Фуси. Иероглифы – это не абстрактные и абсолютно условные знаки двух – трех десятков букв алфавита, кодирующих звуки, как в индоевропейских языках, но десятки тысяч иероглифических символов, кодирующих не звуки, а смыслы и потому всегда обремененные ореолом намеков на конкретное. Иероглифы в письменном языке не имеют единой произносительной нормы и читаются по-разному. Например, от северного чтения «ча-е» произошло русское «чай», а от южного чтения тех же символов «ти-е», – английское «tea».

Специфичная языковая форма обрамляет специфику содержания – конкретность мышления и символичность (ассоциативность) интуитивных и эстетически – образных способов понимания. Так через символы китайцам открывается то, чего неспособен постигнуть европейский ум в понятиях. В то же время, китаец с трудом понимает вещи, которые он не в силах вообразить. Так, **китайцам совершенно недоступен европейский анекдотический юмор, европейцам же абсолютно недоступна китайская классическая поэзия.**

Китайская нумерология единственная на планете, где **числа разделены на три аспекта: величину, номер по порядку следования и чет/нечет**, причем для каждого аспекта существует своя система обозначения. Величину выражают китайские цифры: от черты нечетной единицы (–) до креста четной десятки (+), нуля нет (есть изобразительный иероглиф «ноль» с числовым смыслом наименьшей четной дробности ассоциируемой с каплей дождя, которая и отдельная, и самая мелкая, но и делимая на брызги). А поскольку **первоэлементов (динамических начал) в картине мира у китайцев пять (огонь, земля, вода, металл, дерево)**, у европейцев же – четыре (огонь, земля, вода, воздух), каждый из пяти элементов выражен двумя цифрами – величинами (земной – четной и небесной – нечетной), а вся картина центрирована срединной равновесной пятеркой (но не нулём). Номер же по порядку уникально выражают «циклические знаки» (их 22), не несущие ни идею величины, ни идею четности! А четность или

нечетность безотносительно величины и порядка фиксирует штрихкод из прямых черт: сплошных (—) нечет «Ян» и разорванных пополам (- -) чет «Инь». Сам же по себе аспект числа: нечет и чет составляет двоичный код, соответствующий европейскому «1;0» (бинарная основа информатики).

Роль весьма специфической подсказки в сознании китайцев играет символика цвета. Градация цвета у китайцев искусственная. **Чистых цветов, как и первоэлементов, пять: черный, белый, синий, красный и желтый.** У европейцев же приняты природные цвета радуги, их семь. Плюс отсутствие всякого цвета – черный и сумма всех цветов – белый.



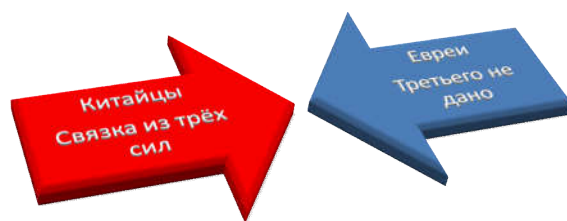
Даже имя политического устройства нынешнего этапа китайской истории, которое в переводе на иностранные языки несет смысл **«социализм с китайской спецификой»**, в **непереводимых иероглифических символах** значит примерно следующее: **«союз кланов вокруг престола предков (алтаря земли и**

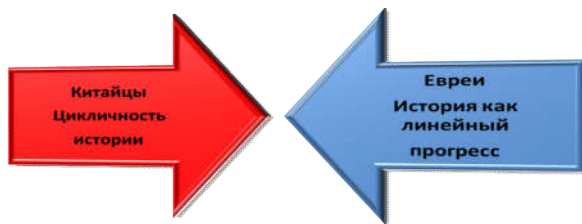
**злаков) с оттенками цвета срединного государства»**. Эти цвета земной китайской цивилизации – желтый, красный и синий. Небо у китайцев черное (животворный источник энергий – видимый космос), а потусторонний мир мертвых, «тот свет» – белый.

Примечательно, что и нот в китайской музыке пять, а не семь как у европейцев. И число черт, которые используются для написания иероглифов, а ныне и для ввода иероглифов в компьютер, – пять (горизонтальная, вертикальная, наклонная влево, откидная вправо и точка). И число костяшек на китайских счетах пять. И **диагностика китайской медицины характеризует жизнедеятельность организма по пяти символическим признакам (жар, холод, влажность, сухость и ветер).** И китайская душа имеет «пять устоев». То есть, на уровне числа, пятерка выступает явным цивилизационным признаком инаковости китайцев.

Равновесная и при этом нечетная (небесная) пятерка в символике числа характеризует китайскую цивилизацию и как поднебесный центр китаецентричной картины мира. Безусловной цивилизационной противоположностью поднебесным китайцам выступают евреи. Библейская картина мира центрирована четным нулем. Конкретно:

1. Китайской связке из трёх сил противостоит единство и борьба противоположностей (третий – лишний, третьего не дано).

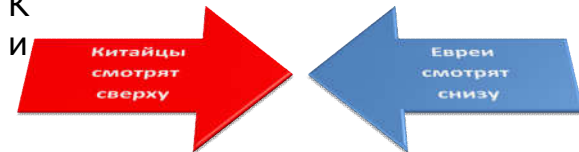




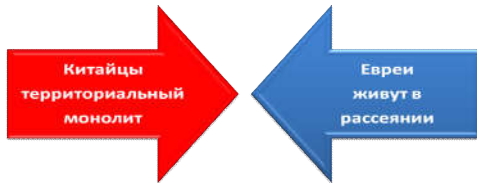
китаец смотрит вдаль сверху (из поднебесья), евреи – снизу (с земли).

2. Китайцы воспринимают историю как перемены, повторяющиеся в цикле. Евреи – как линейный прогресс.

3. К  
И



4. Китайцы – это территориальный монолит. Евреи живут в рассеянии.



Поскольку из слов китайского языка, если отдельно не сказано, что дело было «вчера» или будет происходить «завтра», или специально не названа дата, или не упомянута та или иная историческая фигура, не ясно прошлое это, настоящее или будущее, а **время воспринимается не как прямая прогресса, но как наматывающиеся витки повторяющихся циклов, самосознание китайцев чрезвычайно исторично.** Китайцы склонны заносить в летопись всё происходящее.

**Первая характерная черта мирозерцания китайцев** состоит в том, чтобы ключ к **истине искать в истории.** А исторические примеры имеют для китайцев большее значение, чем поучения мудрецов! И конфуцианская традиция считает, что план Пути Неба записан самим Конфуцием в хронике политических событий царства Лу – «Чунцю» («Весна и Осень»), а вовсе не в тексте Канона перемен «И цзин». **Более того, считается, что если данные летописи расходятся с теми или иными археологическими находками, то доверять следует летописи, ибо предки осознанно обобщали частности.** С позиции же современности толкование «немых» фрагментов материальной культуры древности и всякая реконструкция древности заведомо ущербны.

## **2. Исторические периоды и династические циклы**

Китай – единственная в мире страна с непрерывной историей материальной цивилизации в 5000 лет (крашенная керамика с характерными лунарными, солярными и числовыми символами в орнаменте культуры Яншао) и письменной историей государства в более чем три с половиной тысяч лет (иероглифы на костях и черепашьих панцирях династии Шан-Инь).

2000 год от Рождества Христова – это 4698 год от начала летоисчисления по действующему традиционному китайскому календарю.

Археологические памятники китайской додинастийной древности, когда цивилизация уже была, а культуры письма ещё не было, позволяют полагать, что в китайском сознании сначала отложились графические символы идей небесных тел, числа и цвета, а уж потом появились «картинки» иероглифов, запечатлевшие смыслы слов языка. То есть, **у китайцев в начале было число, а уж потом слово**. Во всяком случае, циклические знаки древнее иероглифов.

Китайская же летопись – это перечень событий фиксирующих смену трех периодов:



- хаоса «воюющих царств» (цвет периода – синий);
  - преодоления этого хаоса силой в «малое процветание» централизованного государства (цвет красный);
  - «великое единение» государственной жизни единого центра и периферии (цвет желтый).
- При этом «великое единение» следует

понимать как утопию гармонии и порядка на деле скатывающуюся с уровня относительного спокойствия и довольства в новое «установлений хаоса» раздробленности и междоусобной борьбы. И так далее виток за витком.

Эти три периода перемен китайской исторической волны: «хаос», «малое процветание» и «великое единение» – задолго до Рождества Христова вычленил мудрец **Дун Чжуншу**, живший во времена императора У Ди династии Хань (современник римского трибуна Тиберия и парфянского царя Митридата II Великого).



Лучшим периодом в жизни китайского общества с высокой фазой уровней и богатства и гармонии и добродетели выступает средний период «малого процветания», а не крайний период «великого единения» в добродетели срывающийся в другую крайность «установления хаоса». Только в период «малого процветания» все четыре китайских «благополучия»: богатство, гармония, добродетель и долголетие, в совокупности неравновеликих долей составляют слаженную соразмерность.

**Другой важной чертой исторического** самосознания китайцев выступает его прагматическая обращенность к почве, к существующей реальности, где китайский народ занимает Центр Земли – «Срединное государство» – оно же – «Поднебесная». В непереводаемых смыслах иероглифов «чжун, хуа, хань», это: «цветущая земля совершенного порядка, средоточие культуры. На небе звезды Млечного Пути, а в

поднебесном Центре Земли – нация желтых людей, лучших из лучших». Все остальные страны и народы – окраина и дикость. Европейцы, например, это «длинноносые заморские черти с белым лицом порока».

**Эпицентром Срединного государства** выступает **Мудрый правитель**, пребывающий на своём месте неподвижно, словно Полярная звезда, вокруг которой вращаются все остальные звезды. Живой человек, император, вершина бюрократии, который над всеми, а значит с Небом, представляется как Сын Неба, получивший «мандат правления» на Земле. Земной император, владыка земли, живая икона Небесного императора, занимает уникальное место в китайском благочестии, он центр традиции, а девиз его царствования есть вежа отсчета времени в историческом самосознании китайцев. **С середины XX века от Р.Х. это место занимает Председатель ЦК КПК.**

Полный династический цикл составляет **336 лет** (крайние значения 240 – 360 лет):



- **династия Инь** правила 273 года (1395 – 1122 до Р.Х.);
- **династия Западная Чжоу** – 351 год (1122 – 771 до Р.Х.);
- **династия Хань** – 369 лет (с 202 до Р.Х. по 8 и с 25 по 184);
- **династия Тан** - 289 лет (618-907);
- **династия Сун** – 319 лет (960-1279);
- **династия Мин** – 276 лет (1368-1644);
- **династия Цин** – 267 лет (1644 – 1911).

Остальные династии были либо переходными, очень короткими, предваряющими династический цикл реформами и усмирением хаоса: Цинь – 39 лет (246-207 до Р.Х.), Синь – 16 лет (9-25), Западная Цзинь – 51 год (265-316), Суй – 37 лет (581-618); либо в хаосе накладывались одна на другую: «Разделённые царства», «Сражающиеся царства»,



«Троецарствие», «Южные и Северные династии» (шесть династий), «Пять династий»; «Некитайские династии». Эти короткие и накладывающиеся династии, вместе с династиями осевого цикла, как раз и заполняют до полноты двойную спираль модели китайской истории.

Анализ спирали китайской истории показывает, что её **полный цикл – 12 поколений** (336 лет):

1. **Период «хаоса» длится 4 поколения** (примерно, 112 лет)
2. **Период «малое процветание» - 3 поколения** (один полный солнечно-лунный цикл, 84 года)
3. Период **«великое единение» - 5 поколений** (примерно, 140 лет).

Точные повторы сути исторических событий по фазе циклов замечены с интервалами в 3 витка (18 поколений, 504 года), 6 витков (36 поколений, 1008 лет) и пять периодов (60 поколений, 1680 лет).

**Концепция династических циклов восходит к временам У-вана** (Царь Воинственный, правил 1121-1115 до Р.Х. ), основателя третьей императорской династии «Поднебесной» Чжоу. Это был предводитель одного из племен, силой объединившего с десятков других племен в междуречье Хуанхэ и Янцзы (XI в. до Р.Х.). У-ван был старшим сыном Вэнь-вана – «Царя Просвещенного знанием символов», на которого в мистическом озарении Небо первому из людей «ниспослало» благую силу, и который впервые объявил себя Сыном Неба - правителем всей Поднебесной (примерно в 1148г. до Р.Х.).

Его младший сын **Чжоу-гун** (князь перемен) **стал провозвестником теории Небесного повеления**. С тех пор считалось, что **династия правит «Поднебесной» до тех пор, пока обладает «Мандатом Неба»**. А смена династий происходит по Воле Неба, проявляющейся в различных знамениях, среди которых:

- и народный гнев;
- и стихийные бедствия;
- и эпидемии;
- и неурожай;
- и военные поражения.



Небо вверяет судьбу «Поднебесной» новой династии. И этот акт всегда представлялся как вполне **законная передача «мандата»** от одной династии другой в рамках одного и того же государства, как если бы в «труп вдыхалась новая жизнь» (четырнадцатая стратагема).

Со времен Чжоу-гуна каждый раз, когда к власти приходила

новая династия, первым делом назначалась комиссия ученых мужей, пересоставлявшая историю предыдущей династии на основе её архивов. Эта официальная история предшествующей династии служила доказательством справедливости и долженствования передачи «Мандата Неба» новой династии. После составления официальной истории все исходные документы уничтожались.

**Вступление на престол каждой династии рассматривалось и как начало новой эры в мироздании.** Знание воли Неба входило в обязанность власти, а познать эту волю можно было, прежде всего, за счет учета, систематизации и изучения повторяющихся закономерностей небесных явлений. Поэтому скрупулезные астрономические сводки в Китае велись с целью выявления признаков наступления тех или иных неординарных событий. При этом в политических целях предсказаний, прежде всего, касающихся ведения сельского хозяйства и государственных дел в «Поднебесной» при смене династий, как правило, вводились ещё и изменения и уточнения в календарь. Практические задачи выдачи предупреждающих предсказаний не требовали от китайской астрономии абстрактно-понятийного описания пространственно-временных моделей планетарных движений, но достигались в алгебраически-числовом, символическом виде, соответствующим конкретно-символическому типу китайского мышления.

Сохранившимися материальными вехами смены династий выступают гробницы императоров. Могилы предков как бы фиксируют план Пути Неба на Земле. Однако, не все императоры имеют гробницы: некоторые были убиты в ходе восстаний, некоторые были похоронены в варианте сожжения трупа и развеяния пепла над горами и водами (с символом возрождения из пепла в делах последователей), часть гробниц была вскрыта, разорена и забыта, многие могильные холмы не вскрыты и потому точно не идентифицированы.

Династийные комплексы гробниц расположены в сакральных местах, как правило, сочетающих «долину духов» с горным прикрытием. Эти уединенные места подбирались в дальних окрестностях городов, куда переносилась столица империи: Сиань, Лоян, Нанкин, Ханчжоу, Пекин и др. За долгую историю китайской цивилизации династий было много (почти сорок), особенно много было династий неполного цикла, правивших одновременно в периоды хаоса междоусобной борьбы.

Итак, смена династий, как правило, сопровождалась составлением официальной, переписанной наново истории предыдущей династии, а также принятием изменений в традиционный календарь. Это обстоятельство вносило как бы дополнительный примерно трехсотлетний «династический ритм» в длину несущей волны непрерывной письменной истории китайской цивилизации.

**Первым формальным императором**, объединившим всю «Поднебесную» под единой державой, был титан китайской истории **Цинь Шихуанди**. Силой усмирив хаос семи «сражающихся царств» (221 г. до Р.Х.), он провел реформы, унифицирующие письменность, меры веса и длины, денежную, колеи дорог, административного деления и прочие. Заодно он приказал заживо закопать 460 конфуцианских ученых и публично сжег все старинные книги с поучениями мудрецов, кроме книг по сельскому хозяйству, медицине и другим прикладным знаниям. Однако, основанная им Блистательная в государственном строительстве династия Цинь, усмирившая хаос, правила в объединенной империи всего 14 лет (221-207 до Р.Х.) и рухнула без видимых причин, уступив «Мандат Неба» династии Хань.

Гробница Цинь Шихуанди находится в уезде Линьтун недалеко от г. Сиань. В двух км к востоку от холма императорской гробницы раскопано три подземных зала «Бинмаюн», где на площади более 20 тыс. кв. м. расположены 8 тыс. терракотовых статуй воинов и коней, немало боевых колесниц в натуральную величину. Вся эта рать построена в походный порядок пехоты и конницы.

### ***3. БЕРЁЗОВЫЙ ВЕНИК МЕЖДУ СЛИВОЙ И ВИШНЕЙ*** ***путевые заметки китаеведа Андрея Девятова из России*** ***о Китае и Японии***

#### ***Земное (еда, естественные надобности, натура и культура)*** ***и*** ***небесное (молитва, храм, число и слово)*** ***Подсказки на предмет троичной гармонии на Дальнем Востоке***

Так уж случилось, что, прожив в Китае в общей сложности 17 лет и побывав во многих странах на всех континентах, включая и «крышу мира» Тибет, Японию мне удалось увидеть уже в зрелом возрасте пятидесяти четырех лет. По поучению Конфуция, мужчина, лишь миновав на жизненном пути пятидесятилетний рубеж, узнает волю Неба и может обрести мудрость. Поэтому, по возрасту, скромно уповая на некоторую вероятность стяжания искры мудрости, я и дерзнул дать сжатую сравнительную оценку стойких особенностей жизненного уклада людей Страны восходящего Солнца, Срединного государства и моей «Восточной ортодоксии».

#### ***Память крови – генотип и память духа – архетип***

Начну с себя. Я человек русской крови, и по неизвестной причине люблю баню, причем баню непременно с паром и веником. Мне

доводилось бывать в разных учреждениях «омовения тела» разных стран и народов. Видел я как на сухом жару в парилке общественной бани «по-фински» скандинавы обоого пола вперемешку без стеснения читают на полкáх газеты. Видел «отмокание» тел в глиняном чане с горячей водой и последующее «стирание» полотенцем катушек опрелой кожи вместе с грязью в общественной бане «по-китайски». С сентября по май китайцы в северных провинциях носят исподнее белье, причем иногда по две пары разом. В деревнях спят не раздеваясь на подогреваемой дымом лежанке «кане». Тело устает от одежды и возможность отмокнуть, а затем буквально соскоблить омертвелые ткани кожи приносит облегчение и удовольствие от обретенной чистоты.

Русская же баня за счет припаривания кожного покрова листьями веника открывает поры тела, что усиливает потоотделение, а с ним и интенсивное вымывание из организма шлаков и хворей. Перемена температуры, давления и влажности отключает рациональное восприятие и переключает на чувственное. Таким образом, веник, от контраста состояний ударной встряски и последующего покоя дает человеку и радость мышцам и несравненный восторг души. И если жители европейского северо-запада и азиатского северо-востока планеты в бане просто пребывают телом, то евро-азиаты в русской бане заняты импульсивным оздоровлением и тела и духа. По опыту знаю, что особенно рьяно парятся татары. Главный же инструмент оздоровления – веник.

В средней полосе России заготовка берёзовых веников на весь последующий год ведется на Троицу. Православный праздник Троицы, а сразу за ним и день Духа Святаго, выпадают на конец мая – начало июня. Листва в это время имеет светло-зелёный цвет молодости. Ей украшают храмы. На Троицу архиереи ведут службу в облачении зелёного цвета. И воспетый поэтами растительный символ России – это молодая берёзка. Поэтому я вряд ли ошибусь, если скажу, что русский дух тонко пахнет свежим берёзовым соком, а Русь четко пахнет заготовленным на Троицу духовитым берёзовым веником.

Растительным символом китайцев выступает цветущая слива. Новый год по китайскому календарю называется «Праздник весны». Он выпадает на второе новолуние после зимнего солнцестояния. Обычно это февраль, иногда первые числа марта. Цветение декоративной сливы «мэйхуа» в традиции считается концом зимы и наступлением весны. Китайская слива цветет обильно и ярко. Ветви усыпаны розово-красными бутонами. Бутоны сливы махровые, крепкие и стойкие. Панорама чувств китайцев связанная с этим символом описана в классических романах: «Ветка сливы в золотой вазе» и «Сон в красном тереме».

Растительным символом японцев выступает цветущая вишня. Облака бело-бело-розового цветения «сакуры» вызывают чувства нежности и легкости. Цветение начинается на юге страны в конце марта, сразу после весеннего равноденствия. Проходит быстро. И до середины апреля заканчивается на севере и в горах. Хрупкость цветка вишни приводит к его осыпанию подобно метели хлопьев снега. Японцы весьма чувствительны к цветению вишни. На этот период приходится традиционное начало года, народные праздники и фестивали. В отличие от сливы, вишня вырастает в мощное дерево. Столетние деревья почитаются. Видел, что тысячелетнее дерево вишни охраняется государством как национальная реликвия.

Если сравнить названную символику любимого цвета японцев, китайцев и русских, то архетипический резонанс души у японцев будет вызывать белый цвет; у китайцев – красный; а у русских – светло-зелёный.

Менталитет и идентичность японцев зиждется на исконном вероучении синтоизма и воспринятом через Китай и Корею буддизме. Так вот, наружные стены синтоистских храмов, замков военачальников сёгунов и домов в национальном стиле выбелены. И из буддистской символики в Японии в глаза преимущественно бросается белый цвет лотоса. В белом же цвете выдержана и студия новостей государственного японского телевидения NHK. Как говорят, японцы считают себя настоящими белыми людьми, тогда как европейцы в их понимании не белые, а розовые (красномордые). На государственном флаге Японии диск восходящего Солнца размещен на белом фоне.

В Китае красный цвет – это цвет богатства, конфуцианских норм, идей Мао Цзэдуна и символа Будды будущего. Государственный флаг Китайской Республики 1911 года, Маньчжоу-го 1935 года и, наконец, Китайской народной Республики 1949 года имеет красное полотнище. Цвета «социализма с китайской спецификой» и традиционного китайского национализма – совпадают: Китай был и есть красный.

Что же касается России, то на растяжке между византийским коварством и монгольской хитростью она потеряла архетипическую символику светло-зелёного цвета. Не смотря на троично-асимметричный тип сознания русских, праздник Троицы и Духов День, по сравнению с нерабочим Рождеством и Пасхой, отмечается как третьестепенный. А все «контрольные работы» по жизни, начиная с русского раскола XVII века, Россия списывает у Запада.

Принесенный Петром Великим из Европы бело-сине-красный «триколор» нынешнего государственного флага РФ совпадает с цветами англо-голландской масонерии и, затем, французской революции (свободы – равенства – братства). Но никакой архетипической связи с национальной идентичностью русских (соборность – совесть –

справедливость) не имеет. Под этим флагом проиграна война с Японией и Первая мировая. Под ним же «власовцы» (де-юре «изменники Родины в форме перехода на сторону врага») в Великой Отечественной войне Советского народа воевали на стороне Германии и проиграли красному знамени Духа Победы.

Верный набор цветов в государственной символике: светло-зелёный (цвет Троицы) и красный (цвет Духа Святаго) сохраняют лишь братья белорусы. Поэтому преобразование России обязательным условием потребует наведения порядка в национальных символах. Пока же рупор глобализма в России, телеканал НТВ, узурпирует светло-зеленое оформление, у русских происходит фальсификация национального самосознания. В нынешнем искусственном наборе национальных символов Россия на сакральном уровне Духа Жизни проигрывает натуральной ментальности и Китая, и Японии, и Мира Ислама и даже Европы.

### ***Приоритеты ума и сердца***

Если задаться вопросом о приоритетах ума и сердца русских, китайцев и японцев, то в самом емком виде их можно подвести под такие определения как: приблизительность и простота русских; скрупулезность и изощренность китайцев; точность и естественность японцев.

Для примера возьмем еду. Японская кухня предпочитает свежие сырые продукты, где острые специи лишь обостряют вкусовые рецепторы. Маринованный имбирь или зелёный японский хрен (васаби) нужны лишь для того, чтобы оттенить слабо уловимые оттенки вкуса сырых кусочков рыбы разных пород (сасими). Китайцы же сырую рыбу не любят. Соленая селёдка по-русски для китайцев блюдо не съедобное, так как засол, в их представлении, не делает рыбу приготовленной к еде. Соленая селедка считается сырой и непригодной в пищу. Китайцы больше всего ценят вкус приготовленной на пару живой рыбы. Отличительным признаком того, что рыба до тепловой обработки была жива, выступают её выпученные глаза белого цвета. Большое значение в букете нежного вкуса рыбы на пару играет соус, как правило, тонкого сладко-соленого привкуса и слабо острый лук порей. А из неживой рыбы китайцы готовят, например, причудливо надрезанную, для твердости обваленную в крахмале, и вывернутую наподобие сосновой шишки «рыбу-белку»; с соусом кисло-сладкого вкуса; зажаренную методом быстрого погружения в кипящее масло. Или сухо зажаренную таким же способом рыбу, подаваемую вместе со свиными шкварками и очень острым окружением ломтиками имбиря, жгучего перца, чеснока и лука. Если в рыбе по-японски важно выделить натуральный вкус

продукта, то в рыбе по-китайски искусство повара состоит в том, чтобы изменить естественный вкус до неузнаваемости. Что касается данного тезиса в отношении мяса, то весьма распространенным блюдом пекинской кухни является «тонко порезанная свинина с запахом рыбы». А уж про блестящие имитации вкуса мяса в вегетарианских блюдах из растительных белков сой в ресторанах «Шаолинской кухни» и говорить нечего.

Противопоставление «натуры» у японцев «культуре» у китайцев видно и в «художественном оформлении» подаваемых блюд. Так японцы сохраняют естественную красоту продуктов, например: под красные ломтики сырого мяса кладется подложка из листьев салата (зеленое) и делается обрамление из стружки лука (белое). В угол блюда для гармонии цвета может быть положен натуральный цветок. Китайцы же украсят блюдо шедевром «художественной резьбы»: сделают пышную розу из морковки или изваяют из репы птицу феникс.

Разнятся и спиртные напитки японцев и китайцев. Если культура пива, в принципе одинакова, то белое (хлебное) вино и по качеству и по процедуре питья составляют противоположные полюса. Японское спиртное весьма низко градусное (18-20°). Пьется либо крохотными пиалами в подогретом виде (зимой), либо большими стаканами с добавлением льда (летом). И изысканного послевкусия не имеет. Китайское же традиционное спиртное весьма высоко градусное (56° или 65°), пьется либо мелкими глотками из крупной пиалы, либо махом из маленьких рюмок. И никогда ничем не разбавляется. В изготовлении крепких спиртных напитков китайцы, за свою долгую историю, достигли выдающихся результатов. Есть известные марки, которые приводят к веселящему эффекту, оставляя моторные функции тела под контролем. Таков настоящий «маотай». Его подают на приемах именно потому, что риск шатания и падения тела на пол (потери лица) минимален. Другая известная марка: «Слеза пяти злаков» (У лян е), наоборот: отключает моторные функции при сохранении полной ясности ума. Именно так действовали эти напитки на меня в конце семидесятых годов, когда были эксклюзивными. Ныне же, в условиях массового производства, под теми же торговыми марками выпускается и классика: ограниченный дебетом скважины или выдержкой закваски продукт полного технологического регламента. И массовая продукция с заменой артезианской воды на водопроводную или ускоренным сбраживанием, что дает количество, но снижает качество и уникальность воздействия напитка.

Все без исключения китайские крепкие белые (хлебные) вина должны обладать оригинальным букетом: запахом, вкусом и послевкусием. Почувствуйте разницу: русская водка имеет среднюю градусность (38-40°) не должна пахнуть сивухой, и если не имеет горьковатого привкуса, то считается отменного качества. В русском

языке выражение «пить горькую» относится к обычной водке средней очистки.

Китайцы, по причине отсутствия букета, русскую водку пить не любят. Единственный европейский крепкий напиток, который соответствует китайской кухне и китайским традициям питья – это французский коньяк. Он имеет букет запаха, вкуса и послевкусия. Однако, не взирая на «ветры вестернизации», за столом китайцы за явным преимуществом предпочитают свое спиртное.

Показательный случай произошел со мной в Токио. На переговоры с японцами кроме меня приехали китайцы. Поскольку иероглифы, которыми пользуются японцы, заимствованы из Китая, то всем кто знает иероглифику ориентироваться в Японии довольно легко. Дело в том, что иероглифы на письме передают не звуки речи, а корневые смыслы. Поэтому, не зная ни одного слова по-японски, но, зная значение иероглифов, можно ориентироваться, как и куда пойти. А поскольку все дорожные указатели в Японии, все названия станций и остановок транспорта и большинство вывесок написаны иероглифами, то китайцы в Японии чувствуют себя уверенно.

Так вот, мои китайские коллеги решили пригласить меня в японский ресторан. Дело происходило в центре Токио (иероглифический смысл имени: «Восточная столица»). В районе Гинзы (иероглифический смысл имени: «денежное место»). Выбирая ресторан, китайцы «купились» на вывеску из трех иероглифов: «печка исконного вкуса». Действительно, ресторан оказался на 100% японским, да ещё и с выбором главных блюд в комплекте с подходящими закусками и супом. Однако меню ресторана было написано японским слоговым письмом лишь с вкраплением иероглифов. Глядя в меню, по иероглифам можно было различить блюда из рыбы от блюд из мяса, но понять, что предлагается конкретно, без знания японского языка было нельзя. Тогда, чтобы не ударить в грязь лицом, мои китайцы попросили позвать кого-нибудь из ресторанных служащих со знанием китайского языка. Как ни странно, такой грамотей нашелся на кухне – это был повар-китаец. Разговор с соотечественником был откровенным. На вопрос: «Что бы из японской кухни заказать самого-самого впечатляющего»? Повар как отрубил: «Для китайца в японской кухне НИЧЕГО ВКУСНОГО НЕТ». После такого вердикта специалиста, мои китайцы по подсказке соотечественника таки сделали трудный заказ «японских блюд с китайской спецификой». Знакомство же с самобытной японской кухней в оригинале я проходил под руководством японцев. За десять дней «упражнений» я пришел к выводу,



что повар-китаец из японского ресторана на Гинзе в своем вердикте был прав.

### ***Традиция и современность***

Сочетание традиции и современности в Японии и Китае я разглядел на примере общественных туалетов. При этом Япония меня поразила, а Китай разочаровал.

Общественные туалеты в Японии бесплатные, чистые и доступны повсюду. В любом квартальном продуктовом магазинчике четко обозначен крохотный туалет для посетителей. В крупных общественных туалетах по кабинкам унитазы, примерно поровну, распределены на традиционные и европейские. Традиционный японский унитаз – это «очко» на уровне пола, над которым что мужчины, что женщины, приседают «в позе орла». Такие туалеты есть даже в знаменитых «поездах со скоростью пули». А вот унитаз европейского «ватер клозета», за счет сидения, доведен японцами до технического совершенства. Японцы изобрели и внедрили мягкий механизированный стульчак с подогревом и автоматическим омовением «причинных мест». Воссесть на таком стульчаке следует полной тяжестью «филейных частей». Проверено, что в случае перекоса, чтобы «прицел струи» не сбивался, автоматика обмыва отключается. Слева от унитаза расположен пульт сенсорного управления, регулирующий температуру воды, выбор направления струи: по женской анатомии или в «общечеловеческом варианте» и кнопка «Стоп». Поистине нет слов восхищения перед точностью японской технической мысли в отношении естественных надобностей людей. Показательно, что японская душа и здесь сливается с природой и не ищет наживы на нужде человеческого естества.

К сожалению, Новая Россия смотрит на Запад. От европейской демократии первым делом восприняла платные туалеты. При этом чистота советских бесплатных и либеральных платных общественных туалетов в России осталась без существенного изменения. Не тянет она ни на европейский, ни, тем более, на японский уровень.

Не знаю как до «Освобождения» в 1949 г. и «Великой пролетарской культурной революции» 60-х, но до начала XXI века общественные туалеты в Китае были бесплатные. Квартальный выгребной общественный сортир в городах был нормой жизни. В кварталах старой одноэтажной застройки личных туалетов во дворах, как правило, не было и всё население от мала до велика, днем и ночью, пользовалось общественными туалетами. А чтобы не пропадать общественному добру, моча собиралась отдельно в пластмассовые фляги и использовалась в производстве красок и как удобрение полей. А в любой лавке самой захолустной деревни продавался обязательный

санитарный набор: туалетная бумага, мыло, фонарики и крепкое спиртное. Однако китайская душа не знает японской возвышенности, приземлённо прагматична и от «вестернизации» восприняла плату за туалет. Как и в Новой России, чистота китайских платных туалетов оставляет желать лучшего. Когда после семилетнего перерыва в 2006 году я вновь приехал в Китай, то удивился видом платных туалетов. Так в Даляне, на улицах вблизи остановок общественного транспорта появились «неуправляемые туалеты» на европейский манер: дверь открывается автоматически только после опускания монеты в один юань, а внутри расположено уже не традиционное «очко», но нержавеющей стали унитаз.

### ***Горизонталь земли и вертикаль неба***

Теперь о возвышенном. Христианская традиция утверждает, что «В начале было Слово» (Благовествование от Иоанна 1:1). И европейскими богословами, культурологами и политологами на предмет «Пути, Истины и Жизни» написаны тома книг. Китайская же традиция стоит на том, что в начале было число: «Дао произвело Одно. Одно – два. Два – Три. А Три – все вещи» (Книга Пути и Благодати даосов 42:1). Об Истине словами ничего сказать нельзя. А вершиной обобщения смыслов бытия выступают начертательные символы «учения об образах и числах».

В китайской традиции натуральные числа «пальцевого счета» бывают порождающими (1,2,3,4,5) и формирующими (6,7,8,9,10); земными (четные) и небесными (нечетные). Без понимания различия чета и нечета числа китайскую мудрость не понять. Чет – это то, что делится пополам. Чет числа рационален. Это всякий раз возможность сопоставить одно с другим. Нечет же пополам не делится. В нечете всякий раз сохраняется ускользающий от анализа неуловимый смещенный иррациональный «остаток». Нечто третье, что не есть середина линии о двух концах.

Так вот, порождающим числом русских выступает небесная нечетная живоначалная Троица. Русские христосуются троекратным поцелуем, пьют на троих, кричат троекратное Ура, блуждают в трех соснах. Сознание русских троично-асимметричное. Именно поэтому «Умом Россию не понять». И в православном до раскольном храме главной иконой была икона «Отечество». В отличие от «Троицы» Рублева, где ипостаси симметричны центральному лику Сына и разнесены по горизонтали; на иконе «Отечество» лица трех ипостасного Бога асимметричны и расположены по вертикали. Сын сидит на коленях Отца, а точку центра занимает Дух. В до раскольном главном храме Троицко-Сергиевой лавры, там где рака с мощами преподобного Сергия

Радонежского, икона «Отечество» расположена над «царскими воротами» и венчает небесную вертикаль. После же русского раскола, вертикаль иконостаса по центру повсеместно стал венчать земной символ распятия. Небо закрылось. А формирующим числом русских выступает земная четная восьмерка. И православный крест и звезда богородицы – восьмиконечные. Потянувшись к европейскому рационализму, русские нанесли травму своей иррациональной душе. Исцеление и здесь потребует наведения порядка в символах.

Японцы же находятся в рациональном чете. Личная молитва в синтоистском храме начинается с четырех поклонов и двух хлопков в ладоши. Порождающим числом японцев выступает четная земная четверка. Таковы четырех скатные в четыре крыши классические японские пагоды в Киото. А формирующим числом – небесная девятка. Я долго рассматривал синтоистское святилище Ацута в Нагойя. Это прямоугольное сооружение лишь с боковыми стенами; без каких-либо украшений, изображений, резьбы, скульптур или даже окраски. Все имеет естественный цвет дерева. В центре симметрии зала, там, где в христианском храме расположен алтарь, на возвышении находится вертикальная некрашеная доска с круглым отверстием в верхней части. Эта «дырка» через которую видно Небо, символизирует «беспредельное». В христианском понимании – «Тот Свет». И число этого беспредельного, величественного превышения всякой земной меры – небесная девятка.

Что касается китайцев, то их порождающим числом выступает срединная в ряду натуральных чисел, небесная по нечету пятерка. Китайская картина мира строится на пяти элементах (дерево – почва – вода – огонь – металл), тогда как европейская – на четырех (огонь, земля, вода, воздух). Китайская музыка «пентатоника» основана на пяти тонах, а не на семи, как в Европе. Древний китайский калькулятор – счеты, имеет пять костяшек. Иероглифы состоят из пяти базовых черт. Диагностика китайской медицины основана на пяти признаках (жар, холод, сухость, влажность и ветер) и так далее. Формирующим же числом служит земная четная десятка. В китайских цифрах нет нуля, а выраженная прямым крестом десятка символизирует предел земного. Даосский храм соединяет небесное и земное в образе сине-зелёного земноводного дракона: незримой и вездесущей, всеокрушающей силы вод. Именно силы, а не зла. Силы требующей обуздания.

В отличие от японцев, китайцы, как и русские, по жизни находятся в нечете. Примечательно обращение китайца к Небу. Самобытное вероучение китайцев – даосизм позволяет лично узнавать Волю Неба. Делается это так. В даосском храме нужно встать лицом к скульптурному изображению дракона в алтаре. Назвать свое имя, место и время рождения, а затем сформулировать вопрос, ответ на который

может быть либо «да», либо «нет». После этого подбрасываются два деревянных полумесяца – фишки, одна сторона которых плоская (земная), а другая полукруглая (небесная). Вариантов ответа три: «Да», если фишки легли разными сторонами – это признак гармонии земного и небесного. И дважды «Нет», если фишки легли одинаково, все равно на плоскую (земную) или полукруглую (небесную) стороны.

### ***Троичная гармония как замена противоборству двух***

Сколько не говори красивых слов, а из символики числа видно, что русский с китайцем в порождающем небесном нечете (3 и 5) и формирующем земном чете (8 и 10) по жизни могут быть если не естественными союзниками, то попутчиками. При этом, что русские, что китайцы по чету и нечету настроя души противоположны японцам (4 и 9). Такова и вся история двусторонних русско-японских и китайско-японских политических отношений. Это история противоборства и воин. Хорошо известен и выход из противоборства двух – это переход в гармонию, как соразмерность неравновеликих частей, которых, по крайней мере, три. Лучший вариант гармонии дает «золотое сечение». На этом принципе построено японское искусство икебана. В числовой пропорции золотое сечение целого это 50 / 31 / 19.

Таким образом, троичная гармония может выступать резервом текущей политики России в Северо-восточной Азии. Для задействования этого резерва нужны масштабные экономические проекты объединения трех неравновеликих частей: необъятных китайских трудовых ресурсов и китайского внутреннего рынка (50%); передовых японских технологий и свободных капиталов (31%); вокруг ядра неиспользуемого российского сырья, топлива и других природных ресурсов Сибири и Дальнего Востока (19%). Так можно избежать новой войны за ресурсы на Тихом океане, где российской территории уготована участь стать объектом растаскивания на уделы кормления чужих стран и народов. Однако главное богатство русских в эпоху грядущего информационного общества состоит вовсе не в природных ресурсах, а в типе сознания. Только троично-асимметричное сознание русских способно решить труднейшую из задач «нового неба и новой земли»: соединить время и вечность.

Земное время – это рациональная горизонталь стрелы ньютоновской длительности. Это «тик-так» мерного прогресса от «альфы до омеги мира сего». Небесное время – это иррациональная вертикаль вечности. Это бесконечная непериодическая дробь уходящей спирали «вития раза» (порядка следования, развития). Земная горизонталь

длительности и небесная вертикаль вечности пересекаются по кресту, центр которого «здесь и сейчас» занят человеком. И чем быстрее человек станет точкой отсчета в любых проектах, но не упершегося в «пределы роста» прогресса, а совместимого с биосферой развития, тем легче будет пройден нынешний многотрудный постиндустриальный барьер, возникший на переломе космических эпох Рыб и Водолея.

Рожденная на Западе геополитика, как доктрина пространства и материи дает проектной работе лишь рациональные подсказки. Рожденная же в России небополитика, как доктрина времени и духа, дополняет рациональное иррациональным и потому способна дать подсказки в полноте и гармонии. А осуществить гармонию в полноте, по изложенным выше причинам, легче всего не в купе с атлантистами НАТО и не в зоне Персидского залива Индийского океана, а в Северо-восточной Азии между Россией, Китаем и Японией.

#### **4. Китайская тюрьма как финансовый регулятор (поучительный очерк Андрея Девятова)**

Когда я итожу, то, что прожил, не могу не вспомнить конец 90-х годов XX века. Тогда, китайские власти, после долгой и безрезультатной тяжбы в судах по коммерческому иску предписали мне в течение 48 часов покинуть страну, а моего российского компаньона посадили. Сначала в Пекинский централ. А затем в не столь отдаленный от границы с РФ холодный Хайлар.

Силовое решение юридических вопросов, тогда, когда писанное право не позволяет без потери державного лица «Срединного государства желтых людей» осудить или встать на сторону «бледнолицых варваров с окраины», характерно для китайской традиции.

Официальный статус российско-китайских отношений в то время носил имя «стратегическое партнерство, направленное в XXI век». Кто такие партнеры? У людей европейской культуры имя партнеры значит компаньоны в деле, в сделках на рынке. Партнер – это тот, с кем ты имеешь бизнес, и имеешь выгоду. У китайцев же партнер – это тот человек с кем китаец садится «играть на интерес» за карточный стол или в мацзян. А это, согласитесь, другой смысл. То же касается и других понятий экономики. Например, возьмем инвестиции. Никаких инвестиций в западном смысле слова, в смысле «священного акционерного капитала», у китайцев в бизнесе нет. По форме есть, а, по сути, нет. Для китайца иностранные инвестиции – это предоплата за товар. Или возврат исторических долгов за неравноправные отношения в

XIX веке. Или отступные за отказ китайцев от изощенной мести за 100 лет былого полукOLONиального позора.

Ну а раз партнер – это не компаньон в деле. Не тот, кто составляет с тобой компанию. А тот, кто в карточной игре составляет противную сторону. То против него можно использовать все карты: и те, что на руках, и те, что припрятаны в рукаве. Тем более, что мораль прошлых обид это оправдывает.

А если иностранец окажется ушлым. Воспримет девиз стратегического партнерства по-китайски: как бесконечный путь хитрости, как игру, где все карты хороши. Да ещё и начнет обыгрывать китайских партнеров по игре на интерес. То не миновать ему силового решения вопросов правды и права. Ибо за китайским партнером всегда стоит вся совокупная мощь Срединного государства желтых людей, лучших из лучших. Тогда как за бизнесменом европейского склада ума стоят лишь «буква закона», да «права человека».

Так и получилось со мной и моим компаньоном, когда я, блефуя и передавая ход китайской стороне, перевел внешний долг российской компании на внутренний долг двух китайских компаний. А мой российский компаньон вывел выигранные на кону деньги из Китая в гонконгский офшор. При этом буква закона нами не была нарушена. Юридические претензии предъявлять нужно было к падким на легкий выигрыш китайцам. Однако на «пути хитрости» уязвлена была великоханьская гордость – то, что называется «лицо». В Китае потерю денег простить можно. А потерю лица – НЕТ.

Тогда, дабы не потерять лицо всей китайской цивилизации, меня с почетом старого статуса в Посольстве СССР, с признанием дипломатических преимуществ и привилегий, на которые я после 1991 года, конечно, не имел права, выдворили из страны «за деятельность не совместимую со статусом». А затем, всецело пользуясь тем, что я уже не мог приехать в Китай и лично участвовать в арбитраже, закрыли мое совместное предприятие с изъятием в свою пользу всей доли иностранного капитала. Ну а моего российского компаньона без былых дипломатических привилегий три месяца прессовали в тюрьме, до тех пор, пока не выбили из него откуп: достаточную по меркам полиции сумму денег. При этом, так и не открыв и не закрыв обвинение.

Ну а поскольку представителям российского бизнеса статус «персоны нон грата» явно не грозит, остановлюсь, с откровенных слов моего компаньона, на поучительном примере такого финансового регулятора, как китайская тюрьма. Регулятора в том смысле, что без откупа здесь не обойтись.

Ну, так вот. Пекинский централ в сравнении с провинциальной Хайларской тюрьмой во внутренней Монголии – это очаг уюта «со всеми удобствами». Общие камеры хотя и перегружены: на 12 кв. метрах сидят

28 человек, однако есть «очко» и умывальник. Подъем в 6 часов. К «утреннему туалету» дежурный каждому сидельцу отрывает от рулона по два куска туалетной бумаги и выдавливает порцию зубной пасты. Полотенец нет. Раз в неделю помывка: холодный душ. Кроме заботы о гигиене, от казны на пропитание в день выдают две постные «просвирки» из рисовой муки и два стакана воды. Все остальные «разносолы» за счет денег с воли.

Связь сидельца с внешним миром – это номер телефона. Её осуществляет охрана. Если позвонить не кому – медленная смерть. Если позвонить есть кому – то охрана получит для сидельца с воли деньги и разделит сумму 50 на 50. С той половины, что останется сидельцу, оплачивается «буфет»: лапша, галеты, соевые сосиски... За деньги можно устроить перевод в камеру «улучшенного содержания» менее населенную, с передачами продуктов с воли и выводом на балкон. Но и там нет ни телевизора, ни книг, ни газет.

Быт и нравы в камере конфуцианские с признаками расовой сегрегации.

«Папа» - китаец. Старший по возрасту и с наибольшим сроком. Его место справа от окна. При «папе» - дежурный, который сторожит его покой, делает «папе» массаж и убирает камеру. Большая часть пола покрыта деревянным настилом высотой 15 см. На настиле циновки и подушки набитые шелухой. Под настилом, даже и на третьем этаже, бегают крысы. Побитие которых через щели в настиле составляет «развлечение для народа». Основное время проведения для китайцев – игра в карты. Иностранцы сидят вместе с китайцами. Если нет запрета от охраны, то первую неделю, дабы сломить гордыню, «белых обезьян» бьют. Ну а чернокожие братья по разуму на настил не допускаются вообще и спят на узкой полоске пола «у параша». При этом китайцы в камере живут дружно, а иностранцы – отчужденно.

Ещё 10 лет назад в Пекине и других китайских тюрьмах 16 граждан России сидело пожизненно. А 5 человек «мотали срок» в 20 лет. Сидят за торговлю наркотиками, сутенерство, драки повлекшие смерть человека, нанесение коммерческого ущерба. А вот русская девушка 20 лет от роду за передачу китайцам 2 килограмм героина была и вовсе расстреляна.

Быт и нравы в Хайларской тюрьме менее жестокие, чем в Пекине, но для иностранца более суровые. Умывальника в камере нет. Параша без крышки. Вода – из вентиля батареи отопления. Лампочка освещения, как и в Пекине, не выключается, но подъема и отбоя нет. Кормят баландой из ведра. В камере 15 кв. метров сидят 15 человек. Сидельцы со сроками 20-25 лет сидят в кандалах с цепями. Во всех случаях, сидельцы, срок более 4-х лет (а за кражу велосипеда уже дают 5 лет) начинают отбывать на тяжелых каторжных работах: в

каменоломнях, на рудниках, у печей кирпичных заводов. И только после 4-х лет каторги попадают на отсидку, где за деньги можно перейти из общей камеры в улучшенную. А за откуп в 300 000 юаней скостить срок и выйти на свободу. Если денег нет – медленная смерть. В Китае всегда было много народа и смерть человека не является чем-то ошеломляющим психику.

Тюрьма в Китае – это традиционный конфуцианский инструмент демонстрации обществу принципа: государственная власть сильнее денег!

Примечательно как в 2007-2008 годах государственная власть с помощью тюрьмы за два года искоренила ранее весьма распространенное пьянство за рулем. Тогда в Пекине, сначала по средам и субботам, а затем внезапно, полиция устраивала повальные проверки водителей на алкоголь. Делалось это на перекрестках, пока поток машин стоит на красный свет. Если тест показывал наличие алкоголя, то в полицейский автобус забирали всех подряд, не взирая на лица. На первый раз оформляли штраф в 2000 юаней с водителя и по 500 юаней со всех, кто был в машине, как с пособников, а нарушителей заводили в базу данных. На второй раз – сразу 15 суток тюрьмы в общей камере с отсидкой на корточках! Отсидели все, даже самые блатные и богатые, так как откупиться в этой кампании наведения порядка от власти было нельзя. В итоге традиционное государство «Восточной деспотии», показав свободолюбивому бизнесу: кто в доме хозяин, на деле утвердило принцип произвола власти, как высшей ценности, что конфуцианской этики, что народной демократии.

## ***Вопросы к Главе XIII***

### **1. Чем китайцы (Срединноземельная цивилизация) мировоззренчески отличаются от людей Средиземноморской цивилизации?**

Варианты ответа:

- у китайцев нет Бога - Единого Создателя и Вседержителя, нет стыда и нет совести;
- у китайцев нет Бога - Единого Создателя, нет любви и нет сострадания;
- у китайцев нет Бога - Единого Создателя, нет истории и нет духовных авторитетов;



- у китайцев нет Бога - Единого Создателя, нет религиозной культуры и нет религиозных традиций.

Правильный ответ: у китайцев нет Бога - Единого Создателя и Вседержителя, нет стыда и нет совести.

**Единого Бога – Создателя и Вседержителя у китайцев нет. Но есть Небо, оно одно и безлично.**

## ***2. В чём уникальность китайского языка?***

Варианты ответа:

- очень много гласных и мало согласных;
- очень мало гласных и много согласных;
- грамматический строй китайского языка не имеет категории времени, числа, рода;
- грамматический строй китайского языка китайского языка не поддается изучению.

Правильный ответ: - грамматический строй китайского языка не имеет категории времени, числа, рода.

Грамматический строй китайского языка не несет категорий времени, числа, рода и ещё многих прочих, за что называется «изолирующей» (от других). По этому признаку ближайшим родственником китайскому языку выступает только язык общения людей в «царстве духов и бесов» на «крыше мира» - тибетский.

## ***3. Кем в китайской мифологии считается Хуанди ?***

Варианты ответа:

- первопредком только китайцев;
- первопредком людей жёлтой расы;
- первопредком всех людей;
- первопредком только китайцев, японцев и корейцев.

Правильный ответ: первопредком всех людей.

Хуанди (смысл имени «августейший верховный владыка неба») почитаем у китайцев как **первопредок всех людей**. По преданию в незапамятные времена его резиденция, «нижняя столица» мифического правителя Центра, находилась в горном массиве Куньлунь между Небом и Землей.

## ***4. Кто в китайской мифологии является первопредком собственно китайцев?***

Варианты ответа: Конфуций, Лао Цзы, Фуси и Нюйва, Хуанди.

Правильный ответ: Фуси и Нюйва.

**Первопредками собственно китайцев** в мифах выступают **Фуси и Нюйва** (женщина-дух, соединяющая браки в продолжение рода).

### ***Кто дал китайцам иероглифическое письмо?***

Варианты ответа: Конфуций, Лао Цзы, Цан Цзэ, Фуси.

Правильный ответ: Цан Цзэ.

Иероглифическое письмо изобрел Цан Цзэ, живший много позже Фуси. Иероглифы - это не абстрактные и абсолютно условные знаки двух - трех десятков букв алфавита, кодирующих звуки, как в индоевропейских языках, но десятки тысяч иероглифических символов, кодирующих не звуки, а смыслы и потому всегда обремененные ореолом намеков на конкретное. Иероглифы в письменном языке не имеют единой произносительной нормы и читаются по-разному. Например, от северного чтения «ча-е» произошло русское «чай», а от южного чтения тех же символов «ти-е», - английское «tea».

### ***5. Какие основные цвета у китайцев?***

Варианты ответа:

- синий, красный, зеленый, желтый, фиолетовый;
- синий, красный, желтый, черный, белый;
- синий, красный, зеленый, черный, белый;
- синий, желтый, зеленый, черный, белый.

Правильный ответ: синий, красный, желтый, черный, белый.

Роль весьма специфической подсказки в сознании китайцев играет символика цвета. Градация цвета у китайцев искусственная. **Чистых цветов как и первоэлементов пять: черный, белый, синий, красный и желтый.** Цвета земной китайской цивилизации – желтый, красный и синий. Небо у китайцев черное (животворный источник энергий - видимый космос), а потусторонний мир мертвых, «тот свет» – белый. У европейцев же приняты природные цвета радуги, их семь. Плюс отсутствие всякого цвета – черный и сумма всех цветов - белый.

### ***6. Где китайцы ищут ключ к истине?***

Варианты ответа:

- на звездном Небе в расположении светил;
- на брэнной Земле по расположению знаков;
- в истории;
- в цитатниках Мао Цзэдуна.

Правильный ответ: в истории.

Первая характерная черта мирозерцания китайцев состоит в том, чтобы ключ к истине искать в истории. Поскольку из слов китайского

языка, если отдельно не сказано, что дело было «вчера» или будет происходить «завтра», или специально не названа дата, или не упомянута та или иная историческая фигура, не ясно прошлое это, настоящее или будущее, а время воспринимается не как прямая прогресса, но как наматывающиеся витки повторяющихся циклов, самосознание китайцев чрезвычайно исторично. Китайцы склонны заносить в летопись всё происходящее. А исторические примеры имеют для китайцев большее значение, чем поучения мудрецов!

## **7. Кто в Китае обладает наивысшим авторитетом?**

Варианты ответа:

- верховный жрец конфуцианства;
- верховный жрец даосизма;
- мудрый правитель;
- буддистский Далай-лама.

Правильный ответ: мудрый правитель.

**Эпицентром Срединного государства** выступает **Мудрый правитель**, пребывающий на своём месте неподвижно, словно Полярная звезда, вокруг которой вращаются все остальные звезды. Живой человек, император, вершина бюрократии, который над всеми, а значит с Небом, представляется как Сын Неба, получивший «мандат правления» на Земле. Земной император, владыка земли, живая икона Небесного императора, занимает уникальное место в китайском благочестии, он центр традиции, а девиз его царствования есть веха отсчета времени в историческом самосознании китайцев. **С середины XX века от Р.Х. это место занимает Председатель ЦК КПК.**

## **9. Какие периоды выделяются в династических циклах китайской истории?**

Варианты ответа:

- периоды взлёта, падений и застоя;
- периоды промышленного, экономического и политического роста;
- периоды "хаоса воюющих царств", "малого процветания" и "великого единения";
- периоды преобразования, вырождения и смерти.

Правильный ответ: периоды "хаоса воюющих царств", "малого процветания" и "великого единения".

Китайская летопись - это перечень событий фиксирующих смену трех периодов:

- хаоса «воюющих царств» (цвет периода - синий);

- преодоления этого хаоса силой в «малое процветание» централизованного государства (цвет красный);
- «великое единение» государственной жизни единого центра и периферии (цвет желтый).

### **8. Какова продолжительность одного династического цикла?**

Варианты ответа: 184 года; 529 лет; 336 лет; 428 лет.

Правильный ответ: 336 лет.

Анализ спирали китайской истории показывает, что её **полный цикл – 12 поколений** (336 лет):

5. **Период «хаоса» длится 4 поколения** (112 лет)
6. **Период «малое процветание» - 3 поколения** (84 года)
7. **Период «великое единение» - 5 поколений** (140 лет).

Концепция династических циклов восходит к временам У-вана (Царь Воинственный, правил 1121-1115 до Р.Х.), основателя третьей императорской династии «Поднебесной» Чжоу. Это был предводитель одного из племен, силой объединившего с десятков других племен в междуречье Хуанхэ и Янцзы (XI в. до Р.Х.). У-ван был старшим сыном Вэнь-вана – «Царя Просвещенного знанием символов», на которого в мистическом озарении Небо первому из людей «ниспослало» благую силу, и который впервые объявил себя Сыном Неба - правителем всей Поднебесной (примерно в 1148г. до Р.Х.).

### **9. Чем подтверждалось и подтверждается право на правление той или иной династии в Китае?**

Варианты ответа:

- решением Всекитайского Собрания Народных Представителей;
- духовным актом, подписанным верховными жрецами трёх основных мировоззренческих систем Китая: конфуцианства, даосизма, буддизма;
- мандатом Неба;
- законом о престолонаследии.

Правильный ответ: мандатом Неба.

Династия правит «Поднебесной» до тех пор, пока обладает «Мандатом Неба». Это делается в соответствие с теорией Небесного повеления, провозвестником которой стал Чжоу-гун (князь перемен), младший сын У-вана (Царь Воинственный, правил 1121-1115 до Р.Х. ), основателя третьей императорской династии «Поднебесной» Чжоу. В свою очередь сам У-ван был старшим сыном Вэнь-вана – «Царя Просвещенного знанием символов», на которого в мистическом озарении

Небо первому из людей «ниспослало» благую силу, и который впервые объявил себя Сыном Неба - правителем всей Поднебесной (примерно в 1148г. до Р.Х.).

### **11. Какие знамения свидетельствуют о смене династии в соответствии с Волей Неба?**

Варианты ответа:

- смерть всех прямых наследников императора по мужской линии;
- смерть всех прямых наследников императора по мужской и женской линии;
- внезапная и скоропостижная смерть самого императора;
- внешние от императорского двора факторы: народный гнев, стихийные бедствия, эпидемии, неурожай, военные поражения.

Правильный ответ: внешние от императорского двора факторы: народный гнев, стихийные бедствия, эпидемии, неурожай, военные поражения.

Со времен династии Чжоу (12 век до н.э.) считалось, что смена династий происходит по Воле Неба, проявляющейся в различных знамениях, среди которых:

- и народный гнев;
- и стихийные бедствия;
- и эпидемии;
- и неурожай;
- и военные поражения.

Небо вверяет судьбу «Поднебесной» новой династии. И этот акт всегда представлялся как вполне **законная передача «мандата»** от одной династии другой в рамках одного и того же государства, как если бы в «труп вдыхалась новая жизнь» (четырнадцатая стратагема).

### **11. Кто стал первым формальным императором Китая?**

Варианты ответа: У-ди, У-ван, Цинь Шихуанди, Мао Цзэдун.

Правильный ответ: Цинь Шихуанди.

Первым формальным императором, объединившим всю «Поднебесную» под единой державой, был титан китайской истории Цинь Шихуанди. Силой усмирив хаос семи «сражающихся царств» (221 г. до Р.Х.), он провел реформы, унифицирующие письменность, меры веса и длины, денежную, колеи дорог, административного деления и прочие. Заодно он приказал заживо закопать 460 конфуцианских ученых и публично сжег все старинные книги с поучениями мудрецов, кроме книг по сельскому хозяйству, медицине и другим прикладным знаниям. Однако, основанная им Блистательная в государственном строительстве

династия Цинь, усмирившая хаос, правила в объединенной империи всего 14 лет (221-207 до Р.Х.) и рухнула без видимых причин, уступив «Мандат Неба» династии Хань.

Гробница Цинь Шихуанди находится в уезде Линьтун недалеко от г. Сиань. В двух км к востоку от холма императорской гробницы раскопано три подземных зала «Бинмаюн», где на площади более 20 тыс. кв. м. расположены 8 тыс. терракотовых статуй воинов и коней, немало боевых колесниц в натуральную величину. Вся эта рать построена в походный порядок пехоты и конницы.

## *Глава XIV*

### **КИТАЙСКИЙ ПРОЕКТ БЕЗ ЛЕГЕНД ПРИКРЫТИЯ**

#### **Несравненный «Пуп Земли»**

Любые политические решения по китайскому вопросу России будут ущербными, если оценка обстановки не позволит представить образ того, как будет выглядеть грядущий триумф разворачивающегося Китайского проекта.

В Западных, европоцентристских координатах сознания Китайский проект представляется как региональный, далекий от претензий на мировое господство. Однако в архетипах сознания жителей в самоназвании «Поднебесного», «Срединного государства» - весь остальной мир есть заведомая окраина. При этом самая дальняя из окраин – Европа.

И наиболее существенным мотивом Китайского проекта выступает:

1. Желание ликвидировать вековечную опасность «срединноземельной цивилизации» со стороны подвижной периферии.

2. Стремление отомстить «заморским дьяволам» преимущественно англосаксонского и японского корня за позор и унижение китайцев в период опиумных войн, разорения и оккупации их страны в середине XIX – начале XX веков.

3. Продемонстрировать окраинным народам культурное первородство китайцев.

4. Вернуть и закрепить в сознании своей знати и народа традиционное представление о Китае как Центре Земли, где в картине мира все прочие государства рассматриваются как культурно неполноценные, обреченные на признание превосходства Китая.

При этом «формальный вассалитет» в ритуале политических поклонов стран «золотого миллиарда» в сторону Пекина будет

достаточным условием для сохранения торгово-экономических контактов с «фабрикой XXI века». Это пока Запад ещё кичится своим технологическим преимуществом, но стремительно теряет собственно производство вещей.

### **По Закону перемен**

Китайский проект начался в 1959 году сразу после окончательного одоления Мао Цзэдуном всех представителей китайского военно-политического руководства, находившихся под влиянием Коминтерна. По признакам, периодизация проекта, как он замышлялся, предусматривает следующие этапы:

1. **Этап Мао Цзэдуна 1959 – 1979**, первое поколение руководителей, девиз «Освобождение и Возрождение».
2. **Этап Дэн Сяопина 1979 – 1989**, второе поколение руководителей, девиз «Модернизация и наращивание».
3. **Этап Цзян Цзэминя 1989 – 2009**, третье поколение руководителей, девиз «Стабилизация и Выравнивание».
4. **Этап 2009 – 2019**, четвертое поколение руководителей, девиз «Величие и Достоинство».

На такую периодизацию проекта наталкивает главный установочный документ КНР – принятый в 2002 году 16-ым съездом КПК - Устав партии (в КПК программа партии письменно не излагается). Однако процессы глобализации поджимают сроки перехода к последнему активному этапу проекта и на сентябрьском 2004 года Пленуме ЦК, на три года раньше нормальной процедуры 17 съезда, Ху Цзиньтао принял от Цзян Цзэминя реальную власть «императора» - пост Председателя Военного Совета ЦК КПК.

**Триумф Китайского проекта партийными властями КНР официально назначен на 2020 год.** К этому времени Китай по совокупной мощи должен стать главным центром силы в мире.

Совокупная мощь Китая это:

1. Огромные людские ресурсы.
2. Крепкая регулируемая экономика.
3. Независимая финансовая система.
4. Достаточная военная сила.
5. Передовая наука и техника.
6. Изошренная разведка с тонкой дипломатией.
7. Патриотичная и сплоченная зарубежная диаспора.
8. Концептуальная самостоятельность и культурный иммунитет
9. Здоровый образ жизни нации.

При этом **концептуальная самостоятельность и культурный иммунитет есть залог китайской победы.**

**Основным видом обеспечения роста совокупной мощи в Китае избраны стратегическая маскировка и стратегическая дезинформация.**

К 2020 году внутри страны:

- **возникнет «Союз кланов вокруг престола предков** (алтаря земли и флагов) с оттенками цвета срединного государства» (социализм с китайской спецификой)

- **состоится «всестороннее осуществление малого процветания».**

Имя «Малое процветание», для общего пользования трактуется как «достижение среднезажиточного уровня». Однако одновременно оно есть и конфуцианское название цикла китайской истории, следующего сразу после преодоления хаоса. Малым же процветание называется потому, что имеет смысл неуклонного наращивания совокупного благополучия государства (богатства в гармонии с добродетелью) на малой восходящей части витка (1979 – 2019 гг).

Предыдущее «малое процветание» в Китае было двенадцать поколений назад (период долголетия:  $28 \times 12 = 336$  лет) и приходилось на время правления императора Канси династии Цин (1662-1723).

Нынешнее «малое процветание» в скрытых смыслах Китайского проекта широкими мазками должно в новых формах повторить предыдущее «малое процветание».

В XVII веке исторические задачи «гарантий жизненного пространства» нации решались китайцами силой, через завоевание и присоединение к империи земель соседних с Китаем народов: Тайваня, Тибета, уже освоенного русскими поселенцами Приамурья, тогда ещё преимущественно корейского Приморья, Монголии, Туркестана и др.

Теперь же, в новых формах, **китайская экспансия осуществляется мирно путем переноса стратегических границ за пределы китайской территории:**

А) **На суше** – это диаспора с рычагами экономического доминирования, прежде всего, в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Б) **На море** - это избыточность собственного коммерческого тоннажа и демонстрация флага во всех торговых портах мира.

В) **В космосе** – это влияние на процессы земной глобализации космическими аппаратами и станциями, в том числе на Луне.

### **Границы государственные и стратегические**

Концепция «стратегических границ» со времен Дэн Сяопина официально входит в систему взглядов доктрины Китайского проекта: приобретения страной статуса «великой глобальной державы первого разряда», «целиком отвечающий древней истории, чести и достоинству ханьской нации».

**«На небе мириады звезд Млечного пути, а в центре земли - средоточие культуры - нация желтых людей, лучших из лучших».**

Важно заметить, что вершиной военного искусства у китайцев выступает одоление противника без применения военной силы. **Война** же есть никогда не прекращающийся **Путь хитрости**; а собственно одоление совершается не столько в военное время, сколько за десятки лет мирного строительства.



Ускоренное наращивание валового продукта в Китае ведет к росту потребления энергоносителей и сырья с увеличением загрязнения среды. По китайским расчетам к 2010 году в Китае из 45 видов основных минеральных ресурсов собственных запасов полезных ископаемых будет достаточно только по 24 видам, а к 2020 году достаточные резервы останутся только по 6 видам. В 2020 году Китай, как главная мировая «фабрика производства товаров», опередив США, выйдет на первое место по энергопотреблению.

То есть, внутри стратегических границ Китая к 2020 году естественным ходом вещей должно образоваться геополитическое пространство, находящееся под экономическим контролем и политическим влиянием «Срединного государства». К решению задачи обустройства этого пространства ныне приковано основное внимание китайских центров стратегических исследований, контактов китайской дипломатии и усилий разведки.

Поскольку козырями современной международной политики выступают карты экономики и финансов, то **именно экономические интересы пока ставятся Китаем во главу угла установления порядка внутри стратегических границ за пределами китайской национальной территории.** Инструментами установления такого порядка выступают такие международные организации как Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЕС), Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) и Шанхайская организация сотрудничества (ШОС). Формой же порядка китайцами назначены «Зоны свободной торговли» государств-участников этих организаций. Зоны должны полностью сложиться именно к 2020 году. Этот срок – 2020 год, зафиксирован в официальных документах всех названных организаций.

### **Замысел экспансии**

В период 10-й пятилетки (2001 – 2005) китайское искусство «управления одного с помощью другого в технике сердца» обеспечивало упорядочивание геополитического пространства внутри стратегических границ КНР за счет чужой активности, усилиями зарубежных партнеров. Заглавную роль в этом процессе играют Малайзия (в АСЕАН) и Россия (в ШОС).

В новой XI-й пятилетке, с 2006 года, государственным **планом предусмотрен переход Китая с пассивной на активную политическую позицию.** По прогнозу к 2011 году Китай даже без присоединения Тайваня по совокупной мощи выйдет на 2 место в мире и начнет, главным образом, финансово-экономическую борьбу за превращение страны в «великую глобальную державу первого разряда», что означает «многоуровневую и разнонаправленную» борьбу с США за лидерство в мире. В ходе финансово-экономического наступления уже

в срок с 2006 по 2010 год объем китайских инвестиций в 30 с лишним зарубежных стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) достигает 10 млрд. долл.

В настоящее же время замысел проекта имеет следующий вид:

1. Первоочередные задачи и направление прорыва сосредоточены в подпроекте АСЕАН + Китай.
2. Последующие задачи и направление прикрытия перенесены в рамки ШОС.
3. Стратегическое направление дальнейших действий, где Китай должен зримо стать лидером мира – АТЕС. Здесь вектор китайских устремлений упирается в Австралию и Новую Зеландию.

### **Стратегическое развертывание Китайского проекта**

**1. На направлении прорыва** Китай присоединился к Договору о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии (один из основополагающих документов АСЕАН) в 1991 году. С 1997 года отношения Китая со странами АСЕАН (Индонезия, Филиппины, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Бруней, Мьянма, Вьетнам, Лаос, Камбоджа) характеризуются как «добрососедство и доверительное партнерство». К 2010 году отношения перешли на уровень «стратегического сотрудничества» и в рамках подпроекта создана Зона Свободной Торговли. К 2015 году, когда доминирование совокупной мощи Китая в АТР будет неоспоримым, в Зону войдут все страны АСЕАН, включая строптивый Вьетнам. В 2004 стороны приступили к реализации первого этапа на пути к полному устранению взаимных экономических барьеров под условным наименованием "Ранний урожай".

Пекин стремится к ускоренной интеграции с южными соседями, ведь регион ЮВА, где проживает 550 млн. человек, это и обширный рынок сбыта китайских товаров, и желанный источник сырьевых ресурсов. Результатом усилий выступает быстрый рост товарооборота: в 2003 году он вырос на 43% и достиг \$78 млрд.; В 2005 году преодолел рубеж \$100 миллиардов. Вскоре Китай догонит и перегонит Америку, которая торгует со странами АСЕАН на \$120 млрд. в год.

Растет не только торговля, но и взаимные инвестиции. За последние 12 лет их накопленный объем увеличился в 90-100 (!) раз и превысил \$30 млрд. Расширению экономических связей Китая с АСЕАН способствует наличие в регионе многочисленной китайской диаспоры, через которую эти связи преимущественно и осуществляются.

**2. На направлении прикрытия** в 2001 году по инициативе России была создана Шанхайская Организация Сотрудничества. В нее входят 6 стран-членов: КНР, РФ, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан и Узбекистан. Штаб-квартира находится в Пекине. В 2003 году по инициативе Китая организация приняла долгосрочную Программу торгово-экономического сотрудничества, рассчитанную как раз до 2020 года. В программу заложена китайская идея создания в рамках ШОС зоны свободной торговли.

**3. На главном направлении китайских устремлений** в рамках АТЭС ныне создается 60% мирового Валового Внутреннего Продукта и

происходит 50 % оборота мировой внешней торговли. Ожидается, что к 2011 году именно Китай, Япония и страны ЮВА станут крупнейшим мировым рынком и по объему и темпам наращивания экономики обгонят США и ЕС. Поэтому после 2010 года Китай будет добиваться подключения к своей Зоне Свободной Торговли с государствами АСЕАН также Японии и Кореи. Такая интеграция этих стран с Китаем значительно ослабит позиции США и ЕС и необратимо изменит расклад сил в мире в пользу Китая. Натуральным показателем успеха Китая будет выход торговли на уровень когда к 2020 г. грузооборот морских портов КНР удвоится и достигнет 4.4 млрд. тонн.

### **Тайная доктрина одоления**

Выстраивая грандиозную интеграцию экономик на пространстве от Балтийского моря на Западе - до Японского моря на Востоке и от Ледовитого океана на Севере - до Тасманова моря на Юге Китай намерен осуществить принятую в 1993 году Военным Советом ЦК КПК доктрину символов **«Три севера - четыре моря»**.

По этой зашифрованной от понимания иностранцев тайной доктрине, занятый Китаем Центр по закону перемен одолеет «три севера в пределах четырех морей» и тогда «XXI век станет веком Китая».

Три севера это:

1. Северо-Атлантический альянс – НАТО
2. Североамериканские Соединенные Штаты в Новом Свете.
3. Россия в Старом Свете (разделенный пополам Север Евразии).

**Союзником Китая в решении задач одоления Севера выступает интернационал «финансовых суперлордов – Финансовый интернационал евреев- "т.н. "ротшильдовцы"»**. В связке с фининтерном Китай вполне способен одолеть все «Три Севера» и уже к 2012 году стать мировым лидером.

Из символики перемен следует, что **Север одолевает Юг**.

Юг у китайцев занят Индией. Поэтому взаимодействие с Индией для Китая бесперспективно (напрасные хлопоты). Более того, направления экономической и демографической экспансии у Китая и Индии разнонаправлены. Их экспансия происходит по расходящимся направлениям. У Китая – в сторону Южных морей Тихого океана. У Индии – через Индийский океан в сторону Южной Африки. Между Китаем и Индией естественная «полоса отчуждения»: «крыша мира» - «забор» Гималаев и экономически затратный Тибет.

Поэтому ленинская формула: **«Россия – Индия – Китай» в единой связке сил невозможна**; она действует лишь попарно: Россия – Китай и Россия – Индия; и противодействует в паре Китай – Индия. Сохраняющее культурную устойчивость индийское ядро легко расшатывается с флангов старой индийской окраиной – Пакистаном: Западным и Восточным (Бангладеш). Давлением с этих флангов англо-

американский Север в согласии с Китаем и одолевает занятый Индией Юг.

На флангах же собственно Китая формула: Север одолевает Юг, на местном уровне означает, что Китай будет всемерно способствовать мирному объединению Кореи на Северокорейских условиях. Как Северный Вьетнам одолел Южный, как Северный Йемен одолел Южный Йемен, так и Северная Корея в конечном итоге одолеет Южную Корею. Стойкость КНДР по принципиальным вопросам, особенно по вопросу ядерной программы, позволяет полагать, что вопрос объединения Кореи таки будет решен экономически, естественно в пользу Китая и в пику, как США, так и России.

Из закона перемен известно, что только **Восток одолевает Центр**. Восток в китайской картине мира занят народами персидского корня, проживающими в Иране, Афганистане и Таджикистане, а также среднеазиатскими и поволжскими народами тюркского корня (казахами, узбеками, киргизами, татарами). **Поэтому связка: Россия – Китай – Иран для интересов России наиболее перспективна. Здесь уважение Китая будет естественным.**

Если же вспомнить, что Северная Корея и Иран назначены главным противником Китая – Североамериканскими Соединенными Штатами в «ось зла», то именно эти страны и будут составлять внесистемный фактор в процессе упорядочивания Китаем геополитического пространства в рамках стратегических границ за пределами китайской территории. И именно этот внесистемный для Китая фактор Ирана и Кореи может успешно разыграть Россия для гармонизации процессов внутри и вокруг Шанхайской Организации Сотрудничества.

### **Оперативное построение сил Китайского проекта**

Поскольку фронт китайской экономической и демографической экспансии развернут в направлении Юго-Восточная Азия – Австралия (АСЕАН – АТЭС), на флангах находятся внесистемные корейцы и персы, то **тыл КНР составляют страны ШОС по линии Урумчи – Астана – Уфа – Самара – Балтийск.**

Тыл это там, где находятся запасы средств войны: энергоносители, промышленное сырье, технологии, черная и цветная металлургия, исследовательская и конструкторская база. Тыл – это то, на что можно опереться, куда можно отойти, что прикрывает уязвимые органы жизнедеятельности от воздействия противника.

Для Китая стратегическим **фронтом выступает его береговая линия от Южно-Китайского моря до Желтого моря**. Иностранцы вообще, и народы Библейской цивилизации в частности, до сих пор за глаза называются в Китае «заморскими дьяволами». Англия, Франция, Германия, США, а также заморская Япония исторически ущемляли

суверенитет Китая в период его слабости, прежде всего, действиями сил флота, установлением морской блокады и проведением десантных операций с последующим введением для себя режима «открытых портов» и экстерриториальности. Примечательно, что **возвращение Гонконга (1997 г.) и Макао (1999г.) в состав КНР официально названо китайцами окончательным «избавлением от векового позора».**

Народы же стран примыкающих к территории «Срединного государства» с суши всегда рассматривались как «окраинные», требующие охраны страны с тыла. Этой цели исторически служили такие сооружения инженерной защиты как Великая Китайская Стена, «Вал Чингисхана», Пекинский оборонительный рубеж. И ныне Россия, Монголия, Казахстан рассматриваются в Китае как стратегический тыл, подача ресурсов с территории которых к местам их переработки и потребления в Китае требует строительства нефте- и газопроводов, наращивания пропускной способности пунктов перехода на железных и автодорогах и увеличения возможностей перевалки грузов в портах.

Поэтому именно пути подвоза энергетических и сырьевых ресурсов от их источников в Китай в силу уязвимости коммуникаций станут первоочередными объектами противодействия Китаю со стороны объединенного Запада.

### **Блокада коммуникаций**

Формой конкурентной борьбы за весьма близкие к исчерпанию нефтегазовые ресурсы легко может стать морская блокада Китая со стороны США. По отработанной процедуре санкций, обеспечивающих режим наказания «международного терроризма» в проливах легко вводится режим задержания и досмотра танкеров, следующих из портов Саудовской Аравии, Ирана, Йемена, Омана, Ливии, Индонезии, Австралии, Венесуэлы, и т.д. с конфискацией груза в пользу коалиции во главе с США. А на сухопутных театрах режим контроля с военных баз США за территорией транзита нефти и газа в Китай из Центральной Азии легко может быть переведен в режим перекрытия путей транзита методами провоцирования региональных конфликтов. **На китайско-казахстанской границе боеготовым резервом первой очереди выступает уйгурский сепаратизм.**

В обстановке явного преимущества морской мощи США в контроле «международного терроризма» на коммуникациях с фронта КНР, защита сухопутных путей доставки сырья в Китай станет для него насущной необходимостью охраны тыла. Под лозунгом обеспечения суверенного права на безопасность, Китай в порядке оказания «добрососедской помощи» вполне может ввести свои войска охраны

тыла на территорию Монголии, Восточного Туркестана, Приморья и Приамурья.

Безусловный стратегический противник Китая до середины XXI века Соединенные Штаты Америки, под прикрытием борьбы с международным терроризмом в Афганистане, своим военным присутствием уже проникли в Узбекистан, Кыргызстан и Таджикистан. Экономически глубоко внедрились в Казахстан. Готов меморандум, предусматривающий допуск войск НАТО с тяжелой техникой на территорию России.

**То есть американское присутствие в странах ШОС, как стратегическом тыле Китая, есть потенциал дестабилизации этого тыла.** Отсюда для Китая задача охраны своего тыла в рамках ШОС становится первостепенной. Иными словами Шанхайская Организация Сотрудничества должна стать инструментом охраны тыла КНР. В этом заключается китайская идея ШОС.

Для того чтобы избежать печальной участи превращения пространств и недр России в «театр военных действий» Китая и США, **России следует осознанно самой предложить Китаю стать его стратегическим тылом в противоборстве с Североамериканскими Соединенными Штатами.** Следует, как во всех восточных единоборствах, сначала слегка «поддаться» поступательному напору, а затем вывернуть вектор чужой силы в свою пользу. Развести векторы чужих сил вращением в разные стороны к пользе России позволят хозяйственные мега-проекты транспортно-промышленного характера с использованием специальных жестких условий концессии.

Роль же авангарда движения НАТО на восток означает для России принять на себя условия «штрафного батальона», который должен погибнуть в интересах задач операции на стороне «трех северов».

### **«Троецарствие» как модель отношений Китая, России и США**

Учитывая символичность и стратегию китайского мышления нынешнюю политику реализации китайского проекта, в некотором смысле, можно уподобить схеме древнего китайского романа «Троецарствие». Фабула иносказаний следующая. На арене борьбы три царства:

1. «Вэй» - коварный агрессор.
2. «Шу» - приверженец мирного решения проблем.
3. «У» - испытывающее недоверие к царству «Шу».

Для китайцев сегодняшний мир – такой же, как в эпоху Троецарствия:

1. «Вэй» - это США.
2. «Шу» - Большой Китай.
3. «У» - Россия (на одной оси с Объединенной Европой).

То есть, по схеме, если бы у России и Китая было взаимное доверие, они могли бы успешно противостоять США.

В чем же кроются причины недоверия? Ответ следующий. В истории отношений России и Китая были неравноправные договора.

**А) Первый неравноправный договор 1689 года** - «Нерчинский» - ущемлял интересы России. Подписанный после падения крепости Албазин, пленения казаков и ликвидации Албазинского воеводства договор устанавливал, что весь обширный район бассейнов рек Амур и Уссури является китайской территорией.

**Б) Самые неравноправные для Китая** - это Айгуньский договор 1858 года и Пекинский договор 1860 года. Тогда пользуясь поражением Китая объединенному Западу в «опиумных войнах», Россия не упустила возможность территориальной экспансии, включилась «аннексии и контрибуции» и присоединила к себе «за так», соответственно, Амурский и Уссурийский край.

В 1964 году Мао Цзэдун поднял вопрос о неравноправных договорах и заявил о территориальных претензиях к СССР в размере 1,5 млн. кв. км.

В 1969 году претензия была обозначена действием: пограничным конфликтом за о. Даманский на реке Уссури и при Жаланашколь в Туркестане.

В 1989 году Дэн Сяопин в переговорах с М.С. Горбачевым о нормализации отношений, повторив тезис о «несправедливых договорах», предложил «закрывать прошлое и открывать будущее».

В 2001 году Цзян Цзэминь записал в новый договор «О дружбе» с Россией тезис «добрососедства» с указанием на отсутствие территориальных претензий. Суть договора определяет лозунг: «на веки добрые соседи, никогда враги». Выраженный словами смысл лозунга - отказ от конфронтации. **Главный же смысл по умолчанию - отказ от союзнических отношений.**

Ныне формальных претензий у Китая к России нет, но историческая обида на несправедливые договора есть. И если в европейски понятийном сознании отсутствие формальных претензий снимает вопрос несправедливости, то в китайском символическом сознании отсутствие «формальных претензий» не снимает вопрос «справедливых требований». «Формальные претензии» (де-юре) и «справедливые требования» (де-факто) для китайцев самостоятельные вещи.

### **Ближайшие задачи**

Перед нынешним руководителем (императором "красной династии") Ху Цзиньтао стоят задачи явно и открыто восстановить историческую

справедливость и возродить величие Китая. При этом главные военно-политические задачи следующие:

1. Вернуть Тайвань в лоно Родины.

2. Обеспечить безоговорочный суверенитет Китая над Тибетом и Синьцзяном (Восточным Туркестаном).

3. Перенести стратегические границы Китая за пределы национальной территории в том числе в ныне российское Приморье и Приамурье, Внешнюю Монголию, Западный Туркестан (Среднюю Азию).

Что касается Приморья, то ещё Дэн Сяопин, инспектируя район реки Туманган на стыке границ Китая с Кореей и Россией, завещал приемникам вернуть историческую справедливость: «Северо-восточный Китай должен выйти к Японскому морю».

У Китайцев Небо – это отец. Земля – мать. А народы – дети в иерархии старшинства. В 50-ые годы у СССР в глазах Китая был статус Старшего брата. Теперь Россия, конечно, этот статус утратила. Чтобы не остаться «прислугой за всё», нужно настаивать на том, чтобы китайцы присвоили России какой-то статус в семье. **Лучшим будет статус старшей сестры** при среднем брате. Этот статус не обиден для России и почетен для Китая, так как по ранжиру средний брат чуть главнее старшей сестры, ибо сам принимает решения. Но при этом он должен уважать старшую сестру и помогать ей. Что же касается **старшего брата** (он же «большой брат» глобалистов), то это место принадлежит **фининтерну**.

В качестве стратегического тыла Китая Россия естественно приобретет достойный статус уважаемой «старшей сестры», избежит поругания, обретет защиту своих рубежей от Дальнего Востока до Туркестана и переложит груз ответственности за порядок, по крайней мере, в своей азиатской части, на «среднего брата». Если же вспомнить, что у «старшего брата» - Финансового интернационала евреев в его проекте «Вечного Царства Израилева» на границе с Китаем есть резервное государственное образование – Еврейская автономная область России, то совместный авторитет старших позволит развести всегда конфликтующих в семье средних и младших.

**США** с их 200 летней историей воспринимаются Китаем не иначе как в статусе задиристого «**младшего брата**», молодого, сильного и преуспевающего. Статус «**средней сестры**» в глазах китайцев принадлежит богатой **Объединенной Европе**. **Младшая сестра** – нервная и подвижная **мусульманская Умма**.

В 2007 году 17-й съезд КПК сменил модель развития Китая с «пассивного поглощения чужой активности» на принципиально новую «Стратегию активного выхода во внешний мир». Примерно с 2009 года китайская внешнеполитическая игра, как «никогда не прекращающийся Путь хитрости», пока проходящая на козырях экономики с мирным переносом стратегических границ за пределы национальной территории, подошёл к смене козырей в новом коне. Как и предполагалось к настоящему времени обострилась и явно проявилась главная проблема жизнеобеспечения китайской нации: нехватка пашни и воды. Именно эти



ресурсы в избытке есть и не используются Россией в Приморье и Приамурье.

То есть, если в ближайшее время Россия не установит регламент отношений с Китаем с твердым и достойным статусом, если не будут приняты меры асимметричные «естественному ходу вещей», то при фактическом блокировании Россией выхода Северо-восточного Китая к Японскому морю Китай предъявит России «справедливые требования» и подкрепит их демонстрацией силы. Шанс согласовать свои действия в розыгрыше расклада сил на арене глобализации у России и Китая пока ещё есть.

## ***Вопросы к Главе XIV***

### ***1. Каковы мотивы китайской политики как глобального проекта?***

Варианты ответа:

1. Желание присоединить к своей территории обе Кореи и добиться гегемонии в ЮВА.
2. Захватить Японию и добиться гегемонии в Тихом океане.
3. Стремление отомстить «заморским дьяволам» преимущественно англосаксонского и японского корня за позор и унижение китайцев в период опиумных войн, разорения и оккупации их страны в середине XIX – начале XX веков.
4. Овладеть богатыми ресурсами территориями в Сибири и на Дальнем Востоке.

Правильный ответ: стремление отомстить «заморским дьяволам» преимущественно англосаксонского и японского корня за позор и унижение китайцев в период опиумных войн, разорения и оккупации их страны в середине XIX – начале XX веков.

### ***2. Какой девиз у нынешнего этапа развития Китайского проекта?***

Варианты ответа:

1. «Освобождение и Возрождение».
2. «Стабилизация и Выравнивание».
3. «Величие и Достоинство».
4. «Стабилизация и Выравнивание».

Правильный ответ: «Величие и Достоинство».

Китайский проект начался в 1959 году сразу после окончательного одоления Мао Цзэдуном всех представителей китайского военно-политического руководства, находившихся под влиянием Коминтерна. По признакам, периодизация проекта, как он замышлялся, предусматривает следующие этапы:

1. **Этап Мао Цзэдуна 1959 – 1979**, первое поколение руководителей, девиз «Освобождение и Возрождение».
2. **Этап Дэн Сяопина 1979 – 1989**, второе поколение руководителей, девиз «Модернизация и наращивание».
3. **Этап Цзян Цзэминя 1989 – 2009**, третье поколение руководителей, девиз «Стабилизация и Выравнивание».
4. **Этап 2009 – 2019**, четвертое поколение руководителей, девиз «Величие и Достоинство».

**Триумф Китайского проекта партийными властями КНР официально назначен на 2020 год.**

### ***3. Что является залогом победы Китайского проекта?***

Варианты ответа:

1. Огромные людские ресурсы.
2. Передовая наука и техника.
3. Концептуальная самостоятельность и культурный иммунитет.
4. Патриотичная и сплоченная зарубежная диаспора.

Правильный ответ: концептуальная самостоятельность и культурный иммунитет.

### ***4. Что используется китайцами в качестве основного вида обеспечения своей совокупной мощи?***

Варианты ответа:

1. Здоровый образ жизни нации.
  2. Крепкая регулируемая экономика.
  3. Достаточная военная сила.
  4. Стратегическая маскировка и стратегическая дезинформация.
- Правильный ответ: Стратегическая маскировка и стратегическая дезинформация.

### ***5. Как сегодня осуществляется китайская экспансия?***

Варианты ответа:

1. С помощью военной силы.
2. С помощью хитрой дипломатии.
3. Мирно путем переноса стратегических границ за пределы китайской территории.
4. С помощью спецконтингетов ООН.

Правильный ответ: китайская экспансия осуществляется мирно путем переноса стратегических границ за пределы китайской территории:

А) **На суше** – это диаспора с рычагами экономического доминирования, прежде всего, в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Б) **На море** – это избыточность собственного коммерческого тоннажа и демонстрация флага во всех торговых портах мира.

В) **В космосе** – это влияние на процессы земной глобализации космическими аппаратами и станциями, в том числе на Луне.

### ***6. Что китайцы считают вершиной военного искусства?***

Варианты ответа:

1. Успешную стратегическую наступательную операцию.
2. Одоление противника без применения военной силы.
3. Успешную стратегическую оборонительную операцию.
4. Успешный встречный бой.

Правильный ответ: Одоление противника без применения военной силы.

### ***7. Что означает у китайцев война?***

Варианты ответа:

1. Жесткость и насилие.
2. Сила и власть.
3. Бесконечный путь хитрости.
4. Кровь и слезы.

Правильный ответ: бесконечный путь хитрости.

Важно заметить, что вершиной военного искусства у китайцев выступает одоление противника без применения военной силы. **Война** же есть никогда не прекращающийся **Путь хитрости**; а собственно одоление совершается не столько в военное время, сколько за десятки лет мирного строительства. Концепция «стратегических границ» со времен Дэн Сяопина официально входит в систему взглядов доктрины Китайского проекта: приобретения страной статуса «великой глобальной державы первого разряда», «целиком отвечающий древней истории, чести и достоинству ханьской нации».

### ***8. Что является первоочередной задачей в планах экспансии Китайского проекта?***

Варианты ответа:

1. Овладение nano- технологиями.
2. Завоевание новых территорий.
3. Усиление своего влияние в зоне Персидского залива.
4. Расширение своего влияния в зоне АСЕАН.

Правильный ответ: расширение своего влияния в зоне АСЕАН.

**На направлении прорыва** Китай присоединился к Договору о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии (один из основополагающих документов АСЕАН) в 1991 году. К 2010 году отношения перешли на уровень «стратегического сотрудничества» и в рамках подпроекта создана Зона Свободной Торговли. К 2015 году, когда доминирование совокупной мощи Китая в АТР будет неоспоримым, в Зону войдут все страны АСЕАН, включая строптивый Вьетнам.

Пекин стремится к ускоренной интеграции с южными соседями, ведь регион ЮВА, где проживает 550 млн. человек, это и обширный рынок сбыта китайских товаров, и желанный источник сырьевых ресурсов. Результатом усилий выступает быстрый рост товарооборота: в 2003 году он вырос на 43% и достиг \$78 млрд.; В 2005 году преодолел рубеж \$100 миллиардов. Вскоре Китай догонит и перегонит Америку, которая торгует со странами АСЕАН на \$120 млрд. в год.

Растет не только торговля, но и взаимные инвестиции. За последние 12 лет их накопленный объем увеличился в 90-100 (!) раз и превысил \$30 млрд. Расширению экономических связей Китая с АСЕАН способствует наличие в регионе многочисленной китайской диаспоры, через которую эти связи преимущественно и осуществляются.

### ***9. Какова последующая задача Китайского проекта?***

Варианты ответа:

1. Усиление влияния и самодостаточности ШОС при китайском лидерстве в этой организации.
2. Усиление НАТО в Среднеазиатском регионе и активное сотрудничество Китая с этой организацией.
3. Вступление Китая в ОДКБ (Организация Договора о коллективной безопасности).
4. Создание новой структуры, объединяющей Китай, Корею и Японию.

Правильный ответ: Усиление влияния и самодостаточности ШОС при китайском лидерстве в этой организации.

**На направлении прикрытия** в 2001 году по инициативе России была создана Шанхайская Организация Сотрудничества. В нее входят 6 стран-членов: КНР, РФ, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан и Узбекистан. Штаб-квартира находится в Пекине. В 2003 году по инициативе Китая организация приняла долгосрочную Программу торгово-экономического сотрудничества, рассчитанную как раз до 2020 года. В программу заложена китайская идея создания в рамках ШОС зоны свободной торговли.

### ***10. Каково стратегическое направление дальнейших действий Китайского проекта?***

Варианты ответа:

1. Северная Америка.

2. Африка.
  3. Тихоокеанский регион.
  4. Дальний Восток.
- Правильный ответ: Тихоокеанский регион.

**На главном направлении китайских устремлений** в рамках АТЭС ныне создается 60% мирового Валового Внутреннего Продукта и происходит 50 % оборота мировой внешней торговли. Ожидается, что к 2011 году именно Китай, Япония и страны ЮВА станут крупнейшим мировым рынком и по объему и темпам наращивания экономики обгонят США и ЕС.

### **11. Какую доктрину одоления принял Военный Совет КПК в 1993 году?**

Варианты ответа:

1. "Три Юга – три океана".
2. "Два Востока – два Севера".
3. "Три Севера – четыре моря".
4. "Три моря – Три Севера.

Правильный ответ: "Три Севера – четыре моря".

Выстраивая грандиозную интеграцию экономик на пространстве от Балтийского моря на Западе - до Японского моря на Востоке и от Ледовитого океана на Севере - до Тасманова моря на Юге Китай намерен осуществить принятую в 1993 году Военным Советом ЦК КПК доктрину одоления **«Три севера - четыре моря»**. По этой зашифрованной от понимания иностранцев тайной доктрине, занятый Китаем Центр по закону перемен одолеет «три севера в пределах четырех морей» и тогда «XXI век станет веком Китая». Три севера это:

1. Северо-Атлантический альянс – НАТО
2. Североамериканские Соединенные Штаты в Новом Свете.
3. Россия в Старом Свете (разделенный пополам Север Евразии).

### **12. Кто выступает союзником Китайского проекта в его доктринальных устремлениях?**

Варианты ответа:

1. НАТО.
2. РОССИЯ.
3. ЯПОНИЯ.
4. Финансовый интернационал.

Правильный ответ: фининтерн.

Союзником Китая в решении задач одоления Севера выступает интернационал «финансовых суперлордов – Финансовый интернационал евреев- "т.н. "ротшильдовцы"». В связке с фининтерном Китай вполне способен одолеть все «Три Севера» и уже к 2012 году стать мировым лидером.

### **13. Кто в доктрине Китайцев занимает Юг?**

Варианты ответа: Индия, Австралия, Африка, Антарктида.

Правильный ответ: Индия.

Из символики перемен следует, что **Север одолевает Юг**. Юг у китайцев занят Индией. Поэтому взаимодействие с Индией для Китая бесперспективно (напрасные хлопоты). Более того, направления экономической и демографической экспансии у Китая и Индии разнонаправлены. Их экспансия происходит по расходящимся направлениям. У Китая – в сторону Южных морей Тихого океана. У Индии – через Индийский океан в сторону Южной Африки. Между Китаем и Индией естественная «полоса отчуждения»: «крыша мира» - «забор» Гималаев и экономически затратный Тибет.

### **14. Кто в доктрине Китайцев занимает Восток?**

Варианты ответа: Япония; русские, персы и турки; США; Европа.

Правильный ответ: русские, персы и турки.

Из закона перемен известно, что только Восток одолевает Центр. Восток в китайской картине мира занят народами персидского корня, проживающими в Иране, Афганистане и Таджикистане, а также среднеазиатскими и поволжскими народами тюркского корня (казахами, узбеками, киргизами, татарами). Поэтому связка: Россия – Китай – Иран для интересов России наиболее перспективна. Здесь уважение Китая будет естественным.

### **15. Где находится тыл Китайского проекта?**

Варианты ответа:

1. Линия Лаос-Камбоджа.
2. Линия Урумчи-Астана-Уфа-Самара-Балтийск.
3. Линия Вьетнам-Таиланд-Индонезия.
4. Линия Новая Зеландия-Австралия-Папуа Новая Гвинея.

Правильный ответ: Линия Урумчи-Астана-Уфа-Самара-Балтийск.

**Тыл КНР составляют страны ШОС по линии Урумчи – Астана – Уфа – Самара – Балтийск.**

### **16. Где находится фронт Китайского проекта?**

Варианты ответа:

1. Великая Китайская стена.
2. Граница с Индией и Пакистаном.
3. Береговая линия Южно-Китайского и Жёлтого морей.
4. Граница с Вьетнамом.

Правильный ответ: береговая линия Южно-Китайского и Жёлтого морей.

Для Китая стратегическим **фронтом выступает его береговая линия от Южно-Китайского моря до Желтого моря.**

**17. Какую карту могут разыграть противники китайского проекта для "усмирения Китая"?**

Варианты ответа:

1. Бойкот Китая из-за нарушения прав человека.
2. Порицание Китая за отказ от либеральных ценностей Запада и демократии.
3. Разжигание уйгурского сепаратизма.
4. Игра на чжуанском изоляционизме.

Правильный ответ: разжигание уйгурского сепаратизма.

На сухопутных театрах режим контроля с военных баз США за территорией транзита нефти и газа в Китай из Центральной Азии легко может быть переведен в режим перекрытия путей транзита методами **провоцирования региональных конфликтов. На китайско-казахстанской границе боеготовым резервом первой очереди выступает уйгурский сепаратизм.**

**18. Какая сила должна стать инструментом охраны тыла Китайского проекта?**

Варианты ответа: АСЕАН, ОДКБ, ШОС, НАТО.

Правильный ответ: ШОС.

Для Китая задача охраны своего тыла в рамках ШОС становится **первостепенной. Иными словами Шанхайская Организация Сотрудничества должна стать инструментом охраны тыла КНР. В этом заключается китайская идея ШОС.**

**19. Есть ли у Китая претензии к России из-за неравноправных договоров?**

Варианты ответа:

- нет де-юре, есть де-факто;
- есть де-юре и де-факто;
- нет ни того, ни другого;
- есть только де-юре.

Правильный ответ: нет де-юре, есть де-факто.

Ныне формальных претензий у Китая к России нет, но историческая обида на несправедливые договора есть. И если в европейски понятийном сознании отсутствие формальных претензий снимает вопрос несправедливости, то в китайском символическом сознании отсутствие «формальных претензий» не снимает вопрос «справедливых требований». «Формальные претензии» (де-юре) и «справедливые требования» (де-факто) для китайцев самостоятельные вещи.

**20. Что означает для китайского проекта восстановить историческую справедливость и возродить величие Китая?**

Варианты ответа:

1. Выиграть Олимпийские игры, одолеть всех на ЭКСПО, сделать юань конвертируемой валютой.
2. Превзойти США в промышленном производстве, обогнать Японию по производству автомобилей, одолеть корейцев в танкерном строительстве.
3. Вернуть Тайвань, обеспечить безоговорочный суверенитет Китая над Тибетом и Синьцзяном (Восточным Туркестаном), перенести стратегические границы Китая за пределы национальной территории, в том числе в ныне российское Приморье и Приамурье, Внешнюю Монголию, Западный Туркестан (Среднюю Азию).
4. Заставить США и Великобританию вернуть в Китай ценности, изъятые во время опиумных войн.

Правильный ответ: Вернуть Тайвань, обеспечить безоговорочный суверенитет Китая над Тибетом и Синьцзяном (Восточным Туркестаном), перенести стратегические границы Китая за пределы национальной территории, в том числе в ныне российское Приморье и Приамурье, Внешнюю Монголию, Западный Туркестан (Среднюю Азию).

**21. Какое достойное место в "семейной иерархии" китайской ментальности должна занять Россия на современном этапе?**

Варианты ответа: старшего брата, старшей сестры, младшего брата, средней сестры.

Правильный ответ: старшей сестры.

У Китайцев Небо – это отец. Земля – мать. А народы – дети в иерархии старшинства. В 50-ые годы у СССР в глазах Китая был статус Старшего брата. Теперь Россия, конечно, этот статус утратила. Чтобы не остаться «прислугой за всё», нужно настаивать на том, чтобы китайцы присвоили России какой-то статус в семье. **Лучшим будет статус старшей сестры** при среднем брате. Этот статус не обиден для России и почетен для Китая, так как по ранжиру средний брат чуть главнее старшей сестры, ибо сам принимает решения.

## *Глава XV*

**СОЦИАЛИЗМ С КИТАЙСКОЙ СПЕЦИФИКОЙ  
(от Тибета до Гонконга)  
ИЛИ**

**ПОЧЕМУ КИТАЙСКИЙ ПУТЬ ДЛЯ РОССИИ ХОТЯ И БЛИЖЕ  
ЗАПАДНОГО, НО ВСЁ ОДНО НЕ ГОДИТСЯ?**



Если по Западному пути России идти бесполезно в силу больших издержек на холода, просторы и расстояния, то самый простой по-русски неожиданный и, вместе с тем, очевидный ответ на вопрос:

## **Почему китайский путь для России не годится?**

### **1. Состоит в том, что китайцев много, тогда как русских мало!**

И разница эта составляет один порядок – десять раз. В бескрайней России просто нет того числа рабочих рук, интенсивным трудом которых можно было бы также как в Китае приумножать национальный продукт. Более того, в Китае, где раздолья совсем нет, около 70% населения сельское, скученное и плотное как в ином городе, но жить может без малого самостоятельно в почти натуральном хозяйстве двора. А в России те же 70% населения сосредоточено в городах, где самостоятельность невозможна, требуется продуктообмен и больше половины стоимостей создаётся в сфере услуг, торговле, на транспорте, в складском хозяйстве и связи.

Если Россия самая холодная страна в мире, то Китай – самая многонаселённая. Огромное количество и преимущественно сельский состав населения определяют китайскую специфику в части экономики китайского пути (внутренних источников накопления и способов распределения национального богатства). Источник стартового, без внешних займов, накопления капитала народного хозяйства страны в Китае кроется, по сути, в добровольной (мобилизованной интересами семьи) интенсификации труда громадного сельского населения, а также в климате, дающем до трёх урожаев в год.

В России состав источников накопления другой. Во всяком случае, дополнительный налог «на климат и расстояния» для финансирования экономического чуда в городе с куда менее продуктивной и совсем теперь малолюдной русской деревни явно взять не удастся.

Китайское руководство, каждый раз, когда примеряло на себя городские иностранные идеи, конечно, видело всю реальность своего огромного сельского населения и, когда было разумно и не поддавалось на иностранные соблазны универсальных, якобы применимых для всех времён и народов принципов, шло своим китайским путём.

**2. Другой резон состоит в том, что Китай – это национальный монолит:** 95% населения – китайцы (хань), тогда как Россия – конгломерат народов, где русских хотя и 80% от численности населения, но правящей доминанты по крови нет. В Китае именно ханьская национально-культурная доминанта определяет китайскую специфику в части политики, а именно: сплошную вертикаль власти единой ханьской бюрократии.

В России же принципиальный характер имеет национально-культурное разнообразие, что в части конструкции власти определяет аристократический принцип отбора и удержания людей в составе правящей знати.

В Китае аристократии нет, и бюрократия всегда остаётся бюрократией, поднимается по прямой лестнице рангов и должностей, дисциплинированно служит государству, деспотично в лоб продавлиывает исполнение приказов, и даже взятка подталкивает процесс к назначенной высшим начальством цели.

В России же державный прогресс делают, как правило, обходным манёвром подвижники аристократы, опирающиеся на ближний круг свояков и ставленников. А от командной вертикали бюрократов для ускорения общего дела большого толка нет. Созидание всегда обременительно. И на местах российские бюрократы либо гасят порыв благого приказа статьями, пунктами, параграфами других нормативных актов. Либо, завидуя успехам аристократически «лично годных», уравниваются с ними за счёт взяток. Работая на себя, разрешают или запрещают отклоняющееся от вектора приказа сверху. И так не столько мобилизуют и концентрируют, сколько распыляют, поглощают и тормозят деловую активность.

**3. Важную особенность китайского пути всегда составляла демонстрация силы**, серьёзности намерений действовать, как фактора и острастки направленной вовне и духовной мобилизации внутри китайского общества, его сплочения вокруг власти. Собственно действия с применением силы - вторичны. **«Винтовка рождает власть»**, - любимый лозунг Мао Цзэдуна. Китайский «контрудар в целях самообороны» по Вьетнаму, 17 февраля 1979 года, вот с чего начались на практике реформы Дэн Сяопина.

В России же меры не знают и сила, если и демонстрируется, то с большой задержкой и лишь после очень долгого сосредоточения.

Мао Цзэдун, сам выходец из горной деревни должно быть хорошо понимал крестьян и в своей деятельности был, прежде всего, китайцем, а уж потом марксистом. Мао расширил европейское, западное учение Маркса, добавив концепцию построения социализма в

полуколониальной и полуфеодальной стране. Свою теорию «демократической революции» и «диктатуры народа» (по сути компартии), он построил на понимании национальных реалий и



традиции аграрного Китая, и ему удалось успешно применить её на практике.

Китайский путь «реформ и открытости» Дэн Сяопина в 1979 году тоже начинался с деревни. Начало предусматривало самодостаточность, «опору на собственные силы». Ни государство, ни частные инвесторы ничего по началу никуда не вкладывали. Лишь идея и практика коммун-монстров с «железной чашкой риса» для всех, введённые Мао Цзэдуном, были заменены в деревне на идею и практику «семейного подряда» с результатами для своих. Бережно, с сохранением всех возможных привилегий и синекур, заменили и руководящие кадры «революционеров старшего поколения» в партии и армии на подошедшее по возрасту активное и желавшее перемен поколение участников уже не героического «Великого похода», но бесславного После «трёх лет упорного труда» по Мао Цзэдуну «десять тысяч лет счастья» не наступило. Дэн Сяопин же обратился к конфуцианскому понятию «малое изобилие» («сяокан»: мира в государстве и безбедной жизни народа). Так «раскрепостили сознание» людей, **перейдя от безграничного ореола смыслов коммунистических символов к конкретному образу накопления в видимой перспективе. Отдали желанную команду «железным винтикам» - накапливать, а китайцы склонны копить на «чёрный день», и «процесс пошел».**

### **С чего начались реформы Дэн Сяопина**

Реформы начинались с того, что в деревне **китайская крестьянская семья** (живущие вместе поколения кровных родственников) на основе коллективного (малый клан), реже индивидуального, подряда **получала в хозяйственное использование сроком на 50 лет землю, и очень часто в виде горы (80% территории Китая горы)**. Если на горе есть хоть какая-то почва, то её можно уступами террасировать, сооружать горизонтальные площадки полей и выращивать зерновые.

По законам геологии на вершине горы часто бывают источники питьевой воды необходимые для людей и домашнего скота (монастыри в горах везде устроены при таких источниках). Полив полей – естественными осадками, которых хватает. Если почвы мало, одни камни, то террасы засаживаются плодовыми деревьями. Если с почвой совсем плохо, то террасы не делаются, а склон засаживается лесом. Поскольку деревья вырастают до возможности их хозяйственной заготовки примерно за 20 лет, то пятидесятилетний срок подряда открывал крестьянам перспективу даже в самом худшем горном варианте двум поколениям семьи, получившей землю в подряд, достичь хоть

каких-то, но гарантированных результатов от хозяйственной разработки горы.

Все китайцы ещё при Мао Цзэдуна на политзанятиях в ходе «Большого скачка» и «культурной революции» учили наизусть его работу «Юй-гун передвинул горы» с идеей не бояться трудностей и возможности достижения результата кропотливым трудом нескольких поколений семьи. При Дэн Сяопине были созданы условия семейного (именно в нескольких поколениях кровных родственников) хозяйства. Дело реформ в сельском хозяйстве пошло, так как у массы крестьян появился интерес работать интенсивнее с видами на будущее. Был включён и «административный ресурс» китайской бюрократии силой загонявшей крестьян в подряд наподобие советской коллективизации.

Сначала действительно только интенсивный и рачительный личный, ручной труд *семисот миллионов* китайских крестьян, получивших перспективу улучшения своей жизни и жизни своих детей, без оборотных денег, без механизмов, без химических удобрений, без помощи науки, примерно к середине 80-х годов позволил накормить деревню себя и город. В деревне появились хоть какие-то тощие накопления для потребления современных городских промышленных товаров.

В результате реформ коммуны распустили, но земля в Китае осталась государственной и лишь была отдана в семейный подряд на 50, а под некоторые цели, максимум, на 70 лет. В благодатном тёплом и влажном климате, где живёт большинство китайцев, подряд стал почти повсеместным. Где местные условия умеренного климата, бедных почв и низкой плотности населения требовали широких коллективных усилий для товарного производства, там были сохранены большие производственные бригады. А в холодных, малолюдных и малопродуктивных степях Внутренней Монголии и Синьцзяна сохранили крупные госхозы с машинной обработкой полей и производством баз товарного зерна в государственные резервы (мобилизационный запас на случай стихийных бедствий, беспорядков, войны).

Российские комбайны рассчитаны на обширные поля и имеют ширину жатки 8,5 и даже 11 метров. Развернуться с такой жаткой в Китае почти негде. Так вот, покупали их китайцы, и то очень мало, только для степей Внутренней Монголии и Синьцзяна. На зажатых горами полях северного и центрального Китая, в конце 90х годов, кроме ручного труда стали использовать маленькие зерновые комбайны собственного китайского производства с шириной жатки 2 - 3 метра. Использовали комбайны группами, по несколько машин, на принципе передачи техники полеводческим хозяйствам во временную аренду. В относительно равнинном и самом урожайном восточном и южном Китае в рисовых чеках использовали только буйволов, малую механизацию, и

только интенсивный ручной труд. Этот пример показывает, что чем суровее климат, тем меньше урожайность, меньше численность населения, больше обобществления средств производства и больше техники на полях, а где климат самый мягкий, там самая высокая урожайность, больше всего населения, там нет госхозов, меньше используется техника.

Справедливости ради нужно заметить, что рост урожайности в Китае при ручной обработке полей допотопными орудиями труда в ходе реформ во многом (до 30% прибавки урожая) был достигнут за счёт селекции высокопродуктивного семенного материала и массового внедрения на поля лучших в мире по продуктивности сортов риса и других злаковых культур. Огромную роль сыграло и почти повсеместное, регулярное повышение плодородия истощенной китайской почвы минеральными удобрениями. При этом по мочеvine Китаю за 20 лет удалось на иностранном оборудовании создать достаточные мощности собственного производства и к 1998 году почти полностью свернуть импорт. А по хлористому калию провести геологоразведку и обнаружить скромные запасы на своей территории, позволяющие говорить о какой-то степени независимости от российского (и другого зарубежного) импорта в перспективе.



Таким образом, не только и не столько выставленный властями напоказ интенсивный труд в условиях семейной организации сельского хозяйства (как адекватного с традицией пореформенного типа осмысленной занятости подавляющего большинства нации), **сколькo оставленный в информационной тени высокопродуктивный семенной материал на хорошо удобренных почвах составляют китайскую специфику значительной прибавки урожая в производстве зерна.** А достигнутый Китаем достаток зерна - важнейший фактор стабильности для общества с уже почти полутора миллиардами едоков и культом еды.

Если пища это один из природных факторов взаимосвязанный с психофизиологическими особенностями нации, то любопытны следующие наблюдения. На Западе пища во французской кухне поднялась до изысканности удовольствия, а в американской быстрой еде опустилась до примитивного обжорства, даже уровень американского ресторана перешел на быструю еду. У созерцательных русских еда простая и неспешная. **У китайцев же еда медленная и изощренная на всех уровнях социальной лестницы. Даже самый бедный крестьянин где-нибудь в провинции Шаньдун будет за чашкой риса без ничего долго обсасывать личинки цикад и разгрызать хитин скорпионов, выбирая совершенно неведомые европейской кухне пресно-сладкие и горько-кислые нюансы вкусовых ощущений.** И именно возможность нарастить в повседневном рационе чашку риса без ничего (по-китайски «основная еда») так называемыми «вспомогательными» продуктами (мясо, рыба, сахар и пр.) и дала реформа большинству китайцев.

Ещё в 1978 году, отнюдь не в горах, а на равнине с поливным земледелием под Пекином, где снимают два урожая, и выращивается даже такая теплолюбивая культура, как хлопок, денежные доходы в столичной пригородной сельскохозяйственной коммуне составляли 8 фэней на трудодень **или меньше чем два с половиной юаня в месяц.** Помидоры в то время в Пекине стоили 5 фэней за цзинь (полкило), носки стоили около юаня, а комплект простой зимней одежды – около сорока юаней. Рентабельность продуктивного сельского хозяйства держалась близкой к нулю. **Бедность в китайской деревне была ошеломляющей для европейца.**

**За годы реформ деревня** в пригородах городов, где сбыт рядом, и на равнине, где тепло, вдоволь воды и много рабочих рук, интенсивным трудом разбогатела, приделалась, **отстроилась новыми домами с городской мебелью и спутниковым телевидением.** Особенно заметно поднялась деревня в равнинных восточных и южных районах, где по условиям климата снимают до трёх урожаев, а водный транспорт по многочисленным рекам и приморский каботаж своей дешевизной

обеспечивают выигрыш над накладными расходами в любых сухопутных и, тем более, горных перевозках. **Однако и через 20 лет после начала реформ, в 1998 году, всего в 300 км от Пекина, ещё оставались горные деревушки между Тайюанем и Шицзячжуаном, где крайняя бедность никак не изменилась к лучшему за годы реформ по причине отсутствия в тех горах пригодной для обработки почвы.**

## **Тибет**

В Тибете в 1998 году, ещё были в ходу карточки распределения зерна, но и то только в находившихся на довольствии государства китайских гарнизонах. Тибетцы же даже с появившимися кое-где радиотелефонами, компьютерами и электронной почтой, как жили в натуральном хозяйстве, так и живут. Так как растёт в Тибете, да и то очень плохо, только ячмень, местное топливо – только кизяк на ячменной соломе и навозе яков, а любая интенсификация движений из-за разряженности воздуха и кислородного голода приводят к быстрой усталости и истощению физических сил, как у альпинистов. Растительная пища грубая, ограничена ячменём, который порой жуют прямо в виде зерна. Варёное мясо, сливочное масло, сохраняемое кусками в зашитом бараньем желудке, простокваша, лепёшка, бульон с пельменями и чай с молоком, – вот и все разносолы. Никакое изобилие в Тибете по природным условиям невозможно. В тибетском обществе нет многоженства, один муж экономически не в состоянии содержать несколько жен, но, наоборот, до сих пор процветает многомужество, когда одну женщину и её потомство содержат несколько мужчин. Местная продуктивность хозяйства настолько мала, прибавочный продукт настолько ничтожен, что все накопления за долгие века сосредоточились лишь в монастырях. Кроме золотых статуй Будд и серебряных ковчегов лам, украшенных булыжниками бирюзы и нефрита, других накоплений/ пожертвований (исторически, во многом, за счёт труда крепостных) практически нет. Какие-либо налоги собирать не с чего и содержать аристократию, бюрократию или демократию просто не на что.

***Демократия – для сытых. Для голодных же – под силу только теократия во главе с духовным правителем!*** «Всеведущий» Далай-лама (море мудрости) – живое воплощение духа (энергии) сострадания. Заметьте: не западного наслаждения и богатства, не православного милосердия и совестливого покаяния в грехах, но *сострадания*.

**На контрасте с условиями жизни в Тибете специфика китайской, западной и русской цивилизаций видны наиболее отчётливо.**

В Тибете самый высокий перевал превышает 4900 метров над уровнем моря, точки ниже 3600 метров не было. Учитывая, что высота Монблана 4810 метров, вся европейская цивилизация ощущалась где-то далеко внизу. Заснеженные вершины и искрящиеся на солнце ледники и ручьи. Бледная, желто-серая каменная пустыня, иногда до серо-зелёного или чёрно-зелёного цвета на одном склоне, и, здесь же, ярко жёлтые песчаные барханы на другом. Скупая растительность в долинах рек и зелень травы по берегам сине-голубых озёр. Яркое, жесткое солнце, тепло днём и жуткий холод ночью. Редкие яки на склонах и поля ячменя в долинах. Селения из серых каменных домов-башен и белые с красным и золотом монастыри. Никакое описание не может дать представление о безмятежном величии, грозном достоинстве, потрясающем ужасе, волшебной прелести разнообразнейших высокогорных пейзажей.

Гиперэкзотика, вроде бы туристический рай. Но безграничные в теории туристические возможности на практике сильно ограничены и не отсутствием хороших дорог или комфортабельных гостиниц, а кислородным голодом и низким атмосферным давлением высокогорья. Любой, даже очень выносливый человек с равнины чувствует себя в Тибете физически очень скверно и требует длительной акклиматизации.

В 1988 году в Лхасе американцами была построена первая современная трёх звёздная гостиница «Холидэй Инн». Но и через десять лет, в 1998 году, одной этой гостиницы с лихвой хватало на весь поток состоятельных иностранных туристов прилетающих в Лхасу из столицы Непала Катманду (80%) или из центра провинции Сычуань Чэнду (20%). Ввод в эксплуатацию второй сертифицированной гостиницы международного класса был бы убыточным (вообще, приличные гостиницы в Лхасе появились). Развитие территории, и, прежде всего, инфраструктуры: строительство дорог, мостов, объектов электроэнергетики, систем связи, - может осуществляться и осуществляется только за счёт дотаций извне Тибета почти на всём привозном. **И китайский социализм находит государственную волю и средства на явные убытки таких дотаций и завоза.**

Никакой иной уклад хозяйства кроме натурального не имеет в Тибете собственной внутренней базы. Капитализм в Тибете невозможен по причине отсутствия возможности капитализации чего-либо своего. Социализм невозможен, по причине отсутствия возможности распределять что-либо своё. Интенсификация личного труда сверх границы обусловленной кислородным голодом невозможна ни толстым кнутом, ни самым сладким пряником. Видимо по этому у тибетцев, приоритет материальных благ давно заменён на духовные ценности. **Богатство не цель. Духовное просветление (свобода от привязанностей и уравновешенность) – вот смысл этой жизни. И**



если спешащие жить, потреблять и наслаждаться жители западной либеральной цивилизации обращаются к астрологии за предсказаниями в этой жизни, то жители Тибета прибегают к астрологии для расчётов путей реинкарнации духа умершего.

В европейской астрологии прогноз делается от места дня и часа телесного рождения человека на эту его жизнь. Моё, постоянное и желаемое удовольствий «Эго» – вот где интерес европейца. У тибетцев же в символе буддисткой веры никакого постоянного, определённого и, только по этому, любимого «Я» не существует. «Я» лишь нынешнее, условное обозначение последовательности странствующих из мира в мир взаимосвязанных перевоплощений. Раньше и теперь астрологический прогноз в Тибете делается от дня и часа смерти, на то, куда переместился и в кого переродился дух.

Самым разительным отличием от Европы является исполняемый поныне обычный ритуал простых тибетских похорон. Телесное бренно и ничтожно. Духовное нетленно и значимо. Труп покойника, наверное, всем селением относят на вершину горы и расчленяют, отрубая руки, ноги, вынимают внутренности. Затем части трупа разбрасывают в разные стороны. Стая орлов ждёт, пока люди уйдут. Тело умершего – последний дар милосердия для насыщения голодных. Зрелище это для европейца жуткое. Но если видеть, как мохнатые тибетские собаки каждый день от голода жрут человеческое дерьмо, а орлы поедают человеческие останки, то значимость духовного в человеке становится наглядной и очень понятной.

**Центры духовной жизни и хранилища знаний о космической энергии, медицине, астрологии, метафизике и прочих секретах – монастыри.** В монастыре можно получить традиционное образование. Тибетский университет может начинаться с возраста 5-6 лет и продолжаться через духовную тренировку всю эту жизнь. Ламаистское философское мировоззрение доступно только избранным. Минимальный срок полноценного образования - 30 лет. Быстрее овладеть специальными знаниями, а, главное, техникой их применения невозможно. Эти, закрытые сроком познания в одно поколение «сокровищницы» знаний и навыков – и есть суть духовной специфики Тибета. В отличие от европейского христианства монахам-ламаистам предоставлена полная духовная свобода и такая же материальная самостоятельность. В монастырской братии, как и в обществе, общины нет, каждый живёт на собственные средства. И в монастырях и в обществе сохраняется пренебрежение к обладанию чудесами технической цивилизации. Отсутствует и культ еды.

В холоде высокогорья мясо необходимо для поддержания телесной жизни, и монахи мясо едят, но в самом противном и вонючем вяленом виде, исключаящим наслаждение. Досуг, который появляется зимой с

вынужденным прекращением полевых работ, тибетцы проводят в паломничестве из монастыря в монастырь, путешествуя и познавая, а не развлекаясь. Перед изображением Будды вообще никогда ни о чем не просят, потому что Будда находится вне мира желаний. Перед Буддой же дают обеты, выражают свои чаяния, принимают решения.

**На лицах людей, не заметны следы уныния, зависти, злобы, но больше смирение, кротость и радость.**

Они и так, с чем есть, выглядят счастливо, хотя, конечно, от удобств и благ цивилизации равнины не отказываются, особенно в столичной Лхасе, но и не страдают особенно, ибо в традиционной этике ламаизма невозмутимо уклоняются от желаний непременно иметь блага. Не умерив желания - не положить конец страданиям от не исполненных желаний, а потому и

не вырваться из цепей перевоплощений, не обрести покоя. Соблазны европейских ценностей (комфорт, притязания, права человека) в политических антикитайских целях подогреваются Западом и проталкиваются в Тибет через местную интеллигенцию. В неустранимых никакими человеческими реформами и техническим прогрессом условиях бесплодной горной пустыни, холода и кислородного голода Тибета, местная интеллигенция, в своих западных знаниях сравнивает несравнимое, завидует невозможному, **во всех трудностях винит китайцев (хотя по делу их нужно только благодарить)**, морально страдает и необоснованно желает никогда неосуществимого.

Сравнивая виденное в Сибири, Гоби, Тибете, Джунглях Вьетнама, пустынях Аравии и Калахари убедаешься в том, **что определяющее влияние на этнос оказывают именно почва, климат и пища.** В Тибете эти три фактора в купе, наверняка, самые суровые в мире.



## Монголия

Затем по суровости суточных и сезонных колебаний температур идёт не высокогорная, но очень холодная, особенно в центре и на севере пустыни Гоби, Монголия. На широте Ялты и Парижа в Монголии, местами, особенно в котловинах, распространена вечная мерзлота,

которая проникает здесь ближе к экватору, чем где бы то ни было на земном шаре. В Монголии Внутренней и Внешней наблюдаешь умиротворяющие сердце безграничный чуть волнистый простор горизонта, мягкую зелёную ширь, покой, прозрачность и безмятежность осенней степи. Некоторые почти плоские серокаменные иногда белёные пейзажи-кратеры центральной части Монголии, наверное, можно сравнить с путешествием на Луну. В Гоби (может быть, это эффект центра евразийской суши) поражает низкое звёздное небо, до которого - рукой подать. Такого, зрительно плотного звёздами, яркого и контрастного в свечении, ночного неба не увидишь более нигде в мире ни на одном из континентов. Сходство сурового климата, почв и пищи Монголии и Тибета дополняет духовная приверженность их народов к ламаизму. В Монголии, последние триста лет, до 1924 года, как и в Тибете, был духовный феодализм и теократический правитель: Богдо-гэгэн – живое воплощение мистической энергии «благодатного света». Жизненные условия в Монголии намного легче, чем в Тибете, растительность куда более разнообразная, много скота и монголы по щедрости и учтивости заметно превосходят тибетцев. Мягче и традиционный обряд простых монгольских похорон. Тело покойника уже не расчленяют, но заворачивают в саван, кладут на повозку и пускают лошадь вскачь, куда глаза глядят. Где тело самопроизвольно выпадет из повозки, там и останется на съедение волкам и другим хищникам.

### Россия

Третье «почётное» место по суровости жизненных условий занимает Россия, конечно в среднем, не говоря о тундре, на абсолютно суровых «северах» (53% территории России – вечная мерзлота). В менее суровом климате России, где кругом леса или трава по пояс, и конструкция власти в обществе другая. Уже не духовный правитель, а аристократия через принятие или не принятие каких-то идей большинством населения навязывает народу единую волю и волей скрепляет разнородное общество. Угроза голода в России менее актуальна. **Борьба с холодом в России - вот постоянная забота и она насущнее всего.** Уже не только яровой ячмень, но и многие другие зерновые и овощные культуры кормят народ. Однако, из озимых культур в России устойчива только рожь, а двух урожаев нет нигде. В добавление к сказанному, любопытно философское наблюдение Александра Зиновьева: «Вспоминаю попытку идиота Хрущева построить полный коммунизм в Советском Союзе уже к восьмидесятым годам с помощью американской кукурузы. Кукуруза в российских условиях не росла совсем или не достигала зрелости. Так и теперь: западная социальная система не прививается в российских условиях совсем или не достигает степени зрелости».

Менее суровые условия жизни, другой и обряд последнего пути. Деревянный гроб (свободной человеческой воли больше нет), отпевание (проводы отлетающей души), могила в земле (возвращение плоти в

прах, из которого был сотворён Создателем первый человек), надгробие (знак надежды на воскрешение после Страшного Суда), кладбище (назидание живым о необходимости в этой жизни благих дел для спасения). Православное погребение уже не предусматривает милость тела покойного голодным тварям в постоянной череде перевоплощения духа, но напоминает живым лишь о *шансе* спасения и воскресения из мёртвых душой и телом человеческим при условии соблюдения заповедей и раскаяния в грехах. Прошлое – опора будущего. Запад же в своём уютном комфорте морально рационален. Атеисты – по большей мере ищут не аскетичности, а наслаждения жизнью до последнего конца, воскресение из мёртвых у протестантов – гарантированный факт, а кладбища со склепами устраивают и для любимых кошек и собак.

***Пример бесспорной специфики натурального хозяйства, ламаистского менталитета и духовной власти в суровом и малолюдном Тибете подчёркивает противоположную специфику социалистического рынка, конфуцианской традиции и бюрократического ритуала благодатного ханьского Китая.***

В скученном многолюдье по-другому заканчивается и жизненный путь китайца. Из-за недостатка свободной земли в Китае при похоронах большинства китайцев погребение в землю не проводится, труп, как правило, сжигается, пепел хранится в урночке дома на алтаре предков или развеивается. Развеян был и пепел Дэн Сяопина. Последние годы жизни, и довольно долго, пять лет, Дэн Сяопин не занимал ни каких официальных государственных постов (он был лишь пожизненным председателем всекитайской ассоциации любителей карточной игры в бридж), но, тем не менее, до смерти он оставался во главе Китая бесспорным правителем.

Мао Цзэдун был похоронен как земной император, с блеском внешней демонстрации могущества, в величественной гробнице расположенной на главной площади столицы как бы в центре середины земли. Дэн Сяопин же, завещав развеять пепел по воздуху над водами моря, вслед за Чжоу Эньлаем выбрал другой не парадный вариант похорон Правителя с символом возрождения из пепла в делах его последователей.

В декабре 1978 года третий пленумом ЦК КПК одиннадцатого созыва принял курс «четырёх модернизаций»: модернизации сельского хозяйства, промышленности, обороны и науки. Но только после того, как был сделан задел накопления в сельском хозяйстве, получили настоящее развитие остальные направления этого курса. Когда же через 9 лет успехи модернизации были на лицо, **качественные характеристики** четырёх модернизаций были **дополнены количественными** и был назначен срок исполнения великого замысла Дэн Сяопина, а именно:

**"Учетверение валового национального продукта за двадцать лет и выход на уровень ведущих мировых держав за сорок лет (к 2021 году)".**

### **С чего начинались реформы в городе**

**Реформы в городе начинались в 1984 году с общественного питания и сферы услуг**, не требовавших особых инвестиций (в массе - тот же семейный подряд, что и в деревне). Серьёзное же промышленное производство требовало серьёзного стартового капитала, а современное производство – современных технологий.

Приступая к модернизации промышленности, науки и обороны, китайское руководство опять было самодостаточным, ибо сделало упор не на чужие абстрактные мозги иностранцев, а на советы своих, мыслящих по-китайски конкретно, этнических **китайцев проживающих за границей**.

Сначала, на самом высоком уровне китайское руководство посоветовалось с успешной китайской эмиграцией из азиатских и западных стран капитала. Советовалось же оно на предмет того, какие направления развития они, этнические китайцы, живущие за рубежом, по имеющемуся у них достоверному опыту, считают перспективными, а какие – тупиковыми. **Визиты именитых в мировой науке и зарубежном бизнесе этнических китайцев в Пекин в 80-ые годы шли один за другим. Параллельно, десятки тысяч китайских студентов с материка за государственный счёт были отправлены на учёбу в страны Запада.**



Примечательно, что эмиграция из Китая никогда не считалась в китайском обществе изменой Родине. И подавляющее большинство китайцев на чужбине сохраняет чувство сыновнего долга перед Родиной и обязанности помогать своему срединному государству вне зависимости от личных политических и идеологических симпатий и чувств, к действующей на материке бюрократии.

Серьёзные инвестиции в серьёзные проекты модернизации промышленности первыми сделали соотечественники из Гонконга и Макао, Тайваня, а также этнические китайцы не граждане КНР из Сингапура, стран Юго-Восточной Азии и Запада. Крупномасштабные

вложения внешнего китайского капитала в КНР в 90-е годы – по существу и, даже, вероятно, во многих случаях формально, это возврат долга с процентами. Ибо в 60-е и 70-е годы китайское руководство способствовало развитию китайского капитализма и в Гонконге, и в странах Юго-Восточной Азии, и, возможно, в США. Экспорт китайских товаров из КНР по бросовым ценам через китайские фирмы-посредники в Гонконге и других третьих странах тогда способствовал накоплению стартового капитала зарубежной китайской диаспоры.

Вслед за китайскими эмигрантами за прибылью от дешевизны рабочей силы, низких требований по экологии, близости сырья и умеренности затрат на строительство в Китай потянулся основной, не эмигрантский иностранный капитал. **Однако редко кто из иностранцев внутри Китая сам способен один на один успешно работать в бизнесе против китайцев и все серьёзные иностранные представительства в Китае имеют в своём штате своих граждан китайского происхождения.** Этап вложения капитала в Китай проходит на ура. Трудности у иностранцев возникают на этапе попыток самостоятельно и в лоб реализовать западные схемы возврата капитала и вывоза прибыли (если, конечно, перед походом в Китай у иностранцев изначально не была предусмотрена добротная предпринимательская авантюра). **Таким люразом модернизацию промышленности китайцы сделали за иностранные деньги, но, по большей части, мозгами и руками этнических китайцев, что уникально.**

### Специфика китайского криминала

**Говоря о реформах в городе, следует упомянуть и специфику китайского криминала.** Традиционно китайцы решают теневые вопросы между собой, не втягивая в разборки иностранцев. Причиной тому, возможно, является непоколебимая уверенность в духовной ущербности и умственной неполноценности белых и, тем более, черных. В неспособности иностранцев воспринимать китайские ориентиры ритуала, обычаев, векторов воли. Шантаж иностранца в обычных китайских формах умолчания и образного намёка не достигает цели. Иностранец, как бы он хорошо не знал язык, всё одно в китайских «церемониях» бестолков. Его, конечно, можно грубо ограбить, но это, видимо, в отношении недоумков, считается не достойным организованной преступности и остаётся на совести активистов криминала, действующих индивидуально.

Не смешивается китайский криминал и с иностранным криминалом. Никакого сращивания или даже согласования действий «русской мафии» с китайскими триадами в Китае не наблюдается. Попытки русских

«братков» собирать долю с мощного потока соотечественников едущих в Китай туристами за мелко оптовыми закупками и проводить разборки на китайской территории не имели серьёзной (прежде всего предоставлением оружия на месте) поддержки от местного криминала и были быстро пресечены китайской полицией. Такова китайская специфика в части личной безопасности иностранцев, как одного из факторов благоприятствующих притоку в Китай иностранных денег.

В Китае в отличие от зарубежья, **именно представители власти играют в формировании мафиозных структур решающую роль, а китайская мафия в своей деятельности опирается, по сути, на конфуцианскую клановую традицию.** Очень отчётливо это видно на примере проституции. В Пекине и на курорте в Бэйдайхэ, например, проституция умело управлялась и пользовалась негласным покровительством каких-то чиновников местных партийных и государственных органов и полицейских, которые рассматривали её как источник личного и корпоративного обогащения. Однако, в 1996 году, на время проведения в Пекине третьего всемирного форума женщин, на всю проституцию в столице был наложен согласованный двухмесячный мораторий, который неукоснительно соблюдался. То есть, пока Центральное правительство, однопартийная диктатура в сфере права и преданные партии органы безопасности держат в руках рычаги контроля за ситуацией на местах (прежде всего экономические) простые уголовники не имеют никаких шансов на то, чтобы самостоятельно стать мафиози и противостоять государственной машине. Справедливости ради, здесь нужно отметить усиление репрессий Центральной власти по отношению к коррупционерам-чиновникам на местах, сопровождаемое соответствующим информационным обеспечением, вызывающим поддержку народа.

## Коррупция

Особо следует упомянуть о **специфике китайской коррупции.** Коррупция в Китае, как и проституция, вроде бы и записаны в состав зла, с которым надлежит бороться, но решительности в борьбе не замечается. Скорее это сфера взаимоотношений между людьми, которая управляется без поощрения, одним только наказанием. Взятка выступает средством закрыть глаза на то, что в действительности есть, но не укладывается в рамки норматива. Своего рода инструментом для работы там, где не преступно, но и не законно. Китайская бюрократия изначально признаёт, что жизнь шире предусмотренного властями. Стихия превышает человеческие возможности. Непротиворечиво предусмотреть всё разнообразие жизни невозможно и власть

преднамеренно оставляет пути решения проблем, которые по закону решить нельзя.

Со времён Писания «закон не сделал совершенным никого» (Евр. 7,19). Молчаливое согласие властей с реализацией всего того, что не запрещено, значило бы – снять тормоза. От срыва в разнос регулятором, своего рода турникетом, здесь выступает взятка. Взятка позволяющая действовать, забирает примерно столько же затрат, сколько пришлось бы заплатить по закону, если бы разрешающий закон был. А взятка как откуп от притеснения властями - это своего рода штраф в ситуациях, когда есть пострадавший, но по суду доказать вину и наказать нельзя из-за отсутствия запрещающего закона. Кроме всего прочего, коррупция есть всегдашний повод избирательного наказания чиновника любого ранга, в случаях его чрезмерного выхода за рамки согласованных клановых интересов. В ходе реформ были наказаны (вплоть до расстрела) сотни высокопоставленных лиц второго плана: вице-губернаторы, заместители председателей, мэры, прокуроры. **Самым высоким наказанным чиновником был член Политбюро ЦК ЦПК, мэр Пекина Чэнь Ситун, его приговорили к 16 годам тюрьмы.**

Конечно, процессы коррупции в Китае принимают параметры морального разложения и загнивания общественного организма: социалистические идеалы всё больше подвергаются осмеянию и попираются, нарастает лихоимство чиновников и влияние мафии, растёт преступность, немыслимая при торжестве ортодоксальных идей Мао Цзэдуна.

**Ярким примером направляемой китайской коррупции выступает история с ввозом в страну дорогих автомобилей иностранных марок.** Очевидно, что если бы все китайцы пересели с велосипедов на автомобили, то в мире могла бы случиться экологическая катастрофа. Процесс же автомобилизации Китая неудержимо нарастает. Для его сдерживания с одновременной денежной выгодой для государства используется механизм регулирования через цены и ввозные пошлины на машины:

**1. После начала реформ и до 1994** года пошлина составляла 210% и не к свободной цене в контракте покупки, а к фиксированной стоимости, установленной государством в перечне таможи для автомобилей того или иного класса. Если дорогой автомобиль ввозился в Китай по этим правилам, то он становился супердорогим. Но зов китайского сердца тянет к роскоши. И властью был предусмотрен путь, по которому закон можно было обойти, а именно: через создание совместного предприятия с участием иностранного капитала. Для СП ввоз автомобилей был беспошлинным, так как иномарка ввозилась не сама по себе, а вместе с иностранным капиталом. При этом, конечно, можно было создать и фиктивное СП с единственной целью беспошлинного ввоза дорогих



автомашин. Но и в случае фиктивного СП всё равно нужно было пройти долгую процедуру. Зарегистрировать иностранный капитал. Затем, после ввоза машин, увести капитал из СП и оформить много других формальностей. Сделать это совсем без взяток было очень трудно. Пошлина не платилась, но затраты на оборот иностранного капитала фиктивного СП через Китай и неизбежные взятки решали ту же задачу, правда с меньшими денежными показателями.

**2. В 1994 году порядок был изменён.** Льготы для СП были отменены, но и пошлина на автомобили была сокращена до 150%. Для дорогих автомобилей опять был предусмотрен боковой путь. **От пошлин освобождались армия и полиция.** Через связи и взятки теперь на иномарки стали вешать военные номера. В 1998 году власти провели перерегистрацию военных номеров, и опять взяли взятки на легализацию беспошлинных машин при замене номерного знака с военного на гражданский.

**3. После 1998 года видимых лазеек вроде бы не осталось. Ан нет! У полиции крупных городов оказались полученные из Пекина квоты для регистрации иномарок,** ввезённых в Китай беспошлинно. Легально ни путей ввоза, ни квот не было. Но если находились нужные связи, обходные пути можно было найти, и дело можно было повернуть без очевидного криминала. При этом учёт и контроль были, но приходные ордера и расписки в получении денег на легализацию машин, естественно, не выдавались. В результате оставленных лазеек, улицы крупных китайских городов украшает роскошь дорогих иномарок. Если бы лазеек не было, то улицы выглядели бы очень скромно, и показатель успеха реформ был бы не столь заметен китайскому глазу. А если бы взятки не сдерживали напор желаний, то узкие лазейки расширились бы до неконтролируемого, нарастающего и чреватого катастрофой безудержного потока.

## **Китайская ГБ**

**Мощной обеспечивающей успех реформ силой** выступает преданная государству и народу, дисциплинированная и ответственная в вопросах службы, разумная и жесткая в достижении цели **китайская система государственной безопасности.** Почти при каждом активно действующем в китайском бизнесе представительстве иностранной фирмы, банка или совместной компании в качестве переводчика или иного местного сотрудника, владеющего иностранным языком, работает секретный сотрудник китайских органов безопасности. В руководстве многих китайских внешнеторговых компаний состоят кадровые офицеры спецслужб. При заключении особо крупных и важных сделок, некоторые такие руководители могут раскрыться и даже показать в доверительном

плане свои вторые визитные карточки с указанием званий и принадлежности к экономическим подразделениям в органах или армейских структурах. Случается, что незаметные для плохо владеющих китайским языком иностранцев, впервые пришедшие на переговоры представители какой-нибудь китайской фирмы, по каким-то мелким деталям разговора оказываются знакомыми с китайскими сотрудниками совсем вроде бы незнакомого им представительства иностранной компании.

Через тотальный контроль спецслужбами внешнеторговой и внешнеэкономической деятельности изнутри, с обратной, а не показной стороны процессов и событий, вещи и интересы лучше видятся так, как они есть, **в аспекте партнёр = противник**, а не так, как они благостно представляются вовне контрагентами. Тайно, не всегда легитимно, но часто очень эффективно осуществляется разведка, широкий сбор и обобщение конъюнктурной информации, влияние на цены, противодействие монополизму или демпингу, мобилизация усилий на нужном товаре, авангардные действия на рынке и, в конечном итоге, **единое государственное регулирование формально свободного бизнеса**.

### **Компьютеризация Китая**

В середине 80-х годов на русский язык был переведен программный доклад тогдашнего китайского премьера Чжао Цзяна по поводу принятой стратегии развития науки и техники. В докладе, на фоне оценок состояния и перспектив перехода человечества в стадию информационного общества, перед Китаем ставилась задача быстрой компьютеризации жизни, употреблялись слова: «не упустить шанс», «успеть вскочить в последний вагон уходящего поезда». Главное препятствие широкому и повсеместному внедрению в китайском обществе персональных компьютеров тогда была проблема ввода информации в них в иероглифическом виде.

В индустриальном обществе иероглифы плохо сочетались с возможностями аналоговой техники. Иероглифическая печатная машинка с рычагом и наборной кассой в две тысячи иероглифов была техническим монстром по сравнению с компактными и быстрыми европейскими буквенными пишущими машинками. Документированная телеграфная связь представляла сложную систему четырёхзначного цифрового кодирования по коду Плейна, где иероглифам назначались порядковые номера от 0001 до 9999. Для того чтобы напечатать текст на бумаге или передать текст по средствам связи требовалась уйма времени.

Бюрократическая машина управления буксовала и отставала от жизни. При Мао проблему пытались решить упрощением начертаний иероглифов и внедрением фонетической транскрипции. Но в результате лишь усложнили дело, добавив к полным иероглифам ещё и упрощенные.

Когда же при Дэн Сяопине было решено переходить на компьютеры, научные силы, занимавшиеся при Мао реформой письменности, были развёрнуты на проблему ввода информации в компьютер в иероглифическом виде. Быстро была придумана система ввода иероглифов в компьютер по пяти чертам (на клавиатуре нажимается, максимум пять клавиш) и оказалось, что **одинаковая информация в иероглифах вводится и обрабатывается компьютером быстрее, чем в буквенном виде.**

**В постиндустриальном обществе китайцы со своими иероглифами, нежданно-негаданно, получили фору.**

Вопросы собственно компьютерной техники были решены развёртыванием в КНР соответствующих производств. Прорыв в деле обработки и обмена информацией стимулировал прогресс в других сферах:

1. Была сформулирована и осуществлена китайская космическая стратегия.
2. Назначены приоритеты волоконно-оптической и лазерной техники.
3. Направления развития генной инженерии; технологий новых материалов и источников энергий.

**Однако китайская специфика в модернизации науки – это именно машинная обработка информации в иероглифическом виде.** Свой путь в информатике и информационная китайская стена с Западом были сохранены. На перспективном канале идейного влияния Запада, рассредоточения воли и разрушения моральных приоритетов китайцев был предусмотрен и поставлен **иероглифический фильтр**. При уже широком использовании персональных компьютеров во многих сферах китайской жизни, пользователей глобальной сети интернет в 1999 году в КНР было только 10 миллионов или 0,8% населения. И если внутри страны, а также с иероглифическими пользователями во всём мире препятствий в интернете со стороны Китая нет, то с англоязычным Западом китайское государство с 2000 года на своих серверах ввело автоматизированный контроль и ограничения.

Свободный же обмен информацией с Россией в интернете очень часто наталкивается на разные неожиданные затруднения из-за программной несовместимости иероглифики и кириллицы. **Некоторая самоизоляция Китая в Интернете – есть специфика интуитивной защиты природной китайской самости от мировой паутины технотронного века.**

Примечательно, что перед советским руководством тогда же в середине 80х годов стояла та же проблема с циркуляцией информации. Наиболее острую и радикальную позицию необходимости срочных мер по широкой компьютеризации страны занимал тогдашний начальник Генерального штаба ВС СССР В.Н. Лобов. Однако, «прорабы перестройки» проигнорировали замеченное китайским руководством веление времени. В результате в Китае машинный учет давно дошел до уличных ресторанов средней руки, а в России и крупные хозяйства вошли в XXI век без компьютеров и начальство всё ещё «работает с бумагами», а не с персональным ноутбуком.

### **Модернизация обороны**

**В начале 90-х годов**, когда Китай уже мог опереться на достигнутые результаты модернизации сельского хозяйства и промышленности, когда собственная наука уже могла сказать своё слово, по крайней мере, в копировании по образцам иностранной техники и технологий, **началась модернизация обороны**. И если модернизация промышленности шла за счёт Запада, то **модернизацию обороны для Китая во многом сделала Россия и не за деньги, а на 75% в обмен на китайский ширпотреб, пищевые продукты и кое-какое сырьё, то есть, с учётом безвозвратного их потребления, почти за даром**.

Военное производство в Китае было заложено во времена дружбы и во многом базируется на советских стандартах. Повернуть техническую модернизацию на иной лад китайцам было бы очень сложно и дорого. Начало модернизации китайской обороны было положено при Горбачёве, сразу после нормализации советско-китайских отношений в мае 1989 года. Первым крупным шагом была продажа в Китай за бартер маршевого двигателя для большой транспортной ракеты. Потом, уже при Ельцине, было подписано широкомасштабное долгосрочное соглашение, охватывающее вооружение и боевую технику всех видов вооруженных сил и родов войск. Кое-что в скромных количествах китайцы покупали в виде готовой техники, но главный выигрыш китайцев был в передаче им технологий производства:

- истребитель-перехватчик СУ-27;
- противовоздушный ракетный комплекс С-300;
- автоматизированная система обнаружения, сопровождения воздушных целей и наведения ракет С-300 для системы противоракетной обороны района;
- эскадренные миноносцы и подводные лодки для морской обороны побережья;

- сухопутные, воздушные и морские высокоточные системы оружия «выстрел-поражение», авиационные бомбы с лазерным наведением и многое другое.

Специально оговорюсь: стратегические наступательные системы баллистических ракет, атомных ракетных подводных лодок, ядерных зарядов развивались китайцами, в основном, с опорой на собственные силы.

### **Задачи внешней политики**

**Внешнеполитическим приоритетом социализма с китайской спецификой было назначено укрепление величия и достоинства страны и её граждан через объединение нации: возвращение в юрисдикцию КНР Гонконга, Макао и Тайваня по схеме «одно государство – две системы». Специфика здесь в том, что интересы государства по-китайски стоят впереди идеологии общества.**

**«Неважно, какого цвета кошка – черного или желтого, хороша та кошка, которая ловит мышей», – знаменитая идеологическая формула Дэн Сяопина.**

К концу XX века мощь Китая выросла, и её стало достаточно для демонстрации силы. Реванш после унижения Китая Западом в XIX веке и первой половине XX века стал возможным. После дипломатической победы вонне над англичанами и сопровождавшегося на материке ликованием возвращения Гонконга в 1997 году (и португальского Макао в 1999 г) для бюрократии в Пекине **вопросом «лица» стала внутренняя китайская проблема Тайваня**, в военном плане, опирающегося на мощь США.

При власти на Тайване гоминьдана ситуация была патовая. И коммунисты Китайской Народной Республики на материке, и приверженцы свобод Китайской Республики на острове 50 лет равно претендовали на весь Китай и всегда заявляли о едином Китае по обе стороны Тайваньского пролива. Коммунистическая или либерально-буржуазная декорации лишь внешние атрибуты исконного и одинакового национализма и прагматизма китайцев. Поэтому обе стороны в первом и втором поколении у власти участников и наследников раскола 1949 года не могли пойти на какой-либо компромисс без «потери лица».

**Перспектива «мирного воссоединения свободного демократического и процветающего Китая» появилась в 2000 году, с избранием Президентом Китайской Республики на Тайване Чэнь Шуйбяня**, родившегося на острове после раскола и представляющего следующее третье свободное от догмы поколение чистой бюрократии. К власти президент Чэнь пришел с лозунгом независимости маленького, по территории сравнимого с Голландией, почти тропического Тайваня (население около 22 млн. человек). В патовом положении единства Китая при конфронтации «неделания», своим лозунгом независимости Тайваня, он проявил энергию примерно трети населения острова поддержавшего его на выборах и тем дал импульс делания (Ян) в равновесии сил и угроз. А импульсом делания по

сути подставился, дал слабину (*Инь*). Слабину потому, что в принципиальном противостоянии амбиций власти над всем громадным Китаем была проявлена решительность и настойчивость в объявлении независимости лишь его малой части. Теперь эта проявленная слабость перетянет из пата две противоположные активные силы.

**Перемены стали возможными.** Вопрос куда? Ответ понятен: КНР на подъёме и сейчас не отступится, на унижение, по сути от США, не согласится, достоинство сохранит и прецедент, способный дать толчок сепаратизму в других частях страны – Тибете, Синьцзяне, не создаст ни под каким видом. Что касается самых серьёзных и последних предупреждений Пекина про применение военной силы для быстрого объединения нации, то это по-китайски. Внешняя демонстрация. Пекину достаточно одного только символа своего единоначалия в международных организациях. Всё остальное не суть. **Компромисс суверенитета между двумя правительствами де-факто установлен ещё с 1987 года, язык и культура едины, а экономики давно дополняют друг друга** (много миллиардный торговый оборот, огромный поток инвестиций на материк, в деловых связях с материком завязаны практически все тайваньские предприятия).

Проведение же морской десантной операции на Тайвань - слишком сложная и не гарантированная оглушительным успехом вещь. Чтобы сложилась решимость такую операцию проводить, а провести её КНР гипотетически может, требуемые для высадки десанта силы флота, ракетных войск и авиации есть, а необходимое господство в воздухе можно обеспечить с аэродромов на материке, нужны сильные основания, зримые обиды за унижение. **Обид пока нет.**

В связке трёх сил: сам Тайвань (0), КНР- «враг» (1) и США – «друг» (1), перемены по канону произойдут в пользу Тайваня, за счёт ущерба интересам «друга».  $(1+1) + 0 = 0$ . Реактивный потенциал третьей силы (0) побеждает две активные силы (1+1), переводя связку трёх сил во взаимовыгодное равенство двух сил ( $0 = 0$ ). И такой результат есть лишь математическая запись политической формулы Дэн Сяопина: «одна страна – две системы».

### Китайская идеология

Идеология в Китае всегда была инструментом власти и обоснованием нетерпимости и решительных репрессий к мятежникам, но она никогда не составляла философскую умопостроительную «пропасть противоречий». **Главным приоритетом китайской бюрократии всегда были государственные интересы, а в обществе - культ еды.** В провинции Шаньси есть чудо архитектуры - «висячий храм», прикрытый нависающей горой с отрицательным уклоном. Так вот, тамошний монах разобъяснил, почему в этом храме, сохранившемся с IX века буддизм, конфуцианство и даосизм со всеми предметами их культов были под одной крышей.

Оказывается, **ещё в династию Северная Вэй один из императоров указал, что подданные могут верить во что угодно,**

**лишь бы в Поднебесной была гармония, всё было спокойно, и люди не отвлекались бы на религиозные распри.**

В наше время Сталин за глаза называл Мао Цзэдуна редиской (снаружи – красный интернационалист, а внутри – белый националист), затем китайцы обзывали СССР «гегемонизмом» и «социал-империализмом», а СССР обвинял Китай в «ревизионизме». Красный Китай в 1969 году при Мао демонстрировал Советам вооруженную силу на Даманском, а в 1979 году при Дэне лупил красный же Вьетнам, и опять проводил урок устрашения, нанося «контрудар в целях самообороны». Всю эту перебранку, которую затевал Красный Китай со своими красными же соседями, американцы язвительно называли «пролетарским интернационализмом в действии». Фактически всё это лишь иллюстрирует вечный и махровый национализм китайцев. **Китайская политика «открытости и реформ» Дэн Сяопина – это тот же национализм в форме затягивания к себе иностранных денег и иностранных технологий (ни то ни другое никакой благородной идеологией и моралью не пахнут).**

**Китай не был и не будет искренним, за идею, другом ни Запада с его либерализмом, демократией и законом, ни России с её тоталитаризмом, аристократией и идеалами.**

**Китай – родина безыдейной бюрократии,** если и будет что-то делать для других, то только за взятку. Китайский дракон будет сидеть в центре на горе, смотреть, как по окраинам в долине идёт схватка, как соблазну и энергии Запада противостоит страх и воля России. Будет порывивать для обозначения собственной значимости и своей потенциальной силы, но, не вмешиваясь и не помогая, будет только **ждать**, когда побеждающая сторона даст китайскому дракону взятку за сохранение нейтралитета, а проигрывающая даст взятку с расчётом на благосклонность.

Примерно так обстояло дело во время второй мировой войны перед разгромом Японии, когда Америка накачивала китайское правительство Чан Кайши, как союзника по антигитлеровской коалиции, а Советская Россия накачивала красную китайскую оппозицию, как своего идейного союзника. Примерно так, наверное, мог рассуждать и первый император новой династии Мао, который после длительного периода национального унижения китайцев в XIX веке от Запада и России, а также 30 лет либеральной смуты Китайской республики, возродил таки в Китае дух дракона.

За счёт искренних взяток от находившейся тогда на подъёме Советской России, теснившей Запад расширением социалистического лагеря с опорой на мировую коммунистическую идею, **Мао вернул дракону достоинство и ракетно-ядерный рык.** Примерно так делал и продолжатель династии император Дэн, который накормил и приодел

страну. Измотанную в холодной войне с Западом Россию, за лозунг «стратегического партнёрства направленного в XXI век» он вынудил, в пику атлантистам, на взятку оружием и военными технологиями для модернизации своей обороны. А атлантистского тигра, напялив для блезиру в ходе визита в США в январе 1979 года американскую ковбойскую шляпу, а через две недели ударив по Вьетнаму, Дэн вынудил дать взятку инвестициями на модернизацию промышленности сельского хозяйства и науки. **В этом состоит смысл и открытости середины и социализма с серединой спецификой в деле реформ и технической модернизации.**

### **Финансовая подоплека реформ**

Специфика китайской «открытости» лучше всего видна на примере финансовой политики реформ. А суть её в том, что **в китайской экономической модели доминирует исключительно национальный интерес. Внешний мир лишь используется в национальных целях. Уступки требованиям извне вынужденные, а отнюдь не вызванные стремлением к рыночному хозяйству западного образца.**

Китайская открытость на деле это дверь, ведущая только во внутрь, а не в обе стороны. По сути – это закрытость китайского рынка от западного «рынка без границ», а именно:

1. Приветствуется конвертирование доллара в юань. Наоборот, конвертировать юань в доллар куда сложнее. Полной конвертируемости юаня нет, государством обеспечивается лишь обратимость юаня по текущим счетам.
2. Допускается неограниченный ввоз валюты в Китай, а вывоз валюты за границу частными физическими и юридическими лицами затруднён многоступенчатой процедурой разрешений и строго контролируется банками и таможней.
3. Во внешней торговле поддерживается полный контроль за коммерческой и банковской тайной. Контроль осуществляется через структуру квотирования и лицензирования министерством внешнеэкономических связей и управлением валютного регулирования. Разрешается только плановый импорт и только его оплата валютой.
4. Китайские внешнеторговые компании должны перекрывать разрешённый им валютный импорт экспортом китайских товаров. Где только удаётся, в оплату импорта иностранцам зачисляется не валюта, а неконвертируемые юани, на которые те по своему выбору закупают и вывозят китайский товар.
5. Существует разграничение фондового рынка на две части, на главную из которых иностранные инвесторы не допускаются. По объёму капитализации соотношение между двумя рынками акций –



только для китайских инвесторов и только для иностранных инвесторов – составляет 9: 1.

6. Бегство инвестированного в Китай капитала исключено. Иностранный инвестор, вложивший в производство деньги, машины, оборудование, технологии, возврат капитала и прибыль может иметь только в виде произведённого товара. Причём по закону о предприятиях с участием иностранного капитала 70% товаров должны обязательно вывозиться из Китая и только 30% можно продать за юани на внутреннем китайском рынке. Таким образом, за рубеж отправляется в основном возобновляемый ресурс овеществлённого труда нынешнего поколения китайских рабочих, а факторы стоимости производства: производственный капитал, возмещение его убыли от амортизации и накопление остаются в Китае.

Глядя на вывески магазинов и торговые марки международных компаний, написанные по-английски, может показаться, что в Китае много импортных иностранных товаров, функционируют многочисленные иностранные предприятия и банки. По жизни же, в Китае, подавляющее большинство товара сделано на месте китайцами на китайских предприятиях с участием иностранного капитала или без него, беззастенчивым копированием иностранных моделей и зачастую пиратским использованием иностранных торговых марок. А иностранные банки имеют в Китае только свои представительства для ускорения и отслеживания операций по платежам международной торговли и внешнеэкономических связей.

**Все же расчёты и платежи в Китае проводятся только в китайских юанях (народных деньгах, в отличие от тех китайских юаней, которые ходят на Тайване).** Юридических и физических лиц в КНР обслуживают только китайские банки, при этом 70% банковской системы Китая контролируют четыре государственных банка, а финансовая сфера в целом почти на 90% остаётся сегодня в руках государства.

### **Защита народных денег**

Социализм с китайской спецификой осуществляет не только полное валютное регулирование в стране, но и через это регулирование обеспечивает полную гарантию валютных и юаневых вкладов населения. **За 30 лет реформ власть пока народ ни разу не обманула.**

Защитив сбережения населения от обесценивания, китайское государство, сумело тем самым создать условия для накопления финансовых средств необходимых для зарождения и развития частного бизнеса. Из сбережений граждан, то есть из внутренних ресурсов, осуществлялось и кредитование реформ (при этом государство брало на себя возмещение рисков безвозвратных кредитов, достигающих в Китае 20 –25%, при критической норме западного рынка 8%). К концу 90х годов даже возникла

проблема, как заставить граждан тратить образовавшиеся накопления, так как по ряду товаров народного потребления обозначилась дефляция (снижение внутренних цен на 1-2%).

Как следует из анализа практики 9-й пятилетки, китайское руководство регулировало финансы то снижением ставки дохода по срочным вкладам в банках с 9 до 3% годовых; то увеличением объема наличных денег в обороте на 16% в год; то существенным, до 40%, повышением зарплаты служащих. Эти меры позволили избежать как резкой инфляции, так и дефляции, сохранить юань стабильным, неуклонно увеличивать потребление всех китайцев и наращивать производство. В 10-й пятилетке (2001 – 2005 гг.) юань также был стабильным, и нет оснований сомневаться, что эта задача невыполнима. Ведь финансовые рычаги находятся в руках государства (залог стабильности и покоя), а ответственность за результаты хозяйственной деятельности во многом уже переложена с государственных плеч на плечи предприятий, располагающих, как юридические лица любого вида собственности, самостоятельными имущественными правами (залог деловой активности).

Граждане КНР имеют полное право свободно получать доллары из-за границы (или доставать их где получится), хранить валюту на личных банковских счетах, а при надобности, отдавать её на совсем государству, обменивая на народные юани. А вот свободно менять юани на доллары китайское государство не разрешает и, тем самым, многие годы оберегает свою экономику и жизненный уровень граждан от бурной инфляции. Таким путём социализм с китайской спецификой не позволяет США сливать свою американскую инфляцию в Китай в форме виртуальной стоимости портретов на зелёных бумажках, но собирает эти зелёные бумажки у граждан и компаний и возвращает их обратно за границу в форме платежей за реальные импортируемые товары. Подрабатывающие в Китае иностранцы (кроме сотрудников иностранных представительств, денежное содержание которых в валюте поступает из-за рубежа), как и китайцы, получают вознаграждение в юанях. Тащить заработанные народные юани на Родину не имеет смысла, и они должны либо легально потратить их в Китае, и вывозить товары, либо менять значительную часть юаней на «черном» рынке на доллары, рискуя получить «куклу», официальных пунктов свободного обмена валюты нет.

Китайская финансовая система построена так, что обеспечивает экономику финансовыми ресурсами для развития за счёт внутренних источников и создаёт достаточно эффективный режим абсорбации свободных денежных средств и их перераспределение в интересах реального сектора. Так кредитуются рынок.

Примечательно, что в России частный сектор получил почти все свои капиталы даром, под предполагаемую эффективность, и пока что в большинстве успешно продемонстрировал лишь способность их проедать. В

Китае же частный сектор получил почти все свои капиталы под обязательство доказать свою эффективность отработкой кредита, получаемого под процент. Это, помимо прочего, включило механизм отбора предпринимателей: те, кто сумели эффективно распорядиться кредитом, пошли в гору, а те, кто не сумел это сделать – выпали из хозяйствующих рядов, наказанные экономикой.

## Гонконг

Гонконг – седьмой в мире по грузообороту морской порт и крупнейший финансовый центр Азии, ещё с 1951 года, когда ООН из-за войны в Корее наложило эмбарго на торговлю с Китаем, выполняет функцию «уполномоченного посредника» КНР в торговле, инвестировании и обмене технологиями с заграницей. **Около половины китайского внешнеторгового товарооборота и валютных платежей проходят через Гонконг.** Поэтому китайские власти перед возвращением Гонконга Великобританией Китаю в плановом порядке долгие годы (чуть не десять лет) медленно и плавно снижали курс юаня к доллару США почти ровно до курса обмена гонконгского доллара на американский доллар. Теперь, финансовая связка континентального Китая и его особого административного района Гонконг, за счет национально патриотической (а не конъюнктурно рыночной) поддержки друг друга, сообщаясь, но не перемешиваясь, успешно и стабильно удерживает почти одинаковый уровень котировки и огромной неконвертируемой массы народного юаня и весьма ограниченной массы полностью конвертируемого гонконгского доллара под самыми жесткими ударами мирового рынка, финансовых спекулянтов и закулисы. Ибо внутренний, неконвертируемый юань, в котором исчисляется стоимость всей огромной массы реальных китайских экспортных товаров, проходящих через Гонконг, опирается на монолит всего достояния народной республики. А гонконгский доллар, обслуживающий «город-государство», непоколебимо держится на плаву в мировой валютной системе, так как жестко привязан к доллару США, на котором она основана и в котором исчислены громадные активы мировых банков, квартирующих в Гонконге (в 2000 году, валютные резервы Гонконга составляли порядка 100 млрд. долл. США). И какими бы дутыми в условиях постоянной инфляции в КНР и всё большего пузыря виртуальных активов мировых банков в Гонконге, на самом деле, не были бы эти котировки, обрушить их извне очень трудно, ибо для этого нужно, чтобы одновременно расшатались сразу оба устоя финансовой связки, а такое маловероятно.

**Юань и гонконгский доллар эффективно защищены.** Возможность управлять курсом юаня извне исключена, гонконгского доллара – практически исключена. Курс юаня определяется не «спросом рынка» (то

есть на практике не теми, кто хочет вывозить капитал или обменивать юани на доллары), а внутренними ценами на основные виды сырья и полуфабрикатов, производство которых почти полностью находится в руках государства. А гонконгский доллар сегодня, как дублёр и заменитель юаня на внешнем рынке, – это сверхжесткая валюта, напоминающая котировку к золотому стандарту. Возможность Китая играть на двух валютных столах означает, что в потенциале он может самостоятельно вести игру на мировом рынке и даже самостоятельно организовывать процессы в мировой финансовой сфере в собственных интересах.

**Результат китайской открытости только вовнутрь Китая выражается в накоплении государством валютных резервов, экономической независимости страны, возможности регулировать внутренние цены и сдерживать инфляцию (что трудно, так как с реформами идёт неизбежный рост городского населения, стоимость жизни которого в городах приходится дотировать).**

Вот такую китайскую специфику в финансах можно было бы с пользой применять и в России. В ней нет ничего уникально китайского, нужно лишь российскую дверь в мировой рынок, открытую в обе стороны, свободно открывать только вовнутрь.

### **Китай и демократия**

Побочным результатом китайского курса открытости было проникновение в китайское общество западных либеральных идей демократии, вошедших в противоречие с конфуцианской бюрократической традицией. «Права человека», которыми Запад соблазнял китайское общество, пользуясь политикой открытости и реформ чуть было, не запустили вирус анархии в миллиардный организм нации.

**Вирус этот был уничтожен архитектором реформ Дэн Сяопином на площади Тяньаньмэнь в 1989 году.** Если бы китайское руководство поддалось тогда на искушение провести либерализацию жизни китайского общества, если бы оно не пошло на решительное подавление вооруженной силой диссидентских выступлений в Пекине, то наверняка получило бы примерно то же, что произошло в России. И если Горбачевская перестройка, привела к размыванию сразу всех устоев советской жизни, расчленению, дестабилизации, кровавым столкновениям на национальной почве, беженцам, хозяйственному разорению на местах, ослаблению центральной власти, региональному сепаратизму, несчастьям и потрясениям в масштабах СССР, то от дестабилизации миллиардного Китая содрогнулся бы весь мировой порядок.

Нет границ восхищения державной мудростью Дэн Сяопина, который убедил стоящие у власти кланы, что выступления демократического толка

сметут всё руководство и КПК вообще, и силой оружия решительно раздавил попытку либерального гражданского мятежа. Когда на фронтах «холодной войны» шел откат и сдача позиций социализма, он сумел возвыситься над влияниями ряда столичных китайских политиков, увлечённых пораженческим вихрем либеральной советской перестройки, разрушения системы партократии и отступления со сталинских рубежей в Германии и странах Восточной Европы. Возвыситься над навязываемым Западом культом жертв и не приемлющим жесткое насилие мелко-гуманитарным мнением «международной общественности».

Дэн Сяопин заручился поддержкой на периферии у командующих военными округами. Затем, заменив в Пекине распропагандированные части столичного гарнизона на свежие войска, и позволив войскам сходу при вводе в город в ночь на 4 июня 1989 года неограниченно применять оружие против любого гражданского неповиновения, порядок был восстановлен им и лидером армии Ян Шанькунем быстро и малой кровью.

Всё начиналось в середине мая под визит в Китай главного перестройщика ортодоксального социализма на «общечеловеческий» лад, разрушителя стержня системы – власти партии – М.С. Горбачёва и официальное восстановление в ходе этого визита советско-китайских отношений. Уже во время визита, 15-17 мая, проехать через площадь Тяньаньмэнь, занятую студентами, было почти невозможно. Решительные действия властей по пресечению либеральных выступлений в ходе действительно исторического визита предпринимать было никак нельзя из-за соображений «потери лица». Это было на руку участникам мирного мятежа. Затяжка с принятия мер укрепляла победный дух бунтующих. Масштабы выступлений росли. Митинги бунтовщиков и их баррикады из автобусов и троллейбусов распространились на основные перекрёстки второго кольца. Затем была ночная расправа войск над мятежной толпой в центре города. Потом два-три дня – обожженные трупы солдат, привязанные бунтовщиками к перилам мостов на обозрение прохожих, обгорелые армейские машины, сожженные студентами, и настороженное безразличие и внешняя отчужденность большинства населения Пекина от происходящего. Китайцы вообще жестоки, и вид крови и страданий может вызывать у зрителей даже смех. Народу на улицах сильно поубавилось, но учреждения и предприятия, магазины и рестораны, общественный транспорт и рынки продолжали работать.

По проскользнувшем тогда официальным данным со стороны войск погибло больше тысячи солдат. Цифры потерь среди бунтовщиков не сообщались, но среди безоружных бунтарей погибших должно было быть на порядок больше. Пусть даже при усмирении бунта погибло 10 000 человек, но в масштабе громадного населения Китая это настолько мало, что значительная по европейским меркам цифра меркнет перед возможным

числом лавины жертв и несчастий народа в случае распространения в стране хаоса и анархии.

Память о временах «культурной революции» была свежа. Сторонники либеральных реформ в китайском руководстве, справедливо отдавая перспективу молодёжи и делая на неё ставку в ходе гражданского бунта, ошиблись в отношении ветеранов «культурной революции», отведя им жалкую роль ненужного современному китайскому обществу неквалифицированного и необразованного балласта. Социалистически настроенные специалисты старшего поколения отошли от активной роли на позиции консультантов, действующих на пенсии, но у руля то китайского общества естественным образом стоит поколение, которому сейчас 40-50 лет. Смена поколений объективный фактор. **Все командные посты сейчас заняты управленцами, прошедшими потрясения «культурной революции» и хорошо помнящими, что такое смута и что такое порядок.** И именно это поколение удержит Китай от западных соблазнов демократии, прав человека, безмерного потребления и сохранит государственный стержень бюрократии, сплывающий население в народ. Сохранит приоритеты не отдельного человека, но семьи и клана, а также умеренность и ограничения, исходящие из государственных интересов.

Наверное, именно из-за не интеллигентности поколения «культурной революции» Китай не тронул комплекс неполноценности социалистической системы, психологически навязываемый Западом через «права человека». Наверное, и находящееся сейчас у рычагов власти в России поколение, мужавшее на теории и практике Хрущёвского ревизионизма и Брежневского застоя, сорганизовавшееся ныне в мафиозно-номенклатурные формы, не даст либерал-демократам сломить аристократический, надвыборный и с сохранением привилегий, стержень российской власти.

Так или иначе, глядя на такие пороки таки идущей «вестернизации» Китая как рост безработицы, преступности и имущественного расслоения, со временем всё большее число людей в КНР будет понимать, что главное для них стабильность и что для Китая нет пути основанного на компромиссах и уступках, к которому призывают либерально-буржуазные элементы.

После того срыва губительных начинаний китайских либералов, теперь Запад опять пытается подпустить монолитному Китаю заразу индивидуализма и общечеловечности через питающие капитализм религии протестантской и католической ветвей христианства. Эта новомодная западная струя, также как и «права человека» размывает и классическую коммунистическую идеологию красного Китая, и устои традиционной конфуцианской этики. Китайское руководство предпринимает титанические усилия, чтобы не дать этой струе распространиться.

Тем более, что одновременно с объективным процессом попражнения социалистических идеалов и духовных ценностей как в мире, так и в КНР, пекинскими властями были сняты ограничения с процесса возрождения

конфуцианских традиций и обрядов. Конфуцианцы поклоняются предкам. Как свидетельствует натуральный китаец Лю Сумэй: «В настоящее время традиция почитания предков и патриархальных нравов в Китае восстанавливается. При Мао культ предков и многое другое были зачислены в разряд феодальных пережитков. После прихода КПК к власти храмы предков были закрыты, либо церемонии поклонения предкам запрещены. С конца 80-х годов положение стало меняться: было разрешено проводить в храмах предков торжественные церемонии, все храмовые здания, ранее использовавшиеся не по назначению, были возвращены прежним владельцам, стали восстанавливать родословные кланов». Наиболее активно этот процесс идет в деревне, где живёт большинство населения и где наиболее сильны корни китайской культуры. Но заметить это можно и в Пекине: на углу бывшей «анти-ревизионистской улицы» перед главными воротами Посольства России с начала 90-х годов восстановлена и действует довольно убогая по западным меркам традиционная китайская чайная при почти развалившемся конфуцианском храме.

### **Порт-Артур и Дальний**

Китай – тихоокеанская страна и одной из специфик, о которой нельзя не упомянуть, было открытие в 1984 году для внешнего мира 14-ти прибрежных портовых городов. В этих городах были выделены площади земли, названные зонами экономического и технического развития, в пределах которых был введён привлекательный для инвестиций режим льгот по налогам, сборам и пошлинам. Для иллюстрации результатов обустройства этих точек роста, возьмём пример с географически самым близком к России открытым для внешнего мира городе Далянь, четвёртом по грузообороту морском торговом порте КНР.

Начнём с того, что Далянь и находящийся рядом Люйшунь – это города русской славы *Дальний* и *Порт-Артур*. Из боевой летописи защиты морских крепостей порт-артурская эпопея сравнима лишь с обороной Севастополя. Порт-Артур около года держался совершенно отрезанный японцами от основных русских сил. Дальний, как и Харбин, был основан при строительстве китайско-восточной железной дороги 100 лет назад в 1898 году русскими. КВЖД - часть Великой транссибирской магистрали, связывала Читу с Владивостоком. Ответвление дороги от Харбина до Порт-Артура и Дальнего называлось Южно-Маньчжурской железной дорогой. На Дальнем Востоке России, как в Царстве Польском и на Кавказе было наместничество, и резиденция Наместника Русского царя долгие годы была не во Владивостоке, а именно в Дальнем.

Дальний был крайним форпостом Российской и Советской Империи на Тихом океане. Железная дорога, военно-морская база и коммерческий порт в Дальнем лишь в 1950-52 гг. были переданы

Сталиным китайцам. Уход русских из Дальнего с передачей китайцам всего недвижимого хозяйства, оборудования и советских промышленных технологий был символом доверия и бескорыстной помощи старшего брата социалистическому младшему брату. И не случайно центральная площадь города до 1994 года носила имя Сталина, а до 1998 г. на ней ещё стоял памятник советским войнам-освободителям Даляня от японской оккупации.

С начала реформ китайские власти последовательно вытесняли из Даляня и благую память о русских, и преподавание русского языка школьникам и студентам, и русское торгово-экономическое присутствие. Площадь Сталина была переименована, а памятник перенесён с главной площади на далёкое кладбище. Зато огромный японский обелиск на господствующей над Люйшунем горе, никто и никуда не переносил. Для нынешней китайской молодёжи этот обелиск символизирует не только победу японцев над русскими в 1905 году, но и нынешнюю победу японского производственного капитала, почти напроць вытеснившего в современной экономической зоне Далянь советскую промышленную технологию времён дружбы.

Далянь сорок лет (1905-1945гг.) был оккупирован японцами. Восемь лет с 1937 по 1945 год китайцы вели войну Соппротивления против японцев. Унижение от Японии китайцами не забыто, но развитие Даляня в последние 30 лет осуществлялось главным образом за счёт успешно привлечённых японских денег. И новый контейнерный терминал в даляньском порту ориентирован вовсе не на Россию, а на Японию, и обслуживает порт в основном этот грузопоток. Нынешний Далянь на полученную от японцев «взятку» превращен китайцами в красивый и богатый город с современной технологией хозяйства, своего рода северный Гонконг.

Историю с переименованиями и памятниками приводится для иллюстрации геополитической реальности. О том, что в 1898 году Харбин и Дальний основали русские, сейчас уже мало кто помнит. Японская же электроника и автомобили сегодня настолько привычны, что «рядовой россиянин» побывавший в Китае, как какие то особенности иностранного присутствия, их даже не замечает.

### **Модель развития Китая**

Если задаться вопросом, как будет выглядеть социализм с китайской спецификой тогда, когда цели реформ будут достигнуты, то ответ очевиден: китайское общество в городах на материке будет похоже на нынешний Гонконг и Сингапур. Гонконг и Сингапур можно рассматривать как модель развития Китая, имеющего громадное тихоокеанское побережье и все экономические выгоды морской державы. Ориентиры благополучия с приоритетом богатства и тут и там единые, конфуцианские. Точное



копирование – исконно китайская черта, определяемая конкретностью иероглифического мышления. А копировать и перенимать знания и навыки от своих же китайцев, достигших в Гонконге и Сингапуре зримого богатства при сохранении гармонии и добродетели куда легче, чем от иностранцев. Гонконгские и сингапурские китайцы, конечно, отличаются от материковых, но лишь тем, что, поднявшись на высокий уровень потребления, они научились культуре потребления, вот и всё.

И в Гонконге и в Сингапуре наперво впечатляет стремительный темп жизни, всеобщая работоспособность, динамичность торговли, экономическая активность и целеустремлённость. Кубические формы причудливых небоскрёбов и металлическое свечение отделки и подсветки серебристых, золотистых, стальных, голубоватых и даже зеленоватых громадин деловых зданий банков, компаний и шикарных отелей восхищают мистическим величием делового размаха. «Каменные джунгли» жилых кварталов высотных домов, кое-где со свисающими «лианами» канализационных и водопроводных труб проложенных по стенам снаружи, запутанных пешеходных проходов, переходов и автомобильных развязок в разных уровнях подавляют узостью пространства. Но особенно, если смотреть со стороны моря, поражает обилие судов не рейде и необъятность контейнерных терминалов. Движение же судов в проливах столь интенсивно, что на мысль приходит аналогия с оживлённым городским проспектом.

Длинные громадины танкеров, многоярусные контейнеровозы, разнокалиберные сухогрузы. Иногда роскошные лайнеры и грозные военные корабли. Черное, красное, зелёное разноцветье. На бескрайней синеве моря сверкающая белизна, язвящая ржавчина или грязная серость вереницы судов не оставляют взору свободного от них места.

Морской транспорт и его дешевизна по сравнению с сухопутным, вот где, наверное, корень благополучия этих островных мегаполисов занятых реэкспортом и валютно-финансовыми операциями на перекрёстках мировых торговых путей.

Общее же впечатление от тамошнего общества – образец современного конфуцианства, построенный китайскими эмигрантами на британском колониальном фундаменте.

**Сингапур – пример китайской экспансии XX века**, когда китайские кули, бежавшие с материка в начале века, за несколько поколений поглотили остров и создали на нём китайское государство:

1. В организации общества, быте и нравах – строгая система подчинения. В национальном плане китайцы старшие, а не китайские меньшинства – младшие.

2. Общественная мораль возведена в ранг установленного порядка, который поддерживается государством мерами строгого принуждения. Особенно в Сингапуре все мало-мальски антиобщественные проявления слабостей личности запрещены и безжалостно караются.

3. Порядок и чистота, как необходимая организация жизни коллектива, наглядно торжествуют над свободой проявления инстинктов, самобытности и своеобразия индивидов.

4. Жизненный уровень весьма высок, как по общемировым, так и, в особенности, по меркам ближайших азиатских соседей из стран АСЕАН, но и жизнь дорогая.

5. Технический прогресс заметен на каждом шагу.

6. Цель и критерий азиатского успеха в жизни – роскошь – просто бросается в глаза. Наблюдения позволяют думать, что дорогие автомобили : мерседесы, порше, феррари и прочие, составляют большую часть автомобильного парка. Не редкость на дороге шикарные бентли и роллс-ройс. Скорость – норма жизни, и в качестве такси используются трёхлитровые тайоты, которые по объёму двигателя в других местах числятся как машины представительского класса.

7. Жильё богато, просторно, кондиционировано, блистает полированным мрамором и гранитом, сверкает металлом. Задыхающиеся от жары и влажности многоэтажки с тусклым неоновым светом, многоярусными нарами и застиранным бельём на верёвках, что ещё не редкость в Гонконге, в Сингапуре, наверное, тоже есть, но в глаза уже не бросаются.

8. Досуг устремлён в развлечения, но не в развитие. Главным местом развлечения для широких масс выступают огромные торговые центры. Жители целыми семьями с детьми, толпами слоняются по этажам, и такое впечатление, что в выходные, весь день напролёт глазуют на товары, что-то покупают, здесь же и едят.

9. Китайцы очень азартны и развлечения для богатых – казано. Но поскольку в Сингапуре всё запрещено, то выход такой: казино работают на пассажирских лайнерах, а игра начинается после выхода в море (оффшор). Гонконгцы с теми же целями выезжают через залив в Макао.

11. Досуг китайцев на материке всё же больше в ресторане, чем в магазине. Еда – главная ценность китайской цивилизации, и показатель богатства на материке – это состав заказанных в ресторане блюд. В Гонконге и Сингапуре же для массового китайца главное развлечение – магазин. Еда куда менее изыскана и разнообразна, чем на материке и куда более дорогая. Наверное, потому что продукты импортируются. Потребление товаров выдвинуто на первый план, и это от Запада. И еда внедряется быстрая, что не по-китайски, так как вкус и хуже и однообразнее.

В Сингапуре бросается в глаза почти полное внешнее отсутствие иероглифов. Указатели, основные вывески и надписи, реклама – сплошь на английском. Размышляя над причиной такой антииероглифической практики насквозь китайского государства приходишь к мысли, что, внешне избегая иероглифов, Сингапур преодолевает

центростремительность китайской цивилизации. А в официальной части, подчёркнуто изъясняясь по-английски, заглушает голос крови и зов китайского сердца, сохраняет внешнюю самостоятельность. Избегая иероглифов, власти по умолчанию хотят преодолеть конкретное в мышлении и елико возможно для китайца абстрагироваться по западному. Выпятить индивидуальность личности вперёд принадлежности к клану. Этой цели служат и европейские имена при китайских фамилиях типа Дэни Вунг или Урсула Им (в китайских именах фамильный иероглиф стоит впереди имени собственного). Войдите в католический храм в Сингапуре во время воскресной службы. И вы увидите - собор заполнен до отказа, что говорит о проникновении западных ценностей в китайскую душу. И если богатство это исконно китайский ориентир, то смиренное покаяние, очищение совести, наказание самого себя и завет с Богом об исправлении жизни – это то, чего у китайцев на материке нет.

Нынешнее отличие Гонконга от Сингапура состоит в большем укоренении конфуцианских норм поведения, ценностей и стиля жизни в Сингапуре, при пока сохраняющихся либеральных ценностях, плюрализме и свободах в Гонконге.

Дело, наверное, в том, что в Сингапуре с 1959 года уже два поколения тамошних китайцев имели китайскую власть во главе с китайцами. Ли Куаню, выдающийся китайский державник, «отец» современного Сингапура, считавший, что величайшим капиталом страны является её население, правил 31 год и создал общество дисциплины, порядка и долгосрочного планирования на базе мощной, подконтрольной парламенту экономики. В Гонконге же пять поколений китайцев до 1997 года жили под Британским колониальным управлением и пока милого китайскому сердцу бюрократизма мало, нет особых запретов, рабочая сила мобильна, а компании живут от сделки до сделки. Однако с самого начала Гонконг был движим китайской жадной жаждой богатства и имел перед собой лишь совпадающую с западом жизненную цель – делать деньги. В этом он, несомненно, преуспел. При отсутствии каких-либо значительных природных ресурсов богатство Гонконга, как и богатство Сингапура, было достигнуто благодаря его единственному активу – прагматичному, работоспособному, обращенному к реальности и глубоко осознающему неравенство социальных отношений китайскому населению. С 1999 года китайская власть в Гонконге закрыла старый музей с британской версией истории, культуры и благоденствия колонии. А гонконгских школьников в обязательном порядке стали водить в новый музей превосходства древней китайской цивилизации над иностранной. Музей истории борьбы китайцев с англичанами («дракона» с «тигром») в опиумных войнах, и так далее вплоть до победного возвращения Гонконга в лоно Родины.

## Заключение

Свои реформы Китай проводит около тридцати лет, и в XXI век вошел уже на излёте принятого в декабре 1978 года курса. Несомненный и даже беспрецедентный экономический прогресс достигнут. Дальнейшие рыночные преобразования грозят нарушить стабильность китайского общества, а именно стабильность и мерная поступь модернизации и наращивания были главными критериями успеха реформ Дэн Сяопина. **Впереди следующая фаза цикла с усилением регулирующей роли государства.** О том, что она будет именно такой, позволяет судить политика локализации давления избыточного сельского населения не в частный сектор, а в государственные программы строительства объектов инфраструктуры: скоростных дорог, аэродромов, портового и городского хозяйства. Примечателен и китайский путь наращивания основы экономики - мощностей электроэнергетики. Китаю повезло с запасом экологически чистых и неисчерпаемых гидроресурсов. Одна незамерзающая Янцзы по перепаду высот и расходу воды превышает Обь и Енисей вместе взятые. И грандиозное строительство каскада электростанций на горном участке трёх ущелий это государственная программа. Строительство тепловых и атомных электростанций там, где гидроресурсов нет, это тоже государственные программы.

**В ходе реформ китайское руководство преследовало национальные интересы,** и в целом картина социализма с китайской спецификой сейчас выглядит так:

***Китай, не потеряв национальный азиатский облик и культурную уникальность, преодолел отсталость и набрал силу, а люди стали жить лучше.***

Таков срез неофициальной истории современных конфуцианцев. Не стоит останавливаться на бытующих в России мелких преувеличениях китайской дешевизны и заблуждениях повсеместного товарного изобилия. Но вот про Китай в новом тысячелетии, следовало бы высказать общие догадки, а именно: **«создание мобильного, современного, гражданского общества... с потенциалом угрозы для России...из-за избытка населения при ограниченных ресурсах...» - не есть правильная оценка сути китайской специфики.**

Всё-таки вектор интуиции китайского руководства состоит в том, чтобы при технической модернизации **суметь максимально сохранить в стране стабильное традиционное общество.**

**«Сяокан» (зажиточность и спокойствие)** – вот конфуцианский символ избранный самим Дэн Сяопином на XXI век для рыночного социализма с китайской спецификой. При этом подразумевается, что следующим, на XXII век, будет высший в иерархии благополучия добродетели конфуцианский символ **«датун» (великое единение).**

Напомню: предыдущие пять поколений китайцев с середины XIX века жили в период, который конфуцианцами называется эпохой «установления хаоса».

**Что же касается потенциала угроз Китая,** то он если куда-то и направлен, то не на холодный Север, а на тёплый Юг. От Севера со времён императора Цинь Шихуана и до наших дней Китай отгораживался в военном плане и Великой стеной, и Валом Чингисхана, и укреплёнными районами Пекинского оборонительного рубежа, доведёнными до совершенства при Мао Цзэдунне. А вот на Юг китайская экспансия продвигается мирно давно и неуклонно.

**В Сибири и холодно для жизни, и дорого для производства.** Для китайцев уже в Хайларе - полюс холода, и во Внутреннюю Монголию веками добровольного и массового переселения китайцев нет. А в Чите то ещё холоднее, не говоря уже о жизни в куда более северной зоне Байкало-Амурской магистрали, где и находятся, якобы привлекательные для разработки и желанные для капитала, действительно богатейшие ресурсы. Известное по попыткам найти инвестора разведанное и опробованное месторождение меди в районе Новая Чара на БАМе, за годы реформ в России из-за огромных первоначальных затрат и колоссальных издержек на добычу не нашло никого, кто бы захотел вложить в него капитал. Добыча себя не окупает и это, не смотря на исключительно высокое содержание металлов в руде (около 14%), превосходящее даже отличную руду монгольского Эрдэнэта (около 12% металлов). После «разгосударствления» планового процесса освоения Сибири ни отечественный, ни западный, ни китайский капитал на БАМ не пришел, и идти не хочет. С сибирскими морозами и расстояниями даже грабить там - себе дороже, и местное население там никаким завоевателям не нужно, даже в качестве рабов. Наши северные прииски и наши рабочие руки там пока нужны только нам самим.

В Малайзии же роль местного китайского капитала в добыче сырья уже давно исключительно велика (более трети) и эта страна уже на 25% заселена китайцами. Сингапур – это уже конфуцианское государство китайских эмигрантов, которые вытеснили с острова почти всё другое население. Индонезия после китайских этнических волнений середины 60-х годов до последнего времени запрещала у себя даже празднование китайского нового года. Из-за попыток Вьетнама выдворить часть китайских эмигрантов на родину, Китай, в 1979 году, военной силой научил соседа этого больше не делать. А нынешняя массовая китайская эмиграция в Австралию даст тамошним англосаксам в перспективе ближайших поколений примерно те же проблемы с желтыми, что имеют американские белые в США от негров и латиноамериканцев. Знаменательно, что параллельная массовая эмиграция белых (буров) из Южной Африки идёт не в Австралию, а в Новую Зеландию, не смешиваясь с китайской. И это тоже очевидная китайская специфика.

Если удалось доходчиво прокомментировать смысл социализма с китайской спецификой, то у читателя в сухом остатке должно отложиться мнение, что это:

1. И одинаково понимаемая народом национальная идея с четкой целью завершить модернизацию общества к 2019 году, целью, мобилизующей волю народа.
2. И чёткая экономическая стратегия властей с расписанными по направлениям, срокам и объёмам задачами бюрократии.
3. И адекватная им военная доктрина государства, суть которой в консолидации и предметной демонстрации армией живого чувства национального достоинства.

**Триединая же суть этих построений китайской мысли и воли – благополучный покой середины.**

## ***Вопросы к Главе XV***

### ***1. Почему китайский путь для России не годится?***

Варианты ответа:

1. Китай – более компактная страна.
2. Китай – менее богат природными ресурсами.
3. В России более холодный климат.
4. Китайцев много, а русских мало.

Правильный ответ: китайцев много, а русских мало.

И разница эта составляет один порядок – десять раз. В бескрайней России просто нет того числа рабочих рук, интенсивным трудом которых можно было бы также как в Китае приумножать национальный продукт.

### ***2. В чём заключается одно из основных преимуществ Китая перед Россией?***

Варианты ответа:

1. Китай – находится на древних торговых путях.
2. Китай имеет более древнюю историю.
3. Китай – это национальный монолит.
4. В Китае всем руководит коммунистическая партия.

Правильный ответ: Китай – это национальный монолит.

95% населения – китайцы (хань), тогда как Россия – конгломерат народов, где русских хотя и 80% от численности населения, но правящей доминанты по крови нет. В Китае именно ханьская национально-культурная доминанта определяет китайскую специфику в части политики, а именно: сплошную вертикаль власти единой ханьской бюрократии.

### ***3. Кто управляет Китаем?***

Варианты ответа:

1. Народ.
2. Потомки аристократических родов.
3. Император.
4. Бюрократия.

Правильный ответ: бюрократия.

В Китае аристократии нет, и бюрократия всегда остаётся бюрократией, поднимается по прямой лестнице рангов и должностей, дисциплинированно служит государству, деспотично в лоб продавлиывает исполнение приказов, и даже взятка подталкивает процесс к назначенной высшим начальством цели.

#### ***4. На что опирается китайская бюрократия для достижения своих целей?***

Варианты ответа:

1. На идеалы добра и справедливости.
2. На демократические институты.
3. На силу.
4. На иностранную помощь.

Правильный ответ: на силу.

**Важную особенность китайского пути всегда составляла демонстрация силы, серьёзности намерений** действовать, как фактора и острастки направленной вовне и духовной мобилизации внутри китайского общества, его сплочения вокруг власти. Собственно действия с применением силы - вторичны. **«Винтовка рождает власть»**, - любимый лозунг Мао Цзэдуна. Китайский «контрудар в целях самообороны» по Вьетнаму, 17 февраля 1979 года, вот с чего начались на практике реформы Дэн Сяопина.

#### ***5. На каком конфуцианском понятии основываются реформы, начатые Дэн Сяопином?***

Варианты ответа:

1. Десять тысяч лет счастья.
2. Винтовка рождает власть.
3. Конфуцианское понятие «малое изобилие».
4. Обогащайтесь, как можете.

Правильный ответ: Конфуцианское понятие «малое изобилие».

После «трёх лет упорного труда» по Мао Цзэдуну «десять тысяч лет счастья» не наступило. Дэн Сяопин же обратился к конфуцианскому понятию «малое изобилие» («сяокан»: мира в государстве и безбедной жизни народа). Так «раскрепостили сознание» людей, перейдя от безграничного ореола смыслов коммунистических символов к конкретному образу накопления в видимой перспективе. Отдали

желанную команду «железным винтикам» - накапливать, а китайцы склонны копить на «чёрный день», и «процесс пошел».

### **6. С чего начались реформы Дэн Сяопина?**

Варианты ответа:

1. Сфера образования.
2. Тяжелая промышленность.
3. Сельское хозяйство, деревня.
4. Вооруженные силы.
5. Правильный ответ: Сельское хозяйство, деревня.

Реформы начинались с того, что в деревне **китайская крестьянская семья** (живущие вместе поколения кровных родственников) на основе коллективного (малый клан), реже индивидуального, подряда **получала в хозяйственное использование сроком на 50 лет землю, и очень часто в виде горы (80% территории Китая горы)**. Если на горе есть хоть какая-то почва, то её можно уступами террасировать, сооружать горизонтальные площадки полей и выращивать зерновые.

### **7. В чём смысл жизни в Тибете?**

Варианты ответа:

1. Богатство – не цель. Духовное просветление – вот смысл жизни.
2. Богатство – не цель. Удовольствие – вот смысл жизни.
3. Богатство – не цель. Телесное здоровье – вот смысл жизни.
4. Богатство - не цель. Обеспечение потребностей в еде – в смысл жизни.

Правильный ответ: Богатство – не цель. Духовное просветление – вот смысл жизни.

Центры духовной жизни и хранилища знаний о космической энергии, медицине, астрологии, метафизике и прочих секретах – монастыри. На лицах людей, не заметны следы уныния, зависти, злобы, но больше смирение, кротость и радость.

### **8. С чего начинались реформы в городе?**

Варианты ответа:

1. С банковской сферы.
2. Со строительства
3. С общественного питания и сферы услуг.
4. С бюрократических перестановок.

Правильный ответ: с общественного питания и сферы услуг.

Реформы в городе начинались в 1984 году с общественного питания и сферы услуг, не требовавших особых инвестиций (в массе - тот же



семейный подряд, что и в деревне). Серьёзное же промышленное производство требовало серьёзного стартового капитала, а современное производство – современных технологий.

### **9. На что сделало упор китайское руководство, приступая к модернизации промышленности, науки и обороны?**

Варианты ответа:

1. На западные кредиты.
2. На японские инвестиции.
3. На помощь китайской диаспоры за рубежом.
4. На помощь Советского Союза.

Правильный ответ: на помощь китайской диаспоры за рубежом.

Приступая к модернизации промышленности, науки и обороны, китайское руководство опять было самодостаточным, ибо сделало упор не на чужие абстрактные мозги иностранцев, а на советы своих, мыслящих по-китайски конкретно, этнических **китайцев проживающих за границей.**

### **10. Откуда пришли первые крупные инвестиции под китайские реформы?**

Варианты ответа:

1. От еврейских банкиров из США.
2. От европейского банковского сообщества..
3. От китайцев, жителей Гонконга, Макао, Тайваня, Сингапура, стран ЮВА и Запада.
4. От стран социалистического лагеря и прежде всего СССР.

Правильный ответ: От китайцев, жителей Гонконга, Макао, Тайваня, Сингапура, стран ЮВА и Запада.

Серьёзные инвестиции в серьёзные проекты модернизации промышленности первыми сделали соотечественники из Гонконга и Макао, Тайваня, а также этнические китайцы не граждане КНР из Сингапура, стран Юго-Восточной Азии и Запада.

### **11. В чём специфика китайского криминала?**

Варианты ответа:

1. В его особой жестокости.
2. В его особой жадности.
3. В его подчиненности китайскому истэблишменту.
4. В его особой беспринципности.

Правильный ответ: в его подчиненности китайскому истэблишменту.

*В Китае в отличие от зарубежья, именно представители власти играют в формировании мафиозных структур решающую роль, а*

китайская мафия в своей деятельности опирается, по сути, на конфуцианскую клановую традицию.

## **12. В чем специфика китайской коррупции?**

Варианты ответа:

1. Крупные размеры откатов на местном уровне.
2. Обязательное участие в коррупционных сделках центральных органов в Пекине.
3. Коррупция как контролируемый властью клапан между дозволенным и недозволенным.
4. Полное её отсутствие в Китае.

Правильный ответ: коррупция как контролируемый властью клапан между дозволенным и недозволенным.

Коррупция в Китае, как и проституция, вроде бы и записана в состав зла, с которым надлежит бороться, но решительности в борьбе не замечается. **Скорее это сфера взаимоотношений между людьми, которая управляется без поощрения, одним только наказанием.**

## **13. Что обеспечивает успех китайских реформ в качестве мощной поддерживающей силы?**

Варианты ответа:

1. Наличие всесторонних связей с международными банковскими силами.
2. Китайская армия.
3. Система органов государственной безопасности.
4. Система политорганов на предприятиях.

Правильный ответ: система органов государственной безопасности.

**Мощной силой, обеспечивающей успех реформ,** выступает преданная государству и народу, дисциплинированная и ответственная в вопросах службы, разумная и жесткая в достижении цели **китайская система государственной безопасности.** Почти при каждом активно действующем в китайском бизнесе представительстве иностранной фирмы, банка или совместной компании в качестве переводчика или иного местного сотрудника, владеющего иностранным языком, работает секретный сотрудник китайских органов безопасности. В руководстве многих китайских внешнеторговых компаний состоят кадровые офицеры спецслужб. При заключении особо крупных и важных сделок, некоторые такие руководители могут раскрыться и даже показать в доверительном плане свои вторые визитные карточки с указанием званий и принадлежности к экономическим подразделениям в органах или армейских структурах.

#### **14. За счет чего Китай выиграл при компьютеризации жизни общества?**

Варианты ответа:

1. За счет административного ресурса.
2. За счет огромных инвестиций.
3. За счет иероглифов, которые идеально подошли для компьютерных программ.
4. За счет всеобщего обучения детей в компьютерных классах.

Правильный ответ: за счет иероглифов, которые идеально подошли для компьютерных программ.

*Одинаковая информация в иероглифах вводится и обрабатывается компьютером быстрее, чем в буквенном виде. В постиндустриальном обществе китайцы со своими иероглифами, нежданно-негаданно, получили фору.*

#### **15. Кто сыграл основную роль в модернизация оборонного комплекса Китая?**

Варианты ответа:

1. Россия.
2. США.
3. Япония.
4. Сам Китай.

Правильный ответ: Россия.

*В начале 90-х годов началась модернизация обороны. И если модернизация промышленности шла за счёт Запада, то модернизацию обороны для Китая во многом сделала Россия и не за деньги, а на 75% в обмен на китайский ширпотреб, пищевые продукты и кое-какое сырье, то есть, с учётом безвозвратного их потребления, почти за даром.*

#### **16. Какова главная задача внешней политики Китая?**

Варианты ответа:

1. Гегемония в тихоокеанской зоне.
2. Гегемония в Индийском океане.
3. Присоединение Тайваня.
4. Гегемония в Сибири и на дальнем Востоке.

Правильный ответ: присоединение Тайваня.

Внешнеполитическим приоритетом социализма с китайской спецификой было назначено укрепление величия и достоинства страны и её граждан через объединение нации: возвращение в юрисдикцию КНР Гонконга, Макао (уже сделано) и Тайваня.

### ***17. На чём основывается китайская идеология?***

Варианты ответа:

1. На марксизме-ленинизме.
2. На религиозных доктринах.
3. На китайском национализме и интересах государства.
4. На общечеловеческих ценностях либерализма.
5. Правильный ответ: на китайском национализме и интересах государства.

Главным приоритетом китайской бюрократии всегда были государственные интересы. Китайская политика «открытости и реформ» Дэн Сяопина – это тот же национализм в форме затягивания к себе иностранных денег и иностранных. Китай – родина безыдейной бюрократии.

### ***18. В чём финансовая подоплека китайских реформ?***

Варианты ответа:

1. В открытости собственной банковской системы.
2. В вестернизации расчётно-кассовых схем.
3. В опоре только на национальные интересы.
4. В повышенной добыче драгметаллов.

Правильный ответ: в опоре только на национальные интересы.

В китайской экономической модели доминирует исключительно национальный интерес. Внешний мир лишь используется в национальных целях. Уступки требованиям извне вынужденные, а отнюдь не вызванные стремлением к рыночному хозяйству западного образца.

### ***19. Что то главное, что сумело сделать китайское руководство для народа в ходе реформ?***

Варианты ответа:

1. Дало людям демократические свободы.
2. Предоставило возможность свободного передвижения китайских граждан по миру.
3. Сберегла народные деньги и защитила накопления народа.
4. Снизило безработицу и обеспечила всех минимальным доходом.

Правильный ответ: Сберегла народные деньги и защитила накопления народа.

Социализм с китайской спецификой обеспечивает полную гарантию валютных и юаневых вкладов населения. **За 30 лет реформ власть пока народ ни разу не обманула.** Защитив сбережения населения от обесценивания, китайское государство, сумело тем самым создать условия для накопления финансовых средств необходимых для зарождения и развития частного бизнеса.

## **20. Каким образом был уничтожен вирус анархии, запущенный в Китай Западом в середине 80-х годов прошлого века?**

Варианты ответа:

1. С помощью средств массовой информации.
2. Путем жесткого подавления с использованием военной силы.
3. С помощью демократических реформ.
4. За счёт закрытия границ с внешним миром.

Правильный ответ: путем жесткого подавления с использованием военной силы.

**Вирус этот был уничтожен архитектором реформ Дэн Сяопином на площади Тяньаньмэнь в 1989 году.** От дестабилизации миллиардного Китая содрогнулся бы весь мировой порядок. Дэн Сяопин заручился поддержкой на периферии у командующих военными округами. Затем, заменив в Пекине распропагандированные части столичного гарнизона на свежие войска, и позволив войскам сходу при вводе в город в ночь на 4 июня 1989 года неограниченно применять оружие против любого гражданского неповиновения, порядок был восстановлен им и лидером армии Ян Шанькунем быстро и малой кровью.

## **21. Какова модель развития Китая?**

Варианты ответа:

- американская;
- европейская;
- сингапуро-гонконгская;
- японская.

Правильный ответ: сингапуро-гонконгская.

Если задаться вопросом, как будет выглядеть социализм с китайской спецификой тогда, когда цели реформ будут достигнуты, то ответ очевиден: китайское общество в городах на материке будет похоже на нынешний Гонконг и Сингапур. Гонконг и Сингапур можно рассматривать как модель развития Китая, имеющего громадное тихоокеанское побережье и все экономические выгоды морской державы.

## **Глава XVI**

### **ВОЙНА, ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА**

или

почему теория Председателя Мао Цзэдуна о делении мира на три части – величайший вклад в сокровищницу марксизма-ленинизма

## **Введение**

У **Мао Цзэдуна** есть короткое стихотворение 1954 года под названием «Бэйдайхэ». Сейчас это курортное место. Здесь любил отдыхать Мао и другие китайские руководители. Исторически же оно связано с именем первого императора – объединителя «воюющих царств» в единую державу **Цинь Шихуана**. Отсюда он посылал морские экспедиции на поиск острова бессмертия (а открыли они для Китая вполне смертные народы Кореи и Японии). Со времён 215 года до Р.Х. здесь сохранились руины его походного дворца.

В стихотворении Мао вспоминает великого политического деятеля новой эры **Вэй У-ди**. Это посмертное имя Цао Цао: блестящего полководца и дипломата усмирившего хаос, охвативший Китай в конце царствования династии Хань. В **207 году**, Цао Цао, сражаясь с «северными варварами» и ударами военной силы изгоняя противника «на Восток» (к проходу Шаньхайгуань: начало Великой китайской стены - граница империи Цинь Шихуана), вышел со своими войсками к горе Цзешешань» (ныне окраина Чанли, 35 км западнее Бэйдайхэ).

Эта гора высотой около 700 метров с корявыми вековыми соснами и почти отвесным абсолютно гладким скальным склоном, обращенным к морю, действительно поражает глаз величиим природы. И Мао Цзэдун поминает былые времена и великие деяния Вэй У-ди на фоне образа открывающейся с высоты горы перспективы бесконечной череды волн с седой пеной барашков под вой ветра и шум ливня, безостановочно накатывающейся в белом кипении на длинное песчаное мелководье, а вдали смыкающейся в бескрайнем просторе с сине-чёрными тучами.

Канва символов в стихотворении следующая:

1. Хаос, преодолённый Цинь Шихуаном (конец III до н.э.);
2. Опять хаос, преодолённый Цао Цао (Вэй У-ди – начало III н.э.). Тогда, при крушении достигшего вершины конфуцианского процветания государства, население Китая и сократилось больше всего - на три четверти!
3. И, наконец, сам автор (Мао Цзэдун), преодолевающий очередной хаос.

**Всякий раз в китайской истории хаос подавлялся силой.**

Подавлялся безжалостно к страданиям и самой жизни масс людей, зато правитель это сделавший, хоть и в ореоле злодея, но приобретал ни с чем несравненное национальное величие.

У Мао Цзэдуна за образами штормового моря и управляемой не человеком, но лишь силами стихии (Волей Неба), одинокой лодки стоит сопоставление с законами войны и политики. Дело же в том, что Бэйдайхэ с пятидесятых годов и до настоящего времени было местом регулярного проведения неофициальных закрытых совещаний руководства коммунистического Китая с жесткой «подковёрной борьбой» по стратегическим вопросам внутренней и внешней политики. А Цао Цао, как тип национального злодея, был весьма умелым политиком, диктатором-интеллектуалом и спасителем агонизирующей в мятежах конфуцианской империи. Он откровенно сделал ставку на силу и именно с помощью военной силы преуспел.

Видимо и Мао Цзэдун, глядя на Восток (а именно так сориентирован его памятник в Бэйдайхэ на том высоком месте над морем, куда теперь

толпы туристов приходят встречать рассвет), слагая стихотворение, о котором идёт речь, и поминая военные действия Вэй У-ди, примерял на себя его облачение, именно как главнокомандующего победоносного насилия. А известная песня: «Восток заалел, Солнце взошло, в Китае появился Мао Цзэдун», также связанная с образом Мао в Бэйдайхэ, символизирует появление новой коммунистической династии современного китайского государства. Династии, пришедшей на смену хаосу периода западного государственного строительства рухнувшей на материке и отступившей на остров Тайвань и уже там вернувшейся к конфуцианской традиции Китайской республики во главе с партией гоминьдан.

Примечательно, что почитательно поминаемый Мао Цзэдуном Вэй У-ди получил своё посмертное имя У-ди по ассоциации с великим императором-созидателем У-ди династии Хань. А династия Хань пришла на смену рухнувшей без видимых причин блистательной в государственном строительстве, но очень короткой по продолжительности царствования империи титана китайской истории, объединителя семи «сражающихся царств», приверженца писанного закона и гонителя конфуцианской идеологии государства-семьи Цинь Шихуана (он приказал заживо закопать 460 конфуцианских учёных и публично жег все старинные книги кроме книг по сельскому хозяйству, медицине и другим прикладным знаниям).

**В 221г. до Р.Х. Цинь Шихуан** объединил нацию в первую формальную империю, провёл реформы унифицирующие письменность, меры веса, длины, денежную, колеи дорог, административного деления и прочие, а в 206 г. до Р.Х. эта империя вдруг рухнула, и китайцы стали свидетелями разрушения своего мира и цивилизации. И именно У-ди был тем императором, которого мучили вопросы теории управления. Он хотел получить основательные ответы на вопросы: как Цинь Шихуан сумел покорить весь Китай, и что же случилось с Циньской империей почти сразу после его смерти, а, главное, почему?

Ответы на эти вопросы дал императору У-ди **конфуцианский философ Дун Чжуншу**, изложивший ему в трёх меморандумах составленных на опыте прошлого универсальный исторический закон последовательной смены трёх периодов в цикле развития общества и государства, а именно: установление хаоса, малое процветание, великое единение (и опять хаос).

Конфуцианство с тех пор стало официальной государственной идеологией Китая. И Цао Цао был интеллектуалом из числа конфуцианской элиты. А через две тысячи лет в разгар очередного хаоса теория трёх периодов вдохновляла уже старшего современника Мао Цзэдуна Кан Ювэя. В конце 19 века он безуспешно пытался (противники во главе с императрицей Цы Си одержали верх) провести необходимые китайскому обществу реформы так, чтобы новый порядок обеспечил развитие страны без утраты культурной уникальности. Однако с этой задачей справился лишь Мао Цзэдун.

В 1954 году, когда писалось стихотворение, Мао Цзэдун был на гребне успеха. Милитаристские клики, возникшие на обломках последней империи в разных частях страны, были уже подавлены

генералиссимусом Чан Кайши. Унизительное ярмо японского диктата в оккупированных районах и в Маньчжоуго сброшено. Языковая реформа (*го юй*), денежная (отказ от разорительного серебряного стандарта), бюрократической власти на местах и прочие были уже проведены гоминьданом. А сам режим гоминьдана, не смотря на новые порядки, под натиском революционной стихии во главе с коммунистами, тем не менее, был сметён на Тайвань. Повержены были и соперники Мао в КПК. И, судя по всему, тогда Мао стремился избежать для себя ассоциаций с искавшим физического бессмертия великим тираном Цинь Шихуаном. И явно предпочитал сопоставление с ролью высшего должностного лица Вэй У-ди, лишь после смерти почтительно признанного потомками основателем новой династии, а также его местом просвещённого стройной идеологией сильного и искусного правителя периода восстаний, воин и политического хаоса в конфуцианских циклах китайской истории.

**«Ветер осенний. Как встарь, воет ветер,  
Но по-иному всё стало на свете!»**

Однако, случилось всё же так, что в 1971 году, когда провозглашенный официальным приемником Мао Цзэдуна маршал Линь Бяо, после неудавшегося путча бежал из Бэйдайхэ (его самолёт вылетел с аэродрома в Циньхуандао в сторону СССР, но при загадочных обстоятельствах разбился на территории Монголии) избежать сопоставление с тираном Мао Цзэдуну не удалось.

Линь Бяо говорил, что «правление Мао – это эпоха правления нового Цинь Шихуана» и народ воспринял эту оценку. Да и сам Мао Цзэдун после заговора инициировал компанию «критики Линь Бяо и Конфуция». А параллельно с критикой конфуцианских ценностей шло восхваление Цинь Шихуана.

Ещё в известном стихотворении, повсеместно изучавшемся на уроках китайского языка в школе, «великий кормчий» советовал президенту Академии наук КНР Го Можо: «Поменьше ругайте императора Цинь Шихуана. Окончательная оценка сожжению книг ещё не дана. Великий предок, хотя и умер, его славное имя известно всем. Конфуцианство имеет высокую репутацию, а на деле представляет из себя всего лишь кучу хлама» (вольный перевод Е.Н. Румянцева [22]).

В довершение всего, Мао открыто похвалялся тем, что по жестокости превзошёл Цинь Шихуана, но сделал тоже, что и он, - покончил с хаосом, перемолол китайское общество под единую точку зрения и возродил империю.

Вскоре после смерти Мао Цзэдуна, как и после смерти Цинь Шихуана в китайском обществе и государстве произошел поворот от жесткой бюрократии, тотального контроля и управления наказаниями к конфуцианским нормам. Хаос был преодолен насильем и сменился «малым процветанием» в ключе восстановления клановой морали, патриархальных нравов и традиции соотносить поведение с высокими стандартами предков и одновременно ощущать ответственность перед потомками.

**Философскую методологию идей Мао Цзэдуна лучше всего определить, как материалистическую диалектику. Диалектика Мао**



сложилась под влиянием идей Маркса, Энгельса, Ленина, Сталина, а главное даосизма. Однако, **Мао Цзэдун, как и всякий китайский марксист, прежде всего, был китайцем, а уж потом марксистом.** Справедливо утверждая, что «всё может делиться на две части» (*и фэнь вэй эр*), он, тем не менее, в реальной политике шел дальше и **по-китайски всегда искал и находил третью силу.** А после его смерти не «Относительно Практики» и не «Относительно противоречия», но **«Теория председателя Мао Цзэдуна о делении мира на три части» была объявлена в Китае «величайшим вкладом в сокровищницу марксизма-ленинизма».**

Дело в том, что в противовес очевидному противоборству во второй половине 20 века двух систем: социализма и капитализма во главе со «сверхдержавами» СССР и США и ортодоксально двухполюсному устройству мира тогдашней политики, **Мао разделил мир таки не на две, а на три части. Определил для Китая место в третьем мире и по канону перемен перевернул всю связку в пользу Китая.**

Примечательно, что идею о том, что «мировой системы социализма больше не существует», что «основное противоречие эпохи: между миром социализма и миром капитализма, далее следует рассматривать в новом свете деления мира на три части», озвучил Дэн Сяопин. Сделано это было в апреле 1974 года на специальной сессии Генеральной Ассамблеи ООН, где Дэн был главой китайской делегации.

## 1. Война Уровень стратегии

### Сохранение тайны по-китайски

**Особенностью русского подхода к сохранению военной и государственной тайны выступает секретность.** При этом секретность понимается, как набор способов ограничения доступа к информации. Опечатанный сейф, скрупулёзный реестр всех бумаг и обмен запечатанными пакетами по инстанции через живых курьеров – вот наглядные образы российской секретности, «тайны за семью печатями».

**Американцы используют другой принцип сохранения тайны, а именно: создание избыточного потока информации,** в котором настоящий секрет тонет и становится неотличимым на фоне обилия второстепенных данных. «Белые книги по обороне», масса справочников и специализированных открытых изданий, широкими мазками доведение до своей и чужой общественности навязываемых смыслов национальных интересов и



океан интернет и других электронных потоков сообщений, - так представлены американские информационные технологии манипулирования угрозами.

**Китайцы в ряду мер достижения национальных целей ещё при жизни Мао Цзэдуна избрал стратегическую дезинформацию и маскировку.** Когда вместо всей истины вам подсовывают не часть истины, но вовсе не истину, ибо исходят из того, что угрозой выступает сама тайна, то есть незнание. Но чтобы противник излишне не волновался и не предпринимал судорожные шаги к ясности, **его следует вводить в успокаивающее заблуждение.** Заблуждение конструируется во многом официальными данными, ориентированными на систему ценностей не китайцев и изящными подставками под контроль технических средств спецслужб стран вводимых в заблуждение.

Во времена «холодной войны» открытая борьба шла между СССР и США, а выгоды от этой войны получил Китай. В то время как СССР и США до отдельного танка считали обычные вооружения в Европе и до последней боеголовки торговались на переговорах в Женеве, Вене, на Мальте и в Рейкьявике, китайцы лишь намекали на свою угрозу. Продемонстрировав, начиная с 1981 года, сначала пуск МБР в район островов Фиджи, затем БРПЛ из подводного положения в район Южно-Китайского моря, и, наконец, мобильной БРСД в район о.Тайвань, китайцам удалось создать в головах у противников ощущение их уязвимости и поддерживать впечатление, что такие средства у Китая не только где-то есть, но и о том, что эти средства боеготовы для применения с неприемлемым для противника ущербом.

Стратегические ядерные силы КНР были несравнимы количественно и явно уступали по качеству тому, чем обладали СССР и США, особенно на театре военных действий: Десятки ракет и боеголовок против более десяти тысяч. Громоздкие жидкостные мало подвижные ракетные комплексы с моноблочными зарядами против русских компактных твердотопливных высоко мобильных комплексов с разделяющимися головными частями и американских трудно уязвимых крылатых ракет с огибанием рельефа местности на бомбардировщиках кругосветной дальности.

Однако находящиеся в глубокой тени китайские стратегические ядерные силы имели тот же эффект ощутимой угрозы, что и демонстрируемая напоказ реальная гонка вооружений между СССР и США.

**Яркий пример успешного применения концепции дезинформации и стратегической маскировки даёт история с так называемыми «буграми»,** которые до начала 90-х годов более двадцати лет числились советским Генеральным штабом (да, наверное, и Комитетом Начальников Штабов ВС США) за китайские ракетные базы. Эти «бугры» были выявлены из космоса, правда и тогда специалисты затруднялись объяснить, как с этих «бугров» можно произвести ракетные пуски. Но что-то ведь пред политическим руководством нужно было числить за китайские ракетные базы.

Как показали дальнейшие события, это действительно были искусственные насыпные горы с ведущими под неё железнодорожными подъездными путями. Но располагался под «бугром» всего лишь защищенный склад мобилизационного запаса зерна на военное время, сооружённый как раз в период и развёртывания первых ракет и лозунга Мао: «глубже рыть окопы, запастись зерно».

Можно привести и обратный пример воздействия на умы пассивной дезинформации: бесполезности военных средств, как фактора сдерживания, из-за невозможности их эффективной демонстрации (навязывания информации).

Первыми в этом отношении следует упомянуть химическое и бактериологическое оружие, ибо сложно демонстрировать исходящую от них угрозу в форме находящегося под охраной склада артиллерийских снарядов или авиационных бомб.

Ни фашистская Германия в Европе, ни самурайская Япония в Азии эти виды оружия массового поражения, даже как жест отчаяния перед крахом во второй мировой войне не применили. Даже после атомной бомбардировки Хиросимы и Нагасаки американцами, японские офицеры, осознавшие поражение, но не сломленные, свои химические и бактериологические бомбы не сбросили на войска и население противника, хотя морально их уже вроде бы ничего не сдерживало. Самураи предпочли массовую демонстрацию силы духа через смерть от харакири на площадях, после более-менее выгодной для страны капитуляции верхушки, чем демонстрацию конечной жизненной бесполезности результатов применения бактериологического и химического оружия в виде стойкой отравы среды обитания, распространения сплошных эпидемий и мора среди людей без разбора свой – чужой.

Будучи применёнными стороной, терпящей поражение, химическое и особенно бактериологическое оружие становились бы уже не средством достижения политических целей, а усугублением мучений своей нации от ответного применения такого же оружия. То есть концом политики, личной катастрофой авторов политики. Именно из-за невозможности демонстрации угрозы, как средства предотвращения войны, и конечной бесполезности, как средства эскалации уровней угрозы в ходе войны, отказ от применения химического и бактериологического оружия, его запрет и программа ликвидации запасов успешно осуществляются мировым сообществом.

Есть и третий вариант: военные средства демонстрируются, а эффект устрашения не достигается. Происходит это тогда, когда дезинформация, маскировка или рассредоточение лишают возможности назначить хоть какие-то достойные для демонстрируемой силы цели поражения.

Так, безуспешную демонстрацию угрозы под конец афганской кампании в 1988 году представлял специально показанный по советскому телевидению зрелищно эффектный пуск оперативно-тактических ракет залпом дивизиона по... И вот тут, после паузы, придётся констатировать, что целей для поражения баллистическими ракетами не было и, рванув в афганских горах, боеголовки вряд ли

поразили даже отдельных моджахедов и уж точно не напугали и, тем более, не деморализовали и не заставили сесть за стол переговоров их командование.

Хорошим средством устрашения, демонстрации угрозы через само присутствие силы, на уровне мнения элиты государств выступают американские авианосцы. Они могут подойти к берегам объекта угрозы. С их палубы можно поднять самолёты, которые очень внушительно и эффектно выглядят показанными по телевидению. Однако для борьбы с «народной войной»: террористами, повстанцами, боевиками, партизанами, вооруженными стрелковым оружием и время от времени подрывающими американские посольства, эта военная мощь бесполезна. Бесполезна, прежде всего, потому, что для крупных систем оружия в «народной войне» просто нет целей для поражения, они асимметричны.

Приведенные примеры показательны в том же смысле, что и дезинформация и маскировка. Когда нет целей для поражения системами оружия, эффекта устрашения от бряцания оружием не будет и результат боевого применения оружия будет нулевой.

### ***Уровень оперативного искусства***

В звене оперативного искусства, как заметный успех китайской дезинформации и маскировки вспоминается внедрённый в сознание советских военачальников миф о непреодолимости с обычными средствами поражения тысячекилометровой полосы укрепленных районов пекинского оборонительного рубежа и устойчивый стереотип необходимости его обхода с флангов.

Возьмём, к примеру, Чжанцзякоуский укрепрайон. С точки зрения масштабов проделанных здесь в 60-70-х годах инженерных работ по оперативному оборудованию театра военных действий (противотанковых эскарпов, рвов, стенок) зрелище было на уровне декораций из фильма «звёздных воин». Многокилометровые полосы исполинских бетонных надолбов и противотанковых ежей можно было бы сравнить, пожалуй, лишь с рядами волноломов и причальных стенок громадного морского порта. Вся эта оборонительная красота контрастная для воздушной и космической разведки, как и Великая китайская стена в прошлые века, вселяла ощущение непреступной твердыни. По уровню воздействия на разум полководца, просчитывающий ожидаемые потери в живой силе и технике, неизбежные при прорыве этой твердыни сходу, один вид укрепрайона можно сравнить, наверное, с эффектом ожидания применения тактического ядерного оружия.

Неприемлемость величины трудностей, цены их преодоления и риска значительных потерь от лобового прорыва пекинского оборонительного рубежа, наталкивала полководцев на идею его обхода с фланга. Эта идея повторялась в решениях командующих войсками «красных», наносящих контрудар по «желтым», на всех наших учениях и тренировках периода «возрастания опасности с Востока». В этом плане показательно крупнейшее командно-штабное учение того времени «Восток-88», проводившееся в Монголии как продолжение войскового

учения «Запад-88» в Европе, в ходе которых советский Генштаб отрабатывал первые операции мировой войны на два фронта.

Созданием глубоко эшелонированного пекинского оборонительного рубежа китайцы и преследовали цель обменять в ходе начавшихся боевых действий заблаговременно оборудованное пространство на дорогое время, необходимое сухопутным войскам противника на совершение длинного обходного маневра. Более того, манёвра уже не по пустынной, а по густо населённой территории, охрана тыла на которой от партизанских действий, организуемых массовым народным ополчением, сводила бы на нет наступательный порыв войск.

Одна демонстрация не занятых войсками в мирное время грандиозных инженерных сооружений, уже давала эффект планирования их обхода, а не прорыва. Этим достигалась маскируемая цель: затянуть ударную группировку войск противника в густонаселённые районы и «утопить их в пучине народной войны» («нельзя выйти из Китая, войдя туда»; а «мягкое обязательно побеждает твёрдое»).

Иными словами, из опыта советских учений было видно, что «вероятный противник» воспринимал китайскую подставку и сам выбирал способ ведения боевых действий, предусмотренный концепцией «народной войны» Мао Цзэдуна. А она как раз и предусматривала на первом этапе большой войны: «Втягивание или заманивание вторгшихся войск на максимально большое количество направлений в глубь Китая, с целью распыления (растаскивания) его сил, уничтожения вторгшихся войск путём ведения активной обороны регулярными войсками, занявшими заранее подготовленные позиции, и навязывания противнику партизанской войны на изматывание его сил».

**Практика убеждает, что объявленная Западу и России как официальная китайская стратегия «народной войны в современных условиях» – это иллюзия, сохраняемая по большей части для иностранного потребления** и лишь на невероятный случай гипотетической внешней агрессии против КНР бряцающих ядерным оружием «бумажных тигров». Однако иллюзия, построенная на действительно неисчерпаемых и подготовленных к быстрому от мобилизации и развёртыванию на своей территории людских ресурсах нации.

**За срок до 30 суток**, для решения задач противодесантной обороны побережья и прикрытия сухопутных границ, китайскими мобилизационными планами, в части не особенно скрываемой от общественности, **предусмотрено развёртывание примерно ста резервных дивизий**. Эти резервные дивизии в угрожаемый период должны начать усиление оперативных группировок войск постоянной готовности, а в ходе первых операций начавшейся войны по мере развёртывания обеспечивать эшелонированную глубину китайской обороны на направлениях прорыва вторгшегося противника и восполнять все потери фронта. То есть примерно так, как от мобилизованные за Уралом сибирские дивизии грудью закрыли Москву зимой 1941 года.

Так иллюзия предполагаемых способов ведения войны и реальность численности резервов помогают решать задачи всё более осложняющейся дипломатической деятельности КНР во всё более непростых отношениях с оппонировавшими Китаю «полюсами силы».

Важно заметить, что **в КНР никогда не отрицалось** и не замалчивалось то, что **гарантом мирных условий экономического строительства и защитой от внешних и внутренних угроз выступают боеготовые вооруженные силы.**

Ограждённые от деполитизации, находящиеся под жестким руководством Военного Совета ЦК КПК (он же Центральный Военный Совет КНР) парткомов и политорганов в войсках, Вооруженные Силы Народного Китая обеспечивают следование китайской нации курсом «социализма с китайской спецификой». Причём как в центре, так и на местах и особенно в подстрекаемых либералами к сепаратизму приграничных автономных районах проживания национальных меньшинств (тибетцев, уйгуров, монголов, дунган, чжуанов).

### ***Какую войну можно ожидать от Китая?***

В будущем на фоне дальнейшего укрепления мирного образа китайской державы всегда можно ожидать другую войну: локальное применение Китаем военной силы за периметром своих границ с целью унижить правительство или расстроить экономику той страны, где китайским интересам или интересам китайской экономической общины будет пытаться «наступить на ноги».

Такое применение военной силы считается у китайцев законным, приемлемым, справедливым и полезным. Полезным потому, что «препятствует количественному накоплению острых противоречий, не доводя их до перерастания в крупномасштабную войну». Более того, таким образом, возможность крупномасштабной войны в 21 веке вообще сводится к минимуму.

## **2. Политика**

Занимаясь пассивной дезинформацией и провоцируя активную борьбу между сверхдержавами: классическим империализмом – США и «социал-империализмом» - СССР, Китай обеспечил себе, как реактивной силе в связке трёх сил, условия для роста своего могущества. Ибо с 79 года заполучил все преимущества потенциала, притягивающего на себя активность инвестиций гражданского назначения от Запада, а военно-технического характера с 89 года – от Новой России.

Примечательно, что и здесь преимущества получены Китаем за счёт поражения «стратегического партнёра» – России, причём именно тогда, когда Горбачёв, а затем Ельцин исключили Китай из потенциальных противников и перевели в разряд потенциального союзника. Повторюсь: проигрыш российских интересов определялся тем, что в китайской формуле трёх сил выраженной словами: «мы сами, наши враги и наши союзники», **китайцы («мы сами») всегда выигрывают за счёт ущерб интересов союзников.** Ибо союзники в сопоставлении с

врагом, всегда выступают силой второго разряда, а враги – первого, на то они и враги.

### **Китай – опыт работы в связке трёх сил (СССР-США-КИТАЙ)**

Так или иначе, заняв позицию пассивной реактивной силы и избежав, тем самым, участия в гонке вооружений, китайцы смогли мобилизовать ресурсы страны на программу модернизации и наращивания своей совокупной мощи.

Политическое мышление, опыт и воля лидеров китайского государства периода «холодной войны» явно исходили из того, что ни СССР, ни США в условиях их противоборства не нанесут по Китаю удара, так как это автоматически превратит его в союзника одной из противоборствующих сторон и существенно изменит в её пользу соотношение сил. Именно это обстоятельство закладывало основу под длительную перспективу мирного окружения для экономического строительства и наращивания совокупной мощи Китая, **как контрастной (поглощающей и реактивной) третьей силы в связке.**

**Стратегическая цель Китая** для внутреннего пользования **в середине 80-х годов** была ясно сформулирована так:

1. «К 100-летию образования КНР (2049г.) вступить в ряды мощных мировых держав».

2. По мере наращивания совокупной мощи государства «раздвинуть стратегическую границу Китая на континентальный шельф, заатмосферный космос, полярные области».

3. «Перенести возможные военные действия из районов географической границы Китая на стратегические границы, обменяв стратегическое пространство на дорогостоящее время стратегической реакции».



Недвусмысленно китайцам было сказано и о **путях достижения цели:**

1. «Слепое антиядерное движение, выступающее за безъядерный мир – утопия. Ядерное оружие – объективная реальность, а требовать от ядерных держав полностью уничтожить его это всё равно, что просить тигра добром отдать свою шкуру».

2. «Нам нужны стабильное мирное окружение и стабильность и сплочённость внутри страны».

3. «Нам необходимо создать трёхсферные (в космосе, в мировом океане и на материковой суше) силы устрашения, способные защитить законные интересы Китая и действовать на 'поле боя' за пределами страны».

4. «Только государство, обладающее совокупной мощью в экономической, научно-технической, политической, социальной, военной и дипломатической областях может расширять стратегические границы за рамки географических границ, и только стратегические границы, строящиеся на комплексной основе являются эффективными и прочными».

5. «Трёхсферная стратегическая граница – сложное явление стратегического соперничества в современном мире. В их существовании – суть международной конфронтации. В их формировании – залог обеспечения законных прав и интересов Китая».

Ни о какой интеграции в глобальные процессы, как о национальной цели КНР, ни до 2049 года, ни после китайцами ничего не сказано. **Речь же идёт о медленном изменении, за счёт комплексного самоусиления, существующего положения в пользу Китая, а значит и о подобающем месте в мире и о праве решающего голоса Китая при обсуждении вопросов, затрагивающих судьбы человечества.**

### **«Новый выбор» Китая**

Наращивание влияния на окружающий мир через совокупную мощь страны было названо в Китае «новым выбором». В составе совокупной мощи, военный аспект был поставлен в подчинённое и производное положение по отношению к её общеэкономическому и научно-техническому аспектам. **Пройти путь «нового выбора» Китай намерен главным образом за счёт опоры на собственные силы.** Играя на противоречиях и трудностях России и Запада, взаимно сковывающих друг друга и позволяющих КНР извлекать долговременные выгоды от конъюнктурной опоры на их политическую, экономическую и научно-техническую поддержку, не беря на себя встречных обязательств, Китай оставляет за собой свободу политического, финансового и военного манёвра. А главное свободу определения сроков, необходимых для непосредственной подготовки своих сил и средств к вступлению в открытую борьбу.

### **Концепция трёхсферной стратегической границы**

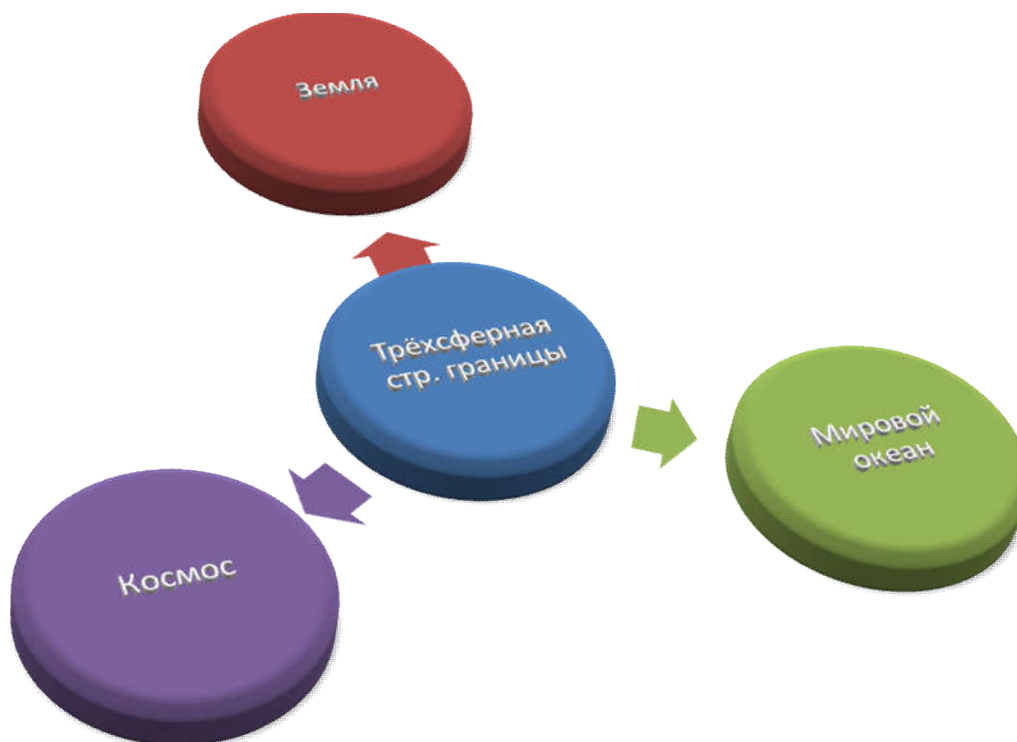
Концепция «трёхсферной стратегической границы» обосновывает необходимость для КНР расширять жизненное пространство за пределами национальной территории. Однако, прежде всего, предусматривается наращивание китайского национального присутствия в пространстве космоса и мирового океана (**ближайшая задача – полный суверенитет над островами Наньша**). Ибо такое присутствие есть мощный способ по сути военного знания обстановки, контроля и решающего влияния на геополитическую и всё более важную «геоэкономическую» ситуацию на планете, способности собирать, интегрировать и распространять (демонстрировать) информацию о рисках и угрозах в реальном масштабе времени.

По мнению самих китайцев, «в прошлом противоречие между аграрным характером китайского общества и ограниченностью ресурсов



пахотной земли было причиной многих бедствий для Китая». Ныне же новые технологии, информатизация и коммерциализация общества (информационные и финансовые рычаги воздействия) ведут к расширению жизненного пространства китайской нации **без военной оккупации новых территорий**.

Китайцы копируют пример Японии, в которой плотность населения ещё выше, чем в Китае, но которая практически без наращивания собственно военного потенциала (под американским «зонтиком») лишь в процессе научно-технического и финансово-экономического рывка решила многие проблемы, остающиеся для Китая пока крайне болезненными.



Подкрепляя слова и хозяйственные замыслы политиков, начиная с войны в Корее, КНР применяла свои вооруженные силы именно и только за пределами своих географических границ:

1. 1962 г. – конфликт с Индией.
2. 1969 г. – конфликт с СССР.
3. 1974 г. – захват Парасельских островов.
4. 1979 г. – удар по Вьетнаму.
5. 1988 г. – обострение вокруг островов Спратли.
6. 1995 г. – обострение в Тайваньском проливе.

### 3. Финансы

Другая сфера теории трёх сил и пассивной китайской дезинформации – это мировые финансы. И здесь, победа китайцам достанется уже в обозримой перспективе за счёт ущерба интересам американского доллара.

В хозяйстве США углубляются противоречия между рентабельностью новых информационных технологий (здесь рост доходности составляет иногда до 10% в месяц) и традиционных промышленных технологий

(доходность остаётся на стабильном уровне). Над реальными ценностями страны надувается колоссальный «пузырь» фиктивных активов оценочных стоимостей, капитализированных в акции компаний высоких технологий, сетевых услуг и программного обеспечения (реальных товаров для населения от новых модных и престижных версий компьютерных продуктов практически не прибавляется). А превышение импорта над экспортом во внешнеторговом балансе и складские запасы собственной американской продукции с 1998 года растут с угрожающей быстротой.

Когда в силу нарастающих диспропорций новой и традиционной экономик неизбежный крах курса доллара, именно как расчётной единицы мирового рынка, состоится, юань с той же неизбежностью превратится в валюту расчётов, по крайней мере, в Тихоокеанском кольце.

Всё в том же положении стабильной пассивности, китайский юань перетянет связку сил с агрессивно активным дружественным долларом и откровенно вражеской японской иеной в свою пользу.

**Доллар – пока временный союзник**, так как иностранный капитал в КНР исчислен в этой валюте, да и значительная часть китайского экспорта ориентирована на



США. **Иена же – враг**, так как могучая японская экономика обеспечивает законные претензии иены на роль резервной валюты азиатско-тихоокеанского рынка (рубль же и прочие валюты АТР давно нейтрализованы). Осталось прокомментировать тезис.

И так, очевидны два факта самостоятельного хозяйствования китайцев без оглядок на мнения и рекомендации международного сообщества: стабильный от пятилетки к пятилетке обменный курс юаня и полная неизвестность с реальным состоянием золотого запаса в КНР.

В условиях практически всеобщей девальвации во всех окружающих Китай странах назначенный и на очередную пятилетку стабильный курс юаня, вроде бы не стимулирующий китайский экспорт, может означать лишь долгосрочный план естественного превращения юаня в резервную валюту АТР после краха доллара. А секретность и стратегическая маскировка истинной величины золотого запаса Китая (а ведь золото на складе приносит одни только расходы на его хранение) может означать лишь подготовку к обеспечению такой новой роли юаня «вечными» ценностями.

Идея и практика стабильного юаня рассчитана не на стимулирование экспорта (здесь, наоборот, терпят убытки в форме осознанно упущенной прибыли от снижения текущей конкурентоспособности), а на сохранение в китайской экономике устойчиво лучших условий для инвестиций (формирование стойкого стереотипа малого риска для притока иностранного капитала), чем в окружающем мире нестабильности.

По сути, китайцы копируют модель преимуществ использования национальной валюты, как резервной в международных расчётах, с

американского доллара. Превращение же юаня в региональную резервную валюту Юго-Восточной Азии и переориентация её стран с США на Китай подпирается эффективной военной политикой Китая, а также доминированием китайской диаспоры в национальных экономиках целого ряда стран региона.

С этой точки зрения упорное поддержание долговременной стабильности юаня является категорическим условием реализации национальной экономической стратегии. А конъюнктурные жертвы, вызываемые этой стабильностью, носят абсолютно оправданный характер и являются по сути дела не жертвой, а героической сверхрентабельной инвестицией в национальное будущее.

Напомню, что китайцы живут в самом длинном по сравнению с Западом и Россией периоде роста и падения благополучия и для них долгосрочные интересы важнее сиюминутных выгод. Либеральная финансовая политика формально исходит из принципа соответствия интересам преимущественно краткосрочных инвесторов (которых в прошлом было принято именовать спекулянтами). Китайцев же слишком много и чужие либеральные принципы просто не по размеру для Китая.

Что же касается громадного золотовалютного запаса КНР, то собственно долларов США в этой цифре не так уж и много, а запас по преимуществу золотой. Сколько в действительности тонн золота и где оно лежит в КНР не то что за рубежом, но и в самом Китае никто из непосвященных не знает. Ведь наращиванием золотого запаса в КНР давным-давно занимаются «войска золотодобычи», и всё что связано с их деятельностью составляет военную тайну.

Официально заявленный золотой запас Китая не растёт. В 1980 г. называлась цифра 398 тонн золота, а спустя 17 лет – 392 тонны (золотой запас США в 1997 г. составлял 8140 тонн, Германии – 2960 тонн, Франции – 2546 тонн, Италии – 2074 тонны). Именно такая скромная цифра, для страны, занимающейся масштабной золотодобычей, свидетельствует о том, что в качестве реального валютного резерва Китай держит золото (и серебро), что и маскируется.

**Дезинформацией и маскировкой является и достаточно широко распространённое представление о финансовой слабости современного китайского государства** (ВВП которого, по мнению серьёзных специалистов, превышает ВВП США). А многочисленные загадки китайской финансовой статистики и спрятанные военные расходы лишь подчёркивают принцип: в системе государственных финансов в целом, чем больше госсектор, тем меньше госбюджет (перераспределение ресурсов во



многим идёт вне бюджета).

Так или иначе, золотовалютные резервы Китая, сверхжесткий гонконгский доллар – внешний дублёр юаня – плюс координируемый спецслужбами КНР финансовый потенциал китайских диаспор в странах ЮВА висят над мировыми финансовыми рынками грозовой тучей. А в Китае до поры до времени не имеют ничего против того, чтобы за рубежом предавались иллюзиям относительно истинных размеров и способности китайской экономики и «щадят» чувства тех многочисленных элементов западной «элиты», которые нервно реагируют на чужие успехи.

### ***Чего ждать в сфере финансов?***

Модель современного функционирования американской экономики состоит в покрытии внешнеторгового дефицита притоком капитала со всего мира. Главных регуляторов финансов два: Федеральная резервная система США (печатный станок) и Нью-йоркская фондовая биржа (вакуумный насос). Доллары, полученные от продажи ресурсов в Америку через биржу (фондовый рынок) вкладываются в ту же Америку. При этом импорт капитала в США обеспечен расширенным экспортом ими своей инфляции и экономической нестабильности в целом за рубеж (в форме наличной и безналичной долларовой массы).

Постоянная угроза, дамокловым мечом висящая над США в этих условиях, заключается в снижении привлекательности доллара как мировой валюты. В случае же потери привлекательности (а это произойдёт тогда, когда «пузырь» фиктивных активов новой информационной экономики перестанет надуваться) начнётся массовый сброс «евро-» и «чайна-» долларов, обслуживающих расчёты мирового рынка (то есть расчёты реальных стоимостей товаров в контрактах, банковских гарантиях и аккредитивах станут делать не в долларах США, а в евро и юанях).

Американская экономика начнёт захлёбываться от избыточной для потребностей собственно США долларовой массы. Курс доллара станет падать. Аккумулятор избыточных живых денег – рынок акций начнёт «сдуваться» и терять виртуальные активы (авторские права и другие нематериальные активы компаний типа «Microsoft» стали превышать по своей виртуальной стоимости основные средства таких гигантов индустрии, как «General Motors»).

Капитал с целью своего сохранения станет перетекать из высокоприбыльных спекулятивных финансово-информационных в любые доступные надёжные и долгосрочные активы (золото, недвижимость, концессии на недра, леса, пашню). А так же в реальный сектор

производства (прежде всего оружия, как проверенного веками и аккумулятора капитала и стартера новых технологий).

**Качественное же технологическое преимущество США позволит им впредь опять применять для удержания своего мирового лидерства грубые военные технологии вместо финансовых, возможности которых по обеспечению с начала 90-х годов быстрого роста экономики практически без инфляции теперь фактически исчерпаны.**

Суть: вместо соблазнов опять демонстрировать миру угрозу. Демонстрировать как в упаковке малозаметных технологий формирования сознания (программа ПРО), так и **открыто через применение оружия (Афганистан, Ирак, Югославия, Косово, Палестина** далее везде, где будет удобно в подходящее время).

Сами американцы вряд ли сильно пострадают от краха доллара, а воротилы рынка наверняка даже сильно на крахе заработают. Простой выход из-под обломков бумажного доллара для Америки очевиден. Платежи населения США на своей территории безболезненно можно перевести на пластиковый доллар – кредитную карточку. Уже и сейчас миттеры оплаты парковки автомобилей широко переходят с металлической разменной монеты на электронную карточку, а телефоны-автоматы уже редко где остались с прорезью для монет. Все остальные расчёты граждан США в подавляющем большинстве осуществляются через прямоугольный кусок пластика с магнитной записью – кредитку. **Поэтому отмена бумажного доллара к приёму в платежи обременит лишь держателей крупных сумм наличных, а народ не заденет.** Спокойный переход на «электронный» доллар в США тем более возможен в силу того, что деньги во внутреннем обращении сейчас обеспечиваются не собственно золотом, а товарами. То есть, в конечном счёте, общественными отношениями. А информационные технологии позволяют создавать эти отношения, минуя товарную стадию (суть самим фактом применения денег, как услуги имеющей стоимость).

**Крах бумажного доллара вряд ли сильно заденет и китайцев.** Народ в Китае живет на юани. Пунктов обмена валют нет. А народное государство, скорее всего, давно готовится к назревающим переменам в мировой финансовой сфере. Официальная информация китайских властей, рассчитанная на иностранцев – это, если не чистая дезинформация, то изящная стратегическая маскировка, построенная на иностранных стереотипах мышления и западных ценностях.

Достаточно посмотреть на китайскую политику «открытости внешнему миру», на деле представляющую дверь для капиталов, свободно открывающуюся только в одну сторону – внутрь Китая. Не исключаю, что именно китайцы в своих национальных интересах и

помогут доллару США упасть. Вместо того, чтобы ждать кризисы и становиться жертвами рынка, можно организовывать кризисы и через них сбрасывать на других свои внутренние проблемы. Строго говоря, использовать управляемый кризис, как средство конкурентной борьбы, как против корпораций, так и государств.

Народы Европы замечательно себя ощущают без доллара США и в плановом порядке готовят свой безналичный «евро» сделать наличным и повсеместным средством платежей рядовых граждан.

А вот народы России, стран СНГ и прочий мир за пределами «золотого миллиарда», где ходят зелёные билеты с гордыми портретами американских президентов (а в России, к тому же, и государственный резерв Центрального Банка, в основном долларовый, размещён под процент за рубежом) вдруг могут быть неприятно удивлены. И даже изумлены, когда через СМИ им сообщат, что имеющиеся у них на руках серо-зелёные билеты за подписью казначейства США на вход в мир реальных стоимостей, в связи с «заменой спектакля», сегодня и впредь не действительны. А средства, потраченные на приобретение этих билетов, будут компенсироваться только в «кассе театра», только на кредитную карточку американского банка и только в течение месяца.

Среди специалистов бытует мнение, что **основной ресурс США – это даже не высокие технологии, а формирование стандартов мышления.** Во всяком случае, в нынешней России экономисты рассуждают, как правило, лишь в присущих Западу категориях богатства – разорения, а само богатство связывают только с одной из его форм – капиталом.

**Китайцы же живут** в другой системе координат, в системе благополучия, основанного на добродетели, **где важно не количество денег, а качество жизни. И богатство, как качество жизни, у китайцев не в капитале, а в роскоши.** Китайским экономистам вполне удаётся строить свою экономику вне стандартов мышления западной школы бизнеса и категорий успеха, навязываемых Мировым банком и Валютным фондом. Они оперируют категориями государства – семьи, а результат роста благополучия китайцев очевиден.

## **Заключение**

Может показаться, что перспективы Китая рисуются в чересчур радужных цветах. Но они отнюдь не безоблачные. В глобализацию Китай втягивается, а открытие его рынка может повлечь последствия, такие же, как и приведшие к 1-й опиумной войне. Монолит партийно-государственной структуры КНР подтачивает коррупция (сейчас, как там пишут, под следствием состоит уже 10.000 коррупционеров разных рангов). То тут, то там падает то мост, то универмаг (из-за

разворовывания средств во время строительства). При этом в политике Пекина, взятой в чистом, "лабораторном" как бы виде, присутствуют и гибкость, и дальновидность, что очевидно.

Революция во главе с Мао Цзэдуном позволила сцементировать "грудю песка" (ей Сунь Ятсен некогда уподобил китайский народ). Не приведет ли успешное действие рыночных механизмов (при соответствующем дирижировании из-за океана) к новому превращению монолита в «грудю песка», к воспроизводству на китайских просторах того, что свершилось на просторах советских? Рыночная реформа вызволила Китай из хаоса, но не явится ли еще больший хаос ее конечным результатом? Следуя теории трёх периодов китайского цикла подъёма и падения благополучия, всё так и будет. Придёт и новый хаос, но случиться это очень не скоро, по крайней мере, начало спада предусмотрено не ранее 2019 года.

## **Вопросы к главе XVI**

### **1. Что такое Бэйдайхэ?**

Варианты ответа:

1. Имя поэта эпохи Тан.
2. Курортное место, где любил отдыхать Мао Цзэдун.
3. Район Пекина, известный выступлениями оппозиции.
4. Река на Юге Китая.

Правильный ответ: Курортное место, где любил отдыхать Мао Цзэдун.

У **Мао Цзэдуна** есть короткое стихотворение 1954 года под названием «Бэйдайхэ». Сейчас это курортное место. Здесь любил отдыхать Мао и другие китайские руководители. Исторически же оно связано с именем первого императора – объединителя «воюющих царств» в единую державу **Цинь Шихуана**. Отсюда он посылал морские экспедиции на поиск острова бессмертия (а открыли они для Китая вполне смертные народы Кореи и Японии). Со времён 215 года до Р.Х. здесь сохранились руины его походного дворца. Бэйдайхэ с пятидесятых годов и до настоящего времени было местом регулярного проведения неофициальных закрытых совещаний руководства коммунистического Китая с жесткой «подковёрной борьбой» по стратегическим вопросам внутренней и внешней политики.

### **3. С каким историческим персонажем олицетворял себя Мао Цзэдун?**

Варианты ответа:

1. С Карлом Марксом.
2. С Лениным.
3. Со Сталиным.
4. С китайским императором Вэй У-Ди (Цао Цао).

Правильный ответ: С китайским императором Вэй У Ди (Цао Цао).  
**Вэй У-ди** - это посмертное имя Цао Цао: блестящего полководца и дипломата усмирившего хаос, охвативший Китай в конце царствования династии Хань. В **207 году**, Цао Цао, сражаясь с «северными варварами» и ударами военной силы изгоняя противника «на Восток» (к проходу Шаньхайгуань: начало Великой китайской стены - граница империи Цинь Шихуана), вышел со своими войсками к горе Цзешань (ныне окраина Чанли, 35 км западнее Бэйдайхэ). Цао Цао, как тип национального злодея, был весьма умелым политиком, диктатором-интеллектуалом и спасителем агонизирующей в мятежах конфуцианской империи. Он откровенно сделал ставку на силу и именно с помощью военной силы преуспел.

### ***3. В чём видел свою преемственность великим предкам Мао Цзэдун?***

Варианты ответа:

1. В развитии конфуцианства.
2. В насильственном подавлении хаоса.
3. В создании условий для развития литературы и искусства.
4. В поэтических эксерсизах.

Правильный ответ: в насильственном подавлении хаоса.

Канва символов следующая:

1. Хаос, преодоленный Цинь Шихуаном (конец III до н.э.).
2. Опять хаос, преодоленный Цао Цао (Вэй У-ди – начало III н.э.). Тогда, при крушении достигшего вершины конфуцианского процветания государства, население Китая и сократилось больше всего - на три четверти!
3. И, наконец, сам автор (Мао Цзэдун), преодолевающий очередной хаос.

**Всякий раз в китайской истории хаос подавлялся силой.**

### ***4. Кто объединил китайскую нацию в конце III до н.э., став первым подлинным императором Великого Китая?***

Варианты ответа:

1. У Ди из династии Хань.
2. У Ди из династии Вэй.
3. Цинь Шихуанди.
4. Цао Цао.

Правильный ответ: Цинь Шихуанди.

**В 221г. до Р.Х. Цинь Шихуан** объединил нацию в первую формальную империю, провёл реформы унифицирующие письменность, меры веса, длины, денежную, колеи дорог, административного деления и прочие, а в 206 г. до Р.Х. эта империя вдруг рухнула, и китайцы стали свидетелями разрушения своего мира и цивилизации.

### ***5. Какой китайский философ сформулировал исторический закон смены трех периодов в цикле развития общества и гомударства?***



Варианты ответа:

1. Лао Цзы.
2. Конфуций.
3. Чжуан Цзы.
4. Дун Чжуншу.
5. Правильный ответ: Дун Джуншу.

**Конфуцианский философ Дун Чжуншу в III до н.э.** изложил в трёх меморандумах составленных на опыте прошлого универсальный исторический закон последовательной смены трёх периодов в цикле развития общества и государства, а именно: установление хаоса, малое процветание, великое единение (и опять хаос). Конфуцианство с тех пор стало официальной государственной идеологией Китая.

### ***6. Как называл эпоху правления Мао маршал Линь Бяо?***

Варианты ответа:

1. Эпоха просвещенного абсолютизма.
2. Эпоха развитого социализма.
3. Эпоха правления нового Цинь Шихуана.
4. Эпоха желтого императора Хуанди.

Правильный ответ: эпоха правления нового Цинь Шихуана.

Линь Бяо говорил, что «правление Мао – это эпоха правления нового Цинь Шихуана» и народ воспринял эту оценку. Да и сам Мао Цзэдун после заговора инициировал компанию «критики Линь Бяо и Конфуция». А параллельно с критикой конфуцианских ценностей шло восхваление Цинь Шихуана. Мао открыто похвалялся тем, что по жестокости превзошёл Цинь Шихуана, но сделал тоже, что и он, – покончил с хаосом, перемолол китайское общество под единую точку зрения и возродил империю.

### ***7. Кем, прежде всего, был Мао Дзэдун?***

Варианты ответа:

1. Марксистом.
2. Интернационалистом.
3. Китайцем.
4. Человеком мира.

Правильный ответ: китайцем.

Мао Цзэдун, как и всякий китайский марксист, прежде всего, был китайцем, а уж потом марксистом. И **по-китайски всегда искал и находил третью силу**. А после его смерти не «Относительно Практики» и не «Относительно противоречия», но **«Теория председателя Мао Цзэдуна о делении мира на три части» была объявлена в Китае «величайшим вкладом в сокровищницу марксизма-ленинизма»**.

### ***8. Как китайцы охраняют тайну?***

Варианты ответа:

1. Соблюдают строжайший режим секретности.

2. Топят важную информацию в вале ненужных сведений.
3. Используют стратегическую дезинформацию и маскировку.
4. Просто молчат.

Правильный ответ: используют стратегическую дезинформацию и маскировку.

Китайцы в ряду мер достижения национальных целей ещё при жизни Мао Цзэдуна избрали стратегическую дезинформацию и маскировку. Когда вместо всей истины вам подсовывают не часть истины, но вовсе не истину, ибо исходят из того, что угрозой выступает сама тайна, то есть незнание. Но чтобы противник излишне не волновался и не предпринимал судорожные шаги к ясности, его следует вводить в успокаивающее заблуждение.

### **9. Какую войну можно ожидать от Китая?**

Варианты ответа:

1. Безъядерную наступательную.
2. Ядерную наступательную.
3. Химическую и бактериологическую.
4. Войну с локальным применением Китаем военной силы за периметром своих границ с целью унизить правительство или расстроить экономику той страны, где китайским интересам или интересам китайской экономической общины будут пытаться «наступить на ноги».

Правильный ответ: войну с локальным применением Китаем военной силы за периметром своих границ с целью унизить правительство или расстроить экономику той страны, где китайским интересам или интересам китайской экономической общины будут пытаться «наступить на ноги».

Такое применение военной силы считается у китайцев законным, приемлемым, справедливым и полезным. Полезным потому, что «препятствует количественному накоплению острых противоречий, не доводя их до перерастания в крупномасштабную войну». Более того, таким образом, возможность крупномасштабной войны в 21 веке вообще сводится к минимуму.

### **10. За счет чьего поражения выиграл Китай в эпоху реформ?**

Варианты ответа:

1. За счет поражения США.
2. За счет поражения НАТО.
3. За счёт поражения России.
4. За счёт поражения Японии.

Правильный ответ: за счёт поражения России.

Преимущества получены Китаем за счёт поражения «стратегического партнёра» – России, причём именно тогда, когда Горбачёв, а затем Ельцин исключили Китай из потенциальных противников и перевели в разряд потенциального союзника.

### **11. Каковы стратегически цели Китая (к 100-летию КНР)?**

Варианты ответа:

1. Стать к 2049 года самой мощной в мире державой.
2. Пасти к 2049 году "народы мира»
3. Вступить в ряды мощных мировых держав, раздвинуть стратегическую границу Китая на континентальный шельф, заатмосферный космос, полярные области и перенести возможные военные действия из районов географической границы Китая на стратегические границы, обменяв стратегическое пространство на дорогостоящее время стратегической реакции.
4. Окончательно вернуть Тайвань.

Правильный ответ: Вступить в ряды мощных мировых держав, раздвинуть стратегическую границу Китая на континентальный шельф, заатмосферный космос, полярные области и перенести возможные военные действия из районов географической границы Китая на стратегические границы, обменяв стратегическое пространство на дорогостоящее время стратегической реакции.

### **12. Что нужно китайцам для достижения этой цели?**

Варианты ответа:

1. Деньги, деньги и деньги.
2. Овладение ресурсами Дальнего Востока и Сибири.
3. Овладение территориями и ресурсами стран АСЕАН.
4. Стабильное мирное окружение и стабильность и сплочённость внутри страны.

Правильный ответ: стабильное мирное окружение и сплочённость внутри страны.

### **13. Что такое «Новый выбор Китая»?**

Варианты ответа:

1. Выбор либеральной модели.
2. Выбор агрессивной модели захвата сопредельных территорий.
3. Нарастивание влияния на окружающий мир через совокупную мощь страны.
4. Нарастивание военной силы для подавления и унижения соседей.

Правильный ответ: нарастивание влияния на окружающий мир через совокупную мощь страны.

### **13. Что обосновывает концепция трёхсферной стратегической границы Китая?**

Варианты ответа:

1. Проведение новых границ по воздушно-космическому пространству.
2. Проведение новых границ через океаническое пространство.
3. Обосновывает необходимость для КНР расширять жизненное пространство за пределами национальной территории. Предусматривается наращивание китайского национального присутствия в пространстве космоса и мирового океана (**ближайшая задача – полный суверенитет над островами Наньша**).

4. Обосновывает перенос границ Китая до Урала.

Правильный ответ: Обосновывает необходимость для КНР расширять жизненное пространство за пределами национальной территории. Предусматривается наращивание китайского национального присутствия в пространстве космоса и мирового океана (**ближайшая задача – полный суверенитет над островами Наньша**).

Ибо такое присутствие есть мощный способ по сути военного знания обстановки, контроля и решающего влияния на геополитическую и всё более важную «геоэкономическую» ситуацию на планете, способности собирать, интегрировать и распространять (демонстрировать) информацию о рисках и угрозах в реальном масштабе времени.

### ***15. За счёт чего достанется победа китайцам в сфере финансов?***

Варианты ответа:

1. За счет внедрения евро.
2. За счёт внедрения новой тихоокеанской валюты.
3. За счет ущерба доллара США.
4. За счет рубля.

Правильный ответ: за счет ущерба доллара США.

И здесь **победа китайцам достанется уже в обозримой перспективе за счёт ущерба интересам американского доллара.**

### ***16. Какая валюта союзник Китая, а какая враг?***

Варианты ответа:

1. Доллар – враг, иена – союзник.
2. Доллар – союзник, иена – враг.
3. Доллар враг, евро – союзник.
4. Доллар союзник – рубль враг.

Правильный ответ: Доллар – союзник, иена – враг.

### ***17. Что является условием реализации национальной экономической стратегии Китая?***

Варианты ответа:

1. Мир во всем мире.
2. Вступление Китая в ЕЭС.
3. Поддержание долговременной стабильности юаня.

4. Поддержание обменного курса доллар/иена.

Правильный ответ: поддержание долговременной стабильности юаня.

Именно это является категорическим условием реализации национальной экономической стратегии.

### **18. Как Китай добывает золото?**

Варианты ответа:

1. С помощью артелей золотодобытчиков.
2. Скупает на мировых рынках.
3. С помощью специальных армейских подразделений – «войск золотодобычи».
4. Выделяет из отходов промышленного производства.

Правильный ответ: С помощью специальных армейских подразделений – «войск золотодобычи».

Что же касается громадного золотовалютного запаса КНР, то собственно долларов США в этой цифре не так уж и много, а запас по преимуществу золотой.

### **19. Что висит «грозовой тучей» над мировыми финансовыми рынками?**

Варианты ответа:

1. Новая валюта стран АТР.
2. Иена вкупе с корейской воной.
3. Арабский динар+доллар+юань.
4. Золотовалютные резервы Китая + сверхжесткий гонконгский доллар + координируемый спецслужбами КНР финансовый потенциал китайских диаспор в странах ЮВА.

Правильный ответ: Золотовалютные резервы Китая + сверхжесткий гонконгский доллар + координируемый спецслужбами КНР финансовый потенциал китайских диаспор в странах ЮВА.

Именно эта триада висит над мировыми финансовыми рынками грозой тучей.

### **19. Кто пострадает от краха доллара в первую очередь?**

Варианты ответа:

1. Сами американцы.
2. Китайцы.
3. Россияне.
4. Все развитые страны.

Правильный ответ: россияне.

Американцы вряд ли сильно пострадают от краха доллара. **Крах бумажного доллара вряд ли сильно заденет и китайцев.** Народы Европы замечательно себя ощущают без доллара США. А вот народы России, стран СНГ и прочий мир за пределами «золотого миллиарда», могут быть неприятно удивлены и даже изумлены, когда через СМИ им сообщат, что имеющиеся у них на руках серо-зелёные билеты за

подписью казначейства США на вход в мир реальных стоимостей, в связи с «заменой спектакля», сегодня и впредь не действительны. А средства, потраченные на приобретение этих билетов, будут компенсироваться только в «кассе театра», только на кредитную карточку американского банка и только в течение месяца.

***20. На чём основывается  
китайское понятие благополучия?***

Варианты ответа:

1. На материально-денежной составляющей.
2. На национально-духовной составляющей.
3. Основанной на добродетели.
4. Основанной на силе.

Правильный ответ: основанной на добродетели.

Китайцы живут в другой системе координат, в системе благополучия, основанного на добродетели, где важно не количество денег, а качество жизни.