

The background of the cover is a deep, dark red. Two large, traditional Chinese lanterns with a ribbed structure are visible, one above the other, hanging from the ceiling. The lanterns are illuminated from within, casting a warm, orange glow. The overall atmosphere is cozy and traditional.

Джонатан Гелдарт

Заметки
из пекинской
кофейни

Тонкости жизни и бизнеса
в Поднебесной



Джонатан Гелдарт

**Заметки из пекинской
кофейни. Тонкости жизни
и бизнеса в Поднебесной**

«Олимп-Бизнес»

2015

УДК 338(510)
ББК 65.5(5Кит)-180

Гелдарт Д.

Заметки из пекинской кофейни. Тонкости жизни и бизнеса в Поднебесной / Д. Гелдарт — «Олимп-Бизнес», 2015

ISBN 978-5-9909050-1-6

Книга «Заметки из пекинской кофейни» создана в непривычном для российских читателей жанре. Являясь одновременно и травелогом, и бизнес-антропологией, она погружает нас в динамичную деловую атмосферу Китая. Автор книги Джонатан Гелдарт – исполнительный директор по развитию бизнеса в Китае международной аудиторско-консалтинговой сети Grant Thornton. Последние пять лет он живет и работает в Пекине. В основу книги легли его неформальные беседы с бизнесменами, лидерами общественного мнения и обычными жителями Поднебесной. Искренность и открытость собеседников автора позволяют читателям проникнуть в особенности коммуникации представителей разных культур, а разнообразие затронутых тем обеспечивает увлекательность повествования и глубокое погружение в мир современного Китая.

УДК 338(510)

ББК 65.5(5Кит)-180

ISBN 978-5-9909050-1-6

© Гелдарт Д., 2015
© Олимп-Бизнес, 2015

Содержание

Китайцы любят русских	6
Предисловие	8
Введение	9
Зима в Пекине	14
Глава 1	15
Глава 2. Недорогие отели и гибкость стратегии	17
Глава 3. Русский роман	20
Вместо четвертой главы	23
Глава 5. Журналист	25
Глава 6. Китайский нефтяник из Уэльса	29
Глава 7. Человек, знакомый с королевой	33
Конец ознакомительного фрагмента.	37

Китайцы любят русских

Как часто, сидя в парке недалеко от дома и наслаждаясь цветочным чаем зимой или прохладительными напитками летом, я слышу вокруг себя русскую речь! Почти так же часто, как и китайскую. Я живу в центральной части Пекина поблизости от района, который местные называют «маленькой Москвой». Вывески на ресторанах там двуязычные – на русском и на китайском, в книжных магазинах продаются книги только на русском языке, а в киосках российских газет едва ли не больше, чем местных. Не удивительно поэтому, что я задался вопросом: почему же китайцы и русские так тесно связаны друг с другом?

Общая история и граница длиной в тысячи километров привели к объединению этих двух народов, нередко против остального мира, на целые десятилетия, если не дольше. Справедливости ради надо сказать, что временами существование этого альянса было непростым, но все же он пережил трудные периоды благодаря духовной близости и взаимному уважению этих стран. Деловые связи могли быть более или менее интенсивными, но практически никогда не прекращалась. На крайнем севере Китая большинство населения билингвы: многие свободно говорят и по-китайски, и по-русски.

Путь между Пекином и Москвой не назовешь коротким. Но если отвлечься от политики, я думаю, что найдется много общего между китайцами и русскими. Я вижу в обоих народах стоицизм, решительность и самодостаточность. Добавьте к этому серьезное отношение к семье, истории, культуре, и я твердо верю, что у этих двух наций уже давно есть все, что нужно для успешного и гармоничного сосуществования.

«Китайцы любят русских». Мой таксист непринужденно перешел от обсуждения сходства между англичанами и китайцами и их отличия от остальных народов к российско-китайским отношениям. «Мы всегда любили русских, – уверенно заявил он. – Ну, может быть, не всегда, но уж точно в течение нескольких поколений. Долгое время мы были вместе и одинаково думали о мире. Их история, как и наша, полна страданий. У них были трудные времена, но, как и мы, русские пережили их без помощи извне».

Это естественное позитивное отношение к России и русскому народу я встречал везде, в каком бы месте Китая я ни находился. В определенной мере это связано с воспоминаниями о том периоде истории, когда весь мир отвернулся от Китая и только Россия была опорой для тогдашних лидеров страны. Эта поддержка и солидарность в трудные времена (ценимая главным образом старшим поколением китайцев), по-видимому, и создали неразрывную связь между людьми, которая сохраняется и в наше время. Несколько отличается только реакция молодого поколения, поскольку у него нет еще столь длительного опыта. Молодые китайцы, в основном среднего класса, имеют более широкое, более глобальное видение, чем их родители, бабушки или дедушки. Некоторые из них вскользь отмечают, что Россия меняется не так быстро, как Китай. Молодые россияне, которых я встречал в Китае, считают, что инвестиции в инфраструктуру городов на их родине не являются такими же адресными или столь же значительными, как в Китае. Им также хотелось бы большей музыкальной и культурной либерализации дома – такой, какую они видят в Пекине, но это скорее пожелание, нежели серьезная критика.

Эта книга не о России и не о русских. Речь идет о Китае и китайцах, но в ней есть рассказ об одной русской девушке, студентке, которая осталась жить в Пекине, и ее глазами мы видим современный мир Китая. Мы встретились с ней в типичном западном кафе, но дискуссия была о России, а также о надеждах и мечтах молодой женщины, живущей далеко от дома.

У каждой нации есть свои стереотипы, и многие из них основаны на той картине, которую в течение многих лет рисуют средства массовой информации. Эта картина всегда поли-

тически окрашена и полна предрассудков. Как у жителя Запада, у меня есть свое собственное восприятие России и русских. Моя учеба пришлась на период вскоре после окончания «холодной войны», когда паранойя и страх распространились на политическую риторику и проникли в западные СМИ. Сейчас ситуация кардинально изменилась, но подозрительность, связанная с плохой информированностью, еще осталась. Мнение китайцев о России существенно отличается от мнения людей на Западе – фактически это две противоположные точки зрения. Жители Поднебесной испытывают к русским любовь, уважение и восхищение, которое трудно оценить европейцам и американцам. Я думаю, что русские люди испытывают по отношению к своим китайским соседям похожие эмоции. Я надеюсь, что благодаря этой книге россияне смогут лучше представить себе жизнь китайцев, их верования и взгляды на мир – и, конечно, на Россию.

Джонатан Гелдарт

Предисловие

Проведя больше пяти лет в Пекине, сначала наездами, а потом как постоянный житель, я разработал стратегию выживания для *лаовай* (или *вайго-жэнь*, или иностранца – как угодно) в этом стремительном и грязном столичном городе.

Эта стратегия называется кофе.

Я начал со «Старбакса», прошел через «Макдоналдс» (одного раза хватило), «Косту» и даже «Сабвэй» (тоже хватило на один раз). После этого я определился с единственным местом, где удовлетворяю две свои потребности – поработать в интернете, когда в офисе пропадает доступ к сети (а это бывает часто), и выпить кофе.

Конечно, в Китае предпочитают чай, да и сам я раньше не был любителем кофе, но со временем превратился в заядлого кофемана. Место, в котором я обосновался, которое стало моим любимым и где у меня проходит большинство встреч и бесед, представляет собой эклектичную смесь китайского чайного домика и западной кофейни. Здесь предлагают на завтрак вполне приличную еду (ешь, сколько хочешь, за 50 юаней) и кофе по 20 юаней за кружку (можно постоянно подливать)¹. Я обычно сажусь у окна – под кондиционером (который необходим пекинским летом) и рядом с трубой центрального отопления (она столь же необходима жесткой пекинской зимой). Здесь за прошлый год я познакомился с самыми разными людьми всех возрастов, и не только из Китая, но со всего мира. В этом квартале снимает квартиры младший дипломатический персонал из многих стран – от Кореи и Японии до Украины, Казахстана и центральноафриканских государств, чьи названия и местоположение я так и не смог выпытать.

Именно здесь я делал свои записи – сначала для личного пользования, а потом как основу для последней книги «Китайский бизнес: мысли вслух», которая вышла в 2013 году. Но многие истории – как простых китайцев, так и крупных бизнесменов и лидеров общественного мнения, которых я уговорил пообщаться со мной, – остались нерасказанными. Для меня остается загадкой то, почему эти люди согласились поведать их, и более того – были счастливы, что я их записал. Одни просили сохранить анонимность, но другие с удовольствием разрешили цитировать их и даже сфотографировались.

Эти истории – не плод воспаленной фантазии, хотя некоторые из них поразительны. Все они – чистая правда. Люди, сюжеты и места существуют в реальности. Я убежден, что взгляд на Китай, сложившийся в результате наших бесед, несколько отличается от общепринятого. Эти заметки – отражение моего собственного проникновения в жизнь, бизнес и культуру Китая через глаза и уста самих китайцев, которые живут и работают здесь. Это также и их взгляд на западный мир. В историях этих людей нет ничего особенно нового – кроме того, что они рассказаны впервые. Сопровождающие их комментарии принадлежат мне и основаны на том, что я услышал и пережил в Китае – и особенно в Пекине. Я внимательно слушал и много размышлял и над рассказами, и над окном в обычную китайскую жизнь, которое они мне приоткрыли. Если я что-то неправильно понял или упустил какие-то важные вещи, приношу искренние извинения.

Здесь вы найдете не только мысли об услышанном, но и мои личные соображения о современном Китае, каким я вижу его каждый день.

¹ По курсу на конец 2015 года – около 544 и 218 рублей соответственно. – *Здесь и далее прим. ред.*

Введение

Я обнаружил, что, несмотря на все прочитанные книги и предварительную подготовку перед поездкой в Китай в отпуск или по делам, люди все равно оказываются не готовыми к многочисленным тонкостям и сложностям здешней повседневной жизни. Пока я здесь жил, работал, ел, пил и – о да! – пел вместе с китайскими коллегами и друзьями, я узнал больше, чем из любой книги или путеводителя. И чем больше я слушаю, тем больше узнаю, а чем больше узнаю, тем лучше вижу, как мало я понимаю эту порой странную и противоречивую страну.

Эта книга – попытка показать через прямую речь обычных людей то, что я считаю настоящим Китаем – скрытым за риторикой СМИ, стереотипами и предрассудками. Правда, почти все мои герои живут и работают в Пекине, но они в основном не относятся к «пекинцам», «Пекин жэнь», «людям Пекина». Этот город – политическое сердце Китая, магнит для тех, кто со всей страны приезжает, чтобы найти на его улицах удачу и сделать здесь деньги. Каждый город в Китае имеет свои особенности – например, главным международным центром считается Шанхай. Однако столица занимает особое положение – это пламенный котел для китайцев из всех провинций и этносов, по-настоящему китайский город. Иностранцы здесь – наименьшее из меньшинств, и поэтому, если сравнивать со многими другими мировыми столицами, Пекин – более точный культурный барометр Китая, чем, к примеру, Вашингтон, Лондон, Париж или Сидней для своих стран.

Здесь собраны соображения обо всех аспектах китайской жизни – было бы желание остановиться и поразмышлять над ними. Заметки о браке, гендерном неравенстве, бизнес-стратегиях и правах сексуальных меньшинств. И смешение это – умышленное.

Читателю полезно будет знать некоторые особенности жизни Пекина, которые помогут точнее понять и осознать ту или иную историю. Это мои личные наблюдения, которые вряд ли можно будет найти в путеводителях. На протяжении всей книги вы раз за разом будете встречать ссылки на несколько ключевых аспектов китайской и, в частности, пекинской жизни. Чтобы вам было легче в них разобраться, я дам несколько дополнительных разъяснений.

В книге часто упоминается слово *хукоу* (##). *Хукоу* – свидетельство о прописке, которое есть у каждого китайского гражданина. В нем указано, горожанин он или из сельской местности, в каком городе, поселке или деревне проживает. Возможно, для китайца это самый важный документ. Когда-то без *хукоу* нельзя было получить талоны на еду, и во времена культурной революции это обрекало человека на голод. Сегодня к людям, у которых «сельские» *хукоу*, относятся иначе, нежели к тем, кто прописан в городах – особенно таких крупных, как Пекин или Шанхай, где людям доступны дополнительные преимущества – более широкие возможности получить работу и образование, пенсию и медицинское обслуживание. Информация для вашего удостоверения личности основывается на данных, содержащихся в вашем *хукоу*.

Многие сетуют на плохую экологию в Пекине. В других городах тоже есть эта проблема, но Пекин – столица, и на него приходится основной удар критики. Я могу подтвердить, что ситуация в городе ужасная и жалуются на нее буквально все. Большую часть года воздух не соответствует нормам годности для дыхания, установленным Всемирной организацией здравоохранения. Около 95 % населения не считают нужным носить защитные маски, а те, что есть в продаже, скорее декоративны, чем эффективны. Маски, которые действительно задерживают микрочастицы сажи, способные забить ваши легкие, стоят дорого и обычно отсутствуют на прилавках – если они даже когда-то там и были. Все мы сокрушаемся, но продолжаем страдать. Те, кто могут, покупают воздухоочистители для дома. Те, кто

не могут, – смиряются. Хорошими вы называете дни, когда можете разглядеть горы, окружающие Пекин с севера и запада. Плохими – когда не в состоянии различить здания на другой стороне улицы.

В Пекине замечательное метро – быстрое, эффективное, строго следующее расписанию, с кондиционированными вагонами. Но в часы пик, которые длятся примерно с 07:30 до 09:00 и с 18:00 до 19:30, давка становится невыносимой. В остальное время здесь просто тесно, а потом метро закрывается на ночь. Власти продолжают строить новые линии, и сейчас их уже 18. К концу 2014 года действовало почти 300 станций и планировалось открыть еще. Каждый день метрополитеном пользуются более 10 миллионов человек, и это чувствуется. Билеты крайне дешевы: обычный тариф – 3 юаня, а за самую дальнюю поездку надо заплатить 10². Как только вы научитесь разбираться в лабиринте пересекающихся линий и ориентироваться в переходах, вы сможете доехать практически куда угодно и когда угодно. Там можно пересесть на еще более дешевые автобусы, идущие в менее доступные места, и таким образом перемещаться по городу с удивительной легкостью. Другие автобусы доставят вас в пригороды – часовая (или даже еще более дальняя) поездка встанет вам в 20 юаней³, если вы готовы мириться с такой длинной дорогой. Многие готовы.

Такси – еще один существенно субсидируемый вид транспорта в Пекине. Меньше чем за 30 юаней можно пересечь город из конца в конец, а за 100 – добраться из центра до аэропорта, с учетом платной магистрали, которая обойдется в 10 юаней⁴. Такси здесь повсюду, но водители не обязаны останавливаться и подбирать вас, если им не хочется. Многие старательно избегают иностранцев – ни один из попадавшихся мне таксистов не говорил по-английски, им просто лень с этим связываться. Вскоре привыкаешь размахивать клочком бумаги с якобы написанным на нем адресом, а таксисты демонстрируют явное облегчение и исполняются благодарности, если вы хотя бы немного говорите по-китайски.

Дорожное движение в Пекине – это кошмар. Основные направления забиты и окутаны выхлопными газами с раннего утра до поздней ночи. Что ж, так обстоит дело во многих городах мира. Вы, конечно, можете подумать, что в Пекине, с его многочисленными скоростными магистралями (по три полосы в каждую сторону) и выделенными полосами для общественного транспорта, у вас не будет проблем с перемещением по городу. И ошибетесь. Автомобили, рыча, ползут и по широким, и по узким улицам в одном и том же угнетающем черепашьем темпе. Три полосы часто превращаются в четыре из-за нетерпеливых водителей. Поворотники выглядят декоративными элементами, качество вождения ужасает, а опыт есть не что иное, как превосходство шестого чувства и слепой веры над правилами и стандартами. Аварии редки, но страховка – еще более редкая вещь. И в случае аварии – даже если она произошла на скоростной полосе – все движение останавливается до тех пор, пока вопрос не будет решен – с участием полиции или без него.

В Пекине обычно назначают не больше двух деловых встреч в день – одну утром и одну ближе к вечеру. Главная причина такого расписания – пробки. Приехать вовремя трудно, и опоздания часто бывают прощены, если сопровождаются закатыванием глаз и фразой: «Ужасный трафик!» Если встреча назначена на одиннадцать или позднее, вы, возможно, вместе пойдете обедать, а если ближе к вечеру – ужинать. Если ужин деловой – пейте йогурт! Он обволакивает желудок и отчасти смягчает действие *байцзю*⁵ или другого крепкого алкоголя, который вам с большой вероятностью предложат.

² Около 33 и 110 рублей соответственно.

³ Около 220 рублей.

⁴ Около 327, 1088 и 110 рублей.

⁵ *Байцзю* (кит. трад. 啤, пиньинь: *Báijǐu*, палл.: *байцзю*) – традиционный китайский алкогольный напиток, наиболее близкий русской водке. Представляет собой прозрачную жидкость со специфическим запахом. Содержание этилового спирта в байцзю варьируется от 40 до 60 %.

Обед в Китае начинается в полдень, и вся страна делает перерыв. Видеть, как миллионам людей одновременно подают еду, – это впечатляет. Повсюду уличные лотки и рестораны всех размеров, типов и на любой вкус. Помните, что совместная трапеза служит обычно для укрепления отношений, а не для обсуждения деловых вопросов. Ужин начинается вечером, часов в шесть-семь, а в половине десятого все обычно готовы уходить. Если еда сопровождалась красным вином и байцзю, то вы к этому моменту действительно будете «готовы». После ужина часто следует приглашение в караоке, и вам предстоит во весь голос распевать «Хей, Джуд» в компании вдохновленных – часто алкоголем – коллег до самого утра. На такой случай я научился жаловаться на изжогу и уходить пораньше.

Личные отношения (*гуаньси*, ##) играют в Китае огромную роль. Их выстраивание требует значительного времени и усилий. Не ждите, что вам удастся чего-либо достичь – в частности, в бизнесе, – если вы предварительно и в первую очередь не озаботились именно личными отношениями. Может показаться, что вы тратите время впустую, – но это не так. Долгосрочные отношения откроют двери, о существовании которых вы и не подозревали. Большинство сделок, сорвавшихся на моих глазах, расстроились именно потому, что западные бизнесмены пытались проскочить этот этап по-быстрому. Кроме того, отношения здесь переходят от одного человека к другому. Поэтому, когда один человек знакомит вас с другим, они оба демонстрируют вам «лицо» (см. ниже), и это означает, что вам следует относиться к новому «другу» с тем же уважением, что и к первому. Так выстраивается сеть контактов, которая послужит во всем, что бы ни происходило с вами в Китае – от поиска места, где можно вкусно поесть, до совершения сделки. Не стоит недооценивать силу и важность отношений.

Понятие «лица» (*мяньцзы*, ##) в Китае весьма распространено, и упомянуть о нем здесь я считаю важным. Его суть крайне проста: проявлять подобающее уважение к окружающим. Никто не хочет чувствовать себя неловко, особенно перед друзьями и коллегами, и Китай в этом смысле не отличается от остального мира. И все же здесь чуть легче ошибиться – из-за сложности культуры и множества смысловых пластов, присущих самым разным вещам. Вдобавок ко всему китайцы могут обидеться на то, от чего представитель западной цивилизации просто отмахнулся бы, сочтя неважным или незначительным. Наступив на такую культурную или социальную «мину», вы даже не поймете, что она взорвалась, пока вам не откажут в очередной встрече или не начнут вежливо отвечать, что нужный вам человек постоянно «недоступен». Простое правило – быть вежливым со всеми. Это ничего не стоит, зато приносит дивиденды. Кроме того, обращайте внимание на то, что не говорится, а не только на то, что произносится вслух. В Китае читать между строк – особая форма искусства, и здесь тоже легко наделать ошибок с обеих сторон. Выражайте свои мысли как можно точнее, чтобы избежать двусмысленности. Большинство китайцев, которые, возможно, не сталкивались прежде с западной культурой, полагают, что в ваших словах, когда вы говорите, есть некий дополнительный смысл. Если вы чувствуете, что собеседники что-то недоговаривают, скорее всего так оно и есть. Откровенно попросив разъяснений, вы потеряете «лицо», поэтому позаботьтесь о том, чтобы рядом был человек, который будет не только переводить, но и интерпретировать сказанное. Китайцы порой бывают настолько прямыми, что во многих западных культурах это выглядело бы грубостью. Мне часто смотрят в глаза и без тени иронии спрашивают, почему у меня седые волосы и я не крашу их в черный, как все остальные руководители высшего звена в Китае. В ответ я только улыбаюсь и извиняюсь за то, что я англичанин. Люди здесь будут комментировать вашу прическу, одежду, вкусовые предпочтения, использование косметики (только для женщин!) или акцент, даже глазом не моргнув. Иногда это делается с целью сказать вам комплимент, но не всегда. Мой совет: уклоняйтесь от столкновений по подобным поводам. Это делается не со зла, и негативная реакция совершенно лишит вас «лица» – оно разобьется вдребезги. Наконец, и с деловой, и с

социальной точек зрения в Китае очень важны подарки. Это имеет общие корни с понятием «лица» и уважением, но также и просто с тем, что все мы ценим проявление внимания. В последние годы традиция подверглась осуждению – практику подношения экстравагантных подарков начали связывать с коррупцией и взяточничеством, против которых ведут борьбу нынешние лидеры страны. Однако дарить и получать небольшие и недорогие, но исполненные смысла подарки по-прежнему принято – и даже приветствуется. Не делая этого, можно себе только навредить – за исключением тех случаев, когда вы хорошо знаете друг друга и договорились, что подарки при каждом визите не обязательны. Но не забывайте делать их на главные праздники, иначе все закончится очень плохо! У меня, например, вошло в привычку привозить конфеты из моего родного города на севере Англии. Большинство китайцев сластены, а присутствие личного элемента хорошо понятно им и всегда вызывает улыбки. В ответ вы можете в итоге получить гору чая, но это отлично для «передаривания» – все же понимают, что столько чая вам не выпить!

Больше двух тысяч лет, со времен династии Цинь⁶, китайцы пытаются организовать свою гигантскую страну в виде некой иерархии. Сегодня в Китайской Народной Республике существует пять видов административных образований, приблизительно соответствующих географическому делению и численности населения: провинции, префектуры, округа, поселки и деревни. Отдельно (и частично перекрывая эту систему) существует неофициальная, распределяющая города по уровням. Отчасти она основана на их размерах, но прежде всего – на степени экономического развития. Несмотря на некоторые недостатки, она представляет собой полезный способ классификации. Муниципалитеты Пекин, Шанхай, Тяньцзинь и Гуанчжоу обычно упоминаются в качестве городов первого уровня. Второй уровень – 32 города, являющихся по большей части столицами провинций; третий – 238 главных городов префектур и четвертый – центры округов. Остальные 1643 города относятся к пятому уровню. (Я благодарю за эти данные исследовательскую компанию Millward Brown из группы WPP.)

Конечно, я мог бы продолжать и продолжать. Но достаточно будет сказать, что китайской культуре посвящено множество книг и веб-сайтов. Я рекомендую вам посмотреть их. Даже самое общее представление о долгой и сложной истории страны сослужит вам хорошую службу. В конце концов, как бы там ни было, никто не ждет, что вы сделаетесь настоящим китайцем.

⁶ Династия Цинь (кит. упр. 秦, пиньинь: *QínCháo*, палл.: *Циньчао*) – китайская династия, правившая всем Китаем между династиями Чжоу и Хань в период Империи Цинь (221 до н. э. – 206 до н. э.).



Зима в Пекине

Ветер проникает сквозь яркие длинные пальто, парки и стеганые куртки, пестрящие на улицах Пекина. За два дня температура упала на десять градусов – и вот она, зима. Деревья сбрасывают листву, которая кружит повсюду, укрывая все до последнего закоулка, пробираясь в общественные здания, офисы и жилые дома. Тротуары местами покрываются льдом – в том числе из-за довольно противной привычки некоторых людей справлять нужду где попало, и искоренить это, похоже, не под силу даже правительству. Не забывайте также глядеть в оба, чтобы не угодить в помой, выплеснутые из ресторанчиков, мимо которых вы пробираетесь по узким тротуарам.

Одним благословен колючий холод: он сдувает прочь плотные волны копоти и смога, которые иначе душили бы город, как душит ненужное пуховое одеяло в жаркую летнюю ночь.

Глава 1

Страсть к брендовым вещам



После долгого дня, полного встреч и телефонных разговоров, я надеюсь найти убежище в кофейне и перевести дух. Но не тут-то было: три женщины двадцати с чем-то лет хотят попрактиковаться в английском. Все они уже замужем, у одной дома дочка, за которой присматривает бабушка. Все работают, и все, словно младенцев, прижимают к себе свои дизайнерские сумки.

Беседа начинается с обычной для Китая серии вопросов. Кто вы? Чем занимаетесь? Откуда родом? Почему живете в Китае? Сколько лет вашим детям? После обмена любезностями светский разговор заканчивается и все переходят к теме куда более интересной. К деньгам.

Чего у китайцев никогда не было много, так это денег – по крайней мере, до самого недавнего времени. Хотя их изобрели именно в Китае пару-тройку тысяч лет назад, подавляющее большинство населения никогда по-настоящему не знало, каково это – иметь денег больше, чем необходимо для выживания. В последнее время все изменилось. Более 300 миллионов китайцев сегодня можно отнести к среднему классу, и это число растет по мере того, как набирает силы китайская разновидность капитализма. Мои собеседницы как раз и представляют нарождающийся средний класс. Жаждающие брендов и располагающие некоторым количеством денег, они делают покупки при любой возможности – тщательно продумывая траты, но иногда позволяя себе расточительство.

У Ли классическая сумка «Prada», у Сьюзен – последняя модель «Moschino», а у Лилли – «Gucci» прошлого сезона.

– Мой муж думает, что я сумасшедшая, – говорит Сьюзен, когда я замечаю, что сумки, должно быть, очень дорогие. Мировые бренды не снижают цены в Китае; во многих случаях налоги и «цена, основанная на ценности» приводят к тому, что эти «обязательные» вещи обходятся гораздо дороже, чем в других странах.

– Я бы никогда не смогла этого себе позволить, если бы не отказалась от других вещей, – говорит Ли.

– От каких, например?

– Например, от еды!

Ситуация проясняется по мере того, как девушки рассказывают, на какие сознательные лишения они идут, чтобы купить эти престижные вещи. Понятие «лица» хорошо известно в Китае – оно основано на уважении и признании, которые люди проявляют по отношению друг к другу. В обществе, где потребление и материальные блага становятся основными движущими силами, можно в значительной степени обеспечить себе «лицо» с помощью качественных и дорогих вещей. Обладание ими демонстрирует (или, что важнее, подразумевает) высокое положение и богатство. Все эти атрибуты рассматриваются как необходимые для того, чтобы поднять ваши статус и престиж в глазах окружающих на новый уровень. Однако никогда прежде я не видел, чтобы тенденция проявлялась так ярко, как в случае этих девушек. Выяснилось, впрочем, что они вовсе не одиноки и что очень многие буквально обходятся без еды, чтобы накопить суммы, достаточные для покупки определенных вещей – таких, которые в полной мере позволят им продемонстрировать «лицо» семье, друзьям и коллегам.

– Сумка или туфли из последней коллекции – это очень важно, – перечисляет Лилли. – Они показывают, какая я успешная и какой богатый у меня муж...

(Муж Лилли небогат, а сама она работает секретаршей в машинописном бюро.)

– Когда мало ешь, появляется еще один плюс, – размышляет Ли. – Я влезаю в красивые платья!

Будучи западным мужчиной – а может, просто мужчиной, – я не могу понять, как можно голодать ради моды, но косметика и аксессуары престижных брендов (особенно иностранных) имеют огромное значение для амбициозного среднего класса в Китае.

Лилли признает, что за год с рождения дочери не смогла позволить себе ни одной новой вещи. Зато у нее есть ребенок – еще один «обязательный модный аксессуар» для молодой китайки. Пока она на работе, за ребенком присматривает ее мама, и это типичная для Китая ситуация. Каждый день Лилли тратит на дорогу несколько часов – она живет к востоку от Пекина, где дома дешевле. Однако раз в месяц она разрешает себе походить по магазинам в компании подруг – обычно девушки ночуют у кого-нибудь из них, чтобы устроить полноценный «день шопинга» в одном или двух из крупнейших пекинских торговых центров.

Эти молодые женщины – профессиональные покупательницы. Прежде чем отправиться в экспедицию с целью примерить желанные вещи и написать отзыв, они часами сидят в интернете, обмениваются историями и делятся опытом в социальных сетях Weibo и WeChat с друзьями и другими любителями этого процесса. «Белую» бытовую технику (холодильники, кондиционеры и все более популярные воздушные фильтры для очистки загрязненного пекинского воздуха) обычно покупают в дни национальных праздников («Золотых Недель») в октябре и на Китайский Новый год. Личные вещи приобретаются, когда девушкам удастся накопить достаточно денег, обходясь без «менее важного». Но в любом случае они всегда ищут возможность сэкономить – узнают о скидках и о подарках за покупки. Добавьте сюда выгоду от дисконтных карт и специальных предложений, и вот уже кажется, что все эти усилия прилагаются не зря. По крайней мере, так видится сквозь мои ярко-розовые очки.

Торговля и распродажа брендовых вещей в Китае основаны на совершенно иной, нежели западная, психологии. Бизнес, не учитывающий этих различий, безусловно потерпит неудачу. Но, судя по непоколебимой сфокусированности моих собеседниц, международная модная индустрия будет завоевывать в Китае все новые позиции. Пусть, следуя антикоррупционным тенденциям, уходит в прошлое традиция дорогих подарков и предметы роскоши продаются хуже – развивающийся средний класс по-прежнему требует высококлассных модных вещей, западных брендов и готов пойти на все, чтобы ими обладать.

Глава 2. Недорогие отели и гибкость стратегии

Мне позвонил Дэвид Сунь. Это типично для него – игнорировать иерархию, поэтому мое короткое электронное письмо стало причиной прямого звонка весьма занятого гендиректора китайской сети бюджетных отелей. Дэвид рулит бизнесом, продающим ежедневно 250 000 спальных мест в 2500 гостиниц, расположенных в 300 с лишним городов по всей стране. Много ли западных руководителей такого уровня, получив письмо в шесть строк, станут звонить на мобильный телефон человеку, с которым виделись три раза за два года?

С Дэвидом, который помогал открывать в Китае магазины B&Q⁷, пустые прелюдии не работают, поэтому я сразу перехожу к делу.

– Дэвид, я слышал, вы несколько дней будете в городе. Сможете выпить со мной кофе в ближайшие 72 часа?

– Конечно. Где вы?

Являя типичный пример того, что в Китае многие вещи подчас проделываются молниеносно и с удивительным проворством, Дэвид уже несколько часов спустя сидит передо мной.

Я сообщил ему только улицу и название кофейни на английском. Его водитель сумел как-то «договориться» со зверскими пекинскими пробками и высадил Дэвида перед зданием всего десятью минутами позже назначенного срока. С учетом «китайского времени» иначе как поразительным это не назовешь!

В Китае существуют негласные правила, касающиеся прибытия на встречу. Опаздывать почти так же невежливо, как в Британии или многих западных странах, но прийти на десять минут раньше вполне допустимо. Мое главное правило – приходить не раньше чем за пять минут, но и не опаздывать больше чем на десять. Пробки и другие накладки допустимы как причины для дополнительного опоздания, в Пекине и Шанхае дорожная ситуация часто задерживает людей на двадцать минут или даже дольше. Поэтому здесь необходима гибкость: планировать больше одной-двух важных встреч в день не рекомендуется.

Мы входим в кофейню, заказываем напитки и сразу же с головой уходим в беседу. За полчаса Дэвид едва успевает перевести дух, но в процессе разговора ему удается выпить стакан воды и две кружки чая. Мой кофе остывает.

⁷ B&Q – крупная международная розничная сеть, продающая товары для дома и ремонта. Основана в Великобритании в 1969 году.



Он – полный кипучей энергии, напористый, прирожденный лидер; его энтузиазм заразителен – будущее своего бизнеса Дэвид видит в продолжении экспансии и уверен, что будет открывать до 500 новых отелей в год.

Трансформация Китая продолжает влиять на все отрасли экономики, и начавшаяся недавно антикоррупционная кампания сказывается на гостиничном бизнесе и индустрии развлечений не меньше, чем на всех остальных. Мероприятия отменяются, люди меньше путешествуют и реже дарят подарки – все это чувствует на себе даже рынок недорогих отелей, на котором работает его Home Inns. Дэвид тем не менее остается оптимистом в том, что касается возможностей роста в его сегменте.

– Это ново, но это нормально, – говорит он. – Люди и организации должны держаться в рамках бюджета, каким бы он ни был.

Он чувствует, как меняются привычки клиентов в отношении трат, видит, что, бронируя номер, они уделяют больше внимания соотношению цены предложения и его качества, чем просто уровню роскоши.

Конкуренция на рынке очень высока: в Китае больше 10 000 недорогих гостиниц, объединенных под сетевыми брендами, и их число постоянно растет – причем в тех же городах, где присутствует сеть Дэвида. Рынок сильно фрагментирован, найти новые возможности и конкурентоспособные места расположения – проблема. Масштабы страны – вот секретное оружие Дэвида.

– Сейчас мы сконцентрированы на открытии отелей в большинстве городов третьего и четвертого уровней. Наша франчайзинговая модель ⁸ позволяет нам быть очень гибкими в отношении того, как и в каком направлении развиваться.

Преимущество, которое дают бесценные знания местных предпринимателей – наших франчайзеров, – в снижении рисков, связанных с открытием новых отелей и выходом на рынки провинциальных городов. Дэвид предсказывает, что в будущем более 85 % отелей будут открываться на основе франчайзинговой модели. Проблемой для бизнеса остается то, что если в сезон отпусков большинство китайцев уезжают из дома и отели в это время легко заполняются, то в другие периоды, особенно в будние дни и в межсезонье, гостиницам, раз-

⁸ Франчайзинг (англ. *franchise* – «лицензия», «привилегия»), франшиза (фр. *franchise* – «льгота», «привилегия»), коммерческая концессия – вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передает другой стороне (франчайзи) за плату (роялти) право на определенный вид бизнеса и использование разработанной бизнес-модели его ведения.

брованным по большой и многообразной стране, очень трудно добиться нужных показателей.

– Нам необходимо повышать загрузку в другие периоды года, – говорит Дэвид. Кроме того, прибыльность отелей значительно отличается в зависимости от провинции. Китай больше Европы, у каждого региона есть свои особенности, поэтому неудивительно, что средний доход, траты и отношение к путешествиям и отелям от провинции к провинции сильно меняются. Так же дело обстоит с ценообразованием и зарплатами.

Все это ужасно похоже на ситуацию с Premier Inn в Великобритании или с любой дешевой гостиничной сетью в Европе или США. И совпадения на этом не заканчиваются. Подобрать подходящих, хорошо обученных сотрудников и руководителей – постоянная забота Дэвида. «Самая большая проблема – это персонал. Нам нужно искать, нанимать, обучать и удерживать подходящих людей. Мы вкладываем в них массу сил, времени и денег», – рассказывает он.

Однако есть и существенное отличие, которое проявляется в беседах с Дэвидом и его западными коллегами. Лично заинтересованные, всегда «готовые к бою», интернет-клиенты в Китае влияют на бизнес-модели гораздо сильнее и гораздо быстрее, чем на западных рынках.

– Китайский средний класс растет, и это люди, которым сейчас тридцать с небольшим, – говорит Дэвид. – Они были подростками, когда Китай, в начале двухтысячных, вошел в эпоху интернета. Люди в возрасте около тридцати и за тридцать как раз и составляют основу того сегмента потребителей, который обладает реальной покупательной способностью. Они более независимы и активны; они ориентированы на себя, стремятся к определенному стилю жизни; они получают удовольствие от своей свободы и открыты переменам больше, чем их родители, бабушки и дедушки.

Из-за этой продвинутой, интернет-ориентированной группы потребителей все, о чем говорит Дэвид, в той или иной степени связано с сетью. Все – от поиска отеля до бронирования номера, оплаты и выставления счетов – делается онлайн, и преимущественно с помощью мобильных приложений. Дэвид и его команда активно развивают предложения для этой группы клиентов, чтобы завоевать и укрепить их лояльность.

Ограничены ли амбиции Home Inns только Китаем? Дэвид отвечает уклончиво:

– В Китае по-прежнему полно места, чтобы расширяться. Здесь мы можем вырасти еще на 20–30 %. Возможности роста где-либо еще – скажем, процента три-четыре. Тем не менее мы открыты для остальной Юго-Восточной Азии, готовы работать с людьми в Европе и вообще где угодно. Китайские потребители все больше путешествуют, и они будут искать известные им бренды, на которые точно смогут положиться. Мы можем извлечь выгоду из такого развития событий, по мере того как рынок будет открываться.

Пока же Дэвид остается полностью сосредоточенным на Китае, и, слушая его, понимаешь почему!

Дэвид оставил меня столь же стремительно, как появился. Его шофер, невзирая на гнев местных парковщиков и офисных охранников, ждал Дэвида, припарковавшись вторым рядом у въезда на стоянку – на этой священной «ничьей земле» между необходимостью платить за место и риском угодить на эвакуатор взбешенных владельцев паркинга. Совершенно ясно, что он уже не раз играл в эту игру.

Глава 3. Русский роман

Для начала стоит сказать, что мы сидим на улице. И хотя до *дахуа* (сильного холода, который каждый год предсказывается по лунному календарю и неизменно опровергает расчеты) еще осталось несколько дней, в вымощенном бетоном внутреннем дворе ужасно холодно, и легкий ветер усиливает это ощущение. Но сейчас, в послеобеденное время, кофейня полна студентов и людей, отправившихся по магазинам, поэтому нам приходится ютиться на деревянных стульях у задней двери.



Юлия Л. (она предпочитает некоторую анонимность), кажется, не замечает холода, что, в общем, не удивительно – она русская. Эта симпатичная миниатюрная девушка с ясными глазами родилась в 1989 году в Волгограде. И она влюблена.

– Я выросла и получила образование в Волгограде. Хотела заниматься точными науками, но родители решили, что мне надо учить китайский. Когда я была маленькая, мы много путешествовали. В первый раз меня взяли в отпускную поездку за границу, когда мне было всего шесть лет. Мы ездили в разные места, но не в Китай. Когда пришло время поступать в вуз, родители не захотели отпускать меня в Москву, потому что сочли это опасным для молодой девушки, и я стала учить китайский в Волгограде. У нас не было преподавателей из Китая, потому что предмет только что ввели. Я два года учила язык там, а потом – в Тяньцзиньском университете иностранных языков. В первый год здесь было очень тяжело. Я не знала, куда пойти, как познакомиться с людьми, но постепенно освоилась. Потом я поступила в годичную магистратуру для преподавателей китайского иностранцам – там же, в Тяньцзине. А занятия в последний момент перенесли в Ханчжоу. Я поехала туда, но через полгода сдалась – поняла, что учеба не для меня. Кроме того, я влюбилась в молодого человека, с которым познакомилась в Тяньцзине, и решила вернуться в Пекин, чтобы быть с ним.

Молодой человек был американцем. Сейчас они уже не вместе.

– Он оставался в Тяньцзине, поэтому мы и выбрали Пекин, который вроде как посередине между этим городом и Ханчжоу. Я нашла работу в «Зоне искусств 798» (переоборудованной промышленной зоне, где расположились художественные галереи) и год проработала там, но это была совсем не моя сфера. Я даже искала работу в США, но безуспешно. Полгода у меня не было постоянного места, и я преподавала английский и сальсу, чтобы как-то продержаться. Я даже купила билет в Россию и думала, что вообще не найду в Пекине

ничего подходящего. Потом мой молодой человек переехал в Хуэйчжоу рядом с Шэньчжэнем. А мне все же очень хотелось жить в Пекине. Я с ним не поехала.

В ее голосе нет ни сожаления, ни печали. Просто не сложилось.

– И вот где-то полгода назад я узнала, что в моем нынешнем месте появилась вакансия. Я подала резюме и, к счастью, прошла. И до сих пор не разочаровалась. Я занимаюсь организацией мероприятий в пекинском книжном магазине, где продают книги на английском языке. У нас хорошая репутация, и к нам часто приходят самые разные писатели и музыканты. Это работа мечты. Я влюблена в Пекин!

У меня совсем онемели руки, и мои записи, которые трудно расшифровать и в лучшие времена, превратились в какие-то петли и иероглифы. Мы переходим внутрь и садимся рядом со стильно одетым монгольским юношей с длинными волосами и его серьезной подругой. Мы загромождаем их столик чашками и бумагами, но они добродушно нас игнорируют.

– Китайцы искренне любят русских и Россию, – говорит моя собеседница.

Мне интересно, как здесь живет и работает русская девушка, и мы переходим к обсуждению культурных различий.

– Они смотрят на Россию не так, как на другие страны. У нас очень богатая история взаимоотношений, огромное количество общих тенденций и связей. Конечно, есть и различия. Но если поговорить с обычными китайцами – водителями такси и владельцами магазинов, то выяснится, что они очень уважают Россию и все, что за ней стоит.

– А много ли у вас появилось русских друзей?

– Нет. Наверное, потому, что я очень хотела понять китайцев и представителей других национальностей, которых в Пекине не счесть. Это настолько живой, безопасный и открытый город, что здесь можно познакомиться с очень многими людьми. Поэтому я никогда не старалась держаться вместе с русскими. Я знаю, что такое быть русской, а мне была интересна китайская культура, да и другие тоже.

В Пекине существует район, которые местные называют «маленькой Москвой» или «маленькой Россией». В нем есть русские рестораны, магазины и здания в русском стиле. Там работает знаменитый Русский культурный центр, который проводит мероприятия, посвященные русской музыке, искусству и литературе. На улицах звучит русский язык, и на вывесках сначала идут надписи на русском, а потом на китайском. Ближайший ко мне парк находится прямо к югу от этого района, и по выходным или ранним утром я с одинаковой вероятностью встречаю русских и китайских бегунов.

– Приглашая писателей, мы стараемся соблюдать принцип разнообразия и вовлечения. Мы предлагаем русским авторам выступить или посетить наши фестивали и книжные ярмарки. Но чаще всего у них нет потребности что-то сделать на английском языке. Все мероприятия культурного центра рекламируются и проводятся на русском и китайском. Русские в Пекине представляют собой очень замкнутое и изолированное сообщество – кажется, международные мероприятия их не волнуют и не интересуют.

– А ваши китайские друзья? Что они думают о России?

– Китайцы старшего поколения уважают Россию и считают ее великой. Они знают о русских писателях; некоторые читали, например, Толстого и Достоевского. Еще они восхищаются поэтами – Ахматовой, Цветаевой...

– А молодые китайцы?

На этот вопрос Юлия отвечает более уклончиво и дипломатично.

– Ну как сказать. Они молодые, у них есть собственное мнение, и они гораздо лучше знают о том, что происходит в мире. Россия в их представлении – хорошее место для путешествий, потому что там дешево и много исторических памятников. Мои китайские друзья

не имеют положительного или отрицательного мнения о России. Они считают ее мировой державой, хорошим соседом и другом для Китая.

Каким видит свое будущее эта молодая, энергичная и обаятельная русская женщина? Останется ли она в Пекине и вообще в Китае?

– Пока да. Здесь очень приятно жить. В Пекине очень удобно – конечно, если не брать в расчет загрязненный воздух. Если я вернусь в Волгоград, то увижу, что в городе все осталось по-прежнему. Там не бывает таких быстрых перемен, как здесь. Мне кажется, Москва сильно меняется, но туда я тоже не хочу. Сейчас у меня здесь много друзей. Мы живем в районе Саньлитунь, который, наверное, немного замкнут на себе, но я знаю людей со всех концов света – из США, Британии, Европы и других мест.

Саньлитунь прежде всего известен как район, где живет и работает много иностранцев. Здесь можно попробовать кухни всего мира, а еще – увидеть самый крупный светодиодный экран на планете – он служит потолком в огромном торгово-развлекательном центре под названием «Место» («The Place»).

Все китайские друзья Юлии говорят по-английски.

– Все они считают, что у них интернациональный взгляд на вещи. И они очень амбициозны – мне кажется, в гораздо большей степени, чем молодежь в России. Здесь есть ощущение больших возможностей. Кажется, что если постараться, то у тебя будет шанс добиться успеха. Конечно, некоторые законы раздражают и сильно мешают. Но люди, похоже, находят способы добиться своего и гораздо спокойнее относятся к препятствиям и вызовам, чем русские. Очень здорово жить здесь в такое прекрасное для Китая время. По работе я встречаюсь с журналистами, начинающими бизнесменами, писателями, поэтами, художниками и деловыми людьми. Я обожаю это ощущение энергии и больших возможностей, чувствую, что нахожусь в зоне комфорта. Везде есть 4G и Wi-Fi, поэтому все доступно – существуют приложения для любых услуг, от заказа такси до доставки еды на дом. Все необходимое можно скачать одним нажатием на экран. Это потрясающее место с потрясающими людьми! И, конечно, мне очень повезло с работой, которая обеспечивает мне отличный социальный статус – меня везде встречают с радостью!

Слушая Юлию, которая буквально источает энергию, энтузиазм и позитивное отношение к жизни, я думаю о том, что ее бывшему бойфренду было, конечно же, трудно конкурировать за ее любовь с космополитизмом этого города и этой страны. Он любил традиционный Китай. Она любит новые, яркие и волнующие стороны жизни в столице, которая постепенно становится международным центром.

– Это две большие разницы, – говорит Юлия с улыбкой.

Да, так оно и есть.

Вместо четвертой главы

Моя коллега сморщила нос.

– На вашем месте я бы не стала этого делать.

– Чего именно? – в тот момент я объяснял банковскому клерку, что хочу перевести 250 фунтов с международного счета на местный, но остановился на полуслове.

– Переводить 250 фунтов.

Я не знал, что она слушала мой разговор о личном денежном переводе, но решил не акцентировать на этом внимание, поскольку мне стало любопытно.

– Почему?

– Это плохое число.

Пришлось быстро и тихо – с учетом того, что следующий клиент в очереди уже проявлял недовольство, – расспросить коллегу, о чем, собственно, речь.

Китайцы суеверны в отношении чисел. Они вообще суеверны в отношении многих вещей. Знаменья, приметы и благоприятные моменты на протяжении тысячелетий были частью китайской истории и культуры. Об этом написаны целые книги, и каждый, кто хочет лучше понимать китайцев и их культуру, должен относиться к теме суеверий очень серьезно.

Числам китайцы придают особое значение, и тем, кто заинтересуется этим предметом, стоит изучить его самым тщательным образом. Назначив, к примеру, важную встречу или мероприятие на «неправильную» дату, можно столкнуться с тем, что никто не явится. Я уже привык спрашивать, какой день подойдет человеку лучше всего и можно ли найти более подходящее время. Тщательный выбор даты на основе лунного, а не западного календаря высоко оценят и воспримут с улыбкой и удовлетворением. Сделка может состояться или сорваться в зависимости от того, когда вы планируете подписать документы – в «хороший» день или в «плохой». Назначение встречи или визита на даты, соседствующие с большими праздниками, обернется катастрофой. Дни непосредственно до и после Китайского Нового года, Праздника фонарей, Праздника середины осени и Дня труда совершенно для этого не подходят. Все они, кроме Дня труда, который всегда приходится на 1 мая, отмечаются по лунному календарю, так что даты по западному календарю меняются каждый год.

Лунный календарь определяет большую часть китайского годового цикла и, более того, все течение жизни в Китае. Обращайте внимание и на дни рождения. Не стоит рассчитывать, что у друзей и коллег они каждый год будут приходиться на одни и те же числа. Не будут. Большинство китайцев, работающих с иностранцами, используют стандартную дату, чтобы все упростить. Однако они все равно будут отмечать «правильный» день рождения по лунному календарю с друзьями и семьей.

Числа равно важны, когда речь идет о подарках. Многие мероприятия, на которых деньги являются основным подношением, – особенно свадьбы – отягощены числовыми сложностями. Например, 8 – хорошее число, а 888 – отличное. Квартиры в высотных домах на восьмом, восемнадцатом и двадцать восьмом этажах будут стоить гораздо дороже.

Важно и то, как произносится слово, обозначающее число. Коллега в банке объяснила мне, что название суммы, которую я хотел перевести (250), по-китайски звучит очень похоже на слово «имбецил»⁹. В этот момент сотрудники за стойкой уже не могли удержаться от смеха. Тогда я робко поменял сумму на менее «глупую», и все заулыбались – представители разных культур поняли друг друга.

⁹ Имбецил (от лат. *imbecillus* – «слабый, немощный, умственно отсталый») – человек, страдающий средней степенью слабоумия, интеллектуального недоразвития.

Так я на собственном опыте убедился, что числа в Китае играют важную роль. Такую важную, что, поскольку слово «четыре» по-китайски звучит похоже на слово «смерть», в лифтах нет четвертой кнопки, в жилых районах нет четвертых кварталов, в кинотеатрах нет четвертого ряда, а в этой книге нет четвертой главы.

Глава 5. Журналист

Ян Ян (имя изменено) – журналист китайской финансовой газеты, молодой человек 25 лет. Он держится уверенно, однако не хочет, чтобы его цитировали официально. Тем не менее Ян вполне готов поговорить под покровом частичной анонимности и рад, что по фотографии его не раскроют.

Он изучает журналистику в одном из пекинских университетов, только что сдал экзамены и сомневается в их результатах.

– Я работаю журналистом на полной ставке, чтобы заработать денег, поэтому учиться приходится только в свободное время. Мне повезло: гибкий график позволяет включить учебу в расписание, но порой это бывает очень трудно.

По круглому лицу и цвету кожи в нем можно узнать представителя одного из многочисленных национальных меньшинств. Ян родом из городка Сяньчэн в провинции Хунань, где фермерствуют его родители.

– Они простые люди, и жизнь у них простая и спокойная. Отец плотник, поэтому даже в голодные времена, когда случается засуха, он может достаточно заработать, чтобы выжить.



Засуха в тех краях бывает каждый год с июня по сентябрь, когда сухие ветра с северных степей и широких монгольских равнин обезвоживают землю. По словам Яна, его родители малообразованны, но помогли с образованием ему. Он смог поступить в Нанкинский университет, в Южном Китае, начал изучать там международный аудит, но через год бросил.

– Я понял, что это не для меня. Уехал домой к родителям и на два года вернулся в старшие классы, чтобы снова сдать вступительные экзамены. Мне повезло: я много работал и сумел поступить в университет в Пекине. Родители не могли помочь и не понимали, зачем я все это делал, так что пришлось справляться самому. Они позволили мне решать, как я хочу жить, – поняли, что я очень амбициозен, и просто старались всячески меня поддерживать. У нас очень хорошие отношения, но я не могу проводить с ними много времени. Домой езжу на пару недель во время Китайского Нового года. У меня осталось мало общего с людьми в родном городе. Старые друзья женились, завели детей и занимаются простой работой на фабриках или на государственной службе. Они не понимают, почему я еще не женат и не завел потомства. Я хочу многого добиться и воспользоваться для этого возможностями, которые есть в новом Китае. Здесь, в Пекине, у меня появились новые друзья.

Время от времени Ян отпивает остывающий кофе. Я купил его не подумав. Он пьет только чай.

Ян меня тоже интервьюирует. Но не о бизнесе – о жизни, о местах, где мне довелось побывать, о людях, которых я встречал, и об историях, которыми со мной делились. Об опыте моей жизни в Китае, о семье, друзьях и еде. Это легкий разговор.

– Я никогда не общаюсь так с родителями.

Его темные глаза кажутся большими за крупными линзами очков.

– Это совершенно другое. Обычно, когда я расспрашиваю деловых людей, они не рассказывают, как жили, что преодолели – ничего такого. Один сплошной треп об успехе и бизнесе. Приходится писать то, что они хотят, иначе на меня могут пожаловаться редактору. Они никогда не рассказывают, как все было на самом деле. С этим сложно иметь дело.

– Я с ранних лет мечтал многого добиться, – продолжает Ян. – Это было мое заветное желание, и оно сохранилось до сих пор, не знаю почему. Я всегда хотел стать лучше, и не просто чтобы выжить, но чтобы добиться успеха. Пока приходится выживать, другого выбора нет. Но я добьюсь своего.

Мы обсуждаем, что такое «успех». В Китае и на Западе определение успеха имеет множество тонких различий.

– Для китайцев свой дом – это все. Он воплощает стабильность и безопасность. Когда люди из деревни перебираются в большие города, им часто приходится устраиваться на низкооплачиваемую работу. Тем не менее они начинают копить деньги, откладывая все, что возможно. Они мало едят, выбирают самую простую пищу, спят там, где дешевле. Обычно работодатель обеспечивает их общежитием и кормит прямо на стройке. Все сбережения отсылаются домой, жене и детям. Но еще сильнее они стараются накопить денег на кусок земли и построить на нем дом. Для них это успех – если дети будут жить в своем доме.

В Китае существует целый подкласс трудовых мигрантов, чьими силами строится инфраструктура, от которой во многом зависит экономический рост. Эти люди порой оставляют семью на целый год и возвращаются только на каникулы по случаю Китайского Нового года, причем дорога часто отнимает у них несколько дней. Будучи не слишком востребованными за пределами своей страны, они и в Китае могут получать свои деньги – а могут и не получать. Большинство не получает – до тех пор, пока заказчик не рассчитается с компанией, на которую они работают. Бывает, что рабочим год за годом не платят до самых новогодних праздников! Семьи, оставленные дома, пытаются дотянуть до ежегодной зарплаты, которая порой появляется вместе с самим рабочим. Газеты и интернет-ресурсы рассказывают о людях, оставшихся без денег больше года, и о недобросовестных подрядчиках, не

заплативших вообще. В последнее время было несколько сообщений о случаях, когда отчаявшиеся жены и дети шли на самоубийство, чтобы привлечь внимание к бедственному положению их мужей и отцов-мигрантов, которым не платили целый год, а потом предложили добиваться зарплаты в суде.

Я спрашиваю Яна о его собственном определении успеха.

– Конечно, я посылаю деньги домой, но мама просто их откладывает. Она говорит, что им и так хватает на простую жизнь и, когда я женюсь, она отдаст мне их, чтобы я смог купить дом. Они готовы на все ради осуществления этой всеобщей мечты китайских родителей – чтобы у детей был собственный дом. А для меня успех – это возможность работать с финансами. Я получу диплом журналиста, но моя страсть – экономика и финансы. Надеюсь, лет через пять я буду работать менеджером в финансовой компании. Моя настоящая мечта – иметь собственный бизнес. Эта амбициозность – следствие моего прошлого. Я знал трудные времена, я боролся, чтобы сдать экзамены, а потом принял непростое решение – уехать из Нанкина и начать все заново. Мне действительно пришлось преодолеть в жизни немало трудностей.

Ян все больше оживляется, его голос чуть дрожит, когда он делится со мной своими мечтами о том, как получит степень магистра, будет путешествовать и станет работать на себя.

– Год назад я говорил, что, возможно, отправлюсь заканчивать магистратуру в Канаду, США или Великобританию, но потом передумал. Отчасти потому, что это было бы слишком дорого, но главное – Китай изменился, и теперь я вижу здесь больше возможностей. Поэтому я надеюсь, что буду учиться, возможно, в Сингапуре, Гонконге или Шанхае. Шанхай для меня на первом месте, потом идет Сингапур, а за ним – Гонконг.

Мы на минуту останавливаемся, и он размышляет над собственными словами.

– Я больше не считаю Гонконг финансовыми воротами Китая. Раньше так оно и было, но я вижу, что ситуация меняется. Шанхай важен для страны, и правительство поддерживает развитие страхового и фондового рынков. Работая в финансовой журналистике, я вижу, что правила меняются практически ежегодно, и те новые, которые появляются, тоже влекут за собой большие перемены. Это происходит на наших глазах. Китай растет и развивается быстро. Его положение в мире тоже меняется – проявления этого я каждый день наблюдаю у себя на работе. Страна растет во всех направлениях.

Ежедневно смотря теленовости, я бы тоже никуда не делся и поверил в это благодаря мастерски сработанным сюжетам. Но Ян видит процесс изнутри – и, возможно, его точка зрения вернее?

– Западу наши реформы и перемены могут показаться медленными, однако один-два года – слишком малый срок для Китая. А вот если соединить все точки, расставленные за десять лет, вы ясно увидите, как меняется направление, и все станет понятно.

Я вспоминаю, что китайцы строят планы на долгосрочную перспективу (и уж точно ориентируются не на завтрашний день и не на следующую неделю). Они планируют на 50 и даже на 100 лет. В таком контексте неискушенному наблюдателю экономические изменения могут представляться слишком неспешными, но те, кто живет внутри процесса, ощущают, что ветер начинает дуть с Востока.

– На мою повседневную жизнь не влияет тот факт, что положение Китая в мире меняется. Однако он влияет на мое будущее.

Это простое утверждение двадцатипятилетнего молодого человека не лишено глубины. Несомненно, передо мной – представитель городского среднего класса, который сейчас активно развивается в Китае. «Мне едва хватает денег, чтобы быть в порядке», – говорит Ян, но в то же время он принадлежит к молодому, амбициозному и хорошо образованному поколению, от которого зависит будущий успех Китая в мире. В кофейнях или недорогих

кафе, особенно в Пекине и других крупных городах первого и второго уровня, буквально физически ощущаешь это стремление к успеху. Об этом – все мечты, а все разговоры – о том, как спланировать бизнес и заключить сделку. Во время обеденного перерыва и ранним вечером смартфоны жужжат непрерывно. Люди склоняются над планшетами и выстукивают будущее на клавиатурах ноутбуков. Там бизнес, которым они управляют, и риски, на которые они готовы идти, чтобы стать частью Китайской Мечты.

Что Ян думает о западном образе жизни?

– Там легче жить. Западная культура гораздо более сложившаяся, чем китайская. Здесь людям все еще нужно бороться и непрерывно работать изо всех сил. Я – всего лишь один из этих людей. Но ситуация меняется к лучшему. У нас много проблем и сложных задач, и все же, хотя жизнь здесь тяжелая, она постепенно становится легче. А на Западе все просто и легко.

Я заинтригован его представлениями, и после некоторых уговоров Ян объясняет свою точку зрения подробнее.

– Я уверен, что на Западе жить проще. Это всего лишь мое ощущение. Соотношение между ценами на жилье (помните, насколько это важно?) и зарплатами на Западе гораздо более шадящее, чем здесь. В Китае разрыв так велик, что его почти невозможно преодолеть без помощи родственников. На Западе страхование дает чувство защищенности, а у нас такой роскоши нет. Нам ощущение безопасности создает дом. Стоимость жизни у нас тоже выше, если сравнить соотношение зарплат и цен. Здесь цены растут постоянно, а заработки – нет. К тому же Китай – это общество наличных. Мы не живем в кредит! Если нам нужны деньги, то мы в первую очередь обращаемся к семье. На Западе отношение к жизни и безопасности совсем другое.

Ян откидывается назад, словно утомленный этой огромной темой.

– Люди на Западе хотят легкой жизни, но в Китае так не бывает. Поэтому нам пока приходится тяжело работать, чтобы жить, и бороться за то, чтобы чувствовать себя защищенными.

Повисает длинная пауза. Больше сказать нечего. Пропасть между мечтами и культурами слишком глубока. Я пытаюсь вернуть беседу в прежнее русло и спрашиваю Яна о том, кто еще у него есть из родственников.

– У меня два старших брата – один в родном городе, другой в Шанхае. Мы редко общаемся – кроме, конечно, Китайского Нового года.

И больше ни слова. Снова на нас, словно колпак, спускается тишина. Семейные отношения остаются за закрытой дверью. Это прошлое Яна, а не его будущее. Мой собеседник полон энтузиазма молодости, но вовсе не наивен. Его жизнь была слишком тяжелой, чтобы оставаться наивным.

У него есть подруга, которой тоже 25, – недавно она получила диплом по специальности «английский язык». Хочет ли Ян жениться и завести детей?

– Возможно, когда-нибудь, но не сейчас. Я амбициозен – хочу воспользоваться возможностями, которые вижу, и осуществить то, о чем мечтаю. А у нее нет амбиций. Она хочет более простой жизни.

Бедная девушка.

– Может быть, лет через пять мы встретимся в Лондоне, куда я приеду по делам, – и я смогу рассказать вам о том, какого успеха добился.

В его словах нет ни намек на иронию или взгляда страстного мечтателя сквозь розовые очки. Он просто констатирует факт. Он будет успешным, внесет свой вклад в процветание Китая в мире и сделает так, чтобы родители гордились им.

Глава 6. Китайский нефтяник из Уэльса

Лин Лай – родившийся в Гонконге и выросший в Уэльсе бизнес-управляющий, который работает на принадлежащую Китаю нефтяную компанию со штаб-квартирой в Австралии, – живет сейчас в Пекине. Он ревностный приверженец христианства.

– Должен сказать, что, когда я впервые приехал в страну в 1995 году, у меня были проблемы с самоидентификацией. Мне казалось, что я приземлился на другой планете. Это был настоящий путь к себе. Я работал тогда в Великобритании менеджером проектов ВР, и меня послали в Китай, в провинцию Сычуань – примерно в полутора тысячах километров вверх по Янцзы, – строить в окрестностях Чунцина химический завод. Это было одно из первых совместных предприятий Китая и Запада в нефтяной отрасли.

Почти три года Лин каждый день добирался на работу по горам, через обрывистые перевалы, по дорогам, от которых волосы вставали дыбом. Жил он по-спартански, в неуютном гостевом доме. Ко всему прочему, перед ним стояла задача нанять на работу почти 10 000 местных жителей.

– В хороший день на дорогу уходило до двух часов, а зимой порой приходилось всю ночь осторожно пробираться по сплошному льду. Теперь путь занимает около 30 минут – несколько лет назад в горах продолжили скоростную трассу.

Таковы в Китае темпы перемен и инвестиции в инфраструктуру. Так прежние пути исчезают под бетоном и асфальтом прогресса.

Лин продолжал поиски собственной идентичности, разрываясь между западным воспитанием и китайскими корнями – его семья происходит из провинции Гуандун.

– Стоять посередине дороги опасно, потому что вас могут переехать, – он мягко улыбается. – Чтобы почувствовать себя здесь как дома, у меня ушло 18 лет. Я люблю эту страну. Я китаец по происхождению, но никогда не стану настоящим китайцем. Люди часто называют меня «бананом», потому что я желтый снаружи и белый внутри.



Это распространенное прозвище для эмигрантов во втором или третьем поколении, которые возвращаются в Китай. Их происхождение нельзя назвать полностью китайским, а опыт – полностью западным.

– Я перестал об этом беспокоиться, – Лин снова улыбается мягкой и какой-то обезоруживающей улыбкой. – Я тот, кто я есть, и ничего не могу с этим поделать. У меня действительно западный и даже интернациональный взгляд на вещи. По приезде мои представления о Китае, основанные на западном образовании и воспитании, были не вполне верными и даже романтическими. В результате приземление вышло жестким! В то время у бухгалтерии и финансового отдела еще были в ходу счета и платежки на рисовой бумаге. Но спустя два года у нас уже была эффективная, двуязычная и полностью интегрированная система управления ресурсами предприятия, круглые сутки доступная для головного офиса в Лондоне. Я был очень впечатлен скоростью, с которой здесь осваивают и воспринимают новое. Китайцы обладали и обладают невероятной способностью впитывать, оценивать, изучать и воплощать новые идеи и подходы. Они делают их своими собственными, китайскими. Я никогда не видел на Западе такой жажды самосовершенствования и такого стремления сделать жизнь лучше.

Лин познакомился с будущей женой в Сычуани. После свадьбы в 2003 году они постоянно живут в Пекине и при любой возможности навещают родственников в Великобритании. Жена Лина – директор по персоналу в крупной китайской корпорации со штаб-квартирой в Пекине.

– К христианству меня привела жена. Она уже была членом церковной общины, и, когда мы переехали в Пекин в 2005 году, захотела и здесь присоединиться к Международной церкви Христа¹⁰. Поскольку я очень ее люблю, то согласился последовать за ней. Было очень странно показывать паспорт при входе в храм, но так оно здесь устроено.

Лин говорит о своей вере непринужденно и спокойно.

– Человек строит планы, но последнее слово остается за Богом. Мне повезло: в 2005 году ВР отправила меня в Гарвардскую школу бизнеса, и это обострило мою жажду познания мира и самого себя. Кроме того, мне еще сильнее захотелось узнать о церкви и Христе, и в ноябре 2006 года, вернувшись из США, я принял христианство.

В Китае существуют давние религиозные традиции – буддизм здесь практикуют более двух тысяч лет. Другая вера – даосизм – в том или ином виде упоминается в классической китайской литературе – например, в старейшем романе «Троецарствие», который в XIV веке создал китайский поэт Лю Гуаньчжун. Это эпическое повествование о кровопролитии, братстве, предательстве и верности сформировало основу классической китайской культуры, и один из центральных его персонажей – почтенный монах, ставший политическим стратегом.

Опыт работы Лина в нефтяной индустрии прямо связан с изменениями в китайской энергетике.

– Сначала все строилось на использовании местной рабочей силы, на организации поставок западных технологий и передаче западного опыта. Потом, между 2006 и 2010 годами, я заметил явно выраженный сдвиг. Игра приобрела гораздо более крупные масштабы и стала более выгодной. Китайские энергетические компании перестали стесняться и принялись искать энергетические ресурсы и запасы энергоносителей по всему миру. Не всем понравилось их появление в Африке и на Ближнем Востоке, но с 2010 года они стали настоящими конкурентами на глобальном уровне. Они используют свои трудовые ресурсы, цепь поставок, политические и коммерческие наработки и знают, как повысить свой уровень.

В 2010 году Лин оказался посреди иракской пустыни вместе с китайскими буровиками и монтажниками. Он возглавил совместный проект ВР, Sinopec¹¹ и иракского правительства.

– В 2001 году я ни за что бы не поверил, что когда-нибудь буду участвовать в разведке нефтяных месторождений за рубежом. Несколько лет назад этого просто нельзя было себе представить, потому что Китай фокусировался исключительно на внутренних делах, а не на внешней деятельности. Поэтому видно, как далеко продвинулась страна за столь короткое время – от сосредоточенности на внутреннем развитии до выхода на мировую арену.

Иракский проект стал одним из первых успехов в зарубежной экспансии китайского энергетического бизнеса и примером для создания множества других предприятий по всему миру – энергетический сектор Китая набирает обороты в поиске и освоении природных ресурсов, необходимых новой сверхдержаве для поддержания экономического роста и развития.

Работая на австралийскую фирму, которой владеет китайская управляющая компания, имеющая также доли в немецких и португальских предприятиях, Лин находится в самом

¹⁰ Международная Церковь Христа (International Church of Christ) – религиозная организация, входящая в Движение Восстановления. Основывается на религиозном консерватизме, но принимает расовую интеграцию под эгидой христианского учения. Насчитывает более 100 тысяч последователей в разных странах.

¹¹ Sinopec Corp. (China Petroleum & Chemical Corporation) – китайская интегрированная энергетическая и химическая компания. Крупнейшая компания КНР, акции которой обращаются на бирже. Вторая по объемам добычи нефтегазовая компания страны (после PetroChina).

центре новой для Китая модели собственности, построенной на акционерно-холдинговой основе.

– Это признак времени и того, что Китай стал одним из мировых локомотивов.

Снова все та же улыбка.

– Такая ситуация мне очень по душе. В общей картине происходящего она выглядит естественным развитием событий. Китай вышел на глобальный уровень, и его уже не остановить. Вы чувствуете и испытываете на собственном опыте, как все вокруг вас меняется. И это одна из причин того, почему здесь так здорово работать!

Я спрашиваю Лина, повлияли ли, на его взгляд, все эти перемены на ценности китайцев? Изменились ли и они в свою очередь?

– Нет. Я думаю, это по-прежнему самосовершенствование, «лицо» и семья. Это суть китайского мышления, и, хотя перемены набирают темп, я пока не вижу, чтобы что-то в этом плане поменялось. Сосредоточенность на семье, стремление порадовать отца и мать, добившись успеха, порождает стрессы и напряженность. В том числе в отношениях между молодежью, которая хочет пользоваться новыми возможностями, и старшим поколением, превозносящим прошлое и те усилия, благодаря которым Китай стал тем, что он есть. Но все меняется.

Наконец я прямо интересуюсь: ищет ли все еще мой собеседник свою идентичность?

– Больше нет.

Улыбка.

– Китай в значительной степени изменил меня и таких, как я, – и в плохую сторону, и в хорошую, лично и профессионально. Он очень долго был частью меня, и я ему за это только благодарен. Моя вера укрепилась – и это тоже сформировало меня и помогло моему развитию. Но прежде всего моему росту способствовал Китай.

Глава 7. Человек, знакомый с королевой

Джефри родился в 1982 году в западном Пекине. Он коренной пекинец. Недавно женившийся и живущий в собственной квартире по соседству с родителями, Джефри – типичный представитель поколения хорошо образованных китайцев, относящихся к среднему классу. Он ходил в местный детский сад и начальную школу, а потом родители смогли устроить его в Канадскую школу в Пекине – одно из активно развивающихся в городе международных учебных заведений. Там, как и мечтали родители, он получил западное образование. Потом Джефри отправили в Великобританию, где он окончил колледж Брокстоу в Ноттингемшире, а с 2001 по 2004 год изучал экономику и менеджмент в Килском университете.

– Я считаю себя немного британцем, – рассказывает Джефри. – Я провел там столько времени, что эта страна стала для меня почти что вторым домом. Мне очень нравилось там жить. И мне повезло: после университета я поехал в Лондон, чтобы получить диплом Ассоциации дипломированных сертифицированных бухгалтеров. Я был так счастлив! Восемнадцать месяцев я жил в центре Лондона, на Уоррен-стрит. Мои родители были военными, но давно в отставке, они вернулись в Пекин в 1980#х. Отец участвовал в создании Пекинской фондовой биржи, мать работала в Пекинском бюро финансов. Сейчас оба на пенсии.

Я спросил у Джефри, почему он решил возвратиться в Китай.

– Я хотел вернуться, ведь здесь столько возможностей. Мы с другом открыли маркетинговое и рекламное агентство в Чанша. У друга было много связей в местной администрации, и какое-то время все получалось. Однако нам приходилось трудно, и через два года мы решили закрыться. Тогда я вернулся в Пекин, получил место в новой фирме, которая занимается бухгалтерским учетом и финансами, и работаю там до сих пор. Сейчас мы гораздо больше ориентированы на международный бизнес, и мне очень интересно наблюдать, как компания меняется с годами. Порой это выглядит странно, потому что мы местная фирма и стиль управления у нас традиционный китайский.



Джефри видит одно принципиальное отличие такого бизнеса от западного:

– Это действительно имеет значение. В традиционных китайских компаниях чрезвычайно важна иерархия. Босс здесь – действительно босс, а работники – работники, тщательно исполняющие то, что им говорят. Я работаю в маркетинге, у нас другая ситуация,

поскольку наш руководитель больше ориентируется на международный стиль, – и все равно порой приходится трудно. Но сейчас в любом случае гораздо легче, чем было раньше. Когда мы были по-настоящему местной компанией, мы работали все время, даже по выходным. Было очень тяжело, наша небольшая команда не поднимала головы от работы. Теперь методы работы сильно изменились в лучшую сторону за счет гораздо большей гибкости. Обычно я ухожу в шесть часов, и у меня остается время добраться домой, провести время с молодой женой и пообщаться с родителями. Сейчас я могу видеться с ними как минимум полчаса каждый день.

Мне повезло быть гостем на свадьбе Джеффри в прошлом году, и поэтому я не постеснялся спросить у недавнего молодожена, каковы его взгляды на брак.

– Моя жена родом из города Шеньян в провинции Ляонин. Нас познакомил мой друг. Она работает в Пекине. Мы встретились в феврале 2012 года и поженились в октябре 2014-го. Мы хорошая пара. Я очень серьезно отношусь к браку. Не все настроены так серьезно, вы знаете.

Размышляя над его ответом, я вспоминаю, что часто слышу от друзей и знакомых о парах, которые женятся скорее из соображений выгоды и безопасности, нежели по любви.

– Думаю, это огромная ответственность. Надо быть готовым провести остаток жизни с другим человеком. Признаюсь, мне было немного страшно жениться. Но я преодолел этот страх, потому что мы очень подходим друг другу с точки зрения личных качеств. Мы хорошо дополняем друг друга. Жена тоже не слишком ориентирована на материальное, то есть у нас обоих достойная система ценностей. Я с самого начала наших отношений понял, что она такая одна. А в будущем году, мы надеемся, у нас уже, возможно, будет ребенок. Мы довольно необычная для Китая молодая пара, поскольку живем отдельно от родителей – смогли купить собственное жилье в том же квартале. То есть мы живем близко, но отдельно. Это идеальный вариант.

Наша беседа переходит к теме *шэн нюй* – «невестребованных женщин». Так называют социальную группу незамужних женщин в возрасте около 30 лет. Предполагается, что к 2020 году таких (в возрасте от 25 до 40 лет) в Китае будет на 30 миллионов больше, чем мужчин, – особенно в сельской местности. Но на деле одиноких женщин больше в городах, и причина этого кроется глубоко в китайской культуре. Сельские жители много лет стремились, чтобы единственным ребенком в семье был мальчик, и это так или иначе привело к преобладанию мужчин. Исторически такое стремление объяснялось потребностью иметь работника и кормильца, который обеспечит семью в будущем. По всему Китаю до сих пор ходят слухи об убийствах новорожденных девочек, и этого «белого шума» слишком много, чтобы его игнорировать. В прошлом важным фактором также были нежелательные беременности девушек до 18 лет. Ребенок, росший без отца, обходился дорого и считался позором, что тоже не способствовало улучшению ситуации. Поэтому сложилось так, что женщинам гораздо легче жить в городах. Свобода – это определенно важный фактор, и, уехав из сельской местности, где среда вынуждает быть как все, девушки либо откладывают вступление в брак, либо не могут найти подходящего партнера с такими же «новыми» взглядами. Замуж они не торопятся. Биологические часы тикают, но собственные принципы и свобода жизни в городе, где больше работы и денег, удерживают их от брака.

– В городах второго уровня девушки обычно выходят замуж в возрасте до 25 лет, а в сельских общинах – в 20 с небольшим, – рассказывает Джеффри. – Родители стремятся к тому, чтобы дочери раньше вступали в брак и быстрее рожали внуков, дабы те успели подрасти и смогли позаботиться о них в старости. В больших городах люди смотрят на вещи шире и вопрос брака решается не только родителями. Кроме того, когда *шэн нюй* ищут мужа, они обращают внимание на пожилых и даже на разведенных мужчин. Такие и сами ищут женщин помоложе, так что противоречия тут нет, но у *шэн нюй* нет и особого выбора. В боль-

ших городах вроде Пекина или Шанхая большинство родителей хотят, чтобы дочь нашла себе жениха с собственным жильем. Если она встречается с человеком, у которого есть дом, родители поддерживают ее намерения гораздо охотнее.

Я уже давно хотел задать китайским знакомым один вопрос, однако никак не мог решиться. Но наша беседа, мне кажется, его допускает. Важна ли любовь в браке?

Джефри делает долгую паузу.

– Ну, даже если люди влюблены друг в друга, они все равно испытывают огромное давление. Некоторые не женятся или вступают в брак с нелюбимыми, потому что родители не дают им решать самим. Родители, друзья, работа и даже общество – давление идет со всех сторон.

Не так давно я слышал, что один домовладелец отказался сдавать жилье одинокой девушке, пока не поговорил с ее родителями и не убедился, что они разрешают ей не выходить замуж и ручаются за ее репутацию. Доводилось мне слышать и то, что в некоторых китайских компаниях женщин обходят в продвижении по службе и считают незрелыми и не готовыми к ответственности, если они не замужем и не имеют детей.

– В Пекине традиционно считается само собой разумеющимся, что дом для семьи обеспечивает жених, – продолжает Джефри, – а от невесты ждут машину. Я понимаю: возможно, это слишком материалистический подход, но зато он дает финансовые гарантии для хорошего брака и успешного будущего. Он очень распространен. В самых крупных городах среди мужчин 20–30 лет – а это самый подходящий возраст для вступления в брак – больше таких, у которых нет своего жилья, чем тех, у кого оно есть. В городах вроде Пекина или Шанхая покупка жилья – обязательное условие для женитьбы. Обе семьи вложат все, что могут, все свои сбережения в дом для молодых. Это – философия. Свое жилье – самое важное для китайца. Если его нет – значит, нет дома! А если нет дома, то нет и семьи – потому что дом – это стабильность. Очень плохо, если вы живете в чужом доме – например, на съемной квартире. Жилье должно быть свое, собственное. Мои родители всю жизнь копили деньги для меня и жены, а мы всю жизнь будем копить для наших детей. Таков китайский путь.

Китайцы копят деньги. Упоминания об этом вы найдете в моих записках повсюду. Китаец отложит половину своей годовой зарплаты там, где обитатели Запада сочтут удачей отложить 12 %.

– В этот раз за десять дней Китайского Нового года наши туристы потратили в Японии 6 миллиардов юаней. У нас есть деньги, и мы готовы их тратить. Пока китайцы не начали ездить за границу так, как сейчас, никто не знал об этой стороне нашей культуры. Теперь знают. Я слышал, что в 2014 году 12 % зданий, купленных в Австралии, проданы китайцам!

Я и сам знаю, что это именно так. Один мой друг, живущий в Австралии, сейчас продает дом и размещает объявления на китайских веб-сайтах. Ему порекомендовали искать покупателей в Китае, поскольку его красивый уединенный коттедж вряд ли окажется по карману австралийцам, зато вполне подойдет богатым китайцам, размышляющим об эмиграции. Он даже подумывает о посещении мероприятий для желающих купить или продать недвижимость, которые организуют в Пекине предприимчивые агенты.

Тем или иным образом наша беседа вращается вокруг денег – до тех пор, пока мы не останавливаемся на любимой теме. Банки. И сервис. Или его отсутствие.

– Их это не заботит. Клиентский сервис – вовсе не то, что они ставят на верхние строчки списка приоритетов. Крупными банками владеет государство. Они слишком большие – одни из самых больших в мире, не говоря уже о Китае. ICBC¹² – вообще крупнейший в мире,

¹² Industrial and Commercial Bank of China (сокр. ICBC, рус. *Промышленный и коммерческий банк Китая*) – крупнейший китайский коммерческий банк. Входит в «Большую четверку» крупнейших государственных банков Китая (наряду с Bank of China, Agricultural Bank of China и China Construction Bank).

Банк Китая тоже огромный, и у них слишком много денег от корпоративных клиентов, чтобы беспокоиться о частных. Добавьте к этому ограничения на работу иностранных банков в Китае, и получится, что мотивации улучшить сервис нет вообще. Просто недостаточно конкурентов.

О том, сколько приходится ждать обслуживания в китайских банках, ходят легенды. За кажущимся удобством электронных очередей скрывается хроническая неэффективность. В отделениях постоянно не хватает персонала, а те сотрудники, которые есть, работают неуверенно, незаинтересованно и неторопливо. Все процедуры и процессы медленны и нудны, много бюрократии и путаницы. Добавьте сюда «внезапные» проверки службы безопасности и постоянный надзор вышестоящего руководства – и вы получите рецепт крайне плохого обслуживания. Даже тот, кто пришел в такой банк впервые, насторожится, увидев расположенные в большинстве отделений «зоны ожидания для клиентов» – обычно весьма внушительного размера и с неудобными стульями.

Порой приходится ждать целый час, чтобы совершить простую операцию – допустим, распечатать выписку со счета. На прошлой неделе это заняло у меня 45 минут в пустом отделении. А если китайцу понадобится чуть более сложная процедура – конвертировать валюту при переводе ее между двумя своими счетами, – придется ждать два-три часа. На это «специальное обслуживание» обычно выделяют одного сотрудника, и, если все происходит в центре Пекина, его всегда дожидаются несколько клиентов.

– В банках поменьше обслуживание более качественное, потому что у них есть конкуренты. Поэтому, например, в China Merchant Bank или Minsheng Bank ситуация гораздо лучше, – свидетельствует Джеффри.

Неудивительно, что онлайн-банкинг совершил в такой ситуации настоящий «квантовый скачок». В китайском цифровом пространстве появляется все больше банковских приложений для таких операций, которые доступны на Западе, а также инноваций, которых не встретишь и во многих «развитых» странах. Если у вас есть деньги, и особенно если вы собираетесь много откладывать, – практически все можно делать онлайн. У большинства банкоматов есть функция приема наличных, и на улице часто можно увидеть людей с кипами денег, упакованных во что угодно, от бутербродных пакетов из коричневой бумаги (я не шучу) до специальных защищенных конвертов, скармливающих красные банкноты по 100 юаней голодным автоматам.

Проблема в другом – снять крупную сумму. Или даже просто перевести с одного своего счета на другой. Это всегда испытание.

– Мне очень повезло: у меня есть свободная наличность и собственный дом, поэтому мне не нужна ипотека. У нас с женой сейчас достаточно свободного времени, и мы встречаемся с друзьями, ходим в кино и рестораны, делаем покупки и, конечно, проводим время с моими родителями.

Эти слова отражают самую суть китайского среднего класса. Иметь деньги, которые можно потратить, и время, чтобы их потратить. Считать семью приоритетом и быть поблизости, чтобы реализовать этот приоритет.

– Я каждый день провожу время с родителями. Мы ожидаем, что наши дети будут заботиться о нас, когда мы состаримся, так же как мы сейчас заботимся о родителях. Так принято в Китае. Жена тоже регулярно навещает своих, она ездила к ним на Китайский Новый год. Семья очень важна для нас обоих. Ее родители уже пожилые. У отца свой бизнес – он продает тяжелую технику строительным компаниям. Сейчас становится все сложнее найти покупателей, поскольку рынок недвижимости обрушился по всему Китаю. Думаю, скоро он продаст бизнес или просто закроет его. Слишком сложно держаться на плаву.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.