

Организация встреч с иностранными партнерами: рекомендации по дарению подарков

«Крупный успех составляется из множества продуманных и предусмотренных мелочей»

В.О. Ключевский,
русский историк

Т.И. Рубцова

УДК 174.4
ББК 87.774
Р-827

Деловые подарки являются скорее профессиональными жестами, чем предметами, выражающими личные чувства благодарности. Они могут быть поданы как возможность, улучшающая взаимоотношения в начале знакомства, или служить прощальным знаком в конце переговоров с клиентами. Подарки обычно не направлены к индивидуальным интересам партнера, но скорее отражают то, что считается подходящим для позиции или роли получателя. Они могут быть стандартизованы, поэтому все клиенты, играющие одинаковую роль в бизнесе, могут получать одинаковые подарки. Подарки иногда могут быть не лично переданы получателю, а оставлены на личном месте получателя, при заранее определенной рассадке на корпоративном банкете.

Подарки могут значительно способствовать развитию долгосрочных деловых взаимоотношений, как это часто происходит в России, или быть очень озадачивающими, как, например, в Германии. Язык подарков – это то, что они означают для человека, который их принимает, – очень варьируется от культуры к культуре разных народов. Подарок, который с юмором принимается в одной стране, может считаться оскорбительной в другой. Так, например, зеленый головной убор во Франции или Германии могут расценить как дань сегодняшней моде, а в Китае и Южной Корее непременно расценят как прямой намек на то, что кто-то в семье изменяет своей половине.¹ И даже когда подарок подходящий, можно невольно нарушить этикет другой страны, подарив его не в то время или не тем способом.

¹ Романова Н.П. и др. Деловой Этикет на Востоке. - М., 2005, с.107; Мэри Мюррей Босрок. Бизнес по-азиатски. - М.: Феникс, 2008, с.274

Деловые подарки являются одной из наиболее проблемных сторон бизнес-коммуникаций. Причина столь устойчивого и неослабевающего интереса к этому вопросу состоит в том, что разрешение его требует от исполнителя сугубо личного творческого участия, даже если цели понятны, а задачи очевидны. Когда вы принимаете иностранных гостей, помните, что они могут привезти с собой определенное ожидание, характерное для дарения подарков в их стране, а также могут привезти с собой и собственные подарки.

В Гонконге и в англоязычных странах, включая Англию, Ирландию, Канаду и Австралию, деловые подарки – это необязательная часть культуры. В США, где подарки между компаниями, ведущими совместный бизнес, также редки, большинство деловых подарков – это награды сотрудникам внутри компании или праздничные подарки между деловыми партнерами.

Обмен деловыми подарками редок и во Франции, Испании и в Австрии – там подарки лишь рекомендуются. В Китае, однако, деловые подарки приветствуются, и их отсутствие может негативно отразиться на будущих отношениях. Дарение деловых подарков также очень важно на Филиппинах, в Индии и Израиле. А в Сингапуре и в Индонезии их дарят только при частных визитах и редко на официальных встречах.² В той же Танзании подарки дарят уезжающим из страны, которые, если хотят, то могут сделать и ответный жест. В Уганде будут рады получить маленький сувенир.³ Любят сувениры и подарки в Чехии, Словакии, Болгарии и Венгрии.⁴ Отношения могут продвинуться и благодаря поздравительным речам по случаю именин и дней рождений, которые должны сопровождаться маленькими сувенирчиками.

Во многих странах нарушение в дарении подарков может быть воспринято как основное нарушение этикета. В Японии подарки – это важный фактор в установлении или поддержании деловых связей. Когда ситуация требует подарка, вы серьезно должны подойти к выбору природы этого подарка, его значению и качеству.

КОГДА ДАРИТЬ?

Вручать подарки во время самого процесса ведения бизнеса не самый удачный способ продемонстрировать свое позитивное отношение. Так считают в Скандинавских странах, Южной и Северной Америке и в Европе. Обычно самым лучшим является подарить подарки в конце визита, но и при таком варианте есть исключения.

В Норвегии скромный подарок, такой как алкоголь или шоколад, дарится при первой встрече. В Болгарии часто обмениваются небольшими подарочками при

² Силке Шнайдер-Флайг. Большая книга этикета. - М., 2007, с. 227.

³ Энциклопедия этикета. - М., 2000, с.350

⁴ Силке Шнайдер-Флайг. Большая книга этикета. - М., 2007, с. 256



первой встрече.⁵ В Японии подарки часто дарятся на первой встрече. Дайте японцам самим начать процесс обмена подарками. Не удивляйте их своим подарком, иначе они потеряют лицо. В Японии сам процесс дарения подарков важнее, чем подарок. В Китае, так же, маленькие подарки могут быть подарены на первой встрече, чтобы улучшить дружеские отношения.

Подарки обычно не дарятся при первой поездке в арабские страны. Однако, если вы встречаетесь несколько раз во время визита, маленькие подарки допустимы. Дарение и принятие подарков могут быть обширны в Латинской Америке, но они никогда не происходят во время бизнес процесса. Поэтому подарите подарок во время свободной минуты.

В таких странах, как Бельгия, Ирландия в ходе деловых встреч и окончания переговоров, обмен деловыми подарками обычно не предусматривается.⁶ В Великобритании и Северной Ирландии запрет на дарении деловых подарков касается только дорогих подарков. В Дании, Испании, Норвегии, Финляндии и Португалии, а также в Швейцарии поступают более лояльно. После проведения успешных переговоров считают подарки вполне уместными.⁷ А в Люксембурге уместен обмен небольшими сувенирами даже при первой встрече, а в Нидерландах только в том случае, если между партнерами установлены близкие отношения.⁸

КАК ДАРИТЬ?

Если Вы дарите подарки более чем одному человеку, обычно бывают хорошие идеи подарить все подарки в одно время, когда все получатели собрались все вместе. Высшей по рангу персоне обычно дарится первый подарок. Групповые подарки вручаются во время запланированного совещания, если подарок один, то вручите подарок руководителю группы. В азиатских странах не прикладывают к подарку свою визитную карточку и тем более не делают на ней никаких росписей красными чернилами. Это автоматически ставит под угрозу ваши деловые взаимоотношения.⁹

В Японии и Малайзии высшей по рангу персоне подарки дарятся двумя руками. Это показывает уважение. Он может колебаться по приеме его два или три раза. Продолжайте предлагать, извиняясь, что подарок не достоин. Он обязательно его примет. Помните, что, например, японский партнер обязан ответить на подарок тем же, поэтому не дарите дорогих подарков. Не распаковывайте и не рассматривайте подарок в присутствии дарителя. Азиаты могут неправильно истолковать намерение мужчины, который делает подарок женщине. Если подарок азиатской

⁵ Мэри Мюррей Босрок. Деловая Европа. - М.: ПОКОЛЕНИЕ, 2007, с.160

⁶ Мэри Босрок. Путеводитель по обычаям и этикету. Европа. - М.: Астрель, 2008, с.115, 187,273, 287

⁷ Там же, 2008, с.203

⁸ Там же, 2008. с.255

⁹ Мэри Мюррей Босрок. Бизнес по-азиатски. - М.: Феникс, 2008, с.60

женщине-коллеге вручает европейский мужчина, то он должен объяснить, что это подарок от его жены, родственниц или секретарши. Это дает понять, что подарок не является романтическим жестом с вашей стороны.¹⁰

В Китае правильный этикет так же требует от получателя подарка несколько раз от него отказываться. Это политика, а также это заложено в национальных инстинктах. Китайцы ожидают от другого человека, что он будет продолжать предлагать подарок. Чтобы уговорить принять презент, нужно долго настаивать на том, что вы дарите «совсем маленький, ничего не стоящий пустяк» и будете очень обижены отказом. Тот, кто принимает подарки без подобной церемонии, в глазах соотечественников рискует приобрести репутацию жадного человека.¹¹ Подарите подарок в приватной атмосфере и объясните, что это подарок от вашей компании. Если подарков несколько, то сначала дарятся тем лицам, которые старше по возрасту или занимают более высокую должность. Мужчинам делают предпочтение перед женщинами.

Умение дарить на Ближнем Востоке всегда считалось искусством, которое сопровождается церемониями и особыми ритуалами. Но будьте осторожны, здесь рекомендации западного этикета могут вас подвести. Например, если вы из вежливости похвалите коллекцию картин, ковер, фарфор и т.д., вам могут тут же подарить понравившуюся вещь. Такой подарок называется подарком под принуждением. А потом будут ожидать такого же ответного жеста и от вас. Правда эта практика уже не очень часто применяется в арабских странах, как это было раньше, но, тем не менее, традиция существует. Если вы не хотите оскорбить хозяина в его лучших чувствах, при обмене дарами не протягивайте подарок левой рукой, ее считают «нечистой». И не пытайтесь при случае преподнести цветы жене вашего ближневосточного коллеги, - этот жест тоже может быть воспринят как личное оскорбление.¹²

Очень осторожной рекомендуется быть в соответствующих ситуациях и женщине-бизнесмену. Она всегда должна быть убеждена, что любой подарок, подаренный мужчине в иностранном бизнесе, не ассоциируется им как с личным презентом. Подарки от компании с меньшей вероятностью несут в себе непреднамеренное сообщение. Помните, что подарок не должен быть осязаемым объектом, иначе он воспринимается как «взятка».

Будьте готовы к тому, что теплота и щедрость между деловыми партнерами во Франции не приняты, не являются общей нормой. Подарки возможны, но при соблюдении скромности. Не подносите подарки или сувениры в самом начале деловых переговоров — это может быть воспринято как подкуп партнера. Лучше преподнести их, когда вы достигните договоренности. Подарки дарятся к праздникам

¹⁰ Мэри Мюррей Босрок. Бизнес по-азиатски. - М.: Феникс, 2008, с.63

¹¹ Исаева Е.И. Язык подарка. - М.: РИПОЛ классик, 2006, с. 181

¹² Исаева Е.И. Язык подарка. - М.: РИПОЛ классик, 2006, с. 180



и событиям, в частности, как благодарность за приглашение на вечерний прием. Французский бизнес-этикет предписывает не вкладывать вашу визитную карточку в подарок. Не дарите подарков с логотипом вашей компании, французы считают это вульгарным.¹³

В деловых английских кругах весьма также щепетильно относятся к подаркам. Только очень немногие вещи считаются подарком, а не «взяткой»: календари, записные книжки, зажигалки, фирменные авторучки, а на Рождество – алкогольные напитки. Другие предметы рассматриваются как средство «давления» на партнера. Так что, одаривая британского делового знакомого (если это не близкий друг), главное – не переборщить. Иначе ваша репутация будет подорвана навсегда.¹⁴ В Великобритании чаще, чем в других странах мира принято приглашать партнеров домой. Обычно приносят цветы, а сладкое или спиртное - только хорошо знакомым людям. При чем нужно помнить, что хозяева будут ждать от вас письменного подтверждения на следующий день о хорошо проведенном времени.

Немцы не равнодушны к подаркам. Они умеют быть благодарны за самые незначительные презенты. Даже если вы дарите совершенный пустяк, немецкий друг или коллега выразит неподдельную радость. Значок прямо в момент дарения могут приколоть на лацкан пиджака и сказать, что будут носить его всегда. Не старайтесь делать очень дорогие подарки, вы можете поставить в неудобное положение принимающую сторону. Помните, что немцы так воспитаны: любая любезность должна быть оплачена благодарностью.¹⁵

ЧТО СКАЗАТЬ?

Страны различаются в понятии «красивых слов», которые ожидают от вас услышать, когда вы преподносите подарок. Если преподнесение происходит в конце вашего визита, для вас будет проще просуммировать все причины, по которой вы дарите подарок: их гостеприимство, их взаимодействие при проведении переговоров, что вы надеетесь, что вы положили начало долгосрочным деловым отношениям. Если вы называете людей поименно, убедитесь, что вы никого не забыли. Также, выразите уважение всем по рангу. Также, вы можете захотеть обозначить наиболее важных персон первыми и в этих случаях покажите, что вы выражаете им отдельную благодарность.

Если вы дарите подарок вначале вашего визита, ваша речь может вкратце выразить счастье от возможности, предоставленной вам работать совместно, комбинируя это, быть может, с легким представлением самого подарка.

¹³ Мэри Босрок. Путеводитель по обычаям м этикету. Европа. - М.: Астрель, 2008, с.374

¹⁴ Петрухина Л. Pravda.ru, 29.11.2006

¹⁵ Новик А. Что подарить немецкому другу. «Деловой протокол», №3, 2002 г.

ЧТО ДАРИТЬ?

Южная Америка. Парагвайцы, перуанцы, боливийцы или эквадорцы с удовольствием принимают подарки, но это должен быть сувенир или цветы.¹⁶ Предпочтение отдается качественным фирменным товарам. Что же касается венесуэльских, мексиканских или бразильских партнеров, то для них отличным подарком является качественный дорогостоящий виски.¹⁷ Знаменитые марки производителей свидетельствуют о статусе дарящего человека. Офисные принадлежности, книги или маленькие картины в рамках любят получать корейские, тайваньские и тайские бизнесмены¹⁸. Во многих азиатских странах отдают предпочтение таким подаркам как кондитерские изделия, высококачественный шоколад или конфеты.

В отличие от японцев, американцы почти не ценят подарки. Дорогие подарки деловым партнерам вызывают скорее недоверие, чем признательность. С другой стороны, небольшой сувенир с логотипом вашей фирмы примут с удовольствием. Подарки американцы распаковывают сразу по получении.¹⁹ В Австралии не принято обмениваться дорогими подарками, такой подарок озадачит вашего партнера и вы, в свою очередь, попадете в неудобную ситуацию. На память о встрече лучше обменяться недорогими сувенирами или фирменными подарками.

Высококачественный компас является прекрасным подарком для мусульманина, который во время молитвы должен быть обращен лицом к Мекке. Такой подарок оценят во всех мусульманских странах.

Лучшими сувенирами для зарубежных гостей во всех странах считаются чисто национальные изделия. Из Германии везут традиционную керамическую кружку из Мюнхена, саксонский фарфор. Из Великобритании - шотландское и ирландское виски, непременно коробку чая от «Фортнам энд Мейсон». Бельгия славится кружевами из Брюгге, а Испания - вышитыми скатертями и изделиями из кожи. Что касается Голландии, то, конечно, это книги по живописи, дельфтский синеглазый фарфор, луковицы тюльпанов и амариллисов.

Иностранцам подарок от вас доставит большее удовлетворение, если он будет также нести в себе национальный колорит и теплоту человеческих рук. Здесь подойдет что-то из народных промыслов, утилитарных предметов, книг по искусству, истории, этнографии, народных сувениров. Так, например, женщинам любого возраста нравятся шерстяные павлово-посадские платки и шали. Особенно любят эти платки в Китае, Корее и других странах Азии. Вообще-то, русский платок из натуральной 100% шерсти ценится во всем мире. Удивительно

¹⁶ Силке Шнайдер-Флайг. Большая книга этикета. - М., 2007, с. 228., 226.

¹⁷ Там же, 2007, с. 224

¹⁸ Мэри Мюррей Босрок. Бизнес по-азиатски. - М.: Феникс, 2008 г., с.311

¹⁹ Силке Шнайдер-Флайг. Большая книга этикета. - М., 2007, с. 210



хороши картины на бересте, дымковские, филимоновские игрушки, которые отличает особая пластика и яркая расцветка, ростовская финифть, керамика Гжели, лаковая миниатюрная живопись, жостовская роспись, – такие подарки всегда актуальны и интересны, и нигде, кроме как в России, их не отыскать. Пускай известная во всем мире русская матрешка была вырезана в конце 19 века Василием Звездочкиным по образцу японского божка, тем не менее, благодаря чудесному превращению ее художником В. Малютиным в русскую девочку, она пользуется огромной популярностью во всем мире до сих пор. Подарив такой подарок, вы выражаете свое уважение партнеру и показываете, что вы любите свою родину, национальное искусство и уважаете свою историю, и он это непременно оценит.²⁰

Новый год является одним из самых главных праздников года в подавляющем большинстве стран. И каждому государству присущи свои традиции по его встрече, своя национальная специфика дарения и, конечно, свои сувениры и подарки.

Австрийцы предпочитают дарить на Новый год необходимые в обиходе вещи. Так как жизнь в Австрии довольно дорогая, большинство семей приурочивают к Новому году покупку красивой одежды или аксессуаров. Кроме практичных подарков, популярным новогодним презентом в этой стране является приглашение на праздничный вечер в знаменитой Венской опере. Подобные знаки внимания ценят и пожилые австрийцы, и молодежь.

Англичане считают неприемлемыми широкие жесты в подарках. Они никогда не выберут в качестве подарка на новогодний праздник какой-нибудь дорогой эксклюзивный сувенир или ювелирное украшение. Их любимые подарки – недорогие безделушки: брелоки для ключей, кружки для пива, ароматические свечи, симпатичные сувенирные куклы и замысловатые ложечки для заварки чая. Эти мелочи – признак их чистосердечия и привязанности к вам и вашему дому.

Американцам, напротив, принадлежит пальма первенства по страсти к дорогим презентам. В среднем, американец тратит на подарки от 50 до 800 долл. Американцы дарят друг другу сигары, вина, духи, шарфы, кофты, безделушки. Подарки принято дарить с чеком. Чек нужен для того, чтобы при случае можно было вернуть подарок обратно в магазин. В первых числах января в магазинах наблюдаются большие очереди сдающих товар. Поэтому последнее время среди американцев растет популярность так называемых GIFT CERTIFICATE (подарочный сертификат). Это обычная пластиковая карточка номиналом от 50 долл. и выше.

²⁰ В 2007 г. компания КОМКОН провела специальное исследование, направленное на изучение существующей корпоративной политики в области бизнес-подарков. Тройку лидеров по популярности среди бизнес-подарков составляют алкоголь (72%), канцелярские товары (69%) и сладости (68%). Треть опрошенных компаний используют в качестве подарков собственную продукцию (27%) или скидки на свои услуги (30%). Игорь Увенчиков, журнал Корпоративная культура, РБК 12.11.2008

Человек, получивший такой сертификат, в любое удобное для него время приходит в магазин и выбирает понравившуюся вещь.

Бельгийцы подходят к выбору подарка не просто как к приятному времяпрепровождению, но как к ответственному мероприятию. Смысл подарка дарящий объясняет устно или на карточке, приложенной к нему, и выбор никогда не бывает случайным. Они всегда стараются подарить то, что действительно необходимо одариваемому, то, что ему пригодится.

Болгары на Новый год дарят кизилловые палочки, которые олицетворяют всё наилучшее в наступающем году. А молодежь, обходя окрестные дома, постёгивает кизилловыми веточками хозяев. Отметим, что в этом обычае отражено предание о чудотворной силе этого дерева. Болгары, собравшись на новогоднее торжество, на несколько минут гасят свет. Эти минуты называют минутами новогодних поцелуев, тайну которых сохраняет темнота.

Венгры любят дарить друг другу книги, теплые носки, санки. Дети же дарят старшим свои поделки.

Голландские ребята и взрослые получают в подарок на Новый год пакетики с пирожками и сладостями, которые, по преданию, кладут в их обувь волхвы. Кроме того, жителям Нидерландов по душе приходятся любые подарки, способствующие приятному времяпрепровождению, так как досуг занимает здесь довольно внушительную часть времени, и бюджета. Они будут благодарны, если в качестве подарка на Новый год им преподнесут музыкальные диски, альбомы по искусству или миниатюрные фарфоровые статуэтки.

Эскимосы Гренландии дарят друг другу на Новый год вырезанные из льда фигурки моржей и белых медведей. Поскольку в Гренландии даже летом холодно, как у нас на Новый год, ледяные подарки хранятся очень-очень долго.

Греки дарят друг другу не что иное, как камень, говоря при этом следующее: «Пусть деньги хозяина будут так же тяжелы, как этот камень». А если камень маленький, то желают: «Пусть бельмо в глазу у хозяина будет таким же маленьким, как этот камень». Не обходится, конечно, и без стандартных подарков, таких как корзина с шампанским и вином. В последнее время в качестве новогоднего подарка жители Греции часто дарят друг другу новую колоду карт.

Для датчан главное - торжественность события, поэтому к подаркам они относятся не слишком серьезно, обычно дарят что-нибудь простенькое. При этом под елкой дети ничего не обнаружат, в поисках подарков им придется облазить весь дом или квартиру. Идя в гости, датчане обожают приносить с собой свечи разных размеров и форм. По статистике этот народ является самым активным потребителем свечей в мире.

У ирландцев на «подарочные» традиции большое влияние оказывают их религиозность и почитание института семьи. В этой стране принято дарить детям



маленьких ангелочков и деревянные фигурки Иисуса и Марии. А вот взрослых не принято баловать какими бы то ни было материальными ценностями. Если люди идут в гости друг к другу на новогодний праздник, они чаще всего приносят какое-нибудь вкусное блюдо в собственном исполнении, холостяки - бутылку-другую вина. Кроме того, под Рождество в Ирландии принято преподносить деньги тем, кто оказывал помощь семье в течение года, например почтальону, который доставлял письма, или молочнику, ежедневно снабжавшему всю округу свежим молоком.

Для итальянцев подарок является синонимом изысканности и тонкого вкуса. Бутылке хорошего тонкого вина любой итальянец обрадуется не меньше, чем, скажем, кашемировому кашне или стильному галстуку. Правда, они не забывают при этом подчеркнуть уникальность своего выбора. Мужчины и женщины дарят друг другу красное нижнее белье – символ новизны.

Китайцы дарят на Новый год парные предметы, символизирующие единство, семейную гармонию (две чашки, парные подсвечники и др.).

Мексиканцы легко решают проблемы с новогодними подарками, приобретая популярный в стране «цветок», который многим заменяет новогоднюю елку.

Немцы любят дарить на новогодний праздник книги, неслучайно эта нация считается самой читающей в мире. Но самым приятным сюрпризом здесь считают путешествие, направление и продолжительность которого зависит уже от семейного бюджета.

Поляки при выборе новогодних подарков стараются проявить фантазию и преподнести друг другу что-нибудь изящное: для женщин выбирают недорогую ювелирию, а для мужчин - запонки, шейные платки, ручки или монетницы.

Португальцы особое значение придают самодельным подаркам: кружевным скатертям и салфеткам, вышитым вручную гобеленам, собственноручно сделанной из дерева посуде, резным подсвечникам, шкатулкам и рамкам для фотографий. Принято считать, что частичка собственного тепла, вложенного в такого рода подарок, предохраняет его от поломки, а того, кто им пользуется, защищает от нечестных людей и... бесцельных покупок.

Для финнов универсальным подарком является спортивное снаряжение и свеча – символ любви и дружбы.

Французы считаются приверженцами оригинальных и непрактичных подарков. Чаще всего их выбор останавливается на необычных сувенирах или открытках. Несмотря на то что Франция – страна великолепных парфюмерных изделий, дарить духи замужней француженке нельзя. Дарить их женщине во Франции может только ее муж.

Шведы традиционно дарят друг другу самодельные свечи. Так повелось из-за того, что зимой у Полярного круга рано темнеет, а свет символизирует дружбу, радушие, веселье.

Японцы дарят друг другу «осэйбо» — традиционные незамысловатые подарочные наборы. Какие? Баночки с консервами, куски ароматного туалетного мыла. И конечно, другие необходимые в повседневной жизни вещи. По мнению историков, эта традиция зародилась еще в средневековье, когда самураи в конце декабря обязательно обменивались подношениями, строго соответствовавшими их положению в феодальной иерархии. Японские дети и по сей день верят, что их мечта сбудется, если в новогоднюю ночь положить под подушку рисунок с изображением «мечты».

Обидеть японца можно, если подарить ему на Новый год цветы. Считается, что дарить цветы имеют право одни только члены императорской фамилии. От простого смертного японец цветка не примет.

Русские, в силу широты своей натуры, особой щедрости, присущей нашему национальному характеру, любят дарить и получать на праздники и, в частности, на Новый год, большое количество недорогих подарков вместо одного, хотя и дорогого презента. Любой русский ребенок будет несказанно счастлив, увидев под елкой гору разноцветных коробочек с подарками, и расстроится, если получит от родителей только одну маленькую коробочку с дорогой моделью гоночного автомобиля.²¹

ЧТО НЕ ДАРЯТ

Чаще всего запреты связаны с национальными особенностями страны, но существует и небольшая группа общих запретов, характерных для культур многих народов мира. Например, часто опасаются подарков в виде зеркал, ножей, носовых платков, с предубеждением относятся к такому подарку, как жемчуг. По греческой легенде эти переработанные песчинки являются слезами морских нимф, принявших потом облик слез вдов и сирот. Не принято дарить иконы. Они являются предметом культа и по этой причине не могут служить подарком в светском понимании.

В Индии не следует дарить изделий из кожи. На Ближнем Востоке не допускаются подарки с изображением обнаженных женщин и домашних животных, например, собак, которые считаются в этих странах нечистыми животными. В арабских странах, особенно в Иране, не стоит дарить западную литературу и музыкальные записи.²² Хотя в Таиланде такие подарки приветствуются²³. Не подойдут в качестве подарка, например в Народной Республике Бангладеш, любые табачные изделия.

Подарок в виде ножа деловому партнеру из стран Латинской Америки может быть воспринят им как разрыв отношений. В Европе также не принято дарить режущие и колющие предметы. Еще во времена Наполеона Бонапарта им самим был издан ордонанс, в силу которого острые ножи стали выпускаться закругленной

²¹ <http://www.torg.mail.ru>

²² Силке Шнайдер-Флайг. Большая книга этикета. - М., 2007, с. 282

²³ Мэри Мюррей Босрок. Бизнес по-азиатски. - М.: Феникс, 2008, с.123,310



формы, чтобы не провоцировать солдат к поединкам. Часы воспринимаются дурным знаком, как в странах Запада, так и на Востоке (на офисные часы эта традиция, как правило, не распространяется). Широко известно, что в китайском языке на одном из диалектов иероглиф «часы» напоминает иероглиф «погребение», поэтому часы в виде подарка часто считаются знаком несчастья. К запрещенным дарам относятся: зарубежная валюта, монеты. Не дарите сыр, - китайцы его не едят, даже редких сортов. Западное столовое вино также у китайцев не в почете. Фрукты в подарок малознакомым людям могут расценить как оскорбление, посчитав это за «подарок бедняку». Никогда не дарите подарок в количестве 13-ти (как в Европе) предметов, а также 4-х или 40 или, содержащих цифру 4. На одном из диалектов «четыре» означает «смерть», а 13 считают несчастливым числом.²⁴ Неукоснительно следует этому правилу и Южная Корея, и Япония. Число четыре там также ассоциируется со «смертью».²⁵ Кроме того, японцы не дарят подарков, состоящих из девяти предметов. Тайцы негативно относятся к любым видам треугольников и если они имеют место быть в логотипе вашей компании, то бизнес не заладится с самого начала. Кроме того, как и китайцы, они крайне отрицательно относятся к такому подарку, как зонтик. Омоним китайского слова «зонтик» означает, что в семье принимающего подарок произойдет отъезд из страны или расставание.²⁶

В списке запретов для деловых подарков значатся также предметы личного характера. Например, в деловой обстановке не принято дарить одежду, белье, парфюмерию, губную помаду, дамские сумки и т.п. вещи, предназначенные для близкого и семейного круга общения. Кроме того, желательно не дарить и галстуков партнерам. Этот подарок подходит также для подарка от самых близких людей. Носовые платки, как и другие личные вещи, не относятся к общедаримым публичным подаркам. Каждый из них несет свою смысловую нагрузку. Хотя в Гонконге галстук считается прекрасным подарком.²⁷

Осмотрительность и осторожность следует проявить в этике цветочного букета-подарка. Цветочный букет имеет множество национальных особенностей восприятия как собственно цветов, так и цвета бутона.

В Африке различное отношение к цветам-подаркам. С цветами можно и ошибиться. Например, в Кении цветы преподносят при выражении соболезнования, не принято дарить цветы и в Танзании. В Сингапуре цветов не дарят никогда.²⁸

В Аргентине – цветы излюбленный подарок (традиционно 20 штук), их принято посылать до или после встречи.

²⁴ Романова Н.П. Деловой протокол на Востоке. - М., 2005, с.106.

²⁵ Мэри Мюррей Босрок. Бизнес по-азиатски. - М.: Феникс, 2008 г.с.274.

²⁶ Там же, 2008, с.124, 294.

²⁷ Там же, 2008, с.160

²⁸ Силке Шнайдер-Флайг. Большая книга этикета. - М., 2007, с. 277.

В Бразилии и Мексике нельзя дарить лиловые цветы, так как они предназначены для кладбища. В Западной Европе для этой цели используют хризантемы, особенно в Испании, Франции, Греции, Германии, а также в Дании.

В Японии также старайтесь не дарить цветов. Белые цветы символизируют «смерть», особенно белый лотос или белая хризантема. Если все-таки дарите, то помните, что не принято дарить 1-2 цветка, дарят большой букет с маленькими цветочками, чаще всего это красные розы, которые выражают симпатию.

Испанцы в деловых отношениях не дарят и букеты, в состав которых входят георгины, а итальянцы – ирисы.

Кроме хризантем, в Финляндии и Великобритании по печальным поводам приносят белые лилии, в Швеции – любые белые букеты. В Германии сочетание белых и желтых цветов символ траура, а на Востоке белые каллы – символ скорби.

Во Франции редко радуют себя таким любимым у русских цветком, как гвоздика. Там долгое время считалось, что она приносит несчастье в дом. Это поверье пошло со времен Французской буржуазной революции, красная гвоздика была эмблемой сторонников короля. А во времена Наполеона Бонапарта стали считать, что этот цветок оберегает воинов от шальной пули, поэтому многие солдаты хранили этот цветок под военной формой. Однако первое поверье оказалось сильнее второго. Не дарят гвоздику и в Таиланде. Вместе с календулой гвоздика считается погребальным цветком.²⁹ Не дарят гвоздику и в Австрии, поскольку считается это символом Социал-демократической партии.³⁰

Во всяком случае, деловые цветы в качестве подарка требуют навыков и долгого раздумья, а завезенные из Персии в Россию розы, еще во времена Екатерины II, которая сама разработала «реестр цветов», означают «примирение». Ну, почему же не примирится с партнером, и начать сотрудничать с букета роз.

Однако все-таки старайтесь не забывать, что одни и те же цветы на разных континентах могут символизировать разное значение. Желтые цветы в Чили означают презрение, а в Японии желтый цвет – символ солнца. И, если во Франции маленькие белые анютины глазки почему-то связаны со смертью, то этот же самый цветок в Великобритании является выражением любви.³¹ И если в Европе любые ярко красные цветы – символ любовной страсти, то в Бразилии, Мексике и других странах Латинской Америки, и Ирландии красный цвет ассоциируется с кровью. В любом случае деловым партнерам такие ярко красные цветы дарить нежелательно.

Во Франции, Великобритании и Германии можно цветы в подарок посылать заранее. А если известно, что партнер предпочитает цветы в горшках, – любая цве-

²⁹ Мэри Мюррей Босрок. Бизнес по-азиатски. - М.: Феникс, 2008, с.310

³⁰ Мэри Босрок. Путеводитель по обычаям и этикету. Европа. - М.: Астрель, 2008, с.97

³¹ Е.Исаева. Язык подарка.- М., 2006, сс.108-117.



точная фирма с радостью вам организует процесс доставки. Главное, не забудьте написать на визитной карточке, представительской или любой, другой несколько теплых слов получателю. Что же касается ответных приглашений, то пригласите партнера в театр или на концерт, он будет очень доволен.

СТОИМОСТЬ ПОДАРКА

Во многих корпоративных кодексах поведения четко определяется максимальная сумма, которую возможно служащим потратить на корпоративный подарок и оговаривается возможность принятия или непринятия его со стороны. Это может быть сумма от 10 до 100 долларов или от 15 до 50 евро и т.д. К примеру, в США любой подарок чиновнику дороже 50 долларов считается «взяткой». Если же служащий желает взять презент себе, ему необходимо обратиться за специальным разрешением к сотруднику своей организации, занимающемуся вопросами деловой этики.

Во Франции предельная стоимость подарка составляет всего 35 евро. Более дорогие презенты предписано возвращать дарителю. В Великобритании стоимость «безвозмездного» подарка члену правительства не может превышать 140 фунтов стерлингов. Если министр захочет оставить подарок себе, он обязан выплатить в казну разницу между его реальной стоимостью и 140 фунтами. А премьер-министр Латвии может получить свои подарки лишь после ухода с поста и только на условии выкупа.

Стоимость подарка определяется исходя из масштабов и специфики деятельности фирмы, а также учитывает другие параметры. В том числе статус одариваемого (глава фирмы-партнера или сотрудник компании), цель подарка (демонстрация добрых намерений или реклама услуг), характер отношений (многолетняя дружба или коллегиальное сотрудничество), повод, по которому делается подарок (личный юбилей, профессиональный или национальный праздник), и многое другое. В Гонконге, например, подарки государственным служащим считаются незаконными.

В Кодексе деловой этике американской компании «Проктер энд Гембл» («P&G») в п.3 «Политика в отношении конфликта интересов. пп. «с» - Развлечение / подарки дается четкое указание в отношении действий сотрудников: «Ни при каких обстоятельствах вы не имеете права принимать в связи с вашей работой какие-либо приглашения на развлечения, путешествия..., а так же подарки.. Конечно, это не относится к таким малоценным предметам как ручки и календари».³² Кодекс поведения для служащих «Группы АИБ» – «AIB Group» (Ирландия) п.6 также определяет действия сотрудников в отношении подарков: «Служащим никогда не сле-

³² Герчикова И.Н. Деловая этика и регулирование международной коммерческой практики.- М.: «Консалтбанкир», 2002, с.25

дует просить или принимать какие-либо подарки, гостеприимные приглашения, которые могут подействовать или могут быть истолкованы, как воздействующие на честность или способность иметь независимое мнение...»³³ Определенные указания на этот счет имеются и в других подобных кодексах.³⁴

В России Гражданский Кодекс РФ в ст. 574 («Запрещение дарения») пункт 4 предусматривает, что между коммерческими организациями не допускается дарение подарков, стоимость которых превышает три тысячи рублей. В отличие от простых россиян госслужащие по закону могут принимать отнюдь не любые подарки. Согласно закону «О государственной гражданской службе» № 79-ФЗ от 27.07.04 г. (в редакции от 28.12.2010) пунктом 17.6 запрещено получать подарки в связи с исполнением служебных обязанностей. Сегодня эта позиция получила в России широкое распространение на разных уровнях власти. Например, в г. Челябинске принят Кодекс этики служебного поведения муниципальных служащих. В частности, там указано, «...что чиновник должен все полученные в ходе служебной деятельности подарки сдавать в муниципалитет.»³⁵ До 1985 г. в советской протокольной практике каких-либо стоимостных ограничений на получаемые гражданами сувениры не было. С началом процесса «перестройки» Государственному протоколу было «спущено» указание о стоимостном ограничении подарков, получаемых советскими гражданами от иностранцев. Принимаемые ими подарки в сумме не должны были превышать 25 рублей.³⁶

Но более радикальными методами действуют в Китае. Там законодательно установлен перечень предметов, запрещенных к дарению. Принятие входящих в него подношений расценивается как «взятка» и карается смертной казнью.

Таковы сегодняшние реалии, а на практике у русских не принято дарить по важному поводу незначительные подарки. Конечно, есть ситуации, когда уместно подарить безделушку или какой-нибудь недорогой презент. Во многих странах мира такая практика существует.

В Европе, в частности в Германии, дарить дорогие и ценные подарки, в отличие от итальянских бизнесменов, не принято. Немцы в своем большинстве люди состоятельные и вполне могут позволить себе значительные подарки. Однако они этого не делают, как не делают в Австрии или Франции. В чем секрет таких различий в области подарков? Может быть, все дело в традициях, которые влияли на русскую и немецкую культуры? На Руси издавна было сильно восточное влияние. А на Востоке, как известно, блеснуть щедростью, роскошью, широтой на-

³³ Там же 2002, с.45.

³⁴ Кодекс делового поведения компании «Кока-Кола», Кодекс принципов деловой этики компании «Юнилевер», Свод общих деловых принципов компании «Ройял-датч-Шелл» и др.

³⁵ «Коммерсантъ» (Екатеринбург), № 38. от 04.03.2011.

³⁶ Некоторые вопросы протокольной практики. - М.: «Воскресенье», 1997, с.63.



туры испокон веков считалось похвальным и единственно возможным. В отличие от Востока, Европа оставалась прижимистой и практичной. Экономить средства в каждом случае приучала местная европейская традиция. Транжирить деньги со времен средневековья считалось греховным и неблагородным делом. Россия, великая страна между Азией и Европой, унаследовала обе традиции. Однако в области подарков мы все же ближе к Азии, мы любим делать сногшибательные подарки. В Европе идти на такие «подвиги» во имя славы и личного имиджа совсем не надо. Считается, что заслужить благодарность и признательность можно вниманием и чутким отношением, а не обязательно большими средствами и головокружительными расходами. В подарке дорого внимание и такт, а не количество вложенных евро.³⁷

ПРОТОКОЛ ОБМЕНА ПОДАРКАМИ

Традиционный обмен подарками является важным аспектом протокольной практики, от которого в значительной степени зависит успешное завершение деловых переговоров. Недостаточно взвешенный подход к решению этого вопроса может негативно повлиять на в целом благоприятное впечатление от итогов переговоров. Обмен подарками всегда является неотъемлемой составляющей протокольной практики.

Остановившись на вопросе вручения подарков, необходимо отметить, что в соответствии с классическим протоколом их публичная передача не предусматривается. Протокольные службы обеих сторон договариваются с подготовительными группами заблаговременно. Протокольная практика предусматривает доставку сувениров в резиденцию гостей для их передачи представителю протокола соответствующей делегации, а ответные сувениры направляются в экспозицию принимающего ведомства. Личное вручение сувениров нежелательно, так как при этом возникают разного рода деликатные ситуации: сувениры могут быть неравнозначны по своей стоимости, качеству или художественному исполнению. К тому же нет никакой гарантии, что присутствующие на церемонии обмена памятными подарками представители СМИ не воспользуются данным фактом для публикации в прессе критических замечаний по этому поводу.

Совершенно недопустимо вручение подарков экспромтом без предварительного согласования этого вопроса с протокольными службами. Подобные «несанкционированные» действия создают проблему не только для протокола, но и для службы безопасности, которая не имеет возможности заблаговременно проверить содержимое подарка. Тем не менее, учитывая факты непосредственного вручения сувениров, принимающая сторона должна проявлять особую сдержанность с тем, чтобы не допустить какого-либо случайного комментария по поводу сувениров, которые

³⁷ Новик А. Что подарить немецкому другу. // «Деловой протокол», №3, 2002.

могут ущемить национальные чувства гостя, их вручающего. При подборе подарков строго учитываются национальные особенности гостей, их возраст, хобби, состояние здоровья.

Упаковка подарков не должна быть броской и вычурно яркой. Как правило, подарки заворачиваются в плотную бумагу нейтральных тонов и перевязываются цветными лентами. В некоторых случаях расцветка лент совпадает с цветами государственного флага страны, вручающей сувениры.³⁸ Для многих национальностей упаковка подарка очень важна. Например, для японцев она главное содержимое подарка и выполнена должна быть профессионально. Каков бы подарок не был, принимать его следует обеими руками. Итальянцы любят нарядную упаковку, а например, в Республике Корея никогда не используют оберточную бумагу красного цвета и темных тонов. Красный цвет ассоциируется с «Китаем и коммунизмом», а темные цвета со «смертью».³⁹ В каждой стране есть свои национальные предпочтения, и это желательно учитывать.

В одних странах, таких как Северные страны, страны Бенилюкс, подарок разворачивают при получении и благодарят. В других странах благодарят за подарок, но не разворачивают перед дарителем. Так поступают практически во всех азиатских странах.

И, наконец, удачно выбранный подарок нередко становится важным моментом в укреплении дружественных контактов между принимающей и дарящей стороной. Поэтому тщательно подобранный, целенаправленный подарок является одним из инструментов международной протокольной практики, играющим существенную роль в двусторонних отношениях.

ТЕРМИНОЛОГИЯ

Деловой подарок – подарок, который можно подарить для улучшения взаимоотношения с партнером в начале или в конце переговоров.

Запрещенные подарки – колющие или режущие предметы, иконы, зеркала, часы и т.д.

Правильные подарки – национальные сувениры, кондитерские изделия, канцелярские принадлежности, цветы и т.д.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Романова Н.П. и др. Деловой Этикет на Востоке .- М.,2005. - 304 с.

Мэри Мюррей Босрок. Бизнес по-азиатски. - М.: Феникс, 2008 . - 294 с.

Некоторые вопросы протокольной практики. - М.: «Воскресенье», 1997. - 96 с.+16 цв. илл.

³⁸ Некоторые вопросы протокольной практики. - М.: «Воскресенье», 1997, с.62.-64, Э.П.Кузьмин. Дипломатическое и деловое общение: правила игры. - М.: НОРМА, 2005, сс.154-157

³⁹ Там же, 2005, с.273



- Кузьмин Э.П. Дипломатическое и деловое общение: правила игры. - М.: НОРМА, 2005
«Коммерсантъ» (Екатеринбург), № 38. от 04.03.2011
Новик А. Что подарить немецкому другу. «Деловой протокол», №3, 2002 г
Исаева Е. Язык подарка. - М., 2006. - 320 с.
Энциклопедия этикета. - М.: Астрель, 2000. - 512 с.
Мэри Мюррей Босрок. Деловая Европа. - М.: ПОКОЛЕНИЕ, 2007. - 688 с.
Мэри Босрок. Путеводитель по обычаям м этикету. Европа. - М.: Астрель, 2008. - 415 с.
Петрухина Л. Pravda.ru, 29.11.2006
Силке Шнайдер-Флайг. Большая книга этикета. - М., 2007. - 320 с.
Герчикова И.Н. Деловая этика и регулирование международной коммерческой практики. - М.: «Консалтбанкир», 2002. - 574 с.
<http://www.torg.mail.ru>

.....

Челябинская область: стартовали Дни Швеции

С 28 по 30 ноября в Челябинской области прошли Дни Швеции. Их организаторами выступили посольство Швеции и Шведский торговый совет в России при поддержке правительства Челябинской области. Шведскую делегацию возглавил Чрезвычайный и Полномочный посол Швеции в России господин Т. Бертельман.

Советник посольства Швеции Т. Халльберг отметил, что это первый визит в Челябинскую область: "Программа визита очень насыщена и разнообразна, она делится на 3 части: официальную, деловую и культурную. Мы хотим как можно больше узнать о потенциале региона и открыть для его жителей свою страну".

В рамках официальной и деловой части визита были проведены встречи шведов с губернатором Челябинской области М. Юревичем и властями областного центра, с руководителями профильных министерств: Минэкономразвития, Минпрома, Минстроя. Организован семинар "Симбиосити" с презентациями шведских компаний, прошли деловые переговоры с представителями бизнеса Челябинской области, а также визиты на предприятия области.

В культурной части программы в кинотеатре им. Пушкина прошла Неделя шведского кино, в Челябинской филармонии - концерт современного шведского джаза. 29 ноября в ЮУрГУ состоялись лекции по современной культуре Швеции, ее образовательным возможностям для иностранных студентов и открытый урок шведского языка. В Челябинском областном краеведческом музее прошла выставка "Лицом к климату" - работы шведских и российских художников-карикатуристов по теме охраны окружающей среды и защиты климата. В областном музее искусств состоялся творческий семинар для художников "Современная графика Швеции - актуальные идеи, особенности технологии".

.....

