

ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ КНР

Виконала студентка
групи 3431

Галенко Катерина

Китайська Народна Республіка

- Засновано 1 жовтня 1949
- Офіційна мова китайська

Столиця Пекін

Форма правління Народна республіка

Територія 3-тя у світі

- Всього 9596960 [5] км²

Населення

- Оцінка (2013) 1 349 585 838 [6] чол. (1-е)
- Щільність 139,6 чол. / Км²

ВВП

- Разом (2012) 7318000000000.
- На душу населення 3,744 [8] \$

Валюта – юань.

СІМ ДУХОВНИХ ЦІННОСТЕЙ КИТАЙСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

- служіння державі за допомогою виробництва
- чесність
- згода і співпраця
- ввічливість і смиренність
- пристосування і засвоєння
- подяка

П'ять видатних якостей менеджера за Френком Цзао

- Мудрість, тобто здатність правильно оцінювати свої переваги та недоліки, а також спиратися на здібних людей.
- Довіра, тобто здатність завоювати довіру і повагу підлеглих.
- Людяність, то є щира турбота про оточуючих.
- Сміливість, тобто здатність прийняти сміливе рішення в відповідній ситуації і взяти на себе відповідальність за ризик.
- Строгість, тобто бездоганна внутрішня дисципліна і прагнення бути зразком високої моральності для інших.

Концептуальні підходи китайського менеджменту:

стратегія державного менеджменту щодо реальної підтримки і допомоги в розвитку підприємництва на національному і міжнародному рівнях, а також активного впливу на свідомість та психологію нації відносно важливості, ефективності й корисності такого шляху економічного розвитку; набутий досвід китайських ділових кіл у галузі міжнародного менеджменту як наслідок високого ступеня відкритості національної економіки; характерні особливості менталітетного менеджменту, притаманні китайській нації. Удосконалення управління та підтримки розвитку промислових МСП необхідно завжди розглядати через призму інтеграції національної економіки в міжнародну.

Основні характеристики міжнародного менеджменту КНР

- кланово-родинна ієрархічна структура управління;
- притаманний етноцентризм;
- рішення приймає тільки найвищий управляючий;
- вагома увага управління персоналом;
- висока духовність працівників;
- гуманістична корпоративна філософія;
- узгодження прийняття рішень з місцевими та територіальними органами влади;
- дружні стосунки з партнерами;
- бережливість та затягнутий процес підписання партнерських угод;

Чотири фундаментальних принципів управління

Філософія довгострокової перспективи;

Правильний процес дає правильні результати;

Додавай цінність організації, розвиваючи
своїх співробітників і партнерів;

Постійне вирішення фундаментальних
проблем стимулює процес постійного
навчання.

БІЗНЕС ПО КИТАЙСЬКІ

Китайці вважають, що заробляти гроші – основна ціль життя, до чого і зводиться суть їхньої філософії життя «Економіка життя»

Висока ефективність праці

Сімейний характер ведення бізнесу

Високий рівень довіри працівників та партнерів

Китайські підприємства виділяють чотири сфери диверсифікації підприємницької діяльності: торгівля, промисловість, фінансова діяльність, нерухомість.



ОСНОВНІ ПРИЙОМИ
ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ
КИТАЙСЬКОЇ СТОРОНИ

1. Забезпечення вигідного часу та місця проведення переговорів
2. Нав'язування ініціативи становлення власних принципів переговорів
3. Використання слабостей партнера
4. Нав'язування партнеру почуття сорому
5. Всебічне використання фактора часу на переговорах

The background of the slide features a repeating, light gray floral and vine pattern on a white background. The pattern consists of stylized leaves, scrolls, and flower-like motifs arranged in a symmetrical, repeating fashion.

**10 ПРАВИЛ СПІЛКУВАННЯ З
КИТАЙСЬКИМИ ПАРТНЕРАМИ**

- 1 . НІКОЛИ НЕ ДОВІРЯЙТЕ « ЧЕСНОМУ СЛОВУ » АБО ОБЦЯНКАМ . ОБОВ'ЯЗКОВО ВСІ ПІДКРІПЛЮЙТЕ ДОГОВОРОМ , ЩО МАЄ ЮРИДИЧНУ СИЛУ.
- 2 . НЕ ПОМИЛЯЙТЕСЯ ЩОДО ТОГО , ЩО КИТАЙЦІ НЕ РОЗУМІЮТЬ ВАШИХ БАЖАНЬ , ОСКІЛЬКИ НЕ ЗНАЮТЬ ДОСИТЬ ДОБРЕ АНГЛІЙСЬКУ. ВОНИ ВСЕ ПРЕКРАСНО РОЗУМІЮТЬ , ПРОСТО НАМАГАЮТЬСЯ ЇХ ІГНОРУВАТИ АБО ЗВЕСТИ ДО МІНІМУМУ.
- 3 . КИТАЙЦІ ЗАВЖДИ БУДУТЬ ВАС ПІДГАНЯТИ. БУДЬТЕ СПОКІЙНІ , НІ В ЯКОМУ РАЗІ НЕ ВІРТЕ « ОСТАТОЧНИМ ДЕДЛАЙНІВ ». ВОНИ ПРОСТО ВИБИВАЮТЬ МАКСИМАЛЬНИЙ КУШ ДЛЯ СЕБЕ.
- 4 . НЕ ВАРТО БУТИ ЗАНАДТО ВВІЧЛИВИМ , ЦЕ МОЖЕ ЗДАТИСЯ КИТАЙЦЯМ ОЗНАКОЮ СЛАБКОСТІ. БУДЬТЕ ТВЕРДІ , НАПОЛЕГЛИВІ І ДОХІДЛИВО ПОЯСНІТЬ СВОЮ ПОЗИЦІЮ. ЗАПИШІТЬ СОБІ НА ПАПІРЦІ : « БІЗНЕС Є БІЗНЕС» .
- 5 . ЗАВЖДИ ПЕРЕВІРЯЙТЕ ТОВАР НА ФАБРИЦІ ПЕРЕД ТИМ , ЯК ВІН ВІДПРАВИТЬСЯ ДО ВАС.
- 6 . КРАЩЕ МАТИ СВОЇХ ЛЮДЕЙ У КИТАЇ , ЩОБ « ТРИМАТИ РУКУ НА ПУЛЬСІ » .
- 7 . НІКОЛИ НЕ ДОЗВОЛЯЙТЕ КИТАЙЦЯМ ПЕРЕГЛЯДАТИ КОНТРАКТ ПІСЛЯ ЙОГО ПІДПИСАННЯ.
- 8 . ЗАВЖДИ НЕОБХІДНО МАТИ 2 ВАРІАНТИ КОНТРАКТУ : НА КИТАЙСЬКОМУ І АНГЛІЙСЬКОМУ .
- 9 . ВИВЧАЙТЕ КУЛЬТУРУ КИТАЮ , ЩОБ ЗРОЗУМІТИ ЖИТЕЛІВ ЦЬЄЇ КРАЇНИ
- 10 . НЕ ДОЗВОЛЯЙТЕ КИТАЙЦЕВІ ВТРАЧАТИ ОБЛИЧЧЯ . ЦЕ РІВНОСИЛЬНО ВІЙНІ
!