

национальные сувениры и продукты страны. Не следует дарить подарки сразу при знакомстве, лучше это сделать в конце встречи или во время второго визита. Подарки надо подготовить для всех участников переговоров, а лицам, с наиболее высоким положением подарить что-нибудь более ценное, чем всем остальным.

Финальной частью осуществления первичного бизнес-контакта в Японии является его постоянное поддержание, даже после завершения сотрудничества. Такое поддержание осуществляется с помощью благодарностей за участие в переговорах и поздравительных открыток по различным поводам. Позитивно будет отмечено и некоторое знание японского языка, истории и культуры «страны восходящего солнца».

Учёт особенностей делового этикета никогда не бывает лишним в переговорном процессе, а чаще всего способствует возникновению доброжелательных и долгосрочных связей сторон. И несмотря на глобальные мировые процессы, следует понимать, что необходим индивидуальный подход к продвижению своих интересов не только в разных регионах, но и странах мира. Япония в этом смысле уникальна и требует уважения многовековых национальных традиций, в том числе и в сфере внешнеэкономического сотрудничества.

Список использованных источников

1. Особенности ведения деловых переговоров с японцами [Электронный ресурс]. - 2015. - Режим доступа: <http://nippiononline.ru/.../peculiarities-of-conducting-business-negotiations-wit>. - Дата доступа: 31.03.2016.
2. Подопригора, М.Г. Деловая этика. Учебное пособие - Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2012. – 116 с.
3. Этика делового общения в Японии [Электронный ресурс]. - 2012. - Режим доступа: www.metaljournal.com.ua/business-ethics-2. - Дата доступа: 31.03.2016.

Н.М. Ковалевич, ассистент

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Минск (Беларусь)

РАЗВИТИЕ ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ЯПОНИИ

В современной мировой экономике страны вынуждены работать над приспособлением своих экономических систем к изменяющимся условиям международного рынка путём формирования и развития новых партнёрских отношений. Это касается и Республики Беларусь, которая в силу специфики ряда факторов развития является малой открытой экономикой, и для поддержания экономического равновесия вынуждена диверсифицировать географическую структуру внешнеэкономической деятельности. Это также обусловлено растущей конкуренцией на традиционных рынках белорусских товаров и услуг, возрастающими требованиями к качеству продукции и связанная с этим необходимость технического перевооружения производства и поиска финансовых и технологических инвесторов, повышенные требования к системе сбыта товаров и услуг, включая соответствующую международную кооперацию.

Азиатский регион представляет собой один из приоритетов для Беларуси, в первую очередь как ёмкий, перспективный и быстро расширяющийся рынок для отечественных товаров и услуг, как перспективный донор инвестиций в экономику

нашей страны. Наиболее значительные и интенсивные связи отмечает белорусско-китайское сотрудничество в рамках азиатского вектора, а вот потенциал системы отношений с Японией всё ещё недооценен и не полностью реализован.

Япония остаётся одним из главных мировых финансовых инвесторов и одним из мировых технологических лидеров, занимая первые места по достаточно большому числу направлений, включая такие ключевые позиции, как автомобилестроение, приборостроение, робототехника. Система внешнеэкономической деятельности в Японии является широко разветвлённой с учетом огромного масштаба её экономики (годовой ВВП страны составляет более 4,5 трлн долл.) и экспортной ориентации (экспорт товаров и услуг составляет около 40 % ВВП). Отсутствие в Японии значительных природных ресурсов и отмеченная экспортная ориентация экономики делает её опыт достаточно интересным для нашей страны, в том числе по той причине, что в нём отражается вся успешная мировая практика в сфере внешнеэкономической деятельности.

Несмотря на то, что дипломатические отношения между Республикой Беларусь и Японией установлены ещё в начале 1992 года и с тех пор наблюдается активное развитие двустороннего политического и культурного взаимодействия, однако экономическое пока находится на недостаточно высоком уровне. Так, например, объём товарооборота между нашими странами за 2014 год достиг всего 244 млн долл. (при этом сохранилось отрицательное сальдо). Япония не входит даже в 20-ку основных внешнеторговых партнёров РБ. В Республике Беларусь присутствуют только 7 японских компаний и ни в одной из них нет японских сотрудников. За 2013 год объём прямых инвестиций из Японии в РБ составил 447 тыс. долл., в том числе на чистой основе 393,3 тыс. долл. Это никоим образом не отражает реальные возможности наших двух стран.

Традиционными для белорусского экспорта в Японию являются такие товарные позиции, как калийные удобрения, стекловолокно, устройства на жидких кристаллах и лазеры, аппаратура для измерения и контроля электрических величин и излучений, приборы и аппараты для физического и химического анализа, оптические товары, молочная продукция, бельевые ткани и волокна, продукция деревообработки. Из Японии в Беларусь поступают автомобили, машины и оборудование, химическое волокно, бытовая техника, медицинское оборудование.

Белорусско-японское торгово-экономическое сотрудничество со стороны Японии определяется традиционными подходами к оценке торгово-экономических партнёров по следующим общим критериям: наличие необходимых японским фирмам значительных природных ресурсов, возможности страны-партнёра как существенного по объёму рынка для японской продукции, специальный интерес к стране-партнёру в таких приоритетных для Японии сферах, как технологическое сотрудничество и экология. В результате усилий как государственных, так и частных структур Беларуси в Японии начало формироваться понимание того, что наша страна представляет собой интерес в области технологического взаимодействия. Важное значение в этом плане имеет достигнутый глобальный эффект по продвижению общего имиджа Беларуси как активного участника интеграционных процессов на постсоветском пространстве с формированием новой единой обширной экономической зоны, как источника стабильности, как приверженца идеи развития на основе баланса экономики и экологии.

С белорусской стороны пока ещё не удалось в достаточной степени преодолеть сложившееся стереотипное восприятие Японии исключительно как страны с труднодоступным рынком, с высокими тарифными барьерами и огромной конкуренцией как по ассортименту, так и по качеству продукции. Однако стереотипы преодолеваются за счет конкретных практических действий. Результатом таковых стал тот факт, что

уже с 2011 года удалось преодолеть сложившуюся до этого негативную тенденцию в развитии двустороннего торгово-экономического сотрудничества и обеспечить системное наращивание экспорта белорусской продукции в Японию. Таким образом, объём белорусского экспорта в Японию в 2013 году был увеличен более чем в 6 раз по сравнению с 2010 годом. После конькунктурного снижения этого показателя в 2014 году за счёт калийных удобрений – в 2015 году положительная динамика постепенно стала восстанавливаться. С учетом низкой базы 2010 года, абсолютный показатель экспорта товаров в Японию пока ещё не соответствует потенциалу наших стран, однако наиболее важным результатом на нынешнем этапе является достигнутое осознание того, что с Японией можно работать успешно.

Наряду с традиционными формами отношений с Японией уже сейчас очень важное значение приобретают и новые направления. Это, прежде всего, экспорт в третьи страны белорусской продукции, изготовленной на японском оборудовании (только на предприятиях концерна «Белнефтехим» по отдельным позициям указанная продукция составляет от 9 до 100 % при общем объёме экспорта более 6 млрд долл. в год), экспорт продукции, произведенной на условиях технологической и финансовой кооперации с японскими фирмами (опыт холдинга «Горизонт» в 2012–2013 гг.), а также экспорт при финансовом участии японских фирм и с использованием торговых каналов этих фирм (соответствующая успешная практика по линии Белорусской калийной компании началась с 2014 года). Кроме того, это использование японских брендов при поставках белорусской табачной продукции в третьи страны, что обеспечивает ежегодное поступление в бюджет страны десятков миллионов долларов в эквиваленте. Важна и такая позиция, как льготное товарное кредитование со стороны японских торгово-экономических партнеров (впервые в практике двустороннего сотрудничества крупный беспроцентный товарный кредит на закупку передового японского оборудования без гарантий правительства Беларуси получен холдингом «Амкодор» в 2015 году). Стоит отметить также японские инвестиции в белорусскую ИТ-индустрию в рамках кооперации резидентов Парка высоких технологий с крупнейшей японской корпорацией в сфере электронной торговли Rakuten (ежегодный объём инвестиций уже сейчас составляет несколько миллионов долларов в год с перспективой последующего роста).

В контексте позитивной динамики развития торгово-экономического сотрудничества с Японией заслуживают внимания некоторые дополнительные факторы. Так, сформирована позитивная динамика роста объёма экспорта белорусских услуг в Японию в области информационных технологий (на 30–50 % в год), образования (в 4 раза за 2011–2014 годы), здравоохранения (в 21 раз в 2011–2014 годах), науки (устойчивый ежегодный рост с увеличением в 2015 году в 2,5 раза). В 2012–2015 годах в Японии открыты первые представительства белорусских производственных и ИТ-фирм, в ряде важных регионов Японии впервые созданы белорусско-японские деловые ассоциации, существенно расширена система почетных консулов Республики Беларусь в Японии, работающих в том числе в технологической сфере, впервые реализована практика Белорусской торгово-промышленной палаты по введению института её общественных представителей, установлены прямые связи с носителями передовых технологий по линии ряда ведущих японских университетов и корпораций.

Одним из наиболее важных аспектов белорусско-японского торгово-экономического сотрудничества, который требует повышенного внимания, является технологическое взаимодействие в рамках общей системы внешнеэкономической деятельности. Даже на официальном уровне Япония является одной из немногих наиболее развитых

стран мира, которые стараются не использовать политические ограничения в сфере технологического взаимодействия. Японский бизнес всё в большей степени приходит к пониманию того, что Беларусь имеет ряд преимуществ по сравнению со многими другими экономическими партнёрами Японии. К их числу относятся: достаточно высокий общий уровень экономики с её технологической составляющей, развитые производственная и логистическая инфраструктуры, высокий уровень образования и науки с соответствующей квалификацией рабочей силы на разных уровнях, льготный выход на рынки интеграционных объединений на постсоветском пространстве, стабильность и безопасность государства в целом и др.

С белорусской стороны, в свою очередь, имеется выраженная потребность в дальнейшем развитии и модернизации производственной базы, особенно с упором на передовые технологии, не ограничиваясь технологиями среднего уровня. Здесь интересы обеих сторон сходятся, и на данном этапе сложились достаточно благоприятные условия для технологического взаимодействия, которыми надо воспользоваться на системной основе в максимально возможной степени и максимально оперативно.

Тем не менее, существуют факторы, негативно влияющие на углубление белорусско-японского сотрудничества. В частности, внешнеполитическая инициатива Японии до сих пор несколько скована наличием японо-американского договора о безопасности. Также пока ещё недостаточно специалистов, в должной мере владеющих и понимающих сущностные характеристики страны «восходящего солнца», хотя в Беларусь достаточно неплохо организовано обучение японскому языку и культуре. Препятствует динамичному расширению подобного взаимодействия не только географическая удаленность, но и некоторая пассивность внешнеполитических ведомств, недостаточная информированность о Республике Беларусь иностранных партнёров, её незначительное место во внешнеполитических приоритетах азиатских государств, отсутствие комплексной стратегии и последовательности в расширении нашего присутствия на рынках АТР.

Среди мероприятий по активизации белорусско-японского торгово-экономического сотрудничества можно выделить следующие:

- определение номенклатуры товаров и услуг в торгово-экономическом сотрудничестве с Японией на настоящий период и на перспективу;
- проработка параметров внешнеэкономической деятельности в отношениях с Японией по всем возможным направлениям и формам сотрудничества с упором на насыщение внутреннего рынка качественной продукцией и на наращивание белорусского экспорта как в Японию, так и на рынки третьих стран продукции произведенной на японском оборудовании как результат кооперации с японскими торговыми домами;
- развитие прямых контактов с профильными перспективными японскими партнёрами, включая все доступные механизмы (взаимные визиты, участие в профильных международных выставках, создание постоянно действующих представительств и др.);
- наращивание всех видов въездного туризма из Японии с учётом мировой практики, включая облегчение визового режима;
- создание специальных льготных условий для ведения бизнеса японскими фирмами в Беларуси;
- всемерное стимулирование малого и среднего бизнеса, включая его ориентацию на сотрудничество с Японией.

Принципиальную важность имеет задействование инвестиционного потенциала Японии как одного из мировых финансовых и технологических лидеров. Ведущие

японские компании уже имеют опыт участия в крупных проектах по модернизации белорусских предприятий («Атлант», Светлогорское ПО «Химволокно»), зарегистрирована ассоциация двустороннего сотрудничества в области бизнеса и спорта, партнером которой в Беларуси является ОАО «Трайпл».

Наша страна заинтересована в сотрудничестве с Японией в производстве электромобилей. Для Беларуси в первую очередь интересно производство автокомпонентов и новых видов автомобилей, например электромобилей, которые, безусловно, будут занимать свою нишу, и эта ниша расширяется.

Интересным и плодотворным может стать для нас изучение и адаптация к национальным условиям опыта Японии в сфере организации кадрового обеспечения сферы внешнеэкономической деятельности. Так как в Японии наиболее массовой является группа технических работников в сфере маркетинга и управления со знанием специфики стран, являющихся торговыми-экономическими партнерами Японии, в рамках их подготовки установлены системные подходы. К их числу относятся: сочетание базисной подготовки в университетах с обязательной продолжительной практикой не только на отечественных фирмах, но и за рубежом, в том числе в рамках целевой подготовки с ориентацией на конкретные страны и регионы; интенсивное изучение и совершенствование знания иностранных языков с учётом будущей профессиональной ориентации; постоянно растущее привлечение в эту категорию специалистов-иностранных из числа выпускников японских университетов – с упором на страны, являющиеся важнейшими торговыми-экономическими партнерами Японии как в настоящее время, так и на перспективу. Такие мероприятия могут быть внедрены и в нашу систему профессиональной подготовки кадров.

Список использованных источников

1. Воронович, В. Факторы влияния на сотрудничество Беларуси со странами Азиатско-Тихоокеанского региона // Журнал международного права и международных отношений. - 2008. - №2 - С.30-34.
2. Официальный сайт Посольства Японии в Республике Беларусь [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.by.emb-japan.go.jp/j/index19.html>. – Дата доступа: 12.03.2016.
3. Рахманов, С. Открывая Японию // Экономика Беларуси. - 2015. - № 4 - С.70-75.

И.К. Козлова, канд. экон. наук, доцент

В.В. Волчок

*УО «Белорусский государственный экономический университет»
Минск (Беларусь)*

ОПЕРАЦИОННЫЕ БАНКОВСКИЕ РИСКИ

В экономическом развитии Республики Беларусь серьезное значение имеет банковская система как центральное звено всей финансовой системы государства. В связи с этим качество банковского менеджмента должно соответствовать всем необходимым требованиям для обеспечения эффективной и устойчивой работы кредитной организации. Ядром управления банком является система его риск-менеджмента. Это активно развивающаяся часть внутрибанковского управления в области методологии, методического обеспечения и организации деятельности.