

законов, притоком инвестиций и экономическим ростом в любой стране.

Учитывая актуальные тенденции и конкурентную борьбу за инвестиционный капитал в рамках глобального процесса перераспределения финансовых ресурсов, в Беларуси определены и поступательно реализуются основные направления повышения инвестиционной привлекательности: стабилизация макроэкономической политики, эффективное развитие внешнеэкономической деятельности, стимулирование динамичного сектора науки и инновации, развитие банковского сектора.

М.М. Якубовская

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — В.К. Кабушкина

ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ С ЯПОНСКИМИ ПАРТНЕРАМИ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

Невозможно представить осуществление туристической деятельности на международном уровне без ведения деловых переговоров с иностранными партнерами. Рассмотрим важность понимания национальных особенностей делового общения с партнерами в сфере туризма на примере Японии.

Культура Японии сильно ориентирована на группы. Индивидуальные предпочтения менее важны, чем наличие чувства принадлежности к группе. Поэтому японские бизнесмены привыкли строить длительные и доверительные отношения со своими компаньонами, вследствие чего большинство японцев рассчитывают установить прочные отношения до закрытия каких-либо сделок. Японцы ориентированы на долгосрочную перспективу. Репутация и социальное положение сильно зависят от способности человека контролировать эмоции и сохранять групповую гармонию. В японской деловой культуре уважение, которым пользуется человек, зависит, прежде всего, от его возраста, статуса и звания. Большинство японских бизнесменов, даже молодые, плохо понимают английский язык, поэтому всегда полезно представлять письменные предложения и подтверждать ключевые пункты устных сообщений в письменной форме. В некоторых случаях необходимо иметь переводчика. Также следует понимать, что в этой культуре, ориентированной на отношения, независимый переводчик, нанятый для встречи, рассматривается японской стороной как посторонний. При общении на английском языке следует говорить коротко, простыми предложениями, без жаргона и сленга. Японские бизнесмены обычно говорят тихо. Разговоры могут включать длительные периоды молчания, иногда до десяти и более секунд. Это не означает ни согласия, ни отказа.

В ресторане во время делового обеда и ужина следует вести разговоры в спокойной обстановке. Отвечая на прямой вопрос, японцы могут отвечать «да» только для того, чтобы показать, что они услышали то, что вы сказали, а не согласны с этим. Реагирование на вопрос или запрос с прямым «нет» редко встречается в Японии. В качестве альтернативы они могут дать, казалось бы, неоднозначные ответы, такие как «я не уверен», «мы будем думать об этом» или «это потребует дальше обсуждения». Каждый из них указывает на серьезные проблемы, которые необходимо решить и обсудить незамедлительно. Надо избегать открытых отказов, разногласий или конфронтации любой ценой. Если нужно донести плохие новости до японской стороны, лучше объединить это с хорошими новостями или приемлемым решением.

При общении с японцами очень важны невербальное общение и язык жестов. Не стоит вступать в физический контакт с другими людьми, кроме рукопожатий. Знак «ОК» с большим пальцем и указательным пальцем в форме круга означает деньги в Японии. Указывать на людей или предметы считается очень невежливо. Вместо этого можно взмахнуть открытой рукой к объекту. Если человек кладет руку на затылок, он сигнализирует: «Это невозможно». Таких нюансов много.

Японцы не рассчитывают на то, что иностранцы будут точно соблюдать обычаи их страны, но если зарубежные гости постараются им следовать, то хозяева будут очень признательны. Необходимо отметить, что сами японцы очень терпимы к чужим привычкам и обычаям.

Источники

1. *Van Zandt, H.F.* How to negotiate in Japan [Electronic resource] / Howard F. Van Zandt // Harvard Business Review. — Mode of access: <https://hbr.org/1970/11/how-to-negotiate-in-japan>.

Е.М. Янкевич
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — А.И. Тарасёнок, д-р экон. наук, профессор

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СФЕРЫ ТУРИЗМА БЕЛАРУСИ

Обязательным условием развития любой отрасли является инвестиционная привлекательность. Достаточность финансовых ресурсов дает возможность направить их на развитие кадрового, ресурсного потенциала, расширение инфраструктуры. Поскольку развитию туризма в Беларуси уделяется в настоящее время особое внимание, инвестиции дают необходимую базу для привлекательности данной сфе-