

Профайлер – это эксперт по выявлению лжи. Сама ложь стала неизменной частью нашей жизни. Например, в среднем человек лжет 3 раза за 10 минут своего разговора и это факт. 44% людей преувеличивают события в рассказе, чтобы сделать его интересней и это тоже факт. Все люди врут. Врут часто и, порой, даже неосознанно. Кто-то делает это из-за недостатка внимания. В этом случае человек врет красиво, размашисто. Некоторые врут, создавая себе мир, в который сами безоговорочно верят. Другие врут, привычно пытаясь избежать наказания, как в детстве. Есть даже те, кто врут по привычке [1].

Несмотря на относительную новизну этой профессии, ее актуальность в современном поликультурном обществе неоспорима.

Список использованных источников

1. Экман Пол. Психология лжи. / СПб.: Питер, 2010. С. 35-37.
2. Институт НЛП. НЛП-Практик. Профайлинг. Практическая психология [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://nlp-dhe.livejournal.com/24743.html> (дата доступа 05.04.2017).

<http://edoc.bseu.by>

Н.М.Ковалевич, ассистент

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Минск (Беларусь)

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РЕСПУБЛИКИ ИНДИЯ

В рамках совершенствования внешнеэкономической политики Республики Беларусь постоянно идет работа по диверсификации структуры связей с зарубежными странами. Уже сейчас наша страна в качестве внешнеторговых партнеров имеет более 180 стран, но теперь задача состоит не только в расширении, сколько в углублении форм сотрудничества, закреплении позиций на ранее освоенных рынках. Поэтому не уменьшается интерес к поиску новых вариантов взаимовыгодного двустороннего сотрудничества со странами демографическими гигантами, которые обладают еще нереализованным потенциалом внутреннего потребительского рынка и в силу ряда факторов в ближайшие годы будут искать возможности его насыщения в том числе и за счет внешних источников. При этом Китай и Индия остаются одними из самых успешных стран с развивающейся экономикой. Республика Беларусь интенсивно и успешно развивает китайский вектор внешнеэкономического сотрудничества, а большинство возможных связей с Индией пока остаются лишь в планах.

Последние два десятилетия индийская экономика развивалась медленнее китайской, но в отличие от Китая Индия так и не превратилась в лидера промышленного производства, ориентированного на внешние рынки, который ощущил проблемы в результате экономического спада, поэтому ее экономический рост оценивается экспертами как более устойчивый. У Индии по сравнению с Китаем есть серьезные преимущества и в формировании рынка рабочей силы. Проводимая многие годы в Китае демографическая политика «одна семья - один ребенок» сократит в ближайшие годы пополнение трудовых ресурсов, что может привести к замедлению экономического развития. В Индии же пока практикуют незначительные мероприятия по огра-

ничению рождаемости. В 2015 году численность населения Индии и Китая составляла соответственно 1,25 и 1,37 миллиарда человек. Если учитывать все демографические тенденции двух стран, то стоит ожидать, что Индия имеет большие шансы по этому показателю обогнать Китай. Следовательно, растущий потребительский рынок будет искать новые товары и новых поставщиков. При этом Индия – страна с крупным собственным сельскохозяйственным производством, поэтому ей в ближайшее время будут интересны не только машины и оборудование для осуществления всего цикла работ на земле, но и технологии по улучшению плодородия, повышению эффективности животноводческого комплекса.

Индия исторически более ориентирована на рыночную экономику, чем другие крупные развивающиеся страны. На долю госпредприятий в Индии приходится лишь 13% ВВП, а в Китае – 29%. Одни из ведущих отраслей – фармацевтическая и технологическая никогда не находились в системе жесткого госрегулирования. В связи с этим появляются различные варианты в выборе форм экономического сотрудничества с более маневренным частным бизнесом. Индия достигла больших успехов в развитии сектора новейших информационных технологий. Зарубежные компании в рамках аутсорсинга поручают индийским фирмам выполнение конторских, юридических и медицинских услуг. Доход от такой деятельности составляет сейчас 95 млрд долл. в год и обеспечивает 20 % индийского экспорта.

Доля потребительских расходов в ВВП Индии составила в 2014 году 59% экономики. Это лучшее соотношение среди развивающихся стран, где экспорт и капитальные затраты больше не являются эффективным способом обеспечения экономического роста. Индия входит в число 15 стран мира – крупнейших импортеров (11 место), демонстрируя одни из самых высоких темпов роста импортных поставок (2 место в мире, рост – 17%). Индия также имеет прочные позиции в мире и по объему прямых инвестиций в зарубежные страны (17 млрд долл., 22 место в мире).

Все эти явные успехи Индии дают основание обратить на нее внимание как на серьезного и ценного партнера для Республики Беларусь. Уже можно констатировать тот факт, что сотрудничество Беларуси и Индии в торгово-экономической сфере на протяжении последнего десятилетия динамично развивается. Основными приоритетами являются производственная кооперация, совместные проекты в областях науки и технологий, фармацевтика, а также инвестиционное сотрудничество. Активно работает Белорусско-Индийская межправительственная комиссия по сотрудничеству в области торговли, экономики, науки, технологий и культуры, в рамках комиссии функционирует Совместная рабочая группа по торговле и инвестициям. Развиваются контакты на уровне министерств и ведомств двух стран. Хорошо зарекомендовали себя связи на уровне регионов (примером может служить унаследованное еще от советских времен сотрудничество городов Минска и Бангалор, который часто называют «индийской кремниевой долиной» за большое количество компаний, связанных с информационными технологиями).

Торгово-экономические отношения между Республикой Беларусь и Республикой Индия развиваются динамично (товарооборот в 2015 г. составил 111,4% к 2014 г., причем экспорт РБ в Индию за этот период вырос на 49,4%). С 2014 года наблюдается также положительное сальдо во взаимной торговле, что очень важно в условиях противоположной динамики этого показателя для всей внешней торговли Беларуси за аналогичный период. Однако, доля Индии в географической структуре внешней торговли РБ составила всего около 0,8%, а это никак не соответствует потенциальным возможностям экономик наших стран.

Экспорт в Индию сформирован поставками калийных и азотных удобрений, жгута синтетических нитей, полiamидов, кожи КРС, нитей комплексных синтетических, гидразина, оксидов, гидроксидов металлов, проволоки из нелегированной стали, носителей информации, навигационных приборов и инструментов, электронных интегральных схем, стекловолокна, подшипников, большегрузных автомобилей.

Основные товарные позиции индийского импорта в Беларусь: лекарственные средства, расфасованные для розничной продажи, лекарственные средства из двух и более компонентов, не расфасованные для розничной продажи, филе рыбное и прочее мясо рыбы, табачное сырье, ракообразные, экстракты, эссенции, концентраты кофе, чая, мате, заменители кофе, двигатели турбогенераторные и турбовинтовые, газовые турбины, соединения гетероциклические, антибиотики, рис, кожаная обувь.

Успешный опыт имеет сотрудничество в сфере производственной кооперации (в Индии планируют в ближайшее время наладить сборку белорусских тракторов, автобусов, сельхозтехники, оптических приборов). Растет число инвестиционных проектов индийского бизнеса в Беларусь. Наиболее значимым из них несомненно станет белорусско-индийское фармацевтическое предприятие «ДживаФарм» (ввод намечен на 2017-2018 гг.). Данный проект носит не только коммерческий, но и ощущимый социальный характер: цены на лекарства для лечения гепатита, онкологических заболеваний станут в 5-7 раз меньше нынешней рыночной стоимости. Продукция будет соответствовать требованиям международного стандарта GMP. У препаратов, которые будут производить компания, нет отечественных аналогов и уже сейчас они включены в госпрограмму импортозамещения.

Установились также долгосрочные контакты между научными кругами двух стран. В стадии реализации находятся 9 научно-исследовательских проектов в областях биоинформатики, биотехнологий, нанотехнологий, наномедицины, фотоники, экологии, рационального природопользования, возобновляемой энергетики. Изучаются возможности сотрудничества в области космических технологий, нетрадиционной и альтернативной медицины, аюрведы, гомеопатии. С января 2012 г. на базе Парка высоких технологий в г. Минске функционирует Белорусско-Индийский учебный центр в области информационных технологий имени Раджива Ганди.

Что же касается процесса взаимной трудовой миграции, то сегодня ее потенциал еще абсолютно не задействован. В 2016 году в РБ по трудовым договорам въехало только 20 граждан Республики Индия (5 руководителей, 12 квалифицированных работников и специалистов, 3 работника сферы обслуживания). В прошлом году из нашей страны не зарегистрирован ни один выезд граждан РБ для осуществления трудовой деятельности в Индии. Однако стоит задуматься о приглашении на работу к нам технических специалистов и инженерных кадров, а также специалистов в области компьютерных технологий, необходимо способствовать временной трудовой эмиграции белоруссов в Индию для приобретения новых навыков, знаний и деловых связей.

Перспективы двустороннего белорусско-индийского сотрудничества большинство отечественных экономистов и практиков видят в сосредоточении сил и средств на проектах, выходящих за рамки обычной торговли, так как Республика Индия активно реализует политику импортозамещения, что в итоге неизбежно приведет к обострению конкуренции на индийском рынке, в том числе и по традиционным статьям белорусского экспорта. В этой связи возникает необходимость перехода от простых поставок продукции к более долгосрочным формам работы, основными из которых, несомненно, являются трансфер технологий и производственная кооперация,

интенсификация сотрудничества в сфере науки и образования, добычи полезных ископаемых, взаимный экспорт услуг.

Но определение перспективных направлений сотрудничества еще не гарантирует в полной мере успех долгосрочных и плодотворных отношений. В процессе взаимодействия особое внимание должно быть уделено учету особенностей деловой этики индийских бизнесменов, которая имеет ряд специфических моментов, даже в рамках этики восточных партнеров. Нашим соотечественникам полезно знать, что в большинстве случаев индийские бизнесмены хорошо образованы, прекрасно говорят по-английски, предпочитают свободный стиль общения, а деловые знакомства охотнее организуют через третьих лиц. Индийцы осторожны и обычно на первой встрече не обсуждают вопросы бизнеса, предпочитают сначала хорошо познакомиться с человеком, а лишь потом завязывать деловые отношения. Для них очень важно сначала установить социальные отношения, а лишь потом переходить к делам. Приглашение к деловому контакту индийцы предпочитают получать в письменном виде за несколько месяцев, при этом необходимо отправлять партнерам повестку дня и другие информационные материалы. Как правило, любая деловая встреча в Индии начинается с легкого рукопожатия правой рукой. Женщин приветствуют кивком головы. Уважение к старшим подчеркивается первоочередностью их приветствия. При расставании прощаются с каждым человеком в отдельности. Важно во время встречи обращение к собеседникам соответственно их статусу.

В практике переговорного процесса в Индии присутствует элемент совмещения вопросов делового и личного характера, так как здесь считается хорошим тоном поинтересоваться здоровьем, семьей партнера. После успешно проведенной официальной первой встречи можно надеяться на установление более теплых партнерских отношений. Индийские бизнесмены, также как и японские, не любят спешить при принятии важных решений, поэтому каждый пункт договора долго и тщательно обдумывается. В общении с индусами важно быть гибкими и открытыми, они уважают сдержанных, приветливых и настойчивых людей.

Следует учитывать, что в Индии до сих пор соблюдается жесткая система каст, поэтому лучше знать к какой из них принадлежит партнер, чтобы учесть его принципы и не вынуждать идти вразрез с ними. На государственных предприятиях Индии менеджмент имеет бюрократический характер, а в частном секторе он может быть авторитарным и решения сосредотачиваются в одних руках.

Индийцы в целом не отличаются пунктуальностью. Однако, сотрудники крупных международных компаний, а также высшее руководство индийских предприятий стараются не опаздывать, поэтому лучше приходить вовремя как в гости, так и на деловые встречи. Индийцы любят подарки (желательно сувениры с родины партнера), но следует учитывать, что при упаковке подарков стоит избегать черного и белого цветов, согласно индийским верованиям приносящих несчастье. Лучше использовать красный, зеленый и желтый, как символ удачи. В Индии не принято открывать подарки в присутствии других дарителей. В ответ можно ожидать тоже получение подарков, чаще это также будут традиционные национальные сувениры.

Таким образом, двустороннее экономическое сотрудничество РБ и Республики Индия развивается в большей степени в рамках внешнеторговых отношений. Однако, учитывая потенциал и потребности двух стран, следует в будущем сосредотачивать внимание на взаимодействии в трансферте технологий и производственной кооперации, наращивать сотрудничество в сфере науки и образования, добычи полезных ископаемых, увеличивать взаимный экспорт услуг, стимулировать рост потоков внеш-

ней трудовой миграции с учетом национальных интересов. Успехам на этом пути будет также способствовать учет в общении специфических черт деловой этики индийских партнеров.

Список использованных источников

1. Официальный сайт Министерства иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.mfa.gov.by> - Дата доступа: 29.03.2017.
2. Официальный сайт Посольства Индии в Республике Беларусь [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.indembminsk.in> - Дата доступа: 27.03.2017.
3. Официальный сайт Посольства Республики Беларусь в Индии [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.India.mfa.gov.by> - Дата доступа: 21.03.2017.
4. Романова, К. Индия впереди планеты всей [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.gazeta.ru> - 13.02.2016. - Дата доступа: 21.03.2017.
5. Трудовая миграция в Республике Беларусь [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.mvd.gov.by> - Дата доступа: 25.03.2017

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

А.С. Максименко

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Минск (Беларусь)

ФЬЮЧЕРСЫ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ОСНОВЫ

В развивающейся рыночной экономике большой интерес представляет использование альтернативных источников получения прибыли всеми субъектами хозяйствования. В условиях современного финансового рынка к данным источникам можно отнести производные финансовые инструменты (ПФИ, деривативы). Рынок деривативов Республики Беларусь не в полной мере соответствует потребностям развития экономики, но в то же время он обладает большим потенциалом развития. Применение субъектами белорусского рынка ПФИ требует не только наличия четкой теоретической и законодательной базы в экономической сфере, но и постоянного развития системы бухгалтерского учета и отчетности.

Ряд ведущих экономистов российской и мировой практики в своих работах выделяют два основных признака фьючерса: 1. стандартный биржевой контракт; 2. контракт купли-продажи базового актива, сделка с которым будет совершена в установленный момент в будущем по оговоренной цене [1, с. 195, 2, с. 15, 3, стр. 47, 4, с. 191].

За последние несколько лет количество научных и практических статей по вопросам совершенствования рынка производных финансовых инструментов заметно возросло, что говорит об увеличении интереса к проблеме. Мы считаем, что общепринятое в теории определение фьючерса (фьючерсного контракта) не в полной мере раскрывает общее и особенное, присущее данному финансовому инструменту. Ввиду этого мы рассмотрели подходы различных авторов к определению фьючерса, как разновидности ПФИ.

В работах Жукова Е.Ф. в определении фьючерса выделены три признака: 1. это обязательство продать и купить стандартное количество акций; 2. на стандартизиро-