

2. Начал свою работу VII Форум регионов Беларуси и России, посвященный теме «Историческое наследие Великой Победы как основа развития социально-экономических и духовных связей народов Беларуси и России» [Электронный ресурс] / Совет Республики Национального собрания Республики Беларусь – Минск, 2020. – Режим доступа: <http://www.sovrep.gov.by/ru/news-ru/view/nachal-svoju-rabotu-vii-forum-regionov-belarusi-i-rossii-posvjaschennyj-teme-istoricheskoe-nasledie-14754-2020/>. – Дата доступа: 29.09.2020.

3. Выступление на пленарном заседании VII Форума регионов Беларуси и России 29 сентября 2020 года [Электронный ресурс] / Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь. – Минск, 2020. – Режим доступа: [http://president.gov.by/ru/news\\_ru/view/vystuplenie-na-plenarnom-zasedanii-vii-foruma-regionov-belarusi-i-rossii-24604](http://president.gov.by/ru/news_ru/view/vystuplenie-na-plenarnom-zasedanii-vii-foruma-regionov-belarusi-i-rossii-24604). – Дата доступа: 29.09.2020.

4. Приветствие участникам пленарного заседания VII Форума регионов России и Белоруссии [Электронный ресурс] / Президент России. – Москва, 2020. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/64107> – Дата доступа: 29.09.2020.

5. Беларусь и Россия на VII Форуме регионов подписали соглашения и контракты на более чем \$700 млн [Электронный ресурс] / БЕЛТА – Новости Беларуси. – Минск, 2020. – Режим доступа: <https://www.belta.by/economics/view/belarus-i-rossija-na-vii-forume-regionov-podpisali-soglasheniya-i-kontrakty-na-bolee-chem-700-mln-408710-2020/> – Дата доступа: 29.09.2020.

## ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ЭТИКЕТА РОССИИ

*Л.В. Слуцкая*

*Белорусский государственный университет,  
пр. Независимости, 4, 220030, г. Минск, Беларусь, sluskayalv@bsu.by*

Рассматриваются кросскультурные особенности делового этикета России. Особое внимание уделяется общим принципам международного общения, которые приобретают специфическую окраску в зависимости от региона РФ. Региональная специфика делового общения проявляется в организационном и содержательном аспектах деловых переговоров и встреч, в невербальном общении, культуре внешнего вида, в стиле общения лиц, принимающих решения.

**Ключевые слова:** деловой этикет; деловое общение; Россия; кросскультурные особенности.

## THE FEATURES OF BUSINESS ETIQUETTE IN RUSSIA

*L.V. Slutskaya*

*Belarusian State University, Niezaliežnasci Avenue, 4, 220030, Minsk, Republic of Belarus  
Corresponding author: L.V. Slutskaya (sluskayalv@bsu.by)*

The cross-cultural features of business etiquette in Russia are considered. Particular attention is paid to the general principles of international communication, which acquire a

specific colouring depending on the region of the Russian Federation. The regional specificity of business communication is manifested in the organizational and substantive aspects of business negotiations and meetings, the culture of appearance, in non-verbal communication, in the communication style of decision-makers.

**Keywords:** business etiquette; business communication; Russia; cross-cultural characteristics.

Современные тренды в деловом общении нацеливают партнеров на использование этикета для формирования общего информационного поля и поля интересов. Этикет не только создаёт приятный психологический климат, но и способствует налаживанию деловых контактов. Знание кросскультурных особенностей, обычаев и традиций зарубежных партнеров позволит избежать досадных недоразумений и может стать ключевым фактором для достижения успеха в выстраивании долгосрочных отношений.

Осваивая рынок РФ, необходимо понимать, что российский деловой этикет имеет определенные особенности, которые зачастую зависят от региона. В деловом этикете России общие принципы международного общения приобретают специфическую окраску. Среди них можно выделить следующие:

**Первое правило - будьте во всем пунктуальны.** Для делового человека очень важно уметь рассчитывать время, вовремя приходить на деловые встречи и переговоры. Для России характерны региональные особенности пунктуальности. В Москве, например, опоздание в пределах 15-20 минут опозданием не считается, поскольку законы дорожного движения непредсказуемы в любом районе и в любое время суток. Чем дальше на Восток, тем требования к пунктуальности выше. На Урале и Дальнем Востоке считается нормой появление в офисе партнеров на 10 минут до назначенного времени, так как зачастую именно эти 10 минут тратятся на оформление пропусков, на чай-кофе, small-talk и т.д. Сами же переговоры считается хорошим тоном начать в оговоренное время.

**Второе правило – тщательно готовьтесь к переговорам.** Обращайте внимание на все нюансы при взаимодействии с вашими партнерами на подготовительном этапе, которые могут сыграть важную роль в выстраивании конструктивных доверительных отношений. Особое внимание уделяйте сбору информации: не говорите лишнего, не молчите о нужном. Любой сотрудник обязан хранить секреты своей организации, это правило касается всех дел организации или учреждения, это же относится и к разговорам коллег и партнеров об их личной жизни.

Однако из любого правила есть исключения. Так, руководители высоких рангов в России довольно часто любят демонстрировать свои хобби, достижения, не связанные с работой. В этом случае наибольшего успеха в переговорах вы сможете достичь, проявив, во-первых, искренний интерес к важной части жизни вашего партнера. Во-вторых, было бы неплохо такие вещи узнать заранее, чтобы проявить не только интерес, но и знание предмета. Узнать о хобби/увлечениях можно из фотографий, висящих в кабинете, кубков, грамот или благодарностей, выставленных на обозрение, либо предварительного мониторинга странички в социальных сетях.

**Третье правило – соблюдайте этикет проведения деловых встреч и переговоров.** Думайте не только о себе, но и о других. Нельзя успешно вести дела, не учитывая мнения и интересов российских партнеров. Стремитесь всегда терпеливо выслушивать собеседника, учитесь уважать чужое мнение и понимать его. Никогда не унижайте конкурентов вашего российского партнера. Любой специалист, даже не с самым большим опытом, воспримет это однозначно – с ним вы ругаете конкурентов, у конкурента вы очерните его. Даже если сам партнер поднимает вопросы деловой и человеческой непорядочности конкурентов – ни в коем случае не поддерживайте эту тему. Ни в одном регионе России.

При этом вполне допустимо обсуждение, к примеру, продукции конкурентов, их методов продвижения, совместного участия в выставках, тематических форумах и т.д. Корректный сбор информации может даже дать преимущество, если вы покажете себя компетентным экспертом. Юг России в этом случае больше оценит финансовую выгоду и полученные либо утраченные прибыли. Востоку и Северу достаточно важны внешние атрибуты, например, большие стенды, представленность максимального количества продукции, техники, участие в больших мероприятиях в качестве организатора.

**Четвертое правило - одевайтесь соответственно вашему статусу.** Ваша одежда должна демонстрировать ваш вкус и соответствовать ситуации. Если вы осматриваете строящийся объект, хорошие джинсы будут вполне уместны. Если встреча происходит на фуршете в дорогом бизнес-центре следует одеть качественный деловой костюм. Одежда – как раз тот момент в России, где немного консервативности не повредит, независимо от вашего пола, возраста и региона, в котором вы находитесь. В России для деловых встреч подходит темный костюм, яркие и светлые цвета до сих пор широко не распространены, даже у женщин.

**Еще некоторые детали и особенности делового общения в России.** Переговоры начинаются не ранее 9 утра. Хотя в России склонны к непринужденному стилю общения, на переговорах характерна традиционная серьезность и официальность, особенно на первых стадиях. Не забывайте пожать руку хозяину при встрече и прощании. Визитные карточки стоит иметь в достаточном количестве для всех участников встречи. В разговоре российские партнеры, чаще всего мужчины, легко переходят на «ты». Однако пусть первым с этой инициативой выступит хозяин. В южных регионах, регионах Кавказа принято подкреплять речь активными жестами. Чем дальше к северу, тем жестикация меньше используется, а принятое расстояние между переговорщиками увеличивается.

В России обычно вежливо и с одобрением относятся к иностранцам. Но при этом будьте готовы, что они будут тщательно проверять своего партнера, в том числе возможно и с элементами провокации. На переговорах стоит продвигаться вперед постепенно, фиксируя каждый этап достигнутых договоренностей, так как внимание к частностям – не самая сильная сторона россиян и в итоге необходимо будет повторить каждый ключевой пункт соглашений. В России обычно ждут, что выступление партнера тщательно подготовлено, последовательно и четко построено. Называйте цифры, если есть возможность – распечатайте краткое резюме с цифрами, чтобы его было можно оставить партнеру.

Если вас пригласят домой на ужин, либо на корпоративное мероприятие, пикник, захватите цветы, сладости и спиртное. В гостях старайтесь не говорить о работе, доходах, и политике. Подойдут корпоративные байки, спорт, экономика, околорабочие темы. Юмор приветствуется, но следует быть осторожным с политическими и гендерными вопросами, обходя их стороной.

По итогам проведенных переговоров поблагодарить письменно считается хорошим тоном, но можно, и позвонить, это во многих случаях лучше, поскольку помогает продвинуться по пути взаимного доверия.

Прекрасным способом укрепления взаимоотношений с российскими партнерами являются подарки. На деловых переговорах уместны либо корпоративные сувениры, связанные с вашей сферой деятельности, либо региональные сувениры, что-то особенное, характеризующее вашу страну (это могут быть сладости, напитки, изделия народных промыслов, уникальные природные элементы).

**Стили общения ЛПР (лиц, принимающих решения) в зависимости от регионов России и занимаемых позиций.** В России чаще всего владельцы бизнеса принимают решения о заключении

значимых договоров в Уральском Федеральном округе, на Дальнем Востоке, в Сибири, а также на Кавказе и на Севере (ХМАО, ЯНАО). Москва, Краснодар, Сочи, Ростов – это, в основном, места наемных менеджеров различных квалификаций и выход на ЛПР собственника иногда просто невозможен, а доверительные отношения создавать приходится с каждым. Легче всего на неформальные отношения и сотрудничество, исходя из хороших личных отношений, идут Урал и Сибирь. Сложнее всего в этом плане на Западе России, а также в Москве и Санкт-Петербурге. Юг – не самый обязательный регион, выполнение устных договоренностей – если в Сибири – это почти равнозначно контракту, то в Краснодарском крае при изменении обстоятельств могут поменяться и условия соглашения.

Следует помнить, что в какой бы регион России вы ни приехали, обязательно найдите, за что его похвалить, восхититься или хотя бы удивиться. Например, половина Челябинска расположена на Урале, половина – в Сибири. При этом на гербе Челябинска изображён верблюд, хотя верблюдов в этом городе нет. Но 200 лет назад Челябинск часто принимал торговые караваны из навьюченных верблюдов. «Это животное, без сомнения, символизировало главные цели строительства новых крепостей на юго-востоке - обеспечение надежной защиты экономических интересов России в азиатском регионе, развитие торговли и хозяйственного освоения новых территорий» [1], что и послужило причиной размещения на гербе этого животного. Россияне очень ценят свои региональные особенности, даже если это самая морозная погода в мире или самый сильный ветер – норд-ост.

Россия – страна контрастов. Еще американский дипломат Дж. Кеннан справедливо отметил, что суть России – противоречия: «Запад и Восток, Тихий океан и Атлантика, Арктика и тропики, чрезвычайный холод и нестерпимая жара, исключительная медлительность и внезапный взрыв энергии, необычная жестокость и столь же необычная доброта и любезность, показное богатство и унылая бедность и нищета, страстная ксенофобия и острое желание установления контактов с внешним миром, огромная власть и раболепство, одновременная любовь и ненависть к одному и тому же объекту – вот только некоторые противоречия, характерные для русского народа» [2, с. 432].

Россия – самая большая страна в мире и на ее огромной территории живут разные люди, со своими традициями и региональными особенностями, знание и учет которых позволит успешно выстраивать деловые коммуникации с российскими партнерами.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. Городская символика / Официальный сайт Администрации города Челябинска. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://cheladmin.ru/ru/gorod-chelyabinsk/gorodskaya-simvolika>. – Дата доступа: 23.09.2020.

2. Кеннан, Дж. Дипломатия Второй мировой войны глазами американского посла в СССР Джорджа Кеннана – М.: Центрполиграф, 2002. – 479 с.

## **ИНИЦИАТИВА «ПОЯС ЦИФРОВОГО ДОБРОСОСЕДСТВА»**

*Р.И. Франтищик*

*Белорусский государственный университет,  
пр. Независимости, 4, 220030, г. Минск, Беларусь, frantishchik@mail.ru*

В статье обосновывается необходимость создания «пояса цифрового добрососедства» в условиях информационных угроз современного мира. Объектом исследования выступает инициатива Президента Республики Беларусь по формированию «пояса цифрового добрососедства». Цель исследования – раскрыть сущность данной инициативы, а также её ключевых элементов: информационного суверенитета и информационного нейтралитета. В статье приводятся фрагменты выступлений официальных лиц Республики Беларусь, комментарии экспертов. Отмечается преемственность инициативы «пояс цифрового добрососедства» с инициативой «пояс добрососедства». Научная новизна состоит в определении необходимых шагов в рамках формирования «пояса цифрового добрососедства». Практическая значимость исследования заключается в определении важности инициативы «пояс цифрового добрососедства» для обеспечения международной информационной безопасности.

**Ключевые слова:** информационный нейтралитет; информационный суверенитет; «пояс добрососедства»; «пояс цифрового добрососедства»; Республика Беларусь.

## **«BELT OF DIGITAL NEIGHBORLINESS» INITIATIVE**

*R. Frantishchik*

*Belarusian State University, Niezalieznasci Avenue, 4, 220030,  
Minsk, Republic of Belarus, frantishchik@mail.ru*

The article substantiates the need to create a “belt of digital neighborliness” in the context of information threats in the modern world. The object of the research is the initiative of the President of the Republic of Belarus to form a “belt of digital neighborliness”. The purpose of the research is to reveal the essence of this initiative, as well as its key elements: information sovereignty and information neutrality. The article contains several extracts from speeches of the officials of the Republic of Belarus and comments of experts. The continuity of the “belt of digital neighborliness” initiative with