



РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
АКАДЕМИЯ имени Г. В. ПЛЕХАНОВА

Н. Ю. Родыгина

ЭТИКА ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

**УЧЕБНИК И ПРАКТИКУМ
ДЛЯ АКАДЕМИЧЕСКОГО БАКАЛАВРИАТА**

*Допущено учебно-методическим объединением
по образованию в области коммерции и маркетинга
в качестве учебного пособия для студентов высших учебных
заведений, обучающихся по специальностям 08.03.01 —
Коммерция (Торговое дело), 08.01.11 — Маркетинг,
03.24.01 — Реклама и по направлению 100.700.62 —
Торговое дело*

**Книга доступна в электронной библиотечной системе
biblio-online.ru**

Москва • Юрайт • 2014

УДК 339(075.8)

ББК 65.290я73

Р61

Автор:

Родыгина Наталья Юрьевна — доктор экономических наук, профессор кафедры внешнеэкономической деятельности факультета международных экономических отношений Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.

Рецензенты:

Спартак А. Н. — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международной торговли и внешней торговли РФ, заслуженный деятель науки, член-корреспондент Российской академии наук, директор Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института;

Халевинская Е. Д. — доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой мировой экономики Российского государственного торгово-экономического университета.

Родыгина, Н. Ю.

Р61

Этика деловых отношений : учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. Ю. Родыгина. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 430 с. — Серия : Бакалавр. Академический курс.

ISBN 978-5-9916-3562-2

В учебнике подробно изложены основные вопросы курса «Этика деловых отношений», раскрыты важные теоретические и практические аспекты делового этикета и протокола, проанализирована психология и этика деловых отношений в бизнесе. Обоснованы различия в общении между бизнесменами из разных стран, представлены методы диагностики конфликтных ситуаций в деловых отношениях, рассмотрены основные аспекты управления деловым общением.

Автор учебника неоднократно выезжала на научные стажировки во Францию (Лионский университет (Лион 3) им. Жана Мулена и Париж 1 Пантеон-Сорбонна), побеждая в конкурсах и выигрывая гранты Правительства Франции.

Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту высшего профессионального образования третьего поколения.

Для бакалавров, магистров, специалистов, аспирантов и преподавателей высших учебных заведений.

УДК 339(075.8)

ББК 65.290я73

ISBN 978-5-9916-3562-2

© Родыгина Н. Ю., 2013

© ООО «Издательство Юрайт», 2014

Оглавление

Предисловие	5
Глава 1. Понятие, эволюция и теоретические основы этики деловых отношений	7
1.1. Возникновение этики в России.....	7
1.2. Теоретические аспекты этики деловых отношений.....	19
1.3. Международный этикет	36
1.4. Светский этикет.....	38
<i>Практикум № 1</i>	69
Глава 2. Деловой этикет и протокол	70
2.1. Деловой этикет.....	70
2.1.1. Этикет деловой одежды.....	89
2.1.2. Деловой этикет и коммерческая тайна.....	108
2.2. Деловой протокол	134
2.2.1. Организация и техника деловой беседы.....	136
2.2.2. Деловая беседа по телефону.....	162
2.2.3. Протокольные аспекты внешнеторговых переговоров	172
2.3. Письменный деловой этикет.....	179
2.4. Деловой этикет на международных выставках.....	200
2.5. Приглашение деловых партнеров на светские мероприятия	202
<i>Практикум № 2</i>	219
Глава 3. Психология и этика деловых отношений в бизнесе.....	226
3.1. Психологические аспекты деловых отношений.....	226
3.2. Психологические особенности подготовки и проведения деловых бесед и переговоров.....	242
3.3. Этические нормы и принципы в деловом общении.....	254
3.4. Основные стили делового общения.....	262
3.5. Основы невербального общения.....	266
<i>Практикум № 3</i>	277

Глава 4. Обоснование различий в общении между бизнесменами разных стран	278
4.1. Национальные стили ведения деловых переговоров	279
4.2. Гостеприимство.....	292
4.3. Культура и юмор.....	294
4.4. Торг как средство достижения успеха	295
4.5. Практика ведения внешнеторговых переговоров в зарубежных странах	296
<i>Практикум № 4</i>	318
Глава 5. Методы диагностики конфликтных ситуаций в деловых отношениях	322
5.1. Выявление и оценка конфликтов в деловых отношениях.....	322
5.2. Способы противостояния конфликтам в деловых отношениях	336
5.3. Способы разрешения конфликтных ситуаций в деловых отношениях.....	343
<i>Практикум № 5</i>	351
Глава 6. Управление деловым общением	353
6.1. Особенности управления деловым общением	353
6.2. Манипуляция деловым общением	358
<i>Практикум № 6</i>	371
Заключение	373
Рекомендуемая литература	375
Приложение 1	377
Приложение 2	397
Ключи к тестам	427

Предисловие

В условиях модернизации российской экономики и перехода к инновационному пути развития нашей страны открываются большие возможности для предпринимательства, позволяющие развернуть каждому из нас свои творческие способности и деловые качества. Однако эти способности и качества, как показывает практика современного российского бизнеса, дают наибольшую отдачу при условии, что участники бизнес-процессов владеют в полном объеме основами этики деловых отношений, умеют вести деловую беседу, что является базой для достижения коммерческого успеха.

К сожалению, у большинства российских предпринимателей отсутствуют знания основ этики деловых отношений, что существенно снижает их деловой потенциал и не позволяет максимально реализовать свои возможности.

Специальных учебников, охватывающих все аспекты этики деловых отношений, пока нет, хотя они, как показывает практика, очень нужны. Цель настоящего учебника — устранить пробелы в профессиональной подготовке студентов экономических специальностей, и особенно обучающихся по специальностям «Коммерция», «Маркетинг» и «Реклама», направлениям «Торговое дело» и «Мировая экономика», а также российских предпринимателей и бизнесменов.

При написании учебника были использованы последние работы западных психологов и консультантов по менеджменту, перечень их работ приводится в списке литературы, что позволит студентам, стремящимся глубже разобраться в отдельных вопросах этики деловых отношений, познакомиться с ними самостоятельно. В учебнике также использованы материалы автора учебного пособия «Организация и техника внешнеторговых переговоров», содержание которого во многом созвучно рассматриваемой в данной книге проблематике.

Читая учебник, следует иметь в виду, что содержащиеся в нем выводы и рекомендации нацелены на подъем уровня

деловых отношений, который, как показывает практика отечественного предпринимательства, пока не соответствует современным требованиям. Главное — уяснить принципиальные положения учебника, чтобы, осмыслив их самостоятельно и творчески, использовать в практической деятельности.

Данный учебник может оказаться действительно полезным для читателей, дать основы деловой этики студентам экономических вузов, прежде всего студентам, обучающимся по специальности «Мировая экономика», которым необходимы эти знания для участия во внешнеэкономических переговорах.

В результате освоения дисциплины «Этика деловых отношений» студент должен:

знать

- основные понятия об этикете;
- психологические аспекты деловых отношений;
- национальные стили ведения переговоров;
- методы диагностики конфликтных ситуаций в деловых отношениях;
- основы управления деловым общением;

уметь

- проводить деловые мероприятия с учетом соблюдения требования светского этикета;
- строить свою стратегию и практику переговорного процесса исходя из особенностей национальных стилей деловых партнеров;
- конструктивно формировать собственную позицию на переговорах;

владеть

- навыками делового этикета;
- навыками организации и техники проведения различных видов деловых мероприятий.

Этика деловых отношений предполагает учет и уважение этнокультур различных стран и народов и сопряжение с их ценностями, открывает широкие возможности для формирования и повышения нравственной составляющей в отношениях между деловыми партнерами.

При написании данного учебника автор ставил перед собой конкретную цель: помочь всем желающим овладеть первоначальными навыками этики деловых отношений, культуры делового общения. Ведь культура — это основа всего!

Доктор экономических наук,
профессор РЭУ им. Г. В. Плеханова
Родыгина Наталья Юрьевна

Глава 1

ПОНЯТИЕ, ЭВОЛЮЦИЯ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭТИКИ ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

В результате изучения данной темы студент должен:

знать

- этапы возникновения этики в России;
- основные понятия об этикете;
- различные виды этикетов: международный, светский и т.д.;

уметь

- проводить деловые беседы с учетом современных требований международного этикета;
- проводить деловые мероприятия с учетом соблюдения требований светского этикета;

владеть

- навыками подготовки программ для прибывающей иностранной делегации согласно правилам международного этикета;
 - навыками организации и техники проведения различных видов светских мероприятий;
 - навыками проведения международных деловых мероприятий (официальных приемов, деловых встреч и т.д.).
-

1.1. Возникновение этики в России

Понятие «этика» происходит от древнегреческого слова *ethos* (этос). Сначала под этосом понималось место совместного проживания — дом, жилище, звериное логово, гнездо птицы. Затем им стали главным образом обозначать устойчивую природу какого-нибудь явления, нрав, обычай, характер.

Понимая слово «этос» как характер человека, *Аристотель* ввел в употребление прилагательное «этический» с той целью, чтобы обозначить особенный класс человеческих качеств, которые он назвал этическими добродетелями. Этические добродетели, таким образом, являются свойствами

человеческого характера, его темперамента, душевными качествами.

Свойствами характера можно при этом считать: умеренность, мужество, щедрость. Для обозначения системы этических добродетелей как особой сферы знания и для выделения этого знания как самостоятельной науки Аристотель и ввел термин «*этика*»¹.

Первые правила поведения, ставшие основой поведенческой культуры, возникли вместе с человеческим обществом. Их главная задача состояла в том, чтобы создать наиболее благоприятные условия для выживания. С развитием общественной организации усложнялась поведенческая регламентация. Появлялись инструкции по поведению, вырабатывался церемониал важнейших общественных событий, формировался поведенческий порядок, отражавший жизнь той или иной социальной группы: дворян, купцов, ремесленников, даже странствующих студентов. Неукоснительно соблюдался строгий порядок поведения при монархических дворах и в дипломатических кругах.

В XVII в., во времена короля Людовика XIV, стремившегося к укреплению своей власти всевозможными способами, сформировался придворный этикет как обязательный порядок поведения при дворе французского короля. На придворном приеме гостям раздавались карточки, на которых перечислялись некоторые приемлемые правила поведения. Впрочем, такой же порядок существовал и при других монархических дворах Европы: Испании, Италии, Англии. Англию и Францию называют обыкновенно классическими странами этикета. Однако родиной этикета назвать их никак нельзя, так как в XV столетии в обеих странах господствуют дикие нравы, невежество и т.п. Франция дала этому порядку определение, выразив его в словесной форме — *etiquette*.

Этикет — это установленный в обществе порядок поведения, включающий в себя совокупность правил, регулирующих внешнее выражение взаимоотношений людей, проявляемое в обхождении, обращениях и приветствиях, поведении в общественных местах, манерах и внешнем облике человека. Одним из важнейших условий и требований этикета являлось неведомое до того времени стремление нравиться окружающим, быть человеком приятных манер и речей.

¹ *Ягер Дж.* Деловой этикет: как выжить и преуспеть в мире бизнеса. М. : Джон Уайли энд Санз, 1994. С. 16.

Следует выделить Италию того времени, где облагораживание нравов итальянского общества начинается уже в XIV в. Человек переходил от феодальных нравов к духу нового времени, и этот переход начался в Италии раньше, чем в других странах. Если сравнивать Италию XV в. с другими народами Европы, то сразу же бросается в глаза более высокая степень образованности, богатства, способности украшать свою жизнь. А в это же время Англия, закончив одну войну, вовлекается в другую. В Германии свирепствует жестокая и непримиримая война Гуситов, дворянство невежественно, господствует кулачное право, разрешение всех споров силою. Франция была порабощена и опустошена англичанами, французы не признавали никаких заслуг, кроме воинских. В то время как вся остальная Европа утопала в междоусобицах, а феодальные порядки держались еще в полной силе, Италия была страной новой культуры, которую и следует считать родиной этикета.

Деловой этикет возник прежде всего во дворцах, поэтому и был назван дворцовым, государственным, или придворным. Это строго регламентированный порядок и формы обхождения, установленные при дворах монархов (с учетом национальных особенностей).

Естественным образом нормы поведения государей при встречах, развиваясь, дали жизнь дипломатическому этикету, поскольку дипломаты при переговорах выражали государственную точку зрения.

Одновременно развивался воинский этикет, поддерживающий стройность и строгость правил поведения в армии, без которого порядок просто был бы невозможен. Это свод общепринятых в армии правил, норм и манер поведения военнослужащих во всех сферах их деятельности.

Появились и другие виды этикета.

Дипломатический этикет — это правила поведения дипломатов и других официальных лиц при контактах друг с другом на различных дипломатических приемах, визитах, переговорах. Первый письменный дипломатический договор был заключен в 1278 г. до н.э. между египетским фараоном Рамзесом Вторым и хеттским царем Хаттушилем Третьим. Египтяне проиграли войну, но для хеттского царя было выгодно иметь в Египте не врага, а союзника, поэтому он заключает мир, условия которого были выгравированы на серебряной пластинке, которая и является первым материальным воплощением дипломатического протокола и эти-

кета. Рассматривая этапы развития делового этикета, необходимо упомянуть древних греков, которые, придавая большое значение межгосударственным отношениям, в дальнейшем в большой степени развили дипломатический этикет, насытив его огромным количеством сложных ритуалов.

Общегражданский этикет — совокупность правил, традиций и условностей, соблюдаемых гражданами при общении друг с другом. Он является самым разнообразным по формам и функциям и может принимать такие формы, как присутственный этикет (гости, приемы, рестораны, театры и др.), брачный этикет, семейный этикет, спортивный этикет, этикет путешествий, корпоративный этикет, деловой этикет.

В XI в. возникает общественная система рыцарства, впоследствии распространившаяся по всей Европе. Рыцарство оказало огромное влияние на европейский этикет, создало вокруг феодальной аристократии бесчисленное множество новых ритуалов и церемоний. Кодекс чести предписывал рыцарю соблюдать сложные этикетные процедуры: посвящение в рыцари, принятие оммажа (от фр. *hommage* — вассальная зависимость), объявление войны и участие в турнире, служение сеньору. Даже такое личное дело, как служение избранной даме сердца, описывалось своими этикетными нормами. Отступление от этих догм даже в мелочах могло уронить достоинство рыцаря в глазах других представителей этого класса. Каждый поступок рыцаря, его одежда и ее цвета, его слова и жесты — все имело определенное символическое значение. Даже когда требовалась быстрота действий и скорость, рыцарь должен был руководствоваться не здравым смыслом, а требованиями этикета.

Этикет в странах Западной Европы развивался под большим влиянием местных национальных обычаев и традиций. Этические нормы различных слоев общества, религиозные обряды, суеверия и предрассудки также сильно детерминируют становление и развитие этикетных норм.

С давних времен летописцы, философы, писатели и поэты давали многочисленные рекомендации относительно поведения человека за столом. В Древнем Египте в III тыс. до н.э. одной из популярных рукописей был сборник добрых советов «Поучения Кочемни». В сборнике в виде рекомендаций отца сыновьям объяснялась необходимость практически обучать молодых людей правилам приличия и образцового поведения в обществе. Уже тогда у египтян считалось необходимым пользоваться столовыми приборами, умение есть

красиво, бесшумно. Такое поведение расценивалось как большое достоинство и необходимый компонент культуры.

В памятнике древнескандинавской литературы «Эдда» подробно описываются правила поведения за столом. Например, для произнесения тостов был детально разработан деловой этикет, и нарушение этих правил вело к штрафу. У скандинавов мы заимствовали также правило предоставлять почетные места за столом женщинам и наиболее уважаемым гостям.

Традиции, базирующиеся на нормах морали, являются основой формирования внешних проявлений поведения и поступков человека и в значительной мере отражаются на взаимоотношениях людей в процессе осуществления ими деловых отношений, а именно:

- в поведении во время деловых встреч и переговоров;
- одежде, ее опрятности, чистоте, безупречности;
- деловых беседах;
- организации и оборудовании служебного помещения и рабочего места;
- поведении во время деловых приемов и т.д.

Традиции не остаются неизменными: одни перестают существовать, стираются из памяти и из употребления, другие рождаются и постепенно приобретают силу и распространение, некоторые меняют не суть, а формы проявления.

Дело в том, что, придерживаясь существующих традиций — в разумных пределах, разумеется, — мы можем избежать многих конфликтов, взаимного непонимания, излишних противоречий. Поэтому важно знать и стараться придерживаться традиций и обычаев, существующих в той стране, куда человек едет в командировку или на отдых, учитывать их и в дружеском общении, и в деловых межличностных контактах.

Следование традициям позволяет проявить уважение к другим людям, к обычаям страны, ее культуре. Недаром государственные и политические деятели, планируя визит в другую страну или регион своей страны, стремятся заранее ознакомиться с традициями и обычаями той местности (пример — общеизвестный и общепринятый русский обычай встречать хлебом-солью, хотя всем очевидно, что, кроме уважения к устоям нации, такое угощение никакой функциональной нагрузки не несет).

Профессиональная этика является особым проявлением деловой этики. Чтобы выяснить происхождение профессио-

нальной этики, необходимо проследить взаимосвязь моральных требований с разделением общественного труда и возникновением профессий. На эти вопросы много лет назад обращали внимание Аристотель, Дюркгейм. Они говорили о взаимосвязи разделения общественного труда с моральными принципами общества. Впервые материалистическое обоснование этих проблем дали К. Маркс и Ф. Энгельс.

Возникновение первых профессионально-этических кодексов относится к периоду ремесленного разделения труда в условиях становления средневековых цехов в XI—XII вв. Именно тогда впервые появляется в цеховых уставах ряд нравственных требований по отношению к профессии, характеру труда, соучастникам по труду.

Однако ряд профессий, имеющих жизненно важное значение для всех членов общества, возник в глубокой древности, и поэтому такие профессионально-этические кодексы, как «Клятва Гиппократа», нравственные установления жрецов, исполнявших судебные функции, известны гораздо раньше.

Появление профессиональной этики во времени предшествовало созданию научных этических учений, теорий о ней. Повседневный опыт, необходимость в регулировании взаимоотношений людей той или иной профессии приводили к осознанию и оформлению определенных требований профессиональной этики. Профессиональная этика, возникнув как проявление повседневного морального сознания, затем уже развивалась на основе обобщенной практики поведения представителей каждой профессиональной группы. Эти обобщения содержались как в писаных, так и в неписаных кодексах поведения, а также в форме теоретических выводов, что свидетельствует о переходе от обыденного сознания к теоретическому в сфере профессиональной морали. Большую роль в становлении и усвоении норм профессиональной этики играет общественное мнение. Нормы профессиональной морали не сразу становятся общепризнанными, это бывает связано с борьбой мнений. Взаимосвязь профессиональной этики и общественного сознания существует и в форме традиции. Различные виды профессиональной этики имеют свои традиции, что подтверждает наличие преемственности основных этических норм, выработанных представителями той или иной профессии на протяжении столетий.

Деловой этикет — важная составляющая деловых отношений, базирующаяся на многовековой мудрости, определя-

ющей представления о духовных ценностях (справедливости, честности, верности слову и материальных ценностях). Можно сказать, что деловой этикет — это внешнее выражение внутренней моральности и культуры человека.

В последнее десятилетие слово «этикет» снова приобрело широкое звучание. Выпущено в свет немало книг, раскрывающих содержание современного этикета. В различных учебных заведениях вводится изучение поведенческой структуры общества. Утверждается понимание функциональной значимости этикета для развития общества и каждой личности в отдельности.

Таким образом, сложившиеся нормы нравственности являются результатом длительного по времени процесса становления взаимоотношений между людьми. Без соблюдения этих норм невозможны политические, экономические, культурные отношения, ибо нельзя существовать, не уважая друг друга, не налагая на себя определенных ограничений.

Современный деловой этикет наследует обычаи практически всех народов от седой древности до наших дней. Народы каждой страны вносят в деловой этикет свои поправки и дополнения, обусловленные общественным строем страны, национальными традициями и обычаями.

Деловая этика — это совокупность норм поведения предпринимателя, совокупность требований, предъявляемых культурным обществом к характеру общения с людьми, социальному облику делового человека. Деловая этика позволяет рассматривать и оценивать деловые отношения предпринимателей, а также их личное поведение с точки зрения соответствия общепринятым в деловом мире принципам поведения.

Формула успеха западных предпринимателей: преуспевание = профессионализм + порядочность. За рубежом очень ценят проверенных годами партнеров, а новичков с подозрением изучают и часто вычеркивают из записных книжек имена тех, кто пренебрегает вышеназванными принципами. Деловые контакты обрываются сразу же, как только обнаруживается некомпетентность или непорядочность предпринимателей, к какому бы государству они ни принадлежали.

Основной постулат этики каждой уважающей себя компании — «прибыль превыше всего, но честь превыше прибыли».

Хорошую репутацию приобрести очень трудно, на это порой уходят годы, но зато утратить ее можно мгновенно

и зачастую из-за пустяка: не ответив корректно на телефонный звонок или письмо, не послав нужную и правильно составленную информацию по факсу и т.д.

На самом деле успех делового общения, по мнению Дж. Ягера — автора книги «Деловой этикет: как выжить и преуспеть в мире бизнеса»¹, требует обязательного соблюдения шести правил.

1. Правила представления и знакомства.
2. Правила проведения деловых контактов.
3. Правила поведения на переговорах.
4. Требования к внешнему облику, манерам, деловой одежде.
5. Требования к речи.
6. Требования к культуре составления служебных документов.

Развитие этических норм бизнеса в России имеет свои особенности, что объясняется спецификой исторического пути, пройденного нашим государством.

Успешный рост предпринимательской деятельности в Древней Руси подтверждался широким развитием кредитных отношений. Как отмечал историк Д. И. Иловайский, предпринимательство было связано с исторически сложившимся характером российского народа — «деятельного, расчетливого, домовитого, способного к неуклонному преследованию своей цели, к жесткому или мягкому образу действия, смотря по обстоятельствам»².

Крупные купцы («гости») успешно вели как внутреннюю, так и внешнюю торговлю. Самые основательные предприниматели объединялись в торгово-промышленные ассоциации, корпорации.

Второй по значению после купцов в XVI—XVIII вв. в Русском государстве была «гостиная сотня». В XVI—XVIII вв. «гости» — члены привилегированной корпорации купцов — выполняли финансовые поручения правительства, поочередно выполняли сложные казенные поручения.

С середины XVII в. начинается быстрое расширение торговых связей Москвы. По мере включения в мировую торговлю происходит постепенное усвоение общих традиций, касающихся частной собственности, договоров, обмена, тор-

¹ См. : Ягер Дж. Деловой этикет: как выжить и преуспеть в мире бизнеса. С. 26.

² Иловайский Д. И. Начало Руси. М. : Алгоритм, 2012. С. 38.

говли, конкуренции, прибыли. Первый толчок к правовому оформлению западных традиций дали реформы Петра I, а именно попытки осуществления государственного контроля над качеством ввозимых и вывозимых товаров, предоставление льгот и покровительства торговым людям. Возросшее взаимное доверие между предпринимателями и государством способствовало проявлению и закреплению новых черт деловых отношений.

Этические нормы установления деловых связей, деловых отношений, этические требования в России были известны и распространены в сфере деятельности купцов уже в середине XVIII в. Так, в книге «Средневековый купец» А. Я. Гуревич¹ рассказывает о купце А. Фомине из Архангельска: «При всех сих сведениях следует ему (купцу) быть трудолюбиву, ласкову, обходительну, учтиву, честну, скромну... умеющу говорить красно и порядочно... Надо, чтобы бодрость и предприимчивость были ево удел; осторожность и быстрота мыслей — его щастие, а довольная опытность и осмотрительность — его подпора. Противоестественно купцу быть лениву или тратить время в излишних забавах... Но при том всем купец за самое главное правило почитать должен честность и непоколебимое держание своего слова».

Российские мыслители и философы размышляли над этой проблемой и вырабатывали взгляды и подходы к проблемам труда и трудовой этики, которые утверждали, что достоинство человека определяется его трудом.

Характеризуя купеческую этику как профессиональную в конце XVIII — начале XIX в., современники говорили о ней достаточно противоречиво: с одной стороны, честность, верность слову, добросовестность, стремление сохранить доброе имя; с другой — склонность к обману, стремление к наживе любой ценой, нарушение взятых на себя обязательств. Исследователи отмечают благотворное влияние и воздействие православия на деловую этику. Это воздействие имело прежде всего общий позитивный морально-этический характер. Конкретные проявления этого воздействия были различными. Православная церковь поощряла благотворительную деятельность, но осуждала ростовщичество. Это вело к торможению разворачивания банковского дела, следовательно, задерживало экономическое развитие страны в целом.

¹ Гуревич А. Я. Средневековый купец // Одиссей. Человек в истории. М. : Наука, 1990. С. 97–131.

Следует отметить еще один момент. Религиозность воспринималась в предпринимательской среде как безусловная добродетель. Достаточно часто твердое, неколебимое отношение к вере в купеческой среде способствовало упрочению деловой репутации того или иного бизнесмена. В отсутствие письменных документов (которые входили в практику деловой жизни очень медленно) «верность Богу» ассоциировалась с твердостью и надежностью в «держании слова» при устном заключении контракта.

В истории появления и развития основных идей деловой этики и этики управления в России важная роль принадлежит старообрядческой ветви религии. Бережливость, удивительное трудолюбие, отвращение к пустым забавам и развлечениям, аскетизм в быту, осторожность и расчетливость в делах, приверженность строгости и простоте в одежде и питании были этическими нормами старообрядцев, которые образовали на базе веры общность, социальную группу, оказавшую влияние на возникновение и развитие капиталистических отношений, на упрочение экономической базы. Этические нормы внедрялись в практику владения и управления промышленностью, торговлей, строительством. Внутри старообрядческих поселений сложилась взаимовыручка и взаимоподдержка — важная этическая норма.

Россия XIX — начала XX в. характеризуется уже набором традиций, позволяющих ей встать на один уровень с ведущими нациями мира. Мировую известность получили имена Мамонтовых, Морозовых, Третьяковых, Путилова, Алексеева, Чижова и др. В это время в России существовал механизм, позволяющий отделить от предпринимательства тех, кто не стремился соблюдать принятые во всем мире морально-этические нормы. В каждом городе действовало купеческое общество, имевшее право рекомендовать или не рекомендовать предпринимателя в купеческую гильдию. Это право надо было заслужить добросовестностью и личной честностью. Каждый вступающий в гильдию объявлял свой капитал, что значительно упрощало работу налоговой государственной службы.

Существовал Совестьный суд, который навсегда мог лишить купца фактического права заниматься предпринимательской деятельностью. Благодаря этому вырабатывались, прочно входили в обиход такие понятия и правила, как «слово-вексель», «не оскудеет рука дающего», «торгуй правдою, больше барыша будет» и др. Создавались «товарище-