

УДК 005.53:340.111.5

Андрій А. Герасимчук

Житомирський державний університет ім. І. Франка

ЗАСАДИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В СВІТЛІ ПРАВОВИХ І ЕТИЧНИХ НОРМ

У статті досліджені засади прийняття рішень у економічній діяльності, що базуються на основах правових та етичних норм. Головною метою статті є доведення, що етика бізнесу визначає правила культурних, цивілізованих відносин у будь-яких ділових справах рівноправних, незалежних партнерів, зацікавлених в поєднанні зусиль для вирішення проблем організації, інтереси якої вони представляють, а тому прийняття будь-яких рішень має базуватися на означених дванадцяти засадах.

Ключові слова: рішення, етика бізнесу, правові та етичні норми.

Андрей А. Герасимчук

Житомирский государственный университет им. И. Франка

ОСНОВЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В СВЕТЕ ПРАВОВЫХ И ЭТИЧЕСКИХ НОРМ

В статье исследованы принципы принятия решений в экономической деятельности, базирующиеся на основах правовых и этических норм. Главной целью статьи является доказательство, что этика бизнеса определяет правила культурных, цивилизованных отношений в любых делах равноправных, независимых партнеров, заинтересованных в объединении усилий для решения проблем организации, интересы которой они представляют, а поэтому принятие любых решений должно базироваться на указанных двенадцати основах.

Ключевые слова: решение, этика бизнеса, правовые и этические нормы.

Andriy A. Gerasymchuk

Zhytomyr Ivan Franko State University

THE FUNDAMENTALS OF DECISION-MAKING IN THE LIGHT OF LEGAL AND ETHICAL STANDARDS

The article discusses the principles of decision-making in economic activity based on legal and ethical standards. The main purpose of the article is to prove that business ethics predetermines the rules of cultural, civilized relations in any business in which equal, independent partners interested in combining their efforts to address the problems of the parties they represent, therefore any decision making should be based on the twelve principles outlined here.

Keywords: decision, business ethics, legal and ethical standards.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями Ринкові відносини кардинально змінюють погляди на оцінку зовнішнього середовища та прийняття рішень у умовах ризику, що спонукає до кращого використання техніки та людей у процесі виробництва, тим самим підвищуючи його ефективність. В умовах ринку на перший план висувають нові методи прийняття рішень, які розглядають виклики макрооточення як постійний фактор, тому необхідною є готовність в будь-який момент перебудуватися на виготовлення інших видів продукції при зміні попиту з найменшими витратами. Інтеграція України в європейський та світовий економічний простір вимагає прискорення накопичення критичної маси підприємницьких перетворень, необхідних для механізму саморозвитку національного ринку та його інфраструктурних елементів. Темпи економічного зростання країн Східної Європи свідчать про формування двох паралельних процесів – асиміляції, тобто прагнення країни до завоювання якомога

більшого числа нових технологій, знань, встановлення більшого числа міжнародних контактів, виходу на нові ринки, та акумуляції – створення критичної маси ринкових перетворень, необхідних для механізму саморозвитку міцної, інтегрованої у світове ринкове середовище складової національної економіки.

В цьому розгляд досягнень цих країн та адаптування їх досвіду в Україні і, в першу чергу – в фінансовій сфері – актуальна задача.

В цьому плані набуває особливого значення не тільки фінансова діяльність підприємств України, але і досвід підприємств тих країн, які розпочали цей процес разом з нами в порівнянні з такою ж діяльністю високорозвинутих країн і в першу чергу, США та країн Західної Європи.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Розгляд даної тематики традиційно відбувається у двох напрямках: моралістичному, прихильники якого М. Бердяєв, В. Соловйов, П. Флоренський, Л. Франк, В. Зінківський стверджують про необхідність дотримання моральних норм у всіх сферах життєдіяльності людини та прагматичному, апологети якого М. Вебер, П. Козловські та Д. Белл виходять з того, що неможливо постійно керуватися нормами християнської моралі у бізнесі, але для розвитку і майбутнього необхідно розповсюдити основні принципи моралі на всі сфери бізнесу для передбачуваності поведінки партнерів по бізнесу.

Мета роботи: Формування базисних засад прийняття рішень на основі правових та етичних засад для забезпечення їх ефективності у майбутньому.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. В фінансовій практиці діяльності підприємств, як зазначають польські економісти, слід керуватися декількома засадами. Як випливає з досліджень зробленими вченими в різних галузях господарювання, відповідно з тими засадами інвестори і керівники окремих фірм будуть свою фінансову політику. Ці засади, які опубліковані з декількома варіаціями в різних працях мають загальний характер, сформовані вони на основі дій, поведінки інвесторів і підприємців. Тож не є таємницею, що саме в них (засадах) найкраще відбився правовий і етичний аспект діяльності людей, відповідальних за фінансову політику в підприємствах.

В результаті дослідження літератури з етики бізнесу було сформовані дванадцять базисних засад прийняття рішень, на яких відбувається процес прийняття рішень.

1. Засада егоїзму. Інвестори різних рівнів, пише він, приймаючи якесь рішення керуються, передусім, партикулярними фінансовими інтересами. В їх уяві, а потім і в розрахунках, домінують завжди страчені можливості, які вони могли б реалізувати що б було прийняте саме таке рішення, а не те, яке вже реалізоване. Втрачені можливості оцінюються як різниця між дійсними прибутками, досягнутими в процесі реалізації даної діяльності і тими, теоретично визначеними, які могли б бути якби був повністю реалізований омріяний проект. Цілком зрозуміло, що теоретично визначені прибутки не фіксуються в бухгалтерському вимірі, не фіксуються вони і в фінансових звітах фірм, але при заключенні договорів з іншими організаціями керівництво може "ненавмисне" перебільшити про потенціал своєї фірми з метою "притиснути" партнерів неіснуючими прибутками. Якщо такі "прибутки" не зафіксовані в документах ніякого правового порушення, звичайно, не має, але з етичної точки зору це вже шахрайство, коли для презентації фінансової спроможності фірми абстрактно визначені можливості подаються як реальність.

2. Засада запобігання ризику. Інвестори вважають, що залежність між рівнем повернення і ризиком залежить від індивідуальних мотивів того чи іншого інвестора. Знаючи відвернення чи схильність до ризику контрагента, можна наперед передбачити їх реакцію [5].

3. Засада диверсифікації. В цілому вважається, що диверсифікації є позитивним явищем. Ця засада є основою будови інвестиційного портфеля, в якому виражаються максималізація рівня повернення і мінімалізація зиску. Реалізується своєрідний компромісний ефект. Диверсифікація здійснюється через відповідне поєднання цінних паперів з різним рівнем повернення і ризиком. При складанні портфеля появляються дві проблеми: 1. Де межа рівня ризику, яка може бути прийнята інвестором? 2. Яким чином здійснити диверсифікацію? Оцінюючи конкретний спосіб диверсифікації, слід в'яснити, чи є він дійсно найбільш ефективний і чи поставлені нами цілі можна досягти значно дешевше і результативніше.

Коли мова йде про реалізацію цілей ефективніше і результативніше, мається на увазі діяльність інвестора в правовому полі і з дотриманням етичних засад. На жаль, зазначають польські економісти, інвестиційна політика окремих фірм реалізується "на грані фола" в правовому вимірі і неетично. Правда, як зазначає Марек С. Щепанські в міру розвитку ринкового господарювання все більше і більше фірм діють в правовому полі з дотриманням основних положень законодавчих актів та етичних норм [7].

4. Засада двосторонньої угоди. В кожній транзакції беруть участь щонайменше 2 сторони. Ринкова ціна вимагає акцептації продавця і покупця. В процесі переговорів ці сторони часто мають різні впливи і можливості. Більш корисні умови для однієї означають погіршення ситуації другої.

Засади двохсторонності (або багатосторонності) угоди слід обов'язково врахувати в прийнятті фінансових рішень, які можуть бути оцінені різними способами і різними суб'єктами. Наприклад, керівництво підприємством приймаючи якесь рішення стосовно заключення угоди з іншою фірмою повинне враховувати не тільки реакцію ринку капіталів, але і акціонерів.

Але іноді буває так, зазначають економісти, коли угода підписується за спиною акціонерів і через деякий час її подають як вже доконаний акт. Все зроблено правильно в правовому аспекті і вкрай аморально в етичному. Після підписання такої угоди в різні інстанції йде потік листів, протести і т.д. але розірвати угоду майже неможливо. Що можуть зробити акціонери, це поставити питання про заміну керівництва. Теоретично його змінити то можна, проте в практиці реалізувати майже неможливо: в гру входить пакет акцій, а тут вже право стоїть на стороні тих хто має більший відсоток акцій [2, 4].

5. Засада приросту прибутків. В розрахунках ефективності не враховуються всі кошти і прибуток, які зв'язані з діяльністю підприємства, а тільки величина приросту. Це означає, що з господарчого розрахунку слід відрахувати кошти, які пов'язані з підприємництвом, але на їх величину інвестор, як правило, впливу не має. Це кошти, які в польській фаховій літературі іменуються як неістотні "втоплені". Вони незмінні. На них фактично не впливає прийняття чи неприйняття інвестиційних рішень. Вони як своєрідна "заначка", яка поповнюється шляхом "непомітного" відрахування з прибутків.

6. Засада інформації. Кожна господарча діяльність дає поза сферою підприємства відповідну інформацію, навіть якщо те підприємство того собі не зичить. Вона засвоюється різними способами учасниками фінансового ринку. Прикладом може бути прогнозування виплати дивідендів, прогнозування появи значних контрактів, яких ще немає, але вони вже готуються в тиші кабінетів.

В умовах реального ринку не всі суб'єкти господарчої діяльності мають однаковий доступ до інформації. Правда, не зовсім так все просто і з тими підприємствами, які мають такий доступ. Дуже часто добре інформована фірма спираючись на інформацію про діяльність інших підприємств формує свою фінансову позицію. І все було б добре, якби не зміни в зовнішньому оточенні: якась фірма збанкрутувала, якась об'єдналась з іншою, а ще якась змінила свій профіль. Фінансову ж позицію негайно змінити можна, але це дуже

коштовна справа для підприємства, адже воно тісно зв'язане з його подібними, які часто нічого не мають спільного з тими, на яку орієнтувалась фірма формуючи свою фінансову позицію.

7. Засада ефективного ринку. В руслі цієї засади закладається, що ринок априорі повинен бути ефективним раз він називається ринком. Це означає, що всі його учасники повинні мати доступ до всієї інформації стосовно його діяльності. Якщо з якихось причин вони її не мають, то це значить, що фірма працює погано. Мало того, вона об'єктивно знаходиться якби на маргінесі, а не в ринковій системі.

Інформації стосовно окремих секторів економічного життя в інших фірмах і, зокрема, відповідних секторах і відділах мають великий вплив на формування цін. Отримати таку інформацію дуже важко і то не тільки тому, що існує комерційна таємниця, але вміння відділити в цій інформації головне і другорядне, а часом і третєрядне, вимагає неабияких інтердисциплінарних знань в сфері маркетингу, математики, психології, соціології, політики, права тощо.

8. Засада взаємозалежності ризику і прибутку. В фінансовій діяльності підприємств часто доводиться вибирати між вже відомим априорі прибутком і прибутком та ризиком в надії на надприбуток. Схильність до ризику, вважають польські економісти, залежить від інвесторів. Керівництво фінансами повинне знати "пробивну силу" групи інвесторів, знати в якій ієрархії вони ставлять пріоритети, наскільки виважені їх плани розпочати ризикові операції і т.д. знаючи їх вміння розставляти пріоритети, можна виходити вже з конкретними пропозиціями до власників проектів розвитку. Правда, можна подавати не весь план ризикової операції, а окремі його розділи, відповідальність за реалізацію яких несуть окремі інвестори.

9. Засада цінності проекту. Середні, сіренькі проекти забезпечують, як правило, і середні прибутки, тоді як оригінальні, добре підготовлені – дають надзвичайно високі прибутки, що викликає заздрість, наклепи, різного роду доноси і т.д. з метою викликати в процвітаючій фірмі, якщо не зменшення темпу руху вперед, то принаймні невпевненість в завтрашньому дні, тривогу.

Фірмам, які ставлять свою долю на реалізації нових ідей і, в зв'язку з цим, маючи неабиякі прибутки, разом з тим постійно відчують що діють в ситуаціях ризикових. Правда, в зарубіжних (особливо американській і англійській) літературі можна зустрітись і з такою думкою: якби кожна фірма суворо дотримувалась в усіх випадках правових норм, то не було б ніякого розвитку. Звичайно, це не означає, що під гаслом розвитку підприємства повинні порушувати право. Але з іншого боку, як зазначає соціолог Ч. Перов з Уельського університету, приписи і норми змінюються [2]. Отже нинішні форми, це порушені норми в минулому. Їх порушували не тому, що людина була протиправно налаштована, а тому, що вони не відповідали новим умовам. І перший, хто йшов на ламання встановленого статус кво, дуже ризикував, тому що попадав під вогонь критики, або ще гірше – кримінального права. Але ламання застарілих норм, приписів, зазначає вчений, є необхідністю, в іншому випадку суспільство впаде в стан стагнації. Звичайно, говорить він, це не означає, що слід ці приписи і норми ламати тільки тому, що вони встановлені давно, просто треба уважно слідкувати за розвитком суспільних процесів, і коли вже неозброєним оком видно, що регулятивні засоби (а приписи і норми є одними з них) є гальмом розвитку економічної, суспільно-політичної, культурної сфери, їх необхідно змінювати, рішуче вводити нові, більш придатні для життєдіяльності організації.

Звичайно на такі новації не кожна фірма здатна. І не тому, що їх недооцінюють її працівники: просто антиправними є дії, які здійснюються в обхід існуючому праву, незалежно від того добре це право чи погане.

В економічному житті розвинених країн Європи і Північної Америки для деяких процвітаючих фірм за згодою їх керівництва і державних законодавчих інституцій, час від часу проводяться експерименти по впровадженню інновацій, які часто виходять за рамки чинного законодавства, але якщо результати експерименту не відповідають етичним нормам суспільства експерименти припиняють [4]. Цілком зрозуміло, що вони є винятком, а не поспільним переведенням фірм в поле антиправних дій.

10. Засада вибору. Збільшення можливості вибору майбутніх дій і більша еластичність діяльності фірми завжди вимагає певних витрат. Звичайно, ці витрати, як правило, пізніше компенсуються і в кінцевому рахунку фінансова діяльність фірми набирає нових обертів на шляху до її якісно-кількісного розширення. Але то буде колись... і тому не кожна фірма може взяти на себе таку сміливість. Тож і балансують більшість підприємств на межі між банкрутством і невисокими, але стабільними фінансовими показниками. Не порушують вони правових і етичних норм, і не сприяють радикальному покращенню ситуації на ринку.

11. Засада біхевіоризму. В господарчій діяльності просперує та фірма, яка максимально враховує досвід тих фірм, які досягають успіху діючи в однакових умовах створених для всіх підприємств і однаковому правовому полі. Але, як зазначають польські економісти, слід пам'ятати про те, що наслідування чужого досвіду має і свої недоліки [5]. Адже фірма, яка "вирвалася" вперед, стала на нові рейки, але вчорашні. Сьогодні потрібна нова методика діяльності, нові параметри. Окрім того, фірма – "передовик" впроваджувала свої методи в тих умовах, які сьогодні може вже трохи або і цілком змінилися. Тому, коли мова йде про наслідування "передового досвіду" якоїсь фірми, слід, перш ніж його, навіть частково, впроваджувати, достеменно вивчити ситуацію в якій розпочинала свій успішний шлях фірма як вона вирішує свої проблеми сьогодні, що планує робити завтра. І якщо це все враховано можна і собі впроваджувати новації. Як свідчить досвід роботи польських фірм, які стали на шлях використання досвіду інших підприємств – успіх в більшості випадків – гарантований.

12. Засада "час – це гроші". Гроші, читаємо в праці А. Рутковського "Управління фінансами", мають різну цінність в часі. Гроші, які отримані раніше мають більшу цінність з точки зору можливості реалізації додаткового доходу з інвестицій, меншого ризику, а також більшої їх купівельної сили. В цій сфері існує проблема порівняння грошових квот реалізованих в різні періоди.

Фінанси сьогодні відіграють все більшу і більшу роль в діяльності фірми. Кожне рішення прийняте (чи неприйняте) в підприємстві має свій фінансовий вимір і природно може бути виражене мовою грошових впливів: прибутків і видатків. Завданням керівництва фірми, вважають польські вчені, є досягнення мети власника (якщо керівник фірми не є одночасно і її власником), а саме – максималізація прибутків, іншими словами зростання вартості його фірми [6]. Всі дії в фірмі повинні бути підпорядковані цій цілі. В підприємствах виникають різні групи інтересів, які іноді прагнуть до розмаїтих цілей. Між цими групами можуть виникати конфлікти. В практиці керівництво, яке найняв власник фірми, повинне проводити діяльність налаштовану на компроміси, погоджувати різні групи інтересів. Цілі ці можна виразити мовою фінансів, в грошах. Саме фінанси дають можливість реалістично підійти до аналізу конфліктів, відповісти на питання, в якій мірі реалізація визначених дій сприяє зростанню добробуту фірми. Фінансова ситуація фірми є лакмусовим папірцем, свідченням рівня того добробуту.

Висновки та перспективи подальших досліджень

1. В фінансовій практиці діяльності підприємств, вважають польські економісти слід керуватися засадами, які мають загальний характер. Основними з них є:

засада егоїзму, запобігання ризику, диверсифікації, двосторонні угоди, приріст прибутків, інформації, ефективного ризику, взаємозалежності ризику і прибутку та ін.

2. Вслід за англійськими і, особливо, американськими, польські економісти переконані, що якби кожна фірма суворо дотримувалась в усіх випадках правових норм, то не треба було б ніякого розвитку. Порухення цих норм відбувається не тому, що людина налаштована протиправно, а тому, що вони не відповідають новим умовам. Перший, хто йшов на ламання встановленого статус-кво дуже ризикував, адже він підпадав під вогонь критики або ще гірше – кримінального права. Разом з тим, зазначають польські вчені, якщо не буде такого порушення суспільство впаде в стан стагнації. Тож зміст порушення в даному плані має конкретно-історичний характер. це ж саме стосується і етичних засад.

3. Кожне рішення, яке прийняте в фірмі має свій фінансовий вимір, виражене мовою грошових впливів: прибутків і видатків. Але одночасно фірма діє, реалізує свої потенціали в суспільстві, яке в свою чергу існує завдяки існуючому праву і моральним нормам. Ігнорування їх негайно негативно відбивається на прибутках і видатках підприємства.

Література

1. Gerasymczuk A. Źródła religijne etyki biznesu / A. Gerasymczuk, J. Daszkiewicz. // Українська полоністика. – 2009. – С. 3-9.
2. Huang, P. H. (2015). How improving decision-making and mindfulness can improve legal ethics and professionalism. *JL Bus. & Ethics*, 21, 35.
3. Laska A. Społeczna odpowiedzialność biznesu firm logistycznych / A. Laska, R. Piętowska – Laska. // *Humanities and Social Sciences*. – 2014. – С. 83-99.
4. Mulder, L. B., Jordan, J., & Rink, F. (2015). The effect of specific and general rules on ethical decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 126, 115-129.
5. *Philosophy and Practice of Sustainable Development* / [ed] Krystyna Najder-Stefaniak. – Warszawa: Zakład Filozofii WNS SGGW, 2015. – 197 p.
6. Rutkowski Andrzej. Zarządzanie finansami. – Wydanie III, zmienione – Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2007. – 479 s.
7. Szczepański Marek S. Społeczna odpowiedzialność biznesu jako element strategii zarządzania reputacją firmy, w: *Społeczna odpowiedzialność w biznesie*, red. nauk. Matylda Bojar, Lublin: Politechnika Lubelska Katedra Ekonomii i Zarządzania Gospodarką, 2007, s. 20-26.