

УДК 388.2

О.А.Ильиных (3 курс, каф. МБ), О.А.Сайченко, к.э.н., доц.

ДЕЛОВАЯ ЭТИКА В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Идеальных управленческих решений, абсолютно приемлемых для всех заинтересованных сторон, практически не существует. Овладение же стандартными приемами позволяет менеджеру объяснить свое решение заинтересованным сторонам, а последним – оценить качество моральных аргументов.

Имеются два наиболее распространенных принципа построения этической аргументации – принцип утилитаризма и принцип нравственного императива. Согласно принципу утилитаризма действие считается морально оправданным, если оно приносит или имеет тенденцию принести максимальную пользу максимальному числу лиц. Суммарная польза сопоставляется с объемом причиняемого ущерба, и если он перевешивает, решение является неэтичным. Если же все альтернативные действия причиняют ту или иную степень ущерба, то выбирается “наименьшее зло”.

В соответствии с принципом нравственного императива, моральные решения не должны зависеть от конкретного результата (любая взятка есть зло, обман одного клиента так же аморален, как и многих).

Применять на практике оба эти принципа достаточно сложно. Например, расширение кредита выгодно потребителям, но чревато сокращением поступления прибылей, нанесением ущерба компании и акционерам. Успешная забастовка важна для рабочих данного предприятия, но несет убытки работодателям и клиентам, не отвечает интересам потребителей. Хотя принципы утилитаризма и нравственного императива применяются (в модифицированном виде) в современной этике бизнеса, для решения ряда сложных вопросов используются и другие методы.

При возникновении конфликта между этическими нормами разных уровней его рекомендуется решать по принципу приоритетности. Такой конфликт возможен при размещении филиалов компании в странах или регионах с иной культурой. Хотя гипернормы и макронормы должны доминировать, необходимо считаться и с микронормами.

Так, если западная компания создает предприятие в экономически отсталой стране, она вводит принятые на Западе правила техники безопасности, запрещает несправедливую дискриминацию при найме и использование детского труда. Считается, что данные гипернормы отвечают как интересам этой страны, так и ее развитых партнеров. Вместе с тем оплата труда должна соответствовать местным стандартам, чтобы не дестабилизировать экономику и выдержать “принцип справедливости” в отношении других предприятий.

Современная этика бизнеса отдает приоритет тем нормам, которые четко формулируются, поскольку в противном случае их трудно использовать для принятия решений.

При разработке управленческих решений приходится рассматривать и взвешивать их экономические, технологические, политические, социальные и этические аспекты. Если учитываются все или большинство из них, решение оказывается наиболее обоснованным. Сами обоснования либо принимаются, либо используются для выработки альтернатив, либо отвергаются.

Хотя для бизнеса экономическое обоснование принимаемых решений играет ведущую роль, это не значит, что этика уступает или препятствует экономической либо иной выгоде.

Продажа спиртного несовершеннолетним увеличивает прибыль, но не допустима с этической, правовой, социальной точек зрения, и их совокупность перевешивает

экономические доводы. Если по экономическим или технологическим причинам нельзя повысить качество продукции, этические требования к ней не исчезают, а сводятся к минимально приемлемому уровню (безвредность товара, небольшое число рекламаций).

Необходимость этического обоснования принимаемого решения появляется в тех случаях, когда возникает опасение, что могут быть нарушены стандарты деловой морали. При этом принимаются во внимание корпоративные этические кодексы, а при возникновении нестандартной ситуации главную роль играют этические взгляды руководства или группы менеджеров равного служебного статуса.

Сама острота этического аспекта, т.е. явная необходимость с ним считаться, определяется рядом прогнозируемых факторов. Речь идет о масштабе моральных последствий, как положительных, так и отрицательных; социальном консенсусе – степени морального одобрения или осуждения обществом, клиентами и (или) коллективом организации решения или действия; вероятности ущерба или пользы от принимаемого решения для заинтересованных групп; скорости проявления последствий; отношений (психологических, культурных, служебных) между лицами, принимающими решение, и теми, кого эти решения затрагивают; концентрации последствий, т.е. проценте лиц, на которых распространяются последствия принятого решения.

Что касается российских компаний, то еще несколько лет назад существовала возможность быстрого успеха только благодаря отсутствию конкуренции, отмыванию денег, получению льгот, обману вкладчиков, уклонению от уплаты налогов. Сегодня ситуация меняется, и важным условием быстрого развития бизнеса становятся усвоение и соблюдение принятых в мировой практике этических норм, а также приемов их использования. В этих условиях большое значение имеют отечественные разработки, связанные с этическим обоснованием управленческих решений.

Так, в 2002 году был принят «Кодекс корпоративного поведения» (в феврале 2002 года проект этого документа был одобрен Правительством РФ для применения российскими обществами).

Все положения Кодекса носят рекомендательный характер – это значит, что те, на кого он рассчитан (это, в первую очередь, крупные открытые акционерные общества, выходящие на международные фондовые рынки, а также любые иные хозяйственные общества, желающие его использовать), должны тем или иным образом заявить о его использовании в своей деятельности. Это национальный стандарт деловой этики.